vinetur

नवंबर की शुरुआत में अमेरिका में स्पिरिट्स की बिक्री 1.9% घटी

टकीला और गैर-अल्कोहलिक स्पिरिट्स आगे रहे ; व्हिस्की की बिक्री 5.0% घटी और उपभोक्ताओं की सतर्कता कमजोरी की 65% वजह रही

बुधवार, 18 नवंबर 2026



NielsenIQ की नवंबर 2026 U.S. Spirits Pulse रिपोर्ट के अनुसार, नवंबर की शुरुआत में संयुक्त राज्य अमेरिका में स्पिरिट्स की खुदरा बिक्री में मामूली सुधार दिखा, हालांकि श्रेणी की बिक्री पिछले वर्ष के स्तर से नीचे रही और हैलोवीन के बाद साप्ताहिक बिक्री धीमी पड़ गई।

तैयार कॉकटेल को छोड़कर स्पिरिट्स की कुल बिक्री पर नज़र रखने वाली इस रिपोर्ट के मुताबिक, 7 नवंबर को समाप्त चार सप्ताह में डॉलर के मूल्य के हिसाब से बिक्री पिछले वर्ष की तुलना में 1.9% घटी, जबकि मात्रा में 1.4% की गिरावट आई। NielsenIQ ने कहा कि दोनों मापों में पिछली रिपोर्टिंग अवधि के मुकाबले सुधार हुआ। इससे संकेत मिलता है कि उपभोक्ताओं की खरीदारी में कमी जारी रहने के बावजूद, छुट्टियों के बिक्री सीज़न की शुरुआत में श्रेणी की स्थिति कुछ मजबूत थी।

NielsenIQ ने कहा कि उपभोक्ताओं की सतर्कता और व्यापक आर्थिक दबाव स्पिरिट्स कारोबार पर असर डालने वाले मुख्य कारक बने रहे और श्रेणी की कमजोरी के 65% के लिए जिम्मेदार थे। कंपनी के मुताबिक, पिछली अवधि की तुलना में इस दबाव का असर कम हुआ, जिससे प्रमुख उपश्रेणियों के मिले-जुले प्रदर्शन के बावजूद समग्र रुझानों में सुधार आया।

चार सप्ताह की अवधि के पहले सप्ताह में स्पिरिट्स श्रेणी की बिक्री 515.4 मिलियन डॉलर रही। इसके बावजूद, उस सप्ताह की बिक्री पिछले सप्ताह से 10.3% कम थी। यह मौसमी मांग बढ़ने के बाद हैलोवीन के पश्चात बिक्री के सामान्य स्तर पर लौटने का संकेत है।

रिपोर्ट में बाजार के सबसे मजबूत और सबसे कमजोर हिस्सों के बीच बढ़ते अंतर की ओर इशारा किया गया। टकीला की बिक्री में बढ़त जारी रही ; 7 नवंबर को समाप्त चार सप्ताह में डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री 2.3% और मात्रा 6.8% बढ़ी। रिपोर्ट में गैर-अल्कोहलिक स्पिरिट्स की वृद्धि सबसे तेज रही : बिक्री मूल्य 26.0% और मात्रा 30.6% बढ़ी। दोनों आंकड़े पिछले सप्ताह से बेहतर थे।

खुदरा बिक्री के कई मापदंडों के अनुसार स्पिरिट्स की सबसे बड़ी उपश्रेणी वोडका लगभग वृद्धि की राह पर लौट आई। NielsenIQ ने बताया कि वोडका की डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री लगभग स्थिर रही और 0.1% घटी, जबकि मात्रा 0.3% कम हुई। इस अवधि में वोडका बड़ी उपश्रेणियों में सबसे स्थिर श्रेणियों में से एक रही।

व्हिस्की का रुझान इसके उलट रहा। इस श्रेणी की बिक्री का डॉलर मूल्य और मात्रा, दोनों 5.0% घटीं। NielsenIQ के मुताबिक, पिछली अवधि की तुलना में मात्रा का रुझान थोड़ा सुधरा, फिर भी दबाव जारी रहा। रिपोर्ट में कहा गया कि टकीला और गैर-अल्कोहलिक स्पिरिट्स के अलावा अन्य श्रेणियों में वृद्धि सीमित रही। “अन्य सभी” समूह में डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री 1.9% और मात्रा 2.8% घटी। इस समूह में ब्रांडी, कॉन्यैक, कॉर्डियल्स, जिन, ग्रेन अल्कोहल और रम शामिल हैं।

