vinetur

गर्मियों की मांग घटने के बाद अगस्त की शुरुआत में U.S. spirits sales 3.7% गिर गई।

NielsenIQ ने कहा कि सतर्क खरीदारों ने गिरावट का अधिकांश हिस्सा पैदा किया, जिसमें whiskey और vodka, tequila की तुलना में अधिक कमजोर रहे।

बुधवार, 19 अगस्त 2026



एक नए NielsenIQ market update के अनुसार, 8 अगस्त को समाप्त चार सप्ताह में U.S. spirits sales घटीं, क्योंकि गर्मियों की मांग कम हुई और खरीदार सतर्क बने रहे। NIQ ने कहा कि spirits की dollar sales एक साल पहले की तुलना में 3.7% घटीं और volume 3.9% गिरा, जिससे श्रेणी के बड़े हिस्से में कमजोर प्रदर्शन की अवधि और बढ़ गई।

रिपोर्ट में कहा गया कि गिरावट का मुख्य कारण कमजोर consumer engagement और व्यापक आर्थिक दबाव थे, जिन्हें NIQ ने गिरावट का 91% जिम्मेदार माना। इन कारकों ने product availability और promotions से जुड़े लाभों को पीछे छोड़ दिया। सप्ताह-दर-सप्ताह आधार पर, 1 अगस्त को समाप्त सप्ताह में spirits sales $509.2M रही, जो पिछले सप्ताह से 0.7% कम थी ; यह संकेत था कि देर-गर्मी की मांग कमजोर पड़ने के साथ momentum धीमा होता रहा।

NIQ ने कहा कि श्रेणी अब Labor Day holiday को अगले बड़े अवसर के रूप में देख रही है, जो sales को सहारा दे सकता है। ताज़ा आंकड़े prepared cocktails को छोड़कर कुल spirits sales को कवर करते हैं और 8 अगस्त को समाप्त चार-सप्ताह की अवधि के लिए NIQ retail measurement से लिए गए हैं।

सबसे बड़ी spirits श्रेणियों में tequila, vodka और whiskey की तुलना में बेहतर बनी रही। NIQ के मुताबिक tequila की dollar sales एक साल पहले की तुलना में 1.3% घटीं, लेकिन volume 1.5% बढ़ा, जिससे वह प्रमुख श्रेणियों में growth पर लौटने के सबसे करीब रही। Whiskey ने इन तीनों में सबसे कमजोर नतीजे दर्ज किए, जिसमें dollar sales 5.0% नीचे और volume 5.8% नीचे रहा। Vodka में भी गिरावट आई, जहां dollar sales 4.0% घटीं और volume 4.3% कम हुआ।

इन core categories के बाहर, non-alcoholic spirits रिपोर्ट में सबसे मजबूत segment बना रहा। NIQ ने कहा कि उस segment में dollar sales 23.4% बढ़ीं और volume 26.1% बढ़ा। इसके विपरीत, brandy, cognac, cordials, gin, grain alcohol और rum सहित बाकी सभी spirits segments ने मिलकर व्यापक गिरावट दर्ज की, जिसमें dollar sales 3.7% नीचे और volume 4.6% नीचे रहा।

निर्माता स्तर पर, Diageo dollar sales के लिहाज से सबसे बड़ा supplier बना रहा, हालांकि उसकी sales 7.6% घटीं और case volume 99.5K कम हुआ। Sazerac दूसरे स्थान पर रहा और कुछ बड़े उत्पादकों में से एक था जिसने वृद्धि दर्ज की, क्योंकि dollar sales 4.2% बढ़ीं और case volume 35.6K बढ़ा। Bacardi तीसरे स्थान पर रहा, जहां dollar sales 1.5% घटीं और case volume 13.1K कम हुआ। Fifth Generation चौथे स्थान पर रहा और उसने 3.9% dollar growth दर्ज की, साथ ही 5.2K cases जोड़े। Suntory Global Spirits शीर्ष पांच में शामिल रहा, जिसकी dollar sales 6.5% घटीं और case volume 45.0K कम हुआ।

Sazerac ने dollar growth के आधार पर प्रमुख निर्माताओं की रैंकिंग में भी बढ़त बनाई। इसके बाद Fifth Generation रहा, जबकि Constellation ने उस समूह के बाकी नामों में सबसे तेज़ बढ़ोतरी दर्ज की, जहां dollar sales 28.0% बढ़ीं और case volume 6.7K बढ़ा। Heaven Hill ने 22.6K cases की गिरावट के बावजूद dollar sales में 0.6% की वृद्धि दर्ज की, जो बेहतर mix या pricing effect का संकेत देता है। Trinchero Family भी शीर्ष growth group में शामिल रहा, जिसकी dollar sales 13.5% बढ़ीं और case volume 628 cases बढ़ा।

ब्रांड स्तर पर, Tito's Vodka नवीनतम चार-सप्ताह की अवधि में dollars के हिसाब से सबसे बड़ा spirits brand बना रहा। NIQ ने कहा कि Tito's की dollar sales 1.7% बढ़ीं, जबकि उसका case volume लगभग स्थिर रहा और 350 cases घटा। Crown Royal दूसरे स्थान पर रहा, जिसकी dollar sales 9.6% घटीं और case volume 22.2K कम हुआ। Don Julio तीसरे स्थान पर रहा, जिसकी dollar sales 6.9% घटीं और case volume 7.7K कम हुआ। Jack Daniel's चौथे स्थान पर रहा, जिसकी dollar sales 4.9% घटीं और case volume 12.6K कम हुआ। Fireball पाँचवें स्थान पर रहा, जिसकी dollar sales 6.0% घटीं और case volume 17.4K कम हुआ।

Dollar sales के लिहाज से सबसे तेज़ बढ़ने वाले brands का नेतृत्व W.L. Weller ने किया, जिसने 124.8% की वृद्धि दर्ज की और 11.4K cases जोड़े। इसके बाद Lunazul Tequila रहा, जिसकी dollar sales 24.4% बढ़ीं और case volume 17.5K बढ़ा। Lalo Tequila की dollar sales 47.7% बढ़ीं और उसने 5.5K cases जोड़े। Svedka की dollar sales 14.0% बढ़ीं और उसने 32.4K cases हासिल किए। Cazadores ने भी मजबूत बढ़त दर्ज की, जिसकी dollar sales 22.7% बढ़ीं और case volume 10.7K बढ़ा।

ताज़ा आंकड़े संकेत देते हैं कि premium tequila और non-alcoholic spirits खरीदारों को आकर्षित करते रहे हैं, लेकिन गर्मियों का बिक्री मौसम समाप्त होने के साथ व्यापक U.S. spirits market पर दबाव बना हुआ है। इस अवधि के लिए NIQ की व्याख्या श्रेणियों में असमान मांग की ओर इशारा करती है, जहां whiskey और vodka की कमजोरी tequila और चुनिंदा brands की कुछ बढ़ोतरी से अधिक रही।