

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 09 SEPTEMBER 2022

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

PRTM
Mere
Prabhu
Ram
Premium Incense



चार धामों के पवित्र पानी से युक्त

Bamboo-less Agarbatti
बांस रहित अगरबत्ती



100% Natural

Available on : [amazon](#) | [Flipkart](#)

Shop at: www.incenza.in

SACHÉE®

—
Fragrances
—

SACHÉE®

—
Fragrances
—



SACHÉE®
—
Fragrances
—

D-11 & D-
Mail: sale



Air Care

Incense Sticks

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

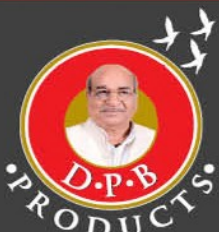
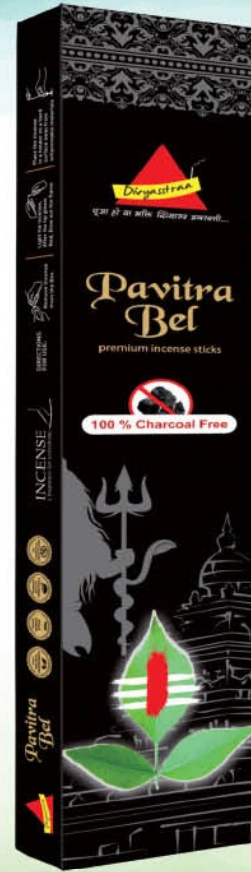
es@sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com

Enjoy The Moments With,
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति
दिव्यास्त्र अगरबत्ती...

- * KESHAV
- * 3 IN 1
- * KESARI
- * PAVITRA BEL



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

CALL FOR BUSINESS ENQUIRY : +91 7228847474 | +91 72280 18667



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING


HEART of Perfect Packaging



YOUR PRODUCTS, OUR PRIORITY

ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

Premium Agarbatti Boxes, All Types Of Boxes, Labels, Stickers, Outer Box, Corrugated Box, Zipper Pouch, Poly Pouch, Paper Pouch, Catalogue, Premium Stationery, Premium Canister & Rigid Boxes.

 @oceansdeepprinters

SHRIPAL R. PATEL
+91 93270 08607
+91 92652 68451

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dhudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) India.
Email : design@oceansdeepprinters.com, info@oceansdeepprinters.com
Customer Care : +91 75758 00978
VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | SHUBH S. PATEL : +91 82384 91327

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



12 BRAND NEWS

16 MARKET REPORT
-AHMEDABAD

20 Divyastra Aiming
for pan india

26 Namoh Indiya: An emerging
name in the incense market

32 Ocean's Deep Printers : Leader
in agarbatti packaging

40 ब्रांड
न्यूज

44 मार्केट रिपोर्ट
-अहमदाबाद

34 बनारस में पूजा-पाठ में स्प्रे फ्रेगरेंस का
ट्रेंड-अभिषेक गुप्ता

49 अहमदाबाद में अगरबत्ती 70 % व धूप
की 30% मार्केट: रतन कुमार

50 बेंगलुरु के कई ब्रांड्स का काम है
जैन सेल्स कॉर्पोरेशन के पास

51 अहमदाबाद में बेंगलुरु के प्रीमियम ब्रांडों
का बाजार: रोहित राजपूत



Providing hope for future generations.
By doing the right thing, since 1948.



Cycle is the world's first
ZERO Carbon Footprint
incense manufacturer.



हर माँ की प्रार्थना के साथ



१९४८ से
प्रार्थना की खुशबू





Editorial

M. A. Farooqui

Necessity for unity

The slowdown in the country's economy, unemployment and layoffs have reduced the income of the common man. On the other hand, the dhoop and agarbatti industry is facing serious crises and challenges today due to increased prices of raw material, packaging and fragrance. While the purchasing power of the common man has decreased, the challenges of new products are increasing with every day. Due to indiscriminate competition among brands, companies are changing their fragrance and packaging every 6 months. All this is happening in the name of consumer and market demand. Due to cutthroat competition, even the new companies coming into the industry release hundreds of ranges of their brands within a span of few months. All this is happening due to survey agencies concluding in the name of market survey that the consumers of different states or cities desire different types of fragrances or packaging. This leads to the manufacturers changing their brands as per the trends of fragrance and packaging. The heads of many major brands believe that if this method is not changed, the situation will become very complicated in the coming times.

The biggest cost of this is borne by the new comers in the industry, because as the trends in fragrance and packaging changes, it requires huge capital investment. In such a situation, small companies shut down or face crises, but the big companies as well face a heavy financial burden and go into "no profit no loss". On top of that, the profits of distributors and rising logistics costs severely affect the industry. The company adds the cost of its products, profits and logistics expenses to the MRP, but the marketing scheme and a large part of the distributor profit are separate. What needs to be done is the MRP of any products should be fixed according to the market condition and the pocket of the consumer, the MRP of any product should be fixed, but the industry lacks any such scientific study method. Therefore, the time has come for the prominent personalities in the industry with the knowledge of generations to come together and deliberate on these issues. Only then the dhoop-agarbatti industry will be able to deal with the current challenges and problems. ●

एकजुटता की जरूरत

दे

देश की अर्थव्यवस्था में छाई मंदी, बेरोजगारी व छटनी से आम लोगों की आय में कमी आई है। वहीं कच्चे माल, पैकेजिंग और फ्रेगरेंस की बढ़ती कीमतों के कारण आज धूप व अगरबत्ती उद्योग गंभीर संकट और चुनौतियों का सामना कर रहा है। आम लोगों की खरीद क्षमता घटी है तो रोज आ रहे नए-नए उत्पादों से चुनौतियां बढ़ रही हैं। ब्रांडों में मची अंधाधुन होड़ के कारण प्रत्येक 6 माह में कंपनियां अपने फ्रेगरेंस और पैकेजिंग में बदलाव कर दे रही हैं। यह सब उपभोक्ता और बाजार की मांग के नाम पर हो रहा है। गला काट प्रतियोगिता के कारण उद्योग में आ रही नई-नई कंपनियां भी कुछ माह या वर्षों में ही अपने ब्रांड के सैकड़ों उत्पाद निकाल देती हैं। यह सब कुछ इस आधार पर हो रहा है कि बाजार के अध्ययन के नाम पर सर्वे एजेंसियां बता देती हैं कि इस शहर या राज्य में फलां-फलां तरह की खुशबू अथवा पैकेजिंग लोग चाहते हैं। फिर अधिकांश ब्रांड के उत्पादक फ्रेगरेंस और पैकेजिंग का ट्रेंड बदलने में जुट जाती हैं। इस पर कई बड़े ब्रांड के प्रमुखों का मानना है कि इस स्थिति में बदलाव नहीं किया गया तो आने वाले समय में स्थितियां बहुत जटिल हो जाएंगी।

इसकी सबसे बड़ी कीमत उद्योग में आई नई कंपनियों व कारोबारियों को उठाना पड़ती है क्योंकि जब सुगंध और पैकेजिंग के ट्रेंड बदलते हैं तो उसमें भारी पूंजी निवेश की जरूरत पड़ती है। ऐसे में छोटी कंपनियां टूट जाती हैं लेकिन बड़ी-बड़ी कंपनियों पर भी भारी आर्थिक बोझ पड़ता है और वह 'नो प्रॉफिट नो लॉस' में चली जाती हैं। उस पर डिस्ट्रीब्यूटर्स का मुनाफा और लॉजिस्टिक की बढ़ती लागत उद्योग की कमर तोड़ रही है। कंपनी अपने उत्पादों की लागत, मुनाफा और लॉजिस्टिक का खर्च एमआरपी में जोड़ती है। इसमें एक बड़ा हिस्सा डिस्ट्रीब्यूटर के मुनाफे का और स्कीम अलग से होता है। होना यह चाहिए कि बाजार की स्थिति और उपभोक्ता की जेब के हिसाब से किसी भी उत्पाद की एमआरपी तय होनी चाहिए लेकिन ऐसे साइंटिफिक अध्ययन का तरीका उद्योग के पास नहीं है। इसलिए अब समय आ गया है कि उद्योग में पीढ़ियों का ज्ञान ले कर बैठी प्रमुख हस्तियां इन मुद्दों पर एकजुट होकर विचार विमर्श करें। तभी धूप-अगरबत्ती उद्योग मौजूदा चुनौतियों और समस्याओं से निपट सकेगा। ●

INDIA'S NO.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां



/devdarshandhoop

Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II,
Chandigarh -160002
Contact: 0172-2638665, 2638011

shop now

www.devdarshandhoop.com

SCAN HERE



Spreading Fragrance
Since 1954...

Dhoop, Agarbatti, Sambrani Cup, Hawan Samagri, Camphor, Tika, Pure Ghee Diya
Dhoop Cones & Sticks, Sanitizers, Aroma Oils, Diffusers, Gift Sets, Body Perfumes, Puja & Edible Oils



Dev Darshan Zohri Gold popular across many states.

Dev Darshan Overseas and Dev Darshan Dhoopbatti Group is a leading company in the dhoop and agarbatti industry. The company's Zohri Gold 3 in 1 agarbatti and 2 in 1 dhoop has gained popularity across Gujarat, Maharashtra, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Haryana, Punjab, Himachal Pradesh, Delhi, Rajasthan, Uttarakhand and Uttar Pradesh. The company has also started the marketing scheme on the occasion of Diwali and festivals and dealers can be contacted for the same. The MRP for a pack of 18 grams of Zohri brand is ₹12. The MRP of 40 grams is Rs 25 and that of 100 grams is Rs 65. ●



Cycle Heritage in heavy demand

Cycle Brand, Mysuru's hand-made heritage agarbatti is heavily demanded across Gujarat including Ahmedabad. Along with this, company's other brands such as Lia, Woods, Rythm, Bansuri, Naivedya, etc also sell good in Ahmedabad. Cycle Group had some time back in Indore extended its Heritage range of agarbatti with the launch of products inspired from Indian folk arts of Madhubani, Santhal, Sanjhi and Warli. As per the group, the sale of these Heritage products helps the folk artists. At the time of the launch of Cycle Heritage, the company's CMD Arjun Ranga had said that the aim of introducing heritage products is to promote folk arts and folk artists. ●



Balaji's Ocean Breeze a customer's favourite product in Gujarat

The products of Balaji Agarbatti Company Bangalore are popular in Ahmedabad and other major cities of Gujarat. Specifically, Balaji Ocean Breeze incense sticks are liked a lot by the customers. A 50 gm packet of Ocean Breeze is being sold at an MRP of Rs 110. According to a survey conducted in Ahmedabad, dozens of other products of this company are also being preferred by the customers. Balaji is one of those companies of Bengaluru whose products sell by the name. The soothing fragrance and excellent quality makes Balaji a popular brand across various Indian states. ●



Delta's Aradhana Sambrani launched in Ahmedabad

Tamil Nadu-based Delta Trade Link is an established name in the Sabnrani. Recently the company launched its Aradhana Sambrani Cup in the Ahmedabad market. It is packaged in a very elegant pet jar which holds 30 cups of sambrani. Its MRP is ₹ 210 and according to the market report, due to its quality it will soon make its place in the market. Delta has also launched its other products such as Sampradayam in the Gujarat market. Apart from Gujarat, Delta products are also making their place across various other states of the country and its market is growing rapidly. ●

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



Ahmedabad likes Bengaluru's Yara

Yara agarbatti from Shankar Perfumery Works Bangalore is being liked a lot in Ahmedabad. The 100 grams pack of Yara agarbatti is priced at a MRP of ₹ 75. Along with Gujarat, its demand is increasing rapidly in other states as well. Due to demand, Shankar Perfumery Works other products such as Swarna Yug and Black Diamond are being re-ordered as well by distributors across Gujarat. According to a survey, the fragrance and premium quality of Yara incense sticks is so amazing that it has returning customers. Shankar Perfumery Works is a popular brand in various other states as well ●

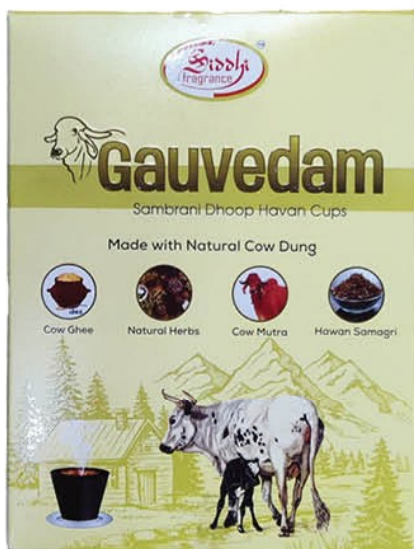
Dev Darshan a leading brand among cone products in Ahmedabad

Dev Darshan cone is in great demand in the Ahmedabad market and has become a major leading cone product in Gujarat. Chandigarh-based Dev Darshan Dhoop & Agarbatti Company is one of the oldest and most popular brand companies in the country. Dev Darshan's cone comes in four fragrances of lavender, sandal, rose and lily. The 40 gm packet comes in a single fragrance at a MRP of ₹75. The wholesale pack priced at an MRP of Rs.300 comes with 12 retail packs with each of the four fragrances in three packets. The popularity of Dev Darshan is also due to the excellent quality of its products with the company claiming that it never compromises the quality of its products. This is the reason that there is a huge demand for its products not only in the country but also abroad. Apart from the Dev Darshan cone, it produces agarbatti, dhoop, havan samagri and all the items of worship. ●



Nishan No. 1 in Ahmedabad

Ahmedabad based Nishan Products is one of the major popular brands of Gujarat. Nishan is number one in Ahmedabad and seeing its growing popularity, the company has always come up with new fragrances. Amongst the vast product portfolio, The Fern, Trends, Inoscent, and Canvas are the best-selling. All these products come in Zipper packaging, and are sold for an MRP of ₹ 70 in packs of 130 grams. Apart from Gujarat, Nishan's products are being sold across 13 states and with an ever increasing demand. The company has so far introduced more than 350 products in the market in different ranges. The report of repeat sales of Nishan products as per the market survey of Sugandh India is very positive. Distributors state that a customer who buys Nishan once, comes back for it again. ●



