

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 06 JUNE 2023

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

CELEBRATING 75 YEARS



CYCLE PURE AGARBATHI



Three timeless  
fragrances for  
health wealth  
happiness

SHOP  
ONLINE

**CYCLE.in**  
THE DIVINE EXPERIENCE STORE



SACHEE®  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

# *Experience* HEAVENLY AROMAS

At Sachee, we believe that scent is more than  
just a fragrance.

## *IT IS A JOURNEY OF THE SOUL*

Our exquisite fragrances are designed to tran-  
sfer you to another world, with each bottle contain-  
ing a story waiting to be told.



SACHEE FRAGRANCES

D-11 & D-12

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643

E: sales@sachee.com

© +91-8851951516

transport  
ning

FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

12, Sector 2, Noida - 201301

es@sacheefragrances.com

✉ info@sacheefragrances.com

W: [www.sacheefragrances.com](http://www.sacheefragrances.com)

# Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



MANUFACTURED & MARKETING BY  
**HARI DARSHAN SEVASHRAM PVT.LTD**

519, Patparganj Industrial Area, Delhi-110092

FOR TRADE ENQUIRIES CONTACT

+91-9891089000, info@haridarshan.com, www.haridarshan.com



Connect With Us On:  
haridarshanindia



Ocean's Deep Printers®  
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

Elegant Quality  
Elegant Packaging  
elegance at its finest!!

Greater Quality, Lesser Cost



FOR FAST & ACCURATE PRINTING

### ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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

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

SINCE - 1999

**INDIA'S NO. 1**  
Cup & Dhooop Manufacturer



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

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



Our Range of Products

*Luxury*  
PRODUCTS



**DELTA'S TRADE LINK**

# 4078, Thottanuthu Road, Reddiyapatti Via (P.O), Natham Road,  
Dindigul-624003, Tamil Nadu,  
Customer Care : +91 95434 13310 Email : [deltatradelink@gmail.com](mailto:deltatradelink@gmail.com)  
[www.deltasdhoop.com](http://www.deltasdhoop.com)



# जेसल<sup>®</sup>

अगरबत्ती

जेसे खूशबू<sup>™</sup>  
का उपवन

## Premium WHITE Incense Sticks

Standy Zipper Pack Net Wt. : 120g. / 125g.



## Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack Net Wt. : 450g.

5in1



6in1



# Jesal<sup>®</sup>

PRODUCTS PVT. LTD.

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

Manufactured & Marketed By :

## JESAL PRODUCTS PVT. LTD.

ZAK - 382 305, Tal.: Dahegam, Dist. : Gandhinagar.

Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711

Customer Care No.: +91 88495 08118 | E-mail : [jesalproducts@gmail.com](mailto:jesalproducts@gmail.com)





# Editorial



M. A. Farooqui

## Fafai R&D Center, A Milestone

**F**ragrances and flavours industry is slowly becoming more organized to meet domestic and international market demands. Buyers and consumers, over the years, have matured with never-ending experiments for newer and more refined flavours and fragrances. All this has brought human taste, health and environmental issues to focus. Keeping this in view, the Fragrance and Flavor Association of India (FAFAI) started a state-of-the-art R&D centre on May 7th. recently. The centre was inaugurated by Dr Shrikant Eknath Shinde, a Member of Parliament from Kalyan, Maharashtra. The research centre will conduct cutting-edge research to shape the future of the fragrance and flavour industry. FAFAI's research centre is considered a milestone in the fragrance and flavour industry. With this, MSMEs' taste and aroma will get a boost. This will tremendously enhance the credibility of Indian products in the domestic and global markets.

Our country is well-known for its taste and aroma all the world over since the time of Greeks and Arab traders who traded spices 3000 years before Christ. Today, a scientific approach towards enhancing the quality, quantity and effects of raw materials in the human body is taken before such products are launched in the market. This is determined by various rules, regulations and adhering to strict international standards. Due to the lack of research laboratories in the country, approaching such establishments for testing and development of flavours and fragrances by entrepreneurs becomes a challenge. The FAFAI R&D centre will prove a genesis for those who are in dire need of innovating their products. The centre will maintain strict confidentiality for its users and their products. The system followed shall yield 100% results with timely support from the laboratory to market and timely completion of global regulatory cooperation and other services. ■

## फफाई आरएंडी सेंटर मील का पत्थर

**सु**गंध और स्वाद उद्योग घरेलू और वैश्विक बाजार की आवश्यकताओं और चुनौतियों के मद्देनजर धीरे-धीरे संगठित होता जा रहा है। देश और दुनिया भर में सुगंध-स्वाद को लेकर व्यापक जागरूकता बढ़ी है। वहीं सुगंध में सैकड़ों फ्लेवर, फ्रेग्रेंस और स्वाद में हजारों तरह के नित नए प्रयोग हो रहे हैं। ऐसे में सुगंध और स्वाद उद्योग के समक्ष मानव स्वाद, स्वास्थ्य व पर्यावरण संरक्षण की चुनौतियां भी खड़ी हो रही हैं। इसे देखते हुए फ्रेग्रेंस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) ने 7 मई 2023 को सुगंध-स्वाद के क्षेत्र में एक अत्याधुनिक रिसर्च एंड डेवलपमेंट सेंटर की शुरुआत की है। फफाई आरएंडी सेंटर का उद्घाटन महाराष्ट्र के कल्याण से सांसद डॉ श्रीकांत एकनाथ शिंदे ने किया। रिसर्च सेंटर सुगंध और स्वाद उद्योग के भविष्य को नया आकार देने के लिए अद्वितीय किस्म के परीक्षण करने के साथ ही नए-नए रिसर्च भी करेगा। सुगंध व स्वाद उद्योग में फफाई के रिसर्च सेंटर को मील का पत्थर माना जा रहा है। इसके जरिए सुगंध व स्वाद से संबंधित भारत के सूक्ष्म, लघु, मध्यम उद्योगों को चार चांद लगेंगे। इससे घरेलू और दुनिया भर के बाजारों में भारतीय उत्पादों की विश्वसनीयता में जबरदस्त बढ़ोतरी होगी। भारत अपने खानपान और दैनिक जीवन शैली में सुगंध और स्वाद के क्षेत्र में सैकड़ों वर्षों से प्रसिद्ध रहा है, लेकिन अत्याधुनिक युग में किसी भी वस्तु विशेषकर खाने-पीने के सुगंध और स्वाद संबंधी उत्पादों में पड़े कच्चे माल, उनकी गुणवत्ता, मात्रा और प्रभाव को लेकर वैज्ञानिक नजरिया रखा जाता है। किसी भी उत्पाद में स्वाद और सुगंध के लिए किन वस्तुओं का इस्तेमाल किया गया है उसका ब्यौरा देना आवश्यक है। दुनिया भर के बाजारों में यह नियम व कानूनों के द्वारा तय किया जाता है। भारत में भी इस दिशा में तेजी से काम हो रहा है। सुगंध और स्वाद को लेकर देश में प्रयोगशालाओं की कमी रही है। सुगंध और स्वाद को विकसित करने के लिए बहुत ही सीमित संख्या में रिसर्च एंड डेवलपमेंट सेंटर हैं और वहां तक आम लोगों और छोटे उद्यमियों का पहुंचना मुश्किल है। ऐसे में फफाई द्वारा शुरू किए गए आरएंडी सेंटर सुगंध और स्वाद उद्योग के लिए मील का पत्थर साबित होगा। फफाई के आरएंडी सेंटर में उत्पादों की जांच के लिए सख्त गोपनीयता बरतने के अलावा उसमें किसी भी तरह की कमी नहीं होगी और शत प्रतिशत परिणाम होंगे। साथ ही वह प्रयोगशाला से बाजार तक उत्पादों का समर्थन करने और वैश्विक नियामक सहयोग और अन्य सेवाओं को समय पर पूरा करने की भी गारंटी देता है। ■

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

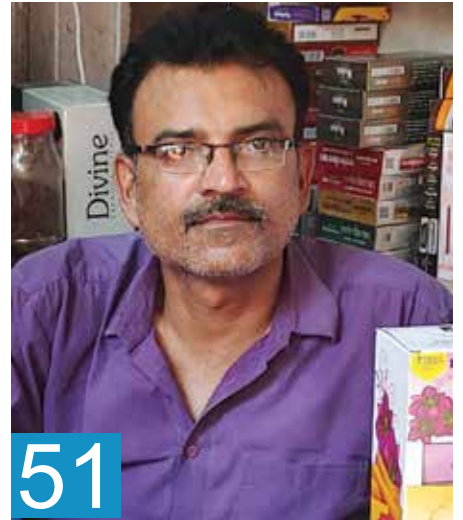
The views expressed in the articles are  
author's personal views.

All disputes related to the magazine are  
subject to Delhi jurisdiction only.

# CONT



# EVENTS



14	INAGURATAION OF FAFAI RND CENTRE
18	JESAL PRODUCTS ONE STOP SHOP FOR INCENSE MANUFACTURERS AND STARTUPS: RAKESH PATEL
22	JOURNEY FROM FMCG DISTRIBUTION TO ESTABLISHING UTSAV BRAND
28	AN INCENSE STICK WORTH RS.1 LAKH
34	LIVE TOUCH BRAND AIMS AT STAYING IN TOUCH AND STRENGTHENING RELATIONS: BHAVIK KHAKHKHAR
38	BRAND NEWS
46	MARKET REPORT-KANPUR
48	उत्पादों की होड़ और उधारी उद्योग की बड़ी समस्या: संदीप अग्रवाल
50	कानपुर में धूप उत्पादों का चलन बढ़ा : दीपू
51	यूपी में अगरबत्ती के मुकाबले धूप की मार्केट बढ़त पर: पुनीत गुप्ता
52	यूपी में गर्मियों में डाउन हुई मार्केट: नितिन गुप्ता
53	उत्तर प्रदेश में प्रीमियम धूपबत्ती उत्पादों की बढ़ रही है बिक्री : रोहित गुप्ता





# 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

ECONOMY PACK  
INCENSE STICKS



₹70/- | 90g

INCENSE STICKS



₹15/- | 10 STICKS

WET DHOOP STICKS



₹70/- | 100g

DRY DHOOP STICKS



₹70/- | 10 STICKS

INCENSE STICKS



₹70/- | 120g

ZIPPER POUCH

INCENSE STICKS



50G POUCH

₹35/- | 50g



MINI POUCH

₹15/- | 18g

Manufactured by & Consumer Care Address

**Bigbell Incense**

# 391, Kanakapura Main Road, Kaggalipura Colony, Kaggalipura Post,  
Bangalore, Karnataka - 560082.

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



@bigbellincenses

The Fragrances and Flavours Association of India (FAFAI) celebrated a momentous occasion, the 25th or Silver Jubilee Edition of the Biennial FAFAI International Expo and Convention, with great aplomb. At this dazzling event held in Kolkata, the FAFAI Research & Development Centre was unveiled, marking a significant milestone for the organization. On the memorable day of May 7, 2023, Dr. Shrikant Eknath Shinde, Honourable Member of Parliament from Kalyan, Maharashtra, had the honour of formally inaugurating the R & D Centre. The event was graciously hosted by our esteemed office bearers, including Mr. Rishabh C. Kothari, President; Mr. Kedar Vaze, Vice President; Mr. Shyam Prabhu, Honorary Secretary; and Mr. Sanjay Harlalka, Honorary Joint Secretary. The entire program was curated and organized under the able guidance of Mr. Hitesh Mehta, Honorary Treasurer of FAFAI and the dedicated Project-in-charge of the FAFAI R & D Centre.



## INAGURATAION OF FAFAI RND CENTRE



**D**r. Shrikant Shinde, the Chief Guest, was deeply impressed by the state-of-the-art facilities at the FAFAI R & D Centre and expressed his unwavering support in all our endeavours. He emphasized the pivotal role of such advanced testing laboratories in the development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), underscoring their importance in fostering growth and innovation within the industry. FAFAI President, Mr. Rishabh C. Kothari, extended a warm and cordial welcome to all members, encouraging them to visit the newly established facility and make full use of its comprehensive range of services. Moreover, he took the opportunity to acknowledge the significant contribution of M/s. S.H. Kelkar & Company and honoured the company's Chairman Mr. Ramesh Vaze, for their invaluable support in the establishment of this ground-breaking Centre.

FAFAI Vice President Mr. Kedar Vaze, stressed the criticality of testing Fragrances and Flavours (F & F) ingredients and finished products to ensure uncompromising quality, human safety, and environmental protection. He passionately highlighted the essential role which will be played by the FAFAI R & D Centre in providing crucial support to MSMEs seeking to access the international market. Proudly proclaiming the Centre as one of the pioneering comprehensive F & F testing laboratories in India, he emphasized its commitment to promoting excellence and delivering unmatched services. The FAFAI Research & Development Centre stands as a testament to FAFAI's unwavering dedi-



cation to the fragrance and flavour industry in India. Equipped with the latest equipment(s) and staffed by highly skilled professionals, the Centre is poised to become the driving force behind industry advancements, elevating India's position in the global market. True to FAFAI's core values, the Centre guarantees strict confidentiality, impeccable accuracy, comprehensive lab-to-market support, global regulatory cooperation, and timely execution of services. Its diverse range of services encompasses the testing of F & F products for quality, human safety, and environmental impact.

The Centre's services include a dedicated Quality Division, covering essential parameters such as pH, colour, refractive index, density, and optical rotation. The Analytical Division specializes in major peak identification, allergen testing, phthalate testing, and finished product testing. In addition, the Biodegradability Division conducts ready biodegradability testing according to OECD 301F standards, while the Safety Division offers assessments for skin irritation (OECD 493), skin corrosion (OECD 431), skin sensitization (OECD 442D), and eye irritation (OECD 491). To access these state-of-the-art facilities and services, please reach out to us at [lab@fafai.org](mailto:lab@fafai.org). The FAFAI R&D Centre welcomes all industry members to embark on a journey of excellence, where unparalleled testing and unwavering commitment converge to shape the future of the fragrance and flavour industry. ●



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



# AWAKENING SENSES...with AROMATIC FRAGRANCES!

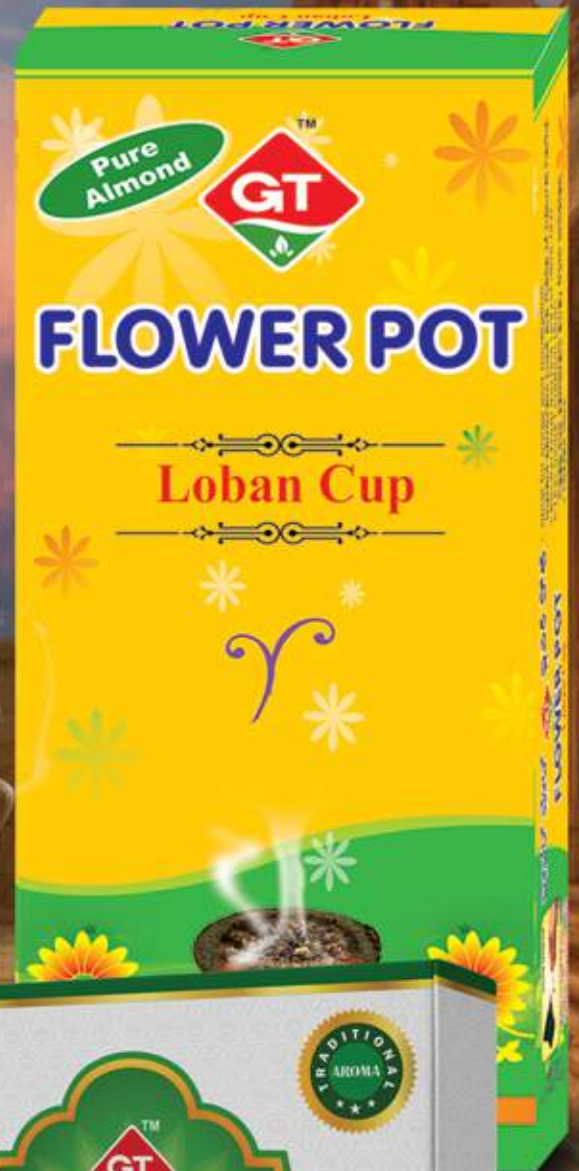
## MANUFACTURING FRAGRANCE FOR...

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

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

**BIRJU SHAH : +91 98240 44914**





G.T. Products (P) Ltd.

GT HOUSE New No.81 & 83 Old No.31 & 32, Dr.Alagappa Rd, Purasaiwakkam, Chennai - 600 084.

Wanted distributors, please call the below phone number

+ 91 90033 18000    care@gtpproduct.in    www.gtproducts.in

# JESAL PRODUCTS ONE STOP SHOP FOR INCENSE MANUFACTURERS AND STARTUPS: RAKESH PATEL

► Jesal Incense sticks rapidly spreading their fragrance across country

Speaking to Sugandh India, Rakesh Bhai Patel the owner said, "Before starting Jesal products in 2020, he has been a part of incense business since 1998." He remarked "The future of this industry is bright. More and more businesses get added every day. Incense sticks are everyday use products. That makes it in demand, always. What you sell has to have quality otherwise it's just hit and trial.



**Ahmedabad based Jesal Products Private Limited provides incense manufacturers with incense perfumes, machines for incense production and their parts along with necessary raw materials like; charcoal powder, wood powder, white and black premix and bamboo sticks etc. Along with providing the industry with raw materials and machines, the company also has an incense brand under the name 'Jesal'. Jesal Products was started by Rakesh Bhai Patel. His son Het Patel who has done his education in chemical field takes care of Jesal brand.**

Talking about his startup days Rakesh bhai said "We began with Romano, Morning Mist and Bliss brand of incense sticks under Jesal. They were a hit. Today we have more than 75 products selling at 10₹, 20₹, 50₹ and 100₹ a packet." Rakesh bhai informed us that their market is catching up fast with other established brands. Besides their home state Gujarat being their major market, their market spreads over; Maharashtra, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Odisha, West Bengal and their new markets being Assam and Karnataka. "Our focus is the domestic markets. We are also preparing for overseas: that's next in line," he said. Speaking more about his business "After setting up Jesal products as a provider or raw material and machines to



the incense stick industry, we launched our own brand of incense sticks and all this happened in just two years!" He further informed "We sell machines of Vietnam's Hung Tuan company along with other parts like piston, nozzle, etc. Joss powder and bamboo sticks are imported from Vietnam and China. " He remarked that with new players emerging in the raw materials domain in every state, the scope for business has become limited. "With local players in other states, it's hard to beat their prices because of logistics and transportation costs" he remarked. "Back in 2019, nobody could've thought that all will be laced by COVID. Sustaining lockdowns was a challenge. People lost everything! Twenty years of experience in the industry saved us from shutting our business down. Jesal was launched in 2020 and now we also expanding to various products like dry dhoop sticks, sambrani cup, etc" remarked Rakesh bhai. Taking a cue on the state of the

agarbatti industry he remarked "Too much unnecessary competition is killing the industry. Well, that can't be helped. It is an open market. A free for all." Remarking further he said "Manufacturers and stakeholders should join hands to develop this market together for a more positive and healthy competition." Continuing with his statement he said "Fluid changes in consumer behaviour forced manufacturers to focus on quality. Customers today want quality in competitive pricing. With more and more HNIs adding to the list, the future holds for premium and luxury incense brands with international quality packaging." Sugandh India wanted to know about the rising costs of raw materials. Rakesh bhai, tending a smile replied calmly, "Most of our raw materials are made in-house. We also blend our perfumes. That's how we keep the prices of our products down."

Explaining about powders used

in incense making, Rakesh bhai said, "black incense sticks are made of charcoal that comes from wood or coconut. Wood powder comes from Sal and Teak Wood trees. For white incense sticks, Rubber wood powder is used. Commenting on the usage of pinewood for making incense sticks, he said that it's note comes up in burning, it swells up and the finishing is not pleasant. Het Patel, son of Rakesh bhai is a chemical engineer. He told Sugandh India that he looks after the Jesal brand. Being into perfumery, Het said, "The demand for fancy and deodorant like perfumes in incense sticks is increasing rapidly. The market for traditional fragrances Rose, Mogra, Chandan and Bela is stable, but the new generation prefers newer fragrances as incense sticks are no longer just for worship. Rather, it is also used as a hobby and mood freshener and in yoga and meditation. In future, the company is preparing to expand into cosmetics, deo and fragrance." ●

# 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](mailto:info@indogsp.com)

 +91 72783 65146  
+91 98210 83557

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



**Quality. Service. Reliability.**

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



# JOURNEY FROM FMCG DISTRIBUTION TO ESTABLISHING UTSAV BRAND

**Utsav Fragrances is one of the leading incense brands from Rajkot (Gujarat). The company that was initially known as Bataviya Sales Agency was started by Mr. Kirankumar Bataviya and was solely into FMCG distribution. As an agency house dealing with numerous brands, Bataviya Sales Agency became a center for others to learn tricks of trade. Mr. Bataviya along with his son Mr. Pratik Bataviya carried their vast distribution experience into incense sticks distribution and further into "Utsav" brand. A premium incense brand with majority of products selling positively for over a decade. Mr. Pratik Bataviya along with his father, in an exclusive one-to-one with Sugandh India, share the journey from being an FMCG distributor to building their own brand Utsav.**

**M**r. Kirankumar Bataviya, speaking about his initial days informed that they came to Rajkot in 1988 and started FMCG distribution under Bataviya Sales Agency. They had dealings in numerous leading FMCG brands and products like Wipro, Marico, Windsor biscuits, Novino, Park Avenue and many more. Bataviya Sales Agency came under top 10 distributors in Rajkot and everyone wanted to know the tricks of trade from them. It was in 2000 that they had to put trading of FMCG goods on hold due to business conditions like advance payment, less margin and dumping policy. Meanwhile, a super distributor of Ganga Products, Savitri Sugandhalaya and Ashoka Trading Co. who had state distribution rights for the brand approached them for Rajkot market. Incense industry provided margin than FMCG products and also there is credit system instead of advance payment. This motivated them to step into the incense stick trading. Gradually they acquired distribution rights for Rajkot city of around 40 major brands like; Cycle, Zed Black, Padmini, BIC, Moksha, Satya, Apranji, Nandi, Balaji, Amrutha, Amber Aromatics etc. Needless to say, (Pratik's father) having a vast trading experience in FMCG sector made the job easier. Spending decades with top FMCG companies gave him much-needed leverage in the incense stick business also they were among rare FMCG distributors who got success in Incense Sticks business. He used his thoroughbred sales team to capitalize on the incense market. He added more than two dozen companies to his kitty; increasing both the turnover and margins. In 2009, they started their own brand with the name "Utsav". As modernization hit the incense stick industry, these companies also started functioning



like FMCG companies providing less margins and more work pressure. Due to this, in 2013 Mr. Bataviya stopped the trading and distribution all together and focused on their own brand “Utsav”.

