

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 05 MAY 2023

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

Purify your  
surroundings the  
traditional way

CELEBRATING 75 YEARS



CYCLE PURE AGARBATHI



The finest energy purifier of atmosphere, Sambrani with all its purity and sanctity has been captured in the form of Naivedya Cup Sambrani, a unique offering by Cycle Pure Agarbathies. When burnt on a charcoal piece; it emits an amazingly positive, vibrant and an alluring aroma that cleanses the air and energy in the surroundings.

Shop Online **CYCLE.in**  
THE DIVINE EXPERIENCE STORE





SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983



SACHEE FR

D-11 & I

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643

E: so

📞 +91-8851951516



*Meticulously Crafted*  
**ESSENCES**

Rekindle your senses with vivid and exquisite olfactory experiences, enlivening everyday moments with thoughtfully handcrafted aromas that transport you to a world of luxury.

**FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.**

D-12, Sector 2, Noida - 201301

ales@sacheefragrances.com

✉ info@sacheefragrances.com

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



Enjoy The Moments With,  
Our Incense Sticks

Divyastraa

पूजा हो या भक्ति  
दिव्यास्त्र अगारबत्ती...

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



Mfg. By :

**DPB PRODUCTS**

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

E-mail : [feedback@dpb.co.in](mailto:feedback@dpb.co.in)

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

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

**DPB PRODUCTS**

I-5, Ispat Nagar Panki

Kanpur- 208020

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

*As*

**ENDLESS**

*as the*

**OCEANS**

THE PRINTING EXPERTS



**Ocean's Deep Printers®**  
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

### ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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

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





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

*Let your  
Prayer....  
fulfill your  
Dreams....*

**SINCE - 1999**

- \* Sambrani Cup
- \* Mini Cup
- \* Sambrani Sticks
- \* Jumbo Cup
- \* Monthly Pack

- \* Sandal Cup
- \* Color Cup
- \* Incense Sticks
- \* Dhoop Sticks
- \* Pet Jar

*Luxury*  
PRODUCTS



Now order Products Available in  
**amazon** **Jio Mart**

**DELTA'S TRADE LINK**

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





जेसे खूशबू™  
का उपवन

जेसल®  
अगरबत्ती



**HUNG TUAN**  
Agarbatti Making Machine  
MADE IN VIETNAM



Agarbatti Making Machine

Agarbatti Machinery & Parts



Black Premix Powder



Jigit Powder



Sambrani Cup Filler



Saw Dust Powder



White Saw Dust Powder (TI)



Guar Gum Powder



Kuppam Powder



White Premix Powder



Joss Powder



Charcoal Powder



Ral Powder



White Saw Dust China (Rubberwood)



Calcite Powder

Agarbatti Machinery & Parts



White Incense Sticks  
8" / 9" Inch



Black Incense Sticks  
8" / 9" Inch



Agarbatti Perfumes



Bamboo Sticks  
8" / 9" / 12" Inch

Gugal Incense Sticks



Loban Incense Sticks

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

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





## DRY DHOOP

MASTER CARTOON 24 DOZ

Naya Lakshya, Nai Soch



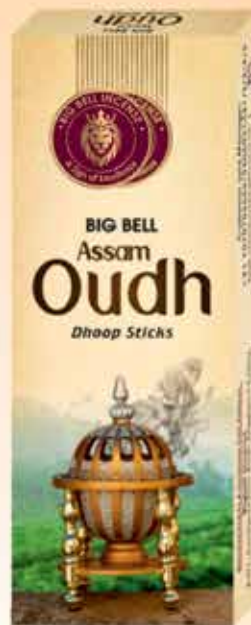
FG0305

₹ 105.00



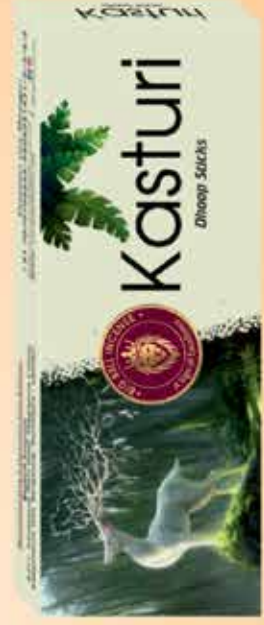
FG0306

₹ 105.00



FG0307

₹ 105.00



FG0308

₹ 105.00



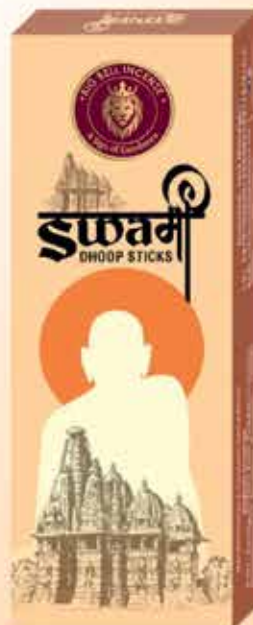
FG0309

₹ 105.00



Fg0310

₹ 105.00



Fg0311

₹ 105.00



FG0375



₹ 105.00

### Bigbell Incense

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

Customer care manager: 9606021431 / 9606021432 / 7070706666

Email: [customercare@bigbellincense.com](mailto:customercare@bigbellincense.com) Website: [www.bigbellincense.com](http://www.bigbellincense.com)

  @bigbellincenses



# Editorial



M. A. Farooqui

## A park for agarbatti manufacturing!

In case you haven't heard about Umred, this remote town in the Nagpur district has a wildlife sanctuary. It takes around an hour by road to reach Umred from Nagpur city. This quaint little place boasts the first agarbatti park in the country. Supported by Maharashtra Industrial Development Corporation (MIDC), the park is managed and operated by women.

Forty-two micro units operate in this park employing over a thousand women. Thousands of rural women are likely to get employment in future. From the year 2017, the work of building a park started here to increase the production of indigenous incense sticks, which has now become the biggest hub in the country. The park will contribute to 3% of the country's total agarbatti production and demand. The annual requirement of raw incense sticks in India is 2.2 lakh tonnes. Spread over an area of 26000 square feet, the park is selling incense, incense sticks, perfumes, and raw materials through Nagpur Agarbatti Marketing Association (NAMA). There is a large forest area in the remote areas of Nagpur. Apart from bamboo, natural raw material is available in abundance on a large scale. In future, when the local people get direct and indirect employment, the income of the villagers will increase by selling forest produce.

Pratap Goswami, an expert and advisor on increasing bamboo production was the brainchild behind this unique park. The scheme is aided by the Chief Minister's Employment Generation Programme, which aims to set up micro-small enterprises to employ in rural and urban areas. According to Goswami, it was a long and difficult process. People had to be told about it. We explained everything in detail. Apart from loans, workers and machines had to be arranged. Now, after 5 years the project looks successful. Big agarbatti companies like the ITC and Cycle Pure are procuring the entire coated stock of agarbattis manufactured for perfuming, packaging, and branding under their own trademarks. The cost of each production unit in the park is ₹42 lakh. With a subsidy of ₹11 lakhs each from the state government and an investment of ₹4 lakhs. Banks have given loans of the remaining 27 lakh rupees. Each unit has ten machines and dryers. Each production unit can manufacture 150 tonnes of incense sticks. The annual production capacity of each cluster is 6300 tonnes. The import of incense sticks worth Rs 8.5CR from China will be stopped and India will be self-sufficient. Umred Park is preparing to launch its Agarbatti brand for domestic and international markets this year. There is also a plan to start bamboo cultivation on a large scale in and around the park. ■

## उमरेड पार्क अगरबत्ती का विशाल हब

महाराष्ट्र की उप राजधानी नागपुर का उमरेड कस्बा देश के अगरबत्ती उत्पादन और कारोबार में मील का पत्थर बन चुका है। यह पहला अगरबत्ती पार्क है, जिसका संचालन और नियंत्रण पूर्णतया महिलाएं करती हैं। अगरबत्ती व सुगंधित उत्पादों को समर्पित उमरेड पार्क को महाराष्ट्र औद्योगिक विकास निगम (एमआईडीसी) का सहयोग है। इस परिसर में 42 सूक्ष्म इकाइयां हैं, जिसमें 1000 से अधिक महिलाएं प्रत्यक्ष-अप्रत्यक्ष रूप से रोजगार पाती हैं। भविष्य में हजारों ग्रामीण महिलाओं को रोजगार मिलने की संभावना है। वर्ष 2017 से यहाँ स्वदेशी अगरबत्ती का उत्पादन बढ़ाने के लिए पार्क बनाने का काम शुरू हुआ था, जो अब देश का सबसे बड़ा हब बन चुका है। पार्क देश के कुल अगरबत्ती उत्पादन और मांग में 3% का योगदान करेगा। भारत में कच्ची अगरबत्ती की वार्षिक जरूरत 2.2 लाख टन है। 26000 वर्ग फुट क्षेत्र में फैला पार्क नागपुर अगरबत्ती मार्केटिंग एसोसिएशन (नामा) के जरिए धूप, अगरबत्ती, इत्र, रा मटेरियल की बिक्री कर रहा है। नागपुर के दूरस्थ इलाकों में बड़ा वन क्षेत्र है। जहाँ बांस के अलावा बड़े पैमाने पर प्राकृतिक रां मेटेरियल भरपूर मात्रा में उपलब्ध है। भविष्य में स्थानीय लोगों को प्रत्यक्ष व अप्रत्यक्ष रूप से जहाँ रोजगार मिलेगा, वहीं वनोपज बिक्री से ग्रामीणों की आय बढ़ेगी।

पार्क का विचार बांस उत्पादन बढ़ाने के विशेषज्ञ और सलाहकार प्रताप गोस्वामी का था। योजना को मुख्यमंत्री रोजगार सृजन कार्यक्रम के जरिए सहायता प्राप्त है, जिसका उद्देश्य ग्रामीण व शहरी क्षेत्रों में रोजगार प्रदान करने के लिए सुक्ष्म-लघु उद्यम स्थापित करना है। गोस्वामी के अनुसार यह लंबी और कठिन प्रक्रिया थी। लोगों को इसके बारे में बताना, समझाना और लोन के अलावा श्रमिकों एवं मशीनों का इंतजाम करना था। 5 वर्षों के बाद यह सफल होता दिखाई दे रहा है। आज आईटीसी और साइकिल ब्रांड जैसी बड़ी व्यवसायिक कंपनियां अपने ट्रेडमार्क के साथ सुगंध, पैकेजिंग और ब्रांडिंग के लिए पार्क निर्मित उत्पादों का पूरा स्टॉक खरीद रही हैं। पार्क में स्थित प्रत्येक उत्पादन इकाइयों की लागत रु 42 लाख है, जिसमें प्रत्येक को राज्य सरकार ने 11 लाख रुपए की सब्सिडी दी है और 4 लाख रुपए निवेश का है। बाकी 27 लाख रुपए बैंकों ने लोन दिए हैं। प्रत्येक यूनिट में 10 मशीन और ड्रायर जैसे उपकरण हैं। प्रत्येक उत्पादन इकाई में 150 टन अगरबत्ती का निर्माण हो सकता है। प्रत्येक क्लस्टर की वार्षिक उत्पादन क्षमता 6300 टन है। इससे चीन से आने वाली 8.5 करोड़ रुपए की अगरबत्ती का आयात रोका जा सकेगा और भारत आत्मनिर्भर होगा। उमरेड पार्क इस वर्ष घरेलू और अंतरराष्ट्रीय बाजारों के लिए अपना अगरबत्ती ब्रांड लांच करने की तैयारी कर रहा है। पार्क में और उसके आसपास बड़े पैमाने पर बांस की खेती कराए जाने की भी योजना 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



41



42

14 VIRAJ SHAH THE PIONEER OF AUTOMATION  
IN THE INCENSE STICKS INDUSTRY

20 MNCS ARE A BIG CHALLENGE:  
ANISH SHAH

24 JAHAGIRDAR AGARBATTI IS ONE THE OLDEST  
PREMIUM MASALA AGARBATTI HOUSES OF PUNE

28 BRAND NEWS

36 MARKET REPORT : RAJKOT  
A MIX YET BIG MARKET FOR INCENSE STICKS

39 फुटपाथ से शुरू कर आज 40 कंपनियों  
के डिस्ट्रीब्यूटर एमएम गौस अत्तार

40 पूरे गुजरात में मजबूत नेटवर्क  
है जयदीप भाई का

41 गुजरात को पसंद है मीठी व भीनी  
खुशबू : भरत भाई पंचामिया

42 गुजरात में एरिया वाइज चलते  
हैं ब्रांड: गिरीश ए पाडिया

43 अगरबत्ती हब गुजरात में दूसरे राज्यों के ब्रांड  
का 50% कब्जा : नरेंद्र खुवा

44 ब्रांड नहीं बाजार में चलती  
है क्वालिटी : जी रवि



43



44





# 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

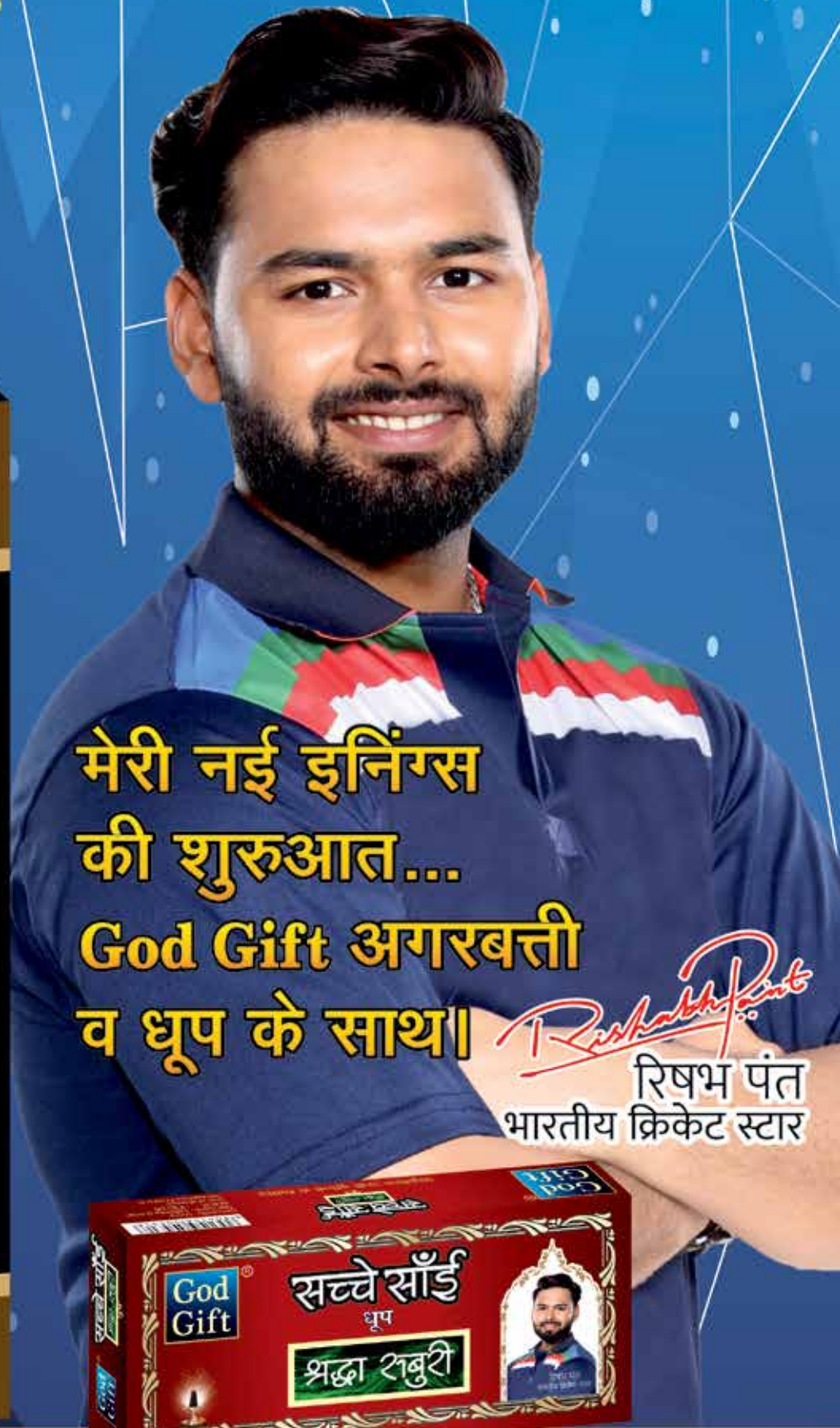
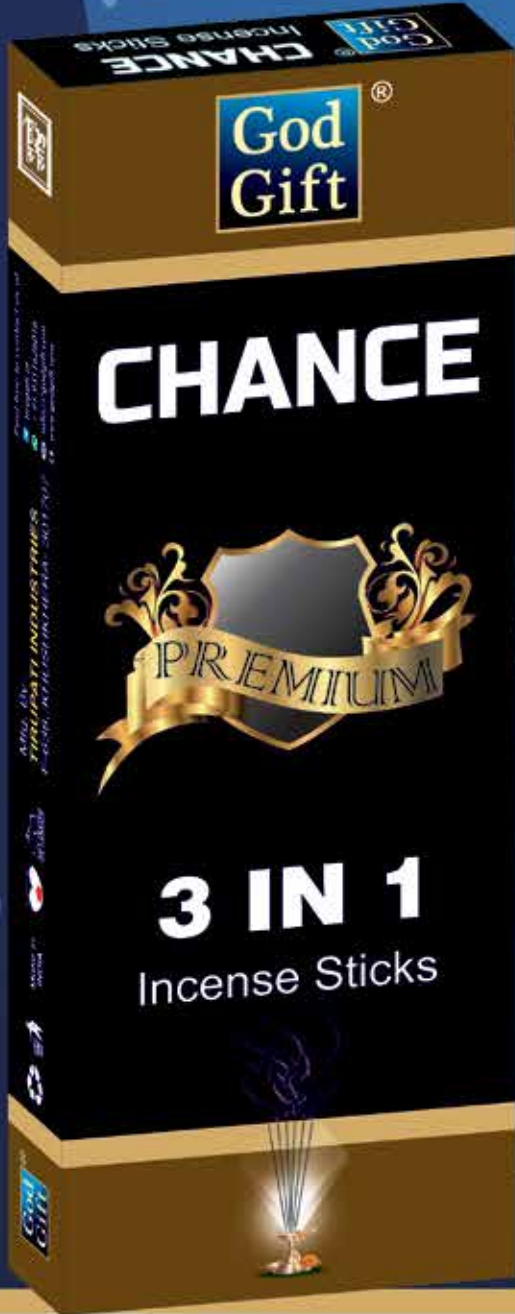
159, Devraj Industrial Park, Piplej Pirana Road, Piplej, Near 200 ft. S.P. Ring Road, Ahmedabad - 382405, Gujarat, INDIA

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)



# God Gift®



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

*Rishabh Pant*  
रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार



## TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

# VIRAJ SHAH

## THE PIONEER OF AUTOMATION IN THE INCENSE STICKS INDUSTRY

Viraj Shah of Arsi Industries, Ahmedabad is credited to be the pioneer for the automation of incense stick production in India. He was the first to use automated incense stick machine for production. Today, 15 years later the course of incense stick making changed from hand rolled cottage industry to fully automatic heavy tonnage industry. In a conversation with Sugandha India, Viraj Rohit Kumar Shah said that in 2007, when I first introduced automatic machines, many people expressed disagreement. At that time, I had also said that this industry will not run without machines. The same thing is happening today. All the big companies have fully automatic incense stick production plants. Following that the packaging is also automated now. Viraj bhai told that by educational qualification, he is an instrumentation and control engineer. Today the demand for incense sticks has increased in the country and there is a shortage of workers, only machines can meet the country wide demand.



