

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL.: 13, ISSUE : 02 FEBRUARY-2024

सम्पूर्ण अगर्बन्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

CELEBRATING 75 YEARS



CYCLE PURE AGARBATHI



**HEALTH**  
**WEALTH**  
**HAPPINESS**



Visit **CYCLE.in**

**ALL NEW**

SINCE 1948  
CYCLE BRAND  
SYMBOL OF QUALITY

**CYCLE**  
PURE AGARBATHI

श्री दुन बन

**three in one**

END TO END FOR NON-STOP PRAYERS

**Original** Cycle created the world's first "Three in One" agarbathi with three unique fragrance to celebrate the three universal prayers for health, wealth & happiness.

**HEALTH**  
**WEALTH**  
**HAPPINESS**



SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983



## FINE FRAGRANCES

Fine fragrances are not just scents, they become associated with occasions and emotions. At Sachee, we value the emotional, personalized and meaningful scents and aromas.

Our luxurious creations are formulated with quality ingredients.

**Perfumes | Deodorants**

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301  
E: [sales@sacheefragrances.com](mailto:sales@sacheefragrances.com)

T: (0120) 2536111 | 2536211  
W: [www.sacheefragrances.com](http://www.sacheefragrances.com)



S

ated with our identity, attach themselves to memories and link us to  
ons unlocked by fragrances and practice mindful creation of

redients by trained professionals, who understand the art of perfumery.

22 | 2546643  
ces.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com





# Hari Darshan<sup>®</sup>

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](http://www.haridarshan.com)





*Ocean's Deep Printers*<sup>®</sup>  
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

# A Well-Reputed & Trusted Brand in INCENSE WORLD for Printing & Packaging

Best Rate | Best Design | Fast Delivery

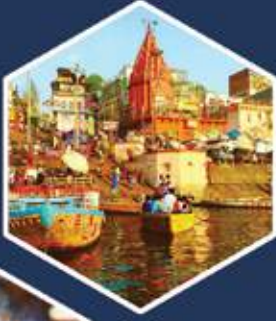
## ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

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

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





1st Time In Uttar Pradesh

AT  
THE HOLY CITY  
**VARANASI**  
DEENDAYAL HASTKALA SANKUL

**SUGANDH INDIA**

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

*International*

**EXPO**

Incense  
&  
Fragrance

22-23 June 2024




Deendayal Hastkala Sankul  
Varanasi

For More details: **Call Now-+91 7838312431**

E-mail: [sugandhindiam@gmail.com](mailto:sugandhindiam@gmail.com)

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

 [sugandhindia](https://www.facebook.com/sugandhindia)



Spreading Fragrances Since 1965



Experience the  
difference in fragrance  
and quality of your product  
with our Premium-Grade  
**RAW AGARBATTI AND  
DHOOP STICKS**

## **JYOTI PRODUCTS**

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

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

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



Since 1998

TM



D&B Certified Company

# निशाण TM

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक  
दिव्य खुशबू

WET DHOOP REGULAR ZIPPER POUCH PACK Qty. : 20 STICKS

OLD SERIES

Regular Series



NEW SERIES

Fancy Series



**BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT. LTD.**

MFRS. OF AGARBATTI RAW MATERIALS, RAW AGARBATTIS,  
PERFUMES & PERFUMED AGARBATTIS

care@nishanproducts.com  
www.nishanproducts.com

For Customer Care Contact : +91 - 79 - 2282 3418

# Editorial



M. A. Farooqui

## World Aroma Ingredients congress & expo 2024: The Fragrance industry will get a new direction

The “World Aroma Ingredients congress & expo 2024” organized by the Essential Oil Association of India in Chennai on 8th, 9th, and 10th February, the first week of a pleasant season ahead of Basant Panchami, will be effective in taking the fragrance industry in a new direction, new possibilities, and a new global market. In this context, about 1500 representatives from India and abroad will participate in the Congress and Expo and discuss various issues related to the fragrance industry. The theme of the three-day program has been kept as “India: A Global Hub for Essential Oils, Fragrances and Flavours”. It is clear from the name of the program itself that manufacturers related to essential oil manufacturers, flavour, fragrance, incense manufacturers, cosmetics, pharma, and veterinary industries will be present in it. Apart from this, producers of aromatic herbs, various types of flowers, and agricultural raw materials related to the agriculture sector will also be included. All these parties related to the fragrance industry are striving to give India’s essential oils, aroma chemicals, and other aromatic and fragrance products their rightful place in the global market. Essential Oil Association has already been making efforts in this direction in collaboration with CSIR to increase the production of high-quality products and raw material products in the fragrance and aroma industry.

Scientists working in various institutes of CSIR have also been invited to the World Aroma Industries Congress and Expo 2024. There will be a two-day technical session for discussion in the conference, which will be chaired by Mr. Shakti Vinay Shukla, Chairman of the Flavor and Fragrance Development Centre. Besides, experts from various fields related to the fragrance industry will also be present. In such a situation, it is expected that this program will pave the way for giving a new direction and a new identity to the fragrance industry at the global level. Apart from fragrance products, the demand for essential oils and aroma chemicals is increasing rapidly across the world. Our traditional knowledge and products have always been world-renowned in the field of fragrances. Today India is the fastest growing economy in the world. Therefore, this is the right time to establish the country’s traditional knowledge and products across the world and this program organized by the Essential Oil Association will help a lot in this. ■

## “वर्ल्ड अरोमा इंग्रीडिएंट्स कांग्रेस-एक्सपो- 2024”: सुगंध उद्योग को मिलेगी नई दिशा

बसंत पंचमी के पूर्व एक खुशगवार मौसम के प्रथम सप्ताह 8, 9 और 10 फरवरी को चेन्नई में एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ़ इंडिया द्वारा आयोजित “वर्ल्ड अरोमा इंग्रीडिएंट्स कांग्रेस-एक्सपो- 2024” सुगंध उद्योग को एक नई दिशा, नई संभावना और नए वैश्विक बाजार तक पहुंचाने में कारगर होगा। इस संदर्भ में कांग्रेस और एक्सपो में सुगंध उद्योग से संबंधित देश-विदेश के लगभग 1500 प्रतिनिधि शामिल होकर विभिन्न सवालों पर चर्चा करेंगे। त्रिदिवसीय कार्यक्रम की थीम “इंडिया: ए ग्लोबल हब फॉर एसेंशियल ऑयल, फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर” रखा गया है। कार्यक्रम के नाम से ही स्पष्ट है कि इसमें एसेंशियल ऑयल मैनुफैक्चरर्स, फ्लेवर, फ्रेगरेंस, अगरबत्ती व धूप उत्पादकों, कॉस्मेटिक्स, फार्मा व वेटेरिनरी उद्योग से संबंधित मैनुफैक्चरर्स उपस्थित रहेंगे। इसके अलावा कृषि क्षेत्र से संबंधित सुगंधित जड़ी-बूटियों और विभिन्न प्रकार के पुष्प और कृषि रॉ मैटेरियल्स के उत्पादक भी शामिल होंगे। सुगंध उद्योग से संबंधित यह सभी पक्षकार भारत के एसेंशियल ऑयल्स, अरोमा केमिकल्स और अन्य सुगंधित व फ्रेगरेंस उत्पादों को वैश्विक बाजार में उसका सही स्थान दिलाने के लिए प्रयासरत हैं। एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन इस दिशा में पहले भी सुगंध व अरोमा उद्योग में उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों और रॉ मैटेरियल उत्पादों की पैदावार बढ़ाने के लिए सीएसआईआर के साथ मिलकर प्रयास करता रहा है।

वर्ल्ड अरोमा इंग्रीडिएंट्स कांग्रेस और एक्सपो 2024 में सीएसआईआर के विभिन्न इंस्टिट्यूट में कार्यरत साइंटिस्टों को भी आमंत्रित किया गया है। कॉन्फ्रेंस में चर्चा के लिए दो दिन का टेक्निकल सेशन होगा, जिसकी अध्यक्षता फ्लेवर एंड फ्रेगरेंस डेवलपमेंट सेंटर के चेयरमैन श्री शक्ति विनय शुक्ला करेंगे। साथ ही सुगंध उद्योग से संबंधित विभिन्न क्षेत्रों के एक्सपर्ट भी उपस्थित रहेंगे। ऐसे में उम्मीद है कि कार्यक्रम से सुगंध उद्योग को वैश्विक स्तर पर एक नई दिशा और नई पहचान देने का रास्ता खुलेगा। दुनिया भर में सुगंध उत्पादों के अलावा एसेंशियल ऑयल्स और अरोमा केमिकल्स की मांग तेजी से बढ़ रही है। सुगंध के क्षेत्र में हमारा ट्रेडिशनल ज्ञान और उत्पाद हमेशा से विश्व विख्यात रहे हैं। आज भारत दुनिया में तेजी से उभरती अर्थव्यवस्था वाला देश है। इसलिए देश के परंपरागत ज्ञान व उत्पादों को दुनिया भर में स्थापित करने का यही सही समय है और एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन द्वारा आयोजित इस कार्यक्रम से इसमें बहुत मदद मिलेगी। ■



Editor  
**M. A. Farooqui**

Managing Editor  
**Fareed Asim Farooqui**

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

Business Co-ordinator  
**Chandrashekhra 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



44

- 14 FROM PATNA TO SOUTH TO PAN INDIA: SAMBRANI SHREE YOGI SUGANDHI
- 18 BALAJI CROSSES ITS TURNOVER IN ASSAM AND NORTHERN STATES: JITEN SOHNEJI
- 20 INCENSE MARKET IS DIVIDED ACROSS THE GANGES IN BIHAR: NITESH KUMAR SINGH
- 22 MARKET REPORT-BIHAR: GROWING MARKET OF AGARBATTI-DHOOP PRODUCTS IN BIHAR
- 26 BRAND NEWS
- 38 NUMEROUS PRODUCTS OF SAME-QUALITY IS A PROBLEM FOR DISTRIBUTORS: RAKESH DROLIA
- 42 PATNA'S BHAGWATI LAKSHMI MARKET IS THE CENTRE OF THE INCENSE MARKET: VIJAY JAISWAL
- 44 LOCAL AGARBATTI BRANDS HAVE HAVE A MAJOR SHARE IN PATNA'S INCENSE MARKET: CHANDAN BURNWAL
- 46 INCENSE STICKS AND DHOOP ARE SOLD THE MOST IN BIHAR: RAJESH KUMAR
- 48 INCENSE MARKET INCREASED BY 40% IN BIHAR: VIRENDRA KUMAR JAISWAL
- 50 CUSTOMERS BUYING THEIR FAVOURITE BRANDS IN BIG PACKS IN PUNE: TUSHAR JAIN



46



48



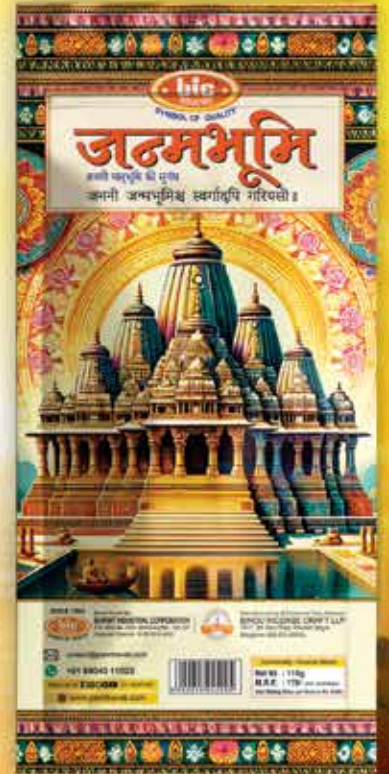
50



SINCE 1965



# जन्मभूमि



## “Janmabhoomi” A Fragrant Tribute by BIC

अपि स्वर्णमयी लंका न मे लक्ष्मण रोचते |  
जननी जन्मभूमिश्च स्वर्गादपि गरीयसी ॥

"Lakshman, This Golden Lanka does not allure me, Mother & Motherland are dearer to me even than heaven". In the words of Lord Shree Ram to Lakshman from the 'Valmiki Ramayan.' Such is the profound significance Lord Shree Ram places on his Janmabhoomi (birthplace) that it surpasses the splendor of golden Lanka and the allure of heaven.

To honor the sacred occasion of the inauguration of Shree Ram Mandir on January 22nd, Bindu Incense Craft LLP proudly presents the 'Janmabhoomi' Zipper pack. This unique product bears a traditional fragrance that creates a divine atmosphere. Its attractive packaging puts complete focus on the spiritual event and features the timeless verse that underscores the paramount importance of one's motherland or birthplace. The product encapsulates the sentiments associated with this auspicious event, which has served as a unifying force for the nation after centuries of struggle. It symbolizes the gloriously significant moment that witnessed the triumphant return of Lord Shree Ram to Ayodhya after his victorious conquest of Lanka!"

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)



# Balaji®

SINCE 1957

    
balajiincense



## BALAJI AGARBATTI COMPANY

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

Customer care: +91 85888 08914

Email: [sales@balajiincense.com](mailto:sales@balajiincense.com)

Visit us: [www.balajiincense.com](http://www.balajiincense.com)



**Sambrani  
shreeyogi  
sugandhi is an  
innovative  
creation of  
Neelima Herbs,  
Bihar  
Neeraj Kumar**



## **FROM PATNA TO SOUTH TO PAN INDIA: SAMBRANI SHREEYOGI SUGANDHI**

The trend of Sambrani incense sticks and cups is increasing rapidly across the country. Many companies are producing Sambrani from East to West and North to South India. Neelima Private Limited of Patna manufactures Sambrani shreeyogi sugandhi brand dhoop sticks and cups. Mr. Neeraj Kumar, head of Neelima Herbs Private Limited firm, in a special conversation with Sugandh India, claimed that his company was the first in India to launch Sambrani Shreeyogi Sugandhi from Patna and then the same Sambrani was spread from Tamil Nadu throughout South India and later across the country. The company manufactures 4-5 ranges of products in Sambrani itself. He said that we have been working on these products for the last 35 years. The company does not come up with a new range of products every year as there is so much demand for the old products that it is hard to maintain timely supply. Currently, Neelima Private Limited has 3 units producing its brands completely in-house. The company's Ahmedabad unit is being started in January 2024, from where apart from supplying the shortage in the domestic market, there are also export plans.

According to Mr Neeraj Kumar, Neelima Private Limited was established in 2014, but before that, it was operating under the name of Neelima Kutir Udyog in Patna. He mentioned that the demand for Sambrani products is increasing rapidly, but a lot of producers use chemicals and harmful substances in their products. People generally purchase raw batti and raw material from

the market and dip it in perfume to make their product. In contrast, Neelima's Sambrani Shreeyogi Sugandhi products are made from natural ingredients and no fragrance is added to them. The aroma comes from the burning of the raw material. Mr Neeraj Kumar also explained that everything from charcoal to raw materials is processed in-house. They extract carbon from charcoal and refine it. This helps their products

generate less or no carbon when burned compared to other company products. He added that they source their raw materials from Indonesia and Vietnam. His company has a warehouse there where the raw materials are processed. Farmers bring agricultural products to the warehouse, where they are processed without using any chemicals or DEP, not even joss powder.

In response to a question from Sugandh India, Neeraj Kumar mentioned that Sambrani Shreeyogi Sugandhi is our own creation and research and it went from Patna to Chennai. It is being sold under a variety of brand names throughout the country. However, our yellow packet of Shri Yogi range has been popular in Bihar since 1980 and people still ask for it. In other states, our multicoloured packets are sold. Neeraj Kumar's father Late Ram Krishna Singh took his product to South India 35 years ago. It has a history to it. However, as the demand for the product continued to increase in Bihar and North India, the company kept focusing on these markets to meet the demand.

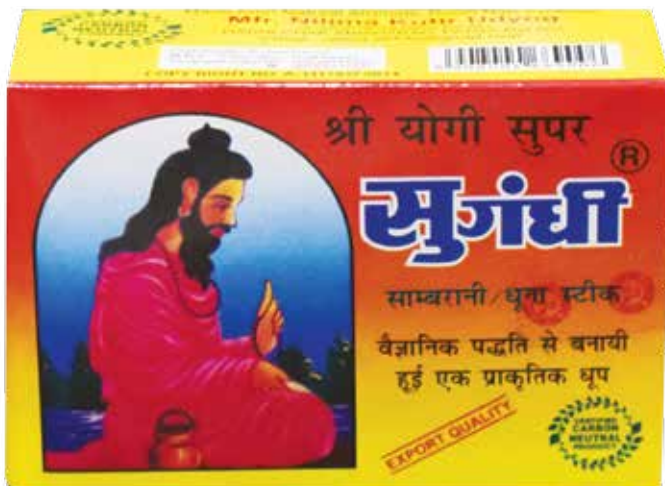


in Patna, Puri, Madurai, Mathli and then it gained popularity in Guntur, Andhra Pradesh. Later, Jaivardhan Seth, JK Sugandhalaya in Pune made it number one in the market.

In response to a question, he said that there are challenges in any business, but we do not have the problem of credit because there is so much demand that we are not able to supply it. In such a situation, most distributors buy in cash only. We never had any sales team for marketing. We work only with our distributors because the quality of our products is unique. Therefore, Sambrani Shreeyogi Sugandhi of Patna is the most popular in the market. He said that apart from Sambrani, the company also makes Loban Cup. People like it too. In the Hindu system, prayer is not

complete without burning sambrani. This is why we focus on maintaining the quality of our products. He said that the products of other brands give fragrance only superficially, whereas our products give fragrance only after burning.

He said that Sambrani Sticks and Cups are our two main product lines, which are sold the most in Bihar, Pune, Gujarat, Telangana, Uttar Pradesh, West Bengal, and Delhi. Every now and then we keep updating or bring new changes to these two segments. We have created a jumbo size product in the stick, which burns for 1 hour. Similarly, jumbo size was made in the cup also. Apart from this, we also do job work for some special clients whenever we get time. He said that his father started a



Therefore, we did not pay special attention to the southern market. Seeing the product being duplicated, my father, the proprietor of the company, first got the trademark for Shree Yogi Sugandhi in the 1980s and later also got the copyright of Shri Yogi Sugandhi done in the year 2001. The copyright no. being A-58512/2001, which is valid till date.

Shri Neeraj Kumar said that there is a story of the birth of Sambrani Shreeyogi Sugandhi. My father used to regularly visit a civil engineer. He was a Bengali and lived in Babu Bazaar in Patna. He used to add some substance to dry cow dung and burn it every day in his house. It was an eyesore, but it smelled very nice. My father liked it and started developing it. The first challenge was to make the product smoke free. After a lot of research and hardwork, my father achieved it. The smoke free product was then mixed with sandalwood powder. Sandalwood powder was cheap back then and this brand took off quickly. People liked it very much. As sandalwood became expensive, an alternative to natural fragrance was prepared. In response to a question, he said that Sambrani Shreeyogi Sugandhi was initially popular



factory in a small room. Today it is spread over 70,000 square feet and has in-house production being carried out through three units. A new unit is going to start soon in Ahmedabad. He said that machines cannot produce better Sambrani. Therefore, our Sambrani Sugandhi is manufactured 70% using machines and 30% handmade, both men and women are employed. In response to a question, he said that today there is a need for the industry to make products keeping in mind the health of the consumer. With the rapid increase in demand and production of Sambrani, the ingredients that are to be used should not be harmful to health. Everyone should think seriously on this. ■



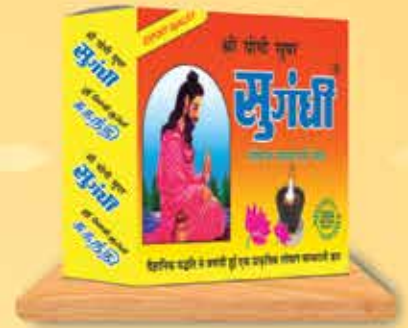


# SHREE YOGI SUPER <sup>®</sup> Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

## Our Products



- ✓ Peace of Mind
- ✓ 100% Satisfaction
- ✓ Natural product
- ✓ Trusted Company



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

**NILIMA HERBS PVT. LTD.**

Harni Chak, Anishabad, Patna - 800 002 (BIHAR)

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

or mail us at [✉ nilima.2014a@gmail.com](mailto:nilima.2014a@gmail.com)





**Address:**

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

**E-mail:** [info@forestfragrance.com](mailto:info@forestfragrance.com)

**Customer care no:** 08026712538, 6362-547943

**Website:** [www.Forestfragrance.com](http://www.Forestfragrance.com)





# BALAJI CROSSES ITS TURNOVER IN ASSAM AND NORTHERN STATES: JITEN SOHNEJI

Balaji's premium products have changed the market trend for incense products in North India. Initially the markets of Uttar Pradesh, Uttarakhand, Punjab, Haryana, Himachal Pradesh and Jammu were dominated by agarbatti products worth MRP of Rs.5 and Rs.10. Same was the situation in North Eastern states also, but in the last decade, a market for premium products has developed in these states. Mr. Jiten Sohneji, Chief Agent of Balaji in North India since 2010 and then in Assam since 2018, told Sugandh India in an exclusive conversation that as 2023 came to an end, Balaji crossed its last year's turnover in North India and Assam.

Balaji is the third largest company to do so. Mr. Jiten said that the products of Balaji Agarbatti Company are becoming increasingly popular in Punjab, Haryana, Uttarakhand, and Western Uttar Pradesh. This is the reason why the company's turnover in the last 9 months has been the highest compared to other companies in these states. Giving the above information, he said that on December 18, 2023, we crossed last year's turnover. Apart from all the major festivals, recession and market turmoil and other adverse circumstances, the turnover of the business has also increased, he said.

Describing the position of Balaji in the Assam market, Mr. Jiten said that on 30th November 2023 we crossed last year's turnover here and currently the Assam market is in plus. He said that our turnover is very less compared to the total turnover of incense sticks in the Assam market. Recently, the first lot of Vandan eco has been received, but Kasturi has not been given yet. He said that we have worked hard to establish Balaji's Zipper, Dhoop

Sticks and Dhoop products in the market in Assam. Although our prices are higher than other brands and companies had given a lot of retailers scheme, stockist scheme and dealers scheme, but with hard work and strategy we made our place in the market and proved that if the company and the dealer are at high If quality products are produced in the market, success can be achieved.

For this achievement in North India

and Assam, Mr. Jiten thanked Balaji head Mr. Ashish Shah and his team for their support and special attention to the market. He also gave credit to Naresh Enterprises Ludhiana, Maggo Agency Jalandhar, Vallabh Trading Jammu, Aggarwal Traders Chandigarh, Sonia Dhoop Patiala, V S Rakhi Ambala Cantt, Amrit Enterprises Yamunanagar, Ramesh & Company Karnal, Kheda Trading Delhi, Prem Kumar Rohit

Kumar Ghaziabad, Jai Hanuman Agency Agra, Prateek Enterprises Bareilly for North India and More Marketing Guwahati, Ch. Jagannath Madanlal Dimapur, SK Traders Jorhat, SD Agency Dibrugarh, Also given to Shri Hanuman Agency Tinsukia Nabeen Stationers Agartala for Assam and north eastern states, without their hard work in the market, this would not have been possible.

Jiten ji has experience of working in all the states of the country and in the markets of Nepal and Burma, on the basis of which he said that economy products will continue, but the future of the agarbatti industry lies in premium products. He said that at present Balaji has a monopoly on the premium market in most of the states of the country. ■







Premium Incense Sticks  
Dhoop, Cone

Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance  
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone  
Worth  
₹ 15



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

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





# Incense market is divided across the Ganges in Bihar: Nitesh Kumar Singh

During a conversation with Sugandh India, Mr Nitesh Kumar Singh, Head of Bihar Marketing at Kuber Company, a leading brand of incense products, revealed that the market in Bihar is divided into two areas, separated by the river Ganga. Although incense sticks and wet and dry dhoop are used throughout the state, the usage varies across different regions. In North Bihar, which is on this side of the river Ganga, 90% of incense sticks are used, while only 10% of dhoop are used. On the other hand, South Bihar, which is on the other side of the river Ganga, receives 80% dhoop. Mr Singh also mentioned that 50% of the market in Bihar is mainly economy, with products having MRP of ₹10, ₹15, and ₹20. Value packs are popular in the border districts of Nepal, which also offer one-kilogram packing in zipper. However, box packs are less popular here, with only 20% of the market share, while 80% is occupied by pouches.



