

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL: 11, ISSUE : 11 NOVEMBER 2022

सम्पूर्ण अग्रवर्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

HISTORY CREATED IN FMCG SECTOR

GROUP OF MARQUEE ANGEL INVESTORS JOINED HANDS WITH

incenza
Sales & Manufacturing Pvt.Ltd.

incenza
Tea & Premixes

Mere
**Prabhu
Ram**
Premium Incense

بہترین
Nilofar

WE ARE HONOURED TO ANNOUNCE THE JOINING OF:

Mr. Vishesh Khurana

Founder ShipRocket & Angel Investor.

Mr. Manu Jolly

Founder DigiPerform & Angel Investor

Miss. Ruhi Bhatia

Angel Investor

Mr. Kanan Bahl

Angel Investor

Mr. Tanishq Bahl

Angel Investor

Mr. Rahul Katyal

Angel Investor



SACHEE®
Fragrances

Olfactory Experiences

Igniting the senses with an olfactory experience created at Sachee are vivid and unique.


At Sachee, we value both the science and sentiment of the fragrances behind bestselling products.

SACHEE®
Fragrances



SACHEE®
Fragrances

D-11 &
Mail: so



e, the fragrances
ments that lead to

D-12, Sector 2, Noida - 201301
ales@sacheefragrances.com

Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643
Web: www.sacheefragrances.com

Enjoy The Moments With,
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति
दिव्यास्त्र अगर्बती...

- * 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

PACKAGING Full of Creativity

Superior Products Needs Superior Packaging



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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 |    @oceansdeepprinters
VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | **SHUBH S. PATEL :** +91 82384 91327

SINCE - 1999



INDIA'S NO. 1

Cup & Dhooop Manufacturer



DELTA
BRAND

TM

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

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



Our Range of Products

Luxury
PRODUCTS



DELTA'S TRADE LINK

4078, Thottanuthu Road, Reddiyapatti Via (P.o), Natham Road,
Dindigul-624003, Tamil Nadu,
Customer Care : +91 95434 13310 Email : deltatradelink@gmail.com
www.deltasdhoop.com





Editorial

M. A. Farooqui

Quality will grow exports

The metamorphosis of the incense and perfumery industry has been phenomenal, especially in the last fifteen years. It more or less is functioning like a corporate sector. Impetus is more on exploring and exploiting foreign markets. What a Dollar or a Euro can do: Rupee can't. Moreover, the customer mindset has changed. Lighting a dhoop or an agarbatti doesn't necessarily mean offering prayers. It also means perfuming a space like a shop or an office. The reason is simple. Agarbattis come cheap! This mindset is not domestic. People in foreign lands also prefer lighting an incense stick in; shops, offices, yoga centres and a variety of establishments. Indian-made incense is most preferred overseas so much so that today it is a 1.2 Billion Dollar market (outside India). For domestic markets, it's ₹8,500 Crores only. Some 8-10 years ago, exports were over 498 Million Dollars with annual growth of 11.5% that is; churning revenues of around a hundred million dollars a fiscal year. Industry projections say a perceptible rise in exports will touch 15% by 2023. Today, India is exporting to around 150 countries; the United States, The UK, the Middle East, Latin America, Africa, etc are the largest import hubs for India. The geophysical position, its climate and ever-so-diversified terrain give our country unmatched flora-fauna and so we have an abundance of natural sources for fragrance and raw material for the fragrance industry. The same is not for American or European products. Moreover, they don't have diversity. That's the reason we are growing rapidly in overseas incense markets. There's a downside as well. In a larger context, finished goods, be they products of the incense industry fail on quality. There are no laws, procedures or norms by governments to define standards and quality. Moreover, this industry still comes under the unorganised sector. Quality (or the lack of it) becomes an issue with exports. Reason: Strict international guidelines fails products on non-compliance. Only a handful of manufacturers can procure export orders and deliver them. Consider this: When more and more agarbatti companies start making products under strict export guidelines: How much Forex Nation will earn? Certainly far more than 1.2 Billion Dollars. ●

क्वालिटी से बढ़ेगा एक्सपोर्ट

घरेलू व कुटीर उद्योग से शुरू हुए धूप-अगरबत्ती के कारोबार में आज बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनियां काम कर रही हैं। देश में पूजा-पाठ से शुरू हुआ अगरबत्ती का चलन अब सामाजिक, सांस्कृतिक समारोहों, आवासों और कार्य स्थलों को सुगंधित करने में किया जाने लगा है। सुगंध का सबसे सरल और सस्ता माध्यम होने के कारण विदेशों में भी भारतीय अगरबत्तियों की मांग बढ़ने लगी है। देश में अगरबत्ती उद्योग का वार्षिक कारोबार लगभग 8500 करोड़ रुपए का है और 1000 रुपए करोड़ का निर्यात होता है। अमेरिका, यूके, मलेशिया व नाइजीरिया सहित दुनिया के 150 से अधिक देशों में अगरबत्तियों का निर्यात होता है। 2012-16 के बीच अगरबत्ती का निर्यात 49.8 करोड़ डॉलर से अधिक था। 11.5 प्रतिशत की दर से याने 10 करोड़ डॉलर प्रतिवर्ष की वृद्धि हो रही है। एक अनुमान के अनुसार 2023 के अंत तक अगरबत्ती निर्यात में 15 प्रतिशत की वृद्धि होने का अनुमान है। भारत में मौसम की विविधता व उपजाऊ मिट्टी के कारण विभिन्न प्रकार के पुष्प, सुगंधित जड़ी, बूटियां और मसाले पैदा होते हैं। इससे बड़े पैमाने पर प्राकृतिक सुगंध और सुगंधित कच्चे माल की पैदावार होती है। इसलिए अगरबत्ती के साथ ही समूचे सुगंध उद्योग के लिए निर्यात के असीम अवसर हैं। अमेरिका, यूरोप व दुनिया के अन्य देशों में सुगंध उत्पादन में इतनी विविधताएं नहीं हैं। फ्रांस जरूर सुगंध के लिए शताब्दियों से प्रसिद्ध है, लेकिन वहां भी इतनी विविधता नहीं है। ऐसे में अगरबत्ती उद्योग को अंतरराष्ट्रीय बाजार के लिहाज से अपने को तैयार करना होगा, क्योंकि वैश्विक बाजार में किसी भी उपभोक्ता वस्तुओं के लिए कड़े मानक होते हैं। उन मानकों को पूरा किए बिना कोई भी उत्पाद वहां बिक्री के लिए स्वीकृत नहीं होते। भारत को अंतरराष्ट्रीय बाजार में अपने कमजोर मानकों के लिए काफी नुकसान उठाना पड़ता है। तमाम तरह के कृषि, खाद्य, उपभोक्ता उत्पाद मानकों की कसौटी पर खरा न उतरने के कारण वैश्विक बाजार में अस्वीकृत कर दिए जाते हैं। अगरबत्ती उद्योग को इस चुनौती से निपटने के लिए अपने उत्पादों की गुणवत्ता और श्रेष्ठ मानकों को अपनाना होगा। ●

Editor
M. A. Farooqui

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Business Co-ordinator
Chandrashekhar Malhotra

Consulting Photo Editor
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



26

10 SCHOLARSHIP FOR 40 DIFFERENTLY ABLED MERITORIOUS GIRL STUDENTS WORTH TEN LAKHS

11 STAR AIR TO START FLIGHTS BETWEEN KOLHAPUR & MUMBAI

12 SANJAY GHODAWAT FOUNDATION RECEIVES MAHATMA AWARD

14 BRAND NEWS

20 MARKET REPORT NAGPUR

22 54TH IHGF DELHI FAIR : MAJOR INCENSE BRANDS, DISTRIBUTORS AND EXPORTERS PARTICIPATE

26 RISING LOGISTICS COST AFFECTING THE INDUSTRY : SANDIP PATEL

30 ROCKET BRAND SYNONYMOUS TO QUALITY: KALIM BHAI

34 CUSTOMERS PREFER QUALITY OVER PRICE : GAURAV MONGA

36 DIVERSIFICATION OF INCENSE INDUSTRY A NEED OF THE HOUR: PAWAN KUMAR AGARWAL

48 धूपबत्ती उद्योग को मार रहा है लॉजिस्टिक: संदीप पटेल

52 राकेट ब्रांड का पर्याय क्वालिटी

56 कस्टमर क्वालिटी देखते हैं कीमत नहीं: गौरव मोंगा

58 सुगंध उत्पादों में विस्तार से बढ़ेगा बाजार : पवन कुमार अग्रवाल



30



34



36

Scholarship for 40 differently abled meritorious girl students worth ten lakhs

Not just perfuming homes but lives as well. N Ranga Rao & Sons, owners and manufacturers of Cycle Pure Agarbathi are doing their bit in lighting up the lives of young girls. The largest manufacturers and exporters in the incense business are going to dedicate a generous amount for the education and welfare of forty differently abled girls. Announcing the project Arjun Ranga, Managing Director, Cycle Pure Agarbathi will donate 10 lakh rupees to 40 differently-abled meritorious girl students from across Tamil Nadu between twelve to seventeen years. This donation is towards a five-year scholarship programme.

In recognizing the International Day of the Girl Child, N Ranga Rao & Sons join the global celebration. "Our Time is Now - Our Rights, Our Future!" is this year's theme. The event also witnessed the unveiling of TVCs featuring renowned TV artists such as K.S Suchitra, Sathish Kumar, Vidhya Mohan, Riya Manoj, Nithish Kutty, Meera Krishnan,

Ananda Selvan, and Swathi Sharma. The TV Campaign was directed by the Late Mr. Shanmugam. His mother, Mrs. Ulagammal was present at the event on his behalf. Speaking about the scholarship programme introduced for the Girl Child, Mr. Arjun Ranga said, "We are committed to uplifting the girl child and empowering them to have access to quality education. The initiative will also elevate their families from financial challenges to a certain extent. The girls that we are looking at for this scholarship should belong to underprivileged families

who cannot afford education. The parents of the 8 girls that we have already identified for the scholarship are struggling daily wagers, and it is a challenge for them to provide education to their children." The number of scholarships will be increased, and this initiative will be made an annual feature so that many more children can benefit from this program," said Mr. Ranga. ●



Cycle to hit a century of showrooms by 2024

Groundwork for the mammoth task has started already. Arjun Ranga, Managing Director, NR Group said "Cycle brand is famous for incense sticks, but we have many more products. We do not want to maintain our identity as a brand of incense sticks alone". Apart from sambrani, the company also sells other items related to worship like oil, camphor, kumkum and turmeric, he said.



Mr. Ranga informed that 90% of the revenue comes from the agarbatti business and the company wants to increase the sales of other products as well. Fifty stores will open by March next year and the rest by 2024. Cycle group currently has 32 stores across the country with over 200 products in each store. The market for incense sticks industry is growing rapidly across the country. With the increase in demand, employment opportunities in this industry have also increased. ●

Suppliers of
Wood Charcoal Dust Powder

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

STAR AIR TO START FLIGHTS BETWEEN KOLHAPUR & MUMBAI



This will be the 19th. addition to Star Air's list of destinations. StarAir shall soon begin flights between Kolhapur and Mumbai as announced by Sanjay Ghodawat, owner of Star Air. Expressing his thoughts, Mr. Ghodawat said "Our mission is to share 'Real India' with passengers by providing world-class, affordable flight services. With our motto of 'Connecting to Real India', we have started in a small way, boosting traffic to industrial townships. This in a way will boost industrial development. Apart from a pro-industries vision, we are promoting tourism and pilgrimage as well."

Star Air is a subsidiary of Sanjay Ghodawat Group running for the last 25 years. Agriculture, Aviation, Consumer Goods, Energy, Floriculture, Food Processing, Mining, Reality, Software, Textiles and,

Education are some of their key business domains.

The airline came into existence in 2017 under the Centre's UDAN scheme. The scheme aims to improve regional connectivity within India. The company began its operations on January 2019 from Kempegowda International Airport in Bangalore. Their maiden flight was to Hubballi in Karnataka

Shrenik Ghodawat, Managing Director, Star Group told Sugandh India "Besides Kolhapur, there are other significant places in the district that will attract tourists as well. Mahalakshmi's temple will also see an increase in devotees." Further informing Sugandh India Shrenik said "Kolhapur-Mumbai flight shall run on Tuesdays, Thursdays and Fridays. With more flyers on this route in near future, we will gladly add more aircraft." ●



SANJAY GHODAWAT FOUNDATION RECEIVES MAHATMA AWARD

The Sanjay Ghodawat Foundation (SGF), the CSR wing of the Sanjay Ghodawat Group (SGG), was recently conferred with the Mahatma Award for its impressive contribution to Corporate Social Responsibility, Sustainability and Social Impact. An inspiring personality for the youth, Sanjay Ghodawat believes in giving back to society what he has earned from society. He said that I am extremely honoured to have received this prestigious award from the jury. The Foundation will always continue to discharge its responsibilities towards society. Significantly, the 'Mahatma Award' is given for social work, social responsibility, business stability, and humanitarian efforts in epidemics and disasters.

Under the guidance of Mr. Sanjay Ghodawat, Chairman, of Ghodawat Group, SGF has done a lot of charitable work in its various programmes. During the lockdown implemented due to Covid, more than 5 lakh food packets were distributed by SGF to the displaced people. With the help of food

packets, drinking water and other daily essentials for the migrants trapped due to the lockdown, they got a lot of help in dealing with this epidemic. The CSR wing of Ghodawat Group runs a full-fledged COVID Care Center at Atigre (Kolhapur) with specialist doctors, life-saving equipment and professional healthcare facilities. More than 27,500 patients were treated in this centre. Sanjay Ghodawat University's own hostel building infrastructure was used for this noble cause.

Apart from this, the SGF has also taken over the Mauli old age home. Many displaced elders from their homes consider Mauli as their haven. SGF is also contemplating expanding this shelter to provide shelter to more people, equipped with all necessary items and facilities. It is noteworthy that SGF has always been ready for the betterment of society. Be it the plantation of over 3 lakh trees or financially helping the flood-affected areas of Kolhapur and Sangli, the group has been at the forefront of everything. ●

AYURSTAR⁵⁵⁵TM

AGARBATTI



Also available in other Fragrances

SIGNATURE

CHAMPA

MOGRA

CHANDAN

3IN1 ROYAL

LAVENDER

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

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

☎ 1800 233 1555 🌐 www.ghodawatconsumer.com

From Economy to Ultra luxury: Delta launches agarbattis in three segments

Top sambrani brand Delta's Trade Link recently launched its new range of agarbatti brands at the IHGF Delhi Fair 2022 in; economy, premium-flora and ultra-luxury segments. Sold at all major retail stores in the country; these brands are also exported. Premium-flora and ultra-luxury segments are available only at premium exclusive outlets.



Colours, Bakhoor, Honey, Sandal, Teen Age, Hind Kasturi, Campdor and Yoga Tree sold at 75₹ per 90g are said to have fragrances unparallel compared to any other brand in the economy segment. The packaging is attractive too.

Bullock Cart, Pinion, Rose, Jimikki, Kasturi and Saffron launched are in the premium-flora segment. These handmade flora agarbattis are the creation of the younger generation of the company, S. K. Suriya. The premium-flora range of agarbattis are priced between 200₹ to 250₹ in 50g classy packing.



