vinetur

अमेरिका में स्पिरिट्स की बिक्री मात्रा का 61% हिस्सा कम कीमत वाली बोतलों का

SipSource के आंकड़े बताते हैं कि उपभोक्ता कम कीमत वाले विकल्पों की ओर जा रहे हैं; मात्रा के हिसाब से $50 वाली बोतलों की हिस्सेदारी केवल 6.5% है।

मंगलवार, 6 अक्टूबर 2026



WSWA के SipSource के नवीनतम मूल्य-विश्लेषण के अनुसार, अब अमेरिका में स्पिरिट्स की बिक्री मात्रा का अधिकांश हिस्सा कम कीमत वाली बोतलों का है। यह संकेत है कि आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के कमजोर बाजार का सामना करने के बीच उपभोक्ता महंगी खरीद से लगातार पीछे हट रहे हैं।

SipSource के मुताबिक, अमेरिका में स्पिरिट्स की बिक्री मात्रा का 61% हिस्सा उन ब्रांडों और उत्पादों का है जिनकी एक बोतल की कीमत $20 से कम है। बाजार के दूसरे छोर पर, $50 या उससे अधिक कीमत वाले उत्पादों की हिस्सेदारी मात्रा के लिहाज से केवल 6.5% है। यानी कम कीमत वाले खंड की हिस्सेदारी $50 और उससे महंगे उत्पादों वाले खंड से 54.5 प्रतिशत अंक अधिक है और मात्रा के हिसाब से यह करीब 9.4 गुना बड़ा है।

ये आंकड़े 5 अक्टूबर को जारी SipSource के डेटा में बताए गए और Shanken News Daily ने इनका हवाला दिया। आंकड़े स्पिरिट्स में प्रीमियम उत्पादों की ओर बढ़ते रुझान से लगातार दूर जाने का संकेत देते हैं। यह बदलाव तब से तेज हो रहा है, जब से उपभोक्ता घरेलू बजट पर दबाव और गैर-जरूरी खर्च में अधिक सतर्कता के बीच अपने व्यवहार में बदलाव कर रहे हैं। SipSource ने कहा कि उपभोक्ता लग्जरी उत्पादों से दूर जा रहे हैं, फिर भी $20 से $30 वाले खंड में अपेक्षाकृत स्थिरता बनी हुई है।

कीमतों के आधार पर यह विभाजन अहम है, क्योंकि इससे पता चलता है कि अब बाजार का अधिकांश हिस्सा कहां केंद्रित है। हाल के वर्षों में प्रीमियम और सुपर-प्रीमियम उत्पादों की श्रृंखला बढ़ाने वाले उत्पादकों के लिए यह नया ब्योरा बताता है कि उद्योग की बिक्री मात्रा का बड़ा हिस्सा कीमतों की सीढ़ी के निचले पायदान की बोतलों से आ रहा है। इससे मार्जिन पर दबाव पड़ सकता है और भंडार के स्तर, उत्पाद-मिश्रण तथा मूल्य निर्धारण की रणनीति पर सवाल उठ सकते हैं—खासकर उन कंपनियों के लिए जिनका कारोबार महंगे ब्रांडों पर बहुत अधिक निर्भर है।

आंकड़े यह नहीं बताते कि हर मूल्य-खंड में कितने केस बिके, प्रत्येक खंड से कितना राजस्व आया या अलग-अलग मूल्य-श्रेणियों की हिस्सेदारी पहले की अवधियों की तुलना में कैसी है। Shanken News Daily द्वारा उद्धृत सामग्री में SipSource ने इस खास मूल्य-श्रेणी संबंधी आंकड़े की अंतिम तारीख भी नहीं बताई। इन सीमाओं के कारण आंकड़े बाजार की मौजूदा तस्वीर तो दिखाते हैं, लेकिन यह सीधे तौर पर नहीं बताया जा सकता कि समय के साथ किफायती उत्पादों वाले खंड की हिस्सेदारी कितनी बढ़ी है।