# V

iraj Shah, in an exclusive conversation with Sugandh India said that his grandfather started the business of incense sticks and perfumes in 1947. He used to sell hair oil. When textile mills started shutting down in Gujarat, my grandfather brought the incense industry from Bangalore to Ahmedabad and set up a company here to employ the workers. At that time, he used to supply masala agarbatti to various brands across the country. Back then in Ahmedabad, we were producing 10 to 15 thousand kg incense sticks per day in bulk. In 1980, we established our own brand by the name ARSI and spread it pan-India. In 2001 we set up an office in Mumbai. Today the company has more than 300 brands, sold across the country as well as in 19 countries. The



company's Arsi brand incense sticks have been very popular. Apart from this, the company also does job work on a large scale. From 2005 to 2007 consecutively, we received the Largest Growing Export Company Award from the Central Government. Viraj Shah has been the President of the of GAMDA (Gujarat Agarbatti Manufacturers and Dealers Association) and has been on the Managing Committee of AIAMA (All India Agarbatti Manufacturers Association) for several years. He was also placed on the Advisory Board for an event of Essential Oil Committee and has been the Co-Chairman of the Gujarat Chamber of Commerce for two terms.

In response to a question about the changes taking place in the incense stick industry, Viraj Shah said that I joined this business in 1994 and from what I have seen over the years, this seems the only industry where prices have not changed over decades. To survive, companies are compromising on quality or packaging or number of sticks. Inflation has highly gone up over the time, but the prices of incense sticks

have not increased. The main reason for this is that the competition has also increased a lot than before and the major market demand is not rising above 10-20 Rs segment. However, a new trend has emerged in recent years where a large consumer segment is paying higher rates for good quality.

In response to a question regarding Arsi's product portfolio, he said that the company is manufacturing incense stick products ranging from Rs 5 to Rs 1000 per box along with all type of Scented, Flora to Masala agarbatti for other brands. Apart from this, dhoop, cones and camphor are also part of the portfolio. He told that Arsi doesn't have a particular national brand. We have different products selling across different states and regions.

He informed that it is not possible for products costing 10₹ or 20₹ to be sold to distant states; as this increases the cost and freight. Only expensive and premium quality products are sent to distant states. In response to a question, he said that only quality products made with natural ingredients shall run in the future.





On the question regarding fragrance trends, He said that floral and fancy perfume fragrances are more liked in India. In the Gulf and the Middle East, oriental and natural fragrances are preferred. In other markets, fruity and spicy notes are in demand.

He said the market has improved a lot after the Corona crisis. More hard work needs to be done, as demands have grown manifolds. Competition is cut-throat in the market. Moreover, companies are reducing margins too much. This never is going to work and surely fail them in future.

On the question of mass production and proper management of job work for other companies— he said that we have decentralized our manufacturing. We have several trusted partners who have been tasked with different assignments. All of them are doing extremely well. We don't do everything in-house. Value added products and perfumery work is done in-house.

In response to a question from Sugandh India regarding his contribution to the industry being part of various associations,

he said that there are many challenges in the industry. Excise was imposed on incense sticks and then a 12% GST was introduced. We talked with the government and gave a proposal to reduce it further to 5%. Raw materials attract 18% GST. The industry is now getting refunds.

He said that there has been a major change in the industry for those who have been in business for generations. They are shifting now. My grandfather handed over the business and its knowledge to my father and my father to me. Today, the new generation isn't that keen on taking the family business further. New players are coming in their place. It is also a challenge for the long-running businesses in the incense stick industry: their children are either settling abroad or switching to other industries. Due to this, the traditional knowledge of the Incense stick fragrance industry is diminishing.

Responding to another question, he said that there have been major changes in brand development and fragrances. Online trading is common. Incense stick is a product of daily use. It is a perishable item bought daily throughout the year by the rich and the ordinary and it costs very less. That's why people try new brands often. New fragrances are launched in new and attractive packaging. Consumers love trying out something new. It is not an expensive product like a car and TV. That's why people keep changing brands without thinking. ■





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)







# 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



**Balaji**<sup>®</sup>  
SINCE 1957

Luxurious Incense Sticks

**LOUDH**  
LUXURY INCENSE STICKS



**KHUS**  
LUXURY VETIVER INCENSE



    
balajiincense

**BALAJI AGARBATTI COMPANY**  
Sy. No.160, Kumbalgodu Village, Kengeri Hobli,  
Chickellur Road, Off Mysore Road,  
Bangalore south taluk - 560074-Karnataka, INDIA

Customer care: +91 85888 08914  
Email: sales@balajiincense.com  
Visit us: www.balajiincense.com

# MNCs ARE A BIG CHALLENGE ANISH SHAH

- Incense industry needs to diversify
- Sanjay Chemical Works Unit-A also works on the non-appearing results of the GC/MS report



The MNCs stepping into the incense and fragrance industry are going to become a major challenge soon unless the homegrown industry brings substantial changes in their work and business culture. A friendly warning was issued by the head of Ahmedabad-based Sanjay Chemical Works Unit A. Anish Virendra Bhai Shah, in conversation with Sugandh India, remarked, "Homegrown incense companies are at the greatest risk. They need to bring changes to the quality, production, technology and marketing along with updating the overall industry." He added, "Manufacturers should know the ins and outs of what their perfume and raw material suppliers are providing. If it's not then the manufacturer is playing a risky game as the supplier might reduce the quality of the material or discontinue it. This can drastically affect a hit brand. The manufacturer should have complete knowledge of his supplier and also the end consumer." Established in 1975 by Girish Shah; Sanjay Chemical Works Unit-A is a Natwarlal Nathalal Group company. The Ahmedabad-based group has faced countless ups and downs in the past. However, Anish Shah, the present owner has skillfully sustained this 50-year-old family business in a better view of his stakeholders and customers at large.





**A**nish Shah in a conversation with Sugandh India said “initially our perfume became a hit in the Mazaa agarbatti of Shashi Industries. Over the time Sanjay Chemical Works Unit-A witnessed sweeping changes amidst highs and lows. In 2002 we retained the goodwill and label of Sanjay Chemical Works. In 2019, I entered the market with a new vision. Things were just settling down and COVID arrived with a bang!” Continuing with his remark, he said “, bogging down was a luxury. I installed a Hitech automatic blending plant as per the nature and demand of the market. We always had a good grip on incense perfumes. Besides making agarbatti perfumes, we also started diversifying to fine fragrances, cosmetics, soap, detergent, attar and aroma etc.” In response to a question, Anish said, “Today’s generation wants something new all the time. Innovation is the key which is why Our company is also working on; aroma, fusion fragrance, candles, hanky perfumes and deo.”

On the question regarding the challenge of multinational companies in the Agarbatti industry, Anish Shah said, “there are 3 types of companies here. On the top tier are the multinational companies, which are doing on huge investments and working on advanced technology and vast network. In the middle are companies like ours, whose growth gets stuck after reaching a certain level. In the lower tier are the companies, which are new in the industry and come and go, but increase the competition in the market. Multinationals are pressing us down on the strength of their power and the lowest-rung companies affect the market.



In such a situation, we have to prepare according to the market. Multinationals are rapidly setting up their units. Big companies from other states are setting up their unit here to build a fast supply chain in the market. That’s why I am working with this vision.”

In response to a question, He said, “the agarbatti industry has been drastically affected by the heavy credits.” He added, “This industry needs to switch to advance payments, use of high-end technology, better quality and upgrading their ways from time to time in order function



optimally.” He further remarked, “MNCs have; capital reserves, technology and vast supply-chain network. We need to prepare accordingly, otherwise, we can’t expect much!” Apart from these, such mid-sized manufacturers have to tackle inflation. Raw materials cost 10% more by the start of the new fiscal year whereas; turnover remains the same or even less. Company owners have to constantly deal with increasing fuel and food prices over ever-shrinking profit margins.

Talking further to Sugandh India he informed that his company has over 5000 clients pan India for retail and bulk buying. He said that he’s been taking care of manufacturing and research for the last 20 years. He said “, being a chemical engineer, my approach towards chemicals and curation of perfumes is different. This industry depends on GC/MS machines. The Gas Chromatography/Mass Spectrometry machine has been used by MNCs for the last half a century. My focus lies on the 10-15 per cent non-appearing results. Others are happy with 80-90 percent of whatever the GC/MS shows. By working additional on that 10-15 per cent, my innovation gives an entirely different product—That’s my USP. Getting back to “, Why a manufacturer should know his supplier in and out. Manufacturers work and are

dependent on machines. However, taking extra care of what’s been left out, changes the game altogether. That’s the reason why Sanjay Chemicals Works Unit-A is in demand. For example, no one can copy the fragrance of Zed Black or Cycle. Similarly, no one else can have a copy of my product.”

With a production capacity of 4-5 tons per day, Sanjay Chemical Works Unit-A dispatches around 2-2.5 tons daily. Distributors take care of their marketing across the country. Delhi, Nagpur, Rajkot, Surat, Vadodara, Kolkata, Jaipur, Ajmer and Bikaner are their primary markets. He informed Sugandh India that, they are going to add distributors in many states including Bihar. On principle, they don’t keep distributors within a 200-300 kilometre radius. Distributors must have in-depth knowledge and experience of the agarbatti industry and raw material supplies. According to a new company policy; any distributor building a team and a network for marketing shall enjoy half of the expenses shared by Sanjay Chemical works.

Informing about the product he said that five to six hundred products that his company makes are in high demand. Eight to ten new varieties are added every week. Many such products that are custom designed for big players and special clients are trade secrets. 75% of their product lines are hot sellers. Price ranges



from 300-5000 Rupees. None of their products can be copied. Since they operate on thin margins and huge volumes, they can sustain and grow. He suggested incense stick manufacturers venture into other areas like; candles, fine fragrances and cosmetics to counterbalance the ever-changing markets. Companies should also do job work and understand the mood and needs of the market. India is a huge country with numerous markets to make a product hit. On the other hand, it is also said that anyone can become an incense stick manufacturer with just Rs.500, but this way one cannot survive longer. ■



# 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)





Established in 1850

## JAHAGIRDAR AGARBATTI IS ONE THE OLDEST PREMIUM MASALA AGARBATTI HOUSES OF PUNE

The domestic incense market is going through a *déjà vu*. Customers are silently switching over to vintage fragrances... something that was prevalent two or three generations ago. The trend emerging in the past two years is more towards; Oud, Bakhoor and Shamama. This was revealed by Abdul Rehman Ahmed Attar, the head of Jahagirdar Agarbatti and First Choice Fragrance, a Pune-based incense and perfumery company. The company manufactures masala agarbatti, regular black batti, white dipping batti and dry dhoop sticks. Along with that they have also entered the spray perfume segment and recently have started exporting bakhoor.

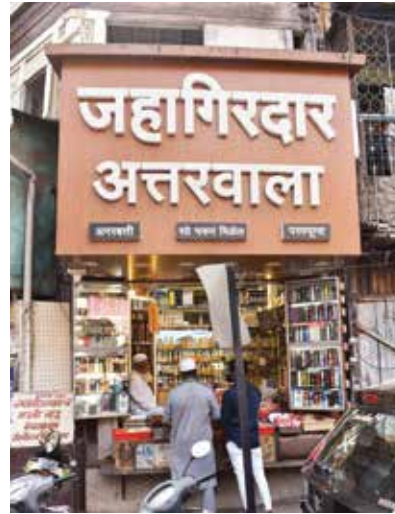
■ Along with incense sticks, we are now expanding to spray perfumes : Abdul Rahman

**J**ahagirdar Agarbatti was established in 1850 by Hussain Bhai. Abdul Rehman Ahmed Attar and his brothers; Abdullah and Abu Bakar are the seventh generation. Abdul Rehman, talking to 'Sugandh India' said that he looks after marketing and his elder Abdullah brother handles the perfumery division while younger brother Abu Bakar takes care of production. In response to a question, Abdul Rehman said, "We have recently started exporting bakhoor. Its domestic demand is going up as well. Earlier, people were more into loban but as per the growing arabian notes trend, people are demanding bakhoor.

Elaborating on their product-line, Abdul Rehman informed "We have 110 products in loose packaging and around 120 products in 20-100 gram packaging. We make both premium and regular incense sticks. Our premium masala agarbatti products range roughly between ₹1500 to ₹3000 a Kilo in wholesale. The regular segment is priced between ₹200 to ₹1000 a Kilo." Talking about distribution, he said; Maharashtra, Karnataka, Andhra Pradesh, J&K and Kerala are their focus markets besides gulf countries where their incense are enjoying growing demand."

On the question regarding the challenges in the industry faced by the manufactures, Mr. Rehman responded, "There are no challenges as such. Talking about the fluctuating raw material prices, we adjust the prices of our products accordingly. Maharashtra is a great market. Mumbai, Pune and other metropolitan cities prefer high-quality incense and price is not a factor. Other





states have a major market for cheap products and so we have set the price accordingly. Uttar Pradesh, Punjab and Andhra Pradesh demand 15₹, 50₹ and 75₹ a pack products. Mumbai and Pune generate 80% demand in the premium segment.” Coming back to products he said “, Although; Special Hina, Khus, Amber Hina and Golden Queen are very successful, Kesar Chandan is their best-seller. It costs ₹1200 a Kilo. Oud, Bakhoor and Shamama are growing in demand. These are available in box packing at ₹1500 a Kilo for wholesale. Retail packing comes in 100g.”

Switching off-the-topic on incense products, Abdul Rehman said that apart from incense sticks we are also expanding into dhoops, loban and bakhoor. Spray perfumes is also another vertical we are now focusing on.

Continuing with his statement “, The incense stick market is growing rapidly and the future is bright. The important thing is, customers now want quality products with competitive pricing. One bad experience and the customer will switch over to another brand. Manufacturers who trade-off quality over price won’t last long.” Other than manufacturing, Abdul Rehman also has a retail counter and so Sugandh India wanted to know about the Pune market. He responded, “In the regular segment, the brands from Bengaluru, Gujarat, Nagpur along with other Indian cities have a hold. Pune major-

ly is a premium product market which is why the products of Pune based century old companies who make natural masala incense sticks have a good demand. There is an equal demand for products from other states and Maharashtra based brands. Earlier however, the demand for Bengaluru brands was more.” He added, “The packaging trends are mainly of 100 gram boxes and 120 grams zippers. Loose packaging trend is declining. Round bunch packaging or muthha packaging in restricted mainly to Konkan region.”

Sugandh India wanted to know, despite being home to incense stick manufacturers for over a century... Pune failed, in becoming a manufacturing hub, unlike Ahmedabad or Nagpur. Abdul Rehman responded, “If you review our local market and the manufacturers, you’ll find; Pune is a home to manufacturers who have been making high quality masala agarbatti since more than a century and around

80% of Pune’s customers also prefer premium incense brands. Comparing that to the rest of country, our products are expensive for markets in other states. But on the positive side, the market for premium quality incense sticks is growing across the country.” Abdul Rehman, on usage of incense sticks other than for praying said, “People are burning incense sticks more than before. From homes to shops to hotels, incense sticks are being burned 24/7. Earlier a customer who would buy 1-2 kg of incense sticks now buys several kilos. People have started using incense sticks as room fresheners now.”

