

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 07 JULY 2022

सम्पूर्ण अगरवती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

incenza™

PR™
Mere
Prabhu
Ram
Premium Incense

نیلوفر
Nilofar | नीलोफर

Incenza Sales And Manufacturing Pvt Ltd.

Making Sense With Incense



Shop at :- www.incenza.in

Flipkart | amazon



SACHÉE[®]

Fragrances



SACHÉE[®]

Fragrances

SACHÉE[®]
Fragrances

D-11 & D-12
Mail: sale



Fragrances for
Air Care

The function of air-based fragrances is to create a soothing aroma or envelope the ambience and become part of the environmental design.

Our fragrances for candles, diffusers, incense sticks, automatic machines and air pockets are loved by customers and industrial clients both.



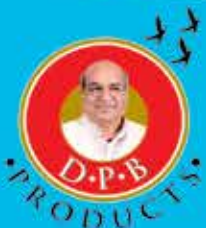
-12, Sector 2, Noida - 201301 Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643
es@sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com



पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अगबत्ती...

KESHAVTM

PREMIUM INCENSE STICK



Mfg. By
DPB PRODUCTS
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
E-mail : feedback@dph.co.in
Web Site : www.dpb.co.in

Mfg.By. & (1) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
I-5, Ispat Nagar Panki
Kanpur-208020

Mfg.By. & (2) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
Sambalpur, Odisha

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667



MRP Crisis

When a product of one brand is found in the market at different prices, the buyer develops a doubt regarding the product being fake or of substandard quality. Today the incense sticks related industry is grappling with MRP war. The crisis regarding MRP starts with the shopkeeper, distributor and agency. Most of the manufacturers associated with the industry reveal that the dealers pressurize them to keep the MRP of a product 50-100% more than the cost price to earn a high margin. This profit sharing is further passed on to the final distribution link, the retailers. Seeing how e-commerce has risen recently, this situation will not last long, as online marketing e-commerce companies like Amazon are delivering products from door to door across the world. In such a situation, e-commerce companies will end the business of dealers and retailers who are sitting between the manufacturer and the customer. Some dealers and retailers also pass on the local products with the same name as the established brand as genuine and pass it to the customer. The leaders of the Dhooop Agarbatti industry say that ultimately the cost is to be paid by the customers and due to fake products, the image of the brand is tarnished. Customers have to buy a product worth Rs.5-6 for Rs.12-15 or end up buying duplicate brands. If this continues, the day is not far when e-commerce companies will wipe out the dealers and the retail traders. In online marketing, consumers have the opportunity to check the brand and quality. There is also an option to return the product if it is defective or not good. In such a situation, the retail trade from the industry may end in the coming time. Another issue is that the companies marketing on large scale through advertisements on TV and other media squeeze the margin of dealers and print lower MRP as their products are high in demand due to brand value. While the other established companies in the industry who do not market as aggressively are pressurized by dealers to print a higher MRP. ■

Editorial

M. A. Farooqui

एमआरपी संकट

बाजार में यदि कोई एक ब्रांड का उत्पाद अलग-अलग कीमतों में मिले, तो खरीदार को निश्चित तौर पर संदेह होगा कि यह उत्पाद नकली है या अच्छा नहीं है। आज अगरबत्ती-धूप से संबंधित उद्योग एमआरपी वार से जूझ रहा है। एमआरपी को लेकर संकट की शुरुआत दुकानदार, वितरक और एजेंसी से होती है। अगरबत्ती व धूप उद्योग से जुड़े अधिकांश उत्पादकों का कहना है कि 5-6 रुपए के प्रोडक्ट की एमआरपी 15 रु रखने के लिए उन पर डीलर का दबाव रहता है। वह 60 से 70 प्रतिशत की मार्जिन लेना चाहता है। इस मुनाफे का बंटवारा वितरण की अंतिम कड़ी रिटेलरों तक जाती है। यह स्थिति अब ज्यादा दिनों तक नहीं चल सकेगी, क्योंकि एमजॉन जैसी ऑनलाइन मार्केटिंग करने वाली ई-कॉमर्स कंपनियां दुनिया भर के उत्पाद घर-घर पहुंचा रही हैं। ऐसे में ई-कॉमर्स कंपनियां उत्पादक और ग्राहक के बीच बैठे डीलर्स और रिटेलरों का धंधा समाप्त कर देंगी। डीलर और रिटेलर इतना ही खेल नहीं करते बल्कि स्थापित ब्रांड से मिलते जुलते नाम वाले लोकल उत्पादों को असली बताकर ग्राहक को दे देते हैं।

धूप अगरबत्ती उद्योग के प्रमुखों का कहना है कि अंततः इसकी कीमत ग्राहकों को चुकानी पड़ती है और डुप्लीकेसी के कारण ब्रांड की वैल्यू खराब होती है। 5-6 रुपए का उत्पाद ग्राहकों को 12 से 15 रुपए में खरीदना पड़ता है। अथवा डुप्लीकेट ब्रांड खरीद लेते हैं। ऐसा ही चलता रहा तो वह दिन दूर नहीं, जब ई-कॉमर्स कंपनियां डीलर से लेकर रिटेलरों का सफाया कर देंगी। ऑनलाइन मार्केटिंग में उपभोक्ताओं को ब्रांड और क्वालिटी चेक करने का मौका रहता है। प्रोडक्ट खराब होने, अच्छा ना होने पर वापसी का भी ऑप्शन रहता है। ऐसे में आने वाले समय में उद्योग से खुदरा व्यापार समाप्त हो सकता है। मार्केटिंग की एक और बड़ी समस्या है कि टी वी पर खूब विज्ञापन देने वाली कंपनियां डीलरों का मार्जिन बिलकुल कम रखती हैं क्योंकि उनके उत्पादों की मांग बहुत अधिक है। लेकिन उद्योग में ऐसी भी बड़ी और स्थापित कंपनियां हैं, जो विज्ञापन नहीं देतीं। ऐसे में उनके ऊपर डीलर एमआरपी ज्यादा प्रिंट करने का दबाव बनाते हैं। ■

Editor
M. A. Farooqui

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Business Co-ordinator
Chandrashekhar Malhotra

Photo Journalist
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
A. Haque

Editor, Publisher & Printer:

M.A. Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,
New Delhi-110092.

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

B-117 A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P.

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

The views expressed in the articles are
author's personal views.

All disputes related to the magazine are
subject to Delhi jurisdiction only.

CONT



EVENTS



- 10 DevDarshan From Samana (Punjab) to A Global Brand
- 14 The Competition is Unseen-Naganand
- 18 No compromise on quality -Vinay S Raj
- 22 From Agarbatti To Cup of Tea
- 26 Cycle Product Launch
- 28 MARKET REPORT
- 30 BRAND NEWS
- 35 Increasing Demand of Haridarshan in Karnataka
- 36 All brands run in Bengaluru, the hub of agarbatti incense industry: Raghavendra
- 37 North Indian brands trending in Bangalore: Shekhar
- 39 अंबाला में नॉर्मल अगरबत्तियों का चलन: भारत कोहली
- 40 पंजाब, हरियाणा में डेनिम की पकड़: सुपर स्टॉकिस्ट राजकुमार गुप्ता
- 42 समाना (पंजाब) से चला देवदर्शन का सिक्का दुनिया भर में जमा
- 46 इन्सेंजा के बढ़ते कदम
- 58 जम्मू-कश्मीर में लोकप्रियता हासिल कर रही लेबंडर की खेती



DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

TRI ETHYL CITRATE (TEC)

CAS: 77-93-0



INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD

ISO 9001, 14001, 22000, 45001, GMP, HACCP Certified

 info@indogsp.com
 +91 72783 65146
+91 98210 83557
 www.indogsp.com



Quality. Service. Reliability.



INDIA's No.1

**सुबह जलाओ शाम जलाओ
चारों दिशाओं को महकाओ**



DEV DARSHAN[®]
Spreading Fragrance Since 1954...

Dhoop, Agarbattis, Dhoop Cones, Hawan Samagri, Dry Dhoop Sticks
Guggal Sambrani Cups & Allied Products

Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh-160002

For Dealers Inquiry 0172-2638665, 094639-98630

apply@devdarshan.info, Online shopping: www.devdarshan.info

An ISO 9001:2015 Company



Mr. Pradeep Kumar Jain, Managing Director and Mr. B. L. Jain, Chairman

DevDarshan

From Samana (Punjab) to A Global Brand

Established in 1954

Counterfeit, local products and fulfilling the needs of an aware consumer are challenges of the industry

- Chairman B.L. Jain

After the country got independence, there was lack employment and business opportunities. During those days more than 80 percent of the population was dependent on agriculture along few jobs in the cities. The, then Prime Minister Pandit Jawaharlal Nehru appealed to the citizens to establish small, domestic, medium and large industries in various sectors. This was to increase and develop self-reliance and production to further create new employment opportunities. PM Nehru's appeal led to the establishment of what we see today as big and successful industries throughout the country. Various companies like Hero Cycles, Liberty Shoes, MDH spices, Nirma washing powder came into existence and all of them had one thing in common, they were all from middle class families. Similarly, in 1954, in Samana, 20 km from Patiala, Punjab, a company set its foot in dhoop and agarbatti industry. It was DevDarshan. All these entrepreneurs had a thing in common, their honesty, principles and hard work. Today their products and companies are number one in the country as well as abroad. The list also includes India's No.1 DevDarshan, dhoop, agarbatti and other products. Even today none can match the quality of DevDarshan Dhoop

The founders aimed to establish DevDarshan in India on the basis of its high quality. Today it has become a global brand. Mr. B.L. Jain, the third generation of DevDarshan, in an exclusive conversation with 'Sugandh India' talks candidly about the history, challenges and success of their family business. The highlights are as follows-

Devdarshan is active in Dhoop and Agarbatti industry since past 70 years. It was started together by our grandfather and father in 1954 in Samana, a town in Punjab. This was a time when people did not have much understanding about business. Pandit Nehru had said that people should set up new industries, this will lead to development of the country and increase employment for the people. Taking inspiration from him, our grandfather

Pradesh, Gujarat, Maharashtra, Bihar, West Bengal, Assam, Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Orissa, Telangana and almost everywhere in the country. A strong network of about 700 big and small distributors, more than 300 sales executives, assistant general managers, ZSM, RSM, ASM, T.M., TI, TO. The whole team is managed by vice president (sales) Mr. S. K. Ganju. in a systematic manner.

DevDarshan is a pioneer brand today and no one can match it, It is due to the principles laid down by our forefathers and the hard work of the employees and the love that DevDarshan gets from the people.



Mr. Jagrit Jain, Managing Director - Mr. B. L. Jain, Chairman - Mr. Pradeep Kumar Jain, Managing Director - Mr. Bhavi Jain, Managing Director

started manufacturing dhoop from home. Everyone in the house used to make it together and sell it to the shops either on foot or on bicycle. After that my father got into business. He would also sell a dozen dhoop and incense sticks throughout the country and local shops. At that time the shops were few and the demand was also low. So the profit was barely there, but my father had an urge to establish DevDarshan as a global brand. He continued to insist on better quality and worked hard to set up the business in the small town. Today by the grace of the God, the hard work of the elders and through his blessings, Devdarshan is one of the top brands in the industry countrywide as well as abroad.

In response to the question regarding DevDarshan's market and network across states?, Mr. B. L. Jain said that DevDarshan is supplied across Punjab, Haryana, Delhi, Himachal, Rajasthan, Jammu & Kashmir, Uttar

Pradesh, Gujarat, Maharashtra, Bihar, West Bengal, Assam, Karnataka, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Orissa, Telangana and almost everywhere in the country. A strong network of about 700 big and small distributors, more than 300 sales executives, assistant general managers, ZSM, RSM, ASM, T.M., TI, TO. The whole team is managed by vice president (sales) Mr. S. K. Ganju. in a systematic manner.

DevDarshan is a pioneer brand today and no one can match it, It is due to the principles laid down by our forefathers and the hard work of the employees and the love that DevDarshan gets from the people.

On the awards received for being a pioneer brand, he said that there are many manufacturers of incense sticks in the country, but no one could compete with our products and because of our quality in 1983 we received Gold Medal, 'Udyog Patra', award from the then President of India, Shri R Venkataraman. Other than this we have received countless awards till now. Another achievement for us is that Film actor Pran loved our products. The level of popularity is that there was a Mr. Pai living in Bangalore. On his visit to Shimla, he fell in love with the aroma of DevDarshan dhoop that the taxi driver was using. He liked its aroma so much that he came straight from the airport to our office and bought it from us. In 1984, as the terrorism took over Punjab, we decided to shift to Chandigarh from Samana.

The production is carried out through different units in Mohali and Chandigarh. From here we supply across the country. We also have a depot in Andhra Pradesh from where we supply to South Indian states.

When asked about how the company deals with the competition in the market, he said that if the competition is too much, but we are not afraid of it, rather it should be healthy. As a pioneer company, we rely on our employees to handle it. Even in the age of machines, we have employees comprising both male and female as per our requirement. We respect our staff a lot and provide them with good wage and various facilities like health care. We also provided them with full food aid during the Corona crisis, as we treat them as assets. Today dhoop and agarbatti industry has manufacturers in every nook and corner, but they do not provide quality. This is how DevDarshan remains ahead of everyone.

Against a question regarding counterfeit products as a major problem, Mr. Jain said that imitations never last, but they definitely harm the brand. He says that when he went to the court in a case of duplication, the judge shook off



the duplicator and said that if you had put the hard work in the right direction instead of copying them, you could have created your own brand. Now you are back to where you started. Why do you chose to produce counterfeit products?

To prevent counterfeit products, the laws which are there should be strictly enforced by the government. As per the law, you cannot touch anyone while walking on the road. Similarly, no one should be able have a name similar to an established product and its brand. People keep on keeping all sort of similar names. The company has to file cases and thus more than 100 litigation files have been created, which are of similar name. The Registrar of Trademarks should not allow products with similar names, so that counterfeit products cannot enter the market. Judgments have also been made in hundreds of such cases, but the law is not strictly enforced. Another similar case if of similar packaging. Even on this, the company has to



Mr. Atul Jain, Managing Director

be careful, use holograms but still the local brands copy. The shop keepers and retailers earn a higher profit through these.

Responding to a question regarding product portfolio, he said that the DevDarshan has around 450 products. They have recently produced 'Chandan teeka'. Apart from this, Roli, Camphor, Kalava, itr, Puja Jyoti, Ghee diya, packaged Ganga water from Gangotri and ghee wicks made from cow's ghee have also been rolled out as pooja items. He told that other than India, DevDarshan's products are exported to various countries like UK, US, Germany, Arab countries, Canada, Australia etc. Nowadays, foreigners have developed interest towards yoga, so they use fragrant incense sticks during Yoga and meditation. Oud is widely preferred Arab countries and lavender and floral aromas are in great demand in other countries. Apart from the traditional floral fragrances, a lot of new fruity aromas are also being preferred.

On how he is doing business in this era of inflation, he said that the company is following the principles laid down by its ancestors that even if there is no profit, the quality will not fall. Today we are majorly working without profit. Keeping an eye on the future. Against the question, whether people are ready to pay more for quality? He said that between the consumer and the manufacturers, there are shopkeepers and distributors. Distributors and shopkeepers dislike if their profit margins come down. Therefore, we appeal to the shopkeepers also that they should change their policy, otherwise online stores like Amazon and online marketing companies will eliminate the retailers. They should adapt to do business at a slightly lesser profit margin. ●



Government should also bring local brands under GST: Pradeep Jain

Pradeep Kumar Jain, younger brother of Mr. B. L. Jain, who plays a major role in DevDarshan Dhooop-Agarbatti business, while joining the conversation told 'Sugandh India' that nowadays youth are demanding new trends in the field of fragrance. The biggest challenge before the industry is local products. Big brands have to incur raw material costs for quality. Huge sales staff, dealers, whole sellers have to be kept. Taxes have to be paid. Employees have to be paid salaries, allowances, health care. This increases the cost and expenses, while the local producers have no such responsibility. Neither the salary of the employees and taxes nor the quality raw materials. They just buy whatever raw incense sticks that are available, put them in whichever cheap readymade perfume and sell them personally. The is a serious issue as how do big brands compete with them?

In response to a question, he said that the big shops do not keep local brands but various small shops do. If we give any of our products for Rs 100, the shopkeeper makes a profit of Rs 10-20, but local brands provide them products for for Rs 60 or 70. The shopkeeper then sells it for Rs 100 and makes a greater profit of Rs 40. The consumer is the one who ultimately gets affected by paying a higher price for a substandard product. Nowadays production is being carried out in every nook and corner of the city. Raw material can be ordered online. Reputed brands have to buy costly raw materials to maintain the quality. They also have a responsibility to provide health wise safe products. All of this increases the cost a lot.

In response to how this can be stopped, he said that it can be stopped if the government registers all the manufacturers in GST. There is currently no mechanism to check quality, but after coming under GST, they will not be able to provide substandard products. The government should make a law to stop this. Also it also affects government revenues as they do not pay any kind of tax. ●



Liberty's handmade
incense sticks
globally popular

Mechanization has
brought revolution,
new laws will
improve the situation



Bangalore based company Shree Vijayalakshmi Agarbatti Company Works was established on 23 March 1947. Today the company's Liberty and Vijaya brands of incense sticks are famous in the country as well as across the globe. Today, after 75 years despite being mechanization of the industry, Liberty brand incense sticks are still handmade with locally sourced natural raw materials and fragrances. Liberty supplies not only in the country but all over the world. Naganand Karupakala, the third generation of and the head of the company, said in an interaction with Sugandha India that today everyone talks about the challenges of the incense sticks industry, but it is unknown as who or what is the real challenge?

He said that from whom the real challenge is to the incense sticks industry is not known. Whether is it the products of local companies or the multinational companies, who are doing aggressive marketing even in small districts with huge amount of money and tremendous work force. Not only this, there are a large number startups who have acquired huge amount of funds

THE
COMPETITION
IS **UNSEEN**
-NAGANAND

along with huge database, which they use indiscriminately. It can also be understood in this way that 'Your immediate competitor is not your friend, your immediate competitor is unknown and unseen'. Just as Nikon Camera company once considered other camera companies like Canon as its competitors, but the real challenge it faced in the end was from smart phones! Today, in the form of a smart phone, there is a camera in every hand and the market of digital/casual cameras has ended. Talking about the history of the company, Nagananda told that his grandfather had come from Chintamani, a village 30 km from Bangalore. Initially he used to work in a clothing store. Seeing his tact, a gentleman associated with marketing field told him that you should start your own business. Following his advice, my grand father took up a sales job in an incense sticks company and used to go on marketing tours throughout the month. The owner of the company did not pay him the salary as promised. Once, when he was going to Kolkata by train for sales, a man associated with the fragrance industry asked him about incense sticks and presented him with an offer to do business. He came back home and then left the job. He had no money for the business. So my grandmother gave her jewelry and with that money grandfather started the business and named the company after his younger sister Shri Vijayalakshmi. After 7-8 years of hard work, he was able to buy back the jewels for my grandmother.