Delta's Ultra-Luxury range of high-grade agarbattis is handcrafted by specialists. Blue Leaf, Orange Leaf, Yellow Leaf, Black Leaf and Prapancham have exotic notes. This range of agarbattis range between 500₹ to 600₹ per box except for Prapancham— that's something out-of-the-box. Those with a fine eye for originality, never mind the price tag. A box of Prapancham can be bought at ₹1,000.

The company launched 'Sampradayam Colour' sambrani cups in four different colours and fragrances. These aromatic cups in the premium range are; Mist in Green, Rose in Pink, Lavender in Purple, and Sandalwood in Brown. Each box has 12 cups priced at ₹150.



Marking the festival season, they launched products all over Gujarat and recieved a positive responce from the market. ●

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



Charcoal free low smoke sambrani from Aromatica

Jaipur-based Aromatica launched six Sambrani cup brands; White Sage, Dashang, Guggal, Bakhoor and Frankincense(Loban)— A charcoal free low smoke type of Sambrani cups curated from natural essentials and resins. Along with this they also launched ‘Shubh Griha’ Sambrani cups in a traditional and more enriched style. The newly launched products packed in attractive boxes contain 12 cups priced between 75₹ and 95₹ per box. Launched in Gujarat a few months back, it is now hitting good sales figures across the markets of Maharashtra, Rajasthan and Delhi along with other states. Its attractive packing and high quality are very much liked by the customers. The company has further plans to take Sambrani products pan India. Aromatica has customers globally. The company manufactures its brand with attractive packaging and fragrances as per the global demand. The quality of Aromatica’s products can be judged from the fact that there is a good demand for its products in France, the global center of fragrance.



Three premium agarbatti and dhoop range by Tridev

Monga Agencies under its brand Tridev launched— Premium dhoop and hand-rolled agarbattis for the festive season. Available in; Sandalora, Rosilora and Royal Oudh variants, these exquisite hand-rolled products give classy fragrances of; Sandal, Rose and Oudh. Products in this banner are available in dhoops as well as agarbattis priced at 150₹ (50g) and 180₹ (28g) a pack respectively. According to the agency, it has been two months since launch; Tridev is getting very good responses from the retail end. The premium brand has been placed across metros and major cities vis smart shops. Being a distributor of various premium agarbatti brands, Monga Agencies has a wide network which is also enjoyed by its home brand Tridev. The company creates premium products specially for premium customers. Along with domestic, Monga Agencies also exports premium products overseas. The velvet premium series from Monga Agencies is also quite popular

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



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 Fresheners
- Attars
- Candles
- and many more...

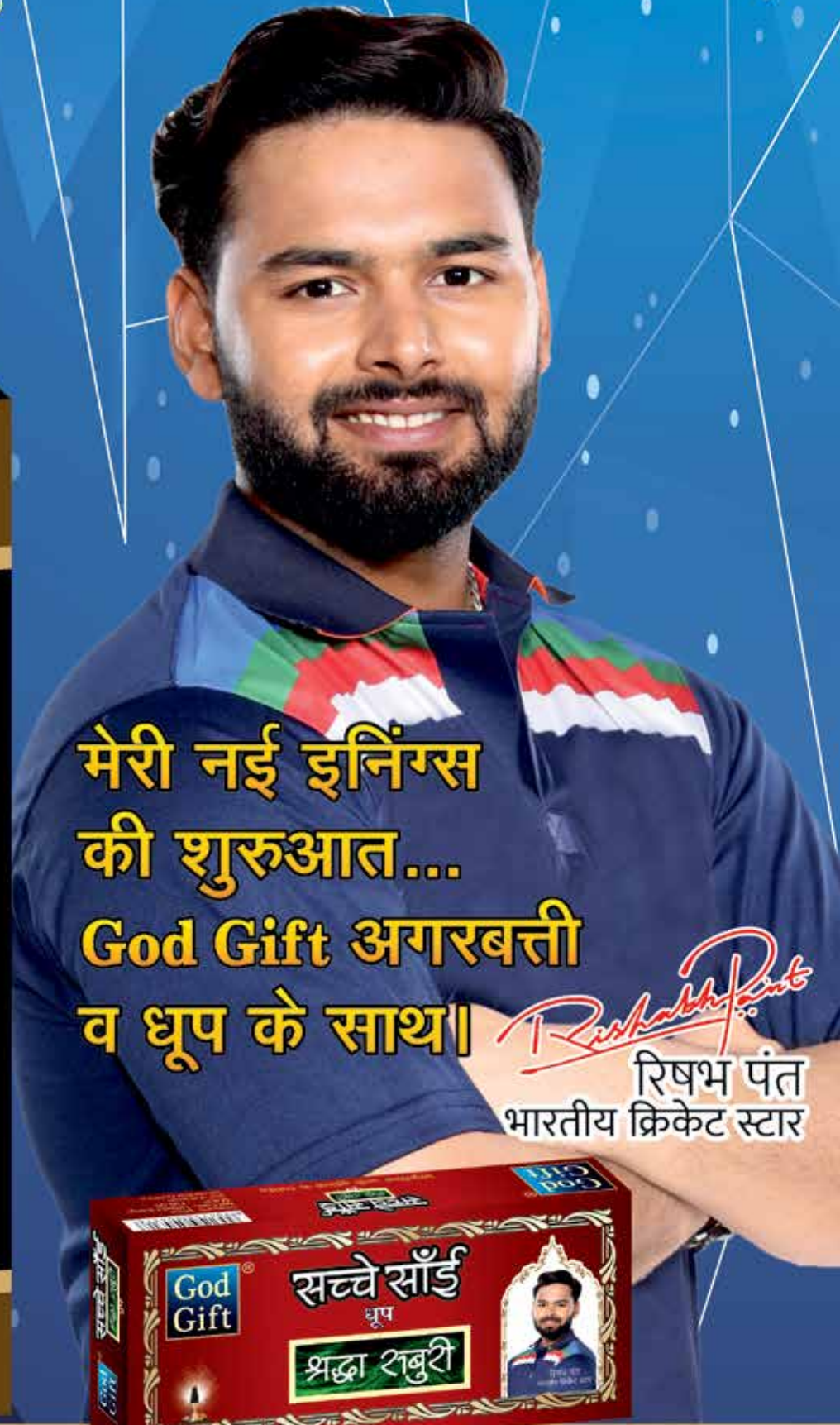
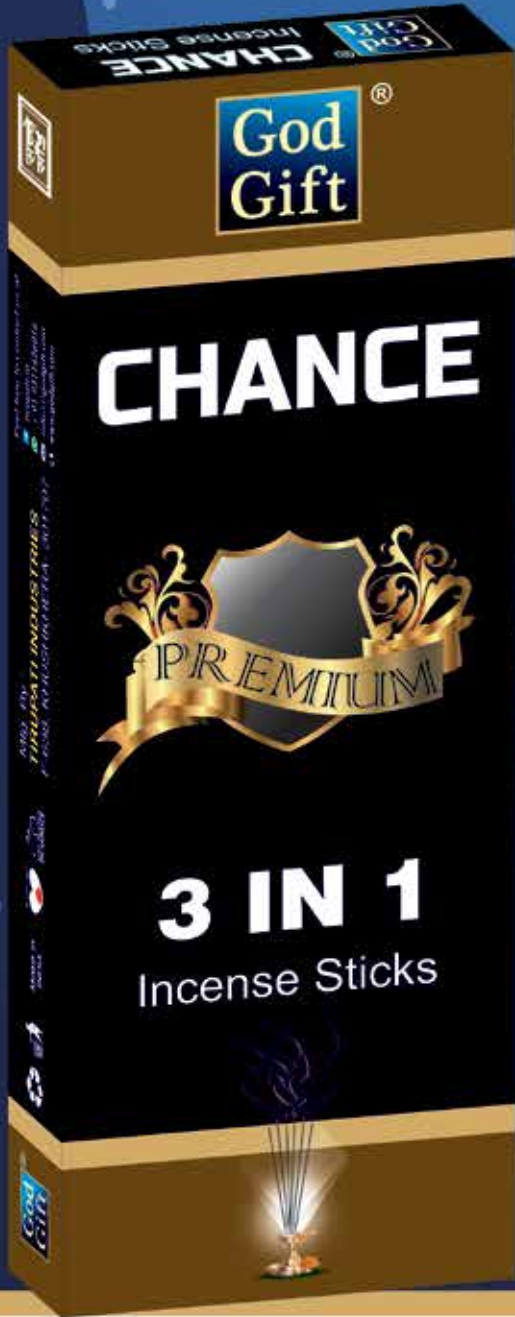
J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

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



Backflow cones in 5 unmatched fragrances from Zed Black

Top agarbatti company, MDHP, Zed Black recently launched its range of back flow cones. With the growing trend for backflow cones the group has stepped in the segment with 5 attractive fragrances. The backflow cone products has already hit the markets across the country. It was the first time that the back flow cone was showcased at any expo at IHGF Delhi Fair between 14 to 18 October, at the company's stall along with other wide range of products. Available in; White Sage, Cinnamon, Lavender, Palo Santo and Rose fragrances in box packing—the backflow cone is priced at 50₹ for 20 cones. Along with regular box packaging, the product also comes in an attractive tin packaging. Company sources give a very good picture of its sales.



Timber collection by Thakral group, an instant hit

Post the success of the Sandal Wood premium range of incense product, Nagpur based Shree Sadguru Sugandhalaya, Thakral Group launched three more variants in the premium range on the day of Dussera. Along with Sandal Wood, the other three variants, Rose Wood, Holy Wood and Forest Wood have been launched under the banner of its premium range Timber Collection. These products are all bamboo less and come in attractive wooden boxes priced at 250₹ (50g) a box. Thakral Group's 'Timber Collection' is a part of the corporate gifting plan for the ongoing festive season. 'Timber Collection' has been launched in Raipur, Mumbai and Varanasi. By the year-end, this brand segment shall be available on online shopping portals as well.

Thakral group is a renowned name in the incense industry with its 'Safari Big' brand pioneering the pouch packaging in the industry. The strong floral fragrance and the attractive design made Safari Big an instant hit in the Maharashtra market. The company revolutionized the packaging in incense industry as pouch packaging is sleek and light in weight as compared to the box and carried higher content. That being said it made it easier and cheaper to transport and store in higher quantity at lesser cost of space.

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



Big Bell enters Nagpur market

Big Bell, a well-known Bangalore based company, has recently entered the market of Nagpur. Given the festival season, the company has entered the Nagpur market with full gusto. From incense sticks to dhoop to sambrani, the company has released a wide range of its products in the market. In the 19-inch Agarbatti segment, the company has launched 'Game Changer', 'Rise & Shine', 'Italian Roso', etc. All these incense sticks come at Rs.75 MRP per box of 8 sticks and 12 boxes in a wholesale pack at Rs.960 MRP. Talking about Wet Dhoop, the company has launched 'Green Forest', 'Rise & Shine', 'Italian Roso', etc. All these wet dhoop wholesale packs are 1200 gm with an MRP of Rs.820. In Dhoop Stick, Sandal, Rose, Guggal, Game Changer etc. have been launched, for which 10 sticks are available in the box of Rs.70 MRP. In the cup dhoop, sandal, guggul, frankincense(loban), rose, etc. have been released. According to market experts, all the products are being liked by the customers and selling well.



Enchantd scented Candles: Namoh Indiya's new offering

With a wide portfolio of several premium incense products, Namoh Indiya has come up with a range of premium scented triple wick candles. These carry the brand name Enchantd. Made up of 100% soy wax and essential oil each candle contains 400 grams of wax. The product is Vegan and safe to use. These candles are available in 4 variants - Pink Peony & Rose, Vanilla Bourbon, Zesty Kaffir Lime and Bamboo White Tea. With the increasing use of fragrances in everyday life and the festive season, the trend of scented candles is going up, sure to benefit the company. Namoh India recently also launched 4 premium masala agarbatti products which are very much liked by the customers.

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

LOCAL BRANDS DOMINATING NAGPUR MARKET

Nagpur is well known for its oranges. It is also known as the Tiger capital of India as it connects many tiger reserves in the country. Besides being largely known for educational institutes; it also is heavy on industries. Nagpur is the third largest and most developed city after Mumbai and Pune in Maharashtra. Interestingly, it is located in the geographical centre of India. The city is a growing hub for the dhoop and agarbatti industry as well and has outpaced other important cities known for the manufacturing of incense sticks and incense-based products. Market research by Sugandh India indicates a minimum average spend of 2-3000₹ by a customer. Despite, the presence of top-selling national brands, the city is dominated by local companies in the premium segment like; Safari Big by Thakral Group, and Rocket's premium brands and Nagmani.

A comprehensive study by Sugandh India revealed a 70:30 ratio of market share in Nagpur for agarbatti and dhoop respectively. Nagpur is a place for all kinds of brands, be they; regional, national or local. Balaji, Cycle, God Gift Kashi, Bharatwasi, Big Bell, Zed Black, Amruta etc. are nonlocal whereas; Nagpur-based, Thakral Group's Safari Big and Rocket 460— all are very popular.

Sugandh India's survey tells that local branded products sell by weight. For example; Rocket and Nagmani agarbattis sell at; 50₹, 70₹, 80₹, 90₹, 100₹ and 150₹ for packing of 200g. Furthermore, the bulk of agarbattis is sold loose as a different segment. Branded companies selling their products at 10₹ a pack are also in demand. The survey found that zipper packs are sold more among local brands as they sell more by weight.

Agarbatti and dhoop market share is around 70:30. Wet dhoop attracts demand more than dry ones. Shopkeepers, Hotels and F&B retailers including street sellers use wet dhoop more. The reason is simple. To ward off insects and mosquitoes. Mumbai-based Laxmi dhoop, Manthan by Zed Black, Dev Darshan, Hari Darshan, Kashi Dhoop and Padmini dhoop have a good market.

The survey found; Pooja Paath Denim, Laxmi, Padmini and Hem are very popular in the dry & wet dhoop segment. A 30₹ dhoop sells more than dhoops at other price-band.

Interviewing a retailer, Sugandh India found out— The average purchasing power of a customer is between five and seven hundred rupees; a week buying dhoop and agarbattis. That means a daily spend of 70₹ to 100₹ in perfuming homes.

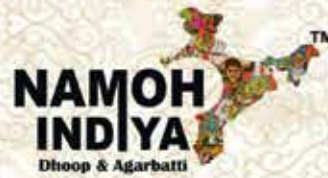
Nagpur supplies incense products to around 200 km of its radius. Sambrani-based brands like; Pandian and Lakshmi attract a lot of sales. Panchjanya and Naivedyam by Cycle are also in demand.

Hari Darshan Chandan Tika and Shrifal Pure Sandal (Chandan) Astgandh is best selling local brand segment.