Explaining the fragrance trends, Mr. Rehman said, “Oudh, Bakhoor, Shamama and mukhallat fragrances are gaining popularity in metros. In regular segment, French perfume notes still lead. The customer who prefers masala agarbatti doesn’t switch. People now prefer natural fragrances because the quality is on higher side. The market for local products is shrinking. Premium is on the rise.”

Lastly, talking about future plans, Abdul Rehman said “, We are expanding to premium incense sticks, bakhoor and spray perfumes. We will initially launch our spray perfumes in the local market and then export.” Talking about exports, he added “Dubai is our major market. We as of now are not considering other markets like Africa as the demand there is of cheap products and ours are mostly premium.” ■



[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**



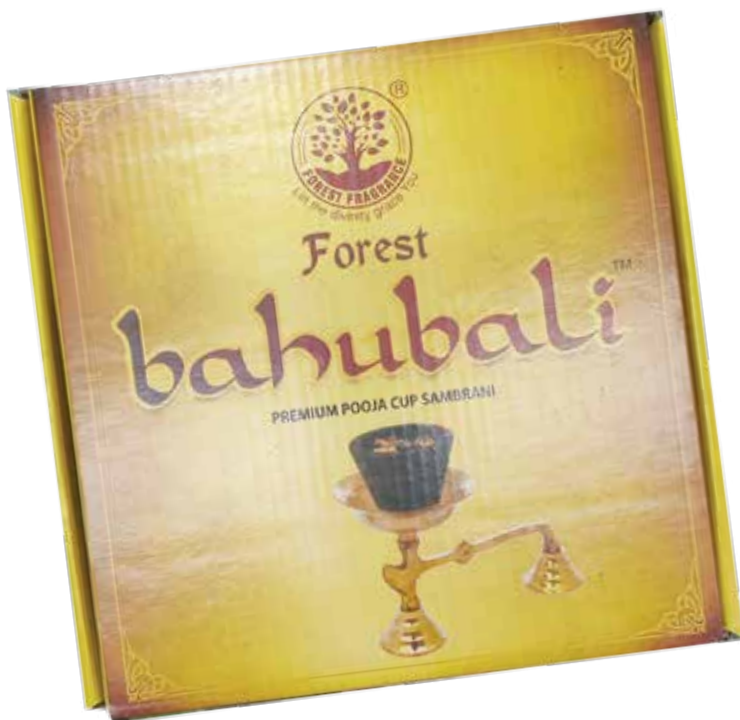


G.T. Products (P) Ltd.

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

+ 91 90033 18000 | care@gtproduct.in | www.gtproducts.in





## Forest Bahubali shines in Sambrani Cup

Due to the growing market for Sambrani Cup products, Forest's Bahubali Sambrani cups are also in demand in many markets across India. Sambrani Cup is a typical South Indian product but in the last few years its market has spread across the country. Due to this Forest's Bahubali Cup has also made a good place in the market. It has 12 cups in a box pack and is priced at 85₹ MRP. Consumers also trust the Forest brand. All its products are handpicked. Forest Fragrances, Bangalore's products are spread across markets all over the country in all segments from incense sticks to Dhoop and Sambrani Cup. The company's products range from economy to luxury segments and are widely appreciated among clients for their superior quality and reasonable prices. The quality of Forest's products can be gauged from the fact that if the company is not able to provide any product to the customer at a reasonable price and in the best quality, then that product is discontinued instead of compromising on the quality. ■

## Moksh's new products are gaining market

Moksh Agarbatti, Bangalore needs no introduction. The company is in vogue not only in the domestic market but also all over the world. Swarna Champa is one of the most lovable brands. The company recently launched Moksh Swarna Bela and Moksh Centbox. While Centbox was launched around a year ago. Swarna Bela was launched few months ago. According to market experts, Centbox is getting good responses in sales complemented by repeat orders. Swarna Bela is not too far behind. Blooming under the sun of Moksha they automatically get public attention and thereby sales. Bela's nubile fragrance is growing by the day; catching a trend. Both products are in a box pack MRP 60₹. Moksh Centbox is available in a box packet of 70g and Swarna Bela is available in 90g. Apart from the box— both products are also available in a zipper pack at MRP 70₹. ■



## Dev Darshan Chandan Tika is the choice of South Indians

Chandigarh's Dev Darshan is one of the oldest dhooop companies. The company manufactures best-quality incense products as well as, all kinds of prayer items including; Agarbattis, Perfumes and Gangajal. Chandan tikka has been used in the South for ages. Dev Darshan Kumkum Chandan Tika is also popular for the same reason. Its 40g packet costs Rs.30 MRP. ■

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





## Balaji Banaras 4 in 1 incense stick is a hit product

The products of Balaji Agarbatti Company: the nation's leading manufacturer are among the largest-selling incense products in both domestic and overseas markets. Be it economy, premium or luxury—the demand never ceases. Talking about Balaji Banaras 4-in-1 incense stick; orders pile up in wholesale markets. Available in 450g zipper in four attractive fragrances in a single pack. The product's success encouraged Balaji to launch a smaller pouch packaging of 80g. The excellent quality of their products along with the gained trust of customers: experts say that it will be taken up in small packing as well. Along with the small sachet of Banaras 4 in 1, the company also launched 4 other incense sticks products - White Swan, Desh Mere, Royal Bengal and Heroes across the country. ■



## Consistently uphill demand for Utsav incense sticks over a decade

Utsav Fragrances, a Rajkot-based agarbatti company has a presence across many states of the country. The company has products across all segments from agarbatti to dhoop and dry sticks. China Town and Karma Agarbatti are Utsav's hot sellers. These brands have been in the market for a decade and their sales have consistently gone up. Both the products are available across all price segments from Rs.10 to Rs.200 and along with all types of packing and quantity like box, pouch, zipper etc. These incense stick products are also available in 19 inch. The company also produces dhoop sticks under these brands. Utsav's products are present across 15-16 states with Maharashtra being the key market. ■



## Dhoop Chhaon Comfort most demanded mosquito repellent agarbatti

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

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

# 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.**



**PRAYER DHOOP AGARBATTI PVT LTD.**

COMMITTED TO BUILDING BRANDS

# CONTRACT MANUFACTURING & PRIVATE LABELLING FOR

- WET DHOOP
- AGARBATTI
- DHOOP STICKS
- DHOOP CONES
- CHANDAN TIKA
- HAWAN SAMAGRI



## OUR CLIENTS



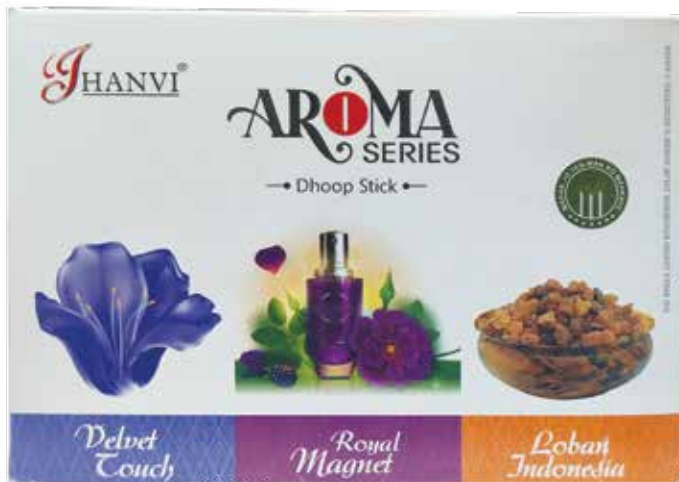
## OUR BRANDS



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

G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 9315690511, E-mail: [info@prayergroup.in](mailto:info@prayergroup.in)





## Customers like Jhanvi Aroma Series Dhoop Sticks

Kolkata is mainly a market for incense stick products, but the growing trend of dhoop and non-bamboo products across the country is now being seen here as well. Ghaziabad-based Divya Prem Enterprises is present in Kolkata for a long time under the brand name Jhanvi. With the growing demand for dhoop products, the company's Aroma series dhoop sticks have become a huge hit. The product is available in 6 exotic trendy fragrances - Velvet Touch, Royal Magnet, Loban Indonesia, Charlie, Kasturi Musk and Sugandh Varsha. Each fragrance is in a packet of 18g. The wholesale pack comes with 12 packets for 240₹. ■



## Krishnakala has its set market in West Bengal

Krishnakala brand of incense sticks from Bangalore-based A Ravi Rag Industries is widely cherished in many states even outside Karnataka. Talking of Kolkata, the brand has been a stronghold for decades. Krishnakala Gold 5-in-1 premium agarbatti is in great demand among the scores of their products. Krishnakala is available in five varieties and fragrances; Chandan, Woods, Sugandh, Azzaro and Rose. Its 250g box pack is priced at 325₹ MRP. Under the Krishnakala brand, the company produces more than 20 products ranging from incense sticks to dhoop, sambrani cups, loban powder, wet dhoop and havan samagri. These are all economy-class products. A Ravi Rag Industries specializes in manufacturing handmade incense sticks and also supplies to many leading incense stick companies across the country. ■

## Shalimar Avida is among the top incense stick brands in Kolkata

Shalimar Agarbatti is one of the leading incense stick brands sold in Kolkata. The company's Avida brand is in good demand in the market. This is brand 3-in-1 in multi-coloured attractive pouch packing. Kolkata is mainly a market for economic products, due to which 3-in-1, 4-in-1, etc. products are very popular here. In Avida too, the 3-in-1 sachet fragrance is attracting a lot of customers. It is priced at 35₹ MRP for an 80g sachet. Along with Avida, Shalimar's Four-in-One incense sticks are also in good demand in the Kolkata market. Shalimar Incense is an old Bangalore based brand with demand across the country as well as abroad. ■



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





## Kolkata's Premium Customers prefer Fresh Golden Sandal

Luxury agarbatti brands from Bangalore are eye candy for many. Those who charm on these novelties and can pamper their spending know their value as a buyer. The trend of buying high-premium and luxury incense brands is on the rise. For instance, Bangalore-based Fresh Fragrances made their place among the affluent and incense lovers. And, talking about Kolkata, there is no dearth of incense lovers buying Fresh Fragrances Fresh Golden Sandal incense sticks. This exclusive signature-styled incense stick comes at 110₹ in super attractive 25g box packing. The same in wholesale comes at 1320₹ containing 12 packets of 25g each. ■



## Alaukik is a trendsetter in fruity fragrances

Alaukik agarbatti brand from Rajkot, Gujarat has made its place in wholesale markets across the country. Many incense stick companies offer the best quality and reasonable prices, but Alaukik along with quality and price came up with an innovation in fragrance that created a storm in the market. Fruity-scented incense sticks of the Alaukik brand have a different craze among customers. Be it Pineapple or Musk Melon, their popularity can be gauged from the fact that a special trend of fruity fragrances has been set and all manufacturers big or small have a pineapple fragrance product in their portfolio. Along with this, Alaukik Chandan, dutch rose, Shankhnaad, lavender, musk, kasturi, etc. are also in good demand. All these products are available in attractive box packing of 90g at MRP 80₹ and 250g at 180₹ in markets across the country. ■

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

Spreading Fragrances Since 1965

**JYOTI**  
products  
*Spreading fragrances since 1965*



*Incense Making Machine*



*Bamboo Sticks*



*Joss Powder*



*Charcoal Powder*



*Wood Powder*



*Guar Dust Powder*



*Black Incense Powder*



*White Incense Powder*



*White Wood Powder*



*Incense Making Machine Parts*



*Colour Agarbatti*



*Orange Raw Agarbatti*



*Black Raw Agarbatti*



*White Raw Agarbatti*

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

## **JYOTI PRODUCTS**

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

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

E-mail : [info@jyotiprducts.com](mailto:info@jyotiprducts.com) | M. : 90540 33666, 98245 50361

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





**NEW LAUNCH**

# FOREST SANTOOR

Pouch

**₹15**



Pouch

**₹7**



Follow us On  
forest fragrance  

Customer care : +91 80 2671 2538 | Website : [www.forestfragrance.com](http://www.forestfragrance.com)  
| Email : [info@forestfragrance.com](mailto:info@forestfragrance.com)

# A MIX YET BIG MARKET FOR INCENSE STICKS

## ■ Dhoop and Sambrani brands sell by guggal fragrance

**R**ajkot in Gujarat is the biggest gold market in the country. The city is a major hub for engineering, automobile parts and tractor manufacturing. Rajkot prides itself on its rich ancient history. It was also a stronghold of freedom fighters during pre-independence. Rajkot is also known for its incense business. Being industrial and affluent, the city has a huge market for premium agarbattis be it from; Surat, Ahmedabad or any other city, the demand is all-year-around. According to the market report by Sugandh India, Bangalore is the clear winner. Almost half of what's sold here come from Bangalore. The remaining half comes from the home state, Maharashtra and Madhya Pradesh. Agarbatti, masala agarbatti, dhoop, dry sticks, sambrani and all kinds of incense products are sold here. Sales aggravate especially on festivals and special occasions.

### Available in both box and zipper packing

Based on their market report this month, Sugandh India found— Agarbattis take up 75% of the market whereas the rest

is for dhoop and other incense products. In general terms, incense products with MRPs of; 50, 60, 80 and 120 Rupees get maximum customers throughout the year. On the other hand, premium segment agarbattis attract more buyers during festivals. Although customers prefer agarbattis in both box and zipper packing, recent trends show demand for box packing. The market survey also revealed that families spend two to five hundred rupees on incense products every month. Mogra and Rose in mild wet fragrances are more in demand than others. Guggal is the favourite in traditional dhoop. Masala agarbatti sells more during Navratri. Interesting to know that 5₹ a pack of agarbatti is still in demand. Nandi, Madhu Mallika, Maaza, Denim, Siddhi Jai Ganesh, 595, Jai Bhavani, Cycle, Zed Black, Padmini, Jai Ambe, Gulab Rooh, Paras Kesar Bagh, Amrutha, Arsi, Dhanlakshmi, Balaji, Big Bell, Gangotri Sugandhalaya Arihant, Hem, Shreeji, Salsa, Shreedhan, Forest, Nishan, Alaukik along with numerous other gujarat based companies are most sellable agarbatti brands.

### Dhoop and Sambrani cups sell by Guggal fragrance instead of brand

Dhoop used to sell more during the monsoon. Now it's an everyday affair. Guggal is the most sellable fragrance along with dhoop powder and dry sticks. Despite Zed Black's Manthan being the top seller Arihant is in good demand in the premium segment followed by; Siddhivinayak and Bangalore-based Fresh and Alaukik brands. Hari Darshan's is also present in the market. Cycle

Pure, Vanshi International, Siddhivinayak, Samruddhi Industries, Delta Aradhna, Forest Bahubali and Wild Pearl are selling well in Sambrani cup. The sales multiply during festivals. Zed Black, Hari Darshan and Manohar etc. are Chandan Tika brands. People here have less liking for camphor. Balaji's rollon is the best, followed by; Lata, Rasasi, Ajmal and Armaf brands. Rolon(s) come in 8ml bottles priced at 100₹. Premium versions cost between 200₹ to 1000₹ a bottle. ■





# INSPIRED BY NATURE

NATURAL, RENEWABLE AROMA TERPENES  
FOR PERSONAL & HOME CARE INDUSTRY



**ISOBORNYL ACETATE**  
**CAMPHENE**  
**ISOBORNEOL**  
**ISOBORNEOL FLAKES**  
**CAMPHOR OIL**  
**DIPENTENE**  
**PINETAR**  
**SODIUM ACETATE TRIHYDRATE**  
**CAMPHOR**  
**TERPINOLENE**

## SAPTAGIR GROUP

WE PROVIDE RELIABLE AND INNOVATIVE SOLUTIONS FOR  
AROMA CHEMICALS AND PHARMACEUTICAL INDUSTRIES



**SAPTAGIR CAMPHOR**

[www.sclgroup.in](http://www.sclgroup.in)  
[info@sclgroup.in](mailto:info@sclgroup.in)



**SAPTAGIR LABS**

[www.saptagirlabs.com](http://www.saptagirlabs.com)  
[sales@saptagirlabs.com](mailto:sales@saptagirlabs.com)



# RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...  
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6  
अलग  
खुशबुओं में!