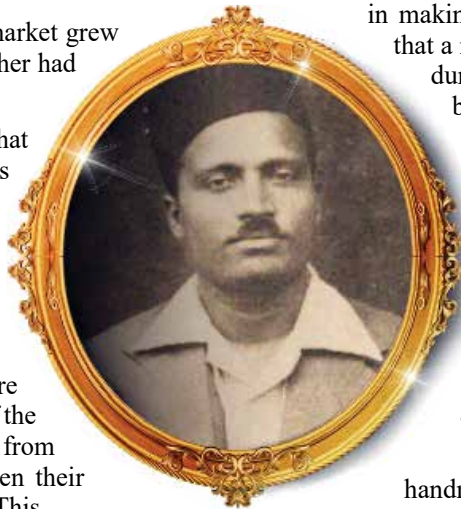
Narrating the story of his grandfather's struggles and principles, Nagananda said that even today old suppliers tell that he himself used to roll incense sticks and even did so during the business meetings. His only basic mantra was that there is no shortcut to earn money. Earn money with respect and even today we all follow the same path. He first launched incense sticks in fragrances like sandal, rose and jasmine in the bunch packing. Later on, the Liberty Agar



be gradual improvement and it will be better for both the country and the industry. The results of the new rules related to the cultivation and use of bamboo in the country will be seen in the next two-three years, because the bamboo which is being cultivated will be ready in by that time. After that only its utilization will be decided. Millions of women and men work in this industry. Our own firm employs 85% women and everyone's future will depend on it. On Liberty's new products, he said that we started with Potpourri, Aroma Oil, Diffuser, Fragrance sachet a few years ago for home fragrance, but paused due to Covid but now it has been resumed. He said that in the past years, incense sticks are no longer a mere product of worship. Its demand has increased as a lifestyle, spa, meditation and mood and room freshener. In foreign countries, the room freshener used come with gas which harms the ozone layer and the environment. As an alternative, people are now using incense sticks. A customer from Iran shares how he uses incense sticks when they invite people over dinner as the fragrance makes the guests feel good and positive. This trend has increased. On the issues and difficulties faced in making handmade incense sticks, Naganand said

product was launched. Gradually our market grew in Kerala and West Bengal, as grandfather had contacts there from initial times.

Responding to a question, he said that at present, there are about 1,500 products of Liberty being sold in the domestic and foreign markets and most of them are exported. He said that the export products are made only as per the demand and choice of the consumers. The focus was on exports for the initial 20 years. Today Liberty brands are exported to about 55 countries. Many of the people who work with us overseas are from Grandfather's time and today their even their third generation is in business with us. This is also because company does not change distributor unless there is a major dispute. It is also a matter of honesty, loyalty and trust. We have many products in the domestic market as the demand is different from place to place. The company's white stick brand, which includes incense sticks, cones and dhoop, is sold in most of the markets in India. These products are popular in various packaging such as zippers and boxes. On the question related to the marketing and sales of the company, he said that the company has a sales team that delivers the products to the retailers in the market, we also conduct sales meet annually with the distributor in every state. On the question regarding new laws for the industry, he said that the incense sticks of Rs 5 and Rs 10 are vanishing from the market. The market of Rs 5 is already over. Now the same is happening for Rs.10 as well. He said that 'Make in India' is looking tough for the industry today, but after 2-4 years the situation will get much better. For the last 40-50 years, the people of the industry were in a comfort zone. Raw materials were available from abroad and there were no rules and regulations, but now the government has made rules. Raw material has to be sourced locally. Bamboo is also a big challenge, but now the situation is changing. There will



Shri Karupakala Lakshmaiah Shetty
(1912-1983)

that a revolution has come in the agarbatti industry during the last 10 years. Machines have made a big difference and the whole nature of business has changed. Multinational companies, who have a lot of funds have also hopped in, whereas earlier it was a very small domestic industry. There was a certainty, but now it is not. The big companies with machines have started making incense sticks on a large scale, which is a big turning point but still the trend of handmade incense sticks is very much presence in the country as well as abroad.

He said that Flora incense sticks are handmade and there is still a huge demand for traditional handmade incense sticks all over South India including Karnataka, as their quality cannot be matched by machine made incense sticks. Handmade incense sticks are made in our company and some semi automatic machines are also used. Even today, in our perfumes, the raw batti is dipped by hand, because that fragrance cannot come from the machines and neither can that kind of raw material be used on the machines. This is the reason why handmade is still number one in aroma and quality.

In response to a question, he said that it is not that only machine made incense sticks will prevail. There are still people who love handmade. So both will work. Similarly, due to bamboo being considered inauspicious, the demand for dhoop has increased in comparison to incense sticks. The cone trend has also started. The dhoop market has grown by 20 percent in the last few years. But still it is lacking behind incense sticks. The trend of dry stick has also started. He told that Liberty's incense sticks are in the range of Rs 5 to Rs 200. Now the production cost of Rs 5 higher than the MRP, due to the increasing price of raw materials, but the demand for cheap will always remain in the market. ●



BLUEBELL
FRAGRANCES & FLAVORS
MANUFACTURER & EXPORTER

Amol

Agarbatti fragrances

*Maximum Dilution
Maximum Diffusion*



- *Agarbatti Perfumes*
- *Dhoop Batti Perfumes*
- *Masala Agarbatti Perfumes*
- *Incense Cone Perfumes*
- *Flora Agarbatti Perfumes*
- *Sambrani Perfumes*

Manufacturing Fragrances For.....

Deodorant : Perfume Spray • Room Fresheners *
Detergent : Soaps • Shampoo • Floor Cleaners • Handwash*
White Phenyl • Candle & Diffusers • Industrial Perfumes
Agarbatti • Water soluble fragrance

Office : Sector J-381, World Bank Colony, Barra,
Kanpur-208027 Uttar Pradesh, India

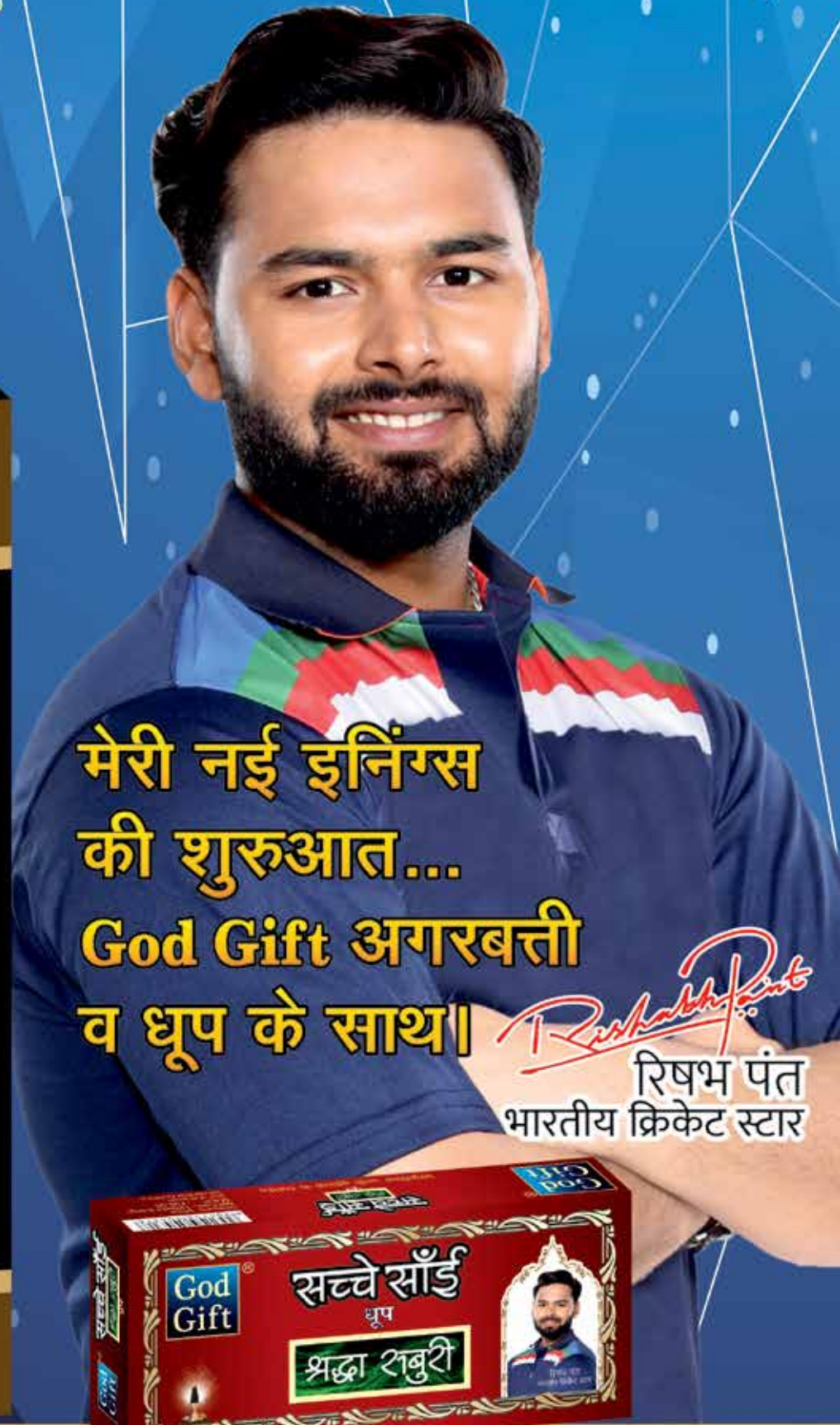
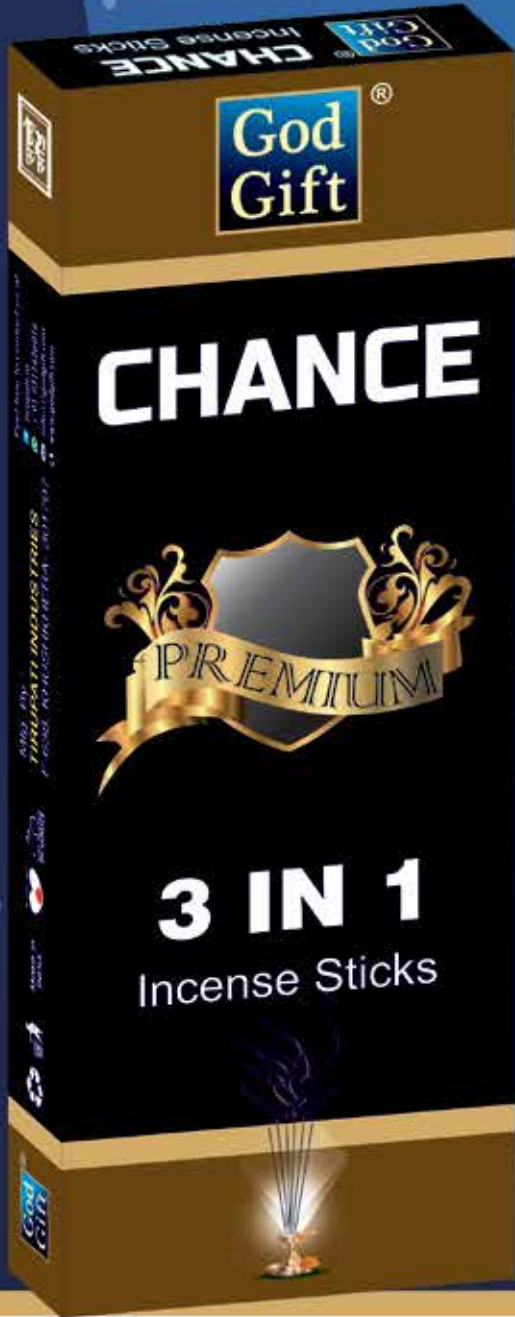
E-mail : info@fragrances-flavors.com
bluebellff@hotmail.com

website : www.fragrances-flavors.com

Contact : +91 9839959158
+91 7080809949
+91 5122680153



God Gift®



मेरी नई इनिंग्स
की शुरुआत...
God Gift अगरबत्ती
व धूप के साथ।

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

D-139, 1st Floor, Above ICICI Bank, Shankar Road Market, New Rajinder Nagar, New Delhi -110 060

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



NO COMPROMISE ON QUALITY -VINAY S RAJ

Vinay S Raj, head of Karnataka Aroma, in an exclusive conversation with 'Sugandh India' shares that it was founded with a vision. Our ancestral solvent business in Bangalore, Karnataka was doing well. Initially, we used to provide the incense sticks industry with raw materials. One day we received a proposal for distribution of Aroma Chemicals which was in great demand in Bangalore, so we accepted. Then we started supplying Aroma Chemicals outside Karnataka as well. We

Karnataka Aroma is a leading provider of a wide range of ingredients including Solvent, Essential Oils, Fragrances, Natural Oils to the fragrance industry companies in the country with an aim to supply high quality products to all its customers. The company is currently providing Aroma Chemical products to India from multinational companies like BASF, Takasago, Symrise and from many countries including Indonesia, Spain, France. Karnataka Aroma was established 20 years ago, with its parent company Karnataka Chemical Industries, being in the solvents business for past 50 years.

started acquiring commodities from many multinational companies especially companies like BASF, Takasago, Symrise. After this we started with Natural Oil and as per the demand, the product portfolio was diversified. Also, to strengthen the service and distribution network, warehouses were opened in Bangalore as well as in metros like Chennai and Mumbai and then the work increased, but we never compromised on quality.

In response to a question, he told that his father was active in this business for 50 years and his only principle was that one should never compromise on the quality and measurement. Today, adhering to the same principle, the company is supplying on a large scale from South India to the northern states as well. Our delivery system is also a big reason for this success. All the order booking that are received till 6 pm are dispatched on the same day. Our customers themselves state that our service is faster than the traders in Mumbai and elsewhere. Apart from this, the company emphasizes that cheap raw materials should not be used to earn more profits. We

prefer to use expensive raw material to maintain best quality, because there is no shortcut to success. The product portfolio is increasing with time and demand. We also emphasize on new and improved ingredients. Earlier we used to deal only in Fragrance and Flavor, but now supplying Natural Aroma Essential Oil as well. Together with our manufacturers, we provide good quality commodities as per the demand in the Indian market. For this we also order goods from various countries including Indonesia, Spain, France, etc. We only procure goods from the best manufacturers. Also, we always maintain and keep our inventory high so that our customers never feel the impact of shortage of commodities.

The main objective of the company has always been customer satisfaction and we continuously work on it. We have a very well trended team backing us up, who are like family members and work with full dedication. The company does not give them any target, but they work with full capacity, ability and strength for the betterment of the company. He said that BASF manufactures very high quality products. Apart from this, there is also Symrise. We have been getting a lot of support from all of them. There is a demand for good fragrance in the agarbatti industry, for that we have been continuously getting the best fragrances from these companies. German companies never compromise on quality. So through them we give the best products.

On Sugandh India's question on how the company is dealing with the increase in raw material prices? Vinay said that the times are difficult, but our customers also understand it. For those who are our permanent customers, we provide them with accurate market reports and cost information, so that they do not suffer. They also know that the prices are increasing continuously. There has been a problem in the supply chain of ingredients. To tackle this, we have increased our storage capacity from 30 days to 75 days. Keeping more stock than necessary, so that there is no shortage in supply. Although this is increasing the cost, but it has to be done so that the supply chain of the products of the customers is not interrupted.

On the question about the trend and demand for new fragrances has increased in the new generation? He said that the company continues to work on this. We discuss with our customers. Information on market demands, trends and requirements is obtained through various channels.



The information that we get from our customers, we pass on to our manufacturing companies. Along with this, we also pass on the new ingredients that our manufacturers bring or the ingredients to improve the existing products, as samples to our customers. In this way, new products and ingredients are brought according to new trends and demands.

On the future plans related to incense sticks industry, he said that there are plans to improving the supply chain, providing better ingredients, better molecules and 100% natural oil. The way the demand for quality products is increasing in the agarbatti industry is a good sign. There was a slight interruption due to the Covid. Festivals and celebrations were not taking place, but now everything has opened up and things have started afresh. He said that the company has

set up a warehouse on 6 acres as per the requirement of the market. Storage facilities are being increased further so that the consumers do not face shortage of raw materials. Transport facilities are being increased. Efforts are being made to supply molecules in ISO tanks instead of barrels. Work is being done on how to provide best quality molecules without reducing the quality and at cheap rates.

On the question related to the challenges faced by the incense sticks industry, he said that there are challenges in

all types of business. The agarbatti industry is also facing challenges for the last four-five years. Earlier there was no excise tax on it, but now GST has been imposed. Due to demonetization the industry suffered a lot. Then the imposition of ban on bamboo has also created difficulties. In this way the industry has been facing and fighting the challenges continuously for 5 years.

In response to the question related to the policies of the government, he said that for example, there are many such raw materials which are used in both fragrance and flavour. Now even though we are using it only for fragrance but still it needs go under the checks of Food Safety and Standards Authority of India (FSSAI). FSSAI has now intensified the investigation. This is causing initial problems. But in a way it is also good. There has to be a quality check somewhere. The industry will also learn from this and prepare itself according to the new circumstances.

In response to a question, he said that we initially we supplied solvents through Karnataka Chemical Industries, but now we also into Aroma Chemicals, Rubber Chemicals, Plastic Granule Division of Indian Oil Corporation, and also supplying Food and Pharmaceutical Ingredients. Along with this, we have a diverse portfolio. ●



Manufacturer of **Industrial Perfumes**

— OUR FRAGRANCES FOR —

**Agarbatti | Personal Wash | Home Care | Toiletries (Hair, Skin, Deos)
Fabric Care | Gutkha Compounds | Sweety Supari Compounds etc**



JJ KANTI BHAI COMPANY

Jain Street, Kannauj-209725, India

Mob.:+ 91 9889873227 ; +91 9044963187 (Tushar Jain)

+ 91 9415147028 ; +91 9369469005 (Kantilal Jain)

Email: jjkantibhaico@gmail.com | jjkantibhai_company@rediffmail.com

AYURSTAR⁵⁵⁵TM

AGARBATTI



Also available in other Fragrances

SIGNATURE

CHAMPA

MOGRA

CHANDAN

3IN1 ROYAL

LAVENDER

All Fragrances available in Eco boxes of ₹ 50/- in 125gm
& Hanging pouches of ₹ 12/- in 25gm

For Trade Enquiry : +91 73979 06555, +91 98909 19171

☎ 1800 233 1555 🌐 www.ghodawatconsumer.com

FROM AGARBATTI TO CUP OF TEA

Incenza diversifying from incense to pooja items to beverages

INCENZA is a conglomerate of leading professionals and management experts from various fields with the main objective to fill the almost vacant space in the premium incense sticks market. The premium incense sticks market has been lying untapped for almost fifty years due to the presence of cheaper products. Incenza is determined to change the current trend in the industry through unique and natural products like incense sticks, bamboo-free incense sticks, dhoop, incense cones, ghee diyas and many more products under its brands Mere Prabhu Ram, Nilofar and Incenza.

The organization is poised to take innovative steps for sales and distribution using e-commerce platform and latest IT software, a strong digital presence through strong market presence and targeted digital advertising by electronic media.

With an aim to provide the best products to its consumers, Incenza has come up with unique products keeping public health in mind. Started during the COVID pandemic and the lockdown period, Incenza has carved a niche for itself by creating a strong presence in the market with innovative and health-friendly products. Following are the exclusive products under the brand Incenza.

Incense sticks: Scents of Earth, 100 percent natural incense sticks, with pleasant eco-friendly colors soaked in the best scented essential oils from around the world like Nagpur Oranges, French Lavender, Madagascar Vanilla etc. These incense sticks are absolutely safe for the lungs along with being a wonderful companion in aromatherapy.

Mere Prabhu Ram: Chaardhaam incense stick with eco-friendly colors is made from the aroma of essential oil and water from the holy streams of Chaardhaam.

Ghee Diyas: Cow ghee diyas handmade from pure cow ghee and do not contain any additives. The big size wicks burn for about 40 minutes. Packed in food grade plastic containers and are easy to use. Must and perfect, hassle free ghee diyas for worship sessions.