इन सीमाओं के बावजूद, बाजार के दोनों छोरों के बीच अंतर काफी बड़ा है। जिस बाजार में बिक्री मात्रा का लगभग दो-तिहाई हिस्सा $20 से कम कीमत वाली बोतलों का हो, वह पिछले दशक के अधिकांश समय में हावी रही प्रीमियम-केंद्रित वृद्धि की कहानी से बिल्कुल अलग दिखता है। मात्रा का केवल 6.5% हिस्सा $50 या उससे अधिक कीमत वाली बोतलों का होना बताता है कि लग्जरी खंड छवि और प्रति बोतल मुनाफे के लिहाज से अब भी अहम है, लेकिन कुल बिक्री मात्रा में इसकी भूमिका कहीं छोटी है।

SipSource की यह टिप्पणी कि $20 से $30 वाला खंड लग्जरी स्पिरिट्स की तुलना में बेहतर टिक रहा है, उपभोक्ता व्यवहार की अधिक बारीक तस्वीर पेश करती है। इससे संकेत मिलता है कि कुछ खरीदार अब भी शुरुआती कीमतों वाले उत्पादों से अधिक खर्च करने को तैयार हैं, लेकिन वे अधिक सोच-समझकर खरीद रहे हैं और महंगे उत्पादों से परहेज कर रहे हैं। कम कीमत वाले विकल्पों की ओर यह रुझान समझा सकता है कि बाजार का मध्य खंड शीर्ष खंड की तुलना में अधिक स्थिर क्यों दिखाई देता है।

ये आंकड़े ऐसे समय आए हैं जब व्यापक मादक पेय कारोबार पर दबाव बना हुआ है। Shanken News Daily द्वारा उद्धृत रिपोर्ट में SipSource ने कहा कि कुल वाइन और स्पिरिट्स बाजार में गिरावट जारी रही। हालांकि, सामान्य चैनल प्रदर्शन के बारे में उपयोगकर्ता द्वारा उपलब्ध कराए गए आंकड़ों में वाइन और स्पिरिट्स दोनों शामिल हैं और वे केवल स्पिरिट्स की स्थिति अलग से नहीं दिखाते। इसी वजह से स्पिरिट्स के मूल्य-खंड संबंधी आंकड़े इस नवीनतम जारी रिपोर्ट में श्रेणी के भीतर उपभोक्ता व्यवहार के सबसे स्पष्ट संकेतकों में से एक हैं।

बड़े स्पिरिट्स आपूर्तिकर्ताओं के लिए उत्पाद-मिश्रण केवल केसों की बिक्री मात्रा से कहीं अधिक मायने रखता है। कम कीमत वाले उत्पादों से कारोबार का बड़ा हिस्सा आने का असर वितरकों के कारोबार, खुदरा विक्रेताओं की शेल्फ रणनीति और प्रचार गतिविधियों पर पड़ सकता है। यदि खरीदार ऊंची कीमतों के प्रति अधिक प्रतिरोध दिखा रहे हैं, तो कंपनियां प्रतिष्ठित उत्पादों, उत्पाद-श्रृंखला के विस्तार और प्रीमियम पैकेजिंग पर दिए जाने वाले जोर पर भी फिर से विचार कर सकती हैं।

ये आंकड़े बार और रेस्तरां के फैसलों को भी प्रभावित कर सकते हैं, जहां संचालकों को ग्राहकों की मांग के अनुरूप बार के पीछे रखे जाने वाले उत्पादों और कॉकटेल की कीमतों में बदलाव करना पड़ा है। यदि उपभोक्ता मध्य मूल्य-खंड में खरीदारी जारी रखते हैं, लेकिन लग्जरी पेय कम कर रहे हैं, तो संचालक $20 से $30 के खुदरा मूल्य-खंड में आने वाले

विकल्प बढ़ा सकते हैं और धीमी गति से बिकने वाले महंगे स्टॉक में कटौती कर सकते हैं।

SipSource की नई तस्वीर से साफ है कि मात्रा के हिसाब से अमेरिका के बाजार में कम कीमत वाले स्पिरिट्स का दबदबा है। बिक्री का 61% हिस्सा $20 से कम कीमत वाली बोतलों का और केवल 6.5% हिस्सा $50 या उससे महंगी बोतलों का है। नवीनतम आंकड़े ऐसे बाजार को दिखाते हैं जिसका झुकाव किफायती उत्पादों की ओर है, जबकि उद्योग में पहले का प्रीमियम उत्पादों की ओर बढ़ता रुझान लगातार कमजोर पड़ रहा है।