

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 07 JULY 2023

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

CELEBRATING 75 YEARS



From the home of Pure Mysore Sandal



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



SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

FRAGRANCES

That Care For Your Fabrics

Indulge in Sachee's perfect blend of scents are expertly formulated to enhance your fabric care essentials. From detergents to cleaning liquids, our fragrances are designed to seamlessly complement daily household products.

Detergents | Fabric Liquids



SACHEE FRAGRANCES

D-11 & D-12, Sector 14, Gurgaon

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643

E: sales@sachee.com

+91-8851951516



that
oric
g
mlessly



ANCES & CHEMICALS LTD.

ector 2, Noida - 201301

sacheefragrances.com

✉ info@sacheefragrances.com

W: www.sacheefragrances.com



Hari Darshan[®]

Mehke Mann, Hoke Prasann



HARI DARSHAN SEVASHRAM PVT. LTD.

519, Industrial Estate, Patparganj, Delhi - 110092

 info@haridarshan.com
 www.haridarshan.com
 [haridarshanindia](https://www.facebook.com/haridarshanindia)
 [haridarshanindia](https://www.instagram.com/haridarshanindia)

For Trade Enquiries  98910 89000



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

We STRUCTURE. We PRINT.

We give it a
SECOND THOUGHT.



THE PRINTING EXPERTS

ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dhudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) India.

Email : design@oceansdeepprinters.com, info@oceansdeepprinters.com
Customer Care : +91 75758 00978 @oceansdeepprinters
VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | **SHUBH S. PATEL :** +91 82384 91327



Naya Lakshya, Nai Soch

PREMIUM INCENSE 10ST
MASTER CARTOON 12 DOZ



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

PREMIUM INCENSE 25 ST
MASTER CARTOON 6 DOZ



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



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



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

ROLLON 10ML
MASTER CARTOON 12 DOZ



FG0328 | 10 ML |
₹400.00



FG0329 | 10 ML |
₹400.00



FG0330 | 10 ML |
₹400.00



FG0331 | 10 ML |
₹500.00





FG0332 | 10 ML |
₹500.00

Bigbell Incense

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

Customer care manager: 9606021431 / 9606021432 / 7070706666

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

  @bigbellincenses

जेसल®

अगरबत्ती

जेसे खूशबू™
का उपवन

Premium WHITE Incense Sticks

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



Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack Net Wt. : 450g.

5in1



6in1



Jesal®

PRODUCTS PVT. LTD.

www.jesalproducts.com

Manufactured & Marketed By :

JESAL PRODUCTS PVT. LTD.

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

Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711

Customer Care No.: +91 88495 08118 | E-mail : jesalproducts@gmail.com



Editorial



M. A. Farooqui

Longer Credit Period, A major issue

As long as there is God, worship and prayers will continue and the importance of incense sticks and havan will prevail. Its form may change with time in the form of; incense, dry stick, cone, sambrani and hawan samagri. However, it will continue to grow and develop. Despite a promising future; the agarbatti industry is grappling with the rising cost of raw materials, packing materials, and transportation. The manufacturers are forced to keep MRP at an acceptable bandwidth. At the same time, the industry is facing an issue of long-term credit. Barring national-level brands— Questions are being raised vehemently by medium and small-scale manufacturers: How long do they have to function in such a chaotic environment? Cash-rich pan-India agarbatti manufacturers, despite the advantage of million-dollar investments and access to world-class technology, cannot increase MRP. As a result, the growth has become stagnant and uncertain. Mass production of agarbattis and incense-based products has shifted in rural areas in most states. The compulsion to borrow due to fierce competition for quality and prices is a common trade practice today. This has led to trading off on product quality.

20-25 years ago the price of wheat was ₹ 5 per kg. At that time, a packet of 25-30 kadi incense sticks of good quality was priced at Rs 10 to ₹ 15. Today the price of wheat is ₹ 20 to ₹ 25 per kg, but a packet of incense sticks is still sold for ₹ 10 to 15. In order to deal with the compulsion of raw materials, packing, transport, and distributors to give goods on credit along with commission, manufacturers have also reduced the weight and quantity of agarbatti packets and the packet is still Rs 10-12. In the changed era, there is an era of attractive packaging, due to which the cost has increased further. Many manufacturers are compromising on the quality of raw materials due to cost savings. Still, things are not working. India's agarbatti industry is known worldwide for its high quality. Will be marginalized due to these challenges. India is also the country with the largest production and consumption of incense sticks. In such a situation, the government, the manufacturers and the association will have to seriously consider the quality, price and credit problems of the products. ●

उधारी, एक बड़ी समस्या

जब तक ईश्वर रहेंगे, तब तक पूजा-पाठ व प्रार्थनाएं होती रहेंगी और अगरबत्ती व हवन का महत्व बना रहेगा। उसका स्वरूप समय के अनुसार धूप, ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी व हवन सामग्री के रूप में भले ही बदलता रहे, लेकिन वह स्थाई और विकसित होता रहेगा। इतने स्वर्णिम भविष्य के बावजूद उद्योग कच्चे माल, पैकिंग मैटेरियल, ट्रांसपोर्ट की बढ़ती लागत से जूझ रहा है और उत्पादों की कीमतें स्थिर रखने के लिए विवश है। वहीं लंबे समय की उधारी से भी उद्योग के लिए एक बड़ी समस्या है। उद्योग की टॉप ब्रांड की कंपनियों, मध्यम व छोटे दर्जे के उत्पादकों के अलावा राज्य और जिला स्तर पर मैन्युफैक्चरिंग करने वालों के बीच अब यह सवाल प्रमुखता से उठने लगा है कि इन स्थितियों में अगरबत्ती उद्योग और उसका कारोबार कब तक इस तरह चलेगा? एक-दो लाख रूपए की मशीन लगाकर स्थानीय स्तर पर अगरबत्ती उत्पादन करने से लेकर करोड़ों रूपए के निवेश के साथ कारोबार कर रहीं टॉप ब्रांडेड कंपनियां भी कड़ी प्रतिस्पर्धा के कारण उत्पादों की कीमतें ना बढ़ा सकने के लिए विवश हैं। इससे उद्योग का विकास बहुत ही धीमा और स्थिर होने लगा है। देश के अधिकांश राज्यों में अगरबत्ती का बल्क उत्पादन गांव- गांव में हो रहा है। बाजार में क्वालिटी और कीमतों को लेकर कड़ी प्रतिस्पर्धा के कारण भी उधारी देने की मजबूरी है। ऐसे में उत्पादकों को गुणवत्ता से भी समझौता करना पड़ रहा है।

20-25 वर्ष पूर्व गेहूं का दाम रु.5 प्रति किलो था। उस समय अच्छी क्वालिटी की 25-30 काड़ी के अगरबत्ती का एक पैकेट 10 से रु.15 रूपए में था। आज गेहूं की कीमत 20 से रु.25 प्रति किलो है, लेकिन अगरबत्ती का एक पैकेट अभी भी 10 से 15 रूपए में बिकता है। कच्चे माल, पैकिंग, ट्रांसपोर्ट, डिस्ट्रीब्यूटर्स का कमीशन के साथ उधार माल देने की विवशता से निपटने के लिए निर्माताओं ने अगरबत्ती पैकेट में वजन और काड़ी में भी कमी की है और पैकेट अब भी 10-12 रूपए का है। बदले जमाने में आकर्षक पैकिंग का दौर है, जिससे लागत और बढ़ी है। लागत ना निकलने से बहुत सारे मैन्युफैक्चरर्स, रॉ मैटेरियल की क्वालिटी से समझौता कर रहे हैं। फिर भी बात नहीं बन पा रही है। भारत का अगरबत्ती उद्योग दुनिया भर में उच्च गुणवत्ता के लिए जाना जाता है। इन चुनौतियों के कारण हाशिए पर चला जाएगा। भारत अगरबत्तियों के सर्वाधिक उत्पादन व खपत वाला देश भी है। ऐसे में सरकार, उत्पादकों और एशोसिएशन को उत्पादों की क्वालिटी, कीमत और उधारी की समस्या पर गंभीरता से विचार करना होगा। ●

Vol.: 12, Issue : 07 July 2023

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

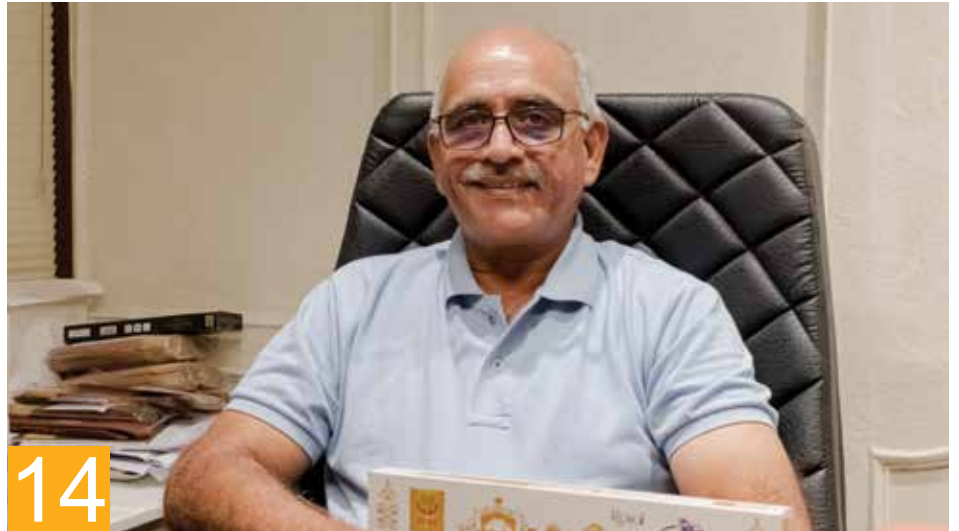
E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

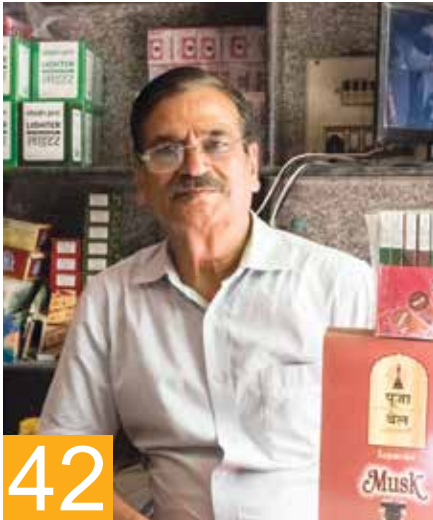
The views expressed in the articles are
author's personal views.

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

CONT



EVENTS



42



43



45

14 INCREASED AWARENESS AMONG CONSUMERS AND MANUFACTURERS IS THE NEED OF THE HOUR-DINESH PARNAMI

18 SHANKARLAL GULLUMAL LUDHANI AGARBATTIS RE-ENTERS THE MARKET

22 RK PACKAGING PROVIDES FULLY AUTOMATED PACKING MACHINES TO THE INCENSE INDUSTRY-JAGDISH

26 BRAND NEWS

34 MARKET REPORT: JAIPUR JAIPUR IS A MAJOR MARKET FOR ECONOMIC INCENSE PRODUCTS

35 MARKET REPORT: AJMER AJMER BASED BRANDS DOMINATE THE CITY'S MARKET

38 ONE STOP SHOP FOR PREMIUM AGARBATTI: MANGAL AGARBATTI HOUSE

40 RANJAN AGARBATTI UDYOG HEAD DETAINED FOR ALLEGED COPYRIGHT INFRINGEMENT OF "MANTHAN"

41 AGARBATTIS ARE SOLD IN GOOD NUMBERS THROUGHOUT THE YEAR: SANJAY LALWANI

42 PUJA BELL DELVIERS QUALITY AGARBATTI PRODUCTS: SUBHASH VIJAIVARGIYA

43 AJMER HAS THE HIGHEST VOLUME OF AGARBATTI PRODUCTS: BHARAT KHATRI

62 लोकल-ब्रांडेड सभी के माल अजमेर में खप जाते हैं : जयप्रकाश



56



62



DEV DARSHAN®
Spreading Fragrance Since 1954...

दिन की शुरुआत
देवदर्शन के साथ



Devdarshan Overseas

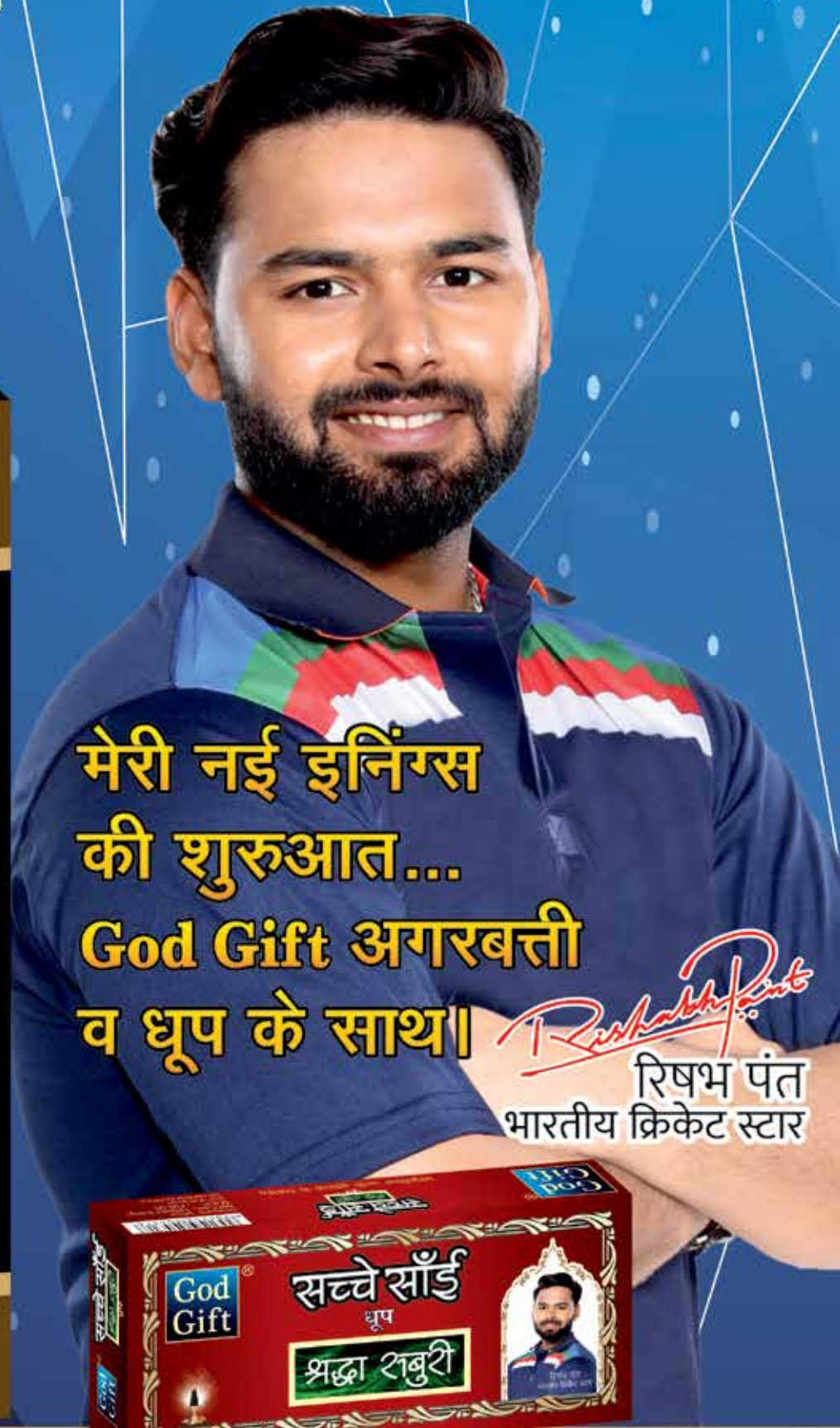
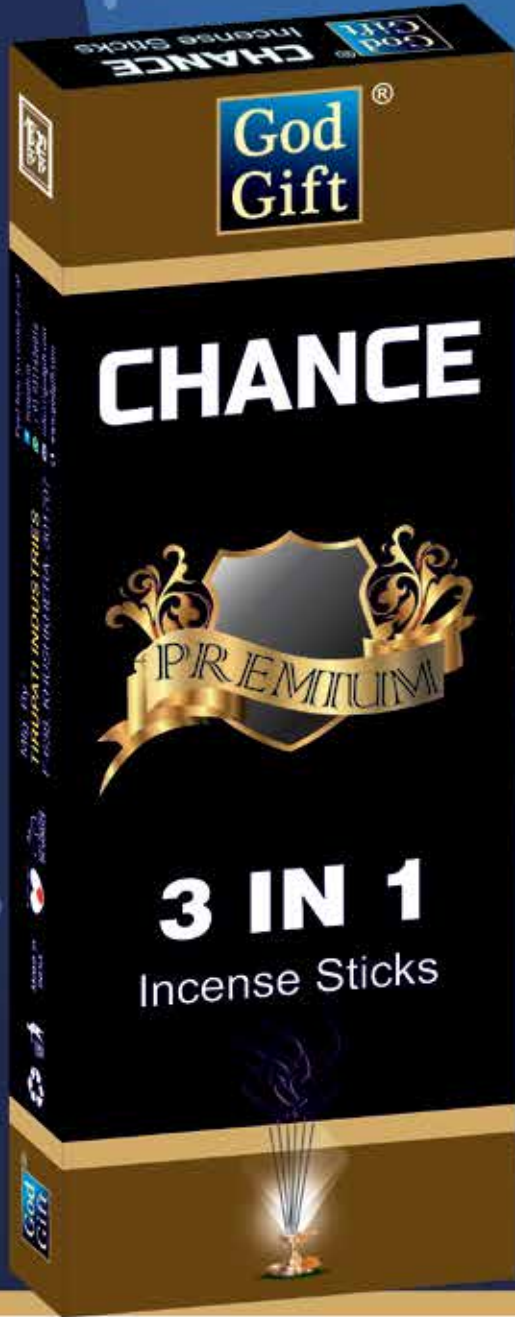
314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh -160002

Contact: 0172-2638665, 5078260

Shop Online : www.devdarshandhoop.com



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

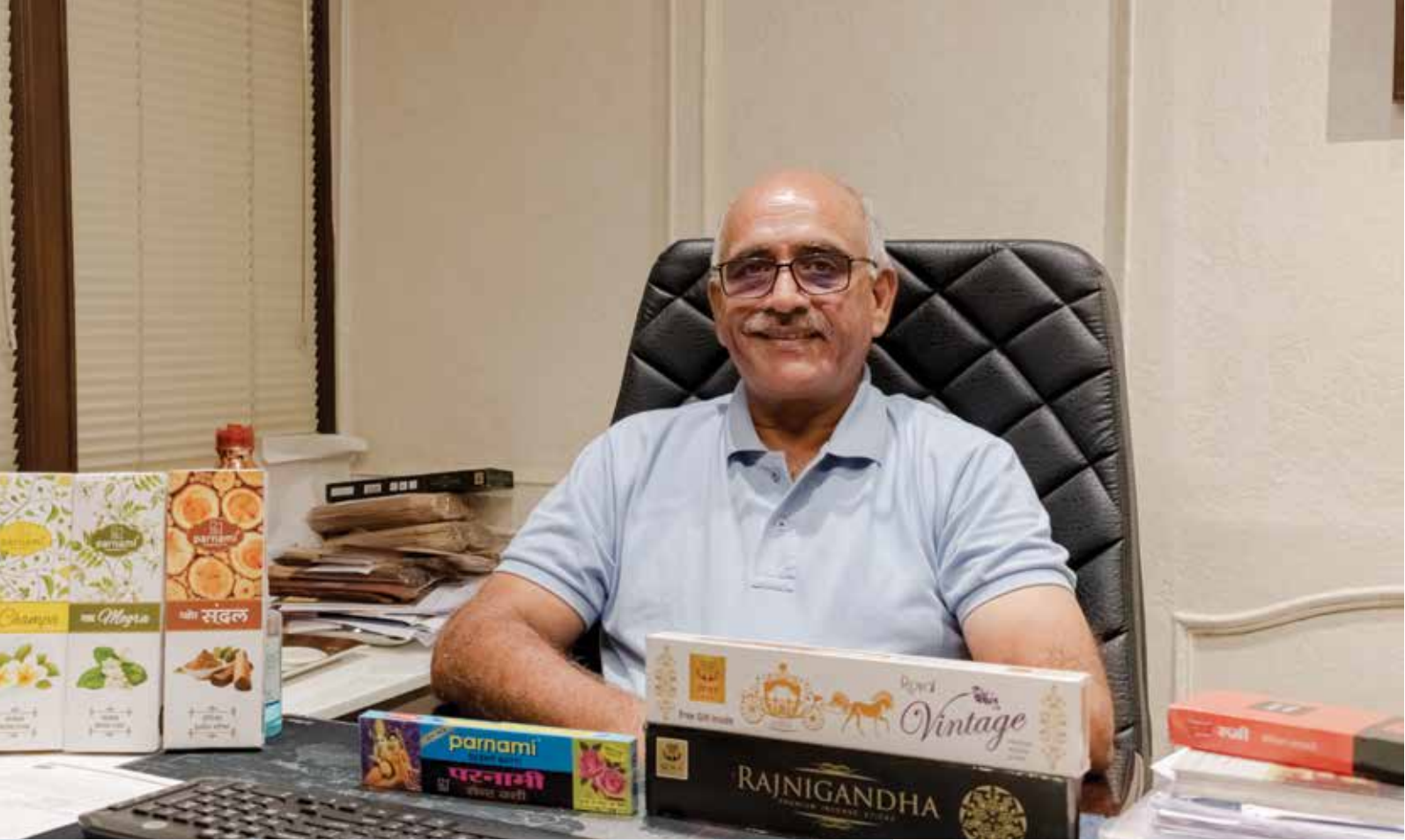
Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



INCREASED AWARENESS AMONG CONSUMERS AND MANUFACTURERS IS THE NEED OF THE HOUR -DINESH PARNAMI

Dinesh ji Parnami, head of Parnami Agarbatti Company, one of the leading agarbatti companies in North India and president of All Rajasthan Agarbatti Trade Association, believes that despite a better future, there is a need to make manufacturers and consumers aware that high-quality products should be made and used. He said that the biggest challenge before the manufacturers in the market today is that despite the plethora of agarbatti producers, the misfortune of this industry is that the packet which was available 20-25 years ago for Rs.10. Even today it costs same, while the prices of raw material, packaging and the labour is increasing, the rate of agarbatti is not increasing for the consumers. 20-25 years ago, manufacturers who used to give 40 grams of incense sticks for ten rupees are now selling 15 grams at the same price by reducing weight and quantity. Production today is on a large scale. Thanks to the installation of machines in every village and locality: product quality dropped shamelessly. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Parnami said “, the biggest challenge of this industry is to make consumers aware; light a single good quality premium agarbatti instead of two substandard ones.”

