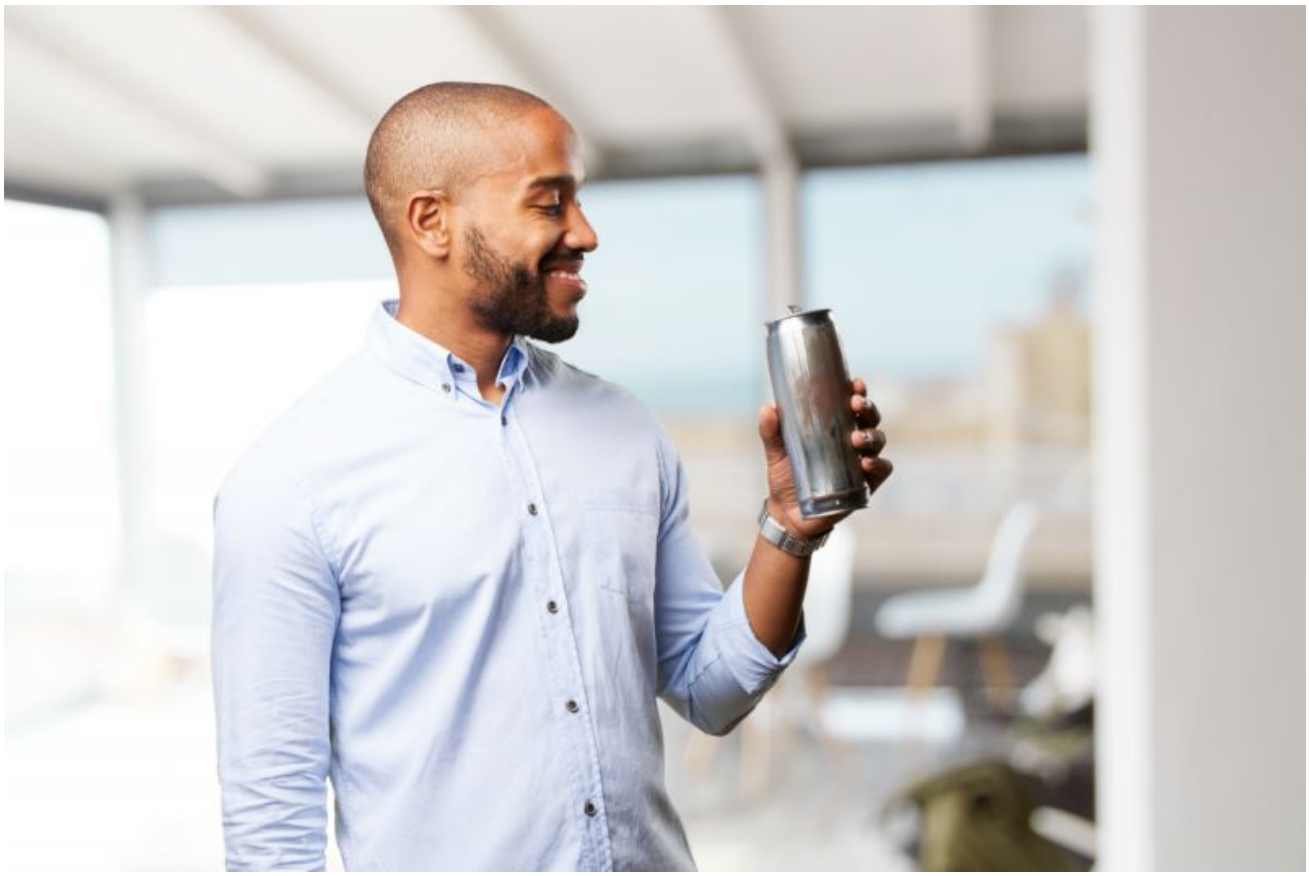
vinetur

स्पिरिट-आधारित RTD कॉकटेल्स ने 2025 में अमेरिका में 1 करोड़ से अधिक केस जोड़े

Surfside 124% उछलकर देश का दूसरा सबसे बड़ा ब्रांड बना, क्योंकि परिचित वोडका टीज़, सैल्ट्ज़र और क्लासिक कॉकटेल्स ने मांग को बढ़ाया

गुरुवार, 11 जून 2026



Impact Databank के नए आंकड़ों के अनुसार, जिन्हें The Drinks Business ने रिपोर्ट किया, स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल्स ने 2025 में संयुक्त राज्य अमेरिका में 1 करोड़ से अधिक केस जोड़े, जिससे यह श्रेणी लगभग 8 करोड़ केस तक पहुंच गई। ये बढ़त दिखाती है कि RTDs अमेरिकी अल्कोहल बाजार के मुख्यधारा हिस्से में और गहराई तक जा रहे हैं, और इस वृद्धि का नेतृत्व नई-नवेली फ्लेवरों से कम तथा वोडका और आइस्ड टी जैसे सरल, परिचित ड्रिंक्स, स्पिरिट-और-सैल्ट्ज़र संयोजनों और क्लासिक कॉकटेल्स के पैक्ड संस्करणों से अधिक हो रहा है।

आंकड़े संकेत देते हैं कि उपभोक्ता इन उत्पादों को अब अल्पकालिक ट्रेंड की बजाय स्पिरिट्स खरीदने और पीने के अपने नियमित तरीके के रूप में देख रहे हैं। यह बदलाव पूरे बेवरेज कारोबार के लिए महत्वपूर्ण है, क्योंकि स्पिरिट-आधारित RTDs की मजबूत मांग देश के सबसे बड़े अल्कोहल बाजार में सप्लायर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स के लिए प्रोडक्ट

