

₹100/-

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL : 12, ISSUE : 01 JANUARY 2023

सम्पूर्ण अगस्त्यती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



◆ Mere ◆

Prabhu

Ram

Premium Incense
Ram Sutr



Essential Oils



Charcoal Free



Lung friendly

Natural Charcoal free Agorbatti

10 exclusive hand drawn paintings depicting 10 significant episodes of Lord Ram's life enclosed with organic Incense Sticks.



SACHEE®
Fragrances

A RAKESH ARORA COMPANY

Ushering in a New Year

Fragrances linked to our emotions and
become an indispensable part of inter
a welcoming ambience.

May the new year bring in many such j
encapsulated through the fragrances
Sachee.

SACHEE®
Fragrances

A RAKESH ARORA COMPANY

D-11 & D-12
Mail: sales

l memories have
ior spaces, creating

oyous memories,
we create at

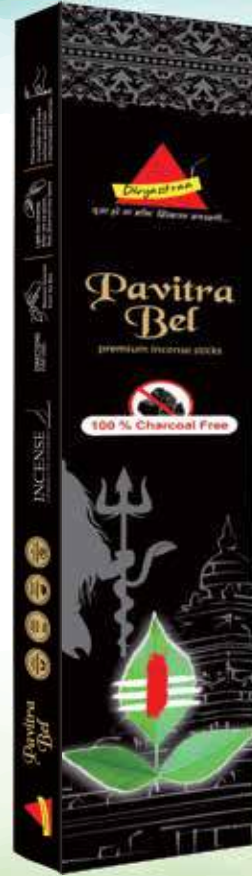
2, Sector 2, Noida - 201301 Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643
s@sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com

Enjoy The Moments With,
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति
दिव्यास्त्र अगरबत्ती...

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



Mfg. By :

DPB PRODUCTS

13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara

E-mail : feedback@dpb.co.in

Web Site : www.dpb.co.in

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

DPB PRODUCTS

I-5, Ispat Nagar Panki

Kanpur- 208020

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



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

Think
PACKAGING
Think Us

Greater Quality, Lesser Cost



ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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

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



SINCE - 1999



India's
NO. 1

Cup & Dhoop
Manufacturer



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

Our Range of Products

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

Luxury
PRODUCTS



DELTA'S TRADE LINK

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



Editorial

M. A. Farooqui



FAFAI Convention & Expo - Sugandh India a media partner

Fragrance and Flavors Association of India (FAFAI) will host the 'Silver Jubilee Convention & Expo' in Kolkata between; February 23rd & 25th, 2023. Stakeholders of the fragrance industry manufacturers, distributors, suppliers and industry experts will join this grand event. Foreign delegates from; Europe, The Middle East, Africa and SEA countries will also attend to celebrate the silver jubilee. Sugandh India will represent as the Media Partner.

Themed 'Asia: The Global Growth Engine' more than two thousand delegates will attend this phenomenal event at Vishwa Bangla Mela premises, Kolkata.

FAFAI President Rishabh C. Kothari expressing his joy said "I'm happy being the host for such a momentous event. The pandemic spared none! The incense industry is no exception." He said "This expo will dearly help rejuvenate our strengths and fight dependency. Celebrating 25 years of FAFAI will also boost relations and a strong network across the Globe. 'Asia: Global Growth Engine' will chart a new path for a bright future for our industry."

With more than eight hundred members: The fragrances and Flavors Association of India (FAFAI) is a conglomerate of pioneers in the field of; fragrances, flavours, aromatic chemicals and natural & essential oils. A group of connoisseurs formed a fraternity in 1949 to promote the flavours and fragrances of India. As a result of this humble beginning, the Fragrances and Flavours Association of India (FAFAI) was formed by traders and dealers in the perfume and flavour industry. This association is a mentor for the fragrance industry providing solutions from time to time. The association represents the fragrance industry in various attendance with the government.

Hundreds of stalls at the expo will add to the interactions of this international event. Last month, Shashi Panja, The Minister of Women and Child Development and Social Welfare of West Bengal released the logo of the FAFAI Expo. The state government is also assisting in organizing the conference and the expo. Diplomatic officials from the Consulate General of China and Australia were present during the release. ●

फफाई सम्मेलन-एक्सपो में सुगंध इंडिया मीडिया पार्टनर

फ्रे

ग्रेस एंड फ्लेवर्स एसोसिएशन आफ इंडिया (एफएफएआई) का रजत जयंती सम्मेलन और एक्सपो 23 से 25 फरवरी 2023 को कोलकाता में आयोजित होगा।

इस त्रिदिवसीय सम्मेलन और मेले के आयोजन में 'सुगंध इंडिया' को मीडिया पार्टनर के तौर पर चुना गया है। देश और दुनिया भर के सुगंध उद्योग से जुड़े निर्माता, वितरक और विशेषज्ञ आयोजन में शामिल होंगे। सम्मेलन का विषय 'एशिया-वैश्विक विकास इंजन' रखा गया है, जिसमें देश-विदेश के 2000 से अधिक प्रतिनिधि शामिल होंगे। एक्सपो का आयोजन एक लाख वर्ग फुट के विश्व बांग्ला मेला प्रांगण में होगा। वैश्विक महामारी कोरोना के चलते बीते वर्षों में छाई निराशा के बाद अब छूट चुके हैं और सुगंध उद्योग नई बहार के साथ आयोजन में शामिल होने जा रहा है। फफाई अध्यक्ष ऋषभ सी कोठारी ने कहा कि महामारी से जीवन में आए ठहराव को समाप्त कर यह आयोजन हमें सामान्य होने, मिलने और नेटवर्क बनाने में अहम भूमिका निभाएगा। सुगंध उद्योग को पुनः विकास पथ पर ले जाने के लिए और एशिया की अर्थव्यवस्था में सुधार के लिए ही सम्मेलन का विषय 'एशिया-वैश्विक विकास इंजन' रखा गया है।

फ्रेग्रेस एंड फ्लेवर्स एसोसिएशन आफ इंडिया के 800 से अधिक सदस्य हैं, जो फ्रेग्रेस, फ्लेवर्स, अरोमा केमिकल्स, नेचुरल ऑइल्स व सभी तरह के सुगंध उद्योग के पायनियर हैं। 1949 में देश के चुनिंदा फ्रेग्रेस एंड फ्लेवर्स उद्योग के उद्यमियों ने एक एसोसिएशन बनाया था, जो अपने लंबे सफर के बाद आज फफाई के रूप में है। फफाई मुख्यतः सुगंध उद्योग का मार्गदर्शक और निदेशक संगठन है, जो समय-समय पर उद्योग से संबंधित समस्याओं, सवालों पर चर्चा और सरकार से बातचीत के जरिए समाधान देता रहा है। एक्सपो में सैकड़ों स्टाल लगे होंगे जिसमें 'सुगंध इंडिया' का भी अपना एक स्टाल होगा। पिछले माह पश्चिम बंगाल के मंत्री शशि पांजा ने फफाई एक्सपो का लोगो जारी किया। सम्मेलन और मेले के आयोजन में पश्चिम बंगाल सरकार भी सहयोग दे रही है। पांजा ने कहा कि हम सुगंध और स्वाद के बिना नहीं रह सकते यह हमारे समाज और इतिहास से जुड़ा है। कार्यक्रम में चीन और ऑस्ट्रेलिया के महावाणिज्य दूतावास के पदाधिकारी भी उपस्थित थे। ●

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



34



38

- 10 DELTA AIMING TO BE WORLD'S NO.1 SAMBRANI BRAND
- 16 BRAND NEWS : SL BRINGS NEW PRODUCTS WITH NEW YEAR
- 26 MARKET REPORT : MUMBAI A MAJOR MARKET FOR PREMIUM PRODUCTS
- 30 LOGO UNVEILED FOR FAFAI'S EXPO
- 32 INCENSE STICK INDUSTRY MOVING TOWARDS SELF-RELIANCE: HARDIK BRAHMBHATT
- 34 BUYERS TODAY AREN'T SHY ABOUT PAYING MORE : RAJESH SONKAR
- 38 INDO GSP DEP IS THE SOUL OF INCENSE STICKS : ASHISH BHUVA
- 40 MORE STORES IN MORE CITIES: CYCLE
- 42 कई प्रमुख ब्रांडों की लांचिंग का केंद्र रहा है आचार्य प्रोडक्ट्स
- 44 रॉकेट को मिल रहे अच्छे नतीजे: मो.अरशद



40



44



42

DELTA

AIMING TO BE
WORLD'S NO. 1
SAMBRANI BRAND

With a set aim, self-confidence and dedication, anyone can achieve the greatest. This rings true for Senthil Kumar, the head of Deltas Trade Link Company, the country's No. 1 producer of Sambrani products, started from Dindigul in Tamil Nadu. The journey from a tractor mechanic to becoming head of a leading company in the agarbatti industry has been full of challenges and hardships. Today many of Delta's products are popular across the country and the company aims to become the number one player in the world's sambrani market. In a conversation with Sugandh India, Senthil Kumar, Chairman, Deltas Trade Link, while narrating his success story, said that consumers are giving more preference to natural products. Hence the company has always been formulating its policies according to the demands of the market. This is also the basic mantra of our success that we have always given what the customer needs.





Delta Sambrani products have become the country's leading brands. How was the journey so far?

I was primarily a tractor mechanic and always had an affinity for machines with a passion to do something new. The story of coming into this industry is also very interesting. On a fine Sunday of 1999, when food was being cooked at home, we needed coconut husk for fuel and all the shops near the house were closed. Then I saw a coconut on a tree near the house and brought it home. To use the coconut, I separated its husk. My son Suriya who is now the JMD of Deltas was just a child back then and was playing there. Suriya playfully dropped the box of Sambrani kept in the house near the coconut bark. This gave me an idea to mix that sambrani powder with coconut husk and put it in the burning wood and that spread a very lovely aroma. It was only after this that I got the idea of making Sambrani and further starting this business. I started the business with Rs 50,000 and production was carried out in a factory of 1000 square feet. At that time the workforce was limited to only 3 people. I had a hard time entering the market and convincing customers but I did not stop. After a decade of hard work people started to understand the specialty of my product. Also, since I was passionate about machines and wanted to do something new, I would always think of ways of automating the production process as everyone in the industry was doing it manually with hand operated machines. Automation would save a lot of time in the production process and also reduce costs. In this way, we started using automatic machines in this field. Today, Delta's state-of-the-art production area is spread over 2,61,000 square feet. With

425 kW power supply and 5S program, it has a production capacity of 8-10 tonnes per day and the target is to reach the production capacity of 20-25 tonnes per day in the near future. Delta uses robotic technology to perform mass production with high quality. It provides employment to 450 people and also provides a unique employment opportunity to the women of nearby villages.

Which are Delta's main products and which states are the focus markets?

I have been in this business for 23 years and now Delta's Sambrani products are sold all over India. It has become the number one product in the country. Today, Delta has 7 production units, all using state-of-the-art fully automatic machines, with a production capacity of 25 metric tonnes each. Delta Sambrani's products Aradhana, Panchavarnam, Sampradayam Herbal, Kamali, Sampradayam Sandal Cup are supplied to markets all over the country. Sambrani products are very popular in South India, especially in Madurai and Dindigul, but over the years their popularity has traveled to rest of the states. Customers constantly want something new which is why now Sambrani products are being bought along with Agarbatti products. Moreover, Sambrani products are also completely natural and that is what customers nowadays prefer. That concludes for the reason for the increasing trend of Sambrani. Another thing is that the use of Sambrani is going parallel with the incense sticks. Delhi, Gujarat, Andhra Pradesh, Telangana, Karnataka and Tamil Nadu are our main markets and recently there is a surge in demand from Kolkata, West Bengal.



Consumers have different preferences from state to state, and people's demands for fragrances vary. How do you manage this?

A special department has been formed for Research and Development in the company where new experiments are done apart from the needs of the market. All the production related facilities have been built within the 7 production units. After almost two and a half decades of marketing experience, our main objective remains that all our brands should always be present in the markets across all the states throughout the country. Market trends, customer needs are constantly monitored. We have set up a proper production system. A massive distribution network has been created to ensure uninterrupted supply of all products. Market is full of players and the competition is high, but it doesn't matter to us, because we always go according to the needs of the consumers and we provide them with that.

Tell us about the challenges you face and how do you deal with them?

Nowadays there is no control over the prices of packaging and raw material in the market. Prices are increasing arbitrarily. The biggest challenge is that the natural availability of raw materials will become more difficult in the coming years, as the demand for natural products increases rapidly. Apart from this, import duty and container prices have increased a lot. Not only this, the cost of the entire transportation system has increased considerably. In such a situation, everything is becoming expensive but the price of Sambrani is the same as it was 20 years ago. Earlier a cup of tea was Re 1 but today it is 10 rupees, whereas 20 years ago the price of sambrani was 10 rupees and it still is 10 rupees. Covid did not make much difference initially. Everything was good till 2022, but the effect of Covid lockdown is now visible on the market. The purchasing power of the people has come down, the customer who earlier used to burn 10-12 incense sticks for worship today has reduced it down to 2 incense sticks. Festival season was not that good this year. There were lack of bulk orders.

Has Delta also ventured into Agarbatti segment? What does delta have to offer in agarbatti segment?

We have come up with more than 20 agarbatti products within a span of last 6 months. Usual scenario is that agarbatti manufacturers venture into Sambrani products, but it is opposite with us as we are Sambrani manufacturers who have entered the Agarbatti segment. Keeping in mind all types of customers, we have launched Agarbatti products in Economical, Premium Flora and Ultra Luxury range. The company has launched all these products simultaneously in the major markets of the country. The premium

flora and ultra luxury segment products are available only at premium and exclusive outlets.

Kindly elaborate the segments and price range of the agarbatti products launched.

The premium Flora range consists of 6 hand crafted Flora Agarbatti products. All these products have been prepared after a lot of research by Mr. SK Suriya, the young generation of the company. These products are under the names of Bullock Cart, Pinion, Jimikki, Rose, Kasturi and Saffron. All the products have premium quality fragrance and attractive packaging. These products are customized as per the requirement of premium customers. It is available in MRP of 200 to 250 rupees in 50 grams packing. The company has launched 5 hand made products in the ultra luxury range. These products are under the names of Blue Leaf, Orange Leaf, Yellow Leaf, Black Leaf and Prapancham. These products are specially made for the customers who prefer high quality over the price. Prapancham has the highest price tag. While other products in this range are priced between Rs.500 to Rs.600 per box for a 100 gm pack, Prapancham's box costs Rs.1000. In the affordable range, the company has launched 7 products namely Colors, Bakhoor, Honey, Sandal Teenage, Hind Kasturi, Camphor and Yoga Tree. All these products are available in a pack of 85 to 90 grams with an MRP of Rs.75.

Tell us about Delta's Exports? Which products are exported?

The company is exporting premium flora and ultra luxury segment products to many countries. The range has an enticing fragrance and attractive packaging. Customers find it difficult to find other products in this range in the market. These high quality incense sticks are handcrafted and made using natural fragrances and raw materials. Apart from Sambrani, Delta is also gaining pace in the export of Agarbatti. Our goal is to make Delta Sambrani the number one company in the world. In the next year, we have set a target of exporting to 20-25 countries. Sambrani products are mainly used for worship in India but in other countries, they are used in different ways. People use them as room freshener in their houses or their workplace. People abroad also believe that the use of sambrani increases prosperity, and wealth.

How do you see the success of the company and what is your message for the newcomers?

