vinetur

# Golden Vines रिपोर्ट: प्रीमियम वाइन के खरीदार अब अधिक चुनिंदा विकल्प चुन रहे हैं

लगभग 52% उत्तरदाताओं के मुताबिक, खरीदार अब अधिक चयनशील हैं और रुतबे से ज्यादा गुणवत्ता, प्रामाणिकता और उचित मूल्य को तरजीह देते हैं

शुक्रवार, 20 नवंबर 2026



2026 Golden Vines Report के अनुसार, प्रीमियम वाइन और दुर्लभ स्पिरिट्स बाजार के खरीदार अधिक चयनशील हो रहे हैं और रुतबे की तुलना में गुणवत्ता, प्रामाणिकता और उचित मूल्य को ज्यादा महत्व दे रहे हैं। Golden Vines Academy के सदस्यों पर किए गए सर्वेक्षण पर आधारित यह अध्ययन बताता है कि महंगी श्रेणी की बोतलों की खरीद-बिक्री के तौर-तरीकों में व्यापक बदलाव आ रहा है।

रिपोर्ट इस बदलाव को बुनियादी परिवर्तन बताती है। उत्तरदाताओं में से 52% ने कहा कि खरीदारों के व्यवहार में सबसे स्पष्ट बदलाव अधिक चयनशील होकर खरीदारी करना है। वहीं 40% का कहना था कि वर्षों की अति और गलत मूल्य निर्धारण के बाद बाजार को जरूरी सुधार के दौर से गुजरना पड़ रहा है, जबकि 28% ने कहा कि अगर व्यापार जगत उपभोक्ताओं की बदलती अपेक्षाओं के अनुरूप खुद को नहीं ढालता, तो बाजार में और गिरावट संभव है।

इस बदलाव के केंद्र में कम बोतलें खरीदने और इस बात पर ज्यादा ध्यान देने की प्रवृत्ति है कि उपभोक्ता वास्तव में क्या पीना चाहते हैं। रिपोर्ट के मुताबिक, खरीदार वाइन या स्पिरिट की गुणवत्ता और उसके सेवन के अनुभव को अधिक महत्व दे रहे हैं; वे खरीदारी को मुख्य रूप से धन या प्रतिष्ठा के प्रतीक के रूप में नहीं देख रहे।

Golden Vines की आयोजक संस्था Liquid Icons के सह-संस्थापक और मुख्य कार्यकारी Lewis Chester ने कहा कि निष्कर्ष उद्योग में बड़े बदलाव का संकेत देते हैं। उनके अनुसार, कम पीने लेकिन बेहतर पीने की ओर झुकाव, वाइन की प्रामाणिकता और उसका आनंद लेने के अनुभव में बढ़ती दिलचस्पी को दर्शाता है।

रिपोर्ट बताती है कि खरीदारी के पीछे की प्रेरणाएं भी बदल रही हैं। लगभग 27% उत्तरदाताओं ने कहा कि उपभोक्ता निवेश या रुतबे के लिए खरीदारी करने से हटकर निकट भविष्य में आनंद लेने के लिए बोतलें खरीद रहे हैं। रिपोर्ट के मुताबिक, यह चलन युवा खरीदारों में खास तौर पर दिखता है ; उनके लिए वाइन खरीदकर लंबे समय तक तहखाने में रखना अब अधिक विशिष्ट गतिविधि बनता जा रहा है।

रिपोर्ट की सबसे स्पष्ट चेतावनियों में से एक एन प्राइमर को लेकर है—यह लंबे समय से चली आ रही व्यवस्था है, जिसमें वाइन को बोतलबंद और बाजार में जारी करने से पहले बेचा जाता है। केवल 2% उत्तरदाताओं ने कहा कि उन्हें लगता है कि बड़े बदलावों के बिना यह व्यवस्था दोबारा संभल सकती है। वहीं 31% ने इसे व्यावसायिक तौर पर पुराना पड़ चुका बताया और 37% ने कहा कि इसका आधुनिकीकरण जरूरी है।