Nilofar: Al-Shukr is a premium collection of four Arabic/Oriental fragrances that create a soothing atmosphere everywhere. It is also frequently used by consumers in aromatherapy. While 'Azaan' is a stick with a pleasing musky aroma, 'Ibadat' is a scented incense with spicy notes. Rose Oudh (Bakhoor) 'Dua' mesmerizes with its fragrance and 'Rahmat' containing the floral fragrance of 'jasmine' provides a feeling of divine bliss. Packed in an attractive and beautiful box and made from pure essential oils, these incense sticks are lung friendly and completely safe for overall health.



“Ready to stir the market with healthy and tasty beverages,”

After creating a buzz in the fragrance market, Incenza is now all set to make a bang with its range of beverages. The new Incenza range of teas includes Kadak, Premium and Gold. Various tea premixes that require only hot water along with coffee premix, turmeric milk (with jaggery) and chocolate milk premix etc. These Incenza products are available in both packaged and envelope pouches. It can be shipped anywhere in India as per the selection and requirement of the consumers. Treat yourself to the best of Assam tea, Darjeeling tea, best and purest spices, chocolate, coffee and fruits are all natural and best for health.



Incenza Drinkit: Incenza Drinkit is a range of hydrating and nutritious beverages with goodness of fruits, fiber, vitamins and more. Easy to carry. Simply empty the sachet in a glass, add water and mix well. Your super energy fruity and fresh drink is ready.

Flavours of India: A green tea range from Incenza, which is enriched with best quality ingredients. It is prepared by blending India's finest young tea leaves and buds for a herbal, even, smooth tea flavour. The range consists of the finest teas of India, that are flavourful and healthy, and further form interesting blends with 100% natural ingredients. Get an inviting and de-stressing hot cup of beverage in seconds. Just dip the green tea blend bag you like in a hot cup of water and you are ready to step towards health and wellness.

Incenza Gold Chai: A super premium blend of long aromatic green leaf tea and traditional tea leaves of Upper Assam, that is refreshing, aromatic and full of antioxidants. Incenza Gold tea is packed with polyphenols, enzymes, amino acids, minerals, pigments, carbohydrates, methylxanthines and volatile flavors and aromatic compounds that make for a pleasant appearance, a great flavor and aroma to make your tea drinking sessions special every time, anytime.

Incenza Premium Chai: It is a wonderful blend of CTC tea with long flavourful green leaf tea and green cardamom full of fresh aroma and antioxidants. Picked from gardens of Assam, this tea is sure to boost your mood and carry you throughout the day.

Incenza Kadak Chai: Antioxidant-rich Assam CTC with added 20 per cent longer green leaf tea. A unique blend of CTC and green leaf tea for the colour and flavour of both.

Chai On The Go: Chai On The Go from Incenza keeps you refreshed with your favorite beverage wherever you go. The easy-to-carry pack can be carried anywhere. With five variants namely Masala Tea, Ginger Tea, Masala Tea Sugar Free, Cardamom Tea, Kesar Tea you can choose your taste according to your mood, season or event. The tea leaves of Assam are blended with the freshest ingredients sourced from renowned places and come to you in a premixed form (with sugar, milk and more) and ready in a minute.

Milk on the Go : Incenza Milk on the Go comes with the goodness of milk for your entire family. It is loaded with the goodness of protein, calcium, jaggery, vitamin-D, minerals and electrolytes. You can choose between Choco-Latte or Turmeric Milk as per your choice. The pack is easy to carry anywhere, saving time and money.

Chai Daily: Incenza Chai Daily aims to make the lives of the consumers easier. Tear off the affordable premix tea sachets and make cardamom tea, ginger tea, kadak chai and masala chai in a jiffy by simply adding hot water and get ready to conquer the world with new energy.

Daily: Incenza Daily brings you power packed favorite drink with all the goodness of milk, easy to carry and pocket friendly pouch. Choose from hot choco-lattes and filter coffee to your liking. Just add hot water and your delicious drink is ready in 60 seconds.

All the products in the Incenza Tea range such as Incenza Ginger Tea, Incenza Cardamom Tea, Incenza Masala Chai, Incenza Darjeeling Black Tea and Incenza Gold Tea are also available in PET containers of 250 gm. ●



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

Corporate Office : 62, Chand Ganj Garden, Lucknow-226024, Uttar Pradesh, India

Factory: G-17, 1-A, UPSIDC Chinhath Industrial Area, Deva Road, Lucknow-226019

Email: info@rsfragrances.com, rishi@rsfragrances.com, sagar@rsfragrances.com

Mobile: +91-9838003800, +91-9628811112 • Fax: +91-522-2230032 | Web: www.rsfragrances.co.in

CYCLE PRODUCT LAUNCH

Inspire the present and future generations with fragrance : Arjun Ranga

Products made from flowers collected from temples

Cycle Pure, the world's largest incense sticks company, launched products from the Heritage, Flute and Pushkarni range of incense sticks in Indore and Varanasi. Heritage and Flute incense sticks were launched in Indore on 26th May, followed by Pushkarni in Varanasi on 7th June. The Heritage range has been launched with an aim to revive and patronize the ancient beautiful Indian art styles.. On the other hand, Flute Agarbatti has an attractive range of fruit and floral fragrances. Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbatti Group was present at the launch at both Indore and Varanasi.

Indore: Heritage and Flute range



On 26th May, Heritage and Flute Range of incense sticks were launched in an event organized in Indore. Arjun Ranga, Managing Director, Group said, "As a brand, we strive to provide hope and inspiration to the present and future generations of India through our fragrances, while also providing great products to our millions of consumers across the globe.

Cycle Pure Products Group has created a new range of Heritage Agarbattis in a traditional way using original Base Batti, aimed at reviving and patronizing ancient beautiful Indian art styles like Madhubani Folk Art, Warli Folk Art, Santhal Tribal Art and Sanjhi Folk Art. According to Mr. Ranga, buying each packet of these new range of incense sticks helps the artists of these heritage styles. The company aims to help preserve the opulent and traditional art styles through the heritage range of incense sticks.

On the other hand, the Flute range is inspired by the wealth of nature and its fruits and flowers, whose fragrance will give new energy to the hearts, minds and homes of the customers. It includes 9 fragrances of Aamrasiya, Gulabiya, Lavani, Pushpah Phala, Nimboori, Coconeer and Shiuli. All the ingredients used in all the products of cycle incense sticks are procured properly and keeping in mind the environment. All the carbon produced during the manufacturing of its products is compensated, as the company has received the Zero Carbon Manufacturer's Certificate.●

Varanasi : Pushkarni Agarbatti



The Pushkarni was launched by Shri Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbatti in the presence of Shrikant Mishraji and Neeraj Pandeyji, Chief Archak of Kashi Vishwanath Temple in Varanasi on 7th June. The Pushkarni Agarbatti is made using the sacred flowers of the temple. The Cycle Agarbatti group is currently collecting flowers from the Chamundeshwari Temple, Lakshmi Venkataramanaswamy Temple, Nandeshwar Temple in Mysore and using them in incense sticks. In addition to Mysuru temples, Cycle Pure has begun collecting sacred flowers offered in Varanasi temples for Pushkarni products. Handcrafted by women and infused with divine fragrance, the Pushkarni range of products includes incense sticks, sambrani, cones and dhoop. Speaking on the occasion, Mr Ranga said that As a brand, we believe what is divine stays divine. We constantly work on innovation based on sustainability to offer our customers a value-creating prayer experience with every Cycle product. Lakhs of devotees visit these famous Mysuru temples every month and offer tonnes of flowers to the deities. Identifying potential in these temple-blessed flowers, we created Pushkarni to enhance the life and purpose of these sacred flowers. The divine fragrance is long-lasting and ideal for daily puja, rituals, meditation and yoga. Through our new range of products we aspire to connect with the younger generation which is our conscious consumers who lean more towards brands that are sustainable.

Shrikant Mishraji, the chief archak of the temple said that it is a pleasure to be a part of the inauguration of Pushkarni in this ancient holy city. The efforts of Cycle Agarbatti Company to give a new life to the flowers of the holy temple are commendable. Tons of flowers are offered every month in the temples here. Now they can be used properly.

Archak Neeraj Pandeyji, Kashi Vishwanath Temple, added that upcycling temple-blessed flowers enhances their purpose and divinity. It is heartening to note that these holy flowers continue to spread their fragrance in the form of Pushkarni divine agarbathi. ●

The Mysuru-based NR Group was founded by Shri N. Ranga Rao in 1948. A true visionary and philanthropist, Shri. Ranga Rao created the ubiquitous Cycle Pure Agarbathi which has today become the largest selling incense stick brand in the world. From a home-grown enterprise, NR Group has evolved into a successfully run business conglomerate with established presence in India and abroad.

Cycle Pure Agarbathi is the only agarbathi company in India certified as the Carbon Neutral Manufacturer by the UK-based The Carbon Neutral Company—the leading provider of carbon reduction solutions in the World. A champion of environment-friendly practices, the company has set up recycle corrugated boxes at relevant units and ensures the usage of natural ingredients that are IFRA certified aroma materials and are not harmful to the environment or health. ●

MARKET REPORT

BENGALURU

-Mixed Agarbatti and dhoop market in Bengaluru.

-Agarbattis from ₹ 5 to 50,000



Bengaluru produces and supplies high quality premium incense sticks on a large scale not only in India but across the globe. Here incense sticks of 5 rupees a packet to even 50,000 rupees a stick are produced. Apart from cheap and expensive, Agarbattis, dhoop, cones, dry stick of other Indian states are sold here as well. Sugandh India, during its survey of the Bengaluru market, found that despite being a major metropolitan city, it does not have a premium market like Mumbai and Delhi, but a mixed one. IT professionals who come here from all over the country prefer their state brands. This is also because they are more familiar and prefer them. At the same time, a large population here also tries local products. Bengaluru has been a hub of fragrance industry due to the large scale production of sandalwood in Karnataka and availability of sufficient raw natural material for incense sticks industry. There is such a widespread trend of sandalwood that other fragrances do not find a place with the consumer. Other than Sandal fragrances like Oud, Lavender, Rose, Champa also work well. Newer fragrance trends like fruity and perfume have a very negligible market share.

The average price range of incense sticks ranges from 5 to 150- 200 rupees but there is no upper price limit to premium incense sticks. A leading company, Orkay Fragrances even manufactures a single incense stick for Rs.50,000.

Thus the market in Bangalore is neither majorly high premium nor only economical. The market here is mixed. The businesses have been affected by the Covid and due to the rising inflation, consumers are now reducing the purchase of non-essential products. Its effect is visible in the fragrance industry like other industries. In Bangalore the top selling Agarbatti brands includes Cycle, Zed Black, Mangaldeep, Darshan, Big Bell, Balaji, Moksh Swarna Champa, Aashika, , Parimal Mandir, Liberty, Orkay ,

Haridarshan, Padmini, Ullas and other local brands. Apart from this, the main market is of 10, 15 and 20 rupees brands. Talking about the dhoop, major market is of 10 sticks for ₹10, with fragrances of Lavender, Sandal, Rose and Champa. Dhoop brands from Tamil Nadu have a good market here. People are also prefer Zed Black, Lakshmi and Hari Darshan. The market price of dhoop is majorly of 10, 20 and 50 rupees. Hari Darshan's wet dhoop has a good market share with mostly North Indians being its consumers. The market share of Incense sticks is 70% and comparatively that of dhoop and other products of the industry is 30% in Bangalore. Apart from this, Samrani Cups very popular in the market. The brands like Lotus, Aradhana, Sugandhi, Nandani, Tapasya and Camel dominate the market and average price of the market is, around ₹100. Packaging wise all sort of packaging is accepted in bangalore including zippers and boxes. Distributors say that the market of incense sticks has come down significantly.●

*Note:The prices and quantity/weight mentioned are as of June 2022 or as mentioned by the respective companies



Fragrance that makes brands popular

Fragrance & Compounds for

Incense Sticks

Wet Dhoop Sticks

Perfume Boosters


Dry Dhoop

Soaps & Detergents


Spa

For More Details

KELKAR FOODS & FRAGRANCES

 8530899815

Sh. No. 1, Amit Residency 412, Shaniwar Peth Near Mandar Lodge Pune-411030

 020 24487432

BRAND NEWS



A single stick of Orkay Premium Gold Chandan Agarbatti costs ₹ 50,000

It comes as a surprise to many how high can the price of a mere incense stick can be. The Bengaluru based Orkay Fragrances makes the most premium incense sticks that one cannot even imagine. Recently it revealed a single stick costing a whopping Rs.50,000. The Orkay Gold Chandan Pure Mysore Incense stick comes in a specially crafted wooden box paired with a beautiful elephant shaped stand for the premium stick. The company along with it also gives a certificate of privilege on the purchase. The company also makes other lesser priced premium incense products starting from Sandal Wood Extra Premium Sticks at a price of ₹105 for 10 which is among company's highest demanded products and the range includes 12 fragrances like Lavender, Rose, Natural, Musk, etc. The company manufactures most of its premium products based on sandalwood fragrance. The other high premium products from company include Orkay Fine Chandan, a single stick incense stick costing Rs 6250, Orkay Silver Chandan at a price of ₹25000 for a single stick. The demand of such products is among VIPs and ultra rich for personal as well as luxury gifting purposes. Orkay offers a range of Chandan and other fragrances for Rs.550 for 10 sticks and Orkay Oud in pack of 10 sticks for ₹1000. All the products from Orakay are very premium, natural and handmade. ●



*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June 2022 or as mentioned by the respective companies



Shah Fragrance & Flavours



Manufacturers & Supplier of :

All kinds of Agarbatti,
Indian Attars, Perfumery Compound
& Tobacco Compound, etc

For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100

BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ

E-mail : shakirali05749@gmail.com



DevDarshan Pure Gangajal gaining popularity

DevDarshan Dhooop and Agarbatti Company, a pioneer in the trade launched its Shuddh Gangajal, four months back. The product comes in 1 liter Gangajal at a cost of ₹ 150 while the 300 ml pack is available for ₹ 50. The specialty of the product is that it is packed and supplied directly from Gangotri. Its attractive packaging and the Gangajal kept in it is absolutely clear and crystal. The product is being well-liked. ●



DevDarshan launches 'Indume Lifestyle' perfumes

Devdarshan, a pioneer in dhoop and agarbatti industry is now entering the high quality perfume industry under the brand 'Indume Lifestyle'. The company is bringing out a vast range of body perfumes and deodorants. With fragrance similar to that of European perfumes, but at a much affordable range of Rs 700 to 1200. The perfumes are made in such a way so that the customer and the people around him feel relaxed due to the fragrance. The perfumes are getting good response from the market and have also turned out to be a good option as a return gift during marriages in place of sweets. ●



Liberty's white incense, cones, incense sticks grow in popularity

Shree Vijaya Lakshmi Agarbatti Work's Liberty White sticks is a very popular brand pan india. The brand comes with Incense sticks, dhoop and cones which are all liked by consumers. The product is available pan india in difference packagings of both, pouch and zipper. the price of the liberty white stick products range from Rs 12 to Rs 250. 220 gram pack for ₹ 125 is very popular. The family pack available in pouch, is priced from Rs.12 to 250. Established in 1947 in Bangalore, Liberty Company's products are mostly handmade and are mostly exported. ●

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June 2022 or as mentioned by the respective companies



Uphill demand of Incenza Mere Prabhu Ram “Chhaardhaam”

The demand for Mere Prabhu Ram Chhaardhaam, a product of the leading incense sticks brand Incenza, is increasing uniformly across the country. The formulation of Mere Prabhu Ram chhaardhaam Agarbatti with amazing natural fragrance has been done keeping in mind the Hindu religious traditions exactly as the brand name. Mere Prabhu Ram chhaardhaam is a pan India brand of Incenza, made with pure natural ingredients. The product, along with making the surroundings fragrant, gives a spiritual divine relief to the mind that cannot be defined in words. The MRP of its wholesale box is Rs 600. Each wholesale box contains 12 packets and each packet contains 40 incense sticks. Righteousness starts flowing in the mind only after seeing the packet of Mere Prabhu Ram Chhaardhaam decorated with the pictures of Badrinath, Kedarnath, Yamunotri Dham and Gangotri Dham. Not only are the pictures of these four major pilgrimage sites of Sanatan Dharma inscribed on the packets, but the holy water of these four major pilgrimage centers has also been used in the manufacturing of these incense sticks. There is absolutely no use of charcoal in these and the agarbatti is bamboo less. During the manufacturing, special emphasis has been given on purity, completely following Hindu religious traditions and 100% natural colors and pure essential oils have been used. The feeling of pilgrimage places, the wonderful aroma that fills the mind with righteousness and the adherence to purity are the main reasons behind the steady growth of this incense sticks brand. As per Sugandh India’s market survey the demand for Mere Prabhu Ram brand is increasing steadily across the country. ●



Haridarshan Temple Range dhoop launched in Karnataka

Haridarshan Seva Ashram Pvt Ltd Delhi has launched Haridarshan Temple range of Dhoop in Karnataka some time back. Haridarshan Temple Range has both dhoop and incense sticks. It is a premium range of products that come in 3 fragrances namely Sandal, Rose and Gold. It is available in both Zipper and Box. Sandal fragrance is demanded higher in Karnataka. As per the market reviews just like other Hari Darshan products, this product is becoming more popular among North Indians in south but gradually gaining popularity in South Indian customers as well. The retail pack of dhoop of 100 grams costs ₹ 80. The Agarbatti pack of 12 sticks costs ₹60. The wholesale pack of dhoop comes with 6 packets of 100 grams at a priced at ₹480 whereas The wholesale pack of agarbatti with 12 packs of 12 sticks each costs ₹720. ●

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June 2022 or as mentioned by the respective companies



Good demand for Darshan Black Stone in many states

Darshan International Bangalore's Darshan Black Stone is widely demanded in most of the states of the country. Its presence is strong in both dhoop and agarbatti. The agarbatti is available in both Zipper and Box. The wholesale pack of Agarbatti contains 12 retail packets. The zipper pack comes at ₹ 60 for 95 grams. The larger retail pack is priced at ₹125 and comes with a scheme of 170g plus 12g and 4 free dhoop. The 35 grams pack is priced at ₹25. The Wholesale Pack of Dhoop contains 12 packets of 18 grams each. The company's brand ambassador is film actress Vidya Balan and this has boosted its marketing. ●



Bharat Vasi Agarbatti is Parimal Mandir's crown jewel

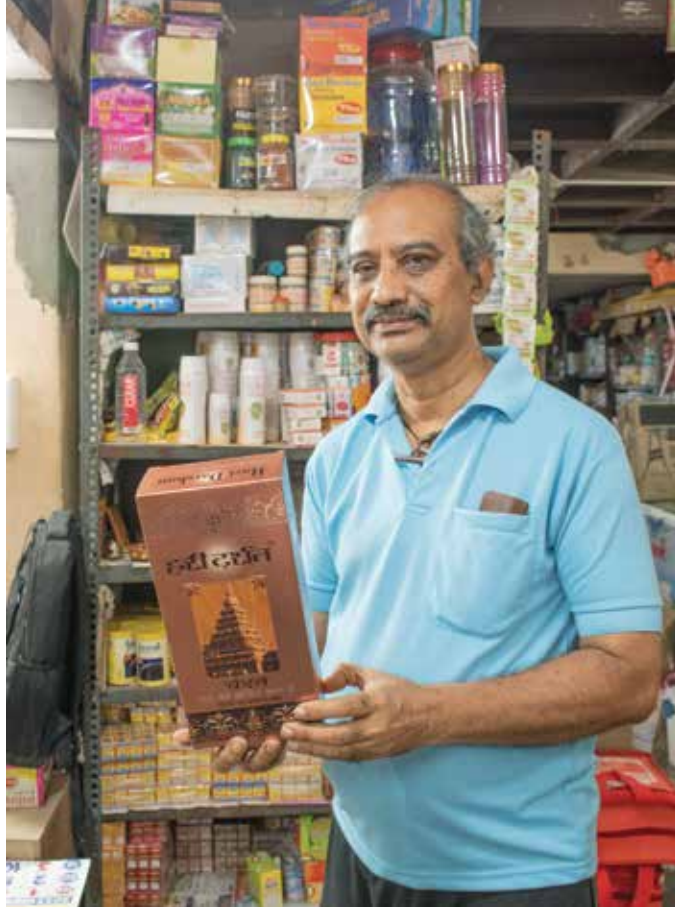
Parimal Mandir, Bengaluru is one of the oldest and reputed name in the agarbatti industry. All the brands of this company are unmatched in their quality. Parimal Mandir Bharat Vasi agarbatti is the crown jewel of the company. The brand is company's highest demanded product and available all over India. Bharat Vasi was launched in 1994 in Kolkata. Due to its quality and excellent aroma, Bharatvasi Agarbatti made its place among the consumers across the country in a very short time and is now the best selling incense stick product of the company. Bharat Vasi is the perfect blend of flowers and well balanced notes which makes it the fragrance of India. It is available in all categories including Agarbatti, Cone, Dhoop and Wet Dhoop and comes in different packaging of Box, Zipper, Hanging Pouch. ●

100 year old brand Jamuna agarbatti was honoured by Maharaja of Mysore

The Mysore Agarbatti Perfumery Company is one of the pioneer agarbatti companies in the country. Its oldest and most popular product is Jamuna Agarbatti, which is about 100 years old. Its popularity can be gauged from the fact that in 1933, the Maharaja of Mysore honored the product with a gold medal during Dussehra ceremony held at the Mysore Palace. Mysore Agarbatti Perfumery Company's Jamuna Agarbatti costs Rs 135 for 50 grams. It comes in the category of premium products and is completely handmade. ●



*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June 2022 or as mentioned by the respective companies



Increasing Demand of Haridarshan in Karnataka

Velachami Trading Company was started in 1930 in Bangalore. The current director of the company, T Rajendran, has been the super stockist for Hari Darshan Company in Karnataka for 25-30 years. According to him, Karnataka is a hub of dhoop and incense sticks, but there is no market domination of any company or brand. All the brands sell here. Hari Darshan is very popular here. Company's wet dhoop product have a great market in north india which is why it also popular among North Indians living in Karnataka.