**W**hile talking to Sugandh India, Mr Singh said that in the market of Bihar, people prefer the products of companies providing better quality, lower prices and better service. Branded companies are also offering packs of 400 to 500 grams. In response to a question related to the agarbatti market of Bihar, he said that Cycle and ZED Black are on the top. Only ZED Black's 3 in 1 works. Apart from this, Darshan Black Stone is also a leading brand. There is also a market for Hari Darshan dhoop worth ₹10. The rest of the other products run based on marketing. This is the reason why Nagpur's Rocket brand also sells well. It is in zipper, pouch and box packing. He said that on this side of ganga (south) the trend of dhoop is more. The incense sticks are slowly going down, and both wet and dry dhoop are increasing. 80% of incense and 20% of incense sticks pass through this.

In response to a question from Sugandh India, he said that the wet dhoop of Kuber has good sales here. The trend of dry sticks is increasing. Right now many people do not know about its qualities, but as they are learning about it, its demand is increasing. He said that ZED Black sells in the wet dhoop, but that's pouch packing in the economy range. He said that in premium there are products of other companies, mainly Kuber. Kuber comes in the premium range and is priced higher than ZED Black because the company believes in providing quality products. Apart from this, Kuber has a wide range of incense products. Even in Agarbatti, we have brought out boxes with MRP of ₹ 120, ₹ 70 and ₹ 50 in the economy range. The company is working equally on both incense and incense stick products. It is a different matter that people are liking our dhoop more. In response to a question, he said that the coming time is for bamboo less. ■



# " आध्यात्मिक सुगंध का आनंद महायग्य धूप का उत्कृष्ट चयन "

*Aap ki Prarthana,  
Prabhu ke diwar tak*



*Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.*

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

+91 9028050063 | [info@realfragrances.co.in](mailto:info@realfragrances.co.in) | [www.realfragrances.co.in](http://www.realfragrances.co.in)



# Growing market of agarbatti-dhoop products in Bihar

**B**ihar is a big state of North India. There are 38 districts in the state with a population of about 12 crores, but the largest city is the state capital Patna. Only about 11% of the total population of Bihar lives in cities. A large population lives in rural areas. In ancient times, there were many big empires in Bihar including Gupta and Maurya. At that time, apart from being the most powerful empire of India, it was also the centre of education and trade. Today, socially and politically awake Bihar is economically backward. This is a very fertile area due to the Ganga and other rivers, but due to the lack of industrial development in these times, there are no means of education and employment, due to which the purchasing power of the people is limited. Patna was the capital during the era of empires and even today, it is the capital and only big city of Bihar. The market for incense sticks and incense products is growing rapidly here. That is why most of the branded companies have opened their depots in many districts, but the biggest market for these products is Patna, from where supplies are made to all the districts of the state.

## The increasing scope of the premium market

Recently, the team of Sugandh India conducted a comprehensive survey of the incense sticks, and incense markets of many districts of Bihar including Patna and Muzaffarpur, and after talking to many manufacturers, distributors, retailers, and heads of marketing companies related to the trade; found that Patna is centre of marketing of entire Bihar. Apart from this, the market in the entire state is around 60% economy, 30% medium price range, and around 10% premium products. The biggest trend of the Bihar market is that the demand for medium and premium-range products is gradually increasing here. Five years ago, ₹5 products had the highest sales here, but now it is not so. There are still local products available for sale that are sold under brand names. They are selling their products even at ₹5, but mainly in the economy market, the MRP is ₹10 to 20. Medium range products are selling at Rs 20 to Rs 50 and premium quality products at Rs 50, 60, 80, and ₹ 100 above MRP. Here seven out of ten customers ask for branded dhoop and agarbatti. On average, a customer buys incense sticks worth Rs 200 to 300 per month.

## Ganga has divided the brands and range of incense sticks

According to the market report of Sugandh India, the incense sticks and incense market of Bihar is divided into two parts, the dividing line of which is the river Ganga. In North Bihar, 90% of incense sticks are



used, and 10% of dhoop. On the contrary, in South Bihar, the trend is 80% dhoop and 20% incense sticks. Agarbatti and incense products are mostly sold in box packing throughout the state. In the districts adjoining Nepal, zipper

packs are also available ranging from 50 to 500 grams. Possibly the reason for this could also be the cross border market. If the market of the entire Bihar runs from Patna, then the Bhagwati Lakshmi market of Patna controls



the entire industry of the state from here. There are shops of big distributors, wholesalers, and retailers in this market, from where the entire Bihar is supplied. By the way, there are markets in Muzaffarpur, Darbhanga, Gaya, Samastipur, and Motihari, but people from there also come to Patna. Apart from Bengaluru, Indore, Ahmedabad, Delhi, and Nagpur, branded products from other states are also sold here. Apart from this, Bihar also has popular brands of its local producers, which include many companies like Sugandhi Sambrani, Badshah, Heera Moti and Pintu Perfumery. All these brands make a range of products in incense and agarbatti, but special emphasis is on the economy and they are the real king of this range.

### Dry stick and dhoop market is increasing

Like other states of the country, the demand for incense sticks is also decreasing in the Bihar market. The demand for both wet dhoop and dry sticks is increasing. The highest sales occur during the month of Shrawan to Dussehra, Diwali, and Chhath Puja, and at this time the demand for premium and medium range increases. For the rest of the year, the economy remains strong. Compared to incense sticks, the market for dhoop here has increased to 50% with wet dhoop dominating this segment. According to the report, in the districts and rural areas far away from Patna, people are still not aware of dry sticks, but with growing publicity, people

are now switching. There is a high demand for low-priced and good-quality incense sticks in Bihar. In the Economy range, in fact, in the MRP of Rs 10-15, apart from Zed Black, Cycle, ITC, Shalimar, Moksh, Tiranga, Darshan local brands like Badshah and Heera Moti, etc. are the main brands. Badshah dominates the mass market. ITC Anushri is present everywhere and Darshan Blackstone is present across many paan shops. In rural areas, products with MRP of ₹ 5 to ₹ 10 are sold, but during festivals, the demand for medium and premium ranges increases there too. In premium and medium quality, brands like Balaji, BIC, Misbah, Ridhhi-Siddhi, etc. are available with MRP ranging from ₹ 20 to ₹ 50 or more. Other brands include Dhanlakshmi, Parimal Mandir, Phosak, Shreedhan, Rajalakshmi, Dev Darshan, Kavya, Divyastra, Shah Fragrance, Shree Siddhi Fragrance, vasant, Rocket, Amrutha, Munna Agarbatti, Parivar, Nishan, Jayant, Dali (Satna), Hem, Geeta, Big Bell, Aagaaz, Feelings, etc.

### Dominance of Sugandhi Sambrani stick

In bamboo less segment Sugandhi Sambrani stick is very popular because it is prepared from natural raw material and is free from chemicals. In the survey, people mentioned that the fragrance of Sugandhi sambrani has spread from Bihar to South India and from there across the country. Bihar is a big market for wet dhoop, with Zed Black Manthan at number one followed by other brands like

BIC, Shalimar, ITC, Cycle, Hari Darshan, Kuber, Moksh, Sachhe Sai, Graha Shanti, Denim, Misbah, etc. Zed Black's Manthan has a market share of 70 to 80%. Denim. The sale of incense with MRP of ₹ 20 is the highest in Bihar. In dry sticks, there are 20 sticks available for ₹10. Balaji, Shalimar, Misbah and BIC have a good hold in premium. In dry dhoop, 20 sticks zipper are priced at Rs 25 to Rs 30 and its market is gradually increasing.

### Cycle Naivedya dominates sambrani cup segment

Cycle Naivedya is the most popular product in the Sambrani Cup and has a market share of more than 80%. The remaining brands include Delta, Shalimar, Tejas and ITC's newly launched Mangaldeep Sambrani. Camphor has not yet developed a market here. Its trend has increased after Corona. Saraswati brand runs, but most of the people do local packing and sell it under their name. In such a situation, there is a scope for camphor brands. Roll ons from big brands are not available here. Majmua here runs for ₹10. A market for the best quality branded roll-on can be created here. Similarly, Chandan Tika also does not have a special market. Mostly the local products are sold. There is also a good market for mosquito incense sticks here, in which Run Out gets the maximum sales and other brands include N-counter, Comfort, Black Dragon, Sleepwell etc. ■

# Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

**Drying Capacity: 32 Kgs to 9000 Kgs Per Batch**

**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**



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

steamtechengineer@gmail.com  
www.steamtechengineers.com

**+91 85111 46990**





Aroma That Blends into Your Lifestyle

**NEW  
LAUNCH**



**NOW AVAILABLE AT ALL LEADING STORES**

SHOP ONLINE



For trade enquiries :

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

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



**NAMOH  
INDIYA**  
Dhoop & Agarbatti



# namohkishakti  
aapkibhakti

Available



Shop Online

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



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





## High demand of Darshan Black Stone in Bihar

▶▶ The brand has placement at several paan shops

Bengaluru is considered to be the main hub of agarbatti industry. Many incense sticks brands emerging from here are spreading their fragrance in the country and globally. Bengaluru based company Darshan Incense is one of the old companies whose products are popular not only in the country but all over the world. Even today, customers trust Bengaluru based products for best quality. Darshan Black Stone is a renowned agarbatti brand from Darshan Incense and is selling well across many markets of the country. Talking about Bihar market, it is a major market for economy products. Due to which Darshan Blackstone's pouch pack is in good demand here. The demand can be gauged from the fact that Darshan Black Stone is available not only in incense or grocery shops but also in paan shops. Paan vendors mainly keep only those brands which are sold instantly. Bharat Darshan is also one of the most popular brands of this group. ■

## Oriental Perfumers Unveils the Al Noorain Attar Roll-On Series



Bengaluru-based Oriental Perfumers, a distinguished firm with a longstanding history in crafting high-quality attar roll-on products, has introduced a new series with the name Al Noorain. Attar has been a prevailing trend in the Middle East and its popularity is steadily growing among individuals in India. Noticing the demand for premium attars, the company has proudly launched an initial selection of seven variants under the Al Noorain series: Rida, White Oud, Zara, Status, Sandal Drops, Cool Waves, and Rose Oud. These exquisite attars are available in 6 ml packaging. Notably, Oriental Perfumers has paid meticulous attention to the packaging, ensuring it is both alluring and contemporary. The company plans to distribute its products extensively across the country through incense and attar shops. Additionally, the company has ambitious plans to introduce five new attar fragrances each month. Beyond catering to the domestic market. The company's product range encompasses attars priced from Rs 560 to Rs 1600 per dozen. Carrying forward a legacy that spans over 130 years, the Oriental Group, now under the stewardship of the fifth generation of the family, maintains the traditional manufacturing methods and formulations passed down by its ancestors. The commitment to quality and heritage ensures that each attar produced by Oriental Perfumers reflects the rich history and expertise of the company in the agarbatti and fragrance industry. ■



\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of December-2023-January-2024 or as mentioned by the respective companies





PURE AGARBATTIES

*A creator of pious and natural fragrance*



Manufactured of -

- Loban Agarbatti
- Guggal Agarbatti
- Masala Agarbatti
- Sambrani Dhoop Sticks
- Sambrani Dhoop Cup



Manufactured & Marketed By :

**TAWAF AGARBATTI & PERFUMERS**

185, Bandhu Layout, Bhilgaon Road, Wanjra, Nagpur - 440 026

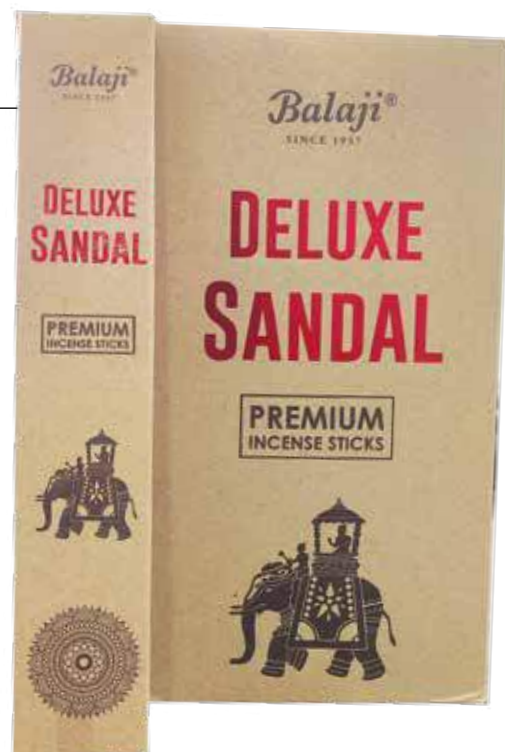
Mob.: +91-8999918808, +91- 8830087621 E-mail : [tawafcompany@gmail.com](mailto:tawafcompany@gmail.com)





## Run out got everyone out in Bihar

The trend of mosquito repellent incense sticks has increased a lot since quite some time. While incense sticks are a non-essential product, mosquito repellent incense sticks have become an essential product for consumers. Delhi's brand Run Out is currently the best seller among mosquito repellent incense sticks in Bihar. Its popularity in Bihar can be gauged from the fact that it is present in grocery stores and paan shops. According to the company, it is a 100 percent natural product. To differentiate its brand from similar and counterfeit products, the company has also provided various symbols and holograms on its packaging so that customers can identify the genuine Run Out product. In summer and especially in the rainy season, with the surge of mosquitoes, mosquito repellent incense sticks prove to be very effective. Apart from warding off mosquitoes, it also makes the house fragrant. ■



## Balaji Dharma and Deluxe Sandal Launch

At the forefront of premium and luxury agarbatti products, Bengaluru-based Balaji Company's products are spreading their fragrance in every nook and corner of the country. A lot of states in the country had only cheap products running in the market, but breaking this notion, Balaji established premium and luxury segments there as well. Along with providing the best products to its premium customers, the company has also entered the low-cost product segment in the recent past. The company aims to cater to the economic segment and make the customers who cannot afford Balaji's premium and luxury products experience the same quality of Balaji at a lower price. Owing to this, the company launched two special products in the month of December – Dharma and Deluxe Sandal. Keeping in view the market demand for good quality masala incense sticks at lower rates, the company has launched Dharma Agarbatti. This incense stick comes in very attractive packaging and the fragrance is a bouquet of floral notes. Balaji holds expertise in Sandal products. Whenever the company brings out any Sandal product. That's definitely a hit. Due to this, the company has launched "Deluxe Sandal" to enable the economy segment customers to experience the specialty of its sandal at a lower rate. Despite being a low priced dip agarbatti product, the company has paid special attention not only to its quality but also to its packaging. The product comes in a craft paper box with a single color, giving it a premium and vintage look. The company has launched both these products from Bihar market and soon these will be available pan India. Both the products are available in 14 gm pack at MRP of Rs 15 and retail pack of 12 at MRP Rs 180. ■

\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of December-2023-January-2024 or as mentioned by the respective companies



# Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

## Our Fragrance Applications

- **Dhoop & Agarbattis**
- **Flora Battis**
- **Masala Battis**
- Perfume Sprays
- After Shave Lotions
- Deodorants & Body Mists
- Shampoos & Conditioners
- Soaps
- Shower Gels & Bath Products
- Pan Masala & Suparis
- Potpourri
- Industrial Cleaners
- Pet Care Products
- Paper & Fabric
- Detergents & Fabric Softeners
- Spa Products
- Hair Care & Styling Aids
- Shower Gels & Bath Products
- Air 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@jbf.co.in](mailto:contact@jbf.co.in)  
[www.jbff.co.in](http://www.jbff.co.in)





## Nishan’s growing market in Bihar

Ahmedabad’s leading brand Nishan is present in many markets of the country today. The specialty of the brand is to provide new fragrances in quality incense sticks to the customers at reasonable prices. Keeping in view the market demand, the company along with incense sticks also manufactures other products like wet dhoop, dry sticks, Sambrani cups, camphor etc. Talking about the Bihar market, Nishan’s products are also available here. Bihar is mainly a market for incense sticks but now the market for bamboo-less products is also increasing here. Due to this, customers are now showing interest in Nishan’s dhoop products as well. Among Nishan’s dhoop products, the premium white dhoop sticks in the fragrances of camphor and pineapple are in high demand. The company also deals in raw materials, which helps in controlling the price of its products. Keeping in view the growing market of premium products, the company has expanded its product range and has now released many attractive products in the luxury masala agarbatti segment. ■

## Mangal Deep’s entry in Sambrani Cup segment

ITC’s incense stick brand Mangaldeep, a big shot in the FMCG industry, is a household name. Due to the company’s aggressive marketing and strong network spread in every corner of the country, every product the company launches becomes a hit. The company has also entered the Sambrani Cup category only 6 months ago. Mangaldeep Sambrani Cup contains 12 cups in a pack and its MRP is Rs 72. Also, Sambrani cup holder is also free in the pack. According to market experts, this product is getting good results. Since it is an ITC product, customers are eagerly adopting it. The market of Sambrani Cup product has been continuously growing for the last few years and that is why almost all the incense stick companies have launched products in this category. The market of Sambrani Cup is now expanding not only in South India but across the country. The name of Mangaldeep Agarbatti is included among the top 3 agarbatti companies of the country. The company’s Wet Incense is also a best seller in many markets. ■



## Premium products in Bigbell’s economy range



Bengaluru’s leading brand Big Bell is known across the country for its quality. The company is known for its special Kacha Bela product. The product is so popular that every other company launched products in this fragrance. But even today there is no match to the quality of Big Bell’s Kacha bela. In the month of January, especially for the markets of Maharashtra, Madhya Pradesh and Odisha, the company has launched 6 premium incense sticks products - Gulnaz, Kesar Chandan Flora, Ambuja Flora, Vidya Flora, Rudra Flora, Mantram Flora. These products come in flora agarbatti in attractive box packaging. The company has launched these products to provide its special quality to the economy segment customers at a lower price. A special thing to note is that now the company keeps a picture of Kacha Bela on the packaging of its products so that the customer can know that this product is from the makers of Kachha Bela. These products are available in MRP of Rs 160 in box packing of 225 grams. ■

\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of December-2023-January-2024 or as mentioned by the respective companies





# Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



For More Details

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

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





## “Janmabhoomi” a fragrant tribute by BIC

अपि स्वर्णमयी लंका न मे लक्ष्मण रोचते |  
जन्मनी जन्मभूमिश्च स्वर्गादपि गरीयसी ||

“Lakshman, This Golden Lanka does not allure me, Mother & Motherland are dearer to me even than heaven”. In the words of Lord Shree Rama to Lakshmana from the ‘Valmiki Ramayan. Such is the profound significance Lord Shree Rama places on his Janmbhoomi (birthplace) that it surpasses the splendor of golden Lanka and the allure of heaven.

To honor the sacred occasion of the inauguration of the Ram Temple on January 22nd, Bindu Incense Craft LLP proudly presents the ‘Janmbhoomi’ Zipper pack. This unique product bears a traditional fragrance that creates a divine atmosphere. Its attractive packaging puts complete focus on the spiritual event and features the timeless verse that underscores the paramount importance of one’s motherland or birthplace. The product encapsulates the sentiments associated with this auspicious event, which has served as a unifying force for the nation after centuries of struggle. It symbolizes an epoch akin to the triumphant return of Lord Shree Ram to Ayodhya after his victorious conquest of Lanka!” ■

## Sugandhi’s yellow pack dominates Bihar market



Sambrani stick is known as a South Indian product but it was invented in Patna, Bihar. The credit for making this product goes to Neelima Herbs Pvt. Ltd. of Patna. Neelima Herb’s Shreeyogi Sugandhi Sambrani Dhoop Stick is considered to be the leader in its segment. This completely natural product is produced from Patna and sold in states across the country and due to its popularity, a lot of similar products from other companies are also present in the market. Due to its high quality and being completely natural, Sugandhi has won the trust of the customers. This can be gauged from the fact that in its origin market, Bihar, Sugandhi’s product in yellow packaging is sold and customers do not buy any other product other than this. Even when the company itself launched a product with a different color packaging, customers still demanded the yellow packet. ■

## Badshah’s domination in Bihar

► Bhaukaal Agarbatti sending waves in the market

Badshah Industries is the biggest name in the agarbatti industry of Bihar. The company’s network is in every corner of the state. Bihar is an economy market due to which the Badshah brand provides quality products to the customers at the lowest prices. Today, the Badshah brand has more than 100s of products with the company introducing 8 to 10 new products every year. Damru, Ghan-ti and 50-50 are the major brands of the company and are very popular. The company has products ranging from ₹5 to ₹100. Along with Bihar, Badshah brand is also sold the most in Jharkhand. The company also manufactures camphor, sesame oil, dhoop, hawan samagri and many other puja products. Three years ago, the company had also launched mosquito repellent incense sticks named Bhaukaal, which has received a very good response from the market. Not just in mosquito season, Its sales remain high throughout the year. In a special scheme, the company is also giving a free pack of fragrant incense sticks worth Rs 60 MRP along with a 1 dozen pack of Bhaukaal. ■



\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of December-2023-January-2024 or as mentioned by the respective companies





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](http://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 Udhhyog Nagar,  
Surat - 394 210 (Gujarat) India

### CORPORATE OFFICE

Shed No.: 23-24, 2nd Floor,  
Road No. 6, New Industrial Estate,  
Udhna Udhhyog 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](http://www.kiosurat.co.in) | [www.kioindia.com](http://www.kioindia.com) | [/kiosurat](https://www.facebook.com/kiosurat) | ©2023 All Rights reserved



# DevDarshan Unveils Exquisite Reed Diffuser Collection



DevDarshan, a venerable name in the world of Dhoop and Agarbatti since 1954, has been synonymous with quality and tradition, creating fragrances that transport you to a realm of serenity and spirituality. In a stride towards modernity, DevDarshan proudly unveils its latest series of reed diffusers, adding a touch of elegance to the upcoming Valentine's week. These diffusers promise to be the perfect gift solution for your loved ones, combining timeless scents with a contemporary twist. The DevDarshan Reed Diffuser series features an exquisite collection of fragrances that cater to diverse preferences. From the soothing notes of Jasmine to the subtle allure of Nude Bouquet, the enticing aroma of Vanilla, the refreshing essence of Pleasant Morning, the crystal-clear fragrance of Bright Crystal, the delicate charm of Lily of the Valley, the tangy burst of Cranberry, to the mysterious allure of Oudh Noir – each fragrance is crafted with precision to elevate your sensory experience. DevDarshan's commitment to excellence extends beyond its rich heritage, embracing innovation and modernity. The reed diffusers not only reflect the brand's legacy but also embody the spirit of gifting, making them an ideal choice for expressing love and affection on Valentine Week. As DevDarshan continues its journey through time, the new reed diffuser series stands as a testament to the brand's unwavering dedication to providing aromatic experiences that resonate with both tradition and contemporary taste. Embrace the essence of DevDarshan – where timeless fragrances meet modern sophistication. You can browse the exquisite collection on the website [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) ■

## Customers are liking God Gift Dhoop Cone

The country's leading agarbatti company, Tirupati Industries, dominates the wet dhoop segment. This Delhi based company is famous for its brands Sachhe Sai, Kashi, Chance and God Gift in many states across the country. God Gift's dhoop products in the economy range are top sellers in many states. Along with wet dhoop, the company also manufactures a range of products like incense sticks, dry sticks, cones etc. Godgift Dhoop Cones are available in several traditional evergreen as well as new and trendy fragrances of Rose, Lavender, Guggulu, Oud, Loban, Chandan, Mogra etc. Its MRP is Rs 360 for a wholesale pack which contains 12 retail packs. A retail pack is priced at Rs 30 MRP. Due to the increasing trend of bamboo less, the market of dhoop cones has also developed well. In such a situation, Godgift brand is providing high quality dhoop cone products at low prices to the economy segment customer. ■



## Kalpna Kasturi popular in many states

Ahmedabad, the hub of the agarbatti industry, is known for providing good aromatic agarbattis to the customers at affordable prices. Ahmedabad based brands have an expertise in making incense products in new and trendy fragrances. Kalpna is a name that stands among the top brands of Ahmedabad. Kalpna, a brand with decades-old history and being at the forefront in sales, is popular in Gujarat as well as across numerous markets of the country. Since its inception, the company has launched many brands from time to time like Sandhya, Saheli, Sugandh Vatika, etc. and they have been highly appreciated by the market. 15 years ago, Kalpna launched a brand named Kasturi, which became a hit and still has not seen the graph go down. Kasturi is popular across various Indian markets. The aim of the company is to provide the best products to the customers at the lowest price, in which it is quite successful. ■



\*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of December-2023-January-2024 or as mentioned by the respective companies





**INDIA'S NO. 1**  
Pooja Products Manufacturer

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

**SINCE - 1999**

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

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

*Luxury*  
PRODUCTS



Now available at



### DELTA'S TRADE LINK

# 4078, Thottanuthu Road, Reddiyapatti Via (P.o), Natham Road,  
Dindigul-624003, Tamil Nadu, INDIA. Customer Care : +91 95434 13310  
Email : deltabrandlink@gmail.com



**ORIENTAL<sup>®</sup>**  
SINCE 1890



PREMIUM INCENSE STICKS | DHOOP STICKS | ZIPPER POUCHES  
INCENSE CONES | BAKHOORS



**NEW ORIENTAL AGARBATTI CO.**

No. 2, Madarsab Street, Opposite Chickpet Metro Station,  
Bangalore - 560 053. Website: [www.agarbatties.in](http://www.agarbatties.in)  
Contact: +91 98450 66566, +91 99450 50075  
E-mail: [orientalagarbatti@gmail.com](mailto:orientalagarbatti@gmail.com)



SCAN FOR  
WHATSAPP



NIRVANA  
AROMATIC INDULGENCE

by

DEV DARSHAN<sup>®</sup>  
Spreading Fragrance Since 1954...



