

₹100/-

# सुगंध इंडिया

## SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 10 OCTOBER 2022

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



100% HANDMADE

# PR™

Mere  
Prabhu  
Ram

Premium Incense

## इहोक्ती | लारुयावदा | प्रदल



16 Inch Stick



Charcoal Free



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

Shop at : [www.incenza.in](http://www.incenza.in)

SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

# *The Allure of Fine Fragrances*

Fine fragrances are not just scents, they become associated with our identity, attach themselves to memories and special occasions and emotions.

At Sachee, we value the emotions unlocked by fragrances. We practice mindful creation of personalized and meaningful scents and aromas. Our luxurious perfumes and deodorants are formulated with quality ingredients by trained professionals who understand the art of perfumery.



SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

D-11 & D-12,  
Mail: sales@

A still life photograph featuring several glass perfume bottles of various shapes and colors (clear, amber, green) in the background. In the foreground, a dark, textured ceramic bowl is filled with vibrant purple flowers. The scene is lit with warm, low-key lighting, creating a moody and artistic atmosphere.

ces

associated with  
and link us to

fragrances and  
fragrant scents  
perfumers are  
professionals, who

Enjoy The Moments With,  
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति  
दिव्यास्त्र अगारबत्ती...

- \* 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](mailto:feedback@dpb.co.in)

Web Site : [www.dpb.co.in](http://www.dpb.co.in)

Mfg.By. & (1) Branch Off.:

**DPB PRODUCTS**

I-5, Ispat Nagar Panki

Kanpur- 208020

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



Ocean's Deep Printers®  
FOR FAST & ACCURATE PRINTING




# HEART of Perfect Packaging



YOUR PRODUCTS, OUR PRIORITY

## ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

   @oceansdeepprinters

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

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

Editor  
**M. A. Farooqui**

Managing Editor  
**Fareed Asim Farooqui**

Assistant Editor  
**Nigar Farooqui**  
**Humera Khan**

Business Co-ordinator  
**Chandrashekhar Malhotra**

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



10 BRAND NEWS

18 MARKET REPORT  
-VADODARA

22 CONSUMER'S SATISFACTION DEFINES  
SUCCESS: HASMUKH THAKRAL

28 ONLY ORGANISED COMPANIES WILL  
SURVIVE -JIGNESH SHAH

34 THE CONNOISSEUR IN MASALA  
AGARBATTI -CHETAN RAMANI

38 ब्रांड  
न्यूज

46 सभ्यता व संस्कृती से  
जोड़ता: इन्सेंजा

47 मार्केट रिपोर्ट  
-वडोदरा

48 वडोदरा में मीडियम रेंज की धूप बतियों  
का 75 प्रतिशत बाजार : नागदेव

49 वडोदरा में बंगलुरु से ज्यादा इंदौर अहमदाबाद  
के उत्पादों की मांग: विशाल

50 गुजरात के मोडासा में 20 वर्षों से सिर्फ मोक्ष  
का काम करते हैं इमरान

51 डिस्ट्रीब्यूशन में 4 का 14 रखने  
से मुनाफा खत्म : गोविंद शाह

59 वडोदरा में लोकल के मुकाबले ठंडे  
पड़े बड़े ब्रांड : भाग्येश



SINCE - 1999

INDIA'S NO. 1

Cup & Dhoop Manufacturer

TM



HAPPY  
**Diwali**  
FESTIVAL OF LIGHTS

*Luxury*  
PRODUCTS



**OUR RANGE OF PRODUCTS**

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



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

**DELTA'S TRADE LINK**

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

Customer Care : +91 95434 13310

Email : [deltastradelink@gmail.com](mailto:deltastradelink@gmail.com)

[www.deltasdhoop.com](http://www.deltasdhoop.com)







# Editorial

M. A. Farooqui

## Festivals begin with new brands

**A**fter two long years of upheavals— the market has begun opening up. People are looking up to good things in life. Sugandh India wishes all; manufacturers, distributors, retailers and our readers for the festivities to come. September and October witnessed production growth in the consumer market across the nation. Businesses and their supply chain are upbeat for coming festivities like; Navratras, Durga Puja, Dussehra, Deepawali and Chhath puja. Aggravated demands due to the religious nature of this quarter coupled with social and cultural etiquettes have brought a boom in the agarbatti and perfumery industry. Months spanning from August to March draw the best yield anyhow. This is the period where the incense industry launch brands after brands coupled with schemes. Durga Puja, Dusshera and Deepawali are landmark festivals. Top business houses in the incense industry have planned to hit the Jackpot with the launch of new dhoop and agarbatti products. They also eye the high-premium segment for both domestic and overseas markets. Not only, are these festivals celebrated with full of zest and fanfare in our country but also celebrated abroad. Durga Puja, for example, is synonymous with Bengali people— a ten-day celebration, worshipping Goddess Durga is, in the UNESCO's Representative list. Therefore such landmark festivals celebrated globally ought to attract the attention of incense industry manufacturers for their high-premium business. Market research has shown, that the U.P. is the focus market for at least top-ten dhoop & agarbatti companies for this quarter. Besides being the most populous state, their bandwidth is huge, when it comes to buying capacity even in the high-premium segment. U.P. is a hub for pilgrimage and cultural sites. The state draws millions of devotees, visitors and foreign travellers throughout the year to cities like; Varanasi, Mathura, Vrindavan, Prayagraj (Allahabad), Ayodhya, Hastinapur, Kushinagar and scores of other places for spiritual satisfaction. The state is thriving with industrial, educational and tourist places as well. Agra, Lucknow, Kanpur, Meerut, Ghaziabad, and Noida just to name a few. With such diversified demographics and economic backgrounds— the state is a hotspot for incense manufacturers from Karnataka, Madhya Pradesh, Maharashtra and Gujarat. Since markets have opened with a bang after a long dull, mega-companies won't lose an inch in sales. ●

## त्योहारों में ब्रांडों की लांचिंग

**वै**श्विक महामारी कोरोना के दो वर्षों तक चले संकट के बाद यह पहला त्योहारी सीजन है, जब उद्योग, व्यापार और बाजार में रौनक दिखाई देने लगी है। सुगंध इंडिया की ओर से सभी मैन्युफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, रिटेलर्स पाठकों को त्योहारों की हार्दिक शुभकामनाएं। सितंबर व अक्टूबर माह में गणेश पूजा, नवरात्रि, दुर्गा पूजा, दशहरा, दीपावली और छठ जैसे पर्व के लिए सभी क्षेत्रों के उपभोक्ता वस्तुओं के उत्पादन में तेजी आई है। चूंकि देश के सभी प्रमुख पर्व सामाजिक, संस्कृति व धार्मिक महत्व के हैं, इसलिए पूजा-पाठ उसका प्रमुख अंग होता है। ऐसे में धूप और अगरबत्ती सहित समूचे सुगंध उद्योग में मांग व आपूर्ति बढ़ जाती है। वैसे भी अगस्त से मार्च माह सुगंध उद्योग के लिए मुख्य सीजन होता है। त्योहारों के इस शुभ, पवित्र और प्रसन्नता के माहौल में नए कारोबार की शुरुआत के साथ ही अधिकांश कंपनियों ने अपने नए उत्पादों को भी लांच किया। अगरबत्ती उद्योग का प्रमुख हब कहे जाने वाले बंगलुरु, अहमदाबाद और इंदौर के अलावा अन्य राज्यों की धूप, अगरबत्ती उद्योग की बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनियों ने दशहरा व दीपावली के मौके पर अपने नए उत्पादों की व्यापक पैमाने पर लांचिंग की। वहीं दूसरी ओर देश की टॉप टेन धूप और अगरबत्ती कंपनियों का सबसे ज्यादा फोकस उत्तर प्रदेश पर है। यूपी देश का सबसे बड़ी आबादी वाला राज्य होने के अलावा यहां इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज के उत्पादों की भी अच्छी खासी मार्केट है। यहां वाराणसी, मथुरा और प्रयागराज में संगम जैसे बड़े तीर्थ स्थल हैं, जहां वर्षभर तीर्थयात्रियों का आवागमन रहता है। प्रदेश की राजधानी लखनऊ, आगरा, नोएडा, गाजियाबाद, कानपुर, अलीगढ़ जैसे कई संपन्न औद्योगिक और पर्यटन वाले शहर भी हैं, जहां प्रीमियम उत्पादों की अच्छी खासी मांग है। इसके अलावा छोटे शहरों, कस्बों और गांवों में भी इकोनामी उत्पादों का बड़ा बाजार है। यही कारण है कि कर्नाटक, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और गुजरात की कई बड़ी कंपनियों की नजर यूपी के बाजारों पर है। इस त्योहारी सीजन में कंपनियों ने यहां कई रेंज में अपने उत्पादों की लांचिंग की है। ●

# Shree Siddhi Fragrances launched two premium brands

## BRAND NEWS

### pan India

Ahmedabad-based, Shree Siddhi Fragrances has launched two premium products pan-India. A base masala batti brand with the name Exotic Fragrance and a bamboo less agarbatti product has been launched across several markets across the country.

The company recently also launched Gauvedam agarbatti and Sambrani cups made from cow dung and other natural products. ●



In Bamboo-less agarbatti segment, the company has launched a brand in attractive box packaging. The agarbattis are of 8-inch length and red in color. These come in; Musk, Vedam, Vintage Vibe and Blaze fragrances. . High demand for bamboo-less agarbatti encouraged the company to come up with these products. These products are more on quality and quantity and less on price to suit the customer demand.



Company has launched 'Exotic Fragrance' (base masala batti) in an innovative container packaging. 'Exotic Fragrance' comes in four premium fragrances; Agar Oodh, Sandal Oodh, Siddhi Supreme and Rain Forest. The fragrance is inspired from is Oudh and Arabian notes. These are available in 50g at 225₹ across India. With Maharashtra being a prominent market for premium products, the company is focusing more here.



## Cycle's Long agarbattis in demand during festive season

Cycle dhoop & agarbatti is the most sellable agarbatti brand in India owned by the NR Group of Mysuru. Company's numerous products are in great demand in Vadodara Despite the dominance of local brands— Cycle agarbatti brands sell like hot cakes. During the festival season there is a high demand for long length agarbattis. Owing to this, the presence of agarbattis of lengths ranging from 19 inch to 5 ft is noticed across the markets. These agarbattis burn for several hours. Cycle also has several brands in the 19 inch length segment namely Woods, Pushkarni, Rahasyamai, Yagna, Three-in-One, and Fairy Tale, etc and are in great demand. ●

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



## 19inch to 5ft agarbattis from Nishan high on popularity

With the onset of Festival season, Ahmedabad-based Nishan's 19 inch to 5 ft long length agarbattis have a huge presence in Vadodara as well other markets across the country. These include fragrances and brands like Natural Woods, Ambrosia, Pineapple and Kesar Chandan. These long length agarbattis burn for several hours. Nishan Products is the top-selling agarbatti brand in the state of Gujarat. It is well-known for curating unique textures in its fragrances besides traditional ones. Nishan creates brand loyalty. ●



## Demand for Delta Sampradayam Sambrani Cup shoot in Vadodara

Tamil Nadu's leading brand Delta recently launched its range of products in the Gujarat market. The company released Aaradhana, Panchavarnam, Sampradayam Herbal, Kamali and Sampradayam Sandal Cup Sambrani products. All these products come in regular, jumbo and mini sizes. One Box Pack contains 12 Sabrani Cups. Their brands are available in; Ahmedabad, Vadodara, Surat, Navsari, Godhra, Botad, Rajkot, Anand, Nadiad, Bhavnagar, and Porbandar. As per trial runs and distributor feedback, products are of good quality with good sales. Brand Aaradhana is selling most in; Surat, Rajkot, Godhra, Botad and Bhavnagar. Panchavarnam is attracting sales in Ahmedabad and Porbandar. Sampradayam in Vadodara, Navsari and Anand and Kamali in Nadiad. The festive season has pushed the sale of Sambrani products in Gujarat. ●

\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of August-September-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](mailto:contact@jbff.co.in)

[www.jbff.co.in](http://www.jbff.co.in)



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](http://www.nishanproducts.com) [www.nishanproducts.in](http://www.nishanproducts.in)



## Zed Black Manthan Dhoop No.1 in Vadodara

Mysore Deep Perfumery House is country's leading agarbatti and dhoop company. Its brand Zed black is famous across all the corners of the country being top selling in most of the markets. Their dhoop brand Manthan is most sellable in Vadodara. Despite the dominance of local brands— Zed Black Manthan (dhoop) is the top seller. The brand comes in Sandalwood, Rose, Guggul, Raat-rani, Mogra, Loban, Charlie variants and fragrances. Hrithik Roshan is the brand ambassador of Zed Black Manthan Dhoop ●



## Dhoop Chhaon Comfort most demanded mosquito repellent agarbatti

With the onset of mosquitoes during rainy season, markets are flooded with mosquito repellent products. One such is Mumbai 'Dhoop Chhaon' Company's Comfort Agarbatti, which is proving to be ahead of every other mosquito repellent product in the market. The company has a good presence and sell across metros. While Agarbatti in itself is a non essential item, Comfort mosquito repellent agarbatti is sweeping the market as an essential product. Comfort agarbatti has drawn so much attention— giving rise to duplicate products and false competition. To ensure genuine sales, their products now come with unique stickers and specialised packaging. ●

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



## Launch of Rathore's Gold Mark and Pooja Ratnam Camphor

Rathore Puja Products, an agarbatti and dhoop company based in the fragrance city Kannauj, has launched Gold Mark 100% Pure Camphor Slabs and Pooja Ratnam Aarti Camphor Slabs for consumers on the auspicious occasion of Dussehra, Durga Puja and Deepawali. Both the camphor products of the company have been well received by the consumers during the festive season. These products come in 50, 100, 200, 500 grams and jar packing. Apart from this, the company has also launched them in loose packing. The camphor is in round and square tablet shape. Rathore Puja Products has more than 50 dhoop, agarbatti and pooja samagri products under the brand name Deep Sagar. The brand is popular across the markets of major cities of Uttar Pradesh and adjoining states. ●

## Namoh Indiya launches 4 premium agarbatti products

With the onset of festival season, Namoh Indiya has launched 4 new exciting Agarbatti products-Forest, Kasturi, Infusion and Kapur. As per the company all these products have been developed with thorough research over 3 months. The products are now ready to hit the markets of UP, Haryana, Gujarat and Uttarakhand.



**Forest:** A new variant of Masala Agarbatti with Earthy and Soothing notes. A pack with 30 sticks is priced at a MRP of Rs.75.



**Infusion:** Pineapple and Rose are both hot selling fragrances in the market. Keeping that in mind, the company developed an extraordinary fragrance of Pineapple-Rose for the Infusion pack. The MRP for a pack of 50gms is Rs.60.

**Kapur:** A product made with a view of creating a fragrance with minty and traditional tones. A pack of 60gm cost Rs.60. It gives a hawan like essence.