Informing more on the initial days of Utsav, Mr. Bataviya said that the products they initially launched under their brand Utsav are still running well. To this Pratik added, “We focused on providing better than what was available in the market. Utsav incense sticks are different and that is how 80 percent of our products have been in market for over a decade. We focus on quality which is why our products come in lesser weight quantity than the market.”

Sharing an incident about their out of the box marketing strategies, Pratik said, “We had agency of over 40 companies and it was not possible for a salesman to carry samples or brochures of all the companies. So, we came up with an idea where we got all the products of different companies that we dealt with, photographed and made a single album of it. So that we could show all our portfolio without spreading samples over retail outlet.

Sharing about his portfolio, Pratik said, “We have all kind of products that come under Pooja items. From Incense sticks, Masala Incense stick, Dry dhoop sticks, Wet Dhoop sticks and Sambrani Cups. Everything is produced in-house” He added, “We have around 60-70 type of fragrances in incense sticks and most of our products are pres-



Utsav Fragrances being honored with Divya Bhaskar Pride of Gujarat 2023 award in the Best emerging and Promising Incense Sticks Brands category by Honorable Chief Minister of Gujarat Shri Bhupendrabhai Patel. Divya Bhaskar is a renowned newspaper of Gujarat and owned by the media group Dainik Bhaskar.



rial we buy and the logistic facilities, we have to pay in advance and.” Adding to his woes he said that the shortage of trained workmen and labour makes things complicated. Automation of industry has reduced the need for manual labour for good but there is also a shortage of skilled labour to run these machines.”

Sharing his network, Pratik said, “Our incense products are supplied from 350 distribution centers pan-India. Despite logistic issues and soaring transportation costs, the company supplies its incense to 15 states. Maharashtra is our second largest market after Gujarat.” We are also looking forward to cater online market by offering our best qualities through several Marketplace as well as our own E-commerce platform.

Speaking of exports, he said, “Their major markets are Europe and Africa. African customers prefer highly cheap products. The bulk of the premium goes to Europe. Though the packaging trend for exports is mostly Hexagon but we are seeing a change where other forms of packaging like zippers are also making their way into export markets.”

Informing about his future expansions, Mr. Bataviya said, “Air Fresheners, Perfumes, Camphor and Handkerchief perfumes are next-in-line that Utsav is planning to introduce.” ●

ent in every price segment from Rs. 10 to Rs. 200 a packet.” Further informing about his production facility, he said, “We have a state-of-the-art facility where we make most of the things in-house. We directly procure raw materials from its best available resources. Our unit is divided into 2 buildings, one for semi-finished goods and other for finished goods.” Informing further about the production unit, he said, “We have a capacity of making 6 million incense sticks a day and currently we are producing 2 million sticks a day.” Speaking on the challenges he faces as a manufacturer, he said, “There are numerous govt compliances like Factories Act, Provident Fund, ESI, Labor, Pollution Control, Apprenticeship and many more. Considering that this is a small-scale industry, these compliances shouldn’t be there.” Speaking further he remarked, “Industry and social mindset towards our incense stick industry are not quite encouraging. We are considered small and insignificant (when compared with other industries.)” Talking about marketing challenges he said, “Marketing expenses have gone up and profit margins have slimmed.” Adding further, he said, “The credit system in the market has become worse but for the raw mate-





Premium Incense Sticks  
Dhoop, Cone  
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance  
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone  
Worth  
₹ 15



**ARSI INDUSTRIES**  
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

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





# Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

## Our Fragrance Applications

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

## J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

Tel: +91-98700 00124, +91-98700 00734 E-mail: [contact@jbff.co.in](mailto:contact@jbff.co.in)

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



# FOREST FRAGRANCE

New Launch

Premium Dhoup Sticks





In India, incense sticks are used as an everyday item for worship and to scent the house. Some fragrance enthusiasts prefer premium incense sticks, but even in premium segment, the traditional handmade incense sticks of super premium luxury quality are manufactured only by Orkay Fragrance. The most expensive incense sticks of Orkay Fragrance is priced at Rs 1,00,000 per piece. Apart from this, there are also products of 6500, 12500, 25,000 and 50,000 rupees per incense stick. Politicians, industrialists and other VVIPs are fond of these priceless incense stick products. In addition to these super premium luxury products, the company also manufactures affordable premium products for the hobbyists. Orkay's cheapest incense sticks cost Rs 150 for a pack of 10 sticks followed by Rs.550 and Rs.1000 per packet.

# AN INCENSE STICK WORTH Rs. 1 LAKH

- Orkay makes super premium luxury handmade incense sticks
- Industrialists, politicians, officers, judges, movie stars are the customers



## Chintamani to Bengaluru

Sharing the history of the company with Sugandh India, Nagaraj Palasamudram, Head of Orkay Fragrances, said that his grandfather, Mr. P V Venkata Subbaiah Shetty, used to run the Sri Srinivasa Incense sticks Company in a small village called Chintamani, 60 km from Bengaluru. In 1956 the family moved to Bengaluru and the business expanded further. In 1985, Nagaraj started Orkay Fragrance with the 'Snake Brand' trademark logo. He informed that he is the third generation in the incense sticks business and is running the company along with his brother Mr. Ravi Kumar. He points out that Chintamani is the region from where most of the big incense sticks manufacturers have come. 70 percent of the people in Bengaluru's incense sticks industry are from this region, as Bengaluru was the center for transport facilities and availability of raw materials.

## Brief History of Incense Sticks

Mr. Palasamudram told that his grandfather, father and he himself have all been in traditional handmade incense sticks manufacturing. The making of traditional handmade incense sticks started back in Thanjavur in the beginning of the 20th century. Originating from Thanjavur, incense sticks were made in a very traditional way. It was manufactured in small quantities but as a product of very high quality and was offered to temples and the Royal family. After that the incense sticks was also presented to the Maharaja of Mysore and he became a fan of it. Over the time, more people became incense stick manufacturers and the industry was

established in Mysore and Bengaluru. He told that from the 19th century, the present form of incense sticks had come to the fore and it started being exported to foreign countries as well. It was given as a gift to the foreigners who came to India. He said that sandalwood trees are found in large numbers around Mysore. The western ghats in Karnataka and have been the biggest producers. The sandal wood here is considered number one in the world followed by Australia and then the Caribbean countries. Sandalwood oil has been widely used as medicine. The older the sandalwood tree, the more effective its oil.

## Less Quantity More Quality

Nagaraj told that when he entered the business, he further upgraded the heritage and skill of the ancestors in making incense sticks. Till the year 2011, the company used to manufacture economic and premium segment incense sticks, but in the last 8-10 years we have started manufacturing super premium luxury quality. Being a luxury product, it is not made in large volumes nor is it sold on a large scale. In that only the company benefits a lot and people also get the best product. He said that his handmade luxury incense sticks contain 110 types of herbs, fragrances and oils, all of which are used naturally. Orkay has 120 to 130 products across the country, while more than 300 incense stick products are exported abroad. Nagaraj told that he has 2 main brands whose sales are high. One for Rs 150 per packet containing 15 sticks and comes in 12 different fragrances and the other is for Rs 550 per packet containing 10 sticks and comes in

10 sticks. Apart from this, other items are very expensive products, which are produced only on demand. An incense stick worth Rs 50,000 was launched in Ahmedabad and now we have launched an incense stick worth Rs 1 lakh in Mumbai. He told that due to being an expensive and value product, he does not have many distributors. 8 years ago they had around 400 distributors, but now only 40-50 distributors. Back then they would purchase 20 cartons from us BUT now only 1-2. The cost of one carton of other incense stick brands is 4000 rupees, while ours costs 60000 rupees. That's why the distributors take the goods only when there is a demand and moreover the whole business is based on advance. He told that mostly there is counter sale but online companies like Amazon, Flipkart also sell. Their products are sold pan India with major markets being Tamil Nadu, Maharashtra, Delhi and Mumbai. People pay a heavy price for it, so we also do not compromise on quality at any cost.

### Politicians including KCR, Jayalalithaa and other VVIPs and industrialists are customers

On the question regarding the demand for such expensive incense sticks, he said that our products are in demand among a specific customer segment. Politicians, Judges, IAS officers, big industrialists, etc. are our clients. VVIP people like to offer our expensive incense stick to God. Big jewelers light our incense sticks in their big showrooms to make the customer can feel the pleasant. Our incense sticks worth Rs 6250 were lit daily at the residence of former Chief Minister of Tamil Nadu Late Jayalalitha ji. The Chief Minister of Hyderabad Shri KCR had used our incense sticks in his grand Havan. Leaders prefer to give our incense sticks instead of other items like shawls as gifts. Our incense sticks are of such premium quality that if lit at the counter of a showroom that has four floors and there is a centralized AC, then the fragrance will spread throughout the building and moreover the fragrance remains throughout the day. If an incense stick worth Rs 25,000 is lit in floor of one lakh square feet area, then its fragrance remains for 4 days. This incense stick has a burning time of 2 hours. If our incense stick worth Rs.550 is lit in a flat of 1500 square feet, then its fragrance will remain for 4 days. The demand for the Rs 550 product has increased among people in parties, offices, malls, showrooms and mansions. Apart from this, the company also manufactures Roll on perfume that is priced at Rs.550. Its fragrance stays on your clothes even after washing them for three times. We have inherited the knowledge of our forefathers from our father and grandfather in form of a legacy. We have fused this knowledge with modern techniques and advance methods and presented to our customers.

### Customers love Orkay products

On asking about marketing such expensive products, Nagraj said that initially we faced issues with the distributors due the high price of the products, but then



we started sending free samples along with our other products. As our products reached the customers through free sampling, they liked it and started demanding it. This made the shopkeepers confident and we started getting orders. To our surprise, the customers after using our high-quality incense sticks started asking if there is something even better? This motivated us to curate expensive products. We made an incense stick worth Rs.50,000 followed by the one worth Rs.1 lakh. He said that the 550 rupees packet comes in lavender, sandal, jasmine, champa, rose and violet. People started asking for more enhanced quality in sandalwood and thus we started making very high quality masala incense sticks. To maintain the quality, we get it made under our supervision and I also do its blending. Our factory building is in an





Society'. This society is affiliated to the Karnataka State Government with 3 members from the state government in a 12-member committee, which takes all the decisions. Apart from this, he has also extended his support for the construction of Asha Kiran Dialysis Center by 'Mysore Oodabatti Manufacturers Charitable Trust'. This Dialysis center offers free service to the needy.

The President of Nigeria is also a regular customer

Orkay Fragrances has its popularity abroad as well. The President of Nigeria orders Orkay's premium brand incense sticks every month. He buys 40-50 packets of incense sticks per month and the company supplies them from Delhi. The president has a food grain related business in Delhi. So their Delhi office orders Orkay's premium products every month and then ships them from there. ●

area of 26000 square feet with 65 workers including 27 female workers.

### Export markets demand Quality with mild fragrance

On asking if Orkay products are in demand abroad, Nagaraj said that due to the cold weather in foreign countries, strong fragrances are not liked there. We have started Namaste India brand for export markets. People abroad prefer mild and natural fragrances. The environment of India is such that strong fragrances work here. This is also because foreigners generally don't even have spices like us in their foods. In India, Incense sticks are mostly used in worship, but people in foreign countries use them as room freshener. He told that since all our products are natural, there is no restriction on exports. People don't mind paying the premium price as Orkay products are high on quality.

### Supporting the construction of Asha Kiran Dialysis Center

Nagaraj Palasamudram has always been active in the 'All India Agarbathi Manufacturers Association'. He told that in 1995 he became the Executive Member, then in 2002 became the Vice President and then from 2004 to 2005 he was the President. He is also the director of 'Karnataka State Agarbathi Manufacturers Cooperative



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](mailto:info@jyotiproducts.com) | M. : 90540 33666, 98245 50361

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



# Introducing Golden and Coloured Dhoop

FROM THE HOUSE OF NAMOH INDIYA



Available



Shop Online

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





## LIVE TOUCH BRAND AIMS AT STAYING IN TOUCH AND STRENGTHENING RELATIONS: BHAVIK KHAKHKHAR

Speaking a bit about his background Bhavik said that his family used to live in Jasdan, a town some 58 kilometers from Rajkot. Incense making business was started by his father Vinod Bhai, when the family moved to Rajkot. Before making incenses, his father was a distributor. Long-standing experience as a distributor made his father move towards starting his own brand of incense sticks. Live Touch has over 75 incense products that range from Rs.10 pouch to 400 gram jumbo pack. Around 22 different kinds of incense products are sold weighing 60g to 150g. Bhavik Bhai informed, “The trend of black incense is changing to white and that’s why our company has a separate production dedicated to premium white incense along with organic masala incense

Live Touch brand owned by Balmukund Industries, Rajkot (Gujarat) is gaining acceptability in wholesale and retail markets at home and outside Gujarat as well according to Bhavik Bhai Khakhkar, the owner. In a conversation with Sugandh India, he said that his company is manufacturing high-quality scented and masala incenses, dhoop, premium quality sambrani cups and room fresheners. Dashang and Guggal dhoop have created an X factor for consumers. Explaining ‘Live Touch’ (his) brand name, Bhavik bhai said, “We believe in staying in touch with people and that strengthens the relations, that’s how we came up with the name Live Touch.” Although his company was established in 2015, his father, Vinod Bhai Khakhkar has been in the incense-manufacturing business for the last 35 years.



as well.” Bhavik Bhai told Sugandh India, “in case customers don’t like their products (for any reason,) we request them for return.” He said, “Our USP stands on 100% quality.” Explaining their policy of recalling their products he said, “An incense stick must burn in full. When that isn’t the case, it comes under manufacturing defects. Though we know that weather plays a huge part in combustion (in incense products.) Moreover, the fragrance should remain for at least an hour or two, post-full combustion. That’s what we expect from our products and that’s how we make them.”

Mithdi is their top-selling incense stick brand. “People love Mithdi all over India,” said Bhavik Bhai. The name means sweet. Its scent is sweet and alluring. Talking about their newly launched Ram Raksha Mandir Sambrani Cups, he informed, “Ours are in a rectangular packaging. A set of nine cups comes at 135₹ and in comparison to Sambrani cups made by others, though they provide 12 cups but our quality is superior.” Ram Raksha Mandir sambrani cup is purely herbal with medicinal values.

Talking about cow dung-based incense products, Bhavik Bhai said that companies are selling anything in the name of cow dung. “We simply call it herbal. We haven’t mentioned it on the packet for selling such products.”

On plans, he informed, “We soon are going to introduce masala incense brands for premium customers.” According to Bhavik Bhai, besides Gujarat, company products are made available in; Rajasthan, Maharashtra, Bihar, Punjab, Uttar Pradesh, Haryana and West Bengal. Maharashtra is the focus

market for the Live Touch brand after Gujarat. Sugandh India wanted to know whether they supply all their incense products to all the states? Bhavik responded, “different regions have their sense of fragrance and aroma.” Bhavik Bhai clarified, “Incense products and fragrances are customized according to states and regions. We know what to supply and where.” According to Bhavik Bhai, their company is exporting incense products to; Malaysia, Germany and many African countries. There’s a big market for our premium products in Malaysia and Germany. Luxury segment incense products made by our company have a good market in Europe.

Speaking on various challenges operating in a cutthroat business environment Bhavik Bhai said, “We have to compete with local suppliers who are one too many. A supplier can get established with a meagre Rs.5000 and up to Rs.5 cr capital. They are a challenge! We are more consumer-oriented with our incense brands. High cost of raw materials is a big challenge.” Talking further on challenges his company is facing, “Despite the rapid growth of this industry the ever-shifting consumer behaviour keeps manufacturers like us on the toes. The demand trend is switching over to dry sticks from incenses sticks and that’s why we are bringing new and better products into this segment. Young customers always want something new. They don’t stick to traditional products. There’s a growing demand for room fresheners.” Talking more, he said that the trend of diffusers has grown a lot in recent times. Such products from our brand cost anything between Rs.50 to Rs.500 a pack. We make premium quality diffusers that can be sprayed more than two thousand times.” ●



# RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



Premium  
Dhoop Sticks



Lighter  
and  
Stand  
Free

**MFG. R.P. FRAGRANCES**

For Distributor Queries: 9628078000

**RSF**<sup>TM</sup>  
SENSE ENCHANTING INNOVATION



*Creating fragrances for the soul.*

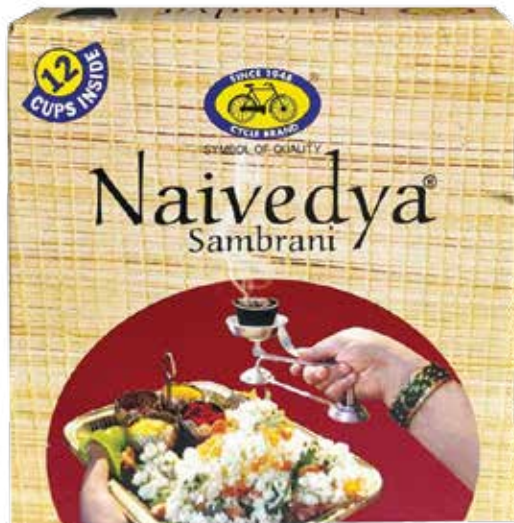
**RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED**

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

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

Email: [info@rsfragrances.com](mailto:info@rsfragrances.com), [rishi@rsfragrances.com](mailto:rishi@rsfragrances.com), [sagar@rsfragrances.com](mailto:sagar@rsfragrances.com)

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



## Cycle Naivedya, a perfect offering

Sambrani cup, a product that belongs to South India has now spread across the world. This upwards trend in this segment has motivated most of the agarbatti companies to bring out Sambrani cup products. Cycle Naivedya Sambrani Cup is a leading product in the Sambrani cup market. "Naivedya" which means an offering to God; this product is a perfect worship item due to its high quality. Along with other Cycle brand products, it is also present in every nook and corner of the country. It contains 12 cups in a pack. Cycle brand has completed 75 years and in this journey, Cycle with its incredible quality products has won the hearts not only in the country but all over the world. Today, cycle brand products have become a part of people's worship in every household along with making the surroundings fragrant. Cycle Brand, the country's No.1 agarbatti company, has earned the trust and place in the hearts of its customers on the basis of its quality and service. Cycle is a certified carbon neutral company, all its products are eco-friendly and safe for health. ●



## Balaji's new offering in the Masala Hand Rolled and Premium Scented Agarbatti segment

The products of Balaji Agarbatti Company are known for their high quality in every nook and corner of the country. In the month of May the company added 4 new products to its portfolio. For the fragrance enthusiasts, Balaji has launched 2 premium hand rolled Masala Agarbatti products – Memories and Naksh. These are available in an attractive 50 gm box at Rs.105 MRP. Company has released these products keeping in mind the markets of Gujarat and Maharashtra. In the economy segment, Balaji has launched - French

Rose and Phool Champa in premium quality. These are scented batti products in the sweet floral fragrance notes. Both are in a 110 gm zipper pack and have been launched in markets across the country at MRP Rs.70. Owing to the quality of Balaji's products and the trust of the customers these products started getting good results in the market. A connoisseur of the agarbatti industry, Balaji knows the pulse of the agarbatti market very well and today the company has more than 500 products selling well across the globe. ●

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

## Jesal's new agarbatti products are a hit

If any city is considered to be the center of incense sticks manufacturing other than Bengaluru, it is Ahmedabad. Jesal, one of the top companies based in Ahmedabad, has carved its niche in the market across the country in a very short span of time. The company launched 3 agarbatti products in the month of February. In White Scented Batti, these are in 3 Fragrances - Kesar Kasturi, Bela k phool and Cresciento. These are in a zipper packing of 125 gm for Rs. 70. Soon after the launch, these products received a very positive response from the market. The company's other agarbatti products in zipper packing are already selling well in markets across the country. Along with manufacturing agarbatti, Jesal also has a deals in agarbatti raw material and agarbatti making machines from Vietnam. From raw material to perfume; Being all in-house, Jesal brand products are available to the customers in good quality and at reasonable prices. ●



## Hari Darshan Natural Series sweeping the markets with their fragrance

Hari Darshan brand has recently launched a very exclusive premium range of Agarbatti products in the market. Natural Series is a premium Masala Agarbatti product range available in 6 enthralling and refreshing fragrance notes of Rose, Sandalwood, Patchouli, Musk, Oudh and Khus.

Completely charcoal and carbon free, these incense sticks are infused with natural essential oils, herbs and wood powder and emit less smoke when burnt. These 9 inch long incense sticks burn for 60 minutes. The product received a very positive response from the market soon after its launch in the

markets across the country. Hari Darshan Natural Series is ideal for creating a calm and soothing atmosphere at home as well as work place. These are perfect for Pooja, Hawan, Therapy, Meditation, Gifting and Yoga. Hari Darshan brand, known for its high quality dhoop products, is one of the top agarbatti companies in India with loyal customers in markets across the country as well as abroad. ●

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



## Forest's new products for the PAN India market

Forest Fragrances is synonymous for best quality at best prices. With a presence across every nook and corner of the country, the company manufactures all types of products from economy to ultra premium segment and from incense sticks to dhoop and sambrani cups. Forest has recently launched a wide variety of products in the market. In the ultra premium segment, the company has now launched its best selling agarbatti product Amber Oud and Chandan in Dhoop Sticks. These dhoop sticks are available in 50 grams pack at MRP Rs.250. In Premium Masala Batti, the company has released 2 products - Maha Maya and Jai Shree Ganesh in Zipper Packing. These are available in 120 gm packs at MRP Rs.75. For the economy segment customers, Forest has come up with a new premium blend series in 6 timeless fragrances - Rose, Mogra, Lavender, Sandal, Champa and Kewda. This agarbatti product is available in a box packing of 90 grams at Rs.65 MRP.