Big Bell debuted three months back in the Nagpur market. This brand is catching up fast. While Denim is the most popular, Big Bell is selling faster. Denim's dhoop is better placed than their agarbattis. A dozen pack comes for ₹110 and its retail price is 10 and 20 rupees a pack. There is a small pack of ₹ 60. The MRP of the Puja Path is ₹96. ●

INDIA'S LEADING
Incense Products Manufacturer



Diwali

Festival Of Divine Lights

Uplift The Ambience Of Your Home With
Assortment Of

Agarbattis | Dhoop Battis | Dry Cones | Dhoop Sticks | Hawan Samagri | Samrani Cups



N E W L Y L A U N C H E D



Available



Shop Online

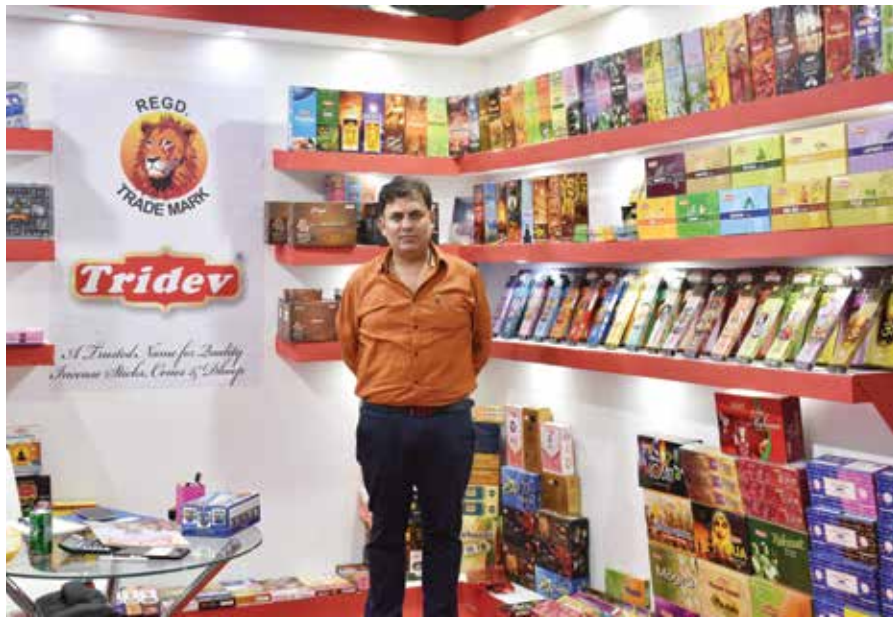
www.namohindiya.in



G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 9315690511, E-mail: namohindiya@gmail.com

54th IHGF Delhi Fair : Major Incense Brands, Distributors and Exporters Participate





The 54th IHGF, Asia's largest fair for incense, fragrances, aroma products and handmade items, concluded in Delhi from 14 to 18 October 2022 at India Expo Center & Mart. The event is held twice a year and organized by the Export Promotion Council for Handicrafts (EPCH). Major Incense brands including Hari Darshan Delhi, Zed Black Indore, Cycle Group Mysore, Delta Brand Tamil Nadu, Orkay Bangalore, Vivasan International Bangalore, Aroma Exports Agra, Monga Agencies Delhi, Simran Exports Inc. Delhi, Srinivas Sugandhalaya (Satya Group) Mumbai, Shalimar Incense Bangalore, Aromatika Jaipur, Acharya Exports Mumbai were part of 38 Agarbatti Industry Manufacturers, Exporters and Distributors from across the country that participated. ●





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



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

Narol, Ahmedabad 382 405 (India). | Email : info@arsiincensesticks.com
Contact : +91 9737510555 | Web : www.arsiincensesticks.com





Pratik Patel and Sandip Patel
(Left to Right)

RISING LOGISTICS COST AFFECTING THE INDUSTRY

-SANDIP PATEL

▶▶ **Innovative fragrances, USP of Nishan**

Dhoop and agarbatti industry is facing a potential challenge due to the rising prices of petrol and diesel and the cost of logistics. Transporting a product from one state to another requires heavy expenditures. Pratik Patel and Sandip Patel, owners of Nishan Products, in a conversation with Sugandh India, explain how the cost of logistics get equal to the production cost and distributor margin combined if they have to transport their products from Gujarat to north east.



From Raw material to Agarbatti Manufacturing

In a conversation with Sugandh India, Sandip Patel shares that he is part of the second generation, of his family business. This company was started back in 1998 as a raw material supplier to the agarbatti industry. 11 years after that the company started an agarbatti manufacturing division and that was the birth of Nishan brand agarbattis. The company at the start launched 25 agarbatti products simultaneously under the 'Nishan' brand packaged in Rs.10 pouches and Rs.50 zippers. The company is now manufacturing over 350 products and supplying them across 13 states. Other than agarbatti and dhoop, Nishan also manufactures pooja samagri, sambrani, camphor tablets, etc. Regarding exports, Sandip patel elaborates, "as of yet we do it only as per the demand, every year we export around 2-3 containers as per demands from few countries." When asked about the success of their brand, he said that it is due to our existing raw material business." He further adds, "My brother Pratik patel has done an extensive research over 3 years in aroma chemicals and he is an expert now. Other than this, during our initial days we spent a lot of time in market and gathered feedback from distributors and customers who very much helped us in strongly establish Nishan as a brand.

Nishan specializes in innovative fragrance

Responding to question regarding their most popular brand, Sandip patel and Pratik patel shares that Nishan's most popular products are Rs.50 zippers. All of Nishan products come in attractive packaging and rich fragrances. Talking about their USP, Sandip patel said, "The traditional fragrances like rose, mogra, sandalwood, champa, jasmine, etc are well established since ages and so we emphasized on new fragrances. Pratik patel added We focused on fragrances that you usually get through air fresheners or perfumes and we gave that in agarbatti and it was a instant hit and we are still committed to such innovations." Ambrosia is our top selling brand and Nishan is today the leading brand across Gujarat. Other than Gujarat, Nishan is also demanded across Uttar Pradesh, especially in Purvanchal, he added. Sandip patel explained that fierce competition in the fragrance industry motivated them to greatly focus on product quality, marketing strategy, innovative packaging, and distributor and dealer margins.

The challenges in industry

On asking about the challenges faced by the incense sticks industry, Sandip patel said that bamboo is currently being imported. If the government decides

to ban bamboo imports, initially it will be an issue. Highlighting another major challenge in the market, he said that it is the locally made products. Nishan has a range of 350 products. We can survive because we make our own raw materials, packaging and fragrances, but the one who has to procure everything from outside, for them high inflation has become a bane in the survival of their business. We keep on bringing new products every now and then and due to these new products we stay strong in the market and retain popularity. In addition to traditional fragrances, we have also introduced new products like Cool water Fragrance, Oriental, and Fruity fragrances.

Consumer prefers something new

On a question regarding what does a consumer demand, he said that the new generation likes new kind of fragrances, which is why a number of products with body spray and perfume like fragrance have been introduced? Customers want something new, something innovative and so we offer them that, new fragrances in new attractive packaging. This is crucial if you are a new player, you need to provide something different if you want to enter the market. This has definitely increased the competition in the industry. As long as people have capital to invest, there will be new brands and the one who cannot put money into the business will be out. Nishan's products range from MRP of ₹5 to ₹10, 15, 65 and ₹70. Apart from the premium 150 grams for ₹ 50, there are also premium packs of 300 grams, 400 and 450 grams and premium products are more popular in the market, he added. On asking about the market of rural areas, and small towns, Sandip Patel said that these areas have higher demand of products that are cheap along with high quantity are sold here. However, the popularity fine fragrance is on rise in rural areas as well.



Increasing cost of logistics is an issue

On the question regarding supplying to other states, he said inflation, price hike and logistics cost have increased significantly. The freight is more than the distributor and manufacturer margins and that is pinching. The prices of raw materials have increased, but distributor insists on high quality products are cheap rates.

The manufacturer has to keep a lot of such factors into account as the distributor does not want to reduce his profit. Concluding the conversation with a question regarding the affect of E- commerce, Sandip patel said that it will not have a drastic effect on the industry as it is also bound with increasing logistic cost. ●



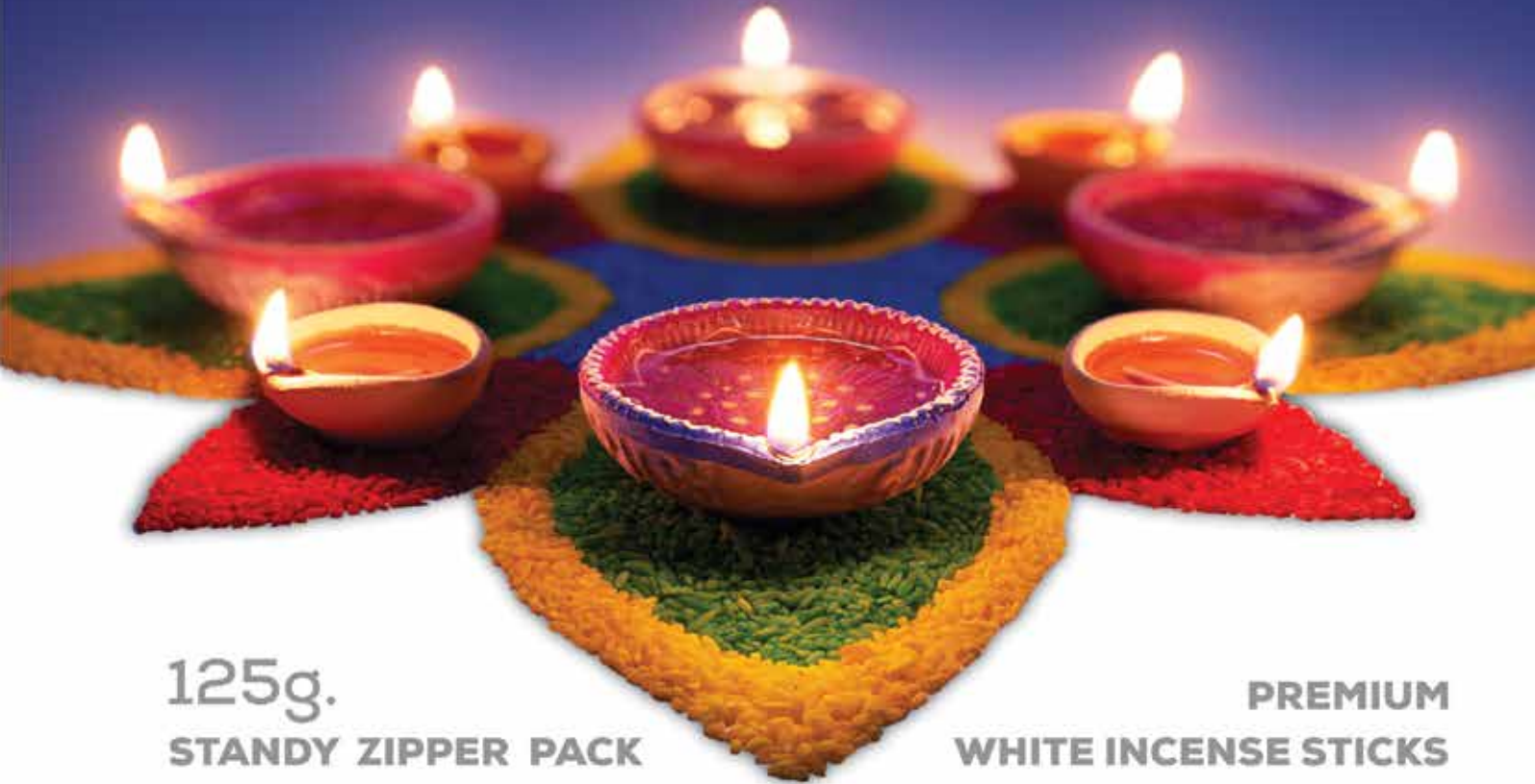
प्रेरणादायक दिव्या खुशबू

निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्राया खुशिया का त्योहार

मनाए निशान के संग



125g.

STANDY ZIPPER PACK

PREMIUM

WHITE INCENSE STICKS



Mfrs & Mkted By:

Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

अगरबत्ती | परफ्युम | धूप | रो-मटीरीयल

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418 / +91 84019 33418

www.nishanproducts.com www.nishanproducts.in



Kalim Bhai and Mehboob Bhai (Left to Right)

ROCKET BRAND SYNONYMOUS TO QUALITY

Nagpur is the known for premium quality agarbatti says, Kalim Bhai. He owns the Rocket agarbatti brand— A Nagpur-based dhoop and agarbatti manufacturing company. The history of making this kind of agarbatti is older than what Nagpur produces. Kalim Bhai— the owner in a Tête-à-tête with Sugandh India said “, He does not compromise his brand name over quality. Customer relationship is of paramount importance while running his company affairs: doesn’t matter, if his business runs or not.” Continuing with the conversation he remarked “, It is the quality that sells and ensures repeat customers. Moreover, constant innovation is the key to business expansion.” He argued that— though companies throw more impetus on marketing and publicity: what works ultimately is the quality and the standard of your products. Operating in the economy range i.e. products ranging between 10 to 100 is a bottleneck for delivering quality and class. Almost all manufacturers face the same issue. We, rather have the experience and know-how to curate top-quality signature brands, which is well appreciated. That’s the reason, Rocket is the top pick for best masala agarbattis. The company has a wide array of agarbatti brands in the premium segment. Maharashtra, Bihar, West Bengal and Madhya Pradesh have the most buyers besides the southern states in the country.



Sharing the story of Rocket brand with Sugandh India, Kalim Bhai tells that his father started the family business in 1976 but soon passed away. He and his brother Mehboob bhai were ten and twelve respectively. Though the startup was a small one, the responsibility fell on his mother's shoulders. It took years... decades in fact to attain a position in the market. Kalim Bhai informed, Rocket Agarbatti Company got registered in the early 1970s. 'Mehboob agarbatti' was their first brand during startup days. Later in 1992, the company received their sales-tax number. Today more than 200 dhoop and agarbatti brands are running successfully across different states in the country.

Talking to Sugandh India about challenges faced by the agarbatti industry Kalim Bhai said “, Although, this industry was bogged down by the pandemic, availability issues in purchasing raw materials and imports from China and Vietnam. This industry is also marred by price hikes and constant jitters from dealers and their supply chain to increase their profits... Albeit such problems, demand for high-quality products never dried.”

Continuing further he said “, The real challenge that I am facing for my company is... ‘How to keep up with the market demands for my products?’ Although Rocket is delivering products to; Bihar, West Bengal, Madhya Pradesh and southern states of the country... major states like; Uttar Pradesh, Rajasthan and Delhi are left out.

Despite our factories running at full capacity—production volume is less than required as we focus more on quality.” Rebutting his own statement Kalim Bhai explained “, Our challenges are— realigning our priorities towards those markets/states where we are failing to have any presence. Marketing is also an issue that we need to innovate. Moreover, strict quality control doesn't give leverage to production. We have a “zero tolerance policy” on our standards and quality. Moreover, the dhoop and agarbatti business is run by distributors, not manufacturers. Broadly speaking, seventy per cent of incense products delivered in the market runs without a brand name.”

Responding to curiosity on the most bankable brand of Rocket Agarbatti Co. He said— ‘460’ Explaining ‘460’ he said “, None of our brands has flopped though this one is the powerhouse of all ours and competitor brands. It basically is a potent quality of incense brand that comes in 1½ Kilo metallic box packing.” Delving into the christening of the name he described “, Visiting local markets to sell this product, distributors often praised products of others and scorn ours to be pricey. More than a problem it was a bottleneck! Then I had an idea... I use to offer this product for ₹460 a kilo. It didn't have a name then. This was the product; distributors rejected. I branded this product as ‘460’ on one-kilo attractive metallic box packing. I tried different channels for bulk sales. Today, ‘460’ is the Numero Uno brand in South India.”