निर्माताओं में, मापी गई अवधि के दौरान डॉलर मूल्य के हिसाब से Diageo सबसे बड़ा बना रहा, लेकिन उसकी बिक्री 5.4% घटी और केस बिक्री में 59,900 की कमी आई। Sazerac दूसरे स्थान पर रहा और सबसे बड़े आपूर्तिकर्ताओं में उसका प्रदर्शन सबसे मजबूत रहा : डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री 5.5% और केस बिक्री 85,400 बढ़ी। Bacardi तीसरे स्थान पर रहा ; उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 3.8% और केस बिक्री 12,800 बढ़ी।

Tito’s Handmade Vodka बनाने वाली Fifth Generation डॉलर मूल्य के हिसाब से निर्माताओं में चौथे स्थान पर रही। कंपनी की बिक्री का डॉलर मूल्य 7.8% बढ़ा और केस बिक्री में 29,400 की बढ़त हुई। डॉलर मूल्य के हिसाब से शीर्ष पांच निर्माताओं में Suntory Global Spirits भी शामिल रही, हालांकि उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 5.9% घटा और केस बिक्री 42,700 कम हुई।

आकार के बजाय डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री की वृद्धि के आधार पर रैंकिंग करने पर, शीर्ष निर्माताओं में Sazerac पहले स्थान पर रहा, जिसके बाद Fifth Generation और Bacardi थे। Constellation ने भी मजबूत गति दिखाई ; उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 15.6% और केस बिक्री 6,900 बढ़ी। Heaven Hill भी इस सूची में शामिल रही। उसकी डॉलर मूल्य के हिसाब से बिक्री 0.4% बढ़ी, जबकि केस बिक्री 13,900 घटी। इससे संकेत मिलता है कि कीमतों के मिश्रण या प्रीमियमीकरण ने कम मात्रा के असर की भरपाई की हो सकती है।

ब्रांडों में, डॉलर मूल्य के हिसाब से Tito’s Vodka सबसे आगे रहा और सबसे मजबूत बढ़त दर्ज करने वाले ब्रांडों में भी शामिल था। NielsenIQ के मुताबिक, Tito’s की बिक्री का डॉलर मूल्य 6.3% बढ़ा और केस बिक्री में 24,700 की बढ़त हुई। डॉलर मूल्य के हिसाब से Crown Royal दूसरे स्थान पर रहा, लेकिन उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 8.8% और केस बिक्री 16,200 घटी। Jack Daniel’s तीसरे स्थान पर रहा ; उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 6.6% और केस बिक्री 17,400 कम हुई।

डॉलर मूल्य के हिसाब से Don Julio चौथे स्थान पर रहा, हालांकि उसकी बिक्री का डॉलर मूल्य 2.3% घटा और केस

बिक्री लगभग स्थिर रही—इसमें 682 केस की कमी आई। Fireball Whiskey पांचवें स्थान पर रहा ; उसका डॉलर मूल्य 5.9% और केस बिक्री 21,500 घटी।

डॉलर मूल्य के हिसाब से सबसे तेज़ी से बढ़ने वाले ब्रांडों की तस्वीर, कुल बिक्री के लिहाज से सबसे बड़े ब्रांडों से अलग थी। Tito's के बाद Cazadores की बिक्री का डॉलर मूल्य 60.7% बढ़ा और केस बिक्री में 26,500 की बढ़त हुई। W.L. Weller की बिक्री का डॉलर मूल्य 82.6% उछला और केस बिक्री 7,400 बढ़ी। Lunazul Tequila की बिक्री का डॉलर मूल्य 17.7% बढ़ा और केस बिक्री में 13,100 की बढ़त हुई। Svedka की बिक्री का डॉलर मूल्य भी 17.7% बढ़ा और केस बिक्री 51,700 बढ़ी—सूची के ब्रांडों में मात्रा के लिहाज से यह सबसे बड़ी बढ़तों में से एक थी।

आंकड़े संकेत देते हैं कि खरीदार अब भी स्पिरिट्स पर चुनिंदा ढंग से खर्च कर रहे हैं। वे कुछ सीमित ब्रांडों और श्रेणियों को तरजीह देते हुए अन्य जगहों पर खर्च घटा रहे हैं। टकीला और गैर-अल्कोहलिक स्पिरिट्स वृद्धि के प्रमुख क्षेत्र बने रहे, जबकि वोडका स्थिर हुई और व्हिस्की पर दबाव कायम रहा। बड़े आपूर्तिकर्ताओं और खुदरा विक्रेताओं के लिए, रिपोर्ट बताती है कि अक्टूबर के अंत से नवंबर की शुरुआत तक बाजार में सुधार हुआ, लेकिन व्यापक स्तर पर वृद्धि अभी वापस नहीं आई है।

NielsenIQ ने यह रिपोर्ट 7 नवंबर को समाप्त चार सप्ताह की खुदरा मापन अवधि के आंकड़ों के आधार पर तैयार की। इसमें तैयार कॉकटेल को छोड़कर अमेरिका में स्पिरिट्स की कुल बिक्री शामिल है।