

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 04 APRIL 2023

सम्पूर्ण अगस्त्यती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

**INCENSE
INDUSTRY
TRENDSETTER :
BHASKAR**



**FOREST
FRAGRANCES**
PROVIDING
QUALITY OVER
PROFITS



**OCEAN'S DEEP
PRINTERS**

PROVIDING WORLD
CLASS PRINTING
SOLUTIONS

**SIDDHI
FRAGRANCES**

CELEBRATING 10 YEARS
OF INNOVATION,
SUCCESS & GROWTH

**YEAR OF TRUST
& SUPPORT**

SUGANDH INDIA
COMPLETES ITS FIRST
YEAR OF PUBLICATION

**STEAMTECH
ENGINEERS**

PROVIDE BEST IN
CLASS INCENSE STICK
DRYING SOLUTION



www.sugandhindia.in



SUGANDH INDIA

**KOLKATA MARKET REPORT
THE LARGEST INCENSE STICKS
MARKET IN THE COUNTRY**

SACHEE®
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

AIR CARE SOLUTION

To Revitalize Your Environment

Expertly crafted fragrances from the artful blend
of science and imagination, making it a sensory
experience unlike any other.

Candles | Incense Sticks | Air Pockets | Diffusers



SACHEE FR

D-II & D

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643

E: sa

+91-8851951516

NS
ent

end
ory

ers



FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

0-12, Sector 2, Noida - 201301

les@sacheefragrances.com

W: www.sacheefragrances.com

✉ info@sacheefragrances.com

Enjoy The Moments With,
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति
दिव्यास्त्र अगारबत्ती...

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



Mfg. By :

DPB PRODUCTS

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

E-mail : feedback@dpb.co.in

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

IDEAS FOR *Better* PACKAGING

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



Luxury
PRODUCTS



Our Range of Products

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



Now order Products Available in



DELTA'S TRADE LINK

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

Customer Care : +91 95434 13310

Email : deltatradelink@gmail.com



जेसे खूशबू™
का उपवन

जेसल®
अगरबत्ती



HUNG TUAN
Agarbatti Making Machine
MADE IN VIETNAM



Agarbatti Making Machine

Agarbatti Machinery & Parts



Black Premix Powder



Jigit Powder



Sambrani Cup Filler



Saw Dust Powder



White Saw Dust Powder (TI)



Guar Gum Powder



Kuppam Powder

White Premix Powder



Joss Powder



Charcoal Powder



Ral Powder



White Saw Dust China (Rubberwood)



Calcite Powder



White Incense Sticks
8" / 9" Inch



Black Incense Sticks
8" / 9" Inch



Agarbatti Perfumes



Bamboo Sticks
8" / 9" / 12" Inch

Gugal Incense Sticks



Loban Incense Sticks

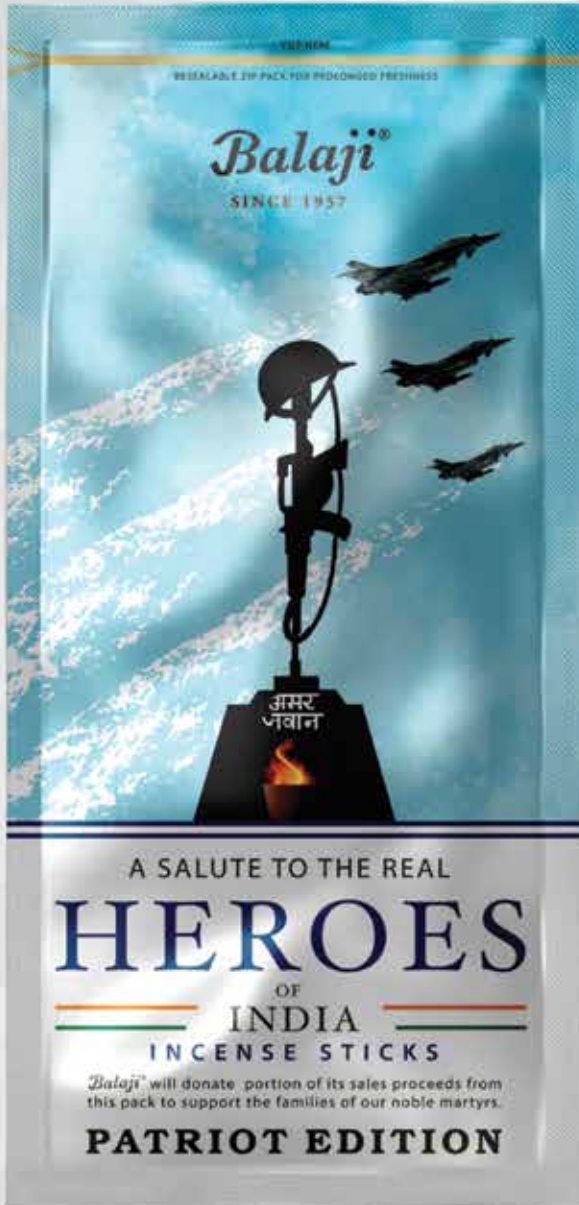
Manufactured & Marketed By : **JESAL PRODUCTS PVT. LTD.**

Mfrs. of Agarbatti Raw Materials, Raw Agarbatti, Perfumes & Perfumed Agarbatti
Office & Unit - 1: Plot No. 33 - 36, Amarnath Estate, Part - 2, Dehgam Road, Naroda, Ahmedabad - 382 330. Guj. India.
Phone : +91 88495 08118 & 81285 68799 ,94260 02055, 96014 18711, 98987 41067 | E-mail : jesalproducts@gmail.com

Balaji®

SINCE 1957

Instagram Facebook Twitter
balajiincense
MAKE IN INDIA



A SALUTE TO THE REAL
HEROES

ROYAL
BENGAL

Manufactured by:

Balaji Agarbatti Company

Sy. No. 160, Kumbalgadu Village, Kengeri Hobli, Chickellur Road,
Off Mysore Road, Bangalore South Taluk - 560 074, Karnataka, INDIA

Customer Care: +91 85888 08914 • Email: sales@balajiincense.com • Visit Us: www.balajiincense.com

Editorial



M. A. Farooqui

Year of Trust and Support

It gives us immense pleasure to present the April 2023 annual issue of Sugandha India. While bringing out the first issue last year, there was a hesitation in the mind—the magazine might not be able to reach out to the needs and questions of the agarbatti and fragrance industry. Until ‘Sugandh India’ arrived, the industry did not have a media platform: where raw material and perfumery, packaging, printing, marketing, tax, new laws and consumer-related information would be available at one place and all the parties would know about each other. To know, or to discuss. In its short journey of one year, 12 issues of Sugandh India have been published. During this period, the magazine tried bringing all parties involved in the incense industry to the last mile. This goal has been fairly achieved with the cooperation of all the key people in the industry. Fragrance and Flavor Association of India (FAFI) has signed Sugandh India and its associate magazine Tobacco Plus as its media partner for its 25th International Convention & Expo from 23 to 25 February 2023. This recognition by FAFAI is a great achievement and Sugandha India extends its heartiest congratulations to all the key stakeholders in the industry.

Sugandha India is the nation's first magazine serving the incense and fragrance industry. The monthly trade magazine is published in both English & Hindi languages. In its short journey, the magazine tried to present everything in terms of information, problems and solutions related to the manufacturers, raw material suppliers, fragrance and packaging as well as CNF, distributors, wholesalers, retailers, outlets and the end consumers in all the issues. The magazine extensively discussed the new technologies related to the production and marketing of incense and fragrance domains. The magazine also discussed tax difficulties and new laws affecting the industry. Sugandh India's team met leading manufacturers, suppliers and distributors through exclusive interviews and talks. Information about every sector related to the industry—All parties, market movements, new trends, new products and new technology. The Sugandh India team conducts market surveys across states, metros and cities for publishing Brand News and Market Reports. Such journals provide factual analysis and comprehensive studies on the current market status of newly launched products and what distributors, shopkeepers and customers think about the brand. The magazine enjoys the goodwill of the industry. We also assure you that Sugandha India will stand with you step-by-step in all the years to come with the bright future of the Agarbatti industry. ■

विश्वास और समर्थन का वर्ष

सुगंध इंडिया का अप्रैल 2023 का वार्षिकांक आपके हाथों में देते हुए हमें हार्दिक प्रसन्नता हो रही है। अप्रैल 2022 में पत्रिका का पहला अंक निकालते वक्त मन में हिचक थी कि पत्रिका अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की जरूरतों, सवालों तक अपनी पहुंच बना सकेगी। उद्योग का अभी तक अपना कोई मीडिया मंच नहीं था, जहां से रॉ मैटेरियल व परफ्यूमरी, पैकेजिंग, प्रिंटिंग, मार्केटिंग, टैक्स, नए कानून और उपभोक्ता संबंधी सभी जानकारीयां एक स्थान पर उपलब्ध हों और सभी पक्षकार एक दूसरे के बारे में जान सकें, अथवा विचार-विमर्श कर सकें। 1 वर्ष के अपने छोटे से सफर में सुगंध इंडिया के 12 अंक प्रकाशित हुए हैं। इस दौरान पत्रिका ने अगरबत्ती उद्योग से जुड़े सभी पक्षकारों को एक मंच पर लाने की कोशिश की है। उद्योग से जुड़े सभी प्रमुख लोगों के सहयोग से ही इस लक्ष्य में एक हद तक कामयाबी मिली है। फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) ने अपने 25 वें इंटरनेशनल कन्वेंशन एंड एक्सपो 23 से 25 फरवरी 2023 में सुगंध इंडिया और उसकी सहयोगी पत्रिका टोबैको प्लस को अपना मीडिया पार्टनर बनाया। फफाई द्वारा दिया गया यह सम्मान बहुत बड़ी उपलब्धि है और सुगंध इंडिया परिवार इसका श्रेय उद्योग के सभी प्रमुख पक्षकारों को देते हुए हार्दिक बधाई देता है।

सुगंध इंडिया अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की हिंदी-अंग्रेजी में प्रकाशित होने वाली पहली पत्रिका है। इस छोटे से सफर में पत्रिका ने सभी अंकों में मैनुफैक्चरर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स, फ्रेगरेंस और पैकेजिंग के अलावा सीएनएफ, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होलसेलर्स, रिटेलर्स, आउटलेट्स और अंतिम कड़ी कंज्यूमर्स से संबंधित सभी तरह की जानकारी, समस्याएं और समाधान पेश करने की कोशिश की है। देश-विदेश में आ रही उत्पादन और मार्केटिंग संबंधी नई तकनीक, टैक्स संबंधी कठिनाइयां और उद्योग को प्रभावित करने वाले नए कानूनों पर भी पत्रिका ने व्यापक विचार-विमर्श किए हैं। देश के प्रमुख मैनुफैक्चरर्स, सप्लायर्स व डिस्ट्रीब्यूटर्स से सुगंध इंडिया की टीम मुलाकात करके इंटरव्यू और खास बातचीत के जरिए उद्योग से संबंधित प्रत्येक क्षेत्र, सभी पक्षकारों, बाजार में हो रही हलचल, नए ट्रेंड, नए उत्पाद और नई तकनीक की जानकारी और सूचनाएं देता रहा है। सुगंध इंडिया की टीम राज्यों, महानगरों और शहरों में बाजारों का सर्वेक्षण करके अपने नियमित कॉलम ब्रांड चर्चा व मार्केट रिपोर्ट प्रकाशित करता है। इस कॉलम में नए आने वाले और पहले से चल रहे उत्पादों की बाजार में मौजूदा स्थिति, ब्रांड पर वितरकों, दुकानदारों व ग्राहकों की सोच पर सटीक विश्लेषण और व्यापक जानकारी दी जाती है। पत्रिका को इस 1 वर्ष में उद्योग का पूर्ण विश्वास और समर्थन मिला है। हम भी विश्वास दिलाते हैं कि अगरबत्ती उद्योग के उज्ज्वल भविष्य के साथ आने वाले तमाम वर्षों में सुगंध इंडिया कदम-दर-कदम आपके साथ खड़ा रहेगा। ■

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



- 14 INCENSE INDUSTRY
TRENDSETTER : BHASKAR

- 18 FOREST FRAGRANCES PROVIDING
QUALITY OVER PROFITS

- 26 FOREST OCEAN'S DEEP PRINTERS : PROVIDING
WORLD CLASS PRINTING SOLUTIONS

- 30 SIDDHI FRAGRANCES CELEBRATING 10 YEARS OF
INNOVATION, SUCCESS AND GROWTH

- 34 YEAR OF TRUST & SUPPORT SUGANDH INDIA
COMPLETES ITS FIRST YEAR OF PUBLICATION

- 40 MARKET REPORT : KOLKATA
THE LARGEST INCENSE STICKS
MARKET IN THE COUNTRY

- 42 BRAND NEWS

- 46 STEAMTECH ENGINEERS PROVIDE BEST IN
CLASS INCENSE STICK DRYING SOLUTION

- 48 पश्चिम बंगाल में जो अगरबत्ती चल गई
वह देश में चलेगी: राजेश शर्मा

- 50 पश्चिम बंगाल में धूप-बत्ती में पाउच पैकिंग
का बढ़ा ट्रेंड : दुलाल पोद्दार

- 51 कोलकाता में बंबू लेस का बढ़ रहा
है ट्रेंड: अनिल दत्ता

- 58 कोलकाता के धूपबत्ती बाजार में बंगलुरु
की कंपनियों का दबदबा: मोहित



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...

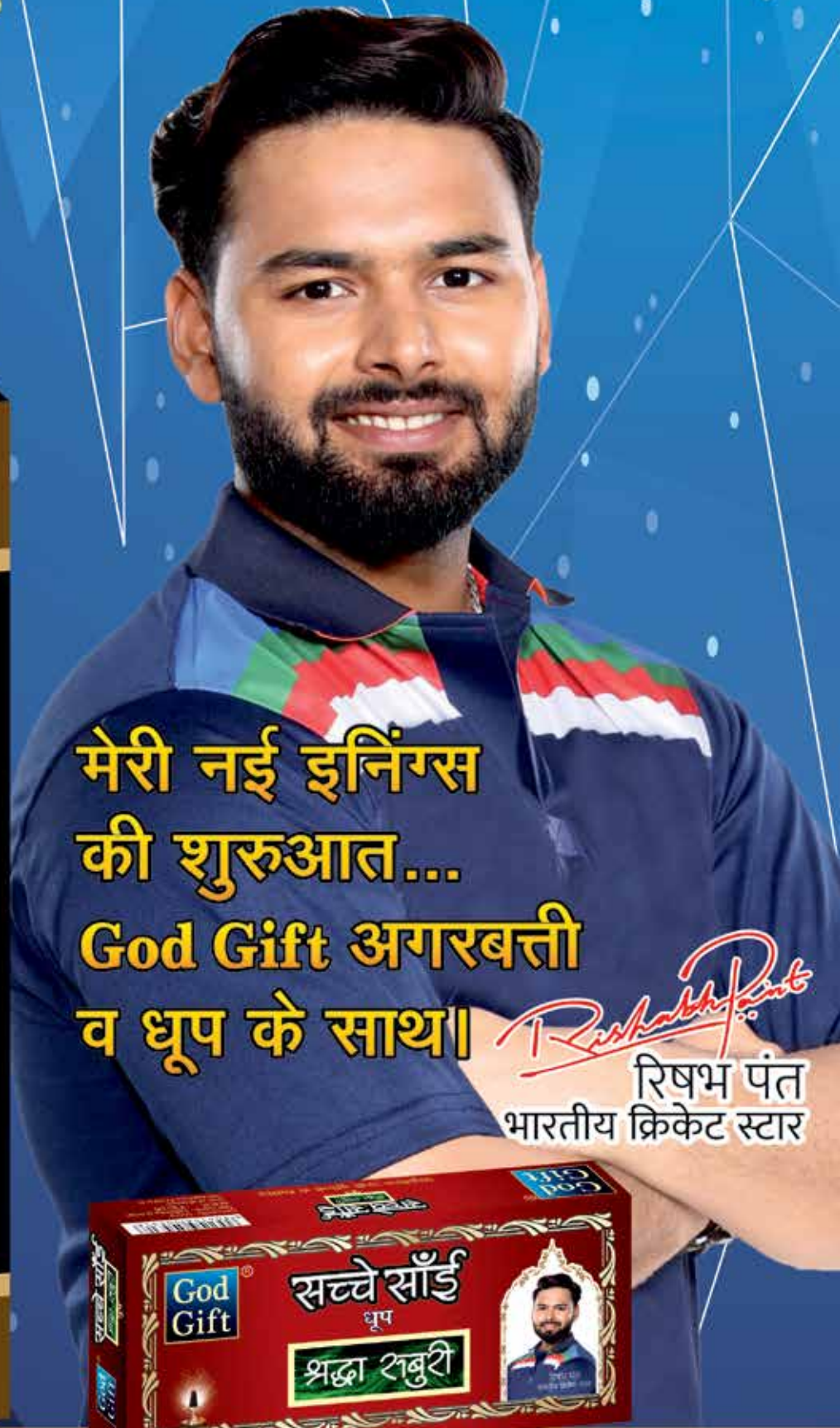
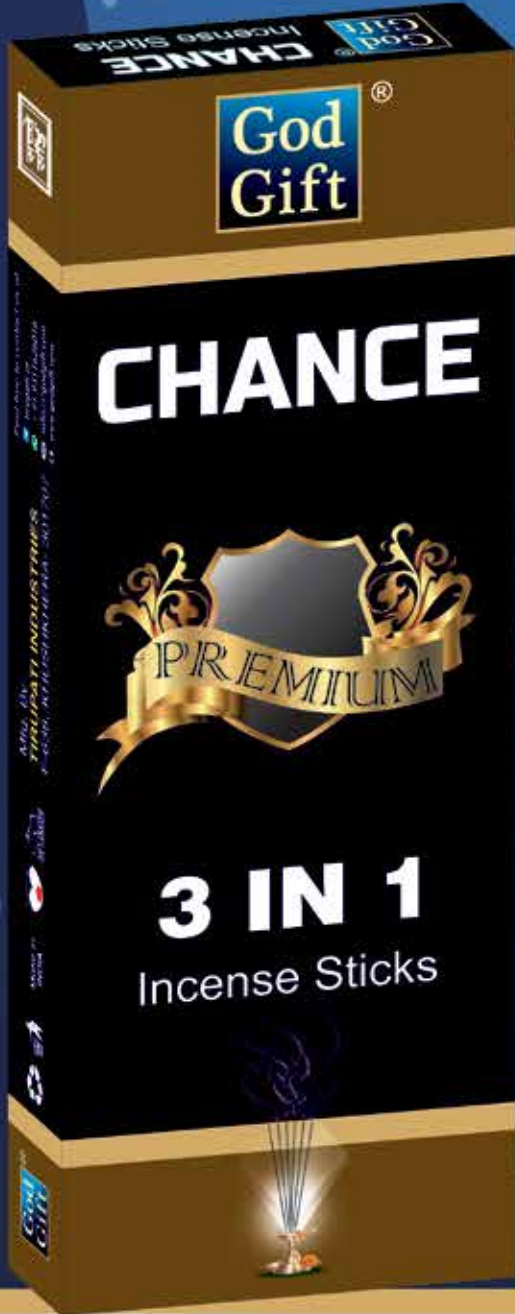
J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

INCENSE INDUSTRY TRENDSETTER : BHASKAR



Mr. Bhaskar P R (Right) and Mr. Karthik

■ Big Bell Incense products are going viral all over the country

Trendsetters are rare in any business. They change the game. They needn't be larger-than-life or something grand. Mr Bhaskar, the owner of Big Bell Incense Co. A Bangalore-based premium agarbatti manufacturer is considered a trendsetter. Big Bell Incense was established in 2021. The family has been into the incense industry since three generations. Now the fourth generation, Mr. Bhaskar's son, Karthik has also stepped in. Big Bell is a well-known name for its pristine quality, signature fragrances, variety and excellent packaging. As per Mr. Bhaskar, "We don't charge a premium for our brands. The market knows what quality and innovation we deliver. Our customers love us," said Mr Bhaskar. He added, "Even the most ordinary 10 a packet of agarbatti of our brand is way better than others in the same price range. All our products have been well received by distributors, retailers and yes... Customers, in a very short time."

In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Bhaskar said, “The company manufactures all kinds of agarbattis be it perfume dip agarbattis, white, black, masala or base batti. Along with agarbattis, dhoop cones and dry sticks are also in company’s product portfolio. Their incense products range from a minimal 10₹ and go up to 400₹. Apart from dhoop and agarbatti, they are investing heavily in curating roll on attar and perfumes.

Informing about his market network, Mr Bhaskar told that their products sell in almost all states and regions. They are gearing up for exports as well. Certain foreign markets have already been identified. “We don’t follow market trends rather we create them,” retorted Mr Bhaskar. Continuing with creating market trends he said “, Kacha Bella, a forgotten masterpiece in time with exotic fragrance was reintroduced last year. This time with a more spectacular essence. Our customers are too happy with Kacha Bella.” Retorting on the use of bamboo in agarbattis, Mr Bhaskar said “, Yes... the controversy remains, on whether companies should continue using bamboo for making agarbattis. Some don’t bother and some stop using. Anyways... consumer behaviour has changed. They are leaning towards dhoop cones and dry sticks.” He informed us— in the next five to ten years, the incense market will not have bamboo in their products.”

Speaking on the pricing issue plaguing the market he said “, COVID and the lockdowns invaded this industry; the effects are still visible. Heavy shortage of raw materials has forced us to reduce profits. Profits always tend to fluctuate from high to low but the market runs on quality products in attractive packaging. We have to put a lot of efforts to provide good quality at reasonable rates. Our competitors wonder how do we provide high quality at lower rates? The answer is, we buy raw materials in bulk, we have in-house blending. This way we save around 30% of manufacturing and other outward costs. The quality stays.”

Mr Bhaskar informed us that they have a manufacturing plant in Delhi for traditional dhoop. This reduces logistical costs considerably for supplying in the NCR and nearby regions. Bangalore remains pivotal in



We have also come up with a new trend in premium segment. As per this new trend we are providing two striking variations of the same fragrance in each of our premium four fragrances-Sandal, Ruh Gulab, Musk and Oudh. People are loving it!

manufacturing and supplying Pan-India.

