

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 10 OCTOBER-2023

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

Nature inspired  
long lasting fragrances.

CELEBRATING 75 YEARS



CYCLE PURE AGARBATHI



Shop Online **CYCLE.in**  
The Best Experience Starts



SACHEE®  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

# Signature Fine Fragrances



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301

E: [sales@sacheefragrances.com](mailto:sales@sacheefragrances.com)

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2536223

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

S  
a  
c  
h  
e  
e

Bespoke scents for those who appreciate the art of perfumery. Each fragrance is a meticulously curated masterpiece, capturing the essence of sophistication and individuality.

Elevate your scent profile with our exquisite olfactory creations.



46643

m

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



# Hari Darshan<sup>®</sup>

Mehke Mann, Hoke Prasann



**HARI DARSHAN SEVASHRAM PVT. LTD.**

519, Industrial Estate, Patparganj, Delhi 110092.

✉ [info@haridarshan.com](mailto:info@haridarshan.com) 🌐 [www.haridarshan.com](http://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

*Yours*

**ONE-STOP**

*Destination for*

**PRINTING &  
PACKAGING** *Services*



**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.



@oceansdeepprinters

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

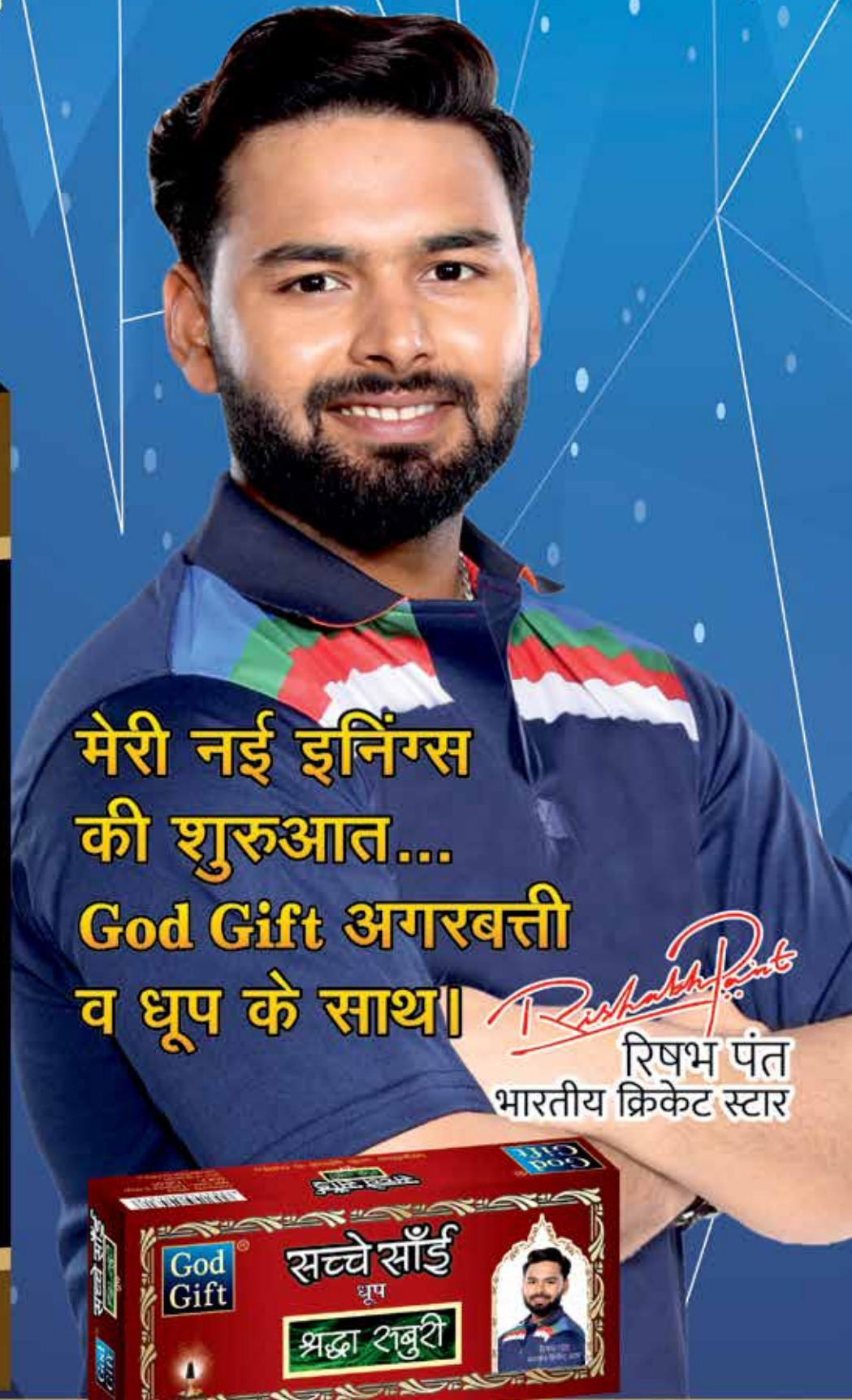
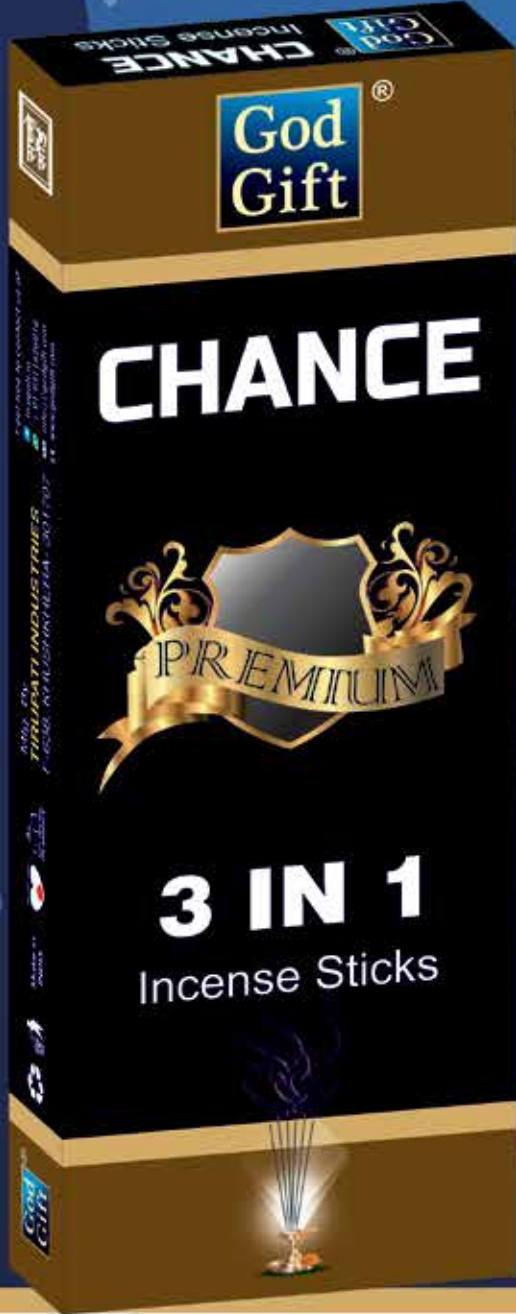
C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dhudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) India.

**Email :** [design@oceansdeepprinters.com](mailto:design@oceansdeepprinters.com), [info@oceansdeepprinters.com](mailto:info@oceansdeepprinters.com)

**Customer Care :** +91 75758 00978

**VRUND S. PATEL :** +91 99797 46422 | **SHUBH S. PATEL :** +91 82384 91327

# God Gift®



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

*Rishabh Pant*

रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार



## TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

WhatsApp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com

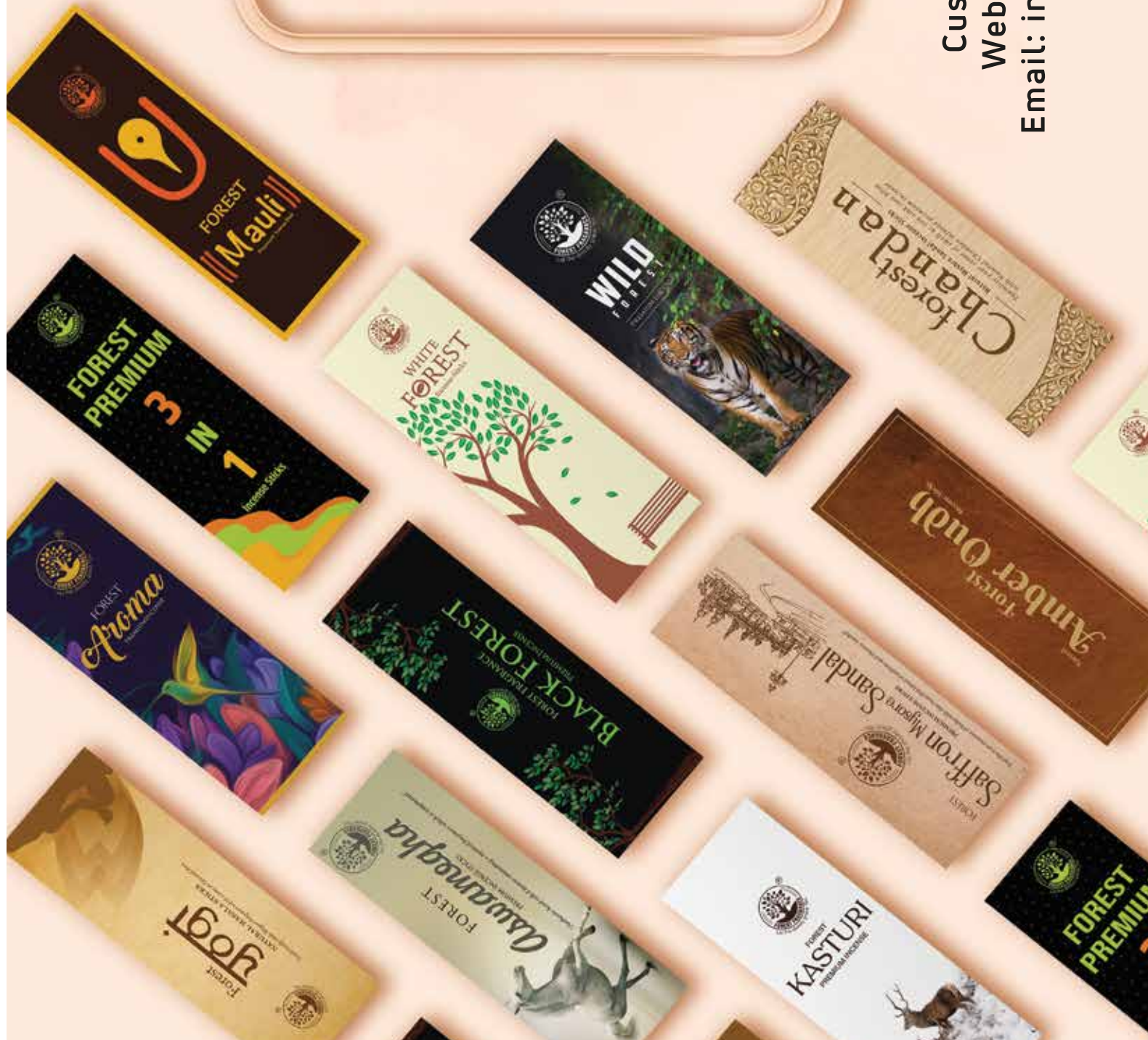


# FOREST FRAGRANCE

Customer care: +91 63625 47943  
Website: [www.forestfragrance.com](http://www.forestfragrance.com)  
Email: [info@forestfragrance.com](mailto:info@forestfragrance.com)



Follow us on  
forest fragrance



# Balaji®

SINCE 1957



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

Customer care: +91 85888 08914  
Email: [sales@balajiincense.com](mailto:sales@balajiincense.com)  
Visit us: [www.balajiincense.com](http://www.balajiincense.com)



# Editorial



M. A. Farooqui

## The industry has high hopes for the festive season

The festive season is bringing back excitement and enthusiasm to the market after a three-year recession due to the global pandemic. The festive season has started with Sawan and Ganesh Puja and will be followed by; Navratri, Dussehra, and Diwali. The agarbatti industry is gearing up on a large scale for this season, hoping for relief from the persisting economic recession. Companies are launching new products, especially premium quality incense products: indicating a strengthened market and consumer wallets. To increase sales, companies are also launching targeted schemes and offering economic benefits to wholesalers, distributors, and retailers within a certain time limit. Some companies even offer gifts to customers who purchase more products.

During the months of Sawan to Diwali, economic activities in India become more intense, and consumer interest in various markets increases. India has a long history of being an agricultural country, and the rains fill the rivers and ponds, providing hope for good farming. During this time, crops like paddy, pulses, and many others enter the market, and 60% of the country's population is dependent on agriculture. As a result, farmers receive money, and government employees and large companies in the public and private sectors receive bonuses during festivals, increasing transactions across all markets from villages to cities. This leads to increased production in all industries during festivals, including the agarbatti industry, which experiences higher production and sales from July to December compared to other months. However, due to the lockdown imposed during the Corona epidemic, all economic activities came to a halt, leading to distress among working professionals, large-scale layoffs, and no salary increases for many years. The market also became sluggish due to significant increases in raw material procurement prices and essential consumer goods. The agarbatti industry hopes to break this slowdown after three to four years. ●

## त्योहारी सीजन से उद्योग को उम्मीद

वैश्विक महामारी कोरोना के प्रकोप के 3 वर्ष बाद पहली बार त्योहारों के मौसम में बाजार में उत्साह और उमंग देखा जा रहा है। सावन माह के बाद गणेश पूजा, नवरात्रि, दशहरा और दीपावली तक देश भर में विभिन्न प्रकार के त्योहारों का सिलसिला शुरू हो गया है। अगरबत्ती उद्योग को इस त्योहारी मौसम से बड़ी उम्मीद है कि कई वर्षों से चल रही आर्थिक मंदी से उन्हें राहत मिलेगी। इसके लिए उद्योग में बड़े पैमाने पर तैयारी देखी जा रही है। त्योहारों के इस सीजन में लगभग सभी कंपनियां अपने नए-नए उत्पाद लांच कर चुकी हैं या फिर करने की तैयारी में हैं। कंपनियां प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की भी लॉन्चिंग कर रही हैं, जिससे अनुमान लगता है कि बाजार का स्वास्थ्य और उपभोक्ता की जेब दोनों मजबूत हुए हैं। इसके अलावा अगरबत्ती उद्योग में बिक्री बढ़ाने के लिए लगभग सभी कंपनियां टारगेटेड स्कीम लॉन्च कर रही हैं। अधिकांश कंपनियां टारगेटेड स्कीम के तहत होलसेलर, डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर को एक निश्चित समय सीमा के अंदर अधिक से अधिक माल खरीदने और बेचने के लिए कई तरह के आर्थिक फायदे दे रही हैं। कुछ कंपनियां ग्राहकों के लिए भी अधिक खरीदारी करने पर उपहार दे रही हैं।

सावन माह से लेकर दीपावली तक देश में आर्थिक गतिविधियां तेज रहती हैं। विभिन्न तरह के बाजारों में उपभोक्ताओं की भी आमदरफ्त बढ़ जाती है। प्राचीन काल से भारत कृषि प्रधान देश रहा है और बरसात के बाद नदी-तालाब भर जाते हैं। इससे अच्छी खेती का अनुमान रहता है। इस समय धान व दलहन और कई तरह की फसलें बाजार में आ जाती हैं। देश की 60% आबादी खेती पर निर्भर है। ऐसे में किसानों के पास भी रुपया आ जाता है। सरकारी कर्मचारी और सार्वजनिक क्षेत्र तथा निजी क्षेत्र की भी बड़ी कंपनियों में त्योहारों के दौरान बोनस मिलता है। इस तरह गांव से लेकर शहरों तक सभी बाजारों में रुपए का लेनदेन बढ़ जाता है। इसीलिए त्योहारों के समय सभी तरह के उद्योगों में उत्पादन बढ़ा दिया जाता है। अगरबत्ती उद्योग में भी वर्ष के अन्य महीनों की तुलना में जुलाई से लेकर दिसंबर तक उत्पादन और बिक्री बढ़ जाती है। कोरोना महामारी के दौरान लगाए गए लॉक डाउन से सभी तरह की आर्थिक गतिविधियां ठप हो गई थीं। बड़े पैमाने पर छटनी होने और कई वर्षों तक वेतन में वृद्धि न होने से सभी तरह का नौकरी पेशा तबका परेशान था। रॉ मटेरियल की बढ़ती कीमतों व आवश्यक उपभोक्ता वस्तुओं की कीमतों में भारी वृद्धि से बाजार सुस्त पड़ गया था। वह सुस्ती तीन-चार वर्ष बाद टूटने की उम्मीद अगरबत्ती उद्योग कर रहा है। ●

Editor  
**M. A. Farooqui**

Managing Editor  
**Fareed Asim Farooqui**

Assistant Editor  
**Nigar Farooqui**  
**Humera Khan**

Business Co-ordinator  
**Chandrashekhar Malhotra**

Consulting Photo Editor  
**Jagdish Yadav**

Ad Manager  
**Praveen Sharma**

Uttar Pradesh Bureau Chief  
**Manish Gupta**

Rajasthan Bureau Chief  
**Ravikant Indopia**

Gujarat Bureau Chief  
**Nishad Chetanbhai Ramani**

Gujarat Correspondent  
**Narendra Sharma**

Karnataka Bureau Chief  
**Tosif Khan**

Art Director  
**A. Haque**

**Editor, Publisher & Printer:**

M.A. Farooqui

Published on behalf of

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

**Creative Offset Press,**

131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,  
New Delhi-110092.

**Delhi Office :**

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

B-117 A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P.

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

# CONT



# EVENTS



- 14 CHALLENGES ARE OPPORTUNITIES FOR US: CHINTAN SHETH

---

- 20 NISHAN FORAYS INTO THE PREMIUM AGARBATTI MARKET: SANDIP PATEL

---

- 26 RATHORE POOJA PRODUCTS MAKING DHOOP & AGARBATTI OUT OF ATTAR PERFUMERY WASTE

---

- 30 OCEAN'S DEEP PRINTERS INTRODUCING INNOVATIONS IN PACKAGING

---

- 38 BRAND NEWS

---

- 42 MARKET REPORT-AHMEDABAD: INCENSE HUB AHMEDABAD HAS 50% MARKET SHARE OF PRODUCTS FROM OTHER STATES

---

- 44 AGARBATTI MARKET IN SAHARANPUR MOVING FROM MEDIUM TO PREMIUM: PRADEEP KUMAR

---

- 45 GUJARAT IS A MAJOR MARKET FOR AROCHEM PRODUCTS: HIMANSHU WALA

---

- 46 CREDIT WILL CONTINUE DUE TO COMPETITION IN THE INDUSTRY: BHAVESH BHAI

---

- 47 DEMAND FOR ZIPPERS AND JUMBO-ZIPPERS GROWS IN AHMEDABAD: AMIT SHAH, PARAS TRADING

---

- 48 AHMEDABAD ALSO HAS A MARKET FOR LOOSE INCENSE STICKS PRODUCTS: ANIL BHAI





Naya Lakshya. Nai Soch

# BIG BELL PREMIUM INCENSE STICKS



Premium Incense Sticks  
Revitalize your senses with our Premium White Sandalwood incense sticks.



12 STICKS  
₹ 30

**ORDER NOW**

Manufactured by & Consumer Care Address  
**Bigbell Incense**  
#391, Kanakpura Main Road, Kagglipura Colony,  
Kagglipura Post, Bangalore, Karnataka - 560082.