Parnami Agarbatti Company was established in 1967 by Shri Parmanand Ji Parnami. Parmanand ji's elder brothers Shri Mulakh Raj ji and Shri Sohan Lal ji worked hard to expand the business. Earlier, the family had a perfume and agarbatti shop in Bapu Bazar. Once upon a time, Parnami incense sticks used to be popular all-over North India. In 1967, the Parnami brand launched its product Parnami Rose Agarbatti. People could never forget this product and its pink packet. The popularity of Parnami products can be understood from the fact that Mr. Ashok Parnami, the elder brother of Dinesh Parnami, has been the president of the Rajasthan Agarbatti Association. Today he is a politician. He has been the Mayor of Jaipur. He was an MLA twice and BJP state President. Dinesh ji's father was in the business of incense sticks, perfumes and perfumes. Dinesh ji informed, “At that time companies from Mysore used to come to sell their products. Later my father felt that he should start his production in Rajasthan. Thus came the Parnami brand.”

In response to a question from Sugandh India, he said that we were the top brand in North India for quite long. Now there is a plethora of manufacturers. There are more than 2000 manufacturers in Rajasthan alone. Indore and Nagpur today have become hubs of agarbatti

manufacturing but they lack quality. However, some manufacturers are still maintaining quality. These include brands like Zed Black and Cycle: brand leaders pan-India and overseas.

In response to a question, he said that the consumers lack awareness per se quality. Reason: small-time local producers are making cheap quality goods and selling them freely. People ignore quality because of prices. He said that automation has disturbed the industry and compromised product quality.

Dinesh ji said that now the attachment of the new generation to worship and incense sticks have decreased, but its use as a room freshener is increasing in foreign countries. Some customers prefer exclusive quality fragrances. By the way, the trend of using diffusers and aroma sprays has also increased. However, agarbatti will continue as a tradition in worship.

In response to a question, he said that for the betterment of the industry, consumers must be made aware. We buy the best items for our children but use cheap products for worship. Cheap quality incense is bad for our health and family as well. Similarly, manufacturers should also bring better products to the market.

He told Sugandh India that earlier the entire industry used to manufacture incense sticks by hand. Now machines are being used for everything from raw material mixing, production, packing and transportation. Every day new types of machines are coming in. Mr. Parnami said that machines have been installed in every village. Production is in bulk. Big companies in the industry used to buy raw incense sticks from these raw agarbat-



ti producers. It was a good start, but now all the big companies have set up their own units for raw incense sticks. Everything is being done there by machine. In such a situation, there are no buyers of raw incense sticks from small producers. That's why they are also selling their products in the market by dipping them in cheap oil and chemicals. Due to this, the quality has fallen in the market and quality products have been lost in the crowd of bad and cheap products. He said that's why brand loyalty is not being created in the industry. The more quality natural products come in the market, the more people's faith in the products will increase and the condition of the industry will be better.

Dinesh ji tells Sugandh India that credit is also a big challenge in the industry. There is fierce competition among manufacturers. The situation is worse because of the price of the products, he said. The association can have a role in this, but it can only give advice. Ultimately, it is the job of the manufacturers to make quality products, but efforts can be made at many levels to create awareness among consumers.

In response to a question, he said that in 1967 Parnami Rose Agarbatti was a very popular brand. Our identity was made with this product, then when the era of black incense stick came, we made Parnami scent incense sticks which were in jasmine fragrance. We aimed to give good quality and more goods at less price. At that time a big pack was given for ₹ 2 and we had many products even for 50 paise. He said that currently, we have around 60 to 70 products, which include Dhoop, Cone Dry Stick and Sambrani Cup. Apart from Rajasthan, Parnami's products also go to Uttar Pradesh, Bihar, Gujarat, Haryana and Assam.

He said that each state has its own choice. In Rajasthan packs of 250 grams, 500 grams and 1 kg are more in demand. 500 grams boxes are in demand as well. In Gujarat, a pouch costing ₹50 is sold more. On the other hand, in Uttar Pradesh even today the packet of ₹ 10 to ₹ 20 is sold the most. Parnami's best-selling products are Parnami Chandan and Two in One in pouch. A spoon is also given along with it. He said that the company is in all three segments of economy, medium and premium and there are packs ranging from ₹ 5 to ₹ 150.

In response to a question, he said that now the youth of the third generation have also come for leadership in Parnami. He said that his children are now moving in the direction of exporting their products abroad as well. Apart from this, they are also reducing aroma oil. He said that as the president of the Rajasthan agarbatti association, he has been raising these issues. Apart from this, the association was instrumental in reducing the sales tax and later VAT tax from 12% to 8 then 4% and ultimately making incense sticks tax free. Later, GST was also reduced from 12% to 5%. He said that the All-Rajasthan Agarbatti Trade Association has been co-ordinating with All India Agarbatti Manufacturers Association (AIAMA) along with Ankit ji of Zed Black and Arjun Ranga ji of Cycle for the betterment of the industry. Mr. Parnami also applauded the efforts of other state associations like Gujarat Agarbatti Manufacturers and Dealers Association (GAMDA) for their efforts. ●



Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

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





RAHUL LUDHANI IS CARRYING FORWARD THE FAMILY LEGACY

SHANKARLAL GULLUMAL LUDHANI

AGARBATTIS RE-ENTERS THE MARKET

Recollecting the history of Gullumal agarbatti to Sugandh India, Mr Rahul Ludhani said, “ Gullumal as a business entity was established in 1955. My father, Shankar Lal Ji had to leave school abruptly due to my grandfather’s sudden demise: Late Gullumal Ji. Our family condition deteriorated. My father didn’t have a formal qualification. The family condition made him roam in cities like; Delhi, Mumbai and Bangalore. His fondness for fragrances came at a young age. This made him loiter in and around places where agarbattis were made. He gathered a lot of knowledge about agarbattis; how they are made, where and how they are sold, transportation and logistics etc. Incense industry being a small-scale industry and a business that can be started with a small investment attracted him towards starting the agarbatti business. It was then my father started a firm named Gul-

Gullumal is a 68-year-old agarbatti-brand from Ajmer. Mr. Shankarlal Ludhani is the proprietor of ‘ShankarLal Gullumal Ludhani Agarbatti Works’ under which his son Mr Rahul Ludhani has now renewed Gullumal agarbatti. The brand has been launched across various markets of Rajasthan including Ajmer, Jodhpur, Udaipur and Pali. Talking to Sugandh India, Rahul said “, We use DEP oil unlike the other brands in the market that use oil.” The brand comes in 10 attractive fragrances of Gold, Firdous, Kewda, Gulab, Chandan, Mogra, Pineapple, Royal, Deepmala and Vatika. All these fragrances have been curated in-house by his father Mr ShankarLal Ludhani through decades of research. The firm is focusing only on agarbatti for now and is in process to appoint hardworking and honest distributors in Rajasthan and other states.

lumsal Gehimal. Gehimal being Shankarlal ji's grandfather." He added, "My father always focused on making premium agarbatti and we are doing the same now." Rahul further informed, "The company started by my father closed later on and Gullumal & Sons was started."

During his student days, Mr Rahul Ludhani had an inclination towards diamond industry and so his father sent him to study same. When he came back, he realised that he should fulfil the dream of his father and grandfather. And that's how Shankarlal Gullumal Ludhani Agarbatti Works came into existence last year. This is what his family legacy stands on. Rahul said "My father is an expert perfumer. I used my father's know-how and put it into making agarbattis. My focus is my hometown and its surrounding areas." Commenting on his venture he said "I have distributed samples in; Jaipur, Jodhpur, Udaipur, Pali and other cities besides Ajmer (my hometown) and received positive feedback. Orders have started pouring in."

In response to a question related to business expansion, Rahul informed "We are in the process of deploying distributors on a large scale across my home state and outside as well. We are looking for dedicated, experienced people who can add value to our brand." He also informed Sugandh India "Besides fragrances curated by my father, research is being conducted to develop more exotic fragrances." Furthermore "Our 100g agarbatti packet costs 70₹ and are sold at 50₹. We have also introduced a range of agarbattis with an MRP of; 5₹, 10₹ and 20₹." He warned that "Agarbatti made with oil mix ain't any good. These kind of agarbattis releases more smoke than scent. Moreover, oil mix agarbattis are a health hazard. We use DEP oil." Digging into why he chose his father's business Rahul said, "I observed the market is full of cheap quality incense products and I felt bad about it. Dhoop and agarbatti are prerequisites for holy shrines and temples that dot Ajmer. Moreover, worshipers from all faiths use them. So, I thought why not provide the consumer with quality products. Why keep using the substandard products to fragrant a pure environment?" Continuing with his story he said "Agarbattis made some three to four decades ago and more were of very good quality. Today, machine-made agarbattis are mass-produced to sustain margins; lack quality. Agarbattis should be made using natural and high grade ingredients." He added, "Ajmer has Garib Nawaz and temples, so I feel God should be offered pure products."

Talking about business strategy for expanding his business he said, "Free sampling of 9 inch white agarbatti in attractive packaging in cities and towns in my home state has been done through an agent." Our agent visits distributors and shopkeepers and lights two white agarbattis and leaves the rest three on the counter. In many cases, traders call the agent within no time and place the order." Adding further he said "People in Ajmer are very happy with the relaunch of our company as grandfather Gullumal ji and father Shankar Lal ji are well-known personalities. Moreover, when they were in business, they made a huge mark with their product quality and honesty in their work." Rahul pointed out that locally made agarbattis in Ajmer produce a lot of smoke and less fragrance." In clear contrast, our agarbattis produce far less



smoke and the fragrance sweeps the air around. This is something customers in Ajmer never experienced. We are serving it." Commenting further he said, "We don't launch hundreds of products at one go like other companies as we focus on quality. Also, we have to maintain the glory of my father and grandfather." Giving an insight into various trade practices, Rahul said, "Nothing is achieved without facing challenges. People don't know about what's happening in this industry. Manufacturers use oil-base for making agarbatti. It is a health hazard but nobody cares! We do and that's why we use DEP instead." Rahul informed, "Raw material prices are shooting, but we keep our profit margins low. To deal with the issue of credit, we deal in cash. At most we provide transportation facility to far away customers but we don't supply without payment." Talking about packaging he said that they take special care in designing agarbatti pouches. Customers after using up the pouch, don't throw them away rather, they bring them back to the market so they can show it and buy again. Rahul informed that his company is planning to provide lucrative schemes for dealers, distributors and retailers.

Concluding this interview Mr Rahul Shankar said "I appeal through Sugandh India, whatever we offer to God should be pure and best. People should buy premium incense products only." ●

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

देश की खुशबू

Since 1998™



D&B Certified Company

निशान

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक दिव्या खुशबू



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

अगरबत्ती | परफ्युम | धूप | रो-मटीरीयल
Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418 / +91 84019 33418
www.nishanproducts.com www.nishanproducts.in



RK PACKAGING PROVIDES FULLY AUTOMATED PACKING MACHINES TO THE INCENSE INDUSTRY -JAGDISH

RK Packing has been manufacturing agarbatti packing machines these since 2015. They used to take mechanical job work before 2015 and this gave them success. Then in 2015, they began their manufacturing. The company as per order also manufactures packing machines for; spices, tea leaves and chips. Agarbatti manufacturing machines is their core business.

Jagdish Ji informed Sugandh India that his machines packages items based on set weight or counting. It depends on the buyer. In case the buyer wants both weight and counter in his machine, we standardise it accordingly. Customers have complained about accuracy issues when both systems are integrated into machine. It is not recommended to have both and therefore we tell our buyers to have separate machines

Agarbatti making has switched gears. Manufacturers can't fulfil uncontrollable demand for agarbatti using age-old techniques. The hand-rolled technique that still is the best and yields the best quality agarbattis fails in the face of market demands: especially agarbattis manufactured for the economy segment. Jagdish ji, owner of RK Packaging supplies advanced technology packing machines for dhoop and agarbatti. They have machines for all types of incense products like; traditional dhoop, dry sticks, cones, sambrani cups, hawan samagri and of course... agarbattis. One of the features of agarbatti packing machines is; when agarbatti sticks are put in the hopper, it packs the items as per the counting or weight. This reduces the cost of labour from four to five labourers to one. Talking about his machines Jagdish Ji informed us that 70 pouches can be prepared in just a minute. Their machines can run for 12 hours nonstop. They make vertical machines. Horizontal machines aren't that successful. Buyers complain a lot.



for packaging according to weigh and counting.

Jagdish ji told that they make packaging machines that can pack between 30g and 200g. We recently also made a machine that can also pack 500 grams. Now we are working on 1 kg packaging. Most popular in demand are machines that pack upto 200g.

He told Sugandh India about his after-sales. His staff is prompt in attending to service calls. The solutions provided are on the phone. It works most of the time for general issues. In certain cases, his company sends service engineers onsite. Deployment, installation and setup of newly purchased machines are all done by trained staff. Training and self-serviceability are included in after-sales.

Informing Sugandh India, he said “, We too face challenges in our line of business just like any other. We too have competitors in our trade. Inflation on the other hand adds fuel to expenses. I am in a business with a 2% margin.”

According to Jagdish Ji, they manufacture zero-maintenance equipment(s). It is also their USP. A single unit costs something between 2.25 to 5.50 Lakhs. The difference is the packing speed and the number of counting wheels. Single-wheel machine packs 30 to 40 pouches a minute and costs around 2.25 lakh. Going a level up from this we have double head that packs around 60 to 65 pouches every minute. We also have 4 head machines. The main difference is the speed. One year warranty is provided with every sale. ●

DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2


TRI ETHYL CITRATE (TEC)


CAS: 77-93-0



INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD

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

 info@indogsp.com

 +91 72783 65146
+91 98210 83557

 www.indogsp.com



Quality. Service. Reliability.



TIME TO PRAY



@TWOHANDS.INCENSE

For trade enquiries :

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

BIC's entry into the premium hand rolled segment

BIC, one of the leading Agarbatti brands in the country, is coming up with a fresh bouquet of products in the market. With the festive season approaching, the company plans to flood the markets across the country with high quality products in every segment. In the month of May, the company launched several high quality bamboo less products. In the month of July, the company has introduced new products in the premium hand rolled agarbatti segment. The company has released a total of 8 products - Devasthanam, Royal Musk, 1965, Brahma Muhurat, Vijay Tilak, Lavender, Oud Noir and Million Dollar. In this, Devasthanam, Royal Musk and 1965 were launched last year in 50 grams packing. All of these got a very good response. Keeping in view the market demand, these three have now been released in 250 grams packing. Along with this, the



new products, Brahma Muhurat has been launched in 250 and 50 grams. The rest of the new products are all in 50 gm packing. All these products are prepared using the traditional hand rolling method of making incense sticks. High quality ingredients and fragrances are part of the preparation. With these handmade

incense sticks, the company has breathed new life into this segment. These incense sticks are specifically aimed at fragrance lovers and those who do not hesitate to buy the best and choicest incense sticks. All these products will be available in the markets across the country from the month of July. ●



DevDarshan Bamboo-less incense sticks for your prayers

When it comes to super-quality, bamboo-less highly perfumed incense sticks, Devdarshan is a leading producer in this market. Observing the consumer trends, they bring the products that fit perfectly in your daily routine of worshipping, meditation or yoga. Their newly launched bamboo-less incense sticks are highly demanded in the market due to the high quality of the product, and consumers are loving their wide variety of fragrances available. These are highly popular across India and capture a great share of the market. Made with natural ingredients, these sticks are made to fit the Indian market requirements. These bamboo-less incense sticks fulfil your faith towards worshipping your almighty. ●

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



Mangalam Camphor leading in the market

Mumbai's Mangalam brand is known for its high-quality camphor products. Company has a wide range of products not just for worship but also as room fresheners, personal care and mosquito repellent. Mangalam specializes in camphor, due to which most of its products are camphor based. Considering Jaipur market, 'Mangalam Camphor' is one of the top camphor products present in the market. As per the market experts, when the prices of camphor fell recently, the big brands did not reduce their prices but Mangalam decided to reduce the price of its camphor product and that further strengthened its position in the market. This step taken by the company was highly appreciated by the customers. Mangalam Camphor is priced at Rs.195 MRP for a 100 gm Jar Pack. ●

Sewa Brand, a special offering by Parnami

Parnami is one of the pioneer agarbatti brands of the country originating from Jaipur. With a long history and strong hold in many markets across the country, the company launched premium agarbatti brand named 'Sewa' 2 years back in the market. Under this brand, the company is manufacturing incense sticks, dhoop, dry sticks and cones as well as other worship items. The brand has around 75 products with prices starting from Rs.10 to Rs.150. The main focus of the company is on the Rs 50-100-150 segment. Sewa brand is currently present in the mandis of Rajasthan and the company is getting very good response from the market. ●



Jesal has a wide variety in "multiple fragrance in one" products segment

Companies offer multiple fragrances in a single packet to provide customers with more than one fragrance in a single purchase. With this, the customer also gets the choice of different fragrances. Following this trend, Ahmedabad based company Jesal Products has 3 in 1 Jesal Agarbatti, 5 in 1 Temple Collection, 6 in



1 Flower Collection, 3 in 1 Aflatoon and 4 in 1 Josh in its portfolio. The 6 in 1 Flower collection has 6 timeless fragrances - Chandan, Rose, Kewda, Lavender, Champa and Mogra. The price of 3 in 1 Jesal Agarbatti, 5 in 1 Temple Collection & 6 in 1 Flower Collection in Zipper Pack of 450 grams is MRP Rs.140 and this product is in Black batti. 3 in 1 Aflatoon and 4 in 1 Josh Agarbatti have different exotic fine fragrances in Zipper Pack of 360 gms. The price of these is Rs.140 MRP. These are in Premium White Battis. These are in great demand. Jesal brand is known for its exquisite aroma and quality agarbattis at affordable prices. Jesal's Zippers with MRP Rs.70 are the most sought after. ●



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



Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

Our Fragrance Applications

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

J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

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

www.jbff.co.in



FOREST FRAGRANCE

New Launch

Premium Incense Sticks





Gullumal Agarbatti carrying forward the legacy

Ajmer's Gullumal Gehimal firm's name is recorded in the history of Rajasthan's oldest incense sticks brands. Taking forward the legacy and the name of the forefathers, the young generation of the company has launched agarbatti products under the brand name Shankarlal Gullumal Ludhani Agarbatti. According to the company, during the sampling, wherever incense sticks were lit in the market, everyone appreciated its aroma and asked about the brand. The company has currently launched agarbattis in 10 enticing fragrances - Gold, Firdous, Chandan, Gulab, Kewda, Royal, Pineapple, Mogra, Deepmala and Vatika. According to the company, Gold Agarbatti has the special fragrance formula of the forefathers of the company. All these products are available in 100 gm zipper packing at MRP Rs.70. Instead of launching dozens of products in the market, the company aims to focus only on select quality brands. ●



R9 Agarbatti is among the popular brands of Rajasthan

Jaipur based Oswal Trading Company's brands are present across all the markets of Rajasthan. The company manufactures all types of products from incense sticks to dhoop. Oswal Trading has two brands in the market namely Shahi Sugandha and R9. The best-selling products of the company are Magic and OMG (Oh My God) incense sticks. Both these are four in one agarbatti products i.e. in one packet the company gives 4 attractive fragrances. Magic is available in a 250 grams zipper pack for Rs.70 MRP and OMG Agarbatti is available in a 170 grams zipper pack for Rs.75 MRP. Oswal Trading also has incense sticks in jar packing of 500 grams, which is in great demand across Rajasthan. Along with Agarbatti, Oswal Trading's R9 Dhoop Sticks are also popular. These are available in 4 fragrances - Rose, Tatva, Lavender and Rangoli. It has 9 sticks in a pack in a very attractive box packing for Rs.15 MRP. ●

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



Feel Good brand's new offering in bamboo less segment: Yaas

Since the last few years, the market of bamboo less agarbatti products is going up across the country. Seeing this trend, a lot of companies have come up with different types of bamboo less products in the market. Vadodara, Gujarat based company Vijay Perfumery Works has also recently launched a product named Yaas in the premium bamboo less agarbatti segment. This bamboo less agarbatti with a distinct exotic aroma is 8 inches in length and 4 mm thick and has a burning time of up to 50 minutes. The product comes in an attractive cylindrical packing along with a stand. Its 100 gm pack costs Rs 130 MRP. Seeing the good results of the product, the company has plans to launch 8 more variants of this product within a month. ●



Puja bell incense sticks getting repeat orders in Jaipur

Tamil Nadu based match maker Asia Match Company is famous across the country for Chavi Matches. The company also has a wide range of incense stick products under brand name Puja Bell, present in markets across the country. From incense sticks to dhoop and Cup Sambrani, Puja bell has it all. Taking Jaipur market into consideration, as per the market experts here, the customer are giving repeat orders. Puja Bell products are available in different fragrances of sandalwood, musk, rose, lavender, mogra, kewra, champa etc. as well as in fine and fruity fragrances and three in one packs. All these are available in a box pack of 18 grams at MRP Rs.12. Along with incense sticks, the company's dry dhoop sticks are also present in the market. These dhoop stick products are available in 6 exotic evergreen fragrances of Sandal, Musk, Rose, Lavender, Kewra and Mogra. A box pack contains 8 sticks and is priced at Rs.15 MRP. ●



Utsav's Spray and Bouquet Collection spreading fragrance

Utsav Fragrances is one of the top agarbatti companies in Rajkot, Gujarat. Originating from Gujarat, Utsav products are selling well across many states. The company's 6 in 1 products are very much liked by the customers. In these, the customer gets 6 exotic fragrances in a single packet. Utsav has Spray Collection and Natural Bouquet in 6 in 1. The Spray collection has 6 fine fragrances- Fantasia, Pajero, Yardley, Charlie, Jordar and Velvet Touch. Whereas Natural Bouquet has 6 timeless floral fragrances - Night Queen, Rose, Lavender, Mogra, Champa and Sandal. Both these products are available in zipper packs of 100 to 200 grams at MRP ranging from Rs.70 to Rs.130. The quality of Utsav Fragrances products can be gauged from the fact that the demand for many of the company's products has remained on the rise for a decade. ●

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

Spreading Fragrances Since 1965



Incense Making Machine



Bamboo Sticks



Joss Powder



Charcoal Powder



Wood Powder



Guar Dust Powder



Black Incense Powder



White Incense Powder



White Wood Powder



Incense Making Machine Parts



Colour Agarbatti



Orange Raw Agarbatti



Black Raw Agarbatti



White Raw Agarbatti

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

JYOTI PRODUCTS

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

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

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

NAMOH
INDIYA

WIDE RANGE IN DRY DHOOP STICK & WET DHOOP



Available

amazon

Flipkart



Shop Online

www.namohindiya.in



G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 9315690511, E-mail: namohindiya@gmail.com

JAIPUR IS A MAJOR MARKET FOR ECONOMIC INCENSE PRODUCTS

We all know about the Pink City of India. It is well known for exquisite Jaipuri jewellery, garments, handicrafts and handlooms besides its imposing architecture and the world-famous ‘Hawa Mahal’. Planned by Vidyadhar Bhattacharya in 1727, Jaipur is the first planned city in India. Renowned globally for its gems, Rajasthan’s capital city combines the allure of its ancient history with metropolis advantages. Jaipur is one of the most sought-after destinations by foreign tourists. The Pink City is not just a historical place but heavily industrialised. Besides manufacturing, the city is also known for engineering, textile, chemical, and food industries. Jaipur is also known for dhoop and agarbatti manufacturing.

