vinetur

Circana का अनुमान : हार्ड स्पोर्ट्स ड्रिंक 2027 में अमेरिका में 500 मिलियन डॉलर का कारोबार बन सकते हैं

अनुमान के मुताबिक, स्पोर्ट्स पेयों जैसे वोडका-आधारित डिब्बाबंद पेयों में वितरकों की दिलचस्पी बढ़ रही है ; ये सीमित कूलर स्पेस के लिए प्रतिस्पर्धा करते हैं

मंगलवार, 20 अक्टूबर 2026

रेडी-टू-ड्रिंक अल्कोहल बाजार का एक छोटा-सा हिस्सा अगले साल अमेरिका में 500 मिलियन डॉलर का कारोबार बन सकता है। Circana के मुताबिक, स्पोर्ट्स पेयों की तर्ज पर बने वोडका-आधारित डिब्बाबंद पेयों पर वितरकों और ब्रांड मालिकों का ध्यान बढ़ रहा है।

Brewbound ने सोमवार को बताया कि Circana के कार्यकारी उपाध्यक्ष, बेवरेज अल्कोहल, Scott Scanlon के अनुमान के मुताबिक, "vodka + ade" सेगमेंट—जिसे हार्ड स्पोर्ट्स ड्रिंक भी कहा जाता है—2027 में 500 मिलियन डॉलर तक की बिक्री कर सकता है। यह अनुमान पिछले सप्ताह फ्लोरिडा के ऑरलैंडो में National Beer Wholesalers Association के वार्षिक सम्मेलन के बाद आया। Scanlon ने कहा कि सम्मेलन में ये उत्पाद इतने प्रमुखता से दिखे कि उन्हें इनकी संभावनाओं पर एक तदर्थ रिपोर्ट लिखने की प्रेरणा मिली।

इस श्रेणी के नाम से आशय उन वोडका पेयों से है जो "ade" शैली के पेयों के स्वाद और ब्रांडिंग संकेतों से जुड़े हैं—ऐसा प्रारूप जिससे उपभोक्ता स्पोर्ट्स ड्रिंक वाले गलियारों में परिचित हैं। अल्कोहलयुक्त रूप में ये उत्पाद व्यापक रेडी-टू-ड्रिंक बाजार का हिस्सा हैं। यह बाजार आपूर्तिकर्ताओं और थोक विक्रेताओं के लिए अहम बन गया है, क्योंकि उपभोक्ता बीयर, स्पिरिट्स और सुविधा को ध्यान में रखकर पैक किए गए पेयों के बीच विकल्प बदल रहे हैं।

Brewbound के मुताबिक, Circana का अनुमान संकेत देता है कि अब तक अपेक्षाकृत सीमित रहा यह सेगमेंट व्यापक व्यावसायिक महत्व की ओर बढ़ सकता है। यह आंकड़ा इसलिए उल्लेखनीय है कि इससे एक उभरती हुई श्रेणी के बड़े आकार का संकेत मिलता है ; साथ ही यह भी दिखता है कि वितरक उन उत्पादों पर करीबी नजर रख रहे हैं जो अल्कोहल सेवन के नए अवसर पैदा कर सकते हैं और दुकानों में शेल्फ पर प्रतिस्पर्धा बढ़ा सकते हैं।

इसका असर पूरे पेय कारोबार पर पड़ सकता है। अगर vodka + ade उत्पादों का विस्तार जारी रहता है, तो रेडी-टू-ड्रिंक अल्कोहल में यह वृद्धि का एक और रास्ता बन सकते हैं। ऐसा उस समय हो रहा है जब ब्रुअर, स्पिरिट्स कंपनियां और थोक विक्रेता ऐसी श्रेणियों की तलाश में हैं जो पारंपरिक बीयर और बोतलबंद स्पिरिट्स से आगे के खरीदारों को आकर्षित कर सकें। इस सेगमेंट से कूलर स्पेस, मार्केटिंग बजट और वितरकों का ध्यान पाने की प्रतिस्पर्धा भी तेज हो सकती है—खासकर उन खुदरा बिक्री माध्यमों में जहां फ्लेवर्ड माल्ट पेय, डिब्बाबंद कॉकटेल और हार्ड सेल्टज़र पहले से ही मिलते-जुलते खरीदारों के लिए प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं।

इस अनुमान का संदर्भ भी महत्वपूर्ण है। NBWA सम्मेलन अमेरिका में बीयर वितरकों और बेवरेज अल्कोहल कंपनियों के

प्रमुख वार्षिक आयोजनों में से एक है। वहां किसी श्रेणी का प्रमुखता से दिखना इस बात का शुरुआती संकेत हो सकता है कि थोक विक्रेता उसमें इतना दम देखते हैं कि उस पर अधिक ध्यान दिया जाए। सम्मेलन में इन उत्पादों को देखने के बाद Scanlon का रिपोर्ट तैयार करने का फैसला बताता है कि यह रुझान अलग-अलग उत्पाद लॉन्च तक सीमित नहीं रहा, बल्कि व्यापार जगत में व्यापक चर्चा का विषय बन गया है।

फिर भी, यह अनुमान है, दर्ज की गई बिक्री का कुल आंकड़ा नहीं। सोमवार को उपलब्ध Brewbound की रिपोर्ट के अंश में इस अनुमान के पीछे की धारणाओं का ब्योरा नहीं दिया गया—जैसे अपेक्षित वृद्धि में नए ब्रांड लॉन्च, व्यापक वितरण, दोबारा खरीद या उपभोक्ताओं के दूसरी अल्कोहल श्रेणियों से इस ओर आने का कितना योगदान होगा। यह भी नहीं बताया गया कि सेगमेंट के इस स्तर तक पहुंचने पर किन कंपनियों को सबसे अधिक फायदा हो सकता है।

फिर भी, यह अनुमान इस बात के सबूतों को बढ़ाता है कि बेवरेज अल्कोहल में नए उत्पादों का विकास ऐसे मिले-जुले प्रारूपों की ओर बढ़ रहा है, जो गैर-अल्कोहल पेयों के परिचित संकेतों को अपनाते हैं। थोक विक्रेताओं और खुदरा कारोबारियों के लिए इससे नए अवसर पैदा हो सकते हैं, लेकिन उत्पादों के चयन से जुड़े फैसले भी कठिन हो सकते हैं। स्थापित बीयर और स्पिरिट्स कंपनियों पर भी तेजी से जवाब देने का दबाव बढ़ सकता है, अगर 2027 तक हार्ड स्पोर्ट्स ड्रिंक शैली के उत्पादों में उपभोक्ताओं की दिलचस्पी लगातार बढ़ती रही।