In a conversation with Sugandh India, Rajendran said that the 3 major brands in the market are Cycle, Mangaldeep, Zed Black followed by many other including Moksha Company's Swarna Champa. He told that there is also a huge sale of pooja items here. When asked about Hari Darshan's marketing support, Rajendran said that the company has a sales team and schemes. Very soon the company is going to send a team of salesmen along many schemes to follow. He said that Hari Darshan has many products running in the market here. The company has around 300 to 400 products, out of which he sells 50. Rajendran explains that while Hari Darshan Dhoop is popular among North Indian people living here, the



company's Chandan Tika and Chandan Kumkum Tika are more popular among South Indians.

Haridarshan's 4 in 1, dhoop products like Gulab, Chandan, Lavender, Mogra etc. are very popular among North Indians living here, especially during festivals. He supplies Haridarshan products all over Karnataka. For this, 50 wholesalers have been appointed in Bangalore and 50 more in the entire state. He told that many Samrani stick brands from Tamil Nadu also run in Bangalore and among them he sells of Nandi, Camel, and Lotus. Hari Darshan's new products premium dhoop and incense sticks under Temple range launched just a few months back. This dhoop and incense sticks range is available in Sandal, Rose and Gold fragrances. Rajendran said that the Sandal fragrance has the highest demand in south Indian markets. ●

Mr. T. RAJENDRAN

M/s. VELLACHAMY TRADING COMPANY
Shop: 348, Avenue Road, Bangalore-560 002

Ph.: +91-95351 79856, +91-93412 27393



All brands run in Bengaluru, the hub of agarbatti incense industry: Raghavendra

Bengaluru, the capital of Karnataka, is a hub of the agarbatti and dhooop industry. Therefore, along with local products, other major brands from across the country also sell well here. All types of premium and normal brands run in Metropolitan City of Bengaluru. Premium quality incense sticks and incense products are in trend due to the large number of IT professionals and management people who come here to work from outside, but this is not a market like Mumbai and Delhi. Sai Guru K Raghavendra, one of the biggest wholesalers of Bangalore, told Sugandh India that his father started this business 30-40 years ago. Talking about the market he told that products of the brands Cycle, Zed Black, Hari Darshan also sell here. Ullas incense sticks are more popular in urban areas than in villages. Similarly Padmini, Aashika, Amrita are also in demand. He told that his network is all over Bangalore and mostly he does over the counter sales.

The trend of new fragrances like fruity, perfume, flavours etc. have also entered the market, but

the demand of traditional fragrances stays intact. He told that apart from being used during prayer, incense sticks are also now used more for lifestyle and room freshener. The entry price for products in this market is at Rs.10. Talking about the top ten products in Bangalore, he said that Cycle, Darshan, Zed Black and Amrita are the main ones here. After this Ashika, Mangaldeep, Parimal Mandir, Padmini etc. are in demand. In Dhooop, Sugandhi, Nandini, Camel and Tapasya are in demand. He said that the demand for incense sticks has come down drastically here. Having multiple brands has also brought stability in the market. Due to the economic slowdown and inflation prevailing in urban and rural areas, most of the manufacturers have reduced the quantity but did not increase the price. Bangalore is not a premium only market so all segment products sell here. Many people still want cheaper products. Talking about dhooop in Karnataka, the top 5 are Sugandhi, Nandani, MG, Camel, Tapasya and Cycle. North Indian incense brands like Zed Black, Hari Darshan wet Dhooop are more popular among North Indian people here. ●



Mr. RAGHAVENDRA K.J
M/s. SAI GURU RAGHAVENDRA
CAMPOR INDUSTRIES LLP
86/3, K.V.R. Market, O.T. Pet
Cross, Bengaluru-560 053
Ph.: 080 2287 0609/2225 6714



and agencies are among the hardest hit by increasing competition and pricing. Retailers are not facing that much problem because they only have to sell. Nagmani Agency is a distributor of many big brands and also manufactures camphor tablets. Shekhar said that he has distribution of Orkay Fragrances, Balaji Agarbatti Company, Vijayalakshmi and Big Bell. They have a major network in the Bangalore market and also supply on demand from buyers from other regions. He said Balaji, Liberty and Big Bell are have great demand in Bangalore.

In response to a question, he said that consumers usually ask for fragrance. Only 3 out of 10 customers demand brand by its name, the other 7 consumers just ask for a good fragrance and it depends on the shopkeeper or dealer, which product he will offering. He told that the market segment of ₹ 10 has weakened here. There is a price trend of 50 to ₹ 75 more in Zippers with 80 to 120 grams of quantity.

The packaging trend is there of both zipper and box. Apart from this, dhoop sticks are also sold here. Balaji's dhoop is number one in the market followed by Amrita, Liberty and other local companies.

In the dhoop segment, 10 sticks do well for ₹ 10. Fragrances of Lavender, Sandal, Rose and Champa are more in demand. Apart from this, new fragrance run for only short time. Pineapple is in good demand among new fragrances and sandalwood is evergreen. Oud has become a trend in recent years, but is a premium quality product. Top agarbatti brands in Bangalore market are Cycle, Mangaldeep, Drashan Black Stone, Zed Black and Amrita. The market for incense sticks in Bangalore is of ₹ 10, ₹ 15, and ₹ 20. There is also a great demand for bulk kilo packets in wholesale in Jain temples. The market of dhoop is of ₹ 10, ₹ 20 and ₹ 50 in the dhoop. Aradhana, Sugandhi, Nandini, Camel are in demand in the samarani cup segment. All these products are available for around ₹ 100.

Responding to a question, he said that incense sticks have a market share of 70% while dhoop and other products are limited to 30% in Bangalore. Local brands are also present. Earlier the products used to go across the country from here, but now big brands from other states are coming here. Orkay makes premium products. A pack of 10 sticks costs ₹550. Orkay also has a product worth ₹50,000. He said that on an average a consumer buys incense sticks worth around Rs 100 per month. There are few people who buy more than this. ●

Mr. G.A. Shekar

M/s. Nagamani Agencies

18, Viswagandhi Complex, Gundopanth Street,
Bangalore-560 002

Phone : 22870933, Mobile : 9741376800

North Indian brands trending in Bangalore: Shekhar

South India's incense sticks ruled over pan india markets

Karnataka has been a leader in the manufacture of incense sticks and dhoop in the country due to the large availability of sandalwood and other raw materials in sufficient quantity. Incense sticks and dhoop were supplied from Bangalore across the country, but now the situation is changing. Major brands from North India are supplying their products to Karnataka and other South Indian states. Speaking to Sugandha India, Mr. G. A. Shekhar of Nagamani Agencies, Bangalore said that he has been in this business since 1981. Earlier the products here used to go to the northern states. Now North's products are coming here and to a large extent they are also becoming popular. These big brands are in trend due to quality, nice aroma and packaging. He said that during this period the business of incense sticks in Bangalore is going through a very difficult phase.

Availability of raw material is a big problem due to high demand and high price. Manufacturers, distributors,

MARKET REPORT

CHANDIGARH

Devdarshan Dominates Chandigarh Dhoop Market



Chandigarh being a metropolitan city of the enjoys maximum consumption of premium quality products. DevDarshan dhoop and incense sticks have had market domination here for the last 30-40 years. Earlier DevDarshan used to make only dhoop, but now it has a wide portfolio of Pooja and fragrance items. Sandal, guggal and other dhoop fragrances are quite popular. Chandigarh being a demanding city for premium quality products is a good market for Cycle brand and Zed Black but the market for local incense sticks is negligible here. People here prefer branded items more. The biggest reason behind the popularity of DevDarshan is that apart from being a quality product, they provide ample amount of profit margin to the distributors and shopkeepers along

with their strong supply chain. According to market experts, Chandigarh has a higher consumption of dhoop in comparison to incense sticks. After DevDarshan comes the sale of Zed Black and Cycle. One thing is clear in the survey conducted by the team of “Sugandh India” in Chandigarh market that people demand only brands in all kinds of products be it food, drink, clothes, etc. That is the reason why even in incense sticks and dhoop, branded products are much liked. People’s choice in premium can be gauged from the fact that other than the products costing ₹ 10, products of incense sticks costing 300, 400 and ₹ 500 are also sold here. Another thing to note is that in Chandigarh the distributors of incense sticks sell all kinds of product FMCG and provision store products. ●





अंबाला में नॉर्मल अगरबत्तियों का चलन : भारत कोहली

ह

रिराम रामचंद्र कोहली एक ऐसी फर्म है जिसे अंबाला शहर के सबसे पुराने फर्मों में से एक कहा जा सकता है। ऐसा इसलिए क्योंकि इस फर्म की शुरुआत साल 1948 में हुई थी। फर्म के वर्तमान संचालक भारत कोहली ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनका परिवार पार्टिशन के समय

पाकिस्तान से आया था और अंबाला में बस गया। परिवार का भरण पोषण करने के लिए उनके दादाजी ने इस फर्म की शुरुआत की। टोबैको व पान मसाला क्षेत्र में मजबूत पकड़ व नेटवर्क रखने वाली इस फर्म के पास रजनीगंधा जैसे बड़े ब्रांड के अलावा बिजली बीड़ी और कछुआ अगरबत्ती का काम है। गुटखा व तंबाकू आदि पर सरकारों द्वारा बैन लगाये जाने को देखते हुए फर्म ने अगरबत्ती कारोबार की ओर रुख किया और यहां भी अच्छी सफलता अर्जित की है। फर्म के अंडर में तकरीबन 25 होलसेलर हैं और लगभग 25 से 30 किलोमीटर का एरिया कवर करते हैं। ऐसे में जाहिर है इस विस्तृत नेटवर्क का भरपूर लाभ हरिराम रामचंद्र

कोहली फर्म को अगरबत्ती क्षेत्र में स्थापित होने में भी मिला है। भारत कोहली ने सुगंध इंडिया को बताया कि उन्होंने 2010 में अगरबत्ती कारोबार में कदम रखा। आज उनके पास बांबे केमिकल के उत्पाद कछुआ अगरबत्ती की एजेंसी है। उन्होंने बताया कि अंबाला में प्रीमियम के बजाय सामान्य अगरबत्तियां चलन में हैं। खासकर 10 रुपये के सेगमेंट वाली अगरबत्तियों की मांग व खपत सबसे अधिक है। किस ब्रांड के अगरबत्ती की क्या स्थिति है इस सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ग्राहकों की पसंद के आधार पर कहें तो आईटीसी की मंगलदीप अगरबत्ती की सबसे अधिक डिमांड है। दूसरे नंबर पर जेड ब्लैक। इसके अलावा और

भी कई ब्रांड जैसे भारतवासी, हरीदर्शन, आदि की भी बिक्री है। धूप में चंडीगढ़ के उत्पाद देवदर्शन की मांग है। वैसे वैष्णो देवी गोला जैसे कुछ अन्य लोकल ब्रांड भी चलन में हैं। हालांकि बिक्री के लिहाज से देवदर्शन सबसे आगे है। कुल मिलाकर अगरबत्ती कारोबार के लिहाज से अंबाला को ठीकठाक मार्केट कहा जा सकता है। ●



Mr. Bharat Kohli
M/s. Hariram Ramchandra Kohli
Pansari Bazar, Ambala Cantt.
Mobile : 0171-4001107
98967-39324

पंजाब, हरियाणा में डेनिम की पकड़ : सुपर स्टॉकिस्ट राजकुमार गुप्ता



अ

नंत प्रोडक्ट्स, भोपाल के ब्रांड पूजा पाठ के सुपर स्टॉकिस्ट श्री वैष्णो ट्रेडर्स के राजकुमार गुप्ता के अनुसार पंजाब में अगरबत्ती की मांग ज्यादा है और पूजा पाठ के डेनिम व अन्य ब्रांड की अगरबत्तियां यहां सबसे ज्यादा चलती हैं, जबकि धूप का हरियाणा में ज्यादा चलन है। 'सुगंध इंडिया' से बातचीत में उन्होंने कहा कि वह 1996 से इस कारोबार में हैं। राजकुमार गुप्ता सभी तरह के उत्पादों की मार्केटिंग के एक्सपर्ट हैं और डेनिम का काम करने से पहले वह अंबाला सिटी व अंबाला कैंट में आईटीसी, हल्दीराम, ब्रिटानिया, वोडाफोन मोबाइल, नोकिया और लावा जैसे उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर रह चुके हैं। बाजार पर पकड़, संपर्क और समझ होने के कारण किसी भी उत्पाद के ब्रांड को बाजार में चलाने में उन्हें हमेशा सफलता मिलती रही है।

उन्होंने बताया कि प्राइम और सामान्य दोनों तरह के ब्रांड में डेनिम

की लोकप्रियता सर्वाधिक है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पंजाब में सिखों की आबादी अधिक होने के कारण धूप और ड्राई स्टिक के बजाय अगरबत्ती का चलन ज्यादा है। यहां प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों का अच्छा बाजार है और 15, 25, 50, 75 और 100 रूपए तक के उत्पाद खूब चलते हैं। हरियाणा में 70 प्रतिशत धूप और 30 प्रतिशत अगरबत्ती का बाजार है, जबकि पंजाब में इसके विपरीत 70 प्रतिशत अगरबत्ती और 30 प्रतिशत धूप है। पूजा पाठ डेनिम का ड्राई स्टिक व गीली धूप की मांग तेजी से बढ़ी है। उन्होंने बताया कि पंजाब और हरियाणा में पूजापाठ बहुत सक्रिय हो गया है।

अगरबत्ती के कारोबार में 10-12 वर्ष पूर्व आए राजकुमार गुप्ता की बाजार पर अच्छी पकड़ और अपनी व्यवहार कुशलता और संपर्क के कारण वह डेनिम के सुपर स्टॉकिस्ट हैं। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि हरियाणा, दिल्ली एनसीआर, आधा पंजाब और हिमाचल प्रदेश तक पूजापाठ का काम वह देखते हैं। पूजापाठ के चेयरमैन श्री



गोविंद गोयल से घरेलू संबंधों के कारण वह पूरी तत्परता से काम करते हैं। उन्होंने बताया कि पूजापाठ का डेनिम एक क्वालिटी उत्पाद है और धूप अगरबत्ती का उसका फैमिली पैक काफी चलता है। इसके अलावा संबरानी और ब्लू ड्राई स्टिक बंबू लेस अगरबत्ती की लॉन्चिंग की गई है, जिसे जैन समुदाय में बहुत पसंद किया जा रहा है। उन्होंने बताया कि कई तरह की कंपनियों के उत्पादों का काम करने के कारण पूरे हरियाणा में उनका नेटवर्क है और वह खुद बाजार में जाकर रिटेलिंग करते हैं। अपनी सफलता का राज बताते हुए वह कहते हैं कि हमेशा सबसे अच्छा संपर्क रखना उनका मूल मंत्र है। शुरुआत में हर दुकान में माल पहुंचाना और स्कीम देना शुरू किया, बेहतर क्वालिटी होने के कारण धीरे-धीरे लोग पूजापाठ के उत्पादों को पसंद करने लगे। उन्होंने बताया कि हिमाचल प्रदेश में धूप की अच्छी मांग है

उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक का बड़ा नाम है और उसकी पकड़ भी है। क्वालिटी और कीमत दोनों में ठीक होने के कारण उसे लोग

पसंद करते हैं, लेकिन पूजा पाठ के उत्पादों का विश्वास सबसे ज्यादा है। हरियाणा में वह 70 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर के जरिए काम करते हैं। बिग बॉस के नाम से अभी मसाला लाया गया है, जो बहुत बेहतरीन उत्पाद है। डेनिम कंपनी ने अपना यहां डिपो नहीं बनाया है और कंपनी सीधे बिलिंग करती है। जेड ब्लैक का डिपो सोनीपत, हिसार सहित कुछ और जगहों पर है। उन्होंने बताया कि देवदर्शन हरियाणा में अच्छा है, लेकिन केवल धूप के ही उसके उत्पाद ज्यादा चलते हैं और हरियाणा, पंजाब, हिमाचल प्रदेश में 90 प्रतिशत धूप ही चलती है। ●

Mr. Rajkumar Gupta

M/s. Shree Vaishnoo Trading Co.
Ambala Haryana Bazar Radha Kishan,
Nr. SBI Bank Ambala City-134003

Mobile : 9813522333



श्री प्रदीप कुमार जैन, मेनेजिंग डायरेक्टर व श्री बी एल जैन, चेयरमेन

समाना (पंजाब) से चला

देवदर्शन का सिक्का दुनिया भर में जमा

सन् 1954 में हुई थी शुरुआत

**धूप-बत्ती उद्योग की चुनौती:
एक जागृक ग्राहक की जरूरत को
पूरा करना ,डुप्लीकेसी, लोकल
उत्पाद का कम्पीटीशन
-चेयरमेन बी एल जैन**

दे

श की आजादी के बाद काम, धंधे, उद्योग और रोजगार कुछ भी नहीं था। 80 प्रतिशत से अधिक आबादी कृषि पर निर्भर थी। उस समय शहरों में दफ्तरों में ही कुछ नौकरियां होती थी। प्रधानमंत्री पंडित जवाहरलाल नेहरू ने देशवासियों से अपील की कि वह विभिन्न क्षेत्रों में छोटे, घरेलू, मध्यम