Customer Care Manager :  
+91 7070706666/9606021431/2/3/4/5  
Email: [customercare@bigbellincense.com](mailto:customercare@bigbellincense.com)  
 Website: [www.bigbellincense.com](http://www.bigbellincense.com)

@bigbellincenses

Since 1998™



D&B Certified Company

# निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक  
दिव्या खुशबू



Mfrs & Mktd By :

**Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.**

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

अगरबत्ती | परफ्युम | धूप | रो-मटीरीयल

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418 / +91 84019 33418

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

# CHALLENGES ARE OPPORTUNITIES FOR US: CHINTAN SHETH

JB Fragrances and Flavours is a one stop for high quality fragrances



**J**B Fragrances & Flavours is a top player in the fragrance industry. The company, based in Ahmedabad has kept their standing for more than seven decades. They specialize in supplying fragrances and flavours for high-street fragrances, cosmetics, agarbatti, incense, candles, tobacco, deodorants, detergents, soaps, and other products. Additionally, they also supply flavours to the pharmaceutical, medicine, and ice cream industries. With its strong reputation for excellence, JBFF has been able to expand its reach to countries such as the UAE, Iran, Kuwait, Uganda, Nigeria, USA, South Africa, Sri Lanka, Bangladesh, Russia, Indonesia, and Malaysia. Speaking with Sugandh India, Mr. Chintan Sheth, the third-generation owner, said that his grandfather started the business in 1950 with a small shop in Ahmedabad. He remarked joyfully, "Our products launched in the 50s are still in demand today. That is the legacy my grandfather created." Mr. Sheth shared that Nag Champa and Chancy Flower were our most popular fragrances at that time and are still running. In 1970's, my uncle and my father took over and expanded this business, added Mr. Sheth. Since then, the family has continued working in the fragrance industry, with Mr. Sheth and his cousin, Mr Niraj Sheth taking over the business in 2006-07.



Left to right Niraj Sheth and Chintan Sheth



Over the past 73 years, JBFF has undergone phenomenal changes. What once was a business run from a small shop with all manual work now spans across multiple fully automated units. From raw materials to production and packaging everything is automated. When asked about JBFF Products, Mr Chintan Sheth said, the company stands out from its competitors due to its unwavering focus on product quality. JBFF follows a “High-Quality Product, Best price” policy. If a product is priced at ₹500, the company ensures that the consumer receives full value for their money. This is what sets JBFF Company apart from others in the market.

In response to Sugandh India’s inquiry, Mr. Sheth noted that the industry poses challenges, with its knowledge-based nature being a primary factor. Like any

other industry, fragrance industry has also seen increase in number of players over the time. Unfortunately, this has led to a trend of prioritizing low rates over high quality, which can result in dissatisfied customers and complicating the market. Multinational companies are also a challenge but we take it as an opportunity. The competition improves us. Even the Indian companies now prefer Indian fragrance manufacturers that have good infrastructure over MNCs. On issue of raw materials, he said that the market is stable right now and will be same for a year. Fluctuations always happen once a year and the opportunity is, learning when the prices are down and purchasing in bulk to control cost.

According to Mr. Chintan Sheth, the industry has seen significant changes over the past couple of decades in terms of the widespread use of technology. Previously, manual labour was the norm. Today, high-tech machines are installed for manufacturing and packaging. Consistency is ensured through quality control machines and parameters. The company has been focussing on flavours for the past ten years, which make up 10% of their production, while fragrance accounts for the remaining 90%.

JBFF is a certified business operation. GMP, ISO 45001:2018, ISO 14001:2015, ISO 9001:2015, HALAL, HACCP and GLP are some of the certifications earned from a long list of industry certifications. Additionally, the company also has MUI HALAL certification from Indonesia. Obtaining this certificate is a stringent process in which auditors from





Indonesia visit the unit and do extensive checks. The company along with domestic fragrance industry, has a strong presence overseas too.

JBFF has two units in Ahmedabad and boasts an impressive 1,50,000 square feet of space, with 70-75,000 square feet of that space dedicated to production facilities. The company has invested in high-tech automated machinery, including 3 fully automatic machines with a capacity of 3 tons/ batch. For bigger batches, company has 6 tanks with different capacities ranging from 4 to 18 tons. This makes for the total production of 35 to 50 tonnes per day. The company employs 110 workers.

On the topic of export-related challenges, he mentioned competition with larger companies in Europe. There was a perception in foreign markets that Indian companies could not provide good fragrances and produced cheap, low-quality products. Additionally, some countries believed that Indian companies were unable to maintain the quality of products exported for the first time, while European companies consistently provided higher quality products. Mr. Sheth, confidently remarked that after a considerable effort, we have managed to break such notions.

In response to a question about the future of the agarbatti industry, Mr. Sheth expressed optimism but emphasized the importance of quality maintenance. He suggested that companies should expand into FMCG sector to offer a complete package in the market. Many companies are growing rapidly, and he believes they could benefit from this approach.

When asked about the JBFF products supply in the tobacco industry, he explained that each company in this field has its unique flavours. Our company provides them with compounds. Some brands have their own special compounds. We offer advice and assistance to those who want their product to stand out by suggesting special combinations. Our company does not supply ingredients, but we can assist or do the entire compounding for them. Additionally, we can offer a complete structure to our clients. The use of natural aromatic oils like sandalwood can increase the cost of their products. Therefore, we have substitutes that are high on quality at lower prices. Finally, when asked about future plans, he disclosed that the company plans to venture into backward integration in the next two to three years.

JBFF not only does business but also works with organisations like Prabhat Education Foundation that train differently abled individuals so they can work and earn a living for themselves. Mr Chintan Sheth told Sugandh India that the company has hired differently abled employees to work in departments like packaging & filling. Prabhat Education Foundation provides education to these such individuals living in slums. They train them for employment. Five such individuals have been given jobs in the company. ●





# 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 Freshners
- Attars
- Candles
- and many more...

## J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

159, Devraj Industrial Park, Piplej Pirana Road, Piplej, Near 200 ft. S.P. Ring Road, Ahmedabad - 382405, Gujarat, INDIA  
Tel: +91-98700 00124, +91-98700 00734 E-mail: [contact@jbff.co.in](mailto:contact@jbff.co.in)  
[www.jbff.co.in](http://www.jbff.co.in)




**SCENTOVA**  
ESSENCE OF JOY



DISCOVER THE MAGIC

AGARBATTI STICKS | DRY DHOOP | WET DHOOP |  
DHOOP STICKS | CAMPHOR | SAMBRANI CUPS |  
ATTARS



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

 [info@shreejiagarbatti.com](mailto:info@shreejiagarbatti.com)  087994 49288

 Plot No - 255, Por Industrial Park, Behind Sahyog Hotel,  
Por - Dist Vadodara - 391243, Vadodara, Gujarat, India

Spreading Fragrances Since 1965

**JYOTI**  
products  
Spreading fragrances since 1965



**Incense Making Machine**



**Bamboo Sticks**



**Joss Powder**



**Charcoal Powder**



**Wood Powder**



**Guar Dust Powder**



**Black Incense Powder**



**White Incense Powder**



**White Wood Powder**



**Incense Making Machine Parts**



**Colour Agarbatti**



**Orange Raw Agarbatti**



**Black Raw Agarbatti**



**White Raw Agarbatti**

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

## **JYOTI PRODUCTS**

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

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

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

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

## NEW ATTRACTIVE FRAGRANCE IN PIPELINE FOR FUTURE : PRATIK PATEL

## NISHAN FORAYS INTO THE PREMIUM AGARBATTI MARKET: SANDIP PATEL



**N**ishan is among the top five in the economy segment in the Ahmedabad and Gujarat agarbatti market but the business priority is about to change. Sandip Patel, one of the head of Nishan informed Sugandh India that their business will now also focus on the premium incense market. The company launched a wide range of dhoop, agarbatti and dry dhoop sticks for the premium market. Nishan is cashing on the value for money that customers don't get buying a premium incense product from competing brands. The value customers ought to get is premium quality and a signature fragrance. Moreover, being 25 years into the incense business, it was high time... push the boundaries and deliver something incomparable in changing customer buying preferences. Talking more about his business Sandip said, they began by supplying raw materials and by 2009, they started making agarbattis. They have over 350 different; agarbatti, dry dhoop sticks, puja items, sambrani cups, and camphor products. He informed Sugandh India that their products sell the most in; Gujarat, Maharashtra, Rajasthan, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Orissa, West Bengal, Bihar, Punjab and Telangana.

Nishan Products launched dhoop and agarbatti products for the upcoming festive season. The company that serves lower and middle-income groups has begun targeting upper-income customers with premium incense products. Sandip informed Sugandh India that Nishan will divert their business to the premium incense market. They recently launched masala agarbatti. He said a 50g agarbatti costs 110₹. Traditional wet dhoop costs 70₹ a packet containing ten sticks. Discussing their premium quality, Sandip informed Sugandh India that Nishan launched four masala agarbatti and six specially curated dhoop for premium customers. Premium masala agarbatti launched priced at 110₹ in 50g packaging. Sandeep claims its premium products are better than competitors. "Our customers are

juxtaposes competitor's products in the premium range. The quality of incense we deliver for 100₹... our competitors can't. What we do is a demonstration of years of insightful research and span the raw material market for the best we can get. Our custom-built methods gained through years of experience make us stand out in the market.

Keeping the upcoming festive season, the company has implemented target schemes from August to December. The distributor will receive the same profit if they meet the target. In Gujarat, branded products are in higher demand compared to locally produced loose products in the past. These products today are sold under brand names.

When discussing the challenges of being a producer, he explained that raw material acquisition isn't an issue.



getting value for money. We enjoy repeat orders," said Sandeep. Saffron, Sandalwood, Magnet, Woods, The Fern and Ambrosia are traditional wet dhoop launched by Nishan for premium customers. Tathastu, Amritam and Tatvam. Nishan's premium masala agarbatti is specially curated in traditional fragrances. Their 300g products are available in a zipper pouch. The company has a wide range of bamboo-laced agarbattis for retail. They come in three and five-inch jar packing. Dry dhoop sticks are available in a 50g zipper pouch and 250g in box packing. They also launched attractive masala sambrani dhoop cups. These colourful dhoop cups are available in sandalwood and rose fragrances. Remarking on their premium range of products, Sandip said that while competitors sell similar cups for 100₹, our's is half the price with much better value for money.

Exploring the market competition, Sandip said Agarbatti brands that deliver innovative quality will survive. Yes, their products should be readily available in stores whenever customers demand. Talking about his Nishan (brand) he said, Our's is one of the most in-demand brands in Gujarat. We have ensured our products are always available to customers. Significantly, Nishan's price over quality

However, due to high demand and a lack of producers, dhoop stick production is decreasing. To keep up, we must outsource production since our capacity is limited. Shortage of labour is the main obstacle, preventing us from expanding production.

Pratik Patel, brother of Sandip Patel, who is looking after Nishan's business, said that we are trying to give better products to the consumers. We are also working on new fragrances. So that our brand stands out from other products in the market. Many products have also been launched in fine fragrances. On new fragrances trends in the industry, he said that traditional fragrances like rose, mogra, sandalwood, champā, jasmine have been in trend for centuries and are equally liked even today. We add something new to traditional fragrances to stand out from other brands. Therefore, the company has used the fragrance of perfume and air freshener in incense sticks and it has been liked a lot. Discussing an issue where people criticize other brands and praise their own, Patel warns against this. Praising your own brand is good but criticizing and pushing back other brands is not. ●

# DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

# TRI ETHYL CITRATE (TEC)

CAS: 77-93-0



## **INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD**

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

 [info@indogsp.com](mailto:info@indogsp.com)  
 +91 72783 65146  
+91 98210 83557  
 [www.indogsp.com](http://www.indogsp.com)



**Quality. Service. Reliability.**

**NAMOH  
INDIYA**  
Dhoop & Agarbatti

**THE FRAGRANCE OF DEVOTION  
THAT LIGHTENS UP ALL YOUR TRADITIONS**

BIGGEST WET DHOOP MANUFACTURER IN NORTH INDIA

**DHOOP WE MANUFACTURE**

- PURE KASSA DHOOP • FLORA DHOOP • PREMIUM DHOOP SANDAL
- PREMIUM GOLDEN DHOOP • COLOURED DHOOP



Available

amazon

Flipkart



Shop Online

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



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



# Shah Fragrance & Flavours



All kinds of  
Raw Agarbatti  
Manufacturer  
&  
Supplier



For More Details

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

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





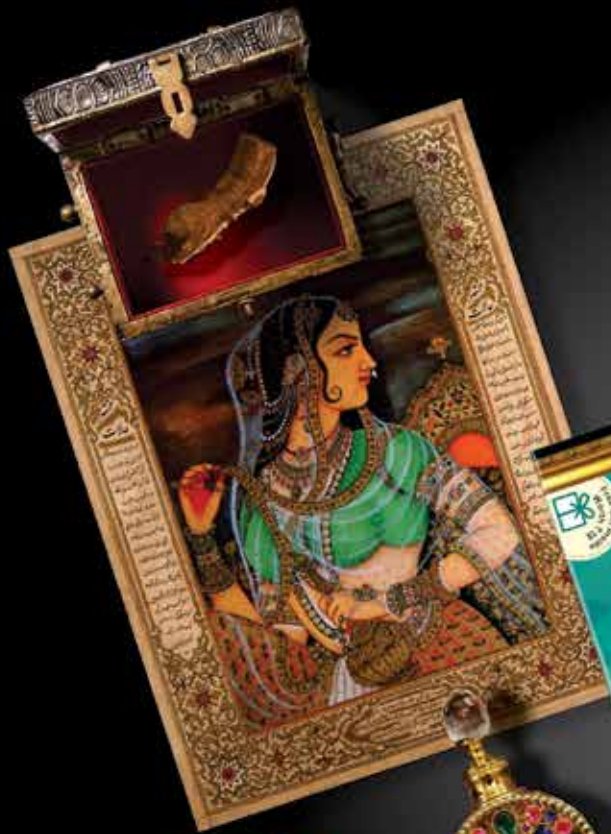
Premium Incense Sticks  
Dhoop, Cone

Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance

of **ATTAR** Available in Agarbatti



AHMEDABAD 382405, INDIA  
RTM No. 481939

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

Narol, Ahmedabad 382 405 (India).  
Contact : +91 9737510555

Email : [info@arsiincensesticks.com](mailto:info@arsiincensesticks.com)  
Web : [www.arsiincensesticks.com](http://www.arsiincensesticks.com)

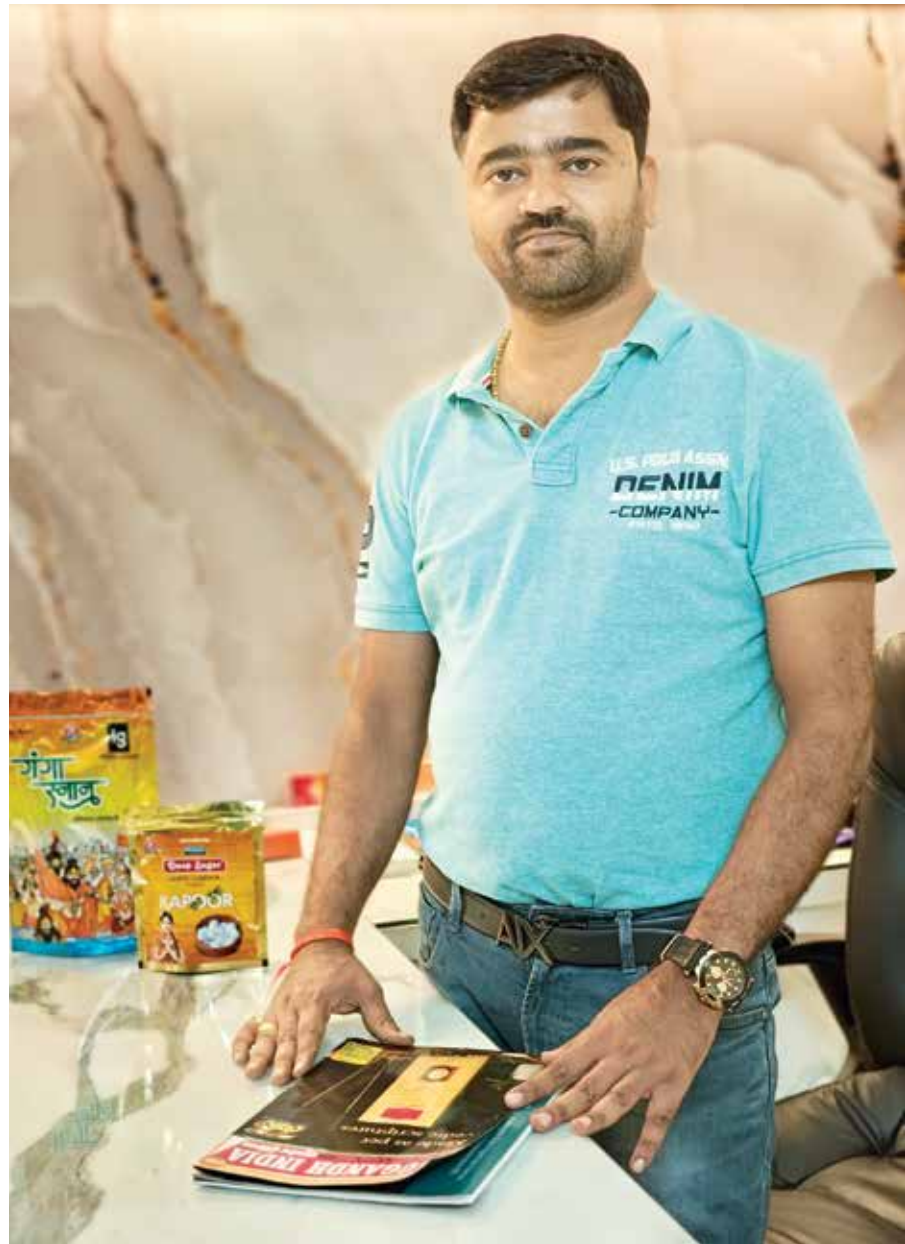


# RATHORE POOJA PRODUCTS MAKING DHOOP & AGARBATTI OUT OF ATTAR PERFUMERY WASTE

Shortage of  
“Kassa” Powder has  
become a challenge:

## SONU RATHORE

**T**he trend of making agarbatti and dhoop from flowers offered in temples is something new. However, this is not entirely true. For over three decades Sonu Rathore who owns Rathore Pooja Products Pvt. Ltd. is doing this. Their company is extracting perfume and attar from sandalwood and flowers. The leftover waste is used for making agarbattis. Sonu Rathore runs this business from Kannauj (UP). Talking to Sugandh India, Sonu remarked; The city, as you know, is the Fragrance capital of India. It has been so for more than a thousand years. Albeit this fact, Kannauj does not figure anywhere in the agarbatti industry. He said his brother Ashok started this business. Tulsi Dhoop was their first brand. He said a lot of waste gets generated during the extraction process. My brother found that this waste can generate additional revenue. That's how he started making dhoop and agarbatti. Our company owns the first mover's advantage. The trend that you see today, we did it 31 years ago. Today, our brands are running successfully. Speaking on the challenges, he said; Acute shortage of Kassa powder is increasing the manufacturing cost of agarbatti. Kassa is a raw material required in agarbatti making. The powder is derived from the bark of the tree. Today this powder is used excessively by plywood manufacturers and brick kiln owners.



Describing their family business, Sonu told Sugandh India that Late Shri Ramswaroop Rathore, his father and Shri Munnu Lal Rathore, his uncle started ‘Rathore Udyog’ in 1986. The credit goes to his father and uncle for identifying waste as a potential revenue influencer. He started researching raw materials used for making attar and perfumes. Eventually, my elder brother created his brand. Sonu remarked; that was a time when incense brands like Dev Darshan and Hari Darshan ruled the roost. Rathore Udyog products began gaining popularity in the late 80s. Thanks to high-quality dhoop and agarbattis delivered at the most competitive rates, their products added competition to established brands in Western UP. Although the company enjoys a good market in UP, Eastern UP is where the focus is today. The company extended its market into MP and some parts of Uttarakhand.



Bihar is next on the cards. Having deep gratitude for his birthplace, he remarked Kannauj in itself is a brand. The name speaks volumes about its heritage and credibility. That is the reason our products sell so smoothly wherever they move.