## Delta Expanding its Agarbatti portfolio

Tamil Nadu based Delta's Trade links is a market leader in the Sambrani cup segment. After dominating the sambrani cup segment it recently forayed into the agarbatti segment with products ranging from economy to luxury premium segment. Extending its agarbatti portfolio further, Delta, in the month of May has launched 4 premium masala agarbatti products in mesmerising fragrances of Saffron, Lavender, Forest Sandal and Amber Oud. A premium offering from the company, these products come in a pack of 25 grams. Certainly making it a product for fragrance enthusiasts. The burning time of these sticks is upto 50 mins.



## Great Essence, a premium hand rolled offering by Misbah

Bengaluru based Misbah Fragrance needs no introduction. Its products are widely liked across the country. In a recent addition to its portfolio, Misbah has launched Great Essence premium incense sticks in the high end premium quality masala batti segment. During the sampling the product received positive feedback. Being a high quality hand rolled incense stick product, this goes through various production stages to make sure the customer gets the best quality. This high quality perfumed agarbatti is priced at Rs.150 for 50 grams making it a value for money product. Misbah is one the brands that provide quality products at competitive prices. Market surveys across various cities point towards Misbah's Sambrani cups as top selling in the segment.

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





## DevDarshan Royal Masala incense sticks, for the fragrance enthusiasts

Divinity floats around India with DevDarshan Dhoop. Today, they are the top manufacturers of Dhoop, Agarbatti, Sambrani Cups, Chandan Tika and many more. Based in Chandigarh, they are bringing the best fragrances to the consumers. Their Royale Masala series is a great hit in the market. Being popular in the youth community, these incense sticks have aromatic fragrances and are available in 12 variations. You can light these Royale Incense Sticks while worshipping, meditating or even performing yoga. DevDarshan Royale Masala series retails at 150 per box. ●

## Luxé Bambooles Agarbatti by Zed Black

Zed Black has launched a new bambooles agarbatti range- Luxé. The name is inspired by the French word “Luxé”, meaning luxury, and aptly describes the exceptional quality and sensory experience of these incense sticks. One of the key features of the Luxé range is that they are bambooles, which makes them a more sustainable and environmentally friendly option. Moreover, Luxé Bambooles Agarbatti is 6 inches long and comes with a stand, making it convenient and easy to use. The newly launched range is available in four amazing fragrances - Chandan, Loban, Mogra and Gulab, each crafted with a unique blend of natural ingredients to provide a delightful sensory experience.

Chandan, with its earthy and woody aroma, is known to promote a sense of tranquillity and relaxation, while Loban’s warm and spicy fragrance can invigorate and energize the senses. Mogra’s sweet and floral aroma has been known to evoke feelings of joy and happiness, while Gulab’s sweet and soothing fragrance can provide a sense of comfort and security. The newly launched fragrances can



also be used as a part of your Yoga and meditation practice, creating a calming and relaxing atmosphere. With its elegant design and beautiful fragrances, the Luxé Bambooles Agarbatti is a must-have for anyone looking to enhance their self-care routine. It is well known that Zed Black has a treasure of exclusive fragrances, thanks to its 30 years long perfumery expertise that has always resulted in new and exciting fragrances that are both unique and refreshing. And the Luxé Bambooles Agarbatti is no exception. Zed Black believes that the experience of fragrance is not just about

the aroma, but also about the way it makes you feel. The fragrance of incense sticks has a significant impact on your mood and emotions. The right fragrance can help you relax, focus, and even improve your mood. That’s why Zed Black always puts a lot of thought and care into selecting the fragrances for its products. It is well known that Zed Black has a treasure of exclusive fragrances, thanks to its 30 years long perfumery expertise that has always resulted in new and exciting fragrances that are both unique and refreshing. And the Luxé Bambooles Agarbatti is no exception.

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



## Fusion Five Incense Sticks in 5 Enticing Fragrances

Nagpur's top brand Parasmani Agarbatti has launched a unique 5 in 1 Agarbatti product this year. This product, called Fusion Five, is under the Secret Potion brand. This unique 5 in 1 brand has 5 different fragrance incense sticks in 5 different colors - White Summer (White Stick), Green Monsoon (Green Stick), Brown Autumn (Brown Stick), Black Winter (Black Stick), Pink Spring (Pink stick). These incense sticks are 9 inches tall, in a zipper pack of 250 grams and are available at MRP Rs.125. ●



## BIC set to stir up bamboo-less segment

Bindu Incense Craft (BIC), the Bangalore based leading incense manufacturer, has launched a variety of high quality bamboo-less dry dhooop stick products. With extensive market research and understanding the growing trend of bamboo-less in recent years, the company has come up with products in 3 different segments. For the economy segment, there are 5 dry dhooop stick products with 4 in evergreen fragrances of Prachin Guggal, Mysore Mallige (Mogra), Fine Chandan and Indian Rose. The remainder is Panchvati; the global leader in its segment. These 5 products come in vibrant, easy to distinguish attractive packaging. For the premium segment, BIC has rolled out 2 products- Pure Bakhhoor and Pure Camphor. These are already a hit in the market in the agarbatti segment. The economy and

premium segment dhooop sticks are priced at Rs. 75 and Rs. 100 for 80 and 100 grams respectively. These are 5.5 inch in length and come with a matchbox and a stand. Along with the economy and premium segment, the company has also launched dhooop sticks in the premium designer segment. This segment is aimed at fragrance enthusiasts and the elites. With 6 products already leading in the market, the company has launched 3 more. These being- Premium, Petals and Himalayan Incense. In 50 grams packing these are priced at Rs.60 MRP. These bamboo-less produce less smoke and are charcoal free. BIC since some time has been extensively researching on the market and has gone through a total revamp. The brand has been hitting the markets with products of exceptional quality.

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

## A single stick of Orkay Centenary Chandan Agarbatti costs Rs. 1 Lakh



Bengaluru based Orkay fragrances is famous for manufacturing the most expensive incense sticks. Few years back, it surprised everyone with the incense stick that cost Rs. 50,000. This year the bar has been set even higher by making a single stick that costs Rs. 1 lakh. The Orkay Centenary Chandan Pure Mysore Incense stick comes in a specially crafted wooden box paired with a beautiful elephant shaped stand for the premium stick. The company along with it also gives a certificate of privilege on the purchase. The Bengaluru based Orkay Fragrances makes the most premium incense sticks that are beyond imagination. Besides the new Centenary Chandan agarbatti that costs Rs. 1 lakh, Orkay also has Gold Chandan agarbatti that costs Rs.50,000. The company also makes other lesser priced premium incense products starting from Sandal Wood Extra Premium Sticks at a price of ₹105 for 10 sticks which is among company's highest demanded products and the range includes 12 fragrances of Lavender, Rose, Natural, Musk, etc. The company manufactures most of its premium products based on sandalwood fragrance. The other high premium products from the company include Orkay Fine Chandan, a single stick incense stick costing Rs 6250, Orkay Silver Chandan at a price of ₹25000 for a single stick. The demand of such products is among VIPs and ultra rich for personal as well as luxury gifting purposes. Orkay also has a product for Rs. 550 with 10 sticks in Chandan and other various fragrances. Orkay Oud costs Rs. 1000 for a pack of 10 sticks. All the products from Orkay are very premium, natural and handmade.

## Utsav has premium wet dhoop in every kind of fragrance

Utsav Fragrances is one of the leading agarbatti companies in Rajkot. The company emphasizes on manufacturing premium products with the majority of its products been consistently selling well for decades. Along with the best quality agarbatti products, the company also manufactures premium dhoop products. In the dhoop segment, Utsav's premium wet dhoop comes in 7 exotic fragrances - Kanha, Guggal, White House, Mogra, Gold Sandal, Pineapple and Rose. The company has taken special care to provide customers with a wide range of fragrance options ranging from traditional fragrances to fruity, floral and fine fragrances in the wet dhoop. Among all these fragrances, Kanha, Gulab and Mogra attract the customers more. The MRP of a pack of Utsav Premium Wet Dhoop is Rs.30 and contains 20 sticks. ●



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



## The sweet fragrance of Mithdi spreading globally

Live Touch, a Rajkot based brand was established in 2015. In a short span of 8 years, the brand has not only spread across the country but also abroad. The best selling product of the company, Mithadi is very popular among the customers due to its sweet fragrance. Along with this White Magic, Virpur and Kesar Woods are also in good demand. All these products come in zipper packing of 100-120 grams and are priced at Rs.80 MRP. The zipper products of Live Touch are available in 22 different fragrances. Live Touch Agarbatti products are available in Zipper Packing as well as Jar, Pouch and Box Packing. Apart from incense sticks, the company also manufactures incense sticks, dhoop cups and air fresheners. Live Touch has more than 75 products for sale in more than 11 states in the country and more than 5 countries abroad. ●

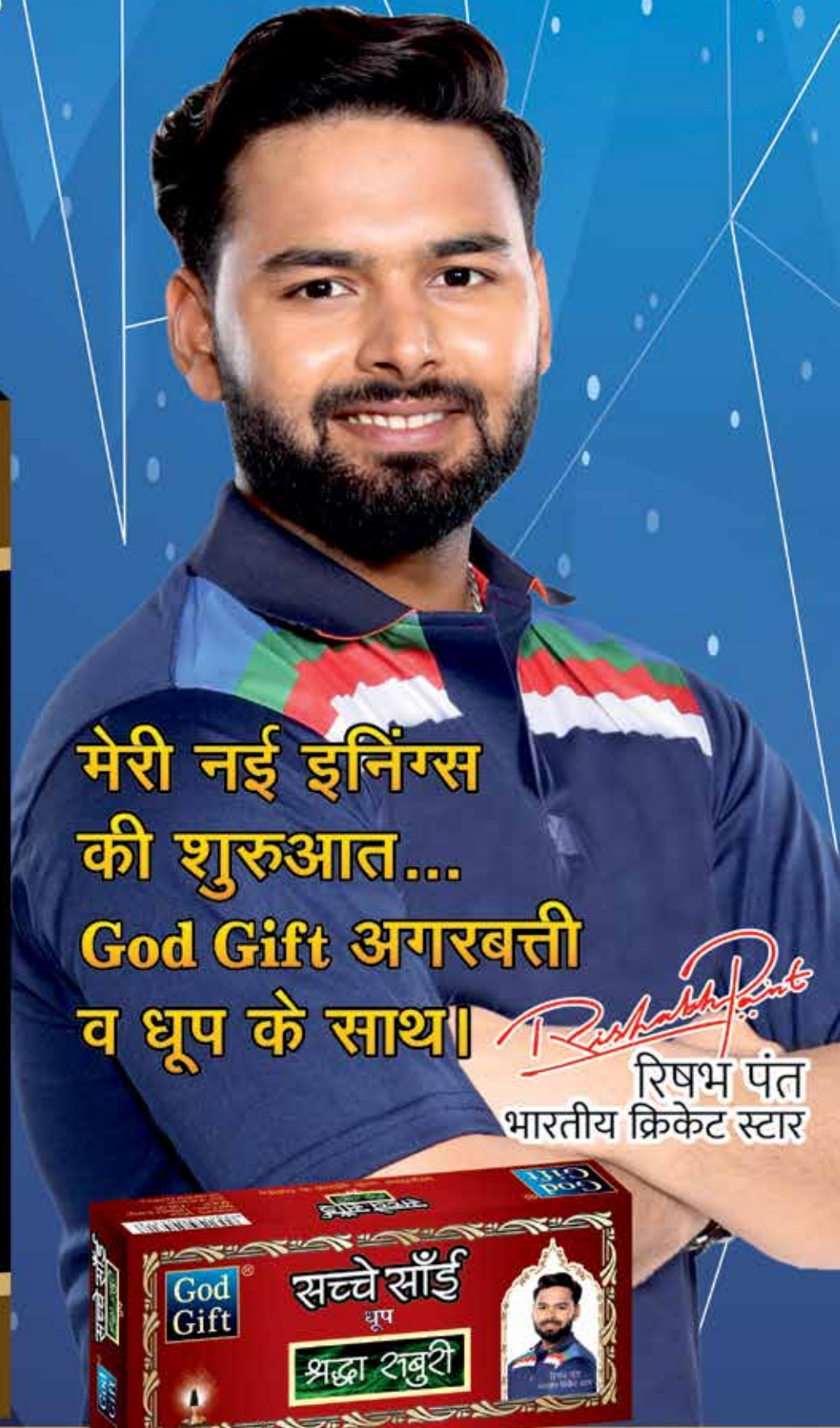
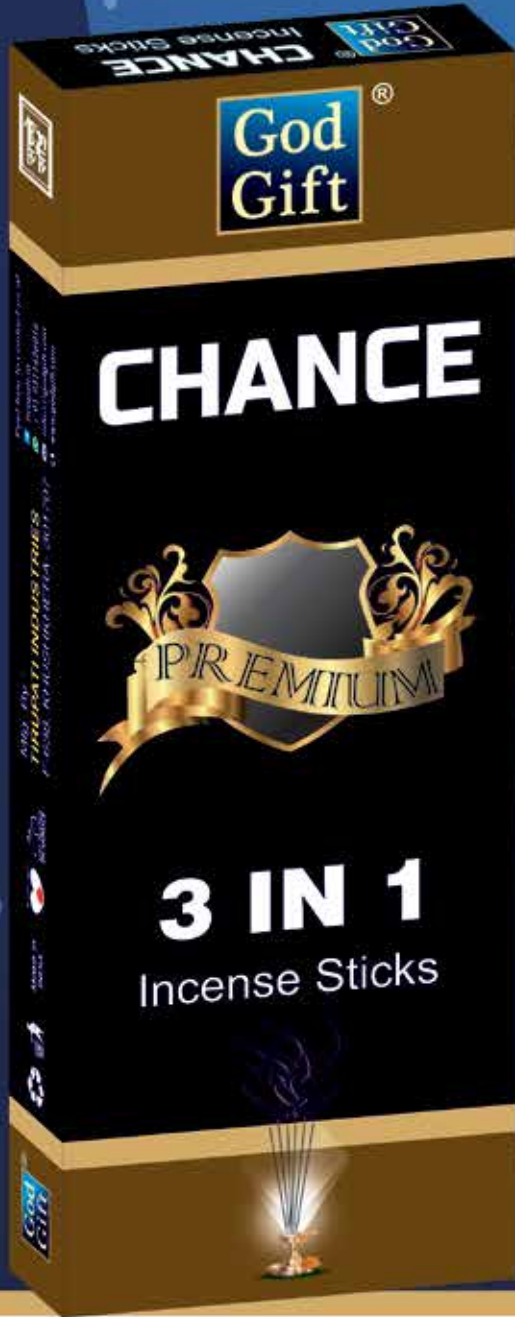


## Haria's ultra premium incense sticks, a very special product

Mumbai based Haria Fragrances has been in agarbatti industry for past 55 years. The company's products have made their place not only in the country but also abroad. Hariya's agarbatti products are present in the market in different segments and the most remarkable are the ultra premium segment agarbattis. This product comes in a very attractive packaging and is especially for those who are fond of fragrance and do not consider price over quality. In the ultra premium segment, the product is present across the country in 5 different exotic fragrances - Arab Oud, Kashmiri Kesar, Mystic Chandan, Pure Bakhoor and Velvet Rose. Being ultra premium, these are available in MRP Rs.750 in box packing of 50 grams. Along with this, the company also manufactures Masala Agarbatti, Eco Premium Agarbatti, Dhoop Cup, Backflow Cone, Roll Stick and Roll On Perfume. Along with the domestic market, Haria has a variety of products for export markets as well. ●

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

# 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

WhatsApp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com



## UPHILL DHOOP TREND IN KANPUR

The city of Kanpur was also known as the Manchester of the East during the British Raj. The city then, was dotted with textile mills, tanneries and factories. Kanpur had a long history of being a highly industrialised region. The manufacturing sector here serves; UP, HP, Uttarakhand, Delhi NCR and Bihar. Being the most populated state in the country with 75 districts; UP has a huge market for dhoop and agarbatti products. Kanpur is the nerve centre of the state's incense industry. The city is a consortium of distributors and super-stockists. The produce moves to various parts of the state and outside as well like; Purvanchal and Bundelkhand, Bihar, Uttarakhand, Himachal Pradesh, Delhi and Punjab. Being industrial for over a century, Kanpur has a mixed population. The city is known more as the city of labourers as; they used to feed and move this industrial town during the Raj and continued with the same zest post-independence. This city enjoys a generous population of the middle class as well as the affluent. The reason is enough for being the largest market of premium and economy dhoop and agarbatti products.

### The market of premium agarbattis

When Sugandh India's market survey team contacted super stockists, distributors, wholesalers and retailers; they found out that more than half of UP has a large presence of premium quality products from Bangalore, Mumbai, Gujarat and Indore besides economy range products. This simply means that apart from Kanpur, there is a good demand for premium products in; Prayagraj, Banaras, Lucknow, Jaunpur, Rae Bareli, Agra, Aligarh, Bareilly, Meerut, Saharanpur and Ghaziabad. A common belief in the incense industry was that UP and Bihar are the markets for cheap and economic products. However, market reports indicate 1000s of premium brands from Bengluru and other cities are present in Kanpur and other cities. And with minimum sales of each brand too they sell at large as a whole in UP that has a population around 25 crores. Reports further

indicate that while agarbatti dominates the market in Eastern UP; the sale of dhoop is growing in Western UP.

### Dhoop sells more than agarbattis in Kanpur

Sugandh India in its survey found; religious beliefs and environmental issues are impacting the sale of agarbattis and the trend of dhoop and dry sticks is going up across pan-India: Kanpur is no exception. The wholesale of agarbatti in Kanpur is cut down to half. Sales of dhoop, dry sticks, cones and sambrani cups have gone up by sixty per cent. The highest grosser in the Kanpur market is 10₹ economy pack Agarbatti brands. The market share is 80:20 where; 20 is the premium segment. Agarbatti with MRP of 10₹ and 12₹ comes in box packing containing 20 to 22 agarbatti sticks. Zipper packing is ideal for large quantity. A lot of Kanpur based distributors claimed to sell agarbatti products worth 250₹ to 900₹ a dozen. Forest's Chandan, Cycle's Woods, Balaji, A Ravi rag, Zed Black, Kashi, Sachhe Sai, Denim, BIC's Panchvati, ITC and Tiranga are sold in the top ten in Kanpur's Agarbatti market. Zed Black and Tiranga are the best-selling economy-range products in Bundelkhand and Purvanchal. Apart from this, Big Bell, Hem, Graha Shanti and Bharatvasi also have a decent market. According to the market report, all types of products are sold in Kanpur in more or less quantity. Apart from the MRP of ₹10, products with MRP of ₹50 and ₹100 are also selling well. The pouch comes in 100, 300g and 400g zippers. There is a growing demand for all kinds of dhoop; wet dhoop, dry sticks, cones and sambrani cups. In dhoop, Sachhe Sai and Zed Black Zipper are the top sellers in 20₹ segment. Sachhe Sai, Zed Black, and Denim Dhoop Stick are growing rapidly. Cycle brand has always been selling. Local brands like Shyam and Tiranga are present as well. Dev darshan cones sell for 10 and 20 rupees. Cycle Naivedya leads in the Sambrani cup. Guggal and Loban are most demanded in Sambrani segment. Liberty is also doing well in Dry Stick. Mangaldeep is sold the most in wet Dhoop. ●



# DEV DARSHAN®

*Spreading Fragrance Since 1954...*



Dhoop | Agarbatti | Sambrani Cup | Hawan Samagri | Camphor  
Dhoop Cone & Sticks | Tika | Pure Ghee Diya | Sanitizers  
Aroma Oils | Diffusers | Gift Sets | Pujan Oil

Devdarshan Overseas  
314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh -160002  
Contact: 0172-2638665, 5078260

Shop Online

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



/devdarshandhoop



# उत्पादों की होड़ और उधारी उद्योग की बड़ी समस्या : संदीप अग्रवाल



**अ** गरबत्ती व धूप उद्योग बाजार में चल रहे अंधाधुंध कंपटीशन और उधारी समस्या के कारण संकट से जूझता रहता है। कानपुर की कंपनी एसोसिएटेड इंडिया के प्रमुख संदीप अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि प्रतियोगिता के कारण देखा-देखी में सभी कंपनियां नए-नए रेंज के उत्पाद कुछ बदलावों का दावा करते हुए लाती रहती हैं, जिससे अच्छे उत्पादों को बाजार में स्थापित करना मुश्किल हो जाता है। इसी तरह डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स भी भारी मुनाफे के बावजूद जल्द उधारी चुकता करने की कोशिश नहीं करते। उन्होंने कहा कि रिटेलर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स को भी पूंजी लगानी चाहिए, क्योंकि अगरबत्ती ऐसा कारोबार है, जिसमें ज्यादा मार्जिन है। बाजार में 80-90 रुपए की एमआरपी में बिकने वाले उत्पादों की खरीद रु.70 में होती है। अच्छा खासा मुनाफा होने के बावजूद उधारी समय पर नहीं चुकाई जाती। इससे उत्पादन, आपूर्ति और मांग की चेन बिगड़ जाती है। एसोसिएटेड इंडिया उत्तर प्रदेश और पूर्वोत्तर राज्यों की सुपर स्टॉकिस्ट फर्म है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में संदीप अग्रवाल ने बताया कि जब वह इस कारोबार में आए थे, तब 50 पेटी माल का आर्डर आता

था तो उसमें सिर्फ एक वैरायटी की अगरबत्ती या धूप की मांग होती थी, लेकिन आज 50 पेटी माल में 50 रेंज के उत्पादों की मांग होती है। उन्होंने कहा कि हालांकि एक कंपनी का कोई उत्पाद हिट हो गया तो दूसरी कंपनी भी उससे मिलते-जुलते उत्पाद बनाने की कोशिश में लग जाती है। आमतौर पर कोई भी कंपनी हो उसका सिर्फ एक ही उत्पाद सबसे ज्यादा चलता है। अर्थात् लगभग 60% बिक्री उसी एक उत्पाद की होती है, लेकिन सेल बढ़ाने के लिए कंपनी नई-नई रेंज लाती रहती है। उत्तर प्रदेश की मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि 24-25 करोड़ की आबादी वाले प्रदेश में प्रीमियम उत्पादों का भी बहुत बड़ा बाजार है। फॉरेस्ट चंदन का 250 रूपए की एमआरपी वाले पैक को दिखाते हुए उन्होंने बताया कि रु.900 डजन की अगरबत्ती का भी बाजार है।