**MFG. R.P. FRAGRANCES**

For Distributor Queries: 9628078000



# फुटपाथ से शुरू कर आज 40 कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर एमएम गौस अत्तार

# फु

टपाथ से कारोबार शुरू कर आज 40 से अधिक अगर्बत्ती और धूप कंपनियों के उत्पादों का डिस्ट्रीब्यूशन और रिटेलिंग करने वाले कर्नाटक के बेलगाम शहर के मोहसिन मोहम्मद गौस अत्तार ने कठोर परिश्रम, इमानदारी और अपनी व्यवहार कुशलता से अपनी पहचान बनाई है। एमबी अत्तार

अगर्बत्ती एंड लोबान फर्म 2009 से धूप अगर्बत्ती कारोबार में काम कर रही है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि पहले वह फुटपाथ पर कारोबार करते थे। धीरे-धीरे 2009 में फर्म बनी और तब से अब तक राकेट, जेड ब्लैक, बालाजी, shah फ्रेगरेंस, उत्सव, लक्ष्मी अगर्बत्ती, कर्नाटक फ्रेगरेंस, फारेस्ट, जयंत जैसी 40 से अधिक देश भर की कंपनियों के उत्पादों का काम वह कर रहे हैं।

मोहसिन भाई ने एक सवाल के जवाब में बताया कि राकेट और तेज अगर्बत्ती का वह पूरे जिले में डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं। बेलगाम में मुख्यता जीपर का चलन अधिक है। यहां रु.100 में 400 ग्राम का चंदन पैक काफी पसंद किया जाता है। मानसी चंदन और मोगरा 425 ग्राम में चलता है। जयपुर का रौनक फ्रेगरेंस भी अच्छा चलता है। अदमापुर में एक प्रसिद्ध मंदिर है इसके कारण यहां अगर्बत्ती की बिक्री अच्छी है। महाराष्ट्र का लोबान उत्पाद उनके रिटेल शॉप में काफी बिक्री में है। राकेट का धूप लोबान 100 ग्राम को काफी पसंद किया जाता है। जेड ब्लैक का श्री इन वन और चार्ली काफी लोकप्रिय है। शाह फ्रेगरेंस के जीपर लोबान की भी मांग है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि टॉप 5 प्रीमियम अगर्बत्ती में बालाजी, राकेट, लक्ष्मी व शाह फ्रेगरेंस की मांग लोग करते हैं। रेगुलर में जेड ब्लैक आदि कई उत्पाद हैं। उन्होंने कहा कि आमतौर पर ग्राहक ब्रांड के नाम से कम दुकानदार पर भरोसा करके उत्पाद ज्यादा लेते हैं और कोई उत्पाद यदि अच्छा लगा तो फिर उसकी दोबारा मांग करते हैं।

उन्होंने बताया कि यहां के बाजार में धूप की मांग सबसे ज्यादा है। लगभग 70% बिक्री अगर्बत्ती की है। 30% में ही धूप चलती है। धूप में गीली धूप की मांग ज्यादा है और इसमें जेड ब्लैक की रु.30 में मंथन की बहुत मांग है। रु.70 की एमआरपी में बालाजी और राकेट 15 से रु.30 की रेंज में चलते हैं। लक्ष्मी अगर्बत्ती वालों की भी धूप पसंद की जाती है।



ड्राई स्टिक में ओसवाल ग्रुप की मिरेकल और रु.20 में तपस्या चलती है। सांब्रानी कप में तुलसी व सारथी इंटरनेशनल की मांग बढ़ रही है। पुणे का चिंतन कौड़ी लोबान पसंद किया जा रहा है। यहां बंगलुरु के उत्पाद ज्यादा पसंद किए जाते हैं। गुजरात या अन्य राज्यों के उत्पाद कम चलते हैं। बाजार में कंपटीशन ज्यादा है, लेकिन महाराष्ट्र के उत्पाद जरूर चलते हैं। इसमें नागपुर का राकेट है और सफारी बिग, श्रीफल जैसे उत्पाद पसंद किए जा रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां पाउच जीपर ज्यादा चलता है। बॉक्स का चलन कम है। सबसे ज्यादा रु.50 के एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं। अब रु.100 की रेंज वाले उत्पादों की भी मांग बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि सुगंध को लेकर ट्रेंड बदल रहा है। पहले चंदन, केवड़ा व मोगरा आदि चलता था। अब पाइनएप्पल और फलों के फ्रेगरेंस वाले उत्पाद चल रहे हैं। ■

## Mr. Mohsin Attar

M/s. MB Attar Agarbatti & Loban

Opp. Bobby Cold Drings, Chate Market,  
NIPANI-591237, Tal, Chikodi Dist. Belgaum

Ph: 09986823248, 7019736045



## पूरे गुजरात में मजबूत नेटवर्क है जयदीप भाई का

**अ**गरबत्ती और धूप उद्योग तेजी से बढ़ता कारोबार है, लेकिन सैकड़ों नेशनल और राज्यवार चलने वाले ब्रांड्स के अलावा बड़े पैमाने पर लोकल उत्पादकों के बल्क प्रोडक्शन के कारण बाजार में आने वाली नई कंपनियों के बेहतर से बेहतर ब्रांड भी उस भीड़ में खो जाते हैं। आरव अरोमेटिक्स अहमदाबाद के प्रमुख और अगरबत्ती उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर जयदीप उपेन्द्र वाला ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कहा कि बल्क उत्पादन और उत्पादकों की भीड़ में नए ब्रांड का टिकना कठिन होता है, लेकिन यदि किसी नए निर्माता के उत्पाद में क्वालिटी है और वह कुछ समय तक बिना मार्जिन के मार्केट में टिकने की क्षमता रखता है, तो देर सवेर वो ब्रांड चल पड़ता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुजरात अच्छे उत्पादों का बाजार है और यहां के उपभोक्ता अब ब्रांड लॉयल्टी नहीं, बल्कि क्वालिटी पसंद करते हैं। पहले लोग ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते थे, लेकिन अब देर सारे उत्पादक अच्छी क्वालिटी लेकर आए हैं, तो ग्राहकों के सामने बेहतर चुनने का विकल्प है।

आरव अरोमेटिक्स के प्रमुख श्री जयदीप ने बताया कि उनका पूरे गुजरात में डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क है। उनकी डिस्ट्रीब्यूशन फर्म 1993-94 से है। उन्होंने बताया कि वह खुद 23 वर्षों से इस कारोबार से जुड़े हैं। पहले पिता के साथ काम करते थे और अब 6 वर्ष पूर्व उन्होंने अपनी फर्म स्थापित की है। उन्होंने बताया कि चार पीढ़ियों से उनका परिवार सुगंध के कारोबार से जुड़ा है। उनके परदादा ने भावनगर में इत्र का कारोबार “वाला एण्ड कंपनी” नाम से स्थापित किया जिसे आज भी उनका परिवार संभाल रहा है। भावनगर में हमारे परिवार की पहचान अत्तरवाला से थी। आज भी 8 एमएल के रोल ऑन इत्र में हमारा पैन इंडिया ब्रांड है। आरव एरोमेटिक के पास भारत इंटरनेशनल कारपोरेशन पंचवटी, मिम्बाह फ्रेग्रन्सेस, अरिहंत, ए रविराग, निखिल प्रोडक्ट्स और इंदौर व जयपुर की कई बड़ी अगरबत्ती कंपनियों का डिस्ट्रीब्यूशन राइट है। कंपनी के पास गुजरात में लगभग 150 के आसपास डिस्ट्रीब्यूटर्स उनसे जुड़े हैं।

किसी उत्पाद की लोकप्रियता संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा

कि सौराष्ट्र में एक कहावत है जिसका हिंदी अर्थ है कि गांव-गांव में लोगों की बोली, भाषा, पसंद व नापसंद बदलती है। उसी तरह हर इलाके में अगरबत्ती और उसकी सुगंध को लेकर सबकी अलग पसंद है। उन्होंने बताया कि इस कारोबार में आने के बाद वह प्रत्येक 2 माह में गुजरात के 5000 किलोमीटर राज्य का दौरा पूरा करते थे। सेल्समैन के भरोसे कभी नहीं रहे। जयदीप भाई बताते हैं, “स्वयं छोटे-छोटे इलाकों में भी जाकर लोगों से मिलता रहा हूं और वर्षों बाद आज मैं एक जगह से बैठकर पूरा बाजार कवर कर रहा हूं। इसीलिए हमने आज तक कोई रेगुलर सेल्स टीम नहीं बनाई है और मेरे डिस्ट्रीब्यूटर का अपना अलग नेटवर्क है।” उन्होंने कहा कि फैक्ट्री से लेकर डीलर और अंतिम ग्राहक तक क्वालिटी और रेट को बनाए रखना पड़ता है। जमीनी स्तर पर मार्केटिंग को देखना, समझना और निर्णय करना होता है। गुजरात अच्छे उत्पादों का बाजार है और यदि कोई ग्राहक 50 रूपए का माल खरीदता है, तो वह चाहता है कि उसे उसकी पूरी कीमत मिले। कंपनी, डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर को यह सुनिश्चित करना होता है। हम पूरा ध्यान रखते हैं कि मार्केट के अनुरूप उत्पाद की कीमत और क्वालिटी ठीक रहे, नहीं तो सोना भी बेचना मुश्किल हो जाता है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि गुजरात अच्छे उत्पादों का बाजार है। यहां सभी सेगमेंट के उत्पाद कि बिक्री है और यहां लगातार ट्रेंड भी बदलते हैं। पहले सिर्फ अगरबत्ती चलती थी। फिर धूप आई, मसाला अगरबत्ती, बेस बत्ती, व्हाइट अगरबत्ती और बंबू लेस के विकल्प के तौर पर ड्राई स्टिक आई। मार्केट में अब कई सेगमेंट हो गए हैं और इन सेगमेंट में भी कई और सबसेगमेंट हैं। ऐसे में अब प्रोडक्ट से ज्यादा सेगमेंट बिकते हैं और डिस्ट्रीब्यूटर के तौर पर हमें सभी सेगमेंट को बारीकी से देखना पड़ता है और उनमें पकड़ बनाए रखनी पड़ती है। आज के समय में हमारे पास कई कंपनियों का काम इसलिए भी है क्योंकि एक कंपनी के लिए संभव नहीं है कि समय समय नए नए उत्पाद और सेगमेंट निकालती रहे। कॉम्पनियों कि इनवेंटरी बहुत बड़ी होती है और उन्हे देशभर की मार्केट ही नहीं, विदेशों में सप्लाई भी देखनी पड़ती है। हम भी कंपनी को मार्केट की बारीकी से जानकारी इसी हिसाब से देते हैं कि यहां किस प्रकार के उत्पाद और सेगमेंट की खास मांग है। मसलन दक्षिण भारत में



जिस तरह संदल पसंद किया जाता है उसी तरह गुजरात में गुलाब की मांग है।

गुजरात में ग्राहक प्रीमियम की मांग ज्यादा करते हैं या सामान्य की, इस सवाल पर जयदीप भाई ने कहा कि ग्राहक सिर्फ अच्छी बत्ती चाहता है। कौन सा सेगमेंट ज्यादा बेचना है ये बेचने वाले के हाथ में है। मुंबई में प्रीमियम उत्पादों की सबसे ज्यादा मांग है, लेकिन पूरे गुजरात में त्योहारों के समय ही अधिकांश लोग प्रीमियम मांगते हैं। मंदी के बावजूद ज्यादा अगरबत्ती या वजन वाले पैक की सबसे ज्यादा मांग है। ₹.100 में 300 से 500 ग्राम का मंथली पैक 12 महीना बिकता है। सबसे ज्यादा ऑर्डर इसके आते हैं। ₹.50 का जीपर पैक भी सबसे ज्यादा बिक्री में है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा जीपर चलता है। कुछ इलाकों में केवल बॉक्स और कहीं-कहीं केवल जीपर है। जैसे बॉक्स का चालान फिर बढ़ने लगा है जिसका कारण है कि पहले जिपर में मात्रा ज्यादा आती थी लेकिन अब घटकर लगभग बॉक्स के बराबर ही हो गई है। आज कंपनियां भी यह जानती हैं कि ग्राहक अच्छी बत्ती के लिए 10-20 रुपए ज्यादा खर्च कर देता है इसी कारण 50 रु कि जगह 70 से ₹.80 में आकर्षक बॉक्स पैकिंग कंपनी उत्पाद दे रही हैं। अलग अलग क्षेत्र के हिसाब से पैकिंग ट्रेड कि बात की जाए तो उत्तर गुजरात में पाउच, दक्षिण गुजरात में सूरत तक मुंबई जैसा बाक्स का चलन है, मध्य गुजरात जिसे पंचमहाल कहते हैं वहाँ जीपर चलते हैं। अहमदाबाद व सौराष्ट्र में मिक्स है और कच में बॉक्स का चलन ज्यादा है। ग्रामीण इलाकों में बॉक्स और जीपर का बड़ा पैक चलता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती के साथ अब गीला धूप भी वर्ष भर बिकने लगा है। बंबू लेस की वजह से ड्राई स्टिक और धूप की मांग बढ़ी है, लेकिन अभी उसकी ग्रोथ 10 से 15 परसेंट है।

जयदीप भाई ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि अगरबत्ती की केवल एक ही परिभाषा है कि वह अच्छी है या नहीं? 100 ग्राहक यदि आते हैं, तो आप सभी को बेस्ट प्रोडक्ट देते हैं। ताकि वह अगली बार फिर आयें। इसी तरह डिस्ट्रीब्यूटर भी अपने रिटेलर को क्वालिटी उत्पाद ही देते हैं। केवल अच्छी पैकिंग ही नहीं चलती। दोबारा तभी लोग लेंगे जब उसमें क्वालिटी होगी।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह कारोबार भरोसे पर चलता है। दुकानदार ग्राहक से नहीं पूछता कि उसे कैसी बत्ती पसंद है। दुकानदार ही बेहतर चुनता है और जो वह देता है ग्राहक ले लेता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बैंगलोर के उत्पाद एक बार फिर देश भर में लोकप्रिय हो रहे हैं। मार्केट में टॉप 10 ब्रांड संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि निशान, अलौकिक, चारभुजा, आरसी, धनलक्ष्मी, जेड ब्लैक, साइकिल, बालाजी, बीआइसी और अमृता के अलावा गुजरात व मध्य प्रदेश के भी कई ब्रांड यहां चलते हैं। धूप में टॉप टेन में जेड ब्लैक का मंथन धूप सबसे ज्यादा चलता है और उसका बाजार में 85% कब्जा है। हरि दर्शन इधर कम हुआ है। ड्राई स्टिक में बहुत सारे सेगमेंट हैं। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य है और कई दूसरी कंपनियों के भी कप चलते हैं। त्योहारों के समय दक्षिण भारत के सांब्रानी कपों की मांग बहुत ज्यादा बढ़ जाती है। ■

**Mr. Jaideep Upendra Wala**

M/s. Aarav Agarbatti Agencies

Eden S-1201, Godrej Garden, City Opp. Global International School, Jagatpur, Ahmedabad-382470

Ph: 9374504545



## गुजरात को पसंद है मीठी व भीनी खुशबू : भरत भाई पंचामिया

**गु**जरात अगरबत्ती और धूप का ऐसा बड़ा बाजार है जहां उपभोक्ताओं को हल्की, भीनी और ठंडी सुगंध पसंद है। 30 वर्षों से अगरबत्ती उद्योग में रिटेलिंग का काम कर रहे भरत भाई पंचामिया ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यहां लोगों को चंदन, मोगरा और मीठा गुलाब जैसी भीनी, हल्की और ठंडी सुगंध बहुत ज्यादा पसंद है। जैसे यहां नई सुगंध का भी बाजार है और नई पीढ़ी उसको पसंद करती है। उन्होंने कहा कि देश के प्रत्येक इलाकों में सुगंध को लेकर अलग-अलग पसंद है। उसी तरह गुजरात खास तौर पर राजकोट में सुगंध को लेकर लोगों

की अपनी पसंद है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि राजकोट की मार्केट बहुत अच्छी है और यहां ₹.10 से लेकर ₹.500 तक के उत्पाद बिकते हैं। मीडियम रेंज में ₹.60 से लेकर ₹.150 की एमआरपी वाले उत्पादों का अधिक चलन है। उन्होंने बताया कि ₹.150 की एमआरपी में मसाला अगरबत्ती मिलती है। जैसे यहां की एवरेज मार्केट ₹.100 की एमआरपी वाले उत्पादों का है। इसके अलावा यहां बॉक्स और जीपर दोनों का समान रूप से चलन है। अब पाउच पैकिंग भी शुरू हो गई है, जो ₹.10 से लेकर ₹.100 की एमआरपी में है। एक सवाल के जवाब में भरत भाई पंचामिया ने कहा कि यहां गुजरात के अलावा बंगलुरु, मुंबई, पुणे, नागपुर के प्रीमियम उत्पाद भी चलते हैं। मुख्य रूप से बालाजी, बिग बेल ज्यादा चलने वाले उत्पाद हैं। स्थानीय कंपनियों के उत्पाद भी खूब चलते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां गीली धूप और ड्राई स्टिक दोनों का चलन है और दोनों का ही मार्केट बढ़ रहा है। उन्होंने कहा कि बांस को लेकर उठ रहे सवालियों के कारण इस वक्त धूप का बाजार 30% हो गया है, तो अगरबत्ती का 70% है। उन्होंने बताया कि यहां साइकिल, बालाजी, बिग बेल, जेड ब्लैक, सालसा, श्रीधन, फॉरेस्ट, धनलक्ष्मी, निशान, अलौकिक और पोरबंदर की कंपनी जय भवानी ब्रांड टॉप टेन में बिकने वाले उत्पाद हैं। धूप में बालाजी, धनलक्ष्मी, बिग बेल और जेड ब्लैक चलते हैं। गीली धूप ज्यादातर जीपर पैकिंग में चल रही है। सांब्रानी कप में गूगल कपूर और गूगल पसंद किया जा रहा है। सांब्रानी कप में फॉरेस्ट व डेल्टा चल रहे हैं। इसके अलावा जीवन, कल्याणी और ओसवाल, गंगोत्री व रियल कंपनियों के भी कप चलते हैं। सांब्रानी कप की मांग त्योहारों के समय ज्यादा बढ़ती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक प्रतिमाह लगभग हजार रुपए की अगरबत्ती और धूप उत्पाद खरीदता है। इसके अलावा मच्छर मारने की अगरबत्ती में धूप छांव और अमृता की मांग है। ■