Informing Sugandh India about the UP incense market, Sonu Rathor said— It is the largest market known to us. It is even bigger than; Delhi, Rajasthan, Uttarakhand, Madhya Pradesh, Jharkhand and Bihar combined. He said that the trend of dhoop is increasing rapidly in Western Uttar Pradesh. Conversely, Agarbatti holds the market in Central and Eastern UP. Punjab is also growing as a dhoop market. He remarked the consumer base in UP is steadily catching up with the premium market. Customers now prefer 50₹ and 100₹ a packet of agarbattis over 10₹ and 20₹ agarbatti packets. Dealers and distributors in rural areas are also getting an overwhelming response in retailing 50₹ and 100₹ MRP agarbattis.

The Rathore-51 and Rathore-101 brands of agarbattis are in such demand, remarked Sonu, that they are unable to fulfil orders. Growing demand for traditional wet dhoop is visible in UP. Rathor's 20₹ zipper pack is the most in-demand wet dhoop, reported Sonu. The company will launch a series of agarbatti products in 400g packaging by the first of September. Aahuti— A brand of havan samagri in; 50g, 100g, 250g and 500g shall launch soon. The same shall be sold loose in one and five kilos. Excessive demand for dhoops coupled with staggering competition and rising prices of raw materials is spoiling the quality and quantity. This is not good news, remarked Sonu. Our company is doing everything to maintain quality standards. ●



# 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



www.norex.in

# Fragrances for

- Incense Sticks
- Dhoop & Cones
- Agarbatti



A Star Export House Recognised by Government of India.

## NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

Gajroula Chandpur Road, MANDI DHANAURA - 244231 Distt Amroha, U.P., INDIA

Tel: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318

email : sales@norex.in visit us at : www.norex.in

Contact Sales @ +91-7060297400

Noida Office : 616, 6th Floor, Wave Silver Tower, Sector 18, Opp. Sector 18 Metro Station, Noida - 201301, U.P. INDIA

A Subsidiary in USA - NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC

Member of



THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION





# OCEAN'S DEEP PRINTERS INTRODUCING INNOVATIONS IN PACKAGING

Company has now ventured into jar packing

**O**cean's Deep Printers, Ahmedabad is a leader in printing and packaging material manufacturing. They use high-tech machines to ensure timely delivery of their products. The company offers plastic zipper pouches, rigid box and cannister round packing. Now it has stepped into jar packaging. Company excels in providing attractive rigid box packaging for premium quality dhoop and agarbatti products. Along with this Ocean's Deep is also doing innovations in zipper pouch packaging. In a special conversation with Sugandh India, head of Ocean's Deep Printers, Mr. Shripal Patel along with his sons, Mr. Vrund Patel and Mr. Shubh Patel share the innovations going on in Ocean's Deep Printers. Vrund Patel looks over the plastic division, whereas Shubh Patel looks over rigid box and cannister round packaging division.

Ocean's Deep Printers has been a major player in the printing and packaging industry for almost 90 years. The company regularly introduces new products in response to market needs. The company received numerous awards for their innovative packaging. In 2022, UK based Print Week awarded Ocean's Deep and in March 2023, the company received a gold award from Screen Print India. One of the USP of the company is that they can do the designing and printing and provide the packaging sample, all within an hour. Ocean Deep Printers is

a family business, with the fifth generation currently working there, and has gained customers from across the country, including major agarbatti brands.

Vrund Patel, the head of plastic division shared an experiment on zipper and sample pouches. He told that they can now print 3000 pouches without cylinder. This will benefit small and new manufacturers who want to experiment with their products or produce them in smaller quantities. He also revealed that they are now also producing jars.



quality of premium products due to their high value. These high-quality boxes and cannisters can securely pack products, preserving their scent. The visually appealing appearance of these catches the attention of customers and is being promoted on social media, gaining popularity amongst younger generations.

Head of the company, Shripal Patel mentioned that his company provides printing and packaging services for a variety of industries including; garments, food, pharmaceuticals, perfumery, jewellery, marriage cards, and visiting cards. He also mentioned that they have an advanced Israeli machine called skodix, that has widely gained success. People were initially sceptical regarding this machine and said that it would fail but proved them wrong.

In the end when asked about the printing and packaging market, he noted that all industries are performing well, especially during the festival season. Their company has already printed and packaged around 400 new products this year. He added that the Israeli printing machine Skodix produces excellent quality packaging material, particularly designer perfume boxes or boxes for other products, but it is quite expensive. ●

The agarbatti and incense industry's jar packing market is growing rapidly. Earlier we used to print only stickers for jars but now we are providing jars as well along with stickers. We have jars available in sizes ranging from 50g to 400g are equipped with stickers. The company specializes in printing and packing materials in various quantities and plans to establish a new unit with advanced machines by next year. A team of 150 to 200 technicians, designers, and managers are dedicated to delivering high-quality products on time.

Shubh Patel, head of rigid box and cannister round packaging division said that attractive packaging is the key to customer response. The company has designed luxurious rigid boxes and cannister packaging specifically for the agarbatti and incense industry, ensuring complete product safety. Good packaging is critical for maintaining the

# DEV DARSHAN® DHOOP & AGARBATTIES

*Spreading Fragrance Since 1954...*

NEW



NEW



## Parfume Dhoop Sticks



SCAN  
ME



/devdarshandhoop

Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh

Contact: +91-94642 15979

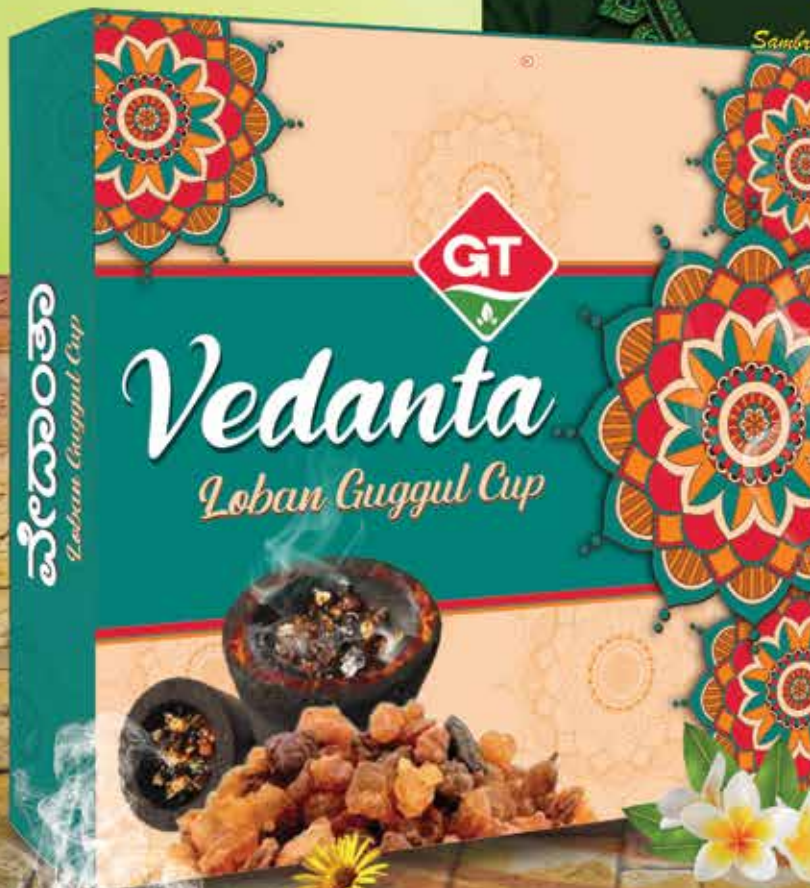
[www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com)



सुबह जलाओ, शाम जलाओ, चारों दिशाओं को महकाओं



**NEW  
LAUNCH**



**NOW AVAILABLE AT ALL LEADING STORES**

**SHOP ONLINE**



For trade enquiries :

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

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



### God Gift, among top selling dhoop products

Delhi based Tirupati industries, is famous for their high quality wet dhoop products at best prices. Its top selling products include GodGift Sachhe Sai, Kashi and Chance. The brand has a major market in Uttar Pradesh. Apart from Uttar Pradesh, the products are in demand across Madhya Pradesh, Rajasthan, Uttarakhand, Delhi, National Capital Region, Bihar, Gujrat, West Bengal and Maharashtra. Company’s marketing strategy, product quality and growing trend of bamboo less products has helped GodGift gain market and trust of the consumers. Tirupati industries apart from wet dhoop products also produces agarbatti, dry sticks, cones, hawan samagri and sambrani cups. ●

### Radio Machhar Maar: for fragrance and relief from mosquitoes

The monsoon and rainy seasons usher in the concern of mosquitoes, which are carriers of diseases like malaria, chikungunya, and dengue, posing serious health risks. To address this issue, Uttar Pradesh based Radio Brand has innovated a distinctive dhoop (incense) product that doubles as a mosquito repellent. Known as “Radio Machhar Maar,” this herbal dhoop not only provides relief from mosquitoes but also imparts a pleasant fragrance to homes, offering a superior alternative to mosquito coils and sprays.

Radio, a renowned UP-based brand, is committed to crafting products that are both cost-effective and high in value, establishing itself as a popular choice among consumers. ●



### Balaji Circle Agarbatti gains popularity during festivals

The Balaji Agarbatti Company is renowned for its superior products and has gained a strong foothold in markets worldwide. In addition to its high-quality premium offerings, the company also produces unique products, such as the Balaji Circle Agarbatti. This agarbatti has a distinct spiral shape that sets it apart from traditional agarbattis. Each pack includes 30 incense sticks, with each stick burning for 9 hours. This special product is popular among customers, particularly during festivals. Its evergreen fragrances of sandalwood and rose create a pure and pleasant atmosphere in your home. ●

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



## Bigbell Incense: Elevating Fragrance Experiences

Bigbell Incense, based in Bangalore, has been making significant strides in establishing its presence across diverse markets throughout India. Their impressive product lineup spans from opulent to luxurious agarbattis and dhoops. A standout is the popular Kacha Bella agarbatti, known for its mesmerizing Jasmine scent that enchants customers. Packaged in a 120g zipper pouch, it's priced at Rs. 70 MRP, appealing to quality-conscious buyers. The brand's portfolio also includes an array of other highly sought-after products in the same category. These include scintillating offerings such as Chandan, Heena, Karpur Tulsi, and a variety of other captivating fragrances. Diversifying their offerings, Bigbell also indulges in crafting luxury incense sticks, available in a range of alluring scents such as Oudh, White Musk, Chandan, and Rose, elegantly packaged for Rs. 399 (25 sticks) and Rs. 199 (10 sticks). These cater to upscale buyers and enthusiasts. Additionally, they've expanded into Roll On perfumes, highlighting their dedication to crafting captivating fragrances and enhancing personal experiences. Beyond their remarkable incense product range, Bigbell Incense has also expanded its portfolio to encompass Roll On perfumes, further showcasing their commitment to crafting captivating fragrances and enhancing personal experiences. ●

## Experience Timeless Elegance with Lia Chandanam Agarbatti

Cycle brand has become synonymous with agarbatti in households worldwide, establishing itself as the global leader in the incense industry. Amidst the extensive array of agarbatti products by the company, the Lia collection stands out as a line of exotic fragrant agarbattis. This brand emanates youthful vibrancy and offers a distinctive fusion of classic and contemporary scents. Lia Agarbattis are known for their unique, long-lasting, nature-inspired fragrances, all presented in eco-friendly packaging. One of the gems within the Lia range is the elegant and majestic Lia Chandanam Agarbatti, designed to revive the ambiance around you. These incense sticks encapsulate the timeless fragrance of sandalwood with a modern twist, infusing your surroundings with a warm, lingering, and harmonious essence with its sweet, woody, warm, and rich aroma. The use of divine sandalwood fragrance has been cherished throughout history, serving both sacred and ambiance-enhancing purposes. ●



## Real Total among the best-selling brands in Gujarat

Real brand's popularity extends beyond Maharashtra to various states across India. In Gujarat, Real Total is a top agarbatti brand, recognized through market surveys. Alongside incense sticks, Total brand's candy sticks are also in high demand. The premium Real Total Agarbatti comes in 90g and 250g packaging, while the Real Total Candy Sticks are available in packs of ten. Customers also appreciate the Divine series, with Divine Rose and Divine Lavender being the most sought-after products for Real. These come in 90-gram packaging, priced at 90₹. The Divine series Majmua and Heena also enjoy good demand. Pune-based Real Fragrance, a leading company, offers an extensive range of incense sticks, wet incense, dry sticks, cones, incense powder, cup incense, and bakhoor. ●



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

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



*Creating fragrances for the soul.*

**RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED**

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

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

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

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



# RK Packaging Machine

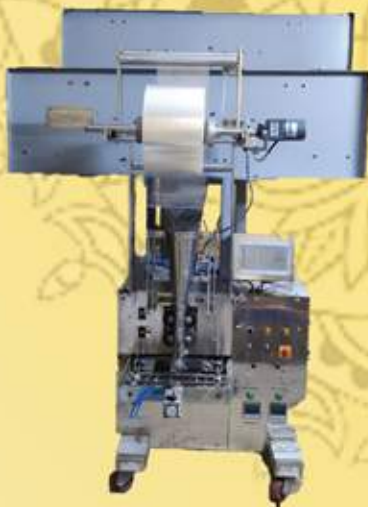
Manufacturer of:

**All Type of Incense Sticks Packaging Machines**



**Model-RKP-007**

**Dhoopbatti packing machine  
(Horizontal flow wrap machine)**



**Model-RKP-005**

**Agarbatti Weight Pouch Packing  
Machine (Four Head Machine)**



**Model-RKP-008**

**Automatic Cone Dhoop Counting  
Pouch Packing Machine**



**Model-RKP-003**

**Automatic Agarbatti Counting  
Pouch Packing Machine**

C-01, Gali No. 07, Madanpur Khadar Extn. New Delhi-110076

E-Mail: [rpackagingdelhi@gmail.com](mailto:rpackagingdelhi@gmail.com) | Web.: [www.rpackagingmachines.com](http://www.rpackagingmachines.com)

Call : 01171859677 | M. 9871446672, 7065408711



## Stay protected during monsoon with Hari Darshan Neem and Citronella Mosquito Repellent Incense Sticks

Monsoons bring a welcome change after hot summer months, with their beautiful rains, cozy chai-pakoda evenings, and the earthy scent of rain-soaked soil. However, along with these delights, rainy weather also brings pesky mosquitoes and insects, which can potentially cause diseases. To help you stay prepared and protected during this season, Hari Darshan has launched Neem and Citronella Mosquito Repellent Incense Sticks. These incense sticks offer a natural and effective solution to keep bugs and mosquitoes at bay during the monsoon. They are crafted from natural ingredients derived from neem and citronella plants, both known for their insect-repelling properties. These sticks not only serve as an effective mosquito repellent but also emit a pleasant aroma when burned, creating a refreshing atmosphere. They are chemical-free, safe for use around children and pets, and provide long-lasting protection with each stick burning for approximately 90 minutes. These versatile and eco-friendly incense sticks can be used both indoors and outdoors, making them suitable for various settings, including homes, gardens, and outdoor events. Enjoy a mosquito-free environment while minimizing your environmental impact with these safe and eco-friendly incense sticks. ●



## Dev Darshan Unveils Exquisite Perfume Dry Dhoop Sticks for Festival Celebrations!

In the heart of ancient traditions, where devotion meets innovation, emerges Dev Darshan—a name synonymous with sacred fragrances. As the festive fervor of Dussehra and Navratri envelops the air, Dev Darshan proud to present their latest offerings: Oriental, Bloom, Eternity, and Gardina, all under the category of Perfume Dry Dhoop Sticks. Each product is a testament to Dev Darshan unwavering commitment to quality, crafted to elevate spiritual experiences. Oriental, an enchanting symphony of exotic fragrances, transports one to a realm of mystique, evoking the essence of power, ambition, and unbridled confidence. Bloom, with its delicate floral and earthy notes, harmoniously blends nature's beauty with the sacred, creating an ambiance of serenity. Eternity, a fragrance beyond time, offers a sensory journey that resonates that will take you on a captivating voyage. Meanwhile, Gardina pays homage to the resplendent blossoms of a sacred garden, inviting an aura of tranquility and grace. Dev Darshan's Perfume Dry Dhoop Sticks are meticulously curated to ensure a steady wide spread of fragrance, promising an enduring sensory experience. With these new additions, Dev Darshan continue legacy of providing exceptional quality and an unmatched aromatic journey. ●

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



## Launch of new products from Dhanlaxmi and Jai Ganesh

Dhanlaxmi Industries is a top brand from Ahmedabad, known for its two brands - Dhanlaxmi and Jai Ganesh. These brands offer a variety of incense sticks and dhoop products that are popular across many states of India. Recently, the company has introduced several new products in the market. Under the Jai Ganesh brand, company has launched eight evergreen fragrances, including Sandal, Rajnigandha, Mogra, Lily, Gulab, Lavender, Sugandh, and Ratrani. These premium agarbatti products are packaged in attractive boxes of 100g, with a maximum retail price of 70₹. Additionally, Dhanlaxmi has introduced new agarbatti products in zipper packs, priced at MRP 70₹. ●



## R.K.T. Kingdom Collection thick incense sticks in high demand in metro cities and Gujarat

R.K.T., a reputable brand hailing from Nagpur, is renowned for its innovative approach. For the festival season, R.K.T. Brand has come up with an exclusive and premium series known as the Kingdom Collection. This extraordinary series comprises four distinct variants, each named after a famous global city: Paris, Lord's, Kyoto, and New York. These incense sticks are available in 80-gram packs, priced at an MRP of Rs 80. These white incense sticks measure 9 inches in length with a burning time of 60 mins, and all four variants are included in the outer packaging. True to R.K.T.'s commitment to quality, these products boast exceptional quality and feature unique fragrances that are sure to win over customers, making them come back for more. ●

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

# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

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

*Natural*

Essential Oils  
Carrier Oils  
Herbal Extracts  
Perfumery Compounds  
Aromatherapy Oils  
Oleo-resins etc



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

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

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

#### OUR GROUPS



#### OUR MEMBERSHIPS







5 Feet (60 Inch)

# MAHA JUMBO

**5 Feet (60 Inch)  
Metallic Agarbatti**

Burning Time 24+ Hrs.

Available in 4 colors

Green  
Intimate

Pink  
Dark Rose

Purple  
Kesarful

Golden  
Sandal

**SHREE SADGURU  
SUGANDHALAYA**

K-43, MIDC, HINGNA ROAD,  
NAGPUR-440016 (MH) INDIA

+91-7447243650

care@thakralgroup.in

www.indianagarbatti.com



Scan the QR CODE

# INCENSE HUB AHMEDABAD HAS 50% MARKET SHARE OF PRODUCTS FROM OTHER STATES



Ahmedabad, one of the ancient cities of India, is the center for various industries including cotton, pharma, jewelry and medicine. Apart from this, dozens small scale industries also operate from here. Ahmedabad has emerged as a hub of agarbatti and incense products over the past several decades. Apart from this, top educational institutions for vocational education, engineering and business education are also here. The population of this centuries old city is around 51 lakh. Apart from this, there are dozens of tourist places here that attract lakhs of domestic and foreign tourists every year. Additionally, due to its proximity to the sea coast, Gujarat has been among the developed states of the country for many centuries. Due to advanced agriculture, raw material and adequate mineral wealth in neighboring states, industrialization has taken place on a large scale here. This is the reason that along with cotton, pharma, precious stone, jewelry and other big industries, small scale industries like incense sticks have also developed here on a large scale.

