vinetur

$50 से महंगी व्हिस्की की अमेरिकी बिक्री में 4% बढ़ोतरी

कुल व्हिस्की बिक्री 5% घटी, लेकिन $50 से महंगी बोतलों ने 10% से काफी कम बिक्री-मात्रा के बावजूद कुल बिक्री-मूल्य में लगभग 20% योगदान दिया

शुक्रवार, 20 नवंबर 2026



अमेरिका में महंगे ब्रांडों की व्हिस्की लगातार बढ़त हासिल कर रही है, जबकि व्यापक श्रेणी में गिरावट जारी है। गुरुवार, 19 नवंबर को Shanken News Daily ने बताया कि 3 अक्टूबर तक के वर्ष में NielsenIQ द्वारा ट्रैक किए जाने वाले चैनलों में प्रति बोतल $50 या उससे अधिक कीमत वाले ब्रांडों की बिक्री 4% बढ़ी, जबकि व्हिस्की की कुल बिक्री 5% घट गई।

Impact Databank, NielsenIQ और Circana के आंकड़ों का हवाला देने वाली रिपोर्ट के मुताबिक, अमेरिका का व्यापक व्हिस्की बाजार लगातार चौथे साल मात्रा में गिरावट की ओर बढ़ रहा है। हालांकि, टैरिफ और उपभोक्ता मांग के कमजोर माहौल के बावजूद श्रेणी के ऊंचे मूल्य-वर्ग का प्रदर्शन बेहतर बना हुआ है।

यह रुझान सिर्फ व्हिस्की तक सीमित नहीं है, क्योंकि इससे पता चलता है कि कमजोर बाजार में पेय कंपनियों को अब भी

कहां वृद्धि के अवसर मिल सकते हैं। प्रीमियम उत्पाद अपने केस-वॉल्यूम के अनुपात से राजस्व में बड़ा हिस्सा दे रहे हैं। यह स्थिति स्पिरिट्स और शराब की अन्य श्रेणियों में कीमतों, पैकेज के आकार और उत्पाद-पोर्टफोलियो से जुड़े फैसलों को प्रभावित कर सकती है।

Impact Databank के मुताबिक, $50 और उससे अधिक कीमत वाली व्हिस्की अमेरिका में व्हिस्की की कुल मात्रा का 10% से काफी कम हिस्सा है, लेकिन कुल बिक्री-मूल्य में इसका योगदान लगभग 20% है। यानी बाजार का अपेक्षाकृत छोटा हिस्सा कुल खर्च का कहीं बड़ा भाग दे रहा है।

अमेरिका में महंगे व्हिस्की सेगमेंट में मुख्य रूप से $50 और उससे अधिक कीमत वाले बॉर्बन और स्कॉच व्हिस्की, खासकर सिंगल माल्ट, शामिल हैं। Shanken के मुताबिक, देश में बिक्री-मूल्य के लिहाज से Edrington का The Macallan सभी महंगी व्हिस्की में सबसे आगे है और इसका प्रमुख 12-वर्षीय उत्पाद अब भी वृद्धि दर्ज कर रहा है।

रिपोर्ट के मुताबिक, Pernod Ricard का The Glenlivet मात्रा के लिहाज से सबसे बड़ा सिंगल माल्ट स्कॉच बना हुआ है। ब्रांड ने कई नए उत्पाद पेश किए हैं, जिनमें उसकी 12-वर्षीय कास्क-फिनिश्ड श्रृंखला का Provence संस्करण भी शामिल है। 750 मिलीलीटर की बोतल में इसकी कीमत $55 है।

रिपोर्ट के मुताबिक, आयरिश व्हिस्की के ऊंचे मूल्य-वर्ग में Pernod Ricard का Redbreast सिंगल पॉट स्टिल ब्रांड भी मात्रा में बढ़त हासिल कर रहा है।

मात्रा के लिहाज से सबसे बड़ा स्पिरिट्स विपणक Sazerac प्रीमियम अमेरिकी व्हिस्की के सबसे मजबूत खिलाड़ियों में बना हुआ है। Shanken के मुताबिक, $50 से अधिक कीमत वाले उसके कई बॉर्बन ब्रांडों में दो अंकों की मजबूत वृद्धि दर्ज की जा रही है। इनमें W.L. Weller, Blanton's और Colonel E.H. Taylor शामिल हैं।