Being successful is not a difficult task. You just have to focus on your goal. Hard work, confidence and dedication towards your work is the most important thing. In business, customers always want a high quality product and if there is a flaw in your product, it should be resolved immediately. Today, Delta is the country's number one Sambrani company and it is only due to this basic mantra. ●





Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

Our Fragrance Applications

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

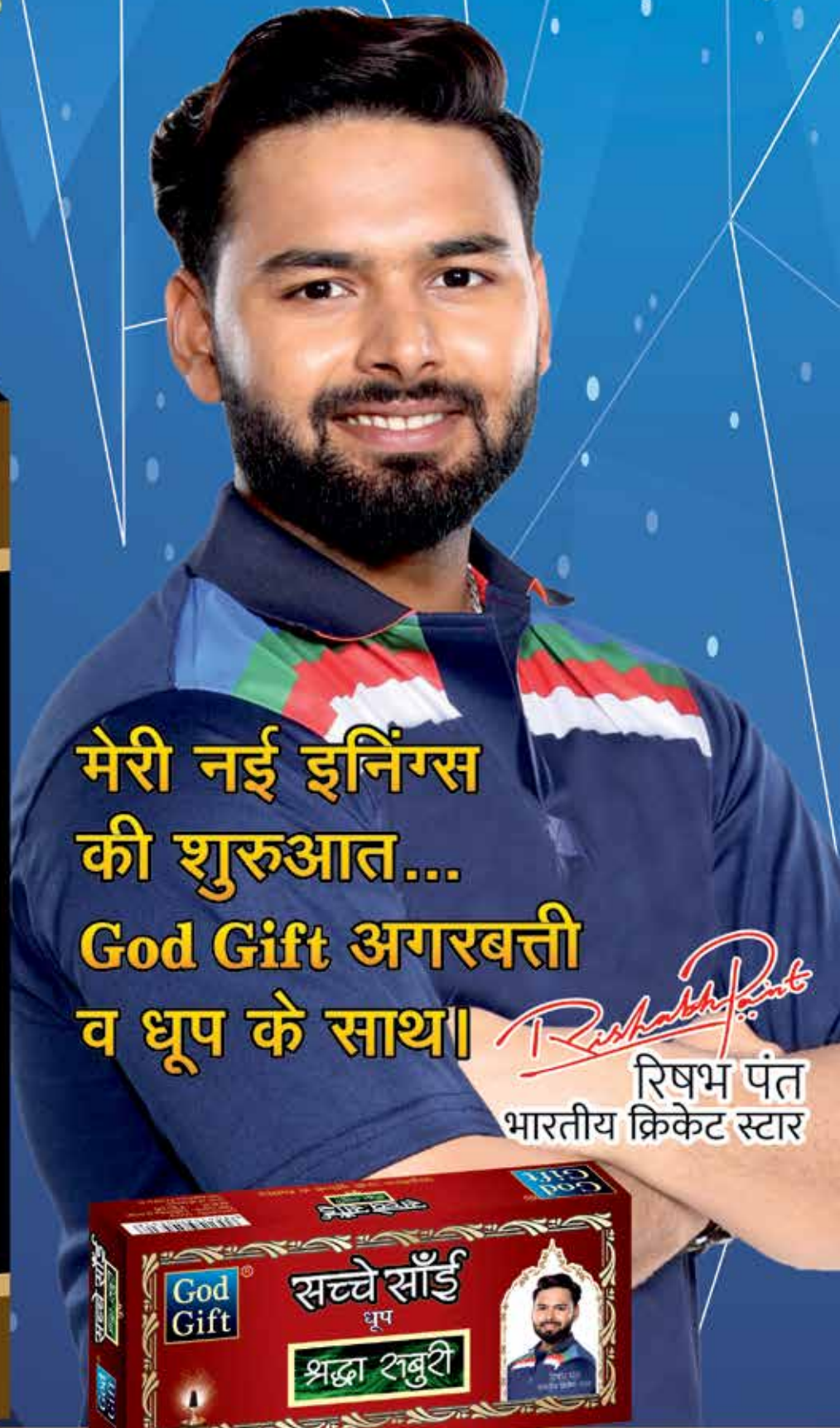
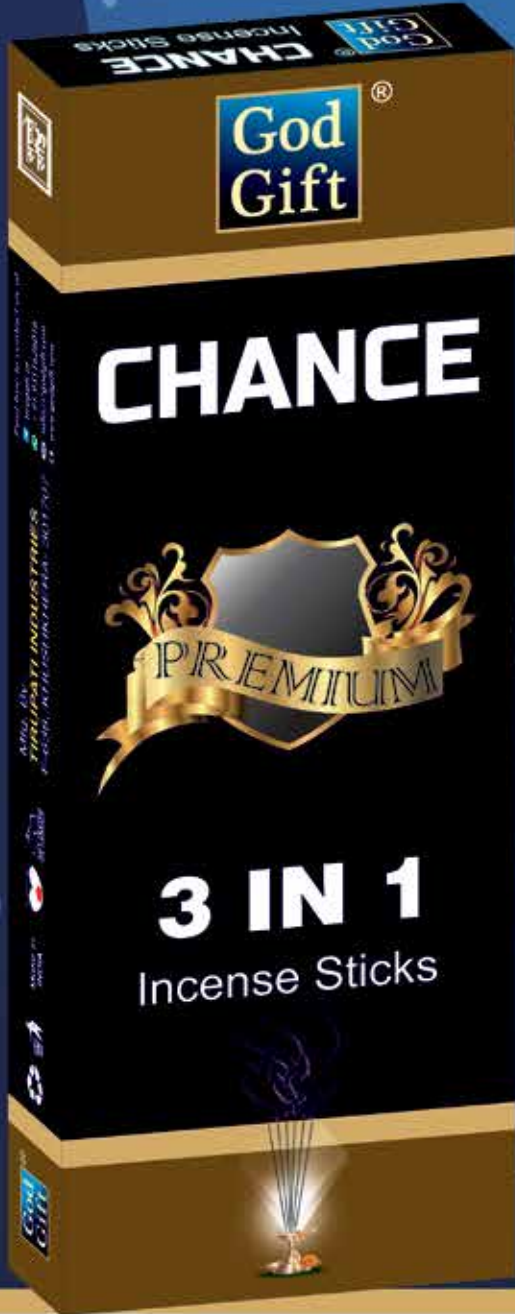
J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

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

www.jbff.co.in

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार



TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



SL brings new products with new year

- Keshar agarbatti launched from Kolkata
- Premium dhoop stick for UP

Mumbai-based S.L. Agarbatti Co. recently launched the Keshar brand of agarbatti from Kolkata. The company reported— the demand for saffron fragrance is high in the City of Joy. Priced at 65₹ for 100g in pristine white packing— this product is made with real saffron as per the company.. Kolkata reported good responses from random customers during sampling. Large-orders were placed immediately during the exercise: as informed by the company officials. The company will now launch the same brand in Maharashtra and other states. The company is also giving a pen worth 15₹ as a gift inside every box.

S.L. Agarbatti Co. also launched a dry dhoop stick in their premium range. Priced at 110₹ for 100g in a jar container, the company launched this product keeping the rising demand for dry dhoop sticks. This stick comes in five exotic fragrances; rich gold, lavender, sandalwood, saffron and Kasturi musk in minimum dilution of high-quality perfume. The company plans to launch; traditional dhoop, cones and long length dhoop sticks. The company informed us— A particular product is finalised for the market only when nine out of ten customers accept their product during the sampling drive. ●

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

Festival Launches continue to be hot selling post festival season

The demand for agarbatti products increases significantly during festivals and during this time of the year, the companies focus towards increasing their sales. This is also the time companies a wide variety of new products. Some of these new launches prove to be hits and continue to give good sales post festive season. ●



Nandit's dhoop and agarbatti products attracting repeat orders

Mumbai based Nandita fragrance is amongst the premium agarbatti and dhoop makers. The company recently launched 'Nandita Acharya Lavender Dhoop Stick' and is getting repeat orders. Their sampling exercise was a great success. It is reported that customers have bought their dhoop stick more than once. The premium lavender dhoop stick is priced at 125₹ for 50g in box packing. Coming on to the agarbatti products, 'Nandita Solitaire Rose'; a premium brand agarbatti from the Matunga-



based company is attracting sales in Mumbai and other metros. The super-premium rose agarbatti is priced at 300₹ for 50g. The other 3 fragrances in this segment, Sandal Oudh, Sultan and Zaffran are also doing very well. ●

Balaji's premium products continue to trend



Balaji Agarbatti Co. are one of the hot selling products throughout the markets across the country. During the last festival season, the company launched 5-6 fresh products. Out of these Oudh and Khas-based incense products have become extremely popular and continue to be in demand post festive season.. Balaji Oud and Balaji Khas are premium handmade masala-agarbatti priced at a premium of 375₹ for 25 masala sticks. As per market experts these products are getting repeat customers after post sampling exercise. Customers often bring bag the cartons and demand more. Besides these; Balaji Rose, Balaji Chandan and Balaji Jasmine are selling well. The company is based in Bangalore and in business since 1957. ●

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



Shah Fragrance & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

BAZARIYA, SHEKHANA, KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

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



Growing demand for Nikhil in premium segment

Karnataka, the traditional homeground of the dhoop and agarbatti industry running for centuries: today is known more for premium and luxury incense brands. Nikhil's Products is no exception. Hand-made masala-batti: the Bangalore-based incense manufacturing company launched twelve products during the festive season. Among them, Nikhil's Heena agarbatti (MRP 225₹, 50g) and Nikhil's Panadi dhoop sticks (MRP 150₹, 50g) are; the most in-demand. Additionally, designed in a cylindrical shape, Nikhil's



Sandalwood (MRP 275₹, 50g) is enjoying a fair share of customers in the premium segment. Nikhil's Aaradhya agarbatti (MRP 100₹, 50g) is also very popular. Apart from dhoop sticks and agarbattis, the company has a growing demand for its premium cup-based products; Nikhil's platinum natural loban cup is the favourite priced at 110₹ for a box of 12 cups. ●

Alaukik's Muskmelon has its own market.

As the name suggests; Alaukik (divine) holds true to its meaning. The brand is known for its attractive trendy packaging and signature fragrances. The Rajkot-based premium agarbatti company launched 'Alaukik Premium Muskmelon Incense Sticks' about a year ago in 90g box. Sales picked up gradually and with the launch of bigger 250g packaging, the products is now making waves across markets and buyers and still is



in great demand.. Customers like this product for its rich mellowed-down scent. The premium Muskmelon agarbatti comes in an attractive 90g box-packing with a price tag of 80₹. Alaukik Incense Private Limited, the Rajkot-based incense company is known for its enriched fruity and flowery fragrances: Muskmelon being the most sellable. The company has over 50 products in different fragrances. In past pineapple fragrance was hot selling and now the musk melon is ahead. ●

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



Buyers are not price-sensitive with products of Flourish Fragrance

Ahmedabad incense industry is known to churn dhoop and agarbatti for the masses. Not all fit in this bracket. One such company is Flourish Fragrance. They mostly cater for the premium segment with handmade masala agarbatti products. ‘Flourish Fragrance Bilvapatra Pre-

mium Incense Sticks’ is a product that’s greatly in demand. Available in attractive box-packing of 45g; this camphor-based handiwork feels like being in a temple. Priced with an MRP of 110₹ this great product generates repeat customers. Palash, Shree Mahalakshmi, Kesar Chandan and Khus etc. are also trending in customer choices. Amber, a super-premium handcrafted incense product costs 225₹ for a box of 50g.

Not just agarbattis. Flourish is also into handcrafted dhoop-cups. Indian Wood Dhoop Cup and Prabhu Milan are premium natural handmade products that are available in attractive box-pack. Each box contains 12 cups with an MRP of 140₹. Despite the high price, it’s a hot selling product. ●



Vijay brand agarbattis are value for money

The Vijay brand of Ahmedabad-based ‘Vijay Agarbatti Works’ is a popular name in the incense industry. The firm specialises in delivering quality products with trendy fragrances at a lesser price. Vijay Kesar Chandan (MRP 160₹, 225g) and Vijay Achyutam (MRP 85₹, 50g) brands of perfume-based masala agarbattis sell the most. Both are available in attractive box packing and are value for money for customers. Ahmedabad has already etched a name in making the most in-demand incense products for domestic as-well-as international markets. ●

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

www.sanjaychemicalsworks.com



AWAKENING SENSES...with AROMATIC FRAGRANCES!

MANUFACTURING FRAGRANCE FOR...

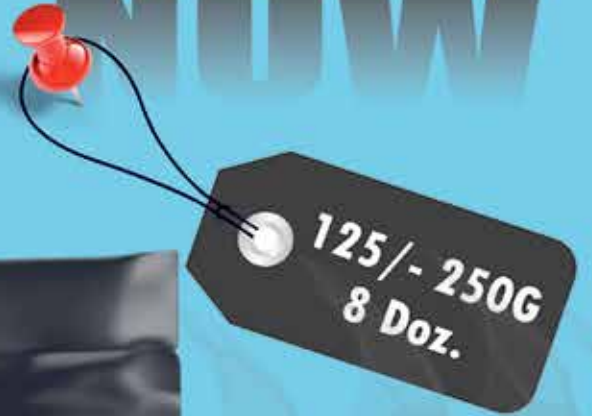
- Agarbatti • Flora&Dhoop • Candle
- Handkerchief • Aerosols • Attar
- Toilet soap • Hand Wash • Detergent Cake
- Hair care • Shampoo Cosmetics
- Face Wash • Phenyl-Floor Cleaner
- Water soluble • Aroma Diffuser
- Reed Diffuser • Air/Room Freshener

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

BIRJU SHAH : +91 98240 44914

AVAILABLE NOW

5^{IN}1 MIX INCENSE STICKS



5 different color batti in one zipper pack!

**WHITE
SUMMER**

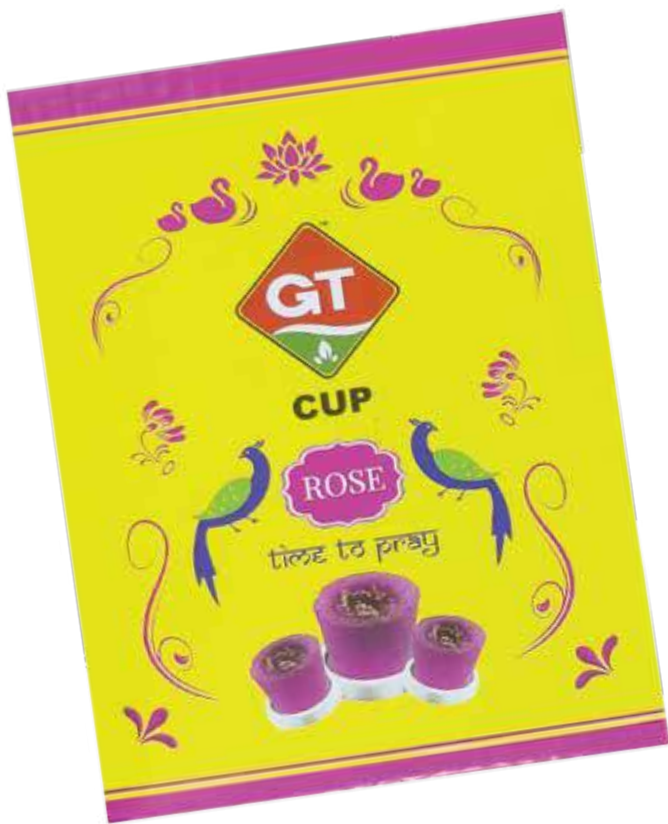
**GREEN
MONSOON**

**BROWN
AUTUMN**

**BLACK
WINTER**

**PINK
SPRING**





GT's Rose Cup is the best buy

South India, specially Tamil Nadu is widely known as a hub for Sambrani production with numerous top brands being supplied globally from here. Although it is more southern: The trend is changing. You may find Sambrani Cups in Mumbai, Nagpur, Jaipur, Delhi, Kolkata and other cities. GT Products, a Chennai-based incense manufacturing company is a leader in Sambrani Cups. They export this to many countries in the Middle East, Africa and parts of Europe. GT cups come in different fragrances and colours. GT's Rose Cup among these sells the most. Available in an attractive box packing of 30 cups; the Rose Cup is priced at 200₹ a box with a holder free. GT Flower Pot Cup, another widely demanded cup product by the company is curated with natural herbs and is an evergreen product— always in demand. ●



New Range of Dhoops for the New Year by Namoh Indiya

Noida based Incense brand, Namoh Indiya has kicked off the New year 2023 with the launch of a new range of exhilarating and exotic Dhoop products. The products come in easy to carry and easy to store Zipper packs for lasting freshness. The fresh new range comes in 12 attractive fragrances of Ayodhyanath, Gugal, Pavitra Gulab, Shudh Kapur, Loban, Mango Bite, Melon Jasmine, Kali Mogra, Rooh Kewra, Banaras Sandal, Bel Patra and Namoh Indiya. The new range of dhoop products are available across the markets UP, Haryana, Gujarat and Uttarakhand from January 2023 ●

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



प्रेरणादायक दिव्या खुशबू

निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्राया खुशिया का त्योहार

मनाए निशान के संग



125g.
STANDY ZIPPER PACK

PREMIUM
WHITE INCENSE STICKS



Mfrs & Mkted By:
Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.
Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

अगरबत्ती | परफ्युम | धूप | रो-मटीरीयल

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418 / +91 84019 33418
www.nishanproducts.com www.nishanproducts.in

MUMBAI A MAJOR MARKET FOR PREMIUM PRODUCTS

- Roll packaging in highest demand
- Marashtrians spend wholeheartedly on incense sticks



The dull greyish skyline transfixed with high-rise buildings on one side and the Arabian Sea curved on the other— is what Mumbai appears when you approach it from the air. The landscape, clearly tattooed with slums, provides an-astonishing impression of immense wealth built on drudgery.

The city that never sleeps!

This Megapolis holds more than 2 million lives; jostling at more than 25,000 people per square kilometre. Mumbai is the densest and richest city in the country with a GDP of more than 310 Billion\$. Talking about the incense industry; Mumbai ranks amongst the cities with the largest-consumer base. Reasons for buying agarbattis are aplenty; Lighting agarbattis for worshipping to, fragancing a shop or an office or even a factory, even burning the dead. Maharashtrian community consider incense sticks next to God and spend wholeheartedly on incense sticks during festivals season. This larger-than-life city; witnesses festivals and celebrations throughout the year— ‘Ganesh Chaturthi’ being the landmark among all festivities. The cheapest agarbattis costs 5₹ a packet. The very-expensive ones are 50,000₹ for a single agarbatti stick. Agarbatti is sold in kilos as well.