Soy Scented Candles



100%  
Organic Candals



Up to 30 Hours  
Burning Time

SCAN HERE



DEV DARSHAN INCENSE STORE  
ADDRESS: PLOT NO. 324, BUSINESS &  
INDUSTRIAL PARK-II, CHANDIGARH  
CONTACT: +91 9464215979  
TIMING: 8.30 AM to 6.00 PM

NIRVANA AROMATIC INDULGENCE  
SHOP NO. 39, INNER MARKET,  
SECTOR - 9D, CHANDIGARH  
CONATCT: 0172 4103999  
TIMING: 10.00 AM to 8.00 PM

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

/devdarshandhoop







# NUMEROUS PRODUCTS OF SAME-QUALITY IS A PROBLEM FOR DISTRIBUTORS: RAKESH DROLIA

**T**he agarbatti and dhoop industry is facing a major issue where products from big branded companies are very similar to each other. This similarity in quality and fragrance creates a problem for distributors and retailers. When they stock products of many brands but promote only one or two, the market for other products starts decreasing. Mr. Rakesh Drolia, also known as Bunty and the head of Patna's Saraswati Sales Corporation spoke to Sugandh India and mentioned that most companies have similar products. If one product gets more attention, the others naturally lose out. This is why Saraswati Sales Corporation, which was the distributor of Shalimar across Bihar for almost 43 years, now only distributes Balaji and BIC across Bihar.

He explained that due to the similarity of products if you promote one, the others automatically lose out. Saraswati Sales has been in the agarbatti industry for more than 6 decades and no longer distributes products of multiple companies due to this issue.

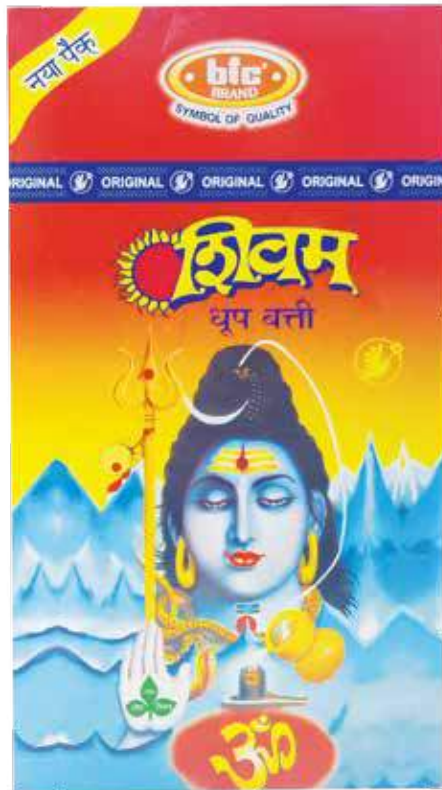
According to Mr. Rakesh Drolia, his father has been into incense industry since they were in Lakhisarai in 1960. We all studied in Kolkata and then the family came to Patna in 1988 due to which the business in Patna grew a hundred times. Father used to work for Shalimar and for company meetings he would come to Kolkata. We would also accompany him to the meetings. Mr. Drolia has been in this business for 45 years and has seen many changes. The market has become very competitive and companies



are struggling to maintain the value of their brands. In today's market, distributors and retailers sell whatever they want. Companies that do not adapt to changing market trends are sinking.

We worked for Shalimar for 43 years but discontinued during the pandemic. After the pandemic, we started working for Balaji and BIC in 2021. We manage their distribution work in Bihar. Balaji and BIC support us in every way. We have a supply network in 38 districts in Bihar and have made 100 distributors. In Bihar, the premium market is only 5% due to low purchasing power, while low-priced products are more popular. BIC has high-volume sales, while Balaji is growing rapidly in the premium and medium markets.

In response to a question, he said that the Rs.10 product gets the most sales here. There are 10 sticks in a 14 to 18-gram box packing. The zipper market is picking up the pace. Like other states, huge number of products from all the states like Karnataka, Gujarat, Madhya Pradesh, and Delhi are also sold here in Bihar. Local manufacturing companies do not dominate the market here, but they do have some influence on local level. In response to a question, he said that there was a huge market for incense sticks in Patna, but now the trend of wet dhoop has increased. The market for dry stick has also been growing rapidly for the past 5 years, but still, incense sticks account for 80% and dhoop for 20%. Further adding to the trend of Agarbatti in Bihar, he said that products with MRP of ₹ 10 are sold by ITC, Cycle, ZED Black, BIC etc., but ITC is number one. Parimal Mandir, Darshan, Shalimar etc. run in premium, but Balaji is number one. In dry stick, Zipper is sold for 25 to 30 rupees for 20 sticks and its volume is the highest. In response to a question, he said that loose and mutha packing does not work here at all, it is only in



low-price market, an average consumer here purchases incense products worth Rs 200 to Rs 300 per month. There is a high demand for good but cheap products here. ■

Maharashtra and Gujarat.

Mr.Dolia, in response to a question, said that 5 years ago the market for MRP of ₹ 5 was very good in Bihar, but now it has declined. Products with MRP of ₹ 20 are now sold more in dry dhoop. 20 years ago, Rs.5 packets had 50 grams quantity, but now it is only 12-13 grams because dry sticks are very light and there are 20 sticks in it. He said that ZED Black's Manthan, Denim, Hari Darshan, Sachhe Sai and ITC are best sellers in the wet dhoop. He added that ITC is growing rapidly and will become number one in the coming years. It probably has the highest turnover in incense sticks. The demand for Balaji products is like opium. All their products are well in demand. He said that the sale value of dry sticks is not much, yet it is increasing slowly.

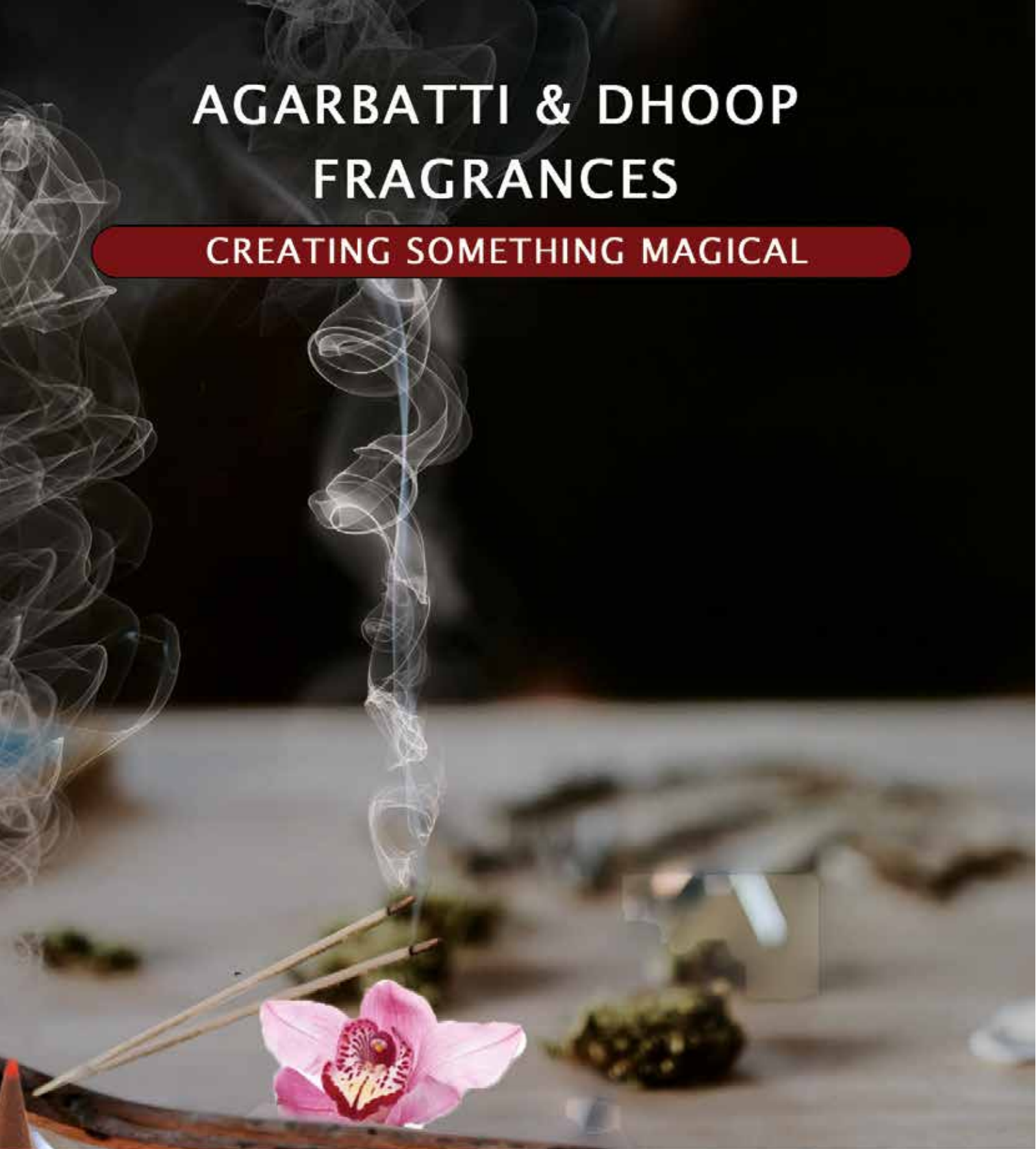
He said that the Cycle Naivedya is sold the most in the Sambrani Cup segment. It holds about 90% of the market. Other companies account for 10%. He said that Chandan Tika does not have much of a market here and that is why I also do not stock it, because I am a wholesaler, for me there is profit in buying truck load of goods for selling. He said that there are more than 500 factories making camphor, but there is no market for branded products here. Some companies however are packing and selling it under their name and there is a scope for branded camphor. He said that the market is roll on is limited. He added that customers here have started asking for products by brand name and despite being a

**Mr. R.K. Drolia**  
M/s. Saraswati Sales Corporation  
Bhagwati Laxmi Bazar, Chowk Patna City-800 008  
Ph: 9334121033



# AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL



 **Ikta Aromatics Ltd.**  
The creator of **AROMA** Jewels



A unit of

**SOM VARSHNEY GROUP**



Ph: 011-42141579, 42141574

Email: [info@iktaaromatics.in](mailto:info@iktaaromatics.in) | [rnd@iktaaromatics.in](mailto:rnd@iktaaromatics.in)

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



सुशुभ हर परिवार की

**Tarivaar**®

*The Pure and Auspicious Incense Products of  
Parivaar Elevates the Atmosphere,  
Uplifting and Purifying the Surroundings*



Manufactured by :

**INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.**

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305

Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com



# Patna's Bhagwati Lakshmi market is the centre of the incense market: Vijay Jaiswal

**B**hagwati Lakshmi Bazaar of Patna controls the incense sticks and dhoop markets of the entire Bihar. Apart from the brands of more than half a dozen local manufacturers of Bihar, this is also the main supply centre of pan India brands from places like Bengaluru, Indore, Delhi, Rajasthan, Gujarat etc. Cities like Motihari, Darbhanga, Muzaffarpur, Gaya, and Samastipur are also centres. Mr Vijay Kumar Jaiswal, head of M/s Jaiswal General Stores, who has been CNF of the country's leading agarbatti and dhoop companies in Patna for more than 50 years, said in a conversation with Sugandh India that his father started the business with Mahatma Gandhi Perfumery Works in Bangalore in 1972. He was also the CNF of Charu Perfumery Works. Apart from this, his firm has also been dealing in products of Balaji, Moksh, Shakuntala, and Devta on a small scale. He said that Charu Perfumery House had established the importance of the agarbatti industry in the country. They were the first ones in the agarbatti industry in India to organize a meeting of about two hundred fifty distributors at Madoda Beach in Goa in 1988. In this, Shantilal Shah, owner of Charu Perfumery, gave a new direction to the business. Now his son Bharat Bhai is looking after the company. At that time, this family had a strong influence on the



industry and also influenced the association.

Mr Vijay Kumar Jaiswal told Sugandh India that he also worked for Shashi Industries Bhavnagar. He was the CNF of Maja and Kemi Agarbatti in Bihar. He worked for Shashi Industries for 8-10 years. He added that earlier people used to think that Agarbatti was a product of Bengaluru only, but we changed this perception in Bihar. He has also worked with ZED Black. Presently he is CNF of Rajkamal Perfumery Works, Indore, and Shree Dhan Bengaluru and soon he is also going to take charge of Grah Shanti, Delhi. In response to a question, he said that his family has been in the CNF business since the beginning, but now big companies are building depots and it is his principle to not work with depots. Jaiswal General Stores has had its office and retail store in Bhagwati Lakshmi Bazaar since 1984, from where the entire Bihar market is operated. They have 82 distributors and direct supply at many places. He said that now the method of sale has changed. Earlier a brand used to have a monopoly in the entire state, but now they operate in only a few districts.

On the demand for incense sticks and incense products in Bihar,

Mr Jaiswal said that the consumption here is very high, but the production is less. Lower and middle-class population is on the higher side here. In such a situation, premium products sell only 20%. There is a demand for low prices and excellent quality, hence economy and medium-range products are sold the most. Apart from Patna, there is demand for premium products in only a few cities. About 20% of the market is for premium products, but the economy and medium range are in greater demand in small towns and rural areas. The reality is that 100% of the market here has an MRP of Rs 10 to 15. Products with 50 sticks in MRP up to ₹ 20 are available in urban areas of Patna, Darbhanga, Begusarai, Samastipur, and Muzaffarpur, which include ITC, ZED Black, Shalimar, and Cycle. He said that Rajkamal's Riddhi Siddhi has a good market among premium products. 10 The highest price for incense sticks is in the range of ₹ 10 packets are sold the most followed by ₹25-50 and 100 stick packs.

On dhoop products, he said that there is a notion about bamboo. Due to that, the trend of wet dhoop has increased rapidly and now the market of incense sticks and dhoop has become 50-50. In that also the trend of dry stick has increased in wet dhoop. ZED Black's Manthan wet dhoop is at number one followed by other brands like Shalimar, Cycle, Moksh, Sachhe Sai and Grah Shanti. ZED Black has an 80% hold on the market. Dhoop packs worth ₹20 are in the highest demand here. In dry sticks, packs of 20 sticks at ₹ 10 are very popular and ZED Black is number one in that too followed by dry sticks of Balaji, Shalimar, and BIC. In response to a question, he said that the brands of local manufacturers like Heera-Moti, Badshah, Sugandhi also have a good presence in Bihar. He said that local brands are number one in many districts or are successful in selling more. The main reason for this is that their products are of good quality and their cost is also low because they do not have to bear transportation costs.

Speaking to Sugandh India, Mr Jaiswal said that the market for the Sambrani is growing across the country and it is a big game. It started in South India, but today the situation is that it is going south from Bihar. Patna's Sugandhi is number one among Sambrani sticks, which are supplied all over the country. He said that Naivedya is number one in the cup. Delta's Aradhana, Sampradayam and Kamli are also popular in the market. On the trend of camphor in Bihar, he said that its sales have increased rapidly since Corona. Indore's Saraswati brand is popular, but people mostly buy loose camphor, pack it, and sell it under their own brand. In this way, a big market for repacked camphor has been created here. Roll on and perfume are also sold well in Patna, but Mumbai's Majmua has been the best seller here for 50 years and dominates the market. It is sold for ₹10 and no other company can offer a better roll-on at such a low MRP. In response to a question, he said that earlier people used to buy products, now people buy by brand name. Even in Patna, 7 out of 10 customers ask for products bearing the company's name. Retailers also say people want brands. If someone wants the Badshah's Damru for ₹ 10, he will buy the same. Even if you give him some other brand for ₹ 10, he will not buy it. He said that on an average a consumer in Patna buys incense sticks and incense products worth Rs 500 to Rs 1000. ■

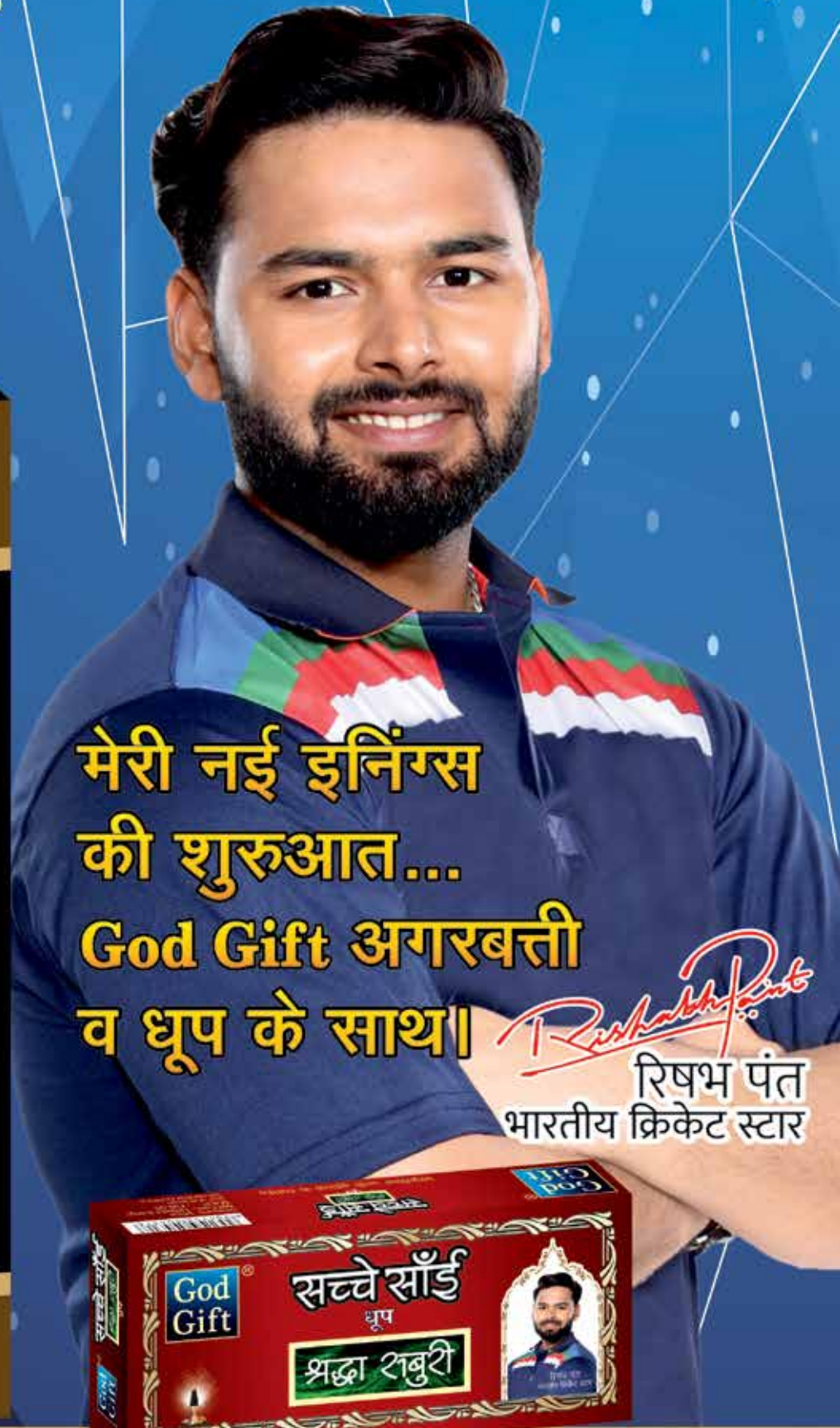
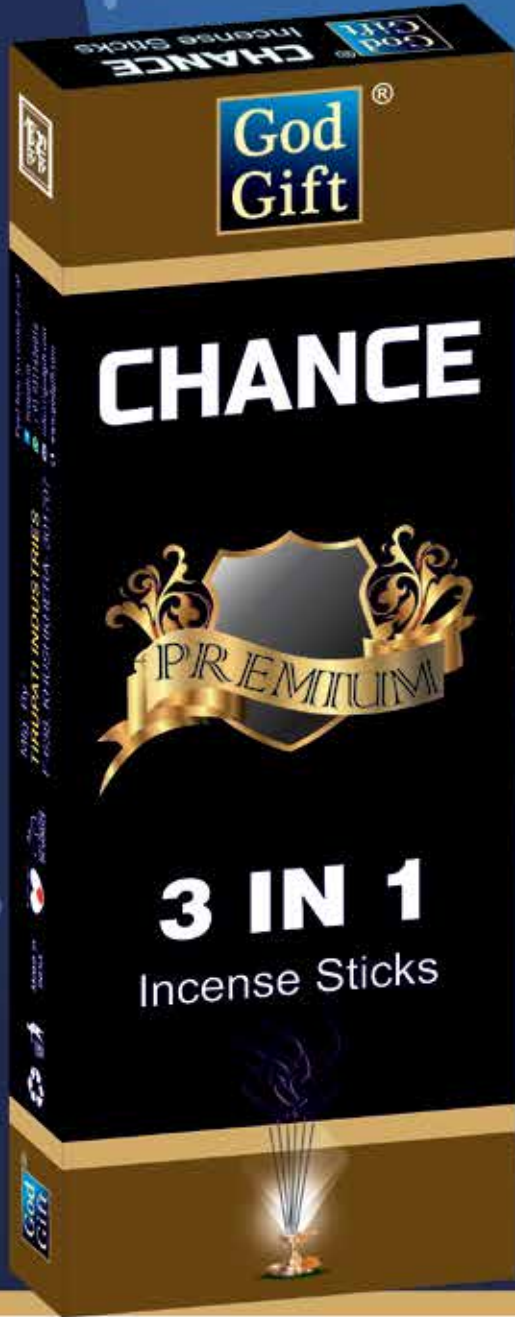
**Mr. Vijay Jaiswal**

M/s. Jaiswal General Store

Bhagwati Laxmi Bazar, Chowk Patna City-800 008  
(Bihar), Ph: 9835455079



# God Gift®



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

*Rishabh Pant*  
रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार



## TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

WhatsApp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com



# Local agarbatti brands have have a major share in Patna's incense market: Chandan Burnwal

In Bihar, particularly in Patna, branded economy and mid-range products from Bengaluru initially dominated the market, but in the last decade, incense sticks companies from other regions like Indore, Ahmedabad, Delhi, and Uttar Pradesh have also captured the market here. Local manufacturing companies also have a major presence in the market. Mysore Dhoop Agency has been selling incense products in Patna for 40 years. Chandan Burnwal, the head of Mysore Dhoop Agency, shared in a conversation with Sugandh India that his maternal grandfather started this business, which was carried forward by his father, and now he is running the family business. He has the distributorship and agency of many companies and also does digital marketing work. He has the agency of Cycle Pure, ITC, Kuber, and Sachhe Sai. Since most companies have established depots, the entire supply is done from the depot. He mentioned that he could do business for the entire Bihar, but due to the construction of depots, all companies built many centres. However, the wholesale market of Bihar operates from Patna alone, and several small centres have emerged in districts like Muzaffarpur, Darbhanga, Bhagalpur, and Gaya.

