vinetur

ब्रिटिश उपभोक्ता कम शराब खरीद रहे हैं, लेकिन प्रति बोतल या कैन अधिक खर्च कर रहे हैं: व्यापार समीक्षा

संयम और घर पर पीने के चलन से प्रीमियम बीयर, अल्कोहल-मुक्त पेय और रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल की मांग बढ़ रही है

सोमवार, 16 नवंबर 2026



Wholesale Manager में प्रकाशित एक व्यापार समीक्षा के अनुसार, ब्रिटिश उपभोक्ता कम शराब खरीद रहे हैं, लेकिन प्रति बोतल या कैन अधिक खर्च कर रहे हैं। इस बदलाव से बीयर, वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री का मूल्य बढ़ रहा है, जबकि कुल बिक्री मात्रा पर दबाव बना हुआ है। Circana, NielsenIQ, TWC, Drinkaware, SIBA और कंपनियों के खुलासों के आंकड़ों पर आधारित यह विश्लेषण ऐसे बाजार की तस्वीर पेश करता है जिसे संयम, सुविधा की मांग और अधिक महंगे उत्पादों को चुनने की बढ़ती इच्छा ने नया रूप दिया है।

यह बदलाव प्रीमियम बीयर, कम और बिना अल्कोहल वाले उत्पादों, रेडी-टू-ड्रिंक कॉकटेल और स्पिरिट्स के छोटे पैक में

सबसे स्पष्ट है। इसमें स्वास्थ्य संबंधी चिंताएं अहम भूमिका निभा रही हैं। समीक्षा के मुताबिक, ब्रिटेन के Gen Z उपभोक्ताओं में 78% शराब का सेवन घटा रहे हैं, जबकि अल्कोहल वाले और बिना अल्कोहल वाले पेय बारी-बारी से पीने का चलन—जिसे अक्सर 'ज़ेब्रा स्ट्राइपिंग' कहा जाता है—आम होता जा रहा है। ब्रिटेन में अल्कोहल ड्यूटी के पुनर्गठन ने भी कम ABV वाले उत्पादों को बढ़ावा दिया है, खासकर 3.5% ABV या उससे कम वाली बीयर को। इसके चलते ब्रुअर्स इन उत्पादों की अपनी रेंज बढ़ा रहे हैं।

पेय उद्योग के लिए यह बदलाव महज उपभोक्ता रुझान तक सीमित नहीं है। इससे सुविधा स्टोरों, थोक विक्रेताओं और आयातकों के यहां शेल्फ की जगह, पैक के आकार, कीमतों और उत्पादों के मिश्रण में बदलाव आ रहा है। उत्पादक अपनी मुख्य, अधिक बिक्री वाली ब्रांडों को बनाए रखते हुए प्रीमियम ब्रांड, अल्कोहल-मुक्त विकल्प और घर पर पीने के अवसरों के लिए बनाए गए पैक भी पेश कर रहे हैं।

बीयर इस बदलाव के सबसे स्पष्ट उदाहरणों में से एक है। समीक्षा में उद्धृत Circana के आंकड़ों के अनुसार, ब्रिटेन के सुविधा स्टोर चैनल में बीयर का मूल्य £1.7bn है और इसकी बिक्री साल-दर-साल 5.1% बढ़ रही है, जो किराना दुकानों से बेहतर प्रदर्शन है। सुविधा स्टोरों में बीयर की कुल वृद्धि में लेगर की हिस्सेदारी 83% है। रिपोर्ट में उद्धृत कई आपूर्तिकर्ताओं के मुताबिक, इसी दौरान प्रीमियम बीयर इस श्रेणी की वृद्धि का मुख्य आधार बन गई है।

समीक्षा में दिए गए NielsenIQ के आंकड़ों के अनुसार, Heineken UK की 2025 के पूरे साल में ब्रिटेन की कुल बीयर बिक्री के मूल्य में 17.9% हिस्सेदारी रही और उसके बिक्री मूल्य में £10.5m की वृद्धि हुई, यानी 0.2% की बढ़ोतरी। उसकी वृद्धि में Cruzcampo की प्रमुख भूमिका रही, जिसकी बिक्री का मूल्य पिछले वर्ष के मुकाबले 74% बढ़कर बीयर की कुल श्रेणी में 2.7% हिस्सेदारी तक पहुंच गया। Murphy's stout का ऑफ-ट्रेड मूल्य £11.7m है। मार्च 2026 में ब्रुअर ने सुविधा स्टोरों के लिए 4x440ml कैन में 3.3% ABV वाली फ्लेवर्ड बीयर Cruzcampo Sevilla Orange पेश की। यह हल्के पेय विकल्प तलाश रहे उपभोक्ताओं को ध्यान में रखकर बनाई गई है।