Kalim Bhai informed us that he soon shall be launching their signature-styled Sambarani cups post-Diwali. He also shared how his units caught fire which affected the operations and stalled the launches of new products. The company however has now resumed the operations and is hitting the market in better ways.

During the Tête-à-tête with Sugandh India, situation in Kannauj came up. Kannauj is a township in mid-western Uttar Pradesh. It has a long-lasting history with perfumes and perfumery. It once was the perfume capital of the country. “Kannauj isn’t a place for making dhoop and agarbattis. It never was! There is a problem with procuring raw materials if someone wants to make dhoop and agarbattis in Kannauj said,” Kalim Bhai. He then said with pause “, I’m from Kannauj.”

Elaborating on the commercials he said “, Inflation and price are part and parcel of any business: incense industry is no exception. Those who are set to be in this business don’t complain. They bear the burn instead. Moreover, dhoop and agarbatti are not just for worship and religious sentiments. Offices and commercial establishments use them as room fresheners. A dhoop or an agarbatti is the cheapest form of perfuming: much better than the electronic ones. Best quality dhoop and agarbatti even last for 24 hours!”

Responding to a query from Sugandh India on ‘quality’ Kalim Bhai clarified “, Quality speaks for itself. We sustained Bihar and turned it into a profit centre because there were no quality products available. Our brands were the game-changer. The same is for other states and regions as well. I am hopeful for U.P. I’m sure our brands will find success.”

Sugandh India, based on its market survey informed Kalim Bhai that his brands have been reported as pricey. Commenting on this he explained “, Yes, but then how can products made from high-grade naturals and essentials, not be expensive? As I did explain— the success story in Bihar. This should clear your doubts.”

And finally, on Rocket’s future plans, he said “, I’m busy, increasing production manifolds. It is a critical requirement. There was a fire in my factory. More than a Thousand Metric Tonnes of goods were lost to ashes. We have three factory outlets in Nagpur for machines, raw materials, raw incense sticks, and perfumes related to the agarbatti industry. It’s a showroom and not much of a point-of-sale. Well... we have a network of distributors toiling 300 km of Nagpur.”●



RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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



CUSTOMERS PREFER QUALITY OVER PRICE : GAURAV MONGA

North India is a great market for Bengaluru and Mumbai-based incense products. The incense industry has grown rapidly in the last decade or so with a variety of changes”, said Gaurav Monga of Monga Agency, a Distributor (North India) for; Satya Sai Baba Nag Champa and Sai Flora, Panchavati, BIC and Parimal. He said “, People today want quality. They’re not afraid of paying more.”

The Agency also manufactures its own brand as well. ‘Tridev’ is their most sought-after brand segment running more than five hundred products alone.

Speaking further with Sugandh India, Gaurav informed: “, Apart from the pan-India presence, we have a growing market overseas especially premium incense products.”

Speaking about their business Gaurav said “, My grandfather started this agency some fifty years ago. I’m running this agency now.” Continuing further on the market he said “, Delhi, Punjab, Haryana, J&K and U.P. are the focus markets. I see a lot of opportunities for our brands. In fact, our agency is getting a healthy response in these states.” Furthermore— “Our resourcing is more

towards high-grade premium products. That’s our market.”

“Dealing with inflation and the rising cost of raw materials is an everyday affair. Yes, it is a problem. We downsize the weight of the packet as a trade-off by reducing the number of incense sticks in the economy segment. The same goes for the premium range as well. However, with our premium range, the advantage-point is ‘demand’. High demand of our premium segment, offsets logistical and other costs.”

The agency runs its pan-India business via a matrix of distributors. They have a separate supply chain for ‘Tridev’ as that is a huge segment with 500+ products. “Being in the nation’s capital has its own advantages. Khari Baoli, a landmark identity in Old Delhi, has the largest wholesale market in Asia. Buyers from all across the country and even abroad throng Khari Baoli for their bulk buys.”

Continuing further “, We have separate logistics and distributors for third-party manufacturers from Mumbai and Bengaluru. Anyways, Mumbai-based Satya Company’s products are mostly exported and its domestic supply is short,” informed Gaurav Mongia. ●

INDIA'S NO.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां



SCAN HERE



/devdarshandhoop

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

shop now

www.devdarshandhoop.com



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



DIVERSIFICATION OF INCENSE INDUSTRY A NEED OF THE HOUR - PAWAN KUMAR AGARWAL

Pawan Kumar Agarwal, Head of Aromatika Inc. and Bhagwati Sales, believes— Business in the incense industry is straightforward today. He says “, this industry is for all, be it a top corporate, local manufacturer or supplier.” Engaging in a conversation with Sugandh India, Mr. Agarwal informed “, a marginal increase of five to ten per cent in worshippers is observed. They will not help in growing this industry. Manufacturers have to cash new trends.” He spoke about the significance of exploring new aroma product lines. He stated that; unless manufacturers, distributors and suppliers don't understand the need to explore and expand to different and new aroma-based products, this industry will stagnate.



Pawan entered this business in 1993 through Jaipur-based Bhagwati Sales. He looks after distribution of products made by Bengaluru-based Srinivasa Sugandhalaya and Bhaluka Seva Trust in India and overseas. Describing Srinivasa Sugandhalaya Pawan informed, “, They are the first to export masala agarbatti.” He added “, They have contributed to creating a niche and a name for Indian-made dhoop and agarbattis in overseas markets. They are six decades in the incense industry.”

Talking about his business operations. Pawan said “, He holds the Srinivasa Sugandhalaya franchisee for North India. He also is their exporter. He carries out his domestic and exports operations from Jaipur and part of export from Delhi. He has a huge distribution network.” Adding a pinch to his franchiser, Pawan said “, Srinivasa Sugandhalaya is too pricey for the domestic markets since they are exceptional in all senses. That gives me a privilege exporting their novelties.” The Aromatika owner has 1200+ products under his belt from; dhoops, agarbattis, cones, dry sticks and a plethora of other products. A bulk of his produce is exported. Europe and especially France are the cash-rich market.

Gujarat, Maharashtra, Jharkhand, Uttar Pradesh and Delhi NCR are the principal domestic markets. They are gearing up to span other markets in the south and east by next year. “Mausam was the first Aromatika Inc. brand I launched in 1995. By 2009 Aromatika began exporting,” informed Pawan. He further said, “Aromatika began curating unique aromatic products for export markets namely; incense resin, aroma oil, aroma candel, etc.” Asserting his statement Pawan added “, Well... all these couldn't be possible unless backed up through

intensive research & design.”

“France generates the bulk of orders in Europe for Aromatika. Our aromatic products are unmatched there and everywhere we export. The reason is clear. Our raw materials are natural. We go by the tagline “Nature’s Love”, we have put nature’s love in our products in form of fragrance. The spices and essential oils that we use are natural and high-grade. We believe that when one uses cheap quality raw material in their products, it affects consumer’s health as when one burns incense, the chemicals spread and affect others around” said Pawan. Interesting to note: Their product pricing doesn’t go over the top. Domestic products are priced in the range of ₹5 to ₹150 and, export quality ranges from ₹20 to ₹400. The company plans to add more products to their existing entourage and distributors.

Gujarat and Maharashtra demand quality products in tonnes whereas, for Bihar, West Bengal and Assam quality does not supersede quantity. Rajasthan is a market for the common and the ordinary. However, supplies are huge. The state of U.P. is a mix of both. Remarking on U.P. he said “, Cycle, Padmini and Parimal’s premium range are popular. That in a way adds healthy competition. Our family members in Kanpur and Ranchi are in business for generations. They aid in propagating our brands in U.P.” Pricing has always been a tricky issue. Dealing with rising prices of raw materials, taxes and other unavoidable costs requires a lot of endurance. Arbitrarily changes in customer choices and behaviours over incense brands make running the business all the more challenging.

Commenting on the pricing issue Pawan said “, Fifty years ago, the price of one agarbatti packet was 5₹. This hasn’t changed today. The challenge industry faces today is balancing production cost with MRP. On the other hand, the premium brands faces the issue of balancing the MRP without reducing the quality. The challenge is to run within the thin line of cost and price over standard quality. “This is the reason why exporting one’s goods is like; reaching the moon! Not all manufacturers attempt it. Moreover, exports are stringent on quality and international standards,” retorted Pawan. Clarifying his stand, he remarked “, Government has taken prompt steps in banning imports of bamboo and other raw materials from China and Vietnam which have been positive for the trade but the industry needs to work on itself on what is good for the industry on a broader scale. We have all the required raw material within the country. Importing raw materials only leads to filling pockets of other countries which is why government banned imports. This greatly affected the industry initially but it could have been avoided if were not heavily dependant on imports. There are various challenges which the industry should tackle as early as possible.”

Sugandh India wanted to know about the damages done by the pandemic: to which he replied “, Global aroma industry didn’t seem to be affected. However, domestic dhoop and agarbatti markets were grievously affected. but that too the local stores and physical shops as the online business boomed and whoever wasn't selling online faced major loss”

He stated “,Today there is an influx of manufacturers and the supply is more than the demand. Agarbattia nd dhoop products are only used for worship and this has made the market stagnant. To break the jinx, manufacturers and distributors should explore new-age usage of incense products. The focus, in my view, must be to expand the aroma sector from just using agarbatti for worship to use of aroma and incense products as room fresheners.” ●

साइकिल खोलेगा 2 वर्ष में 100 शोरूम

साइकिल प्योर अगरबत्ती कंपनी, एनआर समूह ने वर्ष 2024 तक एक बड़ी विस्तार योजना तैयार की है। इसके तहत उसने देश भर में 100 से अधिक शोरूम खोलने और ऑनलाइन बाजार में अपनी पहुंच बढ़ाने की तैयारी शुरू कर दी है। एनआर समूह के प्रबंध निदेशक अर्जुन रंगा ने कहा 'साइकिल ब्रांड अगरबत्तियों के लिए प्रसिद्ध है, लेकिन हमारे और भी कई उत्पाद हैं। हम केवल अगरबत्ती के ब्रांड के तौर पर ही अपनी पहचान नहीं बनाए रखना चाहते'। उन्होंने कहा कि कंपनी सांब्रानी के अलावा पूजा पाठ से संबंधित अन्य सामग्रियों तेल, कपूर, कुमकुम और हल्दी जैसे उत्पादों की भी बिक्री करती है। श्री रंगा ने बताया कि अगरबत्ती कारोबार से 90 प्रतिशत राजस्व मिलता है और कंपनी अन्य उत्पादों की बिक्री भी बढ़ाना चाहती है। कंपनी के प्रबंध निदेशक अर्जुन रंगा ने बताया कि साइकिल प्योर अगरबत्ती समूह के विस्तार की योजना के तहत मार्च 2023 तक 50 स्टोर खोले जाएंगे और 2024 तक कुल 100 शोरूम खोलने का लक्ष्य है। देशभर में साइकिल उत्पाद समूह के अभी 32 स्टोर हैं और प्रत्येक स्टोर में 200 से ज्यादा उत्पाद रखे गए हैं। देश भर में अगरबत्ती उद्योग का बाजार तेजी से बढ़ रहा है। मांग बढ़ने के साथ ही इस उद्योग में रोजगार के अवसर भी बढ़े हैं। ●



साइकिल समूह ने दीं 40 दिव्यांग छात्राओं को स्कॉलरशिप

एन रंगा राव एंड संस, साइकिल अगरबत्ती समूह ने बंगलुरु में 40 बालिकाओं के लिए 10 लाख रुपए वार्षिक स्कॉलरशिप देने की घोषणा की है। यह 5 वर्षीय स्कॉलरशिप तमिलनाडु कि 40 दिव्यांग, गरीब और मेधावी छात्राओं को दी जाएगी। 12 से 17 वर्ष की आयु वाली इन दिव्यांग व मेधावी छात्राओं को यह स्कॉलरशिप मिलेगी। साइकिल प्योर अगरबत्ती के प्रबंध निदेशक श्री अर्जुन रंगा ने बंगलुरु में 11 अक्टूबर को 40 दिव्यांग और मेधावी छात्राओं में से 8 को उनके माता-पिता की उपस्थिति में यह स्कॉलरशिप प्रदान की है। शेष 32 स्कॉलरशिपयां राज्य की अन्य विकलांग बच्चियों के लिए आरक्षित हैं।

साइकिल प्योर अगरबत्ती के प्रबंध निदेशक श्री अर्जुन रंगा राव उन उद्योगपतियों में से हैं, जो निरंतर सामाजिक कार्यों में संलग्न रहते हैं और इसीलिए वह प्रतिवर्ष 'अंतरराष्ट्रीय बालिका दिवस' के मौके पर आयोजित होने वाले समारोह में सक्रिय भागीदारी करते हैं। इस वर्ष भी वह 'हमारा समय अभी है, हमारे अधिकार, हमारा भविष्य' नामक आयोजन में शामिल हुए और इस मौके पर दिव्यांग और गरीब घरों की बेटियों के लिए स्कॉलरशिप की घोषणा की। इस कार्यक्रम में के एस सुचित्रा, सतीश कुमार,

विद्या मोहन, रिया मनोज, नितीश कुट्टी, मीरा कृष्णन, आनंद सेल्वन और स्वाति शर्मा जैसे प्रसिद्ध टीवी कलाकार उपस्थित थे। इस मौके पर टीवी कलाकारों की टवीसी अभियान का अनावरण हुआ, जिसका निर्देशन स्वर्गीय षण्मुगम ने किया था। इस मौके पर उनकी मां श्रीमती उलगमाल मौजूद थीं।

श्री अर्जुन रंगा ने इस मौके पर कहा कि हम बालिकाओं के उत्थान और उन्हें सशक्त बनाने और गुणवत्तापूर्ण शिक्षा प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। यह हमारी एक छोटी सी पहल है, जो उन परिवारों को कुछ हद तक उनके आर्थिक संकट से उबारने में मदद करेगी। उन्होंने कहा कि यह स्कॉलरशिप प्रतिवर्ष उन बेटियों को मिलेगी जो गरीब और वंचित परिवारों से संबंधित हैं और वह शिक्षा का खर्च वहन नहीं कर सकते। उन्होंने बताया कि स्कॉलरशिप के लिए अभी हमने जिन 8 लड़कियों की पहचान की है, उनके माता-पिता दिहाड़ी



मजदूर हैं और उनके लिए अपने बच्चों को शिक्षा देना बड़ी चुनौती है। उन्होंने कहा हम स्कॉलरशिप की संख्या और भी बढ़ाएंगे और इसे प्रति वर्ष का एक आयोजन बनाएंगे। उन्होंने कहा कि इसका उद्देश्य उन बच्चों तक पहुंचना है, जो परिवार के आर्थिक संकट और शारीरिक विकलांगता के कारण शिक्षा नहीं प्राप्त कर पाते थे इस पहल से वह लाभान्वित हो सकते हैं। ●