The ‘Pink City’ is largely middle-income therefore the market of premium and luxury incense products is quite limited. Sugandh India, through its extensive survey, found out; customers don’t go for jazzy-looking products. For example, a traditional dhoop containing 40 pieces in a box in simple packing priced at 10₹ is preferred. On average, customers spend 100₹ to 150₹ a month on dhoop and agarbattis. Very few spend 500 on such items.

People prefer simple packaging

Although, jazzy-looking incense products are the trend; Jaipur is an exception. Here customers believe, jazzy products with lucrative packaging are expensive and eat product quality so, they go for simple and ordinary packaged dhoops and agarbattis containing 40 sticks for 10₹. This accounts for up to 80% of sales. Conversely, in Delhi, NCR agarbattis containing 10 to 12 sticks are sold for 10₹. While dhoop products dominate north India, in Rajasthan, 90% market is still enjoyed by agarbattis. The good news is, French perfumes are trending in the Jaipur market. Although, Rose, Chandan and Mogra are still preferred for worshipping—the demand for fine

fragrances is growing as well.

Almost half of Jaipur’s incense market comes from Indore

Yes. Almost half of Jaipur’s incense market comes from Indore (Madhya Pradesh) and the rest belongs to local agarbatti manufacturers. Almost 80% of incense goods sold are in the economy range of 10₹, 15₹, 20₹ and 50₹. Premium incense products sold are in the range of 100₹ to 200₹ a box. Sugandh India found incense products from Ahmedabad and Nagpur in the market as well. Customers prefer zipper packs over box packing. Zipper packs of 150g priced at 50₹ are sold the most according to the survey as the quantity is more in the zipper.



Zed Black is people’s choice!

Zed Black, the national-level agarbatti brand is also the top seller in Jaipur. It has pushed back other brands. According to the survey, the distributors and shopkeepers told that the marketing strategy of Zed Black is very good. Its team works continuously from distributors to shopkeepers and also gives more benefits and schemes in the market. Apart from this, Zed Black brand offers a wide variety of products ranging from economy to premium quality. ‘Cycle Pure’ comes second but not in the economy range. Next in the line are; Pooja Path (Bhopal), Five Star (Bangalore) along with state brands like Vidhan, Parnami, Shyam Kripa, Aromatika and Bharosa also enjoy the benefits of good sales. Parnami once enjoyed a good market across many states: today its products

are restricted to small cities and rural areas of Rajasthan. ITC’s Mangaldeep is also in demand. Bangalore-based agarbatti brands were popular here. Now Indore-based brands have replaced them. The reason is pricing. Bangalore-based agarbatti brands were sold between 80₹ to 90₹ at wholesale of 10 packets with an MRP of 10₹. Indore and Ahmedabad-based agarbattis are selling the same at 72₹. The survey also found; Tez, Riddhi Siddhi and Aalok in a good variety. Nishan, Laxmi, Arsi including other brands from Ahmedabad and Rocket agarbatti from Nagpur have good visibility in retail stores. Premium brands are also sold at premium retail outlets. These include, premium products of Cycle, Zed Black, Balaji, BIC, Shreeji, Vakratund, Flourish, Satya, HEM, Mangal, etc.

The Jaipur market is all about agarbattis

Yes! 90% of Jaipur prefers agarbattis. The remaining is dhoop. The market of dry sticks in Dhoop is growing by 25% and more. Zed Black, Hari Darshan, Dev Darshan, Aromatika and Denim also have a good presence. Dhoop is preferred more in worshipping and rituals.

Agarbattis are found more in shops, offices and other establishments. Zed Black is the best seller in Dhoop.

Other products

Sambrani cups have started seeing growth in Jaipur. Naivedya, a popular brand under ‘Cycle Pure’ is a fast-selling item followed by; Zed Black, Delta, Aromatika, Chandan Tika market is dominated by Hari Darshan, Jalani and Kashi. Powdered chandan is preferred more and Hari Darshan leads in wet chandan tika. In camphor brands like Mangalam, Saraswati and Cycle have a good market. Due to fall in prices of camphor, Manglam reduced its price and gained the market. Roll-on is dominated by Arochem Ratlam. Products of other companies are also present in the market. Roll on products are majorly sold at; 20₹, 30₹, 50₹, 100₹ and 125₹. ●

AJMER BASED BRANDS DOMINATE THE CITY'S MARKET

Ajmer is synonymous with two world-famous and historical landmarks. The Dargah (shrine) of Khwaja Moinuddin Chishti and the Pushkar Lake. The lake is synonymous with the temple of God Brahma— The Creator. This area is also famous for the camel festival. A five-day grand event celebrated in November. Ajmer is more than a millennium into existence. Ajmer is host to; monuments, forts, historical landmarks and places of worship. A pilgrimage-like atmosphere dons this city all the time. This makes Ajmer a place in high demand for economic dhoop and agarbattis.

Sugandh India's team surveyed the Ajmer incense market and found 80% of the market stock is for agarbatti. The rest is dhoop and dry sticks. The highest usage was observed in and around Ajmer Sharif and Pushkar Lake. The survey team found dhoop and agarbatti costing 2₹ to 4₹ are sold for 10₹. Local incense products like Mahatma and Gullumal sell more than branded ones. Premium products are sold more in cities and economy in rural areas. Ajmer based brands have an 80% hold on the market. Premium and economic dhoop and agarbattis brands from other states account for around 20%. Besides locally manufactured Incense products; dhoop and agarbattis from Ahmedabad and Indore also get sold followed by Bangalore-based incense. Interestingly, Jaipur-based brands aren't sold in the Ajmer market.

Zipper-packed dhoop and agarbattis sold at 50₹ and 10₹ sell more. That's the bulk of sales in this market. Persistent competition ensues between local and outside brands. Companies however

have to be satisfied with whatever sales their brands are generating. Suppliers and distributors are happy working on a two to four per cent cut due to high-volume sales. Ajmer residents spend 100₹ a month on average, on dhoop and agarbattis. Foreigners and a limited number of customers prefer premium incense products.

Agarbatti brands like; Balaji, Misba, BIC, Forest, Satya, Amrutha, Aashika, Five Star, Aalok

Sidhhi and Rajkot based Utsav also have their market in Ajmer. According to the survey, four out of ten customers are brand loyal.

Sugandh India survey found out Ajmer is majorly an agarbatti market with reason being 40% of the customers visits Ajmer Sharif dargah. However, with recent growing trend of bamboo less due to religious reasons, the market share of dhoop is increasing. In this too, dry stick sales are eclipsing wet dhoop. In



Poshak and Nishan top the sales in the premium segment while Zed Black and Cycle Pure agarbattis sweep the economy range. Mahatma, a local incense brand sells its products from 100₹ a kilo to 2,500 a kilo. Cycle has a lesser market share due to its mild fragrance. In Ajmer, customers prefer strong fragrance. Zed Black offers a wide variety of incense products in the economy segment. Other brands like; Bhagwati, Shah Fragrance, Nishan, Vadodara based Shri Krishna Parnami,

wet dhoop, Hari Darshan 4-in-1 and Zed Black Manthan are popular choices. In dry dhoop stick, Balaji, Satya, Nishan dominate the market. Dry stick products of other agarbatti brands in the market are also present in the market. The market for Sambrani cups is growing. It is fulfilling 10% of the demands with brands like; Balaji, Mahatma, Cycle Naivedya and some local brands.

Mangalam and Saraswati are camphor brands. They are quite popular with customers here. And, as far as roll-ons are concerned, Arochem sells in the economy segment while Balaji is in the premium range. ●



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...
Bajaaate raho...

Regular



Premium
Dhoop Sticks



Lighter
and
Stand
Free

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000

RSF™
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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

The Pink City Jaipur is an economy segment market for dhoop and agarbatti. Mangal Agarbatti House conversely, is a luxury showroom of premium agarbatti brands. Luxury and Premium variants of 30-35 brands including Cycle, Zed Black, Flourish, Vakratund, Balaji, Satya, Hari Darshan, ITC Mangaldeep, Alaukik, Bimal, Denim, Savitri and Hem are showcased here. This showroom has been a landmark of sorts in the Tonk Road area for the last 10-12 years. His passion for premium quality incense brought him to venture into this business. Ravi Agarwal the owner of Mangal Agarbatti House said that apart from the retail business, he is also into wholesale. He exports superfine agarbattis to the United States and Japan. He has the agencies of; Flourish, Vakratund, Nishan, Parnami (Vadodara) and Shreeji. He also started Mangal as his brand. He manufactures premium quality; agarbatti, cones, kapoor (camphor), perfumes and perfumes for cars, roll-ons and long agarbattis that burn nonstop for five hours.

Speaking to Sugandh India, Ravi said, "On an average a customer buys anywhere from Rs.2,000-10,000 worth agarbatti every month from Mangal agarbatti house." He further added, "I love this retail business as I come in direct contact with my customers. Taking proper feedback is a must as I'm into the premium and luxury side of retail. I tell my customers; in case they don't like a particular product, they are most welcome to return it in whatever condition the packet is. I also make a point— those lighting an inexpensive full packet: use a premium quality agarbatti instead. Lighting a single premium agarbatti shall fragrant not just a room and the home but the surrounding area outside as well. The fragrance of a premium agarbatti is way beyond the comprehension of an economy pack user. It is as natural as it can be." Mangal Agarbatti House has three showrooms in Jaipur and Ravi plans to open a Flagship store as well shortly.

Ravi Agarwal informed Sugandh India that he doesn't operate outside Jaipur. He also informed; usage of dry sticks in dhoop segment has grown considerably and so have sambrani cups. Agarbatti is the leader holding 70% of Jaipur's market. Listing the top five most trending premium agarbatti

ONE STOP SHOP FOR PREMIUM AGARBATTI: MANGAL AGARBATTI HOUSE



Mr. Ravi Agarwal
M/s. Mangal Agarbatti House
13-A, Opposite Laxmi Mandir,
Tonk Road, Jaipur, (Raj.)-302015
Mobile : 9982060504



brands, he said “, Flourish is the best in terms of price and quality followed by; Balaji, Cycle, Vakratund and Parnami (Vadodara).” He said “Vakratund, Parnami Feel Good, Balaji and Flourish are premium products in dry stick dhoop segment. Cycle, Hari Darshan and Bansi; a local brand are popular in the traditional dhoop segment.” Adding to this information Ravi said that— Agarbattis at 50₹ MRP in zipper packs sell the most. Box packing is for premium agarbatti brands. The sale of traditional dhoop is diminishing by the day. It produces more smoke and less scent. These are popular in 100g for premium and half a kilo for economy.

Ravi said that Cycle and Delta are most sought after brands in Sambrani cups. These sell between 50₹ to 400₹ a box. Parnami comes with 12 pieces in a box at 400₹. Vakratund and Flourish sell at 150₹ a box.

Ravi added, “In Camphor, our Mangal Kapoor sells good and Manohar Chandan Tika sells the most followed by Kashi. Telling about his own brand, Ravi said, “ Mangal is a premium brand. Mangal’s five-hour-long burning premium agarbatti is sold twice a week.”

Aerochem and Balaji roll on sold most at prices that go from 70₹ to up to a thousand. National level companies give



display schemes in Mangal Agarbatti House. Cycle has put on a great display. Ravi said that cycle company had gifted a 5-day trip to Mumbai and a meeting with film actor Amitabh Bachchan was also arranged. Apart from this, Zed Black, Flourish, Vakratund also give displays and other important schemes during festivals. ●

RANJAN AGARBATTI UDYOG HEAD DETAINED FOR ALLEGED COPYRIGHT INFRINGEMENT OF “MANTHAN”

Gujarat-based Ranjan Agarbatti Udyog has come under fire for copyright infringement following a complaint filed by the country's leading agarbatti company, Mysore Deep Perfumery House (MDPH). The Mysore Deep Perfumery House of Madhya Pradesh lodged an FIR against Ranjan Agarbatti Udyog for unauthorized use of copyrighted material and infringement of their intellectual property rights. In the FMCG sector, MDPH Agarbatti invests substantial resources and huge capital in research development and creative endeavours to bring unique and premium-quality luxury products to the market. The company is renowned for its excellent product range and commitment to quality. It has taken a strong stand against unauthorized use of its copyright by a company. For this, he has filed a case to enforce his copyright through legal means.

On written compliance of legal documents of Mysore Deep Perfumery House and as per Copyright Act 1957 Deesa Police raided Ranjan Agarbatti Udyog Malgarh, Deesa including its premises located in Gujarat and other states and registered FIR u/s 51,63 & 64 Is. Copies, boxes and accessories worth ₹60000 of Copyright Act 1957 Ranjan and Manthan have been seized. Along with this, its owner has also been arrested, who copied the artwork of MDPH's Manthan on the disputed label of Ranjan and Manthan.



MDPH's Attorney and Advocate Mr. Rajendra Bhansali pointed out that Ranjan Agarbatti Udyog has illegally copied the design, work and arrangement of MDPH's Manthan Label. He is causing confusion and deception in the minds of the customers and causing damage to the reputation and goodwill of the Company. According to the Copyright Act 1957 if anyone is found to be copying the art, work, colour, plan, arrangement and trade mark irrespective of the trade mark and substantial and material reproduction of the artwork of the original owner, then the said illegal work will be punished with very serious It is believed. Therefore, this offence is completely non-bailable.

Mr. Ankit Agrawal, Managing Partner, Mysore Deep Perfumery House said that the company has always been very aggressive in protecting its intellectual property rights and has been very quick in taking legal action.

The company has taken thousands of legal actions in different parts of India and also abroad against individuals, firms and companies who have copied the marks, labels, artwork and designs of MDPH. The company has proven its commitment to combat counterfeiting and counterfeiting by taking necessary legal action in the interest of consumers. By taking this proactive approach, we aim to set a precedent that will prevent future infringement and foster an environment conducive to innovation and respect for intellectual property rights. ●

KFRI GETS PATENT FOR ITS ECO-FRIENDLY BINDING MATERIAL FOR INCENSE STICKS

The Kerala Forest Research Institute (KFRI) has successfully developed an eco-friendly binding material for incense sticks or incense cones, which has recently been granted a patent. This groundbreaking adhesive, created by a team of researchers at KFRI, offers numerous advantages over existing options. Notably, it is more environmentally friendly, less polluting, and more cost-effective. Typically, incense sticks are manufactured using a combination of aromatic biotic materials such as powdered wood, charcoal, barks, leaves, flowers, essential oils, and aromatic chemicals. A crucial component in the production of incense sticks is the binding material, traditionally derived from the bark of *Litsea glutinosa*, commonly known as Jigat. Jigat, in the form of powdered bark, is used to create the ignitable coat on the incense stick.

The newly developed binding matrix by KFRI is a composition comprising *Litsea deccanensis* bark powder, bamboo sawdust, and bamboo charcoal. These ingredients are mixed with a suitable quantity of distilled water to form a semi-solid paste. The prepared matrix is then applied to bamboo sticks using a machine and dried at temperatures of 50-60°C for three hours. Fragrances or essential oils can be added to the paste or incorporated into the incense cones after proper drying.

The *Litsea deccanensis* bark powder acts as a highly effective adhesive and significantly increases the burning time of the incense sticks. The KFRI research team arrived at this matrix formulation after experimenting with various combinations of eco-friendly materials. The project, led by KFRI researchers R. Jayaraj, Unnimaya Raveendran, V.B. Sreekumar, and Syam Viswanath, received financial support from the National Bamboo Mission under the Ministry of Agriculture and Farmer's Welfare, Government of India, New Delhi. In comparative tests, the newly developed incense sticks exhibited a burning time that was 20-25% longer than those available in the market. Additionally, experiments demonstrated that the new matrix produces comparatively lower amounts of CO₂ gas during combustion. The process of preparing the support sticks from bamboo typically generates approximately 70% waste material. However, with this invention, bamboo sawdust and bamboo charcoal can be derived from this waste and used to create the binding matrix.

The invention provides a novel method for producing a binding matrix using alternative resource materials that are both economical and environmentally friendly. The binding matrix developed through this innovation offers improved product quality by extending the burning time while minimizing the production of harmful smoke. ●

AGARBATTIS ARE SOLD IN GOOD NUMBERS THROUGHOUT THE YEAR: SANJAY LALWANI

Who doesn't know Ajmer in Rajasthan? Synonymous with Ajmer Sharif Dargah, Pushkar Lake and the landmark temple of Lord Brahma... it is one of the oldest habitations in the country dating back to a millennium. Being a centre of pilgrimage, tourists and worshippers from all faiths and beliefs flock to Ajmer all year around. This is the reason why dhoop and agarbatti consumption is so unusually high. Mahatma, a popular agarbatti brand of this town is well-known in Rajasthan. The brand is retailed in Punjab and Gujarat as well. Sanjay Lalwani in conversation with Sugandh India said; apart from having their own agarbatti brand, his company also does trading. Sanjay is talking about the Mahatma brand of agarbatti. He is the owner of Ramesh Agarbatti Works, established in 1980 in Ajmer. Sanjay also has distribution rights for Balaji, BIC, Satya, and many more and is involved in trading of brands like Forest. He also has counters for retail and wholesale.

Informing about his products he said “, Mahatma (brand) has over 200 products. We sell between 100₹ a kilo to 2,500₹ a kilo in wholesale. Ajmer being a town for pilgrims and religious activities attract more need for lighting dhoop and agarbattis. Around 60% of the bulk comes from the economy segment sold in zipper packing. The rest is retail. Customers buy premium quality agarbattis from the shops. Agarbattis costing 300₹, 600₹ and 1000₹ a kilo sell more, in wholesale.”

Discussing various brands of agarbattis available in the market Mr Lalwani informed Sugandh India that— People here, especially around Ajmer Sharif love the strong odour of dhoop and agarbattis. While Cycle Pure agarbattis come in mild scents. Balaji and Misbah are preferred premium agarbatti brands. Balaji is also a hot selling in economy segment. Zed Black is less in demand as it comes in black batti while customers here prefer white batti more. The premium segment is dominated mostly by brands from other states that include Disha, Bhagwati, Shah Fragrance and Nishan from Ahmedabad and Shree Krishna Parnami from Vadodara. Premium are in demand more in the city while economic are purchased more in rural areas.

Demand for traditional dhoop is also growing. Nearly 35% of Ajmer incense



market stocks dhoop. Balaji and Satya are popular traditional dhoop brands. While ZED Black's Manthan enjoys good sales in the economy segment, Hari Darshan is also present in the market.

