vinetur

अमेरिका के बारों और रेस्तरांओं में स्पिरिट्स ने अपनी बढ़त और मजबूत की

NIQ के अनुसार, बीयर और वाइन की हिस्सेदारी घटने के बीच टकीला, वोडका और रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल चुनिंदा खर्च को आगे बढ़ा रहे हैं।

बुधवार, 15 जुलाई 2026



ऑन-प्रिमाइसेस अल्कोहल बाजार पर NIQ के नए विश्लेषण से पता चलता है कि संयुक्त राज्य अमेरिका में वृद्धि अब श्रेणियों के बीच अधिक असमान होती जा रही है, जिसमें स्पिरिट्स अपनी बढ़त बढ़ा रहे हैं, जबकि बारों और रेस्तरांओं में बीयर और वाइन पर दबाव बना हुआ है।

रिपोर्ट के अनुसार, व्यापक वॉल्यूम परिस्थितियाँ कठिन बनी रहने के बावजूद स्पिरिट्स मूल्य वृद्धि दर्ज कर रहे हैं और ऑन-प्रिमाइसेस खातों में अपनी हिस्सेदारी बढ़ा रहे हैं। निष्कर्ष ऐसे बाजार की ओर इशारा करते हैं जहाँ उपभोक्ता अभी भी खर्च कर रहे हैं, लेकिन वे ऐसा अधिक चयनात्मक तरीके से कर रहे हैं, और कुछ श्रेणियों, शैलियों तथा प्रारूपों को दूसरों की तुलना में प्राथमिकता दे रहे हैं।

स्पिरिट्स के भीतर, NIQ ने कहा कि प्रीमियमाइजेशन एक महत्वपूर्ण कारक बना हुआ है, हालांकि वृद्धि अब अधिक केंद्रित होती जा रही है। टकीला, वोडका और कॉर्डियल्स व्यापक बाज़ार से बेहतर प्रदर्शन कर रहे हैं, जो दर्शाता है कि परिचित मुख्य उत्पाद और फ्लेवर-आधारित उत्पाद दोनों ही मांग आकर्षित कर रहे हैं। रिपोर्ट ने यह भी कहा कि टकीला के नए सेगमेंट और व्हिस्की की कुछ उप-श्रेणियाँ अच्छी तरह टिके हुए हैं, जिससे संकेत मिलता है कि पीने वाले अभी भी नए उत्पाद आज़माने के लिए खुले हैं, जबकि वे स्थापित पसंदों के करीब भी बने हुए हैं।

विश्लेषण के अनुसार, रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल भी ऑन-प्रिमाइसेस चैनल में तेज़ विस्तार का एक और क्षेत्र हैं। उनकी गति इस बात के प्रमाण को और मजबूत करती है कि उपभोक्ता बाहर जाकर क्या ऑर्डर करते हैं, उसमें सुविधा और फ्लेवर इनोवेशन की भूमिका बढ़ रही है। यह बदलाव ऑपरेटरों और आपूर्तिकर्ताओं के लिए और भी महत्वपूर्ण हो गया है, क्योंकि वे ऐसे उत्पादों की तलाश में हैं जो तेज़ी से बिक सकें और बदलते पीने के अवसरों के अनुरूप हों।

इसके विपरीत, उसी चैनल में बीयर और वाइन पर दबाव बना हुआ है। रिपोर्ट ने इन श्रेणियों को ढहती हुई नहीं बताया, लेकिन उसने ऐसे बाजार का वर्णन किया जिसमें वे स्पिरिट्स की तुलना में अपनी जमीन खो रही हैं। यह अंतर ऑन-प्रिमाइसेस स्थलों में बेचे जाने वाले पेय अल्कोहल की बिक्री की सबसे स्पष्ट विशेषताओं में से एक बनता जा रहा है।

NIQ ने कहा कि उसकी नवीनतम समीक्षा केवल प्रमुख श्रेणी परिणामों तक सीमित नहीं है, बल्कि मूल्य निर्धारण, वितरण, आउटलेट प्रदर्शन और क्षेत्रीय रुझानों को भी देखती है, ताकि यह पहचाना जा सके कि मूल्य वृद्धि कहाँ अब भी बनी हुई है। विश्लेषण टकीला, व्हिस्की, वोडका, रम और RTDs की भी अधिक विस्तार से पड़ताल करता है, ताकि यह पता लगाया जा सके कि बाजार में नरम वॉल्यूम रुझानों के बावजूद कौन-से सेगमेंट सबसे मजबूत गति पैदा कर रहे हैं।

जो तस्वीर उभरती है, वह बारों, रेस्तरांओं और इसी तरह के स्थलों में बेचे जाने वाले पेय अल्कोहल के लिए एक खंडित रिकवरी पथ की है। उपभोक्ता उन उत्पादों के लिए भुगतान करने को तैयार दिखते हैं जिन्हें वे विशिष्ट या भरोसेमंद मानते हैं, लेकिन यह तत्परता बाजार के हर हिस्से को समान रूप से ऊपर नहीं उठा रही है। इसके बजाय, लाभ कुछ खास स्पिरिट श्रेणियों और सुविधाजनक कॉकटेल प्रारूपों के आसपास सिमट रहे हैं।

पेय कंपनियों, वितरकों और हॉस्पिटैलिटी ऑपरेटरों के लिए, यह बदलाव आने वाले महीनों में पोर्टफोलियो संबंधी फैसलों को आकार दे सकता है। ऐसा बाजार जहाँ टकीला और RTD कॉकटेल में पकड़ दिख रही है, जबकि बीयर और वाइन पर दबाव बना हुआ है, आपूर्तिकर्ताओं को उत्पाद मिश्रण, मूल्य निर्धारण रणनीति और वितरण प्राथमिकताओं में बदलाव के लिए प्रेरित कर सकता है। यह इस बात को भी प्रभावित कर सकता है कि बार और रेस्तरां मेनू कैसे बनाते हैं और शेल्फ तथा बैक-बार स्पेस कैसे आवंटित करते हैं, क्योंकि वे धीमी वॉल्यूम वाली स्थिति में भी उपलब्ध खर्च को आकर्षित करने की कोशिश करते हैं।

NIQ के निष्कर्ष ऐसे समय सामने आए हैं जब अल्कोहल श्रेणियों के उत्पादक इस बारे में अधिक स्पष्ट संकेत तलाश रहे हैं कि ऑन-प्रिमाइसेस सेटिंग्स में मांग कहाँ टिक रही है। उस संदर्भ में, रिपोर्ट संकेत देती है कि पेय अल्कोहल में व्यापक उपस्थिति अब अपने आप में पर्याप्त नहीं है। प्रदर्शन increasingly इस बात से जुड़ा है कि ब्रांड बाजार के उन हिस्सों में स्थित हैं या नहीं, जहाँ उपभोक्ता लगातार अपग्रेड कर रहे हैं, चुनिंदा रूप से प्रयोग कर रहे हैं या सुविधा-आधारित प्रारूप चुन रहे हैं।