vinetur

अमेरिका में तैयार कॉकटेल की बिक्री नवीनतम चार हफ्तों में 4.1% बढ़ी

NielsenIQ के अनुसार, अल्कोहलिक पेय क्षेत्र में वृद्धि का मुख्य इंजन बनी इस श्रेणी में स्पिरिट-आधारित RTD की बिक्री 22.2% बढ़ी

बुधवार, 18 नवंबर 2026



NielsenIQ की नवंबर 2026 Full View रिपोर्ट के अनुसार, 7 नवंबर को समाप्त चार हफ्तों में अमेरिका में तैयार कॉकटेल की बिक्री बढ़ती रही। Halloween के दौरान बिक्री में उछाल के बाद भी उपभोक्ता रेडी-टू-ड्रिंक और रेडी-टू-सर्व उत्पाद खरीदते रहे।

NIQ ने बताया कि नवीनतम चार हफ्तों की अवधि में तैयार कॉकटेल श्रेणी की डॉलर बिक्री एक साल पहले की तुलना में 4.1% बढ़ी। दबाव में रही मात्रा में मामूली वृद्धि लौटी और यह 0.1% बढ़ी। शोध फर्म के अनुसार, मांग का रुझान अनुकूल बना रहा, हालांकि Halloween से जुड़ी मजबूत बिक्री के बाद विस्तार की गति पिछली अवधि के मुकाबले कुछ धीमी हुई।

रिपोर्ट के अनुसार, नवंबर के पहले सप्ताह में इस श्रेणी की बिक्री $260.0 million रही, लेकिन यह पिछले सप्ताह से 13.7% कम थी। महीने की शुरुआत में इस गिरावट के बावजूद, NIQ ने छुट्टियों के बिक्री सीजन से पहले तैयार कॉकटेल को अल्कोहलिक पेय क्षेत्र में वृद्धि का मुख्य स्रोत बताया।

इस श्रेणी के सभी हिस्सों में वृद्धि समान नहीं रही। स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक उत्पाद सबसे मजबूत खंड बने रहे। उनकी डॉलर बिक्री 22.2% और मात्रा 25.4% बढ़ी। वाइन-आधारित कॉकटेल की बिक्री में भी सुधार हुआ : डॉलर बिक्री 6.8% और मात्रा 5.1% बढ़ी। इसके विपरीत, फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेज और सेल्टज़र उत्पादों में गिरावट जारी रही, हालांकि यह पहले की अवधियों की तुलना में कम थी। उनकी डॉलर बिक्री 3.3% और मात्रा 5.7% घटी।

यह रुझान बताता है कि उपभोक्ता अब भी सुविधा और कॉकटेल-शैली के मौकों के नाम पर पेश किए जाने वाले उत्पादों की ओर बढ़ रहे हैं, खासकर स्पिरिट-आधारित उत्पादों की ओर। NIQ ने कहा कि वृद्धि पूरी तैयार कॉकटेल श्रेणी में फैलने के बजाय रेडी-टू-ड्रिंक उत्पादों तक केंद्रित रही।

निर्माताओं में Mark Anthony Brands नवीनतम चार हफ्तों की अवधि में डॉलर बिक्री के लिहाज से सबसे बड़ा विक्रेता बना रहा। उसकी डॉलर बिक्री 1.6% बढ़ी, हालांकि NIQ के अनुसार केस बिक्री 46,700 घट गई। डॉलर बिक्री में Boston Beer दूसरे स्थान पर रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 2.0% और केस बिक्री 272,800 घटी। Anheuser-Busch Inc. तीसरे स्थान पर रहा। उसकी डॉलर बिक्री 5.9% और केस बिक्री 45,600 बढ़ी। इसके बाद Sazerac का स्थान रहा, जिसकी डॉलर बिक्री 5.9% बढ़ी और 43,400 केस की वृद्धि हुई। Gallo पांचवें स्थान पर रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 0.1% बढ़ी और केस बिक्री 13,800 घटी।

वृद्धि दर के आधार पर डॉलर बिक्री में Stateside Brands सबसे आगे रहा। NIQ ने बताया कि उसकी डॉलर बिक्री 116.5% उछली और केस बिक्री 441,600 बढ़ी। इसके बाद Anheuser-Busch और Sazerac रहे, दोनों की डॉलर बिक्री 5.9% बढ़ी। इस माप में Mark Anthony Brands चौथे स्थान पर रहा, जबकि Moet Hennessy USA पांचवें स्थान पर रहा। NIQ ने उसकी केस बिक्री में 5,600 की वृद्धि बताई, लेकिन डॉलर बिक्री की तुलनीय वृद्धि का आंकड़ा नहीं दिया।

ब्रांडों में White Claw डॉलर बिक्री के लिहाज से शीर्ष पर बना रहा। NIQ के अनुसार, White Claw की डॉलर बिक्री 3.0% बढ़ी और केस बिक्री 27,300 बढ़ी। डॉलर बिक्री में 7.6% की गिरावट और केस बिक्री में 245,200 की कमी के बावजूद Twisted Tea दूसरे स्थान पर रहा। BuzzBallz तीसरे स्थान पर रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 6.4% और केस बिक्री 32,800 बढ़ी। Cutwater Cocktail चौथे स्थान पर रहा, जिसकी डॉलर बिक्री 12.1% और केस बिक्री 73,800 बढ़ी। Smirnoff पांचवें स्थान पर रहा ; उसकी डॉलर बिक्री 6.3% और केस बिक्री 57,400 बढ़ी।

NIQ के अनुसार, डॉलर बिक्री में सबसे तेज वृद्धि करने वाले ब्रांडों में Surfside Cocktail सबसे आगे रहा। उसकी डॉलर बिक्री 64.1% बढ़ी और 240,300 केस की वृद्धि हुई। Super Lyte Cocktail दूसरे स्थान पर रहा ; उसकी केस बिक्री 201,100 बढ़ी, हालांकि NIQ ने डॉलर बिक्री में तुलनीय वृद्धि का आंकड़ा नहीं दिया। Sun Cruiser Cocktail तीसरे स्थान पर रहा, जिसकी डॉलर बिक्री 66.5% और केस बिक्री 144,200 बढ़ी। Cutwater Cocktail और White Claw भी डॉलर बिक्री की वृद्धि के आधार पर शीर्ष पांच में शामिल रहे।

NIQ की रिपोर्ट में अमेरिकी खुदरा माध्यमों से बिकने वाले तैयार कॉकटेल शामिल हैं। इसमें स्पिरिट-आधारित रेडी-टू-ड्रिंक और रेडी-टू-सर्व उत्पाद, वाइन-आधारित कॉकटेल, फ्लेवर्ड माल्ट बेवरेज और सेल्टज़र शामिल हैं। नवीनतम आंकड़े दिखाते हैं कि यह श्रेणी अब भी बढ़ रही है, लेकिन इसकी सबसे मजबूत गति स्पिरिट-आधारित उत्पादों में केंद्रित है, जबकि माल्ट-आधारित और सेल्टज़र उत्पाद लगातार पिछड़ रहे हैं।