Mr Lalwani informed Sugandh India “, Agarbatti manufacturing machines are installed in every nook and corner in Ajmer and its surrounding villages. This has adversely affected the monopoly of pan-India brands. Four out of ten

customers are brand-conscious. On average a customer spends a hundred rupees on dhoop and agarbattis. Ajmer today is a rapidly growing agarbatti market in Rajasthan. ●

Mr. Sanjay Lalwani
M/s. Ramesh Agarbatti Works
15, New Kawandaspura Madan
Gate, Ajmer (Raj.)-305001
Mobile : 9829619988

PUJA BELL DELIVERS QUALITY AGARBATTI PRODUCTS: SUBHASH VIJAIVARGIYA

Puja Bell dhoop and agarbatti is a subsidiary of Bell & Chavi brands of matchbox company, Asia match company. In a conversation with Sugandh India, the owner of Vijaiivargiya Agencies, Subhash Vijaiivargiya said “, Puja bell is providing ten different varieties of quality agarbatti in 10₹ a packet. As a dealer of Puja bell agarbatti, my experience is that customers always go for repeat orders once they’ve used Puja Bell products.”

Subhash Vijaiivargiya is a distributor of Bell Matches for the last two decades. In the last two years, he sold Pooja Bell dhoop and agarbatti besides matchboxes. Talking to Sugandh India, he said; his firm has a fair share of this brand’s incense products in the market. Although with a printed MPR of 15₹, Pooja Bell agarbatti is sold at 10₹ a packet. On the question of regarding the marketing of puja bell, he clarified “, The company doesn’t get much into marketing stuff as it believes that anything that can be



sold easily does not require marketing. This is also why the company don’t fix targets.” Adding further he said “, We deal in cash. Our products are good in quality. They are easily exchanged over cash. Puja Bell is a fast-selling item.”

A packet of Puja Bell contains 20g of agarbattis that sells for Rs.10.

Company also has Dry dhoop stick in 6 different fragrances and the retail price of the same is ₹10. ●

Mr. Subhash
M/s. Vijaiivargiya Agencies
856, Bagru Walon Ka Rasta,
Chandpole Bazar, Jaipur
Mobile : 9829015682

LOCAL OR BRANDED, ALL HAVE A MARKET SHARE IN AJMER: JAIPRAKASH

Ajmer -based Mamta Agarbattii has been in the business of dhoop and agarbatti for the past 40 years. It has been the agency for numerous brands like; Five Star, Amruta, Aashika, Poshak and Aalok. Once it also had agency of Zed Black. Mamta agarbatti supplies in a radius of 100 km through its vehicles. Jaiprakash, the owner of Mamta Agarbattii told Sugandh India that Aalok and Five Star are sold the most from his outlet. He said that the 50₹ pouch attracts the most sales and he deals in premium products. Ajmer being a religious and tourist city, a plethora of both local and brands from other states are present in the market with each having a share.

Remarking on the market, Jaiprakash told Sugandh India— Sales of dry sticks have grown over traditional dhoop in Ajmer. Traditional dhoop produces too much smoke which is why dry stick is preferred



more. Agarbatti is the leader. Around 90% of Ajmer’s market is agarbatti. Sambrani Cup is a new concept. The sale of sambrani is low.

Mr. Jaiprakash Jain
M/s. Mamta Agarbatti Works
G-5, Shri Talkies Mall, Shri Talkies,
Ajmer-305001
Mobile : 9829164882

AJMER HAS THE HIGHEST VOLUME OF AGARBATTI PRODUCTS: BHARAT KHATRI

Ajmer based Sukh Sagar firm has been in operations in Agarbatti industry since 34 years. It was established in 2002, and does job work for other agarbatti companies. Along with this, Sukh Sagar is also into distribution and trading of agarbatti products for the last 5-6 years. Bharat Khatri, head of Sukh Sagar, told Sugandh India that he is the distributor for Siddhi and Nishan. Apart from this, he is also into trading of many other branded companies. As per Bharat, the trend of premium products is limited in Ajmer and such agarbatti products are only sold at dedicated agarbatti counters. Whereas, economy products sell more in the general market. He told that the manufacturers who specifically make premium quality products have a market here. Bharat remarked that the branded products from other states are sold by big retailers. In this, the products of Balaji, Nishan, etc. have a good market presence along with the products with competitive prices in the economy range. Mostly every product with a competitive price has a little bit of market share in Ajmer.

Talking to Sugandh India, Bharat said that Ajmer is a small city, but the volume is high. That's why be it local manufacturers or big branded companies from other states, everyone's products are sold more or less here. The zipper packs of ₹ 50 are sold the most in the market whereas the ₹ 10 packs are mainly sold in the rural parts.

Commenting on Dhoop market, Bharat said that both wet and dry dhoop are sold here. Local manufacturers have a greater share in Dry stick market. In response to a question, he said that 80% of the market here is of local producers and 20% is of branded companies. Nishan's ₹ 10 pack and jar both are sold here. Products of Forest and Siddhi are present at limited counters. Nishan and Balaji are amongst the products that are present everywhere in the Ajmer market.

Bharat informed that the market of Agarbatti is 80% and incense is 20%. Wet dhoops have a lesser market than dry sticks as a lot of people do not know how to use wet dhoops. North Indian and companies



from MP have a good market share in wet dhoop segment as compared to wet dhoops from South India as the latter ones expire within a month. Mostly Mahatma runs in local brands. He told that the ₹ 10 pack of Mahatma's round packing is sold the most in the Dargah and the surrounding areas of the temple. The competition is very high here, but due to the high volume, the products of all the companies are sold more or less.

Bharat said that the products of Bengaluru based companies have a lesser market. 70% of the sales are from the Indore based companies. The share of Ahmedabad and local producers is up to 30%. The rates of Indore products are low and their quality is also good. He said that the market of Hari Darshan and

Dev Darshan incense has decreased as in Ajmer the consumer wants high quality at a lower price. Most of the distributors and retailers here demand schemes and higher target commission for selling any product. Brand loyalty is very low in Ajmer and sales are mostly dependent on shopkeepers. The company which gives them more profit or scheme, are passed on to the customers. ●

Mr. Bharat Khatri
M/s. Sukh Sagar Dhoop
Agarbatti
Kesarganj Near Bata
Showroom, Opp. Allahrakha
Building, Ajmer-
Mobile : 9057248236

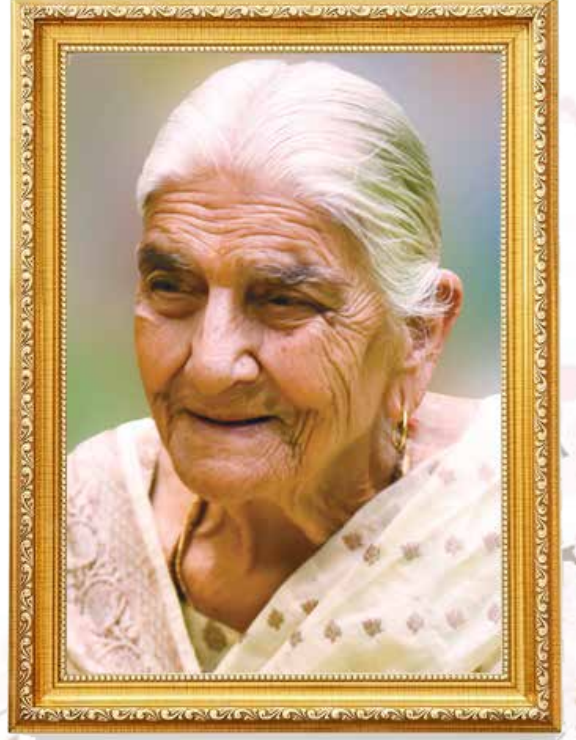
श्रद्धांजलि

परनामी परिवार शोकाकुल

नैनं छिन्दन्ति शस्त्राणि नैनं दहति पावकः ।
न चैनं क्लेदयन्त्यापो न शोषयति मारुतः ॥

उत्तर भारत की प्रसिद्ध परनामी अगरबत्ती कंपनी के संस्थापक स्वर्गीय परमानंद जी परनामी की पत्नी श्रीमती दुर्गा देवी परनामी जी का 92 वर्ष की आयु में 20 जून 2023 को परमधाम गमन हो गया। स्वर्गीय दुर्गा देवी परनामी जी की तीये की बैठक गुरुवार 22 जून 2023 को सांयकाल 5 से 6 बजे तक अणु विभाग केंद्र, आचार्य तुलसी मार्ग, डी- ब्लॉक, मालवीय नगर, वर्ल्ड ट्रेड पार्क के पास जयपुर में संपन्न हुई। इस मौके पर परिजनों, रिश्तेदारों, मित्रों और राजस्थान की कई राजनीतिक हस्तियों सहित अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के प्रमुख लोग उपस्थित थे। शोकाकुल परिवार के सदस्यों में श्रीमती चंद्रबाला परनामी, शशि-राजेंद्र परनामी, अशोक परनामी (पूर्व प्रदेश अध्यक्ष भाजपा), विजय-सुरेश परनामी, विनीता-दिनेश परनामी (पुत्र-पुत्रवधु), उर्मिलारानी-अशोक खरबंदा पुष्पाभगत (पुत्री-दामाद) कोमल-बकुल परनामी, रुचिका-उदय परनामी, पल्लवी-प्रणव परनामी, अंशिका-बिरेन परनामी (पौत्र-पौत्र वधु) आशिमा-अलर्क लाल मेहरा, पीहू-अमित जैन, आंचल-निखिल जिंदल, सोनम-नितिन दुआ, नियति-राहुल माहेश्वरी, (पौत्री-दामाद), कियान (पड़पौत्र), मेहर (पड़पौत्री), आयान, आहिल, जयरूद्र, अविराज (पड़दोहिते), हेमंती, आराध्या (पड़दोहिती) शामिल हैं। श्रीमती दुर्गा देवी परनामी के पीहर पक्ष की तरफ से श्री सुखदेवराज सुखीजा, श्री बलदेवराज सुखीजा, श्रीमती कैलाश मेहता, श्रीमती शांति सुखीजा, परमधामवासी श्रीमती लाजवंती (भाई-बहन) ने शोक व्यक्त करते हुए हार्दिक श्रद्धांजलि दी है।

सुगंध इंडिया परिवार ने श्रीमती दुर्गा देवी परनामी के निधन पर हार्दिक श्रद्धा सुमन अर्पित करते हुए श्रद्धांजलि दी है।



श्रद्धांजलि

श्री आनंद झुनझुनवाला का महाप्रयाण

जातस्य ही ध्रुवो मृत्यु, ध्रुवम् जन्म मृतस्य च ।
तस्माद् अपरिहार्यैर्शे, न त्वम् शोचितुमर्हसि ॥



सुगंध क्षेत्र के जाने पहचाने नाम श्री आनंद झुनझुनवाला का 22 जून 2023 को देहावसान हो गया। कोलकाता के प्रतिष्ठित ए एफ एफ एरोमेटिक्स प्रा. लि. के निदेशक व फ्रेग्रेस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) के पूर्व अध्यक्ष आनंद जी के आकस्मिक निधन से पूरे सुगंध उद्योग के बीच शोक की लहर व्याप्त हो गई। असार संसार से विदा लेकर अनंत यात्रा के पथिक बन गये श्री आनंद झुनझुनवाला ने अपनी ईमानदारी, मेहनत व लगन से सुगंध उद्योग में अपनी एक खास पहचान बनाई। आनंद जी काफी मिलनसार और सबके दुख दर्द में शरीक होने वाले व्यक्ति थे। वे अपने पीछे भरा पूरा परिवार छोड़ गये हैं। आनंद जी भले ही अब इस असार संसार में सशरीर मौजूद नहीं हैं लेकिन उनके पुण्य कर्म हमेशा उनकी यादों को स्मृति पटल पर बनाये रखेंगे।

दुख की इस घड़ी में सुगंध इंडिया परिवार ईश्वर से प्रार्थना करता है कि वह दिवंगत आत्मा को अपने श्री चरणों में स्थान दे। साथ ही शोकाकुल परिवार को इस गहरी वेदना को सहन करने की शक्ति प्रदान करे।



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

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

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

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

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

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

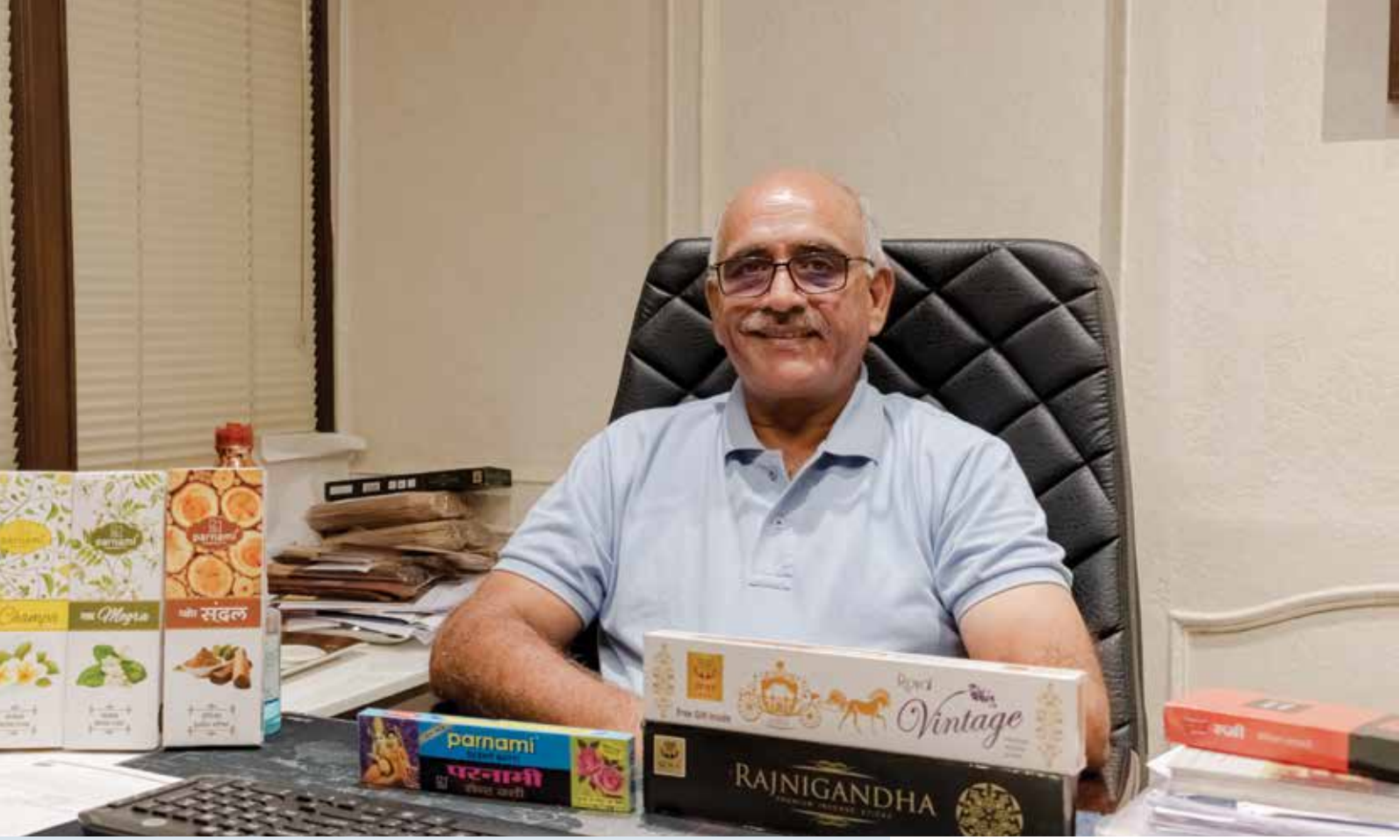
कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर रोहित जी ने कहा कि गीली धूप, ड्राई स्टिक, अगरबत्ती में जीपर पैक आने वाले हैं। रु.100 में प्रीमियम धूप स्टिक 80 ग्राम और 450 ग्राम में अगरबत्ती के जीपर पैक निकाले गए हैं। यह सभी उत्पाद वन इंडिया, मैसूर संदल और पंचवटी के नाम से आएंगे और इनमें 6 तरह की रेंज हैं। यह सभी उत्पाद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

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

Mr. Rohit Gupta

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

Ph.: 09839794913



उद्योग के लिए उपभोक्ता व निर्माताओं का जागरूक होना जरूरी -दिनेश परनामी

उत्तर भारत की अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में से एक परनामी अगरबत्ती कंपनी के प्रमुख और ऑल राजस्थान अगरबत्ती ट्रेड एसोसिएशन के अध्यक्ष दिनेश जी परनामी का मानना है कि बेहतर भविष्य के बावजूद मैनुफैक्चरर और उपभोक्ताओं को जागरूक करने की जरूरत है कि वह उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों को बनाएं और इस्तेमाल करें। उन्होंने कहा कि आज बाजार में सबसे बड़ी चुनौती मैनुफैक्चरर्स के सामने यह है कि बड़े पैमाने पर अगरबत्ती उत्पादक तो आए हैं, लेकिन उद्योग का दुर्भाग्य यह है कि जो पैकेट 20-25 वर्ष पूर्व रु. 10 में मिलता था। आज भी वह इतने रूपए का ही है, जबकि रॉ मैटेरियल व पैकेजिंग की कीमतें बढ़ी हैं और लेबर लागत बढ़ रही है, लेकिन उपभोक्ताओं के लिए अगरबत्ती का रेट नहीं बढ़ रहा है। 20-25 वर्ष पहले निर्माता जो अगरबत्ती रु. 10 में 40 ग्राम देते थे आज उसका वजन और काडी कम कर उपभोक्ताओं को रु. 10 में 15 ग्राम दे रहे हैं। इसी तरह गांव-गांव और हर मोहल्ले में मशीन लग जाने से बड़े पैमाने पर उत्पादन हो रहा है, जिससे क्वालिटी बुरी तरह गिर गई है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने कहा कि उद्योग की सबसे बड़ी चुनौती है उपभोक्ताओं को जागरूक करना कि वह दो के बजाय एक ही अगरबत्ती जलाएं, लेकिन क्वालिटी उत्पादों का इस्तेमाल करें, जो मानव स्वास्थ्य और पर्यावरण के लिए भी अच्छा है।

परनामी अगरबत्ती कंपनी की स्थापना 1967 में परमानंद जी परनामी ने की थी। कारोबार को बढ़ाने के लिए परमानंद जी के बड़े भाई मुखलख राज जी और सोहन लाल जी ने कठोर परिश्रम किया। इससे पूर्व परिवार की बापू बाजार में परफ्यूम, इत्र और अगरबत्ती की एक दुकान थी। एक समय परनामी अगरबत्ती पूरे उत्तर भारत में लोकप्रिय हुआ करती थी। 1967 में परनामी ब्रांड ने सबसे पहले अपना उत्पाद परनामी रोज अगरबत्ती निकाला। गुलाबी पैकेट के इस उत्पाद को लोग कभी नहीं भूल सके। परनामी उत्पाद की लोकप्रियता को इसी से समझा जा सकता है कि दिनेश परनामी जी के बड़े भाई श्री अशोक परनामी जी राजस्थान अगरबत्ती एसोसिएशन के अध्यक्ष रह चुके हैं। अब वह सक्रिय राजनीति में हैं और जयपुर के मेयर, दो बार विधायक और भाजपा प्रदेश अध्यक्ष रह चुके हैं। दिनेश जी ने बताया कि पिताजी अगरबत्ती, परफ्यूम और इत्र के कारोबार में थे। उस समय मैसूर की कंपनियां अपने उत्पाद बेचने आया करती थीं। बाद में पिताजी को लगा कि उन्हें स्वयं राजस्थान में उत्पादन शुरू करना चाहिए और इस तरह उन्होंने परनामी ब्रांड का पौधा लगाया। जो आज एक बड़ा वटवृक्ष बन चुका है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बहुत समय तक हम उत्तर भारत में नंबर एक की स्थिति में रहे। अब बहुत सारे उत्पादक आ चुके हैं। अकेले राजस्थान में ही 2000 से अधिक मैनुफैक्चरर्स हैं। इंदौर व नागपुर आदि कई शहर

उत्पादन के बड़े हब बन गए हैं, लेकिन क्वालिटी घटी है। उन्होंने कहा कि इसके बावजूद कुछ कंपनियां हैं, जो क्वालिटी को मेंटेन कर रही हैं। इनमें जेड ब्लैक और साइकिल जैसे ब्रांड भी हैं, जो उद्योग के ब्रांड लीडर हैं और देश ही नहीं पूरी दुनिया में सप्लाई कर रहे हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उपभोक्ता गुणवत्ता को लेकर जागरूक नहीं हैं। यही कारण है कि छोटे-छोटे स्थानीय और लोकल उत्पादक बहुत ही सस्ता माल बनाकर बाजार में बेच रहे हैं। सस्ते के चक्कर में लोग क्वालिटी नहीं देखते। उन्होंने बताया कि मशीनीकरण से उद्योग में दिक्कतें आई हैं और क्वालिटी गिर गई है।

दिनेश जी ने कहा कि नई पीढ़ी का अब पूजा पाठ करने और अगरबत्ती के प्रति लगाव कम हुआ है, लेकिन विदेशों में रूम फ्रेशनर के तौर पर इसका इस्तेमाल बढ़ रहा है। देश में भी ऐसे ग्राहक हैं, जो स्पेशल क्वालिटी और बेहतर सुगंध पसंद करते हैं। जैसे लोगों में डिफ्यूजर और एरोमा स्प्रे के इस्तेमाल का भी चलन बढ़ा है, लेकिन धार्मिक कार्यों में परंपरा के तौर पर अगरबत्ती का इस्तेमाल सदैव चलता रहेगा।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग की बेहतरी के लिए यह जरूरी है कि उपभोक्ताओं को जागरूक बनाया जाए। उन्हें समझाया जाना चाहिए कि हम अपने बच्चों को सबसे बेहतर चीज खरीद कर देते हैं, लेकिन भगवान को जो सबका पालनहार है उनके लिए सस्ते उत्पादों का इस्तेमाल करते हैं, जो अपने और परिवार के स्वास्थ्य के लिए भी खराब हैं। इसी तरह मैन्युफैक्चरर्स को भी चाहिए कि वह बाजार में बेहतर से बेहतर उत्पाद लेकर आए।



सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि पहले पूरा उद्योग हाथ से अगरबत्तियों का निर्माण करता था। अब रॉ मटेरियल के मिश्रण, उत्पादन, पैकिंग और दुलाई सब चीजों के लिए मशीनों का इस्तेमाल हो रहा है। रोज नए-नए ढंग की मशीनें आ रही हैं। उन्होंने कहा कि गांव-गांव में मशीनें लग गई हैं। बल्क में उत्पादन हो रहा है। इन कच्ची अगरबत्ती उत्पादकों से उद्योग की बड़ी कंपनियां रॉ बत्ती खरीदती थी। यह एक अच्छी शुरुआत थी, लेकिन अब सभी बड़ी कंपनियों ने अपने बड़े-बड़े कारखाने लगा लिए हैं। वहां सब कुछ मशीन से काम हो रहा है। ऐसे में छोटे उत्पादकों से रॉ अगरबत्ती के खरीदार नहीं रह गए हैं। लिहाजा वो भी सस्ते तेल और केमिकल का इस्तेमाल करके बाजार में स्वयं अपने उत्पाद बेच रहे हैं। इससे बाजार में क्वालिटी गिर गई है और खराब व सस्ते उत्पादों की भीड़ में क्वालिटी उत्पाद खो गए हैं। उन्होंने कहा कि इसीलिए उद्योग में ब्रांड लॉयल्टी नहीं बन पा रही है। क्वालिटी वाले नेचुरल प्रोडक्ट्स बाजार में जितना ज्यादा आएंगे उतना ही उत्पादों के प्रति लोगों का विश्वास बढ़ेगा व उद्योग की स्थिति बेहतर होगी।

परनामी जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि उद्योग में उधारी भी एक बड़ी चुनौती है। निर्माताओं में भारी कंपटीशन है। उन्होंने कहा कि उत्पादों की कीमत को लेकर स्थिति ज्यादा खराब है। एशोसिएशन की इसमें भूमिका हो सकती है, लेकिन वह सिर्फ सलाह ही दे सकती है। अंततः क्वालिटी वाले उत्पाद बनाना मैन्युफैक्चरर्स का काम है, लेकिन उपभोक्ताओं को जागरूक करने के लिए कई स्तर पर प्रयास किया जा सकते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 1967 का परनामी रोज अगरबत्ती बहुत लोकप्रिय ब्रांड था। इसी प्रोडक्ट से हमारी पहचान बनी फिर काली बत्ती का दौर आया तो हमने जेस्मिन (चमेली) की सुगंध में परनामी सेंट अगरबत्ती बनाई। हमारा उद्देश्य कम कीमत में अच्छी क्वालिटी और ज्यादा माल देना था। उस समय रु.2 में बड़ा पैक दिया जाता था और 50 पैसे में भी हमारे कई उत्पाद थे। उन्होंने बताया कि इस समय परनामी उत्पाद 60 से 70 रेंज में हैं, जिनमें धूप, कोन ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप हैं। परनामी के उत्पाद पूरे राजस्थान के अलावा उत्तर प्रदेश, बिहार, गुजरात, हरियाणा और असम में भी जाते हैं।

उन्होंने बताया कि प्रत्येक राज्य की अपनी पसंद होती है। राजस्थान में 250 ग्राम, आधा किलो और 1 किलो के पैक का ज्यादा चलन है। साथ ही 500 ग्राम बॉक्स भी चलते हैं। गुजरात में रु.50 की कीमत वाला पाउच ज्यादा चलता है। वहीं उत्तर प्रदेश में आज भी 10 से रु.20 का पैकेट सबसे ज्यादा बिकता है। परनामी का सबसे ज्यादा बिकने वाला उत्पाद परनामी चंदन और टू इन वन पाउच है। इसके साथ ग्राहक को एक चम्मच भी देते हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी इकोनॉमी, मीडियम और प्रीमियम तीनों ही रेंज में है और रु.5 से लेकर 150 रुपए तक के पैक हैं।

एक सवाल की जवाब में उन्होंने बताया कि अब परनामी में तीसरी पीढ़ी के युवा भी नेतृत्व के लिए आ गए हैं। उन्होंने बताया कि उनके बच्चे अब अपने उत्पाद विदेश में भी निर्यात करने की दिशा में बढ़ रहे हैं। इसके अलावा एरोमा ऑयल पर भी वह काम कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि एशोसिएशन के अध्यक्ष के तौर पर वह इन सवालियों पर बात करते रहे हैं। इसके अलावा सेल्स टैक्स और बाद में वैट टैक्स 12% को कम कर 8 फिर 4% और फिर टैक्स फ्री करने और बाद में जीएसटी को भी 12% से घटवाकर 5% करने में एशोसिएशन की अहम भूमिका थी। उन्होंने कहा कि ऑल इंडिया अगरबत्ती मैन्युफैक्चरर्स एसोसिएशन(आइमा) में साइकिल के अर्जुन रंगा जी और जेड ब्लैक के अंकित जी के साथ हम सब लोग ऑल राजस्थान अगरबत्ती ट्रेड एसोसिएशन के जरिए बेहतर तालमेल के साथ काम करते हैं। श्री परनामी जी ने अन्य राज्यों कि अगरबत्ती एसोसिएशन जैसे गुजरात अगरबत्ती मैन्युफैक्चरर्स एंड डीलर्स एसोसिएशन (गामडा) के प्रयासों की भी सराहना की। ●



► परिवार कि विरासत को आगे बड़ा रहे हैं राहुल लुधानी

शंकरलाल गुल्लूमल लुधानी अगरबत्ती को एक नए सिरे से किया लॉन्च

गुल्लू ब्रांड के इतिहास संबंधी सवाल पर श्री राहुल ने बताया कि गुल्लूमल ब्रांड 1955 में स्थापित हुआ था। मेरे दादा स्वर्गीय गुल्लूमल जी का निधन कम उम्र में ही हो गया। इससे मेरे पिता श्री शंकर लाल जी को गरीबी के कारण पढ़ाई भी छोड़नी पड़ी। उन्होंने बताया कि उनके पिता को खुशबुओं से बहुत लगाव था। उनके पास और कोई योग्यता नहीं थी। काफी समय तक दिल्ली, मुंबई व बेंगलुरु में वह धक्के खाते रहे और अंततः उन्होंने परफ्यूम और अगरबत्ती के बारे में काफी जानकारी एकत्रित कर ली। उन्हें स्मॉल स्केल इंडस्ट्री के तौर पर अगरबत्ती का उत्पादन करना ज्यादा अच्छा लगा, क्योंकि इसमें कम पूंजी से भी कारोबार शुरू हो सकता था। शंकरलाल जी ने फिर गुल्लूमल गेहीमल नाम से फर्म शुरू की। गेहीमल, शंकरलाल जी के दादा का नाम था। एकदम शुरुआत में और बाद में भी उनका प्रीमियम उत्पादों पर जोर है। उनका मानना है कि अगरबत्ती में गुणवत्ता

गुल्लूमल अगरबत्ती ब्रांड राजस्थान का 68 वर्ष पुराना लोकप्रिय उत्पाद रहा है और एक बार फिर श्री राहुल लुधानी जी ने शंकरलाल गुल्लूमल लुधानी अगरबत्ती वर्क्स के जरिए ब्रांड को नए सिरे से अजमेर, जोधपुर, उदयपुर, पाली सहित राजस्थान के कई जिलों में उतारा है। शंकरलाल गुल्लूमल लुधानी अगरबत्ती वर्क्स के प्रोपराइटर श्री शंकरलाल लुधानी के पुत्र श्री राहुल ने सुगंध इंडिया को बताया कि गुल्लूमल ब्रांड बाजार में तेल मिश्रित बिकने वाली अगरबत्तियों के बजाय डीईपी बेस्ड है। कंपनी ने अपनी सुगंधियां खुद तैयार की हैं और गुल्लूमल ब्रांड 10 मनमोहक सुगंधों-गोल्ड, फिरदौस, केवड़ा, गुलाब, चंदन, मोगरा, पाइनएप्पल, रॉयल, दीपमाला और वाटिका में हैं। इन सुगंधों को उनके पिता श्री शंकर लाल ने बीते कई दशकों के परिश्रम से तैयार किया है। कंपनी अभी सिर्फ अगरबत्तियों का ही उत्पादन करती है। गुल्लूमल ब्रांड के मार्केटिंग पर उन्होंने कहा कि हम राजस्थान व अन्य राज्यों में मेहनती और ईमानदार डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त करने जा रहे हैं।

बहुत ही उच्च कोटि की और प्राकृतिक तत्वों और सुगंधियों की होनी चाहिए। काफी समय बाद यह फर्म बंद हो गई और फिर गुल्लूमल एंड सन्स उन्होंने शुरू की।

राहुल जी ने बताया कि कि पढ़ाई के समय ही मेरा रुझान डायमंड उद्योग की तरफ आकर्षित हो गया था। लिहाजा पिताजी ने मुझे पढ़ने के लिए भेज दिया। पढ़ाई करने के बाद जब मैं लौटा तो मुझे महसूस हुआ कि मुझे अपने पिता और दादाजी का सपना पूरा करना चाहिए। इस तरह पिछले वर्ष हमने शंकर लाल गुल्लूमल लुधानी अगरबत्ती वर्क्स की स्थापना की। अगरबत्ती उद्योग में काम की मेरे परिवार के पास 70 वर्ष के अनुभव की विरासत थी। खुद मेरे पिता सुगंध के विशेषज्ञ हैं। लिहाजा नई कंपनी में हमने उनके द्वारा तैयार किए गए 10 फ्रेगरेंस से निर्मित अगरबत्तियों का उत्पादन शुरू किया। उन्होंने बताया कि अभी कंपनी का पूरा ध्यान अजमेर शहर और उसके आसपास के इलाकों पर है। इसके अलावा जयपुर, जोधपुर, उदयपुर, पाली आदि जिलों में फ्री सैंपल बांटे गए हैं और वहां से अच्छा रिस्पांस मिला है और ऑर्डर मिलने लगे हैं।

कारोबार बढ़ाने संबंधी एक सवाल के जवाब में राहुल जी ने कहा कि कंपनी इन दिनों पूरे राजस्थान और दूसरे राज्यों में बड़े पैमाने पर डिस्ट्रीब्यूटर्स की तैनाती करने जा रही है और इसके लिए अनुभवी लोगों की तलाश हो रही है। राहुल जी ने बताया कि उनके पिताजी ने 10 सुगंधियां तैयार की हैं और कुछ अन्य विशिष्ट सुगंधियों पर वह रिसर्च कर रहे हैं। हमारे 100 ग्राम के पैक वाली अगरबत्ती रु.70 की एमआरपी में है, जो रु.50 में सबसे ज्यादा बिकती है। अब 5,10 और 20 रूपए की एमआरपी वाले उत्पाद भी शुरू किए गए हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती को तेल से निर्मित करना अच्छा नहीं है। इससे धुआं अधिक होता है, जो मानव स्वास्थ्य के लिए हानिकारक है। इसीलिए हमारे सारे उत्पाद डीईपी बेस्ड हैं और तेल का एकदम इस्तेमाल नहीं करते। अगरबत्ती उद्योग में आने की वजह बताते हुए राहुल जी ने कहा कि मैंने डायमंड का काम सीखा है, लेकिन मैंने देखा कि पिता और दादाजी का सपना तो है ही साथ ही बेहतर क्वालिटी के उत्पादों की बाजार में बहुत कमी है। पुराने जमाने में अगरबत्ती बहुत अच्छी क्वालिटी की होती थी, लेकिन आज वह नहीं है, उसे जबकि घर, मंदिर और पूजा पाठ में इस्तेमाल किया जाता है। इसलिए मेरे दिमाग में आया कि इतने अच्छे और पवित्र वातावरण को सुगंधित बनाने के लिए कचरे का इस्तेमाल क्यों करें? इसलिए अगरबत्ती को प्रीमियम क्वालिटी में ही होना चाहिए। उसे उच्च गुणवत्ता वाले प्राकृतिक तत्वों से तैयार किया जाना चाहिए। राहुल जी ने कहा कि अजमेर में गरीब नवाज हैं और बड़े-बड़े मंदिर हैं ऐसे में भगवान या खुदा को शुद्ध चीजें अर्पित करनी चाहिए। मार्केट में अपने उत्पाद के विस्तार संबंधी रणनीति पर उन्होंने बताया कि कंपनी ने अपने एजेंट के जरिए बड़े पैमाने पर फ्री सैंपलिंग कराई है। इसके लिए हमने 9 इंच की व्हाइट अगरबत्ती खूबसूरत पैकिंग में सैंपलिंग कराई। हमारा आदमी डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर के यहां जाता है और दो अगरबत्ती जला कर लगा देता है। पैकेट में बची तीन अगरबत्ती वहीं छोड़ देता है। बहुत मामलों में देखा गया है कि व्यापारियों ने तुरंत एजेंट को बुलाकर कई पैकेट का आर्डर पकड़ा दिया। उन्होंने कहा कि दादा गुल्लूमल जी और पिता शंकरलाल जी की कंपनी ने पुनः गुल्लूमल अगरबत्ती लॉन्च की है, तो लोगों में बहुत उत्साह आया है, क्योंकि दादा व पिताजी का नाम क्वालिटी उत्पादों के लिए प्रसिद्ध था। हमारे उत्पाद में लोगों ने देखा कि धुआं कम और सुगंध ज्यादा है।

राहुल जी ने कहा कि अजमेर में निर्मित अगरबत्तियों में धुआं ज्यादा होता है, जिसे लोग पसंद नहीं करते। इसलिए गुल्लूमल ब्रांड लोगों के दिलों में जगह बना रहा है। उन्होंने कहा कि दूसरी कंपनियों की तरह हम सैकड़ों



रेंज में अपने उत्पाद नहीं निकाल रहे हैं। हम सीमित उत्पाद लेकर उन्हें बाजार में स्थापित कर रहे हैं, क्योंकि हमारा उद्देश्य ज्यादा रेंज देना नहीं, बल्कि क्वालिटी को बनाए रखना है और अपने पिता व दादाजी का नाम रोशन करना है। अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियां संबंधी सवाल के जवाब में राहुल जी ने कहा कि बिना चुनौती के कुछ नहीं होता और वास्तविकता यह है कि उद्योग में सही सूचना और सही क्वालिटी के बारे में लोगों को पता नहीं है। इसके बारे में आम जन तक जानकारी पहुंचनी चाहिए। उन्होंने कहा कि उद्योग में तेल बेस बत्ती का ज्यादा इस्तेमाल हो रहा है, जिसे सिर्फ तेल में डुबो दिया जाता है, क्योंकि उन्हें पता है कि यह थोक में जलाई जाएगी। इसके विपरीत हम तेल का इस्तेमाल नहीं करते।

राहुल जी ने बताया कि रां मटेरियल की कीमतें तेजी से बढ़ी हैं, लेकिन हमने अपने प्रॉफिट मार्जिन को कम रखा है। दूसरा उधारी की समस्या से निपटने के लिए व्यापारियों को नगद माल ही देते हैं। बाहर से आने वाले व्यापारियों को ट्रांसपोर्ट आदि सुविधाएं जरूर दिलाते हैं, लेकिन बिना भुगतान के माल सप्लाई नहीं करते। अपने ब्रांड कि पैकिंग के बारे में उन्होंने बताया कि हमारे पाउच का डिजाइन बहुत सुंदर है और ग्राहक अगरबत्ती खत्म हो जाने के बाद भी उन्हें अपने पास सुरक्षित रखता है और उसे बाजार लेकर के जाता है और वही पुनः खरीदता है। उन्होंने बताया कि अपने ब्रांड के विस्तार के लिए हम डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स को अच्छी स्कीम देने के बारे में भी विचार कर रहे हैं।

अंत में राहुल जी ने कहा कि सुगंध इंडिया के जरिए लोगों को यह बताया जाना चाहिए कि भगवान को अर्पित करने वाली वस्तु की क्वालिटी सबसे बेहतर होनी चाहिए। इसलिए प्रीमियम अगरबत्ती का ही इस्तेमाल लोग करें। ●



अगरबत्ती उद्योग को फुल ऑटोमेटिक पैकिंग मशीनें देता है आरके पैकेजिंग - जगदीश

आर

के पैकिंग फर्म 2015 से अगरबत्ती और धूप उद्योग के लिए मशीनें बना रहा है। जगदीश जी ने बताया कि इससे पहले हम मैकेनिकल जॉब वर्क किया करते थे। कुछ लोगों ने अगरबत्ती के लिए मशीन की मांग की और हमने उसे बनाया। वह बहुत सफल हुई तो फिर कंपनी ने सभी तरह की मशीनों का निर्माण शुरू कर दिया। अगरबत्ती और धूप के अलावा फर्म मसालों, चाय की पत्ती, चिप्स स्नैक्स के लिए भी मशीनें ऑर्डर पर बनाती है। यदि अन्य उत्पादों के लिए आर्डर मिलते हैं, तो हम उस तरह की भी खास मशीनें बना सकते हैं। वैसे कंपनी की मुख्य आपूर्ति अगरबत्ती उद्योग में है

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में वजन और गिनती दोनों तरह से पैकिंग सिस्टम की मशीनें उनके पास हैं। यदि कोई गिनती की पैकिंग वाली मशीन चाहता है, तो हम वैसी सेटिंग करके देते हैं। यदि कोई ग्राम (वजन) वाली मशीन मांगता है तो उसकी आपूर्ति करते हैं। उन्होंने कहा कि एक ही मशीन में दोनों सिस्टम जोड़ा जा सकता है, लेकिन वह बहुत कारगर नहीं होता। उसमें शिकायतें बहुत आती हैं। इसलिए

धूप और अगरबत्ती उत्पादों की देश में बढ़े पैमाने पर बढ़ रही मांग को देखते हुए अब समूचा उद्योग अत्याधुनिक मशीनों से उत्पादन करने में लग गया है। आर के पैकेजिंग फर्म के प्रमुख जगदीश जी ने सुगंध इंडिया से बातचीत में बताया कि वह धूप अगरबत्ती उद्योग के लिए फुल ऑटोमेटिक एडवांस टेक्नोलॉजी की पैकिंग मशीनों की सप्लाई करते हैं। आरके पैकेजिंग की मशीनों से अगरबत्ती, गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी कप और हवन सामग्रियों की पैकिंग की जा सकती है। इन सभी उत्पादों के लिए अलग-अलग प्रकार की मशीनें डिजाइन की जाती हैं। उन्होंने बताया कि फुल ऑटोमेटिक मशीनों में अगरबत्ती होपर में डालते हैं, तो वह वजन या गिनती के हिसाब से पैकिंग भी कर देती है। इससे लेबर की लागत कम हो जाती है। 4 से 5 लेबर जो काम करते हैं वह एक मशीन घंटे भर में कर देती है। उन्होंने बताया कि यह मशीनें लगातार 12 घंटे तक चल सकती हैं और 1 मिनट में 70 पाउच पैक कर सकती हैं। कंपनी मुख्यतः वर्टिकल मशीनें बनाती हैं, क्योंकि होरिजेंटल मशीनें उद्योग में बहुत सफल नहीं होती और उसमें शिकायतें भी बहुत आती हैं, जबकि वर्टिकल के जरिए धूप और अगरबत्ती उद्योग से संबंधित सभी उत्पादों को बनाया जा सकता है।



हम लोगों को सलाह देते हैं कि वह वजन और ग्राम के लिए अलग-अलग मशीनें लें, क्योंकि हमने एक बार उसे सेट करके दे दिया, तो वह उसी तरह काम करती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कंपनी 30 से लेकर 200 ग्राम तक की पैकिंग वाली मशीन बनाती है। इसके अलावा 500 ग्राम के लिए भी बड़ी साइज की मशीन बनाई है। 1 किलो की बड़ी मशीन हम बना रहे हैं। फिलहाल ज्यादा मांग 500 ग्राम तक की होती है।

जगदीश जी ने बताया कि हमसे उद्योग के लोग जो मशीनें ले जाते हैं। हम उन्हें जरूरत पड़ने पर सर्विस भी देते हैं। फोन के जरिए भी उन्हें समस्या का समाधान बताते हैं और जरूरत पड़ने पर अपना इंजीनियर भी भेजते हैं। मशीन लगाने के समय हमारा आदमी उसे सेट करेगा और उसे चलाने की ट्रेनिंग भी देता है। उन्हें मशीन से संबंधित पूरा फीचर समझाया जाता है। उन्होंने बताया कि उनके पास सबसे ज्यादा मांग अगरबत्ती उद्योग से है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस कारोबार में चुनौतियां बहुत हैं और कड़ी प्रतियोगिता है। इसके अलावा महंगाई भी बहुत बढ़ी है। 5 वर्ष पहले जो सामान 3-4 रूपए में मिलता था अब वह रु.50 में मिल रहा है। इसके अलावा हमारा पूरा कारोबार 2% की मार्जिन पर चलता है। इसी में लेबर चार्ज भी निकालना होता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके फर्म की मशीनों की खासियत यह है कि हम मशीन को परफेक्ट बनाते हैं, जिन लोगों को हमने मशीनों की आपूर्ति की है। उन्हें कभी कोई समस्या नहीं होती। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती के लिए उनके पास सवा दो लाख रूपए से लेकर 5.50 लाख रूपए तक की मशीनें हैं। इनमें स्पीड का फर्क होता है। सिंगल और डबल काउंटिंग व्हील का फर्क होता है। सिंगल व्हील में स्पीड 30 से 40 पाउच प्रति मिनट होती है और इसकी कीमत सवा दो लाख रूपए है। इससे बेहतर है टू हैड, जिसमें स्पीड 60-65 पाउच प्रति मिनट होती है। 4 हेड की मशीन भी है। सब में स्पीड का फर्क है। फर्म इन मशीनों की साल भर की गारंटी लेती है। ●