स्टार एयर की कोल्हापुर से मुंबई के लिए विमान सेवा



स्टार एयर की कोल्हापुर-मुंबई विमान सेवा शुरू होने जा रही है। प्रादेशिक सेवा योजना के तहत यह उड़ान होगी। मायभूमि कोल्हापुर से होने वाली इस उड़ान को लेकर हमें विशेष आनंद है। ये बातें घोड़ावत समूह के संस्थापक संजय घोड़ावत ने कही। समूह की विमान शाखा स्टार एयर के संबंध में श्री संजय घोड़ावत ने कहा कि समूह का प्रयास यात्रियों को बेहद किफायती कीमत पर विश्व स्तरीय उड़ान सेवाएं मुहैया कराकर 'रियल इंडिया से कनेक्ट' करना है। 'कनेक्टिंग टू रियल इंडिया' का ध्येय वाक्य लेकर हम आगे जा रहे हैं। देश के महत्वपूर्ण शहरों को विमान सेवा से जोड़ने का हमारा प्रयास है। देश के 19 शहरों से स्टार एयर की सेवाएं दी जा रही हैं। उद्योगों को गति दिलाने के लिए आवागमन के साधन सक्षम होने जरूरी है। इस विमान सेवा से यहां के उद्योगों को और बढ़ावा मिलेगा। साथ में यहां आने वाले भक्तों और पर्यटकों के लिए भी सुविधा होगी।

स्टार समूह के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री श्रेणिक घोड़ावत ने इस संदर्भ में सुगंध इंडिया को बताया कि कोल्हापुर जैसे सुंदर शहर को संजय घोड़ावत ग्रुप को स्टार एयर के माध्यम से सेवा देने का अवसर हमें मिला है। यह हमारी उड़ान का 19वां स्थल है। कोल्हापुर शहर और जिले

के महत्वपूर्ण स्थलों की ओर इससे पर्यटक और भी आकर्षित होंगे। महालक्ष्मी के दर्शन के लिए आने वाले श्रद्धालुओं की संख्या भी इससे बढ़ेगी। श्रेणिक जी ने बताया कि सप्ताह के तीन दिनों मंगलवार, गुरुवार और शुक्रवार को कोल्हापुर से मुंबई विमान सेवा रहेगी। यात्रियों की संख्या बढ़ने के बाद उड़ानों में बढ़ोतरी की जाएगी। सरकार की उड़ान योजना के तहत स्टार एयर यात्रियों को सुविधा देगा।

समूह ने अब तक विभिन्न क्षेत्रों में ग्राहकों को बेहतरीन सेवा देते हुए अपनी एक अलग पहचान बनाई है। विमान सेवा की सुविधा स्थानीय स्तर पर बनाने का स्टार एयर का हमेशा से प्रयास रहा है। अब स्टार समूह की ओर से ग्राहकों को कोल्हापुर से मुंबई की विमान सेवा शुरू की गई है। समूह का प्रयास इसके माध्यम से ग्राहकों को आरामदायक सफर का आनंद दिलाने का है। इस विमान सेवा के चलते कोल्हापुर से मुंबई के बीच आठ से दस घंटों का समय बचेगा। कोल्हापुर उड़ान सेवा का शुभारंभ न केवल स्टार एयर के यात्रा मार्ग के विस्तार का जश्न है बल्कि एयरलाइन की घर वापसी का भी प्रतीक है, क्योंकि यह संजय घोड़ावत समूह के संचालन के आधार के रूप में कार्य करता है। घोड़ावत समूह विमानन के अलावा आयुस्टार अगरबत्ती समेत हर सेगमेंट के उपभोक्ता उत्पाद, शिक्षा, ऊर्जा, आदि विभिन्न क्षेत्रों में सक्रिय है। ●



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



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



संजय घोड़ावत फाउंडेशन को मिला महात्मा पुरस्कार

संजय घोड़ावत ग्रुप (एसजीजी) की सीएसआर विंग, संजय घोड़ावत फाउंडेशन (एसजीएफ) को हाल ही में कॉरपोरेट सोशल रिस्पॉन्सिबिलिटी, सस्टेनेबिलिटी और सोशल इम्पैक्ट में इसके प्रभावशाली योगदान के लिए महात्मा अवार्ड से सम्मानित किया गया। युवाओं के लिए प्रेरक व्यक्तित्व, संजय घोड़ावत समाज को वापस देने में विश्वास करते हैं जो उन्होंने समाज से अर्जित किया है। उन्होंने कहा कि मैं इस प्रतिष्ठित पुरस्कार के लिए चुने जाने पर बेहद सम्मानित महसूस कर रहा हूँ। फाउंडेशन हमेशा समाज के प्रति अपने उत्तरदायित्वों का निर्वहन करता रहेगा। गौरतलब है कि सामाजिक कार्यों, सामाजिक उत्तरदायित्व, व्यापारिक स्थिरता, महामारी और आपदा में मानवीय प्रयासों के लिए 'महात्मा पुरस्कार' प्रदान किया जाता है।

घोड़ावत समूह के चेयरमैन श्री संजय घोड़ावत के मार्गदर्शन में एसजीएफ ने अपने विभिन्न कार्यक्रमों में काफी धर्मार्थ कार्य किया है। कोविड की वजह से लागू लॉकडाउन के दौरान एसजीएफ की ओर से विस्थापित लोगों को 5 लाख से अधिक भोजन के पैकेट वितरित किए गये। लॉकडाउन की वजह से फंस गये प्रवासियों

को भोजन के पैकेट, पीने के पानी और अन्य दैनिक आवश्यक चीजों की मदद से उन्हें इस महामारी से निबटने में काफी सहूलियत मिली। घोड़ावत समूह की सीएसआर विंग ने विशेषज्ञ डॉक्टरों, जीवन रक्षक उपकरणों और पेशेवर स्वास्थ्य देखभाल सुविधाओं के साथ अतीग्रे (कोल्हापुर) में एक पूर्ण विकसित कोविड केयर सेंटर चलाया। इस केंद्र में 27,500 से अधिक रोगियों का इलाज किया गया। इस नेक काम के लिए संजय घोड़ावत विश्वविद्यालय के अपने छात्रावास भवन के बुनियादी ढांचे का उपयोग करते हुए किया गया था।

इसके अलावा एसजीएफ ने मौली वृद्धाश्रम को भी अपने अधीन ले लिया है। अपने घरों से विस्थापित हुए कई बुजुर्ग मौली को अपना आश्रय स्थल मानते हैं। एसजीएफ सभी आवश्यक वस्तुओं व सुविधाओं से सुसज्जित इस आश्रय स्थल को और अधिक लोगों को आश्रय प्रदान करने के लिए इसके विस्तार करने पर भी विचार कर रहा है। उल्लेखनीय है कि एसजीएफ समाज की बेहतरी के लिए हमेशा तत्पर रहा है। चाहे वह 3 लाख से अधिक वृक्षारोपण हो या कोल्हापुर और सांगली के बाढ़ प्रभावित क्षेत्रों की आर्थिक मदद करना, समूह हर काम में आगे रहा है। ●

नागपुर में लोकल ब्रांड्स का दबदबा

महाराष्ट्र की उपराजधानी नागपुर मेट्रोपॉलिटन सिटी है, जहां बड़े उद्योग धंधे होने के साथ ही बड़े कारपोरेट ऑफिस भी हैं। नागपुर मिडिल और अपर मिडिल क्लास का बढ़ता हुआ अत्याधुनिक शहर है जहां प्रीमियम उत्पादों की भारी मांग रहती है। नागपुर में आमतौर पर एक उपभोक्ता दो से तीन हजार रुपए का खर्च धूप और अगरबत्ती पर करता है। यहां 2, 5 और 10 रु की एमआरपी वाले बाहर के ब्रांडेड उत्पाद भी काफी चलते हैं ,लेकिन प्रीमियम उत्पादों में स्थानीय कंपनियों राकेट, ठकराल ग्रुप और नागमणि के उत्पादों का अच्छा खासा दबदबा है। देश के अन्य बड़े ब्रांड्स में इकोनामी उत्पादों की ही ज्यादा मांग है। सुगंध इंडिया ने नागपुर के धूप व अगरबत्ती बाजार में किए गए व्यापक सर्वेक्षण में पाया कि बाजार में अगरबत्ती की हिस्सेदारी 70 प्रतिशत है, तो धूप की मांग 30 प्रतिशत ही है। नागपुर में बालाजी, साइकिल, देव दर्शन, हरि दर्शन, भारतवासी, बिग बेल, जेड ब्लैक, अमृता, गॉड गिफ्ट काशी, पूजा पाठ डेनिम आदि बाहर के कई सारे ब्रांड रेगुलर चलते हैं। इसके अलावा स्थानीय स्तर पर उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों का बड़े पैमाने पर उत्पादन कर रहे ठकराल, राँकेट, नागमणि और अन्य लोकल उत्पादकों के उत्पादों की भारी मांग है। नागपुर के तीनों ही बड़े उत्पादकों के धूप और अगरबत्ती के दर्जनों उत्पाद काफी लोकप्रिय हैं। खास तौर पर राकेट का 460 अगरबत्ती पैक और ठकराल ग्रुप का सफारी बिग बहुत लोकप्रिय हैं। मार्केट सर्वे के अनुसार स्थानीय स्तर के ब्रांड ज्यादातर वजन में बिकते हैं। इस तरह राकेट, नागमणि और ठकराल ग्रुप के अधिकांश उत्पाद 50 रुपए का 200 ग्राम या फिर 70, 80, 90, 100 और 150 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा बिकते हैं। एक प्रकार से यहां खुली अगरबत्तियों का ज्यादा बड़ा मार्केट है। ब्रांडेड कंपनियों के 10 रुपए की एमआरपी वाले उत्पादों का यहां अच्छा बाजार है। यहां बॉक्स पैकिंग के साथ ही जीपर पैक का भी काफी चलन है। लोकल स्तर के ब्रांड चूँकि वजन में बिकते हैं इसलिए जीपर का भी काफी चलन है।

सुगंध इंडिया ने अपने बाजार सर्वेक्षण में पाया कि यहां अगरबत्तियों की ज्यादा मांग है, जो लगभग 70 प्रतिशत है, जबकि धूप में ज्यादातर बाहर की बड़ी ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। अगरबत्तियों की तुलना में धूप लगभग 30 प्रतिशत है। यहां सुखी धूप की तुलना में गीली धूप ज्यादा चलती है, क्योंकि खाने-पीने की दुकान और खोमचा रखने वाले दुकानदार, होटल वाले और अन्य खुदरा व्यापारी मक्खी व मच्छर भगाने के लिए उसका ज्यादा इस्तेमाल करते हैं। वैसे सूखी धूप भी काफी चलती है। नागपुर में गीली धूप में जेड ब्लैक की मंथन, देव दर्शन, हरि दर्शन और पूजा पाठ डेनिम को काफी पसंद किया जाता है। हरि दर्शन की के अन्य उत्पादों समेत चंदन टीका की अच्छी मांग है। सुगंध इंडिया ने अपने सर्वे में पाया कि यहां ड्राई स्टिक में पूजा-पाठ डेनिम, लक्ष्मी, पद्मिनी और हेम आदि कई उत्पाद बहुत लोकप्रिय हैं। डेनिम की गीली धूप को लोग ड्राई धूप के मुकाबले ज्यादा पसंद करते हैं। धूप में 30 रु के पैक ज्यादा चलते हैं। एक रिटेलर ने सुगंध इंडिया को बातचीत में बताया कि नागपुर में औसतन प्रति सप्ताह एक उपभोक्ता 5 से 7 सौ रुपए की धूप और अगरबत्तियां खरीदता है। इस लिहाज से मेट्रोपॉलिटन सिटी में धूप-बत्ती का कारोबार बेहतर स्थिति में है।

शहर के आसपास के लगभग 200 किलोमीटर के दायरे में आने वाले शहरों और कस्बों को भी नागपुर से ही आपूर्ति की जाती है। नागपुर में सांब्रांनी का भी अच्छा खासा बाजार है। सांब्रांनी में पांडियन और लक्ष्मी काफी चलते हैं। कटोरी में पांचजन्य और साइकिल के नैवेद्यम की बहुत



ज्यादा मांग है। चंदन टीका में हरी दर्शन का सबसे बेहतर बाजार है और लोकल उत्पादों में श्रीफल चंदन टीका सबसे ज्यादा चलता है। नागपुर में आए नए उत्पादों में 3 माह पूर्व बिग बेल आया है, जो शुरुआत से ही लोगों को पसंद आ रहा है। डेनिम उत्पादों के एक वितरक ने बताया कि उसका पूजा पाठ बहुत बेहतर स्थिति में है। ●

डेल्टा की इकोनोमी से लेकर अल्ट्रा लजरी अगरबत्ती रेंज लॉन्च

ब्रांड न्यूज़

देश की सुप्रसिद्ध सांब्रानी ब्रांड डेल्टा ट्रेड लिंक ने 14 -18 अक्टूबर 2022 के बीच हुवे आई एच जी एफ दिल्ली फेयर में भाग लिया। इस एक्सपो में कंपनी ने अपने नए अगरबत्ती उत्पादों की रेंज लांच की। कंपनी ने हर ग्राहक वर्ग को ध्यान में रखते हुवे तीन सेगमेंट, इकोनोमिकल, प्रीमियम फूलोरा व अल्ट्रा लकज़री रेंज में इन अगरबत्ती उत्पादों को लांच किया है। यह सभी उत्पाद देश भर की मार्केट में लांच किये गए हैं और साथ ही एक्सपोर्ट भी किये जा रहे हैं। प्रीमियम फूलोरा व अल्ट्रा लकज़री सेगमेंट के उत्पाद सिर्फ प्रीमियम एक्सक्लूसिव आउटलेट पर उपलब्ध हैं।



इकोनोमिकल यानी सस्ती रेंज में कंपनी ने 7 उत्पाद लांच किये हैं। यह उत्पाद 'कलर्स, बखूर, हनी, संदल, टीन एज, हिन्द कस्तूरी, केंफर व योगा ट्री नाम से हैं। कंपनी का दावा है कि इस सेगमेंट में ऐसी मनमोहक खुशबू व आकर्षक पैकेजिंग में बाज़ार में ग्राहक को कोई और उत्पाद मिलना मुश्किल है। 85-90 ग्राम में यह उत्पाद लगभग 75 रु की एम आर पी में है।

प्रीमियम फूलोरा रेंज में कंपनी ने हैंड मेड फूलोरा अगरबत्ती के 6 उत्पाद जारी किये हैं। यह उत्पाद कंपनी की युवा पीढ़ी श्री एस के सूर्या की रचना हैं। यह उत्पाद 'बुलॉक कार्ट, पिनियन, रोज, जिमिकी, कस्तूरी व सैफरन' के नाम से हैं। सभी उत्पाद प्रीमियम सुगंधों व आकर्षक पैकेजिंग में हैं और प्रीमियम ग्राहक वर्ग के हिसाब से बनाये गए हैं। 50 ग्राम में यह उत्पाद लगभग 200 -250 रु की एम आर पी में हैं।



अल्ट्रा लकज़री रेंज में कंपनी ने 5 हैंड मेड उत्पाद जारी किये हैं। यह उत्पाद 'ब्लू लीफ, ऑरेंज लीफ, येलो लीफ, ब्लैक लीफ व प्रपंचम के नाम से हैं। यह उत्पाद उन ग्राहकों के लिए हैं जो क्वालिटी के चलते कीमत नहीं देखते। इन 5 उत्पादों में से प्रपंचम सबसे महंगा उत्पाद है। जहां इस रेंज के बाकी उत्पाद लगभग 500-600 रु प्रति बॉक्स की कीमत में हैं वहीं प्रपंचम 1000 रु. प्रति बॉक्स में उपलब्ध है। 100 ग्राम में यह उत्पाद है।

