vinetur

हैलोवीन की मांग बढ़ने के बावजूद अक्टूबर के अंत में अमेरिकी वाइन बिक्री 3.8% घटी

NielsenIQ के अनुसार, उपभोक्ताओं की घटती भागीदारी कुल गिरावट के 69% के लिए जिम्मेदार रही ; स्टिल वाइन की कमजोरी ने स्पार्कलिंग और गैर-अल्कोहलिक वाइन की बढ़त को पीछे छोड़ दिया

बुधवार, 11 नवंबर 2026



NielsenIQ की खुदरा बिक्री मापन के आंकड़ों पर आधारित रिपोर्ट के अनुसार, 31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिकी वाइन बिक्री दबाव में बनी रही, हालांकि हैलोवीन की मांग से इस श्रेणी को थोड़े समय के लिए बढ़ावा मिला।

NIQ ने कहा कि वाइन-आधारित कॉकटेल को छोड़कर कुल वाइन की डॉलर बिक्री एक साल पहले की तुलना में 3.8% घट गई, जबकि बिक्री की मात्रा में 5.3% की गिरावट आई। साप्ताहिक डॉलर बिक्री 381.3 मिलियन डॉलर रही, जो पिछले सप्ताह से 2.3% अधिक थी। रिपोर्ट ने इस बढ़ोतरी को हैलोवीन से जुड़ी मौसमी मांग का नतीजा बताया। इसके बावजूद, डॉलर बिक्री के मुकाबले मात्रा में अधिक गिरावट से पता चलता है कि इस श्रेणी को अब भी खरीदारों को बनाए रखने में मुश्किल हो रही है।

रिपोर्ट के अनुसार, उपभोक्ताओं की घटती भागीदारी गिरावट का मुख्य कारण थी और श्रेणी के कुल नुकसान में इसकी हिस्सेदारी 69% रही। उत्पादों की कम उपलब्धता से 18% और उम्मीद से कमजोर प्रचार अभियानों से 13% नुकसान हुआ। NIQ ने कहा कि डॉलर और मात्रा के रुझानों के बीच का अंतर बताता है कि खरीदारों के चुनिंदा बने रहने के बीच विक्रेताओं को प्रीमियम उत्पादों और कम कीमत वाले विकल्पों के बीच संतुलन बनाना होगा।

स्टिल वाइन बाजार पर सबसे बड़ा दबाव बनी रही। 31 अक्टूबर को समाप्त चार हफ्तों में स्टिल वाइन की डॉलर बिक्री 4.7% और केस बिक्री 5.9% घटी। चूंकि स्टिल वाइन का इस श्रेणी में सबसे बड़ा हिस्सा है, इसलिए इसकी गिरावट ने अन्य क्षेत्रों की बढ़त को पीछे छोड़ दिया।

स्पार्कलिंग वाइन के नतीजे बेहतर रहे और हाल के रुझानों में सुधार जारी रहा। NIQ ने बताया कि स्पार्कलिंग वाइन की डॉलर बिक्री 2.2% बढ़ी और मात्रा में 0.9% की वृद्धि हुई। यह बढ़त दिखाती है कि जश्न और मौसमी अवसरों से मांग को सहारा मिला, जबकि वाइन का व्यापक बाजार कमजोर हुआ।

गैर-अल्कोहलिक वाइन भी इस श्रेणी के सबसे मजबूत वृद्धि वाले क्षेत्रों में बनी रही। इसकी मूल्य बिक्री एक साल पहले की तुलना में 19.3% बढ़ी, जबकि मात्रा में 15.3% की वृद्धि हुई। रिपोर्ट ने गैर-अल्कोहलिक और स्पार्कलिंग वाइन को वृद्धि में योगदान देने वाले क्षेत्र बताया, लेकिन कहा कि स्टिल वाइन की कमजोरी की भरपाई के लिए दोनों का आकार अब भी बहुत छोटा है।

निर्माताओं में E. & J. Gallo डॉलर बिक्री के लिहाज से सबसे बड़ा आपूर्तिकर्ता बना रहा, हालांकि इसकी बिक्री 1.0% घटी और 63,400 केस कम बिके। The Wine Group दूसरे स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 9.7% घटी और केस बिक्री में 268,000 की कमी आई। Deutsch Family तीसरे स्थान पर रहा और वृद्धि दर्ज करने वाले कुछ बड़े आपूर्तिकर्ताओं में शामिल था। इसकी डॉलर बिक्री 3.3% बढ़ी और केस बिक्री में 13,200 की वृद्धि हुई।

Trinchero Family चौथे स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 4.2% घटी और केस बिक्री 34,200 कम रही। Delicato Family Wines पांचवें स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 7.2% घटी और केस बिक्री में 57,300 की कमी आई। रिपोर्ट से पता चला कि इस श्रेणी की सबसे बड़ी कंपनियों के रुझान एक जैसे नहीं हैं: कुछ को अपने ब्रांडों की मजबूती से फायदा हुआ, जबकि अन्य की बिक्री में कहीं अधिक गिरावट आई।

NIQ ने डॉलर बिक्री में वृद्धि के लिहाज से शीर्ष निर्माताओं में Deutsch Family, Moet Hennessy USA, Wagner Family Wines, Delegat USA और Constellation को भी शामिल किया। उनकी डॉलर बिक्री में दर्ज बढ़ोतरी 2.5% से 8.1% तक रही। इस समूह में Delegat USA की प्रतिशत वृद्धि सबसे अधिक 8.1% थी, जबकि Wagner Family Wines की बिक्री 4.6% बढ़ी और Moet Hennessy USA तथा Constellation, दोनों में 2.5% की वृद्धि हुई।

ब्रांडों में Josh डॉलर बिक्री के लिहाज से पहले स्थान पर रहा और इसकी बिक्री 7.3% बढ़ी ; केस बिक्री में 38,700 की वृद्धि हुई। Barefoot दूसरे स्थान पर रहा और 1.3% बढ़ा ; इसके 40,200 केस अधिक बिके। Bota तीसरे स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 3.8% घटी और केस बिक्री 32,900 कम रही। Sutter Home चौथे स्थान पर रहा ; इसकी डॉलर बिक्री 3.6% घटी और केस बिक्री में 20,600 की कमी आई।

LaMarca डॉलर बिक्री के लिहाज से पांचवें स्थान पर रहा और बड़े ब्रांडों में सबसे मजबूत प्रदर्शन करने वालों में शामिल था। NIQ के अनुसार, LaMarca की डॉलर बिक्री 15.7% बढ़ी और केस बिक्री में 23,500 की वृद्धि हुई। डॉलर बिक्री में बढ़त के आधार पर ब्रांडों की अलग रैंकिंग में LaMarca और Josh के साथ Whitehaven, Kim Crawford और Made By James भी शामिल थे। Whitehaven की डॉलर बिक्री 23.7% बढ़ी और 8,600 केस अधिक बिके, जबकि Kim Crawford 7.5% बढ़ा और इसके 5,300 केस अधिक बिके। NIQ ने Made By James को सबसे अधिक वृद्धि वाले ब्रांडों में शामिल किया और बताया कि इसकी केस बिक्री 12,200 बढ़ी, हालांकि रिपोर्ट में इस ब्रांड की डॉलर बिक्री की साल-दर-साल तुलना नहीं दी गई।