प्रीमियम हैंड रोल्लड सेगमेंट में बी आई सी का उपहार

देश के अग्रणी अगरबत्ती ब्रांडो में से एक बी आई सी, मार्किट में ढेरों उत्पाद ला रही है। त्योहारी सीजन के आते आते कंपनी की हर सेगमेंट में देश भर की मार्केटों को अपने उत्पादों से भर देने की योजना है। मई के महीने में कंपनी ने कई उच्च क्वालिटी के बम्बू लेस उत्पाद मार्किट में उतारे थे। जुलाई के महीने में कंपनी प्रीमियम हैंड रोल्लड अगरबत्ती सेगमेंट के लिए नए उत्पाद लायी है।

कंपनी ने कुल 8 उत्पाद - देवस्थानम, रॉयल मस्क, 1965, ब्रह्मा मुहूरत, विजय तिलक, लैवेंडर, ऊद नुआर और मिलियन डॉलर जारी किये हैं। इसमें देवस्थानम, रॉयल मस्क और 1965 पिछले साल ही कंपनी ने 50 ग्राम पैकिंग में जारी किये थे और इन तीनों उत्पादों को काफी अच्छा रिस्पॉन्स मिला था। मार्किट की डिमांड को



देखते हुवे इन तीनों को अब 250 ग्राम की पैकिंग में जारी किया है। इसके साथ ही नए उत्पादों में ब्रह्मा मुहूरत 250 और 50 ग्राम में है। शेष सभी नए उत्पाद 50 ग्राम की पैकिंग में हैं। यह सभी उत्पाद पुरानी हस्त निर्मित अगरबत्ती बनाने की विधि से बनाये गए हैं। इन सभी को बनाने में उच्च स्तर सामग्री और सुगंधों का प्रयोग

किया गया है। इन हैंडमेड अगरबत्तियों के द्वारा कंपनी ने इस सेगमेंट में नई जान डाल दी है। यह अगरबत्तियां खास उन लोगों के लिए हैं जिन्हें सुगंध से प्रेम है और अच्छी से अच्छी अगरबत्ती खरीदने में संकोच नहीं करते। यह सभी उत्पाद जुलाई माह से ही देशभर के बाजारों में उपस्थित होंगी। ●



आपकी श्रद्धा और आस्था के लिए देवदर्शन बांस-रहित अगरबत्तियां

जब सुपर-क्वालिटी, बांस-रहित अत्यधिक सुगंधित अगरबत्तियों की बात आती है, तो देवदर्शन इस बाजार में नम्बर वन के साथ अग्रणी निर्माता है। उपभोक्ताओं के रुझान को देखते हुए, वे ऐसे उत्पाद लाते हैं जो आपकी पूजा, ध्यान या योग की दैनिक दिनचर्या में बिल्कुल फिट बैठते हैं। उत्पाद की उच्च गुणवत्ता के कारण उनकी नई लॉन्च की गई बांस-रहित अगरबत्तियों की बाजार में अत्यधिक मांग है, दिन प्रतिदिन इनकी मांग बढ़ रही है और उपभोक्ता उपलब्ध विभिन्न प्रकार की सुगंधों को पसंद कर रहे हैं। ये पूरे भारत में अत्यधिक लोकप्रिय हैं और बाजार में बड़ी हिस्सेदारी रखते हैं। प्राकृतिक सामग्रियों से निर्मित, ये तेज खुशबूदार अगरबत्तियाँ भारतीय बाजार की आवश्यकताओं के अनुरूप बनाई गई हैं। ये बांस-रहित अगरबत्तियाँ आपके सर्वशक्तिमान की पूजा के प्रति आपकी श्रद्धा व आस्था को पूरा करती हैं। ●

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



मार्केट में बढ़त पर मंगलम कपूर

मुंबई का मंगलम ब्रांड जाना जाता है अपने उच्च क्वालिटी के कपूर उत्पादों के लिए। पूजा के साथ साथ वातावरण सुगन्धित करने, पर्सनल केयर और मच्छर भगाने के लिए भी कंपनी के पोर्टफोलियो में कई उत्पाद हैं। कंपनी की विशेषता कपूर में है जिस कारण इसके लगभग सभी उत्पादों में कपूर का उपयोग किया जाता है। बात की जाए जयपुर मार्केट की तो 'मंगलम केम्फर' मार्केट में उपस्थित टॉप कपूर उत्पादों में शामिल है। सुगंध इंडिया द्वारा किये गए सर्वे में मार्केट जानकारों ने कहा कि हाल ही में जब कपूर की कीमतों में गिरावट आयी तब जहां बड़े ब्रांडों ने अपनी कीमत कम नहीं की वहीं मंगलम ने मार्केट में अपनी जगह और मजबूत करने के लिए कपूर की कीमत में गिरावट के अनुसार उत्पाद की कीमत कम कर दी। कंपनी के इस कदम को ग्राहकों ने बहुत सराहा। मंगलम केम्फर के 100 ग्राम जार पैक की कीमत 195 रु एमआरपी है। ●

सेवा ब्रांड, परनामी की एक खास पेशकश

जयपुर से निकलने वाले देश के पायनियर अगरबत्ती ब्रांडों में परनामी का नाम शुमार है। एक लम्बे इतिहास और देश की कई मंडियों में मजबूत पकड़ बनाने के बाद कंपनी ने 2 साल पूर्व 'सेवा' नाम से प्रीमियम अगरबत्ती ब्रांड मार्केट में जारी किया था। इस ब्रांड के अंतर्गत कंपनी अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक व कोन से लेकर अन्य पूजा सामग्री का निर्माण कर रही है। इस ब्रांड में 75 के आसपास उत्पाद हैं जिनकी कीमत 10 रु से शुरू होकर 150 रु तक है। कंपनी का खास फोकस 50-100-150 रु के सेगमेंट पर है। सेवा ब्रांड फ़िलहाल राजस्थान की मंडियों में उपस्थित है और कंपनी को मार्केट से काफी अच्छा रिस्पांस है। ●



एक ही पैक में कई सुगंध के लिए जेसल की अफलातून, जोश, टेम्पल और फ्लावर कलेक्शन

ग्राहकों को एक ही खरीद में एक से ज्यादा सुगंध देने के लिए कंपनियां कई सुगंध एक ही पैकेट में देती हैं। इससे ग्राहक के पास भी अलग-अलग सुगंधों की चॉइस होती है। इसी ट्रेंड के चलते, अहमदाबाद की कंपनी जेसल प्रोडक्ट्स के पोर्टफोलियो में हैं 3 इन 1 जेसल अगरबत्ती, 5 इन 1 टेम्पल कलेक्शन, 6 इन 1 फ्लावर कलेक्शन, 3 इन 1 अफलातून और 4 इन 1 जोश। 6 इन 1 फ्लावर कलेक्शन में हैं 6 सदाबहार सुगंध - चन्दन, रोज, केवड़ा, लैवेंडर, चंपा और मोगरा। 450 ग्राम के जिपर पैक में 3 इन 1 जेसल अगरबत्ती, 5 इन 1 टेम्पल कलेक्शन और 6 इन 1 फ्लावर कलेक्शन की कीमत 140 रु एमआरपी है और यह उत्पाद ब्लैक बत्ती में है। 360 ग्राम के जिपर पैक में 3 इन 1 अफलातून और 4 इन 1 जोश में विभिन्न मनमोहक फाइन फ्रेग्रेन्स की अगरबत्ती की कीमत है 140 रु एमआरपी और यह उत्पाद प्रीमियम वाइट बत्ती में हैं। जेसल के अन्य उत्पादों की तरह इन सभी की भी अच्छी डिमांड है। जेसल ब्रांड जाना जाता है वाजिब दामों में उत्तम सुगंध और क्वालिटी की अगरबत्तियों के लिए। जेसल के 70 रु एमआरपी वाले जिपर सबसे अधिक मांग में हैं। ●



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



विरासत को आगे लेजाती गुल्लूमल अगरबत्ती

राजस्थान के सबसे पुराने अगरबत्ती ब्रांडों के इतिहास में अजमेर की गुल्लूमल गेहिमल का नाम दर्ज है। अपनी विरासत और पुरखों के नाम को आगे बढ़ाते हुवे कंपनी की युवा पीढ़ी ने शंकरलाल गुल्लूमल लुधानी अगरबत्ती ब्रांड नाम से अगरबत्ती उत्पाद लांच किये हैं। कंपनी के अनुसार सैंपलिंग के दौरान मार्केट में जहां भी अगरबत्ती जलाई गयी, सभी ने इसकी सुगंध की सराहना की और ब्रांड के बारे में पूछा। कंपनी ने फ़िलहाल 10 मनमोहक सुगंधों - गोल्ड, फिरदौस, चन्दन, गुलाब, केवड़ा, रॉयल, पाइनएप्पल, मोगरा, दीपमाला और वाटिका में अगरबत्ती जारी की हैं। कंपनी के अनुसार गोल्ड अगरबत्ती में कंपनी के पुरखों का खास सुगंध फार्मूला है। यह सभी उत्पाद 100 ग्राम की जिपर पैकिंग में 70 रु एमआरपी में हैं। दर्जनों उत्पाद मार्केट में डालने के बजाय कंपनी का उद्देश्य सिर्फ चुनिंदा क्वालिटी ब्रांडों पर फोकस रखने का है। ●



राजस्थान का लोकप्रिय उत्पाद है आर 9 अगरबत्ती

जयपुर स्थित ओसवाल ट्रेडिंग कंपनी के ब्रांड राजस्थान के सभी बाजारों में उपस्थित है। कंपनी अगरबत्ती से लेकर धूप स्टिक तक सभी प्रकार के उत्पाद बनाती है। शाही सुगंध और आर नाइन नाम से ओसवाल ट्रेडिंग के दो ब्रांड मार्केट में उपस्थित हैं। कंपनी के सर्वाधिक बिकने वाले उत्पादों में मैजिक और ओएमजी (ओ माई गॉड) अगरबत्ती है। यह दोनों ही फोर इन वन अगरबत्ती उत्पाद हैं यानि इनके एक पैकेट में कंपनी 4 आकर्षक सुगंध देती है। मैजिक का एक 250 ग्राम का जिपर पैक 70 रु एम आर पी में है और ओएमजी अगरबत्ती, 170 ग्राम के जिपर में 75 रु एमआरपी में है। ओसवाल ट्रेडिंग 500 ग्राम की जार पैकिंग में भी अगरबत्ती निकालती है जिसकी राजस्थान के बाजारों में काफी अच्छी डिमांड है। अगरबत्ती के साथ साथ ओसवाल ट्रेडिंग के आर नाइन धूप स्टिक भी लोकप्रिय है। यह उत्पाद 4 सुगंधों - रोज, तत्वा, लैवेंडर और रंगोली में हैं। बेहद आकर्षक बॉक्स पैकिंग में इसके एक पैक में 9 स्टिक हैं जिसकी एमआरपी 15 रु है। ●

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



बम्बू लेस सेगमेंट में फ़्रील गुड ब्रांड की नई पेशकश: यास

बीते कुछ वर्षों से बम्बू लेस अगरबत्ती उत्पादों का मार्केट देश भर में बढ़ रहा है जिसे देख कई कंपनियों ने विभिन्न तरह के बम्बू लेस उत्पाद मार्केट में जारी कर दिए हैं। वडोदरा, गुजरात की कंपनी विजय परफ्यूमरी वर्क्स ने भी हाल ही में प्रीमियम बम्बू लेस अगरबत्ती सेगमेंट में यास नाम से उत्पाद लांच किया है। एक अलग आकर्षक सुगंध में यह बम्बू लेस अगरबत्ती 8 इंच लम्बाई में है और इसकी मोटाई 4 एम एम है और इसका बर्निंग टाइम 50 मिनट तक है। आकर्षक सिलिंड्रिकल पैकिंग में यह उत्पाद स्टैंड के साथ है। इसके 100 ग्राम के पैक की कीमत 130 रु एमआरपी है। उत्पाद को मिले अच्छे परिणामों को देख महीने भर में कंपनी की इस उत्पाद के 8 और वैरिएंट्स निकालने की योजना है। ●



जयपुर में पूजा बेल अगरबत्ती को मिल रहे रीपीट ऑर्डर

सिवकासी, तमिल नाडु की माचिस निर्माता एशिया मैच कंपनी की चावी माचिस देश भर में प्रसिद्ध है। माचिस के साथ-साथ कंपनी का अगरबत्ती ब्रांड पूजा बेल भी देशभर की मंडियों में उपस्थित है। कंपनी, अगरबत्ती से लेकर धूप स्टिक और कप संब्रानी उत्पाद का भी निर्माण करती है। बात करें जयपुर मार्केट की तो यहां मार्केट जानकारों के अनुसार जो ग्राहक एक बार पूजा बेल की अगरबत्ती ले जाता है वह वापिस वही मांगता है। पूजा बेल के उत्पाद कई विभिन्न सुगंधों - चन्दन, मस्क, गुलाब, लैवेंडर, मोगरा, केवड़ा, चंपा अदि के साथ साथ फाइन और फ्रूटी फ्रेग्रेन्स और श्री इन वन पैक में भी उपलब्ध है। यह सभी 18 ग्राम के बॉक्स पैक में 12 रु एमआरपी में उपलब्ध हैं। अगरबत्ती के साथ साथ कंपनी की ड्राई धूप स्टिक भी मार्केट में उपस्थित है। संदल, मस्क, गुलाब, लैवेंडर, केवड़ा और मोगरा की 6 आकर्षक सदाबहार सुगंधों में ये धूप स्टिक उत्पाद उपलब्ध हैं। इनके एक बॉक्स पैक में 8 स्टिक हैं और कीमत 15 रूपए एमआरपी है। ●



सुगंध बिखेरती उत्सव कि स्त्रे और बुके कलेक्शन

गुजरात के राजकोट की टॉप अगरबत्ती कंपनियों में उत्सव फ्रेग्रेन्स का नाम शुमार है। गुजरात से निकलकर देश के कई राज्यों में उत्सव के उत्पाद अच्छी बिक्री में हैं। कंपनी के 6 इन 1 उत्पाद ग्राहकों को काफी पसंद आते हैं। उत्सव के इन उत्पादों में एक ही पैकेट में ग्राहक को 6 आकर्षक सुगंध में अगरबत्ती मिल जाती है। 6 इन 1 में उत्सव के पास है स्त्रे कलेक्शन और नेचुरल बुके। स्त्रे कलेक्शन में है 6 फाइन फ्रेग्रेन्स सुगंध - फैंटासिया, पजेरो, यार्डले, चार्ली, जोरदार और वेलवेट टच। वहीं नेचुरल बुके में हैं 6 सदाबहार फूलों की सुगंध - नाईट क्वीन, रोज, लैवेंडर, मोगरा, चंपा और संदल। ये दोनों उत्पाद 100 से लेकर 200 ग्राम के जिपर पैक में 70 से लेकर 130 रु एमआरपी में उपलब्ध हैं। उत्सव फ्रेग्रेन्स के उत्पादों की क्वालिटी इसी से मापी जा सकती है कि कंपनी के कई उत्पादों की डिमांड दशक भर से बढ़त में ही रही है। ●

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

जयपुर में चलते हैं सस्ते उत्पाद

पिं

क सिटी के नाम से मशहूर जयपुर राजपूताने की शान रहा है। देश की आजादी के पहले हिंदुस्तान के तमाम शहरों में सबसे खूबसूरत और स्थापत्य

कला का शहर माना जाता था। जयपुर राजस्थान की राजधानी है और देश के सर्वाधिक पर्यटन स्थल यहां होने के कारण या राजस्थान के अन्य ऐतिहासिक स्थलों पर घूमने जाने वाले लाखों देसी विदेशी पर्यटक प्रतिवर्ष यहां आते हैं। पर्यटन के अलावा पत्थरों और कपड़ों पर कारीगरी और हस्तशिल्प जयपुर का प्रमुख व्यवसाय है। राजपूताने के राजसी पराभव के बाद यहां अब उद्योग शुरू हुए हैं। ऐसे में जयपुर मध्यम आय वर्ग की आबादी वाला शहर है। इसलिए यहां अगरबत्ती और धूप के इकोनामी वाले उत्पाद ही सबसे ज्यादा चलते हैं। सुगंध इंडिया की एक टीम ने जयपुर के अगरबत्ती बाजार का व्यापक का अध्ययन किया और देखा कि यहां लोग प्रीमियम क्वालिटी के महंगे उत्पाद और खूबसूरत, शानदार पैकिंग वाले उत्पाद कम पसंद करते हैं। यहां के उपभोक्ता साधारण पैकिंग में रु.10 की एमआरपी में 40 अगरबत्ती या ज्यादा वजन के धूप पैक पसंद करते हैं। औसतन एक ग्राहक यहां प्रतिमाह 100 से डेढ़ सौ रुपए तक की अगरबत्ती और धूप खरीदता है और बहुत कम लोग ही रु.500 तक की खरीदारी करते हैं।

साधारण पैक ज्यादा क्वांटिटी की मांग

देश ही नहीं विदेशों में भी आकर्षक और खूबसूरत पैकेजिंग का चलन बढ़ा है, लेकिन जयपुर अगरबत्ती बाजार ऐसा है, जहां के उपभोक्ता यह मानते हैं कि बहुत अच्छी पैकिंग यदि है, तो उत्पाद की लागत अधिक होगी और उसमें क्वालिटी और क्वांटिटी दोनों ही कम होगी। इसलिए वह उसे नहीं पसंद करते। सुगंध इंडिया ने जयपुर के डिस्ट्रीब्यूटर और दुकानदारों से बातचीत में पाया कि 80% उपभोक्ता साधारण पैकिंग पसंद करते हैं, जिसकी एमआरपी रु.10 हो और उसमें 40 अगरबत्तियां हों। साथ ही उसमें क्वालिटी भी होनी चाहिए। इसके विपरीत अन्य राज्यों और बड़े शहरों में मैनुफैक्चरर अपने उत्पादों की पैकेजिंग में बड़ी धनराशि खर्च करते हैं। इसलिए वह रु.10 की एमआरपी में 10 या 12 अगरबत्तियां ही दे पाते हैं। जयपुर के नजदीक दिल्ली, हरियाणा और पंजाब में रु.10 के पैकेट में 10-12 अगरबत्ती वाले उत्पाद ही चलते हैं, लेकिन जयपुर का बाजार इसके एकदम उल्टा है। इसके अलावा जहां उत्तर भारत में धूप कि खपत अगरबत्ती से अधिक है, राजस्थान में अभी भी 90% मार्केट अगरबत्ती की है।

जयपुर के मार्केट में नई सुगंधियों का ट्रेंड बढ़ रहा है। अब लोग इंटीमेट फ्लेवर व फ्रेंच परफ्यूम ज्यादा पसंद कर रहे हैं। धार्मिक कार्यों के लिए गुलाब, मोगरा व चंदन चलता है, लेकिन दुकानों, ऑफिस या मॉल में फाइन फ्रेग्रेंस की मांग है।

जयपुर में 50% उत्पाद इंदौरी

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार जयपुर अगरबत्ती का सबसे अच्छा बाजार है और यहां इकोनामी में 10,15, 20 और रु.50 तक का बाजार है। प्रीमियम अगरबत्तियों की मार्केट 100 से लेकर 200 रूपए के बीच सिमट जाती है। इस तरह इकोनामी उत्पादों का बाजार 80% है। धूप और अगरबत्ती में राजस्थान के बाहर के 50% ब्रांड बिकते हैं और 50% में स्थानीय कंपनियों और लोकल निर्माताओं के उत्पाद बिकते हैं। जयपुर में मुख्यतः मध्य प्रदेश के इंदौर की कंपनियों के उत्पाद ज्यादा बिकते हैं। इसके अलावा अहमदाबाद और नागपुर के भी कुछ उत्पाद चलते हैं। आमतौर पर व्यक्तिगत इस्तेमाल के



लिए ही प्रीमियम उत्पाद लोग खरीदते हैं, लेकिन पूजा पाठ और धार्मिक कार्यक्रमों के लिए ज्यादा मात्रा में इकोनामी उत्पादों की बिक्री होती है। यहां बॉक्स के बजाय जीपर को लोग ज्यादा पसंद करते हैं। जीपर में रु.50 में 150 ग्राम ज्यादा चलता है क्योंकि जीपर पैकिंग में अगरबत्ती व धूप की मात्रा ज्यादा होती है।

जेड ब्लैक का मार्केट में वर्चस्व

जयपुर में अगरबत्ती और धूप में नंबर एक का ब्रांड जेड ब्लैक है। उसने अन्य ब्रांड के उत्पादों को पीछे धकेल दिया है। सर्वे के अनुसार डिस्ट्रीब्यूटर्स और दुकानदारों ने बताया कि जेड ब्लैक कंपनी की मार्केटिंग बहुत बेहतर है। उनकी टीम लगातार काम करती है और डिस्ट्रीब्यूटर से लेकर दुकानदारों तक वह लोगों को ज्यादा मुनाफा और स्कीम देते हैं। इसके अलावा जेड ब्लैक ब्रांड में इकोनामी से लेकर प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों में असंख्य वैरायटी उपलब्ध है। ब्रांडेड में