एसोसिएटेड इंडिया को 1979 में संदीप अग्रवाल के पिता जी श्री गोविंदराम अग्रवाल ने असम में स्थापित किया था। एसोसिएटेड इंडिया फर्म 2005 से कानपुर में सुपर स्टॉकिस्ट का काम कर रही है। कंपनी के उत्तर प्रदेश में 300 और असम में 60 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं। फॉरेस्ट, पाटिल परिमाला, ए रविराग इंडस्ट्रीज, मुंबई का धूप-छांव, मैसूर का रोशन, विलास, आदि का काम उनके पास है। संदीप जी ने बताया कि उत्तर



प्रदेश और खास तौर पर पूर्वांचल की मार्केट को लेकर गलत धारणा फैलाई गई कि यहां प्रीमियम उत्पादों के उपभोक्ता नहीं हैं, जबकि यूपी के हर शहर में प्रीमियम उत्पादों की अच्छी खासी मांग है और यह हमेशा से रही है। उन्होंने कहा कि पूर्वांचल बहुत बड़ा मार्केट है और हमारे सभी उत्पाद वहां बहुत ज्यादा बिकते हैं। इन्हीं गलत धारणाओं के कारण ही यूपी में कंपनियों ने कम क्वालिटी के प्रोडक्ट भेजने शुरू किए। इससे यहां के बाजार का माहौल बिगड़ गया।

संदीप जी ने कहा कि प्रीमियम में टॉप टेन में यहां फॉरेस्ट का चंदन, साइकिल का वुड्स, बालाजी, ए रविराग की बहुत अच्छी मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इकोनॉमी में तिरंगा पूर्वांचल और बुंदेलखंड में बहुत अच्छा चलता है। जेड ब्लैक भी सर्वाधिक बिकने वाले उत्पादों में है और रेगुलर मार्केट में उसकी अच्छी पकड़ है। इसके अलावा काशी, सच्चे साईं और डेनिम भी अच्छे चलने वाले उत्पाद हैं। एक सवाल के जवाब में संदीप जी ने कहा कि उत्तर प्रदेश के सभी जिले बहुत बड़े-बड़े और अधिक आबादी वाले हैं। इस कारण यहां सभी जिलों में अलग-अलग ब्रांड चलते हैं, जो ब्रांड इलाहाबाद में चलता है वह बनारस में नहीं चलता। उसी तरह आगरा, कानपुर, गाजियाबाद, अलीगढ़ आदि सभी जिलों में अलग-अलग ब्रांड चलते हैं, लेकिन जेड ब्लैक और तिरंगा ऐसे उत्पाद हैं, जो सभी जगह दिखाई देते हैं। इसके अलावा बेंगलुरु के भी बहुत सारे उत्पाद खासतौर पर प्रीमियम उत्पादों का चलन है। उन्होंने कहा है कि बेंगलुरु से हजार उत्पाद निकलते हैं और इन सभी कंपनियों के प्रोडक्ट यहां दिखाई पड़ते हैं। वह कम भले ही बिकें, लेकिन वह सभी जगह हैं। इस तरह देखा जाए तो बंगलुरु के उत्पादों की बिक्री का प्रतिशत यहां काफी है। उन्होंने कहा कि संदेश बनारस में बहुत ज्यादा चलता है।

अगरबत्ती उद्योग में तेजी से हो रहे बदलाव पर संदीप जी ने कहा कि पहले ऐसा नहीं था, लेकिन आज फ्रेगरेंस से लेकर पैकिंग में जबरदस्त बदलाव हो रहे हैं और रोज नई-नई रेंज आ रही हैं। कंपनी भी अपनी सेल बढ़ाने के लिए रोज नई रेंज लाकर अपनी वैरायटी बढ़ाती जा रही हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उधारी एक बड़ी समस्या है लेकिन साइकिल और जेड ब्लैक जैसी कंपनियां उधार नहीं देती, लेकिन बहुत सारी ऐसी कंपनियां हैं, जिनकी लिए उधार देना जरूरी हो जाता है। ऐसे में रिटेलर व डिस्ट्रीब्यूटर सभी को चाहिए कि वह समय पर और जरूरत के अनुसार माल मंगाए और निश्चित समय में उसका भुगतान करें। उन्होंने कहा कि कारोबार रिलेशन पर चलता है, लेकिन जिस तरह अच्छा उत्पाद ना होने पर कोई दोबारा माल नहीं लेगा उसी तरह विश्वास के लिए ही समय पर उधारी का भुगतान होना चाहिए। उन्होंने कहा कि नोट बंदी और जीएसटी से पहले नगद भुगतान बहुत तेज होता था।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में संदीप जी ने बताया कि उनके पिता जी ने अगरबत्ती मार्केटिंग का पूरा नेटवर्क बनाया है। वह प्रत्येक जिलों में घूमा करते थे और हर शहर की मांग और आपूर्ति संबंधी आंकड़े एकत्र करते थे। उसके विपरीत आज हम लोग बैठकर कारोबार



कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि यदि कोई उत्पाद अच्छा है और उसका मूल्य सही है, तो वह निश्चित रूप से बाजार में स्थापित हो जाता है। आपसी व्यवहार से कोई एक बार माल ले लेगा लेकिन वह दूसरी तीसरी बार फिर उसे नहीं लेगा। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पूर्वांचल में अभी भी अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है, जबकि पश्चिमी उत्तर प्रदेश में धूप का चलन हो गया है। इस तरह पूरे उत्तर प्रदेश में धूप का बाजार लगभग 60% और 40% बाजार अगरबत्ती का हो गया है। संदीप जी ने बताया कि पहले गीली धूप बहुत ज्यादा चलती थी। अब उसकी जगह ड्राई स्टिक ने ले ली है। गीली धूप को बनाना पड़ता है और उसका फैलाव भी अधिक होता है, जबकि ड्राई स्टिक को घर, मंदिर, दुकान कहीं भी जलाने पर वह ज्यादा बेहतर परिणाम देता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह ट्रेंड बहुत ही अच्छा है और वह तेजी से आगे बढ़ रहा है, लेकिन इसमें व्याप्त दोषों को दूर किया जाना चाहिए। ●

**Mr. Govind Ram Agarwal**

M/s. Associated India (U.P.)

S-5, 2nd Floor, 51/7 Narayan Plaza, Nayanganj,  
Kanpur-208001, Ph: 7307015599, 9839875702



## कानपुर में धूप उत्पादों का चलन बढ़ा : दीपू

**अ**गरबत्ती और धूप उत्पादों के कानपुर के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर और अगरबत्ती हाउस के संचालक दीपू जी के अनुसार अगरबत्ती में तिरंगा, जेड ब्लैक व सच्चे साँई सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड हैं। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने बताया कि यहां रु.10 की एमआरपी में बॉक्स पैकिंग ज्यादा चलती है, लेकिन अब उपभोक्ता अधिक वजन और ग्राम के बड़े पैक की मांग करने लगे हैं। इसलिए 100, 200 और 400 ग्राम के जीपर का भी चलन बढ़ने लगा है। उन्होंने बताया कि इधर अगरबत्ती का बाजार कमजोर हुआ है। धार्मिक कारणों से बांस के चलन को लेकर विवाद है, तो अन्य क्षेत्रों की तरह कानपुर में भी अगरबत्ती से ज्यादा धूप की मांग बढ़ने लगी है। ज्यादातर लोग धूप पसंद करते हैं और उसमें भी ड्राई स्टिक, कोन, कप का चलन तेजी से बढ़ रहा है।

अगरबत्ती हाउस फर्म की स्थापना 1992 में हुई थी। उन्होंने बताया कि जैसे कानपुर में सभी ब्रांड की अगरबत्तियों का बाजार है। औद्योगिक शहर होने के कारण श्रमिक और छोटे-मोटे कारोबार करने वाले लोगों की आबादी ज्यादा है। इसलिए यहां सस्ती अगरबत्ती का चलन है। 10 और रु.20 की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि सबसे ज्यादा तिरंगा का 10 रुपए की एमआरपी वाला पैक बिकता है। तिरंगा कानपुर से लेकर पूरे पूर्वांचल में नंबर एक की स्थिति में है। इसके अलावा सच्चे साँई का मोगरा, चंदन, गुलाब आदि की भी बहुत ज्यादा मांग है। उन्होंने बताया कि सच्चे साँई का ड्राई स्टिक और धूप कोन भी आ रहा है, जो 15 और रु.30 की एमआरपी में है। यहां कोन पहले से चल रहा था,

लेकिन उसका बाजार अब बढ़ रहा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती और धूप का बाजार 50-50% में बंट गया है। इसके अलावा मार्केट में एक और बदलाव आया है कि अब ग्राहक जीपर की मांग ज्यादा कर रहे हैं, क्योंकि उसमें ज्यादा वजन उन्हें मिलता है। सिर्फ रु.10 की एमआरपी में बॉक्स पैकिंग चलती है, जबकि 20, 30 और रु.50 में जीपर चलता है। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम उत्पादों की मांग मुश्किल से 3 से 4% है। यहां डेनिम, भारतवासी, जेड ब्लैक, काशी, सच्चे साँई, देव दर्शन, आईटीसी की अगरबत्ती, धूप और कोन बहुत चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जैसे कानपुर एक ऐसा बाजार है जहां गुजरात, दिल्ली व बेंगलुरु के भी उत्पाद चलते हैं। अगरबत्ती हाउस कानपुर के आसपास 2 से 3 किलोमीटर तक के बाजार को कवर करता है। इसके अलावा झांसी, बांदा, इलाहाबाद, बनारस, पूर्वांचल का गाजीपुर, मिर्जापुर और ओबरा तक वह सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि वह दिल्ली के ब्रांड गॉड गिफ्ट और काशी का काम करते हैं और यह उत्पाद काफी पसंद किए जा रहे हैं। काशी का फोर इन वन का काम वह बीते 15 वर्षों से कर रहे हैं। ●

**Mr. Pradeep Gupta (Deepu)**  
M/s. Agarbatti House  
52/8, Shakkar Patti, Kanpur (UP)-208001  
Mobile : 9415050112



# यूपी में अगरबत्ती के मुकाबले धूप की मार्केट बढ़त पर : पुनीत गुप्ता

**का**नपुर में 35 वर्षों से अगरबत्ती और धूप का कारोबार कर रही कंपनी मैसर्स वेदांश एजेंसी के प्रमुख पुनीत कुमार गुप्ता ने कहा कि कानपुर का बाजार बहुत अच्छा है और यहां का वातावरण कारोबारी है। उन्होंने बताया कि यहां के बाजार में विजयलक्ष्मी का लिबर्टी एक उठता हुआ ब्रांड है और यह सबसे ज्यादा बिकता है। रु.10 की पैकिंग में क्वालिटी के लिहाज से यह बहुत अच्छा माना जा रहा है। उन्होंने कहा कि जैसे तिरंगा यहां नंबर एक पर है और वह मुख्यतः अगरबत्ती सेगमेंट में है। वहीं दूसरी ओर उत्तर प्रदेश में अब अगरबत्ती की मार्केट डाउन हो रही है। आम उपभोक्ता धूप की विभिन्न वैरायटी गौली, सूखी, कोन आदि को पसंद कर रहे हैं। इसके अलावा रु.20 की पैकिंग में सच्चे साईं और जेड ब्लैक की धूप का बाजार तेजी से बढ़ रहा है।

पुनीत कुमार गुप्त देव दर्शन, शालीमार, लिबर्टी और उत्सव के अलावा 12-13 कंपनियों के लिए डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं। उन्होंने कहा कि साइकिल की मार्केट धीरे-धीरे डाउन हुई है और उनकी जगह तिरंगा, श्याम और दूसरे अन्य लोकल ब्रांड लेते जा रहे हैं। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जैसे भी इस समय कारोबार मंदा है। गर्मी का मौसम है और हाल फिलहाल में कोई त्यौहार भी नहीं है। इसलिए बिक्री में कमी आई है। उन्होंने बताया कि कानपुर में कंपनियों के विभिन्न उत्पादों में ड्राई स्टिक का कारोबार बढ़ रहा है। कानपुर बाजार में देव दर्शन का 10 और रु.20 की एमआरपी का कोन चल रहा है। इसके अलावा सांब्रानी कप का भी मार्केट बढ़ रहा है। वह खुद भी साइकिल के नैवेद्य सांब्रानी कप का काम देखते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में गूगल और लोबान की ज्यादा मांग है।

पुनीत जी के अनुसार अगरबत्ती के बॉक्स पैकिंग में जेड ब्लैक, सच्चे साईं काफी चलता है और जीपर में तिरंगा चलता है। ड्राई स्टिक के पैकेट में लिबर्टी, शालीमार और देव दर्शन का कोन पसंद किया जा रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हरिदर्शन का मार्केट कम हुआ है और अब उनका टीका चंदन ही ज्यादा चलता है। गीले में मंगलदीप धूप ज्यादा बिकता है। उन्होंने बताया कि शुरू में फॉरेस्ट चला था, लेकिन फिर पीछे हो गया। वैसे भी बंगलुरु के उत्पाद अब यहां कम होते जा रहे हैं। उन्होंने बताया कि बाजार में उतार-चढ़ाव चलता रहता है और कारोबार बढ़ाने के लिए जेड ब्लैक और लिबर्टी ने अपना-अपना डिपो बनाया है। पुनीत गुप्ता से होलसेलर और रिटेलर दोनों तरह के व्यापारी माल लेते हैं और वह उत्तर प्रदेश और बिहार तक के काफी बड़े इलाके में सप्लाई करते हैं। यूपी में खासतौर पर गाजियाबाद, बनारस, प्रतापगढ़, लखनऊ व पूर्वांचल तक उनकी सप्लाई है। विदेशों से भी आर्डर आने पर वह सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि आईटीसी का बाजार बड़ा है। इसलिए उनका मंगलदीप या कोई अन्य रेंज का उत्पाद आने पर वह चला ही लेते हैं। वैसे भी उत्तर प्रदेश इकोनामी उत्पादों का बाजार है और अधिकांश कंपनियां समय-समय पर स्कीम चलाती हैं। इससे बिक्री में थोड़ी बढ़ोतरी हो जाती है। देवदर्शन, जेड ब्लैक, डेनिम, लिबर्टी, सच्चे साईं जैसी कंपनियां सेल बढ़ाने के लिए समय-समय पर अपने सेल्समैन भी भेजती हैं। ●

**Mr. Punit Kumar Gupta**  
M/s. Vedansh  
52/9, Shakkar Patti, Kanpur (UP)-208001  
**Mobile : 9005688487**

# यूपी में गर्मियों में डाउन हुई मार्केट : नितिन गुप्ता



# बि

ग बेल, हेम और ग्रह शांति जैसी प्रसिद्ध अगारबत्ती कंपनियों के लिए डिस्ट्रीब्यूशन का काम करने वाली कानपुर की कंपनी तुलसी इंडस्ट्रीज के प्रमुख नितिन गुप्ता के अनुसार इस वक्त उत्तर प्रदेश में भीषण गर्मी पड़ रही है और त्योहारों का भी मौसम नहीं है। इसलिए धूप और अगारबत्ती जैसे उत्पादों की बिक्री में कमी आई है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि कानपुर में सर्वाधिक बिकने वाली 10 कंपनियों के उत्पादों में तिरंगा, जेड ब्लैक, काशी, देव दर्शन, बिग बेल, हेम, ग्रह शांति, आईटीसी, सत्या और बिग बेल सहित कुछ और कंपनियां हैं, जिनके उत्पाद ठीक-ठाक चल रहे हैं।

उन्होंने कहा कि वैसे अब कानपुर के बाजार में अगारबत्ती की मांग तेजी से घटी है। अगारबत्ती का बाजार अब सिर्फ 40% रह गया है और 60% में धूप, ड्राई स्टिक और कोन चल रहा है। नितिन जी बताया कि कानपुर शहर में तिरंगा का रु.10 वाला पैक सबसे ज्यादा चलता है, क्योंकि उसके क्वालिटी

में दम है और वह स्कीम भी बहुत देता है। इसलिए दुकानदार और उपभोक्ता दोनों को ही वह पसंद है। इसके अलावा बीते 10-12 वर्षों में उसकी क्वालिटी जो पहले थी वही आज भी है। धूप में भी तिरंगा की ड्राई स्टिक काफी चलती है। उन्होंने बताया कि कानपुर में कई कंपनियां स्कीम भी देती हैं। एक सवाल के जवाब में नितिन जी ने बताया कि जेड ब्लैक का श्री इन वन ज्यादा पसंद किया जा रहा है, क्योंकि पैक इंडिया ब्रांड होने और 12 रुपए की एमआरपी में वह 22 अगारबत्ती देते हैं। तिरंगा रु.10 में 20 अगारबत्ती देता है। इसके अलावा तिरंगा आधा दर्जन पैकेट पर झोला दे रहा है। उन्होंने बताया कि तिरंगा का ड्राई स्टिक भी है और प्रीमियम क्वालिटी में भी उसके कई उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक ने भी झोला देना शुरू किया है। काशी और देव दर्शन की अगारबत्ती का 6 डिब्बे के पैक में एक पेन होता है। साथ में वह झोला भी दे रहा है। एक सवाल के जवाब में नितिन जी बताया कि बिग बेल का मार्केट तेजी से बढ़ रहा है। वेलवेट हैंडमेड अगारबत्ती बहुत पसंद की जा रही है, जो रु.10

की एमआरपी में है। वैसे इसके प्रीमियम उत्पाद भी काफी चलते हैं। उन्होंने बताया कि ग्रह शांति का रु.30 के एमआरपी में 6 डिब्बे का पैक रु.80 में है इसके अलावा साइकिल और काशी के भी उत्पाद चलते हैं, लेकिन क्योंकि वह स्कीम नहीं देते इसलिए वह थोड़ा पीछे हैं। वह रु.10 की एमआरपी में 10 से 12 अगारबत्ती देते हैं। उन्होंने बताया कि जनता अब ज्यादा वजन और गिनती वाले पैकिंग चाहती है। गीली धूप में जेड ब्लैक सबसे बेहतर है। आईटीसी का रु.10 में सबसे अच्छा चलता है। उन्होंने बताया कि कानपुर एक ऐसा बाजार है जहां सभी कंपनियों के उत्पाद थोड़ा कम ज्यादा चलते हैं लेकिन चलते सभी हैं। बेंगलुरु का बालाजी प्रीमियम में सबसे बेहतर चलने वाला उत्पाद है। ●

**Mr. Nitin Gupta**  
M/s. Tulsi Industries  
52/11, Shakkarpatti, Kanpur-208  
001 (UP)  
Ph.: 09935447727



## उत्तर प्रदेश में प्रीमियम धूपबत्ती उत्पादों की बढ़ रही है बिक्री : रोहित गुप्ता

**उ**त्तर प्रदेश में प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती और धूप उत्पादों की बिक्री में तेजी आ रही है। रोहित देव मार्केटिंग फर्म के प्रमुख रोहित गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उत्तर प्रदेश में प्रीमियम उत्पादों का बाजार लगभग 20% है और 10 व रु.20 की एमआरपी वाले उत्पादों का बाजार 80% के करीब है। यूपी देश का सबसे बड़ा राज्य है जिसकी 24 करोड़ से अधिक आबादी है। भारत एजेंसी के नाम से अगरबत्ती और धूप में कारोबार शुरू करने वाली फर्म की स्थापना 1980 में हुई थी, जो बाद में रोहित देव मार्केटिंग फर्म बन गई है। भारत एजेंसी की स्थापना रोहित गुप्ता के पिताजी ने की थी। रोहित देव मार्केटिंग, उत्तर प्रदेश और उत्तराखंड में भारत इंडस्ट्रियल कॉरपोरेशन का पंचवटी फोर इन वन जैसे उत्पादों के होलसेल एजेंट हैं। फर्म कंपनी से सीधे माल लेकर डिस्ट्रीब्यूटर्स को कंपनी रेट पर सप्लाई करती है और कंपनी फर्म को कमीशन देती है। फर्म के उत्तर प्रदेश और उत्तराखंड में लखनऊ, बनारस, गाजीपुर, बलिया, आगरा, मथुरा, बरेली, सहारनपुर, हरिद्वार, टनकपुर सहित दोनों राज्यों में लगभग 40 डिस्ट्रीब्यूटर हैं।

सुगंध इंडिया को रोहित गुप्ता ने बताया कि इस उद्योग में आने के लिए उनके पिता पढ़ाई छोड़ कर बंगलुरु चले गए थे और वहां बीआईसी में काम शुरू कर दिया और इस तरह वह इस कारोबार में आए। उन्होंने कहा कि उत्तर प्रदेश और उत्तराखंड में उनकी फर्म के जरिए ही राज्य में तैनात सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स को माल सप्लाई होती है। उन्होंने कहा कि कंपनी ट्रेडिंग नहीं करती। हम कंपनी रेट पर डिस्ट्रीब्यूटर्स को आपूर्ति करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा

कि उत्तर प्रदेश एक ऐसा स्टेट है जहां इकोनामी और प्रीमियम दोनों रेंज में अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक कोन आदि सभी तरह के उत्पाद बिकते हैं। उन्होंने कहा कि रु.10 की एमआरपी वाले उत्पादों की बिक्री सबसे ज्यादा है। वहीं 50 और रु.100 की एमआरपी वाले भी उत्पाद चलते हैं।

उन्होंने कहा कि बीआईसी का पंचवटी फोर इन वन, पंचवटी धूप डबल साइज और 24 इन वन बहुत चलते हैं। इससे पहले कंपनी का रु.2 में दिल नाम का ब्रांड बहुत बिकता था। उन्होंने बताया कि बालाजी और बीआईसी के एक हो जाने के बाद कारोबार में फर्क नहीं आया है। उन्होंने कहा कि यूपी में सबसे बेहतर रु.12 में जेड ब्लैक चलता है। उसके बाद सच्चे साईं, काशी, भारतवासी, पंचवटी फोर इन वन, साइकिल का श्री इन वन, तिरंगा टॉप 10 की बिक्री पर हैं। रोहित जी ने कहा कि अगरबत्ती की बिक्री कम हुई है, लेकिन ऐसा नहीं है कि वह बंद हो जाएगी। अगरबत्ती का चलन हमेशा रहेगा। बांस को लेकर धार्मिक आपत्तियां हैं। इसलिए धूप का चलन बढ़ा है और अगरबत्ती व धूप के बाजार में 50-50 प्रतिशत की हिस्सेदारी है।