Sharing his views with Sugandh India, Mr Chandan Burnwal said that Bihar has a 50% market of economy incense sticks and dhoop, in which the highest selling is Mangaldeep for Rs 20. Products with MRP of ₹10 also sell. The market above this is considered to be the medium and premium range. In response to a question, he said that here Cycle Pure, ZED Black and ITC are top 3 players. After this the products of companies like Darshan, Shalimar, Sachhe Sai, Moksh Tiranga etc have market share. He informed that the credit for establishing premium segment goes to Balaji. Their volume may be less,



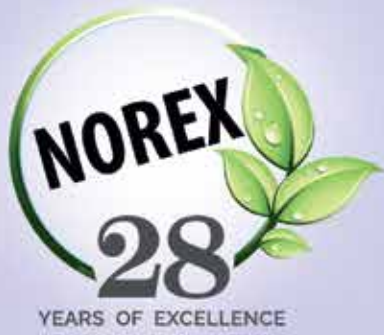
but the premium market is increasing. In response to a question, he said that apart from Bengaluru, products from Indore, Ahmedabad, and Delhi are also sold here, but in terms of variety, Indore companies have a lot of variety and range.

In response to a question, he answered that the market for incense sticks is gradually decreasing because of beliefs regarding burning of bamboo sticks. Wet dhoop and dry sticks are replacing the market. The Agarbatti market accounts for around 60% of sales, while dhoop products make up the remaining 40%. The top three brands for wet dhoop are ZED Black, Sachhe Sai, and Hari Darshan. Hari Darshan's box pack, which has an MRP of Rs 12, still has a good market. Mangaldeep has also entered the market and is gaining market share. Customers are also showing interest in Tiranga. In the premium and medium range, Balaji and Kuber are popular. Kuber is a fast-growing brand. When it comes to dry sticks, Cycle Pure and ZED Black rank first and second. The demand for dry sticks has grown by 10 to 15% due to complaints about wet dhoop not burning properly.

In response to a question, Mr. Burnwal said that in Patna and other districts of Bihar too, there are big local incense manufacturers like Badshah, Hira Moti, etc, who have major control over the market. The old brand Ramayan is now down. He said that in Bihar market in the economy segment, boxes are the trend. The trend of pouches has started in the districts bordering Nepal. These pouches are by companies of Indore in the MRP of ₹ 10, 20 and ₹ 50. He said that Sugandhi Sambrani stick has a very big market and sells the most. Apart from this, the Sambrani Cup segment is dominated by Cycle Naivedya. People are also liking Tejas sambrani cups of Bangalore based Omega incense due to its low price. He added that in the retail market here, about 25% of people are loyal to brands. The remaining 75 percent of people take whatever the shopkeepers give them in the name of good incense sticks. ■

**Mr. Chandan Burnwal**  
M/s. Mysore Dhoop Agency  
Bhagwati Laxmi Bazar Chowk,  
Patna City, Patna-800 008 (Bihar)  
Ph: 9835257300, 7004902860





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







## Incense sticks and dhoop are sold the most in Bihar: Rajesh Kumar

**B**ihar has the highest sales of dhoop and agarbatti in the country and despite economy products accounting for 50% of the market, the demand for premium quality products is increasing rapidly in urban and rural areas. Rajesh Kumar, head of Pintu Perfumery Works, said in a conversation with Sugandh India that during the meetings of big agarbatti companies, the managers reveal that the highest volume of the sales of agarbatti and incense products is from Bihar. He further added that there are about 8 out of 10 customers who buy products by brand name and moreover on an average a customer purchases incense products worth Rs 200 to Rs 500 per month. Bihar's premium market is such that while a customer buys economy products for daily use, he also buys premium items for festivals or special occasions.

Pintu Perfumery Works was founded by Mr Rajesh Kumar's father and now they are wholesalers and retailers of many branded products with having agencies of brands including Misbah Fragrance, Shalimar and ITC for Patna City or the entire Bihar. Apart from this, he has his own brands by the name Pintu and Tulsi,

under which there are many ranges of products including Jannat, Heera Panna, Vijay Jyoti, Pineapple, Mogra Ruby, Rose, Black Cobra, Man Mangal, and Flower King. Apart from Patna, many products of his brand have a good presence in districts like Raxaul, Motihari, Gaya, Darbhanga etc. While talking to Sugandh India, he said that Bihar is the best market for the dhoop and agarbatti industry and in the state with a population of about 10 crores, 2.5 to 3 crore people are incense consumers. He said that about 50% of the market here is of economy products, in which the products with MRP of ₹ 5 and ₹ 10 are more popular. Apart from big companies, local brands also have their hold in this segment.

Rajesh Kumar, in response to a question from Sugandh India, said that 30% of the market here is of medium-range products. 10-20% premium products are sold. He said that when the festive season starts from the month of Sawan, there is a huge increase in premium sales till Dussehra, Durga pooja, Diwali and Chhath Puja. Then throughout the year, only economy and medium range products are sold and the sales also reduce significantly. He said that the trend of boxes is more in Bihar. Pouch packing is

being started, but it is sold mainly in the districts bordering Nepal. ₹50 pouches gain more sales. He said that Cycle brand tops the sales of incense sticks in the Bihar market. In second place are the products of ITC and then ZED Black, Shalimar and BIC. He said that he has been selling wet dhoop for 25 years and in the last 5 years the sale of dhoop has increased rapidly and the products with MRP of ₹ 5, 10 and ₹ 20 are selling more. It has the main market of ZED Black, Sachhe Sai, and Hari Darshan. Denim is still keeping the market of ₹5 MRP alive.

In response to a question, he said that Misbah sells more at his counter with products costing Rs 20, 50, 80 and 90 MRP. Dry sticks are becoming a trend in the dhoop segment, including Shalimar and Misbah. Sugandhi Sambrani Sticks dominates its segment in Bihar and has no competition as they use only natural raw materials. Apart from this, Cycle Naivedya and Shalimar have a good market in the Sambrani Cup segment. ITC has also launched the Sambrani Cup in the market under its brand Mangaldeep. ■

**Mr. Rajesh Kumar**  
M/s. Pintu Perfumery Works  
Bhagwati Laxmi Market, Chowk,  
Patna City, Patna-800 008 (Bihar)  
Ph: 9065716512





# 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](mailto:hraessentialoil@gmail.com) | Web: [www.hraessentialoil.com](http://www.hraessentialoil.com)

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





## Incense market increased by 40% in Bihar: Virendra Kumar Jaiswal

In recent years, the use of incense sticks, commonly known as agarbatti, has increased in Bihar like in many other states. The market for incense sticks has risen to 60% while the demand for incense and dry sticks has reached 40%. Jaiswal Stores in Patna is a prominent name in the marketing of agarbatti and other incense products. Mr Virendra Kumar Jaiswal, who has been in the business for 5 years, is associated with many branded products as a distributor, agent, and retailer. He deals with a dozen companies, including Shalimar, ZED Black, Jayant, Krishna Kala, Gajanan, ITC, Aagaaz Perfumery, etc and supplies across Bihar. While previously he had to deliver to the entire state, now most big companies have depots, so the main focus is on Patna only.

While talking to Sugandh India, Mr Virendra Kumar Jaiswal said that Bihar is a very good market for incense sticks and incense products. Now people prefer incense more than incense sticks. He said that Cycle Pure, Z Black and ITC are the top sellers are followed by the products of other companies. There is a huge market for economic products here. Therefore, products with an MRP of ₹ 10 are sold the most. After this, the trend of MRP of ₹ 50 has also increased here. In response to a question, he said

that even dry sticks with MRP of Rs 10 to 12 are more popular here. Being a big economy market, products of local manufacturers are also sold here under brand names. Earlier, Bengaluru used to dominate, but now brands from Gujarat, Indore and Delhi have captured the market. He said that people are very fond of the Tiranga of UP.

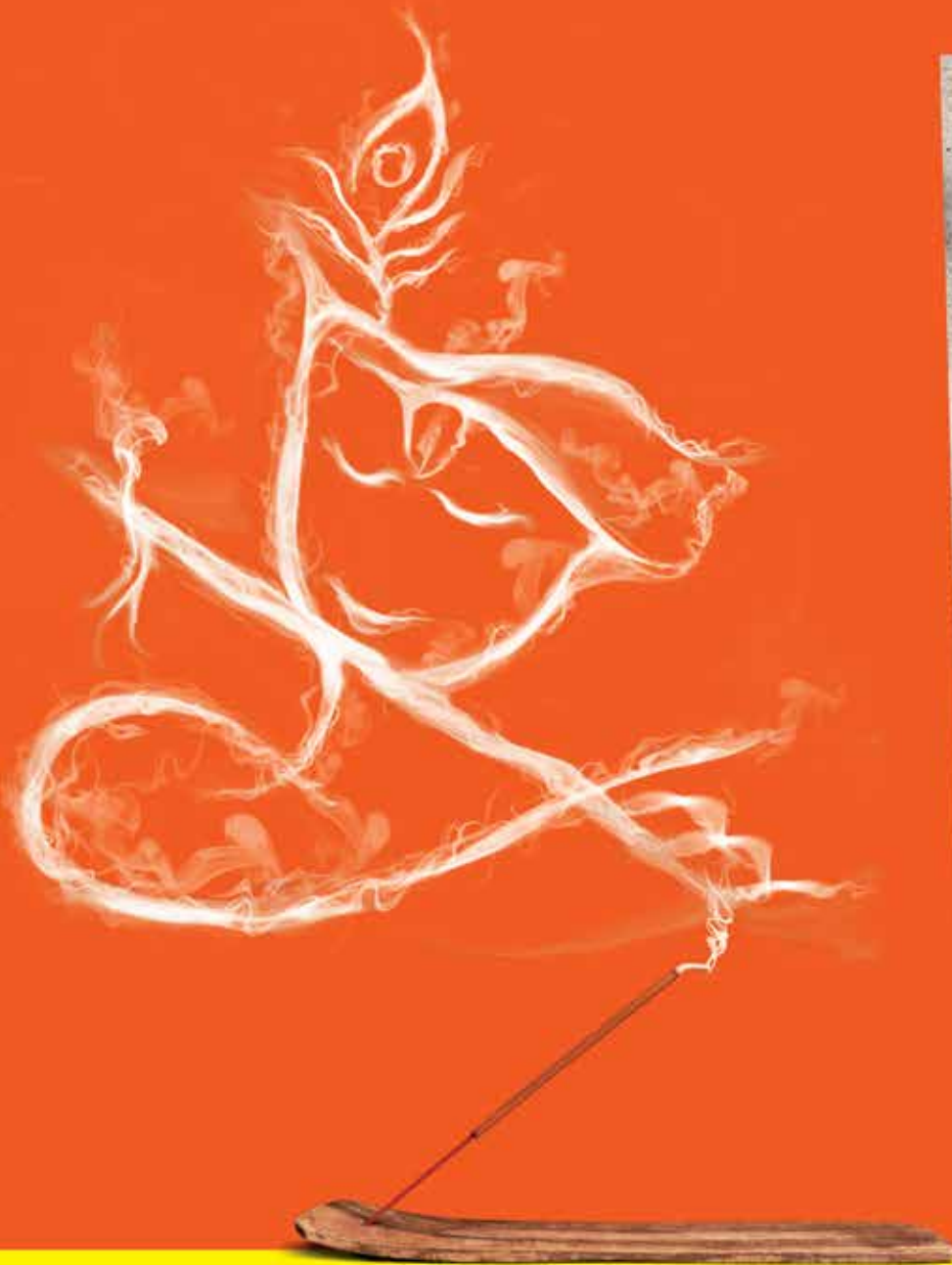
In his marketing method, he said that the Patna market means the entire Bihar. Companies have built depots in many places, but still, a large number of people from other districts come to Patna for shopping. He said that in the Sambrani Cup, Cycle Naivedya is the most popular. Forest has a market in Kosi belt. He said that Mosquito Agarbatti segment is dominated by products with MRP of ₹50 to ₹70 and there are many companies in it. He said that the camphor market is increasing in Patna, but only local products are popular in it. However, Saraswati is the main one. The branded era has not yet started in the camphor market. ■

**Mr. Virendra Kr. Jaiswal**  
 M/s. Jaiswal Store  
 Bhagwati Laxmi Bazar, Shop No. 14, Chowk,  
 Patna City, Patna-8  
 Ph: 9334651530, 9431062324



  
Kalpana  
Incense Sticks  
SINCE 1970

कल्पना करो तो  
मुरलीधर बंसी बजाएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®



# CUSTOMERS BUYING THEIR FAVOURITE BRANDS IN BIG PACKS IN PUNE: TUSHAR JAIN

**D**uring a recent interview with Sugandh India, Mr Tushar Jain, the Head of Bhairav Sales in Pune, mentioned that the trend of selling incense sticks and related products in packs of 250g or more has increased in the lead-up to the festivals. Bhairav Sales works with various companies and manufacturers. It also operates its retail counters for its brand products. Jain stated that this festive season has been profitable for the industry, with overwhelming sales of 250g packing products before Ganesh Puja. Additionally, this season has been the best in the last three years, with some new brands entering the market and older brands launching new product ranges that are doing well. For instance, Pune-based Sarvam introduced various varieties of incense sticks. They are expanding the reach in Maharashtra and Gujarat, besides Pune. Jai Bhavani and Aalukik have also launched new products. Vidhan is doing exceptionally well. Their wet dhoop is trending in the market. Bhairav Sales has been active in the agarbatti industry since 2015. In addition, Jain has the agency of Vidhan. He indicated that he started his career with Oswal and worked for them for four years before starting his own brand under Bhairav Sales.

In response to a question from Sugandh India, Mr Tushar Jain said that although Balaji is the top brand in Pune, branded products from Ahmedabad and other areas of Gujarat are sold equally here. Products from Maharashtra and Bengaluru come second. Mr Jain highlighted that customers in Pune are now demanding incense products in 250g/500g packaging: A trend observed in the last six months or so. He said that Oswal, Gangotri, Gayatri and Masala Batti brands like Dhoom Dhadaka, DBS are also on top among brands. Oswal's 150g pack and Tpsi are doing good in the economy range. Bangalore's AKP zipper packs are doing well in 100g. Balaji's 8-10 varieties of products are very popular. Among them, his zipper packs

and Bella flower with MRP of ₹70 are in highest demand. Apart from this, Siddhi Sugandhi, the masala incense sticks from Bengaluru, are doing well.

Responding to a question regarding the trend of established brands and premium products, he said that 'Big Bell', Balaji, BIC are doing their best. The demand for Darshan International is increasing. Here they have intensified the supply of goods. Mumbai based Rajpal and Satya are all in use. Gujarat's Flourish,

500g. Wet Dhoop is available in pouches with an MRP of ₹30. After this, the box is trending at an MRP of ₹70. Balaji and Shah's Gili Dhoop runs in premium. Oswal, Kalyani, Jai Bhavani and Aalukik go in dry stick.

The premium dhoop market has grown by ten per cent. The market share of wet and dry incense is 60% and 40%. Customers today want chemical-free incense products made of bamboo. He said that the market of Sambrani has increased



Utsav and Bengaluru based Amrita are going on. Nirali, Vijaya Products, Real, Manohar, Vaishnavi are good in premium. Manohar's incense sticks also work well. Alaukik had gained tremendous popularity with Pineapple and now its other ranges are also selling. Manthan in wet dhoop, Vidhan, Satya and Sachhe Sai GodGift are sold in regular varieties. In Premium wet dhoop Balaji, Bansi and Shah sell the best.

Mr Jain said that the market here is primarily for dry sticks. The wet dhoop and dry stick market share is 60 and 40. In economy, products with MRP of ₹40 to ₹80 are sold, whereas in premium, people prefer products with MRP of ₹100 to ₹150. He remarked that if the quality is better, people do not hesitate to buy even a 50g pack for ₹300. At the same time, the market for loose roll-packed incense sticks is also 20%, which ranges from 250 to

to about 30%. Local brands are also in demand. Nikhil, Neev, Amrutha, Forest and Bahubali sell in the cup segment. In response to a question, he said that usually, a customer here purchases incense products worth ₹700 to ₹800 in a month. Whereas the buyer buys a packet worth ₹70 per week. On the Camphor market, he said that 333,305 from Sangli and Mahi are available. Apart from this, unbranded is also in trend. He said that we have also launched our Mauli brand. Manohar has 80% market share in Chandan Tika. After this, products like Dev Darshan and Hari Darshan etc. come in at 20%. ■

**Mr. Tushar Jain**  
M/s. Bhairav Sales  
535/B. Opp Mohol Complex,  
Ganesh Peth, Pune - 411002  
Ph: 9762374003





**S Mansukhlal & Co**



**Dhoop &  
Agarbathi**

*Celebrate the sacred moments  
Elevate the celebration with enchanting fragrances*

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

Email: [smansukhlalcompany@gmail.com](mailto:smansukhlalcompany@gmail.com) | Web : [www.incensedhoop.com](http://www.incensedhoop.com)

Customer care: ☎ +91 8169804060 +91 9920185666 Follow us on: 📱 @smansukhlalco



symrise 

iff



**BIOLANDES**  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keva 

*Trusted Partner*

**AACIPL**

[www.aacipl.com](http://www.aacipl.com) | [info@aacipl.com](mailto:info@aacipl.com)

**LANXESS**  
Energizing Chemistry



**SYNAROME™**  
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

**AARAV** Ingredients  
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

**KalpSutra™**  
CHEMICALS PVT.LTD





# 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



# बिहार में अगरबत्ती-धूप उत्पादों का बढ़ता बाजार

बिहार उत्तर भारत का बड़ा राज्य है। लगभग 12 करोड़ की आबादी वाले राज्य में 38 जिले हैं, लेकिन सबसे बड़ा शहर प्रदेश की राजधानी पटना है। बिहार की कुल आबादी का लगभग 11% हिस्सा ही शहरों में रहता है। बड़ी आबादी ग्रामीण क्षेत्रों में रहती है। प्राचीन काल में बिहार में गुप्त व मौर्य सहित कई बड़े साम्राज्य रहे हैं। उस समय वह भारत का सर्वाधिक ताकतवर साम्राज्य होने के साथ ही शिक्षा और व्यापार का भी केंद्र था। आज सामाजिक और राजनीतिक रूप से जागृत बिहार आर्थिक रूप से पिछड़ा हुआ है। गंगा और अन्य नदियों के कारण यह बहुत उपजाऊ क्षेत्र है, लेकिन बदले जमाने में औद्योगिक विकास न होने से शिक्षा और रोजगार के साधन नहीं हैं, जिससे लोगों की खरीद क्षमता सीमित है। पटना साम्राज्यों के दौर में राजधानी था और आज भी बिहार की राजधानी व एकमात्र बड़ा शहर है। यहां अगरबत्ती-धूप उत्पादों की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। इसीलिए अधिकांश ब्रांडेड कंपनियों ने कई जिलों में अपने डिपो खोल लिए हैं, लेकिन इन उत्पादों की सबसे बड़ी मंडी पटना है, जहां से राज्य के सभी जिलों को सप्लाई होती है।

## प्रीमियम मार्केट की बढ़ रही गुंजाइश-

सुगंध इंडिया की टीम ने पिछले दिनों बिहार के पटना





और मुजफ्फरपुर सहित कई जिलों के अगरबत्ती व धूप मार्केट का व्यापक सर्वे किया और ट्रेड से जुड़े कई मैनुफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स रिटेलर्स और मार्केटिंग कंपनियों के प्रमुखों से बातचीत में पाया कि पटना पूरे बिहार के मार्केटिंग का केंद्र है। इसके अलावा पूरे राज्य में लगभग 60% इकोनामी, 30% मीडियम प्राइस रेंज और 10% के आसपास प्रीमियम उत्पादों का बाजार है। बिहार मार्केट का सबसे बड़ा ट्रेड यह है कि यहां मीडियम और प्रीमियम रेंज के उत्पादों की मांग धीरे-धीरे बढ़ रही है। 5 वर्ष पूर्व यहां सबसे ज्यादा ₹5 की एमआरपी वाले उत्पाद बिकते थे, लेकिन अब ऐसा नहीं है। बिकने को अभी भी स्थानीय उत्पाद जो ब्रांड के नाम से बिकते हैं। वह ₹5 में भी अपने उत्पाद बेच रहे हैं, लेकिन मुख्य रूप से इकोनामी मार्केट 10 से 20 रुपए की एमआरपी में हो गई है। मीडियम रेंज 20 से 50 रुपए और प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद 50, 60, 80 और ₹100 रुपए की एमआरपी से ऊपर बिक रहे हैं। यहां 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से अगरबत्ती और धूप मांगते हैं और औसतन एक ग्राहक 200 से 300 रुपए की अगरबत्ती प्रतिमाह खरीद लेता है।

## गंगा ने बांट रखा है अगरबत्ती के ब्रांड व रेंज

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार बिहार की अगरबत्ती और धूप मार्केट दो भागों में बंटी हुई है, जिसकी विभाजन रेखा गंगा नदी है। नॉर्थ बिहार में 90% अगरबत्ती चलती है, तो 10% धूप का चलन है। इसके उल्टे साउथ बिहार में 80% धूप और 20% अगरबत्ती का चलन है। पूरे राज्य में अगरबत्ती व धूप उत्पाद बॉक्स पैकिंग में ज्यादा चलते हैं। नेपाल से सटे जिलों में जीपर पाउच पैक वह भी 50 से लेकर 500 ग्राम तक की पैकिंग में चलते हैं। संभवतः इसकी वजह बॉर्डर पार मार्केट भी हो सकती है। पूरे बिहार की मार्केट यदि पटना से चलती है, तो पटना का भगवती लक्ष्मी मार्केट यहां से राज्य के पूरे उद्योग को कंट्रोल करता है। इस बाजार में बड़े-बड़े डिस्ट्रीब्यूटर, होलसेलर और रिटेलर्स की शॉप हैं, जहां से पूरे बिहार की सप्लाई है। वैसे कहने को तो मुजफ्फरपुर, दरभंगा, गया, समस्तीपुर व मोतिहारी में भी मंडियां हैं, लेकिन वहां के भी लोग पटना ही आते हैं। यहां बेंगलुरु, इंदौर, अहमदाबाद, दिल्ली और नागपुर के अलावा अन्य राज्यों के भी ब्रांडेड उत्पाद चलते हैं। इसके अलावा बिहार के अपने स्थानीय उत्पादकों के भी लोकप्रिय ब्रांड हैं, जिनमें सुगंधी सांब्राणी, बादशाह, हीरा मोती, पिंटू परफ्यूमरी जैसी कई कंपनियां हैं। यह सभी ब्रांड धूप व अगरबत्ती में सभी रेंज के प्रोडक्ट बनाते हैं, लेकिन इकोनामी पर खास जोर रहता है और वह इस रेंज के वाकई बादशाह हैं।

