

SUGANDH INDIA

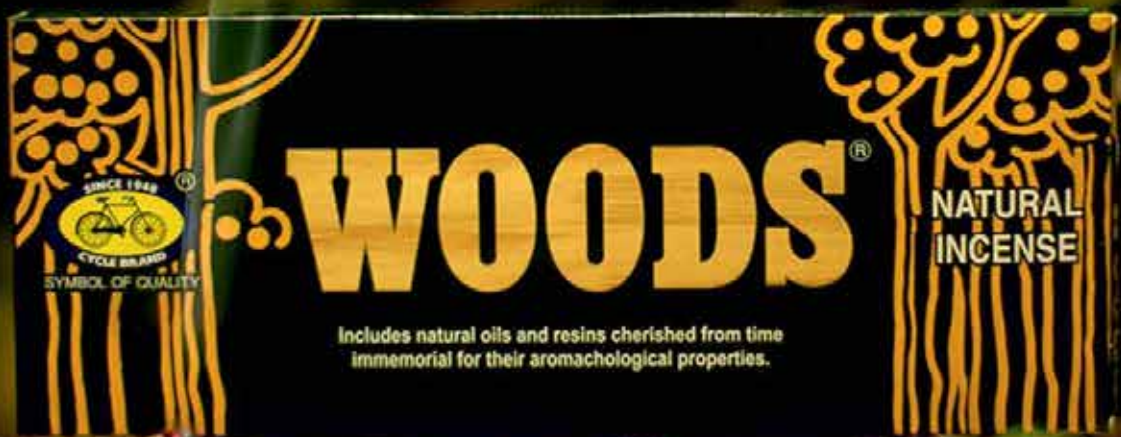
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL.: 12, ISSUE : 12 DECEMBER-2023

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

A luxurious fragrance from
the forest. Long lasting



Shop
Online **CYCLE.in**
for more products visit

SACHEE®
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

Blooming Elegance **Crafted Aromas from Nature's Garden**

Embark on a fragrant journey with Sachee's exquisite range of meticulously crafted aromas. Each scent is a testament to the finest, capturing the essence of blooming gardens and delicate flowers.

From vibrant roses to serene lavender, each aroma embodies the artistry of nature, designed to evoke beauty and evoke emotions.



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222 | 2536333

W: www.sacheefragrances.com

en

e of
nature's
icate petals.

ies the
otions.

546643
com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



Hari Darshan[®]

Mehke Mann, Hoke Prasann



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: [HariDarshanIndia](#) | Instagram: [@haridarshanindia](#)



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

IDEAS

For Better
Packaging



Mono Carton



Poly Pouch

We Provide Exclusive
Designing Service
& Digital Sample Making



Plastic Jar

ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

- | | |
|-------------------------|---|
| Premium Agarbatti Boxes | Poly Pouch |
| All Type Of Boxes | Paper Pouch |
| Labels | Premium Canister
(Metal Tint/Plastic or Paper) |
| Stickers | Rigid Boxes |
| Outer Box | Catalogue |
| Corrugated Box | Premium Stationery |
| Zipper Pouch | Plastic Jar |



Rigid Box

Canister

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

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



Shah Fragrance & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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



Naya Lakshya, Nai Soch

BIG BELL

Avanti

PREMIUM WET DHOOP




20 Master carton DOZENS

100 G

₹ 70/-

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
 Website: www.bigbellincense.com

   @bigbellincense
www.bigbellincense.com

Since 1998

TM



D&B Certified Company

निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक
दिव्या खुशबू

शुभ
दीपावली
हार्दिक शुभकामनाएं



Mfrs & Mktd By :

Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

अगरबत्ती | परफ्युम | धूप | रो-मटीरीयल

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

www.nishanproducts.com www.nishanproducts.in

Editorial



M. A. Farooqui

UP is a Fertile market for incense products

The state of UP has the third largest GDP output in the country at 248.66 Billion dollars. The state's GSDP has grown from ₹12.47 lakh crore in 2016-17 to ₹20.48 lakh crore in 2022-23. It is expected to grow to ₹24.39 lakh crore-in 2023-24. With a population of 24.1 crores, it is also the most populated state in India. Since, the majority of the state's population is working and labour class, the volume of products between premium and economy brands i.e. products with medium range MRP is highest. For example, apart from big branded companies like Cycle, Balaji, Zed Black, ITC, Dev Darshan, Hari Darshan, locally manufactured branded incense products and from neighbouring states which have MRP of Rs 10 to 20 are sold the most. There are cities like Kanpur, Lucknow Varanasi, Allahabad, Noida, Mughalsarai, Meerut, Bareilly, Moradabad, Saharanpur in UP, where there is industry, education and tourism business, in such a situation only a section of employees, officers, businessmen and some affluent farmers are there, whose Financial condition is better and can purchase premium products. Due to the large population being of lower middle class, the market for economy and medium range products is developing rapidly here. Apart from this, as people are progressing economically. In the same proportion, demand for premium products has also started increasing in select cities like Noida, Lucknow, Kanpur and Varanasi.

UP is the largest state in the country in terms of population, in which about 24.1 crore population lives in 75 districts. A large matrix of the population depends on agriculture and about two crore are migrant workers. Per capita GDSP as per 11th Five Year Plan was Rs 29417, which is lower than the national average. After Covid, people's income has further reduced. Therefore, there is not a big market for premium products of big branded companies here. There is a very nominal level of demand for them in every city. For example, during the Magh Mela every year in Allahabad and the Ardh Kumbh and Kumbh Melas every year 6 and 12 years, the demand for incense stick products increases wildly, but the people and tourists doing Kalpwas for a month buy local incense products costing Rs.2, 5 and 10. Post the construction of Kashi Vishwanath Corridor in Varanasi, the number of tourists and pilgrims from India and abroad has increased, due to which the demand for premium products has increased. Anyway, there are a dozen districts of UP where religious fairs and local festivals are celebrated in large numbers, but even there only medium grade or local products are sold. Whereas Noida, despite being a district of UP, is like big metropolitan cities of the country. Where big multinational companies have their offices and IT and marketing professionals from India and abroad live, among whom yoga and meditation are popular along with keeping the office and residential environment pleasant, fragrant and fresh. In Noida as well as in other cities, this type of population buys premium brands that are beneficial for health.

यूपी अगरबत्ती उद्योग का फर्टाइल मार्केट

देश का सबसे बड़ा सूबा उत्तर प्रदेश अगरबत्ती व धूप उत्पादों के लिए तेजी से बढ़ रहा मार्केट है, जहां इकोनामी से लेकर प्रीमियम श्रेणी के उत्पाद बिकते हैं। हालांकि प्रदेश में लोअर और मिडिल क्लास की आबादी सबसे ज्यादा है। इसलिए यहां प्रीमियम और इकोनॉमी ब्रांड के बीच के उत्पादों याने मीडियम रेंज की एमआरपी वाले उत्पादों का वॉल्यूम सबसे ज्यादा है। उदाहरण के तौर पर बड़ी ब्रांडेड कंपनियों साइकिल, बालाजी, जेड ब्लैक, आईटीसी, हरि दर्शन, देव दर्शन के अलावा स्थानीय व पड़ोसी राज्यों की ब्रांडेड अगरबत्ती-धूप जो 10 से 20 रूपए की एमआरपी में हैं, सबसे ज्यादा बिकते हैं। यूपी में कानपुर, लखनऊ, बनारस, इलाहाबाद, नोएडा, मुगलसराय, मेरठ, बरेली, मुरादाबाद, सहारनपुर जैसे शहर हैं, जहां उद्योग, शिक्षा और पर्यटन का व्यवसाय है, ऐसे में कर्मचारी, अधिकारी, व्यापारी और कुछ संपन्न किसानों का ही तबका है, जिनकी आर्थिक स्थिति बेहतर है और वह प्रीमियम उत्पादों की खरीद कर सकते हैं। बड़ी आबादी निम्न मध्यम वर्ग की होने के कारण यहां इकोनामी व मीडियम रेंज के बीच के उत्पादों का बाजार तेजी से विकसित हो रहा है। इसके अलावा ज्यों-ज्यों लोगों का आर्थिक विकास हो रहा है। उसी अनुपात में नोएडा, कानपुर, लखनऊ व बनारस जैसे चुनिंदा शहरों में प्रीमियम उत्पादों की भी मांग बढ़ने लगी है।

यूपी देश का जनसंख्या के लिहाज से सबसे बड़ा प्रदेश है, जिसमें लगभग 22 करोड़ आबादी 75 जिलों में रहती है, लेकिन कृषि पर निर्भरता के कारण बड़ी आबादी ग्रामीण इलाकों में रहती है और लगभग दो करोड़ प्रवासी श्रमिक हैं। 11वीं पंचवर्षीय योजना के अनुसार प्रति व्यक्ति जीडीएसपी 29417 रूपए थी, जो राष्ट्रीय औसत से कम है। कोविड के बाद लोगों की आमदनी और कम हुई है। इसलिए यहां बड़ी ब्रांडेड कंपनियों के प्रीमियम उत्पादों का बड़ा मार्केट नहीं है। हर शहर में बहुत मामूली स्तर पर ही उनकी मांग होती है। उदाहरण के तौर पर इलाहाबाद में प्रतिवर्ष माघ मेला और 6 व 12 वर्ष पर अर्धकुंभ और कुंभ मेले में धूपबत्ती उत्पादों की मांग बेतहाशा बढ़ जाती है, लेकिन एक माह तक कल्पवास करने वाली लोग और पर्यटक पूजा के लिए स्थानीय उत्पादकों की 2, 5 और 10 रूपए की एमआरपी वाले उत्पाद ही लेते हैं। वहीं बनारस में काशी विश्वनाथ कॉरिडोर बनने के बाद से देश-विदेश के पर्यटकों व तीर्थ यात्रियों की संख्या बढ़ी है, जिससे प्रीमियम उत्पादों की मांग बढ़ी है। वैसे भी यूपी के दर्जन भर जिले ऐसे हैं जहां धार्मिक मेले और स्थानीय त्यौहार बड़ी संख्या में मनाए जाते हैं लेकिन वहां भी मीडियम श्रेणी के या स्थानीय उत्पाद ही चलते हैं। वहीं नोएडा यूपी का एक जिला होने के बावजूद देश के बड़े मेट्रोपोलिटन शहरों जैसा है। जहां बड़ी-बड़ी मल्टीनेशनल कंपनियों के ऑफिस हैं और देश-विदेश के आईटी व मार्केटिंग प्रोफेशनल्स रहते हैं, जिनके बीच योग व ध्यान लोकप्रिय है और वह ऑफिस और आवास के वातावरण को खुशनुमा, सुगंधित और ताजा बनाए रखना चाहते हैं। नोएडा के साथ ही अन्य शहरों में भी इस तरह की आबादी स्वास्थ्य के लिहाज से फायदेमंद प्रीमियम ब्रांड खरीदती 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



30



34

14 KALPANA MEETING CONSUMER EXPECTATIONS FOR 50 YEARS: RAJEEV SHAH

18 AURACAM BHIMSENI CAMPHOR IS A 100% ORGANIC PRODUCT: VIVEK DUJODWALA

22 POWERPOINT AIMS TO BE PAN INDIA AND GLOBAL: ANIL BHAI

26 GLOBAL DEMAND FOR S MANSUKHLAL & COMPANY'S GUGGUL-LOBAN-DHOOP

30 OCEAN'S DEEP PRINTERS AWARDED "PRINT WEEK 2023"

34 JAIDEEP GANDHI PRESIDENT YOGESH DUBEY VICE PRESIDENT

38 BRAND NEWS

46 MARKET REPORT: MUMBAI: MARKET OF PREMIUM, MEDIUM, ECONOMY IN MINI INDIA

47 30% PREMIUM MARKET IN MUMBAI: ASHOK

50 CHARU AGENCY SELLS PREMIUM PRODUCTS OVER THE COUNTER: ARUN GADA



47



50



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone

Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

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



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

Visit us: www.balajiincense.com



KALPANA MEETING CONSUMER EXPECTATIONS FOR 50 YEARS: RAJEEV SHAH

Kalpna to attract premium customers very soon: Anand Shah

Kalpna is a brand of agarbatti Ahmedabad is proud of. Besides their home state Gujarat, this brand is etching a name for itself in Maharashtra, West Bengal, and Uttar Pradesh. More! Australia, New Zealand, USA and Bangladesh are importing this brand for their markets. The secret behind this brand is the legacy created with customer satisfaction. Meeting consumer expectations for the last half century is our strong point, remarked Rajeev Bhai Shah, the owner of this Ahmedabad-based incense brand. Talking about naming their brand as Kalpana, he said, It was his father who gave this name. Its meaning in Gujarati is 'imagination'. Imagination can be achieved by innovation and strict quality, which my father wanted to deliver to his customers when he started. I aim to take our brand to become the most sought-after brand in this country. Kalpana debuted with Sandhya (agarbatti) more than fifty years ago. Then came Saheli. and then Sugandh Vatika. Kasturi brand has been successfully running across India for over 15 years.

The Shah family has achieved great success after starting from the bottom in the incense sticks and fragrance industry. Rajiv Bhai Shah shared that his father, Shri Kanubhai Shah, founded Shri Kalpana Perfumery Works Private Limited in 1970 because he had a passion for fragrances. His father's hard work and dedication helped establish the company and build its reputation in the market. Initially, he produced and sold the products himself in the local market. He used to sell

agarbattis on a cycle in the beginning days. Rajiv Bhai recalled his father's earlier days when a part of their home was used as a factory, but eventually, they rented a larger space to expand the business. Today, the company boasts a large factory.

In response to a question, he acknowledged there are now more producers than in the past, but the demand for high-quality products is still growing. He proudly shared that his father's local business became a national brand, and now

the second and third generations are continuing to uphold and expand his legacy across India. Anand Shah, Rajiv Bhai's son, is also involved in the family business.

Anand Shah, co-owner of Kalpana brand remarked that the agarbatti industry is a free-for-all gambit. The industry is overcrowded with local manufacturers and their cheap quality products. They are a threat to the sanity of a healthy competition. If this ain't enough— big agarbatti companies, throttle businesses like ours with scheme after scheme. Anyways... Our brand has survived for over half a century. Constant innovation and quality control brought us this far. We have progressed with the customer's trust. Moreover, this is demonstrated by the trust our distributors, dealers, and retailers place in us. We have a huge network of pan-India supply chains. Mr Shah informed Sugandh India that 95% of products are made as per customer needs. They are pocket-friendly.

Anand Shah said that the production of premium products is only five per cent. However, the company is bringing more products in the premium range. Around 70% of their product line is agarbatti—the rest are dhoop, dry sticks and sambrani cups. The brand is adding more products in their premium range,

but later everything came back on track. Apart from this, there is also the problem of labor shortage. The prices of packing material keep increasing, but currently the market is stable. He said that he keeps the rates of his products according to the demand and needs of the consumers. The average rate in various states is 40 sticks at an MRP of ₹50. When a customer buys a product, he sees its quality and only then his trust is established.

On average, two to three out of ten customers are brand-conscious. The numbers are increasing. Thanks to their quality consciousness buying dhoop and agarbattis. Mr Shah pointed out that anybody with a few thousand rupees of cash can enter this business and start their label. However, it does not work in the long run unless they give good quality and diversity in their products. Mr Shah commented that the situation of credit has improved post-Covid: Dealers today buy goods on credit for a short time. He said the borrowing problem will end in the next two to three years.

Mr Shah informed Sugandh India that they recently launched premium dry dhoop sticks with signature fragrances. They are also producing high-end organic flora agarbatti. He pointed out that this type of agarbatti needs special attention. The shelf life is less than four months. Its substitute is white stick which is made with the same ingredients and is better to use. Although the trend of flora and fruity-flavoured agarbattis has increased, the demand for traditional agarbatti will never die.

Informing Sugandh India about their exports, Mr Shah said that export-oriented dhoop and agarbattis aren't separately made: Yes, the export market is different and we have incorporated both needs under one roof. The company will draft a plan for exporting goods soon. It is a fact that dhoop and agarbatti are used primarily for worship and rituals and less than 20% for fragancing an enclosed area. Keeping the 20% in mind, the company has launched custom-designed incense products for yoga, aroma therapy

and related activities though has not promoted them in this way. The company is constructing depots across India to ease logistics in high-demand markets.

Mr Shah announced that his company launched an incense range dedicated to the Almighty. Some of the names disclosed to Sugandh India are Omkar (dedicated to Lord Shiva), Vakratund (dedicated to Ganapati), Chiranjeevi (dedicated to Hanuman) and Madhav Darshan (dedicated to Lord Krishna)... available in zipper pouches. The company just released a zipper box of 250g full of premium quality incense.

Finally, he talked about their CSR, along the lines of giving back to society. His company has set focus on their community and workers providing employee benefits and family care. ■

said Mr Shah. Around 80% of their regular products are; priced at 60₹, 70₹ and 80₹ a packet. Talking about their packaging, Mr Shah said that zippers (pouches) are preferred more in Maharashtra, Rajasthan and their home state. Customers in West Bengal like box packing. Muttha (Roll) packing is widely used in Mumbai. He said the sale of traditional wet dhoop and dry dhoop sticks has increased considerably in Delhi, UP and Jammu. The incense (dhoop) market has shown remarkable growth; that was less than 20% a few years back. Today, it has eaten almost half of the agarbatti market.

Anand Shah, in response to Sugandh India's question regarding challenges being faced, said that as a producer one has to face a lot of challenges. Especially the prices of raw materials keep increasing drastically. When imports from China and Vietnam were stopped, everyone faced problems for 7-8 months





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

www.jbff.co.in



Panchavati®

Brown Wet Dhoop

Collection

20 Sticks
M.R.P. ₹30/-



10 Sticks
M.R.P. ₹35/-



Brand Owned By :
BHARAT INDUSTRIAL CORPORATION
P.O. BOX No. 2104, BANGALORE - 560 021
Customer Care No. : 91 80 2312 8433



Manufacture and Exporter :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
157/1, 5th Main Road, Prakash Nagar,
Bangalore - 560 021 (INDIA)



AURACAM BHIMSENI CAMPHOR IS A 100% ORGANIC PRODUCT: VIVEK DUJODWALA

-SVD PineChem has been the pioneers in the camphor industry

Camphor is widely used for worship, meditation, yoga and purifying the environment. Unfortunately, the majority of the camphor products sold in the market are adulterated and made from chemicals which makes them harmful for health. However, AuraCam Bhimseni Camphor and Camphor Tablets are 100% Organic and absolutely pure. These premium products are from the house of SVD PineChem, a Mumbai based firm that has been in the camphor business for the past 60 years. Mr. Vivek Dujodwala, the Managing Director of SVD PineChem and the third generation in the business in a special conversation with Sugandh India, shared that in just four years, Bhimseni Camphor has become a pan-India success. People across the country have developed a liking for AuraCam Bhimseni Camphor and Camphor Tablets. The popularity has increased rapidly since Covid.

Sharing about the history of the group, Mr. Vivek Dujodwala said that back in the early 1960's 'Dujodwala Group' were pioneers in Pine Chemicals in India. The group initially operated in Jammu & Kashmir, Himachal Pradesh and Hoshiapur in Punjab. These states are close to the pine forests that gave birth to the industry.

Later on, the group expanded its operations to pan-India and its headquarters were set up in Mumbai. Vivek added that SVD Resins & Plastics was incorporated as a private limited company in 1984, and has been in continuous operation since then. On 26th December, 2022, the company changed its name to SVD

PineChem to more accurately reflect its core activities. Aside from the advanced manufacturing facilities, the company also sources raw materials from other parts of India and from as far afield as Brazil and Indonesia. About his products, Mr Dujodwala said that his company manufactures Gum Rosin, Pine Oil, Dipentene, Camphor Powder, Isoborneol Powder, Bhimseni Camphor Flakes and Paraffin Wax. Giving emphasis on his camphor products, Vivek said that SVD PineChem supplies to companies that deal with camphor related products.