उन्होंने बताया कि धूप में रु.10 की एमआरपी में बॉक्स और रु.20 में जीपर चलता है। जेड ब्लैक, काशी और देव दर्शन का कोन चलता है। यूपी और उत्तराखंड में पैकिंग को लेकर लोगों का आकर्षण बढ़ा है और वह अच्छी पैकिंग पसंद करते हैं। डिब्बी रु.10 में ही चलती है और बड़े पैक में 200, 300 और 400 ग्राम का जीपर 100 से 150 रूपए में चलता है। उद्योग में उधारी संबंधी सवाल पर रोहित जी ने कहा कि नगद-उधार चलता रहेगा। ऐसा कभी नहीं होगा कि 100% कारोबार नगद पर चले, लेकिन हम इतना जरूर ध्यान रखते हैं कि जितना ऑर्डर किया जाए उतने का ही माल लोगों को देना चाहिए। अधिक सप्लाई से दिक्कतें बढ़ती हैं। उन्होंने कहा कि कोरोना के बाद से मार्केट डाउन हुई है और इस कारण उधारी में भी कुछ कमी आई है।

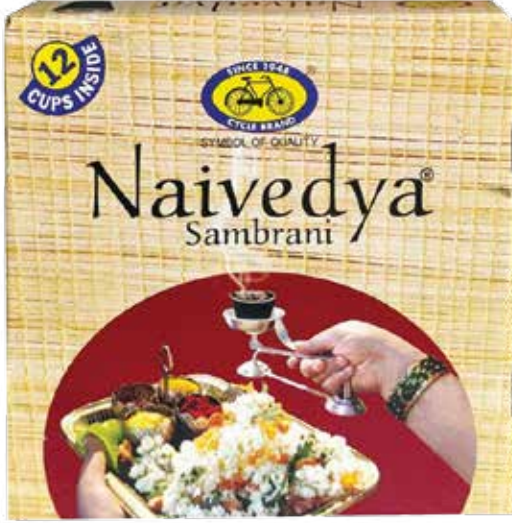
कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर रोहित जी ने कहा कि गीली धूप, ड्राई स्टिक, अगरबत्ती में जीपर पैक आने वाले हैं। रु.100 में प्रीमियम धूप स्टिक 80 ग्राम और 450 ग्राम में अगरबत्ती के जीपर पैक निकाले गए हैं। यह सभी उत्पाद वन इंडिया, मैसूर संदल और पंचवटी के नाम से आएंगे और इनमें 6 तरह की रेंज हैं। यह सभी उत्पाद जून

माह के पहले सप्ताह तक आ जाएंगे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में चुनौतियां तो हैं, लेकिन काम करने के बेहतर तरीके से हम उनसे निपटने में सक्षम रहे हैं। हम सही ढंग से काम करें तो सब ठीक रहता है। इसीलिए कोई भी डिस्ट्रीब्यूटर जितना आर्डर करता है उतना ही माल उसे भेजा जाता है और एक इलाके में सिर्फ एक ही डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त किया जाता है। उन्होंने दावा किया कि यूपी में रु.10 का अगरबत्ती का पैकेट लेने वाला रु.50 में भी खरीद कर रहा है। इसलिए प्रीमियम की मांग बढ़ी है। इसके अलावा क्वालिटी सबसे प्रमुख चीज है। कोई उपभोक्ता कोई भी उत्पाद खरीदे वह चाहता है कि उसे अपनी पूंजी की लागत जरूर मिले। उद्योग में आ रहे नए फ्रेगरेंस संबंधी सवाल पर रोहित जी ने कहा कि फ्रूटी फ्लेवर सहित कई तरह के फ्लेवर बाजार में आते रहते हैं, लेकिन स्थायित्व केवल पारंपरिक सुगंधों को ही मिलता है। आजकल लोग फिर जासमीन, संदल, रोज, चंदन और उद पसंद करने लगे हैं, लेकिन इसमें भी वह बेहतर क्वालिटी चाहते हैं। उन्होंने कहा कि ग्राहक अब अच्छे बुरे की पहचान करने लगे हैं। पंचवटी का फोर इन वन हम 25 वर्ष से बेच रहे हैं और उसकी लोकप्रियता आज भी उसी तरह है, क्योंकि उसकी क्वालिटी में कमी नहीं आई है। उपभोक्ता लोकल उत्पादों को छोड़कर ब्रांडेड उत्पाद इसीलिए खरीदता है कि उसे पूरा मूल्य मिले। ●

**Mr. Rohit Gupta**

128/100, GROUND FLOOR, K BLOCK, KIDWAI NAGAR  
KANPUR UTTAR PRADESH-208 011

Ph.: 09935447727



## साइकिल नैवेद्य है एक उत्तम भेंट

सांब्राणी कप एक दक्षिण भारतीय उत्पाद है जिसकी लोकप्रियता अब देश ही नहीं दुनिया भर में देखी जा रही है। इसी बढ़ती लोकप्रियता को देख अधिकतर अगरबत्ती कंपनियां सांब्राणी उत्पाद निकाल रही हैं। सांब्राणी कप मार्किट में साइकिल नैवेद्य सांब्राणी कप एक काफी लोकप्रिय उत्पाद है। “नैवेद्य” जिसका मतलब होता है भगवान को चढ़ाई जाने वाली वस्तु। अपनी उच्च गुणवत्ता के कारण यह उत्पाद एक उत्तम पूजा सामग्री है। अन्य साइकिल ब्रांड के उत्पादों की तरह यह भी देश के कोने कोने में उपस्थित है। इसके एक पैक में 12 कप हैं। साइकिल ब्रांड ने इस साल अपने 75 वर्ष पूरे किये हैं। इन 75 वर्षों के सफर में साइकिल ने देश ही नहीं दुनिया भर में अपने अतुल्य गुणवत्ता वाले उत्पादों का डंका बजाया है। आज घर-घर में साइकिल ब्रांड के उत्पाद लोगों की पूजा का हिस्सा बने हुए हैं और वातावरण को सुगंधित कर रहे हैं। देश की नंबर 1 अगरबत्ती कंपनी, साइकिल ब्रांड ने अपनी क्वालिटी और सर्विस के दम पर ग्राहकों का विश्वास कमाया है और उनके दिल में जगह बना ली है। साइकिल एक प्रमाणित कार्बन न्यूट्रल कंपनी है, इसके सभी उत्पाद पर्यावरण के अनुकूल और स्वास्थ्य के लिए सुरक्षित हैं। ●



## मसाला हैंड रोल्ड और प्रीमियम सेंटेड अगरबत्ती सेगमेंट में बालाजी की नयी पेशकश

बालाजी अगरबत्ती कंपनी के उत्पाद देश के कोने-कोने में उच्च गुणवत्ता के लिए जाने जाते हैं। मई के महीने में कंपनी ने अपने उत्पादों की सूची में 4 नए उत्पाद और जोड़ लिए। सुगंध के शौकीनों के लिए बालाजी ने 2 प्रीमियम हैंड रोल्ड मसाला अगरबत्ती उत्पाद - मेमोरीज और नक्श जारी किये हैं। ये दोनों ही उत्पाद 105 रुपये एमआरपी में 50 ग्राम के आकर्षक बॉक्स में उपलब्ध हैं। कंपनी ने दोनों उत्पाद गुजरात और महाराष्ट्र की मार्केट को ध्यान में रख कर जारी किये हैं। इकॉनमी सेगमेंट में बालाजी ने प्रीमियम क्वालिटी में -

फ्रेंच रोज और फूल चंपा लॉन्च किये हैं। फूलों की मधुर सुगंधों में यह सेंटेड बत्ती उत्पाद हैं। 110 ग्राम के जिपर पैक में यह दोनों उत्पाद 70 रुपये एमआरपी में देशभर के बाजारों में जारी किये गए हैं। बालाजी के उत्पादों की क्वालिटी और कंपनी पर ग्राहकों के विश्वास के चलते मार्केट में इसे अच्छे परिणाम मिलने लगे हैं। अगरबत्ती उद्योग की पारखी कंपनी, बालाजी को अगरबत्ती मार्केट की नब्ज बखूबी मालूम है और इसी के चलते आज कंपनी के देश व दुनिया भर में 500 से अधिक उत्पाद अच्छी बिक्री में हैं। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

## हिट हैं जेसल के नए अगारबत्ती उत्पाद

बंगलुरु के बाद अगर कोई शहर अगारबत्ती निर्माण का केंद्र माना जाता है तो वह है अहमदाबाद। अहमदाबाद की टॉप कंपनियों में से एक जेसल ने काफी कम समय में देशभर के बाजारों में अपनी जगह बना ली है। कंपनी ने फरवरी महीने में 3 अगारबत्ती उत्पाद लांच किये। 3 सुगंधों - केसर कस्तूरी, बेला के फूल और क्रिसेंटो में यह उत्पाद वाइट सैंटेड बत्ती में हैं। 125 ग्राम की जिप्पर पैकिंग में इनकी एमआरपी 70 रुपए है। लॉन्चिंग के साथ ही इन उत्पादों को मार्किट से काफी सकारात्मक नतीजे मिले। कंपनी के अन्य कई जिप्पर पैकिंग में अगारबत्ती उत्पाद पहले से ही देशभर के बाजारों में अच्छी बिक्री में हैं। अगारबत्ती निर्माण के साथ साथ जेसल का अगारबत्ती का रॉ मटेरियल और वियतनाम की अगारबत्ती बनाने की मशीन बेचने का भी व्यवसाय है। रॉ मटेरियल से लेकर परफ्यूम; सभी इन हाउस होने से जेसल ब्रांड के उत्पाद अच्छी क्वालिटी और वाजिब दामों में ग्राहकों के लिए उपलब्ध हैं। ●



## बाजारों में छा रही हरी दर्शन नेचुरल सीरीज की सुगंध

हरी दर्शन ब्रांड ने हाल ही में बेहद खास अगारबत्ती उत्पाद की रेंज मार्केट में लांच की है। नेचुरल सीरीज नाम से यह एक प्रीमियम मसाला अगारबत्ती उत्पाद रेंज है जो रोज, सैंडलवुड, पचौली, मस्क, ऊद और खस की 6 मनमोहक और ताजगी भरी सुगंधों में उपलब्ध

है। पूरी तरह से चारकोल और कार्बन मुक्त यह अगारबत्तियां एसेंशियल ऑइल, जड़ी बूटियों और वुड पाउडर से युक्त हैं और जलने पर कम धुआं करती हैं। 9 इंच लम्बी यह अगारबत्ती 60 मिनट तक जलती है। देश भर के बाजारों में लांच होते ही इस उत्पाद को बाजार से काफी सकारात्मक

प्रतिक्रिया मिला। हरी दर्शन नेचुरल सीरीज अपने घर के साथ-साथ कार्यस्थल को भी एक शांत और सुखदायक वातावरण देने के लिए उत्तम उत्पाद है साथ ही पूजा, हवन, चिकित्सा, ध्यान, उपहार और योग के लिए यह सबसे श्रेष्ठ है। अपने उच्च गुणवत्ता वाले धूप उत्पादों के लिए प्रसिद्ध हरी दर्शन ब्रांड, भारत की टॉप अगारबत्ती कंपनियों में शुमार है। देश भर के बाजारों से लेकर विदेशों में भी इसके कई चाहने वाले हैं। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## पैन इंडिया मार्किट के लिए फारेस्ट के नए उत्पाद

फारेस्ट फ्रेग्रेन्स प्रसिद्ध है वाजिब दामों में उत्तम क्वालिटी देने के लिए। देश के कोने कोने में ब्रांड की उपस्थिति है। इकॉनमी से लेकर अल्ट्रा प्रीमियम सेगमेंट और अगरबत्ती से लेकर धूप व साम्ब्रानी कप सभी तरह के उत्पाद कंपनी बनाती है। फारेस्ट ने हाल ही में कई उत्पाद मार्किट में लांच किये हैं। अल्ट्रा प्रीमियम सेगमेंट में कंपनी ने अपने अच्छी बिक्री वाले अगरबत्ती उत्पाद अम्बर ऊद और चन्दन को अब धूप स्टिक में भी जारी कर दिया है। यह धूप स्टिक 50 ग्राम की पैकिंग में 250 रु एमआरपी में हैं। प्रीमियम मसाला बत्ती में कंपनी ने 2 उत्पाद - महा माया और जय श्री गणेश जिपर पैकिंग में जारी किये हैं। यह उत्पाद 120 ग्राम की पैकिंग में 75 रु एमआरपी में हैं। इकॉनमी सेगमेंट के ग्राहकों के लिए फारेस्ट लाया है 6 सदाबहार सुगंधों - रोज, मोगरा, लैवेंडर, सैंडल, चंपा और केवड़ा में एक नयी प्रीमियम ब्लेंड सीरीज। यह अगरबत्ती उत्पाद 90 ग्राम की बॉक्स पैकिंग में 65 रु एमआरपी में हैं

## अगरबत्ती पोर्टफोलियो में विस्तार कर रहा डेल्टा

तमिलनाडु की कंपनी डेल्टास ट्रेड लिंक्स संब्रानी कप सेगमेंट में मार्केट लीडर है। सांब्राणी कप सेगमेंट में दबदबा बनाने के बाद कंपनी ने हाल ही में अगरबत्ती सेगमेंट में इकॉनमी से लेकर लगजरी प्रीमियम सेगमेंट तक के उत्पादों के साथ कदम रखा था। अपने अगरबत्ती पोर्टफोलियो को और आगे बढ़ाते हुए, डेल्टा ने मई के महीने में केसर, लैवेंडर, फारेस्ट सैंडल और अम्बर ऊद की मंत्रमुग्ध करने वाली सुगंधों में 4 प्रीमियम मसाला अगरबत्ती उत्पाद लॉन्च किए हैं। कंपनी की प्रीमियम पेशकश, ये उत्पाद 25 ग्राम के पैक में हैं। निश्चित रूप से यह सुगंध शौकीनों के लिए एक उपहार है। इन स्टिक का बर्निंग टाइम 50 मिनट तक है।



## ग्रेट एसेंस, मिस्बाह द्वारा एक प्रीमियम हैंड रोल्ड पेशकश

बेंगलुरु स्थित मिस्बाह फ्रेग्रेन्स को किसी परिचय की आवश्यकता नहीं है। इसके उत्पाद देशभर में काफी पसंद किए जाते हैं। मिस्बाह ने हाल ही में अपने पोर्टफोलियो में बढ़ोतरी करते हुए उच्च प्रीमियम क्वालिटी के मसाला बत्ती सेगमेंट में ग्रेट एसेंस प्रीमियम अगरबत्ती लॉन्च की है। सैंपलिंग के दौरान उत्पाद को सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली। एक उच्च गुणवत्ता वाली हैंड रोल्ड अगरबत्ती उत्पाद होने के नाते यह उत्पाद विभिन्न उत्पादन चरणों से गुजरता है ताकि ग्राहक को सर्वोत्तम गुणवत्ता मिले। इस उच्च गुणवत्ता वाली सुगंधित अगरबत्ती की कीमत 150 रु है 50 ग्राम के पैकिंग के लिए जो इसे पैसा वसूल उत्पाद बनाता है। मिस्बाह एक ऐसा ब्रांड है जो प्रतिस्पर्धी कीमतों पर गुणवत्तापूर्ण उत्पाद प्रदान करता है। अलग अलग शहरों के मार्किट सर्वे, मिस्बाह के संब्रानी कपों को सेगमेंट में शीर्ष बिक्री के रूप में इंगित करते हैं। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## सुगंध के शौकीनों के लिए देवदर्शन रॉयल मसाला अगरबत्तियां

देवदर्शन धूप के साथ भक्तिमय दिव्यता पूरे भारत में फैली हुई है। आज देवदर्शन धूप, अगरबत्ती, संब्रानी कप, हवन सामग्री, चंदन टीका और कई अन्य उत्पादों के शीर्ष निर्माता हैं। चंडीगढ़ में स्थित देवदर्शन धूप के निर्माता भारत भर के उपभोक्ताओं के लिए सर्वोत्तम सुगंध ला रहे हैं। देवदर्शन की रॉयल मसाला सीरीज अगरबत्ती बाजार में काफी हिट है। युवा समुदाय में लोकप्रिय होने के कारण, इन अगरबत्तियों में सुगंधित सुगंध है जो 12 से 16 अलग-अलग खुशबूओं में उपलब्ध हैं। सभी लोग इन रॉयल अगरबत्तियों को पूजा, ध्यान या योग करते समय भी प्रयोग कर रहे हैं। देवदर्शन रॉयल मसाला श्रृंखला 150 रुपये प्रति बॉक्स में बिकती है। देवदर्शन कम्पनी द्वारा निर्मित चंदन, केसर, रोली व सफेद टीका अपनी क्वालिटी के दम पर पूरे भारत भर में खूब बिक रहा है। इसीलिए देवदर्शन धूप-अगरबत्ती को भारत का नम्बर वन का खिताब हासिल है। ●



## जेड ब्लैक ने लांच की लक्स बैम्बूलेस अगरबत्ती रेंज

भारत के शीर्ष अगरबत्ती ब्रांड जेड ब्लैक ने एक नई बैम्बूलेस अगरबत्ती रेंज- लक्स लॉन्च की है। यह नाम फ्रेंच शब्द "लक्स" से प्रेरित है, जिसका अर्थ है लक्जरी, जो कि इन अगरबत्तियों की असाधारण गुणवत्ता और संवेदी अनुभव का उपयुक्त वर्णन करता है। बांस रहित होने के कारण ये अधिक टिकाऊ और पर्यावरण के अनुकूल विकल्प हैं। ये एक स्टैंड के साथ 6 इंच आकार में आती हैं, जिससे यह सुविधाजनक और उपयोग में आसान हैं। नई लॉन्च की गई रेंज चार अद्भुत सुगंधों - चंदन, लोबन, मोगरा और गुलाब में उपलब्ध है। प्रत्येक को एक सुखद संवेदी अनुभव प्रदान करने के लिए प्राकृतिक अवयवों के एक अद्वितीय मिश्रण के साथ तैयार किया गया है। चंदन, अपनी धरती और वुडी सुगंध के साथ, शांति और विश्राम की भावना को बढ़ावा देने के लिए जाना जाता है, जबकि लोबन की गर्म और मसालेदार सुगंध इंद्रियों को सशक्त और सक्रिय कर सकती



है। मोगरा की मीठी और फूलों की सुगंध आनंद और खुशी की भावनाओं को जगाने के लिए जानी जाती है, जबकि गुलाब की मीठी और सुखदायक खुशबू आराम और सुरक्षा की भावना प्रदान कर सकती है। जेड ब्लैक का मानना है कि खुशबू का अनुभव केवल सुगंध के बारे में नहीं है, बल्कि यह आपको महसूस कराने के तरीके के बारे में भी है। अगरबत्ती की सुगंध आपके मूड और भावनाओं पर काफी प्रभाव डालती है। सही खुशबू आपको आराम करने, ध्यान केंद्रित करने और यहां तक कि

आपके मूड को बेहतर बनाने में मदद कर सकती है। यही कारण है कि जेड ब्लैक हमेशा अपने उत्पादों के लिए सुगंधों का चयन करने में बहुत सोच-विचार और सावधानी बरतता है। जेड ब्लैक जाना जाता है अपनी विशिष्ट सुगंधों के खजाने के लिए, इसकी 30 वर्षों की लंबी परंप्रामरी विशेषज्ञता के कारण ही ग्राहकों को हमेशा नई और रोमांचक सुगंधें मिली हैं जो अद्वितीय के साथ साथ ताजा भी हैं। और लक्स बैम्बूलेस अगरबत्ती भी इसी तर्ज पर है। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## 5 आकर्षक सुगंधों में फ्यूजन फाइव अगरबत्ती

नागपुर के टॉप ब्रांड पारसमणी अगरबत्ती ने इस साल एक अनोखा 5 इन 1 अगरबत्ती उत्पाद लॉन्च किया है। फ्यूजन फाइव नाम से यह उत्पाद, सीक्रेट पोशन ब्रांड के अंतर्गत है। इस अनोखे 5 इन 1 ब्रांड में 5 अलग सुगंध की अगरबत्तियां 5 अलग रंगों में हैं - व्हाइट समर (व्हाइट स्टिक), ग्रीन मानसून (ग्रीन स्टिक), ब्राउन ऑटम (ब्राउन स्टिक), ब्लैक विंटर (ब्लैक स्टिक), पिंक स्पिंग (पिंक स्टिक)। 9 इंच लम्बाई में यह अगरबत्तियां, 250 ग्राम के जिपर पैक में 125 रूपए एमआरपी में है। ●



## बम्बू लेस सेगमेंट में बीआईसी मचा रहा हलचल

बैंगलोर स्थित प्रमुख अगरबत्ती निर्माता बिन्दु इन्सेंस क्राफ्ट (बीआईसी) ने उच्च गुणवत्ता वाले बम्बू लेस ड्राई धूप स्टिक उत्पाद लॉन्च किये हैं। व्यापक बाजार अनुसंधान और हाल के वर्षों में बम्बू लेस के बढ़ते चलन को समझ कर कंपनी 3 अलग-अलग सेगमेंट में उत्पाद लाई है। इकोनॉमी सेगमेंट के लिए, प्राचीन गुग्गल, मैसूर मल्लिंगे (मोगरा), फाइन चंदन और इंडियन रोज की सदाबहार सुगंधों में 5 ड्राई धूप स्टिक उत्पाद हैं। शेष पंचवटी है जो अपने सेगमेंट में विश्व का अग्रणी ब्रांड है। चटकीले रंगों और आकर्षक पैकिंग में ये 5 उत्पाद दूसरे उत्पादों से बिल्कुल हटकर नज़र आते हैं। प्रीमियम सेगमेंट के लिए, बीआईसी ने 2 उत्पाद- प्योर बखूर और प्योर कपूर पेश किए हैं। यह दोनों उत्पाद अगरबत्ती सेगमेंट में पहले से ही बाजार में हिट हैं। इकोनॉमी और