Mumbai: The city that never sleeps— attracts job-seekers, opportunists, traders and those in business more than tourists. Mumbai has always been an assortment of traditional, conservative and ultra-modern lifestyles. This generates tons of opportunities for traders in the agarbatti business to sell agarbatti of all kinds, sizes and fragrances. According to a survey by Sugandh India: The sale of traditional wet dhoop is limited. Agarbattis sell more than 70% against dhoop. Dry cones, dhoop sticks, sambrani cups and backflow cones are preferred-more than the traditional dhoop. The survey found-out that the cheapest and the most expensive agarbatti brands are all handpicked. Mutha-packed agarbattis are in great demand. This type of packing is exclusive to Mumbai and nearby districts like Kalyan and Thane. Incense products sold in pouch and zipper find customers. Another important point about this market is that be it worth Rs.10 or 100 or 500, the customer wants value for money. Mumbai is home

to TATAs, the Ambanis, the Adanis, the Bachchans, the Kapoors and the Khans. Imagine which brand of agarbattis perfume their homes... Mumbaikars want

quality and many of them don't necessarily consider the price tag. They are also well versed with fragrance. Apart from traditional fragrances like; Gulab, Chandan, Mogra, Champa, fragrances like Oudh are also gaining customers. Fine fragrance and fruity fragrance incense also have a minor share. Sugandh India found out that customers here don't-deter from buying brands even if they are out of their budget. Once customers get addicted to a particular type of expensive fragrance, they become loyal to that brand. Sugandh India found out that in Mumbai the average market price of incense sticks ranges from 15₹ to 75₹ with Cycle, Zed Black, ITC Mangaldeep topping the sales along with Mumbai based brands Satya and Hem. Local brands such as Nandita, Raj products, etc have a good market share too. Apart from Mumbai based brands, brands from Nagpur such as Safari Big and Rocket have a good consumption. Brands from other states with good sale figures include Alaukik, Flourish Fragrances, Vijay, etc from Gujarat and Balaji, Nikhil, Forest, Orkay, Moksh, Parimal Mandir, Sandesh, etc from Karnataka. Premium handmade masala batti brands are in good demand alongside economical brands in Mumbai. When it comes to dhoop, the market is dominated by agarbatti brands and within 10-20 percent market share are products like dhoop, dry stick, sambrani, etc. Most of the top selling dhoop brands in Mumbai are national top selling brands such as Zed Black Manthan, ITC Mangaldeep. North Indian brands such as Hari Darshan have their share in wet dhoop products as per demand. Among brands from Maharashtra, Rocket's wet dhoop and dry stick are in demand. Dry sticks, Sambrani, cups, cones, etc however are preferred more than wet dhoop. In the Sambrani and cup segment, Tamil Nadu based GT Products and Delta dominate the market along with Gujarat based Flourish Fragrances and Bengaluru based Misbah. The trend of Dry sticks is seeing an increase due to which alot of players are entering this segment. ●



Committed To Building Brands

Prayer Dhoop Agarbatti Pvt Ltd
Prayer Ensemble Pvt Ltd

Best In The Wet
Dhoop Industry Since 2005

OUR PRODUCTS

Raw Dhoop
Perfumed Dhoop
Premium Dhoop
Coloured Dhoop
Flora Dhoop
Desi Ghee Dhoop

WHY CHOOSE US?

- Best Quality Raw Material
- Experienced and Well Trained Professionals
- World Class Infrastructure
- Best ROI Techniques
- Complete Transparency
- Best Quality Raw Material
- Experienced and Well Trained Professionals
- World Class Infrastructure
- Best ROI Techniques
- Complete Transparency

FEW PRESTIGIOUS CLIENTS



☎ 9315690511, 9990065336

✉ INFO@PRAYERGROUP.IN

📍 BLOCK G, UNIT 50 SECTOR 6 NOIDA
UTTAR PRADESH 201301

🌐 WWW.PRAYERDHOOPAGARBATTI.COM

DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

TRI ETHYL CITRATE (TEC)


CAS: 77-93-0



INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD

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

 info@indogsp.com

 +91 72783 65146
+91 98210 83557

 www.indogsp.com



Quality. Service. Reliability.



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



Logo unveiled for FAFAI's expo

Shashi Panja, Minister of Women and Child Development & Social Welfare of West Bengal, unveiled the logo of the upcoming Silver Jubilee Edition Convention & Expo of FAFAI in Kolkata. FAFAI's biennial convention and expo will be held for the first time in Kolkata at the Vishwa Bangla Mela premises in collaboration with the state government from; February 23 to 25, 2023. Panja in her address said “, We cannot live without aroma and taste something that is deeply rooted in our traditions and the society. The State is delighted to host the expo.”

Continuing with her statement, the minister said “, A drop of fragrance has the potential to elevate any product to great heights. I think we will see an amazing convention and expo next year. It is a game changer in itself.”

Consul General of the People's Republic of China Zha Liyou and Deputy Australian Daniel Sim were also present at the event.

FAFAI President Rishabh C. Kothari, addressing the gathering, said that while the fragrance and flavour industry may be a niche one, it is still a vital one. This industry adds value to any product it touches. We hope that through this event, we will be able to showcase the immense potential and strength of West Bengal. ●

फफाई एक्सपो के लोगो का अनावरण

पश्चिम बंगाल के मंत्री शशि पांजा ने कोलकाता में फफाई के आगामी सिल्वर जुबली एडिशन कन्वेंशन एंड एक्सपो के लोगो का अनावरण किया। फफाई का द्विवार्षिक सम्मेलन और एक्सपो 23 से 25 फरवरी, 2023 के बीच पश्चिम बंगाल सरकार के सहयोग से कोलकाता में पहली बार विश्व बांग्ला मेला प्रांगण में आयोजित किया जाएगा। पांजा ने अपने संबोधन में कहा कि हम वास्तव में सुगंध और स्वाद के बिना नहीं रह सकते। यह हमारे समाज और हमारे इतिहास में बहुत गहराई से जुड़ा हुआ है। राज्य फफाई के एक्सपो की मेजबानी करके बहुत खुश है।

किसी भी उत्पाद को सुगंध की एक छोटी मात्रा ऊंचाइयों तक पहुंचा देने की क्षमता रखती है। मुझे लगता है कि हम अगले साल एक अद्भुत कन्वेंशन और एक्सपो देखेंगे। यह अपने आप में एक गेम चेंजर है। इस कार्यक्रम में पीपल्स रिपब्लिक ऑफ चाइना के महावाणिज्य दूतावास झा लियो और डेप्युटी ऑस्ट्रेलियन डेनियल सिम भी उपस्थित थे।

इस अवसर पर फफाई के अध्यक्ष ऋषभ सी. कोठारी ने कहा कि सुगंध और स्वाद व्यापार शायद एक विशिष्ट उद्योग है, लेकिन यह एक बहुत ही महत्वपूर्ण उद्योग है। यह उद्योग वास्तव में किसी भी उत्पाद के लिए मूल्य जोड़ता है जिसे यह छूता है। हमें उम्मीद है कि इस आयोजन के जरिए हम पश्चिम बंगाल में अपार क्षमता और ताकत का प्रदर्शन करने में सक्षम होंगे। ●

As the world and businesses seek to get back to their growth trajectories, this exclusive event gives us all an opportunity to get back to normal, meet and greet, network & participate.

Rishabh C. Kothari
President



BE A PART OF THE SPECIAL
Silver Jubilee Edition
SCAN TO REGISTER



EXPERIENCE SPECIAL ARRANGEMENTS



Networking



Business Growth



New Opportunities



Gala Evenings



Culinary Experiences



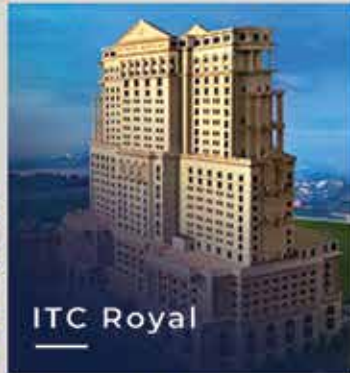
Family Entertainment

**Biswa Bengal
Mela Prangan**



STATE OF THE ART EXPO GROUNDS

ITC Royal



EVENING ENTERTAINMENT
VENUE

**Enthralling Performance
@ITC Royal**



Salim-Sulaiman

Gurdeep Mehndi

Sachin-Tigar

Media Partner:

सुगंध इंडिया
SUGANDH INDIA



INCENSE STICK INDUSTRY MOVING TOWARDS SELF-RELIANCE: HARDIK BRAHMBHATT

Jyoti Products is a renowned name in the incense industry for fulfilling the raw material needs. It supplies the industry with Bamboo sticks, Joss and wood powder along with machinery and spare parts. Hardik Brahmhbhatt, the head of the firm in conversation with Sugandh India shares how the industry is gradually becoming self-reliant when it comes to incense stick raw materials. Hardik, who himself is an importer of raw materials, tells how after the ban on import of raw incense sticks by the government paved the way for locally producing the raw materials. A substitute or production of fit for use bamboo and joss powder is still a challenge but only for the coming 5-6 years.



Jyoti Products has been in the incense industry since 1965. In his own words Hardik Brahmhbhatt shares, “earlier my grandfather used to deal in perfumed incense sticks, my father however focused more on real estate.” He added, “I joined the business after my graduation and it was in 2009 that I started with importing raw incense sticks and raw materials. It was 31st August, 2019, the government of India decided to ban the import of raw incense sticks. Prior to the ban, the industry heavily relied on imported raw incense sticks as it was a much cheaper process instead of producing and growing everything locally. Associations of the incense industry and representatives had always been raising this issue.”

Adding further he said, “in 2011, the consumption of incense stick in India was 1200 tonnes per day with around 1 percent import and in 2019 the consumption went up to 1400 tonnes per day with 80-90 percent import. This made the government ban the import of raw incense stick which led to a sudden shortage of raw material in the country but eventually the domestic production increased.” Jyoti Products too worked in this direction and as a result raw materials on a large scale



a readily available in India along with increased employment opportunities.

On shortage of Bamboo, Mr. Brahmabhatt informed that Shri. Nitin Gadkari, Minister of Road Transport (Govt. of India) has taken major steps in the mass plantation of bamboo. “In five to six

years, the problem of shortage will be resolved.” Bamboo supply comes from the northeast and the supply is limited. Moreover, the Government amended its laws by putting bamboo under the category of grass (earlier it was wood).

Discussing bamboo per se agarbatti manufacturing

Mr. Brahmabhatt said “, Bamboo from Vietnam and China fit better in incense making scenario. Ours are rich in fibre that does not work well on machines for agarbatti making.” He further informed that— Government did not ban the import of; bamboo sticks, joss and wood powder. Joss or ‘Jigat’ , was locally procured but is facing a shortage. It is a powder made from the bark of Indian Laurel (Litsea Glutinosa) [मैदे का पेड़]. This medicinal plant has been over-exploited and is near extinction which is why there is a ban now on its extraction. Joss powder also doesn’t have a substitute as of yet. ●





BUYERS TODAY AREN'T SHY ABOUT PAYING MORE : RAJESH SONKAR

The incense industry has overcome the recession that COVID brought. With the rise in prices of raw materials, a rise in demand for high quality premium products is also being noticed. Rajesh Vishwanath Sonkar, head of S.L. Agarbatti in conversation with Sugandh India highlights how quality is trending now. The consumer is ready to pay the high price for premium and high quality products. Buyers today aren't shy about paying more. Some even shelve 25,000 happily just for a single agarbatti stick! The challenge now is not the rise of raw material prices but the quality and attractive packaging. Companies are now purchasing raw materials at inflated prices and selling at lower margin but their sale volumes have increased. Before the price rise, a manufacturer used to do business of one lakh. Today it is five lakh. With the rise in prices and lower margins on one hand, the increase in sale volume on the other has surely balanced it out.

Rajesh Vishwanath Sonkar, Founder of S.L. Agarbatti Co. gave a brief insight about his company. He said “, I come from Amravati in Maharashtra. I was a sales guy. I started agarbatti business way back in 1998. Manufacturing came much later. It took me around two decades to reach here. My corporate office is in Mumbai and today, my business has a portfolio of over 450 incense products. Masala agarbatti, sold in premium and super-premium segments will cost you between 250₹ to 1200₹ and some to even 2500₹ a Kilo. For general retail our dhoop and agarbattis are priced at 15₹ and go upto 50₹.” Talking about his business he said “, Besides my home state, my company is selling in Assam and Odisha. Of late, we entered UP and we are getting good response.” Adding to it he said “, My company is strengthening logistics in other states as well. We’ve begun developing a strong supply chain.”

On asking about exports, Mr. Sonkar mentioned,” We export to African countries.” Elucidating about Africa he said “, Africans have a strong desire for fancy fragrances. Nonetheless, the demand for traditional perfumes for worshipping and religious occasions never dies. Here’s something you might like to know. In our country, people normally light two to five agarbattis for worshipping. In Africa, they light the whole bundle! Our exports are entirely different in terms of fragrances.”

Going back to the early days Rajesh said “, I had to work my way out to reach here. I started in Amravati (in Maharashtra). I made around ten kilos of raw agarbatti and sold them. That was the mid and late nineties. I supplied agarbattis on a motorcycle. I faced loss after loss. I lacked experience and tact. My first ten years were a big learning curve.” Talking about the growth seen in the industry he said “, This industry is growing rapidly. The future is bright. Dhoop and Agarbatti are not just for worshipping anymore. Lighting an agarbatti or a dhoop isn’t restricted to homes and places of worship. Moreover, the young generation has started buying incense products. Spas, meditation centres, clubs and hookah parlours are part of the customer base now. Agarbatti has evolved from a pooja product to a room freshener. Products are hitting the market as per the new trends.”



How to make a product successful? To this he said, “once you have created a quality product with an attractive packaging, it is now the distributor who will push the product in the market.” He added,” A company can make the best product but cannot sell it itself in the market. The selling part lies in the hands of the distributor and his network.”

Sugandh India wanted to know, how agarbatti companies are working on challenges. To this he replied “, With the increase in demand, more number of manufacturers are also rising. To tackle this we keep improving quality and produce new products. With giants like ITC already here, the word is out that Reliance is entering this market and so we have to keep updating our portfolio to stay in business.” Adding further, he continued “, There is no competition from local manufacturers. Their infrastructure is limited by; product availability, product quality and the number of customers. Regional brands might give some competition. Fly-by-night companies cannot survive for long. They are thrown out. Only established companies like ours are in a position to face losses and move business across states.”

Adding further he said “, Suppose a big manufacturer made 50 tons of agarbatti and for some reason, he could not sell. He’ll dump the stock and sell it in scrap to recover a part of the loss. This disturbs the market.

“How do you run your business outside Maharashtra with high logistic costs?” asked Sugandh India. To this, he replied “, I understand the traits of this market. I and my team fully understand that to remain visible in regions outside my home state, I have to make my products available over-the-counter: at any cost. Initially when the orders are low, the margins are low as well but as the quantity increases, we start getting profits too. So when we begin operating in a new region, we incur the obvious losses initially. The prices for the other states are kept to balance out losses and margins.

Adding more insight he said “, Dhoops sell less in maharashtra but heremore dhoop and agarbattis are sold than any other state. Bamboo shortage is not an issue. Maharashtra demands quality and attractive packaging. I can offload any quantity of incense goods outside my state. I know the quality we are delivering. Demand for agarbatti has increased manifolds here. Most sellable price-band is between 15₹ to 50₹.”

Clarifying the issue of shortage of bamboo, he adds,” there used to be shortage but no more, even Jigat is well available now.” Coming to the new trends, he said” Agarbattis made from cow dung is trending. Factories in Gujarat are coming up, especially for the manufacturing of such agarbattis.

Cow dung powder is also being made available. As per the demand our company will begin operations shortly.” And regard the use of waste flowers, he added, “ the demand has increased but it cannot completely replace the existing process.”

Concluding the interview he informed, “ Womenfolk constitute 70% of the total workforce. Not only women are working in factories but are also part of our office staff; with not just production, they are successful in the Sales department as well.” ●

गिफ्ट पैकेजिंग
प्रमोशन एक साथ



जो रहे ग्राहकों
के दिल के पास



File & kit bag



BACKPACK



CAP



T-SHIRT



HOODIE & JACKET



CANVAS THAILA



UMBRELLA



DELIVERY BAG



Promotional wallet



Pouch Hangers & Balloon



LEATHER BAG



PVC BAG



Promotional playing card



Calendar



POCKET DIARY



KEY RINGS



NOTEBOOK & DIARIES



SELFADHESIVE TAPE

वक्त गुजरता गया विश्वास बढ़ता गया



ATG KHIDMAT

Mfrs. Bags, Thaila, Packaging and Promotional Items

Contact: +91-7678210212 8298911427

E-mail : atgkhidmat@gmail.com

Website: www.atgkhidmat.com



MOSQUITO SERIES

PREMIUM QUALITY SENTE INCENSE



12 Packets (10 Sticks 12 Inch in each packets)
Citronella & lemongrass incense sticks (In one each Packet)
1 Dozen outer box (12 Packets)
INR 180/ Dozen





INDO GSP DEP IS THE SOUL OF INCENSE STICKS :

ASHISH BHUVA

DEP (Diethyl Phthalate) is an essential component in incense sticks manufacturing. Without DEP the long-lasting fragrance of incense sticks is not possible. This component helps air incense fragrance far and wide. Indo GSP Chemicals Pvt Ltd. is a front-runner in manufacturing and supplying DEP and other Plasticizers in India as well as exporting to 40 countries for the incense industry. In a conversation with Sugandh India, Ashish Bhuva, Managing Director, Indo GSP said, "Our mission is to provide the best quality reliable products and best service to the industry. This is the reason why the best and biggest names in the incense industry are our consumers."

Ashish Bhuva is the third-generation business leader in the family business. Since the 1960s, the family has been into supplying high quality chemicals and plasticizers to the fragrance industry. Later the firm switched its name from Indo Nippon Chemical Company to Indo GSP in 2015. Operating from Mumbai and Ahmedabad, they have a chemical plant in Vadodra (Gujarat).



INDO-GSP CHEMICALS PVT. LTD.
Supplier of Di Ethyl Phthalate (DEP)



Describing DEP in his own words Ashish Bhuva said “, The lifeblood of any incense stick is DEP. Hence it is a high-quality product and the better the quality, the better the aroma the incense stick will give.” He further stated that INDO-GSP mainly supplies to the incense and fragrance industry. DEP is used to maintain the fragrance for longer periods in an incense product as well as for the wider spread of fragrance after burning. During the making of incense sticks, raw incense sticks are dipped into the perfume solution that contains DEP as well.

Talking about changes in the incense industry Ashish Bhuva said “, Some three to four decades ago, incense stick manufacturing was restricted to south India, especially Karnataka. The region between Bangalore and Mysore shared the monopoly. All that has changed now. The business has moved on to Gujarat and Maharashtra. In fact, Almost all states manufacture and sell incense sticks.” Talking further he said “, The dynamics are different now. Demand for raw materials is unthinkable compared to what it was 20 years ago. Ongoing experiments in churning new fragrances synthesized with; newer methodologies in product and packaging development have led to a massive surge in demand. Such changes have motivated us to produce more and better essentials.”

