vinetur

美人鱼杜松子酒开始全国扩张，超高级杜松子酒在美国的销售额激增 57

英国品牌致力于可持续发展和真实性，以满足美国对高端、环保型烈酒日益增长的需求

2026年1月12日星期一



来自英格兰怀特岛的优质杜松子酒品牌美人鱼杜松子酒（Mermaid Gin）宣布了一项新的战略发展伙伴关系，旨在加速其在美国的扩张。这一消息是在怀特岛赖德和纽约共同宣布的。此举标志着该公司迈出了重要一步，它将努力加强在美国市场的影响力，并强化其在优质烈酒领域对质量和可持续发展

的承诺。

美人鱼杜松子酒十年前在被联合国教科文组织认定为生物圈保护区的怀特岛创立，旨在反映怀特岛的独特风情。该品牌以注重减少浪费和使用当地符合道德标准的植物而闻名。每瓶金酒的制作都能捕捉到岛屿的精髓，强调适合当代鸡尾酒文化的顺滑度和复杂性。

新的合作伙伴关系汇集了来自全球和美国饮料行业经验丰富的领导者。吉姆-克勒金（Jim Clerkin）加入美人鱼杜松子酒公司，担任首席执行官兼董事会董事。克勒金在葡萄酒和烈酒行业拥有 40 多年的经验，曾在健力士（Guinness）、吉姆-比姆公司（The Jim Beam Company）、Allied Domecq 和酩悦轩尼诗（Moët Hennessy）担任高级职务，并曾担任酩悦轩尼诗美国公司总裁兼首席执行官。

Pierrick Bouquet 将担任美国首席运营官，负责监督商业、营销和运营活动。Bouquet 拥有近 20 年在美国打造高端饮料品牌的经验，曾在 21Seeds Tequila 和 Whispering Angel 任职。Fourward Ventures 的创始人兼管理合伙人 Will Ward 将作为董事会成员和主要投资者加入公司。Ward 拥有扩大消费品牌规模方面的专业知识，此前曾与他人共同创办了 Z Alexander Brown 公司。

公司联合创始人泽维尔-贝克（Xavier Baker）和康拉德-高莱特（Conrad Gauntlett）将继续参与日常运营和品牌发展。贝克强调，美人鱼杜松子酒的创立真正反映了怀特岛的风土人情，新的合作关系将有助于保持他们对质量和环境责任的承诺，同时扩大他们在美国的影响力。

克勒金指出，美人鱼杜松子酒在美国的超高端杜松子酒细分市场中处于有利地位，该细分市场在 2020 年至 2024 年期间将出现大幅增长。根据克勒金引用的 IWSR 数据，这一细分市场（定义为价格在 30 美元至 45 美元之间的杜松子酒）在此期间增长了 57%，超过 125 万箱九升装杜松子酒，复合年增长率为 12%。这一增长率甚至超过了超高档龙舌兰酒。

为支持其在美国的扩张，美人鱼金酒与 Southern Glazer's Wine & Spirits 签署了总经销协议。该协议将使美人鱼杜松子酒的全国分销覆盖主要的店内和店外市场。Southern Glazer's Wine & Spirits 公司商业销售总裁马克-查普林（Mark Chaplin）表示，该公司准备利用其行业洞察力和物流网络加快美人鱼金酒的分销和客户参与。

美人鱼杜松子酒的一个显著特点是它使用了岩桑子--当地人称之为 "美人鱼之吻"---一种从怀特岛海岸线采集的野生沿海植物。这种植物给杜松子酒带来了清新的口感和微妙的海风气息。该品牌的产品组合包括三款屡获殊荣的杜松子酒：美人鱼杜松子酒（伦敦干型）、美人鱼滋味杜松子酒（柑橘味）和美人鱼粉红杜松子酒（加入怀特岛草莓）。所有产品均以可持续方式酿造，零售价为 34.99 美元。

美人鱼杜松子酒通过了 B Corp 认证，包装不使用塑料，并支持海洋保护工作，如海草草甸恢复项目。该品牌在强调产品质量的同时，还强调社会责任。

美人鱼杜松子酒公司希望通过新的合作伙伴关系和扩大的领导团队，在美国建立长期的品牌资产，同时忠实于其岛屿起源和环保承诺。随着美国消费者越来越多地寻求具有真实故事和可持续发展实践的优质烈酒，该公司看到了强劲的增长潜力。