**Mr. Bharatbhai Panchamia**

M/s. Shree Sagar

Dharam Complex Shop No. 3/4, Karanpura Chowk, Rajkot, Ph: 9427255695

# गुजरात में एरिया वाइज चलते हैं ब्रांड : गिरीश ए पाडिया

**गु**जरात अगरबत्ती, धूप और सांब्रानी कप उत्पादन में बीते कुछ वर्षों में हब के तौर पर उभरा है, लेकिन यहां पूरे राज्य में किसी एक या कुछ ब्रांड का दबदबा नहीं, बल्कि क्षेत्रवार चुनिंदा उत्पादों की बिक्री होती है। उत्तर गुजरात, दक्षिण गुजरात और सौराष्ट्र के अलावा अहमदाबाद, सूरत, राजकोट आदि बड़े शहरों में अलग-अलग कंपनियों के उत्पाद पसंद किए जाते हैं। 73 वर्षों से अगरबत्ती कारोबार कर रही कंपनी श्री सुगंध सेंटर के प्रमुख गिरीश ए पाडिया ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि गुजरात के अलावा यहां कर्नाटक, महाराष्ट्र, मध्यप्रदेश की ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद भी खूब बिकते हैं। श्री सुगंध सेंटर की स्थापना 1950 में हुई थी और श्री गिरीश और उनके पुत्र प्रशांत पाडिया अगरबत्ती कारोबार में अपने परिवार के चौथी पीढ़ी से हैं। श्री सुगंध सेंटर बंगलुरु और गुजरात की लगभग दर्जन भर कंपनियों के उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूटर हैं और वह अहमदाबाद राजकोट सूरत सहित पूरे राज्य में अपने सप्लाइ नेटवर्क से आपूर्ति करते हैं।

सुगंध इंडिया के सवालों के जवाब में श्री गिरीश ने कहा कि गुजरात की कंपनियों के उत्पादों के साथ ही बंगलुरु के भी उत्पाद बहुत चलते हैं। उनके पास परिमल मंदिर, बी वी अश्वथय्या ब्रदर्स, अवनी, केआर विश्वनाथ, पारस अगरबत्ती का काम है। इसके अलावा वह शशि इंडस्ट्रीज का काम 50 वर्षों से कर रहे हैं। उनके पास पोरबंदर की जय भवानी, आरसी कंपनी का रूह गुलाब और मिली रेता के उत्पादों का डिस्ट्रीब्यूशन राइट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां बहुत सारे ब्रांड आ गए हैं, लेकिन उपभोक्ताओं को वही ब्रांड पसंद आते हैं, जिसमें उन्हें अपने रुपए का पूरा रिटर्न मिलता है। इसीलिए मार्केट में भी वही उत्पाद टिकते हैं, जिनकी क्वालिटी बेहतर और कीमत भी वाजिब होती है। अच्छी क्वालिटी के कारण गुजरात की कंपनियों के भी उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि राजकोट में 60% अगरबत्ती और 40% धूप का चलन है। यहां औसतन एक परिवार प्रतिमाह रु 200 से लेकर रु 500 तक की अगरबत्ती खरीदता है।

श्री सुगंध सेंटर का पूरे गुजरात में सप्लाइ नेटवर्क है और खास तौर पर बंगलुरु की कंपनियों के उत्पादों का वह दूरदराज के जिलों तक आपूर्ति करती है। उन्होंने बताया कि हम रिटेल में ज्यादा फोकस करते हैं। खास तौर पर राजकोट का मार्केट हायर, मीडियम और लोअर सभी ग्रेड के उत्पादों के लिए अच्छा है। उन्होंने बताया कि ग्रामीण इलाकों में थोड़ा सस्ता और शहरी क्षेत्रों में महंगे उत्पाद पसंद किए जाते हैं। औसतन यहां रु10 से लेकर 4 से 5 सौ रुपए तक के उत्पाद बिकते हैं। सबसे ज्यादा मीडियम रेंज में 50, 60, 80 और 120 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं। उन्होंने कहा कि जैसे ऑडी कार कम बिकती है, लेकिन मारुति वॉल्यूम में सबसे ज्यादा बिकती है।

राजकोट के अगरबत्ती बाजार संबंधी एक सवाल के जवाब में श्री गिरीश ने बताया कि यहां ज्यादातर सेंटेंड अगरबत्ती चलती है। मसाला और प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्तियों की मांग नवरात्रि और त्योहारों के समय बहुत ज्यादा होती है। महंगाई बहुत बढ़ी है इसलिए यहां मीडियम रेंज के उत्पाद 12 महीने ज्यादा चलते हैं। टॉप 10 अगरबत्ती ब्रांड पर उन्होंने बताया कि नंदी, मधु मल्लिका, माजा, डेनिम, सिद्धि जय गणेश, 595, जय भवानी, साइकिल, जेड

ब्लैक, पद्मिनी, जय अंबे, गुलाब रूह और पारस का केसर बाग काफी चलने वाले उत्पाद हैं।

श्री गिरीश ने बताया कि राजकोट में गीली धूप, ड्राई धूप के अलावा पाउडर धूप भी चलता है। इसके अलावा सांब्रानी कप का भी मार्केट बढ़ रहा है। धूप में ड्राई स्टिक और पाउडर दोनों का चलन है। धूप ज्यादातर 20, 30 और 50 रुपए की एमआरपी वाले चलते हैं। इसके अलावा प्रीमियम में ड्राई स्टिक धूप चलता है, क्योंकि ड्राई स्टिक धूप में धुआं कम होता है और गीली धूप में धुआं अधिक होता है। आजकल लोगों के घर व ऑफिस का साइज़ छोटा हो गया है। इसलिए ज्यादा धुएं वाले उत्पाद नहीं पसंद किए जाते। लोगों को खुशबू ज्यादा और धुआं कम चाहिए। इसलिए ड्राई स्टिक का चलन बढ़ा है। उन्होंने बताया कि धूप में गूगल की मांग बढ़ी है और इसमें इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज



के उत्पाद हैं। गूगल की फसल खराब होने के कारण अक्सर उसके उत्पादों की कीमतें बढ़ती रहती हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप में जेड ब्लैक का मंथन, सिद्धिविनायक का बंसी ब्रांड और समृद्धि इंडस्ट्रीज के उत्पाद काफी चलते हैं। ड्राई स्टिक में बहुत कम कंपनियां हैं और लोकल कंपनियों के उत्पाद भी चलते हैं। इसमें अनुपम और सिद्धिविनायक ब्रांड के कई फ्रेग्रेंस वाले उत्पाद एवं बंगलुरु का फ्रेश काफी पसंद किया जाता है। सांब्रानी कप में साइकिल, वंशी, सिद्धिविनायक, समृद्धि इंडस्ट्रीज, डेल्टा और फॉरेस्ट चल रहे हैं। वैसे धूप कप की मांग त्योहारों के समय सबसे ज्यादा होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कैफर का गुजरात में पहले भी कम चलन था। कोरोना के समय वह बढ़ा था, लेकिन फिर कम हुआ है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में जेड ब्लैक, हरिदर्शन और मनोहर आदि कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। ■

**Mr. Girish A Padia**

M/s. Shree Sugandh Centre

'Rajkamal', Kishor Sinhji Road, Karan Para Chowk,  
Rajkot-360001, Ph: 98245 00844





## अगरबत्ती हब गुजरात में दूसरे राज्यों के ब्रांड का 50% कब्जा : नरेंद्र खुवा

**गु**जरात के बाजार में बंगलुरु, मुंबई, पुणे और इंदौर की ब्रांडेड कंपनियों की अगरबत्ती, धूप और अन्य उत्पादों का 50% कब्जा है। शेष 50% बाजार में स्थानीय कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। बीते 10-15 वर्षों से गुजरात अगरबत्ती उत्पादन में कर्नाटक के बाद एक नया हब बन कर उभरा है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में सुरभि फ्रेगरेंस के प्रमुख नरेंद्र खुवा ने उक्त जानकारी देते हुए कहा कि गुजरात के सभी शहरी इलाकों में क्वालिटी उत्पादों को ही पसंद किया जाता है। यही कारण है की स्थानीय और बाहरी कंपनियों में तगड़ा कंपटीशन है। सुरभि फ्रेगरेंस 1992 से अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत है। उन्होंने बताया कि अलौकिक, रियल, पुणे की अमृता, निशान, बालाजी, बिग बेल, अरिहंत, परिमल मंदिर के वह राजकोट के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा 10 और कंपनियां हरिया इसेंस, 333, कपूर वाला, ओके कपूर, मनोहर के डीलर हैं। पुणे की अपरांजी के गुजरात के सुपर स्टॉकिस्ट भी हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि राजकोट, जामनगर, मोरबी में सप्लाय के लिए उनका नेटवर्क है उन्होंने बताया कि अगरबत्ती खास तौर पर प्रीमियम उत्पादों कारोबार लगातार बढ़ रहा है। उनका अपना रिटेल काउंटर है, जहां प्रीमियम उत्पाद ज्यादा बिकते हैं। 150 रुपए से लेकर रु.200 की एमआरपी वाले रेंज के बॉक्स की बिक्री ज्यादा है। इसके बाद जीपर पैकिंग भी चलती है। राजकोट में टॉप 10 उत्पादों में बालाजी, गंगोत्री सुगंधालय, अरिहंत, साइकिल, जेड ब्लैक, निशान, हेम और अलौकिक हैं। उन्होंने बताया कि बिग बेल अगरबत्ती की भी मार्केट

बहुत अच्छी है। अगरबत्ती में ट्रेडिशनल सुगंध का चलन ज्यादा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 75% अगरबत्ती की मार्केट है, जबकि 25% में धूप और अन्य उत्पाद चलते हैं।

धूप में इकोनामी रेंज में श्रीजी सबसे ज्यादा चलता है। धूप स्टिक में प्रीमियम रेंज में अरिहंत और रोजमर्रा में अलौकिक चलता है। जेड ब्लैक की गीली धूप की मांग सबसे ज्यादा है। हालांकि गीली धूप की मार्केट राजकोट में ज्यादा नहीं है और यहां ड्राई स्टिक का चलन ज्यादा है। सांब्रानी कप में गूल सुगंध को लोग ज्यादा पसंद करते हैं और उसकी मांग बढ़ रही है। दशांग, फॉरेस्ट, निशान, डेल्टा और वाइल्ड पर्ल भी चलता है। साइकिल का नैवेद्य और आराध्य का कप भी चलता है। रोल ऑन में रेगुलर रेंज में अहमदाबाद का मीना और एयरोकेम रतलाम है। बालाजी का प्रीमियम क्वालिटी टॉप पर है। हालांकि इकोनामी मार्केट में एयरोकेम का रोल ऑन रु.100 की एमआरपी में मिलता है, लेकिन प्रीमियम में 200 से लेकर हजार रुपए तक की रेंज है। लता, रसासी, अजमल इन सबके इकोनामी रेंज में चलते हैं, लेकिन बालाजी नंबर 1 पर है। ■

**Mr. Narendra Khuva**

M/s. Surbhi Fragrances

5 Dharm Complex, Karanpara Chowk, Rajkot-1

Ph: 94265 66730

# ब्रांड नहीं बाजार में चलती है क्वालिटी : जी रवि

## ■ वितरकों को पसंद है बिक्री-पेमेंट में ज्यादा समय देने वाली कंपनियां

**अ**गरबत्ती धूप का कारोबार देशभर में तेजी से बढ़ रहा है। एक समय था जब लोगों में एक ब्रांड के प्रति विश्वास होता था या किसी एक शहर के उत्पादों की मांग होती थी। अब बाजार में ग्राहक बदलते मूड में सिर्फ अच्छी क्वालिटी और सही कीमत के उत्पादों को ही पसंद करते हैं। आंध्र प्रदेश के

वेंकटेश्वरा एजेंसीज के प्रमुख श्री जी रवि के अनुसार अच्छी क्वालिटी के अलावा डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर उन कंपनियों के उत्पादों को ज्यादा पसंद करते हैं, जो उत्पादों के बिकने तक पेमेंट में काफी समय देते हैं। आंध्र प्रदेश के गुंटकल, अनंतपुर स्थित वेंकटेश्वरा एजेंसी 25 साल से अगरबत्ती उत्पादों के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर है। आंध्र प्रदेश में अपने काउन्टर से 50 किलोमीटर तक इनका नेटवर्क है। इसके अलावा तेलंगाना व तमिलनाडु तक तक भी सप्लाय करते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में जी रवि ने बताया कि मार्केट में क्रेडिट काफी चलता है। उत्पाद कि क्वालिटी जरूरी है लेकिन दुकानदार उसी का माल ज्यादा बेचते हैं जो ज्यादा क्रेडिट देता है। लेकिन अब वह कम हुआ है। असल चीज है कि कोई उत्पाद बिकने और उसके पेमेंट की वापसी में जो कंपनी जितना ज्यादा समय देती है वह उत्पाद डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर ज्यादा बेचने की कोशिश करते हैं।

जी रवि ने बताया कि तमिलनाडु, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना में अगरबत्ती का अच्छा बाजार है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि आंध्र प्रदेश में 50% दक्षिण भरतिय खासकर बेंगलोर की कॉम्पनियों के ब्रांड चलते हैं। शेष 50% में गुजरात, महाराष्ट्र, कर्नाटक और दिल्ली की कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। जी रवि ने कहा कि यहां शहर के नाम से नहीं गुणवत्ता के दम पर उत्पाद पसंद किए जाते हैं। उन्होंने बताया कि अमृता, बालाजी, साइकिल, जेड ब्लैक, अंबिका दरबार, नंदी, फॉरेस्ट, मिस्बा, गोल्डन बुद्धा, रियल, उत्सव, हरी दर्शन, डेल्टा आदि यहां मुख्य रूप से चलने वाले ब्रांड हैं। हालांकि इन बाजारों में कोई एक ब्रांड नंबर 1 नहीं कहा जा सकता। पूरे भारत से निकालने वाले ब्रांड यहाँ अलग-अलग काउंटर और मार्केट में पसंद किए जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जीपर की मांग ज्यादा हो रही है। रु.50 में 100 काड़ी वाले जीपर खूब चलते हैं। प्रीमियम जिपर में बालाजी नादल ऊद, गोल्डन



बुद्धा, अमृता कि सुगंध, हर्बल, फिरदोस व केवड़ा काफी चलते हैं। क्वालिटी में पद्मिनी का पाकीजा भी काफी अच्छा है। दामोदर इंडस्ट्रीज की साई फ्लोरा देश में सभी जगह क्वालिटी के लिए जानी जाती है और हमेशा डिमांड में रहती है। पद्मिनी पाकीजा और साई फ्लोरा के कस्टमर, वीआईपी और अमीर लोग हैं। बालाजी चंदन और बालाजी रोज भी क्वालिटी उत्पादों में खूब डिमांड में हैं। इसकी एक बत्ती जलाने पर 2 दिन तक खुशबू बनी रहती है। सामान्य सस्ते उत्पादों में 50 रु में कई ब्रांड हैं। 50 से रु.100 की एमआरपी में गुजरात के उत्सव और इंडियन कस्तूरी। इसके अलावा बालाजी, अमृता, पुणे कि रियल अगरबत्ती, साइकिल, जेड ब्लैक की श्री इन वन और आरिज आदि कई ब्रांडों की यहाँ खपत है। ज्यादातर कंपनी के 1 या 2 उत्पाद ही चलते हैं। रु.10 की एमआरपी वाले उत्पादों की मांग कम हो रही है। अब 50 से रु.100 की मांग ज्यादा है।

आंध्र प्रदेश में धूप उत्पादों के बाजार संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि यहां गीली धूप लगभग नहीं है। बालाजी और ओरिएंटल की धूप है और लगभग 20% का बाजार यहां बना है। उत्तर भारतीय ब्रांड हरिदर्शन गीली धूप भी पसंद की जाती है। गीली धूप में हरी दर्शन, बालाजी, मिस्बाह, जेड ब्लैक और फॉरेस्ट का 20 से रु.50 की एमआरपी में बाजार है। रु.50 में क्वालिटी ज्यादा बेहतर है। गीली धूप में धुआं ज्यादा होने से लोग ड्राई स्टिक पसंद करते हैं। डेल्टा का सांबरानी कप काफी पसंद किया जाता है। उन्होंने बताया कि यहां गुजरात, महाराष्ट्र और दिल्ली की कंपनियों के उत्पादों का लगभग 50% मार्केट है, लेकिन शेष लोकल कंपनियों के ही उत्पाद चलते हैं। अंबिका दरबार आंध्र से निकालने वाला अकेला ब्रांड है और यहाँ के कई शहरों में उसकी अच्छी डिमांड है। ■

### Mr. G Ravi

M/s. VENKATESWARA AGENCIES  
D.NO 9/166 SOFIYA STREET  
GUNTAKAL, ANDHRA PRADESH-515801  
Ph: 9440455431



## अगरबत्ती की मिक्स लेकिन बड़ी मार्केट है राजकोट ■ धूप और सांब्रानी कप की बिक्री ब्रांड के बजाए गुगल सुगंध से

# गु

राजकोट का राजकोट जिला प्राचीन सभ्यता व संस्कृति का केंद्र होने के अलावा आजादी की लड़ाई से भी जुड़ा रहा है। आधुनिक जमाने में यहां स्वर्ण का सबसे बड़ा बाजार होने के साथ ही इंजीनियरिंग, ऑटोमोबाइल पुर्जे, और ट्रैक्टर निर्माण के बड़े हब के रूप में विकसित हुआ है। ऐसे में यहां अगरबत्ती और सुगंध का कारोबार भी तेजी से फल फूल रहा है। औद्योगिक शहर होने और संपन्नता के

