vinetur

रिपोर्ट के अनुसार, प्रेस्टिज़ शैम्पेन बाज़ार 2033 तक $2.42 अरब तक पहुंचेगा

यह खंड 2024 में $1.42 अरब का था, जिसे दुर्लभता, विरासत और लक्ज़री अनुभवों की तलाश करने वाले संपन्न खरीदारों से बढ़ावा मिला।

मंगलवार, 18 अगस्त 2026



एक नई उद्योग रिपोर्ट कहती है कि वैश्विक प्रेस्टिज़ क्यूवे शैम्पेन बाज़ार 2024 में $1.42 अरब का था और 2033 तक $2.42 अरब तक पहुंचने की उम्मीद है, जिसे लक्ज़री ड्रिंक्स, उच्च-स्तरीय भोजन और उपहार-प्रदान की मांग, तथा अधिक संपन्न उपभोक्ताओं के प्रीमियम उत्पादों की ओर व्यापक झुकाव से बल मिल रहा है।

Growth Market Reports द्वारा प्रकाशित और मंगलवार को प्रेस विज्ञप्ति में साझा किए गए इस पूर्वानुमान के मुताबिक 2025 से 2033 तक 6.1% की चक्रवृद्धि वार्षिक वृद्धि दर रहने का अनुमान है। कंपनी ने कहा कि शैम्पेन के शीर्ष स्तर को संपन्न खरीदारों के बढ़े हुए खर्च से फायदा मिल रहा है, जो विशिष्टता, ब्रांड विरासत, और इस बारे में अधिक विस्तृत जानकारी चाहते हैं कि कोई वाइन कैसे और कहाँ बनाई गई है।

प्रेस्टिज़ क्यूवे शैम्पेन श्रेणी के सबसे ऊपरी स्तर पर आते हैं और आमतौर पर सावधानी से चुने गए अंगूरों से बनाए जाते हैं, जिनमें लंबी परिपक्वता और शिल्पकौशल पर मजबूत जोर होता है। रिपोर्ट के मुताबिक, यही गुण इस श्रेणी को बड़े समारोहों में अपनी पारंपरिक भूमिका से आगे बढ़ाकर लक्ज़री उपभोग के अन्य क्षेत्रों में ला रहे हैं, जिनमें बढ़िया भोजन, यात्रा, संग्रहण और निजी कार्यक्रम शामिल हैं।

Growth Market Reports ने कहा कि बाजार के विस्तार के पीछे सबसे बड़ी ताकत प्रीमियमाइजेशन है, जो लंबे समय से चला आ रहा वह रुझान है जिसमें उपभोक्ता अधिक महंगे उत्पादों की ओर बढ़ते हैं जो गुणवत्ता, दुर्लभता और पहचान का अधिक स्पष्ट अहसास देते हैं। रिपोर्ट के अनुसार, प्रेस्टिज़ शैम्पेन के मामले में, एक बोतल का मूल्य केवल स्वाद से नहीं बल्कि उत्पत्ति, विंटेज, सीमित उत्पादन और उसके पीछे मौजूद हाउस की प्रतिष्ठा से भी जुड़ा होता है।

रिपोर्ट ने लक्ज़री हॉस्पिटैलिटी की भूमिका की ओर भी इशारा किया। उच्च-स्तरीय रेस्तरां, होटल, निजी क्लब और केवल-आमंत्रण वाले कार्यक्रम उत्पादकों को नियंत्रित माहौल में प्रेस्टिज़ क्यूवे पेश करने के अधिक अवसर दे रहे हैं, जहाँ सेवा, भोजन-संयोजन और कहानी कहने की शैली ऊँची कीमतों को सहारा दे सकती है। यह वातावरण उन बोतलों के लिए विशेष रूप से महत्वपूर्ण हो सकता है जो उत्पाद की गुणवत्ता जितना ही अपनी छवि और अनुभव पर भी निर्भर करती हैं।

रिपोर्ट में पहचाना गया एक और बदलाव यह है कि उपभोक्ता प्रीमियम शैम्पेन कैसे चुनते हैं। Growth Market Reports के अनुसार, खरीदार वाइनयार्ड की उत्पत्ति, परिपक्वता की प्रक्रियाओं, उत्पादन विधियों और लेबल के पीछे की कहानी पर अधिक ध्यान दे रहे हैं। इससे संकेत मिलता है कि एक ऐसा बाजार बन रहा है जिसमें ब्रांड पहचान महत्वपूर्ण बनी रहती है, लेकिन मांग को आकार देने वाला वह एकमात्र कारक नहीं रह गया है। जो उत्पादक अपनी प्रक्रिया और विरासत को अधिक विस्तार से समझाते हैं, उन्हें तब बढ़त मिल सकती है जब उपभोक्ता दर्जे के साथ-साथ प्रामाणिकता भी चाहते हैं।

अध्ययन में कहा गया कि युवा संपन्न खरीदार भी इस श्रेणी को नया रूप दे रहे हैं। प्रेस्टिज़ शैम्पेन को केवल शादियों, वर्षगाँठों या छुट्टियों के समारोहों के लिए रखने के बजाय, कुछ उपभोक्ता अब इसे व्यापक जीवनशैली का हिस्सा मानते हैं। रिपोर्ट के मुताबिक, यह बदलाव खपत को सामाजिक मौकों, व्यक्तिगत आनंद और लक्ज़री डाइनिंग तक फैला रहा है, जिससे लंबी अवधि में इस श्रेणी की दृश्यता बनी रहने में मदद मिल सकती है।