## 50% market in premium goes to external brands

Ahmedabad has emerged as a major hub of agarbatti industry. There are a large number of local producers here, who make economy to premium quality incense sticks, dhoop and other products. There was a time when only economy incense sticks were produced locally. Premium quality products used to come from Bengaluru, but many Gujarat based businessmen, learned about premium incense sticks from Bengaluru, started production on a large scale themselves, due to which today the brands from Ahmedabad are sold in other states as well. Team Sugandh India conducted a comprehensive survey of the agarbatti and incense market of Ahmedabad, according to which despite Ahmedabad being an incense manufacturing hub, the brands from Bengaluru, Mumbai, Pune, Indore and other states also have 50% market here and rest belongs to local brands. Due to large-scale industrial development here, a large population from other states of the country comes here for business and jobs. Being a commercial

city, apart from festivals and religious activities, there is a demand for premium products throughout the year in commercial centers, offices, malls, shops and corporate offices. The demand for agarbatti products, especially premium brand products, is continuously increasing here. On an average a consumer buys products worth Rs 300 to Rs 500 per month which further increases thousands of rupees in case of premium products. Besides, brand loyalty is also increasing here. 6 to 7 out of 10 customers ask for their favorite brand.

## Rapidly increasing demand for premium products

As per the market survey by Sugandh India, the market share of incense sticks in Ahmedabad is 60%. There is also a trend of 30% premium quality products in this, which is increasing rapidly. Most of the companies are now moving towards premium products. The market share for economy segment is 40%, while 30% market share belongs to lose and unbranded incense sticks by large scale local manufacturers. Apart from Gujarat, products from other states also have a major share in premium quality products in Ahmedabad. The biggest market is for zipper packing products with MRP of Rs 50, 70 and 100. Apart from Gujarat, brands from Bengaluru, Pune, Mumbai and Indore are also sold in the premium market, which mainly include Balaji Amrita, Sai Flora, KF, Real, Nishan, Kalpana, Shah Fragrance, Oswal, Misbah, Forest, BIC, Flourish, Vijay, Big Bell, ITC, Janak, Bimal, Jesal and Nandi brands are visible in the market. Cycle and Jade Black are the choice of medium consumers here, hence are sold more, but the volume of Zipper packing is more. The trend of economy products is gradually decreasing here. This is the reason why local brands like Nishan, Kalpana, Vijay, Shah Fragrances are moving towards premium range products. In the economy segment Nishan Kalpana, Shah Fragrance, Cycle and Zed Black lead.

## Demand for dry stick is increasing in sunlight

As per Sugandh India's survey, the dhoop market is growing rapidly in Ahmedabad. At present around 40% market share belongs to dhoop products with more demand for dry stick than wet dhoop. The demand for wet dhoop is more in the rainy season, but in general in dhoop, 60% of the market is for dry sticks, which also includes cones, sambrani cups. In dry stick, MRP of Rs 20, 50, 100 and ₹ 200 for 50 grams are most popular. Wet dhoop of MRP of ₹20 is more in demand. Apart from this, the demand for loose dhoop is around 30%. Zed Black is at its best in wet dhoop. Hari Darshan, Dev Darshan, Sharma Dhoop of Jalandhar and Kashi are also available. Balaji, Forest, Nandi, Bansi, Nishan, Vijay, Shah fragrances sell the most in premium quality dhoop. Cycle's Naivedya, Chennai based Mahalaxmi, Delta Nishan, Zed Black, Misbah, Forest zre top sellers in the Sambrani Cup. Forest's 50 cups for price of Rs. 300 is in good demand. Apart from this, cups and cones of local producers are also sold.

## Camphor, Chandan tika and roll on attar

999, Mangalam, 333 are the most selling camphor brands. Manohar, Hari Darshan, Kashi, Balaji, Dev darshan are most popular in Chandan Tika. Arochem is in highest demand in roll on. Apart from this, Balaji and some other companies are popular across premium roll ons. ●



# Let's Start Branding



## GLASS DOOR BRANDING INSIDE COACH

### Key Highlites

- Most Premium & Busy Train Route
- 15 Hours Journey
- Direct Eye Contact
- Maximum Brand Mileage
- Economical Branding Cost

MUMBAI  
NEW DELHI  
TEJAS  
RAJDHANI

Book Now

7838312431



## AGARBATTI MARKET IN SAHARANPUR MOVING FROM MEDIUM TO PREMIUM: PRADEEP KUMAR

The market for high-quality incense sticks and dhoop has recently expanded in Saharanpur. In the past, only products priced at 5₹ and 10₹ were on sale, but now products ranging from 50₹ to 150₹ are also in demand, making up about five per cent of the total offerings. Shree Ratan Trading Company is the top distributor of dhoop and agarbatti products in Saharanpur. Its head, Mr. Pradeep Kumar, explained that his father, Mr. Ratan Chanana, started marketing of dhoop and agarbatti twenty years ago. Speaking with Sugandh India, Pradeep Kumar noted that while Saharanpur was once known for economy products, it now also offers high-end premium incense products.

Pradeep Kumar responding to a query from Sugandh India, shared that five to six wholesalers in Saharanpur are authorised agencies for agarbatti brands. Additionally, there are 4-5 sale counters too. Shri Ratan Trading Company is a wholesaler who also retails and has a distributorship of around 20 companies. This firm has established a robust network throughout Saharanpur. He informed Sugandh India that agarbatti-based products dominate 70% of the market in Saharanpur. Agarbatti products sell at 10₹ per packet. Incense products with MRP of 40₹ and 50₹ enjoy a 25% market share, and the remaining 5% is for packs of 50₹, 100₹, and 150₹ containing ten agarbattis. Parimal, Sai Flora, Nikhil and Cycle Woods are popular in premium segment brands. Renowned high-end companies like Balaji

and Big Bell won't offer two to three boxes of products due to low demand for premium brands locally. They are hesitant to provide fewer products, and ordering more goods is not feasible.

Pradeep Kumar said that ZED Black is number one among the top-selling agarbatti brands followed by Cycle Pure, ITC, Liberty and Rajlakshmi. He said he has a marketing network within a four to five-kilometre radius. He said bulk buyers come from Roorkee, Haridwar and Dehradun. This is because there are fewer brands in their city. Moreover, distributors are also few. In response to a question, he said that dhoop and agarbatti do not monopolise each other. Apart from Zed Black and Cycle Pure, Denim, Devdarshan's traditional wet dhoop enjoys a good market. Dev Darshan's dry dhoop cone is popular too. The demand for dry dhoop sticks is on a growing trend. The market for the Sambrani Cup has also started in the last four years. Cycle Pure Naivedya is the top seller. Nikhil and ZED Black are also popular. He said that the festive season brings huge demand in the sale of dhoop and agarbatti from the monsoon to Diwali. ●

**Mr. Pradeep Kumar**

M/s. RATTAN TRADING COMPANY

3, Mahavir Bazar (Behind Chowki Sarai),  
Saharanpur-247001 (U.P.)

Mobile : 9456086685



## GUJARAT IS A MAJOR MARKET FOR AROCHEM PRODUCTS: HIMANSHU WALA

Ahmedabad is also a big market for attar, roll-on and “eau de parfum”. Suman Fragrances is an agency for Arochem Industries based in Ratlam, Madhya Pradesh. Arochem (Now Arome) is one of the oldest and biggest players in the Fragrance industry. Suman Fragrances is a manufacturer and supplier of agarbatti perfume, spray perfume & industrial air freshener in Ahmedabad. Talking to Sugandh India, Himanshu Wala, the owner of Suman Fragrances revealed that he has a long-standing association of 25 years with Arochem. His company is well-known and supplies throughout Gujarat. Suman Fragrances made agarbattis have a market outside their home state. His company also makes unbranded agarbattis supplied within and outside Gujarat. He said his home city and state are a hub for unbranded agarbattis. Unbranded agarbattis are sold in loose in the wholesale markets and retail shops.

Arochem manufactures a wide range of products for individual, commercial, and industrial use. He said their products start from a mere 20₹ and go up to thousands a unit. The demand for Arochem products never ceases. The demand explodes during the festive. However, perfumes are also part of wedding season, worship and lifestyle which makes it in demand throughout the year. Arochem has a wide range of

Attar, Perfume spray and roll products. Company has a product for every kind of customer which adds to its popularity. The fragrance & perfume industry is as big as the agarbatti industry, remarked Himanshu Wala.

According to Himanshu Wala of Suman Fragrances—Aerochem offers a wide variety of products at affordable prices. They have 6 ml packaging priced at 40₹, 50₹, and 60₹, as well as 2ml sizes sold for 20₹ to 25₹. It's important to note that perfumes are natural products while deodorant and perfume sprays contain alcohol. Attars also last way longer than perfume sprays. Aerochem has introduced many new products, including a 20ml bottle priced at ₹1,499 and the Exotic Series with an MRP of ₹349 for 25ml. Additionally, the Dio range includes seventeen to eighteen options. They offer a set box of 24 pieces. Magnet and Diamond Sukhad (Sandal) are the best-selling products in numerous options between 2ml and 6ml. ●

**Mr. Himanshu Wala**  
M/s. SUMAN FRAGRANCES  
Behind Bharat Petrol Pump, Opp. Ganesh Society,  
Outside Shahpur Gate, Ahmedabad-380004  
**Mobile : 9825190590**



## CREDIT WILL CONTINUE DUE TO COMPETITION IN THE INDUSTRY: BHAVESH BHAI

**B**havesh Bhai, the Owner of Bhavesh Trading Company is confident of a bright future for the agarbatti industry despite the challenge of credit. As more producers and sellers enter the market, competition grows, leading to increased credit. Bhavesh bhai in a conversation with Sugandh India revealed Ahmedabad as a major hub for agarbatti production. He informed that his father started the family business in 1984 after retiring from Lipton India. He was good with marketing and planned to start his own business after retirement. Bangalore based Nandi brand supported him. Bhavesh Trading Firm acts as the agent of Nandi and Vijay Agarbattis in Gujarat, with operations for several other brands, including Balaji, Real Fragrance, Oswal, Forest, Big Bell, and Bharat Darshan. The firm's distribution network exceeds 60 distributors in Ahmedabad and Gujarat.

In a conversation with Sugandh India, Bhavesh Bhai shared top premium` brands like; Balaji, Nandi, Forest, Big Bell, and others. ZED Black and Cycle Pure also have a considerable market share while Nishan and Kalpana are also easily available. In Ahmedabad, zipper pouches with an MRP of 50₹ and 100₹ have the highest demand all year round: premium products with an MRP of 200₹ and 500₹ or more sell the most during festival seasons. Bhavesh Bhai noted that half the market share belongs to local brands and manufacturers. The other half belongs to brands from Bengaluru, Pune, Mumbai, and Indore. Ahmedabad is a hub for agarbatti manufacturing. Brands such as Balaji, Real's Total, and Nandi's Madhulika are popular. A product or two of every brand sells.

According to Bhavesh, Ahmedabad is garnering a trend of making super-quality fragrances, especially oud, sandal, amber, and rose. These premium products are available in 50g packs with an MRP of 250₹ or more. Dry dhoo sticks are in high demand throughout the year, with dry Dhoo available in packs of 50g with an MRP range of 20₹ to 200₹. ZED Black's traditional wet dhoo Manthan has a good market at an MRP of ₹20 and is best in zipper pouches , while Balaji's dry and wet incense also sells well. Forest has recently entered the market. Premium products sells most at 50 Rs. Wet dhoo sells more during the rainy season due to flies and mosquitoes. Hari Darshan, Dev Darshan, and Kashi have a limited market here.

Bhavesh Bhai states that premium brands sell the most from Sawan to Diwali, while economy products are typically sold on regular days. In Ahmedabad, the market is made up of 60% economy products and 40% premium quality products. Bhavesh Bhai also mentioned a growing market for the Sambrani Cup, with brands such as Forest Baahubali, Balaji, Vijay, and local ones selling the most. Local producers of Sambrani are also popular. IN Roll onm Balaji is the only premium option. Lastly, Mangalam and 333 gets most sales in camphor, while Hari Darshan Chandan Tika is commonly used. ●

**Mr. Bhavesh**  
M/s.Bhavesh Trading Co.  
C/151, BG Tower, Gr. Floor, O/s Delhi Gate,  
Shahibaug Road, Ahmedabad-380004, Gujarat  
**Mobile :9426392263**

# DEMAND FOR ZIPPERS AND JUMBO-ZIPPERS GROWS IN AHMEDABAD: AMIT SHAH, PARAS TRADING



**A**hmedabad is a hub of dhoop and agarbatti manufacturers. The city also is a hub for zipper and jumbo zipper packaging. The bulk of the sales goes through this packaging. Ahmedabad is largely a market for lower and middle-income groups. Amit Shah, the owner of Paras Trading Company, in a conversation with Sugandh India in Ahmedabad, said that customers spend around five hundred rupees on buying agarbattis in a month. He remarked, three out of ten customers demand their choice of agarbattis by brand name. Paras trading company is in operations since 1974. Ahmedabad-based Amrut Aromatics and Goodluck Perfumers, Pune associate themselves with Amit Shah's company. His company has a presence throughout Gujarat. He also sells his own brand by the name Paras.

The upcoming festive season heated agarbatti production in his home state remarked Mr Shah. The market is jostling with competition from both local and big players. Although Nishan, Kalpana Perfumery, Shah Fragrance and Dhanlaxmi are top-selling brands in the city. Cycle Pure and Zed Black rule the roost. Customers go for the zipper and the jumbo version pouches for these two National brands. Aagarbatti in a zipper pouch costs 50₹ and the jumbo version costs 70₹.

According to Mr Shah, the demand for; Flourish, Vijay, Balaji, Misbah and Forest brand of premium agarbattis are growing rapidly. BIC, rather a new entrant in Ahmedabad,

is gaining momentum. Overall, agarbatti still dominates the market but dhoop products have achieved 40% market share, reported Mr Shah. Bamboo-less products are attracting more customers. The reason being religious sentiments or environmental issues. Mr Shah added that the Kalpana brand of dry dhoop sticks is selling the most at 15₹ a packet: and contains six fragrances. Kalpana is followed by Zed Black and Cycle Pure brands of dry dhoop sticks.

Zed Black's 'Manthan' is the top seller in traditional wet dhoop followed by Bansi and Nishan. Besides dhoop and agarbattis— Pandia's Black Laxmi Sambrani Dhoop from Chennai is the most in demand in sambrani cups followed by; Nishan, Zed Black, Misbah and Forest. Adding to his comments he said, the Forest Pooja Cup Sambrani sold for 300₹ for a box of 50 cups is high in demand. In camphor, 333 and 999 followed by Mangalam and Bhanu brands have top sales. In the Chandan tika segment, most selling brands are; Manohar, Hari Darshan and Kashi. Arochem is the oldest running roll-on in the market. Balaji Chandan Roll-on Perfume is selling the most in the premium segment. ●

## Mr.Amit Shah

M/s.Paras Trading Company  
C-149/150, BG Tower Gr. Floor, O/s Delhi Gate,  
Shahibaug Road, 380004-Ahmedabad, Gujarat  
**Mobile : 9898141491**

# AHMEDABAD ALSO HAS A MARKET FOR LOOSE INCENSE STICKS PRODUCTS: ANIL BHAI



**D**espite Gujarat being the hub of the agarbatti and incense industry and being the market for the products of major branded companies across the country, loose agarbatti products are quite popular in the local market. Anil Bhai, head of Asha Agencies, Ahmedabad and distributor of Nishan Agarbatti company's products, told Sugandh India that 30% of the market share in the state belongs to unbranded agarbatti products. 70% of the market share is dominated by branded products from Gujarat and other states. In response to a question, he said that the products of Nishan company are in highest demand in Ahmedabad. 7 out of 10 customers demand Nishan's agarbatti and dhoop sticks. Along with Nishan, Asha Agencies also sells products of other brands including Shah Fragrance, Kalpana, Amruta, Balaji, Real, Oswal, Flourish and Liberty. He said that with the start of festive season, there is a huge demand for incense products, which will continue till Diwali.

Anil Bhai told that Asha Agencies have a distribution network within a radius of 5-6 kilometers in Ahmedabad. He said that on an average a customer here buys incense sticks products worth Rs 300 to Rs 500. Here the premium market is 40%, but medium range products are most popular. The premium market increases slightly during festivals, but there is a section of consumers who buy premium products throughout the year. He told that among the brands from Ahmedabad in the economy segment, Nishan is at the top followed by Kalpana, Shah Fragrance, Roshan, Flourish, Neev and Siddhi also follow. In response to a question, he said that Zed Black and Cycle do not sell that much because they offer low margins and customers also do not demand. Apart from this, the top brands in premium are Sai Flora, Amruta, Balaji, KF, Real Oswal, Big Bell and ITC's Mangaldeep. The highest

sales are of products with MRP of ₹70. Rajkot's Janak and Utsav also sell well. He told Sugandh India that in dhoop, Nishan is at number one. They have introduced 5-6 new fragrances in dry sticks. Though, Zed Black is most popular in wet dhoop. Cycle, Shah Fragrance and Amrita also sell. 60% of the market is of dry sticks, while 40% is of wet sticks. The demand for dry sticks is increasing rapidly. He said that Hari Darshan and Dev Darshan are also used to some extent. There is more demand for products with MRP of ₹20 in the wet dhoop. There is also market for unbranded incense. He said that branded products are sold more, but 30% of the market is also for unbranded incense. In response to a question, he said that incense sticks constitute 70% of the market in Ahmedabad, while the market of dhoop is increasing. Apart from this, Nishan, Shah Fragrance, Neev, Delta sell in Sambrani Cup. Cycle Naivedya tops sale. Apart from this, Sambrani cups of many local brands are also sell. He added that the brands from Pune, Bangalore, Mumbai and Indore account for 40% of the market here.

For the Roll on market, He told that demand for roll on and perfume is seasonal. The demand increases a lot during festivals. Arochem and Patel Company's products sell the most. Balaji dominates Chandan Tika followed by Kashi, and Manohar. In Camphor segment, Pine, Mangalam and 333 brand are most preferred. ●

**Mr. Anil Bhai**  
M/s. Asha Agency  
C-221, Ground Floor, B.G. Tower, O/s, Delhi Gate,  
Shahibaug Road, Ahmedabad-4  
**Mobile : 9898463741**





# सहारनपुर में मीडियम से प्रीमियम तक की मार्केट बढ़ी : प्रदीप कुमार

**स**हारनपुर में अब प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती और धूप का बाजार बढ़ने लगा है। एक समय था जब यहां 5 और रु.10 की एमआरपी वाले उत्पाद ही चलते थे, लेकिन अब 50, 100 और 150 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद भी चलते हैं, जो यहां बिकने वाले कुल उत्पादों का लगभग पांच प्रतिशत है। श्री रतन ट्रेडिंग कंपनी सहारनपुर में धूप और अगरबत्ती उत्पादों के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर हैं। कंपनी के प्रमुख श्री प्रदीप कुमार ने बताया कि अगरबत्ती-धूप उत्पादों की मार्केटिंग की शुरुआत 20 वर्ष पूर्व उनके पिता श्री रतन चानना जी ने की थी। श्री रतन ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख प्रदीप कुमार ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि एक समय था जब सहारनपुर इकोनामी उत्पादों का बाजार था, लेकिन अब यहां हाई-फाई प्रीमियम उत्पादन भी चलने लगे हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में प्रदीप कुमार ने बताया कि सहारनपुर में 5-6 थोक विक्रेता हैं, जिनके पास विभिन्न ब्रांड के उत्पादों की एजेंसी है। इसमें 4-5 लोगों के सेल काउंटर भी हैं। उन्होंने बताया कि श्री रतन ट्रेडिंग कंपनी सहारनपुर में होलसेल और रिटेल दोनों का काम करती है और लगभग 20 कंपनियों के वह डिस्ट्रीब्यूटर हैं। फर्म ने पूरे सहारनपुर में मजबूत डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क बनाया है। उन्होंने बताया कि सहारनपुर में 70% बाजार रु.10 की एमआरपी वाली अगरबत्तियों का है। 25% बाजार 40 से रु.50 की एमआरपी वाले उत्पादों का है, तो 5% में 50, 100 और 150 रुपए की एमआरपी में 10 अगरबत्ती के पैक का बाजार बन गया है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में परिमल, साईं फ्लोरा, निखिल और साइकिल वुड्स जैसे उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि यहां सबसे बड़ी समस्या है कि

बालाजी और बिग बेल जैसी बड़ी प्रीमियम क्वालिटी वाली कंपनियां दो-तीन पेटी माल नहीं देना चाहतीं। क्योंकि यहां बड़े पैमाने पर प्रीमियम ब्रांड की सेल नहीं है। इसलिए ज्यादा माल नहीं मंगाया जा सकता और थोड़ा माल कंपनियां देना नहीं चाहतीं।

प्रदीप कुमार ने बताया कि सहारनपुर में टॉप 10 में चलने वाले उत्पादों में जेड ब्लैक नंबर वन पर है। इसके बाद साइकिल, मंगलदीप, लिबर्टी और राजलक्ष्मी आदि उत्पाद चलाते हैं। उन्होंने कहा कि सहारनपुर में 4-5 किलोमीटर के दायरे में उनका मार्केटिंग नेटवर्क है। इसके अलावा रुड़की, हरिद्वार और देहरादून से भी थोक खरीदार वेरायटी के लिए आते हैं, क्योंकि इन शहरों में विभिन्न ब्रांड की रेंज नहीं है और डिस्ट्रीब्यूटर भी कम हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती और धूप दोनों बराबर चलते हैं। जेड ब्लैक और साइकिल के अलावा डेनिम, देवदर्शन की गीली धूप भी चलती है। देव दर्शन का ड्राई कोन भी है। यहां ड्राई स्टिक की मांग बढ़ रही है। बीते 4-5 वर्षों से सांब्रानी कप का भी बाजार शुरू हुआ है। इसमें नंबर एक पर साइकिल का नैवेद्य है। निखिल और जेड ब्लैक भी है। उन्होंने कहा कि अब त्योहारों का मौसम आ गया है। ऐसे में सावन से दीपावली तक धूप और अगरबत्ती की बिक्री में बहुत तेजी आ जाती है। ●

**Mr. Pradeep Kumar**

M/s. RATTAN TRADING COMPANY

3, Mahavir Bazar (Behind Chowki Sarai),  
Saharanpur-247001 (U.P.)

