vinetur

31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिका में खुदरा वाइन बिक्री 3.8% घटी

उपभोक्ताओं की घटती दिलचस्पी से बिक्री में गिरावट आई, जबकि स्पार्कलिंग और गैर-अल्कोहल वाइन की बिक्री बढ़ी

बुधवार, 11 नवंबर 2026



31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिका में खुदरा वाइन बिक्री पर दबाव बना रहा। इस दौरान स्पार्कलिंग वाइन और गैर-अल्कोहल वाइन की बिक्री में बढ़ोतरी हुई, जिससे कुल गिरावट कुछ हद तक सीमित रही।

NielsenIQ ने मंगलवार, 10 नवंबर को बताया कि कुल वाइन की डॉलर बिक्री एक साल पहले की समान अवधि के मुकाबले 3.8% घटी, जबकि इसी अवधि में बिक्री की मात्रा 5.3% कम हुई। इन आंकड़ों में वाइन-आधारित कॉकटेल को छोड़कर कुल वाइन बिक्री शामिल है।

NielsenIQ के अनुसार, उपभोक्ताओं की घटती दिलचस्पी गिरावट की मुख्य वजह रही और श्रेणी के कुल नुकसान में इसका हिस्सा 69% था। उत्पादों की कम उपलब्धता से गिरावट का 18% हिस्सा जुड़ा, जबकि प्रचार अभियानों का कमजोर प्रदर्शन 13% के लिए जिम्मेदार था।

रिपोर्ट में साप्ताहिक बिक्री में अल्पकालिक सुधार भी दिखा। वाइन की साप्ताहिक डॉलर बिक्री 381.3 मिलियन डॉलर पर पहुंची, जो पिछले सप्ताह से 2.3% अधिक थी। NielsenIQ ने कहा कि हैलोवीन से जुड़ी मांग ने इस बढ़ोतरी को सहारा दिया। हालांकि, डॉलर बिक्री और मात्रा के रुझानों के बीच बढ़ता अंतर बताता है कि बिक्री मूल्य अपेक्षाकृत बेहतर बने रहने के बावजूद कई खरीदार खरीदारी घटा रहे हैं। यह रुझान श्रेणी पर जारी दबाव की ओर इशारा करता है, क्योंकि खुदरा विक्रेता और उत्पादक अधिक महंगी बोतलों तथा किफायती विकल्पों के बीच संतुलन बनाने की कोशिश कर रहे हैं।

अलग-अलग खंडों का प्रदर्शन काफी भिन्न रहा। स्टिल वाइन बाजार पर सबसे बड़ा दबाव डालती रही : 31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में इसकी डॉलर बिक्री 4.7% और केस बिक्री 5.9% घटी। इसके विपरीत, स्पार्कलिंग वाइन में सुधार जारी रहा। इसकी डॉलर बिक्री 2.2% और मात्रा 0.9% बढ़ी। गैर-अल्कोहल वाइन की बाजार में हिस्सेदारी अब भी कम है, लेकिन इसमें सबसे तेज वृद्धि दर्ज हुई—बिक्री मूल्य 19.3% और मात्रा 15.3% बढ़ी।

NielsenIQ ने कहा कि स्पार्कलिंग और गैर-अल्कोहल वाइन की बढ़ोतरी स्टिल वाइन की कमजोरी की भरपाई के लिए पर्याप्त नहीं थी, जिसका कुल श्रेणी पर दबाव बना हुआ है। यह अंतर दिखाता है कि अमेरिका के खुदरा बाजार में वाइन की विभिन्न शैलियों और मूल्य श्रेणियों की मांग कितनी असमान हो गई है।

निर्माताओं में डॉलर बिक्री के लिहाज से Gallo शीर्ष आपूर्तिकर्ता बना रहा, हालांकि इसकी बिक्री 1.0% घटी और केस मात्रा में 63,400 केस की कमी आई। The Wine Group दूसरे स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 9.7% और मात्रा 268,000 केस घटी। बड़े आपूर्तिकर्ताओं में Deutsch Family का प्रदर्शन बेहतर रहा। इसकी डॉलर बिक्री 3.3% और केस मात्रा 13,200 केस बढ़ी। Trinchero Family की डॉलर बिक्री 4.2% घटी, जबकि Delicato Family Wines में 7.2% की गिरावट आई।

डॉलर बिक्री में वृद्धि के आधार पर NielsenIQ की निर्माता रैंकिंग में Deutsch Family सबसे आगे रहा। उसके बाद Moet Hennessy USA, Wagner Family Wines, Delegat USA और Constellation का स्थान रहा। इन कंपनियों में प्रतिशत के लिहाज से सबसे बड़ी बढ़ोतरी Delegat USA ने दर्ज की, जिसकी डॉलर बिक्री 8.1% बढ़ी।

ब्रांडों में डॉलर बिक्री के आधार पर Josh पहले स्थान पर रहा। इसकी बिक्री 7.3% बढ़ी और 38,700 केस की वृद्धि हुई। Barefoot दूसरे स्थान पर रहा ; इसकी बिक्री 1.3% बढ़ी और 40,200 केस की वृद्धि दर्ज की गई। Bota और Sutter Home, दोनों की बिक्री घटी : डॉलर बिक्री क्रमशः 3.8% और 3.6% कम हुई। प्रमुख ब्रांडों में LaMarca का प्रदर्शन खास रहा। इसकी डॉलर बिक्री 15.7% बढ़ी और मात्रा में 23,500 केस की वृद्धि हुई।

डॉलर बिक्री में वृद्धि के आधार पर NielsenIQ की ब्रांड सूची में भी LaMarca सबसे आगे रहा। इसके बाद Josh, Whitehaven, Made By James और Kim Crawford का स्थान रहा। Whitehaven की डॉलर बिक्री 23.7% बढ़ी, जबकि Kim Crawford में 7.5% की वृद्धि हुई।

ये आंकड़े इस बात के संकेतों को और मजबूत करते हैं कि वाइन विक्रेता छुट्टियों के बिक्री सीजन में मिली-जुली परिस्थितियों का सामना कर रहे हैं। साल के अंत के लिए उत्पादों की विविधता तैयार कर रहे खुदरा विक्रेताओं और वितरकों को स्पार्कलिंग वाइन और गैर-अल्कोहल विकल्पों से कुछ सहारा मिल सकता है। वहीं, स्टिल वाइन की लगातार कमजोरी से व्यापक पेय कारोबार में कीमतों, प्रचार अभियानों और इन्वेंटरी से जुड़े फैसलों पर दबाव बना रह सकता है।