Mr. Bhaskar told, “According to our survey and feedback, in Rs.10 and above price segments, our products are giving tough competition to many well-known agarbatti brands.” Informing on packaging trends, he said, “attractive packaging plays a major role these days. Different states have different packaging trends. Karnataka, Andhra Pradesh and Maharashtra use zippers while Tamil Nadu and Bengal prefer box packing. Despite the fact, box packing contains fewer agarbattis and are more costly... customers in Kolkata still prefer them.” Adding further to his comment he said “, We constantly improvise on our running products Per se fragrance and packaging to stay ahead in the league.”

Further to packaging he said “, costs never decrease. The same goes for raw materials as well. The prices are always





fluctuating. Whatever is the condition of market, manufacturers must always adapt.”

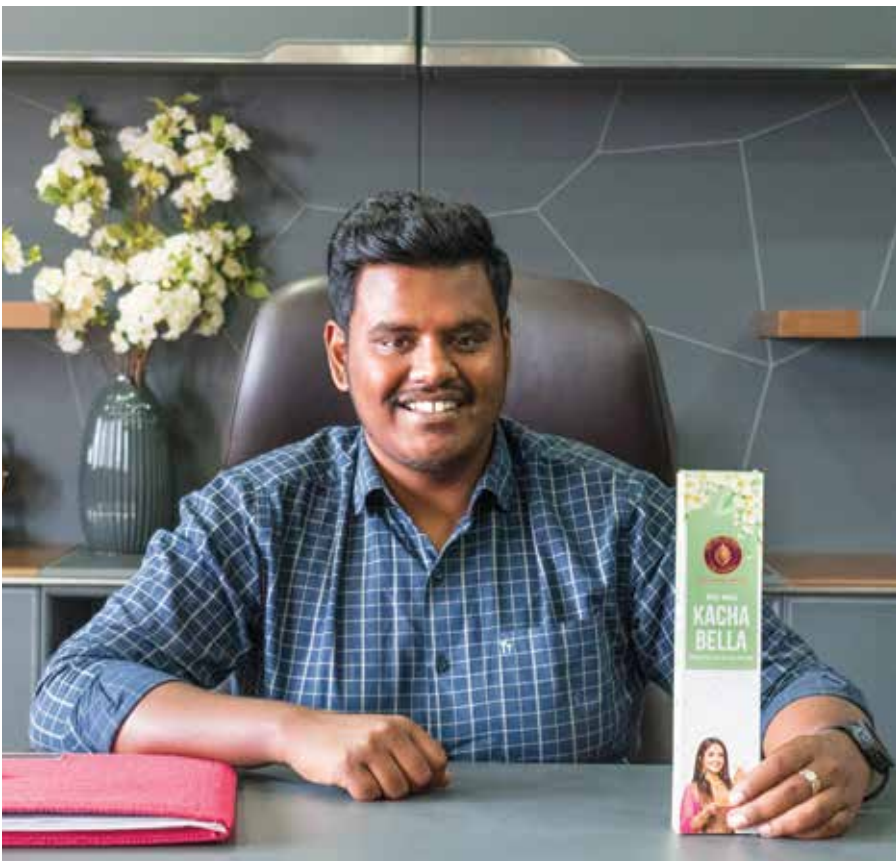
Highlighting the issue with 5 per cent GST on agarbatti, Mr. Bhaskar said, “ a normal GST of 12 per cent on incense products would be a better option than 5 per cent as we make raw material purchases at 18 per cent. This gap between 5 and 18 seeps into profit margins and refund in GST often becomes an issue. 12 per cent GST I feel shall add relief to manufacturers and customers.”

“Wouldn't increasing GST make products costlier for customers?”, asked Sugandh India, to which Mr. Bhaskar replied, “Before banning agarbatti products from China and Vietnam, customers used to get 20 sticks for 10₹ only. After the ban, local manufacturing costs shot up and the same 10 ₹ product started coming with 10 or less sticks. Despite this, the customers are still purchasing as

they also understand inflation and rising costs.”

Sugandh India wanted to know how the domestic markets is different from overseas. Clarifying the difference he remarked— Our fragrances are quite similar to Sri Lanka and SEA countries. It is because we are habituated in having spicy food. The same applies to countries like Malaysia and Indonesia. Therefore, such ethnicities love strong flavours and fragrances. Europe is different. Their spices are mild and food is bland so they are more inclined towards mild and fruity flavours like; honey, apple, vanilla and musk.”

According to Mr Bhaskar, the youth buys agarbattis for fragrancing their rooms. Talking about buying patterns he said “, agarbattis with French perfumes notes are gaining edge here. rose, sandalwood, jasmine and other floral notes have become pricey! That's the trade-off where French perfumes are gaining the advantage over



The fourth and young generation of the company Mr Karthik said that he has pursued his Bachelor's degree from London and has now joined the business. He aims to put Big Bell agarbatti in every household. Apart from agarbatti products, he is also working on introducing alcohol based perfumes and personal care products such as soaps.



70 to 80 percent of customers who cannot afford roses, sandalwoods and jasmynes in agarbattis. Apart from French perfume notes, oudh notes are also gaining popularity specially the mixed notes like oudh musk.” Sharing his future plans, Mr. Bhaskar said “We want to take Big Bell to a much higher level. We have curated a large number of products for the season that are better in quality at competitive prices.” Further adding, he said, “We have also come up with a new trend in premium segment. As per this new trend we are providing two striking variations of the same fragrance in each of our premium four fragrances-Sandal, Ruh Gulab, Musk and Oudh. People are loving it! Mr Bhaskar was happy to share “, The impediment bought by COVID and the Russo-Ukraine war is clearing for good. The market is recovering. I’m hopeful that within a year raw material prices will come down. I am looking forward to festival sales.”

Mr Bhaskar reported hope and prosperity. He said “, no industry gets killed due to shooting prices and thinning profits.”

Informing about his roll on attar range of products, he said, “We have brought a new trend in roll on segment as well. All of these come in attractive imported bottle packaging.” He added, “For now these are being pushed into the market only through our agarbatti dealer network.” Commenting on Roll on attar industry, he said, “This market is huge and very competitive but has a lot of scope.” ■





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



Naya Lakshya, Nai Soch

PREMIUM INCENSE 10ST
MASTER CARTOON 12 DOZ



FG0321 | 10 ST | ₹199.00
FG0317 | 25 ST | ₹399.00

PREMIUM INCENSE 25 ST
MASTER CARTOON 6 DOZ



Fg0323 | 10 ST | ₹199.00
FG0320 | 25 ST | ₹399.00



FG0322 | 10 ST | ₹199.00
FG0318 | 25 ST | ₹399.00



Fg0324 | 10 ST | ₹199.00
FG0319 | 25 ST | ₹399.00

ROLLON 10ML
MASTER CARTOON 12 DOZ



FG0328 | 10 ML |
₹400.00



FG0329 | 10 ML |
₹400.00



FG0330 | 10 ML |
₹400.00



FG0331 | 10 ML |
₹500.00





FG0332 | 10 ML |
₹500.00

Bigbell Incense

391, Kanakpura Main Road, Kaggalipura Colony, Kaggalipura Post, Bangalore, Karnataka - 56008

Customer care manager: 9606021431 / 9606021432 / 7070706666

Email: customercare@bigbellincense.com Website: www.bigbellincense.com

  @bigbellincenses

FOREST FRAGRANCES

PROVIDING QUALITY OVER PROFITS



H

igh inflation adds a heartless glamour to everything it touches. The incense industry is no exception. It is almost impossible to run an agarbatti business in a high-cost environment. Needless to say, the quality and packaging customers demand today at the lowest possible MRP. This requires business acumen and the ability to take risks. Bangalore-based Forest Fragrance Agarbatti Company is one of the few that does it. Abdul Khader, head of Forest Fragrances that was established back in 2004, in an exclusive tête a tête with Sugandh India revealed, "Ours is a family business. All in the family contribute wholeheartedly towards delivering the best. We don't outsource anything to anybody. Research & Curation of perfumery, processing raw materials, manufacturing, maintenance, marketing and distribution: We do it all. That's the reason we sell at the most competitive rates without negotiating on quantity and quality." He added, "We have decided to provide 'value for money' over profits. We are happy to play on minimum profit with increased availability of our products. Our aim is to make our brand grow bigger and stronger that lasts from generation to generation. As we progress, we want our associates to progress along with us as well"



Mr. M Ahmed and Mr. Abdul Khader (Left to Right)

Forest Fragrances was established in 2004 but Abdul Khader's father Mr. Ahmed used to supply raw materials to manufacturers all across the country. This he did for 20-25 years. He has a large network of manufacturers, dealers, distributors, retailers and of course friends and well-wishers. Many of his close friends and associates urged him to start his own agarbatti business. Mr. Khader shares, "My father over the years developed complete know-how about making agarbattis and trade secrets. He knew how this industry works." Adding further "Interestingly, the idea behind our business name came from my father. He said raw incense materials come from the forest. That's how we got our company name registered as 'Forest Fragrances'."

Explaining the price-quality defect, Mr Khader said "Agarbatti making is not a straightforward business. One has to face a lot of competition from national-level brands and locally manufactured products. Moreover, consumer behaviour keeps on changing. Manufacturers either reduce quality and weight or increase the price to sustain their business. Value for money to customers ain't a 'fair trade practice' anymore. I'm not blaming anybody. The industry is unstructured

It was very unfortunate for us and our customers, discontinuing Zeenat and Santoor. As raw materials, manufacturing and other costs kept on increasing, we sacrificed profits against maintaining strict quality. Alas! We found it impossible to continue any further. Customers still talk about our beloved Zeenat and Santoor.

and doused in high inflation. I don't want that. I cannot negotiate quantity and price over 'value for money'. It's a challenge. I'm happy that I have a supportive family. This reflects in our brand name. Customers know this well." Briefing about his family he informed that his father looks after perfumery research, his mother takes care of production and he (Mr Khader) takes care of Sales and Marketing. Commenting on Zeenat and Santoor; his most sought-after agarbatti brands he said, "It was very unfortunate for us and our customers, discontinuing Zeenat and Santoor. As raw materials, manufacturing and other costs kept on increasing, we sacrificed profits against maintaining strict quality. Alas! We found it impossible to continue any further. Customers still talk about our beloved Zeenat and Santoor."

Forest Fragrance has over fifty incense products and around 200 hundred other products. Some of the most popular names are; Black Agarbatti, White, Handmade Flora Agarbatti, Premium Hand Roll, Base Premium, Raw Agarbatti, Base Incense, Premium Incense, DhooP Cones and Sambrani Cups. Talking about Flagship products; Black Forest, White Forest, Pineapple, Aroma and Kasturi top sales chart. Next in line are; Amber Oudh and Sandal. They are way better than competing brands

in the same segment. “Any one of these when lit, their fragrance haunts for the next two days,” remarked Mr Khader with a sense of pride. Besides delivering across all states; Maharashtra, West Bengal, Assam and Karnataka are their principal markets. Commenting on exports he informed that they export mainly to the Middle East besides other countries like Mauritius and Singapore and some countries in Africa. “We still aren’t that export-oriented as most of our products get sold in the domestic markets. Supply doesn’t match demands. In such a situation, export is not a necessity,” remarked Mr Khader.

Raising the curtain on plans he said “, Apart from bringing newer fragrances in agarbattis, we are entering the roll-on market soon. Mohammad Jalal, my brother and a chemical engineer is going to join the family business soon. He is pursuing a Master’s in Perfumery from France. New ideas and projects have been brainstormed and some are in the pipeline. Once my younger brother joins... the business will witness next-level changes.” He informed me that— Maharashtra, Gujarat, Bengal and Karnataka are the best markets for their premium and luxury segment brands. We have a wide pricing range starting from 5₹ to 1100₹ a packet. Our luxury segment touches 3000₹ a kilo.

Talking about business vistas Mr Khader remarked “, We don’t have a specific roadmap for expansion. For us, delivering the best to our customers is more important. Putting cash in marketing and publicity— ‘ye sab karte hain’.” Talking further he said “, We shall stock up the retail end with new products in the next two to three months. All this covers everything from the economy to the high-premium range.” Continuing with his statement he said “, We shall be launching premium flora agarbatti in zipper pack in near future. Fragrances are being researched for a signature blend. It’ll take some time. Once these fragrances are ready, we’ll get onto sampling in various cities and markets. Feedback shall be drawn based on the sampling survey. It is a long-

drawn process and patience is a virtue!” Remarking on the business he said “, Our industry keeps on changing like any other. Market forces are fluid. One needs to be mindful to take the right decisions and gel in with the dynamic nature of the incense business. Take for example Nokia. It ruled the World for decades but didn’t comply with changes. Nokia was out once Google Android set in. It was too late by then.” Talking about packaging he said “, Dhoop and agarbattis come in both zipper and box packing. Box packing runs well in local and surrounding markets. Unfortunately, the logistical cost of transporting boxes increases manifolds when shipped to long distances.”

Talking about perfumery Mr Khader said “, No two fragrances from the same flower are the same. Jasmine can



have over a thousand variants. We ensure our fragrances have a signature tone and body.” Talking further he said “, Oudh, is in trend. Oriental fragrances too are gaining acceptance. However, Oudh is something in great demand. The source of Oud is in the Middle East.” Bamboo-less agarbatti is in demand but not in every state. It is a matter of discussion and controversy. To this, he replied “, just like different regions have different eating habits and living cultures; so is the use of bamboo in incense sticks. Bamboo-less agarbattis are growing in demand in the north. Down south in Maharashtra and Karnataka it is not. The reason isn’t simply related to religious beliefs. The demand for bamboo less is growing because customers want change. There are varieties of bamboo less by the way.” ■

देश की खुशबू

Since 1998



D&B Certified Company

निशान

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक दिव्या खुशबू



Mfrs & Mktd 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

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



@TWOHANDS.INCENSE

For trade enquiries :

+ 91 90033 18000 | care@gtpproduct.in | www.gtproducts.in | www.gtgroup.in | /gtproducts



OCEAN'S DEEP PRINTERS

PROVIDING
WORLD CLASS
PRINTING
SOLUTIONS

- Multiple awards for printing and packaging
- We provide top notch printing and packaging in just an hour : Shripal Patel

A

hmedabad-based Ocean's Deep Printers is an A-rated packaging company. The company has been running successfully for around 90 years. National-level agarbatti brands are their clients. The company has been awarded numerous times for its class, quality, innovation and acceptance by the industry and customers in India and abroad. They are known for using the best printing and packaging technology in the World.

The head of the company Mr Shripal Patel said in a special conversation with Sugandh India that his company finalizes the design of packaging in just one hour. We have the world's most advanced machines and design technology, which can instantly design, print and make a complete dummy of how the packaging will be. Shripal ji said that his family has been in the printing and packaging business for 90 years and his two sons- Vrund and Shubh Patel are the fifth generation in this business. Vrund heads the flex pouch packaging division asnd Shubh handles the rigid box and cannister round packaging division. His company can provide a box of ₹ 10 to a box of 4-5

thousand rupees in minimum and maximum number and specially the extra premium quality packaging. He said that incense sticks is our main area. Apart from this, we also prepare packaging material for other products. The company used to work only in Gujarat. However, since 2014 we have been working for big brands on national level. Almost all big agarbatti companies are our clients. He said that the company has always been using advanced technology machines.

In response to a question, he said that when I brought the Israeli machine 'Scodix' it was very expensive and people remarked that this machine would not work. After



6-7 years I can say that it's the dream of every brand to get their packaging done on Scodix. International perfume brand's boxes are made on Scodix and so we applied that technique on agarbatti boxes. Many national level agarbatti brands are now getting their premium product boxes done from us through Scodix. This machine has also gotten us many awards. On the question on the challenges faced by the packing industry, he said— The rates of packaging material have increased a lot. Still, we have been trying for much better packaging. In response to a question about new technology in the packing industry, he said recently, we launched without cylinder zipper printing service. Printing zippers with cylinders costs a manufacturer 1-1.5 lakh rupees. Through our technology we can provide it for 15-20 thousand rupees. Suppose someone launches 10-15 products simultaneously, then he will have to spend 12 to 15 lakhs to do it with cylinder. We help our new clients in saving that much amount initially by doing 3000 zipper pouches for 15 to 20 thousand rupees because we believe if the product fails, then it will not cause much loss to the manufacturer and it will be saved. And if the product is a hit, then the client can move on to cylinder. This will save a lot of investment for the manufacturers. He said that the state-of-the-art machines have done a great job in agarbatti packaging.

Talking about the awards, Shripal ji told that he has gotten many awards for printing and packaging. In 2022 we were awarded by UK based company 'PrintWeek' for Packaging Converter of the year (Paperbag/Textile). We were nominated in 7 different categories. On 3rd March 2023, Screen Print India organized Industrial Print Excellence Awards and awarded us with Gold award for Packaging. ■



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.



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



SIDDHI FRAGRANCES CELEBRATING 10 YEARS OF INNOVATION, SUCCESS AND GROWTH

- Siddhi Fragrances started its journey with 17 products and today has 250 products
- Golden Wood and Gouvedam have been unique and exceptional products

Ahmedabad's Siddhi Fragrances, which has spread the aroma of its agarbattis across the country and the world, needs no introduction. The kind of success Siddhi Fragrances has achieved within just ten years of its inception is matchless. Company's director Jignesh Shah shared with Sugandh India that it was established on 4th April 2013. At that time, Siddhi Fragrances started its journey with a unit of 3200 square feet and 17 products. Today it has five different units working in 30,000 square feet.



The biggest achievement is that the product which was launched on day one is still in demand. None of the products have been discontinued. Today the number of products of the company exceeds 250. Jignesh Shah further added that the focus of Siddhi Fragrances has been on quality since inception. The slogan of the company is "Think Quality, Think Siddhi".

Siddhi Fragrance, which started its journey with this motto, has delivered its products not only in the country but also abroad.

Ten years ago, the products were introduced only in Gujarat and Rajasthan market whereas today Siddhi Fragrance's products are spreading aroma in people's homes all over the country. Not only this, the agarbattis of Siddhi Fragrances are being well-liked in foreign countries as well. They are being exported to many countries including Nepal, Australia, Dubai and the US.

Siddhi Fragrances has a plethora of products in its portfolio. However, Wood Collection and Gauvedam are the products that have added to the popularity of Siddhi. The Wood Collection Agarbatti, the largest selling product of the company, was launched by Siddhi Fragrances two years back. With its launch, it started making its mark in the market. The agarbattis in this product are in red colour and that makes it a unique product while the agarbattis of other companies

present in the market are white or black. Golden Wood is running unilaterally in this. Similarly, Gauvedam agarbatti and sambrani cups are completely organic and pure. These are completely prepared from cow dung in their own unit. Every ingredient used in it is completely sattvic and pure. Talking about the achievements of Siddhi Fragrances in the last ten years, Jignesh Shah, Director of the company said that it started with one unit but today five units are running. One unit is used for cup sambrani and the other only for wet dhoop. agarbattis are manufactured in the remaining three units.

Talking about future plans, he told Sugandh India that the company's focus is on innovation and this will continue. The company is going to make vigorous efforts to take Siddhi Fragrances door-to-door through cup Sambrani, wet dhoop and agarbatti. With more variety in Gauvedam and Wood collection soon, the company will launch a vigorous nationwide campaign. Presently there are four varieties in Gauvedam and four more varieties are about to be added. Determined to take the company to greater heights, Jignesh Bhai, Director, Siddhi Fragrances, says that it has to go beyond the market it has captured and leave a mark of its unique fragrance everywhere in India. Along with this, special attention will be given to aggressive marketing and exports to make foreign lands fragrant. ■

भक्ति का अटूट बंधन



WOOD

ZIPPER Collection



UPCOMING ZIPPER PRODUCTS



SHREE SIDDHI FRAGRANCE

Regd. Off.: Block No. 375/7, Plot No. 23/B, Panchratna Industrial Estate, Opp. Satyam Mall, Before Changodar over bridge, Sarkhej-Bavla Highway, Changodar, Ahmedabad - 382213

✉ shreesiddhifragrance@yahoo.com ☎ +91 70161 34229 🌐 www.shreesiddhifragrance.in



Scan the QR CODE



Rs. 125/-
125 grams



SUMMER



SPECIAL



7447243650

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@jyotiproducts.com | M. : 90540 33666, 98245 50361

www.jyotiproducts.com

Testimonials...



Hello Sugandh India!
We are glad to thank you for your first anniversary. We are pleased to advertise in your trade magazine for its pan-India presence. We have received positive feedback from the market all across for the same. Thank you again,

- **Bhaskar**, Big Bell Incense, Bangalore



My heartiest congratulations to Sugandh India magazine on completing its first year. The magazine has exceeded the expectations of its readers. They have been providing a variety of informative life stories, discussions and market analyses etc. benefitting readers like us. Once again my heartiest wishes to Sugandh India. May it continue to work better in the future. I wish them success.

- **Shripal Patel**, Ocean's Deep Printers, Ahmedabad



Sugandh India is one of the few magazines that cover the Incense Industry. It has set a very high benchmark for its competitors. Sugandh India's edition brings new insights to its readers. Highlights all the events happening across the industry. It is also a great medium to know about the key industry players; their backgrounds, approach, vision etc. Our best wishes to the entire team. Keep up the good work. Looking forward to quality content

- **Ashish Shah**
Balaji Agarbatti Company, Bangalore

YEAR OF TRUST & SUPPORT SUGANDH INDIA COMPLETES ITS FIRST YEAR OF PUBLICATION

Sugandha India, the leading publication of the incense and fragrance industry completed its debutant year. To mark this occasion, major players and key figures congratulated the Sugandh India team for bringing all under one roof. Manufacturers, distributors, wholesalers, retailers and raw material suppliers of the dhoop, agarbatti fragrance Industry expressed their best wishes for prosperity and a better future. We thank them as well.

HONESTY AND GOOD POLICY CRUCIAL FOR PRODUCT SUCCESS:

ANKIT AGRAWAL

The success story of establishing **Zed Black** as a global brand shared by **Ankit Agrawal** the director of **MDPH** in conversation with **Sugandh India**.