जेड ब्लैक के बाद साइकिल का उत्पाद चलता है, लेकिन उसमें इकोनामी रेंज कम है। वह प्रीमियम रेंज में ज्यादा चलता है। इसके बाद भोपाल के पूजा पाठ, बेंगलुरु का फाइव स्टार, राजस्थान के ब्रांड विधान, परनामी, श्याम कृपा, ऐरोमेटिका, भरोसा, आदि चलते हैं। एक जमाने में परनामी कई राज्यों में प्रसिद्ध ब्रांड रहा है, लेकिन अब वह राजस्थान के गांवों तक सीमित हो गया है। आईटीसी के मंगलदीप की भी अच्छी सेल है। अहमदाबाद के भी कुछ ब्रांड चलते हैं। किसी जमाने में बेंगलुरु का चौरंगी चलता था, लेकिन अब उसकी जगह इंदौर की कंपनियां ने ले ली है, क्योंकि बेंगलुरु का माल 80-90 रूपए में 10 पैकेट रु.10 की एमआरपी में आता था। अब इंदौर वाले 72 रूपए में 10 पैकेट दे रहे हैं और क्वालिटी भी उनकी बेहतर है। अन्य ब्रांडों में तेज, रिद्धि सिद्धि, आलोक जैसे कई ब्रांड आ रहे हैं और इन सभी के पास अच्छी वैरायटी है। निशान, लक्ष्मी, आरसी समेत अहमदाबाद के कई ब्रांड तथा नागपुर का रॉकेट भी यहां दिखाई देता है। प्रीमियम ब्रांड की भी बिक्री प्रीमियम रिटेल आउटलेट्स पर है। इनमें साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, बीआईसी, श्रीजी, वक्रतुंड, फ्लोरिश, सत्या, हेम, मंगल आदि के प्रीमियम उत्पाद शामिल हैं।

जयपुर मार्केट में 90% अगरबत्ती का चलन

जयपुर में अगरबत्ती की मार्केट 90% है, जबकि धूप का चलन 10% ही है। धूप में भी ड्राई स्टिक की ग्रोथ 25% से अधिक हो रही है। गौली धूप में जेड ब्लैक, हरि दर्शन, देव दर्शन, एरोमेटिक और डेनिम चलते हैं। धूप का इस्तेमाल पूजा पाठ और हवन में किया जाता है, जबकि दुकानों, ऑफिस और मॉल में लोग अगरबत्ती लेते हैं। जेड ब्लैक का मंथन सबसे ज्यादा बिकता है।

अन्य उत्पाद

सांभ्राणी कप का मार्केट भी यहां बढ़ रहा है। इसमें साइकिल का नैवेद्य सबसे आगे है। इसके बाद डेल्टा, जेड ब्लैक और एरोमेटिका है। चंदन टीका में हरि दर्शन, जालानी और काशी चलता है। यहां अधिक मार्केट पाउडर चंदन की है लेकिन गीले चंदन में हरी दर्शन की सेल है। कपूर में सरस्वती, मंगलम और साइकिल के अलावा कई अन्य लोकल उत्पादन चलते हैं। हाल ही में कपूर के दाम में गिरावट आने पर मंगलम ने अपने दाम कम कर दिए जिस कारण उसे मार्केट में बढ़त मिल गई। रोल आन में एयरोकैम रतलाम का सबसे अधिक मार्केट है। इसके अलावा कई और कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। यहां रोल आन 20, 30, 50, 100 और 125 रूपए की एमआरपी में बिकते हैं। ●

ख्वाजा-पुष्कर तीर्थ से अजमेर में अगरबत्ती की बहार

हजार वर्ष से अधिक प्राचीन शहर अजमेर दुनिया भर में प्रसिद्ध सूफी संत ख्वाजा मोइनुद्दीन चिश्ती की दरगाह के लिए प्रसिद्ध है। इसके अलावा ऐतिहासिक शहर अजमेर के पास स्थित पुष्कर झील, ब्रह्मा मंदिर और वहां लगने वाला मेला, जैन मंदिर, अढ़ाई दिन का झोपड़ा, तारागढ़ दुर्ग, आना सागर झील आदि प्रमुख पर्यटन स्थल हैं। दुनिया भर से लाखों विदेशी और देश से करोड़ों पर्यटक और तीर्थ यात्री प्रतिवर्ष यहां आते हैं। प्राचीन शहर अजमेर अरावली की पहाड़ियों पर स्थित है, लेकिन बड़ी संख्या में यात्रियों के आने से यहां वर्ष भर मेले जैसा माहौल रहता है। खासतौर पर ख्वाजा की दरगाह पर लगने वाले उर्स और पुष्कर मेले के दौरान पूरा शहर जायरीनों व तीर्थ यात्रियों से भरा रहता है। यही कारण है कि राजस्थान का छोटा शहर होने के बावजूद अजमेर में अगरबत्ती और धूप उत्पादों की वर्षभर बिक्री होती है। अजमेर में उर्स और मेले के कारण लाखों की भीड़ जुटती है। इसलिए यहां सस्ते व इकोनामी उत्पादों की ज्यादा मांग है।

सुगंध इंडिया की टीम ने अजमेर बाजार का विस्तृत अध्ययन किया और पाया कि यहां अगरबत्ती की खपत लगभग 80% और 20% में धूप और ड्राई स्टिक का चलन है। दरगाह, तारागढ़ और पुष्कर झील के आसपास बड़े पैमाने पर अगरबत्ती और धूप की खपत होती है, लेकिन यहां बहुत ही सस्ते उत्पाद बिकते हैं। डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स ने बताया कि दरगाह और मंदिर के इलाके में दो-चार रुपए की कीमत वाले उत्पाद भी रु.10 में धड़धड़ बिकते हैं। अजमेर शहर में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की मांग है, जबकि गांवों में इकोनामी रेंज के उत्पाद चलते हैं। यहां लोकल ब्रांड के उत्पाद महात्मा, भरोसा, गुल्लूमल के अलावा अन्य स्थानीय अगरबत्ती निर्माताओं के उत्पादों की भारी खपत है। इस तरह अजमेर में स्थानीय उत्पादों की खपत 80% है। बाहर के प्रीमियम और इकोनामी उत्पादों की 20% ही मांग है। सबसे ज्यादा अहमदाबाद व इंदौर के उत्पाद यहां बिकते हैं। बेंगलुरु के उत्पाद तीसरे स्थान पर हैं, जबकि बगल के जिले जयपुर के उत्पाद यहां नहीं चलते।

रिपोर्ट के अनुसार अजमेर की मुख्य मार्केट 50 रूपए में जीपर की है और रु.10 के उत्पाद भी काफी

चलते हैं। बॉक्स के बजाय जीपर पैकिंग इकोनामी उत्पादों में चलते हैं। प्रीमियम उत्पाद यहां काउंटर से ही बिकते हैं। एक रिटेलर ने बताया कि महंगी अगरबत्तियां उपभोक्ता सीधे दुकानों से खरीदते हैं। थोक खरीदार ही इकोनामी उत्पाद लेते हैं। यहां स्थानीय उत्पादकों, लोकल ब्रांड्स और बाहर की ब्रांडेड कंपनियों के बीच कड़ा मुकाबला है, लेकिन सभी के उत्पाद यहां कम ज्यादा बिक ही जाते हैं। यहां के डिस्ट्रीब्यूटर और वितरक अन्य क्षेत्रों की तुलना में 2 से 4 प्रतिशत के कमीशन पर भी काम कर लेते हैं, क्योंकि यहां सेल वॉल्यूम ज्यादा

हैं। साइकिल अगरबत्ती की सुगंध भीनी है, जबकि यहां लोग स्ट्रांग खुशबू पसंद करते हैं। जेड ब्लैक की कई रेंज है और इकोनामी के ग्राहक उसे लेते हैं। ज्यादातर प्रीमियम में बाहरी ब्रांड और इकोनामी में लोकल चलते हैं। इसके अलावा भगवती, शाह फ्रेगरेंस, सिद्धि, वडोदरा का श्री कृष्ण परनामी और राजकोट का उत्सव चलता है। मार्केट सर्वे के अनुसार यहां 10 में से 4 ग्राहक ब्रांड के नाम से उत्पाद लेते हैं।

अजमेर में अभी भी अगरबत्ती का चलन ज्यादा है। यहां 40% ग्राहक दरगाह जाने वाले होते हैं। यही कारण है कि अजमेर में अगरबत्ती की बिक्री ज्यादा है।



है। आमतौर पर एक उपभोक्ता प्रतिमाह अगरबत्ती पर रु.100 खर्च करता है। विदेशी और कुछ चुनिंदा पर्यटक प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद खरीदते हैं।

सुगंध इंडिया के मार्केट सर्वे के अनुसार प्रीमियम अगरबत्ती में बालाजी, मिसबा, बीआईसी, फॉरेस्ट, सत्या, अमृता, आशिका, फाइव स्टार, आलोक, पोषक, सिद्धि और निशान चलते हैं। इकोनामी में जेड ब्लैक और साइकिल की बिक्री है। इसके अलावा स्थानीय ब्रांड में महात्मा, भरोसा, गुल्लूमल आदि चलते हैं। महात्मा का मुट्ठा सबसे ज्यादा चलता है। महात्मा के उत्पाद रु.100 किलो से लेकर 2500 रूपए प्रति किलो तक का है। बड़े ब्रांड यहां कम चलाते

बांस ना जलाने की धार्मिक वजह के कारण धूप का बाजार बढ़ रहा है। उसमें भी लोग गीली धूप कम ड्राई स्टिक ज्यादा पसंद कर रहे हैं। ड्राई धूप में भी बालाजी, सत्या और निशान का मुख्य बाजार है। इसके अलावा जिन ब्रांडों कि अगरबत्तियाँ बिकती हैं उनके ड्राई स्टिक उत्पाद भी मार्केट में उपस्थित हैं। गीली धूप में हरि दर्शन, 4 इन 1, जेड ब्लैक का मंथन भी चलता है। इसके अलावा गार्डन फ्रेश भी है। यहां सांब्रानी का बाजार लगभग 10% है, जिसमें बालाजी, महात्मा, साइकिल नैवेद्य और कुछ लोकल ब्रांड चलते हैं।

कपूर में मंगलम और सरस्वती चलता है। चंदन टीका में लोकल ज्यादा चलता है। थोड़ा बहुत हरि दर्शन का बाजार है। इसके अलावा रोल आन उत्पादों में एरोकेम इकोनामी में और प्रीमियम में बालाजी के उत्पाद चलते हैं। ●

जयपुर अगरबत्ती और धूप उत्पादों का इकोनामी मार्केट है, लेकिन पिंक सिटी में मंगल अगरबत्ती हाउस केवल और केवल बड़े ब्रांडों के प्रीमियम उत्पादों का शानदार रिटेल स्टोर है। अगरबत्ती का रिटेल स्टोर मंगल अगरबत्ती हाउस की अहमियत इसी से आंकी जा सकती है कि साइकिल और जेड ब्लैक जैसी प्रीमियम अगरबत्ती कंपनियां दुकान पर शानदार डिस्प्ले करती हैं।

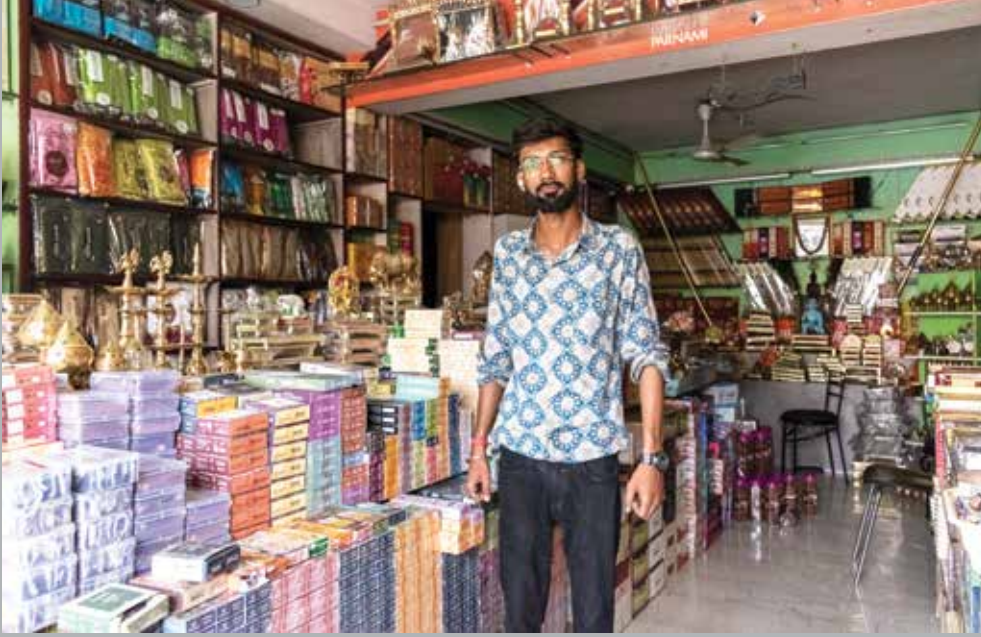
मंगल अगरबत्ती हाउस के प्रमुख रवि अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि यह अगरबत्ती स्टोर 10-12 वर्ष पूर्व खोला था। इससे पहले वह जॉब करते थे, लेकिन रिटेल विशेषतः अगरबत्ती कारोबार में आना उनका पैशन था। मंगल अगरबत्ती हाउस रिटेल के अलावा होलसेल और यूएसए व जापान आदि देशों में एक्सपोर्ट भी करता है। उनके पास फ्लरिश, वक्रतुंड, निशान, बड़ौदा का परनामी और श्रीजी की एजेंसी है। रवि अग्रवाल का अपना ब्रांड मंगल भी है, जिसमें वह कोन, अगरबत्ती, कपूर, कार परफ्यूम, इत्र, रोल ऑन और 5 घंटे तक जलने वाली लॉन्ग स्टिक अगरबत्ती भी बनाते हैं। यह सभी प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद हैं। इसके अलावा मंगल अगरबत्ती हाउस रिटेल स्टोर पर देश की टॉप प्रीमियम ब्रांड की अगरबत्तियां मिलती हैं, जिसमें बालाजी, साइकिल, सत्या, हरि दर्शन, मंगलदीप, अलौकिक, बिमल, डेनिम, सावित्री और हैम जैसे 30-35 बड़े ब्रांड के उत्पाद हैं।

रवि अग्रवाल ने एक सवाल के जवाब में बताया कि उनके अगरबत्ती हाउस से लोग 2000 से लेकर 10 हजार रूपए तक की अगरबत्ती व धूप आदि की प्रतिमाह खरीदारी करते हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती के रिटेल में कारोबार करना उन्हें बहुत अच्छा लगता है, क्योंकि यह ऐसी जगह है, जहां ग्राहकों से सीधा संपर्क रहता है। मैं उनको कोई प्रीमियम उत्पाद देता हूं, तो उनसे फीडबैक भी लेता हूं। इस आश्वासन के साथ उत्पाद बेचता हूं कि यदि पसंद ना आए तो वह खुला पैकेट भी वापस दे जाएं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग सबसे बेहतर है और मैं उपभोक्ताओं को कहता हूं कि वह 10-5 सस्ती अगरबत्ती जलाने के बजाय एक अच्छी क्वालिटी की प्रीमियम बत्ती जलाएं, तो उन्हें ज्यादा संतुष्टि प्राप्त होगी। जयपुर में मंगल अगरबत्ती हाउस के 3 रिटेल स्टोर हैं। भविष्य में उनकी योजना है कि वह एक बहुत विशाल रिटेल स्टोर खोलें। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह केवल जयपुर के मार्केट में ही काम करते हैं और मुख्यतः प्रीमियम उत्पादों पर फोकस करते हैं। प्रीमियम उत्पादों में सबसे ज्यादा चलने वाले 5 ब्रांड पर उन्होंने बताया कि फ्लरिश कीमत और गुणवत्ता में सबसे बेहतर है। इसके बाद बालाजी, साइकिल, वक्रतुंड और परनामी है।

जयपुर का प्रीमियम रिटेल स्टोर : मंगल अगरबत्ती हाउस



Mr. Ravi Agarwal
M/s. Mangal Agarbatti House
13-A, Opposite Laxmi Mandir,
Tonk Road, Jaipur, (Raj.)-302015
Mobile : 9982060504



उन्होंने बताया कि जयपुर में धूप खासतौर पर ड्राई स्टिक का चलन बढ़ा है। अगरबत्ती 70% चलती है, तो 30% में धूप, ड्राई स्टिक और सांब्राजी कप चलते हैं। पूरे जयपुर में मुख्यतः रु.50 वाला जीपर सबसे ज्यादा चलता है, लेकिन प्रीमियम उत्पादों में बॉक्स ही चलता है। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक में वक्रतुंड, परनामी फील गुड, बालाजी, फ्लोरिश के प्रीमियम उत्पाद चलते हैं। गीली धूप में साइकिल, हरि दर्शन और स्थानीय उत्पाद बनसी की मांग है। वैसे अब गीली धूप की मांग कम हो रही है, क्योंकि उसमें सुगंध कम और धुआं ज्यादा होता है। गीली धूप में प्रीमियम 100 ग्राम और एकाँनोमी आधा किलो के पैक में ज्यादा चलती है।

रवि अग्रवाल ने बताया कि यहां सांब्राजी कप रु.50 से लेकर 400 रूपए तक का बिकता है। इसमें साइकिल और डेल्टा मुख्य हैं। परनामी का रु.400 में 12 पीस है। वक्रतुंड और फ्लोरिश का पैक डेढ़ सौ रूपए में आता है। उन्होंने बताया कि कपूर में वह अपना ब्रांड मंगल कपूर बेचते हैं, जबकि चंदन में मनोहर सबसे बेहतर है। इसके बाद काशी आदि उत्पाद आते हैं।

अपने खुद के ब्रांड मंगल पर उन्होंने कहा कि मैंने अपना मंगल ब्रांड बनाया है, जो प्रीमियम उत्पाद है। हमारी लॉन्ग स्टिक अगरबत्ती सप्ताह में दो बिकती है जो 5 घंटे तक जलती है। रोल आन में एरोकैम, बालाजी का चलता है, जो रु.70 से लेकर हजार रूपए तक का है।

मंगल अगरबत्ती हाउस में देश कि बड़ी



कॉम्पनियां डिस्प्ले स्कीम देती हैं। साइकिल ने बहुत शानदार डिस्प्ले कर रखा है। उन्होंने बताया कि साइकिल कंपनी ने 5 दिन का मुंबई ट्रिप दिया था और फिल्म अभिनेता अमिताभ बच्चन से भी मुलाकात कारवाई थी। इसके अलावा जेड ब्लैक, फ्लोरिस, वक्रतुंड कंपनी भी त्योहारों के समय डिस्प्ले और तमाम महत्वपूर्ण स्कीम देती रहती है। ●

‘मंथन’ कॉपीराइट उल्लंघन पर रंजन अगरबत्ती उद्योग प्रमुख गिरफ्तार

दे

श की प्रमुख अगरबत्ती कंपनी मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस (एमडीपीएच) द्वारा दर्ज शिकायत के बाद गुजरात स्थित रंजन अगरबत्ती उद्योग पर कॉपीराइट उल्लंघन का शिकंजा कस गया है। मध्य प्रदेश की मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस ने रंजन अगरबत्ती उद्योग पर कॉपीराइट सामग्री के अनाधिकृत उपयोग और उनके बौद्धिक संपदा अधिकारों का उल्लंघन करने को लेकर एक एफआईआर दर्ज कराई। एफएमसीजी क्षेत्र में एमडीपीएच अगरबत्ती बाजार में अद्वितीय और प्रीमियम क्वालिटी के महंगे उत्पादों को लाने के लिए अनुसंधान विकास और रचनात्मक प्रयासों में पर्याप्त संसाधनों और भारी पूंजी का निवेश करता है। कंपनी अपने उत्कृष्ट उत्पाद रेंज और गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता के लिए प्रसिद्ध है। उसने एक कंपनी द्वारा अपने कॉपीराइट का अनाधिकृत उपयोग करने के खिलाफ कड़ा रूख अपनाया है। इसके लिए उसने कानूनी तरीकों से अपने कॉपीराइट को लागू कराने के लिए मामला दर्ज कराया है।



मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस के कानूनी दस्तावेजों के लिखित अनुपालन पर और कॉपीराइट अधिनियम 1957 के अनुसार दीसा पुलिस ने रंजन अगरबत्ती उद्योग मालगढ़, दीसा सहित गुजरात और अन्य राज्यों में स्थित उसके परिसरों पर छापा मारा और धारा 51,63 और 64 के तहत प्राथमिक दर्ज की है। कॉपीराइट अधिनियम 1957 रंजन और मंथन के रु.60000 मूल्य के कॉपी, बॉक्स और सामान जप्त किए गए हैं। साथ ही उसके मालिक को भी गिरफ्तार किया गया है, जिसने रंजन और मंथन के विवादित

लेबल पर एमडीपीएच के मंथन की कलाकृति की नकल की थी। एमडीपीएच के अर्टोर्नी और एडवोकेट श्री राजेंद्र भंसाळी ने बताया कि रंजन अगरबत्ती उद्योग ने एमडीपीएच के मंथन लेबल की डिजाइन, कार्य और व्यवस्था की अवैध रूप से नकल की है। वह ग्राहकों के मन में भ्रम और धोखा पैदा कर रहा है और कंपनी की प्रतिष्ठा और सद्भावना को नुकसान पहुंचा रहा है। कॉपीराइट अधिनियम 1957 के अनुसार यदि किसी को कला, कार्य, रंग, योजना, व्यवस्था और व्यापार चिन्ह के बावजूद नकल करते हुए पाया जाता है और मूल स्वामी के कला कार्य का पर्याप्त और भौतिक पुनोत्पादन किया जाता है, तो उक्त अवैध कार्य को बहुत गंभीर माना जाता है। इसलिए यह अपराध पूरी तरह गैर जमानती है। मैसूर दीप परफ्यूमरी हाउस के प्रबंध भागीदार श्री अंकित अग्रवाल ने कहा कि कंपनी अपने बौद्धिक संपदा अधिकारों की रक्षा के लिए हमेशा बहुत आक्रामक रही है और कानूनी कार्रवाई करने में बहुत तेज है। कंपनी ने भारत के विभिन्न हिस्सों में और विदेशों में भी ऐसे व्यक्तियों, फर्मों और कंपनियों के खिलाफ

