44% 的消费者将为个性化龙舌兰酒支付更多费用，推动墨西哥定制装瓶市场的增长

随着对独特奢华礼品需求的增长，DSGN 的手绘酒瓶和数字定制吸引了超过 100,000 名客户

2025年10月16日星期四



位于哈利斯科州阿兰达斯的龙舌兰酒 DSGN 公司通过提供高度个性化的产品，正在改变消费者体验龙舌兰酒的方式。该品牌由迭戈-卡斯特罗（Diego Castro）创立，生产 100% 龙舌兰白龙舌兰酒，允许客户定制每一瓶酒，使其成为独一无二的艺术品。该公司即将迎来成立十周年，并已成为墨西哥个性化龙舌兰酒市场的领导者。

在制作过程中，每瓶龙舌兰酒首先要手绘四种基色中的一种。然后，客户可以使用数字印刷技术添加自己的设计，使每瓶酒都体现出个人风格或特定场合。这种方式在墨西哥吸引了 10 万多名客户，为

个人、公司、社交活动、旅游业和特许交易定制了数千个酒瓶。

龙舌兰酒 DSGN 的商业模式建立在消费者追求的不仅仅是产品的理念之上。根据德勤的一项研究，44% 的消费者愿意为个性化产品支付更多费用。这一趋势在高端饮料领域尤为明显，因为在这一领域，购买者寻求的是与其身份和情感相联系的体验。公司对定制化和细节的关注帮助其在竞争激烈的行业中脱颖而出。2023 年，全国龙舌兰酒行业商会报告称，墨西哥龙舌兰酒产量超过 6.51 亿升，其中 85% 以上出口，主要销往美国。虽然墨西哥是龙舌兰酒的发源地，但它现在已成为全球第二大消费国，这反映了龙舌兰酒的国际吸引力。

龙舌兰酒 DSGN 首席执行官迭戈-卡斯特罗（Diego Castro）说，公司的优势在于其对绝对个性化的承诺。在整个送礼过程中，从最初的创意和设计到生产、包装和交付，团队都与客户密切合作。这确保了每瓶酒都能准时到达，并产生预期的效果，无论是特殊场合的单件产品，还是企业活动的大宗订单。

公司的业务现已遍及墨西哥和美国，并在不断发展壮大。龙舌兰酒 DSGN 还在探索酒店业的新机遇，并计划扩大在瓦哈卡州生产的麦斯卡尔酒系列。该品牌的做法是将墨西哥传统工艺与现代设计和技术相结合，为客户提供一种既有意义又令人难忘的产品，以庆祝重要时刻。

通过注重定制和客户体验，Tequila DSGN 在奢华礼品市场开创了一个新品类。每瓶龙舌兰酒不仅是盛放龙舌兰酒的容器，更是创意、传统和个人表达的象征。该公司的成功表明，在当今市场上，消费者看重的是能讲述故事和提供独特体验的产品。