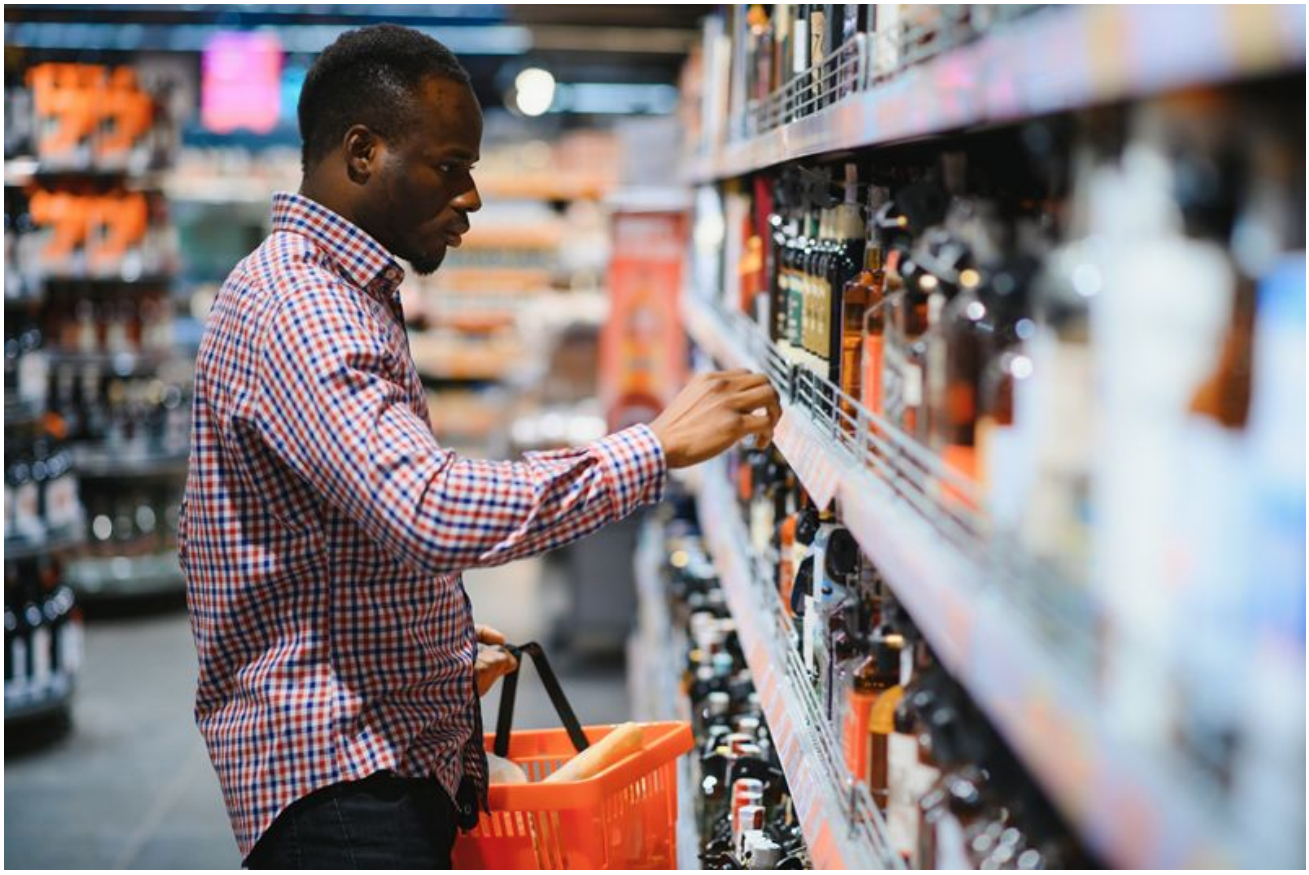
vinetur

Total Wine की वयस्कों के लिए गैर-अल्कोहलिक पेय की बिक्री 75 मिलियन डॉलर के पार

गैर-अल्कोहलिक बीयर अब Total Wine के बीयर कारोबार का 6.5% है, जो अल्कोहल-मुक्त पेयों के मुख्यधारा में बढ़ते चलन का संकेत है

शुक्रवार, 20 नवंबर 2026



Total Wine & More में वयस्कों के लिए गैर-अल्कोहलिक पेय की बिक्री 75 मिलियन डॉलर के पार पहुंच गई है। यह इस बात का संकेत है कि अल्कोहल-मुक्त विकल्पों की मांग अमेरिका के पेय कारोबार में बड़ी भूमिका निभाने लगी है।

Brewbound ने गुरुवार, 19 नवंबर को खबर दी कि गैर-अल्कोहलिक बीयर अब Total Wine की कुल बीयर बिक्री का 6.5% है। यह आंकड़ा बताता है कि खुदरा विक्रेता के यहां यह श्रेणी अब छोटा-सा विशिष्ट उत्पाद वर्ग नहीं रह गई है, बल्कि उद्योग के प्रमुख कारोबारों में से एक में इसकी हिस्सेदारी स्पष्ट रूप से दिखने लगी है।

रिपोर्ट के अनुसार, कंपनी बीयर, वाइन और स्पिरिट्स के विकल्पों में गैर-अल्कोहलिक उत्पादों की अपनी रेंज बढ़ा रही है। इस व्यापक चयन का लक्ष्य उन खरीदारों को अधिक विकल्प देना है जो संयम, सेहत या अल्कोहल-मुक्त अवसरों के