बात करें कंपनी के सांब्रानी उत्पादों की तो कंपनी को इसमें महारथ हासिल है। त्योहारी सीजन शुरू होते ही कंपनी ने सम्प्रदायम कलर नाम से प्रीमियम सांब्रानी उत्पाद लांच किया था। इसकी खासियत यह है की इसमें सांब्रानी कप चार अलग रंगों में हैं और साथ ही हर रंग के कप की सुगंध अलग है। ग्रीन कलर में मिस्ट, पिंक कलर में गुलाब, पर्पल कलर में लेवेंडर और ब्राउन कलर में चन्दन की आकर्षक सुगंध है। इसके हर बॉक्स में 12 कप हैं और एक बॉक्स की कीमत 150 रु है।

डेल्टा ब्रांड ने हाल ही में गुजरात के कई शहरों में अपने उत्पाद लांच किये थे और सभी जगह कंपनी को सकारात्मक नतीजे मिले। ●





एरोमेटिका ने लांच किए चारकोल फ्री लो स्मोक सांब्रानी कप

जयपुर की विख्यात कंपनी एरोमेटिका ने हाल ही में सांब्रानी के 6 कप उत्पादों की लांचिंग की है। इसमें 5 उत्पाद चारकोल फ्री लो स्मोक सांब्रानी उत्पाद हैं। यह उत्पाद वाइट सेज, दशांग, गूगल, बखूर और लोबान की पांच अलग-अलग आकर्षक सुगंधियों में उपलब्ध है। यह उत्पाद चारकोल रहित हैं और जलाने पर इसमें धुआ कम निकलता है। यह सभी प्राकृतिक तत्वों और नेचुरल रेसिंग से निर्मित किए गए हैं। इसके साथ ही कंपनी ने पारंपरिक सांब्रानी कप सेगमेंट में शुभ ग्रह ब्रांड के नाम से उत्पाद लांच किया है और उसका दावा है कि पारंपरिक सांब्रानी कप को उसने एक बेहतर तरीके से निर्मित कर जारी किया है। इन सभी उत्पादों के बॉक्स पैक में 12 सांब्रानी कप 75 से 95 रु की कीमत के हैं। कुछ माह पूर्व गुजरात में इसकी लांचिंग की गई थी और अब यह महाराष्ट्र, राजस्थान व दिल्ली सहित देश के कई राज्यों के बाजारों में अच्छी स्थिति में पहुंच गया है। इसकी आकर्षक पैकिंग और उच्च क्वालिटी ग्राहकों को काफी पसंद आ रही है। भविष्य में कंपनी पूरे देश में सांब्रानी उत्पादों की लांचिंग करने की तैयारी कर रही है। ज्ञात हो कि एरोमेटिका के ग्राहक देश ही नहीं विदेश में भी हैं। विदेशी उपभोक्ताओं की आवश्यकताओं को देखते हुए कंपनी ने अपने ब्रांड को आकर्षक पैकेजिंग व सुगंधियों से निर्मित किया है और वह बड़े पैमाने पर निर्यात करती है। एरोमेटिका के उत्पादों की गुणवत्ता इसी को इसी से समझा जा सकता है कि दुनिया भर में सुगंध का केंद्र माने जाने वाले देश फ्रांस में भी उसके उत्पादों की अच्छी मांग है। ●



त्रिदेव की 3 प्रीमियम अगरबत्ती व धूप लांच

दिल्ली की मोंगा एजेंसीज ने अपने चर्चित ब्रांड त्रिदेव के 3 प्रीमियम धूप और हाथ से निर्मित अगरबत्ती उत्पाद लांच किए हैं। यह तीनों उत्पाद संडलोरा, रोजिलोरा व रॉयल ऊद फ्रेगरेंस में हैं। अपने नाम के अनुसार यह उत्पाद संदल, रोज व ऊद की प्रीमियम और आकर्षक सुगंधियों से युक्त हैं। यह उत्पाद अगरबत्ती और धूप दोनों में ही उपलब्ध हैं। इसकी एक अगरबत्ती का 28 ग्राम का पैकेट 180 रुपए में है, जबकि धूप स्टिक का 50 ग्राम का पैकेट 150 रु में है। कंपनी ने इसे देश के सभी प्रमुख बाजारों में लांच किया है। एक प्रीमियम क्वालिटी का उत्पाद होने के कारण यह ज्यादातर स्मार्ट स्टोर्स में उपलब्ध हैं। कंपनी के अनुसार इन उत्पादों को जारी हुए 2 माह बीत चुके हैं और वह काफी लोकप्रिय हो रहे हैं। मोंगा एजेंसीज कई प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती ब्रांड्स के डिस्ट्रीब्यूटर भी हैं और अपने अच्छे डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क होने का फायदा उसके अपने त्रिदेव ब्रांड को भी मिलता है। देश के साथ-साथ कंपनी उत्पादों का बड़े पैमाने पर निर्यात भी करती है। कंपनी अपने सभी उत्पाद प्रीमियम ग्राहकों को ध्यान में रखकर बनाती है। उसके अन्य प्रीमियम उत्पादों में वेलवेट सीरीज भी अच्छी बिक्री वाला ब्रांड है। ●

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



5 आकर्षक सुगंध में जेड ब्लैक बैकफ्लो कोन

देश की प्रमुख अगरबत्ती कंपनी मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस, जेड ब्लैक ब्रांड ने पिछले दिनों अपने बैक फ्लो कोन उत्पाद जारी किए हैं। बैक फ्लो कोन के बढ़ते ट्रेंड को देखते हुए कंपनी ने यह नया नए तरीके का उत्पाद जारी किया है। कंपनी के अधिकारियों के अनुसार यह उत्पाद देश भर के बाजारों में पहले ही जारी किया जा चुका है। 14 से 18 अक्टूबर 2022 के बीच हुए 'आईएचजीएफ दिल्ली फेयर' में इन उत्पादों को पहली बार प्रदर्शनी में लगाया गया, जिसमें इसे अन्य उत्पादों के साथ पेश किया गया। बैक फ्लो कोन उत्पाद 5 आकर्षक सुगंधियों में है। इसमें वाइट सेज, सिनेमन, लेवेंडर, पालो सांतो और रोज है। जेड ब्लैक के सभी उत्पादों की तरह यह भी उपभोक्ताओं को काफी पसंद आ रहा है। कंपनी ने इसे रेगुलर बॉक्स पैकेजिंग के साथ-साथ आकर्षक टिन पैकेजिंग में भी जारी किया है। इसके रेगुलर बॉक्स की कीमत 50 रु है और प्रत्येक बॉक्स में 20 कोन आते हैं, जो देश ही नहीं विदेशों में भी लोकप्रिय हो रहे हैं।



त्योहारों में ठकराल ग्रुप की टिंबर कलेक्शन हिट

नागपुर स्थित देश की प्रसिद्ध अगरबत्ती कंपनी श्री सद्गुरु सुगंधालय के ठकराल समूह ने कुछ माह पूर्व आकर्षक वुडन पैक में संदल सुगंध के प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद लांच किए थे। जल्द ही यह उत्पाद ग्राहकों को पसंद आने लगा। इस उत्पाद की सफलता को देखते हुए कंपनी ने अक्टूबर में दशहरे के अवसर पर संदल की सुगंध के साथ-साथ तीन और प्रीमियम सुगंध जारी की। संदल वुड, रोज वुड, होली वुड और फॉरेस्ट वुड के नाम से 4 अगरबत्ती उत्पाद टिंबर कलेक्शन के तहत जारी किए गए। यह सभी उत्पाद बंबू लेस और आकर्षक वुडन पैकेजिंग में हैं। 50 ग्राम के एक बॉक्स की कीमत 250 रु है। कंपनी ने इस कलेक्शन को त्योहारी सीजन में कॉरपोरेट गिफ्टिंग को ध्यान में रखते हुए जारी किया है। रायपुर, मुंबई व वाराणसी समेत अन्य शहरों में इसे लांच किया गया है। वर्ष के अंत तक यह ऑनलाइन और ई-कॉमर्स वेबसाइट पर बिक्री के लिए उपलब्ध होंगी। अगरबत्ती उद्योग में ठकराल ग्रुप जाना पहचाना नाम है। कंपनी का सफारी बिग उत्पाद पाउच पैकेजिंग में उद्योग का पहला अगरबत्ती उत्पाद है और इसी उत्पाद से अगरबत्ती उद्योग में पाउच पैकेजिंग का ट्रेंड शुरू हुआ था। फूलों की मनमोहक सुगंध और आकर्षक पैकेजिंग के चलते यह उत्पाद महाराष्ट्र के सभी बाजारों में जारी होते ही हिट हो गया था। बॉक्स पैकेजिंग की तुलना में पाउच पैकेजिंग में जगह कम लगती है। साथ ही इसमें ज्यादा वजन भी आता है और ग्राहकों को कम कीमत में ज्यादा सुगंध मिलती है। पाउच पैकेजिंग की वजह से स्टोरेज से लेकर ट्रांसपोर्ट तक में काफी सुविधा उद्योग को हो रही है।

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



नागपुर में बिग बेल की एंट्री

बंगलुरु की धूप और अगरबत्ती कंपनियां देशभर में हमेशा लोकप्रिय रही हैं। बंगलुरु की जानी-मानी कंपनी बिग बेल ने हाल ही में नागपुर के बाजार में कदम रखा है। त्योहारों के मौसम को देखते हुए कंपनी ने पूरे जोर-शोर से नागपुर में अपने उत्पादों को बाजार में पेश किया है। अगरबत्ती से लेकर धूप और संब्रानी तक कंपनी ने अपने उत्पादों की एक लंबी रेंज मार्केट में जारी की है। 19 इंच की अगरबत्ती सेगमेंट में कंपनी ने गेम चेंजर, राइज एंड शाइन, इटालियन रोसो जैसे कई उत्पाद लांच किए हैं। यह सभी अगरबत्ती 75 रु एमआरपी में 8 स्टिक में और होलसेल पैक में 960 रुपए की एमआरपी में 12 बॉक्स हैं। गीली धूप में ग्रीन फॉरेस्ट, राइज एंड शाइन, इटालियन रोसो लांच किये हैं। इन सभी गीली धूप के होलसेल पैक 1200 ग्राम में उपलब्ध हैं, जिनकी एमआरपी 820 रुपए है। धूप स्टिक में संदल, रोज, गूगल, गेम चेंजर आदि भी लांच किए हैं। यह 70 रु की एमआरपी में है और एक बॉक्स में 10 स्टिक होती है। कप धूप में संदल, गूगल, लोबान, रोज आदि जारी किए गए हैं। बाजार के जानकारों के अनुसार सभी उत्पादों को ग्राहक काफी पसंद कर रहे हैं और उनकी बिक्री काफी बढ़ रही है। ●



एनचैनटेड सेंटेड कैंडल्स: नमोह इंडिया की नई प्रिमियम पेशकश

अगरबत्ती व धूप के कई प्रिमियम उत्पाद जारी करने के बाद नमोह इंडिया ने प्रिमियम ट्रिपल विक सेंटेड कैंडल की रेंज लांच की है। कंपनी ने इन उत्पादों को एनचैनटेड ब्रांड के अंतर्गत लांच किया है। यह कैंडल्स 100 प्रतिशत सोया मोम और एसेंशियल ऑयल से निर्मित हैं। हर कैंडल में 400 ग्राम मोम है और सभी कैंडल्स शुद्ध शाकाहारी तत्वों से निर्मित (वीगन) और उद्योग करने में सुरक्षित हैं। यह कैंडल्स 4 वेरियंट्स में हैं—पिंक पियनी एंड रोजम वनीला बर्बन, जेस्टी कफीर लाइम और बंबू वाइट टी। सुगंध के रोजमर्मा के जीवन में बढ़ते उद्योग व त्योहारों के सीजन में सेंटेड कैंडल का ट्रेंड बड़ जाता है जिसका लाभ कंपनी को मिलेगा। नमोह इंडिया ने हाल ही में 4 प्रिमियम मसाला अगरबत्ती उत्पाद भी लांच किये थे जो ग्राहकों को काफी पसंद आ रहे हैं। ●

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



प्रतीक पटेल और संदीप पटेल (बाएं से दाएं)

धूपबत्ती उद्योग को मार रहा है लॉजिस्टिक

—संदीप पटेल

►► इनोवेटिव उत्पाद निशान की खासियत

धूप व अगरबत्तों उद्योग पेट्रोल डीजल की कीमतों और लॉजिस्टिक की बढ़ती लागत से गंभीर चुनौती का सामना कर रहा है। एक राज्य में बनने वाले उत्पाद को दूरस्थ राज्यों तक आपूर्ति करने पर ट्रांसपोर्ट पर भारी खर्च करना पड़ रहा है। निशान धूप अगरबत्ती कंपनी के प्रमुख संदीप पटेल और उनके पार्टनर प्रतीक पटेल का कहना है कि गुजरात की कंपनी यदि अपने उत्पादों को उड़ीसा और गुवाहाटी में भेजना चाहती है, तो निर्माण की लागत और डिस्ट्रीब्यूटर के मार्जिन को जोड़ा जाए तो माल-भाड़ा लगभग उसके बराबर पड़ता है।



रॉ मटेरियल के व्यापार से अगरबत्ती मैनुफैक्चरिंग तक

सुगंध इंडिया से बातचीत में संदीप पटेल ने कहा कि वह इस पारिवारिक व्यवसाय की दूसरी पीढ़ी है। 1998 में यह कंपनी शुरू हुई थी। शुरुआत में कंपनी अगरबत्ती उद्योग के लिए कच्चे माल की सप्लाई का काम करती थी, लेकिन 11 वर्ष पूर्व कच्चे माल की आपूर्ति के साथ ही धूप-अगरबत्ती निर्माण का नया डिवीजन खोल कर अपने ब्रांड के नाम से कारोबार शुरू किया गया। संदीप भाई ने बताया कि शुरुआत में ही निशान ब्रांड के नाम से एक साथ 25 प्रोडक्ट लांच किए गए थे। 10 रु के पाउच से लेकर 50 रु की एमआरपी वाला जीपर निकाला गया था। उन्होंने बताया कि धीरे-धीरे करके आज कंपनी के लगभग 350 प्रोडक्ट मार्केट में आ चुके हैं और अभी तक 13 राज्यों में कंपनी अपने उत्पादों की आपूर्ति कर रही है। निशान अगरबत्ती और धूप के अलावा सांब्रानी, पूजा सामग्री, कपूर टेबलेट आदि का भी उत्पादन करता है। उन्होंने कहा कि निर्यात को लेकर कंपनी ने अभी व्यापक तैयारी नहीं की है, लेकिन दो तीन देशों से मांग होती है, 1 वर्ष में लगभग 2 से 3 कंटेनर माल एक्सपोर्ट किया जाता है। धूप अगरबत्ती उद्योग में मिली सफलता संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कच्चे माल का पुराना कारोबार परिवार का था। मेरे भाई प्रतीक ने 3 वर्ष तक एरोमा केमिकल में जमकर रिसर्च की और धीरे-धीरे वह परफ्यूम में एक्सपर्ट हो गए। इसके अलावा शुरुआत में ही डिस्ट्रीब्यूटर और कस्टमर

का फीड बैक लेने के लिए बाजार में भी काफी काम किया गया। इस तरह कंपनी ने अपने ब्रांड को शुरू किया जो अब स्थापित हो चुका है।