और बड़े उद्योग स्थापित करें। इससे आत्मनिर्भरता और उत्पादन बढ़ेगा, तो रोजगार के नए अवसर बढ़ेंगे। पंडित नेहरू की इस अपील के बाद आज हम देखते हैं कि देश में कई बड़े सफल उद्योग हैं, जिनकी शुरुआत आजादी के चंद वर्षों बाद हुई थी। इसमें हीरो साइकिल, लिबर्टी शू, एमडीएच मसाले, निरमा वाशिंग पाउडर जैसे सैकड़ों उद्योगों की सूची है। इनकी खासियत यह थी कि यह सभी मध्यमवर्ग परिवार से थे। उसी कड़ी में 1954 में पंजाब के पटियाला से 29 किलोमीटर दूर समाना में देवदर्शन धूप और अगरबत्ती उद्योग की स्थापना हुई। यह सभी उद्यमी ऐसे थे जिन्होंने इमानदारी, सिद्धांत और कठोर परिश्रम से कारोबार शुरू किया और आज देश व दुनिया में उनके उत्पाद और उद्योग नंबर वन की स्थिति में हैं। इसी कड़ी में आती है आज देश की नंबर वन धूप, अगरबत्तियां व अन्य प्रोडक्ट्स। देवदर्शन धूप की क्वालिटी का आज भी कोई पार नहीं है।

देवदर्शन के संस्थापकों का सपना अपने उत्पादों का सिक्का उच्च गुणवत्ता के दम पर पूरे देश में चलाने का था, लेकिन आज उनके ब्रांड का सिक्का देश ही नहीं दुनिया भर में चल रहा है। देवदर्शन धूप और अगरबत्ती उद्योग की तीसरी पीढ़ी के श्री बी. एल. जैन ने 'सुगंध इंडिया'

से एक खास बातचीत में अपने पारिवारिक उद्योग के इतिहास, मौजूदा समय में चुनौतियां और सफलता पर खुलकर बातचीत की, जिसके प्रमुख अंश इस प्रकार हैं-

देवदर्शन 70 वर्षों से धूप और अगरबत्ती उद्योग में काम कर रही है। 1954 में हमारे दादा जी व पिता जी ने मिलकर इसकी शुरुआत की थी। सन् 1954 में पंजाब के समाना कस्बे से इसकी शुरुआत की थी। यह वो समय था जब कारोबार के बारे में लोगों की बहुत समझ नहीं थी। पंडित नेहरू ने कहा था कि लोग नए उद्योग लगाएं इससे देश का विकास होगा और लोगों को रोजगार भी मिलेगा। उसी से प्रेरणा लेकर

देवदर्शन की सप्लाय होती है। देशभर में लगभग 700 के आसपास बड़े व छोटे डिस्ट्रीब्यूटर, 300 से अधिक सेल्स एक्जीक्यूटिव, असिस्टेंट जनरल मैनेजर, जेड एस एम, आर एस एम, ए एस एम, टी एम, टी आई, टी ओ का एक सशक्त नेटवर्क है। इस पूरी टीम की व्यवस्था के लिए कंपनी के वाइज प्रेसिडेंट (सेल्स) श्री एस के गंजू जी हैं, जो व्यवस्थित तरीके से पूरे सेल्स के कार्य का संचालन करते हैं। देवदर्शन आज एक पायनियर ब्रांड है और उसके मुकाबले में कोई नहीं है, तो इसके पीछे पूर्वजों के बनाए उसूल, कर्मचारियों की कड़ी मेहनत और लोगों का भरपूर प्यार जो आज भी देवदर्शन को मिलता है।



श्री जागृत जैन, मेनेजिंग डायरेक्टर - श्री बी एल जैन, चेयरमैन - श्री प्रदीप कुमार जैन, मेनेजिंग डायरेक्टर - श्री भवि जैन, मेनेजिंग डायरेक्टर

दादा जी ने घर से धूप अगरबत्ती के निर्माण का काम शुरू किया। घर में सभी लोग मिलकर उसे बनाते थे और पैदल या साइकिल से ले जाकर दुकानों में बेच आते थे। इसके बाद पिताजी कारोबार में आए। वह भी अलग-अलग शहरों व दुकानों पर जाकर एक-एक दर्जन धूप और अगरबत्ती बेचा करते थे। उस समय दुकानें कम थी और मांग भी कम थी। इसलिए मुनाफे का सवाल ही नहीं था, लेकिन पिताजी का इस बात पर जोर था कि देवदर्शन का सिक्का पूरी दुनिया में चले। इसके लिए वह लगातार बेहतर क्वालिटी पर जोर देते रहे। छोटे से कस्बे में कारोबार जमाने के लिए उन्होंने कड़ी मेहनत की। आज प्रभु की कृपा, बुजुर्गों की मेहनत और उनके आशीर्वाद से देवदर्शन का सिक्का पूरे देश व विदेशों में भी चल रहा है।

देवदर्शन की मार्केट किन राज्यों में है और उसका नेटवर्क कैसा है? इस सवाल के जवाब में श्री बी. एल. जैन ने बताया कि पंजाब, हरियाणा, दिल्ली, हिमाचल, राजस्थान, जम्मू कश्मीर उत्तर प्रदेश, गुजरात, महाराष्ट्र, बिहार, पश्चिम बंगाल, असम, कर्नाटक, आंध्रप्रदेश, तमिलनाडु, उड़ीसा, तेलंगाना और तकरिबन पूरे देश में

पायनियर ब्रांड होने के कारण मिले अवाडों पर उन्होंने कहा कि धूप अगरबत्ती बनाने वाले देश में बहुत हैं, लेकिन हमारे उत्पादों का कोई मुकाबला नहीं कर सका, क्योंकि क्वालिटी के ही कारण ही 1983 में गोल्डमेडल, राष्ट्रपति वेंकटरमन जी द्वारा मिला उद्योग पत्र का अवार्ड और अब तक अनगिनत पुरस्कार मिल चुके हैं। फिल्म अभिनेता प्राण हमारे उत्पादों को बहुत पसंद करते थे। लोकप्रियता का आलम यह है कि बंगलुरु में रहने वाले एक मिस्टर पाई थे। वह शिमला घूमने आए तो टैक्सी ड्राइवर ने देवदर्शन धूप जलाई। इसकी सुगंध उन्हें इतनी अच्छी लगी कि वह एयरपोर्ट से सीधे हमारे दफ्तर आए और हमसे खरीद कर ले गए। 1984 में पंजाब में जब आतंकवाद का दौर आया तो समाना से हम सब चंडीगढ़ आ गए। मोहाली व चंडीगढ़ में भी अलग-अलग यूनिटों में काम होता है। जहां से देश भर में आपूर्ति होती है। आंध्र प्रदेश में कंपनी का अपना एक डिपो है जहां से दक्षिण भारत की आपूर्ति होती है।

बाजार के कंपटीशन से निपटने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि यह बहुत ज्यादा है, लेकिन हम प्रतियोगिता से नहीं डरते बस वह स्वस्थ होनी चाहिए। पायनियर कंपनी होने के कारण उसे संभालने के लिए हम अपने कर्मचारियों पर भरोसा करते हैं। मशीनों के युग में भी हमारे यहां जरूरत के मुताबिक लड़के, लड़कियां और महिलाएं काम करती हैं। हम उनका बहुत सम्मान करते हैं। उन्हें अच्छा वेतनमान और स्वास्थ्य सुविधाएं देते हैं। कोरोना संकट में भी उन्हें पूरा राशन दिया, क्योंकि वह भी इंसान हैं और कंपनी वही चलाते हैं। अगरबत्ती और धूप निर्माण के क्षेत्र में आज हर शहर और गलियों में दर्जनों लोग काम रहे हैं, लेकिन वह क्वालिटी नहीं दे सकते। इसलिए देवदर्शन ब्रांड का सिक्का आज भी नंबर वन पर चल रहा है।

डुप्लीकेसी एक बड़ी समस्या है इस सवाल पर जैन साहब ने कहा कि नक्काल कभी टिक नहीं पाते, लेकिन वह ब्रांड का नुकसान जरूर कर जाते हैं। वह बताते हैं कि डुप्लीकेसी के एक मुकदमे में जब वह अदालत गये तब डुप्लिकेटर को जज ने झाड़ लगाते हुए कहा कि



तुमने इनकी नकल में जितनी मेहनत की है उतने में अपना नया ब्रांड खड़ा कर लेते। अब तुमने जहां से शुरुआत की थी वही फिर आ गए हो। इनके मिलते जुलते नाम के पीछे क्यों पड़े हो। डुप्लीकेसी रोकने के लिए, जो कानून हैं सरकार को उन्हें सख्ती से लागू करना चाहिए। कानून के हिसाब से जिस तरह आप सड़क पर चलते हुए किसी को छू नहीं सकते। उसी तरह एक स्थापित उत्पाद और उसके ब्रांड से मिलते जुलते नाम भी कोई नहीं रख सकता। लोग तमाम मिलते जुलते नाम ही रखते रहते हैं। कंपनी को विरोध करना पड़ता है और इस तरह लगभग 100 से अधिक मुकदमों की फाइलें बन गई हैं, जो मिलते-जुलते नाम के मामले हैं। रजिस्ट्रार आफ ट्रेडमार्क है और उनको चाहिए कि वह मिलते-जुलते नामों वाले उत्पादों को अनुमति ही ना दें, तो डुप्लीकेसी के उत्पाद बाजार में आ ही नहीं सकते। सैकड़ों मामलों पर अदालतों से फैसले भी आ चुके हैं, लेकिन कानून को सख्ती से लागू ही नहीं किया जाता। इसी तरह मिलती-जुलती पैकेजिंग का मामला है। इस पर भी कंपनी को सतर्कता रखनी पड़ती है, होलोग्राम लगाते हैं और इसके बावजूद लोकल ब्रांड चलते हैं। इसमें दुकानदारों और रिटेलर को ज्यादा मुनाफा होता है।



श्री अतुल जैन, मेनेजिंग डायरेक्टर

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि देवदर्शन ब्रांड के लगभग 450 उत्पाद हैं। हाल ही में चंदन टीका बनाया है। इसके अलावा रोली, कपूर, कलावा, इत्र, पूजा ज्योति, घी की बत्ती, गंगोत्री से गंगा जल का पैक और गाय के घी से बनी घी बत्ती भी पूजा पाठ के लिए निकाले हैं। उन्होंने बताया कि देवदर्शन के उत्पाद देश के अलावा यूके, अमेरिका, जर्मनी, अरब देश, कनाडा, ऑस्ट्रेलिया आदि देशों में जाते हैं। विदेशों में आजकल लोग योग के प्रति आकर्षित हुए हैं, तो वह सुगंधित अगरबत्ती व धूप के साथ योग करते हैं। अरब देशों में ऊद और अन्य देशों में लैवंडर और फूलों की सुगंध की भारी मांग है। फूलों की परंपरागत सुगंधियों के अलावा फलों की भी नई नई सुगंध पसंद की जा रही है।

महंगाई के इस दौर में वह कैसे कारोबार कर रहे हैं इस पर उन्होंने कहा कि कंपनी अपने पूर्वजों द्वारा बनाए सिद्धांतों को ही अपना रही है कि मुनाफा भले ना हो क्वालिटी नहीं गिरने देंगे। आज हम बिना मुनाफा के काम कर रहे हैं। नजर रखे हुए हैं, देखते हैं कि भविष्य में क्या कैसे करना है। इस सवाल पर कि लोग तो क्वालिटी के लिए ज्यादा पैसा देने को तैयार हैं। उन्होंने कहा कि उपभोक्ता और उत्पादक के बीच दुकानदार व डिस्ट्रीब्यूटर होते हैं। वितरकों और दुकानदारों के मुनाफे में यदि कमी आती है तो वह नाराज होते हैं। इसलिए दुकानदारों से भी हमारी अपील है कि उन्हें अपनी नीति बदलनी चाहिए, नहीं तो





लोकल ब्रांड को भी सरकार जीएसटी के दायरे में लाए : प्रदीप जैन

देवदर्शन धूप-अगरबत्ती के कारोबार में प्रमुख भूमिका निभा रहे बीएल जैन के छोटे भाई श्री प्रदीप कुमार जैन ने बातचीत में शामिल होते हुए 'सुगंध इंडिया' से कहा कि सुगंध के क्षेत्र में आजकल युवा नए ट्रेंड की मांग कर रहे हैं। उद्योग के समक्ष सबसे बड़ी चुनौती लोकल उत्पादों की है। बड़े ब्रांडों को क्वालिटी के लिए कच्चे माल में लागत लगानी पड़ती है। भारी भरकम सेल्स स्टाफ, डीलर, होल सेलर रखने पड़ते हैं। टैक्स देना होता है। कर्मचारियों का वेतन, भत्ता, स्वास्थ्य की देखरेख करनी होती है। इससे लागत बढ़ जाती है, लेकिन लोकल उत्पादकों की ऐसी कोई जिम्मेदारी नहीं होती। ना कर्मचारियों का वेतन, टैक्स और न कच्चे माल की गुणवत्ता देखनी है। कच्ची अगरबत्ती खरीदी, रेडीमेड तेल में डाला और खुद अपनी गाड़ी में रख कर बेच आते हैं। यह सबसे गंभीर समस्या है कि बड़े ब्रांड उनसे कैसे मुकाबला करें ?

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बड़ी दुकानों और स्टोर्स में तो वह लोकल ब्रांड नहीं रखते, लेकिन छोटी दुकानों पर वह बिकते हैं। हम 100 रु में अपना कोई उत्पाद देते हैं, तो दुकानदार को 10-20 रूपए का मुनाफा होता है, लेकिन लोकल ब्रांड उसे 60 या 70 रूपए में दे देते हैं। दुकानदार उसे 100 रु में बेचता है और 40 रु. मुनाफा कमाता है। इसकी सबसे ज्यादा कीमत उपभोक्ताओं को चुकानी पड़ती है कि वह पैसा पूरा देते हैं और उन्हें घटिया उत्पाद मिलता है। आजकल शहर की गली-गली में मशीनों से उत्पादन हो रहा है। ऑनलाइन कच्चा मटेरियल मंगाया जा सकता है। बड़ी कंपनियों को महंगा कच्चा माल खरीदना पड़ता है, क्योंकि उन्हें क्वालिटी रखनी पड़ती है। उपभोक्ताओं को सुगंध मिले और उसका स्वास्थ्य पर भी बुरा असर ना पड़े इसकी जिम्मेदारी भी बड़े ब्रांड की होती है और इस तरह उनकी लागत बहुत बढ़ जाती है। इस पर रोक कैसे लगाई जा सकती है इसके जवाब में उन्होंने बताया कि इसे रोकना तो जा सकता है। यदि सरकार इन सबको जीएसटी में रजिस्टर करे। क्वालिटी चेक करने का कोई तंत्र तो नहीं है, लेकिन जीएसटी में आने के बाद वह ऐसा नहीं कर पाएंगे। सरकार को इसे रोकने के लिए कानून बनाना चाहिए। वैसे सरकार को भी इनसे कोई फायदा तो होता नहीं है, क्योंकि वह किसी भी तरह का कोई टैक्स नहीं देते।



इन्सेंजा के बढ़ते कदम

अगरबत्ती बाजार में मजबूत दखल के बाद
इन्सेंजा ने पसारे अब अन्य क्षेत्रों में पांव

इन्सेंजा विभिन्न क्षेत्रों के प्रमुख पेशेवरों और प्रबंधन विशेषज्ञों का एक समूह है, जिसका प्रमुख ध्येय प्रीमियम अगरबत्ती बाजार में लगभग रिक्त पड़े स्थान की पूर्ति करना है। प्रीमियम अगरबत्ती बाजार सस्ते उत्पादों की उपस्थिति के कारण लगभग पचास वर्षों से अप्रयुक्त पड़ा है। इन्सेंजा अपने अद्वितीय और प्राकृतिक उत्पादों जैसे धूप, बांस-रहित अगरबत्ती, धूप स्टिक, धूप कोन, घी के दीये और मेरे प्रभु राम, नीलोफर और इन्सेंजा समेत अन्य बहुत सारे उत्पादों के साथ अपने ब्रांड के जरिए उद्योग में मौजूदा प्रवृत्ति को बदलने के लिए कृतसंकल्पित है।

यह संस्थान मजबूत बाजार उपस्थिति और इलेक्ट्रॉनिक मीडिया द्वारा लक्षित डिजिटल विज्ञापन के माध्यम से एक स्ट्रांग डिजिटल उपस्थिति तथा ई-कॉमर्स प्लेटफार्म व नवीनतम आईटी सॉफ्टवेयर का उपयोग करके बिक्री और वितरण के लिए अभिनव कदम उठाने की ओर अग्रसर है।

अ

पने उपभोक्ताओं को सर्वोत्तम उत्पाद प्रदान करने के उद्देश्य से इन्सेंजा जन स्वास्थ्य को दृष्टिगत रखते हुए अद्वितीय उत्पादों को लाया है। कोविड महामारी और लॉकडाउन अवधि के दौरान शुरुआत करते हुए इन्सेंजा ने अभिनव और स्वास्थ्य के अनुकूल उत्पादों के साथ बाजार में जबर्दस्त मौजूदगी दर्ज कराते हुए अपनी एक विशिष्ट पहचान बनाई। अगरबत्ती के अलावा इन्सेंजा ब्रांड के तहत कुछ विशिष्ट उत्पादों के नाम निम्नवत हैं।

अगरबत्ती: मिट्टी की भीनी सुगंध, इको फ्रेंडली रंगों के साथ 100 प्रतिशत प्राकृतिक अगरबत्तियों को दुनिया भर के सबसे अच्छे सुगंधित एसेंशियल ऑयल जैसे नागपुर औरेंज, फ्रेंच लैवेंडर, मेडागास्कर वेनिला आदि में भिगोया जाता है। ये अगरबत्तियां अरोमाथेरेपी में अद्भुत सहायक होने के साथ फेफड़ों के लिए बिल्कुल सुरक्षित हैं।

मेरे प्रभु राम: इको फ्रेंडली रंगों वाली यह अगरबत्ती एसेंशियल ऑयल की सुगंध और चारधाम की पवित्र धाराओं के जल से निर्मित होती है।

घी के दीये: गाय के शुद्ध घी से हाथों से बनाये इस दीये में कोई एडिटिव्स नहीं है। बड़े आकार की बत्ती लगभग 40 मिनट तक जलती है। फूड ग्रेड प्लास्टिक कंटेनर में पैक और उपयोग में आसान।

नीलोफर: अल-शुक्र चार अरबी सुगंधों का प्रीमियम संग्रह है जो हर जगह एक सुखद वातावरण बनाता है। उपभोक्ताओं द्वारा अक्सर अरोमाथेरेपी में भी इसका उपयोग किया जाता है। 'अज़ान' जहां मनभावन मस्क सुगंध वाली स्टिक है वहीं 'इबादत' स्पाइसी सुगंधित धूप है। गुलाब ऊध (बखुर) 'दुआ' अपनी खुशबू से मंत्रमुग्ध कर देती है और चमेली के फूलों की खुशबू युक्त 'रहमत' एक दैवीय आनंद की अनुभूति प्रदान करती है। आकर्षक व सुंदर बॉक्स में पैक तथा शुद्ध एसेंशियल ऑयल से निर्मित ये अगरबत्तियां फेफड़ों के अनुकूल होने के साथ ही संपूर्ण स्वास्थ्य के लिए पूरी तरह से सुरक्षित हैं।



“हैल्थी और टेस्टी बेवरेजेस के साथ मार्केट में हलचल मचाने को तैयार ”