**Kasturi:** A dipped masala Agarbatti variant with a beautiful and serene fragrance of English Musk. It is priced at MRP Rs. 75 per pack containing 30 sticks. ●

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

# BACK TO THE ROOTS WITH INCENZA



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

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

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

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

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

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

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

To fill you surroundings with fragrance and joy, log on to : [www.incenza.in](http://www.incenza.in)



# The Fragrance That Adds Peace To Your Devotion

**FLORA DHOOP**  
Is Now Available In



Available



Shop Online

[www.namohindiya.in](http://www.namohindiya.in)



Customers spend from 200 to 2000 Rupees monthly on incense products



The demand for dhoop in Vadodara, Gujarat is almost the same as for agarbatti— Demand for dhoop is growing. As per Sugandh India’s survey Seventy-five per cent market is for high-quality medium-grade brands. Customers in Vadodara on an average spend between 200₹ and 2000₹ every month on dhoop and agarbattis. Premium dhoop and agarbatti brands do fairly-good business in the rest twenty-five per cent. Vadodara is a good market for the overlong agarbattis with sizes ranging from 19-inch to a lifesize 5.5 feet. These are mainly demanded during the festive season like; Ganesh Chaturthi, Navratri, Durga Puja and Deepawali. Agarbattis burn day in and day out during religious and social festivities. Sugandh India, during a comprehensive market survey conducted in Vadodara, found that apart from local brands from Gujarat, it has a large market for; premium, medium and economy products from Bangalore, Mumbai, Indore, Delhi and other states and cities. Agarbatti, dhoop, cones, dry sticks and sambrani products are very popular in Vadodara. Specially, wet dhoop and premium masala agarbattis are in great demand. According to the market survey— demand trends for agarbatti were sixty and dhoop forty per cent. However, dhoop and agarbatti now stand in equal share in the market. Those in the survey attributed this to a misconception about the use of bamboo. Wet dhoop that gives fill the surroundings with a fragrant smoke also gives a sense of protection to people from flies and mosquitoes. Bangalore used to monopolise the Vadodara market in dhoop and agarbatti. Ahmedabad has become the hub of the dhoop and agarbatti industry today. Indore and Delhi also enjoy their share of dhoops and agarbatti in Vadodara.

Nishan, a local brand, holds the top spot. Zed Black, Cycle, Jhinal, Allied, Padmini, Shalimar, Bharat Darshan, Bharatwasi, Oriental, Forest, Jalaram, Balaji, Savitri and Platina are popular choices. In a larger context, customers prefer agarbattis between 50₹ and 100₹ a pack: though 20₹ a pack dhoop and agarbatti brands enjoy a fair share of the sale. Customers now prefer dhoop and agarbattis in the zipper of 20₹, 50₹ and 100₹ a pack. Moreover, companies sell 300g and 400g incense brands in zipper packs at 100₹. Pan-India agarbatti brands like Cycle and Zed Black sell numerous their variants in boxes. The demand

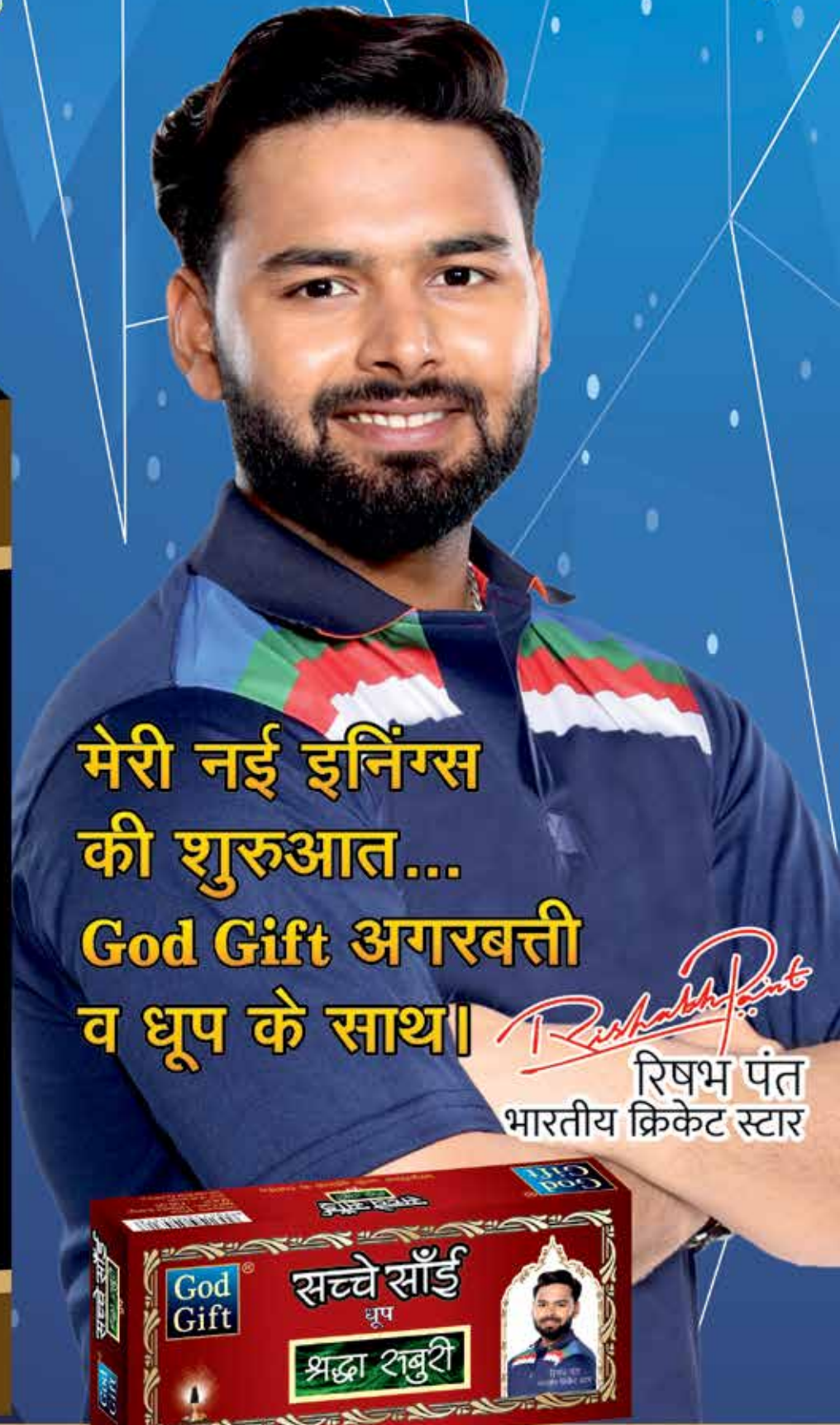
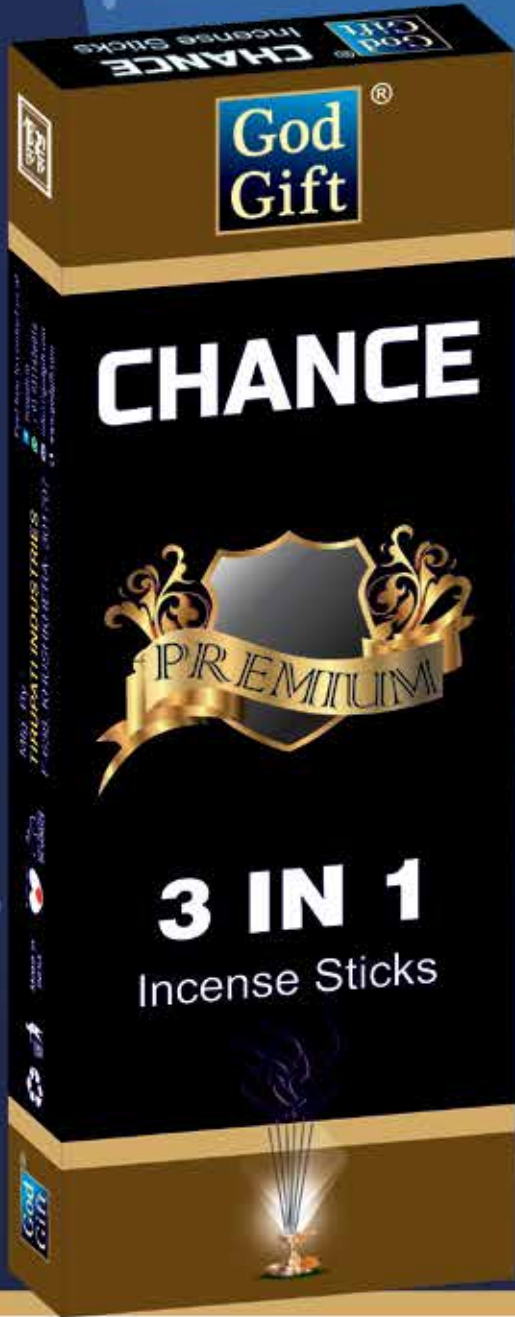
for such box-packed incense brands in Vadodara is less. Additionally, dhoop and agarbatti brands like; Bansi, Satya, Musdhar, Prabhu, Forest, and Taapsee do brisk business: not to forget the local brands like Shah Fragrances, Neev, Flourish, Manek.

Zed Black’s Manthan wet dhoop is the top choice in the wet dhoop segment with Dev Darshan and Hari Darshan having their presence in the market too. Local brands like Nishan have a great demand in wet dhoop segment as well as dry stick. Brands from other states and cities like Mumbai, Jaipur have presence too in wet dhoop segment. Demand for incense-based brands ranges between 10₹ to 250₹— though most sellable price-bands are between 50₹ and 100₹. The demand for dry stick in Vadodara is less at thirty per cent of market share. The survey also revealed the availability of 5kg products. Although high-premium brands in 250g packing are available at 2000₹—takers are a few. Agarbatti brands sold for 50₹ (100g) are the best.

Sugandha India’s survey of the Vadodara market found that Zed Black, Nishan, and Shah fragrances are doing well in Sambrani. Cycle brand’s Naivedya sell well. Other Local brands also have a market in this segment. Recently launched Delta Sambrani brand is also gaining market. Patna based Sugandhi brand is also present in the market.

In the Mosquito repellent agarbatti segment, Mumbai-based Dhoop-Chaon’s Comfort brand and Nishan Product’s Herbal are very much appreciated. ●

# 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



# 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

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](http://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

Thakral Group is an established name in the incense and perfumery sector since 1948. The business was established, in Nagpur. From a modest beginning, the company today has nine state-of-the-art plants, producing over one hundred dhoop and agarbatti brands. Rich diversity in thought, the Thakral Group revels in amazing harmony. The older generation in the family mentors the younger ones. The legacy created by the first two generations: the wealth of wisdom churned is something invaluable for the third. All-in-all it is the synergy of old values and new ideas that work in sync for the young leaders in the company. The group is divided into two wings. One is the veterans of the agarbatti business; Ghanshyam Bhai, Has- mukh Thakral and Bharat Thakral. The other consists of young leaders.



# CONSUMER'S SATISFACTION DEFINES SUCCESS: HASMUKH THAKRAL

## Humble beginnings to a legacy

**H**asmukh Thakral, one of the heads talking about the twilight days of their business said “, My father owned a shop in a village near Rajkot: that was before independence. Those were hard times! It was very difficult to survive in a small shop with a large family. Unable to sustain meagre earnings, my father moved to Nagpur city. That was 1948: with a newborn-free India our brand was born.

‘Parasmani’ was our first agarbatti brand; raw and hand-rolled and was registered in 1951 . ‘Parasmani’ was the first to be exported from the Vidarbha region. The next 15 years were full of perseverance and hardwork.

Recounting his childhood days, Hasmukh ji said “, I lost my father when I was eleven and Bharat was just eight. My mother and elder brother had to take up the family business. That was 1973, in a shanty area called Itwari in Nagpur. We lived on the upper



floor. Our factory was below. Me and Bharat decided to join the business once we cleared high school.

Bharat took over the business in 1982. ‘Safari Big Agarbatti’ the most sought-after brand was launched in the preceding year. Forty years have passed since then. We are a big family and into our third generation.” Today Thakral group is not just into Agarbatti and dhoop industry but also in industries like Floor Cleaners as well. Hasmukh ji heads the Accounts and Administration along with Marketing, Legal and Customer relations.

Today, Hasmukh ji says “Maharashtra and Chhattisgarh are the primary markets that account for around 70% of our products. We are doing business here for the last 73 years. For the rest of the markets we have created a separate hub ‘Shree Sadguru Sugandhalaya.’ This hub supplies goods anywhere pan-India within 48-96 hours. Talking about exports, he said ‘India is among the top three incense exporters in the World.’ Adding further he said— “The Centre is assisting a lot to improve and grow in the overseas market. Our exports are carried out through middle men to countries like Nepal, Bangladesh, U.S., Japan, etc.” The company is launching forward at exponential speed, which can be credited to the uniquely talented directors who head super-specialized departments with ethical and spiritual resolve.

### “Customer first” our forte

Responding to a price versus quality-related question— Mr. Thakral explained “, We do not trade-off quality over price, what a family business means, is that not only our employees and distributors, our consumers too are family. We work with age old relationships that we’ve nurtured over the years. Our consumers trust us. We have a devoted number for our customers. Be it complaints, suggestions or expectations— Calls are attended promptly with a commitment to resolve the matter there and then if



possible. Along with consumers we also connect with and listen to our dealers, distributors, stockists and retailers. Their problem is our problem. We resolve such issues and brainstorm bottlenecks for quick redressal. We keep tabs on what’s happening in our domain; domestic and overseas markets. All these aid in building decisions for upcoming products, schemes and expansions.”

On the question related to market challenges and launching new products, Hasmukh ji said that connecting directly with consumers is a must. It is a must because once our products hit the retail end, it is essential to know, what’s happening to our products. Moreover, it becomes critical for us— as a manufacturer, consumer feedback is essential. What we do is, deliver incense products in attractive gift packs. These come in 300 and 500 grams in tin and plastic boxes or zipper pouches. Our consumers buy gifts on special occasions. The box itself is useful and can be used later for any household purpose.”



## Natural Challenges are Opportunities in Disguise

On the question related to the challenges of the Dhoop Agarbatti industry, he said there are different types of challenges. Natural challenges like increase in prices of raw materials are inherent and business is about finding an opportunity and vision where others can't. He said that the first machine-made incense sticks came from China, so all the businessmen started using imported ones and once the import ban came in- domestic production again boomed. Today the domestic batti is incomparable and the industry is self-sustainable. Then there's indirect challenges like plastic ban, government policies, legal issues. One need a legal team to tackle these.

Mr Thakral candidly said “As I reflect upon the decades spent making aggarbatti and dhoop... I truly believe the possibilities are endless. As a matter of fact— Anyone interested in this business can make a start with just five to ten thousand rupees. What matters is vision and the ability to crack challenges and bottlenecks-the agarbatti industry is a goldmine of opportunities!”

## Aims to brand Safari as a popular FMCG brand: Samarth Thakral

Samarth Thakral, who has been active in the business of Thakral Group of Companies for the last 10 years, said in a conversation with Sugandh India that there has been a big change in the industry with respect to fragrance and packing of incense sticks. Samarth heads

four departments in the company, Quality control, R&D, Production Planning and E- commerce and digital marketing. In response to a question, he said that we have a wide range of products and it is always changing as per the demand of the consumer, retailer and market. We are also always making changes to the existing structure of the company. Apart from the distributors, efforts are made to get feedback from the consumers as well.

In Thakral Group, Harsiddhi mainly works on digital marketing, content writing and researches on new generation consumer trends. She tells that currently she has a role of a trainee and cooperate with everyone's work. She explains how Thakral Group works with a synergy of moral and spiritual approaches. The company's vision remains focused on the interests of the consumer and the employees. ●





# For a perfumer, a masterpiece takes a lifetime -Bharat Thakral

**B**harat ji, who heads the Logistics, Finance and Business Development in the firm is a master blender of perfumery. Blending perfumes is his passion and he is often involved in fixing the blends and resolving technical issues. He believes in innovation and challenges that put you out of the comfort zone and grant longevity. According to him “, A perfumer can curate only one masterpiece fragrance in his lifetime for which he is known in the industry. But, this masterpiece requires him to blend at least 3 to 4 fragrances every month. Out of numerous different fragrances made in a year, one might become a success. For example the pineapple fragrance became an instant hit and lasted around 3-4 years. Similarly, our Safari Big Green is one of the evergreen brands. This is why perfumery is the heart & soul of this business.”

Bharat ji being a master blender highlights how there are numerous perfumes and blends of companies that turn into failures. They rot in warehouses. In such situations we buy these dumped products in bulk. We recycle them and correct them according to international



standards. Then they are ready for sale as per the trends. Digging a bit deep into the perfumery science he explained “, When we as Indians talk about fragrance, I mean natural fragrance, what comes to mind, is the fragrance of a flower. In the west, especially in Europe and America— their understanding of fragrance is very different. For them, it is fruit. Fruity fragrance is a foreign concept.