प्रीमियम सेगमेंट धूप स्टिक की कीमत रु 75 और रु100 क्रमशः 80 और 100 ग्राम में। ये लंबाई में 5.5 इंच हैं और माचिस और स्टैंड के साथ आते हैं। कंपनी ने इकोनॉमी और प्रीमियम सेगमेंट के साथ प्रीमियम डिजाइनर सेगमेंट में भी धूप स्टिक लॉन्च की है। यह खास खुशबू शौकीनों और उच्च वर्ग के लिए लक्षित है। इस सेगमेंट में कंपनी के 6 उत्पादों बाजार में पहले से ही अग्रणी हैं और अब कंपनी ने 3 और उत्पाद -प्रीमियम, पेटल्स और हिमालयन लॉन्च किए हैं। 50 ग्राम की पैकिंग में इनकी कीमत 60 रुपये एमआरपी है। ये बांस-रहित कम धुंआ पैदा करते हैं और चारकोल मुक्त हैं। बीआईसी कुछ समय से बाजार पर बड़े पैमाने पर शोध कर रहा है और कुल सुधार से गुजरा है। ब्रांड उच्च गुणवत्ता के उत्पादों के साथ बाजारों में धूम मचा रहा है। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

# 1 लाख रुपये की है ओरके सेंटेनरी चंदन अगरबत्ती की एक स्टिक



बेंगलुरु की ओरके फ्रेग्रेन्स ने हमेशा से ही मेहेंगी से मेहेंगी अगरबत्ती बनाने में कीर्तिमान स्थापित किये हैं। कुछ वर्ष पूर्व कंपनी ने 50 हजार की एक अगरबत्ती बनाकर लोगों को आश्चर्य में डाल दिया था। इस साल कंपनी ने इस 1 लाख रुपये की एक अगरबत्ती स्टिक निकाल कर अल्ट्रा प्रीमियम सेगमेंट में एक नया स्तर स्थापित कर दिया है। ओर्के सेंटेनरी चंदन प्योर मैसूर अगरबत्ती विशेष रूप से तैयार किए गए लकड़ी के बक्से में आती है और साथ ही प्रीमियम स्टिक के लिए एक सुंदर हाथी के आकार का स्टैंड भी दिया गया है। कंपनी इसके साथ-साथ खरीद पर विशेषाधिकार का प्रमाण पत्र भी देती है। ओरके फ्रेगरेन्सेस सबसे प्रीमियम अगरबत्ती बनाती है जिसकी कोई कल्पना भी नहीं कर सकता है। 1 लाख की सेंटेनरी चंदन के साथ साथ कंपनी 50 हजार की ओरके गोल्ड चंदन अगरबत्ती भी बनाती है। अन्य कम कीमत वाले प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद में कंपनी की सबसे सस्ती अगरबत्ती सैंडल वुड एक्स्ट्रा प्रीमियम स्टिक्स है जिसमें 105 रु में 10 स्टिक हैं। यह कंपनी के सबसे अधिक मांग वाले उत्पादों में से एक है साथ ही इस रेंज में लैवेंडर, गुलाब, नेचुरल, मस्क, आदि जैसी 12 सुगंध शामिल हैं। कंपनी अपने अधिकांश प्रीमियम उत्पादों को चंदन की खुशबू के आधार पर बनाती है। कंपनी के अन्य उच्च प्रीमियम उत्पादों में ऑर्के फाइन चंदन जिस्की एक सिंगल स्टिक अगरबत्ती की कीमत 6250 रुपये, ओरके सिल्वर चंदन जिसकी एक सिंगल स्टिक की कीमत 25000 रुपये है। इस तरह के उत्पादों की मांग व्यक्तिगत और साथ ही लकजरी उपहार देने के उद्देश्यों के लिए वीआईपी और धनवान के बीच है। ओरके का एक उत्पाद में 550 रु में 10 स्टिक्स, चंदन और अन्य सुगंधों में भी आता है और ओरके ऊद का 10 स्टिक्स का पैक 1000 रु में आता है। ओरके के सभी उत्पाद बहुत ही प्रीमियम, प्राकृतिक और हैंडमेड हैं। ●

# हर प्रकार की सुगंध में है उत्सव की प्रीमियम गीली धूप

उत्सव फ्रेग्रेन्स राजकोट की अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में से है। कंपनी प्रीमियम उत्पादों के निर्माण पर जोर देती है और इसके कई उत्पाद दशकों से निरंतर अच्छी बिक्री में हैं। उत्तम क्वालिटी वाले अगरबत्ती उत्पादों के साथ साथ कंपनी प्रीमियम धूप उत्पाद भी बनाती है। धूप सेगमेंट में उत्सव की प्रीमियम गीली धूप 7 मनमोहक सुगंधों -कान्हा, गुग्गल, वाइट हाउस, मोगरा, गोल्ड सैंडल, पाइनएप्पल व गुलाब हैं। कंपनी ने इस बात पर खास ध्यान दिया है कि गीली धूप में ग्राहकों को ट्रेडिशनल सुगंधो से लेकर फ्रुइटी, फ्लोरल और फाइन फ्रेग्रेन्स, सभी प्रकार की सुगंध के विकल्प मिलें। इन सभी सुगंधों में ग्राहकों को खास कान्हा, गुलाब और मोगरा की सुगंध अधिक लुभाती है। उत्सव प्रीमियम गीली धूप के एक पैकेट का एमआरपी 30 रुपये है और इसमें 20 स्टिक हैं। ●

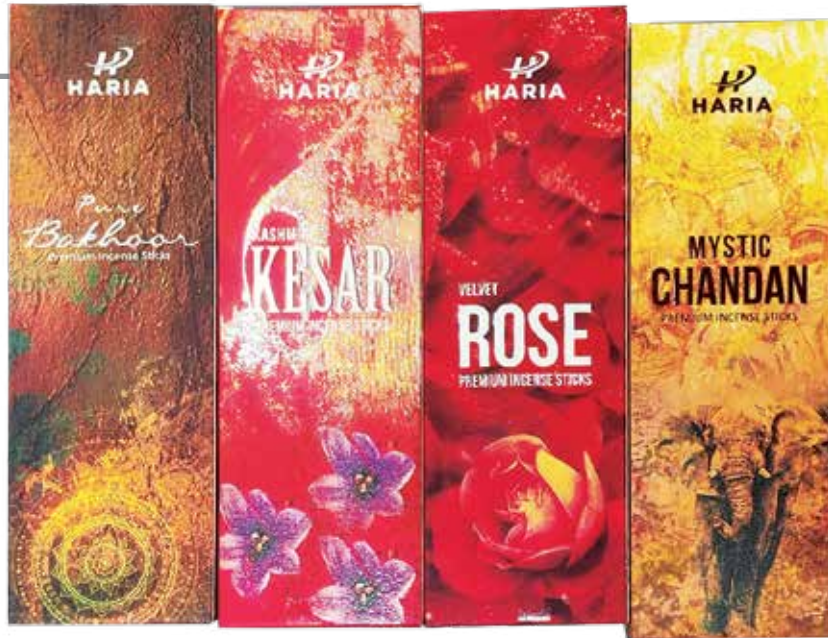


\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## विश्व में फ़ैल रही मिठड़ी की मीठी सुगंध

राजकोट के ब्रांड लाइव टच की स्थापना 2015 में हुई थी। 8 वर्षों के कम समय में ब्रांड देश ही नहीं विदेशों तक पहुँच चुका है। कंपनी का सबसे अधिक बिकने वाला उत्पाद मिठड़ी अपनी मीठी सुगंध के चलते ग्राहकों में खासा लोकप्रिय है। इसके बाद वाइट मैजिक, विरपुर और केसर वुड्स की भी डिमांड अच्छी है। यह सभी उत्पाद 100-120 ग्राम की जिपर पैकिंग में हैं और इनकी कीमत 80 रु एमआरपी है। यह सभी उत्पाद मिलाकर कुल 22 अलग अलग सुगंधों में जिपर पैक हैं। जिपर पैकिंग के साथ साथ जार पैकिंग, पाउच पैकिंग और बॉक्स पैकिंग में भी लाइव टच के अगरबत्ती उत्पाद हैं। अगरबत्ती के अलावा कंपनी धूप स्टिक, धूप कप और एयर फ़्रेशनर भी बनाती है। लाइव टच के 75 से अधिक उत्पाद देश में 11 से अधिक राज्य और विदेश में 5 से अधिक देशों में बिक्री में हैं। ●



## 5 बेहद खास हैं हरिया की अल्ट्रा प्रीमियम अगरबत्तियां

मुंबई की हरिया फ़ेग्रेन्स 55 वर्षों से अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत है। देश ही नहीं विदेशों तक कंपनी के उत्पादों ने अपनी जगह बनाई हुई है। कंपनी के अलग-अलग सेगमेंट में कई अगरबत्ती उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं और इनमें सबसे खास है अल्ट्रा प्रीमियम सेगमेंट की अगरबत्तियां। बेहद आकर्षक पैकिंग में ये उत्पाद खासकर उन्ही के लिए है जो सुगंध के शौकीन हैं और अगरबत्ती खरीदते समय क्वालिटी के आगे दाम नहीं देखते। अल्ट्रा प्रीमियम सेगमेंट में यह उत्पाद 5 अलग-अलग आकर्षक सुगंधों - अरब ऊद, कश्मीरी केसर, मिस्टिक चन्दन, प्योर बखूर और वेलवेट रोज में देशभर के बाजारों में उपस्थित हैं। अल्ट्रा प्रीमियम होने के कारण यह मात्र 50 ग्राम की बॉक्स पैकिंग में 750 रुपए एमआरपी में हैं। इसके साथ-साथ कंपनी मसाला अगरबत्ती, इको प्रीमियम अगरबत्ती, धूप कप, बैकफ्लो कोन, रोल स्टिक और रोल ऑन इत्र भी बनाती है। घरेलू बाजार से हटकर विदेशी बाजारों के हिसाब से भी हरिया के पास कई अलग-अलग उत्पाद हैं। ●

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा अप्रैल-मई 2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## कानपुर धूप-बत्ती बाजार का सेट करता है ट्रेंड

एक जमाने में दर्जनों कपड़ा मिलों व अन्य उद्योगों के कारण पूरब का मैनचेस्टर कहा जाने वाला कानपुर अगरबत्ती और धूप उत्पादों का खुद बड़ा बाजार है और आसपास के राज्यों का वह ट्रेंड भी सेट करता है। कानपुर से ही पूर्वांचल शुरू हो जाता है। इस कारण विभिन्न उत्पादों का मार्केटिंग ट्रेंड यहीं से बनता है, जो पूरे यूपी, हिमाचल, उत्तराखंड, दिल्ली और बिहार तक लागू होता है। वैसे भी आबादी के लिहाज से देश का सबसे बड़ा सूबा यूपी 75 जिलों में बंटा हुआ है। इसलिए यह प्रदेश अगरबत्ती और धूप का सबसे बड़ा बाजार माना जाता है। यूपी का कानपुर ब्रिटिश जमाने से उद्योग और व्यापार का केंद्र रहा है। अगरबत्ती उद्योग के बड़े डिस्ट्रीब्यूटर और सुपर स्टॉकिस्ट यहीं से पूर्वांचल व बुंदेलखंड के अलावा बिहार, उत्तराखंड, हिमाचल प्रदेश, दिल्ली और पंजाब तक आपूर्ति करते हैं। औद्योगिक शहर रहे कानपुर में आज भी उच्च वर्ग, मध्य और निम्न वर्ग की मिली-जुली आबादी है। यहां श्रमिकों और निम्न मध्यम वर्ग की आबादी ज्यादा है। यही कारण है कि कानपुर प्रीमियम और इकोनामी अगरबत्ती और धूप उत्पादों का पूरे देश में सबसे बड़ा बाजार है।

### सभी ब्रांड के प्रीमियम उत्पादों की मार्केट

सुगंध इंडिया की मार्केट सर्वे करने वाली टीम ने सुपर स्टॉकिस्ट, डिस्ट्रीब्यूटर, होलसेलर और रिटेलर्स से संपर्क किया और बातचीत के दौरान देखा कि वह आधे से अधिक उत्तर प्रदेश में इकोनामी के अलावा बंगलुरु, मुंबई, गुजरात और इंदौर के प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की बड़े पैमाने पर आपूर्ति करते हैं। इसका सीधा मतलब है कि कानपुर के अलावा प्रयागराज, बनारस, लखनऊ, जौनपुर, रायबरेली, आगरा, अलीगढ़, बरेली, मेरठ, सहारनपुर, गाजियाबाद में प्रीमियम उत्पादों की अच्छी खासी मांग है। अगरबत्ती व धूप उद्योग में एक आम धारणा रही है कि यूपी और बिहार सस्ते व इकोनामी उत्पादों का बाजार है, लेकिन मार्केट रिपोर्ट के अनुसार बंगलुरु एवं अन्य राज्यों के हजारों ब्रांड्स के प्रीमियम उत्पाद कानपुर सहित प्रत्येक शहरों में दिखाई देते हैं। इस तरह थोड़ा-थोड़ा बिकने पर भी 25 करोड़ की आबादी वाले यूपी में बड़ी मात्रा में प्रीमियम उत्पाद बिक जाते हैं। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार पूर्वांचल के जिलों में अभी भी अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिक रही है,

जबकि पश्चिम यूपी में धूप का चलन बढ़ रहा है। इसके अलावा यूपी की एक और खासियत है कि यहां प्रत्येक जिले में अलग-अलग ब्रांड टॉप टेन में बिकते हैं।

### कानपुर में भी अगरबत्ती पर धूप भारी

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार देश भर में धार्मिक मान्यताओं और पर्यावरण के दृष्टिकोण से धूप व ड्राई स्टिक, अगरबत्ती के बाजार को सीमित कर रही है और कानपुर भी उससे अछूता नहीं है। कानपुर में अगरबत्ती का बाजार 50% से नीचे चला गया है, जबकि धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप का बाजार लगभग 60% पहुंच रहा है। यहां रु.10 एमआरपी के इकोनामी उत्पादों की सबसे ज्यादा बिक्री है। यहां लगभग 80% इकोनामी का बाजार है, तो 20% प्रीमियम उत्पाद बिकते हैं। बॉक्स पैकिंग 10 और रु.12 की एमआरपी वाले उत्पादों में ही चलता है, जिसमें 20 से 22 अगरबत्ती होती है। इससे अधिक ग्राम और वजन में जीपर पैकिंग चलता है। कानपुर में कई डिस्ट्रीब्यूटर ने बताया कि उनके पास 250 से लेकर रु.900 डजन की एमआरपी वाले उत्पाद भी बिकते हैं। कानपुर के अगरबत्ती बाजार में टॉप टेन में फॉरेस्ट, साइकिल, बालाजी, ए रविराग, जेड ब्लैक, काशी व सच्चे साई, डेनिम, उल्लास, बीआईसी का पंचवटी, आईटीसी और तिरंगा बिकते हैं। जेड ब्लैक और तिरंगा मूलतः इकोनामी में बुंदेलखंड और पूर्वांचल में सबसे ज्यादा बिकने वाला उत्पाद है। इसके अलावा बिग बेल हेम, ग्रह शांति और भारतवासी का भी ठीक-ठाक बाजार है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार कानपुर में सभी तरह के उत्पाद कम या ज्यादा मात्रा में बिक ही जाते हैं। रु.10 की एमआरपी के अलावा 50 और रु.100 की एमआरपी वाले उत्पादों की भी अच्छी खासी बिक्री है। पाउच में 100, 300 और 400 ग्राम का जीपर चलता है। कानपुर में धूप की सभी वैरायटी की मांग बढ़ रही है, जिसमें गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप शामिल हैं। धूप में रु.20 का सच्चे साई और जेड ब्लैक का जीपर सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद हैं। सच्चे साई, जेड ब्लैक, डेनिम का धूप स्टिक तेजी से बढ़ रहा है। साइकिल पहले से चल रही है। इसके अलावा लोकल ब्रांड में श्याम और तिरंगा भी हैं। देव दर्शन का कोन 10 और 20 रुपए में चलते हैं। सांब्रानी कप में साइकिल नैवेद्य सबसे बेहतर है। साम्ब्रानी में अधिकतर गुगल और लोबान का पसंद किया जा रहा है। ड्राई स्टिक में लिबर्टी की भी अच्छी मांग है। गीले धूप में मंगलदीप सबसे ज्यादा बिकता है। ●

फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) द्वारा निर्मित अनुसंधान एवं विकास केंद्र का उद्घाटन महाराष्ट्र के कल्याण से सांसद डॉ श्रीकांत एकनाथ शिंदे ने 7 मई 2023 को किया। इस कार्यक्रम के दौरान फफाई अध्यक्ष श्री ऋषभ सी कोठारी, उपाध्यक्ष श्री केदार वजे, सचिव श्री श्याम प्रभु, संयुक्त सचिव श्री संजय हरलालका, कोषाध्यक्ष व फफाई अनुसंधान एवं विकास केंद्र के परियोजना प्रभारी श्री हितेश मेहता उपस्थित थे। ज्ञात हो कि फफाई का 25 वां द्विवार्षिक अंतरराष्ट्रीय एक्सपो एंड कन्वेंशन कोलकाता में फरवरी माह में संपन्न हुआ था और उसी समय उस भव्य एवं शानदार कार्यक्रम में फफाई अनुसंधान एवं विकास केंद्र का अनावरण किया गया था।



## सुगंध-स्वाद परीक्षणों के लिए फफाई आरएंडडी सेंटर का उद्घाटन



# सु

ख्य अतिथि संसद डॉ श्रीकांत शिंदे ने फफाई के आरएंडडी केंद्र में अत्याधुनिक मशीनों और सुविधाओं को देखा, जिससे वह बहुत प्रभावित हुए। सुगंध और स्वाद उद्योग के विकास और अनुसंधान को बढ़ावा देने के लिए फफाई द्वारा किए जा रहे प्रयासों की सराहना करते हुए डॉक्टर शिंदे ने कहा कि सूक्ष्म, लघु और मध्यम उद्योग (एमएसएमई) के विकास में ऐसी उच्च श्रेणी की परीक्षण प्रयोगशालाओं की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। फफाई के अध्यक्ष श्री ऋषभ सी कोठारी ने कार्यक्रम में उपस्थित सभी सदस्यों का हार्दिक और सौहार्दपूर्ण ढंग से स्वागत किया। उन्होंने कहा कि इस रिसर्च सेंटर का लाभ उद्योग से जुड़े सभी पक्ष के लोग कर सकेंगे। एस एच केलकर एंड कंपनी के अध्यक्ष श्री रमेश वजे का इस महत्वपूर्ण रिसर्च सेंटर की स्थापना में किए गए योगदान के लिए उन्हें सम्मानित किया गया। फफाई उपाध्यक्ष श्री केदार वजे ने कहा कि रिसर्च सेंटर में बिना समझौता किए उच्च गुणवत्ता, मानव सुरक्षा और पर्यावरण संरक्षण को सुनिश्चित करने के लिए सुगंध व स्वाद सामग्री और तैयार उत्पादों के परीक्षण के महत्व पर बल दिया गया है। उन्होंने अंतरराष्ट्रीय बाजार तक पहुंचने की मांग करने वाले एमएसएमई को महत्वपूर्ण सहायता प्रदान करने में फफाई के सेंटर द्वारा भविष्य में निभाई जाने वाली अति आवश्यक भूमिका पर भी जोर दिया। उन्होंने कहा कि यह सेंटर रिसर्च के क्षेत्र में महत्वपूर्ण योगदान देगा और भारत के सुगंध व स्वाद उद्योग



के लिए एक मजबूत स्तंभ साबित होगा। अत्याधुनिक मशीनों और अत्यधिक कुशल पेशेवर शोधकर्ताओं व वैज्ञानिकों के कारण सेंटर उद्योग की प्रगति के लिए सहायक बनेगा। ताकि वैश्विक बाजार में भारत की स्थिति मजबूत हो। फाफाई सेंटर के मूल सिद्धांतों में गोपनीयता, रूटीन सटीकता, व्यापक सहयोग, लैब टु मार्केट समर्थन, वैश्विक नियामक सहयोग और सेवाओं को समय पर पूरा करने की गारंटी देता है। इस रिसर्च सेंटर में विविध प्रकार की सेवाओं में गुणवत्ता, मानव सुरक्षा और पर्यावरणीय प्रभाव के लिए उत्पादों का परीक्षण शामिल है।

रिसर्च सेंटर की सेवाओं में एक डेडिकेटेड क्वालिटी डिवीजन बनाया गया है, जिसमें पीएच रंग, रिफ्रेक्टिव इंडेक्स, डेंसिटी व ऑप्टिकल रोटेशन जैसे आवश्यक पैरामीटर शामिल हैं। एनेलिटिक डिवीजन मेजर पीक आइडेंटिफिकेशन, एलजी परीक्षण, स्किन परीक्षण और तैयार उत्पादों के परीक्षण में माहिर हैं। इसके अलावा बायोडिप्रेडेबिलिटी डिवीजन ओईसीडी 301एफ मानकों के अनुसार तैयार बायोडिप्रेडेबिलिटी परीक्षण आयोजित करता है, जबकि सुरक्षा डिवीजन त्वचा की जलन (ओईसीडी 493), त्वचा का क्षरण (ओईसीडी 431), त्वचा संवेदीकरण (ओईसीडी 442डी) और आंखों की जलन (ओईसीडी 491) के लिए आकलन प्रदान करता है। इन अत्याधुनिक सुविधाओं और सेवाओं का उपयोग करने के लिए लोग [lab@fafai.org](mailto:lab@fafai.org) पर संपर्क कर सकते हैं। ●



