vinetur

अमेरिका में तैयार कॉकटेल ही शराब की एकमात्र बड़ी श्रेणी रही जिसकी बिक्री के मूल्य में वृद्धि हुई

31 अक्टूबर को समाप्त चार सप्ताह में बिक्री 3.7% बढ़ी, जबकि बीयर, वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री एक साल पहले के स्तर से नीचे रही

गुरुवार, 12 नवंबर 2026

अक्टूबर के अंत में भी तैयार कॉकटेल अमेरिकी अल्कोहल बाजार के बाकी हिस्सों से बेहतर प्रदर्शन करते रहे। NielsenIQ के आंकड़ों के अनुसार, जिनकी रिपोर्ट बुधवार को Kane's Beverage News Daily ने दी, यह एकमात्र बड़ी श्रेणी थी जिसकी बिक्री के मूल्य में वृद्धि हुई ; बीयर, वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री एक साल पहले की तुलना में घटी।

31 अक्टूबर को समाप्त चार सप्ताह में तैयार कॉकटेल की बिक्री का मूल्य 3.7% बढ़ा। हालांकि, उनकी बिक्री की मात्रा में मामूली 0.3% की गिरावट आई, जो पिछली अवधि की गिरावट से कम थी। इस नतीजे के साथ तैयार कॉकटेल ऐसे बाजार में वृद्धि का सबसे स्पष्ट स्रोत बने रहे, जहां शराब की सबसे बड़ी श्रेणियों की बिक्री की मात्रा अब भी घट रही थी। यह अंतर आने वाले महीनों में आपूर्तिकर्ताओं, वितरकों और खुदरा विक्रेताओं के उत्पाद-वर्गीकरण, कीमतों और इन्वेंटरी प्रबंधन को प्रभावित कर सकता है।

बीयर में मौसमी सुधार के कुछ संकेत दिखे, लेकिन इसकी बिक्री एक साल पहले के स्तर से नीचे रही। बिक्री का मूल्य 1.6% और मात्रा 3.3% घटी। Kane's के अनुसार, मौसमी मांग से गिरावट कुछ कम हुई। ऐसा रुझान अक्सर शरद ऋतु में मेल-मिलाप और मेहमाननवाजी के अवसरों के दौरान दिखता है, लेकिन व्यापक रुझान कमजोर बना रहा।

बीयर के भीतर अलग-अलग खंडों का प्रदर्शन काफी भिन्न रहा। आयातित बीयर की बिक्री का मूल्य 0.3% और मात्रा 1.5% बढ़ी, जिससे इस खंड में मूल्य वृद्धि फिर लौटी। घरेलू सुपर-प्रीमियम बीयर में भी सुधार हुआ : बिक्री का मूल्य 2.3% और मात्रा 1.6% बढ़ी। साइडर का मूल्य 6.5% और मात्रा 4.9% बढ़ी, जबकि गैर-अल्कोहलिक बीयर का मूल्य 8.9% और मात्रा 7.5% बढ़ी। घरेलू प्रीमियम बीयर बड़ी श्रेणियों में सबसे कमजोर रही : बिक्री का मूल्य 5.5% और मात्रा 6.8% घटी। क्राफ्ट बीयर पर भी दबाव बना रहा ; इसका मूल्य 4.1% और मात्रा 5.6% नीचे आई।

नवीनतम आंकड़ों में वाइन शराब की बड़ी श्रेणियों में सबसे कमजोर रही। इसकी बिक्री का मूल्य 3.8% और मात्रा 5.3% घटी। लगातार जारी इस गिरावट का असर समूचे बाजार पर पड़ा। स्टिल वाइन सबसे बड़ी चुनौती बनी रही ; इसकी बिक्री का मूल्य 4.7% और मात्रा 5.9% घटी।

वाइन के छोटे खंडों का प्रदर्शन बेहतर रहा, लेकिन वे स्टिल वाइन की लगातार गिरावट की भरपाई नहीं कर सके। स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री का मूल्य 2.2% और मात्रा 0.9% बढ़ी। गैर-अल्कोहलिक वाइन में कहीं अधिक वृद्धि दर्ज हुई : मूल्य 19.3% और मात्रा 15.3% बढ़ी। इन बढ़तों से पता चलता है कि कुछ उपभोक्ता वाइन के वैकल्पिक मौकों की ओर रुख कर रहे हैं, लेकिन इन खंडों का आकार इतना बड़ा नहीं था कि वे समूची श्रेणी के रुझान को बदल सकें।