Getting into the biology of fragrance he described it as a piece of predefined information in brain cells. It is the brain that instructs what kind of fragrance it wants. In case of a mismatch, the brain won't accept whatever the nose brings. Familiarity and innovation need to go hand in hand. Launching a new fragrance is a dicey game: you need to have faith in yourself and persevere through failures. ●

## Incense Industry chose us -Harsiddhi Thakral

In Thakral Group, Harsiddhi mainly works on digital marketing, content writing and researches on new generation consumer trends. She tells that currently she has a role of a trainee and cooperate with everyone's work. She explains how Thakral Group works with a synergy of moral and spiritual approaches. The company's vision remains focused on the interests of the consumer and the employees. ●



[www.sanjaychemicalsworks.com](http://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**

# AYURSTAR<sup>555</sup><sup>TM</sup>

## 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](http://www.ghodawatconsumer.com)

# ONLY ORGANISED COMPANIES WILL SURVIVE —JIGNESH SHAH

**Shree Siddhi Fragrances  
plans to launch 15-20  
new products this year**



**Shree Siddhi Fragrance Co., Gujarat is a flourishing business in the incense industry with the slogan 'Think Quality—Think Siddhi'. After the success of their Wood collection and Gouvedam brand based on cow dung, cow urine and other natural ingredients they are set to launch premium quality masala agarbatti and bamboo less product along with 15-20 incense brands this year. Informing Sugandh India, Jignesh Bhai said “, The future of dhoop and agarbatti industry is unquestionably bright. With an ever-increasing demand for new fragrances and cutthroat competition plus, the fighting for the sellers’ space in a high-cost operating domain— only the toughest and established names will survive. Local players will come and go...”**



**R**ecalling his past, Jignesh Bhai, Director of Shree Siddhi Fragrance said, his father started this business in 1972. He was a trader. Shree Siddhi Fragrance was registered in 2013 as an agarbatti brand. He launched 17 brands that year.

After 9 years of perseverance and hardwork, Shree Siddhi Fragrance has delivered over 250 brands. Apart from agarbattis; a dozen types of air fresheners and camphor-based products are being sold in the market. Soon the company is also coming up with new perfume products.

Shree Siddhi Fragrances has products in all prices and sizes with their focus markets being Gujarat, Maharashtra, Madhya Pradesh, Uttar Pradesh, Chhattisgarh, Bihar, Jharkhand and West Bengal are. Thanks to the government's incentives— They are working on various strategies to leverage export opportunities for their high-premium brands. Company has come up with numerous premium brands on the occasion of Diwali at an MRP of Rs.225.



They have a state-of-the-art R&D facility to curate unique fragrances for domestic and overseas markets. Jignesh bhai tells that the trend of bamboo less agarbattis has gone up and so we are as well working on that. As per customer demand we also made Gouvedam based on cow dung and other natural ingredients which turned into success. Though this concept isn't something new and there were already similar products in the market but they couldn't deliver the quality fragrance. We did that, we provided a beautiful fragrance along with organic ingredients. Gouvedam agarbatti comes in 4 fragrances at an MRP of Rs.90 for 100grams and Gouvedam Sambrani comes at a price of Rs.90 for a box of 12 cups along with a trial cup. Our other product, Golden Wood is a super premium red coloured agarbatti product. He claims that whoever burns this stick and experiences the high quality and tempting fragrance becomes a loyal customer.

According to Jignesh Bhai, Gujarat is mostly and agarbatti market along with Maharashtra, Madhya Pradesh and Chhattisgarh. Conversely, Delhi, Punjab and U.P. customers prefer dhoop. With the increasing trend of Bamboo less agarbattis, the company has planned several bamboo less agarbatti products. These come in 4 fragrances; Kasturi, Vedam, Vintage Vibe and blaze. They come in attractive premium packing in 100g priced at Rs.80.

Most of the companies are coming up with bamboo less products. It is due to a certain belief regarding the usage of bamboo sticks but that's not correct, remarked Jignesh Bhai.

Fiddling with the demand for new fragrances, Jignesh Bhai said “, Demand for age-old traditional fragrances will remain. They are mainly used in prayers and rituals. However, the young generation is inclined more toward high lifestyle fragrances and also the fruity ones. Trends of fancy fragrances are on the rise by 40%. As of now, demand for modern and fancy fragrances is seen in metros



only though, it'll sweep in smaller cities and towns in near future.”

He informed that the incense sector is dependent on women. Around 90% of womenfolks work in his factory. Males are hired for heavy work like; operating machines, loading and unloading raw materials and finished goods. Around 500 women work in his factory. He further informed that machines did not take away manual labour; especially what women do. Earlier raw battis were imported but after the ban, raw battis are being domestically manufactured. This has been a great employment opportunity of women. After making raw battis, there are other tasks in the process such as dipping, packaging which are mostly undertaken by women.

On the question of challenges faced by manufacturers, Jignesh Bhai said “, Inflation is fuelling price-rise. Raw materials and packaging has become expensive and quality control has become a challenge. The problem is, that we cannot raise the MRP; customers are not ready. We are buying raw materials in cash and supplying our distributors on credit. This balancing act is the challenge! However, despite the rise in competition and numerous small manufacturers, it doesnt affect us as we are a renowned brand and we at Shree Siddhi Fragrances have our own research and marketing team.” Jignesh Bhai added, “We have five factories in Ahmedabad, wet dhoop and sambrani units are separate and there are 3 units for packaging.”

Talking about upcoming brands, Jignesh bhai said that as discussed already, the company is coming up with premium masala batti products along with 15-20 new brands this year. To date, more than 250 brands have been launched since we started in 2013. There are around 12 air fresheners products, 4-5 camphor based products. We are also coming up with products in the perfumery segment. Talking about camphor, the powder is imported and pure camphor is made through machine and there's no scope for adulteration. Company guarantees to provide the customers with pure camphor and claims to refund 3 times the value of product in case of any issue.

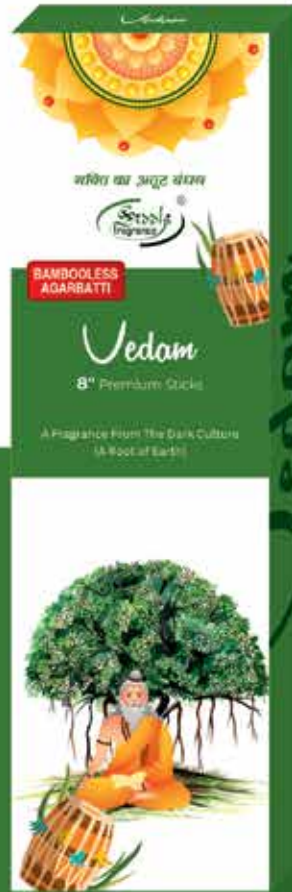
Jignesh bhai concludes that the future of dhoop and agarbatti industry is unquestionably bright. With an ever-increasing demand for new fragrances and cutthroat competition plus, the fighting for the sellers' space in a high-cost operating domain— only the toughest and established names will survive. Local players will come and go...” ●

भक्ति का अटूट बंधन



8" Premium Sticks  
100 Gram | Rs. 80/-

**BAMBOOLESS  
AGARBATTI**



Mfg. & Pkd. by:

**SHREE SIDDHI FRAGRANCE**

Panchratna Industrial Estate , Plot No - 23/b,  
Opp. Vidhata Oxygen, Before Changodar Over Bridge,  
Sarkhej-Bavla Highway, Changodar, Ahmedabad - 382213.

Email : [shreesiddhifragrance@yahoo.com](mailto:shreesiddhifragrance@yahoo.com)

[www.shreesiddhifragrance.in](http://www.shreesiddhifragrance.in)

Customer Care No.: +91 70161 34229



# RK Packaging Machine

Manufacturer of:

**All Type of Incense Sticks Packaging Machines**



HAPPY  
*Diwali*



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

**15% Discount**  
Till December 2022



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



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

**FREE DELIVERY**



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

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

E-Mail: [rckpackagingdelhi@gmail.com](mailto:rckpackagingdelhi@gmail.com) | Web.: [www.rckpackagingmachines.com](http://www.rckpackagingmachines.com)

Call : 01171859677 | M. 9871446672, 7065408711





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](mailto:info@arsiincensesticks.com)  
Contact : +91 9737510555 | Web : [www.arsiincensesticks.com](http://www.arsiincensesticks.com)



## THE CONNOISSEUR IN MASALA AGARBATTI -CHETAN RAMANI

**Chetan Bhai Ramani is a Gujarat-based masala agarbatti manufacturer. He owns Ramani Cottage Industries in Ahmedabad. His main business is, supplying unbranded raw materials and masala agarbatti to branded agarbatti companies for the last 50 years. Chetan Bhai knows the art of masala making (mix) for agarbatti, dhoop and masala-batti. He learnt it from his father. Speaking to Sugandh India, he said “, The overall quality of an agarbatti depends on the quality of the raw materials. They have to be natural, genuine and of high grade. ” He said that they are making masala batti in-house and supplying it to branded companies. This they are doing for the last ten years. He said “, Everything is ours; be it raw materials, or perfume. The companies we supply to just do the packaging and sell in their name.”**



**T**he business was very good until China intercepted the domestic market. Manufacturers and suppliers had a hard time selling their own goods against Chinese rates. China and Vietnam were selling raw batti and killing the market. Buyers here didn't actually know, what masala batti is and how it is made. All this is over now. There is a blanket ban on importing from these countries.

Talking about the art of making masala batti Chetan Bhai said “, gum, resin and frankincense (Loban) are mixed. The fragrance is not added afterwards. When it comes to making masala agarbatti, fragrance and

essential oils are a part of the mix. In the case of raw agarbatti, perfume is mixed with DEP oil. The fragrance of masala batti is mild and lingers in the air for a longer period. Now since, the market recovered post-ban, the supply of raw materials and spices has improved.” Taking a cue on imports he said “, There was no need to import raw materials from these countries. We have enough of ours!”

He said that Ramani Cottage Industries produces in bulk and has its own distinct premium market. He said that not many people are aware of the difference between Masala Agarbatti and Raw Batti. Nowadays people start incense sticks business for 10-15 thousand rupees, but they are not able to give quality in their products at such a low cost and then they have to get out of the market. On the main challenge of the industry, he said that the price of raw materials has gone up. To deal with this, everyone



has had to reduce their profits. Right now people are working on very low profits. At present, the market situation and raw material prices do not show any reduction or improvement. In such a situation, work is being done with less profit by producing more.

In response to a question, he said that the market of traditional fragrances like Gulab, Bela, Champa and Mogra is permanent. There was an era of fruity and other fragrances in between, but the old fragrances are making a comeback. Most of the supply of Masala Batti and Raw Materials is from traditional fragrances. Now the production of hand-made incense sticks has reduced. More work is being done on machines. In response to a question, he said that Gujarat has now become a hub of the incense and incense sticks industry. Around 1970 my father started the business of raw material of incense sticks.

He said that one thing that has always been is that the profit and price that the manufacturers of Bangalore enjoy, other state manufacturers don't. Perhaps that is why Ahmedabad became the centre of cheap economy brand incense sticks. Both domestic consumption and exports increased here. At present, Ahmedabad has become a better market than Bangalore.

There is a new trend in the incense industry these days-the production of incense sticks using old flowers offered in temples, cow dung and other natural ingredients. Chetan Bhai responds to this saying that this will attract a select few consumers but cow dung and old flowers and other ingredients like these cannot meet the production demand of incense sticks on a large scale. Its market will always be limited.

On the latest trends happening in Masala Batti, he said that in Masala Batti, the use of wood powder is in trend now. The wood powder used to come from China earlier but now it is also available here. Wood powdered incense sticks just look good because of the different colours but there is no difference in quality. You can also make white stick from it. On the challenges faced by the industry, he said that now this trade has become completely localised. Competition has increased because of machines. Large-scale production is taking place at the local level, especially Raw Batti is being produced locally and its consumption is also mostly being done in Gujarat. ●



# RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...  
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6  
अलग  
खुशबुओं में!

**MFG. R.P. FRAGRANCES**

For Distributor Queries: 9628078000

**RSF**<sup>TM</sup>  
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](mailto:info@rsfragrances.com), [rishi@rsfragrances.com](mailto:rishi@rsfragrances.com), [sagar@rsfragrances.com](mailto:sagar@rsfragrances.com)

Mobile: +91-9838003800, +91-9628811112 • Fax: +91-522-2230032 | Web: [www.rsfragrances.co.in](http://www.rsfragrances.co.in)

## श्री सिद्धि फ्रेगरेंस के प्रीमियम उत्पादों की पैन इंडिया लॉन्चिंग

गुजरात के अहमदाबाद की प्रमुख कंपनी श्री सिद्धि फ्रेगरेंस ने पैन इंडिया स्तर पर अपने दो प्रीमियम उत्पाद लांच किए हैं। मसाला अगरबत्ती में एक्सोटिक फ्रेगरेंस और साथ ही बंबू लेस अगरबत्ती के उत्पाद देश के प्रमुख बाजारों में लांच किए गए हैं।

श्री सिद्धि फ्रेगरेंस हमेशा ग्राहकों के लिए नए प्रयोग करती रही है। हाल ही में कंपनी ने गाय के गोबर व अन्य प्राकृतिक उत्पादों से बने गोवेदम अगरबत्ती और सांब्रानी कप उत्पाद लांच किये थे। ●



कंपनी ने आकर्षक बॉक्स पैकेजिंग में बंबू लेस अगरबत्ती उत्पाद लांच किये हैं। यह 8 इंच की बंबू लेस अगरबत्ती है, जो 4 सुगंधियों कस्तूरी, वेदम, विंटेज वाइब और ब्लेज में है। यह सभी अगरबत्तियां लाल रंग की हैं और सभी में हाई क्वालिटी के परफ्यूम का इस्तेमाल किया गया है। देश भर में बांस रहित अगरबत्तियों की मांग काफी बढ़ गई है। इसी के चलते श्री सिद्धि फ्रेगरेंस ने यह उत्पाद निकाले हैं। ग्राहकों की संतुष्टि के लिए उच्च गुणवत्ता, क्वांटिटी और वाजिब दाम के उत्पाद होने के कारण बाजार में इनकी मांग तेजी से बढ़ रही है।



आकर्षक कंटेनर पैकेजिंग में एक्सोटिक फ्रेगरेंस मसाला अगरबत्ती है। कंपनी ने चार प्रीमियम सुगंधियों अगर उद, संदल उद, सिद्धि सुप्रीम और रेन फॉरेस्ट में यह उत्पाद जारी किये हैं। यह चारों सुगंध उद और अरबी फ्लेवर पर आधारित हैं। 50 ग्राम की पैकेजिंग की एमआरपी रुपये 225 है। एक्सोटिक फ्रेगरेंस देश भर के बाजारों में पहुंच गया है, और चूकि महाराष्ट्र में प्रीमियम उत्पादों की अधिक मांग होती है इसलिए कंपनी ने यहां ज्यादा फोकस किया है।



