vinetur

ब्रिटेन के बारों में लंबी विज़िट्स से कारोबार को सहारा

The Oxford Partnership का कहना है कि ड्रिंक्स वॉल्यूम घटने के बावजूद खर्च स्थिर बना हुआ है।

बुधवार, 20 मई 2026



The Oxford Partnership के नए आंकड़े दिखाते हैं कि ब्रिटेन के पब्स और बारों में लंबे ठहराव और स्थिर खर्च, पेय पदार्थों की खपत में नरमी के बावजूद, प्रदर्शन को सहारा दे रहे हैं।

समूह की अप्रैल मार्केट वॉच रिपोर्ट में पाया गया कि ऑक्युपेंसी बढ़कर 65.5% हो गई, जो एक साल पहले की तुलना में 3.4% अधिक है, जबकि औसत ड्वेल टाइम 11 मिनट बढ़कर 157 मिनट हो गया। प्रति व्यक्ति औसत खर्च £26.89 पर स्थिर रहा, जो मार्च के रिकॉर्ड स्तर के करीब है, और यह संकेत देता है कि बाहर जाने पर उपभोक्ता अभी भी खर्च करने को तैयार हैं।

लेकिन रिपोर्ट में यह भी दिखा कि अप्रैल में कुल ड्रिंक्स वॉल्यूम सालाना आधार पर 2.1% घट गया, जबकि रेट ऑफ सेल

0.8% फिसल गया। The Oxford Partnership ने कहा कि ये आंकड़े इस बात की ओर इशारा करते हैं कि हॉस्पिटैलिटी स्थलों से उपभोक्ताओं की जुड़ाव-स्तर और वहां पहुंचकर वे वास्तव में कितना पीते हैं, इन दोनों के बीच अंतर बढ़ रहा है।

कंपनी ने कहा कि मॉडरेशन अब भी एक स्पष्ट रुझान बना हुआ है, और ग्राहक पब्स व बारों को केवल शराब-आधारित मौकों के बजाय भोजन, मेलजोल और व्यापक अनुभवों की जगह के रूप में अधिक देखने लगे हैं। इस बदलाव ने स्थलों को व्यस्त बनाए रखने में मदद की है, लेकिन ऊंची लागत और कमजोर उपभोक्ता भरोसे का सामना कर रहे ऑपरेटरों के लिए कारोबार को और जटिल भी बना दिया है।

श्रेणीगत रुझानों ने इन्हीं बदलती आदतों को प्रतिबिंबित किया। स्टाउट सबसे मजबूत प्रदर्शन करने वाले पेयों में बना रहा, जिसकी मात्रा 7.6% बढ़ी, जबकि वर्ल्ड लेगर में 3.5% की वृद्धि हुई। पारंपरिक लेगर खंड संघर्ष करते रहे, जहां कोर लेगर वॉल्यूम 6% घटे और वर्ल्ड 4% लेगर 6.7% नीचे आ गया।

The Oxford Partnership की मुख्य कार्यकारी Alison Jordan ने कहा कि उपभोक्ता अब भी हॉस्पिटैलिटी के लिए समय निकाल रहे हैं और सामाजिक अवसर महत्वपूर्ण बने हुए हैं, लेकिन वहां पहुंचने के बाद उनका व्यवहार अलग है। उन्होंने कहा, “लोग अधिक देर तक रुक रहे हैं, स्थल व्यस्त बने हुए हैं और खर्च का स्तर अच्छी तरह संभला हुआ है।” “हालांकि, अधिक खर्च का मतलब ऑपरेटरों के लिए अपने-आप बेहतर रिटर्न नहीं होता।”

उन्होंने जोड़ा कि लागत का दबाव अब भी काफी बड़ा है और उपभोक्ता अक्सर कम पीते हुए अधिक भुगतान कर रहे हैं, जिससे सुर्खियों वाले आंकड़ों से कहीं अधिक जटिल कारोबारी माहौल बन रहा है।

रिपोर्ट के अनुसार, अब सेक्टर आने वाले महीनों में मजबूत फुटफॉल को बेहतर ड्रिंक्स बिक्री में बदलने के लिए गर्म मौसम और बड़े समर इवेंट्स पर नजर लगाएगा।