vinetur

2025 में हार्ड सेल्टज़र की बिक्री 8% घटी, कॉकटेल-आधारित RTD पेयों की बाज़ार हिस्सेदारी बढ़ी

IWSR के अनुसार, RTD अल्कोहल पेयों की कुल बिक्री मात्रा 1% घटी ; कॉकटेल 17% और हार्ड टी 5% बढ़े

शुक्रवार, 13 नवंबर 2026



IWSR की गुरुवार, 12 नवंबर को प्रकाशित नई उद्योग रिपोर्ट के अनुसार, अमेरिका का रेडी-टू-ड्रिंक अल्कोहल बाज़ार उन उत्पादों से दूर जा रहा है जिन्होंने इसकी पहली बड़ी विकास लहर को गति दी थी। डिब्बाबंद कॉकटेल, लॉन्ग ड्रिंक और हार्ड टी अब हार्ड सेल्टज़र और फ्लेवर्ड अल्कोहलिक बेवरेजेज़ से बाज़ार हिस्सेदारी हासिल कर रहे हैं।

अल्कोहल पेय क्षेत्र के आँकड़ों और विश्लेषण से जुड़ी संस्था IWSR ने कहा कि महामारी के बाद कई वर्षों तक मज़बूत विस्तार के बाद 2025 में अमेरिका में RTD पेयों की कुल बिक्री मात्रा 1% घटी। लेकिन कुल गिरावट के पीछे इस श्रेणी के भीतर बड़ा अंतर छिपा था। सबसे बड़ा खंड बने हुए हार्ड सेल्टज़र की बिक्री मात्रा 2025 में 8% गिरी, जबकि फ्लेवर्ड

अल्कोहलिक बेवरेजेज़ यानी FABs में 4% की गिरावट आई। इसी अवधि में RTD कॉकटेल 17% बढ़े और हार्ड टी की बिक्री 5% बढ़ी।

कंपनी ने कहा कि इन अलग-अलग नतीजों से बाज़ार का स्वरूप बदल रहा है और 2030 तक यह बदलाव जारी रहने की उम्मीद है। IWSR का अनुमान है कि 2025 से 2030 के बीच हार्ड सेल्टज़र की बिक्री मात्रा में सालाना चक्रवृद्धि दर (CAGR) से 7% की गिरावट आएगी, जबकि FABs में 3% की CAGR से संकुचन होने की संभावना है। इसके उलट, कॉकटेल और लॉन्ग ड्रिंक का व्यापक खंड 9% CAGR से बढ़ने का अनुमान है और हार्ड टी के 5% CAGR से बढ़ने की उम्मीद है।

इस रुझान से कॉकटेल-आधारित RTD पेय श्रेणी के अग्रणी उत्पादों के और करीब पहुँच रहे हैं। IWSR में RTD इनसाइट्स की प्रमुख Susie Goldspink ने कहा कि बाज़ार ऐसे मुकाम पर पहुँच रहा है जहाँ 2030 तक कॉकटेल, हार्ड सेल्टज़र और FABs का आकार लगभग बराबर हो सकता है। इससे ब्रांड मालिकों के निवेश की दिशा बदल सकती है।

Goldspink ने रिपोर्ट में कहा, “2030 तक कॉकटेल, हार्ड सेल्टज़र और FABs की बिक्री मात्रा करीब-करीब बराबर होने के साथ, निवेश उन क्षेत्रों को प्राथमिकता देकर किया जाना चाहिए जहाँ तेज़ी बन रही है, न कि पुरानी बाज़ार हिस्सेदारी बचाने पर।” उन्होंने कहा, “उपभोक्ताओं ने अपनी पसंद के प्रीमियम उत्पादों के लिए अधिक खर्च करने की इच्छा दिखाई है।”

रिपोर्ट के अनुसार, नवाचार के रुझान भी बदल रहे हैं। हार्ड सेल्टज़र की तेज़ उछाल के दौर में कंपनियों ने बड़ी संख्या में नए उत्पाद पेश किए, जिनमें से कई बाज़ार में टिक नहीं पाए। IWSR ने कहा कि इसके बाद उत्पादक अधिक सोच-समझकर फैसले लेने लगे हैं और पूरी श्रेणी में नए उत्पादों का विकास धीमा हुआ है। इसके बावजूद, बाज़ार के समेकन के दौर में नए उत्पाद पेश करने के लिहाज़ से कॉकटेल और लॉन्ग ड्रिंक मुख्य केंद्र बने हुए हैं।