## त्योहारों में साइकिल की लंबी अगरबत्तियों की मांग

मैसूर के एनआर ग्रुप का साइकिल ब्रांड देशभर में धूप व अगरबत्ती उत्पादों की सर्व प्रमुख कंपनी है। वडोदरा में साइकिल के कई ब्रांड मार्केट में खूब चल रहे हैं। सुगंध इंडिया के सर्वेक्षण रिपोर्ट के अनुसार गुजरात में बड़े पैमाने पर लोकल व स्थानीय स्तर पर बनने वाले धूप और अगरबत्ती उत्पादों के बावजूद साइकिल ग्रुप के सभी उत्पाद अगरबत्ती, धूप, और सांब्रानी कप की लोकप्रियता शिखर पर है। त्योहारों का मौसम होने के कारण यहां लंबी अगरबत्तियों की मांग काफी बढ़ जाती है जिसके चलते कई कंपनियां इस सेगमेंट में 19 इंच से लेकर 5 फीट तक की अगरबत्तियां बाजार में डाल देती हैं। यह अगरबत्तियां कई घंटे तक जलती हैं। 19 इंच के सेगमेंट में साइकिल की वुड्स, पुष्कर्णी, रहस्यमई, यगना, श्री इन वन, फेयरी टेल, आदि हैं और इनकी बिक्री त्योहारों के मौसम में बहुत ज्यादा हो रही है। ●

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



## 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](mailto:jjkantibhaico@gmail.com) | [jjkantibhai\\_company@rediffmail.com](mailto:jjkantibhai_company@rediffmail.com)



## निशान की 19 इंच से 5 फीट की अगरबत्तियों की अच्छी डिमांड

त्योहारी सीजन के चलते गुजरात की प्रमुख धूप अगरबत्ती कंपनी निशान की 19 इंच से लेकर 5 फीट तक लंबी अगरबत्तियां वडोदरा समेत देश के कई बाजारों में उपस्थित हैं। इसमें नेचुरल वुड्स, अंब्रोसिया, पाइनेपल, व केसर चंदन, आदि जैसे कई ब्रांड हैं। गुजरात के अहमदाबाद स्थित निशान धूप अगरबत्ती कंपनी के उत्पाद पूरे राज्य में नंबर 1 की बिक्री वाले उत्पाद हैं। सुगंध इंडिया ने अपने मार्केट सर्वे में पाया कि इसके सभी उत्पाद ग्राहकों को पसंद हैं और वह सभी निशान ब्रांड के नाम से ही अगरबत्तियों की खरीद करते हैं। कंपनी अगरबत्ती से लेकर गीली धूप, ड्राई स्टिक व अन्य उत्पाद निकालती है, जिनकी बाजार में मौजूदगी दिखाई देती है। गुजरात में त्योहारों के मौसम में लंबी अगरबत्ती की मांग काफी बढ़ जाती है। इसको देखते हुए 19 इंच से लेकर 5 फीट तक लंबी अगरबत्तियां निशान ने भी जारी की हैं। इस सेगमेंट में निशान के कई उत्पाद अच्छे खासे चल रहे हैं। ●



## डेल्टा संप्रदायम सांब्रानी की गुजरात में मांग बढ़ी

तमिलनाडु के प्रमुख ब्रांड डेल्टा ने कुछ ही समय पहले गुजरात में सांब्रानी कप के कई उत्पाद लांच किये थे। डेल्टा उत्पादों की उच्च गुणवत्ता के कारण इसके कई ब्रांड गुजरात के अहमदाबाद, वडोदरा, सूरत, नवसारी, गोधरा, राजकोट, बोटाद, आणंद, नाडियाड, भावनगर व पोरबंदर आदि शहरों में लोकप्रिय हो रहे हैं। सुगंध इंडिया ने गुजरात बाजार में किए गए सर्वे में पाया कि डेल्टा संप्रदायम सांब्रानी कप के विभिन्न उत्पादों में आराधना, पंचवर्णम, संप्रदायम हर्बल, कमली, संप्रदायम संदल कप, सांब्रानी की मार्केट में अच्छी मांग है। यह सभी उत्पाद रेगुलर, मिनी और जंबो साइज में आते हैं। एक बॉक्स पैक में 12 सांब्रानी कप हैं। कंपनी के सभी उत्पाद अच्छी क्वालिटी के हैं। थोक और रिटेल बाजार में ग्राहक उसे पसंद कर रहे हैं। यह सभी उत्पाद अलग-अलग शहरों में अच्छी बिक्री में हैं। मार्केट सर्वे के अनुसार सूरत, राजकोट, गोधरा, बोटाद और भावनगर में आराधना ब्रांड चल रहा है। अहमदाबाद व पोरबंदर में पंचवर्णम, बड़ोदरा नवसारी, व आणंद में संप्रदायम और नाडियाड में कमली की अच्छी सेल है। इस समय गणेश पूजा, नवरात्रि, दशहरा और दीपावली जैसे पर्व के दौरान सांब्रानी उत्पादों की बिक्री गुजरात में बहुत बढ़ जाती है। ●

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





**Arihant Industries**™  
*Purity With Perfection*

## MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL FRAGRANCES FOR



Tobacco, Pan Masala, Guthka, Sweet Supari,  
Soap, Agarbatti, Snuff, etc

Use our speciality products Tobacco Touch and  
Tobacco Strength, for an ultimate taste and tobacco boosting.



0522-4006994, 9415061356,  
9452017984



ai\_2000@rediffmail.com, info@arihantindustries.in



[www.arihantindustries.in](http://www.arihantindustries.in)



410/93 Nai Bara Near Kali Ji Temple, Chowk,  
Lucknow, Uttar Pradesh 226003



Scan For Website



## जेड ब्लैक का मंथन धूप वडोदरा में नंबर - 1

मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस का जेड ब्लैक देशभर में धूप और अगरबत्ती का सर्व प्रमुख ब्रांड है। जेड ब्लैक की मंथन धूप वडोदरा बाजार में सर्वाधिक बिकने वाली धूप है। गुजरात हाल के वर्षों में अगरबत्ती उद्योग का हब बन चुका है और यहां के लोकल धूप और अगरबत्ती उत्पादों का भी अच्छा खासा दबदबा है, लेकिन जेड ब्लैक की मंथन धूप उन सब पर भारी पड़ रही है। गुजरात में गीली धूप का चलन सबसे ज्यादा है और जेड ब्लैक की गीला धूप मंथन का बाजार तेजी से बढ़ा है। मंथन धूप चंदन, गुलाब, गूल, रतरानी, मोगरा, लोबान और चाली आदि फ्रेगरेंस में है। जेड ब्लैक कंपनी ने मंथन धूप के ब्रांड अंबेसडर फिल्म अभिनेता रितिक रोशन को बनाया है। ●



## मच्छर भगाने धूप छांव कंफर्ट की मांग बढ़ी

गर्मियों के बाद बरसात के मौसम में मच्छरों की समस्या देशभर में बढ़ जाती है और ऐसे में बड़े पैमाने पर मच्छर मारने और भगाने वाले उत्पाद बाजार में आ जाते हैं। इसमें मुंबई की धूप छांव कंपनी की कंफर्ट अगरबत्ती सबसे बेहतर मानी जा रही है। सुगंध इंडिया ने अपने मार्केट सर्वे में पाया कि देश के अधिकांश शहरों में धूप छांव कंफर्ट की अच्छी खासी मांग है। अगरबत्ती और धूप आवश्यक उपभोक्ता वस्तुओं में नहीं माने जाते हैं, लेकिन अब मच्छर मारने और भगाने वाली अगरबत्तियां आवश्यक उपभोक्ता वस्तुओं की श्रेणी में आ गई हैं। कंफर्ट अगरबत्ती की लोकप्रियता और मांग का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि इसकी बिक्री देखकर इसके नाम से मिलते जुलते डुप्लीकेट ब्रांड भी मार्केट में आ गए हैं। कंपनी ने डुप्लीकेसी से बचने के लिए अपने पैकेजिंग पर खास किस्म के स्टीकर और प्रिंटिंग शुरू की है ताकि ग्राहक असली और नकली कंफर्ट उत्पाद में अंतर कर सकें। ●

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



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



## राठौर के गोल्ड मार्क व पूजा रत्नम कपूर की लांचिंग

सुगंध नगरी कन्नौज स्थित धूप और अगरबत्ती उद्योग की प्रमुख कंपनी राठौर पूजा प्रोडक्ट्स ने दशहरा, दुर्गा पूजा और दीपावली के शुभ पर्व पर उपभोक्ताओं के लिए गोल्ड मार्क 100 प्रतिशत शुद्ध कपूर और पूजा रत्नम आरती कपूर लांच किया है। कंपनी के दोनो कपूर उत्पाद त्योहारों के पर्व पर उपभोक्ताओं को काफी पसंद आए हैं। दोनो उत्पाद 50, 100, 200, 500 ग्राम और जार पैकिंग में लाए गए हैं। इसके अलावा कंपनी ने लूज पैकिंग में भी इनकी लांचिंग की है। शुद्ध कपूर गोल व चौकोर टेबलेट आकार में है। राठौर पूजा प्रोडक्ट के 50 से अधिक धूप, अगरबत्ती और पूजा सामग्रियों के उत्पाद दीप सागर के नाम से हैं, जो उत्तर प्रदेश के प्रमुख शहरों सहित आसपास के राज्यों के बाजारों में लोकप्रिय है। ●

## नमोह इंडिया ने लांच की 4 प्रीमियम मसाला अगरबत्तियां

नमोह इंडिया ने त्योहारों के मौके पर 4 प्रीमियम क्वालिटी की मसाला अगरबत्तियों की रेंज जारी की है। फॉरेस्ट, कस्तूरी, इन्फ्यूजन और प्योर कपूर नाम से कंपनी ने इन उत्पादों की लांचिंग की है। नमोह इंडिया के अनुसार यह सभी उत्पाद कई महीनों के गंभीर रिसर्च के बाद तैयार किए गए हैं। यह सभी प्रीमियम मसाला अगरबत्ती उत्पाद उत्तर प्रदेश, हरियाणा, गुजरात और उत्तराखंड के बाजारों में लांच किये गए हैं।



**फॉरेस्ट :** फॉरेस्ट मसाला अगरबत्ती की एक नई वैरायटी है, जिसकी सुगंध मिट्टी की खुशबू के समान है जो मन को शांति प्रदान करती है। इसका 30 अगरबत्तियों का पैक 75 रुपये की एमआरपी में है।



**इन्फ्यूजन :** पाइनएप्पल और गुलाब दोनो ही सुगंध सर्वाधिक मांग में रहती हैं। इसी से प्रेरित होकर कंपनी ने पाइनएप्पल-गुलाब आधारित एक विशेष सुगंध तैयार की है। इस खास सुगंध वाली इन्फ्यूजन अगरबत्ती का पैक 50 ग्राम में है जिसकी एम आर पी 60 रुपये है।

**कपूर:** यह अगरबत्ती उत्पाद मिंट व परंपरागत सुगंधों को ध्यान में रखते हुए बनाया गया है। इसके 60 ग्राम के एक पैकेट की कीमत 60 रुपये है। इसकी सुगंध हवन की अनुभूति कराती है।



**कस्तूरी:** कस्तूरी एक प्रीमियम डिप मसाला अगरबत्ती है। इसकी इंग्लिश मस्क की सुगंध एक खूबसूरत व शांति प्रदान करने वाली सुगंध है। इसके एक पैकेट में 30 अगरबत्तियां हैं और यह 75 रु की एमआरपी में है।

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

# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

**U.S. FDA, WHO-GMP, ISO 9001, HACCP  
KOSHER, HALAL, FSSAI & ORGANIC CERTIFIED**

*Natural*

**Essential Oils  
Carrier Oils  
Herbal Extracts  
Perfumery Compounds  
Aromatherapy Oils  
Oleoresins etc**



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

25, Azad Nagar, Kanpur - 208002 (U.P.) India.

Mob: +91 73882 33330/31/34/39

Email: [info@rakeshin.com](mailto:info@rakeshin.com)

Web: [www.rakeshin.com](http://www.rakeshin.com)

#### OUR GROUPS



#### OUR MEMBERSHIPS



# सभ्यता व संस्कृति से जोड़ता

# इन्सेंजा

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

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



# अ

पने उपभोक्ताओं को सर्वोत्तम उत्पाद प्रदान करने के उद्देश्य से इन्सेंजा जन स्वास्थ्य को दृष्टिगत रखते हुए अद्वितीय उत्पादों को लाया है। कोविड महामारी और लॉकडाउन अवधि के दौरान शुरुआत करते हुए इन्सेंजा ने अभिनव और स्वास्थ्य के अनुकूल उत्पादों के साथ बाजार में जबर्दस्त मौजूदगी दर्ज कराते हुए अपनी एक

विशिष्ट पहचान बनाई। अगरबत्ती के अलावा इन्सेंजा ब्रांड के तहत कुछ विशिष्ट उत्पादों के नाम निम्नवत हैं।

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

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

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

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

अपने आसपास के वातावरण को सुगंधित व सुखमय बनाने के लिए लॉग इन करें : [www.incenza.in](http://www.incenza.in) ●

अगरबत्ती उत्पादों पर ग्राहक कर देता है मासिक 200 से 2000 तक खर्च



# गु

जरात के वडोदरा में धूप और अगरबत्तियों का लगभग एक समान चलन रहा है, लेकिन धीरे धीरे यहां धूप की मांग बढ़ रही है। वडोदरा में सामान्यतः उच्च गुणवत्ता वाले, लेकिन मीडियम दर्जे के उत्पादों का 75 प्रतिशत बाजार है। एक सर्वेक्षण के अनुसार वडोदरा में प्रत्येक ग्राहक 200 से लेकर 2000 रूपए तक प्रतिमाह धूप और अगरबत्तियों पर खर्च करता है। इसलिए यहां 25 प्रतिशत

का बाजार प्रीमियम उत्पादों का भी है। गुजरात में त्योहारों का मौसम होने के कारण नवरात्रि, दुर्गा पूजा और दीपावली के दौरान अधिकांश कंपनियां 19 इंच से लेकर 5 फीट तक की अगरबत्तियों का उत्पादन करती हैं। पूरे दिन और रात भर चलने वाले धार्मिक उत्सवों व सांस्कृतिक कार्यक्रमों के दौरान अगरबत्तियां समारोह व घरों में पूजा में जलती रहती हैं। इसलिए त्योहारी सीजन में इनकी खपत बड़े पैमाने पर बढ़ जाती है। सुगंध इंडिया ने वडोदरा के बाजार में किए गए व्यापक सर्वेक्षण के दौरान पाया कि यहां गुजरात के लोकल ब्रांड्स के अलावा बंगलुरु, मुंबई, इंदौर, दिल्ली व अन्य राज्यों के प्रीमियम, मीडियम और इकोनामी रेंज के उत्पादों का बड़ा बाजार है।

वडोदरा में अगरबत्ती के अलावा कोन, ड्राई स्टिक और सांब्रानी उत्पादों का भी काफी चलन है। इसके अलावा धूप में गीली धूप और प्रीमियम मसाला अगरबत्तियों को भी काफी पसंद किया जाता है। बाजार सर्वे के अनुसार पहले यहां अगरबत्ती का चलन 60 प्रतिशत था और धूप 40 प्रतिशत लेकिन धीरे-धीरे धूप और अगरबत्ती की मांग 50-50 प्रतिशत तक हो गई है। सर्वे में लोगों ने बताया कि इसकी वजह बांस के धार्मिक कारणों के चलते इस्तेमाल न करने को लेकर फैलाई गई धारणा है। धूप में यहां गीली धूप की मांग सबसे ज्यादा होती है, क्योंकि उससे वातावरण में सुगंधित धुआं के साथ ही मक्खी और मच्छरों से भी लोगों को बचाव महसूस होता है। पहले यहां बंगलुरु के ही धूप व अगरबत्ती की मांग थी। अब गुजरात में मुख्यतः अहमदाबाद धूप व अगरबत्ती उद्योग का हब बन गया है। फिर भी यहां इंदौर, महाराष्ट्र, दिल्ली आदि राज्यों के उत्पाद भी खूब चलते हैं।