Gauvedam Sambrani Popular in Ahmedabad

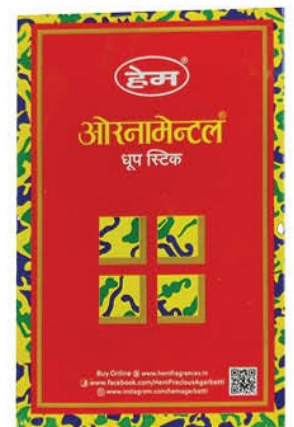
Ahmedabad-based Shree Siddhi Fragrance Company has recently launched the completely organic Gauvedam Sambrani Cup across major cities of Gujarat. At the same time, its popularity is increasing rapidly in Ahmedabad. One packet of Gauvedam Sambrani Cup packaging contains 12 cups at an MRP of ₹90. All these products are 100% organic. It is made from cow's ghee, natural herbs, cow urine, cow dung and aromatic havan ingredients. Since its launch, the Gauvedam Sambrani Cup is visible across the retail counters in Ahmedabad. Along with the Sambrani cup, the company has also launched agarbattis in 4 fragrances under Gauvedam brand. With the demand for organic dhoop and agarbatti increasing rapidly in the market, Gauvedam Sambrani cup is gaining popularity as well ●

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



Uphill demand of Incenza Mere Prabhu Ram “Chaardhaam”

The demand for Mere Prabhu Ram Chaardhaam, a product of the leading incense sticks brand Incenza, is increasing uniformly across the country. The formulation of Mere Prabhu Ram chaardhaam Agarbatti with amazing natural fragrance has been done keeping in mind the Hindu religious traditions exactly as the brand name. Mere Prabhu Ram chaardhaam 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 Chaardhaam 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. ●



Demand for Bihar’s Sugandhi Sambrani Dhuna Stick

Patna’s Shree Yogi Super Sugandhi Sambrani Dhuna Stick of Niliya Kutir Udyog is one of the popular products in Ahmedabad. A premium product, Sugandhi Sambrani Dhuna Stick comes in a pack of 10 sticks at a MRP of Rs.85. Made from natural non synthetic aromatic resin. Company’s other range of products include Nandini, Archana, Panchtatv, etc which are popular across various states. Nilima Kutir Udyog’s all sambrani products are carbon free. ●

Increased Demand for Hem’s Ornamental Dhooop Stick

Hem Corporation Pvt Ltd of Mumbai is a well-known name in the agarbatti industry. Group’s Ornamental dhooop stick, is gaining popularity in the markets across Gujarat, especially in Ahmedabad. These dhooop sticks come with a citrus fragrance. The increase in demand and trend for bamboo less sticks is benefitting for Ornamental dhooop. The fragrance of products of Mumbai based Hem Corporation are loved not just in India but overseas as well. Apart from Gujarat, the demand for ornamental dhooop sticks is also increasing in other states of the country. 90 grams and Ornamental incense stick comes at a MRP of ₹ 50. ●

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



Phalamrutha attracts consumers with pineapple-shaped packing

Phalamrutha, a fruity fragrance based incense stick product of prominent Bangalore-based incense sticks company Amrutha Aromatic, has a wide presence in Ahmedabad and other major cities of Gujarat. Other than Gujarat this fruit-fragrance product is in demand across many other states of the country as well and it stands out everywhere because of its attractive packaging. It comes in an attractive Pineapple shaped packaging. It is a premium product and a pack of 135 grams sells for a MRP of ₹70. Other than this, Lavender, Golden, Flowers, Firdaus and Sandal are some of Amrutha Aromatic's other popular products. All these products are of premium quality and are in great demand. Ahmedabad being a metropolitan city and having a large population of businessmen and affluent people, has a good premium market which is why Amrutha products are liked here. The popularity of the company's products can be gauged from the fact that consumers ask for its products by the brand name. ●

Higher quantity and quality at less price

Deepsagar, a brand of Kannauj-based Rathore Pooja products, is gaining massive popularity in Uttar Pradesh, especially in Purvanchal (eastern U.P.). Deepsagar brand is offering 21 incense sticks for Rs 5, 51 for Rs 10 and 101 incense sticks for Rs 20. The brand is under huge demand due to its low price and good quality. 'Sugandh India' in its market survey found that there is a huge demand for good brands at affordable prices. Customer is attracted towards higher quantity. Company's strategy is to give more goods to the people at a lower price. This is the main reason for brand's popularity. Apart from this, the demand for Deepsagar incense sticks is also increasing in Uttarakhand and Madhya Pradesh. ●



Radio Agarbatti making its place

Radio agarbatti, the brand of RP Fragrances, Uttar Pradesh, is gaining popularity across various markets in Uttar Pradesh. The company produces incense sticks in 6 traditional fragrances which are sandalwood, rose, kewra, agarwood and mogra. The retail price of one packet is at Rs 25 containing 21 incense sticks. Company also has a Radio 3 in 1 product for economic segment customers which is making its place across various rural areas of UP. ●

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



PREMIUM PRODUCTS IN HIGH DEMAND

Zipper and pouch packaging in trend

The state of Gujarat is a hub for industry, trade, and business. It houses many production units of large domestic and foreign companies in various cities of Ahmedabad, Surat, Vadodara, Rajkot and Jamnagar. Ahmedabad is a large metropolitan city like Delhi, Mumbai, Bangalore, Chennai and Kolkata consisting a large number of corporate offices. Gujarat is also a home to a large number of IITs, IIMs, Pharma and Software Engineers from across the country. Ahmedabad and many cities of Gujarat have a lot of affluence in this regard. This makes dhoop, incense sticks, cones, sambrani, dry sticks and other fragrance and pooja items popular here. Usually, premium quality brands are sold more here, but economic products also have a good market due to labourers coming from many states to work here.

Sugandh India, in its comprehensive survey conducted in Gujarat in August, found that Ahmedabad has become a hub for the dhoop and incense sticks industry. Bangalore remained a hub for many decades largely due to the availability of sandalwood and raw materials, but Gujarat has grown rapidly. People prefer Bengaluru agarbattis due to their high end quality but now the local brands of Gujarat are also competing with the quality of Bengaluru brands. Gujarat has an excellent environment for setting up businesses, industries and, trading. Honesty and hard work are the hallmarks of manufacturers and traders across Gujarat. Sugandh India found that both economic and premium products have a market. Most of the products in zipper and pouch packs are sold. Another point to note is that there is a great demand for premium products of Bengaluru brands especially handmade and masala incense sticks. Along with this another thing to note is that people prefer white sticks more than the usual black incense sticks.

As per the market report, Cycle, Nishan, Balaji, Zed Black, Amrutha and other premium brands from Bangalore-based companies are trending among the top products in the Ahmedabad market. Ahmedabad based Nishan Products is number one here and has a popularity across Gujarat. Other popular agarbatti brands include Platina, Shah Fragrances, Kalpana, Oswal, Shree Siddhi Fragrance, Darshan International, Liberty, Jade Black, Cycle, Amrita, Balaji, Kalpana, Oswal, Liberty, Sandesh, New Oriental, Shankar Perfumery Works and Moksh, et. There is also a big market for handmade and masala batti in Ahmedabad. Sai Flora also sells here.

Sugandh India team found in its Ahmedabad survey that products with MRPs of ₹ 10 and ₹ 20 run less here. There is a high demand for products with MRP of Rs 50, 60 and Rs 70. Gujarat has a lot of Paan shops and ITC incense products are mostly sold there. Zippers and Pouches are more popular here. Products like Three in one or Four in one have less demand in Ahmedabad as people prefer single fragrance products more. Apart from this, there is a high demand for fruity fragrances like pineapple and perfume and deo based fragrances.

There is also a big market for ahmedabad based local brands. Brands like Nishant, Shah Fragrances, Shree Siddhi Fragrances, Kalpana, and A-One, etc have a good market.

In dhoop products, all major brands sell here but Zed Black Manthan dhoop has major market share.

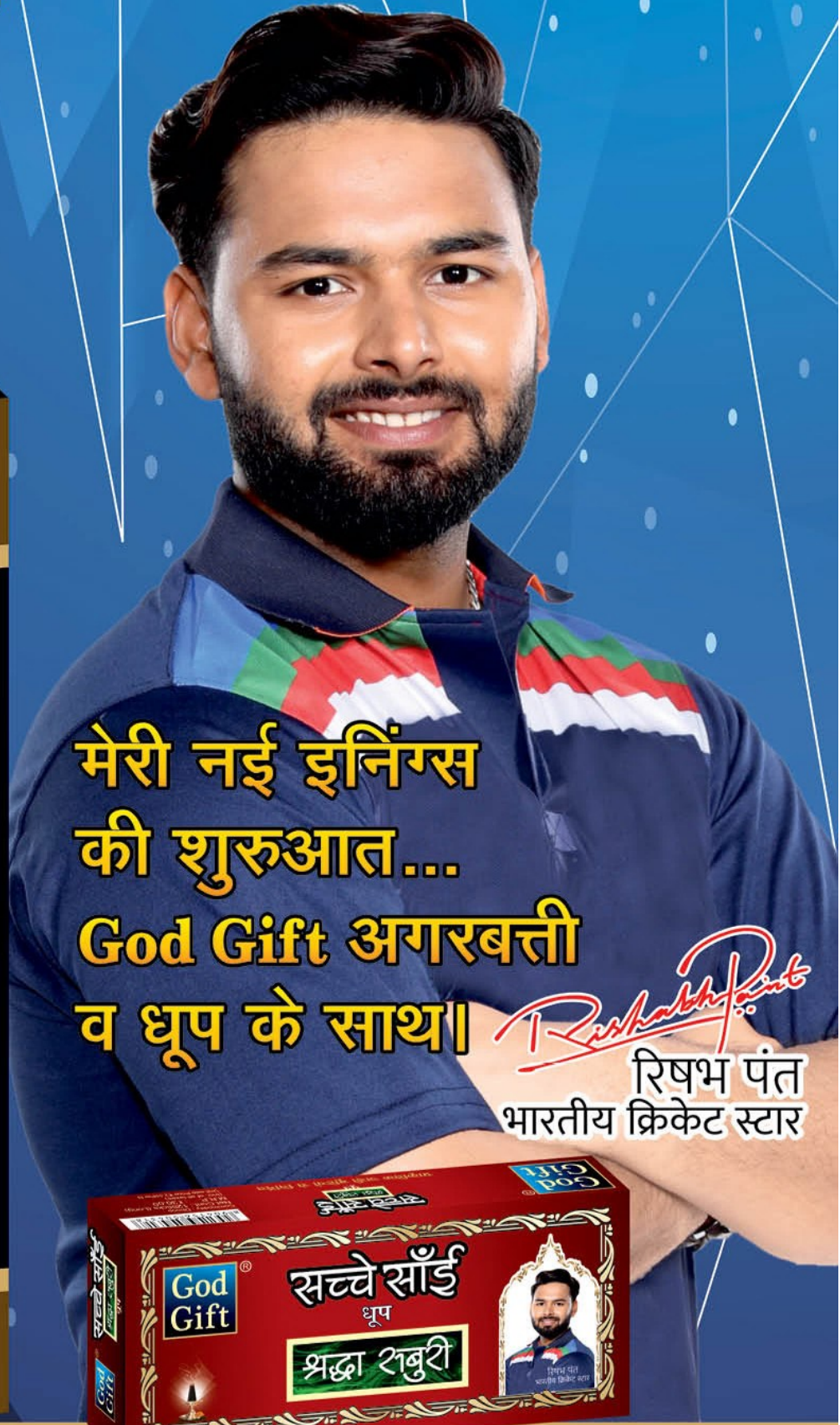
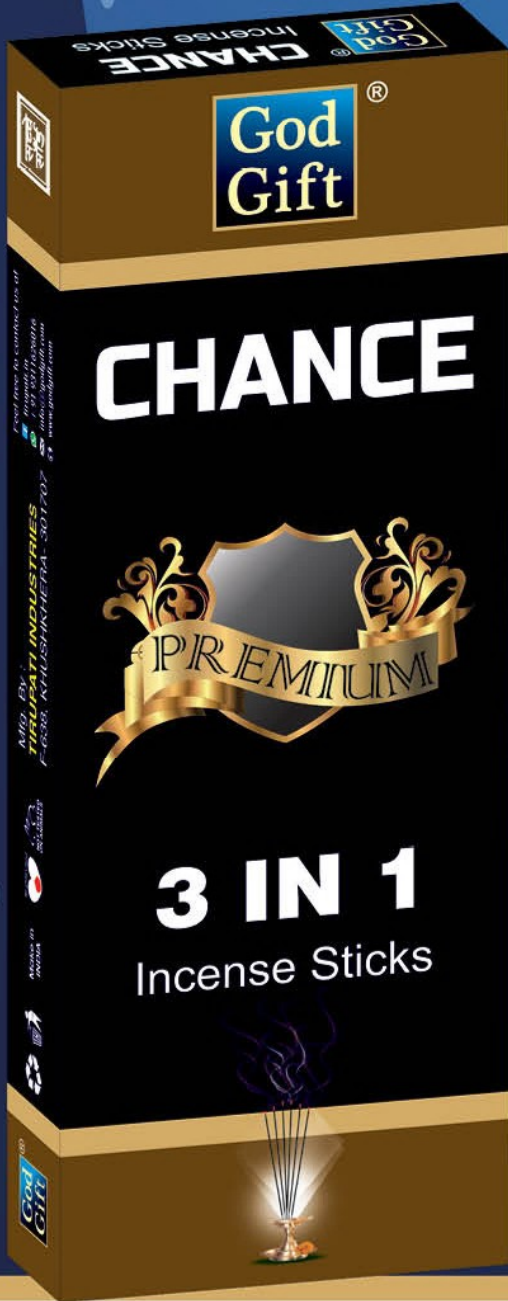
In Gujarat, the market share for incense sticks is around 70% and that of dhoop and other products is only 30%. During the rainy season, the demand for wet dhoop increases as it is used by sweet shops and street food vendors against flies and mosquitoes.

In Dry stick brands, the market is dominated mainly by Zed Black, Nishan, Cycle, Balaji, Hem, etc.

In Sambrani Cup market, Cycle Naivedya dominates the market. Recently, Delta and Shri Siddhi Fragrance also launched their Sambrani products in the market. Sambrani cups sales increase during diwali. Sambrani brands like Sandesh and Sugandhi also sell well.

Mosquito repellent incense sticks have also gained market in Ahmedabad with brands like Balaji, Dhoop Chhaon, Forest, Nishan, Relax and Black Tiger in great demand. In cone products segment, Dev Darshan dominates the market with 70% market share and rest of the brands in remaining 30% ●

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



Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

Our Fragrance Applications

- **Dhoop & Agarbattis**
- **Flora Battis**
- **Masala Battis**
- Perfume Sprays
- After Shave Lotions
- Deodorants & Body Mists
- Shampoos & Conditioners
- Soaps
- Shower Gels & Bath Products
- Pan Masala & Suparis
- Potpourri
- Industrial Cleaners
- Pet Care Products
- Paper & Fabric
- Detergents & Fabric Softeners
- Spa Products
- Hair Care & Styling Aids
- Shower Gels & Bath Products
- Air Freshners
- Attars
- Candles
- and many more...