Replying to a query on inflation Ashish Bhuva said “, Inflation is shooting prices of everything. Raw materials, essential oils, chemicals... everything is pricey. The ever-increasing gap between Rupee & Dollar and increasing crude oil prices are the major factors contributing to inflation.” He informed that the prices are stabilising but will take time. He said “, Frankly speaking, inflation did not disturb our business even during COVID and Lockdowns. In fact, we were filled with orders in that period. DEP then was used more in manufacturing hand sanitisers.”

Sugandh India on quoting that their products are pricey, Mr Bhuva responded “, Our DEP oil (Diethyl Phthalate) and other formulations are second to none in the market. We have a strong foothold in the domestic market, and it is growing.” Taking a cue on ‘being expensive’ Mr Bhuva remarked “, To tell you the truth, even the manufacturers producing economical incense sticks also prefer to buy from us. They have a reason. They know the benefits of a premium quality DEP oil and the wonders it does to their products. Mixing the best quality DEP changes the identity of their products. Adds to their business. So being pricey is of no consequence to us!” Adding further he said “, We pay huge taxes. On-the-contrary post introduction of GST, our prices are more reasonable. Whosoever buys from us— Stays with us. Price, quality and prompt delivery are reasons enough for our buyers, to enjoy profitable relations with Indo GSP.”

And lastly, on the export scene Ashish Bhuva explained “, the Export market is different. Unlike domestic needs— feeding incense stick manufacturers; overseas market’ needs are majorly confined to fragrances. He said that the company keeps its products ready in advance according to the capacity and needs of its consumers.

When asked about expansion plans, he informed “,We are planning for wide network of distribution and the management is planning to appoint active distributors in Delhi, Andhra Pradesh, Tamil Nadu, Bihar and some other states, who can assess the needs, and potential of the consumers and the company. It is necessary to have storage capacity and a strong distribution network.” ●



More stores in more cities: Cycle

Cycle stores launched this year in Matunga and Ghatkopar in Mumbai have become popular attracting lots of walk-ins. These stores belong to 'Cycle Pure', the largest agarbatti brand in the country. The company plans to open more stores in major cities across the country. These stores are a part of Cycle's nationwide branding exercise. Customers can walk right in, and buy everything under-the-sun Cycle produces. These stores sell all range of cycle incense sticks, dhoop, sambrani, cups, puja oil, pitambari, brass utensils for puja recitation, sandalwood, wood, powder, tika, turmeric, kumkum etc. Brijnandan Maurya, an employee, responsible for running the Cycle store in Matunga. Informing Sugandh India, he said "There's a lot in store for customers. Apart from the usual, the store has; body perfume, hand wash, room freshener, car freshener, agarbatti stand, it's a never-ending list."●



Manufacturing
Perfumes for Agarbatti,
Gutkha Supari, Toilet & Detergent Soap
Natural Oils, Essential Oils &
All Indian Attars.



Ankit Jain: 09415472591

Jawahar Complex, Bada Bazar,
Kannauj (UP)-209725

E-mail : samrataroma@gmail.com
www.samrataroma.com



Spreading Fragrances Since 1965

JYOTI
products
Spreading fragrances since 1965



Incense Making Machine



Bamboo Sticks



Joss Powder



Charcoal Powder



Wood Powder



Guar Dust Powder



Black Incense Powder



White Incense Powder



White Wood Powder



Incense Making Machine Parts



Colour Agarbatti



Orange Raw Agarbatti



Black Raw Agarbatti



White Raw Agarbatti

We Also Provide Facilities for Buyers to get Direct Import of Containers to Their Destination with Hassle Free C & F Services At Any Port or ICD In India

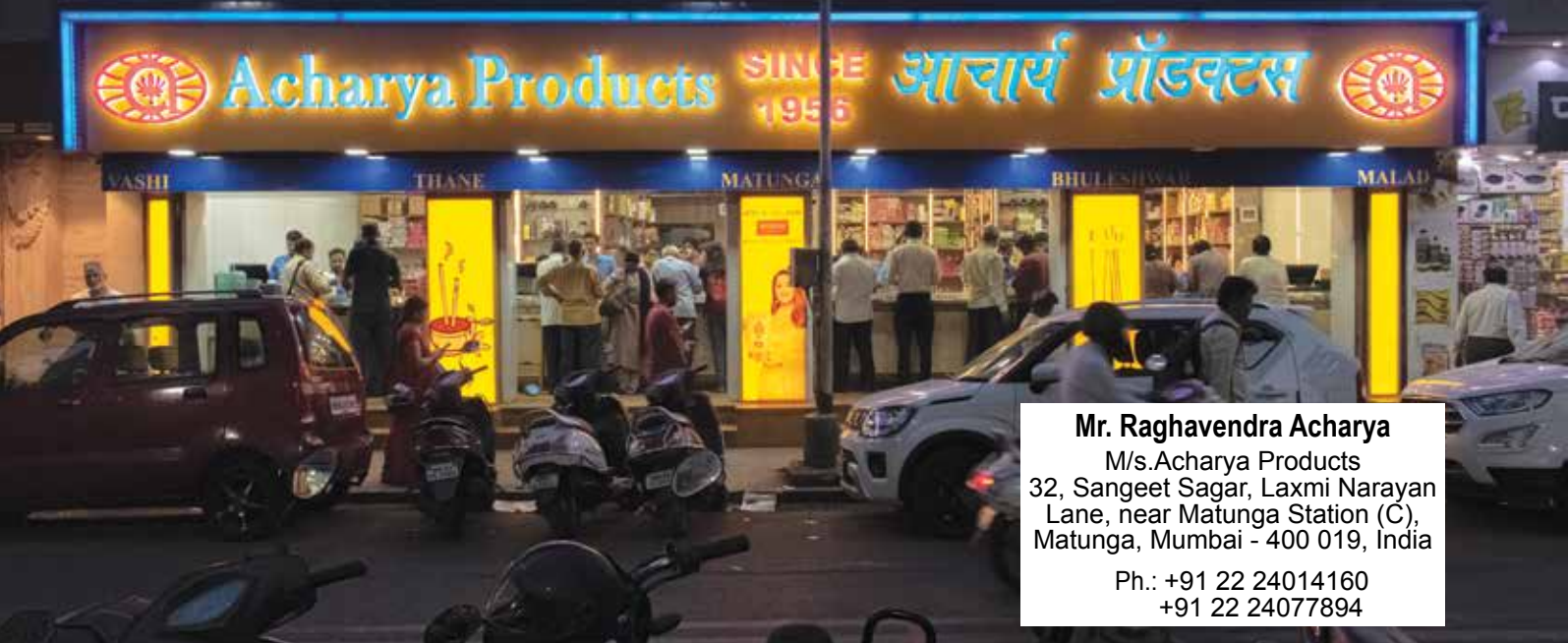
JYOTI PRODUCTS

Supplier for Agarbatti Raw Material, Raw Agarbatti, Agarbatti Machinery and Parts

1 to 5, Shreeji Industrial Estate, Opp. D.K.Industrial Estate, Ambav Pura Road, Nr. Capital Char Rasta, Phase 3, GIDC, Chhatral (N.Gujarat)-382729, INDIA.

E-mail : info@jyotiprducts.com | M. : 90540 33666, 98245 50361

www.jyotiprducts.com



Mr. Raghavendra Acharya
 M/s. Acharya Products
 32, Sangeet Sagar, Laxmi Narayan
 Lane, near Matunga Station (C),
 Matunga, Mumbai - 400 019, India
 Ph.: +91 22 24014160
 +91 22 24077894

कई प्रमुख ब्रांडों की लांचिंग का केंद्र रहा है आचार्य प्रोडक्ट्स

अगरबत्ती और धूप का इस्तेमाल देश-विदेश में पूजा-पाठ व धार्मिक कार्यों के अलावा वातावरण को सुगंधित बनाने के लिए किया जाता है, लेकिन महाराष्ट्र में अगरबत्ती के साथ लोगों की पवित्र आस्था भी जुड़ी है। वह अगरबत्ती को भगवान की तरह मानते हैं। इसके बाद दक्षिण भारतीय लोग अगरबत्ती को सबसे ज्यादा पवित्र मानते हैं। घरेलू और वैश्विक बाजार में आचार्य प्रोडक्ट्स एक बड़ा पायनियर नाम है, जो बीते 6-7 दशक से भारत के अलावा विदेशों में भी अगरबत्ती की मार्केटिंग करते हैं। देश में दर्जनों बड़ी कंपनियां हैं, लेकिन आचार्य प्रोडक्ट्स देश की चुनिंदा प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर, होलसेलर, सीएनएफ और रिटेलर हैं इससे उनकी अपनी एक अलग पहचान बनी है।

सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में आचार्य प्रोडक्ट्स के प्रमुख राघवेंद्र आचार्य ने कहा कि अगरबत्ती के लिए महाराष्ट्र देश का सबसे बेहतर नंबर 1 का बाजार है। यहां लोग अगरबत्ती को बहुत पवित्र भाव से देखते हैं। यही कारण है कि गणपति पूजा से लेकर पूरे वर्ष भर यहां महंगी से महंगी हाई क्वालिटी के उत्पाद बिकते रहते हैं। लोग अच्छी से अच्छी खुशबू के शौकीन हैं। उन्हें सुगंध की अच्छी जानकारी है। इसलिए वह ज्यादा पैसा देकर भी उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती खरीदते हैं। आचार्य प्रोडक्ट्स के यहां एक पैकेट से लेकर कंटेनर तक की बिक्री की जाती है। उनके मुंबई के माटुंगा, थाणे, भूलेश्वर, मलाड, वाशी में 5 आउटलेट्स हैं जहां हाई क्वालिटी के उत्पाद बिकते हैं।

राघवेंद्र आचार्य जिन्हें लोग रघु भाई भी कहते हैं उनके पिता ने 1956 में मुंबई से अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया था। उस समय आचार्य प्रोडक्ट्स ने बेहतरीन क्वालिटी के उत्पादों सुगंध कोकिला से शुरुआत की फिर समय के साथ सुगंध श्रृंगार, सुनंदा का गुलाब के फूल, साईकल, संक्रांती, नंदी, अंबिका, साई फ्लोरा, पदमिनी, मोक्ष, परिमल मंदिर, निखिल वैष्णवी आदि एक एक करके जुड़ते गये। 1965 से आजतक कई नामचीन ब्रांड हमसे जुड़े और आज भी उनका काम हमारे पास है। आचार्य एक्सपोर्ट का महत्व इसी से समझा जा सकता है कि श्री इन वन, हेरिटेज, वैष्णवी जैसे कई विख्यात ब्रांडों की लॉन्चिंग आचार्य प्रोडक्ट्स के यहां से हुई। आचार्य प्रोडक्ट्स के पास 15 कंपनियों की

मार्केटिंग का काम है, जबकि 60 से अधिक कंपनियों का माल काउंटर सेल के लिए उनके पास आते हैं। मुख्यता मैसूर, बंगलुरु, अहमदाबाद, चेन्नई और राजकोट के कई प्रीमियम ब्रांड का काम आचार्य प्रोडक्ट्स के पास है। राघवेंद्र जी ने बताया कि मुंबई व थाणे में उनकी खास सप्लाय है और इसके अलावा कुछ कंपनियों का कोंकण में रत्नागिरी, रायगढ़ और सिंधुदुर्ग तक भी सप्लाय का काम है। कर्नाटक की निखिल प्रोडक्ट्स का पूरे महाराष्ट्र का काम उनके पास है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती कारोबार के लिए अन्य राज्यों के मुकाबले महाराष्ट्र सबसे बेहतर है। पश्चिम बंगाल भी अच्छा है, लेकिन वहां महंगे उत्पाद नहीं चलते। महाराष्ट्र में महंगे और प्रीमियम उत्पाद भी खूब चलते हैं। इसकी बड़ी वजह अगरबत्ती को लेकर महाराष्ट्रीयन की भगवान जैसी आस्था है। मुंबई, थाणे में लोग रोल पैकेजिंग यानि मुठ्ठा अगरबत्ती इकोनामी और प्रीमियम दोनों ही श्रेणी में पसंद करते हैं। इसके अलावा शेष महाराष्ट्र में पाउच व जीपर खूब चलता है। राज्य में विशेषतः लोग अगरबत्ती पसंद करते हैं धूप का चलन कम है।

सुगंध इंडिया के देश और विदेश में मार्केटिंग की रणनीति संबंधी सवाल पर राघवेंद्र जी ने बताया कि मार्केटिंग वास्तव में एक कठिन काम है, लेकिन हम शुरू से ही सैंपलिंग का काम जम कर करते रहे हैं। कंपनी का शुरू से ही नियम है कि जिस कंपनी का काम लेते हैं उनसे एक काड़ी का सैंपल पहले ही मंगा लेते हैं। हम अपने काउंटरो से ही ग्राहकों को फ्री सैंपल देते हैं। ग्राहक उसका इस्तेमाल करता है फिर हमारे पास लौटता है। इस तरह कस्टमर को नई चीज जब लगती है, तो वह उसे खरीदने लगता है। इससे हमको भी पता चलता है कि ग्राहक किसी उत्पाद में क्या चाहते हैं। निश्चित तौर पर चीज अच्छी होगी तो रिपीट आता है। बालाजी ने जब रोज व चंदन लांच किया था तो वह काफी महंगी अगरबत्ती थी, तब हमने उन्हें सिंगल काड़ी का सैंपल के लिएअ बोला और फिर उन्होंने 50000 काड़ी सैंपल में भेजा। हमने भी 6 माह जमकर मार्केट में सैंपलिंग कराई और अब वह लोगों को पसंद आ गया है। इस तरह यह एक नया उत्पाद यहां के मार्केट में चल पड़ा है। आचार्य जी ने सभी अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स से अपने अनुभव साझा करते हुए कहा कि यह काम हर कंपनी को देशभर में करना चाहिए। यह हमारा 50 से 60 साल का अनुभव है। इसी तरह हम जो माल विदेशों में भेजते हैं उसके साथ भी एक कैटलॉग देते हैं और फ्री सैंपलिंग कराते हैं। जिस भी कंपनी का प्रोडक्ट है उसका कैटलॉग

और सैंपल जरूर भेजते हैं।

उन्होंने बताया कि कंपनी 1995 से एक्सपोर्ट कर रही है और साउथ अमेरिका, यू एस, यूरोप ऑस्ट्रेलिया समेत 48 देशों में निर्यात किया जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि विदेशों में अलग-अलग कंपनियों के ब्रांड के अलग ग्राहक हैं। इस तरह कई तरह के उपभोक्ताओं की मांग के अनुसार एक कंटेनर में ही कई ब्रांड के प्रोडक्ट भेजे जाते हैं। मूलतः एक्सपोर्ट डिमांड के अनुसार होता है। उन्होंने बताया कि हरिदर्शन, सत्या, संदेश, अलौकिक,

के चलन पर उन्होंने कहा कि वहां इसका क्रेज नहीं है। धूप सिर्फ भारत में ही चलती है। धूप में धूप स्टिक, धूप कोन, धूप सांबानी चलता है। इस वक्त धूप अगरबत्ती में 60 और 40 का अनुपात हो गया है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आजकल लोग आकर्षक पैकेजिंग चाहते हैं, लेकिन मुंबई में इकोनामी से लेकर प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्तियों में भी लोग मुझु को ज्यादा महत्व देते हैं। बस क्वालिटी अच्छी होनी चाहिए। यहां लोग जितना रुपया देते हैं उतने की संतुष्टि भी चाहते हैं। यदि 10 रु, 50 रु, 250 रु और 500 रूपए की अगरबत्ती है, तो ग्राहक को भी लगना चाहिए कि उन्हें उतने पैसे का बेहतर माल मिला है।

उद्योग के निर्माताओं के लिए उनका क्या संदेश है ? इस पर उन्होंने कहा कि वह अच्छी से अच्छी अगरबत्ती बनाएं और यही उद्योग की चुनौती भी है। निर्माता अच्छा बनाएं और हम उसे मार्केट में चलाएं। बिना मार्केट में उत्पाद बढ़ाए कोई उत्पाद नहीं चलता। किसी ने यदि 5 कार्टन दे दिए और मैंने उसे ग्राहकों तक नहीं पहुंचाया, तो वह कैसे चलेगा ? उपभोक्ताओं को भी अच्छे से अच्छे उत्पादों की जानकारी देनी चाहिए।

मैनुफैक्चरर्स और मार्केटिंग के बीच स्कीम को लेकर खींचतान संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हम खुद कोई स्कीम नहीं चाहते। मार्केट में जरूर लोग मांगते हैं। मेरे काउंटर पर कोई स्कीम नहीं चाहिए, लेकिन लोकल और अन्य कंपनियां स्कीम के बल पर अपने उत्पाद चलाती हैं, तो मार्केट में

बालाजी जैसे 8-10 कंपनियों से आचार्य एक्सपोर्ट का टाईअप है। यह कंपनियां खुद निर्यात नहीं करतीं। उनके उत्पादों का निर्यात और उसकी मार्केटिंग हम करते हैं। यहां तक कि हम खुद ही इन कंपनियों से निर्यात के हिसाब से माल बनवाते हैं। अलग-अलग ब्रांड के निर्यात के साथ-साथ ग्राहक भी हमसे जुड़ते रहते हैं। घरेलू बाजार में भी हम कंपनियों का काम इस तरह सलेक्ट करते हैं, कि दूसरे ब्रांड से कंपटीशन ना हो। सभी उत्पादों की अलग-अलग मांग और क्षेत्र होते हैं। किसी भी कंपनी की मार्केटिंग शुरू करने से पहले हम सर्वे और सैंपलिंग करते हैं। उसका पिकअप अच्छा रहा तो और मेहनत करते हैं। वैसे भी सैंपलिंग एक निरंतर प्रक्रिया है, क्योंकि कुछ वर्षों में पीढ़ियां बदल जाती हैं और नए लोग आ जाते हैं, तो उन्हें जोड़ना पड़ता है।