अगरबत्ती में यहां लोकल ब्रांड में निशान नंबर एक पर है। ब्रांडेड में जेड ब्लैक, साइकिल, बंगलुरु का झीनल, एलाइड, फॉरेस्ट, पद्मिनी, शालीमार, भारत दर्शन, भारतवासी, ओरिएंटल, जालाराम, बालाजी, सावित्री और प्लैटिना की काफी मांग है। वैसे वडोदरा में अगरबत्ती 50 से 100 रुपये की रेंज में ज्यादा चलती है। इकोनामी में 20 रुपये का चलन है। धूप और अगरबत्ती दोनों में ही जीपर पैकिंग ज्यादा पसंद की जाती है और वह 20, 50

और 100 रुपये की रेंज में चलते हैं। बॉक्स पैक की मांग यहां कम है, लेकिन देश की सबसे बड़ी कंपनी साइकिल और जेड ब्लैक अभी भी अपने कई उत्पाद बॉक्स में दे रहे हैं। जीपर पैकिंग में सभी कंपनियां 300 से 400 ग्राम 100 रुपये में दे रही हैं। अगरबत्ती में बंसी, मुंबई की सत्या, मुसधर, प्रभु, तापसी के भी उत्पाद हैं। लोकल में शाह फ्रेगरेंस, नीव, फ्लोरिश, मानिक भी काफी चलते हैं।

धूपबत्ती में यहां गीली धूप का चलन काफी होने के कारण जेड ब्लैक नंबर एक पर है। निशान की ड्राई धूप भी चलती है। देव दर्शन और हरी दर्शन की मांग ठीक ठाक है। लोकल ब्रांड में निशान की गीली धूप की अच्छी मांग है साथ ही ड्राई स्टिक को भी लोग काफी पसंद करते हैं। मार्केट में अन्य लोकल और दूसरे राज्यों के धूप उत्पादों की भी उपस्थिति है। वडोदरा में धूप और अगरबत्ती की 10 से लेकर 250 रूपए तक की मांग है, लेकिन सबसे ज्यादा 50 से लेकर 100 रुपये एमआरपी वाले जीपर की मांग है। सूखी धूप का चलन यहां कम है, लेकिन फिर भी धूप बत्ती में उसकी हिस्सेदारी 30 प्रतिशत है। बाजार सर्वे में देखा गया कि यहां 5 किलो की पैकिंग वाले उत्पाद भी मिलते हैं, तो प्रीमियम में 2000 रुपये की एमआरपी में 250 ग्राम के भी उत्पाद हैं, लेकिन मुख्य मांग 50 रुपये में 100 ग्राम वाले उत्पादों की ही है।

सुगंध इंडिया ने वडोदरा बाजार के सर्वे में पाया कि सांब्रानी में जेड ब्लैक, निशान, शाह फ्रेगरेंस अच्छे चल रहे हैं। साइकिल के नैवेद्य की भी अच्छी मांग है। यहां लोकल ब्रांड भी चलते हैं। सांब्रानी में डेल्टा भी अच्छा बाजार पकड़ रहा है। पटना की सुगंधी की भी यहां उपस्थिति है।

वडोदरामें मच्छर भगाने और मारने वाली अगरबत्तियों में मुंबई की धूप छांव की कंफर्ट और निशान की हर्बल बत्ती भी लोग काफी पसंद करते हैं। ●

# वडोदरा में मीडियम रेंज की धूप बत्तियों का 75 प्रतिशत बाजार : नागदेव

**व**डोदरा में बीते 50 वर्षों से धूप और अगरबत्ती उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर्स श्याम स्टोर्स के प्रमुख श्याम बाबूमल नागदेव ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि यहां मीडियम रेंज के धूप और अगरबत्ती उत्पाद ज्यादा चलते हैं। बाजार में यदि 75 प्रतिशत मीडियम रेंज चलते हैं, तो सिर्फ 25 प्रतिशत में प्रीमियम ब्रांड के उत्पादों की मांग है। वडोदरा में उनकी फर्म 5 दशकों से अगरबत्ती और धूप कारोबार में है। श्याम स्टोर्स जेड ब्लैक, साइकिल, अहमदाबाद की निशान, बंगलुरु की झीनल, शालीमार, भारत दर्शन, भारतवासी ओरिएंटल, जलाराम परफ्यूमरी इंडस्ट्री बंगलुरु और सावित्री सुगंधालय सहित कई बड़े ब्रांड्स की धूप, अगरबत्ती और सांबरानी के सेमी होलसेल, होलसेलर और वितरक हैं। नागदेव जी अपने पारिवारिक कारोबार की दूसरी पीढ़ी के डिस्ट्रीब्यूटर हैं।

सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि यहां धूप और अगरबत्ती का कारोबार 50-50 प्रतिशत में बंट गया है। बीते 15 वर्षों से यहां गीली धूप का चलन तेजी से बढ़ा है, क्योंकि उपभोक्ताओं का मानना है कि उससे वातावरण पवित्र होता है और मक्खी व मच्छरों से भी बचत होती है। उन्होंने बताया कि एक समय बंगलुरु की अगरबत्ती व धूप ज्यादा चलती थी, लेकिन अब इंदौर और अहमदाबाद के उत्पाद भी यहां बहुत चलने लगे हैं। इसकी वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि देशभर में पहले केवल क्वालिटि उत्पाद बंगलुरु से आते थे। इसके अलावा वहां से आने वाले माल की लागत व ट्रांसपोर्ट चार्ज की वजह से बढ़ जाती है। क्वालिटि के उत्पाद इंदौर और अहमदाबाद में भी खूब बन रहे हैं। उपभोक्ता को क्वालिटि और सस्ता उत्पाद चाहिए जो उसे यहीं मिल रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां उपभोक्ता साइकिल, जेड ब्लैक और निशान ब्रांड के उत्पाद मांगते हैं। अभी कुछ समय पहले शुरू हुए प्लैटिना की भी मांग बढ़ रही है।

उन्होंने बताया कि धूपबत्ती में जेड ब्लैक नंबर एक पर है और फिर निशान चलता है। यहां ड्राई धूप भी चलती है, लेकिन गीली धूप की मांग ज्यादा है। जयपुर के साहनी इंडस्ट्रीज का गीला धूप की भी अच्छी मांग है। ड्राई स्टिक में निशान और अहमदाबाद की बाला परफ्यूमरी मुंबई की जयंत चलती है। यहां धूप में 10 से 200 और 250 रुपये की एमआरपी वाले उत्पादों की भी अच्छी खासी मांग है, लेकिन 50 से 100 रुपये की एमआरपी वाले उत्पादों की मांग ज्यादा है। सबसे ज्यादा 20 रुपये की एमआरपी में जेड ब्लैक का मंथन जीपर पैक काफी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां देव



दर्शन और हरी दर्शन का चलन ठीक ठाक है। उन्होंने कहा कि धूप के अलावा अगरबत्ती भी इसी रेंज में चलती है और ड्राई स्टिक का चलन 30 प्रतिशत ही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कई दशकों से उनका परिवार धूप अगरबत्ती के कारोबार में है और वह 25 से 30 किलोमीटर के इलाके में खासतौर पर ग्रामीण क्षेत्रों में होलसेल और रिटेल दोनों हैं।

उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक और निशान का जीपर पैक धूप और अगरबत्ती दोनों में अच्छे चलते हैं। 20, 50 और रुपये 100 की एमआरपी वाले पैकिंग की मांग ज्यादा है। बॉक्स पैक का बाजार बीते कई वर्षों से डाउन हुआ है, लेकिन साइकिल और जेड ब्लैक के बॉक्स अच्छे चलते हैं। इसके अलावा जीपर में और भी दूसरे सभी ब्रांड चलते हैं। 400 और 300 ग्राम के जीपर रुपये 100 की एमआरपी में अच्छे चलते हैं और उपभोक्ता उसे ज्यादा पसंद करते हैं। सांबरानी में जेड ब्लैक, निशान, शाह फ़ेगरेंस अहमदाबाद का ठीक-ठाक बाजार है। साइकिल कंपनी की नैवेद्य की अच्छी मांग है। यहां मीडियम उत्पाद ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम का बाजार कम है। लगभग 25 प्रतिशत ही प्रीमियम ब्रांड की मांग है। उन्होंने कहा कि मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियों में मुंबई का डिवाइन फ्रेग्रेंस गुड मॉर्निंग और गुड बाय चलते हैं। धूप छांव का कंफर्ट भी चलता है। निशान की हर्बल अगरबत्ती की भी अच्छी खासी मांग है। ●

**Mr. Shyam B. Nagdev**

M/s. Shyam Stores

Shop No. 11 Behind Jubilee Garden, Vadodara-1 (Guj.)

M. : 74051 78562



# वडोदरा में बंगलुरु से ज्यादा इंदौर अहमदाबाद के उत्पादों की मांग : विशाल

**वि** शाल एजेंसी वडोदरा के डिस्ट्रीब्यूटर विशाल अपनी पारिवारिक अगरबत्ती कंपनी मानिक ब्रांड के अलावा आधा दर्जन से अधिक दूसरे ब्रांड्स के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने कहा कि वडोदरा में बंगलुरु के अलावा अहमदाबाद व इंदौर के उत्पादों की काफी ज्यादा मांग है, क्योंकि उपभोक्ताओं को क्वालिटि, क्वांटिटी और कम कीमत के उत्पाद ज्यादा पसंद आते हैं। उन्होंने बताया कि उनके चाचा जी का मानिक ब्रदर्स का ब्रांड 50 वर्षों से निकल रहा है और वह वडोदरा में मानिक ब्रांड के पहले डिस्ट्रीब्यूटर हैं। उन्होंने कहा कि मानिक ब्रांड के 100 से अधिक उत्पाद हैं। मानिक ब्रांड के अलावा वह बंगलुरु, गुजरात और दिल्ली की कई कंपनियों के भी डिस्ट्रीब्यूटर हैं। खासतौर पर बालाजी, अमृता, एलाइड, पद्मिनी, डेल्टा, फ्लोरिश फ्रेगेंस कंपनी व दिल्ली का ग्रह शांति धूप के अलावा 8-10 कंपनियों के उत्पादों का वितरण अधिकार है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वडोदरा में क्वालिटि और प्रीमियम उत्पादों की अच्छी मांग है। यहां 100 रुपये एमआरपी में एक किलो की भी अगरबत्ती बिकती है और 10 रुपये एमआरपी का भी बाजार है। 50 रुपये वाले जीपर पाउच का चलन ज्यादा है, लेकिन इकोनामी में बॉक्स 50 से रुपये 80 में चलते हैं। अगरबत्ती में जीपर पैकिंग की सर्वाधिक बिक्री है। प्रीमियम उत्पादों में 50 से 70 एमआरपी वाले उत्पाद भी चलते हैं। उन्होंने कहा कि उनके यहां धूप में ग्रह शांति, जेड ब्लैक, पायनियर, बालाजी, बसंत और कृष्ण कला धूप की अच्छी खासी मांग है। पैकेजिंग में यहां जीपर का चलन ज्यादा है। धूप में भी प्रीमियम की मांग है और यहां बालाजी अमृता अन्य उत्पाद हैं। साइकिल का बाजार सभी जगह है और जेड ब्लैक धूप में नंबर एक है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एक समय यहां अगरबत्ती की मांग 60 प्रतिशत और धूप की 40 प्रतिशत थी, लेकिन अब स्थिति बदल गई है। अब 70 प्रतिशत धूप की मांग है और



अगरबत्ती 30 प्रतिशत ही चलती है। गीली धूप की सबसे ज्यादा मांग है ड्राई स्टिक का चलन कम है। उन्होंने बताया कि सांबरानी में डेल्टा का अच्छा चलन है। यह कंपनी पहले दूसरों को सांबरानी की आपूर्ति करती थी, लेकिन अब खुद उसने अपना ब्रांड बना लिया है। अहमदाबाद का निशान और कई दूसरे ब्रांड भी यहां चलते हैं। बंगलुरु के अलावा लोकल ब्रांड भी खूब चलते हैं। उन्होंने कहा कि ग्राहक को क्वालिटि और कम पैसे में जो कंपनी ज्यादा माल देती है उसे ही ज्यादा पसंद किया जाता है। जैसे मानिक का 160 ग्राम का जीपर है, जबकि दूसरे लोग उसी कीमत पर 130 ग्राम देते हैं। इसलिए हमारा ज्यादा चलता है। उन्होंने कहा कि बंगलुरु में पहले क्वालिटि ज्यादा थी, लेकिन अब क्वालिटि में गुजरात, मध्य प्रदेश और महाराष्ट्र की भी कंपनियां आ गई हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एक ग्राहक आमतौर पर प्रतिमाह 200 से लेकर रुपये 2000 तक यहां अगरबत्ती धूप पर खर्च करता है। ●

**Mr. Vishal Palan**

M/s. Vishal Agency

Shop No. 8 Gandhi Nagar Gruh,

B/h. Jubilee Baug, Vadodara.

M. : 74051 78562



## गुजरात के मोडासा में 20 वर्षों से सिर्फ मोक्ष का काम करते हैं इमरान

**ब्या** पार में हर व्यक्ति अपने को आगे बढ़ाने और ज्यादा मुनाफा कमाने की होड़ में रहता है, लेकिन कुछ लोग ऐसे भी होते हैं जो 'संतोषम् परमं सुखम्' के सिद्धांत पर चलते हैं। गुजरात के मोडासा जिले के इमरान भाई ऐसे ही व्यक्तियों में हैं, जो बीते 20 वर्षों से सिर्फ बंगलुरु के ही एक उत्पाद मोक्ष का काम करते हैं। मोडासा में लगभग 50 किलोमीटर इलाके में वह मोक्ष के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि दो दशक से एक ही कंपनी के साथ काम करने में उन्हें अच्छा लग रहा है और उन्हें पूरी संतुष्टि मिलती है। दूसरी कंपनी वाले आते तो हैं, लेकिन वह मोक्ष के अलावा किसी और का काम नहीं करना चाहते।

इमरान भाई ने बताया कि यहां मोक्ष अगरबत्ती का अच्छा काम चल रहा है, लेकिन अन्य उत्पादों के बारे में उन्होंने बताया कि साइकिल के बाद यहां लोकल ब्रांड चारभुजा अगरबत्ती भी अच्छी चलती है। उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक का यहां कम चलन है। मोक्ष की बात करें तो यहां अच्छी सेल है और यहां 10रु के पाउच के अलावा 20,25 और 50 रु के उत्पाद भी चलते हैं। मोक्ष का बॉक्स 20 और 25 रु की एमआरपी में

आता है लेकिन पाउच और जिप्पर की सेल ज्यादा है। मोक्ष के श्री इन वन, पाइन एप्पल, कस्तूरी आदि की अच्छी डिमांड है। इसके अलावा अहमदाबाद में निर्मित बिना ब्रांड वाले लोकल उत्पादों की भी मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अहमदाबाद में बहुत सरे ब्रांड हैं, लेकिन यहां 5 व 10 रु एमआरपी के उत्पादों के अलावा बिना ब्रांड के मुट्टी वाले उत्पाद भी चलते हैं। मोक्ष ने 4 वर्ष पूर्व 10 रु की एमआरपी में मधुर इकोनामी ब्रांड निकाला था। यह भी अच्छा चल रहा है। इसके अलावा स्वर्ण चंपा और स्वर्ण गुलाब की भी अच्छी मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एक डिस्ट्रीब्यूटर के रूप में उन्हें मोक्ष कंपनी से अच्छे संबंध हैं। इसलिए वह लंबे समय से उसके साथ काम कर रहे हैं। ●

**Mr. Imran Khalak**

M/s. Talha Agency

L-2, Old Market Yard, College Road,  
Modasa-383315, Dist. Arvali (Gujrat)

