vinetur

नवंबर की शुरुआत में अमेरिकी वाइन बिक्री 3.4% गिरी, गिरावट की रफ्तार धीमी

स्पार्कलिंग और गैर-अल्कोहलिक वाइन की बढ़त ने उपभोक्ताओं की घटती भागीदारी से प्रेरित गिरावट के एक हिस्से की भरपाई की

बुधवार, 18 नवंबर 2026



NielsenIQ की रिपोर्ट के अनुसार, नवंबर की शुरुआत में अमेरिकी वाइन बिक्री पर दबाव बना रहा, लेकिन गिरावट की रफ्तार धीमी हुई। स्पार्कलिंग और गैर-अल्कोहलिक उत्पादों की बिक्री में बढ़त जारी रही। रिपोर्ट में 7 नवंबर को समाप्त हुए चार सप्ताह के आंकड़े शामिल हैं।

रिपोर्ट NIQ Full View: US Wine Pulse for November 2026 के मुताबिक, वाइन-आधारित कॉकटेल को छोड़कर वाइन की कुल बिक्री डॉलर के लिहाज से एक साल पहले की तुलना में 3.4% गिरी, जबकि मात्रा में 5.0% की गिरावट आई। NIQ ने कहा कि दोनों आंकड़ों में पिछली रिपोर्टिंग अवधि के मुकाबले सुधार हुआ है। इससे संकेत मिलता है कि पतझड़ के कमजोर दौर के बाद इस श्रेणी में गिरावट कुछ कम हो रही थी।

रिपोर्ट के मुताबिक, साप्ताहिक डॉलर बिक्री 379.7 मिलियन डॉलर रही, जो पिछले सप्ताह से 0.6% कम थी। NIQ ने ताजा आंकड़ों को नवंबर की अधिक स्थिर शुरुआत बताया। इस श्रेणी पर कमजोर मांग का व्यापक दबाव रहा है।

शोध कंपनी ने कहा कि उपभोक्ताओं की घटती भागीदारी बिक्री में कमी की मुख्य वजह बनी हुई है। उसके मुताबिक, गिरावट में 79% का योगदान घटती भागीदारी का था। इसके बाद उपलब्धता में कमी का योगदान 20% और कमजोर प्रचार गतिविधियों का 15% रहा। NIQ ने यह नहीं कहा कि ये आंकड़े एक-दूसरे से अलग हैं, लेकिन उसने उपभोक्ता मांग को सबसे प्रमुख समस्या बताया।

वाइन के विभिन्न खंडों के प्रदर्शन में बड़ा अंतर बना रहा। बाजार में सबसे बड़ी हिस्सेदारी वाली स्टिल वाइन का कुल नतीजों पर असर जारी रहा। स्टिल वाइन की डॉलर बिक्री एक साल पहले की तुलना में 4.3% गिरी और केस बिक्री में 5.5% की कमी आई। फिर भी, NIQ ने कहा कि दोनों आंकड़े पिछले सप्ताह से बेहतर रहे, जो इस खंड में गिरावट की कम होती तीव्रता का संकेत है।

स्पार्कलिंग वाइन की बिक्री मूल्य और मात्रा, दोनों में बढ़ी। डॉलर बिक्री में 2.3% और मात्रा में 1.4% की वृद्धि हुई। बढ़त का यह सिलसिला जारी है और इससे स्पार्कलिंग इस श्रेणी के सबसे मजबूत क्षेत्रों में शामिल हो गई है। गैर-अल्कोहलिक वाइन की बिक्री भी व्यापक बाजार की तुलना में कहीं तेज रफ्तार से बढ़ती रही। NIQ के मुताबिक, गैर-अल्कोहलिक वाइन की डॉलर बिक्री 18.9% और मात्रा 14.4% बढ़ी। यह पहले की अवधियों के मुकाबले थोड़ी धीमी बढ़त थी, लेकिन दोनों आंकड़ों में वृद्धि अब भी दो अंकों में रही।

निर्माताओं की रैंकिंग से पता चला कि सबसे बड़े आपूर्तिकर्ताओं की बिक्री के रुझान एक जैसे नहीं थे। डॉलर बिक्री के लिहाज से Gallo शीर्ष निर्माता बना रहा, हालांकि उसकी बिक्री 0.7% घटी और 56,500 केस कम बिके। The Wine Group दूसरे स्थान पर रहा, लेकिन उसकी डॉलर बिक्री 9.6% गिरी और केस बिक्री में 266,500 की कमी आई। Deutsch Family तीसरे स्थान पर रहा और सबसे बड़े आपूर्तिकर्ताओं में उसका प्रदर्शन उल्लेखनीय था : डॉलर बिक्री 3.6% बढ़ी और केस बिक्री में 16,300 की वृद्धि हुई। Trinchero Family चौथे स्थान पर रहा। उसकी डॉलर बिक्री 3.8% और केस बिक्री 32,200 घटी। Delicato Family Wines पांचवें स्थान पर रहा। उसकी डॉलर बिक्री 7.0% और केस बिक्री 52,000 कम हुई।