J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

159, Devraj Industrial Park, Piplej Pirana Road, Piplej, Near 200 ft. S.P. Ring Road, Ahmedabad - 382405, Gujarat, INDIA

Tel: +91-98700 00124, +91-98700 00734 E-mail: contact@jbff.co.in

www.jbff.co.in

SINCE - 1999

INDIA'S NO. 1

Cup & Dhoop Manufacturer



TM

Luxury
PRODUCTS



Our Range of Products

- * Sambrani Cup
- * Mini Cup
- * Sambrani Sticks
- * Jumbo Cup
- * Monthly Pack
- * Sandal Cup
- * Color Cup
- * Incense Sticks
- * Dhoop Sticks
- * Pet Jar



*Let your Prayer....
fulfill your dreams....*

DELTA'S TRADE LINK

4078, Thottanuthu Road, Reddiyapatti Via (P.o),
Natham Road, Dindigul-624003, Tamil Nadu, INDIA.

Customer Care : +91 95434 13310

Email : deltastradelink@gmail.com



DIVYASTRA

AIMING FOR PAN INDIA

DPB Products will set up a wide network of distributors across North, South, and Northeast India along with depots: Bhavit Malhotra



Shri Bhavit Malhotra, Shri Dharamveer Malhotra and Shri Pawan Malhotra (Left to Right)

Divyastra, a fast-growing brand in the dhoop and agarbatti industry from the house of DPB Products, Gujarat is now aiming to go pan India by 2024. The company currently has markets across Gujarat, Uttar Pradesh, Bihar, Orissa, West Bengal and Jharkhand. Bhavit Malhotra, one of the company heads, told Sugandha India that the company is working fast to expand the reach of Divyastra brand products from North to South and till Northeast. For this, the company's is opening depots across various locations across the country, and deploying a team of salesmen with a vast network of distributors.



Dream to set up own brand

DPB Products was established in the year 2015. Bhavit Malhotra told that his grandfather was into trading in the agarbatti industry. With a dream to create his own brand he was also into making handmade agarbattis. Turning this dream into reality, Bhavit's uncle Shri Dharamveer Malhotra Ji started DPB Products and is currently expanding the business along with the third generation of family, Bhavit and Pawan Malhotra.

Production to marketing expertise

In 2015, the company created its own brand under the name of Divyastra. Bhavit Malhotra tells the story of how Divyastra as a brand came into existence. After a lot of research they came up with a name which was inspired from his sister's name Divya along with one of the ten weapons of Maa Durga Devi, known as Divyastra. On asking about his qualifications, Bhavit Malhotra told that he is a civil engineer with a work experience in various projects of Indian Oil while his brother Pawan Malhotra is an MBA and now they both look after the family business.





Bhavit Malhotra told that his vision is to compete with the quality of top brands. We are working on quality, price and scheme in the market. He told that his father has already been active in marketing field. This helped in taking the Divyastra brand to other states. Him and his uncle Dharamveer Malhotra look after the production and finance while his brother Pawan does marketing and sales.

Product Range

Responding to a query, he said that as of now around Divyastra has 300 products across different segments ranging from ₹5 to ₹100. Our main brands are Divyastra, Keshav and Three in One. We also have wet and dry dhoop, cone and sambrani cup. Apart from this, we also be bringing Havan samagri, pooja oil, and camphor. Speaking on the new trends in the industry, he said that fruity and perfume fragrances have also been introduced and Divyastra is preparing to foray into herbal and organic products.

Competition

On Divyastra's strategy to take an edge over the big companies in other states, he said that currently there are around 100 salesmen across the states where we supply. along with rapid hiring is also being done in new

states. Around 80 and 90 distributors have been set up in states like Uttar Pradesh, Bihar, Orissa, West Bengal and Jharkhand. Divyastra plans to expand Pan India and then Abroad by 2024. He told that his father has a vast marketing experience across north and north east regions. Therefore, in the beginning, more emphasis has been given to those states.

Varied demand across different states

In response to a question, he said that the demand for fragrance varies from state to state. In some states, premium products have a good market while some states, the customers prefer economic products more. Just as premium runs in Kolkata, economic and medium range products run in Uttar Pradesh. The same products do not run in every state. If the market of ₹ 10 is more in Uttar Pradesh, then there is a different price segment in Bengal. This is the reason why we are currently researching on the demand preference of all the states on a large scale. For example, in Haryana, dhoop products have a greater market, so the reason has to be found why is it so? Who is selling the dhoop and how? In this way, in the coming 2 years, the company is doing research on Himachal Pradesh, Maharashtra and Gujarat to see what they need and then what we should provide there.

Logistics a major issue

In the context of the challenges faced by the industry, Pawan Malhotra pointed out that the demand for incense sticks in South Indian states

or even the remotest states in the Northeast are increasing rapidly, but the logistics cost is very high. There is stiff competition from big companies and local producers are also a challenge. We are now preparing for the next two-three years. We have to see how the market is between the scheme of big companies and the local producers. To deal with the problem of logistics, big companies have set up their depots in every state. If goods are to be transported from Gujarat to South India, North India and Northeast, then depots will have to be built. He said that there are plans to open depots in Rajasthan, Maharashtra, Madhya Pradesh and South India.

Focus on rural markets

In response to a question, he said that in terms of incense sticks, there is a huge demand in Uttar Pradesh, Bihar and West Bengal. The population here is also very high. The consumption of dhoop is increasing in rural areas. This is the reason why Divyastra has focused more on small towns and rural areas. Metro cities are tougher than smaller cities and rural areas. Also, 80% of the country's population lives in small districts and rural areas.

Future plans

In response to a question, he said that we are not focusing only on incense sticks. Apart from dhoop and incense sticks, there are plans to launch many new products. Also, we are working on perfume and beauty care products for online market. ●



www.sanjaychemicalsworks.com



AWAKENING SENSES...with AROMATIC FRAGRANCES!

MANUFACTURING FRAGRANCE FOR...

- Agarbatti • Flora&Dhoop • Candle
- Handkerchief • Aerosols • Attar
- Toilet soap • Hand Wash • Detergent Cake
- Hair care • Shampoo Cosmetics
- Face Wash • Phenyl-Floor Cleaner
- Water soluble • Aroma Diffuser
- Reed Diffuser • Air/Room Freshener

**SANJAY CHEMICALS
WORKS (UNIT-B)**

BIRJU SHAH : +91 98240 44914

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

Namoh Indiya is an upcoming incense brand which believes in producing a truly modernized product that is so traditional yet essential to our daily prayers. The brand is manufactured by Prayer Ensemble Pvt Ltd., a Noida-based company managed by Ms. Pooja Goela. She has a vast expertise of 17+ years in making Wet Dhoop. The company also does Contract Manufacturing for various brands like ITC Mangaldeep, Cycle Agarbatties, Camveda to name a few. Speaking exclusively to Sugandh India Pooja said, "Having worked for a big multinational like ITC for the past 17 years we expertise in the wet dhoop industry. Today ITC is the No.1 dhoop brand in the market. She said that while making dhoop for other companies, "I came with my own share of ideas and designs which I could not implement in the product because as a contract manufacturer you have certain limitations and have to adhere to the product specification provided by the companies. Hence, I decided to create my own brand" Namoh Indiya which was launched in March 2020, which has a wide range of dhoop, agarbatti and allied products. The manufacturing location for dhoop is spread over 1600 square meters with world class infrastructure, in house raw material testing facilities and with a capacity to produce more than 600 metric tonnes of dhoop per month. Her other company M/s. Prayer Dhoop Agarbatti Pvt. Ltd. have been the pioneers in manufacturing wet dhoop since 2005. Due to its excellent quality of raw dhoop, it was awarded with Quality Championship Award by ITC in 2008 and Best Vendor Award year after year.



NAMOH INDIYA

AN EMERGING NAME IN THE INCENSE MARKET



Namoh Indiya, the brand

The pandemic brought everything to a standstill. The company restarted operations in August 2020 and today its market has grown incredibly and as on date the company manufactures more than 80 products. These include high quality Dhoop, Agarbatti, Cones, Sticks, Hawan Samagri, Sambrani cups, etc. The company is also the first in North India to produce Flora dhoop. According to Pooja, her and her team with thorough research have been successful in developing the right formulation for flora dhoop. All raw materials like sambrani powder, halmadi, chandan powder, natural herbs and flowers are sourced directly from South India. Namoh Indiya today has become a sought-after name in the incense market. The brand is getting well placed in U.P. Haryana, Madhya Pradesh, Gujarat, Bihar, Delhi, Himachal Pradesh and Punjab.

The beginning

Pooja is a bachelor of commerce graduate post which she did her interior designing from a reputed organization. It was her Uncle who brought her into the world of fragrance. Immediately after she got an offer to work for the ITC for their dhoop market. She explains “I was learning perfumery with my uncle when ITC operations were offered to us. Our first dhoop factory was set in 2005. ITC provided perfumes that were used in making dhoop along with product packaging. Last year we started similar operations for Cycle Brand. With over 17 years of experience behind me, I often came up with various ideas for products but being a vendor for ITC, we only produced what the company asked us for. This inspired me to start a brand of my own and implement those ideas in it.”

The growing dhoop market

Regarding the growing market of incense, she says that the market of incense is growing steeply. Lot of companies are now producing premium dhoop products. Along with this, incense is no more a product only meant for worship, people have now started using incense for an aromatic atmosphere as well. Recently, during a visit the MD of Cycle, Arjun Ranga discussed the huge growth potentials of the dhoop market in the coming years. The incense industry is currently booming with great growth opportunities.

Challenges faced in the industry

Pooja, sounding a bit dismal said, “Post Covid it is a split-milk situation. The pain point is always the cost-to-price margin which is very very thin. Prices of raw materials have gone up and so is sustenance. Big Brands have sliced their profit margins and dealers always crib for more! It’s a tightrope we have to walk. Most manufacturers play the volume game though this doesn’t give a leeway with premium brands that we sell. Continuing with her statement she added “The agarbatti market is overflowing with plenty of new brands coming up everyday. Happy with cringe profits, they offer lucrative schemes to dealers, distributors and shopkeepers. Starters like us have no options but to provide such schemes as well. If I don’t, my brand won’t sell.” Adding further she said “I have plentiful expertise in manufacturing but not much in marketing. Initially I didn’t give much credence to marketing, but now I have to. Recently the company has entered the digital marketing space also. She said, “Though we have started gaining



loyal customers, it is too early to predict but effort is always there towards the growth of the brand”

The importance of women-empowerment

Pooja asserted, “ People talk of women empowerment and as on date on the rolls of the company we have 89% women-folk all uneducated rural women but bread winners for their families”. There are people working with us since the very beginning and the best part is that now even their next generation have joined us.”

The role of attractive packaging

Describing a major shift in the way of packaging she revealed, “Now the face of packaging in the incense industry has changed drastically. Companies have now started focusing on the packaging front as well bringing a huge revolution in the market”.

The growing trend of Dry Sticks

She revealed— Use of dry stick is gradually increasing. The reason is purely religious. “According to Hindu beliefs, the burning of bamboo is a bad omen. The stick holding agarbatti-mix is made of bamboo. Therefore, in order to avoid burning bamboo people have started using

dry sticks instead of agarbattis”. Namoh Indiya has also launched its own brand of dhoop cones and dhoop sticks. This product line is getting a very good market response.

The competition to Namoh Indiya

On asking about competing with the big brands, she was frank with a big No! She said, “It’s a crowded category with big players and with my brand I do not want to compete with the existing brands in the industry. I’m focusing more on the premium range where I can bring quality and a signature style.” She further adds that she wants to give the customer, the best quality at affordable cost. If she herself cannot produce it, she would not hesitate to outsource from the best manufacturers in this trade.

“My trade speciality is third party contract manufacturing. I have a niche for making a beautiful dhoop and I’m doing this for decades now. The vision and mission of my company stands strong as “Committed to Building Brands” concluded Pooja Goela, Managing Director of Prayer Dhoop Agarbatti Pvt. Limited and Prayer Ensemble Pvt Ltd. ●

FIRST TIME EVER IN
NORTH INDIA

Flora Dhoop

A PRAYER
PRESENTATION



Available at



SHOP ONLINE

www.namohindiya.com



G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 0120-4543189, E-mail: namohindiya@gmail.com

MADE WITH PURE HONEY, SANDALWOOD, FLOWER PETALS AND PURE HERBS



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



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 I Web: www.rsfragrances.co.in

OCEAN'S DEEP PRINTERS

LEADER IN AGARBATTI PACKAGING

90 years
legacy in Printing
& Packaging:
Shripal Patel

Ocean's Deep Printers, is a renowned name in the field of packaging and printing with a legacy of 90 years. The company offers attractive and best in class packaging and printing solutions for the incense sticks and fabric industry across Gujarat and all over India. The company, which started in 1932 as Honest Printery, is now known as Ocean's Deep Printers.

Shripal Patel, Head of Ocean's Deep Printers, shares with Sugandh India how in 1932 his grandfather started Honest Printery and later his father late Shri Ramesh Bhai Patel took over the business. As the family grew, he founded Ocean's Deep Printers in 1995. Shripal ji told that his father used to make boxes for incense sticks earlier, but he picked a different segment under his firm Ocean's Deep Printers and started the printing and packaging of Garment boxes. Today, Shripal ji's sons, Vrund Patel and Shubh Patel have joined him as well. While Vrund looks after the flexible pouch division, Shubh on the other hand is responsible for rigid box and cannister round packaging. Shripal ji remembers how back then, garment companies of



Mr. Shripal Patel, Proprietor





Mr. Shubh Patel (Director), Mr. Shripal Patel (Proprietor) and Mr. Vrund Patel (Director) (Left to Right)

Gujarat would source the packaging boxes from Mumbai, but he started giving the same quality back at home and turned the tables.

Responding to a question, he said that Ocean's Deep Printers is known for innovation in packaging. Due to the best in class quality that he provides, people from Mumbai purchase the boxes from us. Our garments business was going well, but after my father passed away in 1998, I took over the incense stick packaging division as well. Gradually the company started getting a lot of work in the agarbatti industry. Meanwhile,

Shripal ji said that we have made huge advancements by continuously adopting high-end technology in printing and packaging. Today we stand at a place where we can provide our clients with a finished product packaging sample within half an hour. From designing to printing all under one roof.

in the year 2014, the the garments industry hit a slow down as multi national companies started entering Indian market. Eventually, our focus shifted mostly towards the incense stick industry. Today 70-80% of our clients are from incense stick industry.