Asahi UK ने कहा कि बीयर और लेगर में प्रीमियम ही कीमत का एकमात्र ऐसा खंड है जिसमें वृद्धि हो रही है। समीक्षा में उद्धृत NielsenIQ के आंकड़ों के मुताबिक, छोटे 440ml कैन की बिक्री 9% बढ़ी है, जबकि प्रीमियम 440ml कैन की बिक्री में 29% की वृद्धि हुई है। इस पैक आकार में प्रीमियम ब्रांडों की अब सुविधा स्टोर बाजार में लगभग 74% हिस्सेदारी है। इसी आंकड़ा-समूह से पता चलता है कि बिना और कम अल्कोहल वाली बीयर, कुल अल्कोहलयुक्त पेय बाजार से बेहतर प्रदर्शन कर रही है। इसके चलते आपूर्तिकर्ता Peroni Nastro Azzurro 0.0% जैसे बिना अल्कोहल वाले विकल्प और घर ले जाने के लिए नए मल्टीपैक पेश कर रहे हैं।

रिपोर्ट के मुताबिक, खर्च पर नियंत्रण रखने के साथ-साथ घर पर बेहतर अनुभव बनाने की कोशिश में उपभोक्ता अब घर पर पीने का अधिक सोच-समझकर चुनाव कर रहे हैं। समीक्षा में उद्धृत Drinkaware के शोध में पाया गया कि ब्रिटेन में शराब की 73% बिक्री अब घर पर सेवन के लिए होती है। इससे प्रीमियम बीयर को बढ़ावा मिल रहा है, साथ ही रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों और घर पर मेहमानों की खातिरदारी के लिए प्रचारित मौसमी पेय की बिक्री भी बढ़ रही है।

Global Brands के मुताबिक, ऑफ-ट्रेड में रेडी-टू-ड्रिंक श्रेणी का बिक्री मूल्य 27% और मात्रा 17% बढ़ी है, जो अन्य पेय श्रेणियों से अधिक है। कंपनी ने Hooch और Soopa Hooch की मजबूत वृद्धि के साथ-साथ Margarita और Cosmo जैसे कैन वाले कॉकटेल का विस्तार किया है। उसके अनुसार, इससे पता चलता है कि उपभोक्ता विविधता जितनी ही सुविधा भी चाहते हैं। Brown-Forman भी 2026 के छुट्टियों के बिक्री सीजन के लिए Winter Jack पेश कर रही है। यह 700ml का गर्म करके परोसा जाने वाला सेब और व्हिस्की का पेय है, जिसमें 15% ABV है और जिसकी अनुशंसित खुदरा कीमत £16 है। यह घर पर बिना ज्यादा तैयारी के पेय सेवन के अवसरों पर आपूर्तिकर्ताओं के जोर का एक और उदाहरण है।

क्राफ्ट बीयर और अल्कोहल-मुक्त बीयर की बिक्री भी बढ़ रही है, खासकर सुविधा स्टोरों में। BrewDog द्वारा उद्धृत Circana के आंकड़ों के अनुसार, कंपनी की इम्पल्स क्राफ्ट बीयर श्रेणी में 66% हिस्सेदारी है, जहां सुविधा स्टोरों में बिक्री का 70% हिस्सा IPA का है। समीक्षा के मुताबिक, सुविधा स्टोरों में अल्कोहल-मुक्त बीयर की बिक्री 26.7% बढ़कर

पिछले 12 महीनों की कुल बिक्री में £4m तक पहुंच गई। यह वृद्धि अलग-अलग उपभोक्ता सर्वेक्षणों से मेल खाती है, जिनमें 43% उपभोक्ता शराब का सेवन घटा रहे हैं और 18 से 25 वर्ष की उम्र के लगभग 40% लोग खुद को शराब न पीने वाला बताते हैं। आपूर्तिकर्ताओं का कहना है कि अल्कोहल-मुक्त विकल्प सिर्फ लेगर तक सीमित नहीं, बल्कि बीयर की हर प्रमुख शैली में उपलब्ध होने चाहिए।