डॉलर बिक्री में सबसे तेज बढ़त दर्ज करने वाले निर्माताओं में Deutsch Family ने 3.6% वृद्धि के साथ शीर्ष स्थान Constellation के साथ साझा किया। Constellation की डॉलर बिक्री भी 3.6% बढ़ी और 7,400 केस की वृद्धि हुई। सूचीबद्ध कंपनियों में Delegat USA की प्रतिशत वृद्धि सबसे तेज रही : डॉलर बिक्री 9.8% और केस बिक्री 4,200 बढ़ी। Moet Hennessy USA की डॉलर बिक्री 2.0% बढ़ी और 2,500 केस का इजाफा हुआ। Vineyard Brands ने समूह में आखिरी स्थान पर रहते हुए डॉलर बिक्री में 7.4% और केस बिक्री में 5,600 की वृद्धि दर्ज की।

ब्रांडों के प्रदर्शन से यह भी पता चला कि पूरी श्रेणी में गिरावट के बावजूद उपभोक्ता बाजार के कुछ हिस्सों में खर्च कर रहे थे। डॉलर बिक्री के लिहाज से Josh पहले स्थान पर रहा और बड़े ब्रांडों में इसकी बढ़त सबसे मजबूत रही। NIQ के मुताबिक, Josh की डॉलर बिक्री एक साल पहले की तुलना में 7.6% बढ़ी और केस बिक्री में 41,100 की वृद्धि हुई।

Barefoot डॉलर बिक्री में दूसरे स्थान पर रहा। इसकी बिक्री 1.6% बढ़ी और 41,100 केस का इजाफा हुआ। Bota तीसरे स्थान पर रहा, लेकिन उसकी डॉलर बिक्री 3.3% और केस बिक्री 26,200 घटी। Sutter Home चौथे स्थान पर रहा। उसकी डॉलर बिक्री 3.7% और केस बिक्री 21,000 कम हुई। LaMarca पांचवें स्थान पर रहा और अग्रणी ब्रांडों में इसका प्रदर्शन सबसे मजबूत रहा : डॉलर बिक्री 15.1% और केस बिक्री 22,700 बढ़ी।

डॉलर बिक्री में सबसे तेज बढ़त वाले ब्रांडों की सूची से पता चला कि उपभोक्ताओं की दिलचस्पी अब भी कुछ चुनिंदा ब्रांडों तक अधिक केंद्रित है। Josh 7.6% डॉलर वृद्धि के साथ फिर शीर्ष के करीब रहा। इसके बाद LaMarca की बिक्री 15.1% बढ़ी। सूची में शामिल ब्रांडों में Whitehaven की प्रतिशत वृद्धि सबसे अधिक रही : डॉलर बिक्री 25.2% बढ़ी और केस बिक्री में 9,100 का इजाफा हुआ। Made by James भी सूची में शामिल था। उसकी केस बिक्री में 12,300 की वृद्धि हुई, हालांकि NIQ ने डॉलर बिक्री की तुलनीय वृद्धि का आंकड़ा नहीं दिया। Kim Crawford ने सूची में आखिरी स्थान पर रहते हुए डॉलर बिक्री में 8.0% और केस बिक्री में 6,200 की वृद्धि दर्ज की।

रिपोर्ट से संकेत मिलता है कि वाइन बाजार में उपभोक्ता मांग में व्यापक कमी अब भी जारी है, लेकिन बिक्री में गिरावट इस सीजन के पहले के मुकाबले कम तेज हुई है। 7 नवंबर वाली अवधि के कई आंकड़ों में यह रुझान दिखा, खासकर स्टिल वाइन की अपेक्षाकृत कम गिरावट और स्पार्कलिंग तथा गैर-अल्कोहलिक उत्पादों की लगातार बढ़त में।

NIQ के आंकड़े इस बात के और संकेत देते हैं कि खरीदार पूरी श्रेणी से एकसमान रूप से दूर होने के बजाय अधिक चुनिंदा खरीदारी कर रहे हैं। सबसे मजबूत नतीजे उन क्षेत्रों में दिखे जो खास उपभोग अवसरों और उपभोक्ताओं की नई पसंद से जुड़े हैं, जिनमें स्पार्कलिंग वाइन और अल्कोहल-मुक्त विकल्प शामिल हैं। वहीं, पारंपरिक स्टिल वाइन कारोबार के बड़े हिस्से में बिक्री और केस की संख्या घटती रही, जिससे पूरी श्रेणी में गिरावट बनी हुई है।