vinetur

I cocktail RTD guadagnano quote negli Usa dopo il calo dell’8% dei volumi di hard seltzer nel 2025

Secondo IWSR, i volumi degli RTD sono calati dell’1%, mentre i cocktail sono cresciuti del 17% e i tè alcolici del 5%

venerdì 13 novembre 2026



Il mercato statunitense delle bevande alcoliche ready-to-drink si sta allontanando dai prodotti che hanno trainato la sua prima grande fase di crescita: cocktail in lattina, long drink e tè alcolici stanno conquistando quote a scapito degli hard seltzer e delle bevande alcoliche aromatizzate, secondo un nuovo studio di settore pubblicato da IWSR giovedì 12 novembre.

IWSR, società specializzata in dati e analisi sul settore delle bevande alcoliche, ha riferito che nel 2025 i volumi complessivi degli RTD negli Stati Uniti sono diminuiti dell'1%, dopo diversi anni di forte espansione post-pandemia. Il calo complessivo nasconde però una netta divergenza all'interno della categoria. Gli hard seltzer, ancora il segmento più grande, hanno registrato nel 2025 una flessione dei volumi dell'8%, mentre le bevande alcoliche aromatizzate, o FAB, sono scese del 4%. Nello stesso periodo, i cocktail RTD sono cresciuti del 17% e i tè alcolici del 5%.

Secondo la società, questi andamenti divergenti stanno modificando la struttura del mercato e continueranno a farlo fino al 2030. IWSR prevede che dal 2025 al 2030 i volumi degli hard seltzer caleranno a un tasso annuo composto del 7%, mentre per le FAB si stima una contrazione del 3%. Al contrario, il segmento più ampio di cocktail e long drink dovrebbe crescere a un tasso annuo composto del 9%, mentre i tè alcolici sono attesi in aumento del 5%.

Questa tendenza avvicina i cocktail RTD ai segmenti leader della categoria. Susie Goldspink, responsabile degli approfondimenti sugli RTD di IWSR, ha affermato che il mercato si sta avvicinando a un punto in cui, entro il 2030, cocktail, hard seltzer e FAB potrebbero raggiungere dimensioni simili, modificando le scelte d'investimento dei proprietari dei marchi.

«Con i volumi di cocktail, hard seltzer e FAB destinati a convergere entro il 2030, gli investimenti dovrebbero concentrarsi sui segmenti in crescita, anziché sulla difesa delle quote storiche», ha dichiarato Goldspink nel rapporto. «I consumatori hanno dimostrato di essere disposti a spendere di più per prodotti premium che apprezzano».

Il rapporto segnala anche un cambiamento nei modelli d'innovazione. Durante il picco del boom degli hard seltzer, le aziende hanno lanciato numerosi nuovi prodotti, molti dei quali non sono durati a lungo. Secondo IWSR, da allora i produttori sono diventati

più selettivi e lo sviluppo di nuovi prodotti ha rallentato in tutta la categoria. Nonostante ciò, durante la fase di consolidamento del mercato, cocktail e long drink sono rimasti al centro dei lanci.

Il rapporto rileva un forte calo dell'innovazione negli hard seltzer e un cambiamento anche nell'innovazione delle FAB, mentre le aziende reindirizzano le risorse verso nicchie in più rapida crescita. IWSR afferma tuttavia che, anche nel segmento dei cocktail e dei long drink, i nuovi lanci non sono più la principale fonte di crescita. Nel 2025 i volumi dei cocktail e dei long drink a base di distillati sono aumentati del 53%, ma solo il 2% di tale incremento è riconducibile ai prodotti appena lanciati. La maggior parte della crescita, ha riferito la società, è arrivata da marchi già presenti sugli scaffali.

Il rapporto cita gli RTD a base di whiskey come esempio di come i prodotti premium stiano cambiando l'andamento della categoria. Nel 2025 i volumi complessivi degli RTD al whiskey sono diminuiti dell'11%, ma quelli dei whiskey sour RTD sono cresciuti di oltre il 1.500% e rappresentano ora il 66% di tutti i volumi degli RTD al whiskey, secondo IWSR. Goldspink ha affermato che questo risultato dimostra come la domanda di cocktail più premium possa compensare la debolezza dei prodotti tradizionali che un tempo definivano il segmento.