Informing further about camphor products, Vivek said that Bhimseni camphor has gained popularity since last four years, specially post covid as people have started realising its health benefits. Bhimseni camphor as Vivek explains is fully organic and is made from Isoborneol powder. It is also known by different names; Baras Kapoor, Badshah Kapooram, Thal Kapoor, etc. Bhimseni camphor flakes are made using a heating process.

Sugandh India asked about the AuraCam brand by SVD PineChem to which Vivek responded that other than supplying products to other companies, we also have our retail camphor brand

regarding how AuraCam products are different from the market, Vivek explained that as mentioned earlier, our products are 100% organic.

The market is full of adulterated products that attract customers with their cheap price but our products are pure and premium. We want to make customers aware about real camphor through AuraCam, he remarked.

Vivek informed Sugandh India that AuraCam is available pan-India and we have been getting a good number of online orders from sites like Amazon as well. Our product is not the cheapest, it is a premium product but we also give offers from time to time and we have been getting repeated orders. In a response to a question regarding the difference between Camphor tablets and Bhimseni Camphor, Vivek responded that both are different. Tablets are made by compressing the powder. These are mainly used for burning during Aarti and havan. Bhimseni Camphor on the other hand is an aroma product mainly used for spreading its fragrance. While Camphor tablets are made from camphor powder, Bhimseni Camphor is made from Isoborneol



by the name AuraCam. Under AuraCam we have two products, Camphor tablets and Bhimseni camphor. They are premium, organic and 100% pure and it's why we proudly position ourselves as the 'GOLD STANDARD'. The AuraCam Bhimseni Camphor is liked a lot by the customers. It has a strong aroma and is especially liked by people who like the smell of camphor. Its distinctive aroma is meant to create a calming and soothing atmosphere. It is used with the diffuser to spread the aroma and can be used while meditating and yoga for creating a calm and pleasant atmosphere in the house. Along with creating a pleasant environment with its aroma, it is also a mosquito repellent that can be used during monsoon or rainy season which makes it a better substitute to the synthetic mosquito repellents available in the market. In a response to a question

Powder. Both of these ingredients belong to the same family but Isoborneol Powder is on a much higher level in terms of purity. The manufacturing process also enhances its aroma.

Vivek commented that along with producing a premium product, we have also given special attention to its packaging because consumers, particularly the youth, are attracted towards attractive packaging. Our products come in a premium transparent jar packaging so that the customer can also see the product that is inside.

In the end Vivek remarked that he was quite surprised by the response from the younger generation towards his product. People now have become health conscious; hence they want to buy the best premium products and AuraCam fulfils that. ■

Spreading Fragrances Since 1965

JYOTI
products
Spreading fragrances since 1965



Incense Making Machine



Bamboo Sticks



Joss Powder



Charcoal Powder



Wood Powder



Guar Dust Powder



Black Incense Powder



White Incense Powder



White Wood Powder



Incense Making Machine Parts



Colour Agarbatti



Orange Raw Agarbatti



Black Raw Agarbatti



White Raw Agarbatti

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

JYOTI PRODUCTS

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

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

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

www.jyotiproducts.com

Quality has its own special fragrance

As a pioneer in the field, we have been supporting the fragrance and flavours industry since the early 1960's. Generations have counted on us.

With our state-of-the-art-manufacturing facilities, extensive warehouse network and international sourcing, we provide a wide range of high quality Pine Chemicals, including products customized to your requirements.



AURACAM™
GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com



SVD PineChem Private Limited (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)
208, 2nd Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.
Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68333 Email: info@svdpinechem.com

PowerPoint Agarbatti (JK Totalerg Products Pvt. Ltd.) from Mumbai after gaining popularity in Maharashtra is gearing up to become an India-wide brand soon and then enter the global market. Powerpoint's premium and economy products in all segments like Agarbatti, Dhoop and Sambrani are finding favour in Mumbai, Thane, Raigarh and Pune. The marketing and distribution strategy to establish PowerPoint at home and abroad has been devised by Anil Bhai, who has long had a special identity in the market across Mumbai. The PowerPoint Company's factory is located in Bhiwandi, from where the entire Maharashtra will soon be supplied. The company is also expanding its distribution network in various districts of Uttar Pradesh and further planning for other states including Rajasthan, MP, Uttarakhand, etc. Speaking to Sugandh India, Anil Bhai, one of the directors of PowerPoint, said, "We offer the best quality products in the market and have the best marketing experience and sales team. In this situation, we are well on our way to becoming an India-wide brand soon. Replying to a question, he said that the company manufactures around 250 products in premium and economy categories like incense sticks, joss sticks, dry sticks and sambrani cups, but our aim is to make our products available to the general public. That is why we pay particular attention to the economic segment.



**POWERPOINT
AIMS TO BE
PAN INDIA
AND GLOBAL:
ANIL BHAI**

On the question of Sugandh India, why did it enter the incense sticks and incense industry? Mr. Anil Bhai said that his father had started the Manohar Agarbatti Store in Matunga in 1968. After this, he started wholesale work and then started getting distribution from big branded companies and a complete marketing network was formed. In this way Manohar Agarbatti Store was doing well in both retail and wholesale. Then came the age of networking and Cycle was the first brand to start networking followed by Padmini. We had to change with the time and so I appointed salesmen. He said that he got to work with Shalimar from 2002. I also had association with brands like Satya, denim, Ratnamala, BIC, but the entire market got disturbed during the Corona pandemic. In such a situation, my son-in-law Mr. Vimal Shah and nephew Mr. Harsh Katara, who were associated with PowerPoint, advised me to switch from sales to production. After much deliberation, I agreed to this and started a factory



in Bhiwandi. From there we started supplying to Mumbai, Thane, Raigarh, Pune and other areas of Maharashtra.

In response to the question regarding naming PowerPoint, he said that this name was already decided. The company was in business before COVID. I joined late. Today this brand is gaining popularity. He said that the company has big plans for the future and we are moving rapidly in that direction. The reason for this is that today consumers want quality products and we are providing the best quality products. I have knowledge about compounding, raw materials, and perfumes since childhood. If all these things are of good quality, then no one can stop your product. In response to a question, he said that there has been a huge change in the market in the last decade. Cycle Pure brand adopted the strategy of branding and strong marketing for the first time and then other major brands followed the same. I have been a retailer myself and I know that only a few customers ask for the brand name. Most of the time it's the seller who sells that product which is profitable to him. In such a situation,

the product can be marketed through quality and proper marketing. Under this thinking, we are aiming to make PowerPoint pan India and then make it a global brand.

Mr. Anil Bhai informed Sugandh India that they have around 250 different kinds of incense products. It also has roll packing of 40g, 80g, 100g and 250g widely demanded in Raigarh and Thane. The company makes incense for premium and economy segments. Besides this, they also make premium masala agarbatti at a price-range of 1500-2000 (₹) per Kilo. The company is also manufacturing dry sticks, wet dhoop, cones, sambrani cup etc. On the price competition, he said that consumers want good quality products and they are delivering at most competitive rates. He said that the biggest challenge in the industry is agarbatti in every nook and corner. This makes our efforts all the more challenging, as we have to compete with local manufacturers. He said that when the import of raw agarbatti from China was banned, machines were installed in every nook and corner, many people benefited from it but today all big manufacturers are producing in bulk which has affected them and these people cannot survive in the market for long.

Talking about running the business, he said, selling goods on credit has become a culture. It is a problem

for the manufacturer but since I had been a distributor and a retailer in the past, I know what seller has to go through. The manufacturers pressurise the sellers by saying that the product is fantastic and it'll sell like hot cakes but the truth is something else.

Then you get complaints from retailers and customers that the product is not good. Being a distributor I've gone through all this. PowerPoint is completely alert about quality control. We are also resolving their complaints immediately with good supplies. Apart from this, people already know me in the market. They trust me that if I have made something and am giving away something, it must be good. He said that even though we are in Maharashtra now, soon we will move towards Uttar Pradesh, the country and then global marketing, but before that, if we get export orders from foreign countries, we will also supply them. In response to a question, he said that the best markets for incense sticks and incense in the country are Kolkata and Mumbai. The market in Uttar Pradesh is of mass scale, but in Mumbai there is very high demand and supply. Apart from this, I have access to every shop and distributor in all the areas of Mumbai. That's why we are succeeding in marketing very easily. ■

DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

TRI ETHYL CITRATE (TEC)


CAS: 77-93-0



INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD

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

 info@indogsp.com

 +91 72783 65146
+91 98210 83557

 www.indogsp.com

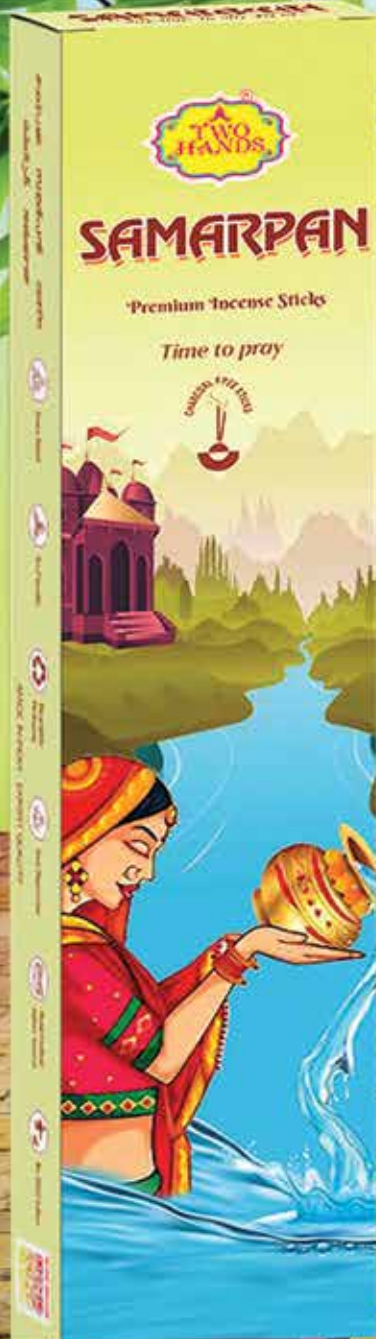


Quality. Service. Reliability.

**NEW
LAUNCH**



PREMIUM INCENSE STICKS



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

GLOBAL DEMAND FOR S MANSUKHLAL & COMPANY'S GUGGUL-LOBAN-DHOOP

Our focus is our strength in Natural quality: Mehul Parekh

Guggul and Loban are an essential ingredient across various industries including, fragrance, pharma, ayurveda and cosmetics. For the incense industry too, it is an important raw material. Mumbai based S. Mansukhlal and Company is a prominent name dealing in Guggul, Dhooop and Loban. Mr. Mehul Parekh, Head of S. Mansukhlal & Company, Mumbai, in an exclusive conversation with Sugandh India, said that challenges have increased in the market for Guggal and Loban and Dhooop products, the reason being a plethora of cheap products. Guggal and Loban and dhooop are basically unbranded products and their quality can only be judged after the use. In such a situation, S Mansukhlal and Company not only sells quality products but also makes the consumer aware about the quality and the price they are paying. This makes sure that the customer gets the value for their money.



S Mansukhlal & Company has been in this business for 80 years. The company mainly deals in Guggal, Dhooop and Loban. Dhooop is also called Olibanum/ Frankincense or Issas and its scientific name being Boswellia Serrata while Loban is also known as Luban / Jaavi / Gum benzoin. Carrying on the legacy of 80 years, Mr. Mehul Parekh, a third-generation entrepreneur, informed that his grandfather started this business with Gopi Chandan, 80 years ago. Then his father Mr. Subhash Mansukhlal Parekh expanded the business, noticing the global demand for Boswellia serrata aka Loban, he started dealing in it. Mehul further informed that this product requires a particular license for global trade which only a few companies have and his company is one of them. He has all the necessary documents and certifications required for exports. He added that Dhooop product is also known as gum olibanum in Europe and it has high demand there. In the USA, it is known as Frankincense and Loban in the Middle East and gulf. The company

produces both edible and burning Loban and supplies it almost all over the Globe. Mr. Mehul remarked that the demand for loban & Guggul is increasing rapidly in the market of cosmetics, Pharma, Ayurvedic medicines and perfumery Industry. Apart from this, it is also one of the main raw materials used for the agarbatti industry and especially in masala agarbatti.

Mr. Mehul also said that for Sugandh India that we have been producing Bakhoor for the last six years and in all types of various shapes such as coins, chips and candy bars. The company is into private branding work as well. The company has Devika Guggal as a popular brand and produces all kinds of guggal from edible to Ayurvedic and burning. The company produces 100%

unpleasant fragrance. High competition has led to a plethora of cheap products in both offline and online markets. He added that the company's entire focus is on quality and to sell goods worth ₹ 100 to ₹ 500 to the customers. Apart from this, no matter whether the customer is small or big, we provide him with complete information about the quality of the product so that our brand can become "Value for Money" and affordable luxury product for the end customer.

Mr. Mehul Parekh, informing about his B2C products said that other than Bakhoor, Dhoop, Loban, Guggal, Sambrani Cup and Agarbatti products are also supplied in a small branded packaging in B2C. The products are available in attractive packaging in major



pure Hawan samagri and vermilion (sindhoor). Apart from this, pure Kumkum is also in the portfolio. Gopi Chandan is our old product, which is fast selling. S. Mansukhlal and company wholesale of Bhasma, Vibhuti and all puja related products. Recently the company has launched Natural Sambrani Cup, of a very premium quality.

In response to the question related to marketing of the products, Mr. Mehul said that apart from B2B and B2C, he also sells online via Amazon and Flipkart. However, the company is focusing more on B2B. In response to a question, he said that this business is full of challenges since loban is an unbranded product and therefore the market is full of cheap products that are low on quality. The only way to determine the quality is to burn it. Low quality products produce

super markets. The company products enjoy brisk sales in pan-India. We have an overseas presence across US, Middle East, Latin America, UK, Spain, Germany and France. Bulk of our exports are raw-materials for the perfume industry and also for burning as Incense. He said that two of our loban brands Butterfly brand and Laxmi Loban are registered and our in-house production facility has a capacity of producing 2 tonnes of goods every day.

Mr. Parekh concluded the conversation saying that the company is aiming to brand Loban and Guggal related products. They also have made hawan samagri, which is handmade and has the aroma of Ayurvedic herbs. The company is concentrating on increasing the product line into Natural resin incense and category of natural cow dung and many other series of Incense. ■



S Mansukhlal and Company

AROMATIC TREASURES FROM ANCIENT LANDS



S Mansukhlal and Company 194, Samuel Street, Masjid Bunder (W), Mumbai - 400 009

Email: smansukhlalcompany@gmail.com | Web : www.incensedhoop.com

Customer care: ☎ +91 8169804060 +91 9920185666

Follow us on: @smansukhlalco



India's No.1
Pooja Products Manufacturer



*A brand that
no needs any introductions*



Distributor's Wanted

DELTA'S TRADE LINK

4078, Thottanuthu Road, Reddiapatti
Natham Road, Dindigul - 624003
Email : deltastradelink@gmail.com
Contact : +91 95434 13310



OCEAN'S DEEP PRINTERS AWARDED "PRINT WEEK 2023"

Ocean's Deep Printers has been awarded the Packaging Converter of the Year (FMCG) for Print Week 2023. This is the second year in a row that Ocean's Deep Printers has been included among Print Week award winners. Last year the company won the award for its range of ready-to-use samples for the textile and apparel sector, including paper bags. This year the company has won the award for its range of carton boxes replete with embellishments. The judges of the awards ceremony said that all the four submissions packaging are "consistent, bold and engaging". The Amantan Dhoop box, for example, had an exclusive UV effect on the Indian Royal image, making it look rich. The company played with the shape, making its appearance different from other packaging. The Black





Agar - incense stick box received an abrasive UV finish, making it feel close to the brand name, while the Balaji Oudh box was a single-piece folding box with an attached elastic cord for convenience. The President Rose box, the company said, is a “testament to opulence”. The box’s surface is adorned with gold foil embossing, where intricate design and details come to life with a touch of regal brilliance.

All the samples were printed on Heidelberg SM 74 press, velvet lamination with the Scodix press providing the foil and textured UV embellishments. In the world of printing and packaging Ocean’s Deep Printers is a reputable firm with best skills, expertise and technology with on-time delivery. They have innovated in packaging and printing by developing unique rigid boxes, canister round and jar packing. The company creates one-of-a-kind rigid boxes for packaging premium quality dhoop and incense sticks products. Besides, they also have made innovations in zippers and plastic pouches. Ocean’s Deep Printers based in Ahmedabad has been in the printing and packaging industry for almost 90 years. The company is continuously introducing new innovations and products in the field of printing and packaging as per the market needs. This is the reason why Ocean’s Deep Printers is continuously receiving awards for best packaging in India and abroad. In 2022, the award was given by Print Week UK and in March 2023, Screen Print India gave the Gold Award. The biggest feature of Ocean’s Deep Printers is that it can prepare packaging samples by designing and printing any product in 1 hour. The company is a family business, with the fifth generation running the helm. Initially the company was limited to Gujarat based clients but for the last decade, major agarbatti brands from all over India are their customers. Apart from Agarbatti industry, the company produces printing and packaging for sectors like; garment, food, pharma, perfumery, jewellery, marriage and visiting cards. ■



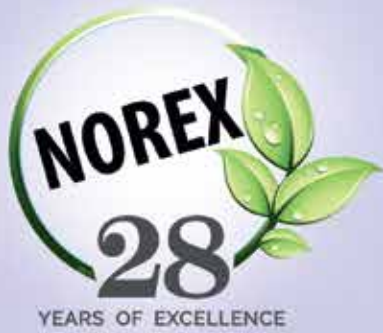
Address:

#24, Gangadhar nagar, 3rd main sarakki gate,
Kanakapura main road, Banashankari,
Bangalore-560078.

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com



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





JAIDEEP GANDHI PRESIDENT

YOGESH DUBEY VICE PRESIDENT

►► Installation of new team of Office Bearers and Managing Committee members

Shri Jaideep Gandhi of LDG International Delhi has been elected President of the Fragrance and Flavors Association of India (FAFAI) in the 74th Annual General Meeting. In this meeting, Mr. Yogesh Dubey, Head of Rakesh Sandal Industries, Kanpur, was appointed as Vice President, Mr. Shabd K Mehta, UK Aromatics Pvt. Ltd., Mumbai as Hon. Secretary, Mr. Sanjay Harlalka, Nishant Aromas Pvt. Ltd., Mumbai as Hon. Joint Secretary and Mr. Kedar Vaze, S.H. Kelkar & Co. Ltd., Mumbai, for the post of Hon. Treasurer. Chief has been elected treasurer. Apart from the President and other office bearers, a new team of Managing Committee members has also been formed in the Annual General Meeting of Fafai. The 74th Annual General Meeting of FAFAI was held on 22 September 2023 at The Orchid Hotel Vile Parle (East), Mumbai, which was attended by representatives of 50 member companies. Newly elected President Shri Jaideep Gandhi said that he thanks the members of the organization and the Managing Committee for the trust they have shown in unanimously electing him as the President of an esteemed organization like FAFAI. He assured the gathering that he and his team will work hard for the next 2 years. Will work to the best of his ability.

Handing over the reins of FAFAI President to Mr. Jaideep Gandhi, outgoing Chairman Mr. Rishabh Kothari said that the new officers and the management committee will continue to work for the best of the industry. He also reviewed the activities of the organization in the last one year. The activities report of the 36th Managing Committee,



37th FAFAI Managing Committee-2023-25

PRESIDENT

Mr. Jaideep Gandhi
L.D.G. International, Delhi

VICE PRESIDENT

Mr. Yogesh Dubey
Rakesh Sandal Industries, Kanpur

Hon. SECRETARY
Mr. Shabd K. Mehta
U.K. Aromatics Pvt. Ltd., Mumbai

Hon. JT. SECRETARY
Mr. Sanjay Harlalka
Nishant Aromas Pvt. Ltd., Mumbai

Hon. Treasurer
Mr. Kedar Vaze
S.H. Kelkar & Co. Ltd., Mumbai

REGIONAL SECRETARIES

Central Zone
Mr. Krish S. Hirani
SKFF (India) Pvt. Ltd., Mumbai

North Zone
Mr. Piyush Gupta
Kanha Nature Oils, Haryana

South Zone
Mr. A Appa Rao
M/s. CEC Flavours & Fragrances Pvt. Ltd., T.N.