हजारों कानूनी कार्रवाइयों की हैं, जिन्होंने एमडीपीएच के चिन्ह, लेबल, कला कार्य और डिजाइन की नकल की है। कंपनी ने उपभोक्ताओं के हित में आवश्यक कानूनी कार्रवाई करके नकली वस्तुओं और जालसाजी का मुकाबला करने की अपनी प्रतिबद्धता को सिद्ध किया है। इस सक्रिय दृष्टिकोण को अपना कर हमारा लक्ष्य एक मिसाल कायम करना है, जो भविष्य में कानूनी उल्लंघन को रोकेगा और बौद्धिक संपदा अधिकारों के लिए नवाचार और सम्मान के लिए अनुकूल वातावरण को बढ़ावा देगा। ●

केएफआरआई को मिला पर्यावरण के अनुकूल अगरबत्ती चिपकाने वाले पदार्थ के लिए पेटेंट

के

रल वन अनुसंधान संस्थान (केएफआरआई) ने अगरबत्ती और धूप कोन के लिए एक आवश्यक तत्व चिपकाने वाले पदार्थ को विकसित किया था, जिसे पेटेंट मिल गया है। केएफआरआई के शोधकर्ताओं के अनुसार चिपकाने वाला पदार्थ जिसे जिगट कहते हैं, अगरबत्ती निर्माण में एक अति आवश्यक तत्व है। केएफआरआई द्वारा विकसित पदार्थ पर्यावरण के अनुकूल, कम प्रदूषणकारी और अभी इस्तेमाल किए जा रहे जिगट की तुलना में कम लागत वाला है।

अगरबत्ती आमतौर पर अगर लकड़ी, लकड़ी का कोयला, छाल, पत्ते, फूल और आवश्यक तेलों व सुगंधित रसायनों को मिला कर सुगंधित जैविक सामग्री से निर्मित की जाती है। इन घटकों का पेस्ट बांस की सीख पर लगाया जाता है। अगरबत्ती में उपयोग की जाने वाली आवश्यक सामग्रियों में यह अत्यंत आवश्यक तत्व है, जो लिटिसिया ग्लूटीनोसा नामक प्रजाति के पेड़ की छाल से प्राप्त होता है। इसे आमतौर पर जिगट के रूप में जाना जाता है। जिगट लिटिसी ग्लूटीनोसा की छाल का चूर्ण है, जिसका उपयोग अगरबत्ती पर ज्वलनशील लेप बनाने के लिए किया जाता है।

केएफआरआई द्वारा विकसित नया बाध्यकारी मैट्रिक्स एक निश्चित संरचना में लिटिसी डेक्कनेंसिस छाल पाउडर, बांस बुरादा और बांस चारकोल का मिश्रण है। इस अर्ध ठोस पेस्ट को बनाने के लिए सामग्री को उपयुक्त मात्रा में आसुत जल के साथ मिलाया जाता है। इस तैयार मैट्रिक्स को बांस की काडियों पर मशीन से चिपकाया जाता है और 3 घंटे के लिए 50 से 60 डिग्री सेल्सियस पर सुखाया जाता है। उचित सुगंध या आवश्यक तेलों

को पेस्ट में जोड़ा जा सकता है या सही ढंग से सूखने के बाद अगरबत्ती में शामिल किया जा सकता है। लिटिसी डेक्कनेंसिस बार्क पाउडर एक अच्छे एडहेसिव के रूप में काम करता है और जलने के समय को काफी हद तक बढ़ा देता है। शोधकर्ताओं के मुताबिक विभिन्न पर्यावरण अनुकूल सामग्रियों के कई संयोजनों को आजमाने के बाद मैट्रिक्स को विकसित किया गया है। केएफआरआई के शोधकर्ताओं की टीम जिसमें आर जयराज, उन्नीमाया रविंद्रन, वीबी श्रीकुमार और श्याम विश्वनाथ ने विभिन्न पौधों की सामग्री की जांच और उनका मूल्यांकन करने के बाद चिपकाने वाला तत्व विकसित किया है। यह शोध राष्ट्रीय बांस मिशन, केंद्र सरकार के कृषि और किसान कल्याण मंत्रालय के वित्तीय सहयोग से किया गया था।

जिगट जैसे नए तत्व में ज्वलनशील क्षमता अधिक है। बाजार में उपलब्ध 10 सेंटीमीटर लंबी अगरबत्ती के जलने के समय की तुलना में नए तत्व से निर्मित अगरबत्ती 20 से 25% अधिक समय तक जलती है। शोधकर्ताओं के अनुसार प्रयोगों से पता चला है कि नए मैट्रिक्स के जलने के दौरान CO2 गैस का उत्पादन तुलनात्मक रूप से कम होता है। बांस से निर्मित सीक तैयार करने के दौरान लगभग 70% बायोमास अपशिष्ट पदार्थ के रूप में चला जाता है। वर्तमान आविष्कार में बाइंडिंग मैट्रिक्स बनाने के लिए इस कचरे से बांस का बुरादा और बांस का कोयला तैयार किया जाता है। यह नया आविष्कार वैकल्पिक संसाधन सामग्री का उपयोग करके बाध्यकारी मैट्रिक्स बनाने के लिए एक नई विधि प्रदान करता है, जो सस्ता और पर्यावरण के अनुकूल है। वर्तमान आविष्कार के बाइंडिंग मैट्रिक्स ने उत्पादन qu में सुधार किया है। ●

वर्ष भर गर्म रहता है अजमेर में अगरबत्ती कारोबार : संजय लालवानी

राजस्थान के धार्मिक एवं ऐतिहासिक पर्यटन स्थलों वाले शहर अजमेर में अगरबत्ती और धूप का कारोबार वर्ष भर गर्म रहता है। उस और मेलों के दौरान बड़े पैमाने पर अगरबत्ती और धूप की मांग रहती है। अजमेर से निकलने वाली महात्मा अगरबत्ती पूरे राजस्थान में बिकती है। इसके अलावा पंजाब और गुजरात में भी उसकी सप्लाई है। रमेश अगरबत्ती वर्क्स की स्थापना 1980 में हुई थी। कंपनी के प्रमुख संजय लालवानी ने सुगंध इंडिया को बताया कि कंपनी का अपना खुद का ब्रांड महात्मा अगरबत्ती है और इसके अलावा ट्रेडिंग का काम भी करती है। रमेश अगरबत्ती वर्क्स के पास बालाजी, बीआईसी, सत्या, समेत कई कॉम्पनियों की एजेंसी है। इसके अलावा कई ब्रांड जैसे फॉरेस्ट की वह ट्रेडिंग करते हैं। संजय जी ने बताया कि कंपनी का मुख्य ध्यान रिटेल पर रहता है। रिटेल और होलसेल के अलग काउंटर हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि दरगाह और मंदिरों के कारण अगरबत्ती और धूप की यहां हमेशा मांग बनी रहती है।

महात्मा ब्रांड की अगरबत्ती रु.100 प्रति किलो से लेकर 2500 रुपए प्रति किलो तक है। कंपनी अगरबत्ती और धूप दोनों का ही उत्पादन करती है। संजय जी ने बताया कि महात्मा ब्रांड के 200 से भी अधिक उत्पाद हैं। रु.100 प्रति किलो के उत्पाद इकोनामी और ढाई हजार रुपए प्रति किलो वाले प्रीमियम उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि अजमेर में इकोनामी अगरबत्ती की बल्क में उत्पादन और बिक्री है, लेकिन रिटेल में उपभोक्ता प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद खरीदते हैं। यहां प्रीमियम उत्पादों की 40% मांग है, जबकि 60% में इकोनामी जीपर पैकिंग का चलन है। 300, 600 और रु.1000 प्रति किलो तक की अगरबत्तियां ज्यादा बिकती हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम में सबसे ज्यादा बालाजी और मिस्बाह चलता है। इकोनामी में बालाजी की अधिक सेल है। यहां लोग स्ट्रॉंग सुगंध पसंद करते हैं और यही कारण है कि साइकिल की यहां कम डिमांड है। जेड ब्लैक कि डिमांड कम होने का कारण है कि वह ब्लैक स्टिक में है जबकि अब यहां ट्रेड व्हाइट/ब्राउन स्टिक का है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में यहां राजस्थान से बाहर के ब्रांड ज्यादा चलते हैं। अहमदाबाद का निशान, दिशा, भगवती, शाह फ्रेगरेंस और वडोदरा का श्री कृष्ण परनामी चलता है। शहरों में ज्यादातर प्रीमियम और ग्रामीण इलाकों में इकोनामी उत्पाद चलाते हैं। उन्होंने बताया कि अजमेर में धूप का चलन बढ़ रहा है। 65% अगरबत्ती और 35% धूप की बिक्री है। बालाजी और सत्या गीली धूप में चलते हैं। जेड ब्लैक



का मंथन इकोनामी में अच्छा बिकता है। हरी दर्शन भी मार्केट में उपस्थित है।

संजय लालवानी ने सुगंध इंडिया को बताया कि यहां उद्योग का भविष्य बेहतर है लेकिन लाख रूपए की मशीन हर गांव और मोहल्ले में लग गई है, जो काफी उत्पादन करती हैं। इससे दूसरी बड़ी कंपनियों को काफी नुकसान होता है। आज उपभोक्ता सस्ते की मांग करता है लेकिन उसे क्वालिटी भी चाहिए। 10 में से 4 ग्राहक ब्रांड

के नाम से खरीदारी करते हैं। एक उपभोक्ता औसतन महीने में रु.100 की अगरबत्ती खरीदता है। इसलिए अजमेर अगरबत्ती और धूप उद्योग के लिए तेजी से बढ़ता शहर है। ●

Mr. Sanjay Lalwani
M/s. Ramesh Agarbatti Works
15, New Kawandaspura Madan
Gate, Ajmer (Raj.)-305001
Mobile : 9829619988

क्वालिटी उत्पाद है पूजा बेल अगरबत्ती : सुभाष विजयवर्गीय

बे

ल माचिस और चाबी माचिस बनाने वाली कंपनी 'एशिया मैच कंपनी' की अगरबत्ती और धूप "पूजा बेल" इन दिनों जयपुर व राजस्थान के कई इलाकों में तेजी से लोकप्रिय हो रही है। जयपुर की विजयवर्गीय एजेन्सी के प्रमुख श्री सुभाष विजयवर्गीय ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि यह क्वालिटी उत्पाद है जो 10 रूपए में बिकती है। पूजा बेल अगरबत्ती की 10 रेंज है और इन सब की सुगंधियां अलग-अलग है। उन्होंने बताया कि यह एक क्वालिटी उत्पाद है और एक वितरक के तौर पर मेरा अनुभव है कि मैं जिन उपभोक्ताओं को पूजा बेल अगरबत्ती की कोई भी रेंज देता हूं। वह दूसरी बार भी उसे मांगने आता है।

सुभाष विजयवर्गीय की फर्म 20 वर्षों से मुख्यतः बेल माचिस की डिस्ट्रीब्यूटर है। बीते दो वर्षों से वह अब पूजा बेल अगरबत्ती और धूप की भी बिक्री अपने काउंटर से कर रहे हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि पूजा बेल अगरबत्ती की एमआरपी रु.15 में है, लेकिन वह रु.10 में बिकती है और जयपुर में इसकी अच्छी खासी मार्केट बन गई है। पूजा बेल अगरबत्ती के राजस्थान और अन्य राज्यों में आपूर्ति संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कंपनी की नीति है



कि वह मार्केटिंग पर बहुत जोर नहीं देती। उनका मानना है कि जितनी आसानी से उनका उत्पाद बिके उतना ही बेचा जाए। इसलिए वह कभी कोई टारगेट फिक्स नहीं करते। इसके अलावा कंपनी और मेरी भी यह नीति है कि जो भी माल बेचा जाए वह नगद बेचा जाए। उन्होंने कहा कि यदि किसी उत्पाद की क्वालिटी अच्छी है, तो वह जरूर बिकती है और पूजा बेल अगरबत्ती की रिपीट सेल इसका प्रमाण है कि लोग उसे पसंद कर रहे हैं।

उन्होंने बताया कि वह पूजा बेल अगरबत्ती की बिक्री सिर्फ जयपुर में अपने काउंटर से ही करते हैं। इसमें रु.10 में 20 ग्राम अगरबत्ती होती है। अगरबत्ती के अलावा ड्राई धूप स्टिक 6 सुगंध में हैं और इसका भी रिटेल प्राइस रु.10 है। ●

Mr. Subhash
M/s. Vijaivargiya Agencies
856, Bagru Walon Ka Rasta,
Chandpole Bazar, Jaipur
Mobile : 9829015682

लोकल-ब्रांडेड सभी के माल अजमेर में खप जाते हैं : जयप्रकाश

अ

अजमेर में ममता अगरबत्ती बीते 4 दशकों से अगरबत्ती और धूप के कारोबार में है। चार-पांच दशक से इस फर्म के पास चारु पपर्यूमरी की फाइव स्टार, अमृता, आशिका, पोषक, आलोक, समेत कई ब्रांडों की एजेंसी है। एक समय में उनके पास जेड ब्लैक का भी काम था। ममता अगरबत्ती 100 किलोमीटर के दायरे में गाड़ी से माल सप्लाई करती है। कंपनी के प्रमुख जयप्रकाश जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके यहां से आलोक और 5 स्टार ब्रांड सबसे ज्यादा बिकते हैं। उन्होंने कहा कि यहां रु.50 का पाउच सबसे ज्यादा चलता है और वह अपने यहां से प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद बेचते हैं। एक समय में उनके पास जेड ब्लैक का भी काम था।

धार्मिक और पर्यटन का शहर होने के कारण बड़ी संख्या में स्थानीय मैन्युफैक्चरर्स और दूसरे राज्यों की ब्रांडेड कंपनियों के होने के बावजूद यहां सभी के माल थोड़ा काम ज्यादा बिक जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अजमेर में बड़ी संख्या में लोकल उत्पादक भी हैं, जिसके कारण मार्केट में कड़ी प्रतियोगिता है। उन्होंने बताया कि यहां धूप में ड्राई स्टिक ज्यादा



चलती है। धुंआ ज्यादा होने के कारण गीली धूप का चलन कम हुआ है, लेकिन फिर भी अगरबत्ती की बिक्री लगभग 90% है, जबकि धूप 10% ही बिकती है। उन्होंने बताया कि सांब्रांनी कप यहां कम चलता है। उन्होंने बताया कि स्थानीय स्तर पर बहुत मैन्युफैक्चरर्स हैं और दूसरे राज्यों की भी बड़ी ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद रहते हैं। इसलिए

मार्केट में थोड़ा बहुत सभी चलते हैं।

Mr. Jaiprakash Jain
M/s. Mamta Agarbatti Works
G-5, Shri Talkies Mall, Shri Talkies,
Ajmer-305001
Mobile : 9829164882

अगरबत्ती उत्पादों का अजमेर में है सर्वाधिक वॉल्यूम : भरत खत्री

अजमेर में सुखसागर फर्म अगरबत्ती उद्योग में 34 वर्षों से कार्यरत है।

2002 में सुखसागर फर्म की स्थापना हुई तब से वह अगरबत्ती और धूप के कारोबार में है। फर्म दूसरी कंपनियों के लिए जॉब वर्क भी करती है। साथ ही सुखसागर बीते 5-6 वर्षों से डिस्ट्रीब्यूशन के भी क्षेत्र में सक्रिय है। सुखसागर के प्रमुख भरत खत्री ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह सिद्धि और निशान के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा कई अन्य ब्रांडेड कंपनियों की ट्रेडिंग करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम उत्पादों का चलन कम है और वह अगरबत्ती काउंटर पर ही बिकते हैं। जनरल मार्केट में इकोनॉमी के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि जो उत्पादक प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद बनाते हैं और उनका बाजार है। उन्होंने कहा कि बड़े रिटेलर दूसरे राज्यों के ब्रांडेड उत्पादों को भी बेचते हैं। इसमें बालाजी, निशान, आदि के उत्पाद चलते हैं और इकोनॉमी रेंज में जो उत्पाद प्रतिस्पर्धी कीमत दे वह चलता है। इस कारण इकोनॉमी में सभी के पास थोड़ा थोड़ा मार्केट शेयर है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि अजमेर छोटा शहर है, लेकिन वॉल्यूम ज्यादा है। इसलिए स्थानीय उत्पादक हों या बाहर की बड़ी ब्रांडेड कंपनियां यहां सभी के माल कम या ज्यादा बिक जाते हैं। यहां के बाजार में रु.50 का जीपर पैकिंग सबसे ज्यादा बिकता है और गांवों में मुख्यतः रु.10 का पैकेट बिकता है। भरत भाई ने बताया कि यहां रिटेलिंग में गीली और सुखी धूप दोनों बिकती है। ड्राई स्टिक लोकल कंपनियों का ज्यादा चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 80% मार्केट लोकल उत्पादकों का है और 20% में ब्रांडेड कंपनियां हैं। यहां निशान का रु.10 का पैक और जार दोनों बिकते हैं। फॉरेस्ट और सिद्धि मार्केट में कुछ ही जगहों पर उपस्थित है। अजमेर में निशान और बालाजी ऐसे उत्पाद हैं जो बाजार में हर जगह दिखाई देते हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती का बाजार 80% और धूप का 20% है। गीली धूप लोगों को उपयोग करनी नहीं आती इस कारण सुखी धूप का मार्केट ज्यादा है। उत्तर भारतीय और मध्य प्रदेश कि कंपनियों का भी गीली धूप में दक्षिण भारतीय कंपनियों से ज्यादा मार्केट है



क्योंकि दक्षिण भरतिए धूप उत्पाद महीने भर में खराब हो जाते हैं। गीली धूप लोकल उत्पादकों की भी ज्यादा चलती है। लोकल में ज्यादातर महात्मा चलता है। उन्होंने बताया कि महात्मा का रु.10 वाला मुट्ठा पैक दरगाह और मंदिर के आसपास के इलाकों में सबसे ज्यादा बिकता है। यहां कंपटीशन बहुत ज्यादा है, लेकिन वॉल्यूम अधिक होने के कारण सभी कंपनियों के उत्पाद कम ज्यादा बिक जाते हैं। उन्होंने बताया कि बेंगलुरु के उत्पाद यहां बहुत कम चलते हैं। यहां 70% बिक्री इंदौर की कंपनियों की है। अहमदाबाद और स्थानीय उत्पादकों की हिस्सेदारी 30% तक है। इंदौर के उत्पादों का रेट कम है और उनकी क्वालिटी भी अच्छी है। उन्होंने बताया कि हरि दर्शन और देव दर्शन धूप

की मार्केट पहले से कम हुई है। इसका एक कारण है कि अजमेर में ग्राहक को कम कीमत में क्वालिटी चाहिए। यहां ज्यादातर डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर किसी भी उत्पाद को बेचने के लिए स्कीम और अधिक टारगेट कमीशन की मांग करते हैं। अजमेर में ब्रांड लाएल्टी बहुत कम है और बिक्री ज्यादातर दुकानदारों पर निर्भर होती है। उन्हें जो कंपनी ज्यादा मुनाफा या स्कीम देती है वह वही उत्पाद ग्राहकों को दे देते हैं। ●

Mr. Bharat Khatri
M/s. Sukh Sagar Dhoop Agarbatti
Kesarganj Near Bata Showroom,
Opp. Allahrakha Building, Ajmer
Mobile : 9057248236

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

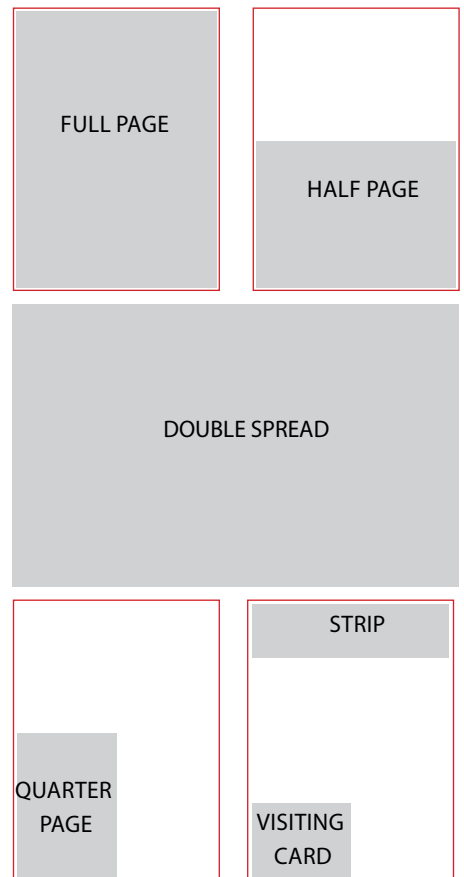
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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

25 YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in
REGD. NO. 891969

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

Monthly

Bilingual (हिंदी and English)

Connecting you to the
INCENSE INDUSTRY



A medium to connect the industry that
offers informative content

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

Online presense through social media, dedi-
cated website and E-magazine.

- Readership : Manufacturers, Perfumers, Raw
material suppliers, Agarbatti Distributors and
Sellers and allied industry across india.
Average 50,000 monthly readership.

- Content : Brand news, monthly city wise
Market survey and reports, industry News, Inter-
views and profiling of not just the manufactur-
ers but also distributors and dealers. Also raises
issues faced by industry from time to time all
possible through our ground level reporting.

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

M: +91 7838312431

E-Mail : sugandhindiam@gmail.com

Web : www.sugandhindia.in

सुगंध इंडिया
SUGANDH INDIA