## धूप के साथ ड्राई स्टिक की बढ़ रही मार्केट

देश के अन्य राज्यों की तरह बिहार मार्केट में भी अगरबत्ती की मांग घट रही है। गीली धूप और ड्राई स्टिक दोनों की मांग बढ़ रही है। श्रावण मास से लेकर दशहरा, दीपावली, छठ पूजा के दौरान सबसे ज्यादा बिक्री होती है और इसी समय प्रीमियम और मीडियम रेंज की मांग भी बढ़ जाती है। शेष पूरे वर्ष इकोनामी का जोर रहता है। अगरबत्ती के मुकाबले यहां धूप की मार्केट 50% हो चुकी है। उसमें भी सबसे ज्यादा गीली धूप चलती है। रिपोर्ट के अनुसार पटना से दूर के जिलों और ग्रामीण क्षेत्रों में अभी लोगों को ड्राई स्टिक की जानकारी नहीं है, लेकिन जैसे-जैसे उसका प्रचार प्रसार बढ़ रहा है लोग सूखी धूप पसंद कर रहे हैं। बिहार में कम कीमत व अच्छी क्वालिटी वाली अगरबत्ती की मांग ज्यादा है। इकोनामी रेंज में बल्कि यूं कहें कि 10-15 की एमआरपी में जेड ब्लैक, साइकिल, आईटीसी, शालीमार, मोक्ष, तिरंगा, दर्शन, के अलावा स्थानीय ब्रांड में बादशाह व हीरा मोती आदि प्रमुख ब्रांड हैं। बादशाह का मार्केट पर एक छत्र राज है। आईटीसी की अनुश्री अगरबत्ती की हर जगह उपस्थिति दिखती है।

साथ ही दर्शन ब्लैकस्टोन कई पान की दुकानों पर दिखता है। ग्रामीण इलाकों में 5 से ₹10 की एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं, लेकिन त्योहारों में वहां भी मीडियम और प्रीमियम रेंज की मांग बढ़ जाती है। मीडियम और प्रीमियम क्वालिटी में ₹20 से लेकर 50 या उससे अधिक की एमआरपी में बालाजी, बीआईसी, मिस्बाह, रिद्धि-सिद्धि आदि ब्रांड चलते हैं। अन्य ब्रांडों में धनलक्ष्मी, परिमल मंदिर, पोषक, श्रीधन, राजलक्ष्मी, देव दर्शन, काव्या, दिव्यास्त, शाह फ्रेग्रेन्स, श्री सिद्धि फ्रेग्रेन्स, वसंत, रॉकेट, अमृथा, मुन्ना अगरबत्ती, परिवार, निशान, जयंत, डाली (सतना), हेम, गीता, बिग बेल, आगाज, फीलिंग्स, आदि देश भर से कई ब्रांड हैं।

## सुगंधी सांब्राणी स्टिक का जलवा

बम्बू लेस उत्पादों में बिहार की सुगंधी सांब्राणी बहुत लोकप्रिय है, क्योंकि यह केमिकल से मुक्त नेचुरल रॉ मटेरियल से तैयार की जाती है। सर्वे में लोगों ने बताया कि सुगंधी सांब्राणी की खुशबू बिहार से दक्षिण भारत और फिर वहां से देशभर में फैली है। गीली धूप कि यहां बड़ी मार्केट है, जिसमें जेड ब्लैक का मंथन नंबर एक पर है। उसके बाद बीआईसी, शालीमार, आईटीसी, साइकिल, मोक्ष, हरी दर्शन, सच्चे साईं, कुबेर, ग्रह शांति, डेनिम, मिस्बाह आदि उत्पाद हैं। जेड ब्लैक के मंथन की बाजार में हिस्सेदारी 70 से 80% है। बिहार में ₹20 की एमआरपी वाले धूप की बिक्री सबसे ज्यादा है। ड्राई स्टिक में ₹10 में 20 स्टिक का चलन है। प्रीमियम में बालाजी, शालीमार, मिस्बाह और बीआईसी की अच्छी पकड़ है। सूखी धूप में जीपर 20 स्टिक 25 से 30 रुपए में है और इसकी मार्केट धीरे-धीरे बढ़ रही है।

## सांब्राणी कप में साइकिल नैवेद्य का वर्चस्व

सांब्राणी कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा चलने वाला उत्पाद है और उसकी मार्केट पकड़ 80% से अधिक है। शेष में अन्य ब्रांड डेल्टा, शालीमार, तेजस और आईटीसी का अभी आया मंगलदीप सांब्राणी कप चलता है। कपूर की यहां अभी तक मार्केट नहीं बन पाई है। कोरोना के बाद इसका चलन बढ़ा है। सरस्वती ब्रांड चलता है, लेकिन ज्यादातर लोग स्थानीय पैकिंग करके अपने नाम से ही बेचते हैं। ऐसे में यहां ब्रांडेड कपूर का मैदान खाली है। रोल ऑन और इत्र में भी बड़े ब्रांडेड प्रोडक्ट यहां नहीं हैं। मजमुआ यहां ₹10 में चलता है। बेस्ट क्वालिटी के ब्रांडेड रोल ऑन का बाजार यहां बन सकता है। इसी तरह चंदन टीका का भी खास मार्केट नहीं है। ज्यादातर स्थानीय उत्पादकों के ही माल बिकते हैं। यहां मच्छर अगरबत्तियों का अच्छा बाजार है, जिसमें सबसे ज्यादा सेल रन आउट की है और अन्य उत्पादों में एनकाउंटर, कंफर्ट, ब्लैक ड्रैगन, स्लीपवेल आदि ब्रांड हैं। ■

**The Secret of Scents**  
By DK JOSHI (FIRM/AGENCY)

**Dkaromachemicals Services:**

- DK PERFUMERY TRAINING
- PRACTICAL DEMONSTRATION
- AROMA CHEMICALS
- GCMS FORMULATION
- GLC REPORT
- FRAGRANCE ANALYSIS
- ESSENTIAL OIL RCD
- RAW MATERIALS SUPPLIERS

visit: [www.dkaromachemicals.com](http://www.dkaromachemicals.com)

+ 91 8452886609

8, Prathamesh Apartment, Sinni Enclaves, Kashi Village, Kashi, Toli Naka, Bhiwandi, Thane - 421302.

NATURAL EXTRACT: ANGIOLITE, RESINOLITE, ALDEHYDES, ALIPHATIC ESTERS, STEAM DISTILLATION, CO2 DISTILLATION

ESSENTIAL OIL RCD

WAX BATH FORMULA

SMELLING TECHNIQUES



CELEBRATING  
**25<sup>th</sup>** EOAI  
BIENNIAL  
EVENT

**75**  
Azadi Ka  
Amrit Mahotsav

# WORLD AROMA INGREDIENTS CONGRESS & EXPO 2024

INDIA - Global Hub for Essential Oils, Fragrances & Flavors

8th, 9th & 10th February, 2024

ITC Grand Chola, A Luxury Collection Hotel, Chennai



Powered by

**UI** Ultra  
International  
Limited  
*Fragrances, Flavours & Essential Oils*

Co-Sponsor

**ikta** Ikta  
Aromatics Ltd.  
*The creator of AROMA Jewels  
Essential Oils | Fragrances | Flavors*

Event Sponsor

**X** KARNATAKA  
AROMAS  
*It's scent!*



Organised by

**ESSENTIAL OIL ASSOCIATION OF INDIA**

C-56A/25, Sector-62, Noida - 201301 (U.P.)

Contact : +91-120-2400200, +91-120-4269428

Email: eoairdcenter@gmail.com, Website : www.eoai.in





# 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](http://svdpinechem.com)



**SVD PineChem Private Limited** (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)  
208, 2<sup>nd</sup> Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.  
Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68338 Email: [info@svdpinechem.com](mailto:info@svdpinechem.com)





## दर्शन ब्लैक स्टोन की बिहार में अच्छी मांग

### ► पान की दुकानों पर भी है ब्रांड का प्लेसमेंट

अगरबत्ती उद्योग का मुख्य केंद्र बेंगलुरु को माना जाता है। यहां से निकलकर कई अगरबत्ती ब्रांड देश और दुनिया में अपनी सुगंध फैला रहे हैं। बेंगलुरु की कंपनी दर्शन इन्सेंस यहां की पुरानी कंपनियों में से है जिसके उत्पाद देश ही नहीं दुनिया भर में लोकप्रिय हैं। आज क्वालिटी के लिए ग्राहक का भरोसा बेंगलुरु के उत्पादों पर ही है। कंपनी का ब्रांड दर्शन ब्लैक स्टोन एक प्रसिद्ध अगरबत्ती ब्रांड है और देश की कई मार्केटों में अच्छी बिक्री में है। बात की जाए बिहार मार्केट की तो यह मार्केट इकॉनमी उत्पादों का एक प्रमुख बाजार है। जिस कारण दर्शन ब्लैकस्टोन के पाउच पैक की यहां अच्छी डिमांड है। डिमांड का अंदाज़ा इसी से लगाया जा सकता है कि सिर्फ अगरबत्ती या किराना दुकानों पर ही नहीं बल्कि पान की दुकानों पर भी दर्शन ब्लैक स्टोन उतपास्थित है। पान वाले मुख्य रूप से वही ब्रांड रखते हैं जो हाथो हाथ बिक जाता है। इसी समूह के सबसे अधिक लोकप्रिय ब्रांडों में भारत दर्शन भी शुमार है। ■

## ओरिएण्टल पफ्यूमर्स की अल नुरैन सीरीज लांच



बेंगलुरु की प्रसिद्ध फर्म ओरिएण्टल पफ्यूमर्स कई वर्षों से प्रीमियम अत्तर रोल ऑन उत्पाद बना रही है। मिडिल ईस्ट में जिस तरह अत्तर का ट्रेंड है उसी तरह भारत में भी लोग अत्तर खूब पसंद करते हैं। प्रीमियम अत्तर की बढ़ती मांग को देख कंपनी ने अल नुरैन नाम से अत्तर रोल ऑन सीरीज निकाली है। इस सीरीज के अंतर्गत कंपनी के पास 16 सुगंधों में अत्तर हैं और फ़िलहाल कंपनी ने 7 वैरायटी - रिदा, वाइट ऊद, ज़ारा, स्टेटस, सैंडल ड्रॉप्स, कूल वेव्स, रोज़ ऊद लांच की हैं। यह सभी 6 एमएल में हैं और इनकी 560 रु डज़न की होलसेल कीमत है। कंपनी ने पैकेजिंग पर भी खास ध्यान दिया है जो एक दम आकर्षक और ट्रेंडी है। अत्तर की मांग देश भर में काफी बढ़ गयी है जिसे देखते हुए कंपनी अपने उत्पाद खास अगरबत्ती और अत्तर की दुकानों के ज़रिये देश भर में फैलाएगी। कंपनी की योजना हर माह 5 नयी सुगंधों में अत्तर लांच करने की है। घरेलु मार्केट के साथ साथ कंपनी अपने उत्पाद एक्सपोर्ट भी करती है। कंपनी 560 रु डज़न से लेकर 1600 रु डज़न तक के प्रीमियम अत्तर उत्पाद बनाती है। ओरिएण्टल समूह के 130 साल पुराने अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के इतिहास और परंपरा को आज परिवार की पांचवी पीढ़ी आगे ले जा रही है। कंपनी की वर्तमान पीढ़ी आज भी अपने पुरखों की उत्पाद बनाने की विधि और फार्मूलेशन का उपयोग अपने उत्पादों में करती है। ■

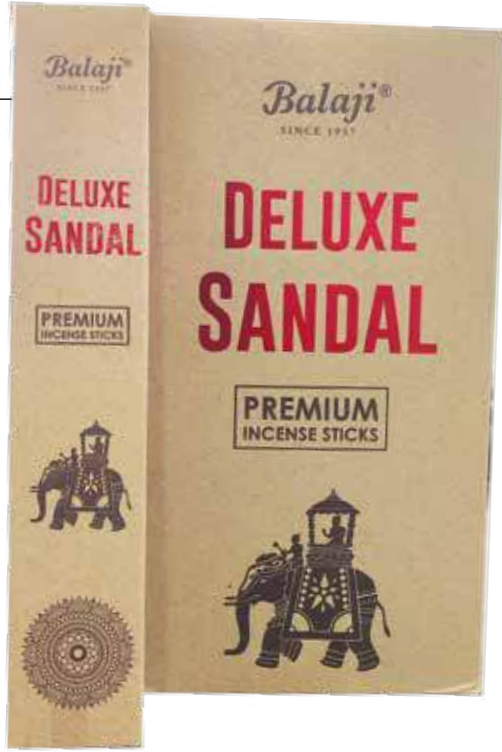


\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा दिसंबर-2023-जनवरी-2024, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## बिहार में रन आउट ने किया सबको आउट

मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियों का चलन काफी समय से काफी बढ़ गया है। जहां अगरबत्ती एक गैर ज़रूरी उत्पाद है वहीं मच्छर भगाने वाली अगरबत्ती, ग्राहकों के लिए एक एक ज़रूरी उत्पाद बन गयी है। बिहार में मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियों में दिल्ली का ब्रांड रन आउट फ़िलहाल सबसे अधिक बिक्री में है। बिहार में इसकी लोकप्रियता का अंदाज़ा इसी से लगाया जा सकता है की किराने की दुकान से लेकर पान दुकानों पर भी इसकी उपस्थिति है। कंपनी के अनुसार यह एक 100 प्रतिशत प्राकृतिक उत्पाद है। मिलते जुलते व नकली उत्पादों से अपने ब्रांड को अलग करने के लिए कंपनी ने इसकी पैकेजिंग पर कई चिन्ह और होलोग्राम भी दिए हैं जिससे ग्राहक असली रन आउट उत्पाद को पहचान सके। गर्मियों और खासकर बारिश के मौसम में जब मच्छरों की संख्या काफी बढ़ जाती है, ऐसे में मच्छर भगाने वाली अगरबत्तियां काफी कारगर साबित होती हैं। मच्छर भगाने के साथ ही यह घर को सुगन्धित भी कर देती हैं। ■



## बालाजी धर्मा और डीलक्स सैंडल लांच

प्रीमियम व लक्ज़री अगरबत्ती उत्पादों में सबसे आगे, बेंगलुरु स्थित बालाजी कंपनी के उत्पाद देश के कोने कोने में अपनी सुगंध फैला रहे हैं। देश में कई ऐसे राज्य हैं जहां सिर्फ सस्ते उत्पाद का बाजार था लेकिन इस धारणा को तोड़ते हुवे बालाजी ने प्रीमियम व लक्ज़री सेगमेंट को भी वहां स्थापित किया। अपने प्रीमियम ग्राहकों को एक से बढ़कर एक बेहतरीन उत्पाद देने के साथ साथ कंपनी ने बीते कुछ समय से कम दाम के उत्पाद सेगमेंट में भी प्रवेश किया है। कंपनी का लक्ष्य है कि जो ग्राहक बालाजी के प्रीमियम व लक्ज़री उत्पाद नहीं खरीद सकते उन्हें भी कम दाम में बालाजी की वही क्वालिटी का अनुभव कराया जाए। इसी के चलते कंपनी ने दिसंबर माह में 2 ख़ास उत्पाद- धर्मा और डीलक्स सैंडल लांच किये। मार्किट से कम रेट में अच्छी क्वालिटी की मसाला अगरबत्ती की डिमांड को देखते हुए कंपनी ने धर्मा अगरबत्ती लांच की है। बेहद आकर्षक पैकेजिंग में यह अगरबत्ती फूलों की सुगंध से भरपूर है। सैंडल उत्पादों में बालाजी की विशेषता है। कंपनी जब भी कोई सैंडल उत्पाद निकालती है। वह ज़रूर हिट होता है। इसी के चलते कंपनी ने कम रेट में अपनी सैंडल की विशेषता का अनुभव इकॉनॉमी ग्राहक को कराने के लिए “डीलक्स सैंडल” लांच किया है। कम रेट का डिप अगरबत्ती उत्पाद होने के बावजूद कंपनी ने इसकी क्वालिटी ही नहीं पैकेजिंग पर भी ख़ास ध्यान दिया है। क्राफ़्ट पेपर और सिंगल कलर की पैकेजिंग में यह उत्पाद प्रीमियम दिखता है और पहले के ज़माने के अगरबत्ती उत्पादों की याद दिलाता है। यह दोनों ही उत्पादों की लॉन्चिंग कंपनी ने बिहार मार्किट से की है और जल्द ही देश भर के बाज़ारों में यह उत्पाद दिखेंगे। दोनों उत्पाद 15 रु एमआरपी में 14 ग्राम पैक में है और होलसेल पैक में 180 एमआरपी में 12 रिटेल पैक हैं। ■

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा दिसंबर-2023-जनवरी-2024, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

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

## Natural

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



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

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

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

### OUR GROUPS



### OUR MEMBERSHIPS





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



*Creating fragrances for the soul.*

**RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED**

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

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

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

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





## निशान की बिहार में बढ़ती मार्केट

अहमदाबाद का प्रमुख ब्रांड निशान आज के समय में देश की कई मार्केटों में उपस्थित है। ब्रांड की खासियत ग्राहकों को नयी नयी सुगंधें और क्वालिटी अग्रबत्ती वाजिब दाम में देना है। मार्केट डिमांड को देखते हुए कंपनी अग्रबत्ती के साथ साथ अन्य उत्पाद जैसे गीली धूप, ड्राई स्टिक, साम्ब्रानी कप, कपूर आदि भी बनाती है। बात करें बिहार मार्केट की तो यहां भी निशान के उत्पाद उपस्थित हैं। बिहार मुख्य रूप से अग्रबत्ती का बाजार है लेकिन अब यहां धूप उत्पादों की भी मार्केट बढ़ रही है। इसके चलते निशान के धूप उत्पादों में भी ग्राहक अब रुचि दिखा रहे हैं। निशान के धूप उत्पादों में प्रीमियम वाइट धूप स्टिक में कपूर और पाइनएप्पल की बिक्री ज्यादा है। कंपनी का रॉ मटेरियल सप्लाई का भी व्यवसाय है जिस कारण वह अपने उत्पादों की कीमत नियंत्रित कर पाती है। प्रीमियम उत्पादों की बढ़ती मार्केट को देखते हुवे कंपनी ने अपनी उत्पाद श्रृंखला में विस्तार करते हुवे अब लकड़री मसाला अग्रबत्ती सेगमेंट में भी कई आकर्षक उत्पाद जारी किये हैं। ■

## सांब्रानी कप सेगमेंट में मंगल दीप की एंट्री

एफएमसीजी उद्योग का बड़ा नाम आईटीसी का अग्रबत्ती ब्रांड मंगलदीप एक घरेलू नाम है। कंपनी की आक्रामक मार्केटिंग और देश के कोने कोने में फैले मजबूत नेटवर्क के बदौलत कंपनी जो उत्पाद निकालती वह हिट हो जाता है। कंपनी ने 6 माह पूर्व ही सांब्रानी कप श्रेणी में भी प्रवेश किया है। मंगलदीप सांब्रानी कप के एक पैक में 12 कप हैं और इसकी एमआरपी 72 रु है। साथ ही पैक में सांब्रानी कप होल्डर भी फ्री है। मार्केट जानकारों के अनुसार इस उत्पाद को अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। आईटीसी का उत्पाद होने के कारण ग्राहक इसे हाथो हाथ ले रहे हैं। सांब्रानी कप उत्पाद की मार्केट बीते वर्षों से लगातार बढ़त पर है और इसी कारण लगभग सभी अग्रबत्ती कंपनियों ने इस श्रेणी में उत्पाद निकाल रखे हैं। सांब्रानी कप का मार्केट अब केवल दक्षिण भारत न होकर देश भर में फैल रहा है। मंगलदीप अग्रबत्ती का नाम देश की टॉप 3 अग्रबत्ती कंपनियों में शुमार है। कंपनी की गीली धूप भी कई मार्केटों में सबसे अधिक बिक्री में है। ■



बेंगलुरु का लीडिंग ब्रांड बिग बेल अपनी क्वालिटी के लिए देश भर में जाना जाता है। कंपनी अपने खास कच्चा बेला उत्पाद के लिए जानी जाती है जिसकी लोकप्रियता को देख हर कंपनी ने इस सुगंध में अपने उत्पाद निकल दिए। लेकिन आज भी बिग बेल के कच्चा बेला का कोई तोड़ नहीं है। महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और ओडिशा की मार्केट को देखते हुए कंपनी ने जनवरी महीने में 6 प्रीमियम अग्रबत्ती उत्पाद - गुलनाज, केसर चन्दन फ़्लोरा, अम्बुजा फ़्लोरा, विद्या फ़्लोरा, रुद्र फ़्लोरा, मंत्रम फ़्लोरा लांच किये हैं। आकर्षक बॉक्स पैकेजिंग में यह उत्पाद फ़्लोरा अग्रबत्ती में हैं। इकॉनमी सेगमेंट के ग्राहकों को अपनी विशेष क्वालिटी कम दाम में देने के लिए कंपनी ने यह उत्पाद निकाले हैं। एक खास बात यह है कि अब कंपनी अपने उत्पादों की पैकेजिंग पर कच्चा बेला का चित्र रखती है जिससे ग्राहक को पता चल सके कि यह उत्पाद कच्चा बेला वाली कंपनी का ही है। 225 ग्राम की बॉक्स पैकेजिंग में ये उत्पाद 160 रु एमआरपी में हैं। ■

## बिगबेल के इकॉनमी रेंज में प्रीमियम उत्पाद

\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा दिसंबर-2023-जनवरी-2024, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



# “जन्मभूमि” बीआईसी द्वारा एक सुगंधित भेंट

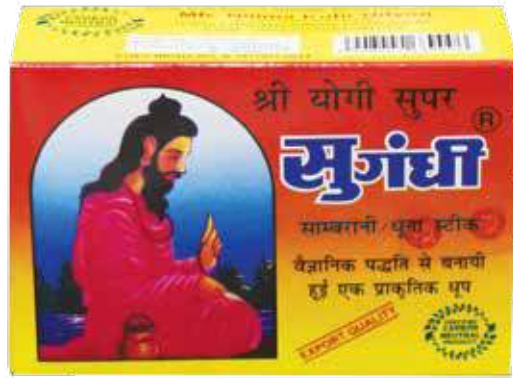
अपि स्वर्णमयी लंका न मे लक्ष्मण रोचते |  
जननी जन्मभूमिश्च स्वर्गादपि गरीयसी ||

“लक्ष्मण, यह सोने की लंका मुझे नहीं लुभाती, माँ और मातृभूमि मुझे स्वर्ग से भी अधिक प्रिय है।” ‘वाल्मीकि रामायण’ के इस श्लोक में भगवान श्री राम, लक्ष्मण को बताते हैं कि उनके लिए अपनी जन्मभूमि का इतना गहरा महत्व है कि वह उनके लिए सोने की लंका के वैभव और स्वर्ग के आकर्षण से भी बढ़कर है।

22 जनवरी को राम मंदिर के उद्घाटन के पवित्र अवसर के सम्मान में, बिंदू इन्सेंस क्राफ्ट एलएलपी गर्व से ‘जन्मभूमि’ जिपर पैक प्रस्तुत किया है। इस अनूठे उत्पाद में पारंपरिक खुशबू है जो एक दिव्य वातावरण बनाती है। इसकी आकर्षक पैकेजिंग आध्यात्मिक घटना पर पूरा ध्यान केंद्रित करती है और इसमें कालातीत कविता है जो किसी की मातृभूमि या जन्मस्थान के सर्वोपरि महत्व को रेखांकित करती है। यह उत्पाद इस शुभ घटना से जुड़ी भावनाओं को समाहित करता है, जिसने सदियों के संघर्ष के बाद देश को एकजुट करने वाली शक्ति के रूप में काम किया है। यह लंका पर विजय प्राप्त करने के बाद भगवान श्री राम की अयोध्या में विजयी वापसी के समान एक युग का प्रतीक है!” ■