फ्रेगरेंस बाजार में हलचल पैदा करने के बाद इन्सेंजा अब अपने बेवरेजेस की रेंज के साथ धमाकेदार शुरुआत करने के लिए तैयार है। इन्सेंजा की नई बेवरेजेस की चाय की रेंज में में कड़क, प्रीमियम और गोल्ड शामिल हैं। अलग-अलग चाय के प्रीमिक्स जिसमें सिर्फ गर्म पानी की जरूरत है। कॉफी प्रीमिक्स, हल्दी दूध (गुड़ के साथ) और चॉकलेट दूध प्रीमिक्स आदि हैं। इन्सेंजा के ये उत्पाद बॉक्स और पाउच दोनों में उपलब्ध हैं। इसे उपभोक्ताओं के चयन और उनकी आवश्यकता के अनुसार भारत में कहीं भी भेजा जा सकता है। असम चाय, दार्जिलिंग चाय, सबसे अच्छे और शुद्ध मसाले, चॉकलेट, कॉफी और फल सभी प्राकृतिक व स्वास्थ्य के लिए सर्वोत्तम हैं।



चाय ऑन द गो: इन्सेंजा की चाय ऑन द गो आपको कहीं भी अपने पसंदीदा चाय के साथ तरोताजा रखती है। आसानी से ले जाने वाले पैक में। मसाला टी, जिंजर टी, मसाला टी शुगर फ्री, इलायची टी, केसर टी नाम के पांच प्रकारों के साथ आप अपने मूड, मौसम या स्थान के अनुसार अपना स्वाद चुन सकते हैं। असम की चाय की पत्तियों को प्रसिद्ध स्थानों से प्राप्त सबसे ताजी सामग्री के साथ मिलाया जाता है और एक प्रीमिक्स रूप में आपके पास आती है और एक मिनट में तैयार हो जाती है।

मिल्क ऑन द गो: इन्सेंजा मिल्क ऑन द गो आपके पूरे परिवार के लिए दूध के सभी गुणों से युक्त है। यह प्रोटीन, कैल्शियम, गुड़, विटामिन-डी, मिनरल्स और इलेक्ट्रोलाइट्स की खूबियों से भरा हुआ है। पसंद के अनुसार चुनें चोको-लाते या हल्दी दूध। समय और पैसे की बचत करने वाले इस पैक को कहीं भी ले जाना आसान है।

चाय डेली: इन्सेंजा चाय डेली आपके जीवन को आसान बनाती है। सस्ती कीमतों पर प्रीमिक्स चाय पाउच फाड़ें और बस गर्म पानी डालकर इलायची चाय, अदरक चाय, कड़क चाय और मसाला चाय को एक झटके में बनाएं और नई ऊर्जा के साथ दुनिया को जीतने के लिए तैयार हो जाएं।

डेली: इन्सेंजा डेली लाया है दूध की सभी खूबियों वाली पावर पैकड पसंदीदा ड्रिंक। पॉकेट फ्रेंडली पाउच और साथ ले जाने में आसान। हॉट चोको-लाते और फिल्टर कॉफी में से अपनी पसंद के अनुसार चुनें और बस गर्म पानी डालें। आपकी स्वादिष्ट ड्रिंक 60 सेकंड में तैयार है।

इन्सेंजा ड्रिंकिट: इन्सेंजा ड्रिंकिट हाइड्रेटिंग और पौष्टिक ड्रिंक की एक श्रृंखला है जिसमें फलों, फाइबर, विटामिन आदि गुणों के साथ अन्य ढेर सारी खूबियां हैं। इसे तैयार करना बेहद आसान है। बस पाउच को एक गिलास में डालकर पानी डालें और अच्छी तरह मिलाएं। आपकी सुपर एनर्जी फ्रूटी और फ्रेश ड्रिंक तैयार है।

प्लेवर्स ऑफ इंडिया: इन्सेंजा की यह एक ग्रीन टी रेंज है, जो सर्वोत्तम गुणवत्तापूर्ण सामग्रियों से युक्त है। इसे भारत की बेहतरीन ताजी चाय की पत्तियों और कलियों तथा अन्य हर्बल इन्ग्रीडिएंट्स मिलाकर तैयार किया गया है। सौ फीसदी प्राकृतिक सामग्रियों से निर्मित यह चाय बेहद स्वादिष्ट और स्वास्थ्यवर्धक है। इसे तैयार करना बस चुटकियों का काम है। अपनी पसंद के ग्रीन टी ब्लेंड बैग को एक गर्म कप पानी में डुबाएं। सेकंड भर में आपकी ताजगी भरी गर्म चाय तैयार।

इन्सेंजा गोल्ड चाय: लंबी सुगंधित हरी पत्ती वाली चाय और ऊपरी असम की पारंपरिक चाय की पत्तियों का एक ऐसा सुपर प्रीमियम मिश्रण है, जो ताजगी, सुगंध और एंटीऑक्सीडेंट से भरपूर है। इन्सेंजा गोल्ड चाय पॉलीफेनोल, एंजाइम, अमीनो एसिड, खनिज, पिगमेंट्स, कार्बोहाइड्रेट, मिथाइलक्सैन्थिन और जबर्दस्त स्वाद तथा सुगंधित पदार्थों से परिपूर्ण है।

इन्सेंजा प्रीमियम चाय: यह एंटीऑक्सीडेंट से भरपूर व हरी इलायची की ताजी सुगंध के साथ असम के चाय बागानों की चुनी हुई सुगंधित ताजी पत्तियों वाली सीटीसी चाय और लंबी हरी चाय पत्तियों का अद्भुत मिश्रण है।

इन्सेंजा कड़क चाय: एंटीऑक्सीडेंट से भरपूर असम सीटीसी में 20 प्रतिशत अधिक लंबी हरी पत्तियों वाली चाय का अनूठा मिश्रण रंग और स्वाद दोनों के लिहाज से शानदार है।

इन्सेंजा टी रेंज के सभी उत्पाद मसलन इन्सेंजा जिंजर चाय, इन्सेंजा इलायची चाय, इन्सेंजा मसाला चाय, इन्सेंजा दार्जिलिंग ब्लैक टी तथा इन्सेंजा गोल्ड चाय 250 ग्राम के पेट कंटेनर्स में उपलब्ध हैं। ●

लिबर्टी की हैंडमेड
अगरबत्ती दुनिया
भर में लोकप्रिय

उद्योग में
मशीनीकरण से आई
क्रांति, नए कानूनों से
सुधरेंगे हालात



अगरबत्ती
उद्योग की
असल चुनौती
अदृश्य
-नागानंद

23

मार्च वर्ष 1947 को बंगलुरु की कंपनी श्री विजयालक्ष्मी अगरबत्ती कंपनी वर्क्स की स्थापना हुई। आज कंपनी के लिबर्टी और विजया ब्रांड की अगरबत्ती देश और दुनिया भर में प्रसिद्ध है। आज 75 वर्ष बाद मशीनीकरण के बावजूद लिबर्टी ब्रांड की अगरबत्तियां हैंडमेड हैं, जो स्थानीय स्तर पर उपलब्ध नेचुरल कच्चे माल और फ्रेग्रेस से बनती हैं। लिबर्टी की देश ही नहीं पूरी दुनिया में आपूर्ति होती है। लिबर्टी की तीसरी पीढ़ी के सदस्य और कंपनी के प्रमुख नागानंद ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि आज अगरबत्ती और धूप उद्योग की चुनौतियों की बात होती है, लेकिन वास्तव में यह पता नहीं कि चुनौती किससे है और चुनौती देने वाला कौन है?

उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग को असल चुनौती किससे है यह पता नहीं है। हर शहर और गांव में खड़ी हो रही लोकल कंपनियों के उत्पादों का मार्केट या मल्टीनेशनल कंपनियां, जो भारी धनराशि और जबरदस्त वर्क फोर्स के साथ छोटे-छोटे जिलों में भी एग्रेसिव मार्केटिंग

कर रही हैं। यही नहीं बड़ी संख्या में खड़े हो रहे स्टार्टअप भी चुनौती हैं। उनके पास लोन का मुफ्त जैसा पैसा और हैवी डेटाबेस है, जिसका वह अंधाधुंध इस्तेमाल कर रहे हैं। इसको इस तरह से भी समझा जा सकता है कि 'योर इमीडिएट कांप्टीटर इज नॉट योर फ्रेंड, योर इमीडिएट कांप्टीटर इज अननोन एंड अनसीन', यानि आपका सबसे बड़ा प्रतियोगी आपका दोस्त नहीं बल्कि आपका सबसे बड़ा प्रतियोगी तो अज्ञात और अदृश्य है। जिस तरह एक समय निकॉन कैमरा दूसरी कैमरा कंपनियों को अपना प्रतियोगी मानता था, लेकिन उसको अंततः असल चुनौती मोबाइल से मिली ! आज मोबाइल के रूप में हर हाथ में कैमरा है और सामान्य कैमरे का मार्केट ही खत्म हो गया है।

नागानंद ने बताया कि उनके दादा बंगलुरु से 30 किलोमीटर दूर के एक गांव चिंतामणि से आए थे। पहले उन्होंने एक कपड़े की दुकान में काम किया। उनकी व्यवहार कुशलता को देखकर मार्केटिंग से जुड़े एक सज्जन ने उनसे कहा कि तुम खुद अपना कारोबार शुरू करो। दादा ने उनकी सलाह मानकर एक अगरबत्ती कंपनी में सेल्स की नौकरी की और महिना भर मार्केटिंग टूर पर जाते थे। कंपनी के मालिक ने जो वेतन देने वादा किया था उसके मुताबिक उन्हें वेतन नहीं देता था। जब एक बार वह सेल्स के लिए ट्रेन से कोलकाता जा रहे थे तो सुगंध उद्योग से जुड़े एक आदमी ने उनसे अगरबत्तियों के बारे में पूछा उन्हें व्यापार करने का प्रस्ताव दिया। वह लौटकर घर आए और फिर नौकरी छोड़ दी। खुद के कारोबार के लिए पैसा नहीं था। तब दादी ने अपने गहने दिए और उस पैसे से उन्होंने कारोबार शुरू किया। कंपनी का नाम अपनी छोटी बहन श्री विजयालक्ष्मी के नाम पर रखा। 7-8 वर्ष की कठिन मेहनत के बाद वह दादी को फिर गहना दिला सके। अपने दादा के संघर्षों और सिद्धांतों की कहानी बताते हुए नागानंद ने कहा कि आज भी पुराने सप्लायर बताते हैं



लोग बहुत कंफर्ट जोन में थे। विदेशों से कच्चा माल मिल जाता था और कोई नियम कानून नहीं थे, लेकिन अब सरकार ने नियम बनाए हैं। उसमें देश से ही रॉ मटेरियल लेना है। बांस भी एक बड़ी चुनौती है, लेकिन अब स्थिति बदल रही है। धीरे-धीरे सुधार होगा और यह देश व उद्योग दोनों के लिए बेहतर होगा। देश में ही बांस की पैदावार होने और उसका इस्तेमाल करने संबंधी नए नियमों के परिणाम अगले दो-तीन वर्षों में देखे जाएंगे, क्योंकि जो बांस की खेती हो रही है वह 3 वर्षों में तैयार होगी। फिर उसका कितना और कैसा इस्तेमाल होगा यह तभी तय होगा। इस कारोबार में लाखों महिला और पुरुष काम करते हैं। हमारी ही कंपनी में 8 5 प्रतिशत महिलाएं काम करती हैं और सभी का भविष्य इस पर निर्भर करेगा।

लिबर्टी के नए उत्पादों पर उन्होंने कहा कि हम लोगों ने होम फ्रेग्रेंस के लिए कुछ वर्ष पूर्व पॉटपुरी, एरोमा आयल, डिफ्यूज़र, फ्रेग्रेंस सैशेज पर काम किया था, लेकिन कोरोना महामारी के कारण रूक गया था, लेकिन अब फिर तेजी से काम हो रहा है। उन्होंने कहा कि बीते वर्षों में अगरबत्ती अब सिर्फ पूजा पाठ का ही उत्पाद नहीं रह गया है। लाइफस्टाइल, स्पा, मेडिटेशन और मूड फ्रेश करने और रूम फ्रेशनर के तौर पर उसकी मांग बढ़ी है। विदेशों में रूम फ्रेशनर के फ्रेशनर गैस के बेस पर होता था। इससे ओजोन परत कमजोर होती है और पर्यावरण का नुकसान होता है। विकल्प के तौर पर अब लोग धूप व अगरबत्ती का इस्तेमाल कर रहे हैं। एक बार इराक में किसी के यहां खाने पर आमंत्रित था वहां अगरबत्ती जल रही थी। अब स्टेटस सिंबल हो गया है कि मेहमानों को बुलाएं तो घर में सुगंधित धूप बत्ती जलाएं। इसका चलन बढ़ा है। हैंडमेड अगरबत्तियां बनाने संबंधी कठिनाइयों पर नागानंद ने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में 10 वर्षों के दौरान क्रांति आ गई है। मशीनों ने बड़ा बदलाव किया है और कारोबार का पूरा स्वरूप ही बदल गया है। बहुराष्ट्रीय कंपनियों, जिनके पास अथाह पैसा है। अब वह भी बाजार में आ गई हैं, जबकि पहले यह बहुत ही छोटा सा घरेलू उद्योग था। एक निश्चितता थी, लेकिन अब ऐसा नहीं है। अब बड़ी-बड़ी कंपनियां हैं और मशीनों से बड़े पैमाने पर अगरबत्तियां बनाई जाने लगी हैं, जो एक बड़ा टर्निंग प्वाइंट है। उन्होंने बताया कि आज भी हैंडमेड अगरबत्ती का चलन देश-विदेश में बहुत है। उन्होंने बताया कि फ्लोरा अगरबत्ती हैंडमेड है और कर्नाटक सहित पूरे दक्षिण भारत में अभी भी ट्रेडिशनल हैंड मेड अगरबत्ती की भारी मांग है, क्योंकि उसकी क्वालिटी का मुकाबला मशीन से निर्मित बत्ती नहीं कर सकती। हमारी कंपनी में हैंड मेड अगरबत्ती बनती है और कुछ सेमी ऑटोमेटिक मशीन का भी इस्तेमाल होता है। आज भी हमारे यहां सुगंधियों में बत्ती हाथ से ही डिप की जाती है, क्योंकि मशीनों से वह सुगंध आ ही नहीं सकती और ना ही उस तरह के रॉ मटेरियल का मशीनों पर इस्तेमाल हो सकता है। यही कारण है कि सुगंध और क्वालिटी में हैंडमेड आज भी नंबर वन है।

कि वह खुद भी अगरबत्ती रोल करते थे और कारोबार की बात करने आए लोगों से बातचीत भी करते जाते थे। उनका एक ही मूल मंत्र था कि पैसा कमाने का कोई शॉर्टकट नहीं है। इज्जत से पैसा कमाओ और आज भी हम सब लोग उसी रास्ते पर चलते हैं। उन्होंने पहले मुट्टा पैकिंग में संदल, रोज और जैस्मिन जैसी सुगंधियों में अगरबत्ती निकालीं। फिर बाद में लिबर्टी अगर उत्पाद निकाला। इस तरह धीरे-धीरे हमारा बाजार केरल और पश्चिम बंगाल में बढ़ता गया, क्योंकि दादा का वहां पुराना संपर्क बन गया था।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस वक्त घरेलू और विदेशी बाजार में लिबर्टी के लगभग डेढ़ हजार उत्पाद चल रहे हैं और उसमें से अधिकांश ब्रांड निर्यात होते हैं। उन्होंने कहा निर्यात में उत्पाद उपभोक्ताओं की पसंद पर ही ब्रांड बन पाते हैं। शुरुआत के 20 वर्षों में निर्यात पर फोकस किया गया था। आज लगभग 55 देशों में लिबर्टी का निर्यात होता है। विदेशों में हमारे साथ काम करने वाले कई लोग दादाजी के समय से हैं और आज उनकी तीसरी पीढ़ी हमारे साथ कारोबार में है। क्योंकि जब तक कोई बड़ा विवाद ना हो कंपनी डिस्ट्रीब्यूटर नहीं बदलती। यह ईमानदारी, लाएल्टी और ट्रस्ट का भी सवाल है। घरेलू बाजार में हमारे कई उत्पाद हैं क्योंकि हर जगह की डिमांड अलग होती है। कंपनी का व्हाइट स्टिक ब्रांड जिसमें अगरबत्ती, कोन और धूप आती है, भारत के अधिकांश मार्केटों में बिकता है। यह उत्पाद कई पैकिंग जैसे जीपर व बाक्स में लोकप्रिय हैं।

कंपनी की मार्केटिंग व सेल्स से संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि कंपनी की सेल्स टीम है जो मार्केट में रिटेलरों तक उत्पाद पहुंचाती है, हम सालाना हर स्टेट में डिस्ट्रीब्यूटर के साथ मिलकर सेल्स मीट भी करते हैं। देश में उद्योग संबंधी नए कानून बनने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि 5 और 10 रु की अगरबत्ती मार्केट समाप्त हो रही है। 5 रूपए का मार्केट पहले ही खत्म हो चुका है। अब 10 रु का भी जा रहा है। उन्होंने कहा कि 'मेक इन इंडिया' आज उद्योग के लिए कठिन लग रहा है, लेकिन 2-4 वर्षों के बाद इससे स्थिति बहुत बेहतर हो जाएगी। बीते 40-50 वर्षों से उद्योग के



Shri Karupakala Lakshmaiah Shetty
(1912-1983)

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ऐसा नहीं है कि केवल मशीन की ही अगरबत्ती चलेगी। हैंडमेड को पसंद करने वाले आज भी हैं। इसलिए दोनों चलेंगे। इसी तरह बांस को अशुभ मानने के कारण अगरबत्ती की जगह धूप की मांग बढ़ी है। कोन का चलन शुरू हुआ है। बीते कुछ वर्षों में धूप का बाजार 20 प्रतिशत बढ़ा है। लेकिन अभी भी वह अगरबत्ती से पीछे है। ड्राई स्टिक का भी चलन शुरू हुआ है। उन्होंने बताया कि लिबर्टी की अगरबत्ती 5 रु से लेकर 200 रु तक की रेंज में है। 5 रु से अब लागत भी नहीं निकलती, क्योंकि कच्चे माल की कीमत बढ़ी है, लेकिन बाजार में सस्ते की मांग हमेशा बनी रहेगी। ●

ब्रांड न्यूज़



ओरके प्रीमियम गोल्ड चंदन अगरबत्ती की एक स्टिक की कीमत 50 रुपये हजार

यह कई लोगों के लिए आश्चर्य की बात है कि एक अगरबत्ती की कीमत कितनी अधिक हो सकती है। बंगलुरु स्थित ओरके फ्रेगरेन्सेस सबसे प्रीमियम अगरबत्ती बनाती है जिसकी कोई कल्पना भी नहीं कर सकता है। हाल ही में इसने एक सिंगल स्टिक का खुलासा किया जिसकी कीमत 50,000 रुपये है। ओर्के गोल्ड चंदन प्योर मैसूर अगरबत्ती विशेष रूप से तैयार किए गए लकड़ी के बक्से में आती है और साथ ही प्रीमियम स्टिक के लिए एक सुंदर हाथी के आकार के स्टैंड भी दिया गया है। कंपनी इसके साथ-साथ खरीद पर विशेषाधिकार का प्रमाण पत्र भी देती है। कंपनी अन्य कम कीमत वाले प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद भी बनाती है, कंपनी की सबसे सस्ती अगरबत्ती सैंडल वुड एक्स्ट्रा प्रीमियम स्टिक्स है जिसमें 105 रु में 10 स्टिक हैं। यह कंपनी के सबसे अधिक मांग वाले उत्पादों में से एक है साथ ही इस रेंज में लैवेंडर, गुलाब, नेचुरल, मस्क, आदि जैसी 12 सुगंध शामिल हैं। कंपनी अपने अधिकांश प्रीमियम उत्पादों को चंदन की खुशबू के आधार पर बनाती है। कंपनी के अन्य उच्च प्रीमियम उत्पादों में ऑर्के फाइन चंदन जिसकी एक सिंगल स्टिक अगरबत्ती की कीमत 6250 रुपये, ओर्के सिल्वर चंदन जिसकी एक सिंगल स्टिक की कीमत 25000 रुपये है। इस तरह के उत्पादों की मांग व्यक्तिगत और साथ ही लक्जरी उपहार देने के उद्देश्यों के लिए वीआईपी और धनवान के बीच है। ओरके का एक उत्पाद में 550 रु में 10 स्टिक्स में चंदन और अन्य सुगंधों में भी आता है है और ओरके ऊद का 10 10 स्टिक्स का पैक में 1000 रु में आता है। ओरके के सभी उत्पाद बहुत ही प्रीमियम, प्राकृतिक और हस्तनिर्मित हैं। ●





