vinetur

हैलोवीन की खरीदारी से अक्टूबर के अंतिम सप्ताह में तैयार कॉकटेल की बिक्री 6.0% बढ़ी

NielsenIQ के मुताबिक, अक्टूबर में डॉलर बिक्री 3.7% बढ़ी और श्रेणी की अधिकांश वृद्धि स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों से आई

बुधवार, 11 नवंबर 2026



NielsenIQ की 31 अक्टूबर को समाप्त चार सप्ताह की रिपोर्ट के अनुसार, अमेरिकी खुदरा बाजार में तैयार कॉकटेल की बिक्री अक्टूबर में मजबूत रही। हैलोवीन की खरीदारी से साप्ताहिक बिक्री बढ़ी और कुल मात्रा लगभग स्थिर रहने के करीब पहुंची।

NielsenIQ ने बताया कि इस अवधि में तैयार कॉकटेल श्रेणी की डॉलर बिक्री 3.7% बढ़ी, जबकि केस वॉल्यूम 0.3% घटा। 31 अक्टूबर को समाप्त सप्ताह में डॉलर बिक्री 301.2 मिलियन डॉलर रही, जो पिछले सप्ताह से 6.0% अधिक थी। रिपोर्ट ने इस बढ़ोतरी को हैलोवीन से पहले की मौसमी मांग से जोड़ा।

NielsenIQ की तैयार कॉकटेल श्रेणी में स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक और रेडी-टू-सर्व उत्पाद, वाइन-आधारित कॉकटेल, फ्लेवर्ड माल्ट पेय और हार्ड सेल्टज़र शामिल हैं। आंकड़ों से पता चला कि इन उपश्रेणियों में वृद्धि असमान रही और श्रेणी की अधिकांश रफ्तार स्पिरिट-आधारित उत्पादों से आई।

स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पाद बाजार का सबसे मजबूत हिस्सा बने रहे। NielsenIQ के मुताबिक, चार सप्ताह की अवधि में इस उपश्रेणी की डॉलर बिक्री 21.5% और मात्रा 24.3% बढ़ी। वाइन-आधारित कॉकटेल की बिक्री में भी विस्तार हुआ : डॉलर बिक्री 6.5% और मात्रा 4.9% बढ़ी।

फ्लेवर्ड माल्ट पेय और सेल्टज़र की बिक्री अब भी घटी, लेकिन श्रेणी की गिरावट की रफ्तार कम हुई। NielsenIQ ने बताया कि इस समूह की डॉलर बिक्री 3.7% और मात्रा 6.1% घटी। इस कारोबार में गिरावट कम होने से तैयार कॉकटेल के कुल प्रदर्शन पर दबाव घटा, हालांकि यह उपश्रेणी स्पिरिट- और वाइन-आधारित उत्पादों के मुकाबले कमजोर रही।

आंकड़े संकेत देते हैं कि एक ऐसी अवधि के बाद, जिसमें डॉलर बिक्री केस वॉल्यूम के मुकाबले बेहतर बनी रही, तैयार कॉकटेल इकाई बिक्री में फिर से वृद्धि के करीब पहुंच रहे हैं। रिपोर्ट के अनुसार, कीमतों और उत्पाद-मिश्रण ने अब भी श्रेणी को सहारा दिया, लेकिन विस्तार का बड़ा हिस्सा स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों की अधिक खरीद से आया, न कि उपश्रेणी के हर हिस्से में व्यापक बढ़ोतरी से।

निर्माताओं में, 31 अक्टूबर को समाप्त चार सप्ताह की अवधि में डॉलर बिक्री के लिहाज से Mark Anthony Brands तैयार कॉकटेल की सबसे बड़ी कंपनी रही। NielsenIQ ने बताया कि Mark Anthony की डॉलर बिक्री 1.1% बढ़ी, हालांकि उसके केस वॉल्यूम में 74,800 केस की गिरावट आई। डॉलर बिक्री के मामले में Boston Beer दूसरे स्थान पर रही ; उसकी बिक्री 2.4% और मात्रा 291,100 केस घटी।