On a question regarding what machines he has, he told that we have Six Colour Heidelberg printing machine for UV and drip off printing, Israeli company machine called Scodix for digital foil, UV and emboss, digital cutter, digital printing machine. All the machines we have are best in class and as per international standards. In response to a question, he said that there is fierce competition in the market for packaging and there is always a demand for new type of designs. In the dhoop and incense sticks industry, there is a demand for technologically advanced and attractive boxes and zipper packaging.

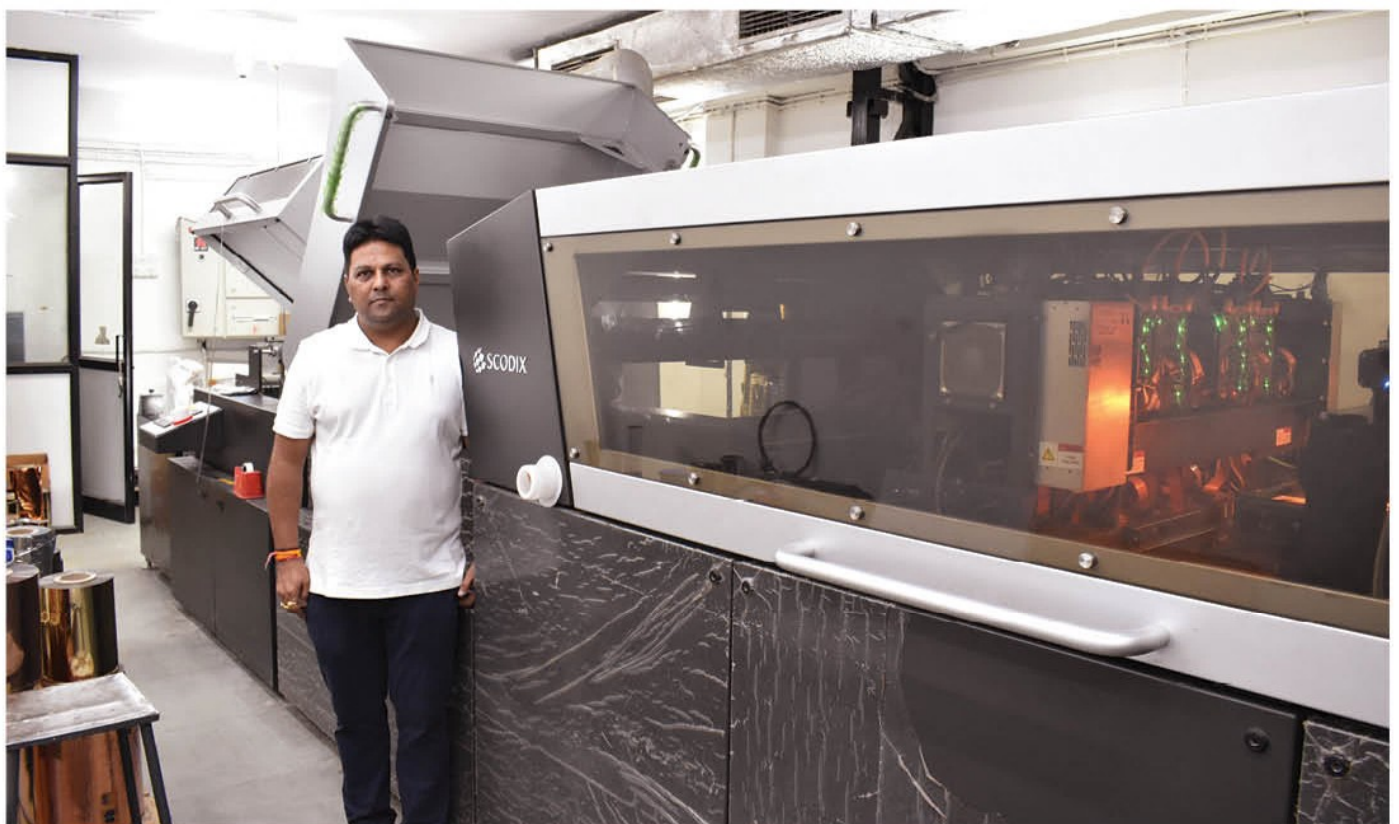
He told that be it the order of a single box or thousands of boxes, he gets it done. The difference is that the cost of making a box or packaging is high, the higher the quantity, the lower the cost. The new trend in packaging is that premium quality products are coming out every day and they cater to the demand and





value of the brand. With his printing facility he is able to produce zipper pouches, rigid boxes and canister round. For a beautiful packaging and design, there is a team of more than 15 artists who are skilled enough create any kind of innovative designs in single day. Clients come in the morning get their design and printing done and leave by evening.

On the increase in the prices of raw materials, he said that the prices of paper, printing and raw materials have increased. Cost of everything has increased due to the increase in the prices of petrol and diesel. In such a situation, you have to work by reducing your margin. He creates different packaging and designs for each brand and its product. The customer first sees the packaging, gives his own design idea, or we show him a variety





of designs. In this way, the printing and packaging are done as per the demand of the companies. In response to a question, he said that he has been rewarded by many states for best in class printing, packaging and design. He also makes boxes for Reliance Garment. Apart from this, they also provide printing and packaging solutions to Food, Pharma, Toy industry. Shripal ji said in response to a question that he also works for companies from USA.

There is definitely a problem with the quality and size of the paper. Responding to a question, he said that there is not much crisis in the agarbatti industry. Even during the Covid crisis, the industry did face much of a downfall. According to the needs of the industry, he also produces inexpensive printing and box materials for small-scale manufacturers and local producers. Even if there is an order of 1000 stickers, he gets the job done. That is, we provide printing solutions to even those that have lesser or cheaper requirement. We also guide manufacturers for what kind and which grade of packaging be it would be best for them and their budget, be it cheaper. In this way customers also feel that we are treating them with honesty. ●



RK Packaging Machine



Model-RKP-001,
Agarbatti Counting
system



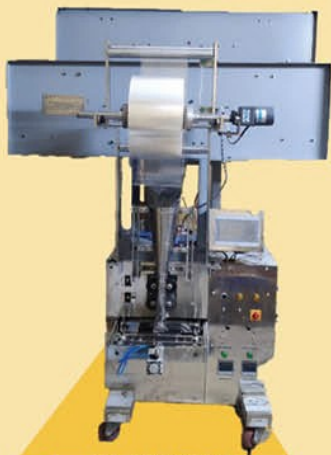
Model-RKP-002,
Automatic Agarbatti
Counting Pouch



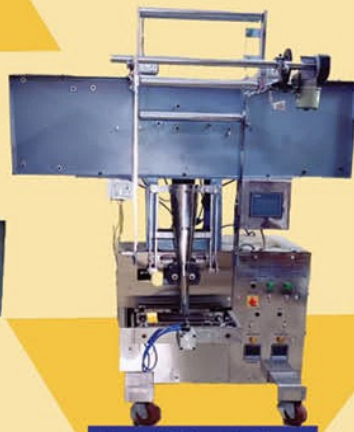
Model-RKP-003,
Automatic Agarbatti
Counting Pouch
Packing Machine



Model-RKP-004,
Automatic Agarbatti Counting
Pouch Packing Machine
(Four Head Machine)



Model-RKP-005,
Agarbatti Weight Pouch
Packing Machine
(Four Head Machine)



Model-RKP-006, Dhoop
Stick Counting Pouch
Packing Machine



Model-RKP-007, Dhoopbatti
packing machine
(Horizontal flow wrap machine)



Model-RKP-008,
Automatic Cone Dhoop Counting
Pouch Packing Machine

R.K. Packaging Machine Delhi

MANUFACTURER PACKAGING MACHINES

C-01, Gali No. 07, Madanpur Khadar Extn. New Delhi-110076

Ph.: 01171859677 | M. 9871446672, 7065408711

E-Mail: rkpackagingdelhi@gmail.com, sales@rkpackagingmachines.com
info@rkpackagingmachines.com | Web.: www.rkpackagingmachines.com



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



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



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



देव दर्शन का ज़ोहरी कई राज्यों में लोकप्रिय

देव दर्शन ओवरसीज और देव दर्शन धूपबत्ती समूह धूप अगरबत्ती उद्योग की अग्रणी कंपनी है। कंपनी का ज़ोहरी गोल्ड ब्रांड श्री इन वन अगरबत्ती व टू इन वन धूप देश के कई राज्यों गुजरात, महाराष्ट्र, आंध्रप्रदेश, तमिल नाडु, हरियाणा, पंजाब, हिमाचल प्रदेश, दिल्ली, राजस्थान, उत्तराखंड और उत्तर प्रदेश में काफी लोकप्रिय हो गया है। कंपनी ने दीपावली व त्योहारों के मौके पर स्कीम भी शुरू कर दी है और इसके लिए डीलर्स से संपर्क किया जा सकता है। ज़ोहरी ब्रांड का 18 ग्राम के पैक की एमआरपी 12 रु में है। 40 ग्राम की एमआरपी 25 और 100 ग्राम की एमआरपी 65 रुपए में है। ●

साइकिल हेरिटेज की भारी मांग

मैसूरु के साइकिल ब्रांड की हैंड मेड हेरिटेज अगरबत्ती अहमदाबाद सहित पूरे गुजरात में भारी मांग में है। इसके अलावा अन्य उत्पाद जैसे लिया, वुड्स, रिदम, बांसुरी, नेवेद्य, आदि की भी अहमदाबाद मार्केट में अच्छी बिक्री है। समूह ने कुछ माह पूर्व इंदौर में हेरिटेज रेंज को और बढ़ा कर उसमें भारतीय लोक कलाओं से प्रेरित होकर कई अगरबत्ती उत्पाद लांच किये थे। यह नए उत्पाद मधुबनी, सांझी, संधाल, और वारली लोक कलाओं के आधार पर निकाले गए हैं। साइकिल हेरिटेज के इन उत्पादों से होने वाले लाभ को कंपनी लोक कलाकारों की मदद में खर्च करेगी। साइकिल हेरिटेज की लांचिंग के समय ही कंपनी के सीएमडी अर्जुन रंगा ने कहा था कि हेरिटेज उत्पादों को लाने का उद्देश्य यह है कि इससे लोक कलाओं और लोक कलाकारों को बढ़ावा दिया जा सके। ●



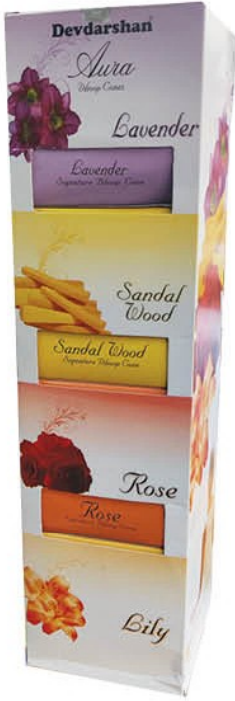
बालाजी की ओशन ब्रीज की गुजरात में पसंदीदा उत्पाद

बालाजी अगरबत्ती कंपनी बंगलुरु के उत्पाद अहमदाबाद और गुजरात के कई प्रमुख शहरों में काफी लोकप्रिय हैं। इसमें ओशन ब्रीज अगरबत्तियों को काफी पसंद किया जा रहा है। ओशन ब्रीज के 50 ग्राम का पैकेट 110 रुपए की एमआरपी में बिक रहा है। अहमदाबाद में हुए एक सर्वेक्षण के अनुसार इस कंपनी के दर्जनों अन्य उत्पाद भी पसंद किये जाते हैं। बंगलुरु की बालाजी की धूप और अगरबत्ती देश के उन लोकप्रिय ब्रांडों में है जो नाम से बिकते हैं। बेहतरीन गुणवत्ता और शानदार खुशबुओं के कारण बालाजी के उत्पाद देश के अन्य राज्यों में काफी पसंद किए जाते हैं और कंपनी विदेशों में भी निर्यात करती है। ●

डेल्टा आराधना सांब्रानी अहमदाबाद में लांच

तमिलनाडु की कंपनी डेल्टा ट्रेड लिंक, सांब्रानी उत्पाद बाजार में एक बड़ा स्थापित नाम है। हाल ही में कंपनी ने अहमदाबाद बाजार में अपना आराधना सांब्रानी कप उत्पाद लांच किया है। यह उत्पाद कंपनी के अन्य उत्पादों से हटकर पेट जार की आकर्षक पैकेजिंग में है। इस पेट जार की पैकिंग में है सांब्रानी के 30 कप हैं। इसकी एमआरपी 210 रु है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार इसकी क्वालिटी के चलते यह जल्द मार्केट में अपनी जगह बना लेगा। डेल्टा ने अपने अन्य उत्पाद जैसे संप्रदायम भी गुजरात मार्केट में डाले हैं। तमिलनाडु का यह प्रमुख ब्रांड गुजरात के अलावा देश के कई अन्य राज्यों में भी अपनी जगह बना रहा है और इसकी मार्केट तेजी से बढ़ रही है। ●

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अगस्त 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



बंगलुरु का यारा अहमदाबाद को पसंद

शंकर परफ्यूमरी वर्क्स बंगलुरु की यारा अगरबत्ती अहमदाबाद में काफी पसंद की जा रही है। 100 ग्राम की यारा अगरबत्ती 75 रु की एमआरपी में है और गुजरात के अलावा देश के अन्य राज्यों में इसकी मांग तेजी से बढ़ रही है। बंगलुरु कि शंकर परफ्यूमरी वर्क्स के अन्य उत्पाद स्वर्ण युग और ब्लैक डायमंड का अहमदाबाद के अलावा पूरे गुजरात भर के डिस्ट्रीब्यूटर दोबारा माल मंगा रहे हैं। एक सर्वे के अनुसार प्रीमियम क्वालिटी की यारा अगरबत्ती की फ्रेगरेंस बहुत बेहतरीन है। इसलिए एक बार खरीदने वाले उपभोक्ताओं उसे दोबारा से मांग रहे हैं। बंगलुरु की शंकर परफ्यूमरी वर्क्स के उत्पाद देशा की कई मंडियों में अच्छी मांग में हैं। ●