यह निष्कर्ष संग्राहकों के बाजार से आगे भी अहम है, क्योंकि अग्रिम बिक्री लंबे समय से वाइनरी, व्यापारियों और वितरकों के लिए एक महत्वपूर्ण व्यावसायिक साधन रही है। खासकर उन क्षेत्रों में, जहां कारोबार शुरुआती आवंटन और वायदा-आधारित पेशकशों पर निर्भर करता है। अगर इस मॉडल में खरीदारों की रुचि लगातार घटती है, तो उत्पादकों और विक्रेताओं को मूल्य निर्धारण, बिक्री जारी करने की रणनीतियों और ग्राहकों तक उत्पाद का मूल्य पहुंचाने के तरीकों पर फिर से विचार करना पड़ सकता है।

रिपोर्ट यह भी दिखाती है कि वाइन क्षेत्रों को लेकर भरोसा अब भी एकसमान नहीं है। दीर्घकालिक भरोसे के लिहाज से Burgundy और Champagne को सबसे मजबूत प्रदर्शन करने वाले क्षेत्र बताया गया, जबकि Bordeaux फिर से तीसरे स्थान पर आ गया। यह रैंकिंग संकेत देती है कि बाजार में बदलाव के बावजूद मजबूत ब्रांड पहचान और स्पष्ट विशिष्टता वाले स्थापित क्षेत्र खरीदारों का भरोसा बनाए हुए हैं।

इसके साथ ही, उत्तरदाताओं ने कुछ ऐसे क्षेत्रों की ओर भी इशारा किया जिनकी लोकप्रियता बढ़ रही है। 15% उत्तरदाताओं ने Spain का उल्लेख किया, जबकि Portugal और Piedmont का नाम 8%-8% ने लिया। South Africa को भी ऐसा क्षेत्र बताया गया जिस पर ध्यान बढ़ रहा है। इन जवाबों से संकेत मिलता है कि खरीदार प्रीमियम वाइन के सबसे पारंपरिक केंद्रों से आगे भी अपनी रुचि बढ़ा रहे हैं—खासकर तब, जब उन्हें बेहतर मूल्य या बोतल के पीछे कोई अधिक विशिष्ट कहानी दिखती है।

पेय कारोबार के लिए यह सर्वेक्षण ऐसे समय में मांग के रुझान का संकेत देता है, जब कई उत्पादक और व्यापारी यह समझने की कोशिश कर रहे हैं कि हालिया सुस्ती का कितना हिस्सा चक्रीय है और कितना उपभोक्ताओं की प्राथमिकताओं में गहरे बदलाव को दर्शाता है। ऐसा बाजार, जहां सोच-समझकर खरीदारी करने, तुरंत आनंद लेने और उचित मूल्य को तरजीह मिले, उन वाइनरी और स्पिरिट ब्रांडों के पक्ष में जा सकता है जो खरीदारों के साथ सीधे भरोसे का रिश्ता बना पाते हैं। वहीं, केवल सीमित उपलब्धता, प्रतिष्ठा के नाम पर ऊंचे दाम या पुराने बिक्री प्रारूपों पर निर्भर कारोबार पर दबाव बढ़ सकता है।

Chester ने कहा कि निष्कर्ष उन उत्पादकों और ब्रांडों के लिए अवसर की ओर भी इशारा करते हैं जो बदलाव के लिए तैयार हैं। उनके अनुसार, स्पष्ट कहानी, उत्पाद की उत्पत्ति और उचित मूल्य के सहारे उपभोक्ताओं के साथ सार्थक जुड़ाव बाजार को आकार देने में अधिक महत्वपूर्ण होगा।

कुल मिलाकर, सर्वेक्षण प्रीमियम वाइन और दुर्लभ स्पिरिट्स बाजार की ऐसी तस्वीर पेश करता है जो केवल सिकुड़ नहीं रहा, बल्कि उसका स्वरूप भी बदल रहा है। खरीदार अब भी शीर्ष श्रेणी की बोतलों पर खर्च करने को तैयार दिखते हैं, लेकिन रिपोर्ट के मुताबिक वे अब अधिक सावधानी और जांच-परख के साथ खरीदारी कर रहे हैं और उन्हें इस बात की स्पष्ट समझ है कि वे खरीद से क्या चाहते हैं।