Tell us about the journey to one of the top 3 incense stick companies in India.
It all started three decades ago as a humble beginning by my father. Before 1980, my father used to work in a clothes shop, but he had a tremendous urge to set up his own business. Following his dream he traveled his luck in various fields, but did not succeed. This made the family go in despair that he would not be successful. But after my birth in 1983, he borrowed 10 lakh rupees and started a business of incense sticks. Although my grandfather wanted him to train in the incense stick business first, but instead my father started the business with his determination. He worked very hard and traveled all over the country expand the

business. He would never associate the risk and losses of the trade with his business. For example, when he went to Kanpur to appoint distributors, he did not refer to the top agents/distributors, but instead those who would work hard for the brand. Zed Black became a hit during 1999-2000 and became a pan India brand, at a time it was decided to make Zed Black as the main brand. All the brands that followed bore the brand name of Zed Black, and the business went on until a tragedy struck in 2003, causing a huge loss due to a factory fire. We got broke but we didn't give up and started everything again. I joined the business in 2004-05 and my younger brother Anshul Agrawal followed in 2010-11 and from then on the things started to im-



GOD CONNECTS PURITY GIFT TO PRAYER

- **GIRDHARI TEKWANI**

Tirupati Industries' God Gift, Saache Sai and Kashi brand dhoop and incense sticks are popular across the country being India's one of the leading incense sticks company. The company is a joint partnership of Mr. Girdhari Tekwani, Mr. Rajiv Agarwal and Mr. Arun Goyal. **'Sugandh India'** in detailed conversation with Mr. Girdhari Tekwani on the challenges, requirements and future plans of the company. Key excerpts from the conversation-

When was Tirupati Industries established and what was your inspiration?

In the year 2000, about 22 years ago, we entered this industry with the belief of doing a virtuous work. We wanted to create a means of connecting the devotees with God, because we used to see that a lot of companies use substandard material in prayer products to earn profit. The main reason for the

inspiration was to provide the customers with pure products. This is how we turned Tirupati Industries into one of the leading incense sticks companies in the country and we are constantly growing each day.
Being one of the leading companies, what is your goal now and how many products do you produce?



Congratulations to Sugandh India on its first anniversary. Thank you for supporting our business advertising on behalf of the Delta Brand. We wish you all the best and success with pride.

-Delta's Trade Link
Dindigul, Tamil Nadu




I like reading Sugandh India magazine. It carries the latest happenings and business news from the incense and fragrance industry. The look & feel of the magazine is excellent. I wish Sugandh India maintains high standards of content and print quality. Furthermore, I'd suggest, they cover all other fragrance-related products as well. I hope this magazine contributes to the needs of our industry and gives new directions from time to time.

-Viraj Shah
Arsi Industries, Ahmedabad

Dear Editor Sir,
Sugandh India has proved its usefulness within a year of its publication. This is the only magazine which provides in-depth information about the status of new and old brands, market information and raw materials etc. related to the fragrance and agarbatti industry. This is benefiting everyone from the manufacturer to the retailer. The market information of different brands of products and accurate assessment of newly launched products is proving to be extremely helpful in the upliftment of the fragrance and incense sticks industry. Along with this, this magazine also creates business opportunities for ancillary industries. Many many congratulations to Sugandh India on completing one year.

-Sonu Rathore,
Rathore Pooja Products, Kannauj

AGARBATTI INDUSTRY NEEDS UPDATION AS PER THE NEW GENERATION
ASHOK THAMBI

The incense sticks and dhoop industry may be facing problems like shortage of raw material, inflation, recession, duplication, but in the coming decades, it will have to change its perception, because the new generation has started giving up on traditions and adopting new trends. Mr. Ashok Thambi, Partner, Darshan International, on the challenges being faced by the agarbatti industry said in an exclusive conversation with Sugandh India that it is important to understand the demand, choice and tradition of the people in the coming times. With the change of time, the trend is changing rapidly in the new generation. Traditions are changing and new trends are being created in every field. A lot has changed today compared to the past decades.

DARSHAN INTERNATIONAL
Drawing the world towards
INDIAN FRAGRANCE



DevDarshan
From Samana (Punjab) to
A Global Brand

Established in 1954

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

- Chairman B.L. Jain

After the country got independence, there was lack of employment and business opportunities. During those days more than 90 percent of the population was dependent on agriculture along few jobs in the cities. The then Prime Minister Jawaharlal Nehru appealed to the citizens to establish small, domestic, medium and large industries in various sectors. This was to increase and develop self-reliance and production to further create new employment opportunities. PM Nehru's appeal led to the establishment of what we see today as big and successful industries throughout the country. Various companies like Hero Cycles, Liberty Shoes, MDH spices, Nirma washing powder came into existence and all of them had one thing in common, they were all from middle class families. Similarly, in 1954, in Samana, 20 km from Patiala, Punjab, a company set its foot in dhoop and agarbatti industry. It was DevDarshan. All these entrepreneurs had a thing in common, their honesty, principles and hard work. Today their products and companies are number one in the country as well as abroad. The list also includes India's No.1 DevDarshan, dhoop, agarbatti and other products. Even today none can match the quality of DevDarshan Dhoop.

OCEAN'S DEEP PRINTERS
LEADER IN AGARBATTI PACKAGING
90 years legacy in Printing & Packaging:
Shripal Patel



Mr. Shripal Patel, Proprietor

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

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





We at Sachee Fragrances appreciate the platform that Sugandh India provides to showcase our brand to a wider audience. The magazine has helped us connect with like-minded businesses and potential customers, allowing us to expand our reach. We wish the team continued success and growth in the years to come.

-Bharat Arora
Sachee Fragrances & Flavors, Noida



Heartiest congratulations to Sugandh India for completing a year. We wish you great success in the upcoming years. Mr M A Farooqui, the editor of the magazine has done outstanding work and efforts for the magazine. Bringing the true side of the market and collecting all the data he has brought the best version of the fragrance industry.

Working with him, we realized how well he understands our industry and maintains high standards at the same time.

In the upcoming years, we wish Sugandh India to achieve the greatest heights and be an established name.

-Devdarshan Group, Chandigarh

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

CONSUMER'S SATISFACTION DEFINES SUCCESS: HASMUKH THAKRAL

Humble beginnings to a legacy

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

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

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

Pratik Patel and Sandip Patel (Left to Right)

RISING LOGISTICS COST AFFECTING THE INDUSTRY -SANDIP PATEL

» Innovative fragrances, USP of Nishan

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

Kalim Bhai and Mehboob Bhai (Left to Right)

ROCKET BRAND SYNONYMOUS TO QUALITY

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



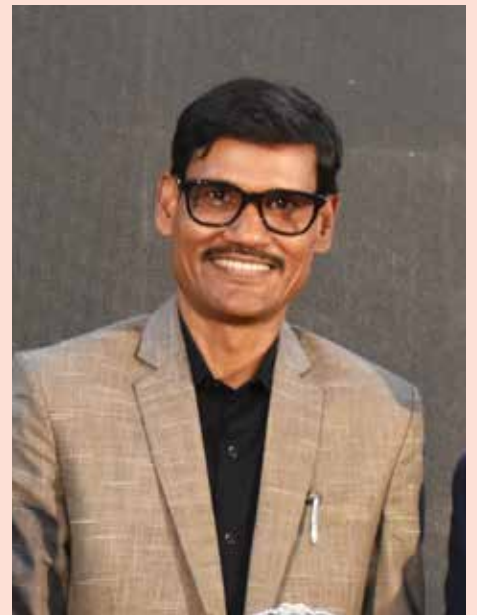
I have been reading your magazine since its first issue. It's very informative for the Incense stick industry. You have gathered all the information about the interviews, brand stories, market reports, snippets et-al. Your trade magazine content is very impressive and very informative. It brings exclusive news content sourced from manufacturers, distributors, trade associations, government bodies, industry experts and scores of others in this domain. Your magazine conducts surveys from time to time, bringing in-depth market analysis and brand reports from across India along with raising important issues and investigating gaps and various drawbacks faced by manufacturers and their workers. It's very beneficial for all the Incense Agarbatti Manufactures. Your dedication to the Agarbatti industry which is very informative and useful for industry content-wise also acts as a medium to connect the industry.

-Hardik Brahmhatt,
Jyoti Products, Chhatral, Gujarat



Dear Sir,
We have been associated with Sugandh India Magazine since almost a year and would like to Congratulate you for completing your First Year and we wish you success on your onward journey. Your Magazine has generated interest from several Fragrance Industry & Flavours and has benefited Companies to grow their businesses through your platform. Once again, wish you good luck and great success in the years to come.

-ASHISH H. BHUVA
INDO-GSP CHEMICALS PVT. LTD.
Mumbai



Dear Sir,
My heartiest congratulations to Sugandh India magazine for completing its first year of establishment. Sugandh India is bringing notable changes in the incense industry. They provide us with information on incense products corresponding to different brands. They also supply useful information about the market demands and supply. They surely are assisting manufacturers and distributors. This wonderful magazine has taken the initiative of binding the incense industry together and bringing distributors and manufacturers together. I wish them many more prosperous years ahead. Keep up the good work!

-Subir Pal,
Globe Perfumery Works, Kolkata

UNITY IS VITAL FOR INDUSTRY

GOLDY NAGDEV



Hari Darshan focusing on innovation rather than a countless range of products

Hari Darshan is a well-established name in the incense industry with a huge customer base in the country and abroad. They are one of the earliest in the trade, manufacturing a complete range of dhooop, agarbathis, pook, spiritual & home fragrance products. For generations, the founding family had been traders dealing with aromatic herbs, spices and essential oils; going back to the pre-independence British rule times. The nation's independence followed by the partition changed everything for this family and destiny charted a new course. Here's the story of Hari Darshan, Goldy Nagdev, head of Hari Darshan in a conversation with Sugandh India talks about the challenges being faced by the incense industry and the on-going market trends. He shared his views regarding the new fragrance trends, changes in product packaging, challenge of 6 from E-commerce and the ever increasing range of products by numerous players.

AGARBATTI EXPO A SUCCESS, ALL CREDIT TO AIAMA PRESIDENT AND THE TEAM



▶▶ Agarbatti standards to be framed by the year end the incense industry shall be self-sufficient in raw materials in the coming 5 years, said Shri Arjun Ranga at 'AIAMA Expo 2022'
 ▶▶ AIAMA President praises Sugandh India Magazine




AIAMA Expo 2022 hosted by the All India Agarbatti Manufacturers' Association concluded successfully. Shri Arjun Ranga, the backbone of the great 5th International event, humbly acknowledged the support and participation of all delegates from all across the globe. In a special conversation with A. Farooqui, the editor of Sugandh India - Mr. Ranga, President of the Association and the Managing Director of NR Group (Yash-Pure Agarbathis) said, "AIAMA convention deserves congratulations for the great success. With a gathering of over five thousand delegates from here and abroad, it is sure to be done our job. 'Adding further he said, "Thanks to our marketing and digital media team, who aided in drawing such a remarkable set of people from the incense industry, making this event relevant and path-breaking". Mr. Ranga informed " Being witness to a such experience of dialogue, openness and honest conversations, we are planning to host it again after three years. Besides this, a separate expo will be organized for agarbatti manufacturers. On being asked about the major challenges he mentioned in tackling the market "I am motivated in the biggest challenge, apart from various kinds of raw materials required for agarbatti making, availability of pipe powder and bamboo is a critical issue. We are working closely with the government on this. According to governmental assurance, availability issues with raw materials will end in the coming five years". On a query related to manufacturing products in the incense industry, he clearly said " We have no issues with manufacturers onboard with the association. In fact there is a very fine line between suppliers and in talks with them. Moreover, we are also in talks with FIC, BIS and BISMA regarding the standards of agarbatti products. The problems would be resolved by the end of this year". Responding to a query, regarding the future of the incense industry he said " I am a realistic observer in terms of selling agarbatti. We are actually in the business of spreading peace and

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 Santosh 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 Deltas' 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, Santosh 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.



Dear Sugandh India!
 Congratulations on completing one year! Sugandh India is one of those magazines that has the daily newspaper effect. Our day (in this case month) is incomplete without reading it! We eagerly await the next issue; as this magazine contains valuable knowledge of the ins and outs of this industry. Right from the biggest agarbatti businessman to the smallest paan tapri shop— Sugandh India has a detailed first-hand report/interviews about all of them. It is a challenge to make an interesting report; add proper pictures and design the pages so that the reader is engaged. Sugandh India does it with ease. It is a bonus for the readers, this magazine is published in both Hindi and English in the same print. As a patron, the magazine helped us expand our reach! We keep on receiving queries from all across the country that we never expected.
 I sincerely hope Sugandh India continues in sharing a wealth of knowledge; keeping us updated. We are eagerly waiting for your next issue.

-Thakral Group, Nagpur



To Sugandh India,
 I would like to take this moment to congratulate you on your first anniversary. Your magazine has been a wonderful source of information. It is an inspiration for fragrance enthusiasts. Your hard work and dedication have made Sugandh India a high-quality publication. I would also like to express my gratitude for your continued support of Damodardas Bhagwandas Sugandhi. Your coverage of our fragrances has helped us to reach a wider audience and has been instrumental in our success. Appreciating your commitment to the fragrance industry; for being such a valuable resource to fragrance lovers everywhere. I look forward to continuing our partnership in the years to come.
 Sincerely,

-Devendra Sugandhi
 Damodardas Bhagwandas Sugandhi, Pune

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 customers."

Ashish Bhuva is the third generation business member in the family business. Since the 1960s, the family has been supplying plasticizers in incense sticks and plasticizers to the incense industry. Later the firm was diversified into other chemical products. Indo GSP was founded in 2015. Operating from Mumbai and Ahmedabad, they have a chemical plant in Vadodha (Gujarat).

FROM RAW MATERIALS TO FINISHED PRODUCTS
GT GROUP HAS EVERYTHING UNDER ONE ROOF:
ANKIT DOSHI

Established in Chennai in 1967 by Late Kantilal Doshi, GT group in a span of over 50 years has spread its business empire globally across 9 different verticles including trading, manufacturing, polymers, realty, education and cold storage. Over the past 25 years the group has been supplying the industry with high grade raw materials along with packaging solutions. The clientele being the top brands of agarbatti industry. The group claim to have all the necessary know-how to create a brand from the scratch for those interested to enter the Dhoop-Agarbatti-Sambhanti market. All you need is an idea and GT group will do the rest. Along with creating a finished product for the clients, the company also lays down the marketing strategies for brand building.

GT group's businesses spans across 9 industries including trading, realty and polymers

Ankit Doshi, the third generation CEO in an exclusive interview with Sugandh India said, "For the agarbatti industry, we have everything under one roof, be it raw materials or fragrance or even packaging solutions. Anyone who wishes to step into this industry, we can arrange everything for them that a brand needs from production to establishing itself in the market."

Talking about the business he said, "Apart from our headquarters in Chennai, we have branch offices across Pune, Nagpur, Bangalore, Madurai, Kolkata and Delhi. Our main unit being in Chennai is spread over 2,00,000 sq. ft with a production capacity of around 1,00,000 kg per month. We have smaller manufacturing plants in Madurai, Pondicherry, Tirunelveli and Virudhachari. We have our own brand with the name GT products that is sold across 19 states including Kerala, Tamil Nadu, Andhra Pradesh, Maharashtra, Uttar Pradesh, West Bengal, Punjab & Haryana."

As per to Mr. Doshi, sambhanti is their area of expertise. 80% of their product portfolio consists of sambhanti products while rest being agarbatti and other related products.

He added, "Sambhanti and bamboo-less agarbatti are growing in demand. The future is bright." He said, "However, sambhanti and bamboo-less products will not completely replace

AGARBATTI INDUSTRY BARONS AT SUGANDH INDIA'S STALL
 Sugandh India was appointed as a media partner at 25th FAFI International Convention & Expo

Mr. Anil Ramesh, MD, Cycle Agarbatti | Mr. Anil Agarwal, MOPH | Mr. Pratik Nigam, Dholi Dandani

(R-L) Mr. Rajeev Agarwal & Mr. Girish Talwar, Trupti Industries, Delhi | (L-R) Mr. Navneet Sharma, CEO, Trupti Agarbatti & Mr. Lalraj Pathak, M.K. Karanjia (I.P.)

(R-L) Mr. Ashish Khair & Mr. M. Ahmed, Forest Fragrances, Bangalore | (R-L) Mr. Mahesh Khair & Mr. Kishu Khair, Rocket Agarbatti, Nagpur

(Seated from Right) Mr. Purnajit Jain, Pragati Aromas Oil-Dist. Pvt. Ltd. | (Right) Mr. Sukhraj Puri, Ghose Perfumery, Kolkata



Dear Farooqui

The kind of reputation that Sugandha India has earned within the industry in just one year through informative information is commendable. The material published in it is so useful that it is less to be praised. The truth is that every issue of the magazine is eagerly awaited. The articles published in the magazine are proof of this. Sugandh India has proved to be beneficial for all due to keeping a close watch on every small and big activity of the industry. Best wishes for becoming the most loved magazine in the entire fragrance and agarbatti industry. It is not just a magazine that communicates news, it is a platform where everything from market reports to brand discussions can be read together. Please accept my best wishes for a successful year for Sugandh India.

-Kalim Khan
Rocket Agarbatti Company, Nagpur



A very good initiative by Sugandh India magazine. Great effort in bringing information about all the new fragrance trends around the world and accurate information about agarbatti industry and its future to the people sitting at home, shops and offices

-Siddharth Sharma, Tiranga Agarbatti Group, Kanpur



Dear Sugandh India Magazine Team, Warmest congratulations on completing your first year! It's incredible to hear how much recognition and appreciation Sugandh India Magazine has garnered within the incense industry in such a short period.

As someone who is a part of the agarbatti industry, I must say that the process of developing agarbatti is, in fact, customer-centric in its very essence. As manufacturers, we understand the importance of quality and customer satisfaction in this industry. We aim to create products that cater to the preferences of our customers and meet their needs in terms of fragrance, longevity, and packaging. So it's important to have an in-depth understanding of the varying customers.

Furthermore, Agarbatti is a product that is highly diversified regionally. I am thrilled to see how Sugandh India Magazine is doing an exceptional job of researching the market at a retail level. Your ability to comprehend the intricacies of the industry is truly remarkable, and it's impressive to see how you're providing valuable insights and analysis for everyone in the industry. It's heartening to see that the magazine is recognizing the importance of these aspects and the impact they have on the industry dynamic as a whole. I believe this approach will pave the way for the future of the industry and help manufacturers like us to better serve our customers by emphasizing these vital aspects.

I'm confident that Sugandh India Magazine will continue to flourish and become the go-to guide for manufacturers in understanding the ever-evolving trends of the highly dynamic agarbatti industry. I look forward to reading more of your insightful articles in the future.

Wishing you all the very best for the future!

-Swaraj R Sunku
Parimal Mandir, Bangalore



First thanks to Fareed bhai and his father Farooqui sahab, they've done a great job in creating a common platform for incense and fragrance enthusiasts on a national level. Before your publication, people, in general, had a very restricted knowledge of our industry. Sugandh India changed all that. The efforts that you both have provided will act as an initiator of the knowledge the readers are having about incense.

-Darshan,
C/H Sugandhi n Sons, Pune

'ASHA KIRAN' FOR THE POOR AND THE NEEDY

- 1000+ patients had dialysis in six months at 'Asha Kiran' hospital, Bengaluru

COVID was the learning curve it almost destroyed the world with its spike protein. Living during a pandemic created a feeling of cooperation among people from all walks of life. People were doing their best in the need of the hour. The agarbatti industry also decided to do good to the people around them. They dedicated a hospital to recompense invaluable human loss and suffering during the pandemic. The chairman of Mysore Oudabathi Manufacturers Charitable Trust and head of Parimal Mandir Agarbatti, Shri S Jagannath shared with Sugandh India how Asha Kiran Dialysis center became a reality.




Mysore oudabathi manufacturers charitable trust was established 50 years back in 1973 by B.V. Ramesh Setty (B.V. Anantharam), Shri S. Shankar Gundiah Setty, Shri B.N. Kadambath Setty, Shri S.R. Lakshmanasubbiah, Shri H.S. Rao, Shri S.S. Venkatesh Setty in association with Shri K. Ramasubram. The trust, set up by the members of the All India Agarbatti Manufacturers' Association, aimed to provide medical aid and improve the welfare of workers who were not covered by the Employees' State Insurance.

In a conversation with Sugandh India, chairman of the trust, Shri S Jagannath told that when everyone was crippled by the pandemic he, as the head of the trust, had the idea that when the members of the trust decided that a COVID center must be set up. A building owned by 'Mysore Oudabathi Manufacturers Charitable Trust' was vacant and available. Unfortunately, the 500 square feet carpet area building didn't have a lift. The doctors said that a hospital without

38 SUGANDH INDIA MARCH 2023

THE LARGEST INCENSE STICKS MARKET IN THE COUNTRY

Kolkata is more than just a big city. It's a thriving culture and very lively. Renowned French author Dominique Lapierre named Kolkata 'The City of Joy'. Kolkata is perhaps the only city where its urbanscape amalgamates the vintage with ultramodern. Kolkata (formerly Calcutta) has been historically pivotal. Be it the Mughals, The British, Bengali Renaissance, Indian Freedom Struggle and even post-independence. The city was the nation's commercial capital before Bombay (now Mumbai) took over. Kolkata Metro Rail was the first to be established in the country. Once upon a time, the Bengali Film Industry ruled the roost and so did the Communists.

Despite various fallouts and other cities overtaking 'The City of Joy' in industry, infrastructure and development, Kolkata stands among the top three grossers in GDP after Mumbai and Delhi at 150.1 Billion\$ as per the 2017 evaluation.

