# Negli Stati Uniti i volumi di alcolici ready-to-drink sono calati dell’1% nel 2025, secondo IWSR

I cocktail a base di distillati sono cresciuti del 17% e gli hard tea del 5%; gli hard seltzer hanno perso l’8%, segnalando uno spostamento verso i prodotti premium

sabato 14 novembre 2026

I cocktail premium ready-to-drink e gli hard tea sono destinati a trainare la prossima fase di crescita del mercato RTD statunitense, anche se la categoria nel suo complesso si sta stabilizzando dopo anni di rapida espansione, secondo una nuova ricerca di IWSR pubblicata venerdì 13 novembre.

L’RTDs Strategic Study 2026 USA di IWSR rileva che nel 2025 i volumi complessivi di RTD negli Stati Uniti sono diminuiti dell’1%. Il calo indica che il mercato si sta stabilizzando dopo il boom post-pandemico, anziché proseguire la crescita generalizzata che aveva sostenuto molti marchi nella prima parte del decennio. In questo mercato più stabile, la ricerca suggerisce che la crescita si stia spostando dai segmenti che in passato trainavano i volumi verso prodotti di maggior valore, in particolare i cocktail premium a base di distillati.

Il segnale più evidente di questo cambiamento arriva dai segmenti consolidati più grandi. Gli hard seltzer, ancora la principale categoria RTD per volume, sono calati dell’8% nel 2025 e IWSR prevede un tasso annuo composto di crescita del -7% fino al 2030. Le bevande alcoliche aromatizzate, un segmento che comprende alcopop e cooler, sono diminuite del 4% nel 2025 e dovrebbero registrare un CAGR del -3% fino al

2030.

Per contro, i cocktail RTD hanno registrato una crescita significativa. Secondo IWSR, i volumi dei cocktail sono aumentati del 17% nel 2025, mentre gli hard tea sono cresciuti del 5%. Si prevede che il più ampio segmento dei cocktail RTD e dei long drink manterrà questo slancio, con un CAGR previsto del 9% fino al 2030. Per le aziende del settore, questo cambiamento potrebbe influenzare le scelte di investimento nei prossimi anni, soprattutto per i portafogli di cocktail a base di distillati rivolti ai consumatori statunitensi, che sembrano sempre più selettivi negli acquisti ma disposti a spendere di più per prodotti che ritengono valga la pena comprare.

Susie Goldspink, responsabile delle analisi sui prodotti RTD di IWSR, ha affermato che il mercato si sta avvicinando a una fase in cui, entro il 2030, i volumi di cocktail, hard seltzer e bevande alcoliche aromatizzate saranno molto più vicini tra loro. A suo avviso, i produttori dovrebbero concentrarsi sulle aree della categoria in crescita, anziché cercare di difendere le quote consolidate nei segmenti in rallentamento. Ha aggiunto che la ricerca mostra come i consumatori siano disposti a spendere di più per prodotti premium che già apprezzano.

IWSR ha indicato gli RTD a base di whiskey come esempio di come questo cambiamento possa manifestarsi all'interno di un segmento in difficoltà. Nel complesso, i volumi degli RTD al whiskey sono diminuiti dell'11% nel 2025, secondo lo studio. I cocktail Whisky Sour RTD, tuttavia, sono cresciuti di oltre il 1.500% e sono arrivati a rappresentare il 66% dei volumi degli RTD al whiskey. Goldspink ha dichiarato che questo andamento segnala una domanda concreta di cocktail premium, anche quando il più ampio insieme di prodotti tradizionali è in contrazione. Ha aggiunto che per gli RTD al whiskey nel loro complesso si prevede un CAGR dell'1%, che lascerebbe il segmento sostanzialmente stabile, ma che questo dato nasconde una crescita più sostenuta nei formati premium da cocktail.

Lo studio ha inoltre indicato il canale on-trade come una delle principali fonti di crescita futura. Secondo IWSR, la quota degli RTD a base di distillati sulle vendite on-trade è passata dal 6% nel 2020 al 16% nel 2026 e si prevede che il canale registrerà un CAGR del 12% fino al 2030. Le vendite off-trade dovrebbero crescere più lentamente, del 5%

nello stesso periodo. IWSR ha riferito che nel 2026 il 47% dei consumatori intervistati ha dichiarato di aver acquistato RTD in bar, ristoranti o locali simili, contro il 37% nel 2023.

Goldspink ha affermato che il canale on-trade cresce a un ritmo doppio rispetto a quello off-trade per gli RTD a base di distillati e offre la via più rapida per costruire un posizionamento premium. Ha spiegato che il canale contribuisce a definire il prezzo di riferimento che può accompagnare il prodotto anche nella vendita al dettaglio. Il canale on-trade potrebbe rivelarsi particolarmente utile anche per i marchi che utilizzano distillati diversi dalla vodka. Secondo IWSR, gli RTD a base di whiskey e gin ottengono risultati relativamente migliori in questo canale, rendendo bar e ristoranti luoghi promettenti per creare domanda prima di puntare con maggiore decisione sui negozi.

Un’altra area segnalata da IWSR è quella degli RTD ispirati alle bevande sportive, che l’istituto classifica tra le bevande alcoliche aromatizzate. Lo studio descrive questa nicchia come un segmento emergente, sostenuto anche da una maggiore visibilità sui social media. Goldspink ha affermato che i nuovi operatori rispondono alla domanda dei consumatori di prodotti che coniugano «divertimento e funzionalità» nell’ambito delle proposte considerate più salutari. Ha citato una serie di RTD a base di vodka che riprendono elementi delle bevande sportive, come gli elettroliti e i gusti «ade», con meno zuccheri e senza carbonazione, pensati per il consumo diurno e le occasioni informali.

Questa tendenza si riflette già nelle operazioni di acquisizione. Nell’ottobre 2026, Constellation Brands ha pagato 75 milioni di dollari per acquisire SpikedAde, un marchio di RTD a base di vodka ispirato al posizionamento delle bevande sportive. L’acquisto suggerisce che le grandi aziende del beverage guardano oltre il maturo mercato degli hard seltzer, puntando su sottosegmenti che potrebbero avere ancora margini di crescita, mentre le preferenze dei consumatori continuano a cambiare tra distillati, bevande affini alla birra e altre categorie orientate alla praticità.