## सुगंधी के पीले पैक का बिहार में वर्चस्व



कहने को सांब्राणी धूप स्टिक दक्षिण भारतीय उत्पाद के रूप में जाना जाता है लेकिन इसकी इजात बिहार के पटना में हुई थी। इस उत्पाद को बनाने का श्रेय पटना की नीलिमा हर्ब कंपनी को जाता है। नीलिमा हर्ब का श्रीयोगी सुगंधी सांब्राणी धूप स्टिक अपने सेगमेंट में सबसे आगे माना जाता है। पूरी तरह से प्राकृतिक यह उत्पाद पटना से निकलकर देशभर के राज्यों में बिकता है और इसकी लोकप्रियता के कारण इसी से मिलते जुलते कई उत्पाद भी मार्केट में उपस्थित हैं। उच्च गुणवत्ता और सम्पूर्ण रूप से प्राकृतिक होने के कारण आज सुगंधी ने ग्राहकों का भरपूर विश्वास जीत लिया है। इसका अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि अपनी जन्मभूमि बिहार में सुगंधी की पीली पैकेजिंग वाला उत्पाद चलता है और ग्राहक इसके अलावा कोई और उत्पाद लेते ही नहीं हैं। यहां तक कि जब कंपनी ने खुद ही दूसरे रंग की पैकेजिंग वाला उत्पाद बाजार में डाला तब भी ग्राहकों ने पीला पैकेट ही खरीदा। ■

## बादशाह की बिहार में बादशाहत

►► भौकाल अगरबत्ती का भौकाल जारी

बिहार के अगरबत्ती उद्योग में बादशाह इंडस्ट्रीज सबसे बड़ा नाम है। कंपनी का नेटवर्क बिहार के कोने कोने में है। बिहार एक इकोनॉमी मार्केट है जिसके चलते बादशाह ब्रांड ग्राहकों को कम से कम दाम में क्वालिटी प्रोडक्ट देता है। बादशाह ब्रांड के आज 100 से अधिक रेंज है और कंपनी प्रतिवर्ष 8 से 10 नए उत्पाद लाती है। डमरू, घंटी और 50-50, कंपनी के प्रमुख ब्रांड हैं और खूब चलते हैं। कंपनी के ₹5 से लेकर ₹100 तक के विभिन्न रेंज के उत्पाद हैं। बिहार के साथ साथ झारखंड में भी बादशाह ब्रांड सबसे अधिक बिकता है। कंपनी कपूर, तिल का तेल, धूप, हवन सामग्री और कई अन्य पूजा उत्पाद भी बनाती हैं। 3 वर्ष पूर्व कंपनी ने भौकाल नाम से मच्छर भगाने वाली अगरबत्ती भी निकाली थी जिसे मार्केट से काफी अच्छा रिसॉन्स है। मच्छर बड़ने के सीजन के साथ साथ साल भर भी इसकी सेल ऊपर रहती है। कंपनी एक खास स्कीम में भौकाल के 1 दर्जन वाले पैक के साथ एक 60 रु एमआरपी का सुगन्धित अगरबत्ती का पैक भी फ्री दे रही है। ■



\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा दिसंबर-2023-जनवरी-2024, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



## देवदर्शन प्रस्तुत करता है मनमोहक रीड डिफ्यूज़र संग्रह



देवदर्शन, 1954 से धूप और अगरबत्ती की दुनिया में एक विख्यात नाम है। यह गुणवत्ता का पर्यायवाची बन गया है, जिसके सुगन्धित उत्पाद आपको शांति और आध्यात्मिकता प्रदान करते हैं। आधुनिकता की ओर कदम बढ़ाते हुए, देवदर्शन ने अपनी नवीनतम सीरीज के रीड डिफ्यूज़र को बाज़ार में उतारा है। जो आने वाले वेलेंटाइन सप्ताह को और भी मनमोहक बना देंगे। यह डिफ्यूज़र आपके प्रियजनों के लिए एक आदर्श उपहार का विकल्प है। देवदर्शन रीड डिफ्यूज़र श्रृंखला में सुगंधों का एक उत्तम संग्रह है जिनमें न्यूड बुके, वेनिला, प्लेजेंट मॉर्निंग, ब्राइट क्रिस्टल, लिली ऑफ़ द वैली, क्रैनबेरी, जैस्मीन और ऊद नॉयर शामिल हैं। प्रत्येक सुगंध को आपके संवेदी अनुभव को बढ़ाने के लिए सटीकता के साथ तैयार किया गया है। रीड डिफ्यूज़र का संग्रह वेबसाइट [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) पर उपलब्ध है।

रीड डिफ्यूज़र आग या धुएं की चिंता किए बिना अपने घर को खुशबू से भरने का एक शानदार और सुरक्षित तरीका है। यह सुगन्धित तेल को सोखने के लिए रीड का उपयोग करते हैं और फिर इसे हवा में फैलाते हैं। जिससे आप खुशबू और अरोमाथेरेपी के लाभों का आनंद ले सकते हैं, बिना आग या धुएं की चिंता किए। उत्कृष्टता के लिए देवदर्शन की प्रतिबद्धता अपनी समृद्ध विरासत को आगे बढ़ा रही है। रीड डिफ्यूज़र न केवल ब्रांड की विरासत को दर्शाते हैं बल्कि उपहार देने की भावना को भी बढ़ाते हैं, जिससे वे वेलेंटाइन सप्ताह में प्यार और स्नेह व्यक्त करने के लिए एक आदर्श विकल्प बन जाते हैं। ■

## गॉड गिफ्ट धूप कोन को पसंद कर रहे ग्राहक

देश की अग्रणी अगरबत्ती कंपनी, तिरुपति इंडस्ट्रीज का गीली धूप में वर्चस्व है। दिल्ली की यह कंपनी देश के कई राज्यों में अपने ब्रांड सच्चे साई, काशी, चांस व गॉडगिफ्ट के लिए प्रसिद्ध है। इकोनॉमी रेंज में गॉड गिफ्ट के धूप उत्पाद कई राज्यों में टॉप सेलिंग हैं। कंपनी गीली धूप के साथ साथ अगरबत्ती, ड्राई स्टिक, कोन आदि कई श्रृंखलाओं में उत्पाद भी बनाती है। गॉडगिफ्ट के धूप कोन कई पारंपरिक सदाबहार साथ ही नई ट्रेंडी मनमोहक सुगंधो - रोज, लैवेंडर, गुगल, ऊद, लोबान, चंदन, मोगरा आदि में उपलब्ध हैं। इसके एक होलसेल पैक की एमआरपी 360 रु है जिसमें 12 रिटेल पैक हैं। एक रिटेल पैक की कीमत 30 रु एमआरपी है। बम्बू लेस के बढ़ते ट्रेंड के चलते धूप कोन की मार्केट भी अच्छी डेवलप हुई है। ऐसे में गॉडगिफ्ट ब्रांड इकोनॉमी श्रेणी के ग्राहक के लिए कम कीमत में उच्च गुणवत्ता वाले धूप कोन उत्पाद प्रदान कर रहा है। ■

## कल्पना कस्तूरी कई राज्यों में लोकप्रिय

अगरबत्ती उद्योग का हब अहमदाबाद ग्राहक को कम दाम में अच्छी सुगन्धित अगरबत्ती देने के लिए प्रसिद्ध है। साथ ही यहां के कई ब्रांडों को पारम्परिक सुगंधो से हट कर नयी नयी ट्रेंडी फ्रेंच परफ्यूम सुगंधो में अगरबत्ती उत्पाद बनाने में महारथ हासिल है। अहमदाबाद से निकलने वाले टॉप ब्रांडों में कल्पना अगरबत्ती का नाम शुमार है। कई दशकों पुराने इतिहास और बिक्री में सबसे आगे रहने वाले ब्रांड कल्पना की लोकप्रियता गुजरात के साथ साथ देश की कई मार्केटों में है। दशकों पहले कंपनी की स्थापना से ही समय समय पर कई ब्रांड जैसे संध्या, सहेली, सुगंध वाटिका, आदि कंपनी ने बाजार में डाले और उन्हें बाजार द्वारा काफी सराहना भी मिली। 15 साल पूर्व कंपनी ने कस्तूरी नाम से ब्रांड निकाला जो आज भी देश भर की कई मंडियों में काफी अच्छी बिक्री में है। कंपनी का उद्देश्य ग्राहक को कम से कम कीमत में अच्छा से अच्छा उत्पाद देना है जिसमें वह काफी सफल भी है। ■



\*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा दिसंबर-2023-जनवरी-2024, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।





# बिहार में सबसे ज्यादा बिकती है अगरबत्ती-धूप: राजेश कुमार

देश में सबसे ज्यादा अगरबत्ती और धूप की बिक्री बिहार में होती है और इकोनामी उत्पादों की 50% मार्केट होने के बावजूद यहां के शहरी और ग्रामीण इलाकों में प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स की मांग तेजी से बढ़ रही है। पिटू परफ्यूमरी वर्क्स के प्रमुख राजेश कुमार ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यहां बड़ी-बड़ी अगरबत्ती कंपनियों के प्रबंधकों की बैठक होती है, जिसमें वह बताती हैं कि अगरबत्ती व धूप उत्पादों की बिक्री में सबसे ज्यादा वॉल्यूम बिहार में है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 10 में से लगभग 8 ग्राहक ऐसे हैं, जो ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं और लगभग 200 से लेकर ₹500 तक की खरीदारी एक ग्राहक प्रतिमाह कर लेता है। बिहार की प्रीमियम मार्केट इस तरह है कि एक ग्राहक दैनिक उपयोग के लिए इकोनामी प्रोडक्ट खरीदता है, तो त्योहारों या खास मौकों के लिए प्रीमियम आइटम भी ले जाता है।

पिटू परफ्यूमरी वर्क्स की स्थापना श्री राजेश कुमार के पिताजी ने की थी और अब वह मिस्बाह फ्रेगरेंस, शालीमार और आईटीसी सहित कई ब्रांडेड उत्पादों के पटना सिटी अथवा पूरे बिहार के होलसेलर व रिटेलर हैं अथवा उनके पास एजेंसी हैं। इसके अलावा उनके अपने ब्रांड पिटू और तुलसी भी हैं परफ्यूमरी ब्रांड है, जिसके तहत

जन्नत, हीरा पन्ना, विजय ज्योति, पाइनएप्पल, मोगरा, रुबी, रोज, ब्लैक कोबरा, मन मंगल, फ्लावर किंग सहित कई रेंज में उत्पाद हैं। पिटू ब्रांड के कई प्रोडक्ट्स की पटना के अलावा रक्सौल, मोतिहारी, गया, दरभंगा आदि जिलों में अच्छी खासी पकड़ है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि बिहार अगरबत्ती व धूप उद्योग के लिए सबसे बेस्ट मार्केट है और लगभग 10 करोड़ की आबादी वाले राज्य में ढाई से 3 करोड़ लोग अगरबत्ती के ग्राहक हैं। उन्होंने कहा कि यहां लगभग 50% मार्केट इकोनामी उत्पादों की है, जिसमें 5 और ₹10 की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इस सेगमेंट में बड़ी-बड़ी कंपनियों के अलावा स्थानीय उत्पादकों के भी ब्रांड हैं।

राजेश कुमार ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां 30% मार्केट मीडियम रेंज के उत्पादों का है। 10-20% प्रीमियम प्रोडक्ट बिकते हैं। उन्होंने कहा कि सावन माह से त्योहारों का जो मौसम शुरू होता है, तो दशहरा, दुर्गापूजा, दीपावली और छठ पूजा तक प्रीमियम की बिक्री में भारी बढ़ोतरी हो जाती है। फिर वर्ष भर इकोनामी और मीडियम रेंज के ही उत्पाद बिकते हैं और बिक्री भी काफी घट जाती है। उन्होंने कहा कि बिहार में बॉक्स का चलन ज्यादा है। पाउच पैकिंग की शुरुआत हो रही है, लेकिन वह मुख्य रूप से

नेपाल के सीमावर्ती जिलों में ज्यादा बिकता है। ₹50 में पाउच की बिक्री ज्यादा है। उन्होंने कहा कि बिहार मार्केट में अगरबत्ती की सबसे ज्यादा बिक्री साइकिल की है। दूसरे नंबर पर आईटीसी और फिर जेड ब्लैक, शालीमार और बीआईसी के उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि वह गीली धूप 25 वर्षों से बेच रहे हैं, लेकिन बीते 5 वर्षों में धूप की बिक्री तेजी से बढ़ी है और 5, 10 व ₹20 की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इसमें जेड ब्लैक, सच्चे साईं, हरि दर्शन का मुख्य बाजार है। डेनिम ने ₹5 की एमआरपी का मार्केट धूप में अभी भी जिंदा रखा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उनके यहां मिस्बाह ज्यादा चलता है। मिस्बाह का रिटेल मार्केट 20, 50, 80 और 90 रुपए की एमआरपी में काफी चलता है। धूप में ड्राई स्टिक का चलन बढ़ रहा है, जिसमें शालीमार और मिस्बाह है। सुगंधी सांब्रानी स्टिक का बिहार में एक छत्र राज्य है और उसका कोई मुकाबला नहीं है, क्योंकि वह नेचुरल रॉ मटेरियल का इस्तेमाल करते हैं। इसके अलावा सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य और शालीमार की अच्छी मार्केट है। आईटीसी ने भी मंगलदीप के नाम से सांब्रानी कप मार्केट में डाला है। ■

**Mr. Rajesh Kumar**  
M/s. Pintu Perfumery Works  
Bhagwati Laxmi Market, Chowk,  
Patna City, Patna-800 008 (Bihar)  
Ph: 9065716512





# डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए समस्या हैं समान क्वालिटी के कई उत्पाद : राकेश द्रोलिया

**अ**गरबत्ती और धूप उद्योग में आज मुख्य समस्या यह है कि बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनियों के अधिकांश उत्पाद एक दूसरे से काफी समानता रखते हैं। एक जैसी क्वालिटी और फ्रेगरेंस होने के कारण एक डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर के समक्ष मुख्य समस्या यह आती है कि वह जब कई ब्रांड के प्रोडक्ट रखता है और किसी एक-दो उत्पाद को ही प्रमोट करता है, तो दूसरे उत्पादों की मार्केट कम होने लगती है। पटना के सरस्वती सेल्स कॉरपोरेशन के प्रमुख श्री राकेश द्रोलिया उर्फ बंटी जी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि अधिकांश कंपनियों के प्रोडक्ट एक जैसे हैं। इससे एक का काम बढ़ाएंगे तो दूसरा घट जाएगा। यही कारण है कि वह कई कंपनियों का डिस्ट्रीब्यूशन शिप नहीं लेते। लगभग 43 वर्ष तक शालीमार के पूरे बिहार के डिस्ट्रीब्यूटर रही सरस्वती सेल्स कॉरपोरेशन अब केवल 2 कंपनियां बालाजी और बीआईसी का पूरे बिहार का डिस्ट्रीब्यूशन देखती है। उन्होंने कहा कि एक जैसे प्रोडक्ट होने के कारण यदि किसी एक की मार्केटिंग आप बढ़ाते हैं, तो दूसरे का काम अपने आप ही घट जाता है। यही कारण

है कि 6 दशक से अधिक समय से अगरबत्ती उद्योग में कारोबार कर रही सरस्वती सेल्स अब कई कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूशन का काम नहीं करती।

श्री राकेश द्रोलिया ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनके पिता जी लखीसराय में 1960 से अगरबत्ती का कारोबार करते थे। हम सबने कोलकाता से पढ़ाई की और फिर परिवार 1988 में पटना आ गया जिससे पटना में कारोबार सौ गुना बढ़ा। पिताजी शालीमार का काम करते थे और जब शालीमार कंपनी वाले कोलकाता आते थे तो पिताजी उनसे मिलने जाते थे। हम भी उनके साथ मीटिंग में जाया करते थे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आज 45 वर्षों से मैं इस काम को कर रहा हूँ। बहुत उतार-चढ़ाव देखे, बहुत लोग आए और गए, लेकिन अब यह कारोबार बहुत कड़े कंपटीशन का हो गया है। पहले चुनिंदा ब्रांड होते थे और वही बिकते थे। इसलिए उनको रखना जरूरी था, लेकिन आज बहुत सारी कंपनियां हैं। हर कंपनी के प्रमुख ब्रांड का विकल्प दूसरी कंपनियां बना रही हैं। इस तरह अब कंपनियां और उनके ब्रांड की बहुत वैल्यू



नहीं रह गई है। आज डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर जो चाहता है वही बेचता है। उन्होंने कहा कि बाजार के बदलते ट्रेंड में जो कंपनी यह सोचती है कि उसके ब्रांड की वैल्यू है और वह जो चाहेगी बेचेगी तो वही कंपनियां डूब रही हैं।

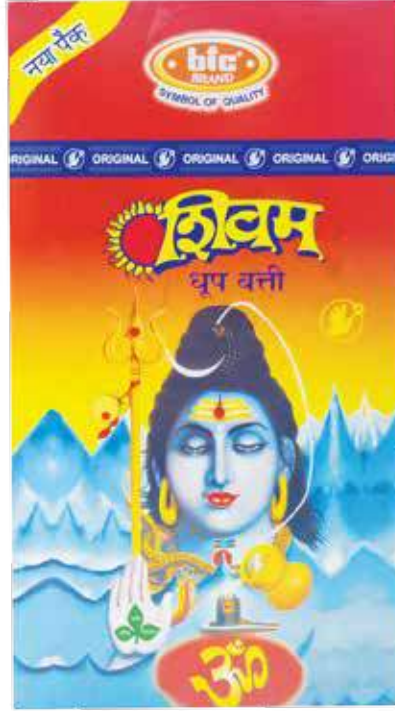
सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमने शालीमार का काम लगभग 43 वर्ष तक किया। कोविड महामारी के समय उनका काम छोड़ दिया और फिर 2021 से बंगलुरु के बालाजी और बीआईसी का काम शुरू किया। हम पूरे बिहार में डिस्ट्रीब्यूशन का काम देखते हैं। उन्होंने कहा कि और भी कंपनियां डिस्ट्रीब्यूटरशिप देने आती हैं, लेकिन हम उनसे हाथ जोड़ लेते हैं, क्योंकि बहुत सी एजेंसियां लेने पर कुछ ब्रांड ही आप चला पाते हैं। बाकी के साथ नाइंसाफी हो जाती है। उन्होंने कहा कि बालाजी और बीआईसी कंपनी भी हमको हर तरह का सपोर्ट करती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बिहार में 38 जिलों में उनका सप्लाइ नेटवर्क है। कहीं ज्यादा, तो कहीं कुछ कम है। हमने 100 वितरक भी बनाए हैं। उन्होंने कहा कि बीआईसी का यहां पहले से मार्केट था जिसे हमने और बढ़ाया है और बालाजी भी यहां प्रीमियम और मीडियम मार्केट में तेजी से बढ़ रहा है। वैसे भी बालाजी कंपनी प्रीमियम प्रोडक्ट के लिए जानी जाती है। उन्होंने कहा कि बिहार प्रीमियम का मार्केट नहीं है यहां लो प्राइस मार्केट है। लगभग 5% ही प्रीमियम यहां चलता है, क्योंकि लोगों की खरीद क्षमता नहीं है। महाराष्ट्र और अन्य राज्यों के मुकाबले यहां प्रीमियम की मार्केट कम है। 12 करोड़ की आबादी वाले बिहार में लो प्राइस प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। इसलिए बीआईसी का वॉल्यूम ज्यादा है। उन्होंने कहा कि प्रीमियम प्रोडक्ट बेचने में प्रॉफिट ज्यादा है पर वॉल्यूम नहीं मिलता।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां ₹10 की मार्केट सबसे ज्यादा है। 14 से 18 ग्राम बॉक्स पैकिंग में 10 स्टिक रहती है। जीपर का मार्केट अभी शुरू हुआ है। अन्य राज्यों की तरह यहां भी सभी राज्यों कर्नाटक, गुजरात, मध्य प्रदेश, दिल्ली, के भी बहुत सारे उत्पाद चलते हैं। स्थानीय उत्पादक कंपनियां का यहां के मार्केट पर खास दबदबा नहीं है, लेकिन कुछ स्थानीय स्तर पर उनका भी प्रभाव है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पटना में अगरबत्ती की जबरदस्त मार्केट थी, लेकिन अब गीली धूप का चलन बढ़ा है। 5 वर्षों से ड्राई धूप का मार्केट भी तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन अभी भी अगरबत्ती 80% और धूप 20% चलती है। बिहार में अगरबत्ती के चलन पर उन्होंने कहा कि ₹10 की एमआरपी

वाले उत्पाद आईटीसी, साइकिल, जेड ब्लैक, बीआईसी आदि चलते हैं, लेकिन आईटीसी नंबर एक है। प्रीमियम में परिमल मंदिर, दर्शन, शालीमार आदि चलते हैं, लेकिन बालाजी नंबर एक पर है। सूखी धूप में जीपर 20 स्टिक का 25 से 30 रुपए में बिकता है और उसका वॉल्यूम सबसे ज्यादा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां लूज और मुट्टा पैकिंग एकदम नहीं चलती वह सिर्फ महाराष्ट्र और गुजरात में है।

राकेश जी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि बिहार में 5 वर्ष पहले ₹5 की एमआरपी का मार्केट बहुत अच्छा था, लेकिन अब वह नहीं है। सूखी धूप में ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट अब ज्यादा बिकते हैं। 20 वर्ष पहले ₹5 में 50 ग्राम माल मिलता था, लेकिन अब 12-13 ग्राम माल आ रहा है, क्योंकि ड्राई स्टिक बहुत हल्की होती है और उसमें 20 स्टिक है। उन्होंने बताया कि गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन, डेनिम, हरि दर्शन, सच्चे साईं और आईटीसी चलता है। उन्होंने कहा कि आईटीसी जिस तेजी से बढ़ रहा है वह आने वाले वर्षों में नंबर एक हो जाएगा। अगरबत्ती में भी उसका टर्नओवर संभवतः सबसे ज्यादा है। उन्होंने बताया कि बालाजी के उत्पाद अफीम की तरह बिकते हैं और सभी प्रोडक्ट की खूब मांग है। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक का सेल वैल्यूम ज्यादा नहीं है फिर भी वह धीरे-धीरे बढ़ रहा है।

उन्होंने बताया कि सांब्राणी कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा बिकता है। मार्केट में लगभग 90% उसकी पकड़ है। 10% में अन्य कंपनियां हैं। उन्होंने कहा कि चंदन टीका का यहां खास मार्केट नहीं है और इसीलिए मैं भी उसे नहीं रखता, क्योंकि मैं होलसेलर हूँ और ट्रक से माल मंगाने और बेचने में फायदा है। उन्होंने कहा कि कपूर की यहां लगभग 500 से अधिक फैक्ट्रियां हैं, लेकिन यहां ब्रांडेड उत्पादों का बाजार नहीं है। कुछ कंपनियां जरूर अपने नाम से पैकिंग करके बेच रही हैं, लेकिन यहां ब्रांडेड कपूर का स्कोप है। उन्होंने कहा कि यहां रोल आन का मार्केट ज्यादा नहीं है। उन्होंने बताया कि यहां अब काफी लोग ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं और लो प्राइस मार्केट होने के बावजूद यहां एवरेज 200 से 300 रुपए तक की खरीद एक उपभोक्ता प्रतिमाह कर लेता है। यहां अच्छे लेकिन सस्ते उत्पादों की मांग ज्यादा है। ■



