

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL.: 13, ISSUE : 04 APRIL-2024

सम्पूर्ण अगारवत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



## FRAGRANCE OF NOSTALGIA

The very best of original cycle fragrances  
created over 75 years.

# ECO<sup>®</sup>

Exotic Classic Originals

Hand Crafted Premium Incense

EVERYONE HAS A REASON TO PRAY<sup>®</sup>



1950 1960 1970 1980 1990 2000 2010 2020

SPECIALLY SELECTED AGARBATHIS FROM 7 DECADES OF UNIQUE CREATIONS

Shop Online **CYCLE.in**



**SACHEE<sup>®</sup>**  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

# *Crafting Memories Elevating Experiences*

Sachee Fragrances goes beyond just scents  
we create experiences that resonate with  
individuals and elevate everyday moments.

Our diverse range of perfumes and aromas  
meticulously crafted, touching the lives of  
customers and clients worldwide.

---

*International Fragrance Association (IFRA)  
formulations preferred by global brands*

**SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.**

D-11 & D-12, Sector-2, Noida      T: (0120) 2536111 | 25362223  
 [www.sacheefragrances.com](http://www.sacheefragrances.com)       +91-8851951516

# es, ences

ents;  
h  
ents.

nas are  
of

A) certified



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



# Hari Darshan<sup>®</sup>

Mehke Mann, Hoke Prasann



**Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9891089000 | [admin@haridarshan.com](mailto:admin@haridarshan.com)

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



Shop Now at  
[www.haridarshan.com](http://www.haridarshan.com)



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

# INNOVATION IN PACKAGING

Premium Digital Foil (Scodix) Box At Lower Cost



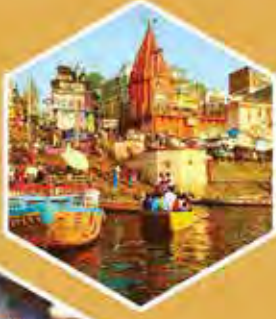
**Best Rate | Best Design | Fast Delivery**

## 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




Scan for Visitor Registration

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)



**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)



# Editorial



M. A. Farooqui

## Sugandh India is the unbiased voice says the industry

**S**ugandh India, a monthly trade magazine that is published in both Hindi and English, has completed two years. Throughout these 24 issues, this publication has served as the voice of the agarbatti, dhoop, fragrance industry and its sister concerns, raw materials, perfumes and fragrances, packaging and machinery manufacturers, suppliers, and distributors. It has provided unbiased coverage of various issues and offered valuable suggestions and solutions to stakeholders of the incense fraternity. With the support and cooperation of the industry, Sugandh India has kept its readers informed about the programs and policies announced by the Central and State governments, highlighting their immediate and long-term pros and cons. The magazine's success can be attributed to the selfless contribution of all members of the incense industry, both big and small. The quality and style of the magazine have been highly appreciated by eminent personalities from the industry as well as general readers. To celebrate the completion of two years of publication, we are organizing an incense and fragrance expo in Varanasi, and on 22nd and 23rd June, 2024, for all parties related to the industry. Manufacturers, suppliers, and distributors from across the country have agreed to participate in the program, which is a testament to the respect and cooperation that we have received from all the manufacturers, suppliers, C&F, wholesalers, distributors, and agents related to incense sticks, fragrances, packaging, raw materials, machinery, and aroma industries.

Sugandh India magazine has gained high appreciation from the incense sticks and fragrance industry for its beautiful look, content, articles, interviews, and detailed market reports on new cities or states in each issue. The magazine has fulfilled the need for such news media that the industry and the markets had lacked for a long time. It has provided unbiased information about market fluctuations and movements concerning raw materials, fragrances, packaging, machinery, and incense sticks.

Moreover, the magazine is the first to give news related to the problems and preferences of distributors, retailers, and customers. It offers unbiased trade information about producers big and small, in the agarbatti industry. Pan India brands, state-level brands, and various local brands. The AIAMA President, Shri Arjun Ranga Ji, publicly praised Sugandh India for providing all the news and excellent coverage of the AIAMA Expo. FAFAI made Sugandh India its media partner for its Expo. Sugandh India was also appointed as a media partner at the recently concluded EOAI International Congress-Expo-2024 in Chennai. Considering these accomplishments, we assure you that we will continue to meet your expectations in the future. ■