**Mobile : 9456086685**

# चुनौतियां हमारे लिए अवसर हैं : चिंतन शेट

उच्च गुणवत्ता  
का पर्याय है  
जेबी फ्रेग्रेंसेस  
एण्ड फ्लेवर्स



## सु

गंध उद्योग में 73 वर्षों से कम कर रही अहमदाबाद की जेबी फ्रेग्रेंसेस एण्ड फ्लेवर्स कंपनी देश की प्रमुख सुगंध कंपनियों में से एक है। जेबीएफएफ फाइन फ्रेग्रेंस, कॉस्मेटिक, अगरबत्ती, धूप, कैंडल, तंबाकू उद्योग, डिओडरेंट, डिटर्जेंट, और सोप इंडस्ट्री के अलावा सुगंध का जिन उत्पादों में इस्तेमाल होता है वहां तक वह आपूर्ति करती है। सुगंध उद्योग के साथ-साथ मेडिसिन फार्मा और आइसक्रीम उद्योग में भी वह फ्लेवर आपूर्ति करती है। जेबीएफएफ यूई, ईरान, कुवैत, युगांडा, नाइजीरिया, यूएसए, साउथ अफ्रीका, श्रीलंका, बांग्लादेश, रूस, इंडोनेशिया और मलेशिया आदि देशों में फ्रेग्रेंस की आपूर्ति करती है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कंपनी के तीसरी पीढ़ी के सदस्य श्री चिंतन शेट ने बताया कि इस कारोबार की शुरुआत उनके दादा जी ने 1950 में अहमदाबाद शहर में एक छोटी सी दुकान से की थी। उस समय उन्होंने जो उत्पाद बनाए थे, 73 वर्ष बाद आज भी वह मार्केट में सबसे ज्यादा लोकप्रिय है और उद्योग में हमारी एक अलग पहचान है। उन्होंने बताया कि उस समय नाग चंपा, चेंसी फ्लावर हमारे लोकप्रिय सुगंध उत्पाद थे जो आज भी चल रहे हैं। श्री चिंतन शेट ने बताया कि 1970 में चाचा जी और पिताजी इस कारोबार में आए और उन्होंने उसे और आगे बढ़ाया। वर्ष 2006-07 में मैं और मेरे चचेरे भाई श्री नीरज शेट ने फ्रेग्रेंस के कारोबार को संभाला। इस तरह यह परिवार सुगंध उद्योग में तीन पीढ़ियों से कार्यरत है।



### बाएं से दाएं श्री नीरज शेट व श्री चिंतन शेट

जेबीएफएफ में 73 वर्षों में कई बदलाव आए हैं। कारोबार की शुरुआत एक छोटी दुकान से हुई थी और सब काम हाथ से होता था। आज जेबी फ्रैग्रेन्स की कई ऑटोमैटिक यूनिट हैं। रॉ मैटेरियल से लेकर प्रोडक्शन और पैकिंग तक सब ऑटोमेजाइशन से होता है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री चिंतन शेट ने बताया कि जेबीएफएफ देश की प्रमुख कंपनियों की तुलना में एकदम अलग है। कंपनी ने अपने स्थापना काल से ही प्रोडक्ट की क्वालिटी पर फोकस किया था। हमारे प्रोडक्ट्स बाजार के दूसरे उत्पादों की तुलना में एकदम अलग हैं। जेबीएफएफ की पॉलिसी “उच्च गुणवत्ता उत्पाद और वाजिब दाम” की रही है। हम यदि कोई उत्पाद रु.500 में दे रहे हैं, तो हमारा पूरा ध्यान इस पर रहता है कि उपभोक्ता को उसके रूप की पूरी कीमत मिले।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में कई तरह की चुनौतियां हैं। मुख्यतः यह एक ज्ञान आधारित कारोबार है। समय के साथ-साथ सुगंध उद्योग में कंपनियों की संख्या बढ़ती गई और “कम कीमत

कम गुणवत्ता” का चलन बढ़ा है। कंपटीशन के कारण बहुत सी कंपनियां क्वालिटी से समझौता करती हैं और रेट कम कर देती हैं। इस कारण कुछ ग्राहक सस्ते माल के लालच में उनके पास जाते हैं। बाद में खराब अनुभव के कारण वह फिर लौटते हैं, लेकिन बाजार में इससे समस्या होती है। मल्टीनेशनल कंपनियां भी चुनौती हैं लेकिन हम इसे अवसर की तरह लेते हैं। हम खुद को और बेहतर करते हैं और भारतीय निर्माता भी भारत कि सुगंध कंपनियों को तर्जि दे रही हैं जिनके पास अच्छा इन्फ्रस्ट्रक्चर है। उन्होंने बताया कि रॉ मैटेरियल का बाजार अभी स्थिर है और एक साल तक ऐसा ही रहेगा. उतार-चढ़ाव हमेशा साल में एक बार होता है और इसमें अवसर तब होता है जब कीमतें नीचे होती हैं और आप लागत को नियंत्रित करने के लिए थोक में खरीदारी की जाए।

श्री चिंतन शेट ने एक सवाल के जवाब में बताया कि उद्योग में बड़े बदलाव आए हैं। 20-25 वर्ष से टेक्नोलॉजी का तेजी से इस्तेमाल शुरू हुआ है। पहले हाथ से ज्यादातर काम होते थे। अब अत्याधुनिक मशीनें आ गई हैं। क्वालिटी कंट्रोल की मशीनें और पैरामीटर्स तय हो गए हैं। उत्पादन से लेकर पैकिंग तक में मशीनों का इस्तेमाल हो रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 10 वर्ष पहले कंपनी ने फ्लेवर का भी काम शुरू किया है। शुरुआत में दादा जी अगरबत्ती उद्योग को फ्रेगरेंस सप्लाय करते थे, लेकिन बाद में सभी तरह के उत्पादों जिनमें सुगंध की आवश्यकता है उसका उत्पादन किया जाने लगा। 10 वर्ष पूर्व कंपनी ने फ्लेवर में भी काम शुरू किया और अब हमारा 90% उत्पादन फ्रेगरेंस और 10% फ्लेवर में हो रहा है।

जेबीएफएफ के पास उत्पादन संबंधी अनेक तरह के सर्टिफिकेशन हैं, जिसमें जीएमपी, आएसओ 45001:2018, आएसओ 14001 :2015, आएसओ 9001:2015, हलाल, एचएसीसीपी और जीएलपी है। कंपनी के पास इंडोनेशिया द्वारा दिया जाने वाला एमयूआई





हलाल सर्टिफिकेट भी है। यह सर्टिफिकेट एक कड़ी प्रक्रिया के बाद मिलता है जिसमें इंडोनेशिया से अधिकारी व्यापक जांच के लिए फैक्ट्री आते हैं। कंपनी का भारतीय सुगंध उद्योग के अलावा बड़े पैमाने पर निर्यात होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि 25 ग्राम का मैसूर संदल और दक्षिण भारत में सेंसी फ्लावर उनके बहुत लोकप्रिय उत्पाद हैं।

जेबीएफएफ के पास अहमदाबाद में दो यूनिट हैं। कुल 1,50,000 स्क्वायर फीट एरिया में से 70-75,000 स्क्वायर फीट एरिया में फैक्ट्री है। कंपनी में 3 हाई टेक फुल ऑटोमेटेड मशीनें लगी हैं जिनकी क्षमता 3 टन प्रति बैच है। बड़े बैच के लिए कंपनी के पास 4 से लेकर 18 टन की क्षमता के अलग-अलग 6 टैंक हैं। यूनिट में प्रतिदिन 35 से 50 टन उत्पादन किया जाता है। कंपनी में 110 कर्मचारी काम करते हैं।

निर्यात संबंधी चुनौतियों पर उन्होंने कहा कि यूरोपीय देश की बड़ी कंपनियों से मुकाबला रहता है। आमतौर पर विदेशी बाजार में धारणा थी कि भारतीय कंपनियां अच्छा फ्रेगरेंस नहीं दे सकतीं, वह सस्ता और लो क्वालिटी का उत्पादन देती हैं। दूसरा कि कुछ देशों का मानना है कि जो क्वालिटी पहली बार निर्यात की जाती है उसे भारतीय कंपनियां मेटेन नहीं कर पातीं, जबकि यूरोपीय कंपनियां हायर रेंज और हायर क्वालिटी देती रहेगी। चिंतन जी ने कहा कि आज काफी कोशिशों के बाद इस धारणा को तोड़ने में हम सफल रहे हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बहुत उज्ज्वल है, लेकिन कंपनियों को क्वालिटी बनाए रखनी होगी। उन्होंने कहा कि बहुत सारी कंपनियां तेजी से आगे बढ़ रही हैं, लेकिन मेरा सुझाव है कि उन्हें एफएमसीजी सेक्टर में भी आना चाहिए ताकि वह मार्केट में पूरा एक पैकेज दे सकें।

टोबैको इंडस्ट्री में जेबी एफएफ की आपूर्ति संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इस उद्योग में कार्यरत सभी कंपनियां अलग-अलग फ्लेवर लेती हैं। हम उनके लिए कंपाउंडिंग करते हैं। कुछ ब्रांड अपनी कंपाउंडिंग खुद करते हैं। हम उन्हें सलाह या मदद देते हैं कि यदि वह इन कॉम्बिनेशन का इस्तेमाल करें, तो उनका उत्पाद खास बन जाएगा। उन्होंने बताया कि कंपनी इंडिपेंडेंट्स की आपूर्ति नहीं करती। उनके लिए हम पूरी कंपाउंडिंग करते हैं या उसमें मदद देते हैं। कंपनी उन्हें पूरा एक स्ट्रक्चर भी दे सकती है। तंबाकू उद्योग में संदल व अन्य प्राकृतिक सुगंधित तेल का इस्तेमाल करने से उनके उत्पादों की लागत बढ़ जाएगी। इसके लिए हम उन्हें प्राकृतिक उत्पादों का विकल्प भी देते हैं। कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने कहा कि कंपनी अगले दो-तीन वर्षों में बेकवार्ड इंटीग्रेशन करने की योजना है।

जेबीएफएफ न केवल व्यवसाय करती है बल्कि प्रभात एजुकेशन फाउंडेशन जैसे संगठनों के साथ भी काम करती है जो दिव्यांग व्यक्तियों को प्रशिक्षित करते हैं ताकि वे काम कर सकें और अपने लिए जीविकोपार्जन कर सकें। श्री चिंतन शेठ ने सुगंध इंडिया को बताया कि कंपनी ने दिव्यांग कर्मचारियों को काम पर रखा है जो पैकेजिंग और फिलिंग जैसे विभागों में काम कर सकते हैं। प्रभात एजुकेशन फाउंडेशन संस्था झुग्गी-झोपड़ियों में रहने वाले ऐसे व्यक्तियों को शिक्षा प्रदान करती है। वे उन्हें रोजगार के लिए प्रशिक्षित करते हैं। ऐसे पांच लोगों को कंपनी में नौकरी दी गई है। ●

## अगरबत्ती का हब, लेकिन 50% बिकते हैं बाहर के उत्पाद



### प्रीमियम उत्पादों की तेजी से बढ़ रही मांग-

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार अहमदाबाद में अगरबत्ती की मार्केट 60% है। इसमें भी प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों का 30% चलन है, जो तेजी से बढ़ रहा है। अधिकांश कंपनियां अब प्रीमियम उत्पादों की तरफ बढ़ रही हैं। यहां 40% इकोनामी उत्पादों का बाजार है, तो 30% अगरबत्ती और धूप लूज में बिकती है, जिसके स्थानीय स्तर पर बड़ी संख्या में उत्पादक हैं। अहमदाबाद में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों में गुजरात के अलावा दूसरे राज्यों के उत्पादों की भी बड़ी हिस्सेदारी है। सबसे बड़ी मार्केट 50, 70 और 100 रूपए की एमआरपी में जीपर पैकिंग वाले उत्पादों की है। प्रीमियम में गुजरात के अलावा बेंगलुरु पुणे मुंबई और इंदौर की कंपनियों के ब्रांड भी चलते हैं, जिसमें मुख्य तौर पर बालाजी अमृता, साई फ्लोरा, केएफ, रियल, निशान, कल्पना, शाह फ्रेगरेंस, ओसवाल, मिस्बाह, फॉरेस्ट, बीआईसी, फ्लरिश, विजय, बिग बेल, आईटीसी, जनक, बिमल, जेसल और नंदी ब्रांड मार्केट में दिखाई देते हैं। साइकिल और जेड ब्लैक यहां मीडियम श्रेणी के उपभोक्ताओं की पसंद है, इसलिए ज्यादा बिकते हैं, लेकिन जीपर के जंबो पैकिंग का वॉल्यूम ज्यादा है। यहां इकोनामी उत्पादों का चलन धीरे-धीरे कम हो रहा है। यही कारण है कि यहाँ के स्थानीय ब्रांड निशान, कल्पना, विजय, शाह फ्रेगरेंस आदि प्रीमियम रेंज के उत्पादों की तरफ बढ़ रहे हैं। इकोनामी बाजार में निशान, कल्पना, शाह फ्रेगरेंस, साइकिल और जेड ब्लैक की सबसे अधिक बिक्री है।

### धूप में ड्राई स्टिक की मांग में आ रही तेजी-

सुगंध इंडिया की रिपोर्ट के अनुसार अहमदाबाद में धूप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। इस वक्त लगभग 40% धूप का चलन है। इसमें भी गीली धूप से ज्यादा ड्राई स्टिक की मांग है। गीली धूप की मांग बरसात में ज्यादा है, लेकिन सामान्य तौर पर धूप में 60% मार्केट ड्राई स्टिक की हो गई है, जिसमें कोन, सांब्रानी कप भी शामिल हैं। ड्राई स्टिक में 20, 50, 100 और रु.200 की एमआरपी में 50 ग्राम के पैक सबसे ज्यादा चलते हैं। गीली धूप में रु.20 की एमआरपी का ज्यादा चलन है। इसके अलावा धूप में लूज की भी मांग लगभग 30% है। गीली धूप में जेड ब्लैक सबसे बेहतर स्थिति में है। हरि दर्शन, देव दर्शन, जलंधर की शर्मा धूप और काशी भी चलते हैं। धूप में प्रीमियम क्वालिटी में बालाजी, फॉरेस्ट, नंदी, बंसी, निशान, विजय, शाह फ्रेगरेंस चलते हैं। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य, चेन्ई का महालक्ष्मी, डेल्टा, निशान, जेड ब्लैक, मिस्बाह, फॉरेस्ट चलते हैं। फॉरेस्ट का रु.300 की एमआरपी में 50 कप बहुत बेहतर स्थिति में है। इसके अलावा लोकल उत्पादकों के भी कप और कोन चलते हैं।

### कपूर, चंदन टीका और रोल ऑन ड्र

कपूर में 999, मंगलम, 333, बाजार में दिखाई देते हैं। चंदन टीका में मनोहर, हरि दर्शन, देव दर्शन, काशी, बालाजी चलता है। रोल ऑन में एयरोकेम की मांग सबसे अधिक है। इसके अलावा प्रीमियम में बालाजी और कुछ अन्य कंपनियों के उत्पादन भी चलते हैं। ●

**भा**रत के प्राचीन शहरों में से एक अहमदाबाद कई तरह के उद्योगों का केंद्र है। कॉटन इंडस्ट्री से लेकर यहां फार्मा, ज्वेलरी व मेडिसिन इंडस्ट्री भी कार्यरत हैं। इसके अलावा दर्जनों प्रकार के लघु उद्योग भी यहां हैं। अहमदाबाद बीते कई दशकों के दौरान अगरबत्ती व धूप उत्पादों के हब के रूप में उभरा है। इसके अलावा व्यावसायिक शिक्षा इंजीनियरिंग और बिजनेस एजुकेशन से संबंधित बड़ी-बड़ी शिक्षण संस्थाएं भी यहां हैं। शताब्दियों पुराने इस शहर की आबादी लगभग 51 लाख है। इसके अलावा यहां दर्जनों पर्यटन स्थल हैं, जिसे देखने के लिए प्रतिवर्ष लाखों देशी-विदेशी पर्यटक यहां पहुंचते हैं। वैसे भी समुद्र तट के नजदीक होने के कारण गुजरात कई शताब्दियों से देश के विकसित राज्यों में रहा है। उन्नत कृषि के कारण रॉ मैटेरियल और पड़ोसी राज्यों में पर्याप्त खनिज संपदा होने के कारण यहां बड़े पैमाने पर औद्योगीकरण हुआ है। यही कारण है कि यहां कॉटन, फार्मा, कीमती पत्थर, ज्वेलरी व अन्य बड़े उद्योगों के साथ-साथ बड़े पैमाने पर अगरबत्ती जैसे लघु उद्योग भी विकसित हुए हैं।

### प्रीमियम में 50% मार्केट बाहरी ब्रांडों की-

अहमदाबाद अगरबत्ती उद्योग के बड़े केंद्र के रूप में उभरा है। यहां बड़े पैमाने पर स्थानीय उत्पादक हैं, जो इकोनामी से लेकर प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती, धूप व अन्य उत्पाद बनाते हैं। एक समय