मिक्स, मार्जिन और बिक्री रणनीति को बदल सकती है। इससे बीयर, वाइन और सुविधा-आधारित अन्य ड्रिंक्स के साथ शेल्फ स्पेस की प्रतिस्पर्धा भी तेज हो सकती है।

बाजार अब भी काफी हद तक कुछ बड़े खिलाड़ियों के हाथों में केंद्रित है। स्पिरिट-आधारित RTD की शीर्ष 32 ब्रांडों ने 7.4 करोड़ केस दर्ज किए, यानी श्रेणी का 93%, जबकि 11 ब्रांडों ने प्रत्येक ने 10 लाख से अधिक केस बेचे। इन 11 ब्रांडों ने मिलकर 6.4 करोड़ से अधिक केस, यानी कुल अमेरिकी वॉल्यूम का लगभग 80%, हासिल किया।

Gallo के स्वामित्व वाला High Noon 2.41 करोड़ केस बेचकर सबसे बड़ा ब्रांड बना रहा। फिर भी, पिछले साल इसकी वॉल्यूम में 3% की गिरावट आई, जो दिखाती है कि इस सेगमेंट में नेतृत्व बनाए रखना लगातार वृद्धि की गारंटी नहीं देता, क्योंकि अधिक ब्रांड आसान-से-पीने वाले कैन्ड कॉकटेल्स और स्पिरिट्स वाले हार्ड सैल्ट्ज़र-जैसे विकल्प तलाश रहे उपभोक्ताओं के लिए प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं।

सबसे मजबूत प्रदर्शन करने वालों में Stateside Brands के स्वामित्व वाला Surfside शामिल रहा। इसके वोडका-और-आइस्ड-टी ड्रिंक्स 2025 में 124% बढ़कर 1.05 करोड़ केस हो गए, जिससे यह देश का दूसरा सबसे बड़ा स्पिरिट-आधारित RTD ब्रांड बन गया। ब्रांड की तेजी खास तौर पर उल्लेखनीय रही : यह 2021 में 1,000 केस से भी कम से बढ़कर सिर्फ कुछ वर्षों में बेवरेज अल्कोहल के सबसे बड़े लेबल्स में शामिल हो गया।

Anheuser-Busch के स्वामित्व वाले Cutwater की बिक्री 61% बढ़कर 65 लाख केस हो गई, जिससे यह संयुक्त राज्य अमेरिका में तीसरा सबसे बड़ा स्पिरिट-आधारित RTD लेबल बन गया। Anheuser-Busch ने अपने वोडका-और-सोडा ब्रांड Nütrl के साथ भी बढ़त दर्ज की, जो 17.5% बढ़कर 32 लाख केस पर पहुंच गया।

Carbliss एक और बड़ा लाभार्थी रहा। इसके वोडका- और Tequila-आधारित सैल्ट्ज़र 50% बढ़कर 42 लाख केस हो गए, हालांकि ब्रांड केवल 22 राज्यों में ही बिक रहा था। यह प्रदर्शन बताता है कि यदि वितरण व्यापक होता है तो आगे विस्तार की पर्याप्त गुंजाइश है।

Molson Coors का Monaco 6.5% बढ़कर 33 लाख केस पर पहुंचा, जिससे यह सेगमेंट के उल्लेखनीय ग्रोथ ब्रांड्स में शामिल हो गया। Gallo का VMC RTD, जिसे Hispanic उपभोक्ताओं के बीच अच्छी पकड़ मिली है, ने 2025 में अपनी बिक्री लगभग दोगुनी कर ली और यह 13.7 लाख केस तक पहुंच गया।

बोतलों में बिकने वाले पैक्ड कॉकटेल्स ने भी गति दिखाई। Sazerac की BuzzBallz लाइनों की बिक्री 50% बढ़कर 26 लाख केस हो गई, क्योंकि उपभोक्ता कम कीमत पर पोर्टेबल सिंगल-सर्व कॉकटेल खरीदते रहे। हालांकि हर स्थापित उत्पाद आगे नहीं बढ़ा। Proximo की Jose Cuervo Margaritas की बिक्री 9.5% घटकर 21 लाख केस रह गई।

एक और ब्रांड जिस पर नजर रखी जा रही है, वह है Suntory Global Spirits के On The Rocks बोतलबंद कॉकटेल्स। पिछले साल इसकी बिक्री छोटे आधार से 21.5% बढ़कर 9.63 लाख केस हो गई, जो प्रीमियम-पोजिशन्ड तैयार कॉकटेल्स में लगातार रुचि का संकेत देती है, जो घर पर या किसी आयोजन में मिक्सिंग किए बिना पहचाने जाने वाले सर्विंग्स उपलब्ध कराते हैं।

ताज़ा आंकड़े ऐसे श्रेणी की ओर इशारा करते हैं जिसे प्रयोगधर्मिता से अधिक सुविधा और परिचितता आकार दे रही है। उपभोक्ता ऐसे उत्पादों को पुरस्कृत करते दिख रहे हैं जो पोर्टेबल फॉर्मेट में जानी-पहचानी पीने की स्थितियों को दोहराते हैं: वोडका के साथ आइस्ड टी, स्पिरिट्स वाले कैन्ड सैल्ट्ज़र और रेडी-मेड Margaritas या अन्य क्लासिक कॉकटेल्स। उत्पादकों और रिटेलर्स के लिए यह पैटर्न आगे निवेश की दिशा तय कर सकता है—लाइन एक्सटेंशन्स और पैकेजिंग फॉर्मेट से लेकर प्राइसिंग आर्किटेक्चर और डिस्ट्रीब्यूशन प्राथमिकताओं तक—क्योंकि कंपनियां अमेरिकी ड्रिंक्स बाजार के तेजी से बढ़ते हिस्से में अधिक हिस्सेदारी हासिल करने की कोशिश कर रही हैं।