Kolkata likes the incense sticks from Bangalore

In India, when metropolitan cities like Mumbai, Bangalore and Chennai did not even exist. At that time Kolkata was a major centre for education, trade, and industry and lakhs of people from the country and abroad used to go there for employment and business. Even today, more than 50% of the population in the metropolis with a population of about 1.5 crores is of the middle class. This is the reason that there is a huge market for premium quality agarbatti, dhoop and dry stick products. Apart from the metropolitan culture, there are a large number of temples in Kolkata and across West Bengal. The majority of the population is of religious belief. That's why dhoop and agarbatti are mostly used here. The modern youth has started using incense sticks to make the environment fragrant and as a mood freshener. Sugandh India, during the market survey found that 70% of the market in Kolkata is of incense sticks. 30% carry wet dhoop, dry sticks, cones and sambrani cups. Apart from Chandan, Mogra, and Bela, the demand for oud in new fragrances is also increasing. The trend of pouch and zipper packing is increasing as compared to the box. Apart from this, the MRP of ₹ 5 and ₹ 10 is almost over.

Kolkata spends ₹500 a month on incense products

According to the survey team of Sugandh India, premium and economy products have 50-50% market share. Most of the customers ask for the products under the brand name. One more special thing is that all quality brands run well. An average household in Kolkata spends ₹500 on incense sticks. If the average of the whole of West Bengal is seen then it is around ₹ 200. The maximum sales are of products with MRP

of ₹20, 30 and ₹50. Premium products from Bangalore are in great demand. The demand for premium incense is increasing. Bamboo less products are a growing trend in Kolkata. Dry sticks are growing at a rate 10% faster than wet dhoop. The demand for 50g and 100g packing products has increased in premium here at Rs 50 and 80₹. Roll-on products are less prevalent in Kolkata. Balaji dominates this market.

Equal running of both premium-economy

Premium agarbatti products in the market are monopolized by Bangalore-based companies. Local products are rarely bought. Premium agarbatti and dhoop are sold the most during festivals and pujas. Rest of the year economy and premium run at par. Although products from; Mumbai, Pune, Nagpur, Ahmedabad and Indore have also started gaining market, the Bangalore-based brands are the top sellers in the premium range. ITC, Cycle, Zed Black, Forest, Shalimar, Woodland, Balaji, Darshan, Big Bell and Shakunthala agarbatti 1234 are top-



selling agarbatti brands. Among the premium products, Orkay, Alaukik, Ratnamala, Darshan, Oriental, Parimal Mandir, BIC, Balaji, Shalimar and many other brands from Bangalore are on top. Apart from this, Nishan, Kalpana, Vaidik of Ahmedabad, Rocket brand of Nagpur, Amber and Jayant of Mumbai, Oswal and Gangotri of Pune and Rajkamal of MP run as well.

The trend of dhoop is less and the demand for dry sticks is growing. Dry sticks like; Shalimar, Rajkamal, Denim, Gangotri, Rocket, Krishna Kala, Zed Black, Nishan and Manthan sell well in dhoop. In wet dhoop, the major price segment is of 10 sticks for ₹10 and 50 gm in premium for MRP of ₹50. Wet dhoop are also preferred more in sachets. The Sambrani Cup trend has started only recently. Earlier Delta had a monopoly, but now all companies have stepped in. Naivedya, Shakuntala, and Janhavi have major share along with Delta. ■



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000

BRAND NEWS



Big Bell sets the trend in the premium range

Bangalore based Big Bell Incense is going viral in every nook and corner of the country. The company is known for setting trends in the agarbatti market. A while ago the company launched premium agarbatti products in four fragrances-Sandal, Rooth Gulab, Musk and Oud. Setting a new trend in the premium segment, the company is offering each fragrance in two variants. For example, in a pack of sandal, there are two variants of sandal scented incense sticks. Being highly premium products, these are specially for agarbatti and fragrance enthusiasts as well as for customers who look for quality rather than price. These come in attractive slim box packing in 25 sticks for Rs.399 and 10 sticks for Rs.199. Apart from Agarbatti products, Big Bell Incense also manufactures Roll on Attar. Its Kacha Bella Agarbatti product has created a buzz across the country. ■



Nishan gaining market in Bengal

Ahmedabad's leading incense stick brand Nishan is making its place across the country. Popular for its attractive zipper packing and new and trendy fragrances, the brand is now gaining popularity in West Bengal as well. The demand for 125 grams zipper priced at Rs. 70 MRP is at the forefront here. The company has dozens of fragrances in this segment and Pineapple, Musk and Exotic Lavender are customer's favourites. Along with incense sticks, the demand for Nishan's Guggal wet dhoop is also going up. It is available in a pouch pack of 20 sticks for Rs.30 MRP. Distributors report Nishan products have a repeat demand from customers. Nishan Products has a vast portfolio ranging from incense sticks to dhoop, dry sticks, cups, etc. ■

Siddhi Fragrances Organic collection steps in the market

Gujarat, especially Ahmedabad, has become the hub of the agarbatti industry. Countless brands are produced here and sold across the country. Siddhi Fragrances, one of the leading agarbatti houses from Ahmedabad has completed its 10 years. The company is releasing premium agarbatti products in April under the Organic collection. All these products are made from pure cow dung. There are 4 types of products in this collection - Forest, Veda, Sandal and Nida. These come in a box packing of 90 g at Rs.90 MRP each. The products are set to hit the markets across the country. Siddhi Fragrances' Golden Woods Agarbatti in red color is company's most popular product along with Gauvedam brand Agarbatti and Sambrani Cup products that are made from cow dung. The company is confident that the organic collection will also be readily accepted by the customers. ■



*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of February-March-2023 or as mentioned by the respective companies

The agarbatti that got Gold Medal

The Mysore Agarbatti and Perfumery Company is one of the pioneer agarbatti companies in the country. The Bangalore based firm along with its sister concerns Asean Agarbatti co and New oriental agarbatti co has a vast portfolio of products from agarbattis to dhoops and attar perfumes. The portfolio comprises majorly of high quality hand made incense sticks based on the formula and technique passed on through generations. The company has markets across India and globally. Its oldest and flagship product is Jamuna Agarbatti, which is about 100 years old. Its popularity can be gauged from the fact that in 1933, the Maharaja of Mysore honored the product with a gold medal during Dussehra ceremony held at the Mysore Palace. Mysore Agarbatti Perfumery Company's Jamuna Agarbatti costs Rs 135 for 50 grams. It comes in the category of premium products and is completely handmade. Company's other popular products include Golden wood, Mysore Sandal, Golden Leaf, Golden Petals, Dhanel Oudh, Naturals to name a few. ■



Black Forest trending in premium segment

Bangalore based Forest Fragrances is one of the leading incense brands with products spread across various Indian markets. The company has been flooding the markets with high quality incense products at competitive prices. With a vast product portfolio, forest has an Incense product for every price segment. Out of numerous high selling products, company's Black forest Incense stick is the flag bearer. It comes in a box as well zipper packaging. The 90 grams box packaging costs Rs. 65 MRP while the 120 grams zipper costs Rs.75 MRP. Other than Black forest, company's white forest, forest 3 in 1, pineapple, kasturi, spice to name a few, sell well in premium segment. Forest Chandan and Forest Amber Oudh cater to luxury segment. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of February-March-2023 or as mentioned by the respective companies

One sided demand of Balaji Chandan roll on

Balaji, the country's leading agarbatti company based in Bengaluru, has a number of roll on attar products in the market and out of all, Balaji Chandan and Rose have one sided demand among premium customers. This roll on product is available in 8 ml bottle at Rs.400-425 MRP. Balaji also has incense sticks under the same brands and these are a hit as well. There has been an onset of agarbatti brands in the roll on attar industry in the last few years with many more yet to enter. Being related to the fragrance industry itself, agarbatti companies find it a good vertical for business expansion. Balaji, one of the oldest agarbatti companies in the country, has over 500 products and has recently launched 5 new agarbatti products – Heroes, Desh Mere, Royal Bengal, Banaras 4 in 1 and White Swan across the country. ■



“Ram Mandir”, a new offering by Live touch in premium sambrani cup segment

Balmukund Industries, Rajkot is an emerging company in Agarbatti industry with the brand name ‘Live Touch’. It's products are present across many states in the country. The market for Sambrani Cup, from some time has been expanding from South India to other states as well. Keeping this in view, Live Touch brand has come up with a product in the Sambrani Cup category. The product goes by the name Ram Mandir and comes in two fragrances - Dashang and Guggal Camphor. Apart from the premium quality, what sets it out from the competition is that the other brands are giving 12 cups in a box and Live Touch is giving 9 cups in a box as a new concept. The product also belongs to the premium segment. As per the company, Ram Mandir Sambrani cups are completely made of herbal ingredients. One box costs Rs 135 MRP. Both the variants come in an attractive box packing. Dashang DhooP is in a pink colored box whereas Guggal Camphor is in a yellow box. The product has been launched in the key markets – Gujarat, Maharashtra, UP, MP, West Bengal, Rajasthan, Odisha, Assam, Chhattisgarh and Jharkhand. ■



Rocket's dhooP leading in West Bengal

Wet dhooP is a product of North India and in some of the northern states it is sold almost at par with incense sticks. Due to a new trend, there is a 10-20 percent increase in consumption of dhooP products across various markets. Although West Bengal is a major market for incense sticks with pan India companies having a good market share here, but the market for dhooP products is also growing. With major national brands present with their dhooP products in the market, Nagpur based Rocket Agarbatti's wet dhooP products are at the forefront of sales. Rocket's Chandan DhooP and Guggal DhooP are customer's first choice. This product is available in 10 sticks at MRP Rs.15. Whereas the wholesale pack of 12 packets is priced at Rs.180 MRP. Rocket Agarbatti Company has products across all segments be it Agarbatti, DhooP, Roll on Attar, Sambarani Cup etc. with major market across the country. The thing that sets its Agarbatti products apart is that they come in different metallic colors which greatly attract the customers. Rocket's '460' brand is a hot seller. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of February-March-2023 or as mentioned by the respective companies

Jesal's products are becoming increasingly popular

Ahmedabad based Jesal Products was started in 2020 and in a very short span of time the company has carved a niche for itself in the market. The company's 70 gram agarbatti zipper is the most sought after. This product comes in premium perfume dipped white batti in very attractive packaging. Keeping in mind the consumer demand trend for fine fragrances and "something new", the company sells these products in 20 exotic and trendy fragrances – Crescendo, Glad, Garden Fresh, Kesar Kasturi, Bela Ke Phool, Scentinol, Romano, Crystal, Bliss, Morning Mist, etc. All the fragrances are based on fine fragrances, fusion and innovative blending of traditional and floral scents. Romano, Sentinol, Bliss, Morning mist are giving good results in the market. Apart from this, the company has recently launched Kesar Kasturi and Bela Ke Phool and these are also in good demand. All these zippers are in 125-130 grams. Along with zipper, the company is also rolling out products in pouch and box packaging.



All of Jesal's products are present in many states of the country including Gujarat, Maharashtra, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Odisha and are in good demand. Apart from incense sticks, the company also plans to launch new products in other product categories such as dhoop sticks. ■



Demand for ZED Black Dhoop Cone and Pineapple Agarbatti is growing!

ZED Black's brand of products is among the largest-selling agarbattis in the country. The company manufactures all types of dhoops, agarbattis, sambrani cups, hawan and pooja samagri. ZED Black has a long list of FMCG products like Day Day Candy. ZED Black 3-in-1 agarbatti and dhoop are top sellers in various markets across the country. Due to the negative trend of bamboo-laced agarbatti, the company's non-bamboo dhoop and dry sticks are in high demand. Their dhoop cone comes in nine fragrances in jar packing. They are; sandalwood, lavender, gugGal, rose, saffron, attar flower, ariz, turbo and stellar. Sandalwood, lavender and rose are in high demand among all these fragrances. This product is available in a jar packing of 125g at an MRP of 80₹. Fruity fragrances once were in great demand but Zed Black's Luxury Fresh Pineapple Agarbatti still is in good demand. An 85g box pack is priced at 55₹. ■

Safari Big Khus, a special offering for summers

The aroma of Khus is known to give a cool and fresh feeling in the summer season. With this in mind, Nagpur-based Thakral Group has 'Safari Big Khus' incense sticks in their portfolio. Safari Big khus Incense Sticks has a cool and refreshing fragrance, that energizes you after a long tiring day. It possess one of the most exotic aromas imaginable; a unique earthy fragrance, with hints of majmua, attar and aquatic effect! It is also a well-known natural stress reliever. This product is available in 125 gm packing for Rs.125 MRP. The sales are high across Hyderabad and adjoining districts in Telangana and Nanded, Latur, Sholapur and Sangli in South East Maharashtra. Thakral Group is one of the oldest leading incense stick companies in the country. The company's Safari Big Agarbatti is a hot selling product. ■





STEAMTECH ENGINEERS PROVIDE BEST IN CLASS INCENSE STICK DRYING SOLUTION

- 32 kg or 100 tons of incense sticks, Kalpesh Shah has a dryer for all.
- Steamtec Engineers has dryers for every industry.

Agarbatti production requires numerous types of raw materials, aromatic ingredients and fragrances, but in a country like India with different seasons across the year, producing agarbatti on a large scale comes out as a challenge. During winters or rainy season, drying agarbattis and keeping moisture away post production is not an easy task. Rajkot based Steamtech Engineers has a solution for this. Through years of research, Steamtech Engineers has come up with dryer machine for removing the moisture from dhoop-agarbatti products. The head of the company, Kalpesh Shah, in a special conversation with Sugandh India, told that they have agarbatti drying machines in quantities ranging from 32 kg to 100 tonnes. Kalpesh Shah's Steamtec Engineers has the patent of all these machines. He told that he has machines to remove the moisture as well as add moisture to the products as per the requirement of the manufacturers. His dryer machines not only cater to the incense stick industry but also to cotton, food products, plants, spices and matchsticks. These dryers are in demand throughout various industries across the globe.



बत्ती ३-४ घंटे में सूख जाती है

Agarbatti Heat Dryer



32 Kgs

बत्ती ३-४ घंटे में सूख जाती है

Agarbatti Heat Dryer



DHOOP CUP HEAT
DRYER



धूपस्टिक ४- ६ घंटे में सूख जाती है

Dhoop Stick Heat Dryer

Kalpesh Shah founded Steamtech Engineers in 2005 and since then has been operating in Metora GI in Rajkot. He told that his firm has its own research and development unit, where machines are made as per the requirements. These machines also get patented. A lot of research goes in to fill the gap of lack of drying products in industries globally. The solutions present, do not satisfy the needs. Apart from the dhoop and agarbatti industry in India, Steamtech Engineers also export drying machines to Australia, Bhutan and various African countries. These machines are manufactured completely with indigenous technology. This can be considered as one of the best examples of Make in India.

In a conversation with Sugandh India, Kalpesh Shah said that during the last 4 years, the agarbatti industry has grown very rapidly. Earlier, the raw agarbatti was imported from Vietnam. Agarbatti makers used to dip it in scented oil and sell it. Then the government banned these imports to promote domestic industries. This also led to an influx of manufacturers in agarbatti industry. From small scale manufacturers to big companies, all are in to cater to the huge country wide demand. This has led to mass production and mass production requires better and more potent agarbatti drying solutions. With the increase in demand during season, companies start bulk production, but due to winters and rain, the issue of quick drying comes up as a challenge. This is more prevalent for small scale industries with factories in less space. We assessed this issue and came up with dryer machines. Our machines take up less space and quickly dry. Back then the process of drying was done under sunlight by keeping it on plastic. We did a lot of research on this and made a dryer machine. He said that today our biggest clients are big brands like Cycle Agarbatti, Zed Black, Moksh, Abhinav Incense, etc. Our dryers take up less space and get the drying done quickly. For large industries we have 100 ton agarbatti drying machines. We also have machines for smaller industries. These are 65 kg, 125 and 250 kg machines. We realized that there is an even smaller scale requirement of machines for manufacturers in different states who belong to cottage industry. For this, we recently launched 32 kg agarbatti drying machine.

Explaining how these dryer machines work, he told that there are two types of dryers. One is for summers and the other is heat dryer. Heat dryers are for small scale manufacturers. Large companies who procure goods from small producers get these small dryer machines for them. This is to maximize output without loss of quality and all in less time.

In response to a question, Kalpesh Shah said that his company mostly manufactures machines as per the demand. Manufacturers have their own demands and needs. They tell us and then we prepare machines accordingly. Back in 2004, we installed 10-15 machines for moisture in cotton. Then a company from Australia, presented us with a requirement where they needed to remove moisture from basil leaves. Technically it is a very advanced country, but they did not have a machine for this. We made it as per their requirement, a trial was done and it was ready for use. We also export our machines to Africa and Bhutan. This way, whenever a challenge comes up, we find a solution for it.

He told Sugandh India that at the recent AIAMA Expo at bangalore, people were coming to his stall with all sort of requirements. One of the visitors presented his requirement that he wanted to remove moisture from the root of a plant, but the process should not affect the quality. We successfully fulfilled their requirement. At present, in which industries are you giving your machines? In response to this question, Mr. Shah told that he also provides dryer machines to remove moisture from cotton, different types of vegetables, medicinal plants, herbs, spices and match sticks.

In response to a question, he said that these machines are designed in a way to consume very less energy and can run on gas, electricity, wood fire and diesel. These can also be used anywhere. He concluded the conversation saying that it is Steamtech Engineer's motto to solve customer's problems and satisfy them. ■

पश्चिम बंगाल में जो अगरबत्ती चल गई वह देश में चलेगी: राजेश शर्मा

पश्चिम बंगाल में निशान अगरबत्ती व पुष्टि एरोमेटिक्स के सीएनएफ और कोलकाता के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर बीएल शर्मा एंड संस के श्री राजेश कुमार शर्मा के अनुसार कर्नाटक के बाद कोलकाता अगरबत्ती का सबसे बड़ा मार्केट है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि पश्चिम बंगाल में अगरबत्ती की पूरे देश में सबसे ज्यादा खपत है, जो अगरबत्ती पश्चिम बंगाल में चल गई, तो समझें कि वह पूरे देश में चलेगी। इसकी वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि परंपरागत रूप से पश्चिम बंगाल धार्मिक राज्य है। यहां बहुत सारे देवी मंदिर हैं। नवरात्रि के अलावा यहां वर्ष भर दुर्गा पूजा चलती रहती है। उन्होंने बताया कि यहां रु.20 की एमआरपी वाली अगरबत्तियों का पश्चिम बंगाल सबसे बड़ा मार्केट है। प्रीमियम अगरबत्ती का यहां 50% और 50% इकोनामी उत्पाद चलते हैं। कोलकाता में एक परिवार प्रतिमाह 500 से रु.700 रुपए अगरबत्ती पर खर्च करता है, जबकि औसतन पूरे राज्य में 200 रुपए के अगरबत्ती उत्पाद लोग प्रतिमाह खरीदते हैं।

बीएल शर्मा एंड संस बीते 35 वर्षों से अगरबत्ती कारोबार में हैं। राजेश जी ने बताया कि यह कारोबार उनके पिता ने शुरू किया था और पढ़ाई पूरी करने के बाद 2005 से वह इस क्षेत्र में आए। वह निशान अगरबत्ती और पुष्टि एरोमेटिक्स के सीएनएफ हैं। इसके अलावा लक्ष्मी अगरबत्ती कंपनी और बैंगलोर की ओरिएंटल अगरबत्ती कंपनी का काम वह 2005 से देख रहे हैं। बंगलुरु की ही पूजा व डायमंड अगरबत्ती कंपनी का भी काम उनके पास है। कोलकाता के अलावा पश्चिम बंगाल के 13 जिलों में वह धूप व अगरबत्ती उत्पादों की सप्लाय करते हैं। वह चार भाई हैं और सभी इस कारोबार में लगे हैं। उन्होंने बताया कि ओरिएंटल का पूरे पश्चिम बंगाल का काम वह देखते हैं। मार्केटिंग के लिए उनकी एक बड़ी सेल्स टीम है, जो डोर टू डोर कैंपेन चलाती है और सैंपलिंग करती है। उन्होंने बताया कि वह बचपन से ही अगरबत्ती को लेकर जज्बाती रहे हैं। यही कारण है कि अब वह अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स को नई रेंज और फ्रेगरेंस की अगरबत्ती बनाने के लिए सुझाव भी देते हैं। सुगंध के ट्रेंड के बारे में उन्होंने बताया कि बखूर इस वक्त बहुत ही फेमस फ्रेगरेंस है और विदेशों में भी बहुत लोकप्रिय हो रहा है। आज विदेशों में मेड इन इंडिया अगरबत्ती ही दिखाई देती है। उद्योग में मुस्लिम समुदाय का भी बड़ा योगदान रहा है क्योंकि इत्र और अगरबत्ती के वह जन्मदाता रहे हैं। साथ ही नए-नए प्रयोग भी करते रहे हैं। राजेश जी ने बताया कि अब यहां रु.5 के उत्पादों का मार्केट खत्म हो गया है और रु.10 का भी जाने वाला है। औसतन रु.20 की एमआरपी वाले उत्पाद

ही ज्यादा चलते हैं। लोग अब बेस्ट क्वालिटी मांगते हैं। इसके अलावा 50% ग्राहक ब्रांड के नाम से अगरबत्ती और धूप खरीदते हैं, जिसको ओरिएंटल का मोगरा चाहिए तो वह इसी नाम से मांगता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में यहां सबसे ज्यादा जेड ब्लैक, मोक्ष, शालीमार, दर्शन, आईटीसी बिकते हैं। यहां साइकिल का बाजार दूसरों कि तुलना में कम है। वैसे टॉप 10 में ओरिएंटल का मोगरा और संदल भी चलता है। उन्होंने बताया कि बैंगलुरु की तुलना में अहमदाबाद के उत्पादों की पैकिंग ज्यादा आकर्षक व रेट काफी कम हैं। इसलिए वहां के उत्पाद चलने लगे हैं, लेकिन क्वालिटी में नंबर 1 अभी भी बंगलुरु ही है। अहमदाबाद का निशान नंबर एक पर है। इसके