**Mr. R.K. Drolia**  
M/s. Saraswati Sales Corporation  
Bhagwati Laxmi Bazar, Chowk Patna City-800 008  
Ph: 9334121033



# अगरबत्ती-धूप मार्केट का सेंटर पटना का भगवती लक्ष्मी मार्केट: विजय जायसवाल

पूरे बिहार के अगरबत्ती और धूप बाजार को पटना का भगवती लक्ष्मी मार्केट कंट्रोल करता है। यहां बिहार के आधा दर्जन से अधिक स्थानीय उत्पादकों के ब्रांड के अलावा बेंगलुरु, इंदौर, दिल्ली, राजस्थान, गुजरात आदि राज्यों के पैन इंडिया ब्रांड का भी मुख्य सप्लायर सेंटर है। इसके अलावा मोतिहारी, दरभंगा, मुजफ्फरपुर, गया, और समस्तीपुर भी केंद्र हैं। पटना में 50 वर्षों से अधिक समय से देश के प्रमुख अगरबत्ती व धूप की नामी गिरामी कंपनियों के सीएनएफ रहे मेसर्स जायसवाल जनरल स्टोर्स के प्रमुख श्री विजय कुमार जायसवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनके पिताजी ने 1972 में महात्मा गांधी परफ्यूमरी वर्क्स बंगलुरु से कारोबार शुरू किया था। वह चारू परफ्यूमरी वर्क्स के भी सीएनएफ थे। इसके अलावा छोटे स्तर पर बालाजी, मोक्ष, शकुंतला, देवता का भी काम उनकी फर्म करती रही है। उन्होंने कहा कि देश में चारू परफ्यूमरी हाउस ने ही अगरबत्ती उद्योग के महत्व को स्थापित किया था। उन्होंने 1988 में गोवा में मडोडा बीच पर लगभग ढाई सौ डिस्ट्रीब्यूटर्स की देश में अगरबत्ती उद्योग की पहली मीटिंग आयोजित की थी। इसमें चारू परफ्यूमरी के मालिक शांतिलाल शाह ने कारोबार को नई दिशा दी। अब उनके बेटे भरत भाई काम देख रहे हैं। उस जमाने में उद्योग में इस परिवार की तूती बोलती थी और एसोसिएशन में भी उनका दबदबा था।



सुगंध इंडिया से बातचीत में विजय कुमार जायसवाल जी ने बताया कि उन्होंने शशि इंडस्ट्रीज भावनगर का भी काम किया। माज़ा और केमी अगरबत्ती के वह बिहार में सीएनएफ रहे हैं। शशि इंडस्ट्रीज का काम भी 8-10 वर्षों तक किया। उन्होंने कहा कि पहले अगरबत्ती का मतलब लोग सिर्फ बेंगलुरु के उत्पाद समझते थे, लेकिन हमने बिहार में इस धारणा को बदला। वह जेड ब्लैक और मैसूर परफ्यूमरी का भी काम करते रहे हैं। इस समय वह इंदौर के राजकमल परफ्यूमरी वर्क्स, और श्री धन बेंगलुरु के सीएनएफ हैं और जल्द ही वह दिल्ली के ग्रह शांति का भी काम लेने वाले हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कारोबार में उनका परिवार शुरुआत से ही सीएनएफ रहा है, लेकिन अब बड़ी कंपनियां डिपो बना रही हैं और उनका अपना उसूल है कि वह डिपो का काम नहीं करते। जायसवाल जनरल स्टोर्स का अपना ऑफिस और रिटेल स्टोर 1984 से भगवती लक्ष्मी मार्केट में है, जहां से पूरे बिहार मार्केट का संचालन होता है। उनके पास 82 डिस्ट्रीब्यूटर हैं और कई जगह सीधी सप्लायर हैं। उन्होंने बताया कि अब सेल का तरीका बदला है। पहले किसी ब्रांड का पूरे स्टेट में एकछत्र राज होता था, लेकिन अब वो कुछ ही जिलों में चलते हैं।

विजय जी ने बिहार के अगरबत्ती व धूप उत्पादों की मांग पर कहा कि यहां खपत बहुत ज्यादा है, लेकिन उत्पादन कम है। मुख्यतः यहां लोवर और मिडिल

क्लास की आबादी अधिक है। ऐसे में प्रीमियम उत्पाद 20% ही चलते हैं। यहां कम दाम और बेहतर क्वालिटी की मांग है, इसलिए इकोनामी और मीडियम रेंज के उत्पाद सबसे ज्यादा बिकते हैं। पटना के अलावा कुछ ही शहरों में प्रीमियम उत्पादों की मांग है। लगभग 20% मार्केट प्रीमियम उत्पादों की है, लेकिन छोटे शहरों और ग्रामीण इलाकों में इकोनामी और मीडियम रेंज की मांग ज्यादा होती है। वास्तविकता यह है कि यहां 100% मार्केट 10 से 15 रूपए की एमआरपी की है। ₹20 तक की एमआरपी में 50 स्टिक वाले उत्पाद शहरी इलाकों पटना, दरभंगा, बेगूसराय, समस्तीपुर, मुजफ्फरपुर में चलते हैं, जिनमें आईटीसी, जेड ब्लैक, शालीमार, साइकिल हैं। उन्होंने कहा कि प्रीमियम उत्पादों में राजकमल के रिद्धि सिद्धि की अच्छी मार्केट है। अगरबत्ती में ₹10 का सेगमेंट सबसे ज्यादा चलता है और फिर उससे अधिक कीमत में 25-50 और 100 स्टिक वाले पैक चलते हैं।

धूप उत्पादों पर उन्होंने कहा कि बांस को लेकर जो धारणा फैली है। उसके कारण गीला धूप का चलन तेजी से बढ़ा है और अब अगरबत्ती-धूप का मार्केट 50-50 हो गया है। उसमें भी गीली धूप में ड्राई स्टिक का चलन बढ़ा है। गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन नंबर एक पर है। उसके बाद शालीमार, बीआईसी, सायकिल, मोक्ष, सच्चे साईं और ग्रह शांति के अलावा अन्य कई ब्रांड बिकते हैं। जेड ब्लैक का इसमें 80% मार्केट है। यहां ₹20 की एमआरपी वाले धूप पैक की सबसे ज्यादा मांग है। ड्राई स्टिक में ₹10 की एमआरपी में 20 स्टिक वाले पैक बहुत चलते हैं और उसमें भी जेड ब्लैक नंबर एक है। उसके बाद बालाजी, शालीमार, और बीआईसी की ड्राई स्टिक चलती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बिहार में स्थानीय निर्माताओं के ब्रांड की भी अच्छी खासी पकड़ है, जिसमें हीरा- मोती, बादशाह, सुगंधी जैसे कई अन्य उत्पादक हैं। उन्होंने बताया कि स्थानीय ब्रांड कई-कई जिलों में नंबर एक पर हैं या अधिक सेल करने में सफल हैं। इसकी बड़ी वजह यह है कि उनके उत्पाद अच्छी क्वालिटी के होने के साथ उनकी लागत भी कम होती है, क्योंकि उन्हें ट्रांसपोर्टेशन कॉस्ट नहीं पड़ती।

एक सवाल के जवाब में श्री जायसवाल ने कहा कि सांब्राणी का मार्केट देशभर में बढ़ रहा है और यह एक बड़ा खेल है। इसकी शुरुआत दक्षिण भारत से हुई थी, लेकिन आज स्थिति यह है कि वह बिहार से साउथ जा रहा है। सांब्राणी स्टिक में पटना का सुगंधी नंबर एक पर है, जिसकी सप्लायर पूरे देश में होती है। उन्होंने बताया कि कप में नैवेद्य नंबर एक पर है और बाजार में डेल्टा का आराधना, संप्रदायम् और कमली भी चलता है। बिहार में कपूर के चलन पर उन्होंने कहा कि कोरोना के बाद से इसकी बिक्री तेजी से बढ़ी है। इंदौर का सरस्वती ब्रांड चलता है, लेकिन मुख्यतः यहां लूज कपूर मंगा कर पैकिंग करके लोग अपना ब्रांड बनाकर बेच रहे हैं। इस तरह रिपैकिंग का यहां बड़ा मार्केट बना है। रोल ऑन और इत्र की भी पटना में काफी बिक्री है और मुंबई का मजमुआ यहां 50 वर्षों से सबसे ज्यादा बिकता है। उसका एक छात्र राज है। वह ₹10 में बिकता है और इतने कम एमआरपी में इससे बेहतर कोई और कंपनी रोल ऑन नहीं दे पा रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले लोग उत्पाद खरीदते थे अब लोग ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। पटना में भी 10 में से 7 ग्राहक कंपनी के नाम वाले उत्पाद मांगते हैं। रिटेलर भी बताते हैं कि लोग ब्रांड चाहते हैं। बादशाह का डमरू यदि ₹10 में किसी को चाहिए तो वह वही लेगा उसे अन्य कोई ब्रांड ₹10 में दें, तो भी वह उसे नहीं लेता। उन्होंने बताया कि पटना में एक उपभोक्ता औसतन 500 से 1000 रूपए तक के अगरबत्ती और धूप उत्पाद खरीद लेता है। ■

**Mr. Vijay Jaiswal**

M/s. Jaiswal General Store

Bhagwati Laxmi Bazar, Chowk Patna City-800 008  
(Bihar), Ph: 9835455079



# पटना में बाहरी के अलावा स्थानीय ब्रांडों की भी है बादशाहत: चंदन बर्नवाल

बिहार खासतौर पर पटना में देश के अन्य राज्यों की भांति पहले बेंगलुरु के ही ब्रांडेड इकोनामी और मीडियम रेंज के उत्पाद चलते थे, लेकिन बीते 10 वर्षों में इंदौर, अहमदाबाद, दिल्ली, उत्तर प्रदेश आदि राज्यों की अगरबत्ती और धूप कंपनियों के उत्पाद भी चलने लगे हैं। इसके अलावा स्थानीय उत्पादक कंपनियों की भी अपनी बादशाहत है। मैसूर धूप एजेंसी पटना में 40 वर्षों से अगरबत्ती और धूप उत्पादों के वितरण के कारोबार में है। मैसूर धूप एजेंसी के प्रमुख चंदन बर्नवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यह कारोबार मेरे नाना जी ने शुरू किया था, जिसे पिताजी ने आगे बढ़ाया और अब मैं उसमें काम कर रहा हूँ। उनके पास कई कंपनियों की डिस्ट्रीब्यूटरशिप और एजेंसी है। इसके अलावा वह डिजिटल मार्केटिंग का भी काम करते हैं। उनके पास साइकिल, आईटीसी, कुबेर और सच्चे साईं की एजेंसी है। ज्यादातर कंपनियों के डिपो बन जाने के कारण पूरी सप्लाई डिपो से होती है।

उन्होंने बताया कि वह पूरे बिहार का काम कर सकते हैं, लेकिन डिपो बनने के कारण सभी कंपनियों ने अपने कई सेंटर बना लिए हैं, लेकिन बिहार की स्थिति यह है कि उसकी पूरी होलसेल मार्केट पटना से ही संचालित होती है। इसके अलावा मुजफ्फरपुर, दरभंगा, भागलपुर और गया जैसे 5-6 जिले हैं, जो छोटे सेंटर के रूप में उभरे हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि बिहार की 50% अगरबत्ती और धूप की मार्केट इकोनामी है, जिसमें सबसे ज्यादा ₹20 वाला मंगलदीप चलता है। इसके अलावा ₹10 की एमआरपी वाले उत्पाद भी चलते हैं। इसके ऊपर की मार्केट मीडियम और प्रीमियम रेंज की मानी जाती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां साइकिल, जेड ब्लैक और आईटीसी टॉप तीन ब्रांड हैं। इसके बाद दर्शन, शालीमार, सच्चे साईं, मोक्ष और तिरंगा आदि कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। उन्होंने कहा कि प्रीमियम की मार्केट बालाजी ने शुरू की है। उनका वॉल्यूम भले कम हो, लेकिन प्रीमियम की मार्केट बढ़ रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां बेंगलुरु के अलावा इंदौर, अहमदाबाद, दिल्ली के भी



उत्पाद चलते हैं, लेकिन बेराइटी के मामले में इंदौर की कंपनियों के पास बहुत सारी वैरायटी और रेंज है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मार्केट बंबू स्टिक को लेकर पैदा हुई शंकाओं के कारण धीरे-धीरे घट रही है और उसकी जगह गीली धूप और ड्राई स्टिक लेते जा रहे हैं। अगरबत्ती की मार्केट लगभग 60% है और 40% में धूप प्रोडक्ट्स हैं। उन्होंने कहा कि गीली धूप का चलन सबसे ज्यादा है, जिसमें जेड ब्लैक, सच्चे साईं और हरी दर्शन टॉप तीन ब्रांड हैं। हरी दर्शन का 12 रुपए की एमआरपी वाले बॉक्स पैक का अभी भी अच्छा बाजार है। मंगलदीप ने भी शुरुआत की है और वह भी मार्केट पकड़ रहा है।

तिरंगा का धूप भी लोग पसंद कर रहे हैं। इसके अलावा बालाजी व कुबेर प्रीमियम और मीडियम रेंज में चल रहे हैं। कुबेर तेजी से बढ़ने वाला ब्रांड दिख रहा है। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक में भी साइकिल व जेड ब्लैक एक और दो नंबर पर हैं। ड्राई स्टिक का मार्केट 10 से 15% की रफ्तार से बढ़ रहा है, क्योंकि गीली धूप में ठीक से ना जलने की शिकायतें कस्टमर अक्सर करते हैं। इसलिए सूखी धूप की मांग बढ़ी है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में

चंदन जी ने कहा कि पटना और बिहार के अन्य जिलों में भी अगरबत्ती और धूप के बड़े स्थानीय उत्पादक हैं, जिनकी अपनी बादशाहत है। इसमें बादशाह ब्रांड और हीरा मोती आदि चल रहे हैं। पुराना ब्रांड रामायण अब डाउन हो गया है। उन्होंने कहा कि यहां इकोनामी में भी बॉक्स का ही चलन है। नेपाल के सीमावर्ती जिलों में जरूर पाउच का चलन शुरू हुआ है, जो 10, 20 और ₹50 की एमआरपी में है, जिसे इंदौर वाले दे रहे हैं। उन्होंने बताया कि सुगंधी सांब्रानी स्टिक का एक बहुत बड़ा मार्केट है और सबसे ज्यादा वही चलता है। इसके अलावा ब्रांडेड सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा चलता है। ओमेगा इन्सेन्स बेंगलोर का तेजस भी लोग कम रेट के कारण पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां के रिटेल मार्केट में लगभग 25% लोग ब्रांड के नाम से उत्पादों की खरीद करते हैं। शेष 75 प्रतिशत लोग दुकानदार उन्हें अच्छी अगरबत्ती के नाम पर जो भी दे दे वह लोग ले लेते हैं। ■

**Mr. Chandan Burnwal**  
M/s. Mysore Dhoop Agency  
Bhagwati Laxmi Bazar Chowk,  
Patna City, Patna-800 008 (Bihar)  
Ph: 9835257300, 7004902860





## बिहार में 40% बढ़ी धूप की मार्केट: वीरेंद्र कुमार जायसवाल

देश के अन्य राज्यों की तरह बिहार में भी धूप का चलन बढ़ा है। अगरबत्ती की मार्केट अब 60% तो धूप और ड्राई स्टिक की मांग 40% हो गई है। पटना में जायसवाल स्टोर अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केटिंग में एक बड़ा नाम है। सुगंध इंडिया से बातचीत में वीरेंद्र कुमार जायसवाल ने कहा कि वह 5 वर्षों से इस कारोबार में हैं। मेरे बड़े भाई पुरानी फर्म देखते हैं। वीरेंद्र कुमार जायसवाल के पास कई ब्रांडेड उत्पादों की डिस्ट्रिब्यूटरशिप और एजेंसी के अलावा वह रिटेलर भी हैं। शालीमार, जेड ब्लैक, जयंत, कृष्ण कला, गजानन, आईटीसी, आगाज परफ्यूमरी सहित दर्जन भर कंपनियों का वह काम करते हैं। उन्होंने बताया कि पूरे बिहार की सप्लाई वह करते रहे हैं। हालांकि अब अधिकांश बड़ी कंपनियों का डिपो हो जाने के कारण मुख्य काम पटना का ही रह गया है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में वीरेंद्र कुमार जायसवाल ने कहा कि बिहार अगरबत्ती और धूप उत्पादों के लिए बहुत बेहतर मार्केट है। अगरबत्ती के मुकाबले अब लोग धूप ज्यादा पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां टॉप में साइकिल, जेड ब्लैक और आईटीसी हैं। उसके बाद फिर अन्य कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। यहां इकोनामी उत्पादों की बहुत बड़ी मार्केट है। इसलिए ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट सबसे ज्यादा बिकते हैं। इसके बाद ₹50 की एमआरपी का भी चलन इधर बढ़ा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक भी यहां 10 से 12 रुपए वाली ही ज्यादा चलती है। बड़ी

इकोनामी मार्केट होने के कारण यहां लोकल निर्माताओं के उत्पाद भी ब्रांड के नाम से बिकते हैं। पहले यहां बेंगलुरु के उत्पाद ज्यादा चलते थे, लेकिन अब गुजरात, इंदौर, और दिल्ली का भी माल काफी आता है। उन्होंने बताया कि यूपी के तिरंगा को लोग बहुत पसंद कर रहे हैं।

अपने मार्केटिंग के तरीके पर उन्होंने बताया कि पटना मार्केट का मतलब होता है पूरा बिहार। कंपनियों ने बहुत जगह डिपो जरूर बनाए हैं, लेकिन फिर भी पटना में बड़ी संख्या में दूसरे जिलों के लोग खरीदारी के लिए आते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा चलता है। बेंगलुरु के ब्रांड फॉरेस्ट की मार्केट कोसी बेल्ट की तरफ ज्यादा है। उन्होंने कहा कि मच्छर की अगरबत्ती में 50 से ₹70 की एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं और इसमें कई कंपनियां हैं। उन्होंने कहा कि पटना में कपूर की मार्केट बढ़ रही है, लेकिन उसमें लोकल उत्पाद ही ज्यादा चलते हैं, जिसमें सरस्वती मुख्य है। कपूर के मार्केट में अभी यहां ब्रांडेड का दौर नहीं शुरू हुआ है। ■

**Mr. Virendra Kr. Jaiswal**

M/s. Jaiswal Store

Bhagwati Laxmi Bazar, Shop No. 14, Chowk,  
Patna City, Patna-8

Ph: 9334651530, 9431062324



# पुणे में पसंदीदा ब्रांड बड़े पैक में खरीद रहे ग्राहक: तुषार जैन

भैरव सेल्स पुणे के प्रमुख श्री तुषार जैन ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि त्योहारों के पहले से यहां 250 ग्राम या और बड़े पैक वाले अगरबत्ती व धूप उत्पादों का चलन बढ़ गया है। भैरव सेल्स के पास कई कंपनियों की एजेंसी और स्वयं अपनी फर्म के नाम वाले ब्रांड के उत्पादक व रिटेल काउंटर हैं। उन्होंने कहा कि त्योहारों का यह मौसम उद्योग के लिए बहुत बेहतर रहा। गणेश पूजा से पूर्व ही 250 ग्राम के पैकिंग वाले उत्पाद बिकने लगे थे। इसके अलावा बीते 3 वर्षों में यह सीजन सबसे बेहतर माना जा सकता है। इस दौरान कुछ नए ब्रांड भी आए हैं और पुराने ब्रांड ने नये रेंज के उत्पाद निकाले जो अच्छे चल रहे हैं। पुणे से ही निकलने वाला सर्वम ब्रांड मार्केट में आया है, जिसकी कई वैरायटी है और वह पुणे के अलावा महाराष्ट्र और गुजरात में भी अपनी पहुंच बढ़ा रहा है। इसके अलावा जय भवानी और अलौकिक ने नई रेंज के उत्पाद निकाले हैं। विधान बहुत अच्छा चल रहा है और उसका गीला धूप मार्केट में ट्रेंड कर रहा है। भैरव सेल्स 2015 से अगरबत्ती उद्योग में है और इसी नाम से उनका अपना खुद का भी ब्रांड है। इसके अलावा उनके पास विधान की एजेंसी है। उन्होंने बताया कि उनकी शुरुआत ओसवाल के काम से शुरू हुई थी। 4 वर्ष तक उनका काम किया और फिर भैरव सेल्स के नाम से ही स्वयं का उत्पादन शुरू किया।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री तुषार जैन बताया कि पुणे में बालाजी मुख्य ब्रांड है, लेकिन ओवरऑल यहां अहमदाबाद व गुजरात के अन्य इलाकों से निकलने वाले ब्रांडेड उत्पाद सबसे ज्यादा बिकते हैं। महाराष्ट्र और बेंगलुरु के उत्पाद उसके बाद बिकते हैं। उन्होंने कहा कि पुणे की यह खास बात है कि जो भी उत्पाद ग्राहकों को अच्छा लगता है वह उसकी बड़ी पैकिंग 250 या 500 ग्राम मांगने लगे हैं और यह बदलाव बीते 6 महीने में आया है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में टॉप में ओसवाल, गंगोत्री, गायत्री, मसाला बत्ती में पुणे के पुराने ब्रांड धूम धड़ाका डीबीएस आदि चलते हैं। इकोनॉमी में ओसवाल का 150 ग्राम पैक और टाप्सी चलता है। बैंगलोर का एकेपी 100 ग्राम में जीपर अच्छा चल रहा है। बालाजी के 8-10 वैरायटी के उत्पाद खूब चलते हैं। उसमें भी उनका ₹ 70 की एमआरपी वाला जीपर और बेला फूल की सबसे ज्यादा मांग है। इसके अलावा सिद्धि सुगंधी जो बेंगलुरु की मसाला अगरबत्ती है, अच्छी चल रही है। पुराने स्थापित ब्रांड और प्रीमियम उत्पादों के

चलन संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बिग बेल और बालाजी, बी आई सी सबसे बेहतर चल रहा है। दर्शन इंटरनेशनल की मांग बढ़ रही है। इधर उन्होंने माल सप्लाय तेज की है। मुंबई के राजपाल, सत्या का धूप स्टिक व धूप सभी चल रहा है। गुजरात का फ्लोरिश, उत्सव और बेंगलुरु का अमृता चल रहे हैं। निराली, विजया प्रोडक्ट, रियल, मनोहर, वैष्णवी यह प्रीमियम में अच्छे हैं। मनोहर की अगरबत्ती भी अच्छी चलती है। अलौकिक की



पाइनएप्पल से जबरदस्त लोकप्रियता हुई थी अब उसके दूसरे रेंज में मस्क मेलन चल रहा है। गीला धूप में मंथन, विधान, सत्या, सच्चे साईं गॉड गिफ्ट रेगुलर वैरायटी में चल रहे हैं। गीली धूप और कोन में प्रीमियम में बालाजी, बंसी और शाह हैं। श्री जैन ने बताया कि यहां का मार्केट ड्राई स्टिक का ज्यादा है। धूप और अगरबत्ती का मार्केट 50-50% में बंट गया है। अगरबत्ती से लोग धूप की तरफ तेजी से बढ़ रहे हैं। इकोनॉमी में 40 से 80 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद चलते हैं, जबकि प्रीमियम में 100 से 150 रुपए वाले एमआरपी उत्पादों को लोग पसंद करते हैं। उन्होंने कहा कि अब अगर बेहतर क्वालिटी है, तो 50 ग्राम का पैक भी लोग ₹300 में खरीदने में संकोच नहीं करते। वहीं लूज अर्थात रोल पैक अगरबत्तियों का मार्केट भी 20% है, जो 250 से लेकर 500 ग्राम तक में चलता है। गीली धूप 30 रुपए की एमआरपी में पाउच में चलती है। इसके बाद ₹70 की एमआरपी में बॉक्स का चलन है। प्रीमियम में बालाजी और शाह की गीली धूप चलती

है। ड्राई स्टिक में ओसवाल, कल्याणी, जय भवानी और अलौकिक चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप में प्रीमियम की मार्केट 10% बढ़ी है। गीली और सूखी धूप का मार्केट रेशियो 60 और 40 का है। ड्राई धूप गीली की तुलना में कम है। इसकी एक बड़ी वजह यह है कि अब ग्राहक बिना केमिकल, और बांस वाले आर्गेनिक अगरबत्ती और धूप उत्पाद चाहते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी का मार्केट लगभग 30% हो गया है। उसमें लोकल भी चलते हैं। कप