Mobile : 9426379485



## डिस्ट्रीब्यूशन में 4 का 14 रखने से मुनाफा खत्म : गोविंद शाह

**व**डोदरा में सुगंध सेंटर के प्रमुख गोविंद शाह 1995 से धूप और अगरबत्ती के कारोबार में हैं वह स्वयं अगरबत्ती बनाते और वितरण करते हैं। वह किसी भी बड़ी कंपनी के डिस्ट्रीब्यूटर नहीं बने। इस पर उनका कहना है कि वह किसी कंपनी की एजेंसी इसलिए नहीं लेते कि किसी कंपनी के 4 उत्पाद ही चलते हैं, पर उनके 14 आइटम रखने पड़ते हैं। इस कारण पूरा मुनाफा ही वह 14 आइटम खा जाते हैं। उन्होंने बताया कि वह उपभोक्ताओं की मांग के अनुरूप काम करते हैं। वडोदरा में सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पादों में उन्होंने कहा कि अभी तो नंबर एक पर जेड ब्लैक है। शेष दूसरे बड़े उत्पाद यहां नहीं चल रहे हैं। जेड ब्लैक मांगने वाले 1 दिन में यदि 5 आ जाएंगे, लेकिन अन्य ब्रांड की मांग करने एक भी उपभोक्ता नहीं आते। उन्होंने कहा कि वैसे उपभोक्ता की मांग और बेचने वाले की मेहनत पर ही माल बिकता है। नाम से कोई भी उपभोक्ता नहीं मांगता। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां धूप का चलन बढ़ा है, जो इस समय लगभग 40 प्रतिशत

है। 60 प्रतिशत में अगरबत्ती आती है। उन्होंने कहा कि हरिदर्शन वालों ने यहां धूप का बाजार बना दिया है और वह स्वयं भी हरी दर्शन के धूप रखते हैं। धूप का चलन बढ़ने की वजह वह बताते हैं कि कुछ लोग बांस ना जलाने की धार्मिक मान्यता से धूप खरीदने लगे हैं। वडोदरा में मुख्यतः 50 रुपये की एमआरपी वाले उत्पाद ही ज्यादा चलते हैं। उपभोक्ता सबसे ज्यादा जीपर पैकिंग की ही मांग करते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी का चलन कम है। सांब्रानी एक प्रकार का लोबान है, जो दक्षिण भारतीय नाम है। इसके बजाय यहां कप का चलन ज्यादा है। कप में सबसे ज्यादा संपूर्ण चल रहा है। शेष स्थानीय स्तर पर बनने वाले उत्पादों की मांग है। ●

**Mr. Govind Shah**  
M/s. Sugandh Center  
16, B/h. Jubileebaug, Outside  
Gandhinagar Gruh, Vadodara-1  
M. : 9428300807

धूप व अगरबत्ती उद्योग में नागपुर का ठकराल ग्रुप महाराष्ट्र के अलावा देश और विदेश में एक जाना पहचाना नाम है। 1948 में नागपुर के इतवारी से शुरू हुआ कारोबार आज 9 बड़े और अत्याधुनिक युनिटों और 100 से अधिक अगरबत्ती व धूप उत्पादों में शुमार है। विद्वारों की विविधता को साथ लेकर चलते हुए ठकराल ग्रुप में अद्भुत सामंजस्य दिखाई देता है। कंपनी की पुरानी पीढ़ी के प्रमुखों ने तीसरी पीढ़ी के युवा नेतृत्व के साथ सामंजस्य बिठाते हुए पुराने मूल्यों व नए विचारों में तालमेल के जरिए एक नई दिशा दे दी है। इसके लिए बाकायदा कंपनी में दो विंग बनाए गए हैं। एक में श्री घनश्याम भाई, श्री हसमुख ठकराल, श्री भरत ठकराल व और दूसरे ग्रुप में ठकराल समूह की युवा पीढ़ी है।



# ग्राहक संतुष्टि सफलता का मंत्र -हसमुख ठकराल

## संघर्ष से सफलता तक

**सु**गंध इंडिया से बातचीत में हसमुख जी ने बताया कि 'मेरे पिताजी की राजकोट के नजदीक एक छोटे से गांव में किराना की दुकान थी, लेकिन उससे गुजारा संभव नहीं था। लिहाजा 1948 में पिताजी नागपुर चले आए और यहां अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया गया।'

'पारसमणी' के नाम से वर्ष 1951 में पहली अगरबत्ती रजिस्टर्ड हुई। पारसमणी विदर्भ से विदेश में निर्यात होने वाली पहली अगरबत्ती थी। अगले 15 साल कड़ी महनत और संघर्ष में गुजरे। अपने बचपन के दिनों को याद करते हुए हसमुख जी ने बताया कि जब

वह मात्र 11 साल के थे, तब ही उनके पिताजी का स्वर्गवास हो गया था। उस समय उनके छोटे भाई भरत जी मात्र 8 साल के ही थे।

'कठिनाई के इस दौर में मेरी माता जी और बड़े भाई ने पारिवारिक कारोबार संभाला। यह बात 1973 की है, नागपुर के इतवारी में हमारा घर था। उपर की मंजिल पर हम रहते थे और नीचे हमारा कारखाना था। भरत और मैंने निर्णय लिया कि हाई स्कूल पास करते ही हम कारोबार में शामिल हो जाएंगे,' हसमुख जी ने बताया।

1982 में भरत भाई ने कारोबार संभाल लिया। 1981 में सफारी बिग अगरबत्ती आई जो सफल हुई और आज भी वह सबसे ज्यादा बिकने



वाला सदाबहार उत्पाद है। 40 साल बीत गए हैं और परिवार की तीसरी पीढ़ी भी व्यापार में आ गई है। आज ठकराल ग्रुप धूप और अगरबत्ती ही नहीं, फ्लोर क्लीनर इंडस्ट्री के उत्पाद भी निर्मित कर रहा है। हसमुख जी आज कंपनी में अकाउंट्स व एडमिनिस्ट्रेशन, मार्केटिंग, लीगल व कस्टमर रिलेशन के विभाग संभालते हैं।

हसमुख जी बताते हैं कि आज कंपनी का मुख्य बाजार महाराष्ट्र व छत्तीसगढ़ में है और यहां 70 प्रतिशत ठकराल ग्रुप के उत्पाद चलते हैं। बीते 73 वर्षों से कंपनी का फोकस यहीं है। अन्य राज्यों के लिए हमने 'श्री सद्गुरु सुगंधालय' के नाम से एक हब भी बनाया है जिससे देश भर में कहीं भी 48-96 घंटे में माल आपूर्ति की जा सकती है। निर्यात की बात करें तो भारत दुनिया में धूप और अगरबत्ती उत्पादों के टॉप तीन देशों में आता है। इधर सरकार की तरफ से भी सपोर्ट है, तो स्थिति बेहतर हो रही है। ठकराल ग्रुप के उत्पाद नेपाल, बंगलादेश, जापान, यू एस, आदि डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए निर्यात होते हैं। कंपनी तेजी से आगे बढ़ रही है, जिसका श्रेय विशिष्ट प्रतिभाशाली निदेशकों को दिया जा सकता है जो नैतिक और आध्यात्मिक संकल्प के साथ विशिष्ट विभागों का नेतृत्व करते हैं।

## ग्राहक है हमारे लिए सबसे आगे

कीमत और क्वालिटी के तालमेल संबंधी सवाल पर हसमुख जी कहते हैं कि हम क्वालिटी से कभी समझौता नहीं करते। हमारा पारिवारिक व्यापार सिर्फ हमारे कर्मचारियों और डिस्ट्रीब्यूटर्स तक ही सीमित नहीं है, उपभोक्ता को भी हम अपने परिवार का सदस्य मानते हैं। हम रिश्ते बनाते हैं और अंत तक निभाते हैं। उपभोक्ता की संतुष्टि और कंपनी के उत्पादों के प्रति उसका विश्वास बनाए रखने के लिए कंपनी ने एक खास नंबर सिर्फ उपभोक्ता के लिए ही रखा है। इस पर कोई भी फोन आए तो उसे जरूर अटेंड किया जाता है। उपभोक्ता की शिकायत सुनते हैं और उसका समाधान करते हैं। उपभोक्ता के साथ-साथ हम डीलर, डिस्ट्रीब्यूटर, स्टॉकिस्ट व रिटेलर से भी फीडबैक लेते हैं। उनकी समस्या को हम अपनी समस्या समझते हैं और उसका समाधान करते हैं। देश और दुनिया के बाजारों में वास्तविक मांग क्या है और ट्रेंड क्या है, इस पर नजर रखने से आने वाले उत्पादों, स्कीम और कारोबार बढ़ाने की प्लानिंग करने में मदद मिलती है।

कंपनी के नए उत्पादों और बाजार की चुनौतियां संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उपभोक्ता से सीधा जुड़ा रहना बहुत



आवश्यक है। इसका फायदा यह है कि माल की खरीद के बाद उपभोक्ता की क्या राय है, उत्पाद उसे पसंद आया कि नहीं, उत्पाद से वह क्या अपेक्षा रखता है, इसका पता चलता है। हसमुख जी बताते हैं कि उनकी कंपनी की विशेषता गिफ्ट पैकेजिंग में उत्पाद देना भी है। यह देखने में सुंदर और आकर्षक होते हैं। इन गिफ्ट पैक में 300 और 500 ग्राम की पैकिंग वाले उत्पादों को वह टिन पैक, प्लास्टिक पैक व ज़िप पाउच आदि में देते हैं। धूप व अगरबत्ती के इस्तेमाल के बाद उस बॉक्स का घर में कोई भी सामान रखने में इस्तेमाल हो सकता है।

## प्राकृतिक आपदा हैं अवसर

धूप अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियां व अन्य समस्याओं संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि समस्याएं कई प्रकार की हैं। प्राकृतिक समस्याएं जैसे रॉ मटेरियल की शॉर्टेज। इनका कोई समाधान नहीं है, बस इनसे जूझकर, इनमें अवसर खोज कर, आपको आगे बढ़ना है। उन्होंने कहा कि पहले चीन से मशीन निर्मित रॉ अगरबत्तियां आईं, तो सभी कारोबारी इंपोर्टेड यूज करने लगे। हमने भी शुरू किया, लेकिन सरकार ने आयात पर रोक लगा दी, तो



समस्या बढ़ गई। पर यहां के भी उद्यमी होशियार हैं और उन्होंने वहां की मशीनों को यहां बनाया और अब यहां भी मशीनों से रॉ बत्ती का उत्पादन होने लगा। फिर आती हैं इंडायरेक्ट समस्या जैसे प्लास्टिक बैन, सरकार की पॉलिसियां व कानून आदि, इसके लिये लीगल टीम होनी जरूरी है।

अंत में हसमुख जी बताते हैं कि दशकों से धूप और अगरबत्ती निर्माण करते हुए उन्हें लगता है कि इस उद्योग में अनगिनत संभावनाएं हैं। कोई भी व्यक्ति इस कारोबार को 5 से 10 हजार में भी शुरू कर सकता है। सब इस पर निर्भर करता है कि आप कितनी बढ़ी सोच रखते हैं और साथ ही संघर्ष करने और समस्याओं से जूझकर आगे निकलने की योग्यता रखते हैं।

### सफारी बिग को बनाना है लोकप्रिय एफ एम सी जी उत्पाद : समर्थ ठकराल

ठकराल ग्रुप ऑफ कंपनीज के कारोबार में बीते 10 वर्षों से सक्रिय समर्थ ठकराल ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि उद्योग में बड़े बदलाव आए हैं, धूप और अगरबत्ती के निर्माण, फ्रेगरेंस और पैकिंग में भारी परिवर्तन हुए हैं। ग्रुप में समर्थ चार डिपार्टमेंट संभालते हैं। क्वालिटी कंट्रोल, प्रोडक्शन प्लानिंग, रिसर्च एंड डेवलपमेंट और ई-कॉमर्स और डिजिटल मार्केटिंग। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कंपनी में जो मौजूदा ढांचा है उसमें हम हमेशा बदलाव करते रहते हैं। डिस्ट्रीब्यूटर्स के अलावा उपभोक्ताओं से भी फीडबैक लेने की कोशिश की जाती है। ●



# एक परफ्यूमर अपनी जिंदगी में एक ही मास्टर पीस बना पाता है -भरत ठकराल

कंपनी में श्री भरत ठकराल, लॉजिस्टिक, फाइनेंस, बिज़नेस डेवेलपमेंट के विभाग देखते हैं और परफ्यूम ब्लेंडिंग के एक्सपर्ट माने जाते हैं। यही नहीं फ्रेगरेंस और तकनीक संबंधी बड़ी चुनौतियां का समाधान भी वही करते हैं। सुगंध इंडिया से हुई बातचीत में उन्होंने कहा कि परफ्यूम एक ऐसा उद्योग है, जहां एक परफ्यूमर अपनी पूरी जिंदगी में एक ही मास्टर पीस बना पाता है और वह उसी के लिए फेमस होता है, लेकिन ऐसा नहीं है कि वह सिर्फ एक ही परफ्यूम बनाता है। इसके लिए वह प्रत्येक माह 3-4 फ्रेगरेंस जरूर तैयार करता है। वर्ष में यदि उसने 36 नए परफ्यूम दिए, तो उसमें से ही कोई एक हिट हो जाता है। जैसे पाइनएप्पल हिट हुआ और वह 3-4 वर्ष खूब चला। इसी तरह हमारी कंपनी का सफारी बिग ग्रीन एक सदाबहार उत्पाद है। इसलिए परफ्यूम में ब्लेंडिंग ही सबसे मुख्य काम है।

एक खास बात उन्होंने यह बताई कि परफ्यूम तैयार करने में सबसे बड़ा नुकसान यह होता है कि यदि वह सफल नहीं हुआ। दूसरी कंपनियों के ऐसे बहुत सारे माल गोदामों में पड़े रहते हैं। ऐसे में हम उसे खरीद लेते हैं और उसे ठीक ठाक करके रीसायकल कर देते हैं और फिर उसका इस्तेमाल हो जाता है।

नई सुगंधों के ट्रेंड के बारे में भरत जी बताते हैं कि भारत में पहले सुगंध का मतलब लोग फूलों की खुशबू



समझते थे, जबकि विदेशों में सुगंध को लेकर एकदम अलग समझ है। आज के समय में कई तरह की नई सुगंध आ गई हैं जैसे फ्रूटी फ्रेगरेंस जैसे पाइनएप्पल, सिट्रस, फ्लेवर जैसी सुगंध भी आ गई हैं जैसे वनीला और फाइन फ्रेग्रेंस जो परफ्यूम में आती हैं वह भी अगरबत्ती उत्पादों में आजकल आ रही हैं।

उन्होंने कहा कि सुगंध दरअसल किसी व्यक्ति के दिमाग में पहले से रजिस्टर होती है। दिमाग बताता है कि उसे कैसी सुगंध चाहिए। जब उसे बाहर से सुगंध मिलती है, तो उसके दिमाग में दर्ज सुगंध से उसका मिलन होना चाहिए। उदाहरण के तौर पर अगर मैंने केसर या चंदन की सुगंध पहले सूंघी है तो जब भी ऐसी कोई सुगंध आएगी तो मैं उसे पहचान लूंगा। इसीलिए नया फ्रेगरेंस लांच करने में घबराहट भी होती है। नई चीज से लोग हिचकते हैं। ●

## अगरबत्ती उद्योग ने हमें चुना -हरसिद्धि ठकराल

ठकराल ग्रुप में हरसिद्धि मुख्यतः डिजिटल मार्केटिंग, कंटेंट राइटिंग और नई पीढ़ी के कंज्यूमर का अध्ययन और नई पीढ़ी की सोच के आधार पर काम करती हैं। उन्होंने कहा कि कंपनी में वह फिलहाल ट्रेनी की भूमिका में हैं और सभी के काम में सहयोग देती हैं। उन्होंने कहा कि ठकराल ग्रुप नैतिक और आध्यात्मिक दृष्टिकोण के तालमेल से काम करता है। कंपनी की सोच उपभोक्ता और काम करने वाले कर्मचारियों के हित पर केंद्रित रहती है।