विदेशों में अगरबत्तियों के खरीदार कौन लोग होते हैं ? इसके जवाब



लोग उसकी मांग करते हैं। तब स्कीम देनी पड़ती है रिटेलर भी उसी को प्रमोट करता है, जो ज्यादा लाभ और स्कीम देता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कुछ ब्रांड ऐसे हैं, जो खुद देशभर में सामान्य रूप से बिकते हैं, लेकिन आचार्य प्रोडक्ट के पास ग्राहक स्पेशल आइटम के लिए आते हैं। बड़े ब्रांड तो सभी जगह उपलब्ध हैं, लेकिन हमारे यहां विशेष और खास किस्म के ही उत्पाद होते हैं। इसलिए विशिष्ट ग्राहक जो अगरबत्ती में कुछ नया और बेहतर खरीदना चाहता है, वही आता है। उन्होंने कहा कि यदि कोई उत्पाद अच्छा है भले ही वह नया हो और रेट सही है, तो वह चलता है। उन्होंने बताया कि गणपति के समय 7-8 नये उत्पाद आए। उसमें से बालाजी के दो आइटम ऊद और खस आए। निखिल का हिना और फ्लोरिश का भी एक रेंज आया और यह सब अब अच्छे से चल रहे हैं।

मुंबई फिल्म नगरी है, तो क्या उनके यहां से फिल्म कलाकार या वीआईपी लोग भी उत्पाद ले जाते हैं ? इसके जवाब में उन्होंने बताया कि कई अभिनेता और राजनेता भी खरीदारी करते हैं। अमिताभ बच्चन जी के यहां साईकल वुड्स अगरबत्ती जाती है। अनुराधा पोडवाल के यहां अगरबत्ती जाती है। रिलायंस वालो के यहां भी अगरबत्ती जाती है। कालनिर्णय कैलेंडर वाले भी अगरबत्ती लेकर जाते हैं। इसके अलावा कई मंत्री व नेताओं के यहां से भी अगरबत्ती लेने आते हैं।

राघवेंद्र आचार्य जी का पूरा परिवार अगरबत्ती कारोबार में है। उनके भाई, श्री गणेश आचार्य मुंबई और ठाणे के लिए साईकिल के सीएनएफ हैं। श्री कृष्णा आचार्य का बोरोवली में लक्ष्मी ट्रेडिंग कंपनी नाम से आउटलेट है और परिमल मंदिर का भी काम देखते हैं। श्री गुरु आचार्य का नंदिता के नाम से अपना अगरबत्ती ब्रांड है। ●

में राघवेंद्र जी ने बताया कि वहां केवल भारतीय ही नहीं लोकल लोग भी अगरबत्ती खरीदते हैं। वहां रूम फ्रेशनर के तौर पर इस्तेमाल होता है। साथ ही एक ब्रांड सब जगह नहीं चलता। प्रत्येक देश में अलग-अलग मांग है। उनके यहां से सत्या व संदेश का सबसे ज्यादा एक्सपोर्ट होता है। एक्सपोर्ट के लिए कैसे मापदंड होने चाहिए ? इस पर उन्होंने बताया कि घरेलू बाजार में उत्पादों का धार्मिक नाम या गुलाब, चंपा, चंदन, मोगरा आदि नाम चलता है, लेकिन निर्यात किए जाने वाले उत्पादों के नाम अलग होते हैं वहां सुगंध के साथ साथ धारणा पर भी अगरबत्ती चलती है जैसे “घर शुद्ध करने के लिए” या “अधिक धन को आकर्षित करने के लिए”। इसके अलावा सेंटेंड अगरबत्ती और हैंडमेड मसाला अगरबत्ती दोनो के ही अलग-अलग ग्राहक हैं। आचार्य प्रोडक्ट्स हैंडमेड अगरबत्तियों को ज्यादा प्राथमिकता देता है। विदेशों में धूप



रॉकेट को मिल रहे अच्छे नतीजे : मो. अरशद

कहा कि वह राकेट कंपनी के 20 उत्पाद बेच रहे हैं जिनमें 460 नंबर डिब्बा, पाउच, गीला धूप, ड्राई स्टिक, श्री इन वन शामिल हैं। रॉकेट का श्री इन वन 15 रु एम आर पी में है और इसकी बिक्री अच्छी हो रही है। इसकी एक खास बात यह है कि जहां अन्य कंपनियों की श्री इन वन अगरबत्ती काले रंग में होती है वहीं रॉकेट की श्री इन वन मेटलिक रंग में है जो ग्राहक को पसंद आती है। अरशद भाई के अनुसार कंपनी की गीली धूप और अगरबत्ती में 65 ग्राम वाली अगरबत्ती उनके यहां सर्वाधिक बिकने वाला उत्पाद है। उन्होंने बताया कि राकेट में बेरायटी बहुत है, लेकिन वह अभी कुछ उत्पाद ही बेच रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मुंबई की अगरबत्ती मार्केट बहुत अच्छी है। यहां इकोनामी और प्रीमियम दोनों ही क्वालिटी के उत्पाद चलते हैं। वैसे यहां मुठ्ठा (रोल पैकिंग) का चलन ज्यादा है। इसके अलावा उनके काउंटर से सबसे ज्यादा बिक्री साइकिल, राकेट और जेड ब्लैक की है। शेष में मुंबई और महाराष्ट्र के अन्य जिलों में बनने वाले स्थानीय उत्पादों का बाजार है। उन्होंने बताया कि हेम, सत्या, राज प्रोडक्ट के प्रीमियम उत्पाद भी चलते हैं। कर्नाटक के उत्पाद महंगे हैं इसलिए वह कम चलते हैं। यहां अगरबत्ती का बाजार 80 प्रतिशत है और धूप 20 प्रतिशत चलती है। ड्राई स्टिक का चलन इधर बहुत तेज हुआ है। सांब्रानी की भी मांग बढ़ी है, पर उसकी आपूर्ति बाजार में कम रहती है। सांब्रानी कप में वह बंगलुरु की मिजबा बेचते हैं। मिजबा की मसाला अगरबत्ती भी चलती है। ●

मुं

बई के मस्जिद बंदर इलाके में स्थित अगरबत्ती के वितरक मो. अरशद अनसारी लगभग 15 साल से नाफेज इंटरप्राइजेज नाम से फर्म चला रहे हैं। अरशद भाई का अगरबत्ती रॉ मटेरियल व कंपाउंड के होलसेल के साथ-साथ 'नाफेज' नाम से अपना अगरबत्ती ब्रांड भी है जो रोल पैकेजिंग में महाराष्ट्र के रत्नागिरी व कोनकण इलाकों में बिकता है।

अरशद भाई अपने काउंटर पर डिमांड के स्वरूप ब्रांड रखते हैं। हाल ही में अरशद भाई ने रॉकेट अगरबत्ती कंपनी का माल मंगाया और उन्हें इसके अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने

Mr. Arshad Ansari

M/s. Nafe's Enterprises

1st Floor, Room No.2, 264/268 Madhav Mansion Samuel Street Vadgadi Masjid Bunder (W) Mumbai-400003

Ph.: +91 9324742844



9027243598
Vikas Agrawal
9212626926, 9412180215

CHAUDHARY SALTPETRE INDUSTRIES

Mfg. of : Nitrate Of Pottasium (Saltpetre) शोरा खार, Other Chemicals Etc



Above Material Use For Making All kinds of

● Dhoopbatti ● Agarbatti ● Masalabatti ● Whitebatti ● Moisquitobatti Etc.

Factory : Sarswati Kund, Masani, Delhi Road, Mathura-281003

Email: chaudharysaltmtr@gmail.com

Our Sintern Concern:

1. JAGAN PRASAD PRITHIRAJ SHORA WALE

M.L. Agrawal : 7417406668
Gaurav Agrawal : 9319907597
9690223522

2. MUKUND TRADERS

Govind Prasad Agrawal : 9027243598
Vikas Agrawal : 9212626926
9412180215

प्रिमियम के लिए मुंबई बड़ा बाजार

- रोल पैकेजिंग का सबसे अधिक चलन
- महाराष्ट्रियन करते हैं अगरबत्तियों पर दिल खोलकर खर्चा



दे

देश की आर्थिक राजधानी और आम लोगों के सपनों का महानगर मुंबई, अगरबत्ती कारोबार के लिए अच्छे बाजारों में से एक है। लगभग दो करोड़ की आबादी वाले मेट्रोपॉलिटन मुंबई में 5 रु से लेकर हजारों रुपए की कीमत वाली अगरबत्तियों की धुआंधार बिक्री होती है। महाराष्ट्रीयन समुदाय में अगरबत्ती को लेकर बहुत ही पवित्र भावना होती है। पूजा व त्योहारों में महाराष्ट्रीयन समुदाय के लोग अगरबत्तियों पर दिल खोलकर खर्चा करते हैं। गणपति के साथ-साथ वर्ष भर होने वाले पूजा-पाठ और त्योहारों में अगरबत्ती की बड़े पैमाने पर खरीद होती है, तो वहीं दूसरी ओर घरों, कार्यालय और पार्टियों में भी वातावरण को सुगंधित करने के लिए प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्तियों की जबरदस्त मांग है। सुगंध इंडिया ने मुंबई मार्केट में किए सर्वे के दौरान पाया कि यहां धूप का चलन कम है। लगभग 60-80 प्रतिशत अगरबत्ती बिकती है, तो धूप में भी लोग ड्राई स्टिक, धूप कोन और सांब्रानी कप पसंद करते हैं। गीली धूप का चलन बहुत कम है।

मुंबई एक ऐसा महानगर है, जहां दुनिया के सबसे रईस अंबानी, अदानी, टाटा, बिरला, मित्तल जैसे उद्योगपति, बड़े-बड़े फिल्म स्टार और मंत्री व राजनेता रहते हैं। वहीं मेहनत मजदूरी और छोटी-मोटी नौकरी करने वाले और खोमचा व रेहड़ी लगाने वाले लोग भी रहते हैं। इस तरह कुछ सौ रुपए से लेकर प्रतिदिन करोड़ों रुपए कमाने वाले लोग भी सपनों की मुंबई में रहते हैं। यही कारण है कि यहां 5 रु से लेकर हजारों रुपए में एक काड़ी अगरबत्ती खरीदने वाला अच्छा खासा समुदाय रहता है। मुंबई व आसपास के शहरों में प्रिमियम क्वालिटी की अगरबत्तियों का अच्छा बाजार है। सुगंध इंडिया ने मुंबई मार्केट सर्वे में देखा कि यहां अगरबत्ती रोल पैकेजिंग में अधिक चलती है। रोल पैकेजिंग के साथ साथ मुंबई और ठाणे के अलावा महाराष्ट्र में बौक्स, पाउच व जीपर की आकर्षक पैकेजिंग का भी क्रेज है। जीपर पैक का मुंबई से ज्यादा चलन ठाणे व महाराष्ट्र के अन्य शहरों में है। यहां के ग्राहकों को पैसा वसूल उत्पाद पसंद हैं। ग्राहक 10 रु की अगरबत्ती ले या 100 या 500 रु की, उसे चाहिए कि जो दाम उसने दिया उसे उसकी कीमत वसूल हो।

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार मुंबई में ऐसे उपभोक्ता हैं, जो महंगी से महंगी अगरबत्ती भी खरीदने में नहीं हिचकते, लेकिन

उन्हें क्वालिटी बेस्ट चाहिए। यहां के लोगों को अगरबत्ती और उसकी सुगंध के बारे में बहुत जानकारी है। वह अच्छी सुगंध के शौकीन होते हैं। मुंबई में पारंपरिक गुलाब, चंदन, मोगरा, आदि की तो मांग है ही साथ ही ऊद की भी मांग बढ़ रही है। फाइन फ्रेग्रेस व फ्रूटी फ्रेग्रेस की भी मांग है।

सुगंध इंडिया ने अपने सर्वे में देखा कि मुंबई में औसत बाजार 15 रु से लेकर 75 रुपए की एमआरपी वाले अगरबत्ती उत्पादों का है। इसमें सेल के मामले में साइकिल, जेड ब्लैक, आइटीसी मंगलदीप व मुंबई के ब्रांड सत्या और हेम सबसे आगे हैं साथ ही अन्य लोकल ब्रांडों जैसे नंदिता, राज प्रोडक्ट, आदि की भी अच्छी मार्केट है। मुंबई के अलावा महाराष्ट्र के नागपुर के भी ब्रांडों जैसे सफारी बिग और रॉकेट की यहां अच्छी खपत है। अन्य राज्यों के ब्रांडों की बात की जाए तो गुजरात व कर्नाटक खासकर बेंगलुरु के कई ब्रांड मुंबई में बिकते हैं। गुजरात के कई ब्रांड जैसे आलॉकिक, फ्लॉरिश, विजय आदि की यहां अच्छी सेल है वहीं कर्नाटक के ब्रांड जैसे बालाजी, निखिल, फॉरेस्ट, ओरके, मोक्ष, परिमल मंदिर, संदेश आदि कई ब्रांडों की खासकर हेंडमेड अगरबत्तियों की अच्छी मार्केट है। इकोनोमिकल के साथ साथ प्रिमियम मसाला हेंड मेड अगरबत्तियों की भी मुंबई में अच्छे स्तर पर मांग है।

धूप की बात की जाए तो महाराष्ट्र में अधिकतर मार्केट अगरबत्ती की है और 10-20 प्रतिशत में धूप, ड्राई स्टिक व अन्य उत्पाद बिकते हैं। इनमें ज्यादातर नेशनल स्तर पर चलने वाले ब्रांड जैसे जेड ब्लैक की मंथन धूप, आइटीसी मंगलदीप का वर्चस्व है। उत्तर भारतीय ब्रांड जैसे हरि दर्शन भी मार्केट में डिमांड के अनुसार उपस्थित हैं। महाराष्ट्र के ब्रांडों में रॉकेट की गीली धूप व ड्राई स्टिक की खपत है। गीली धूप से ज्यादा यहां ड्राई स्टिक कोन और सांब्रानी कप ज्यादा चलते हैं। सांब्रानी व सांब्रानी कप में कई बड़े ब्रांड्स के उत्पाद चलते हैं। तमिल नाडु के जी टी प्रोडक्ट, डेल्टा, गुजरात का फ्लॉरिश, बंगलुरु की मिजबा को काफी पसंद किया जाता है। मुंबई में ड्राई स्टिक का चलन तेजी से बढ़ रहा है और कई बड़ी कंपनियां इसके उत्पादन और मार्केटिंग में कूद पड़ी हैं। ●



नए साल के साथ एसएल अगरबत्ती के उत्पादों की लॉन्चिंग

- कोलकाता से केशर अगरबत्ती की लॉन्चिंग शुरू
- यूपी के लिए प्रीमियम धूप स्टिक लांच

मुंबई की एस एल अगरबत्ती के उत्पाद महाराष्ट्र से लेकर देश की कई मंडियों में अच्छी बिक्री पर है। कंपनी ने नए साल के शुरू होते ही नए उत्पाद भी देश की विभिन्न मंडियों में लांच किये हैं। अगरबत्ती सेगमेंट में कंपनी ने एस एल केशर लॉन्च की है जिसके 100 ग्राम पैक की कीमत 65 रु है। यह उत्पाद वाइट बत्ती में है और कंपनी का दावा है की इसमें सुगंध के लिए असली केशर का उपयोग किया गया है। उत्पाद की सैंपलिंग के दौरान अच्छी डिमांड आयी और ग्राहकों ने ज्यादा क्वांटिटी में उत्पाद की डिमांड की। कंपनी ने इस उत्पाद की लॉन्चिंग की शुरुआत कोलकाता से की है जहां केशर की सुगंध की अच्छी मांग है। कोलकाता के बाद कंपनी इसे महाराष्ट्र व देश की अन्य मंडियों में भी लांच करेगी। इसके हर एक बॉक्स पैकेट में कंपनी गिफ्ट के तौर पर 15 रु का पेन भी दे रही है।

कंपनी ने बढ़ती धूप उत्पादों की डिमांड को देखते हुवे एस एल प्रीमियम ड्राई स्टिक भी लांच की है। यह उत्पाद 100 ग्राम की जार पैकेजिंग में है तथा इसकी एम आर पी 110 रुपए है। कंपनी ने यह उत्पाद 5 आकर्षक सुगंधों, रिच गोल्ड, लैवेंडर, संदलवुड, केशर, कस्तूरी मस्क में जारी किया है। कंपनी के अनुसार मार्केट डिमांड को देखते हुवे इसमें उच्च गुणवत्ता का परफ्यूम डाला गया है। यह सभी ड्राई स्टिक उत्पाद प्रीमियम श्रेणी के हैं जिनके परफ्यूम में कम से कम डार्इल्यूशन है। इसे खासकर यू पी की माकेटों के लिए बनाया गया है और अन्य राज्यों में भी इसे जारी करने की योजना है। इसके अलावा धुप उत्पादों की अन्य सभी श्रेणियों जैसे गीली धुप, धूप कोन, लॉन्ग धुप स्टिक में भी उत्पाद जारी करने की कंपनी की योजना है। एस एल अगरबत्ती कंपनी भरपूर सैंपलिंग करने में विश्वास रखती है और कोई भी उत्पाद तभी माकेट में जारी करती है जब 10 में से 9 ग्राहकों को वह पसंद आये। ●

