vinetur

14 नवंबर तक के चार हफ्तों में अमेरिका में खुदरा वाइन बिक्री 3.6% घटी

छुट्टियों से पहले के हफ्ते में 2.6% की बढ़ोतरी के बावजूद व्यापक गिरावट जारी रही, जिसमें सबसे ज्यादा नुकसान स्टिल वाइन को हुआ

मंगलवार, 24 नवंबर 2026



Wine Industry Advisor द्वारा सोमवार, 23 नवंबर को साझा किए गए NielsenIQ के आंकड़ों के अनुसार, 14 नवंबर को समाप्त हुए चार हफ्तों में अमेरिका की खुदरा वाइन बिक्री में सालाना आधार पर थोड़ी और गिरावट आई। हालांकि, छुट्टियों के मौसम से पहले सबसे हालिया सप्ताह में मामूली उछाल दर्ज किया गया।

आंकड़ों के मुताबिक, वाइन-आधारित कॉकटेल को छोड़कर कुल वाइन बिक्री मूल्य के लिहाज से पिछले साल की तुलना में 3.6% और मात्रा के लिहाज से 5.1% घटी। मात्रा को केसों में मापा गया है। ये आंकड़े अमेरिका में निगरानी किए गए खुदरा बिक्री चैनलों को दर्शाते हैं, न कि देश में कुल खपत को।

स्टिल वाइन में गिरावट अधिक व्यापक रही और यह बाजार पर सबसे बड़ा दबाव डालती रही। एक साल पहले की समान

अवधि की तुलना में स्टिल वाइन की बिक्री मूल्य के लिहाज से 4.5% और मात्रा के लिहाज से 5.7% घटी। इसके उलट, स्पार्कलिंग वाइन में बढ़त जारी रही : बिक्री मूल्य के लिहाज से 2.4% और मात्रा के लिहाज से 1.4% बढ़ी। अल्कोहल-मुक्त वाइन का हिस्सा अब भी छोटा है, लेकिन इसमें सबसे तेज वृद्धि दर्ज हुई ; मूल्य 18.4% और मात्रा 13.7% बढ़ी।

चार हफ्तों के ताजा आंकड़े, 7 नवंबर को समाप्त हुए पिछले चार हफ्तों की तुलना में, गिरावट में मामूली तेजी दर्शाते हैं। उस पिछली अवधि में कुल वाइन बिक्री मूल्य के लिहाज से 3.4% और मात्रा के लिहाज से 5.0% नीचे थी। दोनों अवधियां एक-दूसरे से ओवरलैप करती हैं, इसलिए यह तुलना दो अलग-अलग कैलेंडर महीनों की नहीं है। फिर भी, इससे पता चलता है कि सालाना गिरावट की रफ्तार मूल्य के लिहाज से 0.2 प्रतिशत अंक और मात्रा के लिहाज से 0.1 प्रतिशत अंक बढ़ी।

इसी बीच, रिपोर्ट के सबसे हालिया एक सप्ताह के आंकड़े अल्पकालिक सुधार का संकेत देते हैं। NielsenIQ के आंकड़ों में साप्ताहिक बिक्री 389.6 मिलियन डॉलर रही, जो पिछले साल के समान सप्ताह के 379.7 मिलियन डॉलर से अधिक थी। प्रकाशित कुल आंकड़ों और राउंडिंग के आधार पर यह 9.9 मिलियन डॉलर, यानी 2.6% की बढ़ोतरी थी।

साप्ताहिक बढ़त और चार हफ्तों के कमजोर रुझान के बीच का अंतर बताता है कि छुट्टियों से जुड़ी खरीदारी निकट अवधि में बिक्री को सहारा दे सकती है, लेकिन इससे वाइन श्रेणी में व्यापक संकुचन का रुझान नहीं बदलता। आंकड़े यह भी दिखाते हैं कि जिन क्षेत्रों में अब भी बढ़ोतरी हो रही है, वे इतने बड़े नहीं हैं कि व्यापक बाजार की कमजोरी—खासकर स्टिल वाइन में—की भरपाई कर सकें।

मूल्य और मात्रा में गिरावट के बीच का अंतर बताता है कि उपभोक्ताओं ने एक साल पहले की तुलना में कम केस खरीदे, जबकि राजस्व कुछ बेहतर बना रहा। हालांकि, केवल इस अंतर से महंगाई साबित नहीं होती। उत्पादों के मिश्रण में बदलाव, जैसे अधिक महंगे या प्रीमियम उत्पादों की ओर रुझान, भी भौतिक मात्रा की तुलना में डॉलर में बिक्री को प्रभावित कर सकता है।

ये आंकड़े व्यापार प्रकाशन Wine Industry Advisor ने सोमवार, 23 नवंबर की एक पोस्ट में NielsenIQ के डेटा के आधार पर प्रकाशित किए। NielsenIQ की मूल रिपोर्ट में नवंबर की रिपोर्टिंग अवधि और 14 नवंबर तक की चार-सप्ताह की सांख्यिकीय अवधि दर्ज है। वाइन व्यापार जगत में खुदरा प्रदर्शन के आकलन के लिए इस रिपोर्ट का व्यापक उपयोग होता है, लेकिन इसमें मापे गए खुदरा बिक्री चैनल शामिल हैं—वे सभी जगहें नहीं, जहां अमेरिकी वाइन खरीदते या पीते हैं।

आंकड़ों की व्याख्या करते समय यह अंतर महत्वपूर्ण है। रिपोर्ट देश की पूरी तस्वीर नहीं देती और इसमें चार हफ्तों के आधारभूत कुल आंकड़े या साल-दर-तारीख के कुल आंकड़े नहीं हैं, जिनसे इस अवधि में बाजार के कुल डॉलर या केसों के नुकसान की गणना की जा सके। इसके बजाय, यह उद्योग के प्रमुख बिक्री मौसम में प्रवेश के दौरान खुदरा वाइन कारोबार के मुख्य हिस्सों के प्रदर्शन का विस्तृत आकलन देती है। स्पार्कलिंग और अल्कोहल-मुक्त वाइन में बढ़ोतरी जारी है, जबकि व्यापक श्रेणी सिकुड़ रही है।