Anheuser-Busch Inc. डॉलर बिक्री के लिहाज से तीसरे स्थान पर रही और सबसे बड़े आपूर्तिकर्ताओं में उसका प्रदर्शन बेहतर रहा। तैयार कॉकटेल की उसकी बिक्री 6.3% बढ़ी और केस वॉल्यूम में 48,200 केस की वृद्धि हुई। इसके बाद Sazerac का स्थान रहा, जिसकी डॉलर बिक्री 5.6% बढ़ी और केस वॉल्यूम में 42,000 केस जुड़े। Gallo डॉलर बिक्री के मामले में पांचवें स्थान पर रही ; उसकी बिक्री 1.3% और मात्रा 30,700 केस घटी।

निर्माताओं की वृद्धि रैंकिंग में Stateside Brands डॉलर बिक्री में 110.1% की बढ़ोतरी और केस वॉल्यूम में 435,100 केस की वृद्धि के साथ सबसे आगे रही। Anheuser-Busch और Sazerac भी इस सूची में शीर्ष स्थानों के करीब रहे। इससे बड़े, स्थापित आपूर्तिकर्ताओं के साथ-साथ नए या तेजी से बढ़ते ब्रांडों की वृद्धि भी जाहिर हुई।

ब्रांडों में तैयार कॉकटेल की डॉलर बिक्री के लिहाज से White Claw शीर्ष स्थान पर रहा। NielsenIQ ने बताया कि White Claw की बिक्री 2.4% बढ़ी और केस वॉल्यूम में 6,000 केस जुड़े। डॉलर बिक्री में Twisted Tea दूसरे स्थान पर रहा, हालांकि उसकी बिक्री 7.7% और केस वॉल्यूम 247,900 केस घटा।

BuzzBallz डॉलर बिक्री के लिहाज से तीसरे स्थान पर रहा। उसकी बिक्री 6.2% बढ़ी और वॉल्यूम में 32,700 केस जुड़े। Cutwater Cocktail चौथे स्थान पर रहा और अग्रणी ब्रांडों में उसका प्रदर्शन बेहतर रहा : डॉलर बिक्री 13.4% तथा केस वॉल्यूम 80,500 केस बढ़ा। Smirnoff पांचवें स्थान पर रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 5.8% और केस वॉल्यूम 51,500 केस

बढ़ा।

ब्रांडों की वृद्धि रैंकिंग में स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक बाजार से जुड़े कई नामों की लगातार बढ़त दिखी। Surfside Cocktail इस सूची में सबसे आगे रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 60.2% और केस वॉल्यूम 235,900 केस बढ़ा। Sun Cruiser Cocktail की डॉलर बिक्री 64.3% और मात्रा 146,700 केस बढ़ी। Monaco की डॉलर बिक्री में 30.0% की वृद्धि हुई और उसके वॉल्यूम में 59,900 केस जुड़े। Cutwater भी इस वृद्धि सूची में शामिल रहा, जो सबसे ज्यादा बिकने वाले और तेजी से बढ़ते ब्रांडों में उसकी बढ़त को रेखांकित करता है।

अक्टूबर की रिपोर्ट के मुताबिक, महीने के आखिर में तैयार कॉकटेल बाजार को मौसमी मांग से बढ़ावा मिला, जबकि इस पर स्पिरिट-आधारित उत्पादों की मजबूती और फ्लेवर्ड माल्ट पेय व सेल्टज़र की कमजोरी के बीच का स्पष्ट अंतर अब भी असर डाल रहा है। NielsenIQ के आंकड़े दिखाते हैं कि हैलोवीन के आसपास उपभोक्ता मांग ने अवधि के अंत में श्रेणी को मजबूत आधार दिया, हालांकि 31 अक्टूबर तक कुल केस वॉल्यूम में स्पष्ट बढ़त नहीं आई थी।