# अगरबत्ती निर्माण से जुड़े सभी उत्पाद हैं जेसल के पास : राकेश भाई पटेल

► तेजी से देश के बाजारों में फैल रही जेसल की सुगंध

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जेसल ब्रांड की शुरुआत 3 प्रोडक्ट, रोमानो, मॉर्निंग मिस्ट और ब्लिस से हुई थी, जो बहुत कामयाब रहे। अब जेसल ब्रांड के 75 से अधिक उत्पाद हैं। कंपनी के उत्पाद 10, 20, 50 और रु.100 की बिक्री में हैं। ब्रांड की सबसे बड़ी मार्केट गुजरात है और उसके बाद मुख्यतः मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, छत्तीसगढ़, उड़ीसा और पश्चिम बंगाल हाल ही में असम और



अगरबत्ती उद्योग में यदि कोई पहली बार प्रवेश कर रहा है तो अहमदाबाद स्थित जेसल प्रोडक्ट प्रा. लि. उसे एक छत के नीचे ही अगरबत्ती परफ्यूम, अगरबत्ती बनाने की मशीनें, मशीनों के पार्ट्स के अलावा उत्पादन में लगने वाले चारकोल पाउडर, वुड पाउडर, व्हाइट और ब्लैक प्रीमिक्स और बंबू स्टिक आदि सभी तरह के रा मटेरियल उपलब्ध कराता है। हालांकि कंपनी खुद जेसल ब्रांड के नाम से अपने अगरबत्ती उत्पाद बनाती है, लेकिन साथ ही उत्पादन में लगने वाले सभी तरह के रा मटेरियल भी बेचती है। जेसल की शुरुआत राकेश भाई पटेल ने की थी। उनके बेटे हेत पटेल केमिकल इंजीनियर हैं और वह जेसल ब्रांड संभाल रहे हैं। जेसल प्रोडक्ट शुरू करने से पहले 1998 से ही राकेश भाई पटेल अगरबत्ती के कारोबार में थे। 2020 में उन्होंने जेसल प्रोडक्ट्स कंपनी बनाने के साथ जेसल ब्रांड अगरबत्ती का उत्पादन शुरू किया। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कंपनी के प्रमुख राकेश भाई पटेल ने कहा कि अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बहुत उज्वल है और रोज नई-नई कंपनियां इसमें आ रही हैं। अगरबत्ती एक रोज इस्तेमाल होने वाला उत्पाद है। इस तरह उसकी मांग और खपत में निरंतरता बनी रहती है। किसी भी उत्पाद में अच्छी क्वालिटी है, तभी कस्टमर उससे जुड़े रहते हैं।

कर्नाटक के बाजार में भी ब्रांड ने प्रवेश किया है। उन्होंने कहा कि अभी कंपनी घरेलू बाजार पर ज्यादा ध्यान दे रही है। इसके बाद एक्सपोर्ट की तैयारी है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि रा मटेरियल उत्पादों का कारोबार स्थापित हो जाने के बाद उन्होंने अपना ब्रांड लांच किया था। आज 2 वर्ष में कंपनी के ब्रांड को लोग जानने और पहचानने लगे हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी मुख्यतः वियतनाम की हुंग तुआन कंपनी की अत्याधुनिक मशीनें बेचती है। इसके अलावा मशीन के सभी तरह के पार्ट्स जैसे पिस्टन, नोजल आदि भी बेचती है। उन्होंने बताया कि चीन और वियतनाम से बम्बू स्टिक और जोस पाउडर का भी आयात किया जाता है। उन्होंने कहा कि अब रा मटेरियल उत्पादन और कारोबार में बहुत सारे लोग आने के कारण





अब यह बहुत सिमित हो गया है। हर राज्य में अब रा मटेरियल का मार्केट ज्यादातर लोकल हो गया है। दूसरे स्टेट में माल आपूर्ति करने में लॉजिस्टिक खर्च के कारन आप लोकल कंपनियों से कम रेट नहीं दे पाते।

उन्होंने उद्योग संबंधी चुनौतियों पर कहा कि 2020 में कारोबार शुरू करते ही कोरोना महामारी आ गई, लेकिन 20वर्ष का अनुभव होने के कारण हम उसमें टिक गए। अब कंपनी धूप स्टिक्स, सांब्रानी कप आदि प्रोडक्ट लांच कर रही है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में राकेश भाई पटेल ने कहा कि एक उत्पादक के तौर पर हमेशा उपभोक्ता और बाजार की मांग पूरी करनी पड़ती है। उद्योग की अन्य चुनौतियों पर उन्होंने कहा कि उद्योग में अनावश्यक कंपटीशन बहुत ज्यादा हो गया है। उसे कम किया जाना चाहिए। बल्कि सभी कारोबारी मिलकर मार्केट को डिवेलप करें ताकि स्वस्थ प्रतियोगिता हो।

उन्होंने कहा कि उद्योग में क्वालिटी की मांग निरंतर बढ़ रही है। इसलिए भविष्य प्रीमियम अगरबत्तियों होगा।

राँ मैटेरियल कॉस्ट बढ़ने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमारा अधिकांश कच्चा माल इन हाउस ही बनता है। साथ ही कंपनी अपने परफ्यूम भी खुद बनाती है। इसलिए जेसल ब्रांड के निर्माण में हमारी लागत बहुत कम हो जाती है।

अगरबत्ती निर्माण में उपयोग होने वाले पाउडर के बारे में उन्होंने बताया कि ब्लैक अगरबत्ती के निर्माण में चारकोल पाउडर होता है जो या तो लकड़ी का होता है या नारियल का होता है। इसके अलावा लकड़ी के पाउडर में साल व सागवान का प्रयोग होता है, जबकि व्हाइट अगरबत्ती में रबर वुड के पाउडर का इस्तेमाल किया जाता है, जो जलने में सबसे बेहतर होता है। पाइनवुड से अगरबत्ती बनाने पर वह फूल जाती है।

जलाने पर भी पाइन वुड की गंध उसमें आती है और फिनिशिंग भी अच्छी नहीं होती। इसलिए इसका इस्तेमाल नहीं करना चाहिए। रबड़ ही व्हाइट बत्ती में सबसे बेस्ट होती है।

राकेश भाई पटेल के बेटे श्री हेत पटेल एक केमिकल इंजीनियर हैं और जेसल ब्रांड संभालते हैं। परफ्यूम के क्षेत्र से होने के नाते उन्होंने बताया की अगरबत्ती परफ्यूम में फैंसी और डिओडरेंट जैसी सुगंधो की मांग तेजी से बढ़रही है। ट्रेडिशनल सुगंध रोज, मोगरा, चंदन और बेला का बाजार स्थिर है, लेकिन नई पीढ़ी नए फ्रेग्रेंस को पसंद करती है, क्योंकि अगरबत्ती अब सिर्फ पूजा-पाठ के लिए नहीं रह गई है। बल्कि वह शौक, मूड फ्रेश करने और योगा व मैडिटेशन में भी इस्तेमाल की जाती है। भविष्य में कंपनी कॉस्मेटिक, डियो और फ्रेग्रेंस में और ज्यादा काम करने की तैयारी कर रही है। ●



# 1 लाख रुपये की एक अगरबत्ती

- ▶ ओरके बनाता है सुपर प्रीमियम लक्जरी हैंडमेड अगरबत्ती
- ▶ उद्योगपति, नेता, अफसर, जज, फिल्म कलाकार हैं ग्राहक

भारत में घर-घर धूप व अगरबत्ती का इस्तेमाल पूजा-पाठ और सुगंध के लिए होता है। कुछ शौकीन लोग प्रीमियम अगरबत्ती पसंद करते हैं, लेकिन प्रीमियम में भी सूपर प्रीमियम लक्जरी क्वालिटी की ट्रेडिशनल हैंड मेड अगरबत्ती देश भर में केवल ओरके फ्रेगरेंस कंपनी बनाती है। ओरके फ्रेगरेंस की सबसे महंगी अगरबत्ती की एक काड़ी की कीमत 1,00,000 रुपये है। इसके अलावा 6500, 12500, 25,000 और 50,000 रूपए की एक अगरबत्ती वाले उत्पाद भी हैं। इन बेशकीमती अगरबत्ती उत्पादों के शौकीनों में नेता, उद्योगपति व अन्य वीवीआईपी हैं। इन सूपर प्रीमियम उत्पादों के अलावा शौकीनों के लिए कंपनी सस्ते प्रीमियम उत्पाद भी बनाती है। ओरके की सबसे सस्ती अगरबत्ती का एक पैकेट 150 रु का है जिसमें 10 बत्ती आती हैं। इसके बाद 550 रुपये और 1000 रूपए का भी अगरबत्ती का पैकेट है।



## चिंतामणि से बेंगलुरु

ओरके फ्रेग्रेंस के प्रमुख नागराज पालसमुद्रम ने सुगंध इंडिया से कंपनी का इतिहास साझा करते हुए बताया कि उनके दादा श्री पी वी वेंकट सुब्बैया शेर्ट्टी, बेंगलुरु से 60 किलोमीटर दूर चिंतामणि नामक एक छोटे गांव में श्री श्रीनिवास अगरबत्ती कंपनी का संचालन करते थे। सन् 1956 में परिवार बेंगलुरु आ गया और व्यापार का और विस्तार हुआ। 1985 में नागराज जी ने ओरके फ्रेग्रेंस की शुरुआत 'स्नेक ब्रांड' ट्रेडमार्क लोगो से की। नागराज जी बताते हैं कि अगरबत्ती के व्यवसाय में वह तीसरी पीढ़ी हैं और अपने भाई श्री रवी कुमार के साथ कंपनी का संचालन देखते हैं। वह बताते हैं कि चिंतामणि ऐसा क्षेत्र है, जहां से अधिकांश बड़े अगरबत्ती निर्माता आए हैं। बेंगलुरु के अगरबत्ती उद्योग में 70 प्रतिशत लोग इस इलाके से हैं, क्योंकि बेंगलुरु ही ट्रांसपोर्ट की सुविधा और कच्चे माल की उपलब्धता का केंद्र था।

## अगरबत्ती का संक्षिप्त इतिहास

उन्होंने बताया कि उनके दादाजी, पिताजी और वह खुद सभी पारंपरिक अगरबत्ती निर्माण में रहे हैं। पारंपरिक अगरबत्ती की शुरुआत पर उन्होंने बताया कि 20वीं शताब्दी की शुरुआत में तंजावुर में अगरबत्ती का पहली बार चलन शुरू हुआ। तंजावुर से शुरू हुई अगरबत्ती बहुत पारंपरिक ढंग से बनाई जाती थी। इसका निर्माण कम मात्रा में लेकिन बहुत ही उच्च क्वालिटी के उत्पाद के रूप में होता था और यह मंदिरों व महाराजा को पेश की जाती थी। उसके बाद अगरबत्ती मैसूर के महाराज को भी पेश की गई और वह इसके प्रशंसक थे। समय के साथ फिर और लोग भी

अगरबत्ती निर्माण से जुड़ गए और यह उद्योग मैसूर और बेंगलुरु में स्थापित हो गया। उन्होंने बताया कि 19वीं शताब्दी से अगरबत्ती का मौजूदा स्वरूप सामने आ गया था और उसका निर्यात विदेशों में भी होने लगा। भारत में जो विदेशी आते थे उनको उपहार स्वरूप उसे दिया जाता था। उन्होंने बताया कि कर्नाटक में मैसूर और पश्चिमी घाट के आसपास चंदन के पेड़ बड़ी संख्या में पाए जाते हैं और वह सबसे बड़ा उत्पादक रहा है। दुनिया भर में यहां का संदल वुड नंबर एक का माना जाता है। दूसरे नंबर पर ऑस्ट्रेलिया और फिर कैरिबियन देश हैं। चंदन के तेल का दवाओं के तौर पर काफी इस्तेमाल होता रहा है। चंदन का पेड़ जितना ही पुराना होगा उसका तेल उतना ही प्रभावी होता है।

## कम उत्पादन और अधिक क्वालिटी

नागराज जी ने बताया कि जब वह कारोबार में आए और अगरबत्ती निर्माण में पूर्वजों की विरासत, हुनर को और अपग्रेड किया। वर्ष 2011 तक कंपनी सस्ती और उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती बनाती थी, लेकिन बीते 8-10 वर्षों में हमने सुपर प्रीमियम क्वालिटी का उत्पादन शुरू किया है। यह ज्यादा वॉल्यूम में नहीं बनाई जाती और ना ही बड़े पैमाने पर इसकी बिक्री होती है। हम थोड़ा लेकिन वैल्यू प्रोडक्ट बनाते हैं और थोड़ा बेचते हैं। उसी में ही कंपनी को काफी फायदा होता है और लोगों को भी सबसे बेहतरीन उत्पाद मिलता है। उन्होंने बताया कि उनकी हैंड मेड अगरबत्ती में 110 तरह की जड़ी, बूटियां, सुगंध, तेल, इत्र पड़ता है, जो सब कुछ प्राकृतिक तौर पर इस्तेमाल किया जाता है। देश भर में ओरके के 120 से 130 उत्पाद चलते हैं, जबकि विदेशों में 300 से अधिक रेंज की अगरबत्तियों का निर्यात किया जाता है। नागराज जी ने बताया कि

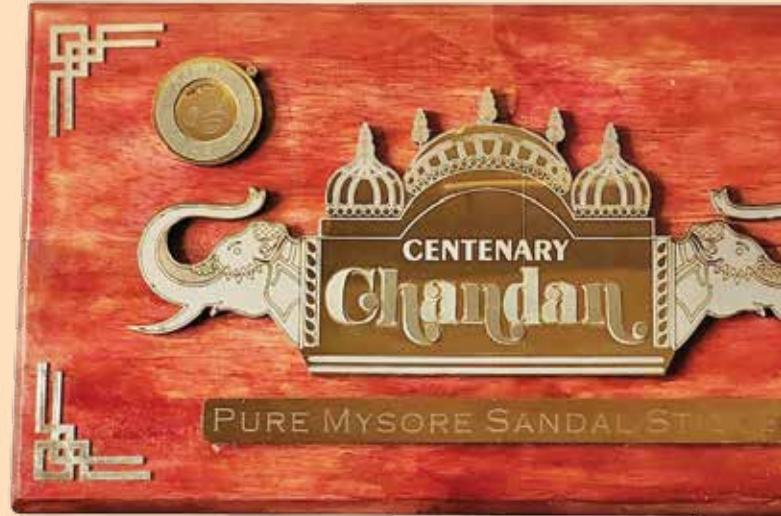
उनके 2 मुख्य ब्रांड हैं जिनकी बिक्री अधिक है। एक के पैकेट की कीमत 150 रु है और उसमें 15 काड़ी आती हैं और वहीं दूसरे ब्रांड के एक पैकेट की कीमत 550 रूपए है और इसमें 10 काड़ी हैं। 150 रूपए वाला उत्पाद 12 अलग सुगंध में हैं और 550 रूपए वाला पैकेट 21 अलग सुगंधों में हैं। इसके अलावा अन्य आइटम काफी महंगे उत्पाद हैं, जिसकी मांग होने पर ही उत्पादन किया जाता है। 50 हजार रूपए की एक अगरबत्ती वाले उत्पाद की लांचिंग अहमदाबाद में की गई थी और अब हमने 1 लाख रूपए की एक अगरबत्ती मुंबई में लॉन्च की है। उन्होंने बताया कि कीमती और वैल्यू उत्पाद होने के कारण उनके ज्यादा वितरक नहीं हैं। 8 साल पहले जब ज्यादा उत्पादन करते थे, तो कंपनी के 400 से अधिक निर्यातक थे, लेकिन अब 40-50 वितरक हैं। वह पहले जहां 20 कार्टन माल लेते थे अब वह 1-2 ही लेते हैं। अन्य अगरबत्तियों के एक कार्टन का माल 4000 रूपए का है, तो हमारा 60000 रूपए का पड़ता है। इसलिए वितरक मांग होने पर ही माल लेते हैं और पूरा कारोबार एडवांस पर ही आधारित होता है। उन्होंने बताया कि ज्यादातर काउंटर सेल है और अमेजॉन, फ्लिपकार्ट जैसी ऑनलाइन कंपनी से भी बिक्री होती है। भारत में सबसे ज्यादा तमिलनाडु, महाराष्ट्र, दिल्ली, मुंबई के अलावा देशभर में चुनिंदा लोग उनके उत्पाद खरीदते हैं। इसकी लोग भारी कीमत देते हैं इसलिए हम भी किसी कीमत पर क्वालिटी से समझौता नहीं करते।

## के सी आर, जयललिता समेत कई नेता, वीवीआईपी व उद्योगपति हैं ग्राहक

इतनी महंगी अगरबत्ती की मांग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमारे उत्पादों की मांग एक खास ग्राहक वर्ग में है। नेता, न्यायाधीश, आइ ए एस अफसर, बड़े उद्योगपति, आदि हमारे ग्राहक हैं। वीवीआईपी लोग हमारी महंगी अगरबत्ती भगवान को अर्पित करना पसंद करते हैं। बड़े ज्वैलर्स अपने बड़े-बड़े शोरूम में हमारी अगरबत्ती जलाते हैं ताकि ग्राहक को सुखमय वातावरण का अनुभव हो। तमिलनाडु की पूर्व मुख्य मंत्री स्व० जयललिता जी के यहां रोज हमारी 6250 रु वाली अगरबत्ती जलाई जाती थी। हैदराबाद के मुख्य मंत्री श्री के सी आर ने बड़े हवन में हमारी अगरबत्ती का उपयोग किया था। नेता लोग गिफ्ट के रूप में शॉल देने की जगह हमारी अगरबत्ती देना पसंद करते हैं। हमारी अगरबत्तियां इतनी प्रीमियम क्वालिटी की हैं कि मान लीजिए एक शोरूम की बिलडिंग में चार फ्लोर हैं, तो काउंटर पर एक बत्ती जला दी। सेंट्रलाइज्ड एसी है, तो पूरे बिलडिंग में सुगंध फैल जाएगी और यह सुगंध दिनभर बनी रहती है। 25000 रूपये की एक अगरबत्ती एक लाख स्क्वायर फीट के फ्लोर में यदि जलाई जाए, तो उसकी महक 4 दिनों तक बनी रहती है। यह बत्ती 2 घंटे तक जलती है। 550 रूपये वाली अगरबत्ती 1500 स्क्वायर फीट के फ्लैट में जलाई जाए तो उसकी भी सुगंध 4 दिन तक बनी रहेगी। लोगों में पार्टी, ऑफिस, माल, शोरूम और कोठियों में 550 रूपये वाले उत्पाद की मांग बढ़ी है। इसके अलावा कंपनी रोल ऑन इत्र भी बनाती है जो 550 रूपये में है। इसकी सुगंध आपके कपड़ों में तीन बार धोने के बाद भी रहती है। हमने अपने पूर्वजों के ज्ञान जो हमारे पिताजी व दादा हमारे लिए विरासत के रूप में छोड़ गये, उसे नए तरीके व तकनीकों से और बेहतर करके पेश किया।

## लोगों ने हाथों हाथ लिया ब्रांड

इतने महंगे उत्पादों की मार्केटिंग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि शुरुआत में दिक्कत आई, वितरक हमारे उत्पाद के ज्यादा दाम



की वजह से इसे आसानी से लेते नहीं थे लेकिन हमने अपने दूसरे उत्पादों के साथ फ्री सैंपल भेजना शुरू किया, जब कुछ उपभोक्ताओं ने पसंद किया, तो दुकानदारों का भी विश्वास बढ़ा और हमें ऑर्डर आने लगे। हुआ ये कि काउंटर पर इतनी बेहतरीन अगरबत्ती मिलने लगी तो उनकी विश्वसनीयता बढ़ गई, जिनको पसंद आया उन्होंने पूछना शुरू किया कि इससे भी बेहतर है क्या? तब हमने और महंगे उत्पाद बनाने शुरू किए। हम 50000 रूपये की एक अगरबत्ती बना चुके हैं और अब हमने 1 लाख की एक अगरबत्ती भी बना ली है। उन्होंने बताया कि 550 रूपये में लेवेंडर, संदल, जास्मिन, चंपा, रोज व वायलेट दे रहे हैं। लोगों ने चंदन में और अच्छा मांगना शुरू किया, तो हमने बहुत ही हाई क्वालिटी की मसाला अगरबत्ती बनाना शुरू किया। क्वालिटी मेंटेन करने के लिए हम खुद अपने



स्टेट अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स कोऑपरेटिव सोसायटी' के वह डायरेक्टर भी हैं। यह सोसाइटी कर्नाटक राज्य सरकार से जुड़ी है। इसमें राज्य सरकार के भी 3 सदस्य होते हैं और 12 सदस्यीय कमेटी होती है, जो सारे फैसले करती है। इसके अलावा 'मैसूर ऊदबत्ती मैनुफैक्चरर्स चैरिटेबल ट्रस्ट' द्वारा जरूरतमंदों के लिए बनाए गए आशा किरण डायलिसिस सेंटर के निर्माण में भी सहयोग किया है।

## नाइजीरिया के प्रेसिडेंट भी हैं गुलर ग्राहक

ओरके फ्रेगेंस की लोकप्रियता विदेशों में भी है। नाइजीरिया के प्रेसिडेंट प्रतिमाह ओरके के प्रीमियम ब्रांड की अगरबत्ती मंगाते हैं। वह 40-50 पैकेट अगरबत्ती प्रतिमाह लेते हैं और उसकी सप्लाय कंपनी दिल्ली से करती हैं। नाइजरियन राष्ट्रपति का फूड ग्रेन से संबंधित कारोबार दिल्ली में है। इसलिए उनका दिल्ली का ऑफिस ओरके के प्रीमियम उत्पाद प्रतिमाह मंगाता है और फिर वहीं से उन्हें भेजता है। ●

सामने इसे बनवाते हैं और उसकी ब्लेंडिंग भी मैं और मेरा भाई करते हैं। 26000 स्क्वायर फीट की बिल्डिंग में हमारी फैक्ट्री है, जिसमें 27 महिलाओं सहित 65 वर्कर काम करते हैं।