लिहाज से यहां मिली जुली आबादी है। इसलिए यहां प्रीमियम और इकोनॉमी रेंज की अगरबत्ती और धूप की वर्ष भर मांग रहती है। गुजरात के अहमदाबाद और सूरत सहित कई शहर अगरबत्ती उत्पादन के बड़े केंद्र बन गए हैं। फिर भी बंगलुरु की प्रीमियम अगरबत्तियों की यहां भारी मांग है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार यहां के अगरबत्ती और धूप बाजार में बंगलुरु की कंपनियों का 50% कब्जा है। शेष 50% में गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश आदि राज्यों के ब्रांड चलते हैं। राजकोट में अगरबत्ती, मसाला बत्ती, वेत धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप त्योहारों के मौके पर बहुत ज्यादा चलते हैं। राजकोट अगरबत्ती और

धूप के लिए बहुत अच्छा और वर्ष भर चलने वाला बाजार है।

### बॉक्स-जीपर दोनों में ज्यादा चलती है अगरबत्ती

सुगंध इंडिया ने अप्रैल माह में अपनी टीम के साथ राजकोट मार्केट का सर्वे किया और देखा कि यहां अगरबत्ती का चलन लगभग 75% और 25% में धूप व अन्य उत्पाद चलते हैं। एक्सेज में 50, 60, 80 और 120 रूपए की एमआरपी वाले उत्पादों की सबसे ज्यादा मांग है, लेकिन त्योहारों के समय प्रीमियम उत्पादों की बिक्री बहुत बढ़ जाती है। इसके बाद 50, 70 और 80 रूपए की पैकिंग वाले उत्पाद वर्ष भर बिकते हैं। बॉक्स और जीपर पैकिंग की बराबर मांग है। बल्कि बॉक्स पैकिंग को लोग एक बार फिर पसंद करने लगे हैं। राजकोट के रिटेल मार्केट में देखा गया कि औसतन एक परिवार 200 रूपए से लेकर रु.500 प्रतिमाह अगरबत्ती और धूप पर खर्च करता है। यहां अगरबत्ती में मोगरा और गुलाब की हल्की भीनी सुगंध ज्यादा पसंद की जाती है। धूप में सबसे ज्यादा गुगल फ्रेगरेंस पसंद किया जाता है। नवरात्रि के समय मसाला अगरबत्ती की मांग बढ़ जाती है। रिपोर्ट के अनुसार राजकोट में हायर, मीडियम और लोअर सभी रेंज के उत्पाद बिकते हैं। यहां अभी भी 5 रूपए की पैकिंग चलती है। अगरबत्ती में नंदी, मधु मल्लिका, माजा, डेनिम, सिद्धि जय गणेश, 595, जय भवानी, साइकिल, जेड ब्लैक, पद्मिनी, जय अंबे, गुलाब रूह, पारस का केसर बाग, अमृता, आरसी धनलक्ष्मी, बालाजी, बिग बेल, गंगोत्री, सुगंधालय, अरिहंत, हेम, श्रीजी, सालसा, श्रीधन, फॉरेस्ट, निशान, अलौकिक, सहित गुजरात के कई कंपनियों के ब्रांड चलते हैं।

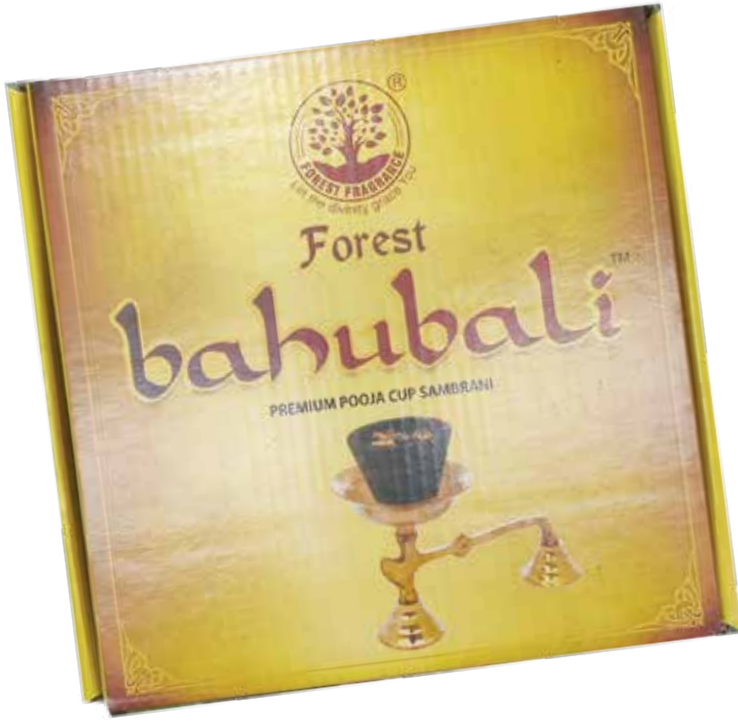
### धूप व सांब्रानी कप में ब्रांड के बजाए गुगल सुगंध से है मांग

राजकोट में धूप अब वर्ष भर बिकने लगी है। पहले वर्षा के मौसम में वह ज्यादा चलती थी। यहां गीली और सूखी दोनों धूप का चलन है। फ्रेगरेंस में गुगल सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। इसके अलावा धूप पाउडर और ड्राई स्टिक का भी यहां चलन है। प्रीमियम में अरिहंत की मांग ज्यादा है, लेकिन जेड ब्लैक का मंथन धूप नंबर एक की स्थिति में है। इसके बाद सिद्धिविनायक, बंगलुरु का फ्रेश व अलौकिक चलता है। हरि दर्शन की भी मार्केट में उपस्थिति है। सांब्रानी कप में साइकिल, वंशी, सिद्धिविनायक, समृद्धि इंडस्ट्रीज, फॉरेस्ट बाहुबली, वाइल्ड पर्ल और डेल्टा आराधना सभी चलते हैं। गुगल सुगंध की ज्यादा मांग है। सांब्रानी कप की मांग त्योहारों के समय सबसे ज्यादा हो जाती है। यहां कैफर का चलन कम है। चंदन टीका में जेड ब्लैक, हरी दर्शन, मनोहर आदि कंपनियां चलती हैं। रोल आन इत्र में टॉप पर बालाजी है। इसके बाद लता, रसासी, अजमल और अरमाफ चलते हैं। रेगुलर में 8 एमएल रु.100 में है और प्रीमियम में 200 से लेकर हजार रूपए की एमआरपी वाले रोला आन चलते हैं। ■



## सांब्रानी कप में फारेस्ट बाहुबली का जलवा

सांब्रानी कप उत्पादों की बढ़ती मार्केट के चलते फारेस्ट का बाहुबली सांब्रानी कप उत्पाद भी देश के कई मार्केट में मांग में हैं। सांब्रानी कप खास दक्षिण भारतीय उत्पाद है लेकिन बीते कुछ वर्षों में इसका बाजार समस्त देश में फैल गया है। इसके चलते फारेस्ट के बाहुबली कप ने भी मार्केट में अपनी अच्छी जगह बना ली है। इसके एक बॉक्स पैक में 12 कप हैं और इसकी कीमत 85 रु एमआरपी है। ग्राहकों को भी फारेस्ट ब्रांड पर भरोसा है इसलिए इसके सभी उत्पाद हाथों हाथ लिए जाते हैं। फारेस्ट फ्रेग्रन्सेस, बंगलुरु के उत्पाद अगरबत्ती से लेकर धूप व साम्ब्रानी कप तक सभी सेगमेंट में देश भर की मंडियों में फैले हुए हैं। इकॉनमी से लेकर लक्जरी सेगमेंट तक कंपनी के उत्पाद उत्तम क्वालिटी और वाजिब दाम से ग्राहकों में काफी लोकप्रिय हैं। फारेस्ट के उत्पादों की क्वालिटी इसी से आंकी जा सकती है कि अगर कंपनी कोई उत्पाद वाजिब दाम और उत्तम क्वालिटी में ग्राहक को नहीं दे पाती तो वह उत्पाद बंद कर दिया जाता है बजाये कि क्वालिटी से समझौता किया जाए। ■



## मोक्ष के नए उत्पाद पकड़ रहे मार्केट

बंगलुरु की मोक्ष अगरबत्ती कंपनी को किसी परिचय की आवश्यकता नहीं है। देश ही नहीं दुनिया भर में मोक्ष अगरबत्तियों का बोलबाला है। खासकर कंपनी का स्वर्ण चंपा ब्रांड सर्वाधिक लोकप्रिय अगरबत्ती ब्रांडों में शुमार है। कंपनी ने हाल ही में दो और उत्पाद - मोक्ष स्वर्ण बेला और मोक्ष सेंटबॉक्स, मार्केट में जारी किये हैं। जहां सेंटबॉक्स को कंपनी ने साल भर के अंदर लांच किया था वहीं स्वर्ण बेला को अभी मार्केट में कुछ महीने ही हुए हैं। मार्केट जानकारों के अनुसार सेंटबॉक्स को अच्छे नतीजे मिलने लगे हैं और इसके रिपीट ऑर्डर आ रहे हैं। स्वर्ण बेला भी मार्केट पकड़ रहा है लेकिन क्योंकि इस उत्पाद को लांच हुए ज्यादा समय नहीं हुआ इसलिए सटीक स्थिति बताना अभी मुश्किल है। हालांकि, मोक्ष की ब्रांड वैल्यू के चलते इसके उत्पाद ग्राहकों में लोकप्रियता बना लेते हैं। साथ ही बेला की सुगंध के बढ़ते ट्रेंड का भी इसे फायदा मिलेगा। दोनों ही उत्पाद 60 रु एमआरपी बॉक्स पैक में हैं। मोक्ष सेंटबॉक्स 70 ग्राम के बॉक्स पैकेट में है और स्वर्ण बेला के 90 ग्राम में। बॉक्स के अलावा यह दोनों उत्पाद 70 रु एमआरपी के जिपर पैक में भी उपलब्ध हैं। ■



## दक्षिण भारतीयों की पसंद देव दर्शन चन्दन टिका

चंडीगढ़ की देव दर्शन, सबसे पुरानी धूप कंपनियों में से है। कंपनी उत्तम गुणवत्ता के धूप उत्पादों के साथ-साथ अगरबत्ती, परफ्यूम और गंगाजल समेत सभी तरह की पूजा सामग्री का निर्माण करती है। दक्षिण भारतीय राज्यों में चन्दन टिका का उपयोग कई युगों से किया जाता है। इसी के चलते देव दर्शन कुमकुम चन्दन टिका भी दक्षिण भारतीय ग्राहकों के बीच लोकप्रिय है। इसके 40 ग्राम के पैकेट की कीमत 30 रु एमआरपी है। ■

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





## हिट है बालाजी बनारस 4 इन 1 अगरबत्ती

देश के प्रमुख अगरबत्ती निर्माता, बालाजी अगरबत्ती कंपनी के उत्पाद देश- विदेश के बाजारों में सर्वाधिक बिक्री वाले अगरबत्ती उत्पादों में से हैं। इकोनोमिकल से लेकर प्रीमियम व लक्जरी सभी सेगमेंट में बालाजी के अगरबत्ती उत्पाद मार्केट में उपस्थित हैं। बात करें बालाजी बनारस 4 इन 1 अगरबत्ती की तो कई मंडियों में यह उत्पाद अच्छी बिक्री में है। एक ही पैक में 4 आकर्षक सुगंधों में यह उत्पाद 450 ग्राम की जिपर पैकेजिंग में उपलब्ध है। इस उत्पाद की सफलता को देखते हुए कंपनी ने हाल ही में इसे छोटे 80 ग्राम की पाउच पैकेजिंग में भी लांच किया है। बालाजी के उत्पादों की उत्तम क्वालिटी और ग्राहकों के कंपनी पर विश्वास को देखते हुए बाजार जानकारों का कहना है कि छोटी पैकेजिंग में भी इसे हाथों हाथ लिया जायेगा। बनारस 4 इन 1 के छोटे पाउच के साथ कंपनी ने 4 अन्य अगरबत्ती उत्पाद - वाइट स्वान, देश मेरे, रॉयल बंगाल और हीरोज भी देशभर में जारी की थी। ■



## दशक भर से उत्सव अगरबत्ती की डिमांड निरंतर ऊपर

गुजरात के राजकोट की कंपनी उत्सव फ्रेग्रेन्स के उत्पादों की देश के कई राज्यों में उपस्थिति है। कंपनी अगरबत्ती से लेकर धूप व ड्राइ स्टिक सभी सेगमेंट में उत्पाद निकालती है। उत्सव के सबसे लोकप्रिय उत्पादों में चाइना टाउन और कर्मा अगरबत्ती सबसे आगे है। यह कंपनी के लगभग 10 साल पुराने ब्रांड हैं। इनकी लोकप्रियता इसी से आँकी जा सकती है कि आज 10 साल बाद भी जहां-जहां भी उत्सव के उत्पाद बिकते हैं, इनकी डिमांड सबसे अधिक रहती है। यह दोनों ही उत्पाद 10 रु से लेकर 200 रुपए तक सभी प्राइस सेगमेंट में उपलब्ध हैं और साथ ही बॉक्स, पाउच, जिपर आदि सभी प्रकार की पैकेजिंग और मात्रा में उपलब्ध हैं। यह दोनों अगरबत्ती उत्पाद 19 इंच में भी हैं। इसी ब्रांड के अंतर्गत कंपनी धूप स्टिक भी निकालती है। कंपनी के उत्पाद 15-16 राज्यों में उपस्थित हैं और महाराष्ट्र मुख्य बाजार है। ■



## मच्छर भगाने वाली अगरबत्ती में धूप छांव कंफर्ट की मांग बढ़ी

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

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



## जहान्वी एरोमा सीरीज धूप स्टिक्स को पसंद कर रहे ग्राहक

कोलकाता मुख्यतः अगरबत्ती उत्पादों का मार्केट है लेकिन देश भर में बढ़ रहे धूप और अन्य बम्बू रहित उत्पादों का ट्रेंड अब यहां भी देखने को मिल रहा है। गज़िआबाद उत्तर प्रदेश की कंपनी दिव्या प्रेम इंटरप्राइजेज, जाहन्वी ब्रांड नाम से काफी समय से कोलकाता समेत पश्चिम बंगाल में उपस्थित है। बढ़ते धूप उत्पादों के चलते कंपनी की एरोमा सीरीज धूप स्टिक ग्राहकों में काफी हिट हुई है। यह उत्पाद 6 आकर्षक ट्रेंडी सुगंधों- वेलवेट टच, रॉयल मैग्नेट, लोबान इंडोनेशिया, चार्ली, कस्तूरी मस्क व सुगंध वर्षा में उपलब्ध है। हर एक सुगंध 18 ग्राम के पैकेट में है। इसके होलसेल पैक में 240 रु में 12 पैकेट आते हैं। ■



## पश्चिम बंगाल में अपना सेट मार्केट है कृष्णकला का

बेंगलुरु की जानी मानी अगरबत्ती कंपनी, ए रवि राग इंडस्ट्रीज के कई ब्रांड खासकर कृष्णकला कई राज्यों में पसंद किये जाते हैं। बात करें कोलकाता की तो यह कृष्णकला का पुराना स्थापित मार्केट है। कंपनी के सभी उत्पादों में कृष्णकला गोल्ड 5 इन 1 प्रीमियम अगरबत्ती की डिमांड अच्छी है। यह उत्पाद 5 वैरायटी व सुगंध - चन्दन, वुड्स, सुगंध, अज्जारो और रोज में उपलब्ध है। इसके 250 ग्राम के बॉक्स पैक की कीमत 325 रु एमआरपी है। कृष्णकला ब्रांड के अंतर्गत कंपनी अगरबत्ती से लेकर धूप, सांब्राणी कप, लोबान पाउडर, गीली धूप, हवन सामग्री सहित 20 से अधिक उत्पाद निकलती है। यह सभी इकोनॉमी श्रेणी के उत्पाद हैं। ए रवि राग इंडस्ट्रीज की विशेषता हैंड मेड अगरबत्ती निर्माण में है और देश की कई प्रमुख अगरबत्ती कंपनियों में इसकी सप्लाय भी है। ■

## कोलकाता में टॉप अगरबत्ती ब्रांडो में है शालीमार अविदा

शालीमार अगरबत्ती कोलकाता में बिकने वाले प्रमुख अगरबत्ती ब्रांडो में से है। कंपनी के अविदा ब्रांड की मार्केट में अच्छी मांग है। मल्टीकलर आकर्षक पाउच पैकिंग में यह ब्रांड 3 इन 1 में है। कोलकाता मुख्य रूप से इकोनोमिकल उत्पादों की मार्केट है जिसके चलते 3 इन 1, 4 इन 1, आदि उत्पाद यहां काफी लोकप्रिय हैं। अविदा में भी एक पाउच में 3 सुगंध ग्राहकों को काफी लुभा रही हैं। इसके एक 80 ग्राम के पाउच की कीमत 35 रु एमआरपी है। अविदा के साथ साथ शालीमार की फोर इन वन अगरबत्ती भी कोलकाता मार्केट में अच्छी डिमांड में है। शालीमार इन्सेंसे बेंगलुरु से निकलने वाला एक पुराना ब्रांड है जिसकी देश के साथ साथ विदेशो में भी मांग है। ■



