vinetur

Southern Glazer's का लक्ष्य : बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक और गैर-अल्कोहल पेयों से 25% से 30% राजस्व

कंपनी के अधिकारियों के अनुसार, इन श्रेणियों का योगदान बिक्री में लगभग 10% है ; वितरक के पोर्टफोलियो में यह एक बड़ा बदलाव है

मंगलवार, 10 नवंबर 2026



Southern Glazer's Wine & Spirits अपने कारोबार में बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों और गैर-अल्कोहल पेयों की हिस्सेदारी काफी बढ़ाना चाहती है। यह संकेत है कि देश के सबसे बड़े पेय वितरकों में शामिल यह कंपनी अपने पारंपरिक वाइन और स्पिरिट्स कारोबार से कहीं आगे विस्तार करना चाहती है।

Beer Business Daily के अनुसार, कंपनी के अधिकारियों ने एक उद्योग सम्मेलन में कहा कि Southern Glazer's इन तीनों श्रेणियों से राजस्व का 25% से 30% हासिल करना चाहती है, जबकि फिलहाल इनका योगदान लगभग 10% है।

यह लक्ष्य Southern Glazer's के पोर्टफोलियो में बड़े बदलाव की ओर इशारा करता है। अमेरिका में कंपनी की पहचान लंबे समय से मुख्य रूप से वाइन और डिस्टिल्ड स्पिरिट्स के वितरण से रही है। बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल और गैर-

अल्कोहल पेयों का योगदान बढ़ाकर बिक्री का लगभग एक-तिहाई करने के लिए उन श्रेणियों में कहीं व्यापक मौजूदगी बनानी होगी, जिन पर उपभोक्ता मांग में बदलाव के साथ ध्यान बढ़ रहा है।

रेडी-टू-ड्रिंक पेय आपूर्तिकर्ताओं और वितरकों के लिए एक अहम क्षेत्र बन गए हैं, क्योंकि ये कैन या बोतल में आसानी से उपलब्ध होते हैं और इनमें स्पिरिट्स पर आधारित जाने-पहचाने ब्रांड मिलते हैं। पेय उद्योग में गैर-अल्कोहल उत्पादों पर भी निवेश बढ़ा है, क्योंकि अधिक उपभोक्ता सीमित मात्रा में शराब पीना चाहते हैं या पूरी तरह इससे परहेज कर रहे हैं। अमेरिका में बीयर अब भी अल्कोहलयुक्त पेयों की सबसे बड़ी श्रेणियों में से एक है, हालांकि आयातित बीयर, क्राफ्ट ब्रांड, फ्लेवर्ड माल्ट पेय और इससे जुड़ी अन्य श्रेणियों में वृद्धि बंट गई है।

Southern Glazer's के लिए यह लक्ष्य विविधीकरण पर आधारित रणनीति का संकेत देता है। व्यापक उत्पाद-मिश्रण से वाइन बाजार के धीमी वृद्धि वाले हिस्सों पर निर्भरता घटाने और उन श्रेणियों में कंपनी की स्थिति मजबूत करने में मदद मिल सकती है, जहां खुदरा विक्रेताओं और आपूर्तिकर्ताओं का नया खर्च आकर्षित हो रहा है। इससे वितरक को दुकानों, रेस्तरां और अन्य ग्राहकों के सामने कई तरह के पेय अवसरों के लिए एक ही जगह से बाजार तक पहुंच उपलब्ध कराने का विकल्प भी मिलेगा।

इसका महत्व किसी एक कंपनी की बिक्री के मिश्रण से कहीं अधिक है। यदि Southern Glazer's जैसी बड़ी वितरक कंपनी बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों और गैर-अल्कोहल पेयों पर अपना जोर बढ़ाती है, तो इससे थोक वितरकों के बीच प्रतिस्पर्धा प्रभावित हो सकती है और अमेरिकी बाजार में ब्रांडों के खुदरा विक्रेताओं तक पहुंचने का तरीका बदल सकता है। आपूर्तिकर्ता अक्सर शेल्फ पर जगह, रेफ्रिजरेटर में उत्पाद रखने और बार-रेस्तरां जैसे परिसरों में बिक्री तक पहुंच पाने के लिए वितरण नेटवर्क पर काफी निर्भर रहते हैं। Southern Glazer's का बीयर से जुड़े वितरण माध्यमों में बड़ा विस्तार कुछ ब्रांडों के लिए नए अवसर पैदा कर सकता है, वहीं अन्य मामलों में मौजूदा थोक वितरकों पर दबाव बढ़ सकता है।

यह योजना पेय कारोबार में व्यापक रूप से हो रहे मेल-जोल को भी दर्शाती है। उपभोक्ताओं की पसंद बदलने और आपूर्तिकर्ताओं के श्रेणियों की सीमाओं से बाहर वृद्धि तलाशने के साथ बीयर, वाइन और स्पिरिट्स के बीच की पारंपरिक सीमाएं कम स्पष्ट हो गई हैं। स्पिरिट्स कंपनियों ने कैन में कॉकटेल पेश किए हैं। बीयर उत्पादकों ने हार्ड टी, हार्ड सेल्टज़र और एनर्जी ड्रिंक से मिलते-जुलते उत्पाद जोड़े हैं। कुछ साल पहले की तुलना में अब गैर-अल्कोहल उत्पाद कई कंपनियों की पोर्टफोलियो रणनीतियों के कहीं अधिक केंद्र में हैं।

वितरकों के लिए ये बदलाव अवसर और चुनौती, दोनों लेकर आते हैं। नई श्रेणियों में विस्तार से तेजी से बढ़ते क्षेत्रों तक पहुंच मिल सकती है, लेकिन इसके लिए आपूर्तिकर्ताओं के साथ संबंध बनाने, बिक्री को प्रभावी ढंग से संचालित करने और बाजार-विशिष्ट नियमों का पालन करने में निवेश भी करना पड़ता है। अमेरिका में बीयर वितरण का अपना स्थापित प्रतिस्पर्धी ढांचा है, और सफलता अक्सर स्थानीय स्तर पर कारोबार के आकार, खुदरा विक्रेताओं तक पहुंच और अधिक मात्रा में तेजी से बिकने वाले उत्पादों के अनुकूल लॉजिस्टिक्स पर निर्भर करती है।

Southern Glazer's ने इस बदलाव को वाइन और स्पिरिट्स से पीछे हटने के रूप में पेश नहीं किया है। इसके बजाय, Beer Business Daily की रिपोर्ट में बताया गया राजस्व लक्ष्य संकेत देता है कि कंपनी ऐसे अधिक संतुलित पोर्टफोलियो में भविष्य की वृद्धि देखती है, जिसमें सुविधा, सीमित शराब सेवन और विभिन्न श्रेणियों के उत्पादों की एक साथ खरीदारी की आदतों से जुड़े उत्पाद शामिल हों।

कंपनी 25% से 30% के लक्ष्य तक पहुंचेगी या नहीं, यह इस बात पर निर्भर करेगा कि वह बीयर, रेडी-टू-ड्रिंक और अल्कोहल-मुक्त पेयों में अपनी मौजूदगी कितनी तेजी से बना या मजबूत कर पाती है। लेकिन प्रबंधन का संदेश स्पष्ट है: Southern Glazer's इन श्रेणियों को कारोबार के अपेक्षाकृत छोटे हिस्से से बढ़ाकर अपने राजस्व आधार का अहम हिस्सा बनाना चाहती है।