West Zone
Mr. Harsh Shah
Anant Fragrances Pvt. Ltd., Ahmedabad

East Zone
Mr. Ashish Jhunjunwalla
AFF Aromatics Pvt. Ltd., Kolkata

Members
Mr. Abhinav Piyush Kotak
Abhinav Perfumers, Rajkot

Mr. Akshay Parnami
Vijay Perfumery Works, Vadodara

Mr. Ashish Gupta
Kanta Chemical Co., Delhi

Mr. Atul Agarwal
Satyasha Chemicals, Kanpur

Mr. Atul Anand
Aromatika, New Delhi

Mr. Geemon Korah
Mane Kancor Ingredients Pvt. Ltd., Cochin

Mr. Hitesh Mehta
Leo Chemo Plast Pvt. Ltd., Mumbai

Mr. Sanjiv Mehrotra
Latin Flavourosynthesis Company, Kolkata

Mr. Sharad Gupta
Gangotri Essential Oils (P) Ltd., Kanpur

Mr. Shyam Prabhu
S & S International, Mumbai

IMMEDIATE PAST PRESIDENT:

Mr. Rishabh Kothari
Chandrakant Kothari & Co., Kolkata

CO-OPTED MEMBERS

Ms. Kajal Shah
Fine Fragrances Pvt Ltd, Mumbai

Mr. Jaimin Thakore
Jaimin Thakore, Mumbai

Mr. Narendra Jain
S. Chandanmull Mutha, Chennai

Mr. Kamlesh Shah
BBK Specialities, Navi Mumbai

Mr. Shailendra Jain
Shaivi Industries, Lucknow



audited accounts for the year 2022-23 and budget for the year 2023-24 were also approved during the AGM. After this, other issues were also included in the agenda of the AGM, which were seriously discussed by the members present. Mr Kothari told the members that some major incidents had happened since the last meeting. The 25th International Conference & Expo was held in Kolkata in February 2023, which saw participation from national and international companies and was one of the most successful events of FAFAI. Fafai's efforts led to the inauguration of an important center of research and development. The Central Managing Committee in Navi Mumbai further achieved the objectives of FAFAI with great efficiency and team work. He thanked all the members of FAFAI in the meeting for honoring him by giving him the opportunity to serve the industry during the last 4 years of his tenure. The meeting concluded with the vote of thanks proposed by Shri Shabd Mehta. ■



FEEL THE ART & INNOVATIONS
ISO 9001:2015 Certified Company

4 Head Fully Automatic Incense Sticks Counting & Packing Machine



Our Range of Packaging Machinery :

Incense Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Incense Sticks Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Incense Sticks Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Incense Sticks Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Incense Sticks Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Incense Sticks Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Incense Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Dhoop Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Backflow Incense Cone /Dhoop Cone Packaging Machinery

- (1) 2 Head Dhoop Cone Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Dhoop Cone Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Dhoop Cone Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Dhoop Cone Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Dhoop Cone Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Dhoop Cone Counting & Weighing Packing Machine

2 in 1 Incense Sticks & Dhoop Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (2) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (3) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Visit www.kiosurat.co.in for more products details

Specifications :

- Machine Speed : 5 to 50 Pouch/Minute (Depends on Size & Qty.)
- Production Capacity : 2400 to 24000 Pouch/ 8 Hours.
- Required Power : 6 hp Single Phase. (3 hp Compressor)
- Length of Incense Sticks : 8" to 12"
- Diameter of Incense Sticks : 2.8 to 3.5mm.
- Roll : 80mm to 250mm BOPP Heat Sealable (22 to 50 Micron)
- Center Sealing Or Side Sealing As Per Requirement.
- 1 Suite Installed and 2 Suite Free with Machine As Per Requirement

- 4 Head Design For Incense Sticks Counting
- PLC Based Programing with 7" HMI
- Automatic & Manual Both Operating System.
- Temperature indication Display for Cutting and Sealing Temperature
- Heavy Rigid Structure
- Easy Operating System for Machine
- Machine Auto Stop While Incense Material Finished.

KRISHNA INTERNATIONAL OVERSEAS

MACHINE WORKSHOP

Shed No.: 88, Road No. 6,
New Industrial Estate, Udhna Udhog Nagar,
Surat - 394 210 (Gujarat) India

CORPORATE OFFICE

Shed No.: 23-24, 2nd Floor,
Road No. 6, New Industrial Estate,
Udhna Udhog Nagar, Surat - 394 210 (Gujarat) India

GSTIN: 24AARFK9364N1ZF | IEC/PAN NO.: AARFK9364N



Ankit Dhorajiya : +91 95125 53333 | KIO Marketing : +91 75748 56078 | KIO Sales : +91 72270 61616

kiosurat@gmail.com | www.kiosurat.co.in | www.kioindia.com | [/kiosurat](https://www.facebook.com/kiosurat) | ©2023 All Rights reserved



// Aap ki Prarthana, Prabhu ke Dwar tak //



Bakhoor Cones Dhooop Agarbatti

Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

+91 9028050063 | info@realfragrances.co.in | www.realfragrances.co.in



Power Point, expanding from Maharashtra to Pan India

PowerPoint, the premium incense brand by Mumbai-based JK Totalerg Pvt Ltd, is set for nationwide expansion with a diverse portfolio of 250 products spanning economy and premium segments, including Agarbatti, Dhoop, Dry Stick, Cones and Sambrani Cup. Having established itself in Maharashtra, PowerPoint is now targeting Uttar Pradesh. The meticulously crafted PowerPoint Incense Sticks are available in Naturals, Fusion, Divine, Pure, and Sarathi ranges, offering a variety of olfactory experiences. Featuring international favorites like French Vakaratund, White Pearl, Tulsi Pooja, and Indian classics such as Chandan and Gulaab, PowerPoint invites enthusiasts to explore fragrances that blend tradition with innovation. As it journeys towards nationwide acclaim, PowerPoint welcomes everyone to experience a range that transcends borders and traditions. ■

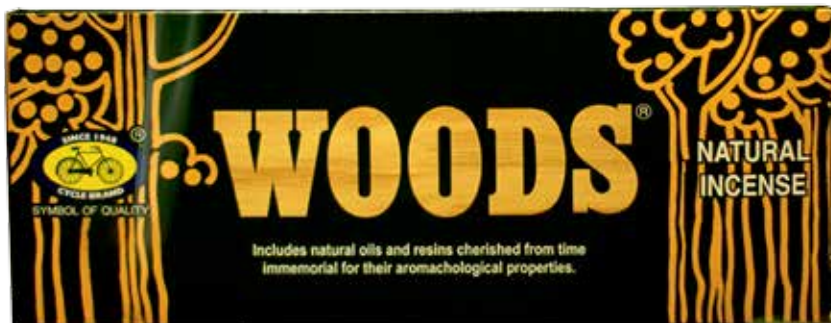
AuraCam: Crafting Excellence in Bhimseni Camphor and Camphor Tablets

SVD Pinechem, with a rich 60-year legacy in the camphor industry, supplies to companies that deal with camphor related products. Operating under its retail brand, Auracam, the company specializes in the production of Bhimseni Camphor and Camphor tablets. Bhimseni camphor, a gold standard in purity with 100% organic composition and 24 karat quality, has witnessed a surge in popularity over the past 4 years. AuraCam Bhimseni Camphor, known for its robust aroma, is a favorite among those who appreciate the scent of camphor. This distinctive fragrance is designed to foster a calm and soothing atmosphere, making it ideal for use with diffusers for meditation, and yoga.



Beyond its aromatic benefits, AuraCam serves as an effective mosquito repellent during the monsoon season, providing a natural alternative to synthetic repellents on the market. ■

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



Cycle Woods: A remarkable offering for the premium segment

NR group, known for its flagship brand “Cycle” has been synonymous with agarbatti in not just India but overseas as well. Cycle has been part of the prayers of Indian households since the last 75 years and continues to lead. Cycle 3 in 1, a flagship product is a market leader with presence in every nook and corner. For the premium consumer, Cycle offers Woods agarbatti that dominates the premium market. This product is a wonderful blend of natural oils, resins with a subtle spicy hint of cinnamon. The unique fragrance of Amber with a touch of Musk and Sandalwood with a refreshing note of Geranium is heavenly. This unique formulation with woody and herbaceous aroma instantly enhances the mood and relieves stress. It purifies your surroundings and promotes tranquillity, peace, and relaxation. This premium masala batti is also available in 19-inch length. ■

Topsi’s premium wet dhoop sticks are a popular choice in Vadodara

With the evolving times and the growing preference for dry sticks over traditional wet dhoop, there has been a noticeable decline in the popularity of the conventional wet dhoop. However, amidst this shift, there is a remarkable surge in the sales of premium wet dhoop products. The Topsi brand, headquartered in Bengaluru, has successfully established its presence in various markets nationwide, particularly in the premium segment. Beyond its well-known agarbatti offerings, Topsi continues to captivate customers with its high-end bambooless products. As per the survey in the Vadodara market, Topsi emerges as one of the leading brands in the premium wet dhoop category. The wholesale pack, comprising a dozen units of these superior wet dhoop, presents three enticing fragrance variants: Guggal, Loban, and Kristal. Among these, Guggal and Loban stand out as particularly sought after by consumers. Priced at Rs. 70 MRP for a pack of 10 sticks, these premium wet dhoops offer a distinctive and captivating olfactory experience. ■



Balaji Pioneering Excellence with the Distinctive Balaji Special Chandan Astagandh

The Balaji Agarbatti Company stands out as the foremost market leader in the realm of premium incense products. Its commendable contribution lies in pioneering the establishment of a premium segment in diverse markets nationwide. From exquisite incense sticks to captivating roll-on attars, Balaji has solidified its dominance with its Premium Chandan products. In line with its reputation, the Balaji Special Chandan Astagandh emerges as a frontrunner in its category.

The Ashtagandha fragrance, a harmonious blend of eight distinct fragrances, embodies holiness, purity, and positivity. This aromatic blend holds special significance, as it was a preferred scent of Lord Krishna. The application of sandalwood paste on the forehead is known to alleviate insomnia, cool the nerves, and relieve headaches. Moreover, adorning the forehead with a Chandan tika not only regulates the body’s aura but also dispels negative energy. Balaji’s commitment to premium quality resonates through its products, providing a sensory experience that transcends the ordinary. ■

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



H.R.A.

Essential Oil Factory



Manufacturer & Exporter of :

- » Natural Attars
- » Essential Oils
- » Perfumes
- » Handicraft
- » & Other Natural Products

Our Special Products:

- » Ruh Gulab
- » Ruh Khus
- » Ruh Motia
- » Sandalwood Oil
- » Nagarmotha Oil
- » Attar Shamama
- » Attar Mitti
- » Attar Zaffran
- » Attar Bela

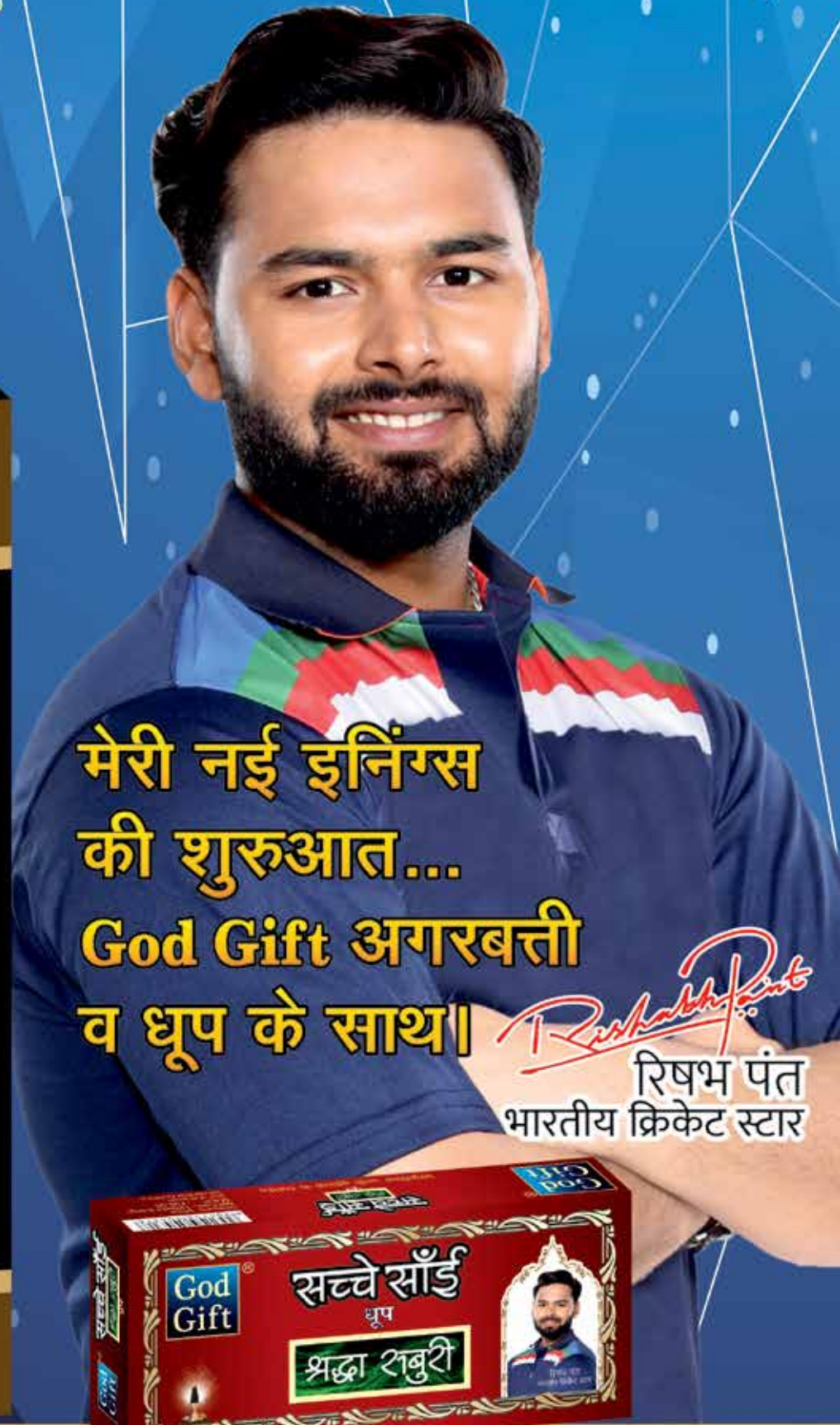
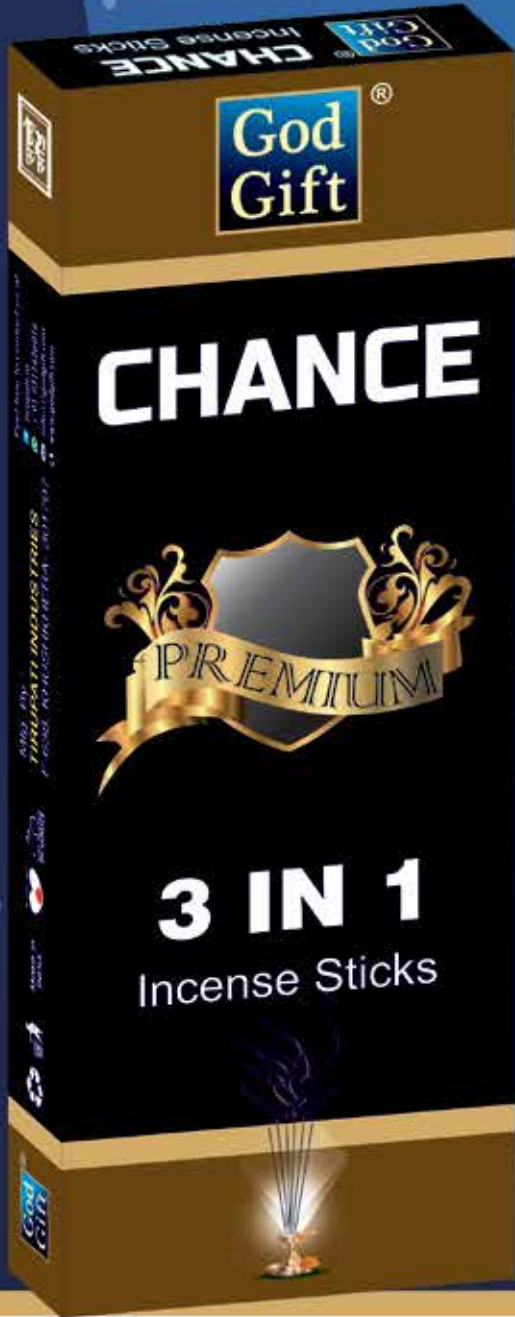
Contact us:

+91- 9935327008, +91- 9807307779

Email: hraessentialoil@gmail.com | Web: www.hraessentialoil.com

Head Office & Factory: Haji Ganj, Kannauj 209 725 (U.P.) India

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



DevDarshan Unveiled stunning range of Scented Candles

DevDarshan has introduced an exciting range of scented candles, just in time for the coming Christmas and New Year celebrations. Available in a variety of enticing fragrances like Cranberry, Pleasant Morning, Oudh Noir, and Lily of the Valley, these candles offer an array of choices for customers. Designed for extended use, they promise a long-lasting aromatic experience. Not only are they ideal for personal use, but they also serve as excellent gifts for loved ones. Additionally, these candles are tailored for aromatherapy purposes, creating a calming environment that aids in stress relief. Whether it's setting a cozy atmosphere for gatherings or unwinding after a hectic day, these candles cater to various needs, providing a perfect ambiance. Their scents are specifically crafted to evoke feelings of warmth and relaxation, aligning perfectly with the spirit of the holidays. DevDarshan's scented candles are set to bring an elevated experience to the festive season. Add a touch of luxury and comfort to your holiday festivities by getting your hands on these scented candles, making this season truly memorable. These scented candles are available in both offline stores and online at www.devdarshandhoop.com. ■

Big Bell: Setting Trends and Captivating Senses with Avanti Wet Dhoop

Rapidly rising to fame from its Bengaluru roots, Big Bell has established itself as a producer of some of the finest incense products in the market. Big Bell Kacha Bella, a pioneering product, not only led a fragrance trend in the industry but continues to dominate its segment, setting the standard for excellence. In a strategic move, Big Bell expanded its product line in November with the launch of Avanti Wet Dhoop, a premium offering tailored to meet the growing demand for high-quality wet dhoop products. Avanti Wet Dhoop boasts a captivating fragrance blend of Patchouli, woody notes, and rose, promising to enchant the senses and foster positivity. With its nationwide market presence and the



reputable Big Bell brand name, this new addition is poised to be a resounding success. Priced at Rs. 70 MRP for 100 grams, it embodies both luxury and sensory delight. ■

Orange aroma, a new entrant from Ahmedabad

Entering the incense scene just six months ago, Orange Aroma, from One Track Incense Hub based in Ahmedabad, is making waves in the market. The brand, with its comprehensive range of incense products, has garnered positive attention in the market. Notably, the company's dhoop stick products have emerged as favorites among consumers. Boasting a diverse product range that spans both economic and premium segments, Orange Aromas is set to expand its portfolio with the introduction of Sambrani cups. ■



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

Rose Darbar and Chandan Darbar Darbar in high demand in Vadodara

A Ravi Rag Industries, distinguished as one of Bengaluru's premier agarbatti companies, has successfully expanded its product presence across diverse markets in the country. The Krishnakala brand stands out as a top performer in the company's extensive portfolio. Notably, in the premium segment of A-Ravi Rag's offerings, Rose Darbar and Chandan Darbar have garnered widespread acclaim, particularly among discerning customers who prioritize the premium quality of the product over its price. In the Vadodara market, the sellers renowned for their affinity towards premium incense products, express a keen interest in promoting these specific agarbattis due to their high demand. Packaged in an attractive box, these premium agarbattis are priced at Rs. 360 MRP for a set of 100 sticks, reflecting their superior quality and craftsmanship. ■



Delta Sambrani Cup Monthly Pack a popular choice in Surat

Established in Dindigul, Tamil Nadu, Delta Trade Links has emerged as a major player in the Sambrani Cups market, boasting a formidable nationwide presence. The brand, renowned for its specialization in Sambrani cups, offers a diverse range under various labels, including Aaradhana, Panchvarnam, Sampradayam, and Kamali, each enjoying popularity in diverse markets. Delta's Sambrani cups are available in mini, regular, and jumbo sizes, catering to different preferences. Particularly noteworthy is the brand's monthly packs, a hit in Surat according to recent surveys. These packs, featuring 30 cups, are offered across all Delta brands, providing consumers with a convenient and popular option for their aromatic needs. ■



Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

We are Here!!!!