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





## कोलकाता के प्रीमियम ग्राहक की पसंद फ्रेश गोल्डन सैंडल

बंगलुरु से निकलने वाले अल्ट्रा प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों के चाहने वाले देश-विदेश में हैं। इन उत्पादों के ग्राहक अगरबत्ती की क्वालिटी के आगे कीमत नहीं देखते। जहां एक तरफ ज्यादातर उपभोक्ता सस्ती से सस्ती अगरबत्तियां चाहते हैं वहीं दूसरी ओर उत्तम क्वालिटी के मेहेंगे उत्पादों का भी ट्रेंड बढ़ रहा है। बंगलुरु की फ्रेश फ्रेग्रेसेंस के उत्पाद इसी ट्रेंड के चलते ग्राहकों में अपनी जगह बना चुके हैं। बात करें अगरबत्ती उद्योग के बड़े बाजार कोलकाता की तो यहां फ्रेश फ्रेग्रेसेंस की फ्रेश गोल्डन सैंडल अगरबत्ती के कई चाहने वाले हैं। सैंडल की सदाबहार लोकप्रिय सुगंध में यह एक प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद है। इसके आकर्षक 25 ग्राम वाले बॉक्स पैक की कीमत 110 रु एमआरपी है। इसके अलावा इसके होलसेल पैक की कीमत 1320 रु एमआरपी है जिसमें 25 ग्राम के 12 पैकेट आते हैं। ■



## अलौकिक है फ्रूटी सुगंध में ट्रेंड सेटर

राजकोट, गुजरात के अलौकिक अगरबत्ती ब्रांड ने आज देशभर की मंडियों में अपनी जगह बना ली है। उत्तम क्वालिटी और वाजिब दाम तो कई अगरबत्ती कंपनियां देती हैं लेकिन अलौकिक ने क्वालिटी और दाम के साथ साथ सुगंध में ऐसा इनोवेशन किया कि मार्केट में तहलका मच गया। अलौकिक ब्रांड के फ्रूटी सुगंध वाली अगरबत्तियों का ग्राहकों में एक अलग ही क्रेज है। पाइनएप्पल हो या मस्क मेलन, इनकी लोकप्रियता का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि फ्रूटी सुगंधों का एक खास ट्रेंड सेट हो गया है और बड़े हो या छोटे, सभी निर्माता खासकर पाइनएप्पल सुगंध में अगरबत्ती उत्पाद निकाल रहे हैं। इसके साथ साथ अलौकिक के चन्दन, डच रोज, शंखनाद, लैवेंडर, मस्क, कस्तूरी, आदि भी अच्छी डिमांड में हैं। ये सभी उत्पाद 80 रु एमआरपी में 90 ग्राम और 180 रु में 250 ग्राम की आकर्षक बॉक्स पैकिंग में देश भर की मार्केटों में उपस्थित हैं। ■

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

# अगरबत्ती उद्योग में ऑटोमेशन लाए विराज शाह

अगरबत्ती उद्योग में ऑटोमेशन की पहल आरसी इंडस्ट्रीज अहमदाबाद के प्रमुख विराज रोहित कुमार शाह ने की थी। वर्ष 2007 में उन्होंने पहली बार अगरबत्ती उत्पादन में ऑटोमेटिक मशीनों के प्रयोग की शुरुआत की थी। आज 15 वर्ष बाद अगरबत्ती केवल कुटीर उद्योग नहीं, बल्कि पूर्णतः ऑटोमेटेड इंडस्ट्री बन गई है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में विराज रोहित कुमार शाह ने कहा कि 2007 में जब मैं पहली बार ऑटोमेटिक मशीनों को लेकर आया, तो उस समय बहुत लोगों ने असहमति जताई थी। उस समय भी मेरा कहना था कि यह उद्योग मशीन के बिना नहीं चलेगा। आज वही हो रहा है। सभी बड़ी कंपनियां पूर्णतया ऑटोमेटिक मशीनों पर उत्पादन कर रही हैं। इसी तरह कुछ लोगों ने पैकेजिंग को भी पूरी तरह मैकेनाइज्ड किया है। विराज भाई ने बताया कि वह इंस्ट्रुमेंटेशन एंड कंट्रोल इंजीनियर हैं। आज अगरबत्ती की देश में जिस तरह मांग बढ़ी है और कर्मचारियों की कमी है उसमें मशीनें ही देश की जरूरत पूरी कर पा रही हैं।



# वि

विराज शाह ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि अगरबत्ती और परफ्यूम का काम 1947 में उनके दादा जी ने शुरू किया था। पहले हेयर आयल का काम होता था। गुजरात में जब कपड़ा मिलें बंद होने लगी, तो कामगारों को रोजगार देने के लिए मेरे दादा बंगलुरु से

अगरबत्ती उद्योग को अहमदाबाद लाए। उस समय मसाला अगरबत्ती का थोक उत्पादन करके वह देश भर की अगरबत्ती कॉम्पनियों में सप्लाई करते थे। उस समय 10 से 15 हजार केजी उत्पादन प्रतिदिन होता था और पूरे भारत के सभी ब्रांडों को हम अगरबत्ती देते थे। हमारा कान्ट्रैक्ट मैनुफैक्चरिंग का काम था। 80 के दशक में हमने आरसी नाम से खुद का अगरबत्ती ब्रांड लॉन्च किया और देश भर में जारी किया। 2001 में



मुंबई में ऑफिस स्थापित किया गया। आज कंपनी के अपने 300 से अधिक ब्रांड हैं, जो पूरे देश के अलावा 19 देशों में भी निर्यात किए जाते हैं। कंपनी का आरसी ब्रांड अगरबत्ती बहुत लोकप्रिय रहा है। इसके अलावा कंपनी बड़े पैमाने पर जॉब वर्क भी करती है। 2005 से 2007 तक केंद्र सरकार का लार्जैस्ट ग्रोइंग एक्सपोर्ट कंपनी का अवार्ड हमको मिला था। विराज शाह गामडा (गुजरात अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एण्ड डीलर्स एसोसिएशन) के अध्यक्ष रहे हैं और आईमा (ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन) के कई वर्षों से मैनेजिंग कमेटी में भी हैं। एसेंशियल आयल कमेटी के एक ईवेंट की एडवाइजरी बोर्ड में भी उन्हें रखा गया था और गुजरात चेंबर ऑफ कॉमर्स में वह 2 टर्म को-चेयरमैन रह चुके हैं।

अगरबत्ती उद्योग में हो रहे बदलाव संबंधी सवाल के जवाब में विराज शाह ने कहा कि मैं 1994 में इस कारोबार में आया था और मैंने देखा कि अगरबत्ती उत्पादों की कीमतें दशकों से बड़ी नहीं हैं। इन हालातों में कॉम्पनियाँ या तो क्वालिटी से समझौता कर रही हैं या पेकेजिंग से या फिर वजन या काढ़ी कि संख्या से। इसकी मुख्य वजह है कि पहले से अब कंपटीशन बहुत बढ़ गया है। मुख्य रूप से मार्केट 10-20 रु के सेगमेंट में है। हालांकि हाल के वर्षों में यह बड़ा बदलाव है कि एक बड़ा उपभोक्ता तबका तैयार हुआ है, जो अच्छी क्वालिटी के लिए अधिक रेट दे रहा है।

आरसी कि प्रोडक्ट रेंज संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी 5 रु से लेकर 1000 रु प्रति बॉक्स तक के अगरबत्ती उत्पाद बना रही है। इसके अलावा दूसरे ब्रांड के लिए सेंटेड, फ्लोरा, मसाला सभी तरह की अगरबत्ती हम बनाते हैं। इसके अलावा धूप, कोन, कैंफर भी बनाते हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी का कोई एक नेशनल ब्रांड नहीं है। हमारा एक उत्पाद एक राज्य या क्षेत्र में तो दूसरा दूसरे इलाके में लोकप्रिय है।

उन्होंने बताया कि 10-20 रु वाले उत्पाद दूरस्थ राज्यों में ले जाकर नहीं बेचे जा सकते, क्योंकि इससे लागत और माल भाड़ा बढ़ जाता है। केवल महंगे और प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद ही दूर-दूर के राज्यों में भेजे जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि भविष्य केवल क्वालिटी और नेचुरल उत्पादों का ही रहेगा और हम भी इस दिशा में काम कर रहे हैं।

सुगंध ट्रेड संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि भारत में फूलों और फैन्सी पप्यूम की सुगंध ज्यादा पसंद की जाती है, लेकिन खाड़ी देशों में ओरिएंटल और नेचुरल फ्रेग्रेंस चलते हैं। कुछ मार्केट में फ्रूटी और स्पाइसी नोट भी चलते हैं।

मार्केट स्थिति के बारे में बताते हुवे उन्होंने कहा कि कोरोना संकट के बाद मार्केट बहुत बेहतर हुआ है। मेहनत ज्यादा करनी पड़ी है, लेकिन काम भी बढ़ा है। मार्केट में कंपटीशन है, लेकिन कुछ कंपनियां बहुत





अगरबत्ती उद्योग में हो रहे बदलाव संबंधी सवाल के जवाब में विराज शाह ने कहा कि मैं 1994 में इस कारोबार में आया था और मैंने देखा कि अगरबत्ती उत्पादों की कीमतें दशकों से बढ़ी नहीं हैं। इन हालातों में कॉम्पनियाँ या तो क्वालिटी से समझौता कर रही हैं या पैकेजिंग से या फिर वजन या काड़ी की संख्या से। इसकी मुख्य वजह है कि पहले से अब कंपटीशन बहुत बढ़ गया है। मुख्य रूप से मार्केट 10-20 रु के सेगमेंट में है। हालांकि हाल के वर्षों में यह बड़ा बदलाव है कि एक बड़ा उपभोक्ता तबका तैयार हुआ है, जो अच्छी क्वालिटी के लिए अधिक रेट दे रहा है।

ज्यादा मार्जिन घटाकर काम कर रही हैं, जिससे वह लंबे समय तक नहीं टिकेंगी और भविष्य में यह आत्महत्या जैसा होगा।

बड़े पैमाने पर उत्पादन और दूसरी कंपनियों के लिए जॉब वर्क का सही प्रबंधन करने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमने अपना मैनुफैक्चरिंग डिसेंट्रलाइज किया है। हमारे पास बहुत सारे विश्वसनीय पार्टनर हैं, जिनको अलग-अलग काम दिया गया है और वह सभी बहुत बेहतर कर रहे हैं। हम सारी चीजें इनहाउस नहीं करते। वैल्यू एडेड प्रोडक्ट्स और पर्स्यूमरी का काम ही इनहाउस किया जाता है।

अगरबत्ती एसोसिएशन में रह कर उद्योग के हित में किये गए कार्य संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उद्योग में कई चैलेंज हैं। अगरबत्ती पर एक्साइज लगाया गया तब और फिर जीएसटी 12% कर दिया गया, तो हमने इस पर सरकार से बात की और उसे 5% करने के लिए प्रस्ताव दिया। रा मटेरियल पर 18% जीएसटी है, लेकिन उद्योग को अब रिफंड मिल रहा है।

उन्होंने कहा कि उद्योग में एक बड़ा बदलाव यह भी आया है कि जिन लोगों का अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में पीढ़ियों से कारोबार था। वह उससे दूर जा रहे हैं। जैसे मेरे दादा ने पिता को और पिता ने मुझे कारोबार और उसका ज्ञान सौंपा था। अब नई पीढ़ी कम रुचि ले रही है। उनकी जगह नए प्लेयर आ रहे हैं। पुरानी कंपनियों के लिए यह भी चुनौती है कि उनके बच्चे पढ़ लिख कर विदेशों में सेटल हो रहे हैं या फिर दूसरे उद्योगों में काम कर रहे हैं। इससे अगरबत्ती सुगंध उद्योग का पारंपरिक ज्ञान भी समाप्त हो रहा है।

एक अन्य सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ब्रांड डेवलपमेंट और फ्रेगरेंस में बड़े बदलाव आए हैं। अब ऑनलाइन ट्रेड हो रहा है। अगरबत्ती एक ऐसा उत्पाद है जो घर-घर में लोग प्रतिदिन जलाते हैं। यह नष्ट होने वाला उत्पाद है, लेकिन यह रोज और वर्ष भर खरीदा जाता है। गरीब से लेकर अमीर इसका इस्तेमाल करते हैं और इसकी कीमत भी बहुत कम है। 50 या 100 रु का उत्पाद है। इसलिए लोग जल्दी-जल्दी नए नए ब्रांड आजमाते हैं। बाजार में नई पैकिंग व नए फ्रेगरेंस आते रहते हैं और उपभोक्ता उस पर प्रयोग करते हैं। यह कार और टीवी की तरह कोई महंगा उत्पाद नहीं है। इसलिए बिना ज्यादा सोचे भी लोग ब्रांड चेंज करते रहते हैं। ■



**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)

# मल्टीनेशनल कंपनियां एक बड़ी चुनौती अनीश शाह

- अगरबत्ती उद्योग को विस्तार की आवश्यकता
- जीसीएमएस पर न आने वाले रिजल्ट पर भी खास काम करती है संजय केमिकल वर्क्स यूनिट-ए



सुगंध और अगरबत्ती उद्योग में तेजी से पांव पसार रही मल्टीनेशनल कंपनियां बहुत बड़ी चुनौती बनने जा रही हैं और उनसे निपटने के लिए उद्योग को तेजी से अपने अंदर बदलाव लाना पड़ेगा। संजय केमिकल वर्क्स यूनिट-ए के प्रमुख अनीश वीरेंद्र भाई शाह ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि बड़ी घरेलू अगरबत्ती कंपनियों को सबसे ज्यादा खतरा है। इसके लिए उन्हें अपनी क्वालिटी, प्रोडक्शन, टेक्नोलॉजी और मार्केटिंग के साथ अपने उद्योग में बदलाव करना चाहिए। उन्होंने कहा कि इसीलिए किसी भी अगरबत्ती निमाता को अपने परफ्यूम और फ्रेग्रेंस सप्लायर को बेहतर ढंग से जानना चाहिए कि वह उनके उत्पादों के लिए क्या रा मटेरियल दे रहे हैं। उन्होंने कहा कि किसी सप्लायर ने एक मटेरियल आपके उत्पाद में डाला। वह ब्रांड चलने लगा फिर यदि उसने आगे उसी क्वालिटी का मटेरियल नहीं दिया या किसी वजह से क्वालिटी कम कर दी, तो ब्रांड तो गया। इसलिए एक निमाता को अपने सप्लायर से लेकर अपने प्रोडक्ट के एंड यूजर्स तक को अच्छे ढंग से जानना चाहिए। संजय केमिकल वर्क्स यूनिट ए, 1975 में श्री गिरीश शाह द्वारा स्थापित नटवरलाल नाथालाल ग्रुप की कंपनी है। ग्रुप में बहुत उतार-चढ़ाव आये , लेकिन अनीश शाह ने कंपनी की 5 दशक पुरानी गुडविल बनाए रखी है और कंपनी वैल्यू फॉर मनी प्रोडक्ट्स के लिए प्रसिद्ध है।





# सु

गंध इंडिया से बातचीत में अनीश भाई ने कहा कि शुरूआत में ही शशि इंडस्ट्रीज की माजा अगरबत्ती में हमारा परफ्यूम हिट हुआ था। समय-समय पर उतार-चढ़ाव होते रहे, लेकिन 2002 में संजय केमिकल वर्क्स का गुडविल और लेबल हमारे पास रहा। 2019 में मैं एक नए विजन के साथ मार्केट में आया। चीजें अभी जम रही थी कि कोविड-19 आ गया। उसके बाद मैंने नया ऑटोमेटिक ब्लेंडिंग प्लांट लगाया। यह मार्केट की मांग और जरूरत के अनुरूप एकदम एडवांस टेक्नोलॉजी से लेस था। हमारी अगरबत्ती परफ्यूम में हमेशा अच्छी पकड़ थी। उस पर काम करने के साथ ही बीते 10 वर्षों से हमने अन्य उत्पादों के लिए भी काम करना शुरू किया। मसलन फाइन फ्रेग्रेंस, कॉस्मेटिक, सोप, डिटर्जेंट, अतर, एरोमा आदि में भी काम कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि नई पीढ़ी को हमेशा कुछ नया चाहिए इसलिए एरोमा, फ्यूजन फ्रैग्रेंस, कैंडल, हैंकी परफ्यूम और डियो में भी काम कर रहे हैं।

अनीश शाह ने अगरबत्ती उद्योग में मल्टीनेशनल कंपनियों की चुनौती संबंधी सवाल पर बताया कि यहां 3 तरह की कंपनियां हैं। पहले स्थान पर मल्टीनेशनल कंपनियां हैं, जो भारी निवेश, एडवांस तकनीक और विशाल नेटवर्क पर काम कर रही हैं। दूसरे में हमारी जैसी कंपनियां हैं, जिनका एक खास लेवल पर आने के बाद ग्रोथ अटक जाती है। तीसरे स्थान पर वह कंपनियां हैं, जो उद्योग में नई हैं और आती जाती रहती हैं, लेकिन मार्केट में कंपटीशन बढ़ा देती हैं। मल्टीनेशनल अपनी ताकत के बल पर हमको नीचे दबा रही हैं और सबसे नीचे वाली कंपनियां भी दबाव पैदा कर देती हैं। ऐसे में हमको मार्केट के अनुरूप तैयार होना होगा। मल्टीनेशनल तेजी से अपनी यूनिट लगा रहे हैं। विभिन्न राज्यों की बड़ी कंपनियां यहां अपनी यूनिट लगा रही हैं, क्योंकि वह तेजी से मार्केट में सप्लाई चैन बनाना चाहती हैं। इसलिए मैं