देवदर्शन का शुद्ध गंगाजल लोकप्रिय

चंडीगढ़ के देव दर्शन धूप अगरबत्ती कंपनी एक प्रतिष्ठित कंपनी है। 4 माह पहले कंपनी ने शुद्ध गंगाजल लांच किया था, जिसे काफी पसंद किया जा रहा है। 1 लीटर गंगाजल की कीमत ₹150 और 300 एमएल का पैक ₹50 में उपलब्ध है। उत्पाद की विशेषता यह है कि इसे सीधे गंगोत्री से पैक और आपूर्ति की जाती है। इसकी आकर्षक पैकेजिंग और इसमें रखा गंगाजल बिल्कुल साफ और क्रिस्टल क्लियर है। उत्पाद को खूब पसंद किया जा रहा है। ●



देवदर्शन ने लॉन्च किया 'इंडियम लाइफस्टाइल' परफ्यूम

धूप और अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी देवदर्शन अब 'इंडियम लाइफस्टाइल' ब्रांड के तहत उच्च गुणवत्ता वाले परफ्यूम उद्योग में प्रवेश कर रही है। कंपनी बॉडी परफ्यूम और डिओडोरेंट्स की एक विस्तृत श्रृंखला ला रही है। यूरोपियन परफ्यूम की खुशबू के साथ, लेकिन 700 से 1200 रुपये की किफायती रेंज में। यह परफ्यूम इस तरह से बनाए गए हैं जिससे ग्राहक और उसके आसपास के लोग खुशबू से रिलैक्स महसूस करें। परफ्यूम को बाजार से अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है और यह मिठाई के स्थान पर शादियों के दौरान रिटर्न गिफ्ट के रूप में भी एक अच्छा विकल्प बन गया है। ●



लिबर्टी वाइट धूप, कोन, अगरबत्तियों की लोकप्रियता बढ़ी

श्री विजया लक्ष्मी अगरबत्ती वर्क्स बेंगलुरु के बहुचर्चित ब्रांड लिबर्टी की वाइट स्टिक में धूप, कोन और अगरबत्ती काफी लोकप्रिय हो रही हैं। बॉक्स और जीपर दोनों में ही यह उत्पाद सभी राज्यों में उपलब्ध हैं। 12 रुपए से 250 रुपए की कीमत में लिबर्टी का यह पैक इंडिया ब्रांड है। 125 रु में 220 ग्राम का पैक काफी लोकप्रिय हो रहा है। इसका फैमिली पैक भी पाउच में उपलब्ध है, जो 12 से 250 रुपए में उपलब्ध है। 1947 में बेंगलुरु में स्थापित हुई लिबर्टी कंपनी के अधिकांश उत्पाद हैंडमेड हैं और ज्यादातर एक्सपोर्ट होते हैं। ●



दर्शन ब्लैक स्टोन की कई राज्यों में अच्छी मांग

दर्शन इंटरनेशनल बेंगलुरु के दर्शन ब्लैक स्टोन की देश के अधिकांश राज्यों में अच्छी मांग है। धूप और अगरबत्ती दोनों में ही उसकी उपस्थिति मजबूत है। अगरबत्ती जिपर और बाँक्स दोनों में उपलब्ध है। अगरबत्ती के होलसेल पैक में 12 रिटेल पैकेट आते हैं। जिपर अगरबत्ती पैकेट में 95 ग्राम माल 60 रु में है। बड़ा रिट पैक 125 रु में है और इसमें 170 ग्राम प्लस 12 ग्राम और 4 धूप फ्री स्कीम के तौर पर दी गई है। 35 ग्राम का पैक 25 रु में है। धूप के होलसेल पैक में 18 ग्राम के 12 पैकेट हैं। कंपनी की ब्रांड अंबेसडर फिल्म अभिनेत्री विद्या हैं, इससे कंपनी की मार्केटिंग में काफी पॉसिटिव असर देखने को मिला है। ●



परिमल भारतवासी अगरबत्ती है कंपनी का ताज रत्न

अगरबत्ती उद्योग में परिमल मंदिर एक प्रतिष्ठित नाम है। बेंगलुरु स्थित इस कंपनी के सभी ब्रांड अपनी क्वालिटी में बेजोड़ हैं। लेकिन भारतवासी अगरबत्ती परिमल मंदिर का ताज रत्न है। कंपनी का यह ब्रांड सम्पूर्ण भारत में उपलब्ध है और काफी लोकप्रिय है। इसे 1994 में कोलकाता में लॉन्च किया गया था। अपनी क्वालिटी और बेहतरीन सुगन्ध के दम पर भारतवासी अगरबत्ती बहुत ही कम समय में देशभर के उपभोक्ताओं में अपनी जगह बनाने में कामयाब हुई और अब यह कंपनी की सबसे ज्यादा बिकने वाली अगरबत्ती है। भारतवासी धूप फूलों और प्राकृतिक सुगंधियों का बेहतरीन संतुलन है, जो उसे 'भारत की सुगंध' बनाती है। यह बाँक्स, जिपर, हैंगिंग पाउच, कोन, धूप और गीली धूप सहित सभी श्रेणियों में उपलब्ध है। ●

मैसूर की सौ वर्ष पुरानी जमुना अगरबत्ती को महाराजा मैसूर ने किया था सम्मानित

द मैसूर अगरबत्ती एंड परफ्यूमरी कंपनी देश की पायनियर अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। इसका सबसे पुराना लोकप्रिय उत्पाद जमुना अगरबत्ती है, जो लगभग 100 वर्ष पुरानी है। इसकी लोकप्रियता का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि 1933 में मैसूर के महाराजा ने दशहरा समारोह में मैसूर पैलेस में इसे गोल्ड मेडल से सम्मानित किया था। द मैसूर अगरबत्ती एंड परफ्यूमरी कंपनी के जमुना अगरबत्ती की कीमत 135 रुपए में 50 ग्राम है। यह प्रीमियम उत्पादों की श्रेणी में आती है और पूरी तरह से हैंडमेड है। ●





मेरे प्रभु राम 'चारधाम' की मांग में लगातार वृद्धि

प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड इन्सेंजा के अगरबत्ती उत्पाद मेरे प्रभु राम चारधाम की मांग पूरे देश में समान रूप से बढ़ रही है। अद्भुत प्राकृतिक सुगंध के साथ मेरे प्रभु राम चारधाम अगरबत्ती का निर्माण बिल्कुल ब्रांड नाम के रूप में हिंदू धार्मिक परंपराओं को ध्यान में रखते हुए किया गया है। मेरे प्रभु राम चारधाम इन्सेंजा की उपस्थिति भारत के सभी बाजारों में है, जिसे शुद्ध प्राकृतिक अवयवों से बनाया गया है। उत्पाद, परिवेश को सुगंधित बनाने के साथ-साथ मन को एक आध्यात्मिक दिव्य राहत देता है जिसे शब्दों में परिभाषित नहीं किया जा सकता है। इसके होलसेल बॉक्स की एमआरपी 600 रुपये है। प्रत्येक होलसेल बॉक्स में 12 पैकेट होते हैं और प्रत्येक पैकेट में 40 अगरबत्ती होती है। बद्रीनाथ, केदारनाथ, यमुनोत्री धाम और गंगोत्री धाम के चित्रों से सजे मेरे प्रभु राम चारधाम के पैकेट को देखकर ही मन में धर्म का संचार होने लगता है। पैकेट पर न केवल सनातन धर्म के इन चार प्रमुख तीर्थ स्थलों के चित्र अंकित हैं, बल्कि इन चार प्रमुख तीर्थ स्थलों के पवित्र जल का उपयोग इन अगरबत्तियों के निर्माण में भी किया गया है। इनमें चारकोल का बिल्कुल भी उपयोग नहीं होता है और अगरबत्ती बांस रहित है। निर्माण के दौरान शुद्धता पर विशेष जोर दिया गया है, पूरी तरह से हिंदू धार्मिक परंपराओं का पालन करते हुए और 100 प्रतिशत प्राकृतिक रंगों और शुद्ध आवश्यक तेलों का उपयोग किया गया है। तीर्थ स्थानों की अनुभूति, मन को धार्मिकता से भरने वाली अद्भुत सुगंध और पवित्रता का पालन इस अगरबत्ती ब्रांड के निरंतर विकास के मुख्य कारण हैं। सुगंध इंडिया के बाजार सर्वेक्षण के अनुसार मेरे प्रभु राम ब्रांड की मांग पूरे देश में लगातार बढ़ रही है।●

कर्नाटक में हरिदर्शन टेंपल रेंज की धूप लांच



हरिदर्शन सेवा आश्रम प्राइवेट लिमिटेड दिल्ली ने कुछ समय पूर्व हरिदर्शन टेंपल रेंज की धूप कर्नाटक में लांच की है। हरिदर्शन टेंपल रेंज में धूप और अगरबत्ती दोनों हैं। इसमें 3 तरह की सुगंध संदल, रोज और गोल्ड प्रीमियम हैं। यह जिपर और बाक्स दोनों में उपलब्ध है। कर्नाटक में संदल काफी पसंद किया जाता है और रोज व गोल्ड धूप की तुलना में अगरबत्ती की अधिक मांग है। बाजार की समीक्षा के अनुसार यह उत्पाद उत्तर भारतीयों में अधिक लोकप्रिय हो रहा है और धीरे-धीरे दक्षिण भारतीय ग्राहक भी इसे पसंद कर रहे हैं। इसकी रिटेल धूपबत्ती का 100 ग्राम का पैकेट 80 रु में है। अगरबत्ती 12 स्टिक का पैक 60 रु में है। होलसेल पैकमें धूप के 100 ग्राम के 6 पैकेट 480 रु में और अगरबत्ती का होलसेल पैक 720 रु में है।●

अगरबत्ती-धूप का मिक्स बाजार

5 से 50 हजार रुपये तक बिकती है अगरबत्ती

बे

गलुरु न केवल भारत में बल्कि दुनिया भर में उच्च गुणवत्ता वाली प्रीमियम अगरबत्ती की मैन्युफैक्चरिंग और आपूर्ति का केंद्र है। यहां उत्पादित अगरबत्ती 5 रुपये प्रति पैकेट से लेकर 50,000 रुपये प्रति स्टिक तक है। सस्ते और महंगे के अलावा अन्य भारतीय

राज्यों की अगरबत्ती, धूप, कोन, ड्राय स्टिक भी यहां बेची जाती है। सुगंध इंडिया ने बेंगलुरु बाजार के अपने सर्वेक्षण के दौरान पाया कि एक प्रमुख महानगरीय शहर होने के बावजूद, इसका मुंबई और दिल्ली जैसा प्रीमियम बाजार नहीं है, बल्कि मिश्रित बाजार है। देश भर से यहां आने वाले आईटी पेशेवर अपने राज्य के ब्रांडों को पसंद करते हैं। ऐसा इसलिए भी है क्योंकि वे उन ब्रांडों से अधिक परिचित हैं और उन्हें पसंद करते हैं। वहीं, यहां की बड़ी आबादी स्थानीय उत्पादों को भी आजमाती है।

कर्नाटक में चंदन के बड़े पैमाने पर उत्पादन और अगरबत्ती उद्योग के लिए पर्याप्त कच्चे प्राकृतिक सामग्री की उपलब्धता के कारण बेंगलुरु सुगंध उद्योग का केंद्र रहा है। चंदन का चलन इतना व्यापक है कि अन्य सुगंधों को उपभोक्ता के पास जगह नहीं मिलती। ऊद, लैवेंडर, गुलाब, चंपा, चंदन की सुगंध का सबसे अधिक चलन है। फ्रूटी और परफ्यूम जैसे नए फ्रेगरेंस ट्रेड का मार्केट शेयर कम है।

अगरबत्ती की औसत कीमत सीमा 5 से 150-200 रुपये तक होती है लेकिन प्रीमियम अगरबत्ती की कोई ऊपरी कीमत सीमा नहीं है। एक प्रमुख कंपनी, ओरके फ्रेगरेंस, 50,000 रुपये में एक अगरबत्ती भी बनाती है।

इस प्रकार बेंगलुरु में बाजार न तो प्रमुख रूप से उच्च प्रीमियम है और न ही केवल किफायती है। यहां का बाजार मिलाजुला है।

कोविड से व्यवसाय प्रभावित हुए हैं और बढ़ती महंगाई के कारण उपभोक्ता अब गैर-जरूरी उत्पादों की खरीद कम कर रहे हैं। इसका असर अन्य उद्योगों की तरह सुगंध उद्योग में दिखाई दे रहा है। बेंगलुरु में सबसे ज्यादा बिकने वाले अगरबत्ती ब्रांडों में साइकिल, जेड ब्लैक, मंगलदीप, दर्शन, बिग बेल, बालाजी, मोक्ष स्वर्ण चंपा, आशिका, परिमल मंदिर, लिबर्टी, ओर्के, हरिदर्शन, पद्मिनी, उल्लास और अन्य स्थानीय ब्रांड शामिल हैं। इसके अलावा मुख्य बाजार 10, 15 और 20 रुपये के ब्रांड का है। धूप की बात करें तो लैवेंडर, चंदन, गुलाब और चंपा की सुगंध के साथ प्रमुख बाजार रु10 में 10 स्टिक का है। तमिलनाडु के धूप ब्रांडों का यहां अच्छा बाजार है। लोग जेड ब्लैक, लक्ष्मी और हरि दर्शन को भी पसंद कर



रहे हैं। धूप का प्रमुख बाजार 10, 20 और 50 में रुपये है। हरि दर्शन की गीली धूप की बाजार हिस्सेदारी अच्छी है और ज्यादातर उत्तर भारतीय इसके उपभोक्ता हैं। बेंगलुरु में अगरबत्ती का बाजार 70 प्रतिशत शेयर है और इसकी तुलना में धूप और अन्य उत्पादों का शेयर 30 प्रतिशत है। इसके अलावा समरनी कप बाजार में काफी लोकप्रिय है। लोटस, आराधना, सुगंधी, नंदनी, तपस्या और कैमल जैसे ब्रांड बाजार पर हावी हैं। औसतन एक ग्राहक महिने में लगभग 100 रु की अगरबत्ती खरीदता है। पैकेजिंग के अनुसार जिपर से लेकर बॉक्स तक, सभी प्रकार की पैकेजिंग बेंगलुरु में स्वीकार की जाती है। वितरकों का कहना है कि अगरबत्ती का बाजार काफी नीचे आ गया है ●

मार्केट रिपोर्ट

चंडीगढ़

मेट्रोपॉलिटन सिटी में देवदर्शन का एक छत्र राज



चं

डीगढ़ देश का मेट्रोपॉलिटन शहर होने के कारण प्रीमियम क्वालिटि के उत्पादों की यहां सर्वाधिक खपत है। देवदर्शन धूप और अगरबत्तियों का यहां बीते 30-40 वर्षों से एक छत्र राज्य है। पहले देव दर्शन सिर्फ धूप बनाता था, लेकिन अब वह अगरबत्ती सहित पूजा-पाठ में इस्तेमाल होने वाली सभी तरह की सामग्रियों को बनाता है। चंदन, गूगल और अन्य सुगंध में उसकी धूप काफी लोकप्रिय है। चंडीगढ़ प्रीमियम क्वालिटि के उत्पादों की मांग वाला शहर होने के कारण साइकिल और जेड ब्लैक भी अच्छे चलते हैं लेकिन लोकल अगरबत्तियों का यहां बाजार नहीं के बराबर है। यहां लोग ब्रांडेड आइटम ज्यादा पसंद करते हैं।

देव दर्शन की लोकप्रियता के पीछे सबसे बड़ी वजह यह भी है कि क्वालिटि उत्पाद होने के अलावा बाजार में उनकी स्पलाई चैन, काम करने का तरीका और वितरकों व दुकानदारों को पर्याप्त मात्रा में प्रॉफिट मार्जिन

भी वह देते हैं। बाजार के जानकारों के अनुसार चंडीगढ़ में अगरबत्ती की तुलना में धूप की सबसे ज्यादा खपत है। धूप में दूसरे नंबर पर जेड ब्लैक है, लेकिन टेलीविजन पर विज्ञापनों के कारण साइकिल भी चलता है।

'सुगंध इंडिया' की टीम ने चंडीगढ़ बाजार में जो सर्वे किया उसमें एक बात साफ है कि यहां खाने-पीने, कपड़े-लते या किसी भी तरह के उत्पादों में लोग ब्रांडेड की ही मांग करते हैं। इसलिए अगरबत्ती और धूप में भी ब्रांडेड ही चलता है। हरि दर्शन यहां थोड़े समय के लिए आया था, पर ज्यादा नहीं चला। प्रीमियम में लोगों की पसंद का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि 10 रु वाले पैकेट भी चलते हैं, लेकिन 300, 400 और 500 रु वाले धूप अगरबत्ती के उत्पाद भी यहां काफी बिकते हैं। दूसरा चंडीगढ़ में एक ट्रेंड यह भी है कि अगरबत्ती और धूप के डिस्ट्रीब्यूटर केवल एक काम नहीं करते, बल्कि ज्यादातर किराना और जनरल स्टोर के साथ काम करते हैं। ●





बेंगलुरु में हरिदर्शन उत्पादों का अच्छा बाजार -टी राजेन्द्रन

वे

वेल्लाचामी ट्रेडिंग कंपनी की शुरुआत बेंगलुरु में 1930 में हुई थी। कंपनी के वर्तमान संचालक टी राजेन्द्रन 25-30 वर्ष से हरी दर्शन कंपनी का काम कर रहे हैं। कर्नाटका में वह कंपनी के सुपर स्टॉकिस्ट हैं। उनके अनुसार कर्नाटक धूप और अगरबत्तियों का हब है, लेकिन यहां किसी एक कंपनी अथवा कोई एक ब्रांड का चलन नहीं है। यहां सभी ब्रांड चलते हैं और हरी दर्शन का यहां अच्छा खासा चलन है। गीली धूप में हरी दर्शन की बड़ी मार्केट उत्तर भारत में है, लेकिन यहां भी उत्तर भारतीय लोगों में हरिदर्शन लोकप्रिय है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि के 3 प्रमुख उत्पादों में साइकिल, मंगलदीप, जेड ब्लैक हैं। इसके बाद मोक्ष कंपनी की स्वर्ण चंपा सहित कई अन्य उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि पूजा आइटम की भी यहां भारी बिक्री है।

