vinetur

अमेरिकी खुदरा बाजार में स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री 0.6% बढ़ी

NielsenIQ के अनुसार, 15 अगस्त को समाप्त चार हफ्तों में व्यापक वाइन श्रेणी का मूल्य के आधार पर 3.4% घटाव हुआ।

गुरुवार, 27 अगस्त 2026



NielsenIQ की एक नई रिपोर्ट के अनुसार, 15 अगस्त को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिकी खुदरा बिक्री में स्पार्कलिंग वाइन फिर से वृद्धि पर लौट आई, जबकि व्यापक वाइन श्रेणी का प्रदर्शन कमजोर रहा और स्टिल वाइन पर दबाव बना रहा।

संयुक्त राज्य में मापे गए खुदरा चैनलों में, वाइन की बिक्री एक साल पहले की तुलना में डॉलर के आधार पर 3.4% और इसी अवधि में मात्रा के आधार पर 4.6% घटी। यह डेटा वाइन-आधारित कॉकटेल को शामिल नहीं करता और NielsenIQ की ट्रैक की गई खुदरा वितरण को दर्शाता है, न कि पूरे अमेरिकी वाइन बाजार को।

गिरावट का बड़ा हिस्सा स्टिल वाइन से आया। NielsenIQ ने कहा कि चार-सप्ताहीय अवधि में स्टिल वाइन की बिक्री मूल्य के आधार पर 4.0% और मात्रा के आधार पर 5.1% घटी। दूसरी ओर, स्पार्कलिंग वाइन ने डॉलर बिक्री में 0.6% की

बढ़त और मात्रा में 0.3% की वृद्धि दर्ज की। यह बदलाव महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह श्रेणी उन कुछ उजले बिंदुओं में रही है, जबकि बाजार भौतिक रूप से सिकुड़ता जा रहा है और डॉलर बिक्री अपेक्षाकृत बेहतर रहने के बावजूद बिकने वाली इकाइयों की संख्या कम हो रही है।

नॉनअल्कोहलिक वाइन भी बाजार के बाकी हिस्से की तुलना में कहीं तेज़ गति से बढ़ती रही। NielsenIQ ने बताया कि एक साल पहले की तुलना में नॉनअल्कोहलिक वाइन की बिक्री डॉलर में 17.6% और मात्रा में 14.2% बढ़ी। इससे यह खंड दोहरे अंकों की वृद्धि में बना रहा और उस रुझान को आगे बढ़ाया जिसने इसे पारंपरिक वाइन श्रेणियों से अलग खड़ा किया है।

डॉलर बिक्री और मात्रा के बीच का अंतर यह संकेत देता है कि बिके हुए प्रति यूनिट का औसत मूल्य एक साल पहले की तुलना में थोड़ा अधिक था। NielsenIQ के आंकड़ों के आधार पर, समग्र वाइन श्रेणी में प्रति यूनिट औसत मूल्य में लगभग 1.3% की निहित वृद्धि दिखी। नॉनअल्कोहलिक वाइन में यह निहित वृद्धि लगभग 3.0% रही। ऐसे अंतर कई कारकों से जुड़े हो सकते हैं, जिनमें मूल्य निर्धारण, उत्पाद मिश्रण और प्रमोशन शामिल हैं, लेकिन NielsenIQ का डेटा इन प्रभावों को अलग नहीं करता।

ताज़ा आंकड़े 8 अगस्त को समाप्त पिछले रोलिंग चार-सप्ताहीय अवधि की तुलना में कुछ कम नकारात्मक रहे। उस पहले के दौर की तुलना में, डॉलर बिक्री में समग्र गिरावट 0.4 प्रतिशत अंक और मात्रा में 0.5 प्रतिशत अंक कम हुई। क्योंकि रिपोर्टिंग अवधि चलती हुई विंडो हैं जो आंशिक रूप से एक-दूसरे से ओवरलैप करती हैं, इसलिए यह बदलाव सप्ताह-दर-सप्ताह की साफ तुलना नहीं है, लेकिन यह संकुचन की गति में कुछ नरमी जरूर दिखाता है।

सप्लायरों का प्रदर्शन मिला-जुला रहा। NielsenIQ ने कहा कि The Wine Group ने मात्रा में 2,40,000 केस खोए और राजस्व 9.3% गिर गया। Deutsch Family ने दूसरी दिशा में बढ़त हासिल की, 27,000 केस जोड़े और राजस्व 5.3% बढ़ाया। ये आंकड़े ऐसे बाजार की ओर इशारा करते हैं जहां समग्र मांग अभी भी कमजोर है, लेकिन कुछ उत्पादक श्रेणी की पहुंच, ब्रांड पोजिशनिंग या चैनल प्रदर्शन के जरिए अब भी वृद्धि पा रहे हैं।

यह रिपोर्ट इस बात के प्रमाण में इजाफा करती है कि अमेरिकी वाइन कारोबार अब भी कमजोर मुख्यधारा मांग और उन कुछ श्रेणियों के बीच बंटा हुआ है जो अभी भी आगे बढ़ रही हैं। स्टिल वाइन डॉलर और मात्रा, दोनों के लिहाज से सबसे तेज गिरावट दर्ज करती जा रही है, जबकि स्पार्कलिंग वाइन फिर से सकारात्मक दायरे में आ गई है और नॉनअल्कोहलिक वाइन मजबूत गति बनाए हुए है।

NielsenIQ के आंकड़े मापी गई खुदरा वितरण को कवर करते हैं और इनमें सभी अमेरिकी वाइन बिक्री या हॉस्पिटैलिटी सेक्टर शामिल नहीं हैं, जहां रेस्तरां और बार की बिक्री अलग पैटर्न का पालन कर सकती है। यह डेटा यह भी नहीं बताता कि डॉलर प्रदर्शन का कितना हिस्सा ऊंची कीमतों, बदलते उत्पाद मिश्रण या प्रमोशनल गतिविधि से आया। इन सीमाओं के बावजूद, ताज़ा रिपोर्ट दिखाती है कि बाजार अभी भी यूनिट के लिहाज से सिकुड़ रहा है, जबकि व्यापक गिरावट के बीच स्पार्कलिंग वाइन और नॉनअल्कोहलिक वाइन अलग नजर आ रही हैं।