था जब यहां स्थानीय स्तर पर इकोनामी अगरबत्ती का ही उत्पादन होता था। प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद बेंगलुरु से आया करते थे, लेकिन गुजरात के कई व्यापारियों ने बेंगलुरु से अनुभव लेकर खुद बड़े पैमाने पर उत्पादन शुरू किया, जिससे आज अहमदाबाद की कई ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद देश के दूसरे राज्यों में बिकते हैं। सुगंध इंडिया की टीम ने अहमदाबाद के अगरबत्ती और धूप बाजार का व्यापक सर्वेक्षण किया, जिसके अनुसार यहां के उत्पाद बाहर भले बिकते हों, लेकिन बेंगलुरु, मुंबई, पुणे, इंदौर व अन्य राज्यों के ब्रांडेड उत्पादों का भी यहां 50% मार्केट है। याने कि स्थानीय कंपनियों के उत्पादों का मार्केट सिर्फ 50% है। यहां बड़े पैमाने पर औद्योगिक विकास होने के कारण व्यवसाय व नौकरी के लिए देश के दूसरे राज्यों की बड़ी आबादी रहती है। व्यावसायिक शहर होने के कारण त्योहार व धार्मिक गतिविधियों के अलावा व्यावसायिक केंद्रों, दफ्तर, मॉल, दुकान और कॉरपोरेट ऑफिस में प्रीमियम उत्पादों की मांग वर्ष भर रहती है। अगरबत्ती उत्पादों खासतौर पर प्रीमियम ब्रांड के उत्पादों की मांग यहां लगातार बढ़ रही है। औसतन एक उपभोक्ता प्रतिमाह 300 से 500 रूपए तक के उत्पाद खरीदता है लेकिन प्रीमियम उत्पादों में इसकी कोई सीमा नहीं है क्योंकि कुछ ग्राहक हजारों रूपए की अगरबत्ती भी खरीदते हैं। साथ ही यहां ब्रांड लॉयल्टी भी बढ़ रही है। 10 में 6 से 7 ग्राहक मनपसंद ब्रांड मांगते हैं।

भविष्य में और नए  
फ्रेगरेंस लाने की योजना:  
**प्रतीक पटेल**

इकोनामी से प्रीमियम  
मार्केट में उतरा निशान:  
**संदीप पटेल**



**अ** हमदाबाद और पूरे गुजरात में इकोनामी रेंज के उत्पादों में निशान टॉप 5 पर बिकने वाला ब्रांड रहा है। अब एक बड़ा बदलाव करते हुए निशान ने प्रीमियम रेंज के उत्पादों की श्रृंखला शुरू की है। प्रीमियम उत्पादों में कंपनी ने पिछले दिनों अगरबत्ती, धूप और झाई स्टिक में कई रेंज के उत्पाद बाजार में उतारे हैं। निशान प्रोडक्ट्स अहमदाबाद के प्रमुख श्री संदीप पटेल ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि कंपनी का अभी तक इकोनामी उत्पादों की मार्केट पर फोकस था, लेकिन अब उसने प्रीमियम उत्पादों की ओर रुख किया है। कंपनी इस सोच के साथ प्रीमियम मार्केट में आई है कि जो ब्रांड रु.100 में बेस्ट क्वालिटी नहीं दे सकते, हम उसी रेट में उनसे कई गुना ज्यादा बेहतर प्रोडक्ट दे रहे हैं। निशान प्रोडक्ट्स का अभी तक 95% उत्पादन इकोनामी उत्पादों का था, लेकिन अब वह प्रीमियम बाजार में उतर आया है। अगरबत्ती उद्योग में संदीप पटेल अपने पारिवारिक व्यवसाय की दूसरी पीढ़ी से हैं। कंपनी की शुरुआत 1998 में उद्योग के लिए रॉ मैटेरियल आपूर्तिकर्ता के रूप में हुई थी। 11 साल बाद कंपनी ने निशान ब्रांड के नाम से अगरबत्ती का खुद उत्पादन शुरू किया। निशांत ब्रांड के अगरबत्ती, धूप, झाई स्टिक, पूजा सामग्री, सांब्रानी कप, कपूर सहित अब तक उसके 350 से अधिक उत्पाद बाजार में हैं। कंपनी का मुख्य मार्केट गुजरात के अलावा महाराष्ट्र, राजस्थान, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, उड़ीसा, पश्चिम बंगाल, बिहार, पंजाब और तेलंगाना है।

संदीप पटेल ने सुगंध इंडिया को बताया कि त्योहारों का मौसम शुरू हो गया है और उससे पहले कंपनी ने अगरबत्ती और धूप की कई रेंज मार्केट में लॉन्च कर दी है, जिसके अच्छे परिणाम आ रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में दो कैटेगरी होती है। एक मास मार्केट, जो इकोनामी उत्पादों की है और दूसरा सिलेक्टेड कंज्यूमर्स की है, जो प्रीमियम की मार्केट है। अभी तक हम इकोनॉमी में थे और अब प्रीमियम में भी आ गए हैं। भविष्य में भी कंपनी प्रीमियम उत्पादों पर ही फोकस करेगी। उन्होंने बताया कि पहली बार कंपनी ने मसाला अगरबत्ती लॉन्च की है। इसके अलावा 50 ग्राम की पैकिंग में 110 रुपए की एमआरपी में अगरबत्ती और 10 स्टिक में गीला धूप है, जो 70 रुपए की एमआरपी में है।

उन्होंने बताया कि निशान प्रोडक्ट्स ने प्रीमियम क्वालिटी में 4 मसाला अगरबत्ती और धूप में 6 उत्पाद निकाले हैं और सभी में नए



फ्रेगरेंस दिए गए हैं। कंपनी वैल्यू फॉर मनी का ध्यान रखती है कि उपभोक्ता जितने रुपए का माल ले रहा है उससे ज्यादा की क्वालिटी उसे मिले। 50 ग्राम में 110 रुपए की एमआरपी में हमारा जो उत्पाद है। वह इसी रेट में मार्केट के अन्य उत्पादों से कई गुना बेहतर है। गीला धूप में केसर, चंदन, मैग्नेट, वुड्स, द फर्न और अंब्रोसिया है। इसके अलावा मसाला अगरबत्ती में ट्रेडिशनल फ्रेगरेंस दिया है, जो तथास्तु, अमृतम और तत्वम है। यह सभी उत्पाद देश भर में एक साथ लॉन्च किए गए हैं। 300 ग्राम में एक नया जीपर दिया है। बंबू लेस स्टिक में भी हमने कई रेंज दी हैं। इसमें 3 और 5 इंच की धूप स्टिक का जार है। 50 ग्राम के पैक और 250 ग्राम का बॉक्स ड्राई स्टिक में लाया गया है। इसके अलावा निशान ने कलर मसाला धूप कप भी निकले हैं, जिसमें चंदन और रोज का फ्रेगरेंस है। दूसरे ब्रांड में यह उत्पाद रु.100 में है, जबकि हमने इसे रु.50 की एमआरपी में उसी क्वालिटी में दिया है।

बाजार में बढ़ रहे कंपटीशन संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि मार्केट में चाहे जितनी भी कंपनी आ जाएं वह सभी चलेंगी, जो भी अच्छी क्वालिटी देगा ग्राहक उसे पसंद करेंगे और समय पर सप्लाई करने पर सभी ब्रांड चलते हैं। अहमदाबाद में अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केट बढ़ रही है और निशान गुजरात का लीडिंग ब्रांड है। उन्होंने कहा कि हम टॉप पर भले ना हों, लेकिन टॉप 5 में हम

जरूर हैं। उन्होंने कहा कि रु.100 की एमआरपी में बहुत सारी कंपनियां प्रीमियम रेंज यह कह कर के नहीं देती कि उससे उनकी लागत भी नहीं निकलती, लेकिन निशान ने उसे करके दिखाया है।

अपने उत्पादों की मार्केटिंग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि यह त्योहार का मौसम है और 5 माह की स्कीम अगस्त से दिसंबर माह तक शुरू की गई है। डिस्ट्रीब्यूटर टारगेट पूरा करते हैं, तो उन्हें उतना ही लाभ मिलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुजरात में ब्रांडेड उत्पादों की मांग बढ़ी है। किसी जमाने में यहां लूज का सबसे ज्यादा मार्केट था, जो लोकल उत्पादक थे, लेकिन अब ब्रांड के नाम से उत्पाद बिक रहे हैं।

एक उत्पादक के रूप में आ रही चुनौतियों संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि रा मटेरियल की खास समस्या नहीं है, लेकिन धूप स्टिक का उत्पादन मांग के अनुरूप कम हो रहा है। हमें भी

धूप स्टिक को आउटसोर्स करना पड़ता है। मांग के अनुरूप इसके उत्पादक कम हैं। हम भी कुछ ही बना पाते हैं। उसकी बड़ी वजह यह है कि इसमें मजदूर की मांग सबसे ज्यादा है। इसलिए उत्पादन नहीं बढ़ पाता।

निशान का कारोबार देख रहे संदीप पटेल के भाई प्रतीक पटेल ने कहा कि हम उपभोक्ताओं को बेहतर से बेहतर उत्पाद देने की कोशिश कर रहे हैं। नए-नए फ्रेगरेंस में भी काम कर रहे हैं। ताकि मार्केट के अन्य उत्पादों से हमारा ब्रांड अलग दिखे। फाइन फ्रेगरेंस में भी कई उत्पाद लाए गए हैं।

उद्योग में आ रहे हैं नए फ्रेगरेंस पर उन्होंने कहा कि गुलाब, मोगरा, चंदन, चंपा, चमेली जैसी ट्रेडिशनल सुगंध सदियों से चल रही है और आज भी वह उतनी ही पसंद की जाती हैं। हम ट्रेडिशनल सुगंध में कुछ नया प्रयोग करते हैं ताकि दूसरे ब्रांड से अलग दिखे। इसलिए कंपनी ने लगाए जाने वाले परफ्यूम और एयर फ्रेशनर के फ्रेगरेंस को अगरबत्ती में इस्तेमाल किया है और इसे काफी पसंद किया गया है। उन्होंने कहा कि उद्योग में एक समस्या दिखाई दे रही है कि एक कंपनी दूसरी कंपनी के उत्पाद को खराब बताती है और अपना अच्छा। यह ट्रेंड अच्छा नहीं है। सबको अपने ब्रांड की तारीफ करनी चाहिए, लेकिन दूसरे ब्रांड की बुराई या उसे पीछे नहीं धकेलना चाहिए। ●

# इत्र उद्योग के वेस्ट मटेरियल से राठौर कंपनी बनाती है बेस्ट धूप

धूप के लिए जरूरी कस्सा पाउडर की भारी कमी: सोनू राठौर

सं दिनों में चढ़ाए जाने वाले फूलों का उपयोग अगरबत्ती उद्योग में इन दिनों शुरू हुआ है, लेकिन, कन्नौज की राठौर पूजा प्रोडक्ट्स प्राइवेट लिमिटेड कंपनी 1992 से ही चंदन और फूलों से इत्र और तेल निकालने के बाद बचे हुए वेस्ट मटेरियल से धूप बत्ती बना रही है। देश और दुनिया भर में इत्र की राजधानी के बतौर प्रसिद्ध कन्नौज की अगरबत्ती उद्योग में खास भूमिका नहीं रही है। राठौर पूजा प्रोडक्ट्स प्राइवेट लिमिटेड के प्रमुख श्री सोनू राठौर ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि उनके बड़े भाई श्री अशोक राठौर ने 1992 में तुलसी धूप ब्रांड के नाम से अपना उत्पाद शुरू किया था और अब कंपनी के कई लोकप्रिय ब्रांड हैं। उन्होंने बताया कि चंदन की लकड़ी और फूलों से इत्र बनाने के बाद काफी वेस्ट मटेरियल बचता है। अब उसका धूप में उपयोग किया जा रहा है, लेकिन मौजूदा दौर में वह बहुत कीमती हो गया है। उद्योग में आ रही चुनौतियों के संदर्भ में उन्होंने कहा कि धूप बनाने में इस्तेमाल किए जाने वाला कस्सा पाउडर की भारी कमी हो रही है, क्योंकि पेड़ की छाल से तैयार इस पाउडर का इस्तेमाल अब प्लाईवुड फैक्ट्रियों और ईट भट्टों में किया जाने लगा है। इसलिए भविष्य में उसकी और कमी होने का खतरा है।



सोनू राठौर ने सुगंध इंडिया को बताया कि सुगंध उद्योग में कारोबार की शुरुआत उनके पिता स्वर्गीय श्री रामस्वरूप राठौर और चाचा श्री मुन्नू लाल राठौर ने 1986 में राठौर उद्योग के नाम से की थी। उस समय परिवार के कई लोग इत्र उद्योग में काम करते थे। पिता और चाचा ने सोचा कि इत्र उद्योग से निकलने वाला वेस्ट मटेरियल का बेहतर उपयोग कैसे किया जाए। इसलिए उन्होंने अगरबत्ती और धूप उद्योग के लिए कच्चे माल का काम शुरू किया। बाद में बड़े भाई ने अपने ब्रांड का उत्पादन शुरू किया। उन्होंने बताया कि उस समय हरि दर्शन और देव दर्शन जैसे बड़े ब्रांड का बाजार में दबदबा था। फिर भी अच्छी क्वालिटी और कम कीमत के कारण हमारा ब्रांड भी चर्चित हो गया। उन्होंने बताया कि उनका ब्रांड पश्चिमी उत्तर प्रदेश के अलावा पूरे यूपी में काफी पसंद किया जाता है। खासतौर पर पूर्वी यूपी में उसका प्रमुख बाजार है। इसके अलावा उत्तराखंड और मध्यप्रदेश के कुछ इलाकों में भी उनके उत्पाद चलते हैं। कंपनी जल्द ही बिहार में अपने उत्पाद लांच करने वाली है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कन्नौज





की कंपनी होने के कारण हमारे ब्रांड की विश्वसनीयता लोग मानते हैं। लोगों का मानना है कि इसकी क्वालिटी और परफ्यूम बेस्ट होगा। इसलिए हम भी अच्छे से अच्छे उत्पादों का इस्तेमाल अपने ब्रांड में करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उत्तर प्रदेश अगरबत्ती और धूप का सबसे बड़ा बाजार है। आसपास के चार राज्यों को मिला दें तब वह यूपी के बराबर उठरेंगे। उन्होंने कहा कि देश में धूप का चलन तेजी से बढ़ रहा है। हालांकि पश्चिमी उत्तर प्रदेश में धूप का ज्यादा चलन है, लेकिन गोरखपुर, गोंडा व बहराइच और पूरे पूर्वी और मध्य यूपी में अगरबत्ती का चलन ज्यादा है। उन्होंने कहा कि पंजाब में धूप का चलन है, लेकिन यूपी में मिला-जुला बाजार है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उत्तर प्रदेश तेजी से प्रीमियम मार्केट की ओर जा रहा है। यहां ₹.5 के उत्पाद अब बहुत कम बिकते हैं। सबसे ज्यादा ₹.10 की एमआरपी वाले उत्पाद बिकते जरूर हैं, लेकिन बड़ी संख्या में उपभोक्ता 50 और ₹.100 की एमआरपी वाले 100 और 200 ग्राम के पैक मांगते हैं। उन्होंने बताया कि ग्रामीण क्षेत्रों में भी अधिकांश दुकानदार 50 और ₹.100 की एमआरपी वाले उत्पाद रखना पसंद करते हैं। इस तरह उत्तर प्रदेश तेजी से प्रीमियम बाजार की ओर बढ़ रहा है।

सोनू राठौर ने बताया कि उनके ब्रांड राठौर 51 और राठौर 101 अगरबत्ती की भारी मांग है और कंपनी उसकी पूरी सप्लाई नहीं कर पाती। उन्होंने बताया कि यूपी में प्रीमियम क्वालिटी के गीले धूप की मांग बढ़ रही है। कंपनी का ₹.20 वाले जीपर पैक की सेल सबसे ज्यादा है। कंपनी जल्द ही 400 ग्राम की पैकिंग में एक सीरीज ला रही है। कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने कहा कि 400 ग्राम का अगरबत्ती पैक 1 सितंबर को वह लॉन्च करने जा रहे हैं। इसी के साथ ही आहुति ब्रांड के नाम से पूरी हवन सामग्री की सीरीज भी ला रहे हैं, जो 50, 100, 250, 500 ग्राम, 1 किलो, 5 किलो और लूज पैकिंग में उपलब्ध होगा। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि धूप का मार्केट जितना तेजी से बढ़ रहा है उसी तरह उसके क्वालिटी को भी गिराया जा रहा है। कम कीमत में ज्यादा बेचने की होड़ के कारण क्वालिटी गिराई जा रही है। इसके कारण धूप का भविष्य खराब हो सकता है। ●



# पैकिंग में तेजी से नए इनोवेशन कर रहा ओशन डीप प्रिंटरर्स

▶ पाउच, जिपर, बॉक्स, हार्ड बोर्ड व सिलिन्ड्रिकल ट्यूब पैकिंग के बाद अब जार पैकिंग में भी कंपनी ने रखा कदम

**दे**श में प्रिंटिंग और पैकेजिंग की दुनिया में सबसे एडवांस मशीनों के जरिए ओशन डीप प्रिंटरर्स अहमदाबाद सबसे बेहतर व खूबसूरत प्रिंटिंग एवं पैकेजिंग तैयार करने वाली कंपनी है जो समय पर सप्लाई करती है। कंपनी ने जिपर पाउच, रिजिड बॉक्स व केनिस्टर राउन्ड पैकिंग के बाद अब जार पैकिंग में एक नया प्रयोग शुरू किया है। कंपनी खास प्रीमियम क्वालिटी के धूप और अगरबत्ती उत्पादों की पैकेजिंग के लिए एक से एक अनोखे रिजिड बॉक्स बनाती है। साथ ही कंपनी ने जिपर प्लास्टिक पाउच में नया इनोवेशन किया है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कंपनी के प्रमुख श्री श्रीपाल पटेल और उनके बेटे श्री वृंद पटेल और श्री शुभ पटेल ने बताया कि कंपनी प्रिंटिंग और पैकेजिंग के क्षेत्र में क्या क्या इनोवेशन कर रही है। वृंद पटेल प्लास्टिक डिवाइज संभालते हैं और वहीं शुभ पटेल रिजिड बॉक्स व केनिस्टर राउन्ड पैकिंग डिवाइज देखते हैं।

ओशन डीप प्रिंटरर्स अहमदाबाद प्रिंटिंग और पैकेजिंग उद्योग में लगभग 90 वर्षों से काम कर रहा है। कंपनी निरंतर मार्केट की जरूरत के अनुरूप प्रिंटिंग एवं पैकेजिंग के क्षेत्र में नए-नए प्रयोग और उत्पाद दे रही है। यही कारण है कि ओशन डीप प्रिंटरर्स को देश-विदेश में बेस्ट पैकेजिंग के कई अवार्ड मिल चुके हैं। 2022 में यूके की प्रिंट वीक द्वारा अवार्ड मिला और मार्च 2023 में स्क्रीन प्रिन्ट इंडिया ने गोल्ड अवार्ड दिया। ओशन डीप प्रिंटरर्स की सबसे बड़ी खूबी यह है कि वह एक घंटे में किसी भी उत्पाद की डिजाइनिंग और प्रिंटिंग करके पैकेजिंग सैम्पल तैयार कर सकती है। ओशन डीप प्रिंटरर्स एक पारिवारिक

व्यवसाय है, जिसमें पांचवीं पीढ़ी भी काम कर रही है। शुरुआत में कंपनी सिर्फ गुजरात में काम करती थी, लेकिन बीते 10 वर्षों से देश के सभी राज्यों की प्रमुख अगरबत्ती कंपनियां उसकी ग्राहक हैं।

कंपनी की प्लास्टिक डिवाइज संभाल रहे वृंद पटेल ने बताया कि जीपर और सैंपल पाउच में एक नया प्रयोग किया गया है। अब बिना सिलिन्डर के हम 3000 पाउच प्रिन्ट करके ग्राहक को दे सकते हैं। इसका फायदा छोटे व नये उत्पादकों को मिल सकेगा, जो मार्केट में नए आए हैं और शुरुआत में अपने उत्पाद प्रयोग के तौर पर कम डालना चाहते हैं। इसके अलावा अगरबत्ती व धूप



की बहुत कीमत होती है और अच्छी पैकिंग ना होने से वह कम हो जाती है। रिजिड बॉक्स और केनिस्टर में प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती उत्पाद भी पैक किये जाते हैं, जिसमें उनकी सुगंध बरकरार रहेगी। इस खूबसूरत पैकिंग को किसी भी काउंटर पर रखे जाने पर ग्राहक की उस पर नजर जरूर पड़ेगी। आज की युवा पीढ़ी आकर्षक पैकिंग की ओर आकर्षित होती है। सोशल मीडिया पर ऐसी आकर्षक पैकिंग का प्रचार किया जा रहा है,