हरि दर्शन का मार्केटिंग सपोर्ट संबंधी सवाल पर राजेन्द्रन ने बताया कि कंपनी की सेल्स टीम व स्कीम रहती है। अभी जल्द ही कंपनी सेल्समैन की टीम भेजने वाली है और कई स्कीम भी शुरू होने वाली



है। उन्होंने कहा कि हरि दर्शन के यहां बहुत सारे उत्पाद चलते हैं। कंपनी के लगभग 300 से 400 उत्पाद हैं, जिनमें से 50 वैरायटी वह स्वयं रखते हैं। राजेन्द्रन बताते हैं कि जहां हरि दर्शन धूप यहां रह रहे उत्तर भारतीय लोगों में लोकप्रिय है वहीं कंपनी का चंदन टीका और चंदन कुमकुम टीका दक्षिण भारतीयों में खूब चलता है। हरिदर्शन की 4 इन 1, गुलाब, चंदन, लेवेंडर, मोघ्रा आदि धूप उत्पादों का यहां रहने वाले उत्तर भारतीयों में अच्छा खासा चलन है खासकर त्योहारों के दौरान। वह पूरे कर्नाटक में हरिदर्शन उत्पादों की सप्लाय करते हैं। इसके लिए बेंगलुरु में 50 और इतने ही पूरे राज्य में होलसेलर नियुक्त कर रखे हैं। उन्होंने बताया कि बेंगलुरु में तमिलनाडु के कई सामरानी स्टिक ब्रांड भी चलता है। उनके पास नंदी, कैमल, लोटस का भी काम है। हरि दर्शन के नए उत्पादों में टेंपल प्रीमियम सीरीज में धूप व अगरबत्ती अभी कुछ माह पूर्व लांच हुआ है। यह धूप व अगरबत्ती चंदन, रोज़ा और गोलड सुगंधियों में उल्लब्ध है। राजेन्द्रन बताते हैं कि यहां की मार्केट में धूप और अगरबत्तियों में चंदन की सुगंध की सबसे अधिक डिमांड है। ●

Mr. T. RAJENDRAN

M/s. VELLACHAMY TRADING COMPANY
Shop: 348, Avenue Road, Bangalore-560 002

Ph.: +91-95351 79856, +91-93412 27393



अगरबत्ती धूप उद्योग का हब बेंगलुरु में चलते हैं सभी ब्रांड : राघवेंद्र

क

र्नाटक की राजधानी बेंगलुरु अगरबत्ती और धूप उद्योग का हब है। इसलिए यहां स्थानीय उत्पादों के साथ ही देश भर के अन्य बड़े ब्रांड भी खूब चलते हैं। मेट्रोपॉलिटन सिटी बेंगलुरु में प्रीमियम और नॉर्मल सभी तरह के ब्रांड चलते हैं। बड़ी संख्या में यहां बाहर से नौकरी करने आए आईटी प्रोफेशनल्स और प्रबंधन

से जुड़े लोगों की वजह से प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती व धूप उत्पादों का अच्छा खासा चलन है, लेकिन यह मुंबई और दिल्ली जैसा बाजार नहीं है। बेंगलुरु के बड़े होलसेलर में से एक साईं गुरु राघवेंद्र कैम्फर इंडस्ट्रीज एल एल पी के राघवेंद्र ने सुगंध इंडिया से बातचीत में बताया कि 30-40 वर्ष पूर्व उनके पिता ने यह कारोबार शुरू किया था। यहां साइकिल, जेड ब्लैक, मोक्ष, दर्शन ब्रांड के उत्पाद भी चलते हैं। उल्लास अगरबत्ती का शहरी इलाकों में कम गांव में ज्यादा चलन है। इसी तरह पद्मिनी, आशिका, अमृता भी चलते हैं। उन्होंने

बताया कि उनका नेटवर्क पूरे बेंगलुरु में है और ज्यादातर वह काउंटर सेल ही करते हैं। यहां नए फ्लेवर के फ्रेग्रेंस जैसे फ्रूटी आदि भी

कुछ समय से चल रहे हैं, लेकिन ज्यादातर ट्रेडिशनल फ्रेग्रेंस की ही मांग रहती है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती का पूजा-पाठ के अलावा मूड फ्रेशनर के तौर पर भी यहां अधिक इस्तेमाल किया जाता है। यहां 10 रु से उत्पादों की शुरुआत है। बेंगलुरु में टॉप टेन उत्पादों के चलन पर उन्होंने बताया कि यहां साइकिल, दर्शन, जेड ब्लैक और अमृता मुख्य हैं। इसके बाद आशिका, मंगलदीप, परिमल मंदिर, पद्मिनी आदि भी चलते हैं। धूप में सुगंधी, नंदनी, केमल और तपस्या चलते हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मांग में इधर बहुत गिरावट आई है। कई ब्रांड होने से भी मार्केट में स्थायित्व आ गया है। शहरी और ग्रामीण क्षेत्रों में छाई आर्थिक मंदी और महंगाई के कारण अधिकांश उत्पादकों ने क्वांटिटी कम की, लेकिन रेट नहीं बढ़ाया है। बेंगलुरु केवल प्रीमियम का बाजार नहीं है इसलिए यहां सभी चलते हैं। काफी लोग अभी भी सस्ता उत्पाद चाहते हैं। कर्नाटक में धूप की बात करें, तो टॉप 5 में सुगंधी, नंदनी, एमजी, केमल, तपस्या और साइकिल है। उत्तर भारत के धूप ब्रांड जैसे जेड ब्लैक, हरि दर्शन गीली धूप यहां उत्तर भारतीय लोगों में ज्यादा लोकप्रिय हैं। ●



Mr. RAGHAVENDRA K.J
M/s. SAI GURU RAGHAVENDRA
CAMPHOR INDUSTRIES LLP
86/3, K.V.R. Market, O.T. Pet
Cross, Bengaluru-560 053
Ph.: 080 2287 0609/2225 6714

जम्मू-कश्मीर में लोकप्रियता हासिल कर रही लेवेंडर की खेती



के

द्र शासित प्रदेश के किसानों के जीवन को बदलने की दिशा में केंद्र सरकार की पहल 'अरोमा मिशन या पर्पल रेवोल्यूशन' के तहत जम्मू-कश्मीर में लैवेंडर की खेती ने किसानों की किस्मत बदल दी है। 2016 में केंद्रीय विज्ञान और प्रौद्योगिकी मंत्रालय द्वारा वैज्ञानिक और औद्योगिक अनुसंधान परिषद (सीएसआईआर) अरोमा मिशन के माध्यम से लैवेंडर क्रांति शुरू की गई थी।

मिशन का उद्देश्य आयातित सुगंधित तेलों से घरेलू किस्मों की ओर बढ़ते हुए घरेलू सुगंधित फसल-आधारित कृषि-अर्थव्यवस्था का समर्थन करना है। जम्मू-कश्मीर के लगभग सभी 20 जिलों में लैवेंडर की खेती की जाती है। मिशन के तहत, पहली बार लैवेंडर के पौधे मुफ्त में दिए गए, जबकि जिन किसानों ने पहले लैवेंडर की खेती की थी, उनसे रुपये 5-6 प्रति पौधा लिया गया था।

अरोमा मिशन के तहत अपरंपरागत सुगंधित पौधों की खेती से किसान खुश हैं। मिशन एसेंशियल ऑयल के लिए सुगंधित फसलों की खेती को बढ़ावा देता है जिनकी सुगंध उद्योग द्वारा बहुत मांग है। जम्मू-कश्मीर में वैज्ञानिक और औद्योगिक अनुसंधान परिषद (सीएसआईआर) और भारतीय एकीकृत चिकित्सा संस्थान (आईआईआईएम जम्मू) अरोमा मिशन को आगे बढ़ाने के लिए जिम्मेदार दो निकाय हैं। सुगंध उद्योग और ग्रामीण रोजगार के विकास को बढ़ावा देने के लिए कृषि, प्रसंस्करण और उत्पाद विकास के क्षेत्रों में बांछित हस्तक्षेप के माध्यम से सुगंध क्षेत्र में परिवर्तनकारी परिवर्तन लाने के लिए सीएसआईआर

अरोमा मिशन की परिकल्पना की गई है।

यह भारतीय किसानों और सुगंध उद्योग को मेन्थॉल टकसाल के पैटर्न में कुछ अन्य एसेंशियल ऑयल के उत्पादन और निर्यात में वैश्विक नेता बनने में सक्षम बनाता है। लैवेंडर किसानों के अनुसार, इसके एक लीटर तेल की बिक्री से उन्हें कम से कम 10,000 रुपये मिलते हैं। किसानों का कहना है कि एक हेक्टेयर में उगाए गए लैवेंडर से उन्हें कम से कम 40 लीटर लैवेंडर का तेल मिलता है। लैवेंडर का पानी, जो लैवेंडर के तेल से अलग होता है, अगरबत्ती बनाने के लिए प्रयोग किया जाता है। हाइड्रोसोल, जो फूलों से आसवन के बाद बनता है, का उपयोग साबुन और रूम फ्रेशनर बनाने के लिए किया जाता है। किसानों को उनकी उपज बेचने में आईआईएम जम्मू के अधिकारियों से मदद मिलती है। कई निजी कंपनियां भी किसानों से लैवेंडर के अर्क की खरीद करती हैं। लैवेंडर की खेती के लिए विशेष रूप से डोडा जिला अग्रणी है और जिले में सीएसआईआर-आईआईआईएम जम्मू द्वारा चार आसवन इकाइयां स्थापित की गई हैं। डोडा जिले के सुदूर क्षेत्रों से किसान लैवेंडर तेल निकालने के लिए इन इकाइयों तक पहुंचते हैं। डोडा के 800 से अधिक प्रगतिशील किसानों ने सुगंधित खेती को अपनाया है जो अब लाभदायक साबित हुई है। उल्लेखनीय है कि जम्मू-कश्मीर में लैवेंडर की खेती को सीएसआईआर ने ही शुरू कराई थी। डोडा, किश्तवाड़ और राजौरी जैसे जिले लैवेंडर की खेती के लिए शुरुआत में चुने गए थे। बाद में रामबान और पुलवामा जिले में भी लैवेंडर की खेती शुरू हो गई। आज यह राज्य के किसानों, उद्यमियों और कृषि स्टार्टअप के लिए एक लोकप्रिय विकल्प बनकर उभरा है। ●



बेंगलुरु में उत्तर भारत के बड़े ब्रांडों का चलन बढ़ा : शेखर

पहले दक्षिण भारत की धूप और अगरबत्ती का उत्तर में था क्रेज

Mr. G.A. Shekar

M/s. Nagamani Agencies

18, Viswagandhi Complex, Gundopanth Street,
Bangalore-560 002

Phone : 22870933, Mobile : 9741376800

चं

पर्याप्त मात्रा में चंदन और अन्य कच्चे माल की बड़ी उपलब्धता के कारण कर्नाटक देश में अगरबत्ती और धूप के निर्माण में अग्रणी रहा है। पूरे देश में बेंगलोर से अगरबत्ती और धूप की आपूर्ति की जाती थी, लेकिन अब स्थिति बदल रही है। उत्तर भारत के प्रमुख ब्रांड कर्नाटक और अन्य दक्षिण भारतीय राज्यों में अपने उत्पादों की आपूर्ति कर रहे हैं। सुगंधा इंडिया से बात करते हुए, बेंगलोर के नागमणि एजेंसियों के श्री जी.ए. शेखर ने कहा कि वह 1981 से इस व्यवसाय में हैं। पहले यहां के उत्पाद उत्तरी राज्यों में जाते थे। अब यहां उत्तर के उत्पाद आ रहे हैं और काफी हद तक लोकप्रिय भी हो रहे हैं। गुणवत्ता, अच्छी सुगंध और पैकेजिंग के कारण ये बड़े ब्रांड चलन में हैं। उन्होंने कहा कि इस दौरान बेंगलुरु में अगरबत्ती का कारोबार बेहद मुश्किल दौर से गुजर रहा है।

उच्च मांग और उच्च कीमत के कारण कच्चे माल की उपलब्धता एक बड़ी समस्या है। बढ़ती प्रतिस्पर्धा और मूल्य निर्धारण से निर्माता, वितरक और एजेंसियां सबसे ज्यादा प्रभावित हैं। खुदरा विक्रेताओं को इतनी समस्या का सामना नहीं करना पड़ रहा है क्योंकि उन्हें केवल बेचना है।

नागमणि एजेंसी कई बड़े ब्रांड की होलसेलर है और कपूर टैबलेट भी बनाती है। शेखर ने कहा कि उनके पास ओर्को फ्रेग्रेन्सेस, बालाजी अगरबत्ती कंपनी, विजयलक्ष्मी और बिग बेल का काम है। बेंगलोर के बाजार में उनका एक प्रमुख नेटवर्क है और अन्य क्षेत्रों के खरीदारों की मांग पर आपूर्ति भी करते हैं। उन्होंने कहा कि बालाजी, लिबर्टी और बिग बेल की बेंगलुरु में काफी मांग है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उपभोक्ता आमतौर पर खुशबू मांगते हैं। 10 में से 3 ग्राहक ही ब्रांड के नाम से की मांग करते हैं, अन्य 7 उपभोक्ता सिर्फ अच्छी खुशबू मांगते हैं और यह दुकानदार या डीलर पर निर्भर करता है कि वह कौन सा उत्पाद पेश करेगा। उन्होंने बताया कि यहां 10 रु का बाजार कमजोर हुआ है। 50 से 75 रु में 80 से 120 ग्राम मात्रा वाले जिपर का मार्केट अधिक है।

जिपर और बॉक्स दोनों पैकेजिंग का चलन है। इसके अलावा यहां धूप स्टिक भी बिकती हैं। बालाजी की धूप बाजार में पहले नंबर पर है उसके बाद अमृता, लिबर्टी और अन्य स्थानीय कंपनियां हैं। धूप में 10 रु में 10 स्टिक का अच्छा मार्केट है। लैवेंडर, चंदन, गुलाब और चंपा की सुगंध की मांग अधिक है। इसके अलावा नई खुशबू कम समय के लिए ही चलती है। नई सुगंध के बीच अनानास की अच्छी मांग है और चंदन सदाबहार है। ऊद की सुगंध हाल के वर्षों में एक में ट्रेंड में आइ है, लेकिन यह प्रीमियम उत्पाद में आती है।

बेंगलोर बाजार में शीर्ष अगरबत्ती ब्रांड साइकिल, मंगलदीप, दर्शन ब्लैक स्टोन, जेड ब्लैक और अमृता हैं। बंगलौर में अगरबत्ती का बाजार 10 रु, 15 रु और 20 रु का है। जैन मंदिरों में थोक में किलो के पैकेट की भी काफी मांग है। धूप का बाजार 10 रु, 20 रु और 50 रु का है। सामरानी कप सेगमेंट में आराधना, सुगंधी, नंदिनी, कैमल की मांग है। ये सभी उत्पाद लगभग 100 रु में उपलब्ध हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की बाजार हिस्सेदारी 70 प्रतिशत है, जबकि धूप और अन्य उत्पाद बेंगलोर में 30 प्रतिशत तक सीमित हैं। स्थानीय ब्रांड भी मौजूद हैं। पहले यहां से उत्पाद देश भर में जाते थे, लेकिन अब दूसरे राज्यों के बड़े ब्रांड यहां आ रहे हैं। ओरके प्रीमियम उत्पाद बनाती है। इसके 10 स्टिक्स के एक पैकेट की कीमत 550 रु है। ओरके के पास 50000 रु का उत्पाद भी है। उन्होंने कहा कि एक उपभोक्ता औसतन 100 रुपये प्रति माह की अगरबत्ती खरीदता है। इससे ज्यादा खरीदारी करने वाले कम ही लोग होते हैं। ●

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

A first and one of its kind magazine dedicated to Agarbatti industry which along with being informative and useful for industry content wise, also acts as a medium to connect the industry.

- **Circulation** : Currently 12,000 per month hard copies with an aim to increase to 50,000. Also has a digital version as well.
- **Readership** : Manufacturers, Perfumers, Raw material suppliers, Agarbatti Distributors and Sellers and Allied industry across india. Average 50,000 monthly readership.
- **Content** : Brand News, Monthly City/State wise Market survey and reports, Industry News, Interviews and profiling of not just Manufacturers but also wholesalers and dealers. Also raises issues faced by industry like increasing production cost, duplicacy, etc. all possible through our ground level reporting.



| POSITION | RATE PER ISSUE | Mechanical Data (w x h) Note : Keep text 5 mm inside |
|--------------------|----------------|---|
| FRONT COVER | 60,000 | 18.5 cm x 23.5cm |
| BACK COVER | 50,000 | 21 cm x 30 cm |
| INSIDE COVER FRONT | 35,000 | 21 cm x 30 cm |
| INSIDE COVER BACK | 30,000 | 21 cm x 30 cm |
| GATE FOLD | 50,000 | 42 cm x 30 cm |
| DOUBLE SPREAD | 30,000 | 42 cm x 30 cm |
| FULL PAGE | 15,000 | 21 cm x 30 cm |
| HALF PAGE | 10,000 | 18.5 cm x 13.5 cm |
| QUARTER PAGE | 7,000 | 9 cm x 13.5 cm |
| VISITING CARD | 3,000 | 9 cm x 5 cm |
| STRIP | 4,000 | 18.5 cm x 5 cm |

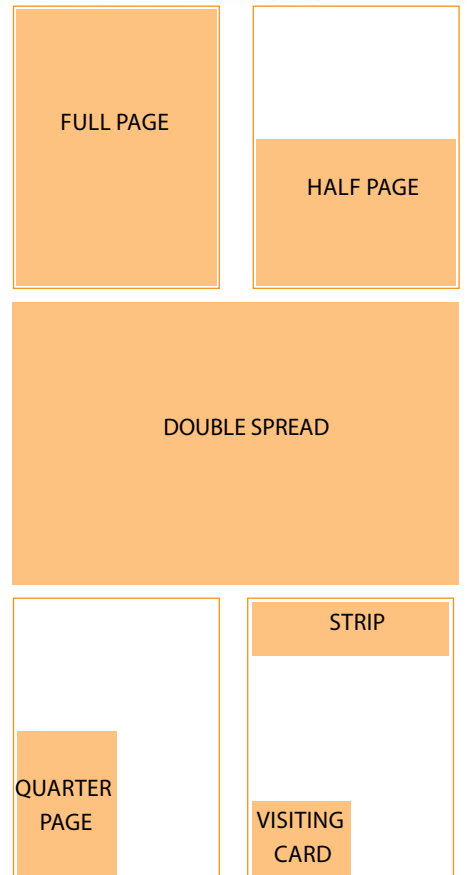
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

GSTIN: 07AAECA3660K1ZN
State Name : Delhi, Code : 07

Bank Details

Bank Name : YES BANK
A/c No. : 070463400000052
IFS Code : YESB0000704
Branch : Noida Sector-62



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

B-117A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P. Extension, New Delhi - 110092, M : +91 7838312431
Email : sugandhindiam@gmail.com | Website: www.sugandhindia.in

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORETM
BRAND

दीप सागर[®]

न्यू जिपर पैक धूप

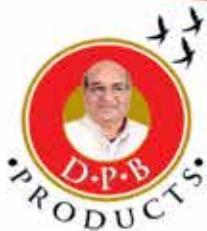


Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in
REGD. NO. 891969

Divyasstraa

पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अजरबत्ती...



Mfg. By :
DPB PRODUCTS
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
E-mail : feedback@dpb.co.in
Web Site : www.dpb.co.in

Mfg. By. & (1) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
I-5, Ispat Nagar Panki
Kanpur- 208020

Mfg. By. & (2) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
Sambalpur, Odisha.

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667