Stall No. : E-3

Patna Agarbatti Expo

More than 150 Dryer Running Successfully Since Last 7 Years

Drying Time: 2 - 4 Hours, Also Uniform Drying in Rain

Pioneer of Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

Benefits:

- High Speed Fully Automatic Fast Dryer
- Quick drying throughout the year
- Lowest drying cost technology
- All Agarbatti and Dhoop are dried evenly
- Proper drying prevents fungal development
- Large Production in Small Space
- Problem of bending in Agarbatti & Dhoop is solved
- Even in rainy season continue your Production by drying in Steamtech Heat Dryers.
- Even dipping ratio throughout the year.

No Trial & Error, Guranteed Results

Drying Capacity: 32 Kgs to 9000 Kgs Per Batch



611, Aalap- B, Limda Chowk, Rajkot, Gujarat 360001. India.

steamtechengineer@gmail.com
www.steamtechengineers.com

+91 85111 46990

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

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

PRAYER DHOOP AGARBATTI PVT LTD.

COMMITTED TO BUILDING BRANDS

CONTRACT MANUFACTURING & PRIVATE LABELLING FOR

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



OUR CLIENTS



OUR BRANDS



www.prayerdhoopagarbatti.com

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

MARKET OF PREMIUM, MEDIUM, ECONOMY IN MINI INDIA

Mumbai. The city of dreams. A diabolical assortment of the elite, the privileged, the common man and the downtrodden. All enjoying their daily struggles in their own comfort zone. With a population of more than 21 million, this megapolis is the financial and entertainment capital of the country. Mumbai generates a GDP of over 200 billion dollars. On the one hand, this city is home to the largest slum in Asia: Dharavi, and on the other, the Mumbai Sensex decides the fate of India. From a perfume and fragrance industry perspective, the city has customers in affluent neighbourhoods like Worli and as far south as Nariman Point, but also in the inhospitable slums of Dharavi and the rest of the city. Mumbai is one of the largest markets for dhoop and agarbatti.

Cycle too has roll packing for Mumbai

Sugandh India team after an extensive survey of the market, manufacturers, distributors, dealers and retailers of Agarbatti, Dhoop and Sambrani Cup products in Mumbai found that Mumbai is like a mini-India. People from all the states live here. So products from different states in different areas are also sold here. The point to be noted is, incense sticks in muttha i.e. roll packing and loose incense sticks and dhoop are in great demand. The demand of roll packing is such that even Cycle has a product in roll packing for this market. The market for incense sticks in Mumbai is shrinking, but it still accounts for about 70%. The demand for dry sticks is increasing rapidly. Premium dhoop brands are high in demand.

Mumbai is home to pan-India brands

Sugandh India's market report identified 60-65 (%) market of roll/muttha packing and unbranded incense products in Mumbai. Branded incense is just 30-35 (%). Incense products in the economy segment enjoy volume sales, however, the prices of branded economy products averages at 50₹, 60₹ and 70₹. Premium incense products in 250g packing with MRP of 800₹ and 50g packing with MRP of 600₹ and mid-range products selling for 160₹ and 180₹ attract customers. Incense items in zipper packing are not very popular in Central Mumbai. Muttha/ Rolls sell more. Premium and economy incense products are targeted at the affluent, middle, slum areas and their colonies. Earlier, the products from Bengaluru were the most popular here, but now products from Rajasthan, Gujarat and Indore are also sold along with the products of companies from Mumbai, Nagpur, Pune itself. Multi brand stores like Acharya sell the best incense products from throughout the country here.

Products from all over the country are sold in Central Mumbai

According to the market report, various ranges and fragrance products of Balaji, Big Bell, SA Agarbatti, Fresh Fragrance, Misbah Fragrance, Allied, Anubhav, Dhoop Chhaon, Manohar Om Sai, Dhoop Chhaon, Cycle, Zed Black, Karishma, Alaukik, Jahagirdar, Ninali, Charu, Mangaldeep from ITC, Satya, Hem, Nandita, Raj Products are top sellers in Mumbai. The brands Safari Big and Rocket from Nagpur, Maharashtra, are also represented in the premium category. Brands like Flourish and Vijay from Gujarat are also in high demand. There is also a good market for Bengaluru brands like Nikhil Moksh, Parimal Mandir and Sandesh. A new entrant, Ahmedabad's Shiv Industries Zebra brand



is also getting good response. The premium market starts from packs of 100g at Rs.90 to Rs.100.

Dhoop market increased by 30-35% in Mumbai

The market for incense sticks is growing rapidly. A year ago it was still 10-15%. Now it has risen to between 30 and 35%. Dhoop sticks are dominated by brands that have their incense sticks running. Mumbai doesn't have many takers for wet dhoop but the market for premium wet dhoop has increased. Dry sticks in the range of ₹250 to ₹600 kg are in high demand. Sambrani Cup usually carries products from major brands. Naivedya from Cycle Pure, Products of Tamil Nadu, Flourish of Gujarat, Misbah, Charu, Forest of Bengaluru, Mumbai based Anand, Jaipur based Aromatika are in high demand. Manohar is in demand in chandan teeka. ■



30% premium market in Mumbai: Ashok

►► Roll packing dominates the market

There is a huge market for incense sticks and dhoop in Mumbai and branded products are widely available here, but muttha (roll packing) and loose incense sticks and dhoops in bundles are sold the most. Dwarkadas deviji & Company from Mumbai is a leading distributor of incense sticks and incense products and is also a wholesaler and retailer for many companies. Mr Ashok C. Gokani, the third generation of this company, which has been in existence since 1947, told Sugandh India in a conversation that his grandfather hailed from Karachi and from there came to Dwarka in Gujarat and then settled in Mumbai. It was he who started this business. He said that he was 6 years old when his father passed away and that he has been looking after the business himself since 1978. Ashok ji has almost five decades of experience in the incense sticks business. He says that earlier we used to source incense sticks directly from Bengaluru, but now a lot has changed in this industry. Apart from Bengaluru, Mumbai, Pune, Nagpur, Indore and Ahmedabad have now become major centres of the industry.

Responding to a question from Sugandh India, Mr Ashok said

that he is also a wholesale and retail agent for many branded companies. These mainly include Misbah Fragrance, Balaji, Forest, Big Bell, SA Agarbatti, Fresh Fragrance, Allied, Anubhav, Dhoop-Chaon and companies like Manohar Sugandhi which offer many products. He said that their customers are loyal to premium quality products and the counter sales are the highest. Besides many districts in Maharashtra and Gujarat, people also come from Kerala and Andhra Pradesh to shop here. He said that the demand for premium products in the Mumbai market is around 30 per cent and 70 per cent is economy and mid-range products. Among the top selling in the economy category are Om Sai, Dhoop-Chhaon, Swarn Yug by Shankar Perfumery etc are sold at his counter. He said that while there is a big market for Cycle and Zed Black, Roll and bundle packs are the most popular here.

Replying to a question, he said that in premium, a number of products of Misbah including Hina, Arabian Oudh, Persian Musk, Rooh Gulab Bakhoor are in good demand. Forest Amber Oudh, Chandan and Yogi Flora are in good demand as well. Under the Balaji brand, Chandan, Rose and Oudh are fast selling items. Kachha Bela of Big Bell is amongst the most popular. Rolls packs of MM brand of Ahmedabad has limited sale. A new entrant in the market, Zebra brand of Shiv Industries is gaining popularity among customers with its zippers and dhoop sticks. He added that premium incense worth 800₹ in 250g packaging are sold-out. Besides premium products, good quality agarbattis with MRP of 60₹, 70₹, 80₹, 100₹ and 120₹ have a huge market. Premium quality incense products worth 600₹ in 50g packaging enjoy a good share of customers. He also informed Sugandh India that, 160₹ and 180₹ incense items are sold the most in Central Mumbai. Considering Mumbai as a whole, 50₹ agarbattis are sold the most. Products worth ₹280, ₹340, and ₹360 are sold in roll packing.

Replying to a query— Why brands of Delhi and other states don't sell here: Ashok informed Sugandh India; heavy transportation costs is the main reason. Therefore, products from Nagpur, Pune and Ahmedabad enjoy a profitable market in Mumbai. He pointed out that, dhoop, dry sticks, sambrani are more in trend. Bamboo less agarbatti is a hot topic these days. In such a situation, the market-share of dhoop is 30% and agarbatti is still seventy percent. Shiv Industries Zebra brand, Shree Dhan, Misbah, Forest, Balaji and Big Bell are selling well. Dhoop sells most at 480₹ a dozen and beyond that is the market for 1600 Rs. kg dhoop.

Sambrani Cup is trending in the Mumbai market. Misbah, Allied, Forest, Lakshmi, SA are popular. Misbah is a popular masala agarbatti brand and their premium quality products are in great demand. During the festivals, sales quadruple. Ganesh Chaturthi being the spotlight for profit. Then comes Diwali: sales shoot by 50%. He said that post COVID, the market has increased significantly, this year being the most profitable. Manohar's Chandan is very much liked at their retail counter. ■

Mr. Ashok C. Gokani

M/s. Dwarkadas Devji & Co.

66, Masjid Bunder Road, Mumbai-400 003

Ph. : 022 4003 1093, M. : 98200 97425

Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

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

Natural

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



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

Email: info@rakeshin.com

Web: www.rakeshin.com

OUR GROUPS



Fruik

OUR MEMBERSHIPS





DEV DARSHAN[®]
Spreading Fragrance Since 1954...



**Subha Jalao Sham Jalao....
Charon Dishaon Ko Mehakao....**

SCAN HERE



Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002
Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925

Shop Online : www.devdarshandhoop.com



/devdarshandhoop

Charu Agency sells premium products over the counter: Arun Gada

Arun Gada of Mumbai based Charu Agency informed Sugandh India that Mumbai is basically a market for economy and mid range agarbatti and dhoop products. However, he sells premium incense at his retail counter. He said that he has agency of Charu Perfumery, Nirali and Karishma and also sells premium products of brands like Forest, Alaukik, Aromatika, Cycle Woods, Jahangirdar (First Choice). He said that products costing Rs. 30 for 250 grams to premium products costing Rs. 1000 for 250 grams have a market in Mumbai. From his own counter the products with MRP of 90₹ - 100₹ for 100g sell the most. He remarked that the sale of premium segment dhoop and agarbatti products is on the rise.

Arun Gada Charu informed Sugandh India that Charu agency was established in 1982. They supply goods throughout Mumbai and neighbouring districts. He remarked, the demand for dry dhoop sticks is rapidly increasing. Premium products sell more in wet dhoop segment; Karishma (Bengaluru), Graha Shanti (Delhi) and Aromatika sell more than others. The demand for loose dry sticks is also increasing rapidly. Karishma, Shridhan chandan gulab and Aromatika's Sambrani cups enjoy good sales at his outlet. The market for dry sticks ranges from 250₹ a Kilo to 600₹ a Kilo. The market for loose and unbranded products is 60% to 65% in Mumbai where 35 to 40 percent branded products are sold.

Arun Gada, who has been in the incense stick business for 42 years, said in response to a question that muttha (roll packs) are the most popular. For this reason, the Cycle Pure brand of agarbatti has also their product in roll packing. Packs of 100g and 250g are most popular. He said that the market for Sambrani Cup is growing fast. Among them, Aromatika and Charu brands are very popular, priced at 540₹ a dozen. Premium customers also like Anand's Cup.



In Camphor 333 brand has most sale and other than that there is 111, 777 and 888, along with many other brands. In response to a question, he said that the sale of incense sticks increases significantly from July to Diwali. In the remaining months, sales then continue as normal. He said that this time the festive season has been quite weak and only 10 to 12% of sales have increased. ■

Mr. Arun Gada

M/s. Charu Agency

220, Samuel Street, Ground Floor,
Masjid Bunder (W), Mumbai-400 003

(O) : 022 2344 9576, 2341 4092, M. : 7977284028

मिनी इंडिया में प्रीमियम, मीडियम, इकोनामी की मार्केट

देश की आर्थिक राजधानी मुंबई को सपनों का भी शहर कहा जाता है, जहां हिंदुस्तान के कोने-कोने से लोग रोजी रोजगार के लिए आते हैं। लगभग 2 करोड़ की आबादी वाले इस महानगर में स्टेट बैंक ऑफ इंडिया, आरबीआई, टाटा, गोदरेज, रिलायंस, फॉर्चून ग्लोबल सहित देश के सभी प्रमुख सरकारी गैर सरकारी कार्यालयों और उद्योगों के मुख्यालय अथवा औद्योगिक घरानों के आवास हैं। लगभग 600 वर्ष पूर्व मुंबई औद्योगिक एवं व्यापारिक केंद्र के रूप में उभरा था और इसीलिए उसे देश की आर्थिक राजधानी कहा जाता है। मुंबई बॉलीवुड का भी केंद्र है, जहां दुनिया की सबसे ज्यादा फिल्में बनाई जाती हैं। शिक्षा, संस्कृति, फैशन और तकनीक का यह एक बड़ा केंद्र है। इस लिहाज से यहां एक बड़ी आबादी मिडिल क्लास की है, जो खाने-पीने, रहन-सहन एवं अत्याधुनिक फैशन की शौकीन है और उस पर एक बड़ी रकम खर्च कर सकती है। मिडिल क्लास के अलावा यहां अंबानी, बिरला, टाटा, डालमिया, गोदरेज और फिल्म जगत की बड़ी-बड़ी हस्तियों के साथ ही सबसे बड़ी आबादी आईटी प्रोफेशनल्स, कारखाने के श्रमिकों, असंगठित क्षेत्र के कर्मचारी एवं शहरी मजदूर रहते हैं। इसलिए मुंबई में सुगंध उद्योग खासतौर पर अगरबत्ती, धूप व सांब्रानी कप के इकोनामी से लेकर प्रीमियम उत्पादों तक के खरीदार हैं मुंबई में सभी रेंज व क्वालिटी के उत्पादों की हमेशा भारी मांग और आपूर्ति रहती है।

मुंबई में साइकिल भी चलाता है मुट्ठा पैक

सुगंध इंडिया की टीम ने मुंबई में अगरबत्ती, धूप, और सांब्रानी कप उत्पादों के मार्केट, मैन्युफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, डीलर्स और रिटेलर्स के बीच व्यापक सर्वे करने के बाद पाया कि मुंबई मिनी इंडिया जैसा है, जो बड़ा व्यापारिक केंद्र होने के साथ ही अपर, मिडिल एवं लोअर क्लास की एक बड़ी आबादी यहां रहती है, जिससे सस्ते से लेकर महंगे से महंगे ब्रांडों के उत्पाद भी यहां बिक जाते हैं। प्रत्येक राज्य की आबादी यहां रहती है। इस तरह से यहां के विभिन्न इलाकों में विभिन्न राज्यों के उत्पाद भी बिकते हैं, लेकिन सबसे मुख्य बात यह है कि यहां मुट्ठा यानी रोल पैकिंग में, लूज अगरबत्ती और धूप सबसे ज्यादा बिकती है। यही कारण है कि साइकिल जैसे पैन इंडिया ब्रांड ने भी केवल यहीं के लिए मुट्ठा पैकिंग शुरू की है। मुंबई में अगरबत्ती का बाजार सिमट रहा है, लेकिन अभी भी वह लगभग 70% बना है। 30% में धूप का चलन है। उसमें भी ड्राई स्टिक की मांग सबसे ज्यादा बढ़ रही है। गीली धूप में ज्यादातर प्रीमियम ब्रांड के उत्पादों की मांग है।

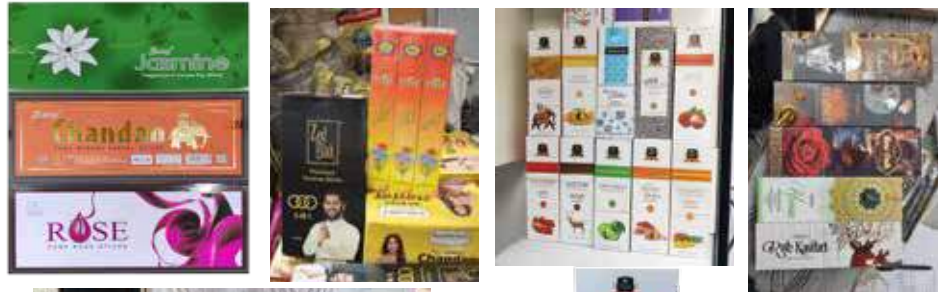
अब बंगलुरु ही नहीं सभी राज्यों के चलते हैं ब्रांड

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार मुंबई के बाजार में मुट्ठा और अन ब्रांडेड लूज उत्पादों का चलन लगभग 60 से 65% है 30 से 35% उत्पाद ब्रांडेड बिकते हैं। मुंबई में वॉल्यूम के लिहाज से सबसे ज्यादा इकोनामी उत्पादन चलते हैं, लेकिन यहां इकोनामी ब्रांड के भी उत्पाद औसतन 50, 60 व 70 रुपए की पैकिंग वाले हैं। रु.800 की टाई सौ ग्राम पैकिंग और रु.600 में 50 ग्राम की पैकिंग वाले प्रीमियम उत्पादों की अच्छी खासी मार्केट है। मीडियम में सबसे ज्यादा 160 और 180 रुपए वाले उत्पादों की बिक्री है। सेंट्रल मुंबई में जीपर का चलन ज्यादा नहीं

है। यहां मुट्ठा और बॉक्स पैकिंग चलती है। वैसे यहां की संपन्न, मध्यम, स्लम एरिया और उनकी कॉलोनियों के हिसाब से प्रीमियम और इकोनामी उत्पाद चलते हैं। किसी जमाने में यहां बंगलुरु के उत्पाद सबसे ज्यादा चलते थे, लेकिन अब खुद मुंबई, नागपुर, पुणे की कंपनियों के उत्पादों के अलावा राजस्थान, गुजरात और इंदौर के उत्पाद भी बिकते हैं। मुंबई में आचार्य जैसी भी खास बड़ी अगरबत्ती की दुकानें हैं जहां देश भर के अग्रणी ब्रांड बिकते हैं।

मुंबई में बिकते हैं देशभर के उत्पाद

मार्केट रिपोर्ट के अनुसार मुंबई में बालाजी, बिग बेल, एसए अगरबत्ती, फ्रेश फ्रेगरेंस, मिस्बाह फ्रेगरेंस, एलाइड, अनुभव, धूप छांव, मनोहर, सुगंधी के विभिन्न रेंज और फ्रेगरेंस के उत्पाद बिकते हैं। इसके अलावा ओम साईं, धूप छांव, साइकिल, जेड ब्लैक, करिश्मा, अलौकिक, जहागीरदार, निराली, चारु, आईटीसी का मंगलदीप, सत्या, हेम, नंदिता, राज प्रोडक्ट्स चलते हैं। महाराष्ट्र के नागपुर का ब्रांड सफारी बिग और रॉकेट भी चलते हैं। गुजरात का फ्लोरिश, विजय की भी अच्छी खासी मांग है। बंगलुरु के बालाजी के अलावा निखिल, मोक्ष, परिमल