IWSR prevede per gli RTD al whiskey un tasso annuo composto dell'1% fino al 2030, un ritmo che la società definisce sostanzialmente stabile. Dietro questo dato complessivo piatto, tuttavia, la domanda di prodotti premium in stile cocktail risulta più forte di quella dei prodotti tradizionali.

Un altro cambiamento importante riguarda i luoghi in cui i consumatori acquistano e bevono queste bevande. Gli RTD vengono ancora consumati soprattutto a casa, ma secondo IWSR bar, ristoranti e altri locali stanno assumendo un ruolo più importante, in particolare per gli RTD a base di distillati.

Secondo il rapporto U.S. Spirit-based RTDs 2026 di IWSR, la quota dei consumi nei locali degli RTD a base di distillati è passata dal 6% nel 2020 al 16% nel 2026. Il gruppo prevede che raggiungerà il 19% entro il 2030. Nello stesso periodo, IWSR stima che le vendite nei locali cresceranno a un tasso annuo composto del 12%, contro il 5% dei canali off-premise, come enoteche, supermercati e minimarket.

I dati dell’indagine sui consumatori inclusa nello studio più ampio di IWSR, RTDs Strategic Study 2026 USA, mostrano un andamento simile. Nel 2026, il 47% degli intervistati ha dichiarato di ricordare di aver acquistato RTD nei locali, rispetto al 37% del 2023.

Secondo Goldspink, questo cambiamento è importante perché il canale dei locali può favorire il posizionamento premium dei prezzi e ampliare la varietà di distillati che i consumatori sono disposti a provare. Nel commercio al dettaglio, gli RTD sono stati spesso dominati dalla vodka; nei bar e nei ristoranti, ha osservato, tendono invece a funzionare meglio quelli a base di whiskey e gin, dove i consumatori potrebbero essere più propensi a sperimentare o a pagare di più per una proposta premium.

«Per gli RTD a base di distillati, il canale dei locali cresce a un ritmo doppio rispetto a quello off-premise», ha affermato Goldspink. «Le iniziative nei locali sono la via più rapida per ottenere un posizionamento premium. Il canale stabilisce il riferimento di prezzo che accompagna il prodotto anche nella vendita al dettaglio».

Lo studio ha inoltre evidenziato una nicchia più piccola ma in fase di sviluppo: gli RTD che riprendono le caratteristiche delle bevande sportive. IWSR classifica questi prodotti tra le FAB, ma afferma che il segmento sta sviluppando una propria identità, mentre i consumatori cercano bevande che combinino alcol, meno zuccheri, assenza di gas, richiami agli elettroliti e aromi in «-ade» associati alle bevande sportive.

A sostegno di questa tendenza, IWSR ha citato i dati della Food and Drink Signal Map di WGSN, secondo cui la quota di post sui social media pubblicati in tutto il mondo che associavano temi sportivi o legati all’energia e alcol è più che triplicata tra il 2018 e il 2026, passando dallo 0,07% allo 0,25%. Il Nord America è risultato in testa, con lo 0,29%. Da gennaio ad agosto 2026, il numero di post pubblicati nel mondo che associavano temi sportivi o legati all’energia e alcol è aumentato del 14% rispetto allo stesso periodo del 2024.

Secondo IWSR, questi segnali indicano un crescente interesse dei consumatori per prodotti «divertenti e funzionali», come li ha definiti Goldspink, nell’ambito dell’offerta better-for-you. Il rapporto afferma che una nuova ondata di RTD alla vodka riprende le caratteristiche delle bevande sportive per rivolgersi ai momenti di consumo diurni e

informali, con un posizionamento diverso da quello delle tradizionali bevande alcoliche gassate e rinfrescanti.

I risultati indicano che la prossima fase del mercato statunitense degli RTD sarà meno legata a una rapida espansione dell’intera categoria e più alla competizione tra segmenti con fasce di prezzo, profili aromatici e occasioni di consumo diversi. In questo contesto, afferma IWSR, la crescita dipende sempre più dai cocktail premium, da identità di marca più difficili da replicare e da una presenza più forte in bar e ristoranti, anziché da una domanda generalizzata di hard seltzer.