लिहाज से उपयुक्त पेय तलाश रहे हैं। Brewbound के मुताबिक, Total Wine के अधिकारियों ने इस श्रेणी को खुदरा विक्रेता की व्यापक विकास रणनीति और उपभोक्ताओं की अलग-अलग पसंद पूरी करने के प्रयास का हिस्सा बताया।

ये आंकड़े इसलिए अहम हैं क्योंकि Total Wine पेय-अल्कोहल की विभिन्न श्रेणियों में व्यापक पहुंच वाला एक बड़ा विशिष्ट खुदरा विक्रेता है। जब इस आकार की श्रृंखला वयस्कों के लिए गैर-अल्कोहलिक उत्पादों की लगातार बढ़ती बिक्री दर्ज करती है, तो इससे आपूर्तिकर्ताओं के नए उत्पाद पेश करने के फैसलों, वितरकों के श्रेणी के प्रति रुख और खुदरा विक्रेताओं द्वारा अल्कोहल-मुक्त पेयों को दी जाने वाली शेल्फ जगह पर असर पड़ सकता है। खास तौर पर बीयर निर्माताओं के लिए, 6.5% की हिस्सेदारी इस बात का संकेत है कि गैर-अल्कोहलिक उत्पाद बीयर के गलियारे में अब अधिक महत्वपूर्ण जगह ले रहे हैं, न कि केवल उसके किनारे पर रखे जा रहे हैं।

रिपोर्ट की गई कुल बिक्री उपभोक्ता व्यवहार में व्यापक बदलाव की ओर भी इशारा करती है। वयस्कों के लिए गैर-अल्कोहलिक पेयों की लोकप्रियता बढ़ी है, क्योंकि अधिक खरीदार ऐसे विकल्प तलाश रहे हैं जिनसे वे शराब पीने वालों के साथ उन्हीं मौकों में शामिल हो सकें, लेकिन खुद शराब का सेवन न करें। इस बदलाव ने ऐसे उत्पादों के लिए बड़ा बाजार बनाने में मदद की है, जिन्हें पारंपरिक बीयर, वाइन और स्पिरिट्स के स्वाद, पैकेजिंग और सेवन की रस्म का अनुभव देने के लिए बनाया जाता है।

पेय क्षेत्र के लिए यह घटनाक्रम इस बात के प्रमाणों को और मजबूत करता है कि विकास केवल किसी एक विशिष्ट उत्पाद तक सीमित नहीं है। गैर-अल्कोहलिक पेयों के चलन में बीयर सबसे अधिक दिखाई देने वाली श्रेणी बनी हुई है, लेकिन वाइन और स्पिरिट्स के विकल्पों पर Total Wine का जोर दिखाता है कि खुदरा विक्रेताओं को स्टोर के कई हिस्सों में इस श्रेणी को बढ़ाने की गुंजाइश दिखती है। इससे स्थापित अल्कोहल ब्रांडों के लिए नई प्रतिस्पर्धा पैदा हो सकती है, साथ ही अल्कोहल-मुक्त उत्पादों में विशेषज्ञता रखने वाली नई कंपनियों के लिए भी जगह बन सकती है।

Total Wine के आंकड़ों पर उन उत्पादकों की भी करीबी नजर हो सकती है जो यह तय करने की कोशिश कर रहे हैं कि भविष्य में निवेश कहां किया जाए। यदि कोई बड़ा खुदरा विक्रेता गैर-अल्कोहलिक पेयों की बिक्री में लगातार बढ़ोतरी दर्ज करता है, तो आपूर्तिकर्ता इन उत्पादों के फॉर्मूलेशन, ब्रांडिंग और वितरण पर अधिक संसाधन लगा सकते हैं। इससे अधिक स्थापित अल्कोहल कंपनियां भी गैर-अल्कोहलिक उत्पाद श्रृंखलाओं को गौण परियोजना के बजाय अपनी मुख्य पोर्टफोलियो रणनीति का हिस्सा मानने लग सकती हैं।

Brewbound ने बताया कि खुदरा विक्रेता ने इस श्रेणी की वृद्धि को जीवनशैली में व्यापक बदलाव और सेहत को लेकर बढ़ती दिलचस्पी से जोड़ा। मांग के रुझान क्षेत्र, अवसर और उत्पाद के प्रकार के अनुसार अलग-अलग हो सकते हैं, लेकिन नवीनतम आंकड़े बताते हैं कि किसी बड़ी श्रृंखला में यह श्रेणी इतनी अहम हो गई है कि बीयर, वाइन और स्पिरिट्स में उत्पादों की प्रस्तुति और पोर्टफोलियो योजना को प्रभावित कर सकती है। खुदरा विक्रेता इन बदलावों के अनुरूप खुद को ढाल रहे हैं, ऐसे में गैर-अल्कोहलिक उत्पाद उन उपभोक्ताओं को आकर्षित करने की पेय उद्योग की प्रतिस्पर्धा में बड़ी भूमिका निभा सकते हैं जो यह चुनने के अधिक विकल्प चाहते हैं कि वे कब और कैसे पेय का सेवन करें।