रिपोर्ट में कहा गया कि हार्ड सेल्टज़र में नवाचार तेज़ी से घटा है और कंपनियों के तेज़ी से बढ़ते छोटे उपखंडों की ओर संसाधन मोड़ने के साथ FABs में भी नवाचार का रुख बदला है। हालांकि, IWSR के अनुसार, कॉकटेल और लॉन्ग ड्रिंक में भी नए उत्पाद अब विकास का मुख्य स्रोत नहीं हैं। 2025 में स्पिरिट-आधारित कॉकटेल और लॉन्ग ड्रिंक की बिक्री मात्रा 53% बढ़ी, लेकिन इस बढ़ोतरी में नए लॉन्च किए गए उत्पादों का योगदान केवल 2% था। कंपनी ने कहा कि ज़्यादातर बढ़त उन ब्रांडों से आई जो पहले से ही दुकानों में उपलब्ध थे।

रिपोर्ट में व्हिस्की-आधारित RTD पेयों को इस बात के उदाहरण के रूप में पेश किया गया कि प्रीमियम उत्पाद किस तरह श्रेणी के प्रदर्शन को बदल रहे हैं। IWSR के अनुसार, 2025 में व्हिस्की RTD पेयों की कुल बिक्री मात्रा 11% घटी, लेकिन व्हिस्की सावर RTD पेय 1,500% से अधिक बढ़े और अब व्हिस्की RTD की कुल बिक्री मात्रा का 66% हिस्सा हैं। Goldspink ने कहा कि यह नतीजा दिखाता है कि अधिक प्रीमियम कॉकटेल स्वरूपों की मांग उन पुराने उत्पादों की कमज़ोरी की भरपाई कर सकती है जिन्होंने कभी इस खंड की पहचान बनाई थी।

IWSR का अनुमान है कि 2030 तक व्हिस्की RTD पेयों में 1% CAGR की बढ़ोतरी होगी, जिसे कंपनी ने व्यावहारिक रूप से स्थिर बताया। लेकिन इस स्थिर समग्र आँकड़े के भीतर, उसे पुराने उत्पादों की तुलना में प्रीमियम कॉकटेल-शैली के उत्पादों की मांग ज़्यादा मज़बूत दिखती है।

एक और बड़ा बदलाव यह है कि उपभोक्ता ये पेय कहाँ खरीद और पी रहे हैं। RTD पेय अब भी ज़्यादातर घर पर ही पिए जाते हैं, लेकिन IWSR ने कहा कि बार, रेस्तराँ और अन्य ऑन-प्रिमाइज़ स्थल अधिक अहम हो रहे हैं, खासकर स्पिरिट-आधारित RTD पेयों के लिए।

IWSR की U.S. Spirit-based RTDs 2026 रिपोर्ट के अनुसार, स्पिरिट-आधारित RTD पेयों की ऑन-प्रिमाइज़ हिस्सेदारी 2020 में 6% से बढ़कर 2026 में 16% हो गई। समूह को उम्मीद है कि 2030 तक यह आँकड़ा 19% तक पहुँच जाएगा। इस अवधि में IWSR का अनुमान है कि ऑन-प्रिमाइज़ बिक्री 12% CAGR से बढ़ेगी, जबकि शराब की दुकानों, किराना

दुकानों और सुविधा स्टोर जैसे ऑफ-प्रिमाइज़ चैनलों में यह वृद्धि 5% CAGR रहेगी।

IWSR के व्यापक RTDs Strategic Study 2026 USA के उपभोक्ता सर्वेक्षण के आँकड़ों में भी ऐसा ही रुझान दिखा। 2026 में 47% उत्तरदाताओं ने कहा कि उन्हें ऑन-प्रिमाइज़ स्थलों पर RTD पेय खरीदना याद है ; 2023 में यह आँकड़ा 37% था।