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

● त्योहारों में लांच हुवे कई उत्पाद, त्योहारों के बाद भी मचा रहे धूम

त्योहारों के समय अगरबत्ती उत्पादों की डिमांड काफी बढ़ जाती है और इस मौके पर सभी कंपनियां अपनी सेल बढ़ाने की ओर केंद्रित हो जाती हैं। ऐसे में कंपनियां त्योहारों के मौको पर कई नए उत्पाद भी लांच करती हैं जिनमे से कुछ हिट साबित होते हैं और त्योहारी सीजन खत्म होने के बाद भी अच्छी बिक्री में रहते हैं। ●



नंदिता के धूप व अगरबत्ती उत्पादों की रिपीट पर मांग

मुंबई की नंदिता प्रेग्नेन्स का नाम प्रीमियम अगरबत्ती व धूप उत्पाद बनाने वाली कंपनियों में शुमार है। देश की प्रीमियम मार्केटों में इसके उत्पादों की अच्छी बिक्री है। हाल ही में कंपनी ने नंदिता आचार्यज़ लैवेंडर धूप स्टिक की लॉन्चिंग की। कंपनी द्वारा की गयी सैंपलिंग में इसे काफी सकारात्मक नतीजे मिले। ग्राहकों की ओर से अब इसकी रिपीट पर डिमांड आरही है। यह उत्पाद 50 ग्राम की बॉक्स पैकेजिंग में 125 रु एम आर पी में उपलब्ध है।

नंदिता प्रेग्नेन्स के अगरबत्ती उत्पादों की बात की जाए तो नंदिता सॉलिटियर रोज की अच्छी डिमांड आ रही है। यह एक प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद है और 50 ग्राम की बॉक्स पैकेजिंग में 300 रु एम आर पी में है। देश भर में इसकी सेल में अच्छे नतीजे देखने को मिल रहे हैं। इसके अलावा इस उत्पाद में 3 अन्य सुगंध, संदल ऊद, सुल्तान और ज़ाफ़्रान भी मार्केट में उपस्थित हैं। ●

बालाजी के प्रीमियम उत्पादों की मांग बरकरार



बेंगलुरु की बालाजी अगरबत्ती कंपनी के उत्पाद देश भर के बाजारों में खूब बिकते हैं। त्योहारों के मौके पर भी कंपनी ने 5-6 नए उत्पाद जारी किये। इनमे बालाजी ऊद और बालाजी खस काफी हिट हुवे और त्योहारी सीजन के बाद भी अच्छी डिमांड में हैं। यह दोनों ही उत्पाद प्रीमियम हैंड मेड मसाला बत्ती में हैं और 375 रु एम आर पी में 25 स्टिक में हैं। बाजार जानकारों के अनुसार यह उत्पाद रिपीट पर बिक रहा है सैंपलिंग में अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। यहां तक कि ग्राहक सैंपलिंग में मिले उत्पाद का डिब्बा दुकानों पर लाकर ब्रांड खरीद रहे हैं। इसके अलावा बालाजी के इस सेगमेंट के अन्य उत्पाद रोज, चन्दन, जैस्मिन, आदि भी मार्केट में पहले से हैं और अच्छी बिक्री में हैं। ●

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

प्रीमियम सेगमेंट में निखिल प्रोडक्ट्स लोकप्रिय

कनास्टक की अगरबत्तियां क्वालिटी का पर्याय मानी जाती हैं साथ ही यहां के अधिकतर अगरबत्ती उत्पाद प्रीमियम श्रेणी में भी शुमार हैं। बेंगलुरु की निखिल प्रोडक्ट्स भी इस बात पर खरी उतरती है। कंपनी ने त्योहारी सीजन में लगभग 12 उत्पाद माकेज्ट में जारी किये। यह सभी प्रीमियम हैंड मेड मसाला बत्ती उत्पाद हैं। इन सभी में सबसे अधिक मांग निखिल हीना और निखिल पानाडी की सामने आई। त्योहारी सीजन के बाद भी यह दोनों उत्पाद अच्छी मांग में हैं। जहां हीना 50 ग्राम में 225 रु एम आर पी में है वहीं पानाडी 50 ग्राम में 150 रु एम आर पी में है। इन दोनों को ही माकेज्ट से काफी अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। इसके अलावा निखिल के इससे भी ज्यादा प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद ने माकेज्ट में अपनी अच्छी जगह बना ली है।



निखिल संडलवुड नाम से यह प्रीमियम हैंड मेड अगरबत्ती सिलिंडर आकर की पैकिंग में है। इसके 50 ग्राम के पैक की कीमत 275 रु एम आर पी है। निखिल की आराध्या अगरबत्ती भी अच्छी डिमांड में है और ये 50 ग्राम के पैक में 100 रु की एम आर पी में है। अगरबत्तियों के अलावा कप धुप का भी ट्रेंड जोरो पर है जिसके चलते प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों के साथ साथ निखिल के कप उत्पाद भी काफी पसंद किये जाते हैं। इसमें निखिल प्लैटिनम नेचुरल लोबान कप की सेल काफी सकारात्मक है। इस उत्पाद के एक बॉक्स में 12 कप आते हैं और इसकी एम आर पी 110 रु है। ●

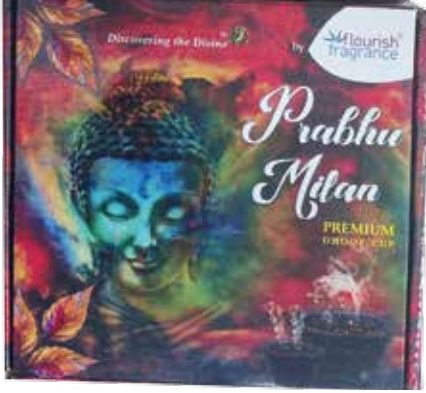
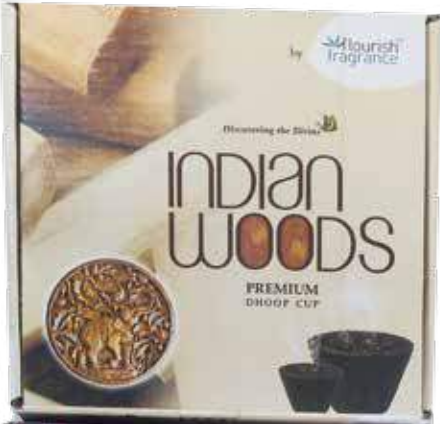
ग्राहकों को लुभा रही आलौकिक मस्क मेलन

भारत की कई मंडियों में चलने वाले ब्रांडों की बात की जाए तो राजकोट स्थित आलौकिक इन्सेंस के बिना यह सूचि अधूरी है। आलौकिक के आकर्षक पैकेजिंग और मनमोहक सुगंध वाले उत्पाद देशभर के ग्राहकों की पसंद हैं। सालभर पहले कंपनी ने मस्क मेलन यानि खरबूजे की सुगंध में अगरबत्ती जारी की थी जिसकी सेल में धीरे-धीरे समय के साथ वृद्धि आई। यह उत्पाद 90 ग्राम की बॉक्स पैकिंग



में 80 रु में आता है। त्योहारी सीजन में कंपनी ने इसी का 250 ग्राम पैकिंग वाला बॉक्स भी जारी किया जिसने धूम मचा दी और त्योहारी सीजन के बाद भी यह अच्छी बिक्री में है। वैसे तो कंपनी के 50 से अधिक फूल, फल आदि सभी तरह की सुगंधों में उत्पाद हैं लेकिन मस्क मेलन इनमें सबसे आगे है। कुछ समय पूर्व पाइन एप्पल की सुगंध वाली अगरबत्ती की सेल जोरो पर थी और अब मस्क मेलन अगरबत्ती का ट्रेंड है। ●

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



फ्लॉरिश फ्रेग्रेन्स की क्वालिटी के आगे दाम नहीं देखते ग्राहक

जहां अहमदाबाद के ज्यादातर अगरबत्ती ब्रांड इकोनोमिकल अगरबत्ती उत्पाद निकलते हैं वही फ्लॉरिश फ्रेग्रेन्स अहमदाबाद की ऐसी कंपनी है जो प्रीमियम हैंड मेड अगरबत्ती उत्पाद का निमाज्ण करती है। फ्लॉरिश के प्रीमियम उत्पाद कई मंडियों में लोकप्रिय हैं। हाल ही में फेस्टिवल सीजन में कंपनी ने कई उत्पाद बाजार में जारी किये जिनमें से फ्लॉरिश

की बिल्वपात्रा अगरबत्ती सबसे आगे है। बाजार जानकारों के अनुसार इसकी सैंपलिंग के दौरान ही इसकी लोकप्रियता का अंदाज़ा हो गया था। जो ग्राहक एक बार ये ले जाता है दुबारा फिर यही मांगता है। यह हैंडमेड मसाला अगरबत्ती 45 ग्राम की बॉक्स पैकिंग में 110 रु की एम आर पी में है। इसकी कपूर की सुगंध ग्राहकों को घर में ही मंदिर जैसा एहसास कराती है। इसी सेगमेंट में फ्लॉरिश की मैसूर कस्तूरी भी काफी डिमांड में है। फ्लॉरिश के अन्य उत्पाद जैसे पलाश, श्री महालक्ष्मी, केसर चंदन और खस आदि भी चलन में हैं। कंपनी का अम्बर नाम से अगरबत्ती उत्पाद अत्यधिक प्रीमियम उत्पादों की श्रेणी में आता है और इसके 50 ग्राम बॉक्स की कीमत 225 रु एम आर पी है।

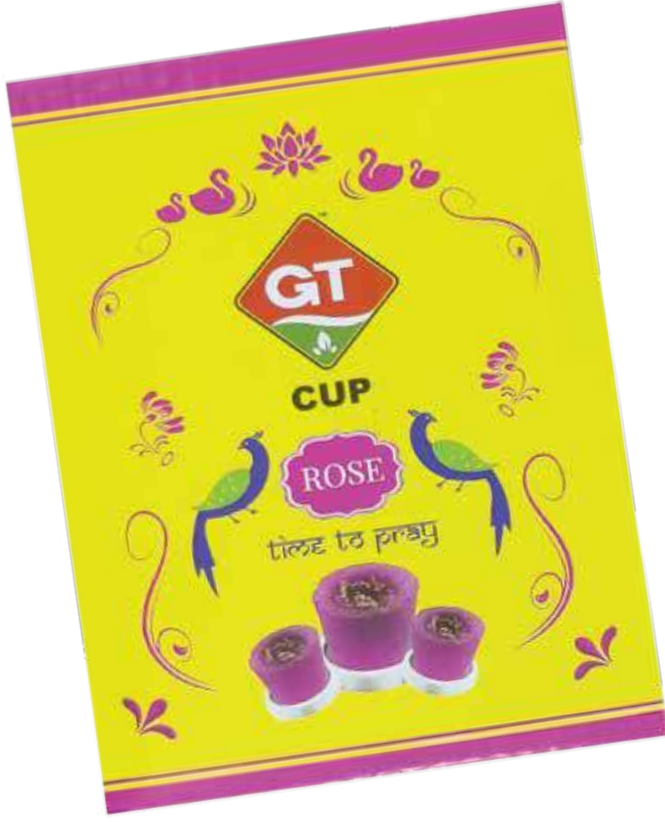
प्रीमियम हैंडमेड अगरबत्तियों से हटकर फ्लॉरिश के धूप कप भी ग्राहकों में लोकप्रिय हैं। कंपनी का इंडियन वुड्स धूप कप और प्रभु मिलन प्रीमियम कप सबसे प्रीमियम कप उत्पादों में से एक है। यह प्राकृतिक आधारित कप 140 रु एम आर पी के बॉक्स में आते हैं और हर बॉक्स में 12 कप हैं। इस प्रीमियम उत्पाद की ज्यादा कीमत होने के बावजूद यह उत्पाद खूब बिकते हैं। ●



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

वैल्यू फॉर मनी हैं विजय ब्रांड की अगरबत्तियां

अगरबत्ती उद्योग का हब बन चुके अहमदाबाद से कई लोकप्रिय उत्पाद देश भर में बिकते हैं। इन अधिकतर उत्पादों की खासियत नई ट्रेंडी सुगंध और साथ ही कम कीमत में अच्छी अगरबत्ती देना है। अहमदाबाद स्थित विजय अगरबत्ती भी ग्राहक को हर दम कुछ नया देने के साथ साथ सही दाम में सही क्वालिटी की अगरबत्ती उत्पाद देती है। विजय ब्रांड के कई उत्पाद अलग अलग मार्केटों में चलते हैं जिनमें विजय केसर चन्दन और विजय अच्युतम अधिक मांग में हैं। यह दोनों ही उत्पाद वैल्यू फॉर मनी हैं। जहां विजय केसर चन्दन 225 ग्राम में 160 रु एम आर पी में है वहीं विजय अच्युतम 50 ग्राम में 85 रु एम आर पी में है। दोनों ही उत्पाद आकर्षक बॉक्स पैकिंग में परफ्यूम बेस्ड मसाला अगरबत्ती हैं। ●



जी टी प्रोडक्ट के कप उत्पाद का बोलबाला

दक्षिण भारत को संब्रानी उत्पादों का हब माना जाता है और खासकर तमिल नाडु से कई प्रसिद्ध संब्रानी ब्रांड निकलते हैं। चेन्नई स्थित जी टी प्रोडक्ट्स संब्रानी में एक बड़ा नाम है। देश ही नहीं दुनिया भर में संब्रानी के लिए जी टी प्रोडक्ट्स प्रसिद्ध है। संब्रानी व संब्रानी कप का ट्रेंड अब सिर्फ दक्षिण भारत तक ही सिमित नहीं है। देश के अन्य भागों में संब्रानी व कप उत्पाद गति पकड़ रहे हैं। ऐसे में जी टी प्रोडक्ट्स के उत्पाद भी कई राज्यों में तेजी से बिक रहे हैं। खास कर जी टी प्रोडक्ट्स के कप धूप उत्पाद जो कई अलग-अलग सुगंध और रंगों में काफी लोकप्रिय है और ग्राहक बार बार इसी की मांग करते हैं। इसमें रोज कप धूप सबसे आगे है। इस कप धूप उत्पाद के एक बॉक्स में 30 कप के साथ 3 कप फ्री आते हैं और इसकी कीमत 200 रु एम आर पी है। साथ ही कंपनी होल्डर भी फ्री देती है। जी टी प्रोडक्ट्स के अन्य उत्पादों में फ्लावर पॉट कंपनी का सदाबहार ब्रांड है।



नए साल पर नमोह इंडिया की नयी धूप उत्पाद रेंज

नोएडा स्थित अगरबत्ती ब्रांड, नमोह इंडिया ने नए साल 2023 की शुरुआत एक शानदार और आकर्षक धूप उत्पादों की नई रेंज की लॉन्च के साथ की है। यह नए उत्पाद जिपर पैक में हैं जो लंबे समय तक उत्पाद की सुगंध बरकरार रखता है और साथ ही स्टोर करने में भी आसान होता है। नई रेंज अयोध्यानाथ, गुगल, पवित्र गुलाब, शुद्ध कपूर, लोबन, मैंगो बाइट, मेलन जैस्मिन, कली मोगरा, रूह केवड़ा, बनारस संदल, बेल पात्रा और नमोह इंडिया की 12 आकर्षक सुगंधों में है। धूप उत्पादों की नई रेंज जनवरी 2023 से यूपी, हरियाणा, गुजरात और उत्तराखंड के बाजारों में उपलब्ध है। ●

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

INDIA'S NO.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां



/devdarshandhoop

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

shop now

www.devdarshandhoop.com

SCAN HERE



Spreading Fragrance
Since 1954...

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

दुनिया का नंबर 1 सांब्राणी ब्रांड बनने की ओर

डेल्टा

निश्चित लक्ष्य, आत्मविश्वास और कर्तव्य परायणता के जरिए एक साधारण व्यक्ति भी बड़ी से बड़ी उपलब्धियां हासिल कर सकता है। यह बात तमिलनाडु के डिंडीगुल शहर से शुरू हुई डेल्टास ट्रेड लिंक कंपनी, जो डेल्टा सांब्राणी और सांब्राणी कप का उत्पादन करने वाली देश की नंबर 1 कंपनी है, उसके प्रमुख सेंथिल कुमार पर पूरी तरह सही साबित होती है। ट्रेक्टर मैकेनिक से लेकर सांब्राणी व अगरबत्ती उद्योग की प्रमुख कंपनी बनने का सफर बहुत चुनौतियां और कठिनाइयों का रहा है। आज डेल्टा के अनेक उत्पाद देशभर में लोकप्रिय हैं और कंपनी का लक्ष्य दुनिया के सांब्राणी बाजार में नंबर एक कंपनी बनने का है। डेल्टास ट्रेड लिंक के चेयरमैन सेंथिल कुमार ने सुगंध इंडिया से हुई बातचीत में अपने सफलता की कहानी बताते हुए कहा कि उपभोक्ता प्राकृतिक उत्पादों को ज्यादा तरजीह देते हैं। इसलिए कंपनी हमेशा बाजार की मांग के अनुरूप अपनी नीतियां बनाती रही है। हमारी सफलता का यही मूल मंत्र भी है कि ग्राहक को जो चाहिए उसे हमेशा वही दिया है।





डेल्टा सांब्रांनी और सांब्रांनी कप देश का प्रमुख ब्रांड बन गया है। यहां तक पहुंचने का सफर कैसा रहा ?