उद्योग में जार पैकिंग की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि पहले हम अपने उपभोक्ताओं के लिए केवल जार पर चिपकाने के लिए स्टीकर बनाते थे। अब स्टिकर के साथ साथ जार भी बना रहे हैं। इसमें 400 ग्राम, 250, 100 और 50 ग्राम के जार हैं, जो मूलतः धूप स्टिक को सुरक्षित ढंग से रखने के लिए तैयार किए गए हैं। उन्होंने कहा कि हमारी खूबी यह है कि हम प्रिंटिंग, पैकिंग संबंधी कोई भी मटेरियल कम से कम और अधिक से अधिक मात्रा में तैयार कर सकते हैं। ओशनस् डीप अगले वर्ष तक एक नई यूनिट लगाने जा रहा है, जिसमें सबसे एडवांस मशीनें लगाई जाएंगी। कंपनी के पास 150 से 200 टेक्नीशियन, डिजाइनर और उससे संबंधित मैनेजर जुड़े हैं, जो बेस्ट क्वालिटी का उत्पादन सही समय पर ग्राहकों को उपलब्ध कराते हैं।

कंपनी में रिजिड बॉक्स और केनिस्टर राउन्ड पैकेजिंग देख रहे शुभ पटेल ने बताया कि पैकेजिंग की दुनिया में आकर्षक पैकिंग का महत्व बढ़ा है। अगरबत्ती और धूप उद्योग के लिए कंपनी ने आकर्षक रिजिड बॉक्स और केनिस्टर राउन्ड पैकिंग तैयार की हैं। एक एक्स्ट्राऑर्डिनरी पैकिंग होने के साथ साथ इसमें प्रोडक्ट की सुरक्षा की भी पूरी गारंटी है। प्रीमियम उत्पादों

जिसे लोग काफी पसंद कर रहे हैं।

कंपनी के प्रमुख श्रीपाल जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि हम अगरबत्ती उद्योग के अलावा गारमेंट, फूड, फार्मा, परफ्यूमरी, ज्वेलरी, मैरिज कार्ड, विजिटिंग कार्ड सहित किसी भी क्षेत्र के लिए कोई भी प्रिंटिंग और पैकेजिंग कर सकते हैं। उन्होंने बताया कि हमने सबसे एडवांस इसराइली मशीन स्कांडिक्स लगाई है। शुरू में लोगों ने कहा था कि भारत में यह सफल नहीं होगी, लेकिन बीते कई वर्षों से यह कामयाबी के साथ चल रही है।

अंत में प्रिंटिंग और पैकेजिंग के मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सभी उद्योग ठीक चल रहे हैं। यह त्योहार का मौसम है। इस वर्ष अभी तक लगभग 400 नए उत्पाद लांच किए जा चुके हैं, जिनकी पैकेजिंग और प्रिंटिंग हमने की है। उन्होंने बताया कि इसराइली प्रिंटिंग मशीन स्कांडिक्स बहुत महंगी है, लेकिन उससे निर्मित पैकेजिंग मटेरियल खास तौर पर डिजाइनर परफ्यूम बॉक्स या किसी अन्य उत्पादों के बॉक्स सबसे बेस्ट क्वालिटी के माने जाते हैं। ●



## गॉड गिफ्ट, सर्वाधिक बिकने वाले धूप उत्पादों में शामिल

दिल्ली की तिरुपति इंडस्ट्रीज़, वाजिब कीमतों पर उच्च गुणवत्ता वाले गीले धूप उत्पादों के लिए प्रसिद्ध है। इसके सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में गॉडगिफ्ट सच्चे साँई, काशी और चांस शामिल हैं। उत्तर प्रदेश इस ब्रांड का एक प्रमुख बाजार है। उत्तर प्रदेश के अलावा, उत्पादों की मांग मध्य प्रदेश, राजस्थान, उत्तराखंड, दिल्ली, राष्ट्रीय राजधानी क्षेत्र, बिहार, गुजरात, पश्चिम बंगाल और महाराष्ट्र में है। कंपनी की मार्केटिंग रणनीति, उत्पाद की गुणवत्ता और बांस रहित उत्पादों के बढ़ते चलन ने गॉडगिफ्ट को बाजार और उपभोक्ताओं का विश्वास हासिल करने में मदद की है। तिरुपति इंडस्ट्रीज़ गीले धूप उत्पादों के अलावा अगरबत्ती, ड्राई स्टिक, कोन, हवन सामग्री और सांब्रानी कप भी बनाती है। ●

## रेडियो मच्छर मार: मच्छरों से राहत खुशबू के साथ

मानसून और बरसात के मौसम में मच्छरों की समस्या बढ़ जाती है। मच्छर मलेरिया, चिकनगुनिया और डेंगू जैसी बीमारियों के वाहक होते हैं और यह स्वास्थ्य के लिए हानिकारक होते हैं। इस समस्या से छुटकारा पाने के लिए, उत्तर प्रदेश स्थित रेडियो ब्रांड ने एक विशिष्ट धूप उत्पाद जारी किया है जो मच्छर प्रतिरोधी के रूप में काम करता है। “रेडियो मच्छर मार” के नाम से जानी जाने वाली यह हर्बल धूप न केवल मच्छरों से राहत देती है बल्कि घरों में एक सुखद खुशबू भी प्रदान करती है। यह मच्छर कॉइल और स्प्रे का एक बेहतर विकल्प है। रेडियो, एक प्रसिद्ध यूपी-आधारित ब्रांड, ऐसे उत्पाद तैयार करने के लिए प्रतिबद्ध है जो क्वालिटी साथ साथ वाजिब दाम में हैं। उपभोक्ताओं के बीच रेडियो एक लोकप्रिय उत्पाद के रूप में स्थापित है। ●



## त्योहारों में खास लोकप्रिय है बालाजी सर्कल अगरबत्ती

बालाजी अगरबत्ती कंपनी प्रीमियम उत्पादों के लिए जानी जाती है। कंपनी ने अपनी उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के बलबूते पर देश ही नहीं दुनिया भर की मार्केटों में अपना ध्वज लहराया है। उच्च गुणवत्ता वाले प्रीमियम उत्पादों के साथ ही कंपनी कई अनोखे उत्पाद भी निकालती है। ऐसा ही एक उत्पाद है बालाजी सर्कल अगरबत्ती। एक अनोखे गोल आकार में यह अगरबत्ती, पारंपरिक अगरबत्ती से बिल्कुल अलग है। इसके एक पैक में 30 अगरबत्तियाँ आती हैं और एक अगरबत्ती 9 घंटे तक जलती है। त्योहारों के लिए यह एक खास उत्पाद है और ग्राहकों को यह काफी पसंद भी आती है। यह संदल और गुलाब की सदाबहार सुगंधों में है जो आपके घर के वातावरण को पवित्र और खुशनुमा बना देती है। ●



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



## सुगंध के अनुभव को और बढ़ाता बिगबेल इंसेन्स

बेंगलुरु स्थित बिगबेल इंसेन्स पूरे भारत के विभिन्न बाजारों में अपनी उपस्थिति स्थापित कर रहा है। उनका प्रभावशाली उत्पाद लाइनअप इकॉनोमी से लेकर लक्जरी अगरबत्ती और धूप तक फैला हुआ है। बिग बेल का उत्पाद 'कच्चा बेला' एक असाधारण लोकप्रिय अगरबत्ती है, जो अपनी मंत्रमुग्ध कर देने वाली चमेली की खुशबू के लिए जानी जाती है। 120 ग्राम के इसके ज़िपर पाउच की कीमत 70 रु एमआरपी है जो गुणवत्ता के प्रति जागरूक खरीदारों को आकर्षक करती है। ब्रांड के पोर्टफोलियो में इसी श्रेणी में अन्य अत्यधिक मांग वाले उत्पादों की एक श्रृंखला भी शामिल है। जिसमें चंदन, हीना, कपूर तुलसी जैसे शानदार और कई अन्य मनमोहक सुगंध शामिल हैं। अपनी पेशकशों में विविधता लाते हुए, बिगबेल लक्जरी अगरबत्तियां बनाने में भी शामिल है, जो ऊद, वाइट मस्क, चंदन और गुलाब जैसी आकर्षक सुगंधों की एक श्रृंखला में उपलब्ध है। यह 399 (25 स्टिक) और रु. 199 (10 स्टिक) में आकर्षक पैकिंग में है। ये अगरबत्ती के शौकीनों के लिए एक खास उत्पाद हैं। इसके साथ ही बिग बेल ने रोल ऑन परफ्यूम में भी विस्तार किया है, जो कंपनी के मनमोहक सुगंध तैयार करने और ग्राहकों के सुगंध के अनुभवों को बढ़ाने के प्रति उनके समर्पण को उजागर करता है। ●

## लिया चंदनम अगरबत्ती के साथ सदाबहार सुगंध का अनुभव करें

साइकिल ब्रांड दुनिया भर के घरों में अगरबत्ती का पर्याय बन गया है, जिसने खुद को अगरबत्ती उद्योग में विश्व की सबसे बड़ी अगरबत्ती कंपनी के रूप में स्थापित किया है। कंपनी के अगरबत्ती उत्पादों की व्यापक श्रृंखला में लिया, कई तरह की अनोखी सुगंधित अगरबत्तियों की श्रृंखला है। इस ब्रांड की सुगंध, पारंपरिक और नई सुगंधों का मिश्रण है जो ग्राहक में युवा के समान ऊर्जा प्रदान करती है। लिया अगरबत्ती अपनी अनूठी, लंबे समय तक चलने वाली, प्रकृति से प्रेरित सुगंधों के लिए जानी जाती है, जो सभी पर्यावरण-अनुकूल पैकेजिंग में प्रस्तुत की जाती हैं। लिया रेंज कि खास सुगंधों में से एक है लिया चंदनम अगरबत्ती जो एक उत्तम दर्जे का शानदार उत्पाद है। इसकी सुगंध वातावरण में एक नई ऊर्जा भर देती है। इस अगरबत्ती में चंदन की सदाबहार खुशबू को एक आधुनिक ढंग से पेश किया गया है। इसकी मीठी, वुडी, गर्म सुगंध आपके परिवेश को लंबे समय तक शांति और पवित्रता से भर देती हैं। दिव्य चंदन की सुगंध का उपयोग इतिहास में पवित्र और वातावरण-वर्धक दोनों उद्देश्यों के लिए किया जाता रहा है। ●



## गुजरात में सर्वाधिक बिक्री वाले ब्रांडों में रियल टोटल

पुणे के रियल ब्रांड के चाहने वाले सिर्फ महाराष्ट्र तक ही सीमित नहीं हैं। महाराष्ट्र के साथ-साथ भारत के कई राज्यों में रियल के उत्पादों का बोलबाला है। बात की जाए गुजरात की तो बाजार सर्वे में रियल टोटल, सबसे लोकप्रिय अगरबत्ती ब्रांडों में शुमार है। अगरबत्ती के साथ-साथ कैंडी स्टिक में भी टोटल ब्रांड की मांग काफी आगे है। प्रीमियम श्रेणी की रियल टोटल अगरबत्ती 90 ग्राम और 250 ग्राम की पैकिंग में और रियल टोटल कैंडी स्टिक 10 स्टिक कि पैकिंग में उपलब्ध है। रियल की अन्य सीरीज में डिवाइन सीरीज भी ग्राहकों को काफी पसंद है। डिवाइन सीरीज के उत्पाद डिवाइन रोज और डिवाइन लैवेंडर की मांग सबसे आगे है। यह उत्पाद 90 ग्राम की पैकिंग में 90 रु की एम आर पी में उपलब्ध हैं। डिवाइन सीरीज के मजमुआ और हीना की मांग भी अच्छी है। पुणे कि अग्रणी कंपनी रियल फ्रेग्रेंस के पोर्टफोलियो में अगरबत्ती, गीली धूप, ड्राई स्टिक से लेकर कोन, धूप पाउडर, कप धूप और बखूर समेत कई तरह के उत्पाद हैं। ●



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



## मानसून में मच्छरों से रहत के लिए हरि दर्शन नीम और सिट्रोनेला मच्छर प्रतिरोधी अगरबत्ती

गर्मी के महीनों के बाद मानसून, अपनी खूबसूरत बारिश, आरामदायक चाय-पकौड़े की शाम और बारिश से भीगी मिट्टी की सौंधी खुशबू के साथ एक राहत बनकर आता है। हालाँकि, इन खुशियों के साथ-साथ, बरसात का मौसम बीमारी फैलाने वाले मच्छर और कीड़े भी लाता है। इस मौसम के दौरान आपको सुरक्षित रहने में मदद करने के लिए, हरि दर्शन ने नीम और सिट्रोनेला मच्छर प्रतिरोधी अगरबत्ती लॉन्च की है। ये अगरबत्तियाँ मानसून के दौरान कीड़ों और मच्छरों को दूर रखने के लिए एक प्राकृतिक और प्रभावी समाधान प्रदान करती हैं। यह अगरबत्ती नीम और सिट्रोनेला पौधों से प्राप्त प्राकृतिक सामग्रियों से तैयार की गयी हैं जो अपने कीट-विकर्षक गुणों के लिए जाने जाते हैं। ये न केवल एक प्रभावी मच्छर प्रतिरोधी के रूप में काम करती है, बल्कि जलने पर एक सुखद सुगंध भी छोड़ती है, जिससे एक ताजा वातावरण बनता है। रसायन-मुक्त हैं और बच्चों व पालतू जानवरों के आसपास उपयोग के लिए एकदम सुरक्षित। प्रत्येक अगरबत्ती लगभग 90 मिनट तक जलने पर लंबे समय तक सुरक्षा प्रदान करती हैं। इन बहुमुखी और पर्यावरण-अनुकूल अगरबत्तियों का उपयोग घर के अंदर और बाहर दोनों जगह किया जा सकता है, जो उन्हें घरों, बगीचों और बाहरी कार्यक्रमों, सभी के लिए उपयुक्त बनाता है। इन सुरक्षित और पर्यावरण-अनुकूल अगरबत्तियों के साथ अपने पर्यावरणीय प्रभाव को कम करते हुए मच्छर-मुक्त वातावरण का आनंद लें। ●



## त्योहारों के लिए देव दर्शन की खास नई उत्तम परफ्यूम सूखी धूपबत्ती

प्राचीन परंपराओं के केंद्र में, जहां भक्ति नवीनता से मिलती है, देवदर्शन उभरता है- एक ऐसा नाम जो पवित्र सुगंधों का पर्याय है। दशहरा और नवरात्रि के त्योहारी उत्साह वातावरण में, देवदर्शन ने अपने नवीनतम उत्पाद जारी किया है: ओरिएंटल, ब्लूम, एंटरनिटी और गार्दिना। ये सभी परफ्यूम ड्राई धूप स्टिक की श्रेणी के अंतर्गत हैं। प्रत्येक उत्पाद, गुणवत्ता के प्रति देवदर्शन की अटूट प्रतिबद्धता का प्रमाण है, जो आध्यात्मिक अनुभवों को उन्नत करने के लिए तैयार किया गया है। ओरिएंटल की मनमोहक सुगंध शक्ति, महत्वाकांक्षा और आत्मविश्वास का सार जगाती है। ब्लूम, प्रकृति की सुंदरता को पवित्रता के साथ सामंजस्यपूर्ण ढंग से मिश्रित करता है, जिससे शांति का माहौल बनता है। एंटरनिटी, समय से परे एक खुशबू, आपको एक मनोरम यात्रा पर ले जाती है। इस बीच, गार्दिना एक पवित्र बगीचे के शानदार फूलों की तरह शांति और अनुग्रह की आभा को आमंत्रित करता है। देवदर्शन के परफ्यूम ड्राई धूप स्टिक को निरंतर व्यापक सुगंध प्रसार को सुनिश्चित करने के लिए सावधानीपूर्वक तैयार किया गया है, जो एक स्थायी संवेदी अनुभव का वादा करता है। इन नए उत्पादों के साथ, देवदर्शन असाधारण गुणवत्ता और बेजोड़ सुगंधित यात्रा प्रदान करने की विरासत को जारी रखे हुए है। ●

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



## धनलक्ष्मी और जय गणेश के नए उत्पादों की बहार

अहमदाबाद से निकलने वाले टॉप ब्रांडो में धनलक्ष्मी का नाम शुमार है। धनलक्ष्मी इंडस्ट्रीज के अंतर्गत दो ब्रांड - धनलक्ष्मी और जय गणेश हैं जिनके सैंकड़ो अगरबत्ती व धूप उत्पाद देश के कई राज्यों में अच्छी बिक्री में हैं। कंपनी ने हाल ही में कई नए उत्पाद मार्केट में उतारे हैं। जय गणेश ब्रांड के अंतर्गत कंपनी ने 8 सदाबहार सुगंधो - संदल, रजनीगंधा, मोगरा, लिली, गुलाब, लैवेंडर, सुगंध और रातरानी में उत्पाद जारी किये हैं। यह सभी प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद 100 ग्राम की आकर्षक बॉक्स पैकिंग में 70 रु एमआरपी में उपलब्ध हैं। इसके अलावा कंपनी ने धनलक्ष्मी ब्रांड के अंतर्गत जिपर पैक में भी नए अगरबत्ती उत्पाद जारी किये हैं। यह सभी 70 रु एमआरपी में हैं। ●



## आर. के. टी. किंगडम कलेक्शन की महानगरों और गुजरात में डिमांड ज़ोरों पर

आर.के.टी., नागपुर का एक प्रतिष्ठित ब्रांड समय-समय पर नए उत्पाद लाने के लिए प्रसिद्ध है। इस त्र्यौहारी सीजन में, आर.के.टी. ब्रांड, किंगडम कलेक्शन के नाम से एक विशेष और प्रीमियम श्रृंखला लाया है। इस अनोखी श्रृंखला में चार अलग-अलग वेरिएंट शामिल हैं, प्रत्येक का नाम एक प्रसिद्ध वैश्विक शहर के नाम पर रखा गया है: पेरिस, लॉड्स, क्योटो और न्यूयॉर्क। ये अगरबत्तियाँ 80 ग्राम के पैक में उपलब्ध हैं, जिनकी एमआरपी 80 रुपये है। व्हाइट बत्ती में ये अगरबत्तियाँ 9 इंच की लंबाई में हैं, और सभी चार वेरिएंट आउटर पैकिंग में उपलब्ध हैं। यह 60 मिनट तक जलती रहती है। गुणवत्ता के प्रति आर.के.टी. की प्रतिबद्धता के अनुरूप, ये उत्पाद उच्च गुणवत्ता के साथ साथ अद्वितीय सुगंध से भरपूर हैं। जो ग्राहक इसे एक बार ले जाएगा वो दोबारा फिर यही मांगेगा। ●

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



## गुजरात में एयरोकेम इत्र की बड़ी मार्केट : हिमांशु वाला

**अ**हमदाबाद में अगरबत्ती और धूप की तरह ही रोल ऑन, इत्र और स्प्रे परफ्यूम की भी बड़ी मार्केट है। अहमदाबाद में सुमन फ्रेगरेन्स के पास एयरोकेम रतलाम (एरोम) की एजेंसी है, जो पूरे गुजरात में सप्लाई करती है। सुमन फ्रेगरेन्स के प्रमुख हिमांशु वाला ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि उनकी फर्म परफ्यूम कंपाउंड, इत्र, रोल ऑन और स्प्रे परफ्यूम के पूरे गुजरात के प्रमुख वितरक हैं। उनके पास बीते 25 वर्षों से एयरोकेम रतलाम की एजेंसी का काम है। इसके अलावा वह अगरबत्ती का भी उत्पादन करते हैं, जिसकी गुजरात के अलावा अन्य राज्यों में भी सप्लाई होती है। उन्होंने कहा कि गुजरात में लूज अगरबत्ती का बहुत अच्छा मार्केट है और एक अनुमान के अनुसार लूज अगरबत्ती ब्रांडेड अगरबत्तियों के बराबर ही बिकती है, क्योंकि अधिकांश फुटकर व्यापारी और दुकानदार अपने काउंटर पर लूज अगरबत्ती भी रखते हैं।