## विदेशों में पसंद है हल्की सुगंध वाले क्वालिटी उत्पाद

महंगे उत्पाद विदेशों में ज्यादा चलते होंगे? इस सवाल पर नागराज जी ने कहा कि विदेशों में ठंडा मौसम होने के कारण वहां तेज सुगंध नहीं पसंद की जाती। अभी हमने एक्सपोर्ट के लिए नमस्ते इंडिया ब्रांड शुरू किया है। विदेशों में लोग हल्की और नेचुरल सुगंध पसंद करते हैं। भारत का पर्यावरण ऐसा है कि यहां तेज सुगंध चाहिए। वहां लोग खाने-पीने में भी तेज मसाला नहीं खाते हैं। भारत में जहां लोग अगरबत्ती उत्पादों का उपयोग पूजा पाठ में करते हैं वहीं विदेशों में इसका उपयोग रूम फ्रेशनर के रूप में किया जाता है। उन्होंने बताया कि चूंकि हमारे सारे उत्पाद नेचुरल होते हैं। इसलिए निर्यात पर कोई रोक टोक नहीं होती। उनके उत्पाद क्वालिटी में अक्वल हैं इसलिए लोगों को पैसा देने में भी दिक्कत नहीं होती।

## आशा किरण डायलिसिस सेंटर के निर्माण में सहयोग

नागराज पालसमुद्रम 'ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन' में हमेशा सक्रिय रहे हैं। उन्होंने बताया कि 1995 में वह कार्यकारिणी सदस्य बने, उसके बाद 2002 में उपाध्यक्ष बनें और फिर 2004 से 2005 तक वह अध्यक्ष रह चुके हैं। 'कर्नाटक





# एफएमसीजी वितरण से उत्सव ब्रांड की स्थापना तक का सफर

उत्सव फ्रेग्रेन्सेस, राजकोट (गुजरात) के प्रमुख अगरबत्ती ब्रांडों में से एक है। कंपनी जिसे शुरू में बटाविया सेल्स एजेंसी के रूप में जाना जाता था, श्री किरणकुमार बटाविया द्वारा शुरू की गई थी और केवल एफएमसीजी वितरण में थी। एक एजेंसी हाउस के रूप में, बटाविया सेल्स एजेंसी के पास कई ब्रांडों का वितरण अधिकार था और दूसरों के लिए व्यापार के गुरु सीखने का केंद्र थी। बटाविया जी और उनके बेटे श्री प्रतीक बटाविया ने अपने वितरण के अनुभव का उपयोग अगरबत्ती वितरण और आगे जाकर ह्यउत्सववह्न ब्रांड को आगे ले जाने में किया। उत्सव एक प्रीमियम अगरबत्ती ब्रांड है जिसके अधिकांश उत्पाद दशक भर से अधिक समय से सकारात्मक रूप से बिक रहे हैं। श्री प्रतीक बटाविया ने अपने पिता के साथ, सुगंध इंडिया से एक एक विशेष बातचीत में, एफएमसीजी वितरण बनने से लेकर अपना खुद का ब्रांड उत्सव स्थापित करने तक की यात्रा साझा की।

**श्री** किरणकुमार बटाविया ने अपने शुरुआती दिनों के बारे में बताया कि वे 1988 में राजकोट आए और बटाविया सेल्स एजेंसी के तहत एफएमसीजी वितरण शुरू किया। उनके पास विप्रो, मैरिको, विंडसर बिस्कुट, नोविनो, पार्क एवेन्यू और कई अन्य प्रमुख एफएमसीजी ब्रांडों का वितरण अधिकार था। बटाविया सेल्स एजेंसी राजकोट के टॉप 10 डिस्ट्रीब्यूटर्स में आ गई और हर कोई उनसे व्यापार के गुरु जानना चाहता था। वर्ष 2000 आते ही उन्हें एडवांस पेमेंट, कम मार्जिन और डंपिंग नीति जैसी व्यावसायिक स्थितियों के कारण एफएमसीजी ब्रांडों का वितरण रोकना पड़ा। इस बीच, गंगा प्रोडक्ट्स, सावित्री सुगंधालय और अशोका ट्रेडिंग कंपनी के एक सुपर डिस्ट्रीब्यूटर, जिनके पास इन ब्रांडों के लिए राज्य वितरण अधिकार थे, ने राजकोट बाजार के लिए उनसे संपर्क किया। एफएमसीजी की तुलना में अगरबत्ती उद्योग में अधिक मार्जिन और एडवांस पेमेंट के बजाय क्रेडिट सिस्टम ने उन्हें अगरबत्ती के व्यापार में कदम रखने के लिए प्रेरित किया। धीरे-धीरे उन्होंने राजकोट शहर के लिए लगभग 40 प्रमुख ब्रांडों; साइकिल, जेड ब्लैक, पद्मिनी, बीआईसी, मोक्ष, सत्या, अपरगंजी, नंदी, बालाजी, अमृता, एम्बर एरोमैटिक्स आदि के वितरण अधिकार प्राप्त कर लिए। श्री किरणकुमार बटाविया का एफएमसीजी क्षेत्र में विशाल व्यापारिक अनुभव होने से काम आसान हो गया। शीर्ष एफएमसीजी कंपनियों के साथ दशकों बिताने से उन्हें अगरबत्ती के कारोबार में बहुत जरूरी लाभ मिला, साथ ही वे उन दुर्लभ एफएमसीजी वितरणकों में से थे जिन्हें अगरबत्ती के कारोबार में सफलता मिली। अगरबत्ती के बाजार पर पकड़ बनाने के लिए अपनी अनुभवी सेल्स टीम का इस्तेमाल किया। उन्होंने दो दर्जन से अधिक कंपनियों का काम लेकर टर्नओवर और मार्जिन दोनों में वृद्धि की। 2009 में, उन्होंने "उत्सव" नाम से अपना खुद का ब्रांड शुरू किया। समय के साथ अगरबत्ती उद्योग में भी आधुनिकीकरण आया और इन कंपनियों ने भी एफएमसीजी कंपनियों की तरह काम करना शुरू कर दिया जिसके चलते मार्जिन कम हो गया और काम का दबाव अधिक हो गया। इस कारण, 2013 में बटाविया जी ने वितरण के काम को बंद कर दिया और अपने स्वयं के ब्रांड "उत्सव" पर ध्यान केंद्रित किया। उत्सव के शुरुआती दिनों के बारे में बताते हुए, बटाविया जी



ने कहा कि उन्होंने अपने ब्रांड उत्सव के तहत शुरुआत में जो उत्पाद लॉन्च किए थे, वे आज भी अच्छे चल रहे हैं। इस पर प्रतीक भाई ने कहा, “हमने बाजार में चल रहे उत्पादों से बेहतर उत्पाद प्रदान करने पर ध्यान केंद्रित किया। उत्सव के उत्पाद अलग हैं और इस तरह हमारे 80 प्रतिशत उत्पाद एक दशक से अधिक समय से बाजार में उपस्थित हैं। हम गुणवत्ता पर ज्यादा ध्यान देते हैं, इसी कारण हमारे उत्पाद बाजार में उपस्थित अन्य उत्पादों की तुलना में कम मात्रा में आते हैं।

अपनी लीक से हटकर मार्केटिंग रणनीतियों के बारे में एक घटना साझा करते हुए, प्रतीक ने कहा, “हमारी 40 से अधिक कंपनियों की एजेंसी थी और एक सेल्समैन के लिए सभी कंपनियों के सैंपल या ब्रोशर ले जाना संभव नहीं था। हमने विभिन्न कंपनियों के सभी उत्पाद जिनका हम काम करते थे, उनकी तस्वीरें खींची और एक एल्बम बनाया। इससे हम सभी रिटेल आउटलेट पर बड़ी मात्रा में सैंपल देने के बजाय अपना पूरा पोर्टफोलियो दिखा देते थे। अपने पोर्टफोलियो के बारे में बताते हुए प्रतीक भाई ने कहा, “हमारे पास हर तरह के उत्पाद हैं जो पूजा सामग्री के अंतर्गत आते हैं। अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, ड्राई स्टिक, गीली धूप और संब्राना कप। सब कुछ इन-हाउस बनता है” उन्होंने आगे कहा, “हमारे पास अगरबत्ती में लगभग 60-70 प्रकार की सुगंध हैं और हमारे अधिकांश उत्पाद 10 रुपये से लेकर 200 रुपए तक हर सेगमेंट में मौजूद हैं।” अपनी प्रोडक्शन फैसिलिटी के बारे में बताते हुए उन्होंने कहा, “हमारे पास अत्याधुनिक फैसिलिटी है जहां हम ज्यादातर चीजें इन-हाउस बनाते हैं। हम सीधे बढ़िया से बढ़िया कच्चे माल की खरीद करते हैं। हमारी यूनिट 2 भवनों में विभाजित है, एक अर्ध-तैयार माल के लिए और दूसरा तैयार माल के लिए। प्रोडक्शन यूनिट के बारे में आगे बताते हुए उन्होंने कहा, “हमारे



उत्सव फ्रेग्रेन्स को गुजरात के माननीय मुख्यमंत्री श्री भूपेंद्रभाई पटेल द्वारा बेस्ट इमर्जिंग एंड प्रॉमिसिंग अगरबत्ती ब्रांड श्रेणी में दिव्य भास्कर प्राइड ऑफ गुजरात 2023 अवार्ड से सम्मानित किया गया। दिव्य भास्कर गुजरात का एक प्रसिद्ध समाचार पत्र है और इसका स्वामित्व मीडिया समूह दैनिक भास्कर के पास है।



पास एक दिन में 60 लाख अगरबत्ती बनाने की क्षमता है और वर्तमान में हम एक दिन में 20 लाख अगरबत्ती का उत्पादन कर रहे हैं।”

एक निर्माता के रूप में सामने आने वाली चुनौतियों पर बोलते हुए, उन्होंने कहा, “फैक्ट्री एक्ट, प्रोविडेंट फण्ड, ईएसआई, लेबर, प्रदूषण नियंत्रण, अप्रेंटिसशिप और कई अन्य सरकारी अनुपालन हैं। यह देखते हुए कि यह एक लघु-स्तरीय उद्योग है, ये अनुपालन नहीं होने चाहिए। उन्होंने टिप्पणी की, “हमारे अगरबत्ती उद्योग के प्रति औद्योगिक और सामाजिक मानसिकता काफी उत्साहजनक नहीं है। हमें छोटा और महत्वहीन समझा जाता है (जब अन्य उद्योगों से तुलना की जाती है)। मार्केटिंग संबंधी चुनौतियां के बारे में उन्होंने बताया, “मार्केटिंग के खर्चे बढ़ गए हैं और लाभ मार्जिन कम हो गया है।” उन्होंने कहा, “बाजार में क्रेडिट सिस्टम खराब हो गया है लेकिन हम जो कच्चा माल खरीदते हैं और लॉजिस्टिक सुविधाओं के लिए हमें अग्रिम भुगतान करना पड़ता है।” एक और चुनौती के

बारे में बताते हुए उन्होंने कहा, “प्रशिक्षित कामगारों और श्रमिकों की कमी एक बड़ी चुनौती है। उद्योग के स्वचालन ने भले ही श्रमिकों की आवश्यकता को कम कर दिया है लेकिन इन मशीनों को चलाने वालों की भी कमी है।”

अपने नेटवर्क को साझा करते हुए, प्रतीक भाई ने कहा, “हमारे अगरबत्ती उत्पादों की आपूर्ति पूरे भारत में 350 वितरण केंद्रों से की जाती है। लॉजिस्टिक मुद्दों और बढ़ती परिवहन लागत के बावजूद, कंपनी 15 राज्यों में अपने उत्पादों की आपूर्ति करती है। गुजरात के बाद महाराष्ट्र हमारा दूसरा सबसे बड़ा बाजार है। कई मार्केटप्लेस के साथ-साथ हमारे अपने ई-कॉमर्स प्लेटफॉर्म के माध्यम से अपने उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की ऑनलाइन बाजार में उपस्थिति दर्ज करने की भी हमारी योजना है। निर्यात की बात करते हुए उन्होंने कहा, “उनके प्रमुख बाजार यूरोप और अफ्रीका हैं। अफ्रीकी ग्राहक अत्यधिक सस्ते उत्पाद पसंद करते हैं। प्रीमियम के लिए यूरोप बड़ा बाजार है। हालांकि निर्यात के लिए पैकेजिंग का चलन ज्यादातर हेक्सागोन है, लेकिन हम एक बदलाव देख रहे हैं जहाँ पैकेजिंग के अन्य रूप जैसे ज़िपर भी निर्यात बाजारों में अपना रास्ता बना रहे हैं। अपने भविष्य के विस्तार के बारे में जानकारी देते हुए, श्री बटाविया ने कहा, “एयर फ्रेशनर, परफ्यूम, कपूर और हैंकी परफ्यूम बनाने की योजना है।” ●



# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

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

*Natural*

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



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

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

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

#### OUR GROUPS



#### OUR MEMBERSHIPS





## लाइव टच ब्रांड का मकसद लोगों से संपर्क रख कर रिश्ते मजबूत करना : भाविक खखड़

**भा** विक भाई ने बताया कि पहले उनका परिवार राजकोट के नजदीक जसदन का रहने वाला था। बाद में राजकोट से मैन्युफैक्चरिंग शुरू की गई। पिताजी के अनुभव और निरंतर आगे बढ़ने की सोच के कारण कारोबार बढ़ता गया। अन्यथा हमारा परिवार नीचे से ऊपर बढ़ा है। पहले हम सिर्फ डिस्ट्रीब्यूशन करते थे। उन्होंने बताया कि कंपनी के 75 से ऊपर उत्पादों की रेंज है जो 10 रु वाले पाउच से शुरू होकर से लेकर 400 ग्राम वाले जम्बो पैक तक हैं। जिपर में 22 रेंज के उत्पाद हैं, जो 60 ग्राम से लेकर 150 ग्राम तक की पैकिंग में हैं। यह प्रीमियम रेंज की व्हाइट अगरबत्ती है। उन्होंने कहा कि ब्लैक अगरबत्ती का चलन कम हो रहा है और मार्केट के ट्रेंड में यह बड़ा बदलाव है। इसीलिए बालमुकुंद इंडस्ट्रीज भी 100 प्रतिशत व्हाइट अगरबत्ती और मसाला अगरबत्ती के उत्पादन में आ गई है।

राजकोट की बालमुकुंद इंडस्ट्रीज का लाइव टचब्रांड इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज के अगरबत्ती, धूप, सांब्रानी कप और फ्रेशनर्स प्रोडक्ट गुजरात सहित देश के कई राज्यों में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। बालमुकुंद इंडस्ट्रीज के प्रमुख भाविक भाई खखड़ ने सुगंध इंडिया से एक बा तचीत में कहा कि कंपनी की सेंटेड अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, धूप, प्रीमियम क्वालिटी के सांब्रानी कप और फ्रेशनर्स का हाई क्वालिटी में उत्पादन कर रही है। कंपनी का हर्बल प्रोडक्ट दशांग और गूगल धूप एकदम अलग ट्रेंड और उच्च गुणवत्ता का उत्पाद हैं। कंपनी के उत्पादों का ब्रांड नेम लाइव टच रखने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम हमेशा लोगों से संपर्क बनाए रखने में विश्वास रखते हैं जिससे रिश्ते मजबूत होते हैं, इसी सोच से प्रेरित है लाइव टच नाम। कंपनी की स्थापना 2015 में हुई, लेकिन भाविक भाई के पिता विनोद भाई खखड़ 35 वर्षों से अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग और ट्रेडिंग का कारोबार करते रहे हैं।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारी यूएसपी 100 प्रतिशत क्वालिटी देना है और यही कारण है कि उपभोक्ताओं को यदि हमारी फ्रेगरेंस या उत्पाद किसी भी कारण से पसंद नहीं आया तो हम उससे वह माल वापस ले लेते हैं। उन्होंने कहा कि किसी भी अगरबत्ती की प्रमुख खूबी उसकी जलने की क्षमता के अलावा सुगंध है, जो एक-दो घंटे तक वातावरण में बनी रहे। हम अपने उत्पादों में इसका ज्यादा ध्यान रखते हैं। उन्होंने बताया कि उनका सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड मीठड़ी है। यह एक पैन इंडिया ब्रांड है। गुजराती में मीठड़ी का मतलब मीठी होता है और इसकी जलने की क्षमता भी बहुत अच्छी है। मीठड़ी अगरबत्ती और धूप दोनों में है। उन्होंने कहा कि उनका राम रक्षा मंदिर सांब्रानी कप उत्पाद लंबे चौकोर पैक में है। यह रु.135 की एमआरपी में 9 कप है, जबकि दूसरी कंपनियां इस एमआरपी में 12 कप देती हैं लेकिन हमारी क्वालिटी उनसे ऊपर है। यह पूर्णतया हर्बल कप है, जिनमें विभिन्न प्रकार की औषधियां हैं।

भाविक भाई ने एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इसमें काऊ डंग हैं, लेकिन हमने यह अपने उत्पाद पर काही नहीं लिखा है, क्योंकि आजकल लोग गाय के नाम पर उत्पाद बेच रहे हैं। हमने अपने उत्पाद का नाम सिर्फ हर्बल रखा है। उन्होंने कहा कि मार्केट में यह एकदम नया और अलग ट्रेंड का उत्पाद है।

भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने बताया कि कंपनी जल्द ही मसाला अगरबत्तियों में और प्रीमियम उत्पाद लांच करने जा रही है। इस समय लाइव टच ब्रांड के उत्पाद गुजरात के अलावा राजस्थान, महाराष्ट्र, बिहार, पंजाब, उत्तरप्रदेश, हरियाणा और पश्चिम बंगाल तक आपूर्ति हो रही है। गुजरात के बाद सबसे ज्यादा कंपनी का ध्यान महाराष्ट्र के बाजार पर है। सभी राज्यों की पसंद अलग होने संबंधी सवाल के जवाब

में उन्होंने बताया कि अन्य राज्यों में जिस माल की आपूर्ति की जा रही है वह वहां के लोगों के फ्रेगरेंस टेस्ट के मुताबिक ब्रांड बनाए गए हैं।

एक्सपोर्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि लाइव टच ब्रांड मलेशिया, जर्मनी, कई अफ्रीकी देशों में निर्यात किया जा रहा है। उन्होंने बताया कि जर्मनी और मलेशिया में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद चलते हैं, जबकि अफ्रीका में सस्ते उत्पादों की मांग है। यूरोप में मेडिटेशन और वातावरण को सुगंधित करने के लिए हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पादों की मांग होती है। इसलिए वहां उसी तरह का फ्रेगरेंस देना पड़ता है। उन्होंने कहा कि देश हो या विदेश भगवान के लिए अगरबत्ती का इस्तेमाल होने के अलावा वातावरण को सुगंधित करने और मूड फ्रेशनर के तौर पर उसका इस्तेमाल किया जाता है।

एक निर्माता के तौर पर मिल रही चुनौतियों संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि छोटे सप्लायर्स बढ़ते जा रहे हैं। ऐसे में हम जितना उपभोक्ताओं के साथ जुड़े रहेंगे उसी से सफलता मिलेगी, क्योंकि 5000 से लेकर 5 करोड़ रुपये तक की लागत से भी यह कारोबार खड़ा हो जाता है। रामटेरियल की भी दिक्कतें हैं। उद्योग का भविष्य बेहतर है और आज भी निरंतर वह तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन ट्रेंड भी बदल रहा है। लोग अब अगरबत्ती से धूप की तरफ जा रहे हैं। इसलिए हमने भी चेंज किया है और धूप में नई क्वालिटी ला रहे हैं। उन्होंने बताया कि युवा पीढ़ी को नयी चीजें चाहिए। उसे पुराना आइडिया पसंद नहीं आता। इसी तरह रूम फ्रेशनर्स में भी वह नयापन चाहता है। डिफ्यूजर का चलन बढ़ा है, जो मार्केट में रु.50 से लेकर रु.500 तक में उपलब्ध है। इसमें भी प्रीमियम क्वालिटी में ही अच्छी सुगंध आती है। 150 वाले में बेहतर फ्रेगरेंस नहीं हो सकता। उन्होंने बताया कि हम अपने डिफ्यूजर में भी गारंटी देते हैं कि वह 2200 बार स्प्रे किया जा सकता 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

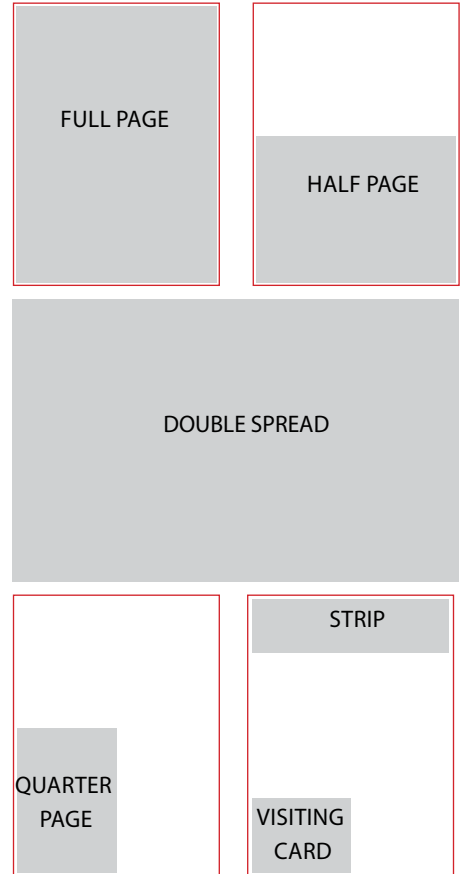
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

#### 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**<sup>TM</sup>  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact  
our customer care head at manufacturing  
Address Phone No.  
[www.rathorebrothers.com](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar.in](https://www.facebook.com/deepsagar.in)  
**REGD. NO. 891969**

# A first and one of its kind magazine dedicated to Agarbatti industry

Monthly

Bilingual ( हिंदी and English)

Connecting you to the  
**INCENSE INDUSTRY**



A medium to connect the industry that offers informative content

- Circulation : All across India with a current 12,000 per month hard copies with an aim to increase to 50,000.

Online presence through social media, dedicated website and E-magazine.

- 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 wise Market survey and reports, Industry News, Interviews and profiling of not just the manufacturers but also distributors and dealers. Also raises issues faced by industry from time to time all possible through our ground level reporting.

Anas Communication Pvt. Ltd.

B-117A, 2nd Floor, Joshi Colony,  
I.P. Extension, New Delhi - 110092

M: +91 7838312431

E-Mail : sugandhindiam@gmail.com

Web : www.sugandhindia.in

**सुगंध इंडिया**  
**SUGANDH INDIA**