# अगरबत्ती उद्योग में ऑर्गनाइज्ड कंपनियां ही टिकेंगी — जिग्नेश शाह

श्री सिद्धि फ्रेगरेंस इस  
वर्ष लांच करेगा 15 से  
20 नए उत्पाद



गुजरात की श्री सिद्धि फ्रेगरेंस कंपनी धूप, अगरबत्ती व सांब्रानी उद्योग में तेजी से बढ़ता हुआ नाम है, जिसका सूत्र वाक्य (स्लोगन) थिंक क्वालिटी थिंक सिद्धि है। अर्थात क्वालिटी के बारे में सोचोगे तो सिद्धि के बारे में सोचोगे। कंपनी ने अपने नए उत्पादों गाय के गोबर, गोमूत्र व अन्य प्राकृतिक जड़ी बूटियों से निर्मित गौवेदम और वुड कलेक्शन की 100 प्रतिशत सफलता के बाद बंबू लेस और प्रीमियम क्वालिटी की मसाला अगरबत्तियों सहित 15 से 20 नए उत्पाद इस वर्ष लाने का लक्ष्य निर्धारित किया है। श्री सिद्धि फ्रेगरेंस के प्रमुख जिग्नेश भाई शाह ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि धूप और अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बेहतर है, लेकिन बाजार व उपभोक्ताओं की क्वालिटी को लेकर नित नए फ्रेगरेंस की बढ़ती मांग और कड़ी प्रतियोगिता में उत्पादों की गुणवत्ता बनाए रख सकने वाली बड़ी कंपनियां ही मार्केट में टिक सकेंगी और छोटे प्लेयर धीरे-धीरे गायब हो जाएंगे।





# श्री

सिद्धि फ्रेगरेंस के डायरेक्टर जिग्नेश भाई शाह ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके पिता श्री जितेंद्र भाई शाह ने 1972 में अगरबत्ती उद्योग में कारोबार शुरू किया था। शुरुआत पहले ट्रेडिंग से की थी और फिर 2013 में श्री सिद्धि फ्रेगरेंस

ब्रांड के नाम से 17 प्रोडक्ट्स एक साथ लांच किए थे।

9 वर्षों की कड़ी महनत का परिणाम है कि आज अगरबत्ती के 250 से अधिक रेंज, दर्जन भर से अधिक एयर फ्रेशनर व कपूर उत्पाद बाजार में चल रहे हैं और शीघ्र ही श्री सिद्धि फ्रेगरेंस, परफ्यूमरी के कई नए उत्पाद बाजार में लाने की तैयारी में है। श्री सिद्धि फ्रेगरेंस के उत्पाद हर रेंज व साइज में हैं और उनका मुख्य बाजार गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, बिहार, झारखंड, पश्चिम बंगाल व उत्तर प्रदेश में है। इसके अलावा देश के अन्य राज्यों में भी सप्लाई है। कंपनी अपने उत्पादों के निर्यात के लिए रणनीति बना रही है, क्योंकि सरकार भी निर्यातक कंपनियों को प्रोत्साहन दे रही है। कंपनी दीपावली के त्योहार पर कई प्रीमियम उत्पाद 225 की एमआरपी में लाई है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उत्पादों की गुणवत्ता को लेकर



कंपनी हमेशा सचेत रहती है। साथ ही उद्योग में हमेशा नए ट्रेंड व फ्रेगरेंस के उत्पाद लांच करने के लिए आर एन डी टीम निरंतर काम करती है।

उन्होंने कहा कि इन दिनों बंबू लेस का चलन बढ़ा है तो हम भी उस पर काम कर रहे हैं। उपभोक्ताओं की मांग को पूरा करने के लिए ही पिछले दिनों गाय के गोबर व अन्य प्राकृतिक तत्व के मिश्रण से तैयार गौवेदम अगरबत्ती व सांब्रानी लांच की गई थी, जो 100 प्रतिशत सफल है। हालांकि गाय के गोबर से निर्मित अगरबत्तियां पहले भी बाजार में थीं, लेकिन उनमें अच्छी खुशबू नहीं थी। श्री सिद्धि फ्रेगरेंस ने ऑर्गेनिक तत्वों के साथ अच्छी खुशबू दी है। गौवेदम अगरबत्ती 4 सुगंधों में 90 रु की एमआरपी में 100 ग्राम की आकर्षक पैकेजिंग में है। इसी तरह गौवेदम सांब्रानी कप 90 रु में 12 कप के पैक में है। साथ में ट्रायल कप भी दिया है। श्री सिद्धि फ्रेगरेंस की गोल्डन वुड अगरबत्ती जो, रेड कलर की है एक सुपर प्रीमियम ब्रांड है। उन्होंने दावा किया कि जो भी एक बार इस अगरबत्ती का इस्तेमाल करेगा उसकी बेहतरीन क्वालिटी और मोहक सुगंध के कारण उसे फिर कभी नहीं छोड़ सकेगा। गौवेदम अगरबत्ती और सांब्रानी में अभी और भी नए रेंज लाए जा रहे हैं।

जिग्नेश भाई ने बताया कि गुजरात मार्केट में मुख्यतः अगरबत्ती की मांग ज्यादा होती है। धूप का चलन उत्तर प्रदेश, दिल्ली, पंजाब आदि राज्यों में है। गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश व छत्तीसगढ़ में अगरबत्ती की ज्यादा मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बंबू लेस की मांग बढ़ रही है। इसलिए अगले कुछ महीनों में बंबू लेस से जुड़े कई उत्पाद लांच किए जा रहे हैं, जो मुख्यतः 4 सुगंध कस्तूरी, वेदम, विंटेज वाइब व ब्लेज के नाम से हैं। यह सभी उत्पाद 80 रु एमआरपी में 100 ग्राम की शानदार पैकेजिंग में लाए जाएंगे।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि दूसरी कंपनियां भी बंबू लेस पर काम कर रही हैं। बांस को लेकर कुछ लोगों की एक धारणा है, जो सही नहीं है। इसलिए बंबू लेस का नया ट्रेंड चला है, लेकिन अगरबत्ती की मांग बनी रहेगी।

देश में नए-नए फ्रेगरेंस की मांग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि आज उपभोक्ता की मांग बदलती रहती है। उसे नए फ्रेगरेंस चाहिए। गुलाब, मोगरा, चंदन जैसी ट्रेडिशनल सुगंध का चलन पूजा पाठ तक है, लेकिन युवा पीढ़ी अब फाइन फ्रेगरेंस, फ्रूट्स आदि फ्लेवर और नई तरह की खुशबू चाहता है। नए ट्रेंड में फैसी फ्रेगरेंस चाहिए और उसका बाजार 40



प्रतिशत तक बढ़ा है, क्योंकि लोग योग करने, मूड फ्रेश और रूम फ्रेशनर के तौर पर उसका इस्तेमाल कर रहे हैं, लेकिन ट्रेडिशनल सुगंध सदाबहार है और वह चलेगी। उन्होंने कहा कि नए फ्रेगरेंस की मांग अभी बड़े शहरों में है, लेकिन धीरे-धीरे इसका चलन तेजी से छोटे शहरों और कस्बों में भी शुरू हो जाएगा।

अगरबत्ती उद्योग में महिलाओं के योगदान पर उन्होंने कहा कि यह उद्योग महिलाओं पर ही आधारित है। 90 प्रतिशत महिलाएं यहां काम कर रही हैं। खुद श्री सिद्धि फ्रेगरेंस में कुछ भारी काम के लिए पुरुष कर्मचारी रखे गए हैं। अन्यथा 500 से अधिक के स्टाफ में ज्यादातर महिलाएं हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि देश में मशीनों से राँ बत्ती के उत्पादन से रोजगार में कमी नहीं आई है। पहले कच्ची अगरबत्तियों का आयात होता था, लेकिन सरकार ने उसे बंद कर दिया। अब भारत में ही मशीनों से राँ बत्तियां बन रही है और उसमें सर्वाधिक रोजगार महिलाओं को मिला है। राँ अगरबत्ती बनाने के बाद डिपिंग, पैकेजिंग जैसे कई तरह के काम होते हैं और सभी जगह मैन पावर का इस्तेमाल होता है और महिलाएं अधिक हैं।

उद्योग की चुनौतियां संबंधी सवाल पर जिग्नेश भाई ने बताया कि कच्चे माल और पैकेजिंग में इस्तेमाल होने वाले उत्पादों की कीमतें बढ़ने से दिक्कत हुई है व क्वालिटी कंट्रोल करना चुनौती बन गया है। बाजार में अगरबत्ती की कीमत नहीं बढ़ रही है, क्योंकि उपभोक्ता ज्यादा रेट देने को तैयार नहीं हैं। हमको कच्चा माल नगद भुगतान पर खरीदना होता है, लेकिन तैयार माल बाजार में उधारी पर जा रहा है। इसे मैनेज करना बड़ी चुनौती है। बाजार में प्रतियोगिता बढ़ रही है लेकिन हम लोगों का कारोबार ब्रांड के नाम से चलता है। उद्योग को बाजार में आ रही नई, छोटी और स्थानीय कंपनियों से खास फर्क नहीं पड़ता, क्योंकि श्री सिद्धि फ्रेगरेंस के पास अपनी रिसर्च और मार्केटिंग टीम है, जो निरंतर काम कर रही है। इस समय हमारी अहमदाबाद में 5 यूनिट काम कर रही है। गीली धूप और सांब्रानी की यूनिटें अलग हैं। पैकेजिंग की भी 3 यूनिट है।

श्री सिद्धि फ्रेगरेंस के बाजार में आ रहे नए उत्पादों से संबंधित सवाल पर उन्होंने कहा कि प्रीमियम में मसाला बेस अगरबत्तियों में जल्द ही आने की तैयारी है। इस वर्ष 15 से 20 नए उत्पाद लाने का लक्ष्य बनाया गया है। अब तक अगरबत्ती की 250 से अधिक रेंज बाजार में हैं। एयर फ्रेशनर की 12 रेंज है। कपूर की 4-5 हैं। इसके अलावा परफ्यूम उद्योग में कंपनी जल्द ही नई रेंज के साथ आने वाली है। कपूर संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उसके पाउडर का आयात किया जाता है और मशीन से शुद्ध कपूर बनाते हैं। उसमें कोई मिलावट नहीं की जाती। उन्होंने कहा कि कंपनी उपभोक्ताओं को शुद्ध कपूर देने की गारंटी देती है और कोई शिकायत होने पर उत्पाद की कीमत का 3 गुना वापिस देने का वादा करती है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बेहतर है, लेकिन आने वाले समय में सिर्फ क्वालिटी प्रोडक्ट देने वाली ऑर्गेनाइज सेक्टर की कंपनियां ही टिक सकेंगी और छोटे खिलाड़ी गायब हो जाएंगे। ●



## वडोदरा में लोकल के मुकाबले टंडे पड़े बड़े ब्रांड : भाग्येश

**व**डोदरा के जालाराम सुगंधी स्टोर के प्रमुख भाग्येश जी ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि यहां अगरबत्ती की बढ़िया मार्केट है, लेकिन ज्यादातर लोकल उत्पाद ही चलते हैं। उन्होंने बताया कि बड़े ब्रांड अब यहां पहले जैसे नहीं चलते। सभी का कारोबार ढीला है। हालांकि ब्रांडेड कंपनियां स्कीम के जरिए बाजार बढ़ाने की कोशिश कर रही हैं, लेकिन कामयाबी नहीं मिल रही है। उन्होंने कहा कि यहां उनकी लाइन में ही 8 दुकानें हैं और भारी कंपटीशन है। इसलिए यह कहना कि यहां कोई नंबर 1 का उत्पाद है सही नहीं होगा। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां धूप की तुलना में अगरबत्तियों का चलन ज्यादा है, क्योंकि स्थानीय स्तर पर अगरबत्ती के बहुत सारे उत्पादक हो गए हैं। पांच-पांच किलो अगरबत्ती लेकर भी लोग बेच रहे हैं। उन्होंने कहा कि उपभोक्ता को आज सस्ते और ज्यादा वजन वाले उत्पाद चाहिए। वडोदरा के प्रीमियम बाजार पर उन्होंने कहा कि मुख्यतः यहां 50 और 100 रुपये एमआरपी के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। बिकने को तो 2000 रुपये की एमआरपी में 250 ग्राम वाले उत्पादों की भी मांग है। उन्होंने कहा कि उनके पास कई ब्रांडों कि एजेंसे हैं जैसे बंसी, मुंबई के सत्या, मरुधर, प्रभु, बंगलुरु के फरिस्ट, तापसी और पटना का सुगंधी और यह सभी उत्पाद अच्छे चलन में हैं। उन्होंने कहा कि सांब्राजी का यहां चलन कम है। कप की ज्यादा मांग है। धूपबत्ती में उन्होंने कहा कि बंसी के उत्पाद ज्यादा चलते हैं और सस्ते में सत्या है। ड्राई स्टिक का भी मार्केट बढ़ रहा है। लोगों को यहां सस्ते उत्पाद चाहिए। ●

**Mr. Bhagyesh**

M/s. Jalaram Sughandi Store

Shop No. 4 Behind Jubileebaug, Vadodara-1

M. : 74051 78562

Suppliers of  
Wood Charcoal Dust Powder

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

# मसाला अगरबत्ती के विशेषज्ञ चेतन रामाणी

गुजरात में मसाला अगरबत्ती के निर्माता व रामाणी कॉटेज इंडस्ट्रीज के प्रमुख श्री चेतन रामाणी कई बड़े ब्रांड की अगरबत्ती कंपनियों के लिए मसाला अगरबत्ती व राँ मटेरियल की आपूर्ति करते हैं। अगरबत्ती के लिए उद्योग को कच्चे माल की आपूर्ति 1970 से उनका परिवार करता रहा है। अगरबत्ती का रा मटेरियल तैयार करने का ज्ञान उन्हें परिवार से विरासत में मिला है और कंपनी 10 वर्षों से मसाला अगरबत्ती निर्माण के लिए फेमस है।



## सु

गंध इंडिया से बातचीत में चेतन भाई ने कहा कि मसाला अगरबत्ती की क्वालिटी कच्चे माल की गुणवत्ता पर निर्भर करती है और इसकी समझ मुझे बचपन से ही विरासत में मिली थी कि जितना ही अच्छा राँ मटेरियल होगा उतनी ही बेहतरीन मसाला अगरबत्ती तैयार होगी। बीते 10 वर्षों से हमने खुद मसाला बत्ती बनानी शुरू कर दी है और दूसरी बड़ी कंपनियों को सप्लाय करने लगे। उन्होंने बताया कि परफ्यूम, कच्चा माल सब कुछ हमारा होता है। बड़ी कंपनियां अपने ब्रांड नेम से पैकिंग करती हैं। मसाला अगरबत्ती के कारोबार पर उन्होंने कहा कि 5-7 वर्ष पूर्व तक बहुत अच्छी स्थिति थी। चीन और वियतनाम से जब बड़े पैमाने पर आयात होने लगा, तो घरेलू उत्पादकों को दिक्कत हुई थी, लेकिन आयात पर रोक लगने के बाद स्थिति में सुधार हुआ है। पहले स्थिति इसलिए खराब हुई कि मसाला बत्ती के नाम पर चीन वियतनाम से माल आता था और उसे डिप करके बेचा जाता था, क्योंकि ग्राहकों को पता ही नहीं था कि मसाला बत्ती क्या होती है ?