इसी दृष्टिकोण से काम कर रहा हूँ।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उधारी से भी उद्योग चौपट हुआ है। उद्योग को सही ढंग से चलने के लिए एडवांस पेमेंट, क्वालिटी व एडवांस टेक्नोलॉजी का इस्तेमाल और समय-समय पर अपने तरीकों में बदलाव करना होगा। मल्टीनेशनल के पास पूंजी, टेक्नोलॉजी और विशाल नेटवर्क है। उनके अनुरूप हमें तैयार होना होगा। अन्यथा हमारी ग्रोथ रुक जाएगी, जिसका मतलब है धीरे-धीरे समाप्त हो जाना। उन्होंने कहा कि महंगाई का अलग दबाव है। प्रति वर्ष रा मटेरियल की कीमतें 10% की दर से बढ़ रही है, जबकि बिजनेस में पिछले वर्ष का ही टर्नओवर



चल रहा है। यह ग्रोथ नहीं कही जा सकती। पेट्रोल, डीजल, खाने-पीने की सभी चीजों की कीमतें बढ़ रही हैं। मार्जिन कम हो रहा है और लागत बढ़ रही है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में अनीश शाह ने बताया कि संजय केमिकल वर्क्स यूनिट ए के देश भर में 5000 से अधिक छोटे-बड़े कस्टमर हैं। हम कम और अधिक खरीदारी करने वाले सभी तरह के ग्राहकों के साथ समान व्यवहार रखते हैं। उन्होंने बताया कि वह कंपनी का प्रोडक्शन और आरएंडी 20 वर्षों से देख रहे हैं। केमिकल इंजीनियर होने के कारण मेरा केमिकल डेवलपमेंट व फ्रेगरेंस बनाने का तरीका अलग है। लोग जीसीएमएस मशीन पर निर्भर रहते हैं। यह मशीन मल्टीनेशनल कंपनियां 50 वर्षों से इस्तेमाल कर रही हैं। जीसीएमएस मशीन केवल 80-90 प्रतिशत ही रिजल्ट दे पाती है लेकिन मेरा फोकस जीसीएमएस के उस 10 से 15 प्रतिशत ना आने वाले रिजल्ट पर होता है। आमतौर पर लोग 80 से 90 प्रतिशत पर ही काम करते हैं। 10 से 15% रिजल्ट जो नहीं आ सका उस बकाया रिजल्ट पर एक्स्ट्रा काम करने पर प्रोडक्ट एकदम अलग परिणाम देता है और वही मेरा यूएसपी है। उन्होंने कहा कि इसीलिए मेरा मानना है कि एक निर्माता को अपने सप्लायर को ठीक से जानना चाहिए। मशीन पर तो सभी काम कर लेते हैं, लेकिन एक्स्ट्रा रिजल्ट लेने की बात कुछ और है, जो बड़ी ब्रांडेड कंपनियां लेती हैं। जैसे जेड ब्लैक और साइकिल के फ्रेगरेंस की कोई कॉपी

नहीं कर सकता। इसी तरह मेरे प्रोडक्ट की कॉपी किसी और के पास नहीं हो सकती।

उन्होंने बताया कि कंपनी की उत्पादन क्षमता 5-10 टन प्रतिदिन है और हम दो से ढाई टन प्रोडक्ट प्रतिदिन डिस्पैच करते हैं। कंपनी की मार्केटिंग संबंधी रणनीति पर उन्होंने बताया कि देशभर में हमारे डिस्ट्रीब्यूटर हैं। दिल्ली, नागपुर, राजकोट, सूरत, वडोदरा, कोलकाता, जयपुर, अजमेर और बीकानेर आदि कई शहरों में हैं। उन्होंने कहा कि हम बिहार सहित कुछ और राज्यों में डिस्ट्रीब्यूटर बनाने जा रहे हैं, लेकिन हमारी शर्त होती है कि वह दूसरे कंपनी का उत्पाद नहीं रखेंगे और हम भी 200-300 किलोमीटर के दायरे में दूसरा डिस्ट्रीब्यूटर नहीं रखते। हमारे डिस्ट्रीब्यूटर का बैकग्राउंड अगरबत्ती और रा मटेरियल सप्लायर से होना जरूरी है। कंपनी ने एक नई नीति शुरू की है। इसके तहत जो भी डिस्ट्रीब्यूटर मार्केटिंग के लिए टीम और नेटवर्क बनाता है, तो कंपनी उसका आधा खर्च देगी।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी के 500 से 600 प्रोडक्ट बहुत ही खास हैं। हफ्ते में 8-10 नई वैरायटी बन जाती हैं और हमारे बहुत सारे प्रोडक्ट सीक्रेट होते हैं, जो बड़ी कंपनियों की मांग पर सिर्फ उनके लिए ही बनते हैं। इसके अलावा 75% उत्पाद हमारे हॉट सेलिंग वाले हैं। उन्होंने बताया कि 300 से लेकर 5000 रूपए तक के उनके उत्पाद हैं और हमारे किसी भी उत्पाद की कॉपी



किसी दूसरी कंपनी के पास नहीं हो सकती है। इसके अलावा कंपनी बहुत कम मार्जिन पर कारोबार करती है। इसलिए हम दूसरों से सस्ता और बेस्ट दे पाते हैं।

अगरबत्ती कंपनियों को उन्होंने सुझाव दिया कि वह दूसरे ट्रेड मोमबत्ती, फाइन फ्रेगरेंस और कॉस्मेटिक में भी जाएं, क्योंकि मार्केट बदल रहा है। कंपनियों को जॉब वर्क भी करना चाहिए और मार्केट के मूड और जरूरत को समझें। यह बहुत बड़ा देश है और कहीं न कहीं उनके उत्पाद चल ही जाएंगे। अन्यथा अगरबत्ती उद्योग के बारे में तो कहा जाता है कि रु.500 में कोई भी निर्माता बन जाएगा, लेकिन इससे दूर तक नहीं पहुंचा जा सकता। ■





# DEV DARSHAN<sup>®</sup>

*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







सन् 1850 में हुई थी शुरुआत

## पुणे के सबसे पुराने प्रीमियम मसाला अगरबत्ती घरानों में शुमार है जहागीरदार अगरबत्ती

अगरबत्ती और धूप उद्योग एक बार फिर ट्रेडिशनल सुगंधियों की ओर लौट रहा है। सदाबहार गुलाब, चंदन, मोगरा के अलावा अब उद, शमामा और अन्य अत्तर जैसी सुगंधों का चलन बढ़ने लगा है। जहागीरदार अगरबत्ती और फर्स्ट चॉइस फ्रेग्रेन्स के प्रमुख अब्दुल रहमान अहमद अत्तार ने सुगंध इंडिया से बातचीत में बताया कि उनके अधिकतर उत्पाद मसाला अगरबत्ती के हैं। साथ ही रेगुलर ब्लैक बत्ती, व्हाइट डिपिंग बत्ती और धूप स्टिक का भी उत्पादन होता है। इसके अलावा वह स्प्रे परफ्यूम भी बनाते हैं और हाल ही में उन्होंने बखूर का निर्यात शुरू किया है। जहागीरदार अगरबत्ती 1850 में हुसैन भाई ने शुरू की थी और अब्दुल रहमान अहमद अत्तार उनकी 7 वीं पीढ़ी से हैं, जो अब कारोबार देख रहे हैं। उनके दो भाई अब्दुल्ला, और अबु बकर भी इस कारोबार में हैं। उन्होंने बताया कि वह खुद मार्केटिंग देखते हैं। बड़े भाई अब्दुल्लाह परफ्यूमरी का काम देखते हैं और छोटे भाई अबु बकर मैनुफैक्चरिंग सँभालते हैं।

■ अगरबत्ती के साथ-साथ अब स्प्रे परफ्यूम भी बना रहे हैं : अब्दुल रहमान

**अ**ब्दुल रहमान अहमद अत्तार ने एक सवाल के जवाब में कहा कि उन्होंने हाल ही में बखूर का एक्सपोर्ट शुरू किया है। उन्होंने बताया कि बखूर की मांग देश में भी तेजी से बढ़ रही है। पहले लोग लोबान ज्यादा पसंद करते थे, लेकिन अब अरबी ट्रेड के चलते बखूर को पसंद किया जा रहा है। सुगंध इंडिया के उत्पाद श्रृंखला सम्बन्धी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी के लूज़ में 110 आइटम हैं और पैकेजिंग में जो 20 से लेकर 100 ग्राम तक की पैकिंग में 120 आइटम हैं। कंपनी प्रीमियम और रेगुलर दोनों तरह के उत्पाद बनती है। प्रीमियम में बेस बत्ती में 1500 से लेकर रु.3000 प्रति किलो तक के उत्पाद हैं। इसके अलावा रेगुलर में 200 से लेकर 1000 रुपए प्रति किलो के भी उत्पाद हैं। उन्होंने कहा कि मुख्यतः महाराष्ट्र, कर्नाटक, आंध्रप्रदेश, कश्मीर और केरल तक उनके उत्पादों की आपूर्ति होती है। इसके अलावा हाल ही में दुबई में भी निर्यात शुरू किया है। उद्योग में आ रही चुनौतियों सम्बन्धी सवाल पर उन्होंने कहा कि ऐसी कोई चुनौती है नहीं। मसलन रॉ मटेरियल के बढ़ते दामों की बात की जाए तो हम दाम के हिसाब से एडजस्ट कर लेते हैं। महाराष्ट्र धूप और अगरबत्ती की सबसे बेहतरीन मार्केट है। मुंबई, पुणे और देश के अन्य मेट्रो सिटी में लोग हाई क्वालिटी के उत्पाद चाहते हैं और यहां कीमत कोई नहीं पूछता। अन्य कुछ राज्यों में सस्ते उत्पादों की मांग है और वहाँ की मार्केट के हिसाब से ही रेट रखने पड़ते हैं। खासतौर पर उत्तर प्रदेश, पंजाब, आंध्र प्रदेश में 15, 50 और 75 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। पुणे और मुंबई में 80% मार्केट प्रीमियम की है और लोग क्वालिटी चाहते हैं।





प्रीमियम उत्पादों की अच्छी खपत है। यहां महारष्ट्र और बाहर के ब्रांडों का 50-50 मार्केट है। पहले के समय में बेंगलुरु का ज्यादा मार्केट था। पैकेजिंग की बात की जाये तो 100 ग्राम बॉक्स और 120 ग्राम जिपर का चलन ज्यादा है। लूज पैकेजिंग का ट्रेंड कम है। मुठ्ठा पैकेजिंग का चलन कोंकण इलाकों में है। सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि पुणे में सौ से डेढ़ सौ वर्ष पुरानी अगरबत्ती कंपनियां हैं, लेकिन वह बेंगलुरु और गुजरात की तरह हब नहीं बन पाया। इसकी क्या वजह है? इस पर उन्होंने कहा कि दरअसल पुणे में हाई क्वालिटी की नेचुरल मसाला अगरबत्ती बनती हैं और यहां के मार्केट में भी 80% उपभोक्ता प्रीमियम की मांग करते हैं। बंगलुरु और अहमदाबाद की तुलना में यहां के उत्पाद ज्यादा महंगे हैं, जो एक प्रमुख कारण है। उन्होंने कहा कि वैसे देश में भी हाई क्वालिटी की अगरबत्तियों की मांग बढ़ी है।



एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनका सबसे ज्यादा बिकने वाला उत्पाद केसर चंदन है, जो 1200 रुपए किलो है। इसके अलावा स्पेशल हिना, खस, दोना, अंबर हिना और गोल्डन क्वीन की रेंज ज्यादा चलती हैं। इसके अलावा उद, बखूर और शमामा 1500 रुपए किलो में अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि यह सभी थोक में पेटी का रेट है। फुटकर में ज्यादातर सभी 100 ग्राम की पैकेजिंग में बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती के अलावा धूप, लोबान और बखूर का भी काम है। धूप और बखूर उत्पादों में विस्तार चल रहा है। कंपनी इन दिनों परफ्यूम स्प्रे पर ज्यादा ध्यान दे रही है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का भविष्य बहुत अच्छा है। देश और दुनिया भर में बाजार तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन इसी के साथ बेहतर क्वालिटी की भी मांग हो रही है। जो कंपनियां क्वालिटी नहीं देंगी वह ज्यादा समय तक नहीं टिक सकेंगी। साथ ही उपभोक्ताओं के लिए रेट भी वाजिब होने चाहिए।

अगरबत्ती निर्माण के साथ-साथ अब्दुल रेहमान भाई का रिटेल काउंटर भी है। मार्केट में चल रहे ब्रांडो पर उन्होंने बताया कि रेगुलर में बंगलुरु, नागपुर, गुजरात समेत देश के अन्य राज्यों के ब्रांड यहां चलते हैं। पुणे मुख्यतः रूप से प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती का मार्केट है जिसके कारण यहां की पुरानी कंपनियों के

अगरबत्ती के इस्तेमाल सम्बन्धी सवाल पर उन्होंने कहा कि लोग अब ज्यादा क्वांटिटी में अगरबत्ती लेने लगे हैं। घर से लेकर दुकानों और होटलों में लोग 24 घंटे धूप और अगरबत्ती जलाते हैं। पहले जो एक-दो किलो महीने में खरीदता था अब वह कई किलो अगरबत्तियां खरीद रहा है। रूम फ्रेशनर के तौर पर अगरबत्ती का उपयोग बढ़ा है। सुगंध ट्रेंड के बारे में बताते हुवे उन्होंने कहा कि सुगंध में उद, बखूर, शमामा व मुखल्लत का ट्रेंड मेट्रो शहरों में बढ़ा है। रेगुलर में फ्रेंच नोट का ट्रेंड ज्यादा है। मसाला अगरबत्ती के ग्राहक सिर्फ मसाला अगरबत्ती ही लेते हैं। लोग अब प्राकृतिक सुगंध की मांग करते हैं और उसमें क्वालिटी भी है। लोकल उत्पादों की मार्केट सीमित होती जा रही है। प्रीमियम की मांग बढ़ रही है।

अंत में भविष्य योजनाओं संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि भविष्य में हम प्रीमियम अगरबत्ती और बखूर व स्प्रे परफ्यूम ला रहे हैं। स्प्रे परफ्यूम उत्पादों को पहले लोकल मार्केट में शुरू करेंगे और फिर उसका निर्यात भी होगा। निर्यात की बात की जाये तो दुबई हमारा सबसे बड़ा मार्केट है। हम अफ्रीका या अन्य मार्केट में अभी निर्यात नहीं करते क्योंकि वहां सस्ते उत्पादों की खपत है और हमारे उत्पाद प्रीमियम क्वालिटी के हैं। ■

# ADVERTISEMENT TARIFF



**Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)**

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

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



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

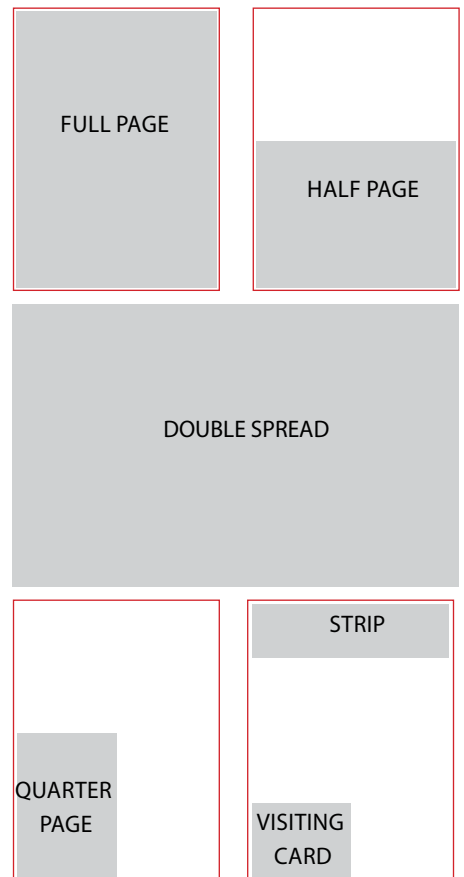
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

**GST DETAILS**

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

**Bank Details**

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



**ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.**

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



**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

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

REGD. NO. 891969



पूजा हो या भक्ति  
दिव्यास्त्र अगरबत्ती...



**PREMIUM DHOOP  
ZIPPER BAGS**



**Loban**  
Premium Dhooop



**Gugal**  
Premium Dhooop



**Keshav**  
Premium Dhooop

**OM SAI ZIPPER DHOOP  
ZIPPER BAGS**



**ROSE DHOOP**



**LAVENDER DHOOP**



**KAPOOR DHOOP**

**DHOOP STICK**



**CHANDAN**



**LILLY**



**TULSI**



**LAVENDER**



**JASMINE**



**GULAB**

**INCENSE CONE**



**ROSE**



**LAVENDER**



**MOGRA**



**GUGGAL**



**SANDAL**



**GULAB**



Mfg. By :  
**DPB PRODUCTS**  
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara  
E-mail : [feedback@dpb.co.in](mailto:feedback@dpb.co.in)  
Web Site : [www.dpb.co.in](http://www.dpb.co.in)

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



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