Sazerac ने Eagle Rare 30 भी लॉन्च की है, जिसे Buffalo Trace Distillery की अब तक की सबसे पुरानी आयु-उल्लेख वाली रिलीज बताया गया है। कंपनी अब 2026 Buffalo Trace Antique Collection जारी कर रही है, जिसमें कई खास बोतलों की कीमत $155 है।

Shanken द्वारा उद्धृत एक अलग ब्रांड रैंकिंग के मुताबिक, 750 मिलीलीटर की बोतल के लिए $50 से अधिक कीमत वाली प्रमुख व्हिस्की की खुदरा बिक्री-मात्रा, 1 नवंबर को समाप्त 52 सप्ताह में Circana द्वारा ट्रैक किए जाने वाले चैनलों में 14.3% बढ़ी। सूची में 10 प्रमुख ब्रांड शामिल थे, जिनकी 2025 में अमेरिका में कुल मात्रा 9-लीटर के 2.03 million cases के बराबर थी।

इस समूह में Colonel E.H. Taylor की खुदरा बिक्री-मात्रा 85.1% बढ़ी, W.L. Weller 78.1% और Blanton's 32.7% बढ़ा, जबकि Eagle Rare में 18.9% की वृद्धि हुई। The Macallan और Johnnie Walker Blue में 2.0% की वृद्धि दर्ज हुई, जबकि Redbreast 1.4% बढ़ा। The Glenlivet 3.1% गिरा, Angel's Envy में 8.4% की गिरावट आई और Woodford Reserve Double Oaked 0.2% नीचे रहा।

बड़े आपूर्तिकर्ता इस सेगमेंट में नए उत्पाद उतारना जारी रखे हुए हैं। Brown-Forman ने अक्टूबर में Woodford Reserve Double Oaked श्रृंखला का विस्तार करते हुए राई का एक संस्करण पेश किया। इसमें अल्कोहल की मात्रा 45.2% है और कीमत $55 रखी गई है। यह नया उत्पाद ब्रांड की ऊंचे मूल्य-वर्ग की श्रृंखला में Double Double Oaked Bourbon के साथ शामिल हुआ है।

Bacardi के स्वामित्व वाले Angel's Envy ने भी अपनी Distillery Series में नया उत्पाद शामिल किया है: Kentucky straight bourbon, जिसे स्टाउट और Amburana के पीपों में फिनिश किया गया है। 375 मिलीलीटर की बोतल की कीमत $55 है।

बाजार में सबसे स्पष्ट बदलावों में से एक छोटे आकार के प्रीमियम पैकेजों का बढ़ना है। Shanken के मुताबिक, महंगाई और कम खर्च योग्य आय के बीच उपभोक्ताओं की बदलती स्थिति में कम आकार की वाइन और स्पिरिट्स की बिक्री बढ़ रही है। व्हिस्की में इससे छोटे आकार की बोतलों में बिकने वाले प्रीमियम ब्रांडों के लिए जगह बनी है। इससे खरीदार कम शुरुआती खर्च में भी जाने-माने ब्रांड खरीद सकते हैं।

अगर कंपनियां पूरी आकार की बोतलों पर छूट देने के बजाय छोटे पैक के जरिए प्रीमियम कीमतों को बनाए रखने का फैसला करती हैं, तो इस रुझान का पेय कारोबार पर व्यापक असर पड़ सकता है। इससे उत्पादकों को उपहार खरीदने वालों और मेहमाननवाजी या खास मौकों के लिए लक्जरी उत्पाद तलाश रहे उपभोक्ताओं तक पहुंचने का एक और तरीका भी मिलता है।

Diageo इस रणनीति पर काम कर रही कंपनियों में से एक है। Shanken ने Johnnie Walker Blue की 200 मिलीलीटर की बोतल का उल्लेख किया, जिसकी कीमत $85 है। यह आकार उन उपभोक्ताओं के लिए है जो कम मात्रा में प्रीमियम उत्पाद खरीदना चाहते हैं।