चेतन भाई ने बताया कि दरअसल मसाला बत्ती में वृक्ष में पाया जाने वाला गम, रालम व लोबान जैसे बहुत सारे प्राकृतिक तत्व मिलाए जाते हैं। उसमें ऊपर से फ्रेगरेंस का इस्तेमाल नहीं होता। दूसरी अगरबत्तियां परफ्यूम के आधार पर तैयार होती हैं। डीएपी और परफ्यूम निर्मित कच्ची अगरबत्ती डिप की जाती है। चीन व वियतनाम से आयात पर बैन लगने से अब मसाला अगरबत्तियों का कारोबार बेहतर हुआ है। वैसे भारत को कच्चे माल की जरूरत नहीं है, क्योंकि यहां पर्याप्त रॉ मटेरियल मौजूद है। मसाला बत्ती की सुगंध हल्की और देर तक वातावरण को सुगंध से सराबोर रखती है। उन्होंने कहा कि उद्योग के लिए बांस की उपलब्धता भी एक बड़ी समस्या है, क्योंकि भारतीय बांस मशीन पर सफल नहीं हो पाया है, लेकिन इसका समाधान जल्द ही निकल आएगा।

उन्होंने बताया कि रामाणी कॉटेज इंडस्ट्रीज बल्क में उत्पादन करती है और इसका अपना अलग प्रीमियम बाजार है। उन्होंने कहा कि मसाला अगरबत्ती और रॉ बत्ती के बीच के अंतर की जानकारी बहुत लोगों



को नहीं है। आजकल 10-15 हजार रूपए में लोग अगरबत्ती कारोबार शुरू कर देते हैं, लेकिन वह इतनी कम लागत में अपने उत्पादों में क्वालिटी नहीं दे पाते और फिर बाजार से उन्हें बाहर हो जाना पड़ता है। उद्योग की मुख्य चुनौती संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कच्चे माल की कीमत बहुत ज्यादा बढ़ी है। इससे निपटने के लिए सभी को अपने मुनाफे में कमी करनी पड़ी है। इस समय बहुत कम मुनाफे पर लोग काम कर रहे हैं। फिलहाल बाजार की स्थिति और कच्चे माल की कीमतों में कमी या सुधार अभी नहीं दिखाई देता। ऐसे में अधिक उत्पादन कर कम मुनाफे से ही काम चलाया जा रहा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुलाब, बेला, चंपा और मोगरा जैसी ट्रेडिशनल सुगंधियों का बाजार स्थाई है। बीच में फ्रूटी और अन्य फ्रेगरेंस के फ्लेवर का दौर आया था, लेकिन पुराने फ्रेगरेंस फिर लौट रहे हैं। मसाला बत्ती और रॉ मटेरियल में ज्यादातर सप्लाई ट्रेडिशनल सुगंधियों की ही है। हैंड मेड अगरबत्तियों का अब उत्पादन कम हुआ है। मशीनों पर ही ज्यादा काम हो रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुजरात धूप और अगरबत्ती उद्योग का अब हब बन चुका है। 1970 के आसपास मेरे पिताजी ने अगरबत्ती के रॉ मटेरियल का कारोबार शुरू किया।

उन्होंने कहा कि एक बात हमेशा रही कि जो मुनाफा और कीमत बंगलुरु वालों को मिलता था। वह यहां के लोगों को नहीं मिलता। शायद इसीलिए अहमदाबाद सस्ते इकोनामी ब्रांड की अगरबत्तियों का केंद्र बन गया। यहां घरेलू खपत और निर्यात दोनों ही ज्यादा बढ़ा। फिलहाल बेंगलुरु से इस वक्त अहमदाबाद बेहतर मार्केट बन गई है।

धूप और अगरबत्ती उद्योग में इन दिनों मंदिरों में चढ़ाए गए पुराने फूलों, गाय के गोबर व अन्य प्राकृतिक तत्वों से ब्रांडेड कंपनियों द्वारा धूपबत्ती का उत्पादन किए जाने और बाजार में बढ़ती मांग को लेकर चेतन भाई का मानना है कि यह कुछ चुनिंदा उपभोक्ताओं को आकर्षित करने के लिए है। गाय के गोबर और पुराने फूल से डिमांड के मुताबिक बड़े पैमाने पर धूप और अगरबत्ती का उत्पादन नहीं हो सकता। इसका बाजार हमेशा सीमित रहेगा।

मसाला बत्ती में नया क्या हो रहा है इसपर उन्होंने बताया कि मसाला बत्ती में वुड पाउडर से बत्ती बन रही है। वुड पाउडर पहले चीन से आता था लेकिन अब यहां भी उपलब्ध है। वुड पाउडर से बनी अगरबत्ती अलग-अलग रंगों के कारण बस देखने में अच्छी लगती है लेकिन क्वालिटी में कोई अंतर नहीं है। उसी से व्हाइट बत्ती भी बना सकते हैं। उद्योग की चुनौतियों पर उन्होंने कहा कि अब यह ट्रेड पूरी तरह से लोकलाइज हो गया है। मशीनों के कारण प्रतियोगिता बढ़ी है। स्थानीय स्तर पर बड़े पैमाने पर उत्पादन हो रहा है खासकर रॉ बत्ती का लोकल लेवल पर खूब उत्पादन हो रहा है और इसकी खपत भी ज्यादातर गुजरात में ही हो रही है। ●

# अरोमा थेरेपी में बेहद असरकारी हैं एसेंशियल ऑयल



**ए**सेंशियल ऑयल का नाम हम सबने सुना है लेकिन यह है क्या और काम कैसे करता है इससे बहुत कम लोग ही वाकिफ होंगे। दरअसल, एसेंशियल ऑयल लाभकारी पौधों से निकाला जाने वाला अर्क है। जिन पौधों से ये बनाए जाते हैं उन पौधों की तुलना में इन एसेंशियल ऑयल में ज्यादा तेज गंध होती है। इसके साथ ही इनमें एक्टिव इंग्रेडिएंट्स भी उच्च स्तर में मौजूद होते हैं। अरोमाथेरेपी, प्राकृतिक उपचार और अल्टरनेटिव हेल्थ प्रैक्टिसेज में इन एसेंशियल ऑयल का खूब उपयोग किया जाता है। एसेंशियल ऑयल को पौधों व पेड़ों के बीज, छाल, जड़ों, पत्तियों, फूलों अन्य भागों के आसवन के जरिए निकाला जाता है। ये एसेंशियल ऑयल अपने पोषक तत्व, गंध और स्वाद के लिहाज से पौधों के संपूर्ण गुणों से परिपूर्ण होते हैं। इनका सबसे अधिक उपयोग अरोमाथेरेपी में किया जाता है, जिसमें ऑयल को कई तरीकों से सांस के माध्यम से लिया जाता है। इन तेलों को निगला नहीं जाता है बल्कि स्किन पर लगाया जाता है, जिससे ये त्वचा के अंदर अवशोषित होकर फायदा पहुंचाते हैं। इनकी स्मेल को इन्हेंल करने से लिम्बिक सिस्टम के क्षेत्र उत्तेजित होते हैं जो मस्तिष्क का एक हिस्सा होते हैं। लिम्बिक सिस्टम कई अनकॉन्ससियस शारीरिक कार्यों को नियंत्रित करने में भी भूमिका निभाता है, जैसे कि ब्रीदिंग, हार्ट रेट और ब्लड प्रेशर। एसेंशियल ऑयल्स चूंकि नेचुरल इंग्रीडियंट्स से बनते हैं इसलिए इनका साइड इफेक्ट न के बराबर ही होता है। अक्सर इन्हें ब्यूटी और स्किन केयर रूटीन के लिए इस्तेमाल किया जाता है, लेकिन क्या आप जानते हैं कि एसेंशियल ऑयल्स असल में सिर्फ स्किन केयर के लिए नहीं बल्कि बहुत सारी औषधियों में भी इस्तेमाल होता है।

## लैवेंडर एसेंशियल ऑयल

लैवेंडर के फूलों से तैयार मनमोहक सुगंध वाला यह अत्यधिक गुणकारी तेल त्वचा, बाल और शरीर के हर हिस्से के लिए बेहद फायदेमंद है। यह एक हल्के एंटीसेप्टिक, कीटाणुनाशक के रूप में कार्य करता है, और इसमें एंटीफंगल गुण होते हैं। लैवेंडर के तेल का उपयोग कॉस्मेटिक और आयुर्वेदिक चिकित्सा में



किया जाता है। इसके तेल में एक अजीब सी महक होती है जो मन और शरीर को आराम देती है और आपको ताजा महसूस कराती है। लैवेंडर के तेल को निकालने के लिए इसके फूलों का आसवन किया जाता है। लैवेंडर का तेल अरोमाथेरेपी के लिए बिल्कुल उपयुक्त होता है और इसकी सहायता से कई ब्यूटी से जुड़ी चीजें बनाई जाती हैं। त्वचा रोगों जैसे मुंहासे, ड्राई स्किन, स्किन का काला पड़ना या फिर सन बर्न जैसी समस्याओं से थोड़े ही समय में आराम दिलाने में असरदारी यह तेल स्किन के लिए काफी लाभदायक है। इसके इस्तेमाल से स्किन ग्लो भी करती है।

## ब्लड ऑरेंज एसेंशियल ऑयल

सिसिली में माउंट एटना के ज्वालामुखी क्षेत्र में पाया जाने वाला ब्लड ऑरेंज भी खाये जाने वाले संतरे की एक किस्म है। ब्लड ऑरेंज एसेंशियल ऑयल इसके छिलके से प्राप्त होता है। इसमें एक खास तरह की बेहद मधुर गंध होती है जो शरीर की प्रतिरक्षा प्रणाली को बढ़ाता है। उच्च विटामिन सी सामग्री त्वचा को ब्राइट और स्वस्थ बनाती है। यह कोलेजन के उत्पादन में भी मदद करता है जिसके परिणामस्वरूप त्वचा स्वस्थ और झुर्रियां रहित होती है। एंटी-माइक्रोबियल और एंटी-ऑक्सीडेंट्स जैसे गुण इसमें पाए



जाते हैं, इसलिए इसका इस्तेमाल फार्मास्यूटिकल इंडस्ट्री में खूब किया जाता है साथ ही पाचन और सिरदर्द में भी इसका भरपूर उपयोग होता है।

## टस्कनी लेमन एसेंशियल ऑयल



टस्कनी लेमन एसेंशियल ऑयल सौंदर्य व स्वास्थ्य के लिहाज से बेहद गुणकारी व असरदार है। किटाणुनाशक होने के कारण इसे हवा को शुद्ध करने के लिए एयर डिफ्यूजर में डालकर इस्तेमाल किया जा सकता है। एक स्टडी के मुताबिक लेमन सेंट हमारे मूड को नियंत्रित करने में मदद करता है। अगर वर्क स्ट्रेस रहता है तो लेमन एसेंशियल ऑयल का इस्तेमाल बेहद लाभदायक साबित हो सकता है। यह कीटाणुनाशक, शुद्ध करने और शुद्ध करने के लिए बहुतायत में जाना जाता है। टस्कनी लेमन एसेंशियल ऑयल इसके खट्टे छिलके से निकाला जाता है। इसमें त्वचा में चमक लाने वाले गुण होते हैं जो हाइपरपिग्मेंटेशन से लड़ते हैं और त्वचा को निखारने में भी मदद करते हैं। यह ऑक्सीडेटिव क्षति को भी कम करता है और स्किन की चमक को बनाए रखता है।

## पिपरमिंट एसेंशियल ऑयल



पिपरमिंट ऑयल को पिपरमिंट की पत्तियों से निकाला जाता है। इसे त्वचा पर लगाने से शीतलता व मनभावन सुगंध का एहसास होता है। यह एक प्रभावी एंटी-फंगल एजेंट है और इसमें कसैले गुण भी होते हैं। इसे आमतौर पर अरोमाथेरेपी में एक लोकप्रिय दर्द निवारक ऑयल के रूप में इस्तेमाल किया जाता है। इसमें मौजूद एनाल्जेसिक गुण धीरे-धीरे मांसपेशियों में

दर्द, जोड़ों के दर्द, पीठ दर्द और सिरदर्द में आराम करते हैं। इसके तेज, स्फूर्तिदायक और उत्तेजक गंध एकाग्रता को बढ़ावा देने और मानसिक थकान, उदासीनता और अवसाद को दूर करने में मदद करते हैं। पिपरमिंट ऑयल का दर्दनिवारक गुण कई तरह के बीमारियों से राहत दिलाने में भी मदद करता है, जैसे- दांतों का दर्द, पेट का दर्द, सर का दर्द, पेट की गड़बड़ी आदि।

## टी ट्री एसेंशियल ऑयल



टी ट्री एसेंशियल ऑयल प्राकृतिक तौर पर एंटी सेप्टिक, एंटी वायरल, एंटी माइक्रोबायल, एंटी इन्फ्लेमेटरी, बैल्सेमिक और एंटी फंगल है। हालांकि यह ना तो उस चाय के साथ जुड़ा है जो अक्सर हम पीते हैं और ना ही ये टी ऑयल से संबंधित है जो चाय के बीज से निकाला जाता है। टी ट्री ऑस्ट्रेलिया के साउथ ईस्ट क्वींसलैंड और न्यू साउथ वेल्स में पाया जाता है। टी ट्री एसेंशियल आयल प्रतिरक्षा प्रणाली को बढ़ाता है और त्वचा के लिए एक सुरक्षात्मक एजेंट है। इसमें एंटी माइक्रोबियल, एंटीसेप्टिक, एंटीवायरल, एंटीफंगल, कीटनाशक और एंटी बैक्टीरियल गुण हैं जिससे कि यह हमारे घर तथा शरीर दोनों में प्रयोग करने के लिए बिलकुल सुरक्षित है। यह फंगल इन्फेक्शंस तथा जुओं पर भी काफी अच्छा काम करता है। टी ट्री सिर्फ सात मीटर ऊंचा और झाड़ी की तरह दिखता है। इसके पेड़ की छाल सफेद और कागज की तरह बहुत पतली होती है। इसके पत्ते कोमल और चिकने होते हैं। इन पत्तों से ही यह ऑयल निकाला जाता इसमें टेरपिनेन 4 ओएल होता है, जो सफेद रक्त कोशिकाओं में वृद्धि करता है। टी ट्री ऑयल बैक्टीरिया, वायरस और अन्य हानिकारक प्रभावों से लड़ने में बेहद मददगार है।

## पचौली एसेंशियल ऑयल



मांसपेशियों के संकुचन को उत्तेजित करने के साथ पचौली एसेंशियल ऑयल नई त्वचा कोशिकाओं को पुनर्जीवित कर त्वचा को युवा, स्वस्थ और जीवंत बनाये रखता है। यह सभी प्रकार की त्वचा मसलन सूखी, फटी त्वचा और तैलीय या मुंहासे वाली त्वचा के लिए समान रूप से गुणकारी है। इसके लिए पचौली एसेंशियल ऑयल की पांच बूंदों को अपने फेस वाश या लोशन में मिलाकर चेहरे पर मालिश कर सकते हैं। फास्ट हीलिंग गुणों के कारण पचौली एसेंशियल ऑयल उन दाग धब्बों को दूर करता है जो मुंहासे, घाव, खसरा, पॉक्स या फोड़े की वजह से चेहरे या शरीर पर बन जाते हैं। यही नहीं यह एसेंशियल ऑयल बग के काटने को भी ठीक कर सकता है। त्वचा पर किसी भी अनचाहे दाग धब्बे से छुटकारा पाने के लिए पचौली एसेंशियल ऑयल की 2-3 बूंदों को अपने हाथों में रगड़ें और फिर इसे दाग वाले स्थान पर लगाएं। कुछ ही दिनों के इस्तेमाल से दाग धब्बे गायब होने लगते हैं। यह एसेंशियल ऑयल अनिद्रा रोग में भी बेहद कारगर है। ●

# 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](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar.in](https://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**

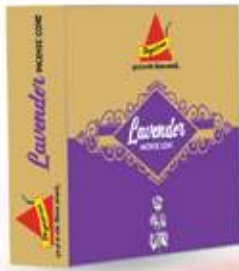


**GULAB**

**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](mailto:feedback@dpb.co.in)  
Web Site : [www.dpb.co.in](http://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**