अहमदाबाद में कोन में देव दर्शन प्रमुख ब्रांड

अहमदाबाद के बाजार में देव दर्शन के कोन की जबरदस्त मांग है और गुजरात में बिकने वाला यह अब प्रमुख कोन ब्रांड हो गया है। चंडीगढ़ की देव दर्शन धूप व अगरबत्ती कंपनी देश की सबसे पुरानी और लोकप्रिय ब्रांड की कंपनियों में से एक है। देव दर्शन का कोन बहुत ही स्पेशल उत्पाद है। इसमें चार सुगंधियां हैं, जिसमें लेवेंडर, सैंडल, रोज और लिली का फ्रेगरेंस है। एक सुगंध वाले 40 ग्राम के पैकेट की एमआरपी 75 रु है। होलसेल पैक में इसके 12 रिटेल पैक हैं और प्रत्येक सुगंध के तीन पैकेट आते हैं जिसकी कीमत 300 रुपए है। देव दर्शन की लोकप्रियता इसलिए भी है कि इसके उत्पादों की क्वालिटी हमेशा बेहतरीन रही है। कंपनी का दावा रहा है कि वह अपने उत्पादों की गुणवत्ता से कभी समझौता नहीं करती। यही कारण है कि देश में ही नहीं विदेशों में भी उसके उत्पादों की भारी मांग है। देव दर्शन कोन के अलावा अगरबत्ती, धूप, हवन सामग्री और पूजा की सभी सामग्रियों का उत्पादन करती है। ●



अहमदाबाद में निशान नंबर एक

अहमदाबाद से निकलने वाला निशान प्रोडक्ट्स गुजरात के प्रमुख लोकप्रिय उत्पादों में से एक है। निशान अहमदाबाद में नंबर एक पर है और बढ़ती लोकप्रियता को देखते हुए कंपनी हमेशा से ही नए-नए फ्रेगरेंस में अपने उत्पाद लाती रही है। निशान के दर्जनों उत्पादों में प्रमुख अगरबत्तियों में द फर्न, ट्रेड्स, इनोसेंट, और केनवस, आदि ग्राहकों की पहली पसंद हैं। यह सभी उत्पाद जीपर में हैं, जो 130 ग्राम के पैक में 70 रु की एमआरपी में खूब बिकते हैं। गुजरात के अलावा निशान के उत्पादों की बिक्री 13 राज्यों में हो रही है और सभी जगह उसकी मांग बढ़ रही है। कंपनी के अब तक विभिन्न रेंज में 350 से भी अधिक उत्पाद बाजार में आ चुके हैं। सुगंध इंडिया के बाजार सर्वेक्षण के अनुसार निशान के उत्पादों की रिपोर्ट रिपोर्ट बहुत ही सकारात्मक है। डिस्ट्रीब्यूटर बताते हैं कि जो ग्राहक एक बार निशान के उत्पाद ले जाता है वह दोबारा उसे मांग रहा है। ●



गौवेदम सांब्रानी अहमदाबाद में लोकप्रिय

अहमदाबाद की प्रमुख कंपनी श्री सिद्धि फ्रेगरेंस ने हाल ही में पूरी तरह ऑर्गेनिक गौवेदम सांब्रानी कप गुजरात के प्रमुख शहरों के बाजार में लांच किया है। वहीं अहमदाबाद में इसकी लोकप्रियता तेजी से बढ़ रही है। गौवेदम सांब्रानी कप के एक पैकेट की पैकेजिंग में 12 कप हैं जो 90 रु की एमआरपी में है। यह सभी उत्पाद 100 प्रतिशत ऑर्गेनिक हैं। यह गाय के घी, प्राकृतिक जड़ी बूटियों, गोमूत्र, गाय के गोबर और सुगंधित हवन सामग्रियों से निर्मित किए गए हैं। लांचिंग के बाद से ही गौवेदम सांब्रानी कप अहमदाबाद में फुटकर विक्रेताओं के काउंटेर्स पर दिखाई देने लगा है। इसके साथ ही कंपनी ने गौवेदम ब्रांड के अंतर्गत चार सुगंधों में अगरबत्ती भी लांच की है। आजकल बाजार में ऑर्गेनिक धूप अगरबत्तियों की मांग तेजी से बढ़ रही है। ऐसे में गौवेदम ब्रांड के उत्पाद लोगों को काफी पसंद आ रहा है। ●

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अगस्त 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



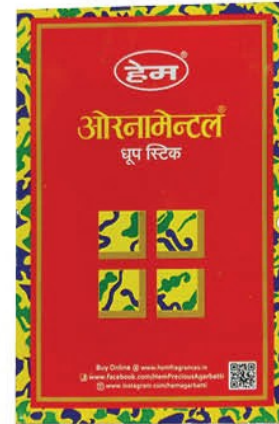
मेरे प्रभु राम 'चारधाम' की मांग में लगातार वृद्धि

प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड इन्सेन्जा 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 इन्सेन्जा 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। ●



बिहार की सुगंधि सांभ्रानी धुना स्टिक की मांग

पटना के निलिमा कुटीर उद्योग का श्री योगी सुपर सुगंधी सांभ्रानी धुना स्टिक अहमदाबाद में काफी पसंद की जाती है। सुगंधी सांभ्रानी धुना स्टिक एक प्रीमियम उत्पाद है जिसके एक पैक में 10 स्टिक होती हैं और इसकी एमआरपी 85 रुपए है। यह प्रीमियम उत्पाद प्राकृतिक सुगंधित रेजिन से निर्मित है। कंपनी के अन्य सांभ्रानी कप व धुना स्टिक उत्पाद जैसे नंदिनी, अर्चना, पंचतत्व, आदि भी देश की कई मंडियों में पसंद किये जाते हैं। निलिमा कुटीर उद्योग के सभी सांभ्रानी उत्पाद कार्बन मुक्त हैं। ●



हेम की ऑर्नामेंटल धूप स्टिक की मांग बढ़ी

मुंबई की हेम कारपोरेशन प्राइवेट लिमिटेड अगरबत्ती उद्योग में एक जाना पहचाना नाम है। हेम उत्पाद समूह की ऑर्नामेंटल धूप स्टिक गुजरात के बाजारों में विशेषकर अहमदाबाद में अच्छी बिक्री वाला ब्रांड है। यह धूप स्टिक उत्पाद आकर्षक सिट्रस सुगंध में है। इसकी मांग मुख्यतः होलसेल में हो रही है। बंबू लेस अगरबत्तियों की बढ़ती मांग और ट्रेड का फायदा ऑर्नामेंटल धूप स्टिक को भी मिला है। मुंबई के हेम समूह की अगरबत्तियों के फ्रेग्रेंस को उपभोक्ता देश ही नहीं विदेशों में भी काफी पसंद करते हैं। गुजरात के अलावा देश के कई राज्यों में भी ऑर्नामेंटल धूप स्टिक्स की मांग बढ़ रही है। 90 ग्राम का ऑर्नामेंटल धूप स्टिक का पैक 50 रु की एमआरपी में बिक रहा है। ●

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अगस्त 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



पाइनएप्पल आकार की पैकिंग में फलमरुता लोगों को पसंद

बंगलुरु की प्रमुख धूप अगरबत्ती कंपनी अमृता एरोमेटिक का फ्रूटी फ्रेगरेंस में फलमरुता उत्पाद अहमदाबाद और गुजरात के प्रमुख शहरों में काफी दिखाई दे रहा है। फलों के सुगंध वाले इस उत्पाद की मांग देश के कई अन्य राज्यों में हो रही है और यह सभी जगह अपनी पैकिंग के कारण अलग से दिखाई देता है। कंपनी ने इसकी पैकिंग बहुत शानदार पाइनएप्पल आकार में की है। यह एक प्रीमियम उत्पाद है और 135 ग्राम का पैक 70 रु की एमआरपी में बिकता है। इसके अलावा अमृता एरोमेटिक के अन्य लोकप्रिय उत्पादों में लैवेंडर, गोल्डन फ्लावर्स, फिस्टीस और संदल हैं। इन सभी प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की काफी अच्छी मांग है। अहमदाबाद चूंकि एक मेट्रोपॉलिटन सिटी है और व्यापारियों व संपन्न लोगों की आबादी अधिक होने के कारण यहां प्रीमियम की अच्छी मार्केट है। इसलिए बंगलुरु की अमृता कंपनी का ब्रांड यहां काफी पसंद किया जाता है। कंपनी के उत्पादों की लोकप्रियता का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि उपभोक्ता ब्रांड के नाम से उसके उत्पाद मांगते हैं। गुजरात के साथ साथ देश के कई अन्य राज्यों में भी अमृता के उत्पाद नाम से बिकते हैं। ●

कम कीमत में क्वालिटी के साथ ज्यादा अगरबत्तियां

कन्नौज की राठौर पूजा प्रोडक्ट्स का ब्रांड दीपसागर उत्तर प्रदेश खासतौर पर पूर्वांचल में बड़े पैमाने पर लोकप्रिय हो रहा है। दीपसागर ब्रांड 5 रूपए में 21, 10 रूपए में 51 और 20 रूपए में 101 अगरबत्तियों की पैकिंग दे रहा है। वह अपनी कम कीमत, अच्छी क्वालिटी और ज्यादा अगरबत्तियों के कारण काफी लोकप्रिय है और उसकी भारी मांग हो रही है। 'सुगंध इंडिया' ने अपने मार्केट सर्वे में पाया कि कम कीमत में अच्छे ब्रांड की भारी मांग है। उसमें भी अगर ज्यादा अगरबत्तियां मिलें, तो ग्राहक ज्यादा आकर्षित होता है। कंपनी की रणनीति है कि वह कम मूल्य में ज्यादा माल लोगों को दे। उसकी लोकप्रियता की यह बड़ी वजह है। इसके अलावा दीपसागर अगरबत्ती की मांग उत्तराखंड और मध्य प्रदेश में भी बढ़ रही है। ●



बाज़ार में जगह बनाती रेडियो अगरबत्ती

आरपी फ्रेग्रेन्स, उत्तर प्रदेश का ब्रांड रेडियो अगरबत्ती, यूपी के विभिन्न बाजारों में लोकप्रियता प्राप्त कर रहा है। कंपनी 6 पारंपरिक सुगंधों में अगरबत्ती का उत्पादन करती है जो चंदन, गुलाब, केवड़ा, अगरवुड और मोगरा हैं। एक पैकेट की रिटेल कीमत 25 रुपये है जिसमें 21 अगरबत्ती हैं। कंपनी के पास सस्ती रेंज के ग्राहकों के लिए रेडियो 3 इन 1 उत्पाद भी है जो यूपी के विभिन्न ग्रामीण क्षेत्रों में अपनी जगह बना रहा है। ●

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अगस्त 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



प्रीमियम अगरबत्ती की भारी मांग

► अगरबत्ती व धूप उत्पादों की पैकिंग में जीपर व पाउच का अधिक चलन

गुजरात देश के उन प्रमुख राज्यों में से एक है जहां उद्योग, व्यापार, काम धंधा ज्यादा बड़े पैमाने पर होता है। यही कारण है कि राज्य के अहमदाबाद, सूरत, राजकोट, बड़ोदरा, जामनगर ऐसे प्रमुख शहर हैं जहां बड़ी-बड़ी देशी और विदेशी कंपनियों की उत्पादन इकाइयां हैं। अहमदाबाद दिल्ली, मुंबई, बंगलुरु, चेन्नई व कोलकाता की तरह एक बड़ा मेट्रोपॉलिटन शहर है, जहां बड़ी संख्या में कारपोरेट ऑफिस हैं। गुजरात में बड़ी संख्या में देश भर के आईआईटी, आईआईएम, फार्मा और सॉफ्टवेयर इंजीनियर काम करते हैं। अहमदाबाद और गुजरात के कई शहरों में इस लिहाज से काफी संपन्नता है। इसलिए यहां धूप, अगरबत्ती, कोन, सांब्राणी, ड्राई स्टिक व अन्य सुगंध व पूजा सामग्रियों का काफी चलन है। आमतौर पर यहां प्रीमियम क्वालिटी के ब्रांड ज्यादा चलते हैं, लेकिन कई राज्यों से यहां काम करने आए श्रमिकों के कारण इकोनामी उत्पादों का भी अच्छा बाजार है।

सुगंध इंडिया ने अगस्त माह में गुजरात में कि अपने व्यापक सर्वेक्षण में पाया कि अहमदाबाद धूप व अगरबत्ती उद्योग का हब बन गया है। कई दशकों तक बंगलुरु बड़े पैमाने पर चंदन और कच्चे माल की उपलब्धता के कारण हब बना रहा लेकिन इधर गुजरात तेजी से आगे बढ़ा है। लोग बंगलुरु के अगरबत्ती उत्पादों पर क्वालिटी को लेकर ज्यादा भरोसा करते हैं लेकिन अहमदाबाद के लोकल ब्रांडों की क्वालिटी भी अब बंगलुरु के उत्पादों को टक्कर दे रही है। इसकी बड़ी वजह यह है कि गुजरात में उद्योग लगाने, व्यापार और कारोबार करने का अच्छा वातावरण है। निर्माता और व्यापारी मेहनत और ईमानदारी दिखाते हैं। सुगंध इंडिया की टीम ने अपने सर्वेक्षण में पाया कि यहां प्रीमियम और इकोनामी दोनों तरह के उत्पादों की मांग है। ज्यादातर उत्पाद जीपर पैक में चलते हैं। एक और खास बात यह है कि बाजार में बंगलुरु के प्रीमियम उत्पादों खास तौर पर हैंड मेड और मसाला

अगरबत्तियों की काफी अच्छी खासी मांग है। इस मार्केट की एक खास बात यह भी है कि यहां व्हाइट अगरबत्ती का चलन काली अगरबत्ती के मुकाबले ज्यादा है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार अहमदाबाद के बाजार के टॉप उत्पादों में साइकिल, निशान, बालाजी, जेड ब्लैक, अमृता, और बंगलुरु की अन्य कंपनियों के प्रीमियम ब्रांड का चलन है। अहमदाबाद से निकलने वाला निशान प्रोडक्ट के उत्पाद यहां नंबर एक पर हैं और गुजरात भर में उसकी लोकप्रियता है। अन्य ब्रांडों में अगरबत्ती बाजार में प्लेटिना, शाह फ्रेगरेंस, कल्पना, ओसवाल, श्री सिद्धी फ्रेगरेंस, दर्शन इंटरनेशनल, लिबर्टी, संदेश, न्यू ओरिएंटल, शंकर परफ्यूमरी वर्क्स और मोक्ष आदि काफी चलने वाले ब्रांड हैं। अहमदाबाद में हैंडमेड और मसाला अगरबत्तियों का भी बड़ा बाजार है। यहां साई फ्लोरा भी खूब चलती है।