उपहार देना अब भी कारोबार का एक बड़ा हिस्सा बना हुआ है। Growth Market Reports ने कहा कि लिमिटेड-एडिशन बोतलें, विशेष पैकेजिंग और विंटेज रिलीज़ प्रेस्टिज़ क्यूवेज़ को कॉरपोरेट उपहारों और निजी पड़ावों के लिए आकर्षक बनाए रखती हैं। कंपनी ने यह भी कहा कि अनुभव-आधारित उपभोग अधिक महत्वपूर्ण होता जा रहा है, क्योंकि सेलर विज़िट, टेस्टिंग, शैम्पेन पर्यटन और हॉस्पिटैलिटी पैकेज ब्रांडों को उन खरीदारों से जुड़ने का एक और तरीका देते हैं जो पहुँच और विशिष्टता को महत्व देते हैं।

साथ ही, रिपोर्ट ने कहा कि बाजार को आपूर्ति की सीमाओं और बढ़ते जलवायु जोखिम का सामना करना पड़ रहा है। शैम्पेन उत्पादन कड़ाई से विनियमित है और काफी हद तक वाइनयार्ड की परिस्थितियों, कटाई की गुणवत्ता और लंबे उत्पादन चक्रों पर निर्भर करता है। Growth Market Reports ने कहा कि बदलते मौसम के पैटर्न उत्पादकों के लिए एक बड़ी समस्या बनते जा रहे हैं, क्योंकि गर्मी और सूखा अंगूरों के विकास और कटाई के समय को प्रभावित कर रहे हैं। रिपोर्ट ने 2026 में अत्यधिक गर्मी और सूखे की अवधि के दौरान शैम्पेन क्षेत्र की अब तक दर्ज सबसे जल्दी हुई कटाई को इस बात के उदाहरण के तौर पर उद्धृत किया कि जलवायु दबाव उत्पादन को कैसे प्रभावित कर सकता है।

सीमित आपूर्ति और उत्पादन जोखिम का यह संयोजन प्रेस्टिज़ क्यूवेज़ की विशिष्टता को और मजबूत कर सकता है, लेकिन यह उपलब्धता सीमित कर सकता है और लागत बढ़ा सकता है। रिपोर्ट ने कहा कि पैकेजिंग, लॉजिस्टिक्स और वितरण खर्च भी दबाव बढ़ा रहे हैं, और व्यापक आर्थिक अनिश्चितता विवेकाधीन खर्च पर असर डाल सकती है, जिसमें अधिक आय वाले उपभोक्ता भी शामिल हैं।

इन जोखिमों के बावजूद, Growth Market Reports ने कहा कि विस्तार के लिए अब भी स्पष्ट रास्ते मौजूद हैं। कंपनी ने प्रत्यक्ष-से-उपभोक्ता बिक्री, व्यक्तिगत पैकेजिंग, सीमित रिलीज़ और डिजिटल ब्रांड स्टोरीटेलिंग को ऐसे उपायों के रूप में रेखांकित किया जिनसे उत्पादक ग्राहक जुड़ाव गहरा कर सकते हैं। उसने एशिया-प्रशांत और अन्य उभरते लक्ज़री बाजारों की ओर भी इशारा किया, जहाँ शैम्पेन हाउसेज़ संपन्न उपभोक्ताओं और अंतरराष्ट्रीय हॉस्पिटैलिटी समूहों से नई मांग पा सकते हैं।

रिपोर्ट में प्रेस्टिज़ सेगमेंट में सक्रिय प्रमुख हाउसेज़ के नाम दिए गए हैं, जिनमें Moët & Chandon, Louis Roederer, Perrier-Jouët, Veuve Clicquot, Dom Pérignon, Krug, Bollinger, Laurent-Perrier, Pol Roger, और Taittinger शामिल हैं। उस समूह में प्रतिस्पर्धा संभवतः ब्रांड छवि, शीर्ष वाइनयार्ड स्रोतों तक पहुंच, सेलर स्टॉक्स और भीड़भाड़ वाले लक्ज़री बाजार में अलग पहचान पेश करने की क्षमता के इर्द-गिर्द ही बनी रहेगी।

Growth Market Reports ने कहा कि कारोबार का अगला चरण इस बात पर निर्भर करेगा कि उत्पादक विशिष्टता को पारदर्शिता, स्थिरता और अनुभव से जुड़ी बदलती अपेक्षाओं के साथ कितनी अच्छी तरह संतुलित करते हैं। उसके अनुसार, जो हाउसेज़ शिल्पकौशल और विरासत को आधुनिक मार्केटिंग और हॉस्पिटैलिटी से जोड़ सकते हैं, वे तब बेहतर स्थिति में होंगे जब उपभोक्ता प्रतिष्ठा और यादगार अवसरों से जुड़े प्रीमियम ड्रिंक्स पर खर्च करते रहेंगे।