हिमांशु वाला ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि वह 25 वर्षों से गुजरात में एयरोकेम के अंतर सहित उसके सभी उत्पाद बेचते हैं। उन्होंने बताया कि एयरोकेम के उत्पाद रु.20 से लेकर के हजारों रुपए तक की कीमत के हैं और उसकी अहमदाबाद सहित पूरे गुजरात में अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने बताया कि इस समय त्योहारों का मौसम है। इसलिए उसकी मांग ज्यादा है, लेकिन शादी विवाह, पूजा पाठ और लाइफस्टाइल में शामिल हो जाने के कारण इन उत्पादों की वर्ष भर मांग रहती है। उन्होंने बताया कि एयरोकेम कंपनी के पास इत्र, परफ्यूम स्प्रे और रोल ऑन उत्पादों की लंबी सीरीज और बहुत सारी रेंज है। एयरोकेम उत्पादों की लोकप्रियता इसलिए है कि वह सभी तरह के ग्राहकों की

जरूरत को पूरा करता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग की तरह इत्र उद्योग की भी एक बड़ी मार्केट है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि एयरोकेम में बहुत सारी रेंज है। रु.40, 50 और 60 रुपए में 6 एमएल की पैकिंग है। इसके अलावा 2 एमएल 20 से रु.25 में भी बिकता है। उन्होंने कहा कि फ्रेगरेन्स में कंपनी उपभोक्ता को सस्ते से सस्ता और बेस्ट क्वालिटी के उत्पाद देती है। उन्होंने कहा कि इत्र नेचुरल उत्पाद है, जबकि डियो और परफ्यूम स्प्रे में बेस अल्कोहल का होता है। उसकी अलग मार्केट है लेकिन इत्र का भी बड़ा बाजार है, क्योंकि स्प्रे कुछ देर तक ही सुगंध देता है, लेकिन अतर की खुशबू कई दिनों तक बनी रहती है। उन्होंने बताया कि एयरोकेम ने कई नए प्रोडक्ट बनाए हैं, जिसमें 1499 रुपए में 20 एमएल की शीशी है। कंपनी ने एग्जॉटिक सीरीज भी निकाली है, जो 25 एमएल 349 की एमआरपी में है। इसके अलावा 2 एमएल से 6 एमएल के बीच में भी कई रेंज है। डियो में 17-18 रेंज है। इसके अलावा 24 पीस का सेट बॉक्स कंपनी ने निकाला है। उनका मैग्नेट और डायमंड सुखड़ (चंदन) सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद हैं। ●

**Mr. Himanshu Wala**

**M/s. SUMAN FRAGRANCES**

Behind Bharat Petrol Pump, Opp. Ganesh Society,  
Outside Shahpur Gate, Ahmedabad-380004

**Mobile : 9825190590**





# उद्योग में प्रतियोगिता के कारण चलती रहेगी उधारी : भावेश भाई

**अ**गरबत्ती उद्योग के भविष्य को उज्ज्वल बताते हुए भावेश ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख भावेश भाई ने कहा कि उधारी एक समस्या है, लेकिन उद्योग में जितना ज्यादा उत्पादक और विक्रेता बढ़ेंगे, उधारी उतना ही चलती रहेगी। उद्योग में प्रतियोगिता बढ़ रही है और प्रत्येक उत्पादक अपना माल बेचना चाहता है और इसके लिए वह उधारी के लिए तैयार रहता है। भावेश भाई ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि अहमदाबाद अगरबत्ती उत्पादन में बड़े हब के रूप में उभरा है। उन्होंने बताया कि इस कारोबार की शुरुआत 1984 में उनके पिताजी ने की थी। वह पहले लिप्टन इंडिया लिमिटेड में काम करते थे। वह मार्केटिंग के अच्छे जानकार थे और रिटायरमेंट के बाद उन्होंने अपना काम शुरू करने का प्लान किया था। इसके लिए नंदी ब्रांड कंपनी ने उन्हें पूरा सपोर्ट दिया। इसके बाद मैं 1995 में फर्म से जुड़ा। भावेश ट्रेडिंग फर्म के पास नंदी और अहमदाबाद की विजय अगरबत्ती का पूरे गुजरात की एजेंसी है। इसके अलावा फर्म बालाजी, रियल फ्रेगरेंस, ओसवाल, फॉरेस्ट, बिग बेल और भारत दर्शन सहित कई और ब्रांड का माल भी बेचती है। फर्म का 60 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स की मदद से अहमदाबाद और पूरे गुजरात में डिस्ट्रीब्यूशन का नेटवर्क है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में भावेश भाई ने बताया कि यहां प्रीमियम उत्पादों में टॉप फाइव ब्रांड में बालाजी, नंदी, फॉरेस्ट, बिग बेल आदि हैं, जबकि जनरल मार्केट में जेड ब्लैक एवं साइकिल का भी अपना बड़ा मार्केट है। इसके अलावा निशान और कल्पना ब्रांड है। उन्होंने बताया कि अहमदाबाद में सबसे ज्यादा 50 और 100 रुपए की एमआरपी में जीपर पैक साल भर बिकता है, लेकिन त्योहारों के मौसम में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद ही सबसे ज्यादा बिकते हैं। यहां 200, 500 रुपए की एमआरपी और उससे भी अधिक की कीमत वाले उत्पाद बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अहमदाबाद में 50% मार्केट स्थानीय ब्रांड और लोकल उत्पादकों की है। 50% मार्केट में दूसरे राज्यों के ब्रांड चलते हैं। इसमें सबसे ज्यादा बेंगलुरु, पुणे, मुंबई और इंदौर के ब्रांड चलते हैं। उन्होंने बताया कि अहमदाबाद खुद भी अगरबत्ती का हब है। इसलिए यहां के ब्रांड भी खूब चलते हैं। बालाजी, रियल का टोटल, नंदी का मधुलिका चलता है। इसके अलावा हर ब्रांड

के कुछ खास रेंज चलते हैं।

भावेश भाई ने बताया कि अहमदाबाद में भी नई-नई खुशबू का ट्रेंड चला है, लेकिन वह प्रीमियम क्वालिटी में है। खास तौर पर ऊद, संदल, अंबर व रोज का ट्रेंड बढ़ गया है। प्रीमियम क्वालिटी में यह उत्पाद 250 रुपए या उससे अधिक की एमआरपी में 50 ग्राम के पैक में चलते हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती से ज्यादा अब धूप का चलन बढ़ रहा है। गीला धूप बरसात के मौसम में मक्खी और मच्छर की वजह से थोड़ा ज्यादा चलता है, लेकिन ड्राई धूप की वर्ष भर मांग रहती है और उसका बाजार तेजी से बढ़ रहा है। ड्राई धूप की कीमत भी अधिक है। सस्ते ड्राई धूप चलते हैं, लेकिन प्रीमियम की मांग ज्यादा है। ड्राई धूप में 20, 50, 100, 200 की एमआरपी वाले 50 ग्राम के पैक चलते हैं। जेड ब्लैक का गीला धूप मंथन की रु.20 की एमआरपी में अच्छी मार्केट है और जीपर में सबसे ज्यादा चलता है। हरि दर्शन, देव दर्शन और काशी की सीमित मार्केट है। बालाजी का ड्राई स्टिक और गीला धूप भी चलता है। फॉरेस्ट भी मार्केट में आ गया है। प्रीमियम में रु.50 का पैक सबसे ज्यादा चलता है।

उन्होंने कहा कि इकोनामी उत्पाद सामान्य दिनों में बिकते हैं, लेकिन सावन से लेकर दीपावली तक सबसे ज्यादा प्रीमियम ब्रांड चलते हैं। अहमदाबाद में इकोनामी उत्पादों की मार्केट 60 प्रतिशत और 40 प्रतिशत प्रीमियम क्वालिटी उत्पादों का है। सुगंध इंडिया से बातचीत में भावेश भाई ने कहा कि यहां सांब्रानी कप का भी मार्केट बन गया है। फॉरेस्ट का बाहुबली, बालाजी, विजय और कुछ लोकल ब्रांड भी चलते हैं। यहां बड़े पैमाने पर सांब्रानी के स्थानीय उत्पादक भी हैं और उनके उत्पाद भी पसंद किए जाते हैं। रोल आन भी यहां काफी चल रहा है और प्रीमियम में बालाजी ही चलता है। इसके अलावा कपूर में मंगलम और 333 चलते हैं, जबकि टीका में हरी दर्शन दिखाई देता है। ●

**Mr. Bhavesh**

M/s.Bhavesh Trading Co.

C/151, BG Tower, Gr. Floor, O/s Delhi Gate,  
Shahibaug Road, Ahmedabad-380004, Gujarat

Mobile :9426392263

# अहमदाबाद में जीपर और जंबो जीपर की मांग तेज : अमित शाह, पारस ट्रेडिंग



**अ**हमदाबाद अगरबत्ती और धूप उद्योग का बड़ा हब बन गया है। यही कारण है कि यहां ज्यादातर उत्पाद स्थानीय उत्पादकों के बिकते हैं। खासतौर पर गुजरात में जीपर और जंबो जीपर पैकिंग के उत्पादों की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। पारस ट्रेडिंग कंपनी अहमदाबाद के प्रमुख अमित शाह जी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनके यहां से एक ग्राहक औसतन रु.500 की धूप और अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदते हैं। यही नहीं यहां के 30% ग्राहक ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं। 70% ग्राहक ही अगरबत्ती की मांग करते हैं। पारस ट्रेडिंग कंपनी 1974 से कार्यरत है और उनके पास पुणे की गुड लक परफ्यूमरी और अहमदाबाद का अमृत एरोमेटिक ब्रांड का काम है। इसके अलावा पारस के नाम से खुद उनका अपना भी ब्रांड है। अमित शाह पूरे गुजरात में अपने डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क के जरिए सप्लाई करते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में अमित शाह ने कहा कि इस वक्त अहमदाबाद में अगरबत्ती और धूप की मार्केट तेजी से चल रही है, क्योंकि पूजा और त्योहारों का मौसम आ गया है। उन्होंने कहा कि स्थानीय उत्पादकों और नेशनल कंपनियों के ढेर सारे ब्रांड मार्केट में हैं। इसलिए कंपटीशन भी टफ है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अहमदाबाद में टॉप 5 ब्रांड में निशान, कल्पना परफ्यूमरी, शाह फ्रेगरेंस, धनलक्ष्मी जैसे ब्रांड चलते हैं। साइकिल और जेड ब्लैक पर उन्होंने कहा कि यहां के उत्पादक जीपर और जंबो जीपर बनाते हैं, जिसकी सबसे ज्यादा मांग है। उन्होंने बताया कि यहां रु.50 का जीपर सबसे ज्यादा चलता है और उसकी एमआरपी रु.70 है।

अहमदाबाद में प्रीमियम का मार्केट तेजी से बढ़ने संबंधी सवाल पर उन्होंने

कहा कि प्रीमियम में टॉप 5 ब्रांड में फ्लोरिशा, विजय, बालाजी, मिस्बाह और फॉरेस्ट जैसे उत्पाद हैं। उन्होंने कहा कि बीआईसी अभी बाजार में आया है, लेकिन वह भी तेजी पकड़ रहा है। अगरबत्ती का मार्केट यहां अभी भी ज्यादा है, लेकिन धूप की मार्केट 40% हो चुकी है। लोगों को बंबू रहित उत्पाद ज्यादा पसंद आ रहे हैं। इसकी वजह धार्मिक भी है तो बांस के जलने से होने वाले हेल्थ के नुकसान पर भी लोग सोच रहे हैं। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक में कल्पना की रु.15 की एमआरपी वाली पैकिंग जिसमें 6 सुगंध होती है वह सबसे ज्यादा बिकता है। इसके बाद जेड ब्लैक और साइकिल चलते हैं।

अमित शाह ने बताया कि गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन चलता है। इसके अलावा बंसी, निशान आदि की मार्केट है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में पांडयं का चेन्नई से निकलने वाला महालक्ष्मी ब्रांड चलता है। इसके अलावा कप में निशान, जेड ब्लैक, मिस्बाह, फॉरेस्ट चलते हैं। फॉरेस्ट का रु.300 की एमआरपी में 50 कप की बहुत ज्यादा मांग है। कपूर में 999, 333, मंगलम और भानू चलता है। इसी तरह चंदन टीका में मनोहर, हरि दर्शन और काशी की मांग है। रोल आन में सबसे ज्यादा एरोकाम चलता है, क्योंकि वह सबसे पुराना ब्रांड है। इसके बाद प्रीमियम में बालाजी चलता है। ●

**Mr.Amit Shah**

M/s.Paras Trading Company

C-149/150, BG Tower Gr. Floor, O/s Delhi Gate,  
Shahibaug Road, 380004-Ahmedabad, Gujarat

**Mobile : 9898141491**

# लूज अगरबत्ती उत्पादों की भी मार्केट है अहमदाबाद : अनिल भाई



गुजरात अगरबत्ती व धूप उद्योग का हब होने और देश भर के प्रमुख ब्रांडेड कंपनियों के उत्पादों का बाजार होने के बावजूद स्थानीय मार्केट में लूज अगरबत्ती उत्पादों का काफी चलन है। अहमदाबाद के आशा एजेंसीज के प्रमुख और निशान अगरबत्ती कंपनी के उत्पादों के वितरक अनिल भाई ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि राज्य में 30% मार्केट में लूज अगरबत्ती उत्पाद बिकते हैं। 70% कंपनी के उत्पादों की बिक्री होती है, जिसमें स्थानीय और बाहर की ब्रांडेड कंपनियां हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अहमदाबाद में सबसे ज्यादा मांग निशान कंपनी के उत्पादों की है। 10 में से 7 ग्राहक निशान के धूप व अगरबत्ती की मांग करते हैं। आशा एजेंसीज निशान के साथ साथ शाह फ्रेगरेंस, कल्पना, अमृता, बालाजी, रियल, ओसवाल, फ्लरिश और लिबर्टी समेत कई कॉम्पनियों का माल भी बेचते हैं। उन्होंने कहा कि अब त्योहारों का सीजन शुरू हो गया है ऐसे में अगरबत्ती व धूप उत्पाद की भारी मांग है, जो दीपावली तक चलेगी।

अनिल भाई ने बताया कि आशा एजेंसीज का अहमदाबाद में 5-6 किलोमीटर के दायरे में वितरण का नेटवर्क है। उन्होंने कहा कि यहां एक ग्राहक औसतन 300 से लेकर रु.500 तक के अगरबत्ती उत्पाद खरीदते हैं। यहां प्रीमियम की मार्केट 40% है, लेकिन सबसे ज्यादा मीडियम रेंज के उत्पाद चलते हैं। त्योहारों में प्रीमियम की मार्केट थोड़ी बढ़ जाती है, लेकिन उपभोक्ताओं का एक ऐसा तबका है, जो वर्ष भर प्रीमियम उत्पाद लेता है। उन्होंने बताया कि अहमदाबाद में बिकने वाले इकोनामी उत्पादों में टॉप ब्रांडों में निशान सबसे ऊपर है। इसके बाद कल्पना, शाह फ्रेगरेंस, रोशन, फ्लरिश, नीव, सिद्धि भी चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक और साइकिल उतना नहीं चलते, क्योंकि वह कम मार्जिन देते हैं और कस्टमर भी मांग नहीं करते। इसके अलावा प्रीमियम में टॉप पर साईं फ्लोरा, अमृता, बालाजी, केएफ, रियल ओसवाल, बिग बेल और आईटीसी का मंगलदीप चलता

है। सबसे ज्यादा बिक्री रु.70 की एमआरपी वाले उत्पादों की है। राजकोट का जनक और उत्सव भी चलते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि धूप में भी निशान नंबर एक पर है। ड्राई स्टिक में उनके 5-6 नई सुगंध आई हैं। गीली धूप में सबसे ज्यादा जेड ब्लैक का चलता है। साइकिल, शाह फ्रेगरेंस और अमृता भी चलता है। यहां धूप में 60% ड्राई स्टिक की मार्केट है, जबकि गीली धूप में 40% की मांग है। ड्राई स्टिक की मांग तेजी से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि हरि दर्शन और देव दर्शन भी थोड़ा बहुत चलते हैं। गीली धूप में रु.20 की एमआरपी वाले उत्पादों की ज्यादा मांग है। इसमें भी लूज धूप का मार्केट है उन्होंने कहा कि ब्रांडेड उत्पाद ज्यादा चलते हैं, लेकिन 30% बाजार लूज का भी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती अहमदाबाद में 70% चलती है, जबकि धूप की मार्केट बढ़ रही है। इसके अलावा सांब्रानी कप में निशान, शाह फ्रेगरेंस, नीव, डेल्टा चलता है। सबसे ज्यादा साइकिल का नैवेद्य चलता है। इसके अलावा यहां सांब्रानी में लोकल ब्रांड भी बहुत चलते हैं। उन्होंने बताया कि पुणे, बंगलोर, मुंबई और इंदौर की कंपनियों के उत्पाद यहां की मार्केट में 40% है।

उन्होंने बताया कि यहां रोल आन और इत्र की मार्केट सीजनल होती है। त्योहारों में उसकी मांग बहुत बढ़ जाती है। यहां एयरोकेम और पटेल कंपनी के उत्पाद चलते हैं। चंदन टीका में बालाजी का चलता है। इसके अलावा काशी, और मनोहर चलते हैं। कपूर में पाइन, मंगलम और 333 ब्रांड चलते हैं। ●

**Mr. Anil Bhai**

M/s. Asha Agency

C-221, Ground Floor, B.G. Tower, O/s, Delhi Gate,  
Shahibaug Road, Ahmedabad-4

**Mobile : 9898463741**

# ADVERTISEMENT TARIFF



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

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

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



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

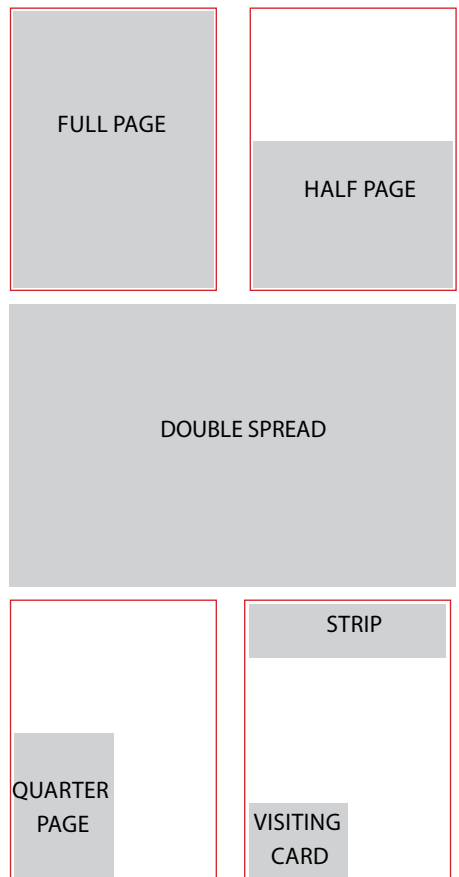
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

**GST DETAILS**

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

**Bank Details**

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



**ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.**

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

**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

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

**REGD. NO. 891969**



प्रार्थना दिल से..

Available in Different Fragrance  
& Different Products Like...



- Incense Stick
- Dhoop Cone
- Sambrani cup
- Pooja Oil
- Long Incense Stick
- Premium Dhoop stick
- Havan Samagri

Mfg. By :



**Unit - 1**

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

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

Web Site : [www.divyastraa.com](http://www.divyastraa.com)

**Unit - 2**

I-5 Ispat Nagar Panki  
Kanpur - 208020, Uttar Pradesh

More Information Call Us

(M):+91 72288 47474

+91 72280 18667