सुगंध इंडिया की टीम ने अहमदाबाद के अपने सर्वेक्षण में पाया कि यहां 10 और 20 रु की एमआरपी वाले उत्पाद कम चलते हैं। यहां 50, 60 और 70 रूपए की एमआरपी वाले उत्पादों की सर्वाधिक मांग है। गुजरात में पान की दुकानें बहुत हैं और आईटीसी के उत्पादों की बिक्री ज्यादातर पान की दुकानों पर होती है। जीपर व पाउच का यहां ज्यादा चलन है। अहमदाबाद में श्री इन और वन व फोर इन वन जैसे उत्पाद कम चलते हैं। सिंगल फ्लेवर वाले उत्पादों की ज्यादा मांग है। इसके अलावा फ्रूटी फ्रेगरेंस में पाइनएप्पल, व परफ्यूम डियो बेस्ट फ्रेगरेंस की अधिक मांग है। अहमदाबाद से निकलने वाले लोकल उत्पादों का भी यहां बड़ा बाजार है। इसमें निशान, शाह फ्रेगरेंस, कल्पना, श्री सिद्धी फ्रेगरेंस जैसे कई उत्पाद काफी ज्यादा चलते हैं। धूप में सभी अगरबत्ती कंपनियों की धूप भी हैं लेकिन जेड ब्लैक की मंथन धूप की बिक्री सबसे ज्यादा है।

गुजरात में अगरबत्ती की मांग लगभग 70 प्रतिशत है तो धूप का चलन 30 प्रतिशत ही है। खाने-पीने के सामानों का खोमचा व रेहड़ी लगाने वाले और मिठाई की दुकानों में बरसात के मौसम में मक्खी व मच्छर से बचने के लिए गीली धूप की मांग बढ़ जाती है। ड्राई स्टिक में यहां निशान, साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, हेम आदि चलते हैं। सांब्राणी में साइकिल नैवेद्य की मांग अधिक है साथ ही हाल ही में डेल्टा व श्री सिद्धी फ्रेगरेंस के गौवेदम उत्पाद भी मार्केट में लांच हुए हैं। सांब्राणी कप की दीपावली के मौके पर ज्यादा मांग होती है। सांब्राणी में संदेश और बिहार की सुगंध का भी अच्छा खासा बाजार है।

अहमदाबाद में मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियों के भी कई ब्रांड चलते हैं। मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियों में बालाजी, धूप छांव, फ्रैस्ट, निशान, रिलैक्स और ब्लैक टाइगर की काफी मांग है। कोन उत्पादों में देव दर्शन का कोन यहां बहुत चलता है। रिपोर्ट के अनुसार अहमदाबाद में देव दर्शन का कोन 70 प्रतिशत चलता है तो 30 प्रतिशत में अन्य कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। ●



अहमदाबाद में नंबर एक पर है निशान प्रोडक्ट्स - अनिल भाई

अहमदाबाद के आशा एजेंसी के अनिल भाई निशान धूप अगरबत्ती उत्पादों के वितरक हैं। वह अहमदाबाद के साई बाग और उससे सटे इलाकों में आपूर्ति करते हैं। निशान उत्पाद समूह के बारे में उन्होंने बताया कि उसके अहमदाबाद में 15 से 20 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। वह खुद सिर्फ एक निश्चित इलाके में ही वितरण का कार्य करते हैं। उन्होंने कहा कि निशान यहां का प्रमुख उत्पाद है। एक बार जो भी उपभोक्ता इसको ले जाता है। वह उसे दोबारा जरूर मांगता है। वह निशान के सारे उत्पाद रखते हैं।

अहमदाबाद धूप अगरबत्तियों का हब है। ऐसे में यहां चलने वाले अन्य प्रमुख उत्पादों संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि यहां नंबर एक पर सिर्फ निशान ही है। इसके बाद जेड ब्लैक, कल्पना, साइकिल, अमृता और बालाजी के उत्पाद चलते हैं। मसाला अगरबत्ती में प्लैटिना और साई फ्लोरा भी चलती है। मसाला अगरबत्ती के प्रीमियम में साई फ्लोरा, साइकिल, झीनल, जेड ब्लैक भी चलते

हैं। धूपबत्ती में निशान, जेड ब्लैक की ज्यादा मांग है। इसके अलावा मीरा, महालक्ष्मी, हरी दर्शन, देव दर्शन का भी चलन है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अहमदाबाद में धूप का चलन कम है। गीली धूप जरूर ज्यादा लोग पसंद करते हैं। खासतौर पर बरसात के मौसम में खाने-पीने का खोमचा लगाने वाले, मिठाई की दुकानों और छोटे व्यापारी उसे लेते हैं। ड्राई बत्ती में निशान, महालक्ष्मी, और जेड ब्लैक चलते हैं। इसके अलावा कर्नाटक की महालक्ष्मी का संबरानी कप भी चलता है। डेल्टा ब्रांड का संबरानी कप उत्पाद भी हाल ही में मार्केट में आया है। साथ ही निशान, जेड ब्लैक, साइकिल और महालक्ष्मी की सांब्राणी भी चलती है। दीपावली और त्योहारों के मौके पर इनकी ज्यादा इनकी बिक्री होती है। कोन में जेड ब्लैक और देव दर्शन चलता है। मच्छर भगाने की अगरबत्ती में निशान, कंफर्ट, रिलेक्स, ब्लैक टाइगर का भी यहां अच्छा कारोबार है। ●

Mr. Anil Bhai
M/s. Asha Agency
C-221, Ground Floor, B.G. Tower, O/s, Delhi Gate, Shahibaug Road, Ahmedabad-4
Mobile : 9898463741

नमोह इंडिया एक उभरता हुआ अग्रबत्ती ब्रांड है। कंपनी ऐसे आधुनिक उत्पाद बनाने में विश्वास रखती है पारंपरिक भी हों और हमारी दैनिक प्रार्थनाओं के लिए आवश्यक भी बन जाएं। ब्रांड का निर्माण सुश्री पूजा गोयला द्वारा प्रबंधित नोएडा स्थित कंपनी प्रेयर एनसेंबल प्राइवेट लिमिटेड द्वारा किया जाता है। पूजा जी को वेट धूप बनाने में 17+ वर्षों की विशाल विशेषज्ञता प्राप्त है। उनकी कंपनी आईटीसी मंगलदीप, साइकिल अग्रबत्ती, कैमवेद जैसे विभिन्न ब्रांडों के लिए कॉन्ट्रैक्ट मैनुफैक्चरिंग भी करती है।

सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में पूजा जी ने कहा, 'पिछले 17 वर्षों से आईटीसी जैसी बड़ी बहुराष्ट्रीय कंपनी के लिए काम करने के बाद हम गीले धूप उद्योग में विशेषज्ञता रखते हैं। आज आईटीसी बाजार में नंबर 1 धूप ब्रांड है। उन्होंने कहा 'अन्य कंपनियों के लिए धूप बनाते समय, मुझे उत्पाद को लेकर कई आईडिया आते थे लेकिन मैं उन्हें लागू नहीं कर सकती थी क्योंकि एक कॉन्ट्रैक्ट मैनुफैक्चरर के रूप में आपकी कुछ सीमाएँ हैं और आपको कंपनियों के हिसाब से ही उनके उत्पाद बनाने होते हैं। इसी कारण मैंने अपना खुद का ब्रांड 'नमोह इंडिया' बनाने का फैसला किया, जिसे मार्च 2020 में लॉन्च किया गया था। ह्य नमोह इंडिया में धूप, अग्रबत्ती और अन्य उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला है। 1600 स्क. मी. में फैली हुवे मैनुफैक्चरिंग प्लांट में विश्वस्तरीय इंफ्रास्ट्रक्चर, इन हाउस रॉ मटेरियल परीक्षण सुविधाओं के साथ और प्रति माह 600 मीट्रिक टन से अधिक धूप का उत्पादन करने की क्षमता है। उनकी अन्य कंपनी मेसर्स प्रेयर धूप अग्रबत्ती प्राइवेट लिमिटेड 2005 से गीली धूप के निर्माण में अग्रणी रही है। कच्ची धूप की उत्कृष्ट गुणवत्ता के कारण, कंपनी को 2008 में आईटीसी द्वारा क्वालिटी चैम्पियनशिप अवार्ड और साल-दर-साल बेस्ट वेंडर अवार्ड से सम्मानित किया गया था।



उद्योग में उभरता नया ब्रांड नमोह इंडिया



नमोह इंडिया ब्रांड

उन्होंने बताया कि नमोह इंडिया के 2 वर्षों में लगभग 80 उत्पाद बाजार में आ चुके हैं। इसमें अगरबत्ती, धूप से लेकर कोन, हवन सामग्री, संभराणी आदि सभी खास गुणवत्ता वाले उत्पाद हैं। कंपनी के उत्पाद प्रीमियम और किफायती दोनों रेंज में हैं। पूजा जी के अनुसार पूजा के अनुसार, उनकी और उनकी टीम ने गहन शोध के साथ फ्लोरा धूप के लिए सही फॉर्मूलेशन विकसित करने में सफलता हासिल की है। सांभरी पाउडर, हलमदी, चंदन पाउडर, प्राकृतिक जड़ी-बूटियां और फूल जैसे सभी कच्चे माल सीधे दक्षिण भारत से मंगवाए जाते हैं। नमोह इंडिया आज अगरबत्ती बाजार में एक मांग का नाम बन गया है। उन्होंने बताया कि मार्च 2020 में कंपनी लांच की गई थी, लेकिन कोरोना के कारण काम रुक गया। फिर 5 अगस्त 2020 से शुरुआत की। नमोह इंडिया के उत्पाद देश में मुख्यतः उत्तर प्रदेश, हरियाणा, मध्य प्रदेश, गुजरात, बिहार, दिल्ली, हरियाणा, हिमाचल प्रदेश और पंजाब में अच्छे चल रहे हैं।

कंपनी की शुरुआत

पूजा जी कॉर्म्स में ग्रेजुएट हैं और साथ ही उन्होंने एक प्रतिष्ठित संगठन से इंटीरियर डिजाइनिंग की पढ़ाई की है। पूजा जी ने बताया कि उनकी रुचि इस ट्रेड में उनके पिता के दोस्त की वजह से बनी। वह फ्रेगरेंस का काम करते थे और उनको उत्तर भारत में आईटीसी की धूप बनाने का ऑफर मिला था। इसके चलते मैंने उनके साथ कुछ समय परफ्यूम का काम सीखा फिर हमने यह कंपनी शुरू की। आईटीसी के साथ मैंने ट्रेनिंग की और इस तरह से मैं धूप का काम अच्छे ढंग से सीख सकी। पहली धूप बनाने की फैक्ट्री 2005 में हमने लगाई। आईटीसी की पहली धूप भी

हमारी ही फैक्ट्री में बनी। आईटीसी अपना परफ्यूम व पैकिंग देती है और हम उसे धूप बनाकर देते हैं। पिछले साल ही मुझे साइकिल के लिए भी धूप बनाने का मौका मिला। 17 वर्ष तक आईटीसी के लिए काम करते-करते मुझे भी कई प्रोडक्ट आइडिया आए लेकिन थर्ड पार्टी के काम में मेरा काम बस कंपनी के अनुसार धूप सप्लाय करना था। इसी से प्रेरित होकर मैंने नमोह इंडिया ब्रांड शुरु किया और वह सभी आइडिया अपने ब्रांड में लागू किये।

धूप का बढ़ता बाजार

धूप के बढ़ते बाजार के बारे में उन्होंने कहा कि धूप का बाजार धीरे-धीरे बढ़ रहा है। कई कंपनियां अब धूप के उत्पाद निकाल रही हैं। कई तरह की पैकेजिंग के साथ साथ प्रीमियम में भी धूप के उत्पाद कई कंपनियां निकाल रही हैं। साथ ही अब धूप का इस्तेमाल सिर्फ पूजा पाठ के लिए नहीं बल्कि योग और घर के वातावरण को सुगंधित बनाने के लिए भी लोग कर रहे हैं।

पिछले दिनों साइकिल के प्रमुख अर्जुन रंगा जी आए थे और उन्होंने बताया कि अब धूप का कारोबार पहले के मुकाबले काफी बढ़ गया है जिससे उनकी भी रुचि धूप में बढ़ी है।

नए ब्रांड को लेकर चुनौतियां

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि उद्योग के लिए क्या चुनौतियां हैं ? इस पर उन्होंने कहा कि उद्योग में उत्पादकों के लिए इस वर्ष बड़ी चुनौतियां कीमतों को लेकर है। कंपनियां अपने उत्पाद की कीमतें नहीं बढ़ा सकतीं और क्वालिटी भी कम नहीं कर सकतीं। ऐसे में महंगाई के बावजूद कीमत ना बढ़ा कर क्वालिटी में ही सब काम कर रहे हैं। थोड़ी बहुत सबने कीमतें बढ़ाई हैं। कोरोना के बाद कच्चे माल की कीमतों में आए उतार-चढ़ाव से दिक्कतें बढ़ी हैं। बड़ी कंपनियों ने अपना मुनाफा कम किया है और क्वालिटी भी वह मेंटेन कर रहे हैं। इसके लिए उन्होंने वजन और साइज में कमी की है। नए ब्रांड को चलाने संबंधी चुनौतियों



पर पूजा जी ने कहा कि बड़ी कंपनियां बाजार में स्कीमें देती हैं, तो नए उत्पादकों को भी यह सब करना पड़ता है। इस स्थिति में नमो इंडिया की मार्केटिंग उतार-चढ़ाव के साथ चल रही है और हम उसमें सीख भी रहे हैं, गिर भी रहे हैं और फिर संभल कर चल रहे हैं।

मुझे धूप बनाना तो आता था, लेकिन नमोह इंडिया की जब शुरुआत की तो मार्केटिंग नहीं आती थी। अब हमने मार्केटिंग पर ध्यान देते हुए डिजिटल मार्केटिंग में भी कदम रखा है। हमें कुछ सफलता तो कुछ विफलता भी मिली। इस तरह से काम रफ्तार में चल रहा है।

महिलाओं की अहम भूमिका

धूप अगरबत्ती उद्योग में महिलाएं प्रमुख भूमिका में हैं? इस सवाल पर उन्होंने कहा इस ट्रेड में महिलाओं का काम ज्यादा है। मेरी फैक्ट्री में ही 89 प्रतिशत महिलाएं काम करती हैं। सभी अशिक्षित ग्रामीण महिलाएं हैं लेकिन अकेले अपना परिवार चलाती हैं। ये महिलाएं हमारे साथ शुरू से ही काम कर रही हैं और सबसे अच्छी बात यह है कि अब उनकी अगली पीढ़ी भी हमसे जुड़ गई है।