निशान की खासियत है नई ट्रेंडी सुगंध

कंपनी के सबसे लोकप्रिय उत्पाद के सवाल पर संदीप जी ने बताया कि निशान के सबसे लोकप्रिय उत्पाद 50 रु वाले जीपर हैं। निशान के सभी उत्पाद आकर्षक पैकेजिंग और बेहतरीन सुगंध वाले हैं। कंपनी ने पूरा जोर एयर फ्रेशनर और डियो जैसे फ्रेगरेंस पर दिया है, क्योंकि गुलाब, मोगरा, चंदन, चंपा, चमेली आदि ट्रेडिशनल सुगंधियों का चलन बाजार में पहले से है, लेकिन हमने नए प्रयोग किए, जो सफल रहा और आज भी फ्रेगरेंस में लगातार बदलाव करते रहते हैं। निशान का अम्ब्रोसिया नंबर वन उत्पाद है। नए पन की वजह से लोगों ने निशान को पसंद किया है। शुरुआत में गुजरात के बाजार में पकड़ बढ़ाई फिर धीरे-धीरे नए राज्यों में माल भेजने लगे। निशान आज पूरे गुजरात में लीडिंग ब्रांड है। इसके अलावा उत्तर प्रदेश खासतौर पर पूर्वांचल में बेहतर रिस्पांस मिल रहा है। उन्होंने कहा कि कंपनी का पूरा ध्यान ब्रांड की गुणवत्ता पर रहता है, क्योंकि सुगंध उद्योग में कड़ी प्रतियोगिता है। इसलिए मार्केटिंग रणनीति, बेहतरीन पैकेजिंग, क्वालिटी, डिस्ट्रीब्यूटर और डीलर की मार्जिन पर हमेशा ध्यान केंद्रित करते हैं।

उद्योग की चुनौतियां

अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल पर संदीप जी ने कहा कि अभी बांस का आयात हो रहा है। यदि सरकार विदेशों से बांस आयात पर रोक लगाने का निर्णय करती है, तो निश्चित रूप से एक बार दिक्कत होगी। उन्होंने कहा कि बाजार में बड़ी चुनौती लोकल स्तर पर बनने वाले उत्पाद भी हैं। निशान के पास 350 रेंज के प्रोडक्ट हैं। हम इसलिए चल पा रहे हैं कि कच्चा माल, पैकेजिंग और फ्रेगरेंस हम खुद बनाते हैं, लेकिन जिनको सब कुछ बाहर से लेना है। उनके लिए महंगाई के कारण बाजार में लंबे समय तक टिकना मुश्किल हो रहा है। उन्होंने कहा कि कंपनी निरंतर नए उत्पाद लाती रहती है। नए पन की वजह से ही निशान लोकप्रिय हुआ है। ट्रेडिशनल सुगंधियों के अलावा नए उत्पादों में कूल वाटर फ्रेगरेंस, ओरिएंटल, फ्रूटी फ्रेगरेंस की शुरुआत की है।

उपभोक्ता चाहते हैं नयापन एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि नई पीढ़ी को हमेशा नए उत्पाद ही ज्यादा पसंद आते हैं। इसलिए बॉडी स्प्रे और डियो के जैसे फ्रेगरेंस के कई उत्पाद लाए गए हैं। कंपनी को हमेशा नया फ्रेगरेंस, नई पैकेजिंग देनी पड़ती है, क्योंकि उपभोक्ता लगातार नयापन चाहते हैं। उद्योग में नए प्लेयर भी कुछ नया बता कर ही बाजार में आते हैं। इससे उद्योग में प्रतियोगिता बढ़ी है, तो प्लेयर भी बढ़े हैं। जब तक पैसा आता रहेगा तब तक बाजार में बड़े ब्रांड के साथ नए भी आते रहेंगे, लेकिन इतना सच है कि जो ट्रेड में पैसा नहीं लगा सकेगा वह जरूर बाहर हो जाएगा। उन्होंने बताया कि निशान के उत्पाद 5 रु की एमआरपी से लेकर 10, 15, 65 और 70 रु में हैं। 50 रु में प्रीमियम 150 ग्राम के अलावा 300 ग्राम, 400 और 450 ग्राम के प्रीमियम पैक भी हैं और बाजार में प्रीमियम उत्पाद ज्यादा चलते हैं। ग्रामीण क्षेत्रों, कस्बों और छोटे शहरों की बात की जाए तो इन इलाकों में कम रूप में ज्यादा संख्या या वजन की धूप और अगरबत्ती चलती है। हालांकि ग्रामीण इलाकों में भी फाइन फ्रेगरेंस को ज्यादा पसंद किया जा रहा है।



बढ़ता लॉजिस्टिक है समस्या

दूसरे राज्यों में निशान की आपूर्ति बढ़ाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि महंगाई, कीमतों में वृद्धि और लॉजिस्टिक का खर्च काफी बढ़ा है। डिस्ट्रीब्यूटर व निर्माता के मुनाफे से ज्यादा माल भाड़ा लोगों को मार रहा है। उन्होंने कहा कि कच्चे माल की कीमतें बढ़ी हैं, लेकिन डिस्ट्रीब्यूटर नंबर एक क्वालिटी के उत्पाद भी सस्ते में चाहता है। निर्माता को भी इस समीकरण को ध्यान में रखना पड़ता है। क्योंकि डिस्ट्रीब्यूटर अपना मुनाफा कम नहीं करना चाहता। ऑनलाइन मार्केटिंग बढ़ने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि धूप और अगरबत्ती में यह बाजार ज्यादा नहीं बढ़ेगा, क्योंकि यहां भी लॉजिस्टिक का खर्च ज्यादा पड़ता है। ●

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



कलीम भाई और महबूब भाई ((बाएं से दाएं)

राकेट ब्रांड का पर्याय क्वालिटी

महाराष्ट्र के नागपुर से निकलने वाली प्रीमियम क्वालिटी की अगरबतियां बाजार में अपनी गुणवत्ता व नए फ़ेगरेन्स के लिए लोकप्रिय हैं। राकेट अगरबती के प्रमुख कलीम भाई ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कहा कि वह कारोबार में इस नियम का सख्ती से पालन करते हैं कि धंधा चले या न चले क्वालिटी और रिश्ता अच्छा रखना चाहिए। उन्होंने कहा कि क्वालिटी के दम पर ही ब्रांड खड़ा होता है और बाजार में वही बिकता और टिकता है, जिसके पास हमेशा कुछ नया देने को होता है। बाजार में नये पन की ही अहमियत होती है। इसीलिए कंपनी का पूरा ध्यान नए प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों पर ही रहता है। इस वक्त बाजार की मांग के अनुरूप सभी रेंज में राकेट के उत्पाद निकल रहे हैं। उन्होंने कहा कि आजकल लोग विज्ञापन के दम पर ब्रांडिंग पर जोर देते हैं, जबकि ब्रांड बनाने के लिए अपने उत्पाद की गुणवत्ता बढ़ानी पड़ती है। यही कारण है कि राकेट के प्रीमियम क्वालिटी व अन्य रेंज के उत्पाद दक्षिण भारतीय राज्यों के अलावा महाराष्ट्र, बिहार, पश्चिम बंगाल और मध्य प्रदेश में मांग बढ़ रही है और अब कंपनी का पूरा जोर यूपी पर है।



सु

सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कलीम भाई ने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में उनके पिता जी 1976 में ही आ गए थे, लेकिन जल्द ही पिता जी का निधन हो गया। उस समय मेरी उम्र 10 वर्ष और भाई महबूब की उम्र 12 वर्ष थी, लेकिन मेरी खुद्द मां ने हमें शुरू से ही कठिन परिश्रम,

ईमानदारी और गलत से कभी भी समझौता ना करने की नसीहत दी थी। पिता के समय कारोबार बहुत छोटे पैमाने पर था। उनके निधन के बाद हमने अपना ब्रांड स्थापित किया। संघर्ष के दिनों में भी कंपनी ने कभी भी किसी दूसरे ब्रांड के लिए उत्पादन नहीं किया। उन्होंने बताया कि राकेट अगरबत्ती ब्रांड का रजिस्ट्रेशन पिताजी ने ही कराया था और 1970 के आसपास उन्होंने पहला ब्रांड महबूब अगरबत्ती एम एन ब्रास के नाम से बनाई थी। बाद में राकेट अगरबत्ती के नाम से 1992 में सेल टैक्स नंबर भी लिया गया। इस समय राकेट ब्रांड के 200 से ज्यादा धूप व अगरबत्ती के उत्पाद विभिन्न वेरायटी में बाजार में चल रहे हैं।

राकेट के सबसे ज्यादा चलने वाले प्रमुख उत्पाद संबंधी सवाल पर कलीम भाई ने बताया कि वैसे तो सभी उत्पाद चलते हैं, लेकिन 460 के नाम से डेढ़ किलो का पैक सबसे ज्यादा चलता है। इसके एक बड़े पैक में 15 पैकेट हैं और यह प्रीमियम अगरबत्ती है। इसका नाम 460 रखे जाने पर उन्होंने कहा कि इसकी भी एक कहानी है। उन्होंने बताया कि लोकल बाजार में जब हम अपने उत्पाद बेचने जाते थे, तो डिस्ट्रीब्यूटर्स अन्य ब्रांड के उत्पादों का सस्ता भाव बताते थे। फिर मैंने

सोचा कि कुछ नया किया जाना चाहिए और फिर तब इसको निकाला, क्योंकि यह 460 रूपए किलो थी। इसलिए इस अगरबत्ती का नाम भी वही रख दिया। आज यह उत्पाद दक्षिण भारत में सर्वाधिक लोकप्रिय है। उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी की सांब्रानी उत्पादन की पूरी तैयारी है और दीपावली के बाद जल्द ही उसे ला रहे हैं। उन्होंने कहा कि कुछ माह पहले दो कारखानों में आग लग गई थी, जिससे धूप अगरबत्ती का उत्पादन प्रभावित होने के साथ नए उत्पादों की लांचिंग भी प्रभावित हुई है। लेकिन अब उन्होंने और बहतर तरीके से संचालन फिर से शुरू कर दिया है।

अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कोरोना महामारी और अब कच्चे माल की कीमतों में वृद्धि फिलहाल उनके लिए चुनौती नहीं है। बाजार में हमेशा उच्च गुणवत्ता के उत्पादों की मांग रही है और राकेट उसकी आपूर्ति करता रहा है। दरअसल चुनौती यह है कि हमारे उत्पादों की मांग अधिक है और हम सभी राज्यों में पहुंच ही नहीं पा रहे हैं। उन्होंने कहा कि महाराष्ट्र से बाहर दक्षिण भारत और पश्चिम बंगाल, बिहार, मध्य प्रदेश में उत्पादों की आपूर्ति हो रही है, लेकिन उत्तर प्रदेश सहित कई राज्य बाकी रह जा रहे हैं। मुख्य समस्या उत्पादों की मार्केटिंग और उन्हें बाजार तक पहुंचाना है और इस दिशा में हम तेजी से काम कर रहे हैं। चूंकि कंपनी क्वालिटी पर ज्यादा ध्यान देती है। इसलिए बहुत ज्यादा बड़े पैमाने पर उत्पादन भी संभव नहीं हो पाता। उन्होंने कहा कि वैसे भी आजकल बाजार में क्वालिटी कम और ब्रांडिंग ज्यादा चलाने की

कोशिश होती है, लेकिन यह स्थाई नहीं होता। वैसे कोई भी धूप और अगरबत्ती उत्पादों को डिस्ट्रीब्यूटर ही चलाता है। एक अनुमान के अनुसार 70 प्रतिशत अगरबत्तियां बिना ब्रांड के ही बाजार में चलती हैं।

कन्नौज के सुगंध उद्योग से संबंधित एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह खुद खुशबू के शहर कन्नौज से हैं, लेकिन धूप व अगरबत्ती उद्योग के जरूरत की सुगंध वहां उपलब्ध नहीं है। अगरबत्ती पहले नेचुरल सुगंध की बनती थी, लेकिन अब कीमत और कम उपलब्धता के कारण उसका इस्तेमाल संभव नहीं है। उन्होंने बताया कि राकेट के सभी रेंज के उत्पाद अच्छे चल रहे हैं और कीमत बढ़ने का भी खास असर नहीं है। वैसे महंगाई सबके लिए है उद्योग में जिसकी थोड़ा झेलने की क्षमता है उसके लिए कोई दिक्कत नहीं है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि धूप व अगरबत्ती को लेकर बाजार में भेदभाव किया जा रहा है, जिसका कोई आधार नहीं है। वैसे भी अब अगरबत्ती का इस्तेमाल सिर्फ धार्मिक कार्यों के लिए ही नहीं बल्कि रूम फ्रेशनर के लिए भी हो रहा है। ऐसी अगरबत्तियों की मांग बढ़ी है, जिसे एक बार जलाया जाए तो 24 घंटे तक उसकी खुशबू बनी रहे, क्योंकि इससे सस्ता रूम फ्रेशनर और कोई नहीं है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कलीम भाई ने कहा कि बाजार में प्रतियोगिता बढ़ने से क्वालिटी वाले उत्पादों की मांग बढ़ती है और ग्राहकों को भी वैरायटी मिलती है। उन्होंने बताया कि बिहार में हम ज्यादा इसलिए सफल हुए, क्योंकि वहां क्वालिटी नहीं थी। इसलिए हम टिक गए। इस तरह जिन भी राज्यों में हमारा उत्पाद जाता है और डिस्ट्रीब्यूटर, वितरक और ग्राहक उसे लेते हैं, तो फिर उसे वह काफी पसंद कर रहे हैं। उत्तर प्रदेश में भी हमें उम्मीद है कि जल्द ही हम वहां सफल होंगे, क्योंकि इन राज्यों में क्वालिटी के उत्पाद नहीं थे।

उन्होंने बताया कि राकेट के उत्पादों को लेकर वितरकों का कहना है कि वह महंगे हैं, लेकिन जब वह एक बार हमारे उत्पादों को रखते हैं, तो ग्राहक दूसरी बार नाम से उत्पाद मांगने आता है। भविष्य की योजना संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि अभी तो हमारा मुख्य जोर अपना उत्पादन बढ़ाना है, क्योंकि फैक्ट्री में आग लगने से 1000 टन माल जल गया। ऐसे में फैक्ट्री को ठीक-ठाक कर उत्पादन बढ़ाना प्रमुख लक्ष्य है। उन्होंने बताया कि नागपुर के इतवारी में राकेट अगरबत्ती कंपनी के तीन आउटलेट हैं। यहां मुख्य बिक्री नहीं होती। इस आउटलेट में अगरबत्ती उद्योग से संबंधित सभी सामानों, रा मटेरियल, कच्ची अगरबत्ती, परफ्यूम इन सब का शोरूम है। इस शोरूम में राकेट के ही नहीं दूसरे ब्रांड के भी उत्पाद रखे गए हैं। वैसे भी नागपुर के आसपास 300 किलोमीटर तक के इलाके में सैकड़ों डिस्ट्रीब्यूटर हैं जो राकेट का काम करते हैं। ●