मंदिर, संदेश की अच्छी खासी मार्केट है। हाल ही में आए अहमदाबाद की शिव इंडस्ट्री के जेब्रा ब्रांड को भी अच्छा रिस्पांस है। प्रीमियम की मार्केट 90-100 रु में 100 ग्राम की पैकिंग से शुरू होती है।

मुंबई में धूप की मार्केट 30-35% बढ़ी

धूप स्टिक की मार्केट तेजी से बढ़ रही है 1 वर्ष पूर्व जो 10 15% थी। अब वह बढ़कर के 30 से 35% हो गई है। धूप स्टिक में ज्यादातर उन्ही कंपनियों के ब्रांड चल रहे हैं जिनकी अगरबत्ती भी मार्केट में है। गीली धूप की मार्केट कम है लेकिन प्रीमियम गीली धूप की मार्केट बढ़ रही है। ड्राई स्टिक में 250 से रु.600 किलो की रेंज की ज्यादा मांग है। सांब्रानी कप में आमतौर पर बड़े ब्रांड के उत्पाद चलते हैं। साइकिल का नैवेद्य, तमिलनाडु के प्रोडक्ट, गुजरात का फ्लोरिश, बंगलुरु का मिस्बाह, फारेस्ट के अलावा चारु का लोबान कप, मुंबई का आनंद, जयपुर के अरोमैटिका की काफी मांग है। चंदन टीका में मनोहर चलता है। ■

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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



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



कल्पना ब्रांड 53 वर्षों से ग्राहकों को दे रहा संतुष्टि: राजीव शाह

जनरल मार्केट के बाद अब प्रीमियम उत्पादों की बारी: आनंद शाह

अ हमदाबाद से पांच दशक से निकल रही कल्पना अगरबत्ती देश में सबसे बड़ी आबादी वाले एवरेज कंज्यूमर्स के लिए अगरबत्ती और धूप उत्पादों की 200 से अधिक रेंज में हाई क्वालिटी का उत्पादन करती है। कल्पना ब्रांड की गुजरात, महाराष्ट्र, पश्चिम बंगाल, उत्तर प्रदेश सहित देश के सभी राज्यों में मार्केट है। इसके अलावा कल्पना ब्रांड का ऑस्ट्रेलिया, न्यूजीलैंड, यूएसए और बांग्लादेश में भी एक्सपोर्ट होता है। कल्पना अगरबत्ती के प्रमुख राजीव भाई शाह ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि कंपनी का मुख्य उद्देश्य ग्राहकों की संतुष्टि है। इसके लिए हम क्वालिटी से कभी कोई समझौता नहीं करते। उन्होंने बताया कि अपने ब्रांड का नाम कल्पना रखने की वजह यह थी कि गुजराती में इच्छा को कल्पना कहते हैं और हमारे पिता की इच्छा थी कि वह एक क्वालिटी का ब्रांड उपभोक्ताओं को दें, जिससे उन्हें पूरी संतुष्टि मिले। आज हमारा उद्देश्य अपने ब्रांड को देश में नंबर एक पर ले जाने का है और इसके लिए कंपनी निरंतर ग्राहकों का विश्वास हासिल कर रही है। उन्होंने बताया कि कंपनी का सबसे पहला उत्पाद संध्या अगरबत्ती थी। उसके बाद सहेली का उत्पादन शुरू हुआ। फिर सुगंध वाटिका आयी। उन्होंने बताया कि आज कस्तूरी 15 साल से पैन इंडिया ब्रांड हैं।

अगरबत्ती व धूप उद्योग में शाह परिवार जमीन से संघर्ष करके ऊंचाइयों पर पहुंचा है। इस संदर्भ में राजीव भाई शाह ने बताया कि उनके पिता श्री कनुभाई शाह ने 1970 में श्री कल्पना परफ्यूमरी वर्क्स प्राइवेट लिमिटेड की स्थापना की थी। पिताजी को खुशबू से बहुत लगाव था। कंपनी को स्थापित करने और मार्केट में उसकी साख बनाने के लिए उन्होंने बहुत कठिन मेहनत की। वह खुद उत्पादन करते थे और लोकल बाजार में बेचते थे। शुरुआती

दिनों में वह साइकिल पर अगरबत्ती बेचा करते थे। उन्होंने बताया कि जब मैं छोटा था तो जिस घर में रहते थे। उसी के एक हिस्से में फैक्ट्री चलती थी। बाद में किराए पर फैक्ट्री के लिए जगह ली गई। आज कंपनी के पास एक बड़ी फैक्ट्री है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पुराने समय में उत्पादक कम थे अब बहुत ज्यादा हैं और हाई से हाई क्वालिटी के उत्पादों की मांग बढ़ रही

हैं। उन्होंने कहा कि पिताजी ने लोकल से कारोबार शुरू करके नेशनल ब्रांड स्थापित किया और दूसरी एवं तीसरी पीढ़ी पिता की विरासत को आल इंडिया ब्रांड के रूप में स्थापित कर रही है। राजीव भाई शाह के पुत्र आनंद शाह भी पारिवारिक कारोबार को संभाल रहे हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में आनंद भाई शाह ने कहा कि आज के दौर में कंपटीशन बहुत ज्यादा है। ऐसे में खराब क्वालिटी वाले ब्रांड भी आ गए हैं, जो सस्ते रेट पर अपने उत्पाद बेचते हैं। इसके अलावा स्कीम के दम पर भी बहुत सारी कंपनियां अपने उत्पाद बेचती हैं, लेकिन कल्पना को लेकर हम क्वालिटी के दम पर मार्केट में टिके हैं। उन्होंने कहा कि आज कोई भी डिस्ट्रीब्यूटर, डीलर, रिटेलर या निर्माता भी जो हमारे उत्पाद को लेकर काम नहीं कर रहा है। ऐसे भी लोग हमारे ब्रांड पर भरोसा करते हैं कि रेट थोड़ा ज्यादा हो सकता है, लेकिन क्वालिटी में हमारे उत्पाद बेस्ट हैं। यही कारण है कि देशभर में हमारा उत्पाद अपनी जगह बना रहा है। उन्होंने बताया कि कंपनी 95% उत्पाद आम आदमियों की जरूरत और पॉकेट के हिसाब से उत्पादन करती है।

आनंद शाह ने बताया कि सिर्फ 5% उत्पादन ही प्रीमियम उत्पादों का है। हालांकि कंपनी प्रीमियम रेंज में और भी कई उत्पाद ला रही है। कंपनी 70% उत्पादन अगरबत्तियों का और 30% में धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप का उत्पादन कर रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जीपर में इकोनामी रेंज में चलता है और 60, 70 और 80 रुपए की एमआरपी वाले उत्पादों की बिक्री लगभग 80% है। पश्चिम बंगाल में बॉक्स का चलन है, जबकि महाराष्ट्र, राजस्थान, गुजरात आदि राज्यों में जीपर का ट्रेंड है। मुंबई

ब्रांड लॉयल्टी के सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अभी 10 में से 2-3 उपभोक्ता ही ऐसे हैं, जो ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं, लेकिन बेहतर क्वालिटी की मांग के कारण यह दर जल्द ही बढ़ेगी। लोकल उत्पादकों से मिल रही चुनौती संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हजार रुपए में भी इस उद्योग में उत्पादक बना जा सकता है, लेकिन अंत में क्वालिटी ही चलती है और ऐसे उत्पादक हमेशा आते रहेंगे। कंज्यूमर एक बार ही सस्ते में खराब क्वालिटी का उत्पाद ले सकता है। दूसरी बार वह उधर नहीं जाएगा। उधारी की समस्या संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कोरोना महामारी के समय से स्थिति सुधरी है। डीलर अभी भी कुछ दिनों की उधारी पर माल लेते हैं। ऐसा ही चलता रहा तो अगले दो-तीन वर्षों में उधारी की समस्या खत्म हो जाएगी।

श्री कल्पना परफ्यूमरी वकर्स प्राइवेट लिमिटेड की भविष्य संबंधी योजनाओं पर उन्होंने कहा कि प्रीमियम रेंज में धूप स्टिक लॉन्च की गई है। कंपनी फ्लोरा में भी उत्पादन कर रही है, लेकिन हमारा फोकस मास मार्केट है। इसकी वजह यह है कि फ्लोरा बत्ती का ट्रेंड तो है पर वह ज्यादा लागत होने के कारण महंगी पड़ती है और 3-4 माह में खराब हो जाती है। उसका विकल्प व्हाइट बत्ती है और उसमें वही इंफ्रेडिएंट्स का इस्तेमाल करने पर वह ठीक चलती है। फ्रूटी और अन्य फ्लेवर के फ्रेगरेंस का चलन बढ़ा है, लेकिन हम ट्रेडिशनल में कुछ नया जोड़कर काम करते हैं, क्योंकि पुराने का ट्रेंड हमेशा रहता है। सुगंध इंडिया के निर्यात संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि निर्यात किए जाने वाले उत्पादों का अलग से प्रोडक्शन

नहीं होता। हम जो देश में बेचते हैं वही बाहर निर्यात करते हैं। हालांकि उनकी मांग जरूर थोड़ा अलग रहती है। भविष्य में जल्द ही निर्यात के लिए अलग योजना बनाई जाएगी। उन्होंने कहा कि आज पूजा पाठ के लिए 80 से 90% लोग अगरबत्ती और धूप खरीदते हैं, लेकिन 10 से 20% का बाजार ऐसे लोगों का हो गया है, जो फ्रेगरेंस के तौर पर अगरबत्ती धूप का इस्तेमाल करते हैं। योग और वातावरण को सुगंधित बनाए रखने के लिए यह उत्पाद सस्ते माने जाते हैं। हालांकि इसको ध्यान में रखते हुए कंपनी ने कुछ उत्पाद निकाले हैं, लेकिन इस लिहाज से उसका प्रचार नहीं किया गया है। इसके अलावा कुछ राज्यों में जहां ज्यादा मांग है वहां हम अपना डिपो बना रहे हैं ताकि कंपनी का सप्लाय नेटवर्क बढ़ सके।

उन्होंने बताया कि अभी पिछले दिनों कंपनी ने भगवान के नाम पर एक पूरी रेंज निकली है। इसमें अगरबत्ती धूप और ड्राई स्टिक की कई रेंज होगी। ओंकार शंकर भगवान के नाम पर, गणेश

जी के नाम पर वक्रतुण्ड, चिरंजीवी हनुमान जी और माधव दर्शन कृष्ण जी के नाम पर है। यह सभी जीपर और बॉक्स पैकिंग में है। जल्द ही प्रीमियम रेंज में धूप और अगरबत्ती में भी इसे निकालने की योजना है। उन्होंने कहा कि कंपनी ने जीपर बॉक्स में ढाई सौ ग्राम में इसको निकाला है। त्योहारों का मौसम शुरू होने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कंपनी की भी स्कीम की तैयारी की है। डीलर के टारगेट पूरा करने पर स्कीम दी जाती है। इसके अलावा अखबार में विज्ञापन और सोशल मीडिया में भी अपने उत्पादों का प्रचार करते हैं ताकि लोगों को उत्पाद की जानकारी होती रहे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अभी हम सीएसआर फंड के तहत अपने ही कर्मचारियों और अपने समाज के लोगों के लिए कुछ बेहतर कर रहे हैं। भविष्य में कारोबार बढ़ने पर पूरे समाज के लिए कुछ और बेहतर करने की योजना है। ■

में मुट्ठा अगरबत्ती ज्यादा चलती है। उत्तर भारत खास तौर पर यूपी, दिल्ली, जम्मू में गीला और सूखा धूप दोनों चलता है। उन्होंने बताया कि पहले धूप का मार्केट 10-20% होता था। अब वह बढ़कर 40 से 50% हो रहा है। इसलिए हमने भी धूप व ड्राई स्टिक में उत्पादन बढ़ा दिया है।

व्यापार में आ रही चुनौतियों पर आनंद शाह ने बताया कि एक उत्पादक के रूप में बहुत सारी चुनौतियों का सामना करना पड़ता है। खासतौर पर रॉ मटेरियल की कीमतों में भारी वृद्धि होती रहती है। चीन और वियतनाम से आयात जब बंद हुआ था, तो 7-8 माह तक सबको दिक्कत हुई और फिर सब ठीक हो गया। इसके अलावा लेबर की कमी की भी समस्या है। पैकिंग मटेरियल की कीमतें बढ़ती रहती हैं, लेकिन फिलहाल अब मार्केट स्थिर है। उन्होंने कहा कि अपने उत्पादों का रेट उपभोक्ताओं की मांग और जरूरत के मुताबिक रखते हैं। विभिन्न राज्यों में औसत रेट रु.50 की एमआरपी में 40 बत्ती का है। ग्राहक जब कोई उत्पाद लेता है, तो उसमें क्वालिटी देखता है और तभी उसका विश्वास जमता है।



ऑरकैम भीमसेनी कपूर 100% ऑर्गेनिक उत्पादः विवेक दुजोदवाला

-एसवीडी पाइनकेम कपूर उद्योग में एक अग्रणी नाम

कपूर का उपयोग पूजा-पाठ, ध्यान, योग और पर्यावरण को शुद्ध करने के लिए व्यापक रूप से किया जाता है। दुर्भाग्य से, बाजार में बिकने वाले अधिकांश कपूर उत्पाद मिलावटी होते हैं और केमिकल से बने होते हैं जो उन्हें स्वास्थ्य के लिए हानिकारक बनाते हैं। हालाँकि, ऑरकैम भीमसेनी कैम्फर और कैम्फर टैबलेट 100% ऑर्गेनिक और बिल्कुल शुद्ध हैं। ये प्रीमियम उत्पाद मुंबई स्थित कंपनी एसवीडी पाइनकेम की ओर से हैं, जो पिछले 60 वर्षों से कपूर व्यवसाय में है। एसवीडी पाइनकेम के मैनेजिंग डायरेक्टर और व्यवसाय की तीसरी पीढ़ी के श्री विवेक दुजोदवाला ने सुगंध इंडिया के साथ एक विशेष बातचीत में साझा किया कि केवल चार वर्षों में भीमसेनी कैम्फर ने देश भर में सफलता हासिल की है। देश भर में लोगों ने ऑरकैम भीमसेनी कैम्फर और कैम्फर टैबलेट को पसंद करना शुरू कर दिया है। कोविड के बाद से इसकी लोकप्रियता तेजी से बढ़ी है।

कंपनी का इतिहास साझा करते हुए, श्री विवेक दुजोदवाला ने कहा कि 1960 के दशक की शुरुआत में 'दुजोदवाला समूह' भारत में पाइन केमिकल्स में अग्रणी था। समूह ने शुरुआत में जम्मू और कश्मीर, हिमाचल प्रदेश और पंजाब के होशियापुर में काम किया। ये राज्य पाइन (देवदार) के जंगलों के करीब हैं

जिससे इस उद्योग का जन्म हुआ। समय के साथ समूह ने पूरे भारत में विस्तार किया और कंपनी का हेड ऑफिस मुंबई में स्थापित किया गया। विवेक ने बताया कि एसवीडी रेजिन्स एंड प्लास्टिक्स को 1984 में एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी बन गयी, और तब से यह निरंतर संचालन में है। 26 दिसंबर, 2022 को,

कंपनी ने अपनी पहचान को और मज़बूत करने के लिए अपना नाम बदलकर एसवीडी पाइनकेम कर लिया। अत्याधुनिक विनिर्माण केंद्र होने के साथ-साथ, कंपनी भारत के अन्य हिस्सों और ब्राज़ील और इंडोनेशिया जैसे सुदूर क्षेत्रों से भी कच्चा माल मंगवाती है। अपने उत्पादों के बारे में श्री दुजोदवाला ने कहा कि उनकी कंपनी गम रोजिन, पाइन ऑयल, डिपेंटीन, कैम्फर पाउडर, आइसोबोर्नियोल पाउडर, भीमसेनी कैम्फर फ्लेक्स और पैराफिन वैक्स बनाती है। अपने कपूर उत्पादों पर जोर देते हुए विवेक ने कहा कि एसवीडी पाइनकेम उन कंपनियों को आपूर्ति करता है जो कपूर से संबंधित उत्पाद बनाती हैं।

कपूर उत्पादों के बारे में आगे जानकारी देते हुए, विवेक ने कहा कि भीमसेनी कपूर ने पिछले चार वर्षों से लोकप्रियता हासिल की है, खासकर कोविड के बाद क्योंकि लोगों ने इसके स्वास्थ्य लाभों को समझना शुरू कर दिया है। विवेक बताते हैं कि भीमसेनी कपूर पूरी तरह से ऑर्गेनिक है और आइसोबोर्नियोल पाउडर से बना है। इसे विभिन्न नामों से भी जाना जाता है; बरास कपूर, बादशाह कपूरम, थाल कपूर, आदि भीमसेनी कपूर के टुकड़े हीटिंग प्रक्रिया का उपयोग करके बनाए जाते हैं।

सुगंध इंडिया के एसवीडी पाइनकेम के ऑरकैम ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में विवेक ने बताया कि अन्य कंपनियों को सप्लाय करने के अलावा, हमारा

विकल्प बनाता है।

ऑरकैम उत्पाद बाजार में अन्य उत्पादों से कैसे भिन्न हैं, इस सवाल के जवाब में, विवेक ने बताया कि जैसा कि पहले उल्लेख किया गया है, हमारे उत्पाद 100% ऑर्गेनिक हैं। बाजार मिलावटी उत्पादों से भरा है जो ग्राहकों को अपनी सस्ती कीमत से आकर्षित करते हैं लेकिन हमारे उत्पाद शुद्ध और प्रीमियम हैं। उन्होंने कहा, हम ऑरकैम के जरिए ग्राहकों को असली कपूर के बारे में जागरूक करना चाहते हैं।

विवेक ने सुगंध इंडिया को बताया कि ऑरकैम पूरे भारत में उपलब्ध है और हमें अमेज़न जैसी साइटों से भी अच्छी संख्या में ऑनलाइन ऑर्डर मिल रहे हैं। हमारा उत्पाद सबसे सस्ता नहीं है, यह एक प्रीमियम उत्पाद है लेकिन हम समय-समय पर ऑफर भी देते हैं और हमें बार-बार ऑर्डर मिलते रहते हैं। कपूर टेबलेट और भीमसेनी कपूर के बीच अंतर के संबंध में पूछे गए एक सवाल के जवाब में विवेक ने कहा कि दोनों अलग-अलग हैं। कपूर पाउडर से टेबलेट बनाई जाती हैं। इनका उपयोग मुख्य रूप से आरती और हवन के दौरान जलाने के लिए किया जाता है। दूसरी ओर भीमसेनी कपूर एक सुगंधित उत्पाद है जिसका उपयोग मुख्य रूप से अपनी खुशबू फैलाने के लिए किया जाता है। जहां कपूर टेबलेट कपूर पाउडर से बनाई जाती हैं, वहीं भीमसेनी



ऑरकैम नाम से अपना कपूर ब्रांड भी है। ऑरकैम के तहत हमारे पास दो उत्पाद हैं, कपूर टेबलेट और भीमसेनी कपूर। ये उत्पाद प्रीमियम, ऑर्गेनिक और 100% शुद्ध हैं और यही कारण है कि हम गर्व से खुद को 'गोल्ड स्टैंडर्ड' कहते हैं। ऑरकैम भीमसेनी कपूर ग्राहकों को काफी पसंद आ रहा है। इसकी सुगंध तेज़ होती है और यह विशेष रूप से उन लोगों को पसंद आती है जो कपूर की सुगंध पसंद करते हैं। इसकी विशिष्ट सुगंध एक शांत और सुखदायक वातावरण बनाने के लिए है। इसका उपयोग सुगंध फैलाने के लिए डिफ्यूज़र के साथ किया जाता है और घर में शांत और सुखद माहौल बनाने के लिए ध्यान और योग करते समय इसका उपयोग किया जा सकता है। अपनी सुगंध से सुखद वातावरण बनाने के साथ-साथ, यह एक मच्छर निरोधक भी है जिसका उपयोग मानसून या बरसात के मौसम में किया जा सकता है जो इसे बाजार में उपलब्ध सिंथेटिक मच्छर निरोधकों का बेहतर