अच्छी पैकेजिंग का महत्व

पैकेजिंग के तरीके में एक बड़े बदलाव के बारे में बताते हुए उन्होंने खुलासा किया कि अब अगरबत्ती उद्योग में पैकेजिंग काफी बदल गई है। कंपनियों ने अब पैकेजिंग पर भी ध्यान देना शुरू कर दिया है जिससे बाजार में एक बड़ी क्रांति आई है।

ड्राई स्टिक की बढ़ती मांग

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक का भी चलन बढ़ा है और इसके पीछे धार्मिक कारण है। हंदू मान्यताओं के अनुसार, बांस को जलाना एक अपशकुन है। अगरबत्ती में बांस को स्टिक लगी होती है इसलिए लोगों ने बांस को जलाने से बचने के लिए अगरबत्ती की जगह ड्राय स्टिक का इस्तेमाल करना शुरू कर दिया है। नमोह इंडिया ने धूप कोन और धूप स्टिक का अपना ब्रांड भी लॉन्च किया है। इन उत्पादों को बाजार में बहुत अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है।

नमोह इंडिया का कंपटीशन

इस सवाल पर कि उनका किन कंपनियों से मुकाबला है? उन्होंने कहा कि मैं इस दौड़ से बाहर हूँ। किसी भी बड़ी कंपनी से मैं कंपटीशन नहीं करना चाहती। मैं नमोह इंडिया के जरिये ग्राहक को बेस्ट उत्पाद देना चाहती हूँ। बाजार में बहुत सारे प्लेयर हैं, लेकिन मुझे बेस्ट क्वालिटी देनी है और इसके लिये मैं आउटसोर्स भी करूंगी उन्हें जो मुझे बेस्ट बनाकर दे सकें। उन्होंने कहा कि वैसे मेरा मुख्य काम है किसी भी दूसरे ब्रांड के लिए धूप बनाना है और अपने ब्रांड को हाई क्वालिटी का रखना। फिर भी अपने ब्रांड को चलाना एक बड़ी चुनौती है जिसका सामना नमोह इंडिया धीरे धीरे कर रहा है। ●



अहमदाबाद में अगरबत्ती 70 % व धूप की 30% मार्केट -रतन कुमार

अ

हमदाबाद में के संस फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री रतन कुमार 33 वर्ष से धूप और अगरबत्ती का काम कर रहे हैं। के संस के नाम से उनका अपना भी एक अगरबत्ती ब्रांड है और साथ ही जयपुर के बंसी ब्रांड की एजेंसी भी है। मुख्यतः वह होलसेल और रिटेल कारोबारी हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि अहमदाबाद में ब्रांडेड आइटम में साइकिल, बालाजी और दर्शन अच्छा चल रहा है। उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्तियों का ज्यादा चलन है और धूप की मांग काफी कम है। यहां लगभग 70 प्रतिशत अगरबत्तियों का बाजार है तो धूप और अन्य उत्पाद 30 प्रतिशत ही चलते हैं। उन्होंने बताया कि व्हाइट अगरबत्ती की मांग यहां काली अगरबत्ती से ज्यादा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती 50 और 60 रुपये की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। धूप में भी 50 एमआरपी की पैकिंग चलती है। उन्होंने बताया कि उनके यहां प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। हरि दर्शन, देव दर्शन और जेड ब्लैक की धूप सर्वाधिक चलती है। उन्होंने बताया कि पैकेजिंग में यहां इकोनोमी पैक चलता है। जीपर ज्यादातर गांवों में चलता है। टॉप फाइव उत्पादों में साइकिल, बालाजी, दर्शन इंटरनेशनल, हेम, जेड ब्लैक के अलावा बेंगलुरु की और भी कई कंपनियों के उत्पादों की यहां अच्छी मांग है। ●

Mr. Ratan Kumar

M/s. K'SONS FRAGRANCES
C/O KRISHNA DHOOP BHANDAR
office, No.18, Near Hanumanji Temple.
New Kalupur fruit market,
Ahmedabad-380001 Gujarat India
Ph. : 079-22175080

Suppliers of

Wood Charcoal Dust Powder

Furkan Traders
Near Madina Masjid, Hajiganj Kannauj-209725 UP (INDIA)
M.: +91 9616050354

बेंगलुरु के कई ब्रांड्स का काम है जैन सेल्स कॉर्पोरेशन के पास



अ हमदाबाद में 1995 से स्थापित जैन सेल्स कॉर्पोरेशन मुख्यतः बंगलुरु के धूप अगरबत्ती कंपनियों के ब्रांड की वितरक फर्म हैं। जैन

सेल्स कॉर्पोरेशन के प्रमुख लतिश कुमार दोशी ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि संदेश अगरबत्ती बंगलुरु और न्यू ओरिएंटल बंगलुरु का वह काम करते हैं। इसके अलावा अहमदाबाद में वह साइकिल के भी वितरक हैं। उन्होंने बताया कि यहां भारत दर्शन और जेड ब्लैक जैसे ब्रांडेड उत्पाद भी चलते हैं। बालाजी, जेड ब्लैक, साइकिल और संदेश उनके यहां सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि यहां 15 रु की एमआरपी से लेकर 70 और 100 रु तक की एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं लेकिन सबसे ज्यादा मांग 70 रु की एमआरपी वाले उत्पादों की है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि प्रीमियम अगरबत्ती का चलन अहमदाबाद में ज्यादा है। सांब्राणी कप में साइकिल नैवेद्य का अच्छा कारोबार है। संदेश की सांब्राणी की भी मांग है। लोटस की कपूर, सुदर्शन, तुलसी सांब्राणी का भी चलन है। बिहार के उत्पाद सुगंधी के भी कुछ उपभोक्ता हैं। उन्होंने बताया कि बंगलुरु न्यू ओरिएंटल कंपनी की अगरबत्ती क्वालिटी में नंबर एक है। उनके पुराने ब्रांड जाफ्रानी, गीतांजलि की यहां काफी मांग है। संदेशा की ए प्राउड पचूली, मकरंद, ब्लू भी चलता है। साइकिल श्री इन वन, हेरिटेज श्री इन वन, वुड्स भी चलते हैं। सुखी धूप में संदेश, बालाजी के अलावा जेड ब्लैक की गीली धूप काफी चलती है। ●

Mr. Latishkumar N. Doshi

M/s. Jain Sales Corporation

D-163, Gr. Floor, B.G. Tower, O/s.
Delhi Gate, Ahmedabad-380 004

Mobile : 94261 50835

अहमदाबाद में बंगलुरु के प्रीमियम ब्रांडों का बाजार

- रोहित राजपूत



अ

अहमदाबाद में मां एजेंसीज एक सेमी होलसेल वितरक फर्म है। मां एजेंसी के प्रमुख रोहित राजपूत ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि बंगलुरु की तरह अहमदाबाद भी धूप व अगरबत्ती की एक अच्छी मार्केट है।

लोकल उत्पादों के अलावा यहां बंगलुरु के भी प्रीमियम उत्पादों का अच्छा बाजार है। यहां 5 प्रमुख उत्पादों में बालाजी, अमृता, साइकिल, ओसवाल, लिबर्टी, निशान, जेड ब्लैक काफी चलते हैं। वैसे अहमदाबाद का निशान पूरे राज्य में नंबर एक पर है। उसके बाद साइकिल भी चलती है। साथ ही अन्य ब्रांडों में शाह फ्रेगरेंस, विजय, हेम, शंकर परफ्यूमरी की भी मांग है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती का बाजार 80 प्रतिशत है और शेष में धूप व अन्य उत्पादों का चलन है। सुखी धूप में विजय, बालाजी, साइकिल, निशान, जेड ब्लैक और अमृता चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आईटीसी के उत्पादों की यहां काउंटर सेल नहीं है। वह ज्यादातर पान की दुकानों पर बिकते हैं। धूप में जेड ब्लैक, निशान, हेम ओर्नामेंटल आदि चलते हैं। देव दर्शन के कोन का ज्यादा चलन है और लगभग 70 प्रतिशत मार्केट पर उसका कब्जा है। 30 प्रतिशत में शेष अन्य हैं। उन्होंने बताया कि यहां 10 और 20 रु की एमआरपी वाले उत्पाद कम चलते हैं। सबसे ज्यादा 50 रु की एमआरपी वाले उत्पादों की बिक्री होती है। प्रीमियम में सबसे ज्यादा बालाजी चलता है। उसके बाद निशान का बाजार है। संब्राणी कप में साइकिल नैवेद्य, जेड ब्लैक, और लोकल ब्रांड के शाह फ्रेगरेंस का चलन है।

उन्होंने कहा कि पैकेजिंग में जीपर की ज्यादा मांग है। जीपर में 400 से 500 रु तक की रेंज है। श्री इन वन और फोर इन वन उत्पादों का यहां चलन नहीं है और ज्यादातर सिंगल फ्लेवर वाले ब्रांड के पैक चलते हैं। इसके अलावा नई सुगंधों में फ्रूटी में पाइनएप्पल और परफ्यूम पर आधारित फ्रेगरेंस के उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां ट्रेडिशनल का भी खूब चलन है। बालाजी और ओसवाल ने भी परफ्यूम बेस वाले उत्पाद निकाले हैं। अहमदाबाद में लोकल उत्पाद भी बहुत ज्यादा चलते हैं जिसमें निशान, शाह फ्रेगरेंस, कल्पना, ए वन का भी अच्छा खासा बाजार है। मच्छर अगरबत्तियों में बालाजी, धूप छांव की कंफर्ट और फॉरेस्ट चलते हैं। ●

Mr. Rohit Rajput

M/s. Maa Agency

C-225, Ground Floor, B.G. Tower, O/s, Delhi Gate, Shahibaug Road, Ahmedabad-4

Mobile : 9023886009

पैन इंडिया ब्रांड बनने की ओर दिव्यास्त्र

डीपीबी प्रोडक्ट्स उत्तर, दक्षिण, पूर्वोत्तर भारत में खड़ी करेगा
डिस्ट्रीब्यूटर्स की फौज व खोलेगा डिपो : भावित मल्होत्रा



श्री भावित मल्होत्रा, श्री धर्मवीर मल्होत्रा, श्री पवन मल्होत्रा (लेफ्ट से राइट)

गु

जरात के डीपीबी प्रोडक्ट्स उत्पाद समूह का ब्रांड दिव्यास्त्र धूप और अगरबत्ती उद्योग में तेजी से उभर रहा है। गुजरात, उत्तर प्रदेश, बिहार, झारखंड, उड़ीसा, पश्चिम बंगाल और असम के बाद कंपनी वर्ष 2024 तक पैन इंडिया ब्रांड बनने की ओर बढ़ रही है। कंपनी का कारोबार देख रहे श्री भावित मल्होत्रा ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि कंपनी उत्तर से लेकर पूर्वोत्तर और दक्षिण भारत में दिव्यास्त्र ब्रांड के उत्पादों को पहुंचाने के लिए तेजी से काम चल रहा है। इसके लिए कई स्थानों पर कंपनी के डिपो खोलने, बड़े पैमाने पर सेल्समैन और डिस्ट्रीब्यूटर्स की तैनाती की जा रही है।



अपना ब्रांड खड़ा करने का सपना

डीपीबी प्रोडक्ट्स की स्थापना वर्ष 2015 में हुई थी। भावित जी ने बताया कि अगरबत्ती उद्योग में हमारे दादा जी ट्रेडिंग के काम में थे और साथ ही वह खुद भी हैंडमेड अगरबत्ती बनाते थे। उनका सपना था खुद अपना ब्रांड बनाना। इस सपने की शुरुआत भावित जी के ताया श्री धर्मवीर मल्होत्रा जी ने की और साथ ही कारोबार को आगे बढ़ाया और इस तरह तीसरी पीढ़ी भावित जी और उनके भाई पवन जी, धूप-अगरबत्ती के पारिवारिक व्यवसाय में काम कर रही है।

उत्पादन से लेकर मार्केटिंग तक सक्षम है परिवार

2015 में कंपनी ने दिव्यास्त्र के नाम से अपना ब्रांड बनाया। दिव्यास्त्र ब्रांड बनने की कहानी भावित जी इस तरह बताते हैं कि दिव्या उनकी बहन का नाम हैं। हमने काफी रिसर्च की और ब्रांड को दिव्यास्त्र का नाम दिया। मां दुर्गा देवी के 10 अस्त्र होते हैं जिनमें से एक दिव्यास्त्र है। इस तरह ब्रांड का नाम बनाया गया। भावित जी सिविल इंजीनियर हैं और वह इंडियन आयल के प्रोजेक्ट में भी काम कर चुके हैं और फिर बाद में उन्होंने अपने पारिवारिक कारोबार को संभाल लिया। उनके भाई पवन मल्होत्रा एमबीए हैं और वह भी साथ मिलकर पारिवारिक व्यवसाय को देखते हैं। भावित जी ने बातचीत में कहा कि उनकी सोच में देश के बड़े ब्रांड की क्वालिटी से मुकाबला करना है। मार्केट





में उनकी क्वालिटी, कीमत और स्कीम जैसी योजना पर काम कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि उनके पिताजी पहले से मार्केटिंग में सक्रिय रहे हैं। इसका लाभ दिव्यास्त्र ब्रांड को दूसरे राज्यों तक पहुंचाने में मिला। भावित जी और उनके ताया धर्मवीर जी उत्पादन व फाइनेंस देखते हैं और भाई पवन जी मार्केटिंग और सेल्स का काम देखते हैं।

उत्पादों की रेंज

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि दिव्यास्त्र के अब तक लगभग 300 उत्पाद विभिन्न सेगमेंट में आ चुके हैं, जो 5 रु से लेकर 100 रु की एमआरपी तक के हैं। केशव और श्री इन वन हमारे मुख्य ब्रांड हैं। गीली और सूखी धूप, कोन और सांब्राणी कप भी लोकप्रिय हैं। इसके अलावा हवन सामग्री, पूजा आयल, कपूर पर भी काम किया जा रहा है। उद्योग में आ रहे नए ट्रेंड पर उन्होंने कहा कि फ्रूटी और पफ्यूम फ्रेग्रेंस भी लाए गए हैं और दिव्यास्त्र हर्बल और ऑर्गेनिक प्रोडक्ट्स में आने की तैयारी कर रहा है।

अन्य ब्रांडों से प्रतिस्पर्धा

दिव्यास्त्र के अन्य राज्यों में बड़ी कंपनियों के मुकाबले बढ़त लेने संबंधी रणनीति पर उन्होंने कहा कि अभी जिन राज्यों में आपूर्ति की जा रही है वहां लगभग 100 सेल्समैन हैं। नए राज्यों में भी तेजी से हायरिंग की जा रही है। उत्तर प्रदेश, बिहार, उड़ीसा, पश्चिम बंगाल, झारखंड और असम समेत प्रत्येक राज्य में 80 से लेकर

90 डिस्ट्रीब्यूटर्स बनाए गए हैं। दिव्यास्त्र को 2024 तक पैन इंडिया और फिर एब्रोड विस्तार की योजना है। उन्होंने बताया कि पिताजी मार्केटिंग के पारखी हैं और उत्तर से लेकर पूर्वोत्तर राज्यों तक मार्केटिंग करते रहे हैं। इसलिए अभी शुरुआत में उन्हीं राज्यों में ज्यादा जोर दिया गया है।

विभिन्न मंडियों में अलग-अलग मांग

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सभी राज्यों में अलग-अलग फ्रेगरेंस की मांग होती है। कुछ राज्यों में प्रीमियम और कुछ में इकोनामी उत्पादों की मांग होती है। जैसे कोलकाता में प्रीमियम चलता है, तो उत्तर प्रदेश में इकोनामी और मीडियम रेंज के उत्पाद चलते हैं। प्रत्येक राज्य में एक जैसे उत्पाद नहीं चलते। उत्तर प्रदेश में 10 रु की मार्केट ज्यादा है तो बंगाल में अलग एमआरपी चलती है।

यही कारण है कि हम लोग अभी बड़े पैमाने पर सभी राज्यों की मांग, टेस्ट और खपत पर रिसर्च कर रहे हैं। जैसे हरयाणा में धूप ज्यादा चलती है, तो इसकी वजह पता करनी होगी कि धूप क्यों वहां ज्यादा चलती है। धूप कौन लोग और कैसे बेच रहे हैं। इस तरह आने वाले 2 वर्षों में कंपनी हिमाचल प्रदेश, महाराष्ट्र और गुजरात पर रिसर्च कर रही है कि वहां की जरूरत क्या है और फिर हमको वहां क्या देना है?