मैं मुख्यतः ट्रेक्टर मैकेनिक था और मशीनों से हमेशा लगाव था। चूँकि मशीनें हमेशा नए प्रयोग मांगती हैं और इसीलिए मुझे हमेशा कुछ नया करने का प्रेरणा मिलती थी। इस उद्योग में आने की कहानी भी बड़ी रोचक है। वर्ष 1999 के एक रविवार के दिन जब घर में भोजन बन रहा था, तो ईंधन के लिए हमें नारियल चाहिए था और घर के पास सभी दुकानें बंद थीं। तभी मुझे घर के पास एक पेड़ पर नारियल दिखा और मैं उसे घर ले आया। नारियल इस्तेमाल करने के लिए उसकी छाल मैंने अलग की। तभी मेरा बेटा सूरिया जो अब डेल्टास का जेएमडी है वह बच्चा ही था और वहीं खेल रहा था। सूरिया ने खेल-खेल में घर में रखे सांब्रांनी का डिब्बा नारियल की छाल के पास गिरा दिया। तभी मेरे दिमाग में एक आइडिया आया और मैंने वह सांब्रांनी का पाउडर नारियल की छाल के साथ मिलाकर जलती हुई लकड़ी में डाल दिया, जिससे बहुत ही मनमोहक सुगंध फैल गई। इसके बाद ही मुझे सांब्रांनी बनाने और उसका कारोबार शुरू करने का विचार आया। कारोबार की शुरुआत 50 हजार रूपए से की और 1000 स्क्वायर फीट की जगह पर फैक्ट्री लगा कर उत्पादन शुरू किया। उस समय सिर्फ 3 लोग काम करने वाले थे। बाजार और ग्राहकों को समझाने में बहुत मुश्किलें आईं, जिसके लिए कठिन परिश्रम करना पड़ा। एक दशक की कड़ी मेहनत के बाद लोग समझ सके कि यह उत्पाद क्यों विशिष्ट है। चूँकि मुझे मशीनों से बहुत लगाव था और कुछ नया करने की चाहत थी। जहां दूसरे उत्पादक हाथ से चलने वाली मशीनों का उपयोग करते थे मैं यही सोचता था कि कैसे पूरी उत्पादन प्रक्रिया को ऑटोमेटिक मशीनों के जरिए किया जाए। इससे उत्पादन प्रक्रिया में समय की बचत होगी और लागत भी कम होगी। इस तरह ऑटोमेटिक मशीनों का इस्तेमाल हमने इस क्षेत्र में शुरू किया। आज डेल्टा

का अत्याधुनिक उत्पादन क्षेत्र 2,61,000 वर्ग फीट में फैला है। 425 कि वॉ की पावर सप्लाई व 5 एस प्रोग्राम के साथ 8-10 टन प्रति दिन की उत्पादन क्षमता है और आने वाले समय में 20-25 टन प्रति दिन उत्पादन का लक्ष्य है। बड़े पैमाने पर उत्पादन को उच्च गुणवत्ता के साथ करने के लिए डेल्टा रोबोटिक तकनीक का उपयोग करती है। इसके जरिये 450 लोगों को रोजगार मिलता है और साथ ही आस पास की गांव की महिलाओं के लिए भी एक अनोखा रोजगार का अवसर प्रदान करता है।

डेल्टा के उत्पादों का बाजार मुख्यतः किन-किन राज्यों में है और उसके प्रमुख उत्पाद कौन से हैं ?

इस कारोबार में मुझे 23 वर्ष हो चुके हैं और अब डेल्टा के सांब्रांनी उत्पाद पूरे भारत में बिक रहे हैं। वह देश में नंबर एक का उत्पाद बन चुका है। आज डेल्टा की 7 उत्पादन इकाइयां हैं और सभी में पूरी तरह अत्याधुनिक और ऑटोमेटिक मशीनों का इस्तेमाल किया जाता है, जिनकी उत्पादन क्षमता 25 मेट्रिक टन है। डेल्टा सांब्रांनी के उत्पाद आराधना, पंचवर्णम, संप्रदायम हर्बल, कमली, संप्रदायम संदल कप की आपूर्ति पूरे देश होती है। सांब्रांनी उत्पाद दक्षिण भारत में खासतौर पर मदुरई और डिंडीगुल में काफी लोकप्रिय हैं, लेकिन बीते वर्षों में देश के सभी राज्यों में इसकी लोकप्रियता बढ़ी है। ग्राहकों को निरंतर कुछ नया चाहिए होता है। इसलिए ग्राहक अगरबत्ती उत्पादों के साथ अब सांब्रांनी उत्पाद भी खरीदता है, क्योंकि यह पूर्णतया एक प्राकृतिक उत्पाद है और आजकल ग्राहक नेचुरल उत्पादों को ज्यादा तरजीह देने लगे हैं। इसलिए सांब्रांनी का ट्रेंड बढ़ रहा है। जहां भी अगरबत्ती का इस्तेमाल होता है, वहां सांब्रांनी की लोकप्रियता भी बढ़ रही है। दिल्ली, गुजरात, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, कर्नाटक और तमिलनाडु हमारा मुख्य बाजार हैं और हाल ही में पश्चिम बंगाल के कोलकाता में भी इसकी मांग तेजी से बढ़ी है।



प्रत्येक राज्य में उपभोक्ताओं की अलग-अलग पसंद है और सुगंध को लेकर लोगों की मांग बदलती रहती है। उसकी आपूर्ति आप कैसे करते हैं?

कंपनी में रिसर्च एंड डेवलपमेंट के लिए एक पूरा विभाग बनाया गया है। जहां बाजार की जरूरतों के अलावा नए-नए प्रयोग किए जाते हैं। उत्पादन संबंधी सभी सुविधाएं 7 प्रोडक्शन यूनिट के अंदर ही बनाई गई हैं। लगभग ढाई दशक के मार्केटिंग अनुभव के बाद हमारा मुख्य उद्देश्य यही रहता है कि देश के सभी राज्यों के बाजारों में हमारे सारे ब्रांड हमेशा मौजूद रहें। मार्केट की कैसी जरूरत है उस पर निरंतर नजर रखी जाती है। प्रोडक्शन का पूरा एक सिस्टम बना हुआ है। सभी उत्पादों की निरंतर आपूर्ति बनी रहे इसके लिए बड़े पैमाने पर डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क बनाया गया है। बाजार में सांब्रानी उत्पादों के छोटे बड़े बहुत उत्पादक हैं, लेकिन इसका फर्क हम पर नहीं पड़ता, क्योंकि हम सदैव उपभोक्ताओं के हिसाब से चलते हैं। ग्राहक को जो कुछ भी चाहिए उसे हम उपलब्ध कराते हैं।

इस उद्योग में आपको मुख्य चुनौतियां आज क्या दिखाई देती हैं। उनसे निपटने कि आपकी क्या योजना है?

आजकल बाजार में पैकेजिंग और रा मटेरियल की कीमतों पर कोई नियंत्रण नहीं रह गया है। मनमाने ढंग से कीमतें बढ़ रही हैं। सबसे बड़ी चुनौती यह है कि आने वाले वर्षों में प्राकृतिक रूप से उपलब्ध कच्चे माल की उपलब्धता और मुश्किल हो जाएगी, क्योंकि नेचुरल प्रोडक्ट्स की मांग तेजी से बढ़ी है। इसके अलावा इंपोर्ट ड्यूटी व कंटेनर की कीमतें काफी बढ़ी हैं। यही नहीं पूरे ट्रांसपोर्टेशन सिस्टम की लागत काफी बढ़ गई है। ऐसे में सभी चीजों के दाम बढ़ रहे हैं, लेकिन सांब्रानी की कीमत वही है जो 20 वर्ष पहले थी। पहले एक कप चाय 1 रूपए की थी। आज 10 रुपये है, लेकिन 20 वर्ष पूर्व सांब्रानी की कीमत 10 रुपये थी और वह आज भी 10 रूपए में है। कोरोना संकट जब आया तो शुरू में इतना फर्क नहीं पड़ा। 2022 से पहले तक सब अच्छा था, लेकिन कोरोना लॉकडाउन का असर अब बाजार पर दिखने लगा है। लोगों की खरीद क्षमता कम हुई है, जो ग्राहक पहले पूजा के लिए 10-12 अगरबत्ती लेता था। आज वह केवल 2 अगरबत्ती लेने लगा है। इस वर्ष दशहरा और दीपावली आदि त्योहारों के मौसम में भी बाजार अच्छा नहीं चला। पिछले वर्षों की तरह इस बार बड़े आर्डर कम आए हैं।

डेल्टा क्या अगरबत्ती उत्पादन में भी आ गई है। कंपनी ने इधर किन नए उत्पादों की शुरुआत की है?

पिछले 6 महीनों से कई अगरबत्ती उत्पाद लांच किए जा रहे हैं। 20 से अधिक अगरबत्ती उत्पाद हाल ही में लांच किए गए हैं। आमतौर पर होता यह है कि अगरबत्ती उत्पादक सांब्रानी उत्पाद निकालते हैं, लेकिन हम सांब्रानी उत्पादों से होकर अगरबत्ती के क्षेत्र में आए हैं। सभी तबके के ग्राहकों को ध्यान में रखते हुए हमने इकोनॉमिकल, प्रीमियम फ्लोरा और अल्ट्रा लज्जरी रेंज में अगरबत्ती उत्पादों को लांच किया

है। कंपनी ने देश के प्रमुख बाजारों में यह सभी उत्पाद एक साथ लांच किए हैं। प्रीमियम फ्लोरा और अल्ट्रा लज्जरी सिगमेंट के उत्पाद सिर्फ प्रीमियम और एक्सक्लूसिव आउटलेट पर ही उपलब्ध हैं।

डेल्टा की अगरबत्तियां किस क्वालिटी और रेंज की हैं?

प्रीमियम फ्लोरा रेंज में हाथ से निर्मित फ्लोरा अगरबत्ती के 6 उत्पाद हैं। यह सभी उत्पाद कंपनी के युवा पीढ़ी के श्री एसके सूरिया द्वारा काफी रिसर्च के बाद तैयार किया गया है। यह उत्पाद बुलॉक कार्ट, पिनियन, जिमिक्की, रोज, कस्तूरी और सैफरन के नाम से हैं। सभी उत्पाद प्रीमियम क्वालिटी की सुगंध और आकर्षक पैकेजिंग में हैं। इन उत्पादों को प्रीमियम ग्राहकों की जरूरत के मुताबिक बनाया गया है। 50 ग्राम की पैकिंग में यह 200 से 250 रूपए की एमआरपी में है। अल्ट्रा लज्जरी रेंज में कंपनी ने 5 हेंड मेड उत्पाद जारी किए हैं। यह उत्पाद ब्लू लीफ, ऑरेंज लीफ, येलो लीफ, ब्लैक लीफ और प्रपंचम के नाम से हैं। यह उत्पाद उन ग्राहकों के लिए खास तौर से बनाए गए हैं, जो कीमत नहीं उच्च गुणवत्ता देखते हैं। प्रपंचम की कीमत सबसे ज्यादा है। जहां इस रेंज के बाकी उत्पादों का 100 ग्राम के पैक की कीमत 500 से 600 रुपये प्रति बाक्स है, तो वहीं पर प्रपंचम का बाक्स 1000 रुपये का है। सस्ते रेंज में कंपनी ने 7 उत्पाद लांच किए हैं, जो कलर्स, बखूर, हनी, संदल टीनएज, हिंद कस्तूरी, कैफर और योगा ट्री के नाम से हैं। यह सभी उत्पाद 85 से 90 ग्राम के पैक में 75 रुपये की एमआरपी में हैं।

डेल्टा उत्पादों का निर्यात किन-किन देशों में होता है और इसके लिए कंपनी की क्या तैयारी है?

कंपनी प्रीमियम फ्लोरा और अल्ट्रा लज्जरी सेगमेंट के इन उत्पादों का एक्सपोर्ट कई देशों में कर रही है। इस रेंज में मनमोहक खुशबू और आकर्षक पैकेजिंग है। बाजार में ग्राहकों को इस रेंज के दूसरे उत्पादों में मिलना मुश्किल है। उच्च गुणवत्ता वाली यह अगरबत्तियां हाथ से निर्मित हैं और इनमें नेचुरल सुगंध और कच्चे माल का इस्तेमाल किया गया है। सांब्रांनी के अलावा अगरबत्ती के निर्यात में भी डेल्टा तेजी से आगे बढ़ रहा है। हमारा लक्ष्य डेल्टा सांब्रांनी को दुनिया की नंबर एक कंपनी बनाने का है। अगले साल में हमने 20-25 देशों में निर्यात करने का लक्ष्य बनाया है। सांब्रांनी उत्पाद जहां भारत में मुख्य तौर पर पूजा के लिए इस्तेमाल होते हैं। वहीं दुनिया के अनेक देशों में इसका अलग-अलग ढंग से इस्तेमाल होता है। इसे लोग घर और अपने कार्यस्थल को सुगंधित करने के लिए करते हैं, तो कहीं-कहीं ऐसी भी मान्यता है कि सांब्रांनी के इस्तेमाल से खुशहाली, धन और संपत्ति की वृद्धि होती है।

कंपनी की सफलता को आप किस रूप में देखते हैं और इस कारोबार में आने वाले नए लोगों के लिए आपका क्या संदेश है?

कामयाब होना कोई कठिन काम नहीं है। आपको सिर्फ अपने लक्ष्य पर ध्यान देना होगा। कठोर परिश्रम आत्मविश्वास और अपने काम के प्रति समर्पण यही सबसे जरूरी है। कारोबार में ग्राहकों को हमेशा उच्च गुणवत्ता का उत्पाद चाहिए और अगर कहीं आपके उत्पाद में कोई कमी रह जाए, तो तुरंत उसका समाधान करना चाहिए। आज डेल्टा देश की नंबर एक सांब्रांनी कंपनी इसी मूल मंत्र पर चलकर ही आगे बढ़ी है। ●





आत्म निर्भर भारत की ओर बढ़ रहा अगरबत्ती उद्योग : हार्दिक ब्रह्मभट्ट

अगरबत्ती और धूप उद्योग को रॉ मटेरियल, बंबू स्टिक, जॉस व वुड पाउडर, मशीनें और उसके स्पेयर पार्ट की सप्लाई करने वाली कंपनी ज्योति प्रोडक्ट्स के प्रमुख हार्दिक ब्रह्मभट्ट ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि यह उद्योग धीरे-धीरे आत्म निर्भरता की ओर बढ़ रहा है। विदेशों से रॉ मटेरियल का आयात कर अगरबत्ती व धूप उद्योग के उत्पादकों को आपूर्ति करने वाले हार्दिक ब्रह्मभट्ट ने बताया कि सरकार ने रॉ अगरबत्ती के आयात पर रोक लगा दी थी। इसका परिणाम यह हुआ कि बड़े पैमाने पर कच्चा माल देश में ही पैदा किया जाने लगा। हालांकि अभी भी बांस और जॉस पाउडर का विकल्प तैयार नहीं हो सका है लेकिन अगले 5-6 वर्षों में देश में ही इसका उत्पादन होने लगेगा।

ज्यो ति प्रोडक्ट्स धूप अगरबत्ती उद्योग में 1965 से कार्यरत है। हार्दिक ब्रह्मभट्ट ने बताया कि पहले परफ्यूम अगरबत्ती का काम मेरे दादाजी करते थे। पिताजी ने रियल स्टेट पर ज्यादा काम किया, लेकिन ग्रेजुएशन के बाद मैंने फिर इस कारोबार में हाथ लगाया। उन्होंने बताया कि रेडीमेड अगरबत्ती और रॉ मैटेरियल का आयात उन्होंने 2009 से शुरू किया। पहले रॉ बत्ती का इंपोर्ट करते थे, लेकिन 31 अगस्त 2019 को सरकार ने उस पर बैन लगा दिया। इस प्रतिबंध से पहले देश में रॉ बत्ती और रॉ मटेरियल विदेशों से आते थे। इसमें भी सबसे ज्यादा रॉ अगरबत्ती का इंपोर्ट होता था। यह घरेलू निर्माताओं के लिए सस्ता पड़ता था, जबकि देश में उत्पादन की लागत अधिक थी। अगरबत्ती एसोसिएशन व उद्योग के अन्य प्रमुख इस पर लगातार सवाल उठाते रहे।

उन्होंने बताया कि 2011 में भारत में प्रतिदिन 1200 टन अगरबत्ती की खपत होती थी। उस समय लगभग 1 प्रतिशत का ही आयात होता था। 2019 में 1400 टन अगरबत्ती की प्रतिदिन खपत हो गई और विदेशों से आयात भी 80 से 90 प्रतिशत होने लगा था। अंततः सरकार ने इस पर निर्णय किया



और आयात पर रोक लगा दी। इससे देश में रॉ मटेरियल की अचानक कमी हो गई, लेकिन धीरे-धीरे घरेलू उत्पादन बढ़ा। ज्योति प्रोडक्ट्स ने भी इस दिशा में काम किया और अब बड़े पैमाने पर रॉ मटेरियल भारत में ही उपलब्ध हो जाता है और इससे यहां रोजगार के अवसर भी बढ़े हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में हार्दिक ब्रह्मभट्ट ने कहा

कि बांस की कमी अभी भी बनी हुई है, लेकिन केंद्रीय मंत्री नितिन गडकरी ने बांस उत्पादन की दिशा में बड़े कदम उठाए हैं। बड़े पैमाने पर बंबू का प्लांटेशन शुरू हुआ है। उम्मीद है कि अगले 5-6 वर्षों में बंबू उपलब्धता आसान हो जाएगी। 2019 में अगरबत्ती आयात पर रोक लगाई थी। इसके बाद देश में ही बंबू प्लांटेशन का लाभ मिल सकता है। अभी सिर्फ नार्थ ईस्ट से ही बंबू की सप्लाई है, जो पर्याप्त नहीं है। सरकार ने वन कानून भी बदले हैं। अब बांस लकड़ी में नहीं घास की श्रेणी में शामिल कर दिया गया है।