संयम का यह रुझान साइडर को भी प्रभावित कर रहा है, हालांकि इसका असर अलग रूप में दिख रहा है। समीक्षा में उद्धृत TWC के आंकड़ों के अनुसार, ब्रिटेन में साइडर की कुल बिक्री मात्रा साल-दर-साल 8% घटी है। NielsenIQ के मुताबिक, मुख्यधारा के साइडर की बिक्री मात्रा 4% और बिक्री मूल्य 5% कम हुआ। Aston Manor ने कहा कि वह बाजार की इस गिरावट के बावजूद बेहतर प्रदर्शन कर रही है और उसकी बिक्री मात्रा में 12% वृद्धि हुई है। उपभोक्ता एक ओर प्रीमियम उत्पाद चुन रहे हैं, तो दूसरी ओर ऐसे कम कीमत वाले विकल्प तलाश रहे हैं जो गुणवत्ता और स्वाद का भरोसा दें। कंपनी ने कहा कि Knights Cider, Crumpton Oaks और Frosty Jack's को उसकी 'प्रीमियम-वैल्यू' श्रेणी में रखा जा रहा है। यह मुख्यधारा के उत्पादों और अधिक स्पष्ट रूप से अलग पहचान वाले विकल्पों के बीच बढ़ते अंतर को दर्शाता है।

Damm UK ने लेगर में भी ऐसा ही रुझान बताया। कंपनी के अनुसार, ब्रिटेन के 54% उपभोक्ता सक्रिय रूप से शराब का सेवन सीमित कर रहे हैं और घर पर 'ज्यादा नहीं, बेहतर' पीने की ओर बढ़ रहे हैं। समीक्षा में उद्धृत NielsenIQ के आंकड़ों के मुताबिक, 2026 में ग्रेट ब्रिटेन के ऑफ-ट्रेड में Damm की बिक्री का मूल्य 17% बढ़ा, जबकि बिक्री मात्रा में 23% की वृद्धि हुई। कंपनी ने अपनी मुख्य और संयम-केंद्रित, दोनों तरह की रेंज बढ़ाई है। इनमें Estrella Damm 0.0% और Daura 0.0% शामिल हैं, ताकि ऐसे खरीदारों को आकर्षित किया जा सके जो प्रीमियम पहचान चाहते हैं, लेकिन अल्कोहल का सेवन घटा रहे हैं।

स्पिरिट्स आपूर्तिकर्ता केवल प्रीमियम उत्पादों पर जोर देकर ही नहीं, बल्कि छोटे पैक आकारों के जरिए भी खुद को बदलते बाजार के अनुरूप ढाल रहे हैं। Suntory Global Spirits ब्रिटेन के सुविधा स्टोरों और थोक बिक्री चैनलों में Jim Beam White, Jim Beam Pineapple और Jim Beam Black Cherry की 35cl बोतलें पेश कर रही है। कंपनी के हवाले से दिए गए Nielsen के आंकड़ों के अनुसार, 20cl से 50cl तक के पैक वाली छोटी व्हिस्की की 53% बिक्री सुविधा स्टोरों में होती है। ब्रिटेन में औसत खरीदारी टोकरी अब £22.20 की है। ऐसे में छोटे पैक खुदरा विक्रेताओं को कम कीमत के विकल्प देने का मौका देते हैं और 70cl की बोतल जितनी शेल्फ जगह भी नहीं घेरते। कंपनी ने कहा कि 2026 के दौरान छोटे पैक में और उत्पाद पेश किए जाएंगे। Jim Beam White और Jim Beam Pineapple के 5cl संस्करण Q1 2027 में आने वाले हैं।

घरेलू उत्पादन और उत्पाद की उत्पत्ति भी बाजार में बदलाव का हिस्सा हैं। समीक्षा के मुताबिक, ब्रिटेन में अब 1,000 से अधिक अंगूर के बाग हैं, जिससे इंग्लिश स्पार्कलिंग वाइन की मांग बढ़ रही है। वहीं, 426 से अधिक डिस्टिलरी स्थानीय स्पिरिट्स उत्पादन के उभार को दर्शाती हैं। बीयर के क्षेत्र में, समीक्षा में उद्धृत SIBA Independent Beer Report 2025 में पाया गया कि 56% उपभोक्ता स्थानीय स्तर पर बनी बीयर चुनने की अधिक संभावना रखते हैं, जबकि 77% ने कहा कि दुकानों और पब जैसे बिक्री स्थलों पर छोटी क्राफ्ट ब्रुअरीज की बीयर उपलब्ध होना महत्वपूर्ण है। क्षेत्रीय पहचान और उत्पाद की उत्पत्ति की कहानियां अब न केवल ब्रुअर्स और पबों के लिए, बल्कि थोक विक्रेताओं के लिए भी अधिक मायने रखती हैं। मार्जिन पर दबाव बढ़ने और कम पीने के अवसरों के लिए आउटलेट्स में प्रतिस्पर्धा तेज होने के बीच उन्हें तय करना है कि किन ब्रांडों का समर्थन किया जाए।