अलावा कल्पना, वैदिक आदि कई कंपनियों के उत्पाद चलते हैं।

उन्होंने बताया कि धूप की मार्केट में नागपुर के राकेट की गीली धूप ज्यादा चलती है। इसके अलावा निशान और जेड ब्लैक की भी गीली धूप काफी चलती है। पश्चिम बंगाल के मार्केट में अगरबत्ती 60% चलती है और 40% लोग धूप पसंद कर रहे हैं। धूप में ड्राई स्टिक के बजाय गीली धूप की ज्यादा मांग है। इसके अलावा यहां सांब्रानी कप की बहुत कम मांग है, लेकिन निशान, फॉरेस्ट और साइकिल के कप चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अब बॉक्स की मांग कम होने लगी है। लोग जीपर पसंद कर रहे हैं, क्योंकि उसमें ज्यादा काडी होती है। ■

Mr.R. K Sharma
M/s. Biswambhar Lal Sharma & Sons
Raja Katra Near Gate No. 7, 167, N.S Road,
Kolkata - 700007, West Bengal
Ph: 98304 92766

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

पश्चिम बंगाल में धूप-बत्ती में पाउच पैकिंग का बढ़ा ट्रेंड : दुलाल पोद्दार



पश्चिम बंगाल में एक समय था जब उपभोक्ता धूप और अगरबत्तियां बॉक्स पैकिंग में पसंद करते थे, लेकिन बीते 1 वर्ष में यह ट्रेंड बदल गया है। अब लोग पाउच पैकिंग को ज्यादा पसंद कर रहे हैं। कोलकाता के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर दुलाल पोद्दार जो 62 वर्ष पुरानी कंपनी रमेश चंद पोद्दार बनमाली पोद्दार के प्रमुख हैं, पाउच पैकिंग का चलन बढ़ने की वजह यह बताते हैं कि बॉक्स पैकिंग में कम ग्राम या स्टिक होती है, जबकि पाउच में वह ज्यादा है। इसलिए उपभोक्ता भी पाउच पसंद करने लगे हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि रा मटेरियल की बढ़ती कीमतों के कारण कास्ट कटिंग हुई है। उपभोक्ता भी इसको समझ रहे हैं कि बॉक्स पैकिंग में लागत बढ़ जाती है, जबकि पाउच में पैकिंग लागत कम है। इसलिए निर्माता भी पाउच में ज्यादा वजन या काडी दे रहे हैं। उन्होंने बताया कि सबसे पहले कोरोना संकट के समय शकुंतला अगरबत्ती ने पहला पाउच निकाला था। लॉकडाउन के बाद के 1 वर्ष में मार्केट बॉक्स से पाउच पैकिंग की तरफ आ गया है। पहले रु.10 का ही पाउच था अब अधिक वजन वाले बड़े पाउच आ गए हैं और इस उद्योग में आने वाली नई कंपनियां पाउच पैकिंग में ही आ रही हैं।

पोद्दार फर्म के पास अलौकिक, जय भवानी, बंगलुरु का ओरके, राजकमल, एआर इंडस्ट्रीज, श्रीभानी, गंगोत्री, ओसवाल और शंकर जैसी देशभर की कई अगरबत्ती कंपनियों के वितरण का अधिकार है। सुगंध इंडिया से बातचीत में दुलाल पोद्दार ने कहा कि कोलकाता में इकोनामी का बाजार 20, 30 और रु.50 की एमआरपी में तेजी से बढ़ा है। रु.10 की एमआरपी का बाजार कम हो रहा है। बंगाल में जीपर पैक में 100 ग्राम रु.50 में बेहतर चल रहा है। उन्होंने बताया कि कि टॉप ब्रांड में सबसे ज्यादा शालीमार, शकुंतला, दर्शन, जेड ब्लैक, परिमल मंदिर है। इकोनामी में जेड ब्लैक, साइकिल, शांतिनिकेतन, ब्लैक स्टोन और भारत दर्शन चलता है। प्रीमियम में अलौकिक, ओरके, रत्नमाला और फॉरेस्ट भी है। इसके अलावा आईटीसी, भारत दर्शन,

अशोक ट्रेडिंग कंपनी आदि कई ब्रांड की अपनी अलग मार्केट है। डेनिम, मोक्ष और एमपी का राजकमल भी चलता है। बिग बेल का कच्चा बेला काफी पसंद किया जा रहा है। उन्होंने कहा कि प्रीमियम में अभी भी बंगलुरु की कंपनियों के उत्पाद ही टॉप पर हैं। दर्शन, परिमल मंदिर, बीआईसी, बालाजी, शालीमार जैसे बहुत से ब्रांड बंगलुरु के सबसे ज्यादा पसंद किए जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बंगलुरु सैकड़ों वर्ष से अगरबत्ती का विशेषज्ञ रहा है। गुजरात अब विकसित हुआ है। वहां नई कंपनियां आई हैं। इसी तरह मुंबई, पुणे, नागपुर के ब्रांड अंबर एरोमेटिक्स, जयंत, ओसवाल, गंगोत्री और राकेट अब चलने लगे हैं।

गीली धूप में नागपुर का राकेट ज्यादा चलता है। उसके बाद जेड ब्लैक, पूजा-पाठ है। गीली धूप 10 रुपए में इकोनामी और रु.30 की एमआरपी में प्रीमियम चलते हैं। ड्राई स्टिक में शालीमार नंबर 1 पर है। उसका रु.10 में 10 स्टिक है। इसके अलावा राजकमल, डेनिम, गंगोत्री सभी का मार्केट है। सांब्रानी कप में डेल्टा नंबर एक पर है और फिर शकुंतला और साइकिल के उत्पाद हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ड्राई धूप और गीला धूप को लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। लगभग 20% मार्केट बंबू लेस उत्पादों की हो गई है, लेकिन अगरबत्ती अभी भी बाजार में 80% चलती है। बालाजी का जीपर चंदन सहित कई उत्पाद बहुत बेहतर चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि रोल ऑन का ट्रेंड अभी शुरू हुआ है। इसमें चंदन सुगंध सबसे ज्यादा चल रहा है। अब सभी कंपनियां इसमें कूद पड़ी हैं और कई वैरायटी ला रही हैं।

Mr. Dulal Poddar

M/s. Ramesh Chandra Poddar Banamali Poddar

7/A, Ganguly Lane, Kolkata - 700007

Ph:9830416002. 9674462365, 9830340891



गीली धूप में रॉकेट, कृष्ण कला का चंदन सबसे ज्यादा चलता है इसके बाद जेड ब्लैक की मांग है। अब लोग सांब्रानी कप, ड्राई स्टिक को जान गए हैं, तो उसकी मांग बढ़ने लगी है। यहां 20-25 रूपए की एमआरपी में 80 से 90 ग्राम के पाउच पैक सबसे ज्यादा बिकते हैं। गीली धूप ज्यादातर रु.10 में 10 स्टिक है। प्रीमियम गीली धूप में 50 ग्राम रु.50 की एमआरपी में बिकती है। ड्राई स्टिक में जान्हवी का रु.10 में 10 स्टिक सबसे ज्यादा चलता है। इस ब्रांड में और अधिक कीमत वाले भी हैं। पश्चिम बंगाल में फ्रेगरेंस के टेस्ट को लेकर उन्होंने कहा कि चंदन यहां सबसे ज्यादा बिकता है। पहले पाइनएप्पल वगैरह आया था, लेकिन अब वह फिर पीछे है। रोल आन में भी संदल की मांग ज्यादा है। रोल आन की शुरुआत सबसे पहले बालाजी ने की थी। अब फ्रेश फ्रेगरेंस, कृष्ण कला और कई कंपनियां भी इसमें आ गई हैं। फ्रेश फ्रेगरेंस का रोल आन 8 एमएल रु.275 में है और कृष्ण कला का इतने ही ग्राम में रु.180 है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि रोल आन में रेट सब के अलग-अलग हैं। सबसे पुराने बालाजी

कोलकाता में बंबू लेस का बढ़ रहा है ट्रेंड: अनिल दत्ता

पश्चिम बंगाल के अगरबत्ती बाजार में अब बंबू लेस उत्पादों धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप की मांग बढ़ने लगी है। इसके अलावा रोल आन को भी लोग पसंद करने लगे हैं। बंगलुरु की कृष्ण कला और फ्रेश फ्रेगरेंस अगरबत्ती कंपनी के कोलकाता में सीएनएफ और राजीब अगरबत्ती के प्रमुख अनिल दत्ता ने सुगंध इंडिया से बातचीत में पश्चिम बंगाल के बदल रहे ट्रेंड पर बातचीत की। उन्होंने बताया कि लोग अब गीला धूप, ड्राई स्टिक जैसे बंबू लेस उत्पादों की तरफ बढ़ रहे हैं। हालांकि यह वृद्धि अभी 10 से 15% ही है, लेकिन यह और तेजी से बढ़ेगा। उन्होंने बताया कि उनका परिवार 50 वर्षों से अगरबत्ती उद्योग में काम कर रहा है, लेकिन बीते कुछ वर्षों में बहुत बदलाव दिखाई दिए हैं। उन्होंने कहा कि कोरोना महामारी और मंदी के कारण बाजार अभी भी थोड़ा सुस्त है। उन्होंने बताया कि पिताजी ने अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया था और वह उत्पादन भी किया करते थे। 20 वर्षों से कारोबार संभाल रहे अनिल दत्ता के अनुसार कोलकाता में ज्यादातर लोग ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं।

अनिल दत्ता ने अगरबत्ती उद्योग की बढ़ती संबंधी सवाल पर कहा कि बीते त्योहारों के सीजन में थोड़ा ठीक हुआ था, लेकिन अब वह फिर डाउन है। कोरोना के पहले जैसा मार्केट था वह रफ्तार अभी भी नहीं आई है। उन्होंने बताया कि अब यहां हैंडमेड अगरबत्ती को लोग कम पसंद करते हैं, क्योंकि उसका साइज कहीं मोटा और पतला होता है। इसके अलावा एक और बड़ा बदलाव आया है कि पश्चिम बंगाल में पहले लोग बॉक्स पैकिंग ज्यादा पसंद करते थे, लेकिन बीते



1 वर्षों में पाउच की मांग ज्यादा बढ़ी है। इसके अलावा 10 से लेकर रु.30 तक की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा बिकते हैं। फ्लेवर में यहां अभी भी चंदन सबसे ज्यादा बिकता है और हाल में शुरू हुए ऊद को भी लोग पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में कृष्णा कला, जान्हवी, बेंगलोर का फ्रेश और गाजियाबाद के दिव्य प्रेम के अलावा और कई कंपनियों के उत्पाद लोकप्रिय हैं। कृष्ण कला और फ्रेश फ्रेगरेंस दोनों की पूरे पश्चिम बंगाल में सबसे ज्यादा मांग हैं और यह प्रीमियम श्रेणी में आते हैं। उन्होंने बताया कि पश्चिम बंगाल में टॉप टेन में बिकने वाले उत्पादों में साइकिल, मोक्ष, आईटीसी, जेड ब्लैक, भारत दर्शन, शकुंतला, शालीमार और कृष्ण कला माने जाते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि

का रोल आन ज्यादा महंगा है, लेकिन उसके शौकीन हैं और वह कीमत नहीं देखते। उन्होंने कहा पश्चिम बंगाल में अभी भी बंगलुरु के उत्पाद सबसे बेहतर माने जाते हैं, लेकिन अब गुजरात, महाराष्ट्र और मध्य प्रदेश आदि राज्यों की सैकड़ों कंपनियों आ गई हैं। इसलिए कंपटीशन बढ़ा है। महंगाई भी बढ़ी है ऐसे में प्रीमियम की मार्केट थोड़ा कम हुई है। उन्होंने बताया कि पश्चिम बंगाल में 23 जिले हैं और सभी जगह अलग-अलग ब्रांड चलता है। ■

Mr. Anil Dutta
M/s. Raajib Agarbatti
23, MD Road, Ganguly Lane,
Kolkata-700007
Ph.: 9681992723

ऐतिहासिक शहर कोलकाता देश का सबसे बड़ा अगरबत्ती बाजार

पूर्वी भारत का प्रवेश द्वार कोलकाता देश का पहला महानगर है, जो सबसे पहले रेल, सड़क, वायु मार्ग, शहरी परिवहन ट्राम और मेट्रो ट्रेन से जुड़ा था। मुगल काल से लेकर नवाबों तक और फिर फ्रान्सीसियों के आने व ब्रिटिश राज कायम होने के बाद कलकत्ता दशकों तक हिंदुस्तान की राजधानी रहा। इसके “महलों का शहर” और “पूर्व का मोती” जैसे उपनाम भी रहे हैं। देश की राजधानी होने के कारण यह शहर बाबुओं का भी शहर रहा है। इसके अलावा कोलकाता में ही विज्ञान, साहित्य, कला, संस्कृति संबंधी नई चीजें सबसे पहले आती थीं। पहला अखबार, अंग्रेजी भाषा और आधुनिक शिक्षा के नए कॉलेज और विश्वविद्यालय भी यहां खुले। नवाबों, रईसों, जमींदारों, अफसरों और बाबुओं का यह शहर हमेशा से रहन-सहन, खानपान, स्वाद और सुगंध को लेकर नए प्रयोग करने में आगे रहा है। यही कारण है कि आज भी धूप, अगरबत्ती, इत्र आदि सुगंधित उत्पादों की यहां सबसे ज्यादा खपत होती है।

देश के पहले मेट्रोपॉलिटन सिटी की पसंद बंगलुरु की अगरबत्तियाँ

हिंदुस्तान में जब मुंबई, बंगलौर और चेन्नई जैसे मेट्रोपॉलिटन शहरों का अस्तित्व भी नहीं था। उस समय कोलकाता शिक्षा, व्यापार, उद्योग का बड़ा केंद्र था और देश विदेश से लाखों लोग रोजगार और काम धंधे के लिए वहां जाते थे। लगभग डेढ़ करोड़ की आबादी वाले महानगर में आज भी 50% से अधिक आबादी मध्यमवर्ग की है। यही कारण है कि यहां प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती, धूप और ड्राई स्टिक उत्पादों का बड़ा बाजार है। मेट्रोपॉलिटन कल्चर के अलावा कोलकाता और पूरे पश्चिम बंगाल में बड़ी संख्या में मंदिर हैं। बड़ी आबादी धार्मिक विश्वास वाली है। इसलिए धूप, अगरबत्ती का सर्वाधिक इस्तेमाल यहां होता है। आधुनिक युवा माहौल को सुगंधित बनाने और मूड फ्रेशनर के तौर पर अगरबत्ती का इस्तेमाल करने लगा है। सुगंध इंडिया टीम ने सर्वेक्षण के दौरान पाया कि कोलकाता में 70% मार्केट अगरबत्ती की है। 30% में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप चलते हैं। चंदन, मोगरा, बेला के अलावा नई सुगंध में ऊद की मांग भी बढ़ रही है। बॉक्स की तुलना में पाउच व जीपर पैकिंग का चलन बढ़ रहा है। इसके अलावा 5 और रु.10 की एमआरपी का मार्केट लगभग समाप्त हो चुका है।

सुगंध पर रु.500 मासिक खर्च करते हैं कोलकाता वासी

सुगंध इंडिया की सर्वे टीम के अनुसार प्रीमियम और इकोनामी उत्पादों का 50-50% का मार्केट है। अधिकांश ग्राहक ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं। एक खास बात और है कि यहां क्वालिटी वाले सभी ब्रांड अच्छे चलते हैं। कोलकाता में औसतन एक परिवार रु.500 महीना अगरबत्ती पर खर्च करता है। पूरे पश्चिम बंगाल का औसत देखा जाए तो यह लगभग रु.200 है। सबसे ज्यादा बिक्री 20, 30 और रु.50 की एमआरपी वाले उत्पादों की है। बंगलुरु के प्रीमियम उत्पाद

कि यहां बहुत मांग है। प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती पहले भी यहां चलती रही है, लेकिन अब उसकी मांग बढ़ रही है। कोलकाता में बंबू लेस उत्पादों का चलन बढ़ रहा है। गीली धूप की तुलना में ड्राई स्टिक 10% की दर से बढ़ रही है। प्रीमियम में यहां 50 और 80 रुपए में 50 ग्राम और 100 ग्राम पैकिंग वाले उत्पादों की मांग बढ़ी है। कोलकाता में रोल ऑन उत्पादों का चलन कम है। उसकी जो मार्केट है उसमें बालाजी का ही दबदबा है।

प्रीमियम-इकोनामी दोनों का बराबर चलन

कोलकाता बाजार में प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों में बंगलुरु की कंपनियों का एकाधिकार है। यहां लोकल उत्पाद नहीं के बराबर चलते हैं और त्यौहार व पूजा के समय प्रीमियम अगरबत्ती और धूप सबसे ज्यादा बिकती है। शेष वर्षभर इकोनामी व प्रीमियम बराबर चलता है। हालांकि अब मुंबई, पुणे, नागपुर, अहमदाबाद और इंदौर के भी उत्पाद चलने लगे हैं, लेकिन प्रीमियम में टॉप



पर बंगलुरु के ही ब्रांड हैं। अगरबत्ती में यहां आईटीसी, साइकिल, जेड ब्लैक, फॉरेस्ट, शालीमार, वुडलैंड, और दर्शन सर्वाधिक बिकने वाले ब्रांड हैं। प्रीमियम उत्पादों में ओरके, अलौकिक, रत्नमाला, दर्शन, ओरिएंटल, परिमल मंदिर, बीआईसी, बालाजी, शालीमार के अलावा बंगलुरु के कई ब्रांड टॉप पर हैं। इसके अलावा अहमदाबाद का निशान, कल्पना, वैदिक, नागपुर का राकेट, मुंबई का अंबर एरोमेटिक, जयंत, पुणे का ओसवाल और गंगोत्री और एमपी का राजकमल भी चलते हैं।

यहां गीली धूप का चलन कम है और ड्राई स्टिक की मांग बढ़ रही है। ड्राई स्टिक में शालीमार, राजकमल, डेनिम, गंगोत्री है। गीली धूप में राकेट की मांग सबसे अधिक है और उसके अलावा कृष्ण कला, जेड ब्लैक मंथन व निशान चलते हैं। गीली धूप में रु.10 में 10 स्टिक और प्रीमियम में 50 ग्राम रु.50 की एमआरपी में चलता है। धूप भी पाउच में ज्यादा पसंद की जा रही है। सांब्रानी कप का चलन अभी हाल में ही शुरू हुआ है। पहले डेल्टा का एकाधिकार था, लेकिन अब सभी कंपनियों उसे बना रही हैं। ऐसे में डेल्टा के साथ साइकिल का नैवेद्य, शकुंतला, जान्हवी चल रहे 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



प्रीमियम रेंज में बिग बेल ने सेट किया ट्रेंड

बंगलोर कि बिग बेल इन्सेन्स के उत्पाद तेजी से देश के कोने कोने में लोकप्रिय हो रहे हैं। कंपनी मार्केट में ट्रेंड सेट करने के लिए जानी जाती है। कुछ समय पूर्व कंपनी ने प्रीमियम अगरबत्ती सेगमेंट के लिए चार सुगंधों-संदल, रूह गुलाब, मस्क और ऊद में प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद जारी किये। इन उत्पादों में नए ट्रेंड के तौर पर कंपनी हर सुगंध दो प्रकार में दे रही है। मसलन संदल के पैक में दो प्रकार कि संदल सुगंध कि अगरबत्ती हैं। यह एक बेहद प्रीमियम उत्पाद है और अगरबत्ती व सुगंध शौकीनों के साथ-साथ जो ग्राहक उत्पाद की कीमत नहीं क्वालिटी देखते हैं उनके लिए खास उपहार है। यह उत्पाद आकर्षक पतली बॉक्स पैकिंग में 399 रु में 25 स्टिक और 199 रु में 10 स्टिक में उपलब्ध हैं। बिग बेल इन्सेन्स अगरबत्ती उत्पादों के अलावा रोल ऑन अत्तर भी बनती है और इसके कच्चा बेला अगरबत्ती उत्पाद ने देशभर में धूम मचा दी है। ■



बंगाल में गति पकड़ रहा निशान

गुजरात के अहमदाबाद का प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड निशान देश की कई मंडियों में अपनी जगह बना रहा है। आकर्षक जिपर पैकिंग और नई आकर्षक व ट्रेंडी सुगंधों के लिए लोकप्रिय निशान का जलवा अब बंगाल में भी दिखने लगा है। निशान के 70 रु में 125 ग्राम वाले जिपर की मांग यहाँ सबसे आगे है। इस सेगमेंट में कंपनी के दर्जनों सुगंधों में उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं और पाइनएपल, मस्क और एक्सोटिक लैवन्डर ग्राहकों में ज्यादा लोकप्रिय हैं। अगरबत्ती के साथ साथ निशान की गुगल गीली धूप की मांग भी बढ़ी है। यह 30 रु में 20 स्टिक के पाउच पैक में उपस्थित है। डिस्ट्रीब्यूटर बताते हैं कि जो ग्राहक एक बार निशान के उत्पाद ले जाता है वह दोबारा उसे मांग रहा है। निशान प्रोडक्ट्स अगरबत्ती से लेकर धूप, ड्राइ स्टिक, कप, आदि सभी उत्पाद निकलती है। ■

सिद्धि फ्रैग्रेन्स की ऑर्गेनिक कलेक्शन की मार्केट में एंट्री

गुजरात खासकर अहमदाबाद, अगरबत्ती उद्योग का हब बन चुका है। यहाँ से अनगिनत ब्रांड निकाल कर देशभर में बिकते हैं। अहमदाबाद की अग्रणी कॉम्पनियों में से एक सिद्धि फ्रैग्रेन्स ने अपने 10 साल पूरे किये हैं। कंपनी अप्रैल में ऑर्गेनिक कलेक्शन नाम से प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद जारी कर रही है। यह सभी उत्पाद शुद्ध गाय के गोबर से निर्मित हैं। इस कलेक्शन में 4 प्रकार के उत्पाद- फॉरेस्ट, वेदा, संदल और निदा 90 ग्राम कि बॉक्स पैकिंग में 90 रु एमारपी में हैं। यह सभी उत्पाद देशभर की मार्केटों में उपस्थित होंगे। सिद्धि फ्रैग्रेन्स कि लाल रंग में गोल्डन वुड अगरबत्ती सबसे लोकप्रिय उत्पाद है और साथ ही गाय के गोबर से निर्मित गौवेदम कलेक्शन की अगरबत्ती और सांभ्राजी कप उत्पादों ने भी कई राज्यों में अपनी जगह बना ली है। कंपनी को पूरा विश्वास है कि ऑर्गेनिक कलेक्शन भी ग्राहक हाथोंहाथ लेंगे। ■