कपूर आइसोबोर्नियोल पाउडर से बनाई जाती है। ये दोनों सामग्रियां एक ही श्रेणी से संबंधित हैं लेकिन शुद्धता के मामले में आइसोबोर्नियोल पाउडर बहुत उच्च स्तर पर है। निर्माण प्रक्रिया भी इसकी सुगंध को बढ़ाती है।

विवेक ने टिप्पणी की कि एक प्रीमियम उत्पाद बनाने के साथ-साथ, हमने इसकी पैकेजिंग पर भी विशेष ध्यान दिया है क्योंकि उपभोक्ता, विशेषकर युवा, इसकी ओर आकर्षित होते हैं। हमारे उत्पाद प्रीमियम पारदर्शी जार पैकेजिंग में आते हैं ताकि ग्राहक अंदर मौजूद उत्पाद को भी देख सकें।

अंत में विवेक ने बताया कि वह अपने उत्पाद के प्रति युवा पीढ़ी की प्रतिक्रिया से काफी आश्चर्यचकित थे। लोग अब स्वास्थ्य के प्रति जागरूक हो गये हैं; इसलिए वे सर्वोत्तम प्रीमियम उत्पाद खरीदना चाहते हैं और ऑरकैम उसे पूरा करता है। ■

मुंबई की पावर प्वाइंट अगरबत्ती (जे के टोटलर्ग प्रोडक्ट्स प्रा लि) महाराष्ट्र में लोकप्रिय होने के बाद जल्द ही पैन इंडिया ब्रांड बनने और फिर ग्लोबल मार्केट में जाने की तैयारी में है। अगरबत्ती, धूप, सांब्रानी जैसे सभी सेगमेंट में पावरप्वाइंट के प्रीमियम और इकोनॉमी उत्पाद मुंबई, ठाणे, रायगढ़ और पुणे में अच्छी पकड़ बना रहे हैं। पावरप्वाइंट को देश और विदेश में स्थापित करने की मार्केटिंग और सेल्स रणनीति अनिल भाई ने तैयार की है, जिनकी लंबे समय से पूरे मुंबई की सेल्स मार्केट में खास पहचान है। पावरप्वाइंट कंपनी की फैक्ट्री भिवंडी में है, जहां से जल्द ही पूरे महाराष्ट्र में सप्लाय करने की योजना है। कंपनी उत्तर प्रदेश के कई जिलों में भी अपना डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क बना रही है और इसके बाद राजस्थान, मध्य प्रदेश, उत्तराखंड आदि अन्य राज्यों की ओर भी रुख करेगी। पावर प्वाइंट के प्रमुखों में से एक श्री अनिल भाई ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि हम मार्केट में बेस्ट क्वालिटी का उत्पाद दे रहे हैं और हमारे पास मार्केटिंग का बेस्ट अनुभव व सेल्स टीम है। ऐसे में हम जल्द ही पैन इंडिया ब्रांड बनने की ओर बढ़ रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कंपनी अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप में प्रीमियम और इकोनॉमी में लगभग 250 उत्पाद बना रही है, लेकिन हमारा लक्ष्य आम जनता तक अपने उत्पाद पहुंचाना है। इसलिए इकोनॉमी रेंज पर खास ध्यान दे रहे हैं।



पावरप्वाइंट का
लक्ष्य पैन इंडिया
और ग्लोबल मार्केट :
अनिल भाई

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि वह अगरबत्ती व धूप उद्योग में क्यों आए? श्री अनिल भाई ने कहा की उनके पिता ने माटुंगा में 1968 में मनोहर अगरबत्ती स्टोर शुरू किया था। इसके बाद होलसेल का काम शुरू किया और फिर बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनियों का डिस्ट्रीब्यूशनशिप मिलने लगा और मार्केटिंग का पूरा एक नेटवर्क बन गया। इस तरह रिटेल और होलसेल दोनों में मनोहर अगरबत्ती स्टोर अच्छा काम कर रहा था। उन्होंने बताया कि सबसे पहले नेटवर्किंग साइकिल ब्रांड ने शुरू की और फिर पद्मिनी ने शुरू की। उस समय हमें लगा कि अब हमें भी काम करने का तरीका बदलना चाहिए इसलिए हमने भी सेल्समेन रख लिए। 2002 में शालीमार का काम शुरू किया। एक समय में हमारे पास सत्या, डेनिम, रत्नमाला, बीआईसी का काम भी था, लेकिन वैश्विक महामारी कोरोना के दौरान पूरी मार्केट डिस्टर्ब हो गई। ऐसे में मेरे दामाद श्री विमल शाह और भतीजे श्री हर्ष काटरा जो पावर प्वाइंट से जुड़े थे, उन्होंने कहा कि मुझे सेल्स के बजाय अब प्रोडक्शन में आना चाहिए। काफी सोच विचार के बाद मैं इसके लिए तैयार हो गया और भिवंडी में

दो पैसे ज्यादा मिलते हैं, क्योंकि मैं खुद रिटेलर रहा हूँ और जानता हूँ कि कुछ ही ग्राहक ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं। ऐसे में क्वालिटी और सही मार्केटिंग के जरिए उत्पाद को जमाया जा सकता है। इसी सोच के तहत हम पावरप्वाइंट को पैन इंडिया और फिर ग्लोबल ब्रांड बनाने का लक्ष्य लेकर चल रहे हैं।

अनिल भाई ने बताया कि कंपनी के 250 रेंज के उत्पाद हैं। इसमें 40 ग्राम, 80 ग्राम, 100 ग्राम और 250 ग्राम का रोल पैकिंग भी है, जो रायगढ़ और थाणे में काफी चलता है। कंपनी प्रीमियम और इकोनॉमी दोनों सेगमेंट में उत्पादन कर रही है, लेकिन हम अपना उत्पाद आम लोगों तक पहुंचाना चाहते हैं। इसके अलावा मसाला अगरबत्ती जो प्रीमियम क्वालिटी का है। वह 1500 से 2000 रूपए किलो के रेंज में है। उसका हम तेजी से विस्तार कर रहे हैं। इसके अलावा कंपनी ड्राई स्टिक, गीला धूप, कोन, सांब्रानी कप जैसे सभी उत्पाद बना रही है। मार्केट में रेट को लेकर हो रहे कंपटीशन पर उन्होंने कहा कि उपभोक्ता अच्छी क्वालिटी के उत्पाद चाहते हैं और पावरप्वाइंट उन्हें वह दे रहा है। ऐसे में इस चुनौती से हम अपने गुणवत्ता वाले उत्पादों से निपट रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में सबसे बड़ा चैलेंज है कि आज अगरबत्ती का उत्पादन घर-घर में हो रहा है। इसलिए क्वालिटी को लेकर ज्यादा मुकाबला है। उन्होंने कहा कि चीन से जब रा अगरबत्ती का आयात बंद हुआ, तो घर-घर में मशीनें लगीं, उससे काफी लोगों को फायदा भी हुआ, लेकिन अब सारी बड़ी कंपनियां बल्क में उत्पादन कर रही हैं, तो उन्हें दिक्कत शुरू हुई है। वैसे भी वह ज्यादा समय तक मार्केट में टिक नहीं सकते थे।



एक फैक्ट्री खोल दी। जहां से मुंबई, ठाणे, रायगढ़, पुणे और महाराष्ट्र के अन्य इलाकों में सप्लाय शुरू कर दी।

पावरप्वाइंट नाम रखने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह नाम पहले से तय था। कंपनी कोविड से पहले से काम कर रही थी। मैंने इसे देर से ज्वाइन किया, लेकिन अब यह ब्रांड नेम चल पड़ा है। उन्होंने कहा कि भविष्य को लेकर कंपनी की बड़ी-बड़ी योजनाएं हैं और हम उस दिशा में तेजी से आगे बढ़ रहे हैं। इसकी वजह यह है कि आज उपभोक्ता क्वालिटी उत्पाद चाहते हैं और हम बेस्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट्स दे रहे हैं। कंपाउंडिंग, रॉ मैटेरियल, परफ्यूम इन सब की जानकारी मुझे बचपन से ही रही है। यदि यह सब चीजें अच्छी क्वालिटी की हैं, तो आपके उत्पाद को कोई रोक नहीं सकता। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बीते 10 वर्षों में मार्केट में बहुत बड़ा बदलाव आया है। साइकिल कंपनी ने पहली बार ब्रांडिंग और स्ट्रॉंग मार्केटिंग की रणनीति अपनाई। फिर कई और बड़े ब्रांडों ने भी ब्रांडिंग और मार्केटिंग शुरू की, लेकिन इसके बावजूद आज भी जब ग्राहक दूकान पर अगरबत्ती मांगता है तो दुकानदार वही उत्पाद देता है, जिसमें उसको

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उधारी की समस्या है और एक रिटेलर और डिस्ट्रीब्यूटर के तौर पर मैं जानता हूँ कि मार्केट में उनकी भी अपनी समस्या होती है। कंपनी का दबाव होता है कि हमारा माल बहुत अच्छा है, चलेगा

आप क्यों नहीं चला रहे हो, लेकिन वास्तविकता में ऐसा नहीं होता। इस बात को मैं अच्छी तरह से समझता हूँ। इसके अलावा मार्केट से शिकायत भी आती है, कंपनियां इस पर ध्यान नहीं देतीं, लेकिन पावर प्वाइंट क्वालिटी कंट्रोल को लेकर पूरी तरह सतर्क है। हम अच्छी सप्लाय के साथ उनकी शिकायतों का भी तुरंत समाधान कर रहे हैं। इसके अलावा मार्केट में पहले से लोग मुझे जानते हैं। उन्हें मेरे ऊपर भरोसा है कि यदि मैंने कुछ बनाया है और कोई सामान दे रहा हूँ, तो वह अच्छा ही होगा। उन्होंने कहा कि अभी हम भले ही महाराष्ट्र में हों, लेकिन जल्द ही हम उत्तर प्रदेश, देश और फिर ग्लोबल मार्केटिंग की ओर बढ़ेंगे, लेकिन उससे पहले यदि विदेशों से निर्यात का आर्डर मिला, तो उसकी आपूर्ति भी करेंगे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि देश में अगरबत्ती और धूप की सबसे बेस्ट मार्केट कोलकाता और मुंबई है। उत्तर प्रदेश की मार्केट मास स्केल की है, लेकिन मुंबई में बहुत ज्यादा मांग और आपूर्ति है। इसके अलावा मुंबई के सभी इलाकों की एक-एक दुकान और डिस्ट्रीब्यूटर तक मेरी पहुंच है। इसलिए हम बहुत आसानी से मार्केटिंग में कामयाब हो रहे हैं। ■

एस मनसुख लाल एंड कंपनी के गुगल-लोबान-धूप की वैश्विक मांग

हमारा फोकस प्राकृतिक
क्वालिटी देने की हमारी विशेषता
पर: मेहुल पारेख

गुगल और लोबान का उपयोग सुगंध, फार्मा, आयुर्वेदा, कॉस्मेटिक्स समेत कई उद्योगों में किया जाता है। खास तौर पर अगरबत्ती और धूप उद्योग में भी गुगल और लोबान मुख्य रॉ मटेरियल हैं। मुंबई की एस मनसुख लाल एंड कंपनी का मुख्यतः गुग्गल, धूप व लोबान का काम है। कंपनी के प्रमुख श्री मेहुल पारेख ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि गुगल, लोबान और धूप उत्पादों को लेकर बाजार में चुनौतियां बढ़ी हैं, क्योंकि बाजार में सस्ते और कम क्वालिटी के उत्पादों की भरमार है। गुगल व लोबान अनब्रांडेड उत्पाद हैं जिससे उनकी क्वालिटी का अनुमान केवल उपयोग के बाद ही होता है। ऐसे में एस मनसुख लाल एंड कंपनी अपने ग्राहकों को क्वालिटी उत्पाद बेचने के साथ साथ उसकी कीमत और क्वालिटी के बारे में भी जागरूक करती है, जिससे ग्राहक को खरीदे गए उत्पाद की कीमत पूरी वसूल हो।



एस मनसुखलाल एंड कंपनी 80 वर्षों से इस कारोबार में है। कंपनी के मुख्य उत्पाद गुग्गल, धूप जिसे गम ओलिबेनम/ फ्रेंकइन्सेन्स, इसस भी कहा जाता है। इसका वैज्ञानिक नाम बोसवेलिया सेराटा है। इसके साथ ही लोबान भी कंपनी का मुख्य उत्पाद है जिसे लुबान, जावी और गम बेंजोइन भी कहते हैं। 80 साल की विरासत को आगे लेजाते कंपनी की तीसरी पीढ़ी के श्री मेहुल पारिख ने बताया कि उनके दादाजी ने 80 वर्ष पूर्व गोपी चंदन से इस कारोबार की शुरुआत की थी। फिर मेरे पिताजी श्री सुभाष मनसुख लाल पारेख ने इसको बढ़ाया और बोसवेलिया सेराटा यानी लोबान की वैश्विक मांग देख कर इसका काम शुरू किया। इस उत्पाद को विश्व में बेचने के लिए बहुत ही कम कंपनियों के पास लाइसेंस है और हम उनमें से एक हैं। हमारे पास इसके निर्यात के लिए सभी तरीके के प्रमाणपत्र और दस्तावेज हैं। इस धूप को यूरोप में गम ओलिबेनम कहा जाता है और यहां के कई देशों में इसकी काफी मांग है। इसके अलावा यूएस में इसे फ्रेंकइन्सेन्स , कहा जाता है और मिडिल ईस्ट में इसको लोबान कहते हैं। कुछ अन्य देशों में दूसरे नाम से भी उसे जाना जाता है। कंपनी खाने और जलाने वाले दोनों

ही तरह के लोबान का उत्पादन करती है और लगभग पूरी दुनिया में हम उसकी सप्लाई करते हैं। उन्होंने कहा कि लोबान की मांग कॉस्मेटिक बाजार में, फार्मा और आयुर्वेदिक दवाइयों और परफ्यूम उद्योग में तेजी से बढ़ रही है। इसके अलावा पूरे अगर्बत्ती उद्योग में और खास तौर पर मसाला अगर्बत्ती में यह मुख्य रॉ मटेरियल का काम करता है।

उन्होंने बताया कि 6 वर्ष से हम बखूर पर काम कर रहे हैं और सभी आकार - कॉइन, चिप्स और कैंडी बार में उत्पादन कर रहे हैं। इसके अलावा प्राइवेट ब्रांडिंग का भी काम करते हैं। गूगल में कंपनी देविका गूगल, आयुर्वेदिक, खाने और जलाने वाला सभी तरह के उत्पाद बनाती है। कंपनी 100% प्योर हवन सामग्री और सिंदूर का उत्पादन करती है। इसके अलावा शुद्ध कुमकुम भी बनाते हैं। गोपी चंदन हमारा पुराना उत्पाद है जो अभी भी अच्छी मांग में है। एस मनसुखलाल एन्ड कंपनी भस्म,

ऑनलाइन भी सस्ते कम क्वालिटी के उत्पाद भरी संख्या में हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी का पूरा ध्यान क्वालिटी और ग्राहक को रु.100 से रु.500 के उत्पाद बेचने पर है। इसके अलावा छोटा या बड़ा किसी भी तरह का ग्राहक हो हम प्रोडक्ट की क्वालिटी के बारे में उसे पूरी जानकारी देते हैं ताकि हमारा ब्रांड “वैल्यू फॉर मनी” और अफोर्डेबल लक्जरी प्रोडक्ट बन सके।

अपनी बीटूसी श्रृंखला के बारे में बताते हुवे श्री मेहुल पारेख ने कहा कि बीटूसी में बखूर, धूप, लोबान और गूगल उत्पादों के साथ-साथ सांब्रानी कप और अगर्बत्ती उत्पाद की भी छोटी ब्रांडेड पैकिंग में आपूर्ति होती है। सभी उत्पाद बहुत ही आकर्षक पैकेजिंग में हैं और सभी प्रमुख सुपर मार्केट में उपलब्ध हैं। उन्होंने बताया कि हमारे उत्पाद देश भर में जाते हैं। इसके अलावा यूएस, मिडल ईस्ट, लैटिन अमेरिका देशों और



विभूति और पूजा से संबंधित सभी उत्पादों की होलसेल बिक्री भी करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी ने हाल ही में प्रीमियम क्वालिटी में प्राकृतिक सांब्रानी कप उत्पाद लॉन्च किया है।

उत्पादों की मार्केटिंग संबंधी सवाल के जवाब में मेहुल जी ने बताया कि वह बीटूबी और बीटूसी के अलावा ऑनलाइन मार्केटिंग कंपनियों अमेज़ॉन और फ्लिपकार्ट पर भी बिक्री करते हैं, लेकिन कंपनी बीटूबी पर ज्यादा फोकस कर रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इस कारोबार में बड़ी चुनौतियां हैं, क्योंकि यह ब्रांडेड उत्पाद नहीं है और इस कारण बाजार में सस्ते उत्पादों की भरमार है। ग्राहक को इसकी क्वालिटी का अनुमान भी जलाने के बाद होता है। सस्ते कम क्वालिटी के उत्पाद जलने पर अच्छी सुगंध नहीं देते। प्रतिस्पर्धा के चलते बाजार में और

ब्रिटेन, स्पेन, जर्मनी एवं फ्रांस में भी निर्यात किया जाता है। वहां ज्यादातर सुगंध उद्योग के रा मटेरियल के रूप में माल जाता है। इसके अलावा सुगंध के लिए जलाने वाले उत्पाद भी जाते हैं। उन्होंने बताया कि बटरफ्लाई ब्रांड और लक्ष्मी लोबान हमारे लोबान के 2 रजिस्टर्ड ब्रांड हैं और हमारा पूरा प्रोडक्शन इनहॉउस है जिससे 2 टन माल प्रतिदिन बनाया जा सकता है। मयूर, बटरफ्लाई और लक्ष्मी 3 प्रमुख ब्रांड हैं।

अंत में मेहुल भाई ने बताया कि कंपनी लोबान और गूगल से संबंधित उत्पादों की ब्रांडिंग करने का लक्ष्य लेकर चल रही है। इसके अलावा अभी हाल ही में हमने एक हवन सामग्री बनाई है, जो हैंडमेड है, जिसमें आयुर्वेदिक जड़ी बूटियों की सुगंध आती है। इसके अलावा कंपनी की नेचुरल रेसिन, प्राकृतिक गाय के गोबर के उत्पाद और साथ ही और भी कई अगर्बत्ती व धूप उत्पाद श्रृंखला लाने की योजना है। ■



ओशियंस दीप प्रिंटेर्स 'प्रिंट वीक 2023' अवार्ड से पुरस्कृत

ओ शियंस दीप प्रिंटेर्स को पैकेजिंग कनवर्टर ऑफ द ईयर (एफएमसीजी) के लिए प्रिंट वीक 2023 अवार्ड से पुरस्कृत किया गया है। यह लगातार दूसरा वर्ष है जब ओशियंस दीप प्रिंटेर्स को प्रिंट वीक पुरस्कार विजेताओं में शामिल किया गया है। पिछले वर्ष कंपनी ने पेपर बैग सहित कपड़ा और परिधान क्षेत्र के लिए तैयार संपल की श्रृंखला के लिए पुरस्कार जीता था। इस वर्ष कंपनी ने सजावट से परिपूर्ण कार्टन बॉक्स श्रृंखला के लिए पुरस्कार जीता है। पुरस्कार समारोह के निर्णायक जजों ने कहा कि सभी नमूनों की प्रस्तुतियां और पैकेजिंग सुसंगत, साहसिक और आकर्षक हैं। उदाहरण के लिए, अमनतन धूप बॉक्स पर भारतीय शाही छवि पर एक विशेष यूवी इफ़ेक्ट था, जिससे यह बेहद आकर्षक दिख रहा था। कंपनी ने आकार को इस तरह बनाया, जिससे इसका स्वरूप अन्य पैकेजिंग से अलग हो गया। ब्लैक अगर - अगरबत्ती बॉक्स पर