लॉजिस्टिक है एक बड़ी समस्या

पवन जी ने उद्योग की चुनौतियों के संदर्भ में बताया कि दक्षिण भारतीय राज्यों या पूर्वोत्तर में भी दूरस्थ राज्यों तक धूप अगरबत्ती की मांग तेजी से बढ़ रही है, लेकिन

लॉजिस्टिक का खर्च बहुत ज्यादा हो रहा है। बड़ी कंपनियों से कड़ी प्रतियोगिता है, तो स्थानीय उत्पादक भी चुनौती हैं। इसलिए हम अगले दो-तीन वर्षों की तैयारी कर रहे हैं। बड़ी कंपनियों की स्कीम और लोकल उत्पादकों के बीच की मार्केट कैसी है यह हमको देखना है। लॉजिस्टिक की समस्या से निपटने के लिए बड़ी कंपनियों ने हर राज्य में अपने डिपो बना रखे हैं। गुजरात से दक्षिण भारत, उत्तर भारत और पूर्वोत्तर में माल पहुंचाना है, तो डिपो बनाने होंगे। उन्होंने कहा कि राजस्थान, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और दक्षिण भारत में डिपो खोलने की योजना है।

कस्वों और ग्रामीण इलाकों पर है फोकस

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती के लिहाज से उत्तर प्रदेश, बिहार पश्चिम बंगाल में भारी मांग है। यहां आबादी भी बहुत ज्यादा है। धूप की खपत ग्रामीण क्षेत्रों में बढ़ रही है। यही कारण है कि दिव्यास्त्र ने छोटे शहरों और ग्रामीण इलाकों पर ज्यादा फोकस किया है। छोटे शहरों और ग्रामीण इलाकों की तुलना में मेट्रो शहर ज्यादा टफ हैं। वैसे भी देश की 80 प्रतिशत आबादी छोटे जिलों और ग्रामीण इलाकों में रहती है।

भविष्य की योजनाएं

भविष्य की योजनाएं एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम सिर्फ अगरबत्ती पर ही फोकस नहीं कर रहे हैं। धूप और अगरबत्ती के अलावा भी कई नए उत्पाद शुरू करने की योजना है। साथ ही हम परफ्यूम और ब्यूटी केयर उत्पादों पर भी काम कर रहे हैं, जो मुख्यतः ऑनलाइन के लिए हैं। ●



अगरबत्ती पैकेजिंग में बड़ा नाम ओशियंस डीप प्रिंटरर्स

प्रिंटिंग और पैकेजिंग
में 90 वर्षों की तकनीकी
विरासत: श्रीपाल पटेल

90 वर्षों से पैकेजिंग और प्रिंटिंग के क्षेत्र में काम कर रहे ओशियंस डीप प्रिंटरर्स गुजरात व समस्त भारत के धूप अगरबत्ती, और गारमेंट्स उद्योग में आकर्षक और बेहतरीन पैकेजिंग व प्रिंटिंग के लिए विख्यात है। 1932 में ऑनेस्ट प्रिंटर्री के नाम से काम करने वाली कंपनी अब ओशियंस डीप प्रिंटरर्स के नाम से जानी जाती है।

ओ शियंस डीप प्रिंटरर्स के प्रमुख श्रीपाल पटेल जी ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि 1932 में हमारे दादा जी ने ऑनेस्ट प्रिंटर्री की शुरूआत की थी। बाद में पिता जी स्वर्गीय रमेश भाई पटेल ने कारोबार संभाला। बाद में परिवार बड़ा होता गया और फिर 1995 में ओशियंस डीप प्रिंटरर्स की मैंने स्थापना की। पिताजी पहले अगरबत्ती के लिए बॉक्स बनाते थे, लेकिन मैंने ओशियंस डीप प्रिंटरर्स में नया क्षेत्र



श्री श्रीपाल पटेल, प्रोप्राइटर





श्री शुभ पटेल (डायरेक्टर), श्री श्रीपाल पटेल (प्रोप्राइटर), श्री वृंद पटेल (डायरेक्टर) (लेफ्ट से राइट)

गारमेंट्स के बॉक्स और पैकेजिंग का काम शुरू किया। आज श्रीपाल जी के बेटे वृंद पटेल व शुभ पटेल भी कारोबार में उनके साथ हैं। जहां वृंद जी फ्लेक्स पाउच पैकेजिंग की डिजिटल देखते हैं वहीं शुभ जी रिजिड बॉक्स व कैनिसटर राउंड पैकेजिंग देखते हैं। श्रीपाल जी ने बताया कि एक जमाने में गुजरात की गारमेंट्स कंपनियां मुंबई से पैकेजिंग के लिए बॉक्स लाती थीं, लेकिन मैंने वही क्वालिटी लोगों को यहां देनी शुरू की।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ओशियंस डीप प्रिंटर्स पैकेजिंग में नए प्रयोग के लिए जाना जाता है। बेहतरीन क्वालिटी के कारण आज मुंबई

के लोग हमारे यहां से बॉक्स ले जाते हैं। गारमेंट्स का हमारा काम बेहतर चल रहा था, लेकिन 1998 में पिताजी के निधन के बाद मैंने धूप-अगरबत्ती की पैकेजिंग का काम भी शुरू कर दिया। इस तरह धीरे-धीरे अगरबत्ती उद्योग का काफी बड़ा काम कंपनी को मिलने लगा। इस बीच वर्ष 2014 में गारमेंट्स उद्योग में काम कम रहने लगा, क्योंकि क्षेत्र में बड़ी विदेशी कंपनियां आ गई थीं। इस तरह धीरे-धीरे ओशियंस डीप प्रिंटर्स में अगरबत्ती ट्रेड के लिए ही मुख्यतः काम होने लगा। आज ओशियंस डीप प्रिंटर्स में 70 से 80 प्रतिशत अगरबत्ती उद्योग का ही काम होता है।

उनके पास कौनसी मशीनें हैं इस सवाल पर उन्होंने बताया कि सिक्स कलर हाइडलबर्ग से यूवी एवं ड्रिप ऑफ प्रिंटिंग होती है, इजराइली कंपनी स्कांडिक्स की मशीन है जिसमें डिजिटल फॉइल, यूवी एवं एम्बॉस होता है, डिजिटल कटर, डिजिटल प्रिंटिंग मशीन सभी तरह की अंतरराष्ट्रीय स्तर की मशीनें हमारे पास हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पैकेजिंग को लेकर बाजार में भी जबरदस्त होड़ है और उसमें नित नए तरह की डिजाइन की मांग होती है। धूप और अगरबत्ती उद्योग में आधुनिक तकनीक युक्त आकर्षक बॉक्स व जीपर पैकेजिंग की मांग हो रही है।

उन्होंने बताया कि उनके यहां किसी को एक डिब्बा बनाना हो या हजारों या लाखों डिब्बे बनवाने हों, तो भी

श्रीपाल जी ने कहा कि प्रिंटिंग और पैकेजिंग में लगातार उच्च स्तरीय तकनीक अपना कर हमने बहुत बड़े बदलाव किए हैं। हमारे यहां ऐसी टेक्नोलॉजी है कि मात्र आधे घंटे में ग्राहक की अपेक्षा अनुसार हम डिजाइन व प्रिंट करके जैसी आपके उत्पाद की फाइनल पैकेजिंग है वैसा ही सैंपल दे देते हैं।





वह उसका काम करते हैं। फर्क यह है कि एक डिब्बा या पैकेजिंग के बनवाने में लागत ज्यादा बैठती है, जितना ज्यादा वॉल्यूम में काम होगा कीमत उतनी कम होती जाती है। पैकेजिंग में नए ट्रेंड का आलम यह है कि रोज प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट आ रहे हैं और ब्रांड की मांग और वैल्यू के हिसाब से वह उसकी पूर्ति करते हैं। उनके यहां जीपर पाउच, पॉली पाउच, रिजिड बॉक्स व कैनिस्टर राउंड बनाए जाते हैं। खूबसूरत पैकेजिंग और डिजाइन के लिए 15 से अधिक आर्टिस्ट की टीम है, जो 1 दिन में किसी भी तरह की नई से नई डिजाइन बना देते हैं। लोग सुबह आते हैं और शाम तक डिजाइन बनवा कर और प्रिंटिंग करा कर अपना पैकेट लेकर जाते हैं।

कच्चे माल की कीमतों की बढ़ोतरी पर उन्होंने कहा कि पेपर, प्रिंटिंग और रॉ मटेरियल की कीमतें बढ़ी हैं। पेट्रोल व डीजल की कीमतें बढ़ने से सब कुछ बढ़ गया है। ऐसे में अपना मार्जिन घटाकर





काम करना पड़ रहा है। प्रत्येक ब्रांड और उसके उत्पाद के लिए अलग पैकेजिंग और डिजाइन वह तैयार कराते हैं। ग्राहक पहले पैकेजिंग देखता है, खुद डिजाइन का आईडिया देता है, अथवा हम उसको कई तरह की डिजाइन दिखाते हैं। इस तरह से कंपनियों की मांग के अनुरूप प्रिंटिंग और पैकेजिंग की जाती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उन्हें कई राज्यों ने बेहतरीन प्रिंटिंग, पैकेजिंग और डिजाइनिंग के लिए पुरस्कृत किया है। वह रिलायंस गारमेंट के लिए भी बॉक्स बनाते हैं। इसके अलावा खाद्य, फार्मा, टॉय उद्योग में भी उनके यहां काम होता है। श्रीपाल जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि वह यूएसए की कंपनियों के लिए भी काम करते हैं।

पेपर की क्वालिटी और साइज को लेकर जरूर दिक्कत हो रही है और उसमें समय लग रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में बहुत संकट नहीं है। कोरोना संकट में भी उद्योग बहुत डाउन नहीं हुआ। उद्योग की जरूरतों के मुताबिक वह छोटे उद्योगों और स्थानीय उत्पादकों के लिए भी सस्ती प्रिंटिंग और बॉक्स मटेरियल तैयार करते हैं। खाली 1000 स्टीकर भी हों तो वह भी बना कर दे देते हैं। याने कम से कम पैकेजिंग मॅटेरियल लेने वालों के लिए भी हम बेहतर और सस्ता काम करके देते हैं। जैसे नई कंपनी है और महंगे बॉक्स या पैकेजिंग की मांग करती हैं, तो हम उन्हें सलाह भी देते हैं कि वह पहले कम लागत वाली पैकेजिंग और प्रिंटिंग कराएं। बाद में उत्पाद चलने पर वह पैकेजिंग और बॉक्स का खर्च बढ़ा सकते हैं। इस तरह ग्राहकों को भी लगता है कि हम उनके साथ इमानदारी का बर्ताव कर रहे 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

पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अगरबत्ती...

PREMIUM DHOOP ZIPPER BAGS



Loban
Premium Dhooop



Gugal
Premium Dhooop



Keshav
Premium Dhooop



OM SAI ZIPPER DHOOP ZIPPER BAGS



ROSE DHOOP



LAVENDER DHOOP

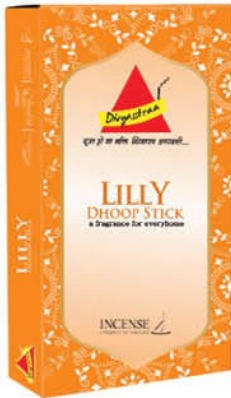


KAPOOR DHOOP

DHOOP STICK



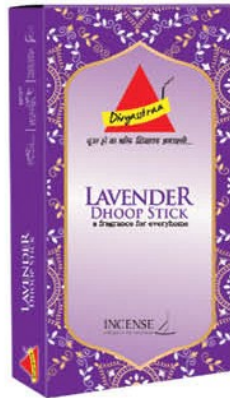
CHANDAN



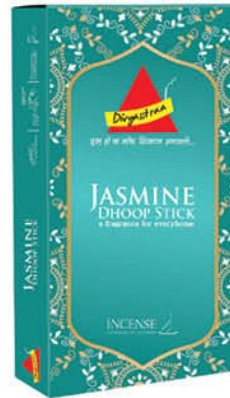
LILLY



TULSI



LAVENDER



JASMINE

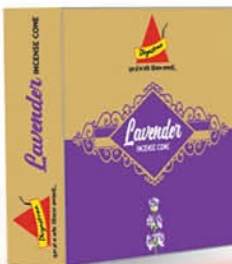


GULAB

INCENSE CONE



ROSE



LAVENDER



MOGRA



GUGGAL



SANDAL



GULAB



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

amazon facebook Instagram
JOIN US ON
CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474 | +91 72280 18667