BUY BAMBOOLESS
INCENSE STICKS



₹ 80/- | 100g

55 Sticks

CONTACT US - 7028064391 / 7447243650





कस्टमर क्वालिटी देखते हैं कीमत नहीं : गौरव मोंगा

3 उत्तर भारत में दक्षिण के उत्पाद मुख्यतः बंगलुरु और मुंबई के उत्पादों का अच्छा बाजार है। दिल्ली स्थित मोंगा एजेंसी के प्रमुख श्री गौरव मोंगा ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि बीते 10 वर्षों के दौरान बाजार में बड़ा बदलाव आया है। अब लोग उच्च गुणवत्ता के अच्छे उत्पाद चाहते हैं और इसके लिए वह ज्यादा दाम भी देने को तैयार हैं। मोंगा एजेंसीज सत्य साई बाबा नाग चंपा, साई फ्लोरा, बीआईसी और परिमल मंदिर के कुछ उत्पादों के पूरे उत्तर भारत में के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा त्रिदेव ब्रांड के नाम से उनका खुद का भी उत्पाद है, जिसके लगभग 500 आइटम हैं। उसमें डिवाइन बहुत फेमस उत्पाद है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि घरेलू बाजार के अलावा निर्यात दृष्टिकोण से प्रीमियम क्वालिटी के कई प्रोडक्ट का उत्पादन करते हैं।

धूप अगरबत्ती उद्योग के निर्माण और वितरण के क्षेत्र में गौरव मोंगा तीसरी पीढ़ी के हैं। उन्होंने बताया कि उनके दादाजी ने कारोबार की शुरुआत की थी। अपने ब्रांड की मार्केट के बारे में बताते हुए उन्होंने कहा कि दिल्ली, पंजाब, हरियाणा, जम्मू कश्मीर और उत्तर प्रदेश के कुछ इलाके में उनके उत्पादों की अच्छी मार्केट है। इन राज्यों में प्रीमियम और इकोनॉमी दोनों तरह के उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी प्रीमियम उत्पादों पर ज्यादा फोकस करती है। डिस्ट्रीब्यूशन में भी वह उच्च

गुणवत्ता वाले उत्पाद ही रखते हैं, क्योंकि लोग पैसा खर्च करने को तैयार हैं इसलिए हमारे यहां प्रीमियम की ही मार्केट ज्यादा है।

महंगाई और कच्चे माल की बढ़ी कीमतों पर उन्होंने कहा कि यह एक बड़ी समस्या है, क्योंकि उत्पादों की कीमत नहीं बढ़ाई जा सकती। लागत निकालने के लिए अब उत्पादों के वजन और अगरबत्ती के पैकेट में काडी की संख्या कम करनी पड़ी है। इस सवाल पर कि बंगलुरु और मुंबई के उत्पादों की आपूर्ति करने के लिए लॉजिस्टिक की लागत ज्यादा बढ़ी है। उन्होंने कहा कि लॉजिस्टिक लागत तो बढ़ी है, लेकिन दक्षिण भारत के प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की मांग ज्यादा बढ़ी है। इसलिए इसमें कोई खास दिक्कत नहीं है। उन्होंने बताया कि उनकी एजेंसी और खुद के त्रिदेव ब्रांड की आपूर्ति के लिए कई राज्यों में डिस्ट्रीब्यूशन का नेटवर्क बना हुआ है। उन्होंने कहा कि वैसे भी दिल्ली की खारी बावली एशिया की सबसे बड़ी होलसेल मार्केट है और वहां देशभर से लोग आते हैं और आर्डर भी ले जाते हैं। दिल्ली में बैठकर देश भर में सप्लाय का उनका यह अनोखा तरीका है। उन्होंने बताया कि वैसे भी प्रत्येक राज्य में अलग-अलग डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त किए गए हैं। बंगलुरु और मुंबई की कंपनियों के उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूशन के लिए बड़ी संख्या में वितरक नियुक्त किए गए हैं। उन्होंने कहा कि वैसे भी मुंबई की सत्या कंपनी के उत्पाद ज्यादातर निर्यात किए जाते हैं और उसकी घरेलू आपूर्ति कम है। ●



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



सुगंध उत्पादों में विस्तार से बढ़ेगा बाजार

-पवन कुमार अग्रवाल

पूजा-पाठ, धार्मिक आयोजनों, घरों, दुकानों और अन्य प्रतिष्ठानों में वातावरण को सुगंधित करने के लिए धूप और अगरबत्ती का इस्तेमाल सहज और सस्ता माध्यम है। एरोमेटिका ब्रांड और भगवती सेल्स के प्रमुख पवन कुमार अग्रवाल का मानना है कि धूप और अगरबत्ती उद्योग का कारोबार करना आज बहुत आसान हो गया है। इसलिए बड़ी से बड़ी और छोटी से छोटी कंपनियां भी इस क्षेत्र में काम कर रही हैं, जिससे प्रतियोगिता कड़ी हो गई है और उद्योग ठहराव में आ गया, है जबकि उसके अनुरूप बाजार नहीं बढ़ रहा है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि आबादी बढ़ रही है और 5 से 10 प्रतिशत ही पूजा पाठ करने वाले बढ़ रहे हैं। जब तक उद्योग नए क्षेत्रों से नहीं जुड़ेगा तब तक उद्योग और बाजार में ग्रोथ नहीं आएगी। 5 से 10 प्रतिशत धार्मिक लोग बाजार को अब और नहीं बढ़ा सकेंगे, जबकि दुनिया में अन्य एरोमा उत्पादों की मांग बढ़ी है।



पवन कुमार अग्रवाल 1993 से इस कारोबार में है और भगवती सेल्स जयपुर के माध्यम से वह बेंगलोर के श्रीनिवास सुगंधालय और भलुका सेवा ट्रस्ट के उत्पादों का देश-विदेश में कारोबार देखते हैं। उन्होंने कहा कि श्रीनिवास सुगंधालय 60 वर्ष से अधिक पुरानी और अंतरराष्ट्रीय बाजार में पहली बार मसाला अगरबत्ती पहुंचाने वाली कंपनी है। उन्होंने कहा कि विदेशों में भारतीय अगरबत्तियों का नाम रोशन करने में श्रीनिवास सुगंधालय का बड़ा योगदान है। पवन कुमार अग्रवाल ने बताया कि वह 1993 से ही श्रीनिवास सुगंधालय का पूरे उत्तर भारत का काम देखते हैं और विदेशों में भी आपूर्ति करते हैं। उन्होंने बताया कि जयपुर से देश और विदेश में आपूर्ति की जाती है इसके अलावा दिल्ली ऑफिस से भी निर्यात का काम देखा जाता है। सभी जगह डिस्ट्रीब्यूशन का नेटवर्क और एक्सपोर्टर नियुक्त किए गए हैं, जो ऑर्डर भेजते हैं और सप्लाई होती रहती है। उन्होंने बताया कि भारत में श्रीनिवास सुगंधालय के उत्पाद कम चलते हैं, क्योंकि यह बहुत ही महंगे व प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद हैं। इसलिए विदेशों में ही उनकी ज्यादा मांग है। पवन कुमार अग्रवाल बंगलुरु की दो कंपनियों के अलावा अपने खुद के एरोमेटिका ब्रांड के नाम से 1200 से अधिक धूप, अगरबत्ती, कोन, ड्राई स्टिक व अन्य उत्पाद बनाते हैं। इन उत्पादों की देश से ज्यादा विदेशों खास तौर पर फ्रांस और यूरोपीय देशों में मांग है। उन्होंने बताया कि एरोमेटिका उत्पादों का बाजार गुजरात, महाराष्ट्र, झारखंड, उत्तर प्रदेश और दिल्ली में भी है। अगले वर्ष तक अन्य राज्यों में भी आपूर्ति की तैयारी है। उन्होंने एरोमेटिका उत्पाद की शुरुआत घरेलू बाजार के लिए 1995 में मौसम ब्रांड से की थी। इसके बाद 2009 में एरोमेटिका उत्पादों को अंतरराष्ट्रीय बाजार के लिहाज से लांच किया गया। उन्होंने कहा कि घरेलू और विदेशों में आपूर्ति की जरूरतों के मद्देनजर बड़े पैमाने पर रिसर्च एंड डेवलपमेंट किया गया। अगरबत्ती के अलावा एरोमेटिका ने की ऐसे फ्रेग्रेंस बनाने शुरू किए, जो दूसरी कंपनियां नहीं बनाती थीं। इंसेंस रेजिन, एरोमा ऑयल, अरोमा कैंडल जैसे

कई तरह के एरोमा उत्पाद तैयार किए गए। कंपनी का प्रयास यही रहा है कि उपभोक्ताओं को एरोमा से संबंधित सभी उत्पाद एक छत के नीचे मिलें। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फ्रांस में उनके एरोमेटिका उत्पादों को सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है, जबकि सुगंध के मामले में वह सबसे विकसित देश है। एरोमेटिका की टेग लाइन है 'नेचर्स लव' जिसका मतलब है प्रकृति का प्यार। एरोमेटिका के उत्पादों में सुगंध के रूप में प्रकृति के प्यार को डाला गया है। सिन्थेटिक व केमिकल का इस्तेमाल करने से प्रकृति की सुगंध को जो देन है, वह नष्ट हो जाती है। निजी तौर पर मुझे यह ठीक नहीं लगता। खुशबू एक ऐसी चीज है कि उसे एक व्यक्ति इस्तेमाल करता है, तो कम से कम 10 लोग उससे प्रभावित होते हैं। सुबह व शाम पूजा-पाठ में धूप व अगरबत्ती का इस्तेमाल होता है। घर में नवजात बच्चों से लेकर बुजुर्ग तक होते हैं। सस्ती अगरबत्ती या खुशबू के इस्तेमाल से क्या नुकसान होगा कोई नहीं सोचता। इसलिए हमने प्रकृति के प्यार सुगंध को प्राकृतिक ही रहने दिया। एरोमेटिका उत्पादों की कीमतों पर उन्होंने बताया कि घरेलू बाजार में 5 रु से लेकर 150 रु और निर्यात की रेंज 20 रु से लेकर 400 रु तक है। कंपनी की भविष्य में योजना है कि वह और ज्यादा प्राकृतिक उत्पाद बाजार में लाएगी और एरोमेटिक उत्पादों को बाजार में उपभोक्ताओं तक पहुंचाने वाले अच्छे डिस्ट्रीब्यूटर्स नियुक्ति करेगी।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि क्वालिटी प्रोडक्ट और बड़े पैक के लिए अच्छा बाजार गुजरात और महाराष्ट्र है। क्वालिटी प्रोडक्ट लेकिन छोटे पैक के लिए बिहार, बंगाल और कुछ हद तक असम है। सबसे डाउन क्वालिटी का बड़े पैक का बाजार राजस्थान है। सस्ते से सस्ता और छोटे पैक का बाजार दिल्ली है, जबकि उत्तर प्रदेश में प्रीमियम व इकोनॉमी दोनों तरह का बाजार है। यहां अच्छी गुणवत्ता वाले महंगे और सस्ते उत्पादों का एकतरफा बाजार है। साइकिल, पद्मिनी और परिमल जैसे प्रीमियम ब्रांड भी यूपी में खूब चलते हैं। उन्होंने कहा कि कानपुर और रांची में उनके परिवार के लोग पीढ़ियों से कारोबार में हैं और वह बाजार को समझते हैं।

धूप व अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियां संबंधी सवाल पर पवन कुमार अग्रवाल ने कहा कि सबसे बड़ा संकट रेट को लेकर है। 50 वर्ष पहले भी अगरबत्ती 5 रु की बिकती थी, तो आज भी वह 5 रु में बिक रही है। उद्योग में लोगों की चुनौती है कि अपने उत्पाद की लागत कितनी कम करके कीमत स्थिर रखते हैं। दूसरी तरफ प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों का संकट है कि वह अपनी गुणवत्ता कम न करते हुए कीमत कैसे कम रखें। निर्यात में भी बड़ी चुनौतियां सामने आ रही हैं, क्योंकि अंतरराष्ट्रीय बाजार में धूप अगरबत्तियों के मानक काफी सख्त हैं और लागत निकालने के लिए भारतीय उत्पादक क्वालिटी से समझौता करते हैं, तो निर्यात रुक जाता है। इसलिए अंतरराष्ट्रीय बाजार के लिए स्टैंडर्ड बनाए रखना भी चुनौती है।

उद्योग में गुणवत्ता और मानक की दिशा में सरकार द्वारा उठाए गए कदमों पर उन्होंने कहा कि बंबू और कच्चे माल को लेकर सरकार ने कई सकारात्मक कदम उठाए हैं जो उद्योग के हित में रहे हैं लेकिन उद्योग को खुद सोचना चाहिए के उसके लिए बहतर क्या है। हमारे देश में अगरबत्ती से संबंधित सभी रॉ मटेरियल मौजूद है फिर भी आयात होता था। देश का पैसा बाहर जा रहा था जिसकी वजह से सरकार ने बैं लगाया। इससे उस समय उद्योग पर जो असर पड़ा उससे बचा जा सकता था अगर हम आयात पूरी तरह निर्भर न होते। एसी कई चुनौतियां हैं जिनके बारे में उद्योग को जल्द से जल्द समय रहते खुद सोचना चाहिए।

कोरोना संकट के 2 वर्ष में कारोबार को हुए नुकसान संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उस दौरान ऑनलाइन उत्पादकों का कारोबार अच्छा रहा साथ ही अंतरराष्ट्रीय बाजार में भी ग्रोथ रही। दुकानदारों के कारोबार पर जरूर असर पड़ा लेकिन सिर्फ उन्हीं पर जो ऑनलाइन सेल से नहीं जुड़े। आज बाजार में कंपटीशन बहुत बढ़ गया। जितनी डिमांड नहीं है उससे ज्यादा माल बाजार में आ रहा है। शुरु से आज तक धूप-अगरबत्ती का उद्योग केवल पूजा पाठ के लिए होता है और यह बाजार काफी सिमित रह गया है इसलिय जरूरत है कि और धूप-अगरबत्ती के अन्य उद्योगों जैसे रूम फ्रेशन के तौर पर उद्योग करने की ओर जागृयता फैलाइ जाए और साथ ही अन्य अरोमा से जुड़े उत्पाद भी बाजार में लाए जाएं। ●

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

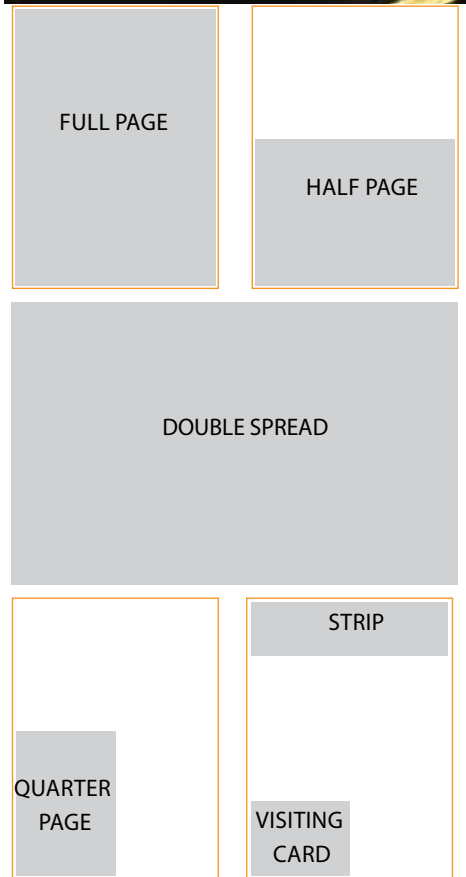
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

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

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