अपघर्षक यूवी फिनिश है, जिससे यह ब्रांड नाम से मेल खा रहा था, जबकि बालाजी ऊद बॉक्स एक सिंगल-पीस फोल्डिंग बॉक्स था जिसमें सुविधा के लिए एक इलास्टिक डोरी जुड़ी हुई थी। कंपनी ने कहा, प्रेसिडेंट रोज बॉक्स “ऐश्वर्य का प्रमाण” है। बॉक्स की सतह को गोल्ड फॉइल एम्बॉसिंग से सजाया गया है जो इसे एक रॉयल लुक देता है और इसका जटिल डिजाइन में चार चाँद लगा देता है।

सभी सैंपल हीडलबर्ग एसएम 74 प्रेस से प्रिंट किये गए हैं और वेलवेट लेमिनेशन स्कोडिक्स प्रेस द्वारा की गयी जिससे फॉइल और टेक्सचर्ड यूवी की सजावट का लुक आता है।

देश में प्रिंटिंग और पैकेजिंग की दुनिया में ओशियंस दीप प्रिंटर्स सबसे एडवांस मशीनों के जरिए बेहतर व खूबसूरत प्रिंटिंग एवं पैकेजिंग करने वाली कंपनी है। उसकी खूबी यह भी है कि वह समय पर अपने उत्पादों की सप्लाई करती है। कंपनी अनोखे रिजिड बॉक्स, कैनिस्टर राउंड और जार पैकिंग में नए-नए प्रयोग कर रही 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 जीपर, प्लास्टिक पाउच में भी नए आविष्कार किए हैं। ओशियंस दीप प्रिंटर्स, 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 कर रही है। यही कारण है कि ओशियंस दीप प्रिंटर्स को देश-विदेश में बेस्ट पैकेजिंग के लिए लगातार अवार्ड मिल रहे हैं। वर्ष 2022 में यूके की प्रिंट वीक द्वारा अवार्ड मिला था और मार्च 2023 में स्क्रीन प्रिंट इंडिया ने गोल्ड अवार्ड दिया था। ओशियंस दीप प्रिंटर्स की सबसे बड़ी खूबी यह है कि वह 1 घंटे में किसी भी उत्पाद की डिजाइनिंग और प्रिंटिंग करके पैकेजिंग सैंपल तैयार कर सकती है। यह कंपनी का पारिवारिक व्यवसाय है, जिसमें पांचवीं पीढ़ी 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 इसकी ग्राहक हैं। कंपनी अगरबत्ती उद्योग के अलावा गारमेंट, फूड, फार्मा, परफ्यूमरी, ज्वेलरी, मैरिज कार्ड, विजिटिंग कार्ड सहित किसी भी क्षेत्र के लिए कोई भी प्रिंटिंग और पैकेजिंग तैयार कर सकती है। ■





जयदीप गांधी अध्यक्ष योगेश दुबे उपाध्यक्ष

► फफाई पदाधिकारी व प्रबंध समिति का निर्वाचन

ए लडीजी इंटरनेशनल दिल्ली के श्री जयदीप गांधी को फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर्स एसोसिएशन ऑफ़ इंडिया (फफाई) की 74 वीं वार्षिक आम बैठक में अध्यक्ष चुना गया है। इस बैठक में उपाध्यक्ष पद के लिए राकेश संदल इंडस्ट्रीज कानपुर के प्रमुख श्री योगेश दुबे उपाध्यक्ष, यूके अरोमेटिक्स प्राइवेट लिमिटेड मुंबई के श्री शब्द के मेहता सचिव, निशांत अरोमास प्राइवेट लिमिटेड मुंबई के श्री संजय हरलालका संयुक्त सचिव और एस एच केलकर एंड कंपनी लिमिटेड मुंबई के प्रमुख श्री केदार वजे कोषाध्यक्ष निर्वाचित किए गए हैं। फफाई की वार्षिक आम सभा में अध्यक्ष व अन्य पदाधिकारियों के अलावा प्रबंध समिति के सदस्यों की नई टीम का भी गठन किया गया है। फफाई की 74वीं वार्षिक आम बैठक 22 सितंबर 2023 को द आर्किड होटल विले पार्ले (पूर्व) मुंबई में हुई थी, जिसमें 50 सदस्य कंपनियों के प्रतिनिधि शामिल थे। नवनिर्वाचित अध्यक्ष श्री जयदीप गांधी ने कहा कि संगठन और प्रबंध समिति के सदस्यों को वह उस विश्वास के लिए धन्यवाद देते हैं, जिन्होंने उन्हें सर्वसम्मति से फफाई जैसे सम्मानित संगठन का अध्यक्ष चुना है उन्होंने सभा को आश्वासन दिया कि वह और उनकी टीम अगले 2 वर्षों तक अपना सर्वश्रेष्ठ क्षमता के साथ काम करेगी।

फफाई अध्यक्ष की बागडोर श्री जयदीप गांधी को सौंपते हुए निवर्तमान अध्यक्ष श्री ऋषभ कोठारी ने कहा कि नए पदाधिकारी और प्रबंध समिति उद्योग की बेहतरीन के लिए काम करती रहेगी। उन्होंने संगठन की पिछले 1 वर्ष की गतिविधियों की भी समीक्षा की। एजीएम के दौरान



फफाई प्रबंध समिति के नवनिर्वाचित सदस्यों की सूची

अध्यक्ष

श्री जयदीप गांधी
एल.डी.जी. इंटरनेशनल, दिल्ली

उपाध्यक्ष

श्री योगेश दुबे
राकेश सैंडल इंडस्ट्रीज, कानपुर

माननीय. सचिव

श्री शब्द के मेहता
यू.के. एरोमेटिक्स प्रा. लिमिटेड, मुंबई

माननीय. संयुक्त. सचिव

श्री संजय हरलालका
निशांत अरोमास प्रा. लिमिटेड, मुंबई

माननीय. कोषाध्यक्ष

श्री केदार वाजे
एस. एच. केलकर एंड कंपनी लिमिटेड, मुंबई

रीजनल सेक्रेटरीज

सेंट्रल जोन

श्री कृष्णा एस हिरानी
एसकेएफएफ इंडिया प्राइवेट लिमिटेड मुंबई

नॉर्थ जोन

श्री पीयूष गुप्ता
कान्हा नेचर आयल्स हरियाणा

साउथ जोन

श्री अप्पा राव
मेसर्स सीईसी फ्लेवर्स एंड फ्रेगरेंस प्राइवेट लिमिटेड, टीएन

वेस्ट जोन

श्री हर्ष शाह
अनंत फ्रेगरेंस प्राइवेट लिमिटेड अहमदाबाद

ईस्ट जोन

श्री अशीष झुनझुनवाला
ए एफ एफ एरोमेटिक्स प्राइवेट लिमिटेड कोलकाता

सदस्य

श्री अभिनव पियूष कोटक
अभिनव परफ्यूम राजकोट,

श्री अक्षय परनामी
विजय परफ्यूमरी वर्क्स वडोदरा,

श्री आशीष गुप्ता
कांता केमिकल कंपनी दिल्ली,

श्री अतुल अग्रवाल
सत्यशा केमिकल्स कानपुर,

श्री अतुल आनंद
एरोमेटिका न्यू दिल्ली,

श्री जीमोन कोरा
मेन कंकार इंग्रिडिएंट्स प्राइवेट लिमिटेड कोचीन,

श्री हितेश मेहता

लियो केमो प्लास्ट प्राइवेट लिमिटेड मुंबई,

श्री संजीव मेहरोत्रा

लैटिन फ्लावर ओथिस कंपनी कोलकाता,

श्री शरद गुप्ता

गंगोत्री एसशियल ऑयल प्राइवेट लिमिटेड कानपुर,

श्री श्याम प्रभु

एस एंड एस इंटरनेशनल मुंबई,

श्री ऋषभ कोठारी (पूर्व अध्यक्ष)

चंद्रकांत कोठारी एंड कंपनी कोलकाता,

मनोनीत सदस्य

मिस काजल शाह

फाइन फ्रेगरेंस प्राइवेट लिमिटेड मुंबई,

श्री जाइमिन ठाकरे मुंबई,

श्री नरेंद्र जैन

एस चंदानमूल मुत्था चेन्नई,

श्री कमलेश शाह

बीबीके स्पेशियलिटीज नवी मुंबई,

श्री शैलेंद्र जैन

शाइवो इंडस्ट्रीज लखनऊ



36 वीं प्रबंध समिति की गतिविधियों की रिपोर्ट, वर्ष 2022-23 के लिए लेखा परीक्षित खाते और वर्ष 2023-24 के लिए बजट को भी स्वीकृति दी गई। इसके बाद एजीएम के एजेंडे में अन्य मुद्दे भी शामिल थे, जिन पर उपस्थित सदस्यों ने गंभीरता पूर्वक चर्चा की। श्री कोठारी ने सदस्यों को बताया कि पिछली बैठक के बाद से कुछ बड़ी घटनाएं हुई हैं। फरवरी 2023 में कोलकाता में 25 वां अंतरराष्ट्रीय सम्मेलन और एक्सपो आयोजित किया गया था, जिसमें राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय कंपनियों ने भागीदारी की थी और यह फफाई के सबसे सफल आयोजनों में से एक था। फफाई के प्रयासों से अनुसंधान और विकास के एक महत्वपूर्ण केंद्र का उद्घाटन हुआ। नवी मुंबई में केंद्रीय प्रबंध समिति ने फफाई के उद्देश्यों को और बेहतर ढंग से और टीम वर्क के साथ काम किया। पिछले 4 वर्षों के कार्यकाल में उद्योग की सेवा करने का अवसर देकर सम्मानित करने के लिए उन्होंने बैठक में फफाई के सभी सदस्यों को धन्यवाद दिया। बैठक का समापन श्री शब्द मेहता द्वारा प्रस्तावित धन्यवाद प्रस्ताव के साथ हुआ। ■



महाराष्ट्र से पूरे भारत तक विस्तार करता पावरपॉइंट ब्रांड

पावरपॉइंट, मुंबई स्थित जेके टोटलर्ज प्राइवेट लिमिटेड का प्रीमियम अगरबत्ती ब्रांड, अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, कोन्स और संब्रानी कप सहित इकोनॉमी और प्रीमियम सेगमेंट में फैले 250 उत्पादों के विविध पोर्टफोलियो के साथ देश भर में विस्तार के लिए तैयार है। महाराष्ट्र में खुद को स्थापित करने के बाद, पावरपॉइंट अब उत्तर प्रदेश की ओर रुख कर रहा है। क्वालिटी का खास ध्यान रखते हुवे तैयार की गई पावरपॉइंट अगरबत्तियां नेचुरल, फ्यूजन, डिवाइन, प्योर और सारथी नाम से अलग अलग रेंज में उपलब्ध हैं, जो विभिन्न प्रकार के सुगंध अनुभव प्रदान करती हैं। फ्रेंच वक्रतुंड, व्हाइट पर्ल, तुलसी पूजा जैसे अंतरराष्ट्रीय सुगंधों और चंदन और गुलाब जैसे भारतीय पारम्परिक सुगंधों के साथ, पावरपॉइंट की ओर से शौक्रीन लोगों के लिए सुगंध का एक उपहार है जो परंपरा को नवीनता के साथ मिश्रित करती हैं। देश भर में अपनी पहचान बनाने की ओर प्रतिबद्ध पावरपॉइंट ब्रांड अपने उत्पादों से सभी ग्राहकों को एक अद्भुत अनुभव कराता है। ■

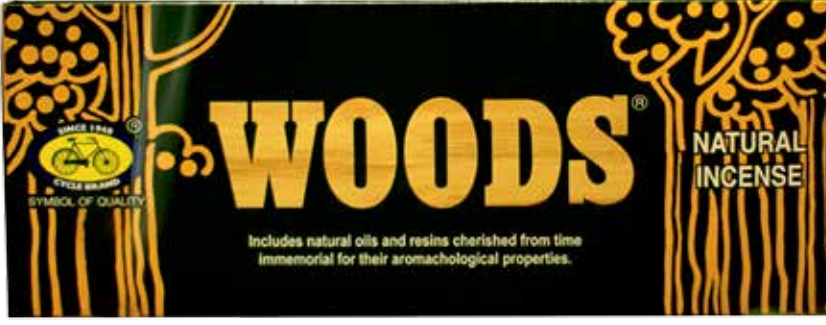
ऑराकैम की ओर से अद्भुत पेशकश : भीमसेनी कपूर और कपूर टैबलेट

एसवीडी पाइनकेम, कपूर उद्योग में 60 साल की भव्य विरासत के साथ, कपूर से संबंधित उत्पादों का व्यवसाय करने वाली कंपनियों को आपूर्ति करती है। अपने रिटेल ब्रांड, ऑराकैम के अंतर्गत कंपनी अनोखे उत्पाद भीमसेनी कैम्फर और कैम्फर टैबलेट बनाती है। 100% ऑर्गेनिक और 24 कैरेट गुणवत्ता के साथ भीमसेनी कपूर एक गोल्ड स्टैंडर्ड उत्पाद है जिसकी मांग में पिछले 4 वर्षों में वृद्धि देखी गई है। ऑराकैम भीमसेनी कपूर की सुगंध तेज होती है और कपूर की सुगंध पसंद करने वालों के बीच ये काफी लोकप्रिय है। इसकी विशिष्ट सुगंध को शांत और सुखदायक वातावरण को प्रदान करने के लिए डिजाइन किया गया है। ध्यान और योग के लिए डिफ्यूजर के साथ इसका उपयोग किया जाता है। मनमोहक सुगंध के



साथ-साथ, ऑराकैम मानसून के मौसम में एक प्रभावी मच्छर निरोधक के रूप में कार्य करता है, जिससे ये बाजार में सिंथेटिक मच्छर निरोधक उत्पादों का एक प्राकृतिक विकल्प है। ■

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



साइकिल वुड्स: प्रीमियम सेगमेंट के लिए एक उल्लेखनीय पेशकश

एनआर समूह, जो अपने प्रमुख ब्रांड "साइकिल" के लिए जाना जाता है, न केवल भारत में बल्कि विदेशों में भी अग्रबत्ती का पर्याय बन गया है। साइकिल की अग्रबत्तियां पिछले 75 वर्षों से भारतीय घरों की प्रार्थनाओं का हिस्सा रही हैं। साइकिल 3 इन 1, एक प्रमुख उत्पाद, देश के कोने-कोने में उपस्थित है। साइकिल वुड्स प्रीमियम उपभोक्ताओं के लिए कंपनी की ओर से एक खास पेशकश है जो प्रीमियम बाजार पर हावी है। यह उत्पाद खास प्राकृतिक तेलों और रेजिन का एक अद्भुत मिश्रण है जिसमें भीनी-भीनी दालचीनी की मसालेदार सुगंध है। अम्बर की अनूठी खुशबू, कस्तूरी और चन्दन की हलकी महक के साथ और साथ ही जेरेनियम के ताजा नोट से एक स्वर्गीय एहसास कराती है। वुडी और जड़ी-बूटी की सुगंध वाला यह अनोखा फॉर्मूलेशन मूड को तुरंत बेहतर बनाता है और तनाव से राहत देता है। यह आपके आस पास के वातावरण को शुद्ध करता है और मन को शांति प्रदान करता है। यह प्रीमियम मसाला बत्ती 19 इंच लंबाई में भी उपलब्ध है। ■

चन्दन टिका सेगमेंट के लिए खास बालाजी स्पेशल चंदन अष्टगंध

बालाजी अग्रबत्ती कंपनी प्रीमियम अग्रबत्ती उत्पादों के क्षेत्र में मार्किट लीडर के रूप में स्थापित है। देश भर के विविध बाजारों में प्रीमियम सेगमेंट की स्थापना में बालाजी का विशेष योगदान है। उत्तम अग्रबत्तियों से लेकर मनमोहक रोल-ऑन इत्र तक, बालाजी ने अपने प्रीमियम चंदन उत्पादों के साथ अपना बाजार में अपना दबदबा कायम कर रखा है। अपनी प्रतिष्ठा के अनुरूप, बालाजी स्पेशल चंदन अस्तगंध अपनी श्रेणी में अग्रणी बनकर उभरा है। अष्टगंध सुगंध, आठ विशिष्ट सुगंधों का सामंजस्यपूर्ण मिश्रण, पवित्रता और सकारात्मकता का प्रतीक है। यह सुगंधित मिश्रण विशेष महत्व रखता है, क्योंकि यह भगवान कृष्ण की पसंदीदा खुशबू थी। माथे पर चंदन का लेप लगाने से अनिद्रा कम होती है, नसों को ठंडक मिलती है और सिरदर्द से राहत मिलती है। इसके अलावा, माथे पर चंदन का टीका लगाने से न केवल शरीर की आभा नियंत्रित होती है बल्कि नकारात्मक ऊर्जा भी दूर होती है। प्रीमियम गुणवत्ता के प्रति बालाजी की प्रतिबद्धता उसके उत्पादों के माध्यम से पता चलती है, जो सामान्य से परे एक संवेदी अनुभव प्रदान करती है। ■

टोप्सी की प्रीमियम गीली धूप वडोदरा में लोकप्रिय

बदलते समय और ड्राई स्टिक की बढ़ती लोकप्रियता के चलते पारंपरिक गीली धूप की लोकप्रियता में गिरावट आई है। हालांकि, इस बदलाव के बीच, प्रीमियम गीले धूप उत्पादों की बिक्री में उल्लेखनीय वृद्धि हुई है। बेंगलुरु के टॉप्सी ब्रांड ने देश भर के विभिन्न बाजारों में, विशेषकर प्रीमियम सेगमेंट में अपनी उपस्थिति स्थापित की है। अपने प्रसिद्ध अग्रबत्ती उत्पादों के साथ साथ, टॉप्सी अपने उच्च गुणवत्ता वाले बांस रहित उत्पादों से भी ग्राहकों को आकर्षित कर रही है। वडोदरा बाजार में सर्वेक्षण के तहत, टॉप्सी प्रीमियम वेत धूप श्रेणी में अग्रणी ब्रांडों में से एक के रूप में उभरा है। इसके डजन होलसेल पैक में तीन आकर्षक खुशबू - गुग्गल, लोबान और क्रिस्टल में गीली धूप है। इनमें से, गुग्गल और लोबान उपभोक्ताओं द्वारा विशेष रूप से पसंद किए जाने वाले उत्पाद हैं। इसके एक 10 स्टिक के पैक की कीमत 70 रु एमआरपी है। ये प्रीमियम वेत धूप एक अनोखा सुगंध अनुभव प्रदान करती है। ■