*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा फरवरी-मार्च 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

अगरबत्ती जिसे मिला गोल्ड मेडल

मैसूर अगरबत्ती एंड परफ्यूमरी कंपनी देश की अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। बंगलौर स्थित यह फर्म अपनी सहयोगी फर्मों एशियन अगरबत्ती कंपनी और न्यू ओरिएंटल अगरबत्ती कंपनी के साथ अगरबत्ती से लेकर धूप और अत्तर परफ्यूम की एक लम्बी उत्पाद श्रृंखला निर्मित करती है। कंपनी की उत्पाद श्रृंखला में प्रमुख रूप से उच्च गुणवत्ता वाली हाथ से बनी अगरबत्तियां शामिल हैं जो पीढ़ियों से चले आ रहे फार्मूले और निर्माण विधि पर आधारित हैं। कंपनी के देश भर ही नहीं और विदेशों में भी बाजार हैं। कंपनी का सबसे पुराना और प्रमुख उत्पाद जमुना अगरबत्ती है, जो लगभग 100 साल पुराना ब्रांड है। इसकी लोकप्रियता का अंदाजा इस बात से लगाया जा सकता है कि 1933 में मैसूर के महाराजा ने मैसूर पैलेस में आयोजित दशहरा समारोह के दौरान उत्पाद को स्वर्ण पदक से सम्मानित किया था। मैसूर अगरबत्ती परफ्यूमरी कंपनी की जमुना अगरबत्ती के 50 ग्राम बॉक्स की कीमत 135 रुपये है। यह प्रीमियम उत्पादों की श्रेणी में आता है और पूरी तरह से हस्तनिर्मित है। कंपनी के अन्य लोकप्रिय उत्पादों में गोल्डन वुड, मैसूर सैंडल, गोल्डन लीफ, गोल्डन पेटल्स, धनेल अवध, नेचुरल आदि शामिल हैं। ■



प्रीमियम सेगमेंट में ब्लैक फॉरेस्ट का डंका

बंगलौर स्थित फॉरेस्ट फ्रेग्रन्सेस कई भारतीय बाजारों में फैला अग्रणी अगरबत्ती ब्रांड है। प्रतिस्पर्धी कीमतों में उच्च गुणवत्ता वाले अगरबत्ती उत्पादों से कंपनी ने बाजारों में अपनी पैठ बना राखी है। एक लम्बी उत्पाद श्रृंखला के साथ, फॉरेस्ट के पास प्रत्येक प्राइस सेगमेंट के लिए अगरबत्ती उत्पाद है। कंपनी के सर्वाधिक बिकने वाले उत्पादों में सबसे ऊपर ब्लैक फॉरेस्ट अगरबत्ती है। यह बॉक्स के साथ-साथ जिपर पैकेजिंग में भी आती है।

90 ग्राम बॉक्स पैकेजिंग की कीमत रु 65 एमआरपी और 120 ग्राम जिपर की कीमत रु 75 एमआरपी है। ब्लैक फॉरेस्ट के अलावा, कंपनी का व्हाइट फॉरेस्ट, फॉरेस्ट 3 इन 1, पाइनएप्पल, कस्तूरी, आदि प्रीमियम सेगमेंट में अच्छी बिक्री में हैं। फॉरेस्ट चंदन, फॉरेस्ट अंबर और ऊद लकजरी सेगमेंट के उत्पाद हैं। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा फरवरी-मार्च 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

बालाजी चंदन रोल ऑन की एक तरफा डिमांड

बैंगलुरु स्थित देश कि प्रमुख अगरबत्ती कंपनी बालाजी के कई रोल ऑन अत्तर उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं। खासकर बालाजी चंदन और रोज की प्रीमियम ग्राहकों में एक तरफा डिमांड है। यह रोल ऑन उत्पाद 8 एम एल कि बोतल में 400-425 रु एम आर पी में हैं। इन्हीं प्रीमियम सुगंधों में बालाजी कि अगरबत्तियाँ भी हिट हैं। रोल ऑन अत्तर इंडस्ट्री में बीते कुछ वर्षों में कई अगरबत्ती ब्रांडों ने प्रवेश किया और कई ब्रांडों की प्रवेश करने कि योजना भी है। सुगंध उद्योग से ही संबंधित होने के कारण अगरबत्ती कॉम्पनियों को समय के साथ-साथ कारोबार में विस्तार करने के लिए यह एक अच्छा विकल्प दिखता है। देश कि सबसे पुरानी अगरबत्ती कॉम्पनियों में से एक बालाजी के 500 से ऊपर उत्पाद हैं और कंपनी ने हाल ही में 5 नए अगरबत्ती उत्पाद – हीरोज, देश मेरे, रॉयल बंगाल, बनारस 4 इन 1 और व्हाइट स्वान देश भर में लॉन्च किये हैं। ■



प्रीमियम सांब्रानी कप सेगमेंट में लाइव टच का नया उत्पाद “राम मंदिर”

राजकोट की बालमुकुंद इंडस्ट्रीज, अगरबत्ती उद्योग कि उभरती हुई कंपनी है। कंपनी 'लाइव टच' नाम से ब्रांड निकालती है और इसके उत्पाद देश के कई राज्यों में उपस्थित हैं। बीते कुछ समय से सांब्रानी कप उत्पादों कि मार्केट दक्षिण भारत से फैलकर भारत के अन्य राज्यों में भी बढ़ रही है। इसी को देखते हुए लाइव टच ब्रांड, सांब्रानी कप श्रेणी में भी उत्पाद निकाले हैं। यह उत्पाद राम मंदिर नाम से हैं और कंपनी इसमें दो सुगंधों- दशांग और गुगल कैम्फर में सांब्रानी कप जारी कर रही है। उत्तम क्वालिटी के अलावा इसकी खास बात यह है कि जहां बाकी ब्रांड एक बॉक्स में 12 कप देती हैं, लाइव टच एक बॉक्स में एक नए कान्सेप्ट के तौर पर 9 कप दे रही है साथ ही यह उत्पाद प्रीमियम श्रेणी का है। कंपनी के अनुसार राम मंदिर सांब्रानी कप सम्पूर्ण तरीके से हर्बल तत्वों से बने हैं। इसके एक बॉक्स की कीमत 135 रु एम आर पी है। ये उत्पाद बेहद आकर्षक बॉक्स पैकिंग में हैं। दशांग धूप पिंक रंग के बॉक्स में है वहीं गुगल कैम्फर यलो बॉक्स में है। कंपनी ने इस उत्पाद को अपने मुख्य बाजारों- गुजरात, महाराष्ट्र, यूपी, एमपी, पश्चिम बंगाल, राजस्थान, ओडिशा, असम, छत्तीसगढ़ और झारखंड में जारी किया है। ■



रॉकेट की धूप की पश्चिम बंगाल में धूम

गीली धूप एक उत्तर भरतिए उत्पाद है और यहाँ के कई राज्यों में लगभग अगरबत्ती के बराबर ही बिकती है। एक नए ट्रेंड के चलते धूप उत्पादों कि कई बाजारों में 10-20 प्रतिशत खपत बढ़ी है। वैसे तो पश्चिम बंगाल मूल रूप से अगरबत्ती का एक मुख्य बाजार है और देशभर की अगरबत्ती कॉम्पनियों के उत्पाद यहाँ बिकते हैं लेकिन यहाँ धूप उत्पादों का भी बाजार बढ़ रहा है। धूप में भी यहाँ कई दिग्गज ब्रांड हैं लेकिन नागपूर की कंपनी रॉकेट अगरबत्ती के गीली धूप उत्पाद बिक्री में सबसे आगे हैं। रॉकेट कि चंदन धूप व गुगल धूप ग्राहकों को खास पसंद है। यह उत्पाद 15 रु एम आर पी में 10 स्टिक में हैं। वहीं 12 पैकेट के होलसेल पैक की कीमत 180 रु एम आर पी है। रॉकेट अगरबत्ती कंपनी अगरबत्ती, धूप, रोल ऑन अत्तर, सम्बरणी कप आदि सभी सेगमेंट के उत्पाद निकालती है। कंपनी कि देशभर में अच्छी मार्केट है। इसके अगरबत्ती उत्पादों कि खासियत है कि ये अलग-अलग मटेल्सिक रंगों में हैं जो ग्राहक को काफी आकर्षित करते हैं। कंपनी का 460 नाम से ब्रांड हॉट सेलिंग उत्पाद है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा फरवरी-मार्च 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

तेजी से लोकप्रिये हो रहे जेसल के उत्पाद

अहमदाबाद स्थित जेसल प्रोडक्ट्स की शुरुआत 2020 में हुई थी और काफी कम समय में ही कंपनी ने मार्केट में अपनी पहचान बना ली है। कंपनी के 70 ग्राम वाले जिपर की सबसे अधिक मांग है। यह सभी जिपर उत्पाद बेहद आकर्षक पैकेजिंग में प्रीमियम परफ्यूम डिप व्हाइट बत्ती में है। फाइन फ्रैग्रेन्स और ग्राहकों की "कुछ नए" की डिमांड को देखते हुए कंपनी ने इन उत्पादों को 20 मनमोहक और ट्रेंडी सुगंधों-क्रिसेंटो, ग्लैड, गार्डन फ्रेश, केसर कस्तूरी, बेला के फूल, सेन्टिनॉल, रोमानो, क्रिस्टल, ब्लिस, मॉर्निंग मिस्ट, आदि में जारी किया है। सभी सुगंध फाइन फ्रैग्रेन्स, फ्यूजन व नए ढंग से ब्लेन्ड कि गई पारंपरिक और फूलों कि सुगंध पर आधारित हैं। इसमें कई सुगंध जैसे रोमानो, सेन्टिनॉल, ब्लिस, मॉर्निंग मिस्ट मार्केट में अच्छे नतीजे दे रही हैं। इसके अलावा कंपनी ने केसर कस्तूरी और बेला के फूल को हाल ही में लॉन्च किया था और ये भी अच्छी डिमांड में हैं। ये सभी जिपर 125-130 ग्राम में हैं। जिपर के साथ-साथ कंपनी पाउच और बॉक्स पैकेजिंग में भी उत्पाद निकाल रही है। जेसल



के सभी उत्पाद गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, ओडिशा समेत देश के कई राज्यों में उपस्थित हैं और अच्छी डिमांड में हैं। अगरबत्ती के अलावा अन्य उत्पाद श्रेणी जैसे धूप स्टिक में भी नए उत्पाद जारी करने कि कंपनी कि योजना है। ■

ट्रेंड के साथ बढ़ रही जेड ब्लैक धूप कोन व पाइन एप्पल अगरबत्ती की मांग

इंदौर के जेड ब्लैक समूह के उत्पाद अगरबत्ती उद्योग में सर्वाधिक बिकने वाले उत्पादों में हैं। कंपनी अगरबत्ती से लेकर धूप, संभ्रानी, हवन व पूजा सामग्री तक सभी तरह के उत्पाद निर्मित करती है। अगरबत्ती उद्योग के अलावा कंपनी अन्य एफएमसीजी उत्पाद जैसे दिन दिन कैंडी भी बनाती है। अगरबत्ती में जेड ब्लैक 3 इन 1 तथा धूप में मंथन, देश की कई मार्केटों में टॉप सेलिंग उत्पाद है। बढ़ते बम्बू रहित उत्पादों के ट्रेंड के चलते कंपनी के कई धूप व ड्राई स्टिक उत्पाद काफी लोकप्रिय हैं। बात करें धूप कोन की तो जार पैकिंग में कंपनी के 9 सुगंधों, चन्दन, लेवेंडर, गुगल, गुलाब, सैफरन, अत्तर फूल, अरिज, टर्बो व स्टेला में यह उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं। इन सभी सुगंधों में चन्दन, लेवेंडर व गुलाब की मांग अधिक है। यह उत्पाद 125 ग्राम की जार पैकिंग में 80 रु एम आर पी में है। धूप के बढ़ते ट्रेंड के अलावा एक समय पर फ्रूटी सुगंधों का भी ट्रेंड बढ़ा था जिसमें पाइन एप्पल सुगंध काफी हिट हुई थी। इसी ट्रेंड के चलते जेड ब्लैक की लक्जरी फ्रेश पाइन एप्पल अगरबत्ती की मांग अच्छी बानी हुई है। इसके 85 ग्राम के बॉक्स पैक की कीमत 55 रु एम आर पी है। ■



खास गर्मियों के लिए सफारी बिग खस

गर्मी के मौसम में खस की सुगंध ठंडक व ताजगी देने के लिए जानी जाती है। नागपूर स्थित ठकराल समूह की सफारी बिग खस अगरबत्ती इसी के लिए बनाई गई है। इसकी ठंडी और ताजा सुगंध आपको थकान भरे दिन के बाद ऊर्जा से भर देती है। अनोखी मिट्टी की सुगंध में हल्की हल्की मजमुआ अत्तर और जल के अहसास कि सुगंध का मेल इसे कल्पना से परे बनाता है। यह उत्पाद 125 रु में 125 ग्राम की पैकिंग में उपलब्ध है। तेलंगाना में हैदराबाद और आस पास के जिले और दक्षिण पूर्व महाराष्ट्र में नांदेड़, लातूर, शोलापुर और सांगली में ग्राहक इसे हाथोंहाथ ले रहे हैं। नागपूर के ठकराल समूह का नाम देश की पुरानी प्रमुख अगरबत्ती कॉम्पनियों में शुमार है। कंपनी की सफारी बिग अगरबत्ती हॉट सेलिंग उत्पाद है। ■



कोलकाता के धूपबत्ती बाजार में बंगलुरु की कंपनियों का दबदबा: मोहित

पश्चिम बंगाल और खास तौर पर कोलकाता के धूप अगरबत्ती बाजार में ब्रांडेड कंपनियों और उसमें भी बंगलुरु का दबदबा है। कोलकाता में लोकल उत्पाद नहीं के बराबर चलते हैं। ग्रामीण इलाकों में थोड़ा बहुत ही लोकल उत्पादों की बिक्री है। सुगंध इंडिया से बातचीत में कोलकाता के जय परफ्यूमरी के प्रमुख श्री मोहित ने बताया कि पश्चिम बंगाल के उपभोक्ता जागरूक हैं और उनकी पसंद भी खास है। वह हमेशा अपने पसंद के ब्रांड और सुगंध ही खरीदते हैं। ऐसा संभव नहीं है कि दुकानदार उन्हें कोई लोकल या अन्य उत्पाद अपनी मर्जी से दे दे। यही कारण है कि यहां सभी बड़ी कंपनियों के ब्रांड कम या ज्यादा बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ब्रांडेड कंपनियों में भी यहां बंगलुरु की कंपनियों का दबदबा है। उसके बाद गुजरात, महाराष्ट्र आदि राज्यों की कंपनियों का नाम आता है। जय परफ्यूमरी 40 वर्ष पुरानी फार्म है और उसके पास वुडलैंड, एकेपीएस, शशि इंडस्ट्रीज, जैन संस, रविराग और बालाजी के उत्पादों का डिस्ट्रीब्यूशन है। उन्होंने बताया कि उनके पास पूरे पश्चिम बंगाल में डिस्ट्रीब्यूशन का नेटवर्क है।

श्री मोहित ने बताया कि पश्चिम बंगाल में उपभोक्ता ब्रांड के नाम से ही उत्पाद खरीदते हैं। यदि ऐसा ना होता तो लोकल उत्पादों का मार्केट ज्यादा होता। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक और साइकिल जैसी बड़ी कंपनियों के उत्पाद ही इकोनामी में सबसे टॉप पर हैं। इसके अलावा दूसरी कंपनियां भी अच्छा कर रही हैं। यहां यही खूबी है कि सारी कंपनियों के उत्पाद यहां अच्छा बिकते हैं। बंगलुरु के वुडलैंड के इकोनामी और प्रीमियम दोनों रेंज के उत्पाद बहुत चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि त्योहारों के समय पश्चिम बंगाल में प्रीमियम के उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके बाद वर्षभर 30 से 40% ही प्रीमियम की मार्केट रहती है और



वर्ष भर मुख्य ट्रेंड इकोनामी का रहता है। उन्होंने कहा कि इकोनामी में भी रु.10 में 10 काडी के बजाय अब ग्राहक 30 से रु.50 की एमआरपी में 60 से 70 स्टिक वाले उत्पादों को पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि इकोनामी में ग्रोथ अब ज्यादा दिखाई दे रही है। जीपर में भी रु.65 एमआरपी में ज्यादा ग्राम अगरबत्ती मिल रही है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग तेजी से बढ़ रहा है और भविष्य में उसमें और विकास होगा। उन्होंने कहा कि गीली धूप की मार्केट ज्यादा धुंए के कारण कम है। ड्राई स्टिक को लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। चार-पांच वर्ष पहले ड्राई स्टिक को कोई नहीं जानता था, लेकिन अब सभी कंपनियों के ड्राई स्टिक बिक रही हैं। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक का मार्केट 30% तक बढ़ गया है। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य की ही मार्केट है। पहले डेल्टा चलता था, क्योंकि उसी ने शुरुआत की थी और उसकी मोनोपोली थी, लेकिन अब सभी कंपनियां कप बना रही हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कोलकाता में रोल ऑन का ज्यादा मार्केट नहीं है। सिर्फ बालाजी का चंदन ही चलता है। इसके अलावा बहुत सारी लोकल कंपनियां भी कम कीमत में रोल आन बनाती हैं। ■

Mr. Mohit Bihani

M/s. Jai Perfumery

12, Ganguly Lane, Kolkata - 700007

Ph:9038239411, 9831014411

सिद्धि फ्रेगरेंस ने केवल दस साल में पा ली सफलता की सिद्धि

- 17 उत्पादों के साथ यात्रा प्रारंभ करने वाली सिद्धि फ्रेगरेंस के पास आज 250 उत्पाद
- यूनिक उत्पाद गोल्डन वूड व गौवेदम ने लगाया कंपनी के पोर्टफोलियो को चार चांद

एक से बढ़कर एक लाजवाब अगरबत्तियों की मनमोहक सुगंध से देश-दुनिया को सुवासित करने वाली अहमदाबाद की सिद्धि फ्रेगरेंस आज किसी परिचय की मोहताज नहीं है। अपनी स्थापना के केवल दस सालों के भीतर ही जिस तरह की सफलता सिद्धि फ्रेगरेंस ने अर्जित की है वह अतुलनीय है। कंपनी के डायरेक्टर जग्नेश शाह ने सुगंध इंडिया को कंपनी की स्थापना के बारे में बताया कि इसकी शुरुआत 4 अप्रैल 2013 को हुई थी। उस समय 32 सौ स्क्वॉयर फुट की एक यूनिट व 17 प्रोडक्ट से अपनी यात्रा शुरू करने वाली सिद्धि फ्रेगरेंस के पास आज 30 हजार स्क्वॉयर फुट में पांच अलग-अलग यूनिट काम कर रही हैं।



सबसे बड़ी बात यह कि डे वन से शुरू होने वाला प्रोडक्ट आज भी रनिंग में हैं। कोई भी प्रोडक्ट बंद नहीं हुआ है। आज कंपनी के उत्पादों की संख्या 250 से अधिक है। जग्नेश शाह ने आगे बताया कि शुरुआत से ही सिद्धि फ्रेगरेंस का पूरा फोकस क्वालिटी पर रहा है। कंपनी का स्लोगन है थिंक क्वालिटी, थिंक सिद्धि। इसी ध्येय वाक्य के सहारे अपने सफर की शुरुआत करने वाली सिद्धि फ्रेगरेंस ने इन दस वर्षों में न केवल देश में बल्कि विदेशों तक में अपने उत्पादों को पहुंचा दिया है।

दस साल पहले सरिफ गुजरात व राजस्थान मार्केट में उत्पादों को डाला गया था जबकि आज पूरे देश में सिद्धि फ्रेगरेंस के उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं और जमकर लोगों के घरों को सुवासित कर रहे हैं। यही नहीं सिद्धि फ्रेगरेंस की अगरबत्तियां वदिशों में भी खूब पसंद की जा रही हैं। मसलन, नेपाल, आस्ट्रेलिया, दुबई व यूएस समेत कई देशों को एक्सपोर्ट की जा रही हैं। सिद्धि फ्रेगरेंस के पोर्टफोलियो में एक से बढ़कर एक उत्पाद हैं। हालांकि वुड कलेक्शन व गौवेदम ऐसा उत्पाद है जिसने सिद्धि की लोकप्रियता में चार चांद लगाने का काम किया है। कंपनी के उत्पादों में सबसे अधिक बिकने वाला वुड कलेक्शन अगरबत्ती सिद्धि फ्रेगरेंस ने दो साल पहले लांच किया था। अपनी लांचिंग के साथ ही इसने मार्केट में अपनी खास जगह बनानी शुरू कर दी थी। यह कंपनी का यूनिक प्रोडक्ट है। यह रेड कलर में है जबकि मार्केट में मौजूद अन्य कंपनियों के उत्पाद सफेद या काले रंग