देश के बंबू की वैराइटी संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि वियतनाम का कांगली बंबू और चीन का माओ बंबू बेहतर है। भारत के बांस में फाइबर ज्यादा है, जो मशीनों पर ठीक नहीं चलता। इसलिए कम फाइबर वाली वैरायटी का प्लांटेशन किया जा रहा है और इस पर रिसर्च भी हो रहा है। उन्होंने बताया कि उद्योग में रॉ मटेरियल के लिए बंबू स्टिक, जॉस और वुड पाउडर अभी बाहर से ही आ रहा है। इस पर अभी सरकार ने बैन नहीं किया है। जीगट हमारे यहां बनता था, जो मैदे के पेड़ की छाल से निकलता था। उसकी भी कमी हो गई है इसलिए उसकी कटिंग पर रोक लग गई है। जॉस पाउडर का अभी देश में विकल्प नहीं है। ●





अब कीमत नहीं क्वालिटी देखते हैं उपभोक्ता : राजेश सोनकर

अगरबत्ती उद्योग मंदी के झटके से उबर चुका है। कच्चे माल की कीमतों में वृद्धि के चलते उच्च गुणवत्ता वाले महंगे उत्पादों की मांग तेजी से बढ़ रही है। एसएल अगरबत्ती कंपनी के प्रमुख राजेश विश्वनाथ सोनकर ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि यह क्वालिटी का दौर है। उपभोक्ता अधिक से अधिक कीमत देने को तैयार हैं, इसलिए उसे अच्छे से अच्छा उत्पाद चाहिए। आज ऐसे भी उपभोक्ता हैं जो 25 और 50 हजार रूपए की एक अगरबत्ती की काड़ी भी खरीदने को तैयार हैं। उन्होंने कहा कि कच्चे माल की कीमतें बढ़ी हैं, लेकिन वह बड़ी समस्या नहीं है। असल चुनौती उत्पादों की बेहतरीन क्वालिटी और आकर्षक पैकेजिंग है। कंपनियां महंगा कच्चा माल खरीद रही हैं और पहले की तुलना में कम मार्जिन पर काम कर रही हैं, लेकिन उनका बिजनेस बढ़ा है और वॉल्यूम बढ़ा है। पहले यदि कोई एक लाख का धंधा करता था तो अब वह 5 लाख का कर रहा है। महंगाई के साथ बिजनेस भी बढ़ा है, तो कम मार्जिन के बावजूद कारोबार बढ़ने से मुनाफे का भी एवरेज निकल रहा है।

महाराष्ट्र के अमरावती के रहने वाले राजेश विश्वनाथ सोनकर ने 1998 में अमरावती का कारोबार शुरू किया था। पहले वह सेल्स में थे और दूसरों का माल लेकर बेचते थे। बाद में खुद अपना मैनुफैक्चरिंग करने लगे और आज एसएल अमरावती ब्रांड के 450 से अधिक रेंज के उत्पाद हैं, जिसमें इकोनॉमी से लेकर प्रीमियम क्वालिटी की अमरावतियां हैं। एसएल अमरावती महाराष्ट्र के अलावा असम व उड़ीसा में भी लोकप्रिय है और अब वह उत्तर प्रदेश में भी आपूर्ति कर रही है। उन्होंने बताया कि देश के अन्य राज्यों में भी सप्लाय चैन बन रही है। इसके अलावा विदेश में कई अफ्रीकी देशों में उनके उत्पादों का निर्यात होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की मौजूदा स्थिति में अमरावती उद्योग में बड़ा बदलाव आ गया है। अब जो क्वालिटी के उत्पाद बनाएगा वही बाजार में टिकेगा और सफल रहेगा। यही कारण है कि एसएल अमरावती कंपनी भी क्वालिटी और आकर्षक पैकेजिंग पर विशेष ध्यान दे रही है।

एसएल अमरावती कंपनी को खड़ा करने और उसे सफल बनाने में राजेश जी को बहुत कठिन परिश्रम करना पड़ा है। वह बताते हैं कि अमरावती में वह पहले नौकरी करते थे फिर 5-10 किलो अमरावती बनाते थे और उसे बेचते थे। बाद में बाइक से सप्लाय का काम किया। दिन रात मेहनत और छोटी बड़ी दिक्कतों के बावजूद हार नहीं मानी। नुकसान हुआ तो और कड़ी मेहनत की। आज कंपनी के 450 से अधिक रेंज हैं, जिसमें सबसे ज्यादा 15 से 50 रु की एमआरपी वाले उत्पाद बिकते हैं। इसके अलावा प्रीमियम क्वालिटी में 250 से लेकर 1200 और 1500 रुपए में मसाला अमरावतियां हैं। निर्यात किए जाने वाले उत्पादों पर उन्होंने बताया कि वहां फैंसी फ्रेगरेंस की मांग ज्यादा होती है। खास तरह की ट्रेडिशनल सुगंधियों की भी मांग है। अफ्रीकी या अन्य दूसरे देशों में भी इसका इस्तेमाल होता है। हमारे देश में आम तौर पर लोग दो बत्ती जलाते हैं, लेकिन वहां पूरा बंडल जलाते हैं।

अमरावती के बढ़ते कारोबार संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उद्योग का भविष्य बहुत उज्वल है और यह तेजी से बढ़ रहा है। पहले जहां केवल पूजा-पाठ के सीमित कार्य के लिए ही अमरावती का इस्तेमाल होता था।



अब सभी धर्मों और जातियों के लोगों में इस्तेमाल हो रहा है। इसे युवा पीढ़ी भी बहुत पसंद कर रही है। योगा, मेडिटेशन, क्लबों, हुक्का पार्लर और रूम फ्रेशनर के तौर पर भी इसका चलन बढ़ा है। यही कारण है कि बाजार में नए-नए फ्रेगरेंस की मांग हो रही है और उसी के अनुरूप उत्पादन भी हो रहा है।

किसी उत्पाद के बाजार में सफल होने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि बेहतरीन क्वालिटी और आकर्षक पैकेजिंग के बाद डिस्ट्रीब्यूटर की भी अहम भूमिका है, क्योंकि कंपनी मेहनत कर अच्छे उत्पाद तो बना सकती है, लेकिन वह खुद मार्केट में जाकर बेच नहीं सकती। मार्केटिंग का काम अंततः डिस्ट्रीब्यूटर्स और उसके नेटवर्क को करना होता है।

उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि मांग बढ़ने के साथ ही निर्माता भी बढ़ते जा रहे हैं। हमको भी नए-नए उत्पाद व क्वालिटी बढ़ाते रहना पड़ता है, क्योंकि आईटीसी जैसी दिग्गज कंपनियों के बाद अब चर्चा है कि रिलायंस भी अमरावती उद्योग में आ रहा है। ऐसे में अपने उत्पाद को बेहतर से बेहतर बनाना है। उन्होंने कहा कि उद्योग के छोटे निर्माता बड़ी चुनौती नहीं हैं, जितनी चुनौती बड़ी कंपनियां दे रही हैं। भविष्य में कंपटीशन और कड़ा होगा। बड़ी कंपनियों काफ़ी समय तक नुकसान सहकर भी बाजार में टिकने की कोशिश करेंगी। उन्होंने कहा कि मान लीजिए एक कंपनी ने 50 टन माल बनाया और वह उसे बेच नहीं पाई तो उसे वह स्ट्रैप की तरह औने पौने दाम में बेच देगा, लेकिन इससे मार्केट खराब होगा और दूसरे मैनुफैक्चरर्स को भारी नुकसान होगा। इसलिए हमारी कंपनी लगातार अच्छे से अच्छे उत्पाद और पैकेजिंग पर काम कर रही है।

महाराष्ट्र से दूसरे राज्यों में माल भेजने पर लॉजिस्टिक के बढ़ने वाले खर्च पर उन्होंने कहा कि नए इलाके में माल भेजने पर मार्जिन कम निकलता है, क्योंकि कम माल जाता है, लेकिन बाद में जब सैकड़ों पेटी माल जाने लगता है तो मार्जिन निकलने लगता है। कंपनी इस रणनीति पर काम करती है कि पहले यदि नुकसान हो रहा है तो उस घाटे को सहते हैं। इसके अलावा दूसरे राज्यों में जाने वाले माल की एमआरपी भी 2 से 3 रूपए ज्यादा रखी जाती है।

उन्होंने बताया कि महाराष्ट्र में धूप का प्रचलन कम और अमरावती की मांग ज्यादा है। धूप स्टिक की मांग भी बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि देश में सबसे ज्यादा अमरावती की बिक्री महाराष्ट्र में होती है और यहां बंबू की भी कोई समस्या नहीं है। पूरे राज्य में 15 से लेकर 50 रु की एमआरपी वाले उत्पाद सबसे ज्यादा बिकते हैं। महाराष्ट्र में क्वालिटी व आकर्षक पैकेजिंग को लोग ज्यादा पसंद करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले बांस की कुछ कमी थी, लेकिन अब उसकी उपलब्धता हो गई है और जिगट की भी कमी नहीं है। बाजार में चल रहे नए ट्रेंड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गाय के गोबर की अमरावती का चलन बढ़ा है। गुजरात और कुछ अन्य जगहों पर बड़ी-बड़ी फैक्ट्रियां लग रही हैं। गाय के गोबर का पाउडर भी आ रहा है। संभवतः बाजार में मांग बढ़ रही है इसको देखते हुए एसएल भी उत्पादन शुरू करेगा। फूलों से अमरावती बनाने के प्रयोग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि मांग तो बढ़ रही है, लेकिन वह धूपबत्ती के मौजूदा उत्पादन ट्रेंड की जगह नहीं ले सकता।

उद्योग में महिलाओं की भूमिका पर उन्होंने कहा बताया कि हमारी फैक्ट्री और ऑफिस में 70 प्रतिशत महिलाएं काम करती हैं। वह केवल उत्पादन में ही नहीं हैं बल्कि वह सेल्स में भी बहुत सफलतापूर्वक काम कर रही हैं। ●



इंडो जीएसपी का डीईपी अगरबत्ती की जान :

आशीष भुवा

फ्रेगरेंस उद्योग मुख्यतः अगरबत्ती उत्पादों के सबसे महत्वपूर्ण घटक डीईपी व अन्य प्लास्टिसाइजर्स की हाई क्वालिटी और नंबर एक का उत्पाद बनाने वाली कंपनी इंडो जीएसपी केमिकल प्राइवेट लिमिटेड भारत में घरेलू बाजार के अलावा दुनिया के 40 देशों में अपने उत्पादों का निर्यात करती है। डीईपी की उद्योग में भारी मांग है, क्योंकि इसी केमिकल के दम पर अगरबत्ती की सुगंध लंबे समय तक टिकी रह सकती है और जलाने के बाद भी वह वास्तविक सुगंध को दूर तक फैला सकती है। इंडो जीएसपी केमिकल प्राइवेट लिमिटेड के मैनेजिंग डायरेक्टर आशीष भुवा ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनका मिशन है कि वह उद्योग को सबसे बेस्ट क्वालिटी का विश्वसनीय उत्पाद और बेहतर सेवा दे सकें। यही कारण है कि देश के सबसे बेहतर और बड़े-बड़े ब्रांड हमारे उपभोक्ता हैं।



INDO-GSP CHEMICALS PVT. LTD.
Supplier of Di Ethyl Phthalate (DEP)



इं

डो जीएसपी कंपनी की स्थापना 2015 में हुई है, लेकिन इससे पूर्व वह 1960 से इंडो निपोन केमिकल कंपनी के नाम से इस कारोबार में है। श्री आशीष भुवा ने बताया कि उनकी तीसरी पीढ़ी इस कारोबार में है और बीते कई दशकों से वह फ्रेगरेंस उद्योग को सबसे बेहतर क्वालिटी का डीईपी और व अन्य प्लास्टि साइजर्स की आपूर्ति कर रहे हैं। कंपनी का मुख्यालय मुंबई और अहमदाबाद में है, जबकि वडोदरा में युनिट है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके उत्पाद मुख्यतः फ्रेगरेंस, अगरबत्ती और परफ्यूम उद्योग में आपूर्ति किए जाते हैं। डीईपी के जरिए ही किसी भी अगरबत्ती उत्पाद की सुगंध को लंबे समय तक बनाए रखा जा सकता है। अगरबत्ती जलाने के बाद उसकी सुगंध को देर तक और दूर तक फैलाने में उसकी ही मुख्य भूमिका होती है। अगरबत्ती निर्माण की प्रक्रिया में सुगंधित तेल में रॉ बत्ती को डिप किया जाता है और इसी में डीईपी का भी इस्तेमाल होता है। आशीष जी ने कहा कि किसी भी अगरबत्ती की जान डीईपी है। इसलिए यह एक उच्च गुणवत्ता वाला उत्पाद है और यह जितना अच्छी क्वालिटी का होगा अगरबत्ती उतनी ही बेहतर सुगंध देगी।

अगरबत्ती उद्योग में हो रहे बदलाव संबंधी सवाल पर आशीष जी ने कहा कि पहले यह उद्योग कर्नाटक और दक्षिण भारत तक सीमित था, लेकिन हाल के दशकों में यह पूरे देश में फैल गया है। अधिकांश राज्यों में बड़े पैमाने पर उत्पादन हो रहा है। इसके अलावा उद्योग में नए-नए प्रयोग हो रहे हैं। नए फ्रेगरेंस, नई पैकेजिंग और साइज में बदलाव हो रहा है। ऐसे में हमने भी अपनी क्षमता बढ़ाई है और उद्योग के लिए नए उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद ला रहे हैं। महंगाई और कच्चे माल की बढ़ती कीमतों से संबंधित सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की रॉ मटेरियल के दाम बढ़े हैं। ऐसे में सभी उत्पादों की कीमतें भी बढ़ी हैं। डॉलर और क्रूड ऑयल के लगातार चढ़ने से रॉ मटेरियल महंगा हुआ है, लेकिन अब वह धीरे-धीरे स्थिर हो रहा है। वैसे भी कच्चे माल की कमी कभी नहीं आई। यहां तक की कोरोना के समय हैंड सेनिटाइजर के निर्माण में डीईपी की मांग बढ़ गई। माल की उपलब्धता हमेशा रही है, कीमतें जरूर ऊपर नीचे होती रही है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उनके उत्पादों की कीमतें थोड़ी ज्यादा हैं, लेकिन सस्ती अगरबत्ती बनाने वाली कंपनियां भी हमसे जुड़ रही हैं, क्योंकि उन्हें भी इसका फायदा दिखाई दे रहा है। हाई क्वालिटी का डीईपी ही उनके उत्पाद में नई जान डाल देता है। उन्होंने बताया की पहले जरूर कीमत का मामला था, लेकिन अब ऐसा नहीं है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारी उत्पादन क्षमता बढ़ी है। जीएसपी आने के बाद से टैक्स देने के बावजूद उत्पादों की क्वालिटी और कीमतें पहले से ज्यादा वाजिब हुई हैं। यही कारण है कि जो भी एक बार हमसे जुड़ता है वह कीमत, क्वालिटी तथा समय पर उत्पादों की उपलब्धता के कारण हमेशा हमसे जुड़ा रहता है। उन्होंने कहा कि हम किसी भी स्थिति में क्वालिटी नहीं गिराते और रेट भी वाजिब रहता है।

आशीष जी ने एक्सपोर्ट मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में कहा कि घरेलू बाजार में अगरबत्ती उद्योग में ही हमारे उत्पादों की ज्यादा खपत है, क्योंकि भारत अगरबत्ती के क्षेत्र में दुनिया का सबसे बड़ा उत्पादक और खुद खपत करने वाला बाजार है। इसलिए हमारे उत्पाद जिनका लगभग 40 देशों में निर्यात किया जाता है उनकी मांग कुछ अलग किस्म की है। वहां फ्रेगरेंस के लिए मांग होती है। उन्होंने बताया कि कंपनी अपने उपभोक्ताओं की क्षमता और जरूरत के मुताबिक पहले से ही उत्पाद तैयार रखती है।

कंपनी के विस्तार संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हम दिल्ली, आंध्र प्रदेश, तमिलनाडु, बिहार व कुछ अन्य राज्यों में बहुत ही एक्टिव डिस्ट्रीब्यूटर तैनात करने जा रहे हैं, जो उपभोक्ताओं और कंपनी की जरूरत, क्षमता का आकलन कर सकें और उनके पास स्टोरेज क्षमता व मजबूत डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क होना जरूरी है। ●

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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

AYURSTAR⁵⁵⁵TM

AGARBATTI



Also available in other Fragrances

SIGNATURE

CHAMPA

MOGRA

CHANDAN

3IN1 ROYAL

LAVENDER

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

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

☎ 1800 233 1555 🌐 www.ghodawatconsumer.com

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

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

GST DETAILS

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

Bank Details

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

ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.

www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in

REGD. NO. 891969

पूजा हो या भक्ति
दिव्यास्त्र अगरबत्ती...



**PREMIUM DHOOP
ZIPPER BAGS**



Loban
Premium Dhooop



Gugal
Premium Dhooop



Keshav
Premium Dhooop

**OM SAI ZIPPER DHOOP
ZIPPER BAGS**



ROSE DHOOP



LAVENDER DHOOP



KAPOOR DHOOP

DHOOP STICK



CHANDAN



LILLY



TULSI



LAVENDER



JASMINE



GULAB

INCENSE CONE



ROSE



LAVENDER



MOGRA



GUGGAL



SANDAL



GULAB



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

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

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