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



बाज़ार में देवदर्शन की सुगन्धित मोमबत्तियों की नई रेंज

धूप और अगरबत्ती के मशहूर ब्रांड देवदर्शन ने आने वाले क्रिसमस और नए साल के उत्सवों के लिए सुगन्धित मोमबत्तियों की रेंज मार्केट में उतारी है। क्रैनबेरी, प्लेजेंट मॉर्निंग, ऊद नाँयर, और लिली ऑफ द वैली जैसी कई आकर्षक खुशबुओं में उपलब्ध, ये मोमबत्तियाँ ग्राहकों को विविध विकल्प प्रदान करती हैं। इन्हें वातावरण को लम्बे समय तक सुगन्धित बनाए रखने के लिए डिज़ाइन किया गया है। यह न केवल व्यक्तिगत उपयोग के लिए उपयुक्त हैं, बल्कि प्रियजनों के लिए अच्छे उपहार का बेहतरीन विकल्प हैं। इन मोमबत्तियों को अरोमाथेरेपी के उद्देश्यों के लिए तैयार किया गया है, जो तनाव को कम करने में सहायक शांतिपूर्ण वातावरण बनाता है। ये मोमबत्तियाँ विभिन्न ज़रूरतों जैसे पारिवारिक समारोह के लिए एक आरामदायक माहौल बनाना हो या व्यस्त दिन के बाद तनावमुक्त माहौल बनाना हो, के लिए उपयोगी हैं। क्रैनबेरी याद दिलाती है, फलदार और उत्सवी वातावरण से भरी जगहों की, वहीं प्लेजेंट मॉर्निंग सुबह की ताज़गी को महसूस कराती है। ऊद नाँयर अपनी समृद्ध, गहरी खुशबू से मोहित करती है साथ ही लिली ऑफ द वैली वातावरण में फूलों की नम्र सुगंध घोलती है। देवदर्शन की सुगन्धित मोमबत्तियाँ तैयार हैं आपके मनमोहन अनुभव के लिए। यह सुगन्धित मोमबत्तियाँ ऑफलाइन स्टोर्स तथा ऑनलाइन www.devdarshandhoop.com पर उपलब्ध हैं। ■



अहमदाबाद के ब्रांड ऑरेंज एरोमा की मार्केट में दस्तक

अहमदाबाद की वन ट्रेक इन्सेंस हब कंपनी का ब्रांड ऑरेंज एरोमा, 6 महीने पहले ही मार्केट में लॉन्च हुआ है और इसे ग्राहकों से अच्छा रिस्पॉन्स मिलने लगा है। ब्रांड ने अपने अगरबत्ती उत्पादों की व्यापक रेंज के साथ बाजार में ग्राहकों का ध्यान आकर्षित किया है। विशेष रूप से, कंपनी के धूप स्टिक उत्पाद उपभोक्ताओं के बीच पसंदीदा बनकर उभरे हैं। कंपनी के पास इकॉनमी से लेकर प्रीमियम तक कई उत्पाद हैं और अब कंपनी साम्ब्रानी कप उत्पाद भी जल्द ला रही है। ■

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

वडोदरा में गुलाब दरबार और चंदन दरबार की मांग ज़ोरो पर



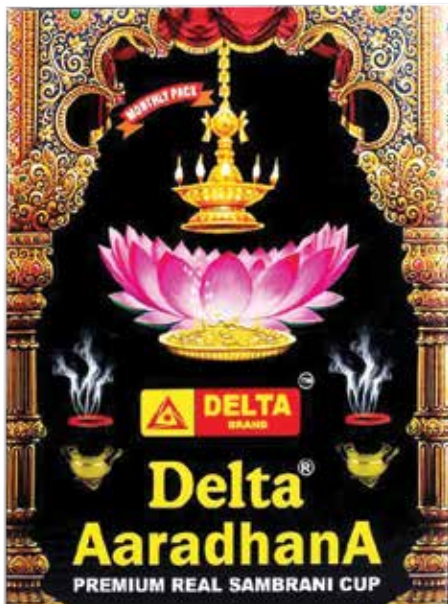
बेंगलुरु की प्रमुख अगरबत्ती कंपनियों में से एक ए रवि राग इंडस्ट्रीज ने देश के विभिन्न बाजारों में अपने उत्पाद की उपस्थिति का सफलतापूर्वक विस्तार किया है। कृष्णकला ब्रांड कंपनी के पोर्टफोलियो में सर्वाधिक लोकप्रिय ब्रांडों में से है। प्रीमियम सेगमेंट की बात करें तो ए-रवि राग की रोज़ दरबार और चंदन दरबार अगरबत्ती ग्राहकों के बीच खास लोकप्रिय है, खासकर क्वालिटी पसंद ग्राहकों के बीच जो उत्पाद की कीमत नहीं देखते। वडोदरा बाजार में, खास प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद बेचने वाले दुकानदार ए रवि राग के इन उत्पादों को ग्राहक को विशेष रूप से खरीदने की सलाह देते हैं। इसके आकर्षक बॉक्स पैकिंग से ही इसकी गुणवत्ता का अनुमान लग जाता है। इसके एक पैक में 100 स्टिक हैं और कीमत 100 रु एमआरपी।

सुगंध से मंत्रमुग्ध करती और ट्रेंड सेट करती बिग बेल अवंती वेट धूप

तेजी से प्रसिद्धि हासिल करते हुए बेंगलुरु की बिग बेल कंपनी ने खुद को बाजार में बेहतरीन अगरबत्ती उत्पादों के निर्माता के रूप में स्थापित किया है। बिग बेल कच्चा बेला, एक अग्रणी उत्पाद, ने न केवल उद्योग में न केवल सुगंध का ट्रेंड सेट किया बल्कि इस ट्रेंड में आज भी इसका कोई मुकाबला नहीं है। अपनी उत्पाद श्रृंखला को बढ़ाते हुवे, बिग बेल ने नवंबर में अवंती वेट धूप लॉन्च की है, जो उच्च गुणवत्ता वाले वेट धूप उत्पादों की बढ़ती मांग को पूरा करने के लिए तैयार की गई एक प्रीमियम पेशकश है। अवंती वेट धूप में पचौली, वुडी नोट्स और गुलाब की मनमोहक सुगंध का मिश्रण है, जो इंद्रियों को मंत्रमुग्ध करने और सकारात्मकता को बढ़ावा देने का वादा करता है। देश भर के बाजारों में उपस्थिति और प्रतिष्ठित बिग बेल ब्रांड नाम के साथ, अवंती धूप सफलता की ओर अग्रसर है। यह उत्पाद 70 रु एमआरपी में 100 ग्राम के पैक में उपलब्ध है। एक लक्जरी उत्पाद होने के साथ साथ यह एक अद्भुत सुगंध का अनुभव भी कराती है। ■



डेल्टा सांब्रानी कप मंथली पैक सूरत में लोकप्रिय



तमिलनाडु के डिंडीगुल में स्थापित, डेल्टा ट्रेड लिंक्स सांब्रानी कप बाजार में एक प्रमुख ब्रांड के रूप में उभरा है, जिसने देश भर में अपनी जबरदस्त उपस्थिति दर्ज कराई है। सांब्रानी कप में अपनी विशेषज्ञता के लिए प्रसिद्ध यह ब्रांड आराधना, पंचवर्णम, सम्प्रदायम और कमली सहित विभिन्न लेबलों के तहत एक विविध रेंज प्रदान करता है, जिनमें से प्रत्येक को विभिन्न बाजारों में लोकप्रियता हासिल है। डेल्टा के सांब्रानी कप विभिन्न प्राथमिकताओं को पूरा करते हुए मिनी, रेगुलर और जंबो आकार में उपलब्ध हैं। सर्वे के अनुसार सूरत मार्किट में, डेल्टा का मंथली पैक विशेष रूप से काफी डिमांड में है। डेल्टा के सभी ब्रांड मंथली पैक में उपलब्ध हैं और एक पैक में 30 कप हैं, जो उपभोक्ताओं को उनकी सुगंधित जरूरतों के लिए एक सुविधाजनक और लोकप्रिय विकल्प प्रदान करते हैं। ■

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



मुंबई में 30% प्रीमियम की मार्केट : अशोक

► मुद्दा पैकिंग की सबसे अधिक खपत

मुं बई में अगरबत्ती और धूप का जबरदस्त बाजार है और यहां ब्रांडेड उत्पाद काफी चलते हैं, लेकिन सबसे ज्यादा मुट्ठा (रोल) और लूज धूप एवं अगरबत्ती बिकती है। मुंबई के द्वारकादास देवजी एंड कंपनी धूप और अगरबत्ती उत्पादों के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर हैं और वह कई कंपनियों के होलसेल एजेंट एवं रिटेलर भी हैं। 1947 से चल रही इस फर्म के तीसरी पीढ़ी के श्री अशोक गोकानी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि उनके दादाजी कराची के थे और वहां से वह गुजरात के द्वारका आए और फिर मुंबई में बस गए। यह कारोबार उन्होंने ही शुरू किया था। उन्होंने बताया कि वह 6 वर्ष के थे जब पिता का निधन हो गया और वह स्वयं 1978 से फर्म का कारोबार देख रहे हैं। अशोक जी के पास धूप और अगरबत्ती कारोबार का लगभग पांच दशक का अनुभव है। वह बताते हैं कि पहले हम लोग बेंगलुरु से ही अगरबत्ती

और धूप मंगाते थे, लेकिन अब इस उद्योग में बहुत बदलाव आ गया है। बेंगलुरु के अलावा अब मुंबई, पुणे, नागपुर, इंदौर और अहमदाबाद उद्योग के बड़े हब बन गए हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में अशोक जी ने बताया कि वह कई ब्रांडेड कंपनियों की होलसेल एजेंसी और रिटेलिंग भी करते हैं, जिसमें मुख्यतः मिस्बाह फ्रेगरेंस, बालाजी, फारेस्ट, बिग बेल, एसए अगरबत्ती, फ्रेश फ्रेगरेंस, एलाइड, अनुभव, धूप-छांव और मनोहर सुगंधी जैसी कंपनियों के कई रेंज के उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों को लेने वाले उनके ग्राहक बंधे हुए हैं और काउंटर सेल सबसे ज्यादा है। यहां से महाराष्ट्र के कई जिलों और गुजरात के अलावा केरल व आंध्र प्रदेश से भी लोग माल खरीदने आते हैं। उन्होंने बताया कि मुंबई के बाजार में प्रीमियम उत्पादों की मांग लगभग 30% है और 70 प्रतिशत में इकोनामी एवं मीडियम श्रेणी के उत्पादन चलते हैं। इकोनामी में टॉप 10 में ओम साई, धूप-छांव, शंकर परफ्यूमरी का स्वर्ण युग, आदि उनके रिटेल काउंटर पर बिकते हैं। उन्होंने बताया कि वैसे साइकिल, जेड ब्लैक का भी बड़ा बाजार है, लेकिन मुट्ठा और बंडल पैकिंग यहां सबसे ज्यादा चलती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि प्रीमियम ब्रांड में मिस्बाह के कई रेंज अरेबियन ऊद, पर्शियन मस्क, रूह गुलाब, हिना, बखूर चलते हैं। फॉरेस्ट का अम्बर ऊद, चन्दन, योगी प्रलोरा चलता है। बालाजी का चन्दन, रोज और ऊद चलता है। बिग बेल का कच्चा बेला यहां सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। अहमदाबाद की एम एम ब्रांड का मुट्ठा सीमित मात्रा में वह बेचते हैं। इसके अलावा अहमदाबाद की नयी कंपनी शिव इंडस्ट्री का जेब्रा ब्रांड के जीपर और धूप स्टिक लोग काफी पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां रु.800 और हजार रुपए के ढाई सौ ग्राम के पैक काफी पसंद किए जाते हैं। इसके अलावा पैकेट में 60, 70, 80, 100 और 120 रुपए की एमआरपी का अच्छा खासा बाजार है। प्रीमियम क्वालिटी में रु.600 की एमआरपी में 50 ग्राम के भी काफी ग्राहक हैं। उन्होंने बताया कि सेंट्रल मुंबई में सबसे ज्यादा बिक्री 160 और 180 रुपए की एमआरपी वाले उत्पादों की होती है, लेकिन पूरे मुंबई का औसत कहा जाए तो रु.50 की एमआरपी वाले इकोनामी उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। मुट्ठे में 280, 340, और रु.360 किलो के उत्पाद चलते हैं।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि दिल्ली और अन्य राज्यों के ब्रांड यहां क्यों नहीं चलते ? अशोक जी ने बताया कि ट्रांसपोर्ट लागत बढ़ने से दिल्ली और अन्य राज्यों के उत्पाद यहां नहीं चलते। नागपुर, पुणे और अहमदाबाद के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप का चलन तेजी से बढ़ रहा है। अगरबत्ती में बांस के इस्तेमाल को लेकर बहुत तरह की बातें चल रही हैं। ऐसे में धूप स्टिक का मार्केट 30% हो गया है और 70% में अभी भी अगरबत्ती चलती है। धूप स्टिक में प्रीमियम और मीडियम क्वालिटी दोनों ही चल रहा है। शिव इंडस्ट्री जेब्रा ब्रांड, श्री धन, मिस्बाह, फॉरेस्ट, बालाजी और बिग बेल कच्चा बेला चल रहा है। धूप में 480 रुपए दर्जन काफी चल रहा है, इसके ऊपर 1600 रुपए में भी धूप चलती है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप का भी चलन इधर तेजी से बढ़ा है, जिसमें मिस्बाह, एलाइड, फॉरेस्ट, लक्ष्मी, एसए के उत्पाद काफी चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि मसाला अगरबत्ती में मिस्बाह काफी पसंद किया जा रहा है और प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की मांग काफी बढ़ रही है। त्योहारों में यहां गणेश चतुर्थी पर मार्केट टॉप पर रहता है। इसके बाद दीपावली पर पूजा के लिए भी लोग धूप व अगरबत्ती की खरीद करते हैं। त्योहारों के दौरान 50% सेल बढ़ जाती है। इस तरह वर्ष के 12 माह में तीन माह ही अच्छी सेल रहती है। उन्होंने कहा कि कोरोना के बाद वर्ष 2023 में मार्केट काफी बढ़ी है। उनके रिटेल काउंटर पर मनोहर का चंदन काफी पसंद किया जाता है। ■

Mr. Ashok C. Gokani

M/s. Dwarkadas Devji & Co.

66, Masjid Bunder Road, Mumbai-400 003

Ph. : 022 4003 1093, M. : 98200 97425

प्रीमियम उत्पाद बेचती है चारु एजेंसी : अरुण गड़ा

मुं बई की चारु एजेंसी के प्रमुख अरुण गड़ा ने सुगंधइंडिया से एक बातचीत में कहा कि मुंबई में सबसे ज्यादा बिक्री इकोनामी और मीडियमरेंज के धूप अगरबत्ती उत्पादों की होती है। वैसे वह खुद अपने रिटेल काउंटर पर प्रीमियम उत्पाद बेचते हैं। उन्होंने बताया कि उनके पास चारु परफ्यूमरी, करिश्मा और निराली की एजेंसी है। साथ ही वह अपने रिटेल काउंटर से फॉरेस्ट, अलौकिक, जयपुर की एरोमेटिका, पुणे की जहागीरदार (फर्स्ट चॉइस), साइकिल वुड्स समेत कई प्रीमियम उत्पाद बेचते हैं। उन्होंने बताया कि मुंबई में 30 रूपए के ढाई सौ ग्राम से लेकर 1000 रूपए के ढाई सौ ग्राम पैक तक के प्रीमियम उत्पाद बिकते हैं। उनके खुद के काउंटर से रु.90 से रु.100 में 100 ग्राम के उत्पाद सबसे ज्यादा पसंद किए जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मुंबई में प्रीमियम मार्केट तेजी से बढ़ रही है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि चारु एजेंसीज 1982 से अगरबत्ती और धूप के कारोबार में हैं और पूरे मुंबई और उसके बाहरी इलाकों तक की मार्केट में अपनी दुकान से ही सप्लाई करती हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का मार्केट अभी बना हुआ है, लेकिन धूप स्टिक भी तेजी से बढ़ रही है। उसमें भी ड्राई स्टिक की मांग सबसे ज्यादा है। गीली धूप में ज्यादातर प्रीमियम ब्रांड के उत्पाद चलते हैं, जिसमें बेंगलुरु का करिश्मा और दिल्ली का ग्रह शांति और एरोमाटिका का वैटधूप चलता है।

ड्राई स्टिक में लूज की भी मांग तेजी से बढ़ रही है। करिश्मा, श्रीधन चंदन गुलाब और एरोमाटिका का सांब्रानी कप वह अपने काउंटर से बेचते हैं। ड्राई स्टिक में ढाई सौ रूपए किलो से लेकर रु.600 किलो तक का मार्केट अच्छा चलता है। लूज और अनब्रांडेड उत्पादों का बाजार मुंबई में 60 से 65% है। 35-40 परसेंट ब्रांडेड उत्पाद चलते हैं। धूप और अगरबत्ती के कारोबार में 42 वर्ष से कम कर रहे अरुण गड़ा ने एक सवाल के जवाब में कहा कि मुट्टा यानि रोल पैक सबसे ज्यादा चलता है। इसको देखते हुए अब साइकिल ने भी मुट्टा पैकिंग की शुरुआत कर दी है। 100 ग्राम का और ढाई सौ ग्राम का पैक सबसे ज्यादा चलता है।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। इसमें अरोमेटिका और चारु ब्रांड काफी चल रहे हैं, जो 540 रूपए का एक दर्जन है। इसके अलावा प्रीमियम में आनंद का कप भी लोग पसंद कर रहे



हैं। कपूर में 333 ब्रांड के अलावा 111, 777 और 888 भी चलते हैं। इसके अलावा कपूर में दूसरे भी कई ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद चल रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जुलाई से दीपावली तक धूप और अगरबत्ती उत्पादों की सेल काफी बढ़ जाती है। फिर बाकी महीनों में साधारण बिक्री चलती रहती है। उन्होंने कहा कि इस बार त्योहारों का सीजन काफी डाउन था और 10 से 12% सेल ही इस बार बढ़ी है। ■

Mr. Arun Gada

M/s. Charu Agency

220, Samuel Street, Ground Floor,

Masjid Bunder (W), Mumbai-400 003

(O) : 022 2344 9576, 2341 4092, M. : 7977284028

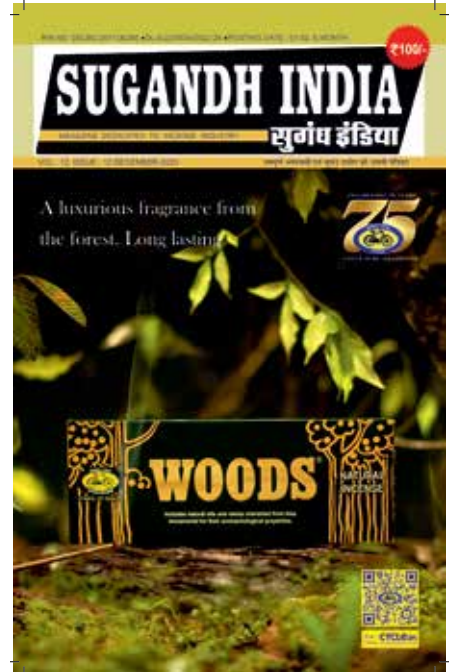
ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

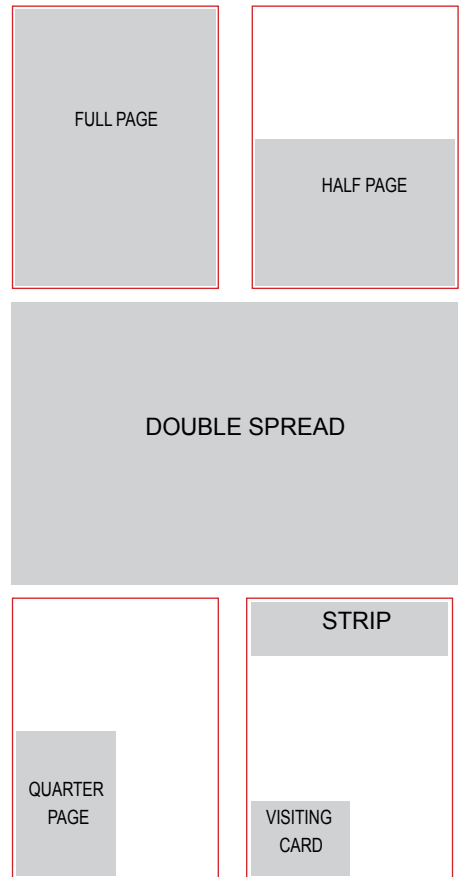
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

B-117A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P. Extension, New Delhi - 110092, M : +91 7838312431

Email : sugandhindiam@gmail.com | Website: www.sugandhindia.in

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

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

Web Site : 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