के हैं। इसमें गोल्डन वुड एकतरफा चल रहा है। इसी तरह गौवेदम अगरबत्ती और सामब्रानी कप पूरी तरह से आर्गेनिक व शुद्ध हैं। ये पूरी तरह से गाय के गोबर से खुद की यूनिट में तैयार होते हैं। इसमें इस्तेमाल होने वाला प्रत्येक इन्ग्रीडिएंट्स पूरी तरह से सात्विक व शुद्ध होता है। सिद्धि फ्रेगरेंस की दस साल की उपलब्धियों के बारे में बताते हुए कंपनी के डायरेक्टर जग्नेश शाह ने कहा कि एक यूनिट से शुरुआत हुई थी लेकिन आज पांच यूनिटें चल रही हैं। एक यूनिट में कप सामब्रानी का काम होता है और एक में केवल गीली धूप तैयार होती है। बाकी की तीन यूनिटों में अगरबत्तियां नरिमति की जाती हैं। भवष्य की योजनाओं के बारे में उन्होंने सुगंध इंडिया से कहा कि कंपनी का जोर इनोवेशन पर है और यह आगे भी जारी रहेगा। कप सामरानी, गीले धूप और अगरबत्ती के जरिए सिद्धि फ्रेगरेंस को घर-घर पहुंचाने के लिए कंपनी जोरदार प्रयास करने जा रही है। जल्दी ही गौवेदम और वुड कलेक्शन में और अधिक वेरायटी के साथ कंपनी पूरे देश में जोरदार अभियान चलाएगी। वर्तमान में गौवेदम में चार वेरायटी हैं इसमें चार वेरायटी और जुड़ने वाली है। कंपनी को और अधिक ऊंचाई पर ले जाने के लिए कृत संकल्पित सिद्धि फ्रेगरेंस के डायरेक्टर जग्नेश भाई का कहना है कि जितना मार्केट कैपचर किया है अब उससे आगे बढ़कर पूरे इंडिया में हरेक जगह अपनी युनिक सुगंध की छाप छोड़नी है। साथ ही वदिशों धरती को भी सुवासित करने के लिए अग्रेसवि मार्केटिंग व एक्सपोर्ट पर विशेष ध्यान रहेगा। ■

अगरबत्ती उद्योग के ट्रेंड सेटर हैं भास्कर



श्री भास्कर पी आर और श्री कार्तिक

■ बिग बेल इंसेन्स के उत्पाद देशभर में हो रहे वाइरल

कि

सी भी उद्योग में बड़े बड़े ब्रांड्स के निर्माता होते हैं, लेकिन ट्रेंड सेटर विरले ही होते हैं। बिग बेल इंसेन्स के प्रमुख श्री भास्कर पी आर, अगरबत्ती उद्योग के ट्रेंड सेटर माने जाते हैं। बिग बेल इंसेन्स कंपनी की स्थापना 2021 में की गई थी लेकिन यह परिवार तीन पीढ़ियों से अगरबत्ती उद्योग में सक्रिय है। अब परिवार की चौथी पीढ़ी यानि भास्कर जी के बेटे श्री कार्तिक ने भी कारोबार जॉइन कर लिया है। बिग बेल अगरबत्ती उद्योग में उच्च गुणवत्ता, बेहतरीन सुगंध और खूबसूरत पैकिंग के लिए जानी जाती है। भास्कर जी के अनुसार बिग बेल का उद्देश्य है बाजार में अपने उपभोक्ताओं को बेस्ट क्वालिटी वाजिब कीमत में देना। मसलन बाजार में अगर रु .10 के उत्पाद चल रहे हैं तो उसी रेट में बिग बेल कंपनी सर्वोत्तम उत्पाद देती है। बिग बेल के उत्पाद बहुत ही कम समय में आश्चर्यजनक ढंग से ग्राहकों की पसंद बन गए हैं। इसकी बड़ी वजह है कि कंपनी हमेशा कुछ नया और उच्च गुणवत्ता व संतुष्टि देने वाले उत्पाद का निर्माण करती रहती है।

सुगंध इंडिया से हुई खास बातचीत में भास्कर जी ने बताया कि बिग बेल मुख्यतः अगरबत्ती की सभी वैरायटी में उत्पादन करती है। डिप वाली परफ्यूम अगरबत्ती, व्हाइट, ब्लैक, मसाला और बेस अगरबत्ती के अलावा कोन और ड्राई स्टिक भी वह बनाती है। कंपनी के उत्पाद 10, 20, 70 रुपए की एमआरपी से लेकर रु.400 तक की रेंज में हैं। बेस, मसाला और हैंडमेड अगरबत्तियों में उसकी विशेष दक्षता है। साथ ही बिग बेल अत्तर व परफ्यूम के क्षेत्र में भी बड़े प्रयोग कर रही है। कंपनी के मार्केट नेटवर्क संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके उत्पादों की देश के सभी राज्यों में सप्लाई होती है और जल्द ही कंपनी निर्यात भी शुरू करेगी।

उन्होंने बताया कि बिग बेल हमेशा नए-नए उत्पादों को मार्केट में लाने के लिए जानी जाती है। भास्कर जी दावा करते हैं कि हम पहले से चल रहे ट्रेंड को नहीं अपनाते बल्कि नए ट्रेंड शुरू करते हैं। उन्होंने बताया कि पिछले वर्ष उन्होंने कच्चा बेला सुगंध में अगरबत्ती उत्पाद को री लांच किया। यह ऐसी सुगंध है, जिसे लोग दशकों से भूल गए थे और उसका कहीं कोई रिकॉर्ड भी नहीं था। हमने कच्चा बेला को पुरानी सुगंध में नहीं बल्कि नये ढंग से पुनः बनाया है और अब लोग उसे बहुत पसंद कर रहे हैं।

उद्योग की समस्याओं से संबंधित सवालों पर श्री भास्कर ने कहा कि मार्केट में बंबू और बंबू लेस अगरबत्ती को लेकर विवाद है, लेकिन जैसे-जैसे जागरूकता बढ़ रही है लोग कोन और ड्राई स्टिक को पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि अगले 5 से 10 वर्षों में अगरबत्ती बाजार बंबू लेस हो जाएगा। लगभग 70% लोग बंबू लेस उत्पादों को पसंद करेंगे।

उन्होंने कहा कि बाजार में कीमत को लेकर एक समस्या है। कोरोना संकट और रा मटेरियल की बढ़ती कीमतों के बीच मुनाफे में थोड़ा कमी करनी पड़ी है, लेकिन बाजार चलता रहता है और मुनाफा कम ज्यादा होता रहता है, लेकिन मार्केट हमेशा अच्छे उत्पादों और खूबसूरत पैकेजिंग से ही चलती है। उन्होंने बताया कि कम कीमत में बेहतरीन क्वालिटी देने के लिए कंपनी को बहुत कुछ करना पड़ता है। दूसरे उत्पादकों को लगता है कि हम कैसे कम कीमत में बेहतरीन उत्पाद दे पा रहे हैं। इसके लिए हम बल्क में रा मटेरियल खरीदते हैं। साथ ही ब्लेंडिंग भी खुद करते हैं। इससे लागत में 30% की कमी आ जाती है और हम कम कीमत में बेहतरीन क्वालिटी दे पाते हैं।



इंडस्ट्री में हम प्रीमियम उत्पादों में एक नया ट्रेंड लेकर आए हैं। इस ट्रेंड के तहत हम चार सुगंधों संदल, रूह गुलाब, मस्क और ऊद में प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद लाए हैं। हर उत्पाद में सुगंध दो प्रकार में है। मसलन संदल में दो प्रकार की संदल सुगंध में अगरबत्तियाँ हैं।

ट्रांसपोर्टेशन कास्ट कम करने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कंपनी ने वेट धूप के लिए दिल्ली में एक यूनिट लगाई है और वहीं से आसपास के राज्यों में आपूर्ति की जाती है। वैसे मुख्य प्रोडक्शन यूनिट बंगलुरु में ही है और यहीं से देशभर में आपूर्ति की जाती है।

उन्होंने कहा कि रु.10 से लेकर उससे अधिक की एमआरपी में हम अन्य ब्रांड के उत्पादों को कड़ी टक्कर दे रहे हैं। पैकेजिंग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उद्योग में आकर्षक पैकेजिंग बहुत अहम हो गई है। आजकल जो दिखता है वही बिकता है। यही नहीं अलग-अलग राज्यों में भी अलग-अलग पैकेजिंग को लेकर अलग-अलग ट्रेंड हैं। कर्नाटक, आंध्रप्रदेश, महाराष्ट्र में जीपर का ट्रेंड है। तमिलनाडु और कोलकाता में बॉक्स चलता है, जबकि बॉक्स की लागत ज्यादा आती है और उसमें अगरबत्ती भी कम होती है, लेकिन फिर भी कोलकाता में लोगों को बॉक्स पैकेजिंग पसंद है। उन्होंने कहा कि अपने





उत्पादों, उसके फ्रेगरेंस और पैकेजिंग में लगातार हमें आर एन डी करना पड़ता है। तभी मार्केट में आप सफल होते हैं।

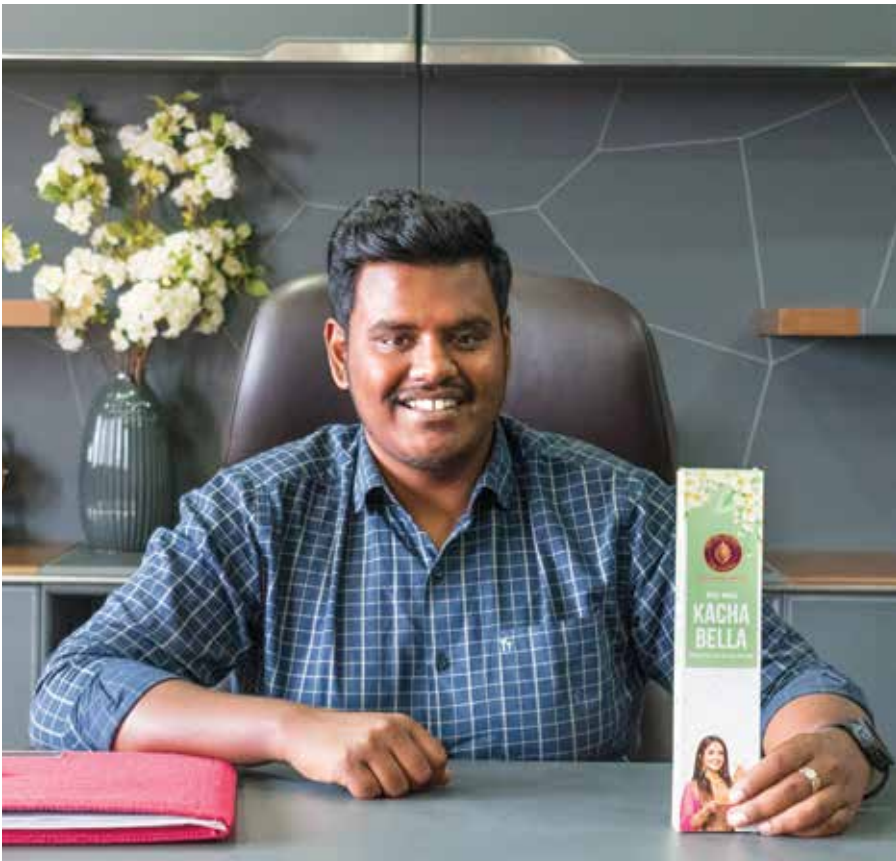
सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पैकेजिंग और रा मटेरियल का रेट घटता बढ़ता रहता है। मार्केट के हालात कैसे भी हों, निर्माताओं को उसी अनुसार काम करना पड़ता है।

अगरबत्ती उत्पादों पर 5% जीएसटी है और वहीं इसके रॉ मटीरिअल खरीदने पर 18% टैक्स लगता है, इसको एक समस्या बताते हुए भास्कर जी ने कहा कि बेहतर यही होगा कि 5 प्रतिशत कि जगह 12 प्रतिशत जीएसटी लिया जाए। वर्तमान स्थिति में मार्जिन से ज्यादा पैसा जीएसटी में जाता है और रिफण्ड लेने में भी दिक्कतें हैं। उनके अनुसार 12 प्रतिशत करने से स्थिति बेहतर हो जाएगी। सुगंध इंडिया ने इसपर सवाल उठाया कि जीएसटी बढ़ाने से क्या ग्राहक के लिए उत्पाद और महंगा नहीं हो जाएगा? इसपर उन्होंने कहा कि वियतनाम से जब अगरबत्ती सस्ती आती थी, तो ग्राहकों को 20 स्टिक रु.10 में मिलती थी, लेकिन प्रतिबंध लगने के बाद

घरेलू उत्पादन में लागत बढ़ी है और ₹10 की एमआरपी में 10 बत्ती या 6-7 बत्ती लोग दे रहे हैं और उपभोक्ता उसे खरीद भी रहे हैं, क्योंकि ग्राहक भी जानता है कि महंगाई बढ़ रही है, तो उत्पाद महंगे होंगे।

घरेलू और विदेशी बाजार के उत्पादों में फर्क संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि अफ्रीकी, दक्षिण अमरीकी व एशियाई देशों श्रीलंका, मलेशिया, इंडोनेशिया, आदि में भारत जैसी ही सुगंध चलती हैं, क्योंकि भारत और यहां के लोग खाने में मसालों का अधिक इस्तेमाल करते हैं। इसलिए उन्हें तेज सुगंध पसंद है, लेकिन यूरोपीय देशों में मसालों का इस्तेमाल नहीं होता, तो वहां बहुत ही कम तीव्रता वाली सुगंध पसंद कि जाती हैं। पैकेजिंग कि बात कि जाए तो यूरोपिय देशों में भारत से अलग चौकोर या हेक्सगान बॉक्स पैकेजिंग का ट्रेंड है। सुगंध में शहद, एप्पल, वनीला, मस्क और अन्य फ्रूटी सुगंध पसंद कि जाती हैं।

आज के युवा अगरबत्ती को अब रूम फ्रेशनर के तौर पर पसंद कर रहे हैं और अगरबत्ती में फ्रेंच परफ्यूम जैसी सुगंधों की मांग तेजी से बढ़ रही है।



कंपनी कि चौथी और युवा पीढ़ी श्री कार्तिक ने बताया कि उन्होंने लंदन से बैचलर डिग्री लेने के बाद इस कारोबार में प्रवेश किया है। उनका उद्देश्य बिगबेल अगरबत्ती को हर घर तक पहुंचाना है। अगरबत्ती व धूप उद्योग के अलावा उन्होंने ऐल्कहॉल पफर्यूम और पर्सनल केयर उत्पाद जैसे साबुन, आदि जारी करने कि भी योजना बनाई है।



रोज, संदल व अन्य ट्रेडिशनल सुगंध का उत्पादन और कीमत अधिक होने से उसका बाजार स्थिर हो गया है। 70 से 80% लोग नई सुगंधों वाले सस्ते उत्पादों कि ओर बढ़ रहे हैं। ऐसे में फ्रेंच फ्रेगरेंस, जो सस्ते हैं उनको पसंद किया जा रहा है। इसके अलावा नए ट्रेंड में ऊद की मांग बढ़ रही है और इसमें भी मिक्स का ट्रेंड ज्यादा है जैसे ऊद मस्क।

कंपनी की भविष्य की योजनाओं संबंधी सवाल पर भास्कर जी ने कहा कि बिग बेल को बहुत आगे लेकर जाना है और बड़े स्तर की कंपनी बनाना है। सीजन के लिए हमने कई उत्पाद तय्यार किए हैं जो क्वालिटी में बेहतर और कीमत में प्रतिस्पर्धी हैं। इंडस्ट्री में हम प्रीमियम उत्पादों में एक नया ट्रेंड लेकर आए हैं। इस ट्रेंड के तहत हम चार सुगंधों संदल, रूह गुलाब, मस्क और ऊद में प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद लाए हैं। हर उत्पाद में सुगंध दो प्रकार में है। मसलन संदल में दो प्रकार की संदल सुगंध में अगरबत्तियाँ हैं। इसे लोग काफी पसंद कर रहे हैं।

उन्होंने बताया कि कोरोना और रूस-यूक्रेन युद्ध से अब उद्योग उबर रहा है और त्योहारों में भी स्थिति ठीक रही है। उद्योग का भविष्य आगे भी बेहतर रहेगा, क्योंकि कीमतों के घटने या बढ़ने से कोई उद्योग समाप्त नहीं होता।

कंपनी के रोल ऑन इत्र प्रोडक्ट्स संबंधी सवाल पर भास्कर जी ने बताया कि वह रोल में एक नया ट्रेंड लाए हैं। हमारे सभी रोल ऑन आकर्षक सुगंधों और इंपोर्टेड बोटल पैकिंग में हैं। फिलहाल यह उत्पाद हम अपने अगरबत्ती डीलर नेटवर्क के से ही मार्केट में जारी कर रहे हैं। भास्कर जी ने बताया कि रोल ऑन इत्र कि मार्केट भी बहुत बड़ी है और इसमें काफी प्रतिस्पर्धा है लेकिन स्कोप भी खूब है। ■



मुनाफे से
ज्यादा क्वालिटी
को तर्जिह देता है

फॉरेस्ट फ्रैग्रेन्सेस



ते

जी से वृद्धि कर रहे अगरबत्ती उद्योग में आज सबसे बड़ी चुनौती बढ़ती लागत के बावजूद कम कीमत में बेहतर उत्पाद ग्राहकों तक पहुंचाना है। बंगलुरु की फॉरेस्ट फ्रैगरेन्स अगरबत्ती कंपनी इस चुनौती से निपटने में कामयाब रही है। यही कारण है कि फॉरेस्ट के अगरबत्ती, धूप, कोन व अन्य सभी उत्पाद बाजार में अन्य ब्रांड के उत्पादों की तुलना में किफायती और क्वालिटी में भी अक्वल है। वर्ष 2004 में स्थापित फॉरेस्ट अगरबत्ती के प्रमुख श्री अब्दुल कादिर ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में इस सवाल पर कि फॉरेस्ट कैसे कम कीमत में सबसे बेस्ट दे रहा है ? उन्होंने कहा कि यह हमारा फैमिली बिजनेस है। परफ्यूमरी, रा मटेरियल, मार्केटिंग और मैनुफैक्चरिंग सब कुछ परिवार के लोग ही करते हैं। इससे कीमत और क्वालिटी दोनों पर ही हमारा कंट्रोल रहता है। इसके अलावा हम अपने उत्पादों की क्वालिटी नहीं घटाते ना ही कीमत बढ़ाते हैं और ना ही पैकिंग में वजन या काडी कम करते हैं। लागत ज्यादा बढ़ने पर हमने अपने लोकप्रिय उत्पादों को बंद जरूर कर दिया है। कंपनी की नीति है कि हम कम से कम मुनाफे में ज्यादा कारोबार करें, क्योंकि हमारा उद्देश्य फॉरेस्ट फ्रैगरेन्स को एक बड़ा ऑर्गेनाइजेशन बनाना है। कस्टमर के लिए वैल्यू फॉर मनी नहीं है, तो उसे संतुष्टि नहीं मिलेगी। हमारा लक्ष्य है कि हमारे ब्रांड वर्ष दर वर्ष और पीढ़ियों तक चलें। साथ ही ऑर्गेनाइजेशन से जुड़े सभी लोगों का विकास हो और उनके हित सुरक्षित हों।



श्री एम अहमद और श्री अब्दुल कादिर (लेफ्ट टू राइट)

फॉरेस्ट फ्रेगरेंस अगारबत्ती कंपनी 2004 में स्थापित हुई है, लेकिन अब्दुल कादिर बताते हैं कि इससे पहले उनके पिता श्री एम अहमद 20-25 वर्ष से अगारबत्ती का प्रमुख रा मटेरियल जैसे हालमाडी देशभर के मैन्युफैक्चरर्स को सप्लाई करते थे। उनका देश भर में एक नेटवर्क बना हुआ था। उनके बहुत सारे दोस्त व शुभचिंतक उन्हें खुद अगारबत्ती उत्पादन में आने के लिए प्रेरित करते थे कि आप के पास रा मटेरियल है और उद्योग संबंधी पूरी जानकारी है, तो आप ही अच्छी अगारबत्ती बनाओ। इस तरह अगारबत्ती मैन्युफैक्चरिंग के लिए वह तैयार हो गए। ब्रांड का नाम फॉरेस्ट रखने के पीछे पिताजी की दलील थी कि अगारबत्ती का पूरा रा मटेरियल जंगल से मिलता है। इसलिए ब्रांड का नाम फॉरेस्ट रखा जाए।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एक अगारबत्ती निर्माता के तौर पर काफी कंपटीशन का सामना करना पड़ता है। बाजार में कीमत के लिए सभी कंप्रोमाइज कर रहे हैं। लोग या तो क्वालिटी घटा रहे हैं या फिर कीमतें बढ़ा रहे हैं और वजन कम कर रहे हैं। इससे कस्टमर को वैल्यू फॉर मनी नहीं मिलता। इसके अलावा

क्वालिटी से समझौता न करने पर उन्होंने बताया कि जीनत और संतूर हमारा सबसे सक्सेस और लोकप्रिय ब्रांड था। उसकी लागत जब बहुत बढ़ने लगी तो कंपनी ने क्वालिटी नहीं घटाई और ना रेट बढ़ाया। बल्कि उस ब्रांड को बंद कर दिया गया।

लोकल उत्पाद भी चैलेंज हैं, लेकिन कीमत के हिसाब से वह भी क्वालिटी नहीं दे पाते। उन्होंने कहा कि लोग तात्कालिक लाभ के लिए समझौते कर रहे हैं, लेकिन फॉरेस्ट फ्रेगरेंस कम कीमत में सबसे बेस्ट देने की कोशिश कर रहा है। उन्होंने बताया कि कारोबार में पिताजी परफ्यूम की क्वालिटी और रिसर्च का पूरा काम देखते हैं। मां पूरा प्रोडक्शन यूनिट देखती हैं और मार्केटिंग व सेल से संबंधी काम में करता हूं।

क्वालिटी से समझौता न करने पर उन्होंने बताया कि जीनत और संतूर हमारा सबसे सक्सेस और लोकप्रिय ब्रांड था। उसकी लागत जब बहुत बढ़ने लगी तो कंपनी ने क्वालिटी नहीं घटाई और ना रेट बढ़ाया। बल्कि उस ब्रांड को बंद कर दिया गया। इस वक्त फॉरेस्ट अगारबत्ती के 50 से अधिक और लगभग 200 अन्य उत्पाद हैं। फॉरेस्ट ब्रांड कि उत्पाद

