vinetur

अमेरिकी वाइन मंदी के बीच Champagne की बिक्री में 14.7% राजस्व वृद्धि

SipSource के आंकड़ों में Prosecco और $50 से ऊपर की बोतलों ने भी तीन महीने की बाजार गिरावट के दौरान बेहतर प्रदर्शन किया।

गुरुवार, 17 सितंबर 2026



हाल के महीनों में अमेरिकी वाइन बिक्री पर दबाव बना रहा, लेकिन स्पार्कलिंग वाइन और अधिक कीमत वाली बोतलों ने ऐसे लाभ दर्ज किए जो व्यापक गिरावट के मुकाबले अलग नजर आए, बुधवार को Wine & Spirits Wholesalers of America के SipSource ट्रैकर द्वारा जारी नए आंकड़ों के अनुसार।

आंकड़े दिखाते हैं कि पिछले तीन महीनों में Champagne का राजस्व 14.7% बढ़ा और Prosecco का राजस्व 10.2% बढ़ा। Sauvignon Blanc में भी बढ़ोतरी हुई, जिसका राजस्व 3.2% ऊपर गया। ये बढ़तें तब आईं जब वाइन और स्पिरिट्स ने मिलकर मात्रा और मूल्य, दोनों में कुल 6% की गिरावट दर्ज की, जो एक बंटी हुई बाजार तस्वीर को रेखांकित करती है, जिसमें कुछ श्रेणियां खरीदारों को आकर्षित करती रहती हैं जबकि व्यापक कारोबार कमजोर पड़ रहा है।

SipSource के आंकड़ों ने बाजार के ऊपरी हिस्से में भी बेहतर प्रदर्शन की ओर इशारा किया। $16 से ऊपर कीमत वाली वाइन ने कम कीमत वाले वर्गों से बेहतर प्रदर्शन किया, और $50 तथा उससे ऊपर वाले खंड में 0.9% की बढ़त दर्ज हुई। ट्रैकर के अनुसार, लगभग 6% की बाजार गिरावट के दौरान यही एकमात्र वाइन मूल्य-स्तर था जो सकारात्मक क्षेत्र में बना रहा।

आंकड़े संकेत देते हैं कि उपभोक्ता अब भी उन बोतलों पर खर्च कर रहे हैं जो जश्न और खास मौकों से जुड़ी हैं, भले ही नियमित वाइन खरीदारी धीमी पड़ रही हो। Champagne और Prosecco, दोनों ही सामाजिक आयोजनों और जमावड़ों से करीबी तौर पर जुड़े हैं, और उन्होंने व्यापक बाजार से काफी बेहतर प्रदर्शन किया। Sauvignon Blanc की वृद्धि छोटी थी, लेकिन वह भी सामान्य गिरावट से अलग रही।

यह विचलन पेय कारोबार के विभिन्न हिस्सों के लिए महत्वपूर्ण है, क्योंकि यह निकट अवधि में उत्पाद मिश्रण, मूल्य निर्धारण और इन्वेंट्री पर फैसलों को आकार दे सकता है। अमेरिकी बाजार में काम कर रहे थोक विक्रेताओं, खुदरा विक्रेताओं और उत्पादकों के लिए, नवीनतम आंकड़े यह साफ संकेत दे सकते हैं कि कमजोर मांग वाले माहौल में वाइन के कौन से खंड बेहतर टिके हुए हैं। अगर यह पैटर्न जारी रहता है, तो कंपनियां धीमी श्रेणियों में मात्रा के पीछे भागने के बजाय स्पार्कलिंग वाइन और प्रीमियम पेशकशों पर अधिक जोर दे सकती हैं।

SipSource के आंकड़े ऐसे बाजार की तस्वीर को और मजबूत करते हैं जो उत्पादों में समान रूप से नहीं गिर रहा। हालांकि समग्र रुझान अब भी नकारात्मक है, स्पार्कलिंग वाइन और शीर्ष मूल्य-स्तरों में बढ़त बताती है कि उपभोक्ताओं की खरीद में कटौती व्यापक नहीं, बल्कि चयनात्मक है। खरीदार कुछ क्षेत्रों में खर्च कम कर रहे हैं, लेकिन अब भी ऐसे उत्पादों के लिए जगह बना रहे हैं जिन्हें अधिक गुणवत्ता वाला या किसी मौके से जुड़ा माना जाता है।

रिपोर्ट में उद्धृत सबसे मजबूत परिणाम Champagne की 14.7% राजस्व वृद्धि रही, जिसके बाद Prosecco में 10.2% की बढ़ोतरी दर्ज हुई। व्यापक बाजार पृष्ठभूमि को देखते हुए ये दोहरे अंकों की बढ़त उल्लेखनीय थी। Sauvignon Blanc की 3.2% वृद्धि अधिक मामूली थी, लेकिन फिर भी यह उस समय सकारात्मक गति दिखाती थी जब बाजार का अधिकांश हिस्सा पीछे हट रहा था।

प्रीमियम और कम कीमत वाली वाइन के बीच का अंतर मूल्य निर्धारण आंकड़ों में भी स्पष्ट था। $16 से ऊपर की वाइन ने सस्ती बोतलों से बेहतर प्रदर्शन किया, और यह तथ्य कि $50 से ऊपर वाला खंड 0.9% की मामूली बढ़त के बावजूद सकारात्मक बना रहा, यह संकेत देता है कि समग्र श्रेणी पर दबाव के बावजूद कुछ उपभोक्ता अब भी उच्च श्रेणी की ओर बढ़ रहे हैं। यह मार्जिन के लिहाज से महत्वपूर्ण हो सकता है, क्योंकि प्रीमियम बोतलें अक्सर कम कीमत वाली वाइन की तुलना में बेहतर रिटर्न देती हैं।

SipSource, जो अमेरिकी थोक चैनल के जरिए डिप्लीशन और बिक्री रुझानों को ट्रैक करता है, उत्पादकों और वितरकों द्वारा मांग में बदलाव के संकेतों के लिए बारीकी से देखा जाता है। इस मामले में, नवीनतम तीन महीने का रीडिंग वाइन के लिए व्यापक सुधार के बजाय सीमित श्रेणियों के एक छोटे समूह में मजबूती की ओर इशारा करता है। व्यापक बाजार अब भी नीचे है, लेकिन स्पार्कलिंग वाइन और प्रीमियम क्यूवे का बेहतर प्रदर्शन दिखाता है कि कारोबार के कुछ हिस्सों को अब भी ऐसे उपभोक्ताओं से समर्थन मिल रहा है जो खास मौकों की खरीद पर खर्च करने को तैयार हैं।