Goldspink ने कहा कि यह बदलाव अहम है, क्योंकि ऑन-प्रिमाइज़ चैनल प्रीमियम कीमतें स्थापित करने और उन स्पिरिट आधारों की विविधता बढ़ाने में मदद कर सकता है जिन्हें उपभोक्ता आज़माने को तैयार हैं। खुदरा बाज़ार में RTD पेयों में अक्सर वोडका का दबदबा रहा है, लेकिन उन्होंने कहा कि व्हिस्की और जिन-आधारित RTD पेय बार और रेस्तराँ में बेहतर प्रदर्शन करते हैं, जहाँ उपभोक्ता नए प्रयोग करने या अधिक प्रीमियम पेय के लिए खर्च करने को ज्यादा तैयार हो सकते हैं।

Goldspink ने कहा, "स्पिरिट-आधारित RTD पेयों में ऑन-प्रिमाइज़ चैनल, ऑफ-प्रिमाइज़ चैनल की तुलना में दोगुनी तेज़ी से बढ़ रहा है।" उन्होंने कहा, "प्रीमियम पोज़िशनिंग हासिल करने का सबसे तेज़ रास्ता ऑन-प्रिमाइज़ सक्रियता है। यह चैनल वह मूल्य संदर्भ तय करता है जो किसी उत्पाद के साथ खुदरा बाज़ार तक जाता है।"

अध्ययन में एक छोटे लेकिन उभरते उपखंड की ओर भी ध्यान दिलाया गया : ऐसे RTD पेय जिनमें स्पोर्ट्स ड्रिंक्स से जुड़े संकेत शामिल हैं। IWSR इन उत्पादों को FABs में रखता है, लेकिन उसका कहना है कि यह खंड अपनी अलग पहचान बना रहा है। उपभोक्ता ऐसे पेय तलाश रहे हैं जिनमें अल्कोहल के साथ कम चीनी, बिना कार्बोनेशन, इलेक्ट्रोलाइट संबंधी दावे और स्पोर्ट्स पेयों से जुड़े "एड" फ्लेवर हों।

इस बात के समर्थन में IWSR ने WGSN के Food and Drink Signal Map के आँकड़ों का हवाला दिया। इनके अनुसार, दुनिया भर में सोशल मीडिया पोस्टों में खेल या ऊर्जा से जुड़े विषयों और अल्कोहल—दोनों का उल्लेख करने वाली पोस्टों की हिस्सेदारी 2018 से 2026 के बीच तीन गुने से अधिक बढ़कर 0.07% से 0.25% हो गई। इस रुझान में 0.29% के साथ उत्तरी अमेरिका सबसे आगे रहा। जनवरी से अगस्त 2026 के बीच दुनिया भर में खेल या ऊर्जा से जुड़े विषयों और अल्कोहल, दोनों का उल्लेख करने वाली पोस्टों की संख्या 2024 की इसी अवधि के मुकाबले 14% बढ़ी।

IWSR ने कहा कि ये संकेत बेहतर विकल्पों वाले पेय क्षेत्र में Goldspink के शब्दों में "मज़ा और उपयोगिता" देने वाले उत्पादों में उपभोक्ताओं की बढ़ती दिलचस्पी दर्शाते हैं। रिपोर्ट के अनुसार, वोडका RTD पेयों की नई लहर स्पोर्ट्स ड्रिंक से जुड़े संकेतों का इस्तेमाल करके दिन के समय और अनौपचारिक अवसरों के उपभोक्ताओं को लक्षित कर रही है। यह पोज़िशनिंग पारंपरिक कार्बोनेटेड अल्कोहलिक रिफ्रेशमेंट पेयों से अलग है।

निष्कर्ष बताते हैं कि अमेरिकी RTD बाज़ार का अगला चरण पूरी श्रेणी में तेज़ विस्तार से कम और अलग-अलग कीमतों, स्वादों तथा पीने के मौकों वाले खंडों के बीच प्रतिस्पर्धा से अधिक तय होगा। IWSR के अनुसार, ऐसे माहौल में विकास अब व्यापक हार्ड सेल्टज़र मांग के बजाय प्रीमियम कॉकटेल, आसानी से नकल न की जा सकने वाली ब्रांड पहचान और बार तथा रेस्तराँ में मज़बूत मौजूदगी पर बढ़ते तौर पर निर्भर है।