शृंखला में ब्लैक, व्हाइट, हैंडमेड फ्लोरा अगारबत्ती, प्रीमियम हैंड रोल, बेस प्रीमियम, मशीन मेड अगारबत्ती, प्रीमियम धूप, कोन और सांब्रांनी कप आदि उत्पाद हैं। कंपनी अगारबत्ती में सभी रेंज के उत्पाद बनाती है। कंपनी के प्रमुख उत्पादों पर उन्होंने कहा कि फॉरेस्ट फ्रेगरेंस के सबसे बेस्ट उत्पाद ब्लैक फॉरेस्ट, व्हाइट फॉरेस्ट, पाइनएप्पल, अरोमा और कस्तूरी यह सभी पांच टॉप की बिक्री में हैं। इसके बाद प्रीमियम में अंबर

ऊद और चंदन है यह दोनों ही बाजार में उपलब्ध अन्य उत्पादों से सबसे बेस्ट हैं। अब्दुल कादिर भाई ने दावा किया कि एक अगरबत्ती कमरे में जला दी जाए तो 2 दिन तक सुगंध रहती है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में ज्यादा मांग महाराष्ट्र, गुजरात, बंगाल और कर्नाटक में है। इसके अलावा अन्य राज्यों में भी हमारे सभी सिगमेंट बाजार में हैं। फॉरेस्ट अगरबत्ती रु.5 से लेकर 1100 रूपए प्रति पैकेट की एमआरपी में उपलब्ध है, जो रु.3000 प्रति किलो तक का उत्पाद है।

कंपनी के उत्पाद किन किन राज्यों में बिकते हैं इसपर अब्दुल कादिर भी ने बताया कि फॉरेस्ट ब्रांड के उत्पादों का मुख्य बाजार महाराष्ट्र, पश्चिम बंगाल, असम व कर्नाटक में है। इसके अलावा देश के सभी राज्यों में उसके उत्पाद उपस्थित हैं। फॉरेस्ट ब्रांड के निर्यात संबंधी सवाल पर अब्दुल कादिर भी ने बताया कि मुख्यतः हम मिडल ईस्ट, अफ्रीका, सिंगापुर में एक्सपोर्ट करते हैं, लेकिन कंपनी का अभी एक्सपोर्ट पर खास फोकस नहीं है, क्योंकि देश में ही हमारे उत्पाद अधिक डिमांड में हैं। मांग के अनुरूप आपूर्ति नहीं हो पाती। ऐसे में निर्यात पर ज्यादा ध्यान नहीं है। फॉरेस्ट ब्रांड की भविष्य की योजनाओं और नए उत्पाद मार्केट में लाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हम रोल ऑन इत्र में भी जल्द ही आने वाले हैं। मेरा छोटा भाई मोहम्मद जलाल फ्रांस में परफ्यूमरी में मास्टर्स की पढ़ाई कर रहा है। वह केमिकल इंजीनियर है। उसके आने के बाद बहुत कुछ नया करने वाले हैं। इसके अलावा अगले दो-तीन माह में जल्द ही इकोनामी और प्रीमियम रेंज में कई उत्पाद आने वाले हैं। जीपर पैकिंग में प्रीमियम फ्लोरा अगरबत्ती ला रहे हैं। इन उत्पादों के फ्रेगरेंस पर आरएंडी चल रही है। फॉरेस्ट को मार्केट में स्थापित करने संबंधी सवाल पर अब्दुल कादिर ने कहा कि इसके लिए कोई खास रणनीति नहीं है। हम सिर्फ उपभोक्ताओं पर फोकस करते हैं। इसके अलावा अन्य कंपनियों मार्केटिंग के लिए जो करती हैं। हम भी वही सब करते हैं। उन्होंने कहा कि पहले अपने उत्पादों की जांच करते हैं। चुनिंदा लोगों में सैंपलिंग करके उनकी राय लेते हैं और पूरी संतुष्टि के बाद ही उसे बाजार में लाते हैं। उन्होंने कहा कि उद्योग में निरंतर बदलाव होता रहता है और हम भी उसी हिसाब से बदलाव करते हैं। उदाहरण

के तौर पर नोकिया बहुत अच्छा फोन था, लेकिन समय की मांग के अनुरूप वह बदलाव नहीं कर सका, तो दूसरी मोबाइल कंपनियों ने उसे खत्म कर दिया। पैकेजिंग ट्रेड संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि बाजार में जीपर और बॉक्स दोनों ही चलते हैं। लोकल और आसपास की मार्केट में बॉक्स ठीक चलता है, लेकिन दूर के राज्यों में भेजने पर बॉक्स का लॉजिस्टिक काफी बढ़ जाता है। फ्रेगरेंस संबंधी एक सवाल पर उन्होंने कहा कि कोई भी फ्रेगरेंस एक जैसा नहीं होता। उदाहरण के लिए जासमीन एक फूल है पर बाजार में उसकी हजार प्रकार कि सुगंधें हैं। हम भी अपने उत्पादों में बदलाव करते हैं जिससे वह दूसरे उत्पादों से अलग हो जाते हैं। उन्होंने बताया कि ऊद का इस वक्त दुनियाभर में नया ट्रेड शुरू हुआ है। फाईन फ्रेगरेंस भी चल



रहा है, लेकिन ऊद की मांग बढ़ रही है।

बंबू लेस अगरबत्तियों के बढ़ते ट्रेड पर उन्होंने कहा कि सभी राज्यों और इलाकों में उसकी अलग-अलग मांग रहती है, जिस तरह प्रत्येक राज्यों व क्षेत्रों में लोगों के खाने पीने और रहन-सहन में अंतर होता है। यह भी कुछ उसी तरह है। बंबू लेस नार्थ में तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन कर्नाटक व महाराष्ट्र में अगरबत्ती ही चलती है। इसके अलावा यह केवल धार्मिक कारण ही नहीं है। लोगों को वैरायटी भी बंबू लेस में मिल रही है क्योंकि लोग बदलाव चाहते हैं। इसलिए उसे पसंद कर रहे हैं। घर और वातावरण में लोग सुगंध चाहते हैं। आज हैंड वॉश में भी लोग खुशबू चाहते हैं। ■

Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

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

Natural

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

OUR GROUPS



OUR MEMBERSHIPS



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

Email: info@rakeshin.com

Web: www.rakeshin.com



विश्वस्तरीय प्रिंटिंग व पैकेजिंग सर्विस देते हैं ओशियंस डीप प्रिंटर्स

- प्रिंटिंग व पैकेजिंग के लिए मिले हैं कई अवॉर्ड
- घंटे भर में तैयार करते हैं शानदार पैकेजिंग डिजाइन : श्रीपाल पटेल

खू

बसूरत और शानदार पैकेजिंग के क्षेत्र में ओशियंस डीप प्रिंटर्स अहमदाबाद, देश की प्रमुख प्रिंटिंग व पैकेजिंग कंपनी है, जो 90 वर्षों से इस कारोबार में है। अगरबत्ती उद्योग के अनेक टॉप ब्रांड अपने उत्पादों की यहां पैकेजिंग कराती हैं। देश विदेश में बेस्ट पैकेजिंग के कई अवॉर्ड ओशियंस डीप प्रिंटर्स को मिल चुके हैं। ओशियंस डीप प्रिंटर्स की खासियत यह है कि वह दुनिया की सबसे बेस्ट पैकेजिंग व प्रिंटिंग मशीनों से काम करते हैं।

कंपनी के प्रमुख श्रीपाल पटेल जी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि हमारी कंपनी 1 घंटे में किसी भी तरह के उत्पाद की पैकेजिंग का डिजाइन फाइनल कर देती है। दुनिया की सबसे एडवांस मशीनों और डिजाइन तकनीक हमारे पास है, जो तुरंत डिजाइन और प्रिन्ट करके पूरी डमी बनाते हैं कि पैकेजिंग कैसी होगी। श्रीपाल जी ने बताया कि उनका परिवार 90 वर्षों से पैकेजिंग व्यवसाय में है और उनके बेटे वृंद और शुभ पटेल जो पांचवी पीढ़ी के हैं, इस कारोबार में उनके साथ हैं। वृंद पटेल फ्लेक्स पाउच पैकेजिंग डिविजन संभालते हैं और शुभ पटेल रिजिड बॉक्स व केनिस्टर राउन्ड पैकेजिंग डिविजन देखते हैं। हम रु.10 के बॉक्स से लेकर 4-5 हजार रुपए का बॉक्स कम से कम और अधिक से

अधिक संख्या में बना सकते हैं। खासकर एक्स्ट्रा प्रीमियम क्वालिटी की पैकेजिंग भी कर सकते हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती ही हमारा मुख्य क्षेत्र है। इसके अलावा अन्य उत्पादों के लिए भी पैकेजिंग मटेरियल तैयार करते हैं। शुरू में कंपनी गुजरात में ही काम करती थी, लेकिन वर्ष 2014 से हम देश के सभी राज्यों की प्रमुख कंपनियों के लिए काम कर रहे हैं। अधिकांश बड़ी अगरबत्ती कंपनियां हमारी ग्राहक रही हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी हमेशा से बहुत ही एडवांस टेक्निक की मशीनों का प्रयोग करती रही है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस्त्राइली प्रिंटिंग मशीन स्कॉडिक्स जब हमने ली तो शुरू में लोगों ने कहा यह बहुत महंगी मशीन



है, जो नहीं चलेगी, लेकिन 6-7 वर्ष बाद आज हर बड़े ब्रांड की कंपनी स्काडिक्स से अपने उत्पादों की पैकिंग का सपना देखती है। विश्वस्तरीय पपर्यूम ब्रांडों के बॉक्स स्काडिक्स में बनते हैं तो वही तकनीक हमने भी अगरबत्ती के प्रीमियम बॉक्स बनाने में इस्तेमाल की। कई नैशनल लेवल अगरबत्ती ब्रांड हमसे अपने प्रीमियम उत्पादों के लिए स्काडिक्स में बॉक्स बनवा रहे हैं। इस मशीन कि बदौलत हमें अवॉर्ड भी मिले हैं।

पैकिंग उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि पैकेजिंग मैटेरियल के रेट बहुत बढ़े हैं। फिर भी हम बहुत बेहतर पैकेजिंग की कोशिश करते रहे हैं। उन्होंने पैकिंग उद्योग में नई तकनीक संबंधी सवाल के जवाब में कहा कि पिछले दिनों बंगलुरु में जीपर में बिना सिलेंडर की प्रिंटिंग लॉन्च की है। इस तकनीक से 1-1.5 लाख का प्रोडक्ट हम 15-20 हजार में दे सकते हैं। यह एक-डेढ़ लाख रूपए का होता है। उसे हम 15-20 हजार रूपए में देते हैं। मान लीजिए किसी ने 10-15 प्रोडक्ट एक साथ लांच किए, तो उसे सिलेंडर से प्रिंटिंग में 10 से 15 लाख रूपए खर्च करना होगा। हम उसमें उसकी बचत करा देते हैं। हम 3000 जीपर पाउच 15 से 20 हजार रूपए में बना कर दे रहे हैं। मान लें कि प्रोडक्ट फेल भी हो गया, तो इससे मैन्युफैक्चरर का बहुत नुकसान नहीं होगा और उसकी बचत हो जाएगी। और यदि उत्पाद चल गया तो फिर मैन्युफैक्चरर सिलेंडर में भी कन्वर्ट हो सकता है। इससे निर्माताओं का निवेश काफी बच जाएगा। उन्होंने कहा कि अत्याधुनिक मशीनों ने अगरबत्ती पैकेजिंग में बहुत बेहतर काम किया है।

श्रीपाल जी ने बताया कि उन्हें प्रिंटिंग और पैकेजिंग में कई अवॉर्ड भी मिल चुके हैं। साल 2022 में यूके की कंपनी प्रिंटिवीक ने पैकेजिंग कनवर्टर ऑफ दियर (पेपरबैग/टेक्सटाइल) से सम्मानित किया। साथ ही इसके अलावा वह 7 अन्य अवॉर्ड श्रेणियों में भी नॉमिनेट किये गए थे। 3 मार्च 2023 को स्क्रीन प्रिंट इंडिया के द्वारा आयोजित इन्डस्ट्रीअल प्रिंट एक्सलन्स अवॉर्ड में उन्हें पैकेजिंग के लिए गोल्ड अवॉर्ड से सम्मानित किया गया। ■





अगरबत्ती सुखाने का समाधान स्टीमटेक इंजिनियर्स

- 32 किलो से 100 टन अगरबत्ती सुखाने का ड्रायर बनाते हैं कल्पेश शाह
- हर उद्योग की ड्रायर की जरूरत का हल है स्टीमटेक इंजिनियर्स के पास

अगरबत्ती के निर्माण में बहुत तरह के कच्चे माल, सुगंधित तत्व व फ्रेगरेंस की आवश्यकता होती है, लेकिन भारत जैसे देश में जहां जाड़ा, गर्मी व बरसात में बड़े पैमाने पर अगरबत्तियां बनाना किसी चुनौती से कम नहीं है। निर्माण के बाद बरसात और जाड़े में उन्हें सुखाना कठिन कार्य है। ऐसे में गुजरात के राजकोट में स्थित स्टीमटेक इंजीनियर्स ने लंबे रिसर्च के बाद धूप-अगरबत्ती उत्पादों की नमी (मॉइश्चर) सुखाने वाली ड्रायर मशीन बनाई है। कंपनी के प्रमुख कल्पेश शाह ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि उन्होंने 32 किलो से लेकर 100 टन तक की मात्रा में अगरबत्ती सुखाने की मशीनें बनाई हैं। इन सभी मशीनों का पेटेंट कल्पेश शाह के स्टीमटेक इंजीनियर के पास है। उन्होंने बताया कि यह मशीनें उत्पादकों की जरूरत के अनुसार उनके उत्पादों से नमी निकालती भी हैं और नमी डालती भी हैं। इस तरह उन्होंने सिर्फ अगरबत्ती उद्योग के लिए ही नहीं बल्कि कॉटन, खाद्य उत्पादों, पौधों, मसालों और माचिस की तीली के लिए भी ड्रायर मशीनें बनाई हैं, जिसकी देश विदेश में विभिन्न तरह के उद्योगों में मांग है।



बत्ती ३-४ घंटे में सूख जाती है
Agarbatti Heat Dryer



32 Kgs
बत्ती ३-४ घंटे में सूख जाती है
Agarbatti Heat Dryer



DHOOP CUP HEAT DRYER



धूपस्टिक ४- ६ घंटे में सूख जाती है

Dhoop Stick Heat Dryer

कल्पेश शाह ने 2005 में स्टीमटेक इंजिनियर्स की स्थापना की थी। बीते 17 वर्षों में उन्होंने राजकोट के मेटोरा जीआई में कारोबार शुरू किया था। उन्होंने बताया कि उनके पास रिसर्च एंड डेवलपमेंट की अपनी यूनिट है, जिसमें जरूरतों के मुताबिक वह मशीनें तैयार करते हैं और उनका पेटेंट भी करवाते हैं। उन्होंने बताया कि हम ऐसी मशीनें बनाने के लिए रिसर्च करते हैं, जो पूरी दुनिया में कहीं नहीं हैं। यदि वह है भी तो उससे जरूरतें पूरी नहीं होतीं। देश में धूप और अगरबत्ती उद्योग के अलावा स्टीमटेक इंजीनियर्स की मशीनें ऑस्ट्रेलिया, भूटान और कई अफ्रीकी देशों में भी निर्यात की जाती हैं, जो पूरी तरह स्वदेशी तकनीक से निर्मित है। यह मेक इन इंडिया का सबसे बेहतरीन उदाहरण माना जा सकता है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में कल्पेश शाह ने कहा कि बीते 4 वर्षों के दौरान अगरबत्ती का मार्केट बहुत तेजी से बढ़ा है। इससे पहले देश में वियतनाम से ज्यादातर कच्ची अगरबत्ती आती थी। अगरबत्ती निर्माता उसे सुगंधित तेल में डिप करके बेचते थे। उस पर सरकार ने रोक लगा दी, ताकि देश के घरेलू उद्योग बढ़ सकें। इसके बाद बहुत सारे निर्माता अगरबत्ती उद्योग में आए। देश की जरूरत के मुताबिक उत्पादन के लिए छोटे-छोटे घरेलू उद्योगों से लेकर बड़े-बड़े उद्योग तक इस में काम कर रहे हैं। इससे मास प्रोडक्शन बढ़ा है। बड़े पैमाने पर उत्पादन के कारण अगरबत्ती को सुखाने की समस्या पैदा हुई है। बाजार में सीजन के कारण बढ़ी मांग से बल्क उत्पादन किया जाता है, लेकिन जाड़े व बरसात के कारण उसे जल्द सुखाने में दिक्कत आती है। खास तौर पर छोटे उद्योग जिनके कारखानों में जगह कम होती है। उन्हें ज्यादा कठिनाई होती है। ऐसे में हमने ड्रायर मशीन बनाई। इसे सुखाने के लिए जगह और समय भी कम लगता है। इससे पहले प्लास्टिक पर रखकर सूरज की रोशनी में उसे सुखाया जाता था। हमने इस पर काफी रिसर्च की और ड्रायर मशीन बनाई।

उन्होंने बताया कि आज हमारे सबसे बड़े क्लाइंट में साइकिल अगरबत्ती, जेड ब्लैक, मोक्ष, अभिनव इंसेंस जैसे बड़े ब्रांड की कंपनियां हैं। इस मशीन से कम समय और कम जगह में काम हो जाता है। बड़े उद्योगों के लिए एक साथ 100 टन अगरबत्ती सुखाने की मशीनें हैं। छोटे उद्योगों के लिए भी रिसर्च करके मशीनें बनाई गई हैं। यह 65 किलो, 125 और 250 किलो की मशीनें हैं। इसके बाद भी हमने देखा कि कुछ राज्यों में बहुत छोटे-छोटे उत्पादक हैं, जो कुटीर उद्योग की तरह उत्पादन में लगे हैं। ऐसे लोगों के लिए हाल ही में 32 किलो अगरबत्ती सुखाने वाली मशीन लांच की है। सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि ड्रायर मशीन कैसे काम करती है? उन्होंने बताया कि ड्रायर दो तरह के होते हैं। एक खुले मौसम वाले और हीट ड्राई वाले। हीट ड्रायर बहुत छोटे उत्पादकों को चाहिए। बड़ी-बड़ी कंपनियां जो छोटे उत्पादकों से माल खरीदती हैं। वह उन्हें छोटी-छोटी ड्रायर मशीनें खरीद कर दे रहे हैं। ताकि वह कम समय में ज्यादा से ज्यादा और सही उत्पादन दे सकें। एक सवाल के जवाब में कल्पेश शाह ने बताया कि उनकी कंपनी अधिकांशतः मांग के अनुरूप मशीनें बनाती है। उत्पादकों की अपनी मांग और जरूरत होती है। वह हमें बताते हैं, तो उनकी जरूरत के मुताबिक मशीनें तैयार कर देते हैं। उन्होंने बताया कि 2004 में कॉटन में नमी के लिए बड़े-बड़े हाल में 10-15 मशीनें लगाकर यह काम किया था। फिर आस्ट्रेलिया से एक कंपनी आई उसे तुलसी की पत्ती से नमी निकालनी थी। तकनीकी तौर पर वह बहुत एडवांस देश है, लेकिन यह मशीन उनके पास नहीं थी। हमने उनके लिए बनाई और ट्रायल दिया जो सफल रहा। अफ्रीका और भूटान में भी हमारी मशीनें जाती हैं। इस तरह कोई भी चुनौती आती है तो हम उसका समाधान निकलते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि आईमा एक्सपो में यहां उनके स्टाल पर लोग अपनी जरूरतें लेकर आ रहे हैं। एक सज्जन आए और उन्होंने कहा कि वह एक पौधे की जड़ से नमी निकालना चाहते हैं, लेकिन उसकी गुणवत्ता खराब नहीं होनी चाहिए। हमने उनको यह करके दिया। इस वक्त किन-किन उद्योगों में अपनी मशीनें दे रहे हैं? इस सवाल के जवाब में कल्पेश जी ने बताया कि कॉटन, विभिन्न तरह की सब्जियों, मिर्च, औषधीय पौधों, जड़ी-बूटियों, मसाले और माचिस की तीली से भी वह नमी निकालने के लिए ड्रायर मशीनें देते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह मशीनें गैस, बिजली, रद्दी लकड़ियों की आग और डीजल से बहुत कम ऊर्जा की खपत करके चल सकती है। यह मशीन इस तरह से डिजाइन की गई है, जिसमें ऊर्जा की खपत बहुत ही कम है और इसको कहीं भी इस्तेमाल किया जा सकता है। उन्होंने कहा कि लोगों की समस्याओं का समाधान और उन्हें संतुष्ट करना ही स्टीमटेक का ध्येय है। ■

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

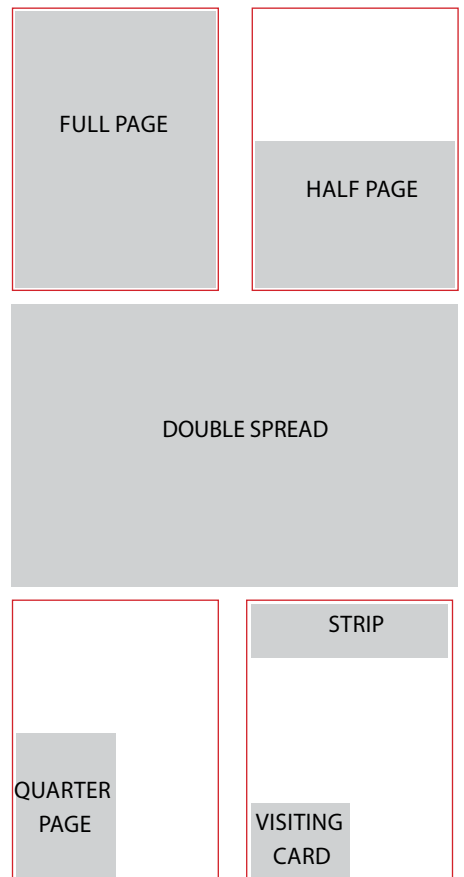
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

www.rathorebrothers.com
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

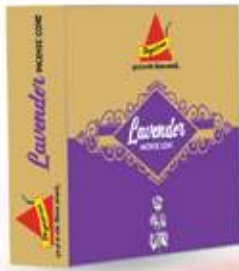


GULAB

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