में निखिल, नीव, अमृता, फॉरैस्ट और बाहुबली चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आमतौर पर यहां एक ग्राहक एक माह में 700 से ₹800 तक की धूप व अगरबत्ती उत्पादों की खरीद करता है। वहीं प्रति सप्ताह खरीद करने वाला ₹70 का पैकेट ले ही लेता है। कपूर मार्केट पर उन्होंने कहा कि 333, सांगली का 305 और माही चलते हैं। इसके अलावा अनब्रांडेड का भी चलन है। उन्होंने बताया कि हमने अपना मउली ब्रांड भी लॉन्च किया है। चंदन टीका में मनोहर का 80% मार्केट पर कब्जा है। इसके बाद देव दर्शन व हरी दर्शन आदि उत्पाद 20% में आते हैं। ■

**Mr. Tushar Jain**  
M/s. Bhairav Sales  
535/B. Opp Mohol Complex,  
Ganesh Peth, Pune - 411002  
Ph: 9762374003



# नीलिमा हर्ब्स, बिहार की एक अभिनव रचना है सांब्राणी श्री योगी सुगंधी नीरज कुमार



## पटना से दक्षिण, फिर देश भर में पहुंची सांब्राणी श्री योगी सुगंधी

देशभर में सांब्राणी धूप स्टिक और कप का चलन तेज़ी से बढ़ रहा है। पूरब से पश्चिम और उत्तर से दक्षिण भारत में अनेक कॉम्पनियाँ सांब्राणी उत्पादन कर रही हैं। पटना की नीलिमा हर्ब्स प्राइवेट लिमिटेड, सांब्राणी श्री योगी सुगंधी ब्रांड के धूप स्टिक और कप का ही मुख्यतः उत्पादन करती है। नीलिमा हर्ब्स प्राइवेट लिमिटेड फर्म के प्रमुख श्रीनीरज कुमार ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में दावा किया कि देश में सबसे पहले सांब्राणी श्री योगी सुगंधी की शुरुआत उनकी कंपनी ने पटना से की थी और फिर यही सांब्राणी तमिल नाडु से दक्षिण भारत होते हुए उसका फिर देशभर में प्रचार प्रसार हुआ। कंपनी सांब्राणी में ही 4-5 रेंज के उत्पाद बनाती है। उन्होंने कहा कि बीते 35 वर्षों से हम अपने इन्हीं उत्पादों पर काम कर रहे हैं। प्रतिवर्ष नए-नए रेंज के उत्पाद वह नहीं बनाते, क्योंकि पुराने उत्पादों की इतनी मांग है की उसकी आपूर्तिसमय से नहीं हो पाती। नीलिमा हर्ब्स प्राइवेट लिमिटेड की 3 यूनिट हैं जिनसे ब्रांडका पूरा इन-हाउस उत्पादन होता है। जनवरी 2024 में कंपनी की अहमदाबाद यूनिट शुरू हो रही है, जहा से घरेलू बाज़ार में हो रही शॉर्टिज की आपूर्ति के अलावा एक्सपोर्ट की भी योजना है।

**श्री** नीरज कुमार ने ने सुगंध इंडिया को बताया की नीलिमा हर्ब्स प्राइवेट लिमिटेड की स्थापना वर्ष 2014 में हुई थी, लेकिन उससे पहले यह नीलिमा कुटीर उद्योग के नाम से पटना में चलती थी। उन्होंने काहा की आज सांब्राणी उत्पादों की मांग तेज़ी से बढ़ रही है, लेकिन अन्य उत्पादक बहुत ही कैजुअल अप्रोच के साथ

उत्पादन करते हैं और उसमें केमिकल व पफ़र्यूम पदार्थ और फ़ैग्रन्स का इस्तेमाल करते हैं। आमतौर पर लोग रॉ मटेरियल और तैयार अगारबत्ती बाज़ार सेक लेते हैं और पफ़र्यूम में डिप कर माल तैयार कर देते हैं। वही नीलिमा के सांब्राणी श्री योगी सुगंधी- उत्पाद नेचुरल उत्पादों से बनाए जाते हैं। हमारे उत्पादों में कोई फ़ैग्रन्स नहीं डाला जाता और रॉ मटेरियल के



जलने से ही सुगंध होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की हमारे उत्पादों में चारकोल से लेकर सभी राँ मटेरियल की हम खुद इन-हाउस प्रक्रिया करते हैं। चारकोल से कार्बन अधिक से अधिक मात्रा में निकालकर उसे रिफाइन करते हैं। इससे दूसरी कंपनियों के उत्पादों की तुलना में हमारे उत्पाद जलाने से कार्बन न के बराबर होता है। उन्होंने बताया की इंडोनेशिया और लाओस से वह राँ मटेरियल लाते हैं। वहां हमारा एक वेयरहाउस भी है। जहां किसान राँ कृषि प्रोडक्ट्स लाते हैं और फिर उसकी, प्रक्रिया करते हैं। इन उत्पादों में कोई भी केमिकल, ड ईपी यहां तक की जाँस पाउडर का भी इस्तेमाल नहीं किया जाता है।

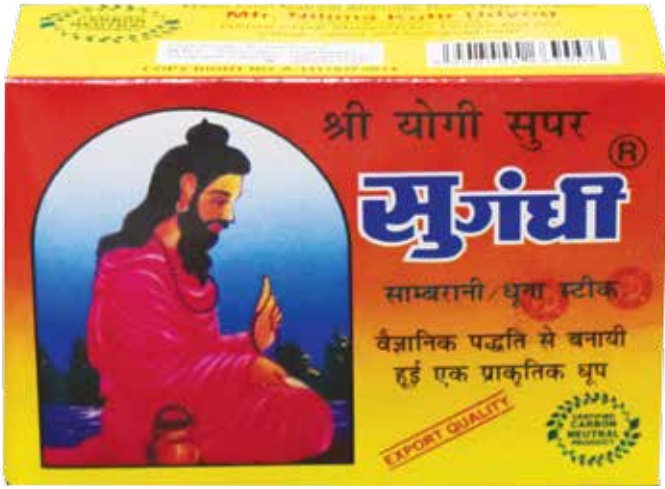
सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की सांब्रानी श्री योगी सुगंधी पटना की अपनी अभिनव रचना है और यही से वह चेन्नई गया। उन्होंने



नेचुरल सुगंध का विकल्प तैयार किया गया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया की पहले सांब्रानी श्री योगी पटना, पूरी, मडुरई, मैथली फिर आंध्र प्रदेश के गुंटूर में लोकप्रिय हुआ। बाद में पुणे में जयवर्धन सेठ जे.के. सुगंधालय ने उसे मार्केट में नंबर एक बना दिया।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की किसी भी कारोबार में चुनोती होती है, लेकिन उधारी की समस्या हमारे यहां नहीं रही, क्योंकि इतनी अधिक मांग है की हम उसकी आपूर्ति नहीं कर पाते। ऐसे में अधिकांश डिस्ट्रीब्यूटर नगद ही खरीदते हैं। मार्केटिंग के लिए हमारे यहां कभी कोई सेल्स टीम नहीं रखी गई। सिर्फ अपने डिस्ट्रीब्यूटर से ही काम करते हैं, क्योंकि हमारे उत्पाद की क्वालिटी युनीक है। इसलिए पटना का सांब्रानी श्री योगी सुगंधी ही बाज़ार में सबसे ज़्यादा चलता है।

उन्होंने बताया की कंपनी सांब्रानी के अलावा लोबान कप भी बनाती है। उसे भी लोग पसंद करते हैं। हिन्दू पद्धति में पूजापाठ तब तक पूर्ण नहीं हो सकता, जब तक सांब्रानी ना जलाई जाए। इसी कारण हम अपने उत्पाद की क्वालिटी बनाये रखने पर ही ध्यान केंद्रित रखते हैं। उन्होंने बताया कि दूसरे ब्रांड के उत्पाद ऊपर से ही सुगंध देते हैं, जबकी हमारे उत्पादों में जलने के बाद ही सुगंध आती है।



बताया की सांब्रानी श्री योगी सुगंधी आज देश भर में सैकड़ों ब्रांड के नाम से बिक रहा है, लेकिन, श्री योगी रेंज का, हमारा येलो (पीला) पैकेट 1975 से चल रहा है और आज भी बिहार में लोग येलो पैकेट ही मांगते हैं, जबकी मल्टी कलर के पैकेट दूसरे राज्यों में चल रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 35 वर्ष पूर्व मेरे पिता स्व. श्री राम कृष्ण सिंह जी इसे लेकर दक्षिण भारत गए थे। जिसका एक इतिहास है। चूंकि, बिहार और उत्तर भारत में प्रोडक्ट की मांग बढ़ती रही तो इन्हीं मार्केटों पर कंपनी जोर देकर डिमांड पूरी करती रही। इसलिए दक्षिण के बाज़ार पर हम लोगों ने विशेष ध्यान नहीं दिया। प्रोडक्ट का ड्रूपलीकेट होता देख कंपनी के प्रोप्राइटर मेरे पिता जी ने 1980 के दशक में पहले श्री योगी सुगंधी का ट्रेड मार्क लिया और साल 2001 में श्री योगी सुगंधी का कॉपी राईट भी लिया। जो की कॉपी राईट नो. A-58512/2001 से आज भी रजिस्टर्ड है।

श्री नीरज कुमार ने बताया की सांब्रानी श्री योगी सुगंधी के जन्म की भी एक कहानी है। हमारे पिता पहले एक सिविल इंजिनियर के यहां उठते बैठते थे। वह बंगाली थे और पटना के बाबू बाज़ार में रहते थे। वह प्रति दिन अपने घर में सूखे गोबर में कुछ पदार्थ डालकर जलाते थे। वह आँखों में तो चुभता था लेकिन सुगंध बहुत अच्छी देता था। पिताजी को वह पसंद आया और उन्होंने इसे डेवेलप करना शुरू किया, सबसे पहले प्रोडक्ट को धुआँ रहित कैसे बनाया जाए उस पर बहुत मेहनत और रिसर्च की। धुआँ रहित करने की कामयाबी मिलने के बाद उसे संदलवुड पाउडर के साथ मिला कर तैयार किया। उस समय चंदन पाउडर बहुत सस्ता होता था और यह ब्रांड तेज़ी से चल निकला। लोगों ने उसे बहुत पसंद किया। चंदन महंगा होने के बाद फिर

उन्होंने बताया की सांब्रानी स्टिक और कप ही हमारे दो प्रमुख रेंज हैं, जो बिहार, पुणे, गुजरात, तेलंगाना, उत्तर प्रदेश, पश्चिम बंगाल, और दिल्ली में सबसे ज़्यादा बिकते हैं। इसी में हम नए-नए प्रयोग करते रहते हैं। स्टिक में हमने एक जम्बो साइज़ का प्रोडक्ट बनाया है, जो 1 घंटे तक जलता है। इसी तरह कप में भी जम्बो साइज़ बनाया गया था। इसके अलावा कुछ ख़ास कंपनियों के लिए भी हम समय मिलने पर थोड़ा बहुत जॉब वर्क करते हैं। उन्होंने बताया की पिताजी ने एक छोटे से कमरे में फैक्ट्री शुरू की थी। आज वह 70000 स्क्वायर फीट में है और तीन यूनिट से इन-हाउस प्रोडक्शन होता है। अहमदाबाद में जल्दी एक नई यूनिट शुरू होने वाली है। उन्होंने कहा की मशीनों से सांब्रानी का बेहतर उत्पादन नहीं हो सकता। इसलिए हमारे सांब्रानी सुगंधी का निर्माण 70% मशीनों से और 30% हैंडमेड होता है, इसमें महिलाएँ और पुरुष सभी काम करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की आज ज़रूरत है की उद्योग उपभोक्ता के स्वास्थ्य को ध्यान में रख कर उत्पाद बनाए। सांब्रानी की मांग और उत्पादन जिस तेज़ी से बढ़ रहा है उसमें ऐसे तत्वों का उपयोग किया जाए जो स्वास्थ्य के लिए हानिकारक न हो। इसपर सबको गंभीरता से सोचना चाहिए। ■





# असम व उत्तरी राज्यों में बालाजी के टर्नओवर में भारी वृद्धि: जितेन सोहनेजी

उत्तर भारत के अगरबत्ती-धूप बाजार में बालाजी के प्रीमियम उत्पादों ने माहौल बदल कर रख दिया है। एक समय उत्तर प्रदेश, उत्तराखंड, पंजाब, हरियाणा, हिमाचल प्रदेश और जम्मू में ₹.5 और ₹.10 की एमआरपी वाले धूप व अगरबत्ती उत्पाद ही चलते थे। यही हाल उत्तर पूर्वी राज्यों का भी था, लेकिन बीते एक दशक में अब इन राज्यों में प्रीमियम उत्पादों का बाजार तैयार हो गया है। वर्ष 2010 से बालाजी के नॉर्थ इंडिया और फिर 2018 से असम के प्रमुख एजेंट श्री जितेन सोनेजी ने सुगंध इंडिया को एक खास बातचीत में बताया कि 2023 के पूरा होते होते बालाजी ने उत्तर भारत और असम में अपना पिछले साल का टर्नओवर क्रॉस कर लिया। ऐसा करने वाली बालाजी तीसरी सबसे बड़ी कंपनी है।

जितेन जी ने बताया कि बालाजी अगरबत्ती कंपनी के उत्पाद पंजाब, हरियाणा, उत्तराखंड, और पश्चिमी उत्तर प्रदेश में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। यही कारण है कि बीते 9 महीनों में कंपनी का टर्नओवर इन राज्यों में दूसरे कंपनियों के तुलना में सबसे ज्यादा रहा है। उक्त जानकारी देते हुए उन्होंने बताया कि 18 दिसंबर 2023 को हमने पिछले साल के टर्नओवर को पार कर लिया है। उन्होंने कहा कि मौसम की उठापटक, गर्मी और भारी वर्षा के अलावा सभी प्रमुख त्योहार, मंदी और बाजार की उथल-पुथल के बीच पड़ने और अन्य विपरीत परिस्थितियों में भी कारोबार का टर्नओवर बढ़ाया गया है।

असम मार्केट में बालाजी की स्थिति बताते हुए जितेन जी ने कहा 30 नवंबर 2023 तक हुए कारोबार में भी पिछले वर्ष के टर्नओवर को पार कर लिया गया है और अभी असम की मार्केट प्लस में है। उन्होंने कहा कि असम बाजार में अगरबत्ती के कुल टर्नओवर की तुलना में हमारा टर्नओवर बहुत कम है। पिछले दिनों में वंदन ईको का पहला लाट मिला है, लेकिन अभी कस्तूरी नहीं दी गई है। उन्होंने बताया कि असम में बालाजी के जीपर, धूप स्टिक और धूप उत्पादों को बाजार में स्थापित करने के लिए कड़ी मेहनत की गयी है। हालांकि हमारी कीमतें अन्य ब्रांड की

तुलना में अधिक थी और कंपनियों ने बहुत सारी रिटेलर्स स्कीम, स्टॉकिस्ट स्कीम और डीलर्स स्कीम दी थी, लेकिन कड़ी मेहनत और रणनीति से हम सबने बाजार में अपनी जगह बनाई और यह साबित कर दिया कि यदि कंपनी और डीलर उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद बाजार में देते हैं, तो कामयाबी हासिल की जा सकती है।

उत्तर भारत और असम में मिली इस उपलब्धी के लिए जितेन जी ने बालाजी के प्रमुख श्री आशीष

भाई और उनकी टीम के सहयोग और मार्केट पर खास ध्यान देने के लिए धन्यवाद दिया। साथ ही इसका का श्रेय उन्होंने उत्तर भारत में बालाजी का काम कर रहे नरेश इंटरप्राइजेज लुधियाना, मगगो एजेंसी जालंधर, वल्लभ ट्रेडिंग जम्मू, अग्रवाल ट्रेडर्स चंडीगढ़, सोनिया धूप पटियाला, वी एस राखी अम्बाला कैट, अमृत इंटरप्राइजेज यमुनानगर, रमेश एंड कंपनी करनाल, खेड़ा ट्रेडिंग दिल्ली, प्रेम कुमार रोहित कुमार

गाजियाबाद, जय हनुमान एजेंसी आगरा, प्रतीक इंटरप्राइजेज बरेली और असम व अन्य उत्तर पूर्वी राज्यों में बालाजी का काम कर रहे मोरे मार्केटिंग गुवाहाटी, च.जगन्नाथ मदनलाल दीमापुर, एस के ट्रेडर्स जोरहाट, एस डी एजेंसी डिब्रूगढ़, श्री हनुमान एजेंसी तिनसुकिया नबीन स्टेशनर्स अगरतला को भी दिया जिनकी मेहनत के बिना यह संभव नहीं था।

जितेन जी का देश के सभी राज्यों और नेपाल व बर्मा तक के मार्केट में काम करने का अनुभव है, जिस आधार पर उन्होंने कहा कि इकॉनमी उत्पाद चलते रहेंगे, लेकिन अगरबत्ती उद्योग का भविष्य प्रीमियम उत्पादों पर है। उन्होंने कहा कि फिलहाल देश के अधिकांश राज्यों में बालाजी का प्रीमियम मार्केट पर एकछत्र राज्य है। ■





# बिहार में गंगा के आर-पार में बंट है धूप-बत्ती मार्केट: नितेश कुमार सिंह

अगरबत्ती और धूप उत्पादों का प्रमुख ब्रांड कुबेर कंपनी के बिहार मार्केटिंग के प्रमुख श्री नितेश कुमार सिंह ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि बिहार की मार्केट गंगा नदी के इस और उस पार में विभाजित है। वैसे पूरे राज्य में अगरबत्ती, गीली और ड्राई धूप सभी चलते हैं, लेकिन यह अलग-अलग क्षेत्र में चलते हैं। गंगा नदी के इस पार नॉर्थ बिहार और उस पार साउथ बिहार हो जाता है। नॉर्थ बिहार में 90% अगरबत्ती चलती है, तो 10% धूप का चलन है। इसके उलट साउथ बिहार में 80% धूप चलती है। उन्होंने कहा कि बिहार में 50% मार्केट मुख्य रूप से इकोनॉमी की है, जिसमें 10,15 और ₹20 की एमआरपी वाले उत्पाद हैं। गंगा के उस पार नेपाल के सीमावर्ती जिलों में वैल्यू पैक चलता है, जो जीपर में एक किलोग्राम पैकिंग तक भी चलते हैं। यहां बाक्स पैक का चलन कम है। यदि 20% बाक्स है तो 80% पाउच चलता है।



**सु**गंध इंडिया से बातचीत में नितेश जी ने कहा कि बिहार के मार्केट में लोग बेहतर क्वालिटी, कम कीमत और बेहतर सर्विस देने वाली कंपनियों के उत्पादों को पसंद करते हैं। ब्रांडेड कंपनियां भी 400 से 500 ग्राम की पैक दे रही हैं। बिहार के अगरबत्ती मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां टॉप पर साइकिल और जेड ब्लैक है। जेड ब्लैक का 3 इन 1 ही चलता है। इसके अलावा दर्शन का ब्लैक स्टोन लीडिंग ब्रांड है। हरि दर्शन के ₹10 वाले धूप की भी मार्केट है। बाकी अन्य प्रोडक्ट मार्केटिंग के दम पर चलते हैं। यही कारण है कि नागपुर का राकेट ब्रांड भी अच्छी सेल कर लेता है। वह जीपर, पाउच और बाक्स पैकिंग में है। उन्होंने कहा कि गंगा के इस पार धूप का चलन ज्यादा है। अगरबत्ती धीरे-धीरे डाउन हो रही है गीली और सुखी दोनों धूप बढ़ रही हैं। इस पार 80% धूप और 20% अगरबत्ती चलती है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कुबेर

की गीली धूप इधर काफी ज्यादा चलती है। ड्राई स्टिक का चलन बढ़ रहा है। अभी बहुत सारे लोग उसकी खूबी नहीं जानते, जैसे-जैसे जान रहे हैं उसकी मांग बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक गीली धूप में चलता है, लेकिन वह इकोनॉमी रेंज में पाउच पैकिंग है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में दूसरी कंपनी के उत्पाद हैं, जिसमें मुख्य रूप से कुबेर है।

कुबेर प्रीमियम रेंज में आता है और जेड ब्लैक से उसकी कीमत भी ज्यादा है, क्योंकि कंपनी क्वालिटी प्रोडक्ट देने में यकीन रखती है। इसके अलावा कुबेर के धूप उत्पादों की बहुत सारी रेंज है। अगरबत्ती में भी हमने इकोनॉमी रेंज में 120, 70 और ₹50 की एमआरपी वाले बाक्स निकाले हैं। कंपनी धूप और अगरबत्ती दोनों उत्पादों पर बराबर काम कर रही है। यह अलग बात है कि हमारी धूप लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आने वाला समय धूप उत्पादों का है। ■



# ALL TYPE OF INCENSE & DHOOP MFG. MACHINES & DRYING AND PACKING SOLUTION IN ONE PLACE

Since 2014



## First Time in India Hybrid Solar Energy Dryer Live Demo Visit Our Company At Surat

Since 2003



Last Six Month 7 to 8 Hybrid Solar Energy Chamber Installed with 100% Success Fully Working Low Cost Drying System.

**FIRST TIME IN INDIA.**  
Fully Automatic Sambrani Cups Making Machine  
Universal Design (Die Changeable System)



- You can Make Different types of Products in Only One Machine.
- You can easily Die Changing with make Sambrani Cups, Bakhoor Tablets, Bakhoor Chocolate, Charcoal Tablets & Kapoor Tablets and many more.
- Material Filling Auto System & Ready Products Collecting Auto System.

**Fully Automatic**  
**BAMBOOLESS INCENSE STICKS MAKING MACHINE**  
WITH AUTOTRAY FEEDER & AUTO STACKING



Size : 2.5 mm in 8", 10", 12", 16", 18" etc



**Exports Quality Approved 25**  
**Country Exported last 5 years**

- Size : 5800x1000x1400 (LxBxH)
- Power : 5HP / 3 Phase
- Capacity : 600 to 800 kg per / 8 to 10 Hrs (Depends on Size and Material)

High speed Fully Automatic Incense stick and bamboo less stick counting and packing machine also Weight optional (Two Head & Four head Design)



**TOTAL PACKING SOLUTION**

High Speed Dhooop Cone Making Machine 600 kg. Production

**One time Material**  
**Hopper Capacity : 20 Kg.**  
(Dry Material)

- 100% Empty Hopper After Complete Cycle No Extra Material Waste in Hopper.
- Production : 600 to 700 kg. Size : 1", 1.5", 2" (8 to 10 hr Working Depends on Size)



Technologies Innovation by Engineers

**KFT**  
**Krishna Fab Tech**

Mfg. of any types machines  
GSTIN 24AAOFK0720H1ZL

Machine Engineering by Engineers



W 18-19, Laxminarayan Industrial,  
BRC Compound, Udhna-Navsari Main Road,  
Surat - 394 210 (Gujarat) INDIA

[/krishnafabtech](https://www.facebook.com/krishnafabtech)  
[/krishnaengineers](https://www.facebook.com/krishnaengineers)

Email  
[krishnaengineers2003@gmail.com](mailto:krishnaengineers2003@gmail.com)  
[krishnafabtech14@gmail.com](mailto:krishnafabtech14@gmail.com)  
Website  
[www.krishna-engineers.in](http://www.krishna-engineers.in)  
[www.krishnafabtech.in](http://www.krishnafabtech.in)  
[www.krishnafabtech.co.in](http://www.krishnafabtech.co.in)

Contact :  
98794 85819  
97129 76820  
98795 57848  
75748 56080  
99791 38270





**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

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

REGD. NO. 891969



Goodbye  
2023  
Welcome  
2024



प्रार्थना किल से..

may the new year bring you happiness, peace & prosperity. wishing you a joyous 2024!

अब दिव्यास्त्र आ रहा है एक नये  
रंगमे जो आपके घरमे लायेगे  
हर पल दिव्य सुगंध...



Mfg. By **DPB PRODUCTS**



Unit 1

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

Customer Care No. +91 72288 47474

E-Mail : feedback@dpb.co.in Website : www.divyasstraa.com

Unit 2

A/7 site - 1 Panki Industrial Area,

Panki Kanpur Nagar, uttar pradesh -208020

amazon

facebook

Instagram

CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :

+91 7228847474 | +91 72280 18667