स्पिरिट्स की बिक्री में भी गिरावट आई, हालांकि यह श्रेणी वाइन से अधिक मजबूत बनी रही और कई अन्य पारंपरिक

अल्कोहल श्रेणियों की तुलना में इसकी मात्रा का प्रदर्शन बेहतर रहा। बिक्री का मूल्य 2% और मात्रा 1.7% घटी। रिपोर्ट के अनुसार, पिछली अवधि के मुकाबले इस श्रेणी में सुधार हुआ, खासकर बिक्री की मात्रा में।

स्पिरिट्स के प्रमुख खंडों में रुझान अलग-अलग दिशाओं में बने रहे। टकीला की बिक्री का मूल्य 1.7% और मात्रा 6.1% बढ़ी। गैर-अल्कोहलिक स्पिरिट्स ने इस श्रेणी में सबसे तेज गति दिखाई ; उनका मूल्य 22.7% और मात्रा 25.6% बढ़ी। वोडका लगभग स्थिरता के करीब रही : मूल्य 0.4% और मात्रा 0.7% घटी। व्हिस्की का प्रदर्शन कमजोर रहा ; बिक्री का मूल्य 4.9% और मात्रा 5.2% नीचे आई। प्रमुख नामित खंडों से बाहर की अन्य स्पिरिट्स का मूल्य 2% और मात्रा 2.9% घटी। इससे वृद्धि अपेक्षाकृत कम उत्पादों तक सीमित रही।

राज्यवार तस्वीर भी एकसमान नहीं रही। बड़े बाजारों में ओहायो सबसे आगे रहा ; वहां एक साल पहले की तुलना में बिक्री का मूल्य 2.6% बढ़ा, जो पिछली अवधि के 0.4% से बेहतर था। न्यू जर्सी में 0.5% और इलिनॉय में 0.3% की वृद्धि हुई। दोनों राज्यों में पिछली गिरावट के बाद बिक्री फिर सकारात्मक दायरे में आई। मिशिगन लगभग स्थिर रहा।

अन्य बड़े राज्यों में दबाव अधिक बना रहा। बड़े बाजारों में मैसाचुसेट्स में सबसे तेज गिरावट दर्ज हुई ; बिक्री का मूल्य 7.8% और मात्रा 9.6% घटी। फ्लोरिडा में भी कमजोरी जारी रही : बिक्री का मूल्य 5.5% घटा और पिछली अवधि के मुकाबले बहुत कम सुधार हुआ। बड़े राज्यों के बीच यह अंतर बाजार के अधिक बंटे होने की ओर इशारा करता है ; मिडवेस्ट और नॉर्थईस्ट के कुछ बाजारों में बेहतर हालात की भरपाई तटीय क्षेत्रों के कमजोर प्रदर्शन से हुई।

खुदरा चैनलों में भी मांग का रुझान असमान रहा। क्लब स्टोरों में बिक्री के मूल्य की सबसे बड़ी गिरावट 3.7% रही। इसके बाद किराना दुकानों में 2.8%, मास रिटेल में 1.7%, शराब की दुकानों में 1.4% और सुविधा स्टोरों में 0.4% की गिरावट आई। Kane's के अनुसार, सुविधा स्टोरों में पिछली अवधि के मुकाबले सबसे अधिक सुधार हुआ, हालांकि उनकी बिक्री एक साल पहले की तुलना में अब भी कम थी।

ज्यादातर चैनलों में बिक्री की मात्रा के रुझान, बिक्री के मूल्य से कमजोर रहे। मास रिटेल में मात्रा 4.4%, किराना दुकानों में 4.1%, सुविधा स्टोरों में 3.2%, शराब की दुकानों में 2.1% और क्लब स्टोरों में 1.2% घटी। 'अन्य सभी' चैनल में ही दोनों मापदंडों में वृद्धि हुई : बिक्री का मूल्य 3.5% और मात्रा 5.4% बढ़ी।