## सहयोग व समर्थन के 2 वर्ष

**स**ुगंध इंडिया मासिक पत्रिका (हिंदी व अंग्रेजी) के प्रकाशन के दो वर्ष पूरे हो चुके हैं। पत्रिका के इन 24 अंकों के जरिए हमने अगरबत्ती-धूप-सुगंध उद्योग और उससे संबंधित रा मैटेरियल्स, परफ्यूम व फ्रेग्रेंस, पैकेजिंग और मशीनरी उत्पादकों, सप्लायर्स व डिस्ट्रीब्यूटर्स की आवाज बनने की कोशिश की है। हमने निष्पक्ष ढंग से उद्योग के सभी पक्षकारों की समस्याओं, उनके सुझावों और समाधान सबके सहयोग से देते रहे हैं। अगरबत्ती और सुगंध उद्योग को लेकर केंद्र व राज्य सरकारों द्वारा समय-समय पर घोषित किए गए कार्यक्रमों और नीतियों से हमने अपने पाठकों को जागरूक किया है, वहीं उसके तात्कालिक और दूरगामी फायदे-नुकसान की जानकारी उनके विश्लेषण के साथ दी है। यही कारण है कि समय-समय पर उद्योग जगत की प्रख्यात हस्तियों और सामान्य पाठकों ने भी पत्रिका की कलेवर व गुणवत्ता की सराहना की है। सुगंध इंडिया की कामयाबी के पीछे उद्योग जगत के छोटे से छोटे और बड़े-से बड़े लोगों का सक्रिय योगदान रहा है। धूपबत्ती, फ्रेग्रेंस, पैकेजिंग, रा मैटेरियल, मशीनरी, अरोमा उद्योग से संबंधित सभी मैनुफैक्चरर्स, सप्लायर्स, सीएनएफ, होलसेलर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स व एजेंट्स से मिले सम्मान व सहयोग से उत्साहित होकर पत्रिका के प्रकाशन के 2 वर्ष पूरे होने के मौके पर हम वाराणसी में 22 व 23 जून 2024 अगरबत्ती व सुगंध उद्योग की एक्सपो का आयोजन करने जा रहे हैं। कार्यक्रम में देशभर के मैनुफैक्चरर्स, सप्लायर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स ने शामिल होने की सहमति दी है।

सुगंध इंडिया पत्रिका के खूबसूरत कलेवर, कंटेंट और उसमें प्रकाशित होने वाले आर्टिकल्स, इंटरव्यू और सबसे बढ़कर प्रत्येक अंक में किसी नए शहर या राज्य की विस्तृत मार्केट रिपोर्ट की उद्योग जगत ने भारी प्रशंसा की है। उद्योग और मार्केट के लोगों का कहना है कि इस तरह के सामग्री की जरूरत अगरबत्ती व सुगंध उद्योग में लंबे समय से महसूस की जा रही थी, जिसे सुगंध इंडिया ने पूरा किया है। पत्रिका सदैव धूपबत्ती, रा मैटेरियल्स, फ्रेग्रेंस, पैकेजिंग और मशीनरी संबंधित मार्केट की हलचल और उतार-चढ़ाव संबंधी प्रत्येक सूचनाएं देती रही है। इसके अलावा बजार में डिस्ट्रीब्यूटर्स, रिटेलर्स और कस्टमर की समस्याओं और उत्पादों की पसंद संबंधी खबरें ट्रेड को सबसे पहले देती है। पत्रिका अगरबत्ती उद्योग के पैन इंडिया लेवल के ब्रांड्स के साथ ही राज्य स्तरीय और विभिन्न लोकल ब्रांड के बड़े से बड़े और छोटे से छोटे उत्पादकों की ट्रेड में स्थिति संबंधी निष्पक्ष सूचना दे रही है। उद्योग से संबंधित सभी खबरें देने और अगरबत्ती व सुगंध उद्योग के प्रमुख संगठन आईमा एक्सपो की शानदार कवरेज के लिए एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री अर्जुन रंगा जी ने सुगंध इंडिया की सार्वजनिक रूप से प्रशंसा की थी। फफाई ने भी अपनी एक्सपो में सुगंध इंडिया को मीडिया पार्टनर बनाया था। हाल ही में चेन्नई में संपन्न हुई ईओएआई इंटरनेशनल कांग्रेस-एक्सपो-2024 में सुगंध इंडिया को मीडिया पार्टनर बनाया गया। इन उपलब्धियों को देखते हुए हम आपसे वादा करते हैं कि भविष्य में भी हम आपकी अपेक्षाओं पर खरा उतरेंगे। ■

Editor  
**M. A. Farooqui**

Managing Editor  
**Fareed Asim Farooqui**

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

Business Co-ordinator  
**Chandrashekhar Malhotra**

Consulting Photo Editor  
**Jagdish Yadav**

Ad Manager  
**Praveen Sharma**

Uttar Pradesh Bureau Chief  
**Manish Gupta**

Rajasthan Bureau Chief  
**Ravikant Indopia**

Gujarat Bureau Chief  
**Nishad Chetanbhai Ramani**

Gujarat Correspondent  
**Narendra Sharma**

Karnataka Bureau Chief  
**Tosif Khan**

Art Director  
**A. Haque**

**Editor, Publisher & Printer:**

M.A. Farooqui

Published on behalf of

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

**Creative Offset Press,**

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

**Delhi Office :**

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

# CONT



# ENTTS

- 14 THE INDUSTRY IS SEEING A PHENOMENAL GROWTH-ANKIT DOSHI
- 20 MARKETING SCHEMES ARE A BIG CHALLENGE FOR QUALITY-CENTRIC AGARBATTI MANUFACTURERS
- 24 JAR PACKING STANDS OUT AS THE SUPERIOR PACKAGING SOLUTION FOR INCENSE STICKS-NIKESH PATEL
- 28 GUJARAT IS THE BIGGEST AGARBATTI MARKET-ARPAN DESAI
- 38 BRAND NEWS
- 46 MARKET REPORT : GUJARAT-MANUFACTURING HUB AND ONE OF THE LARGEST CONSUMER OF AGARBATTIS IN THE COUNTRY



# निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती



## धुप के साथ प्रज्वलित करे आस्था की ज्योत

NEWLY LAUNCHED



6 INCH DHOOP STICKS | 100G | MRP 70

**BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT. LTD.**

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

@nishanproducts.com

www.nishanproducts.com

Customer Care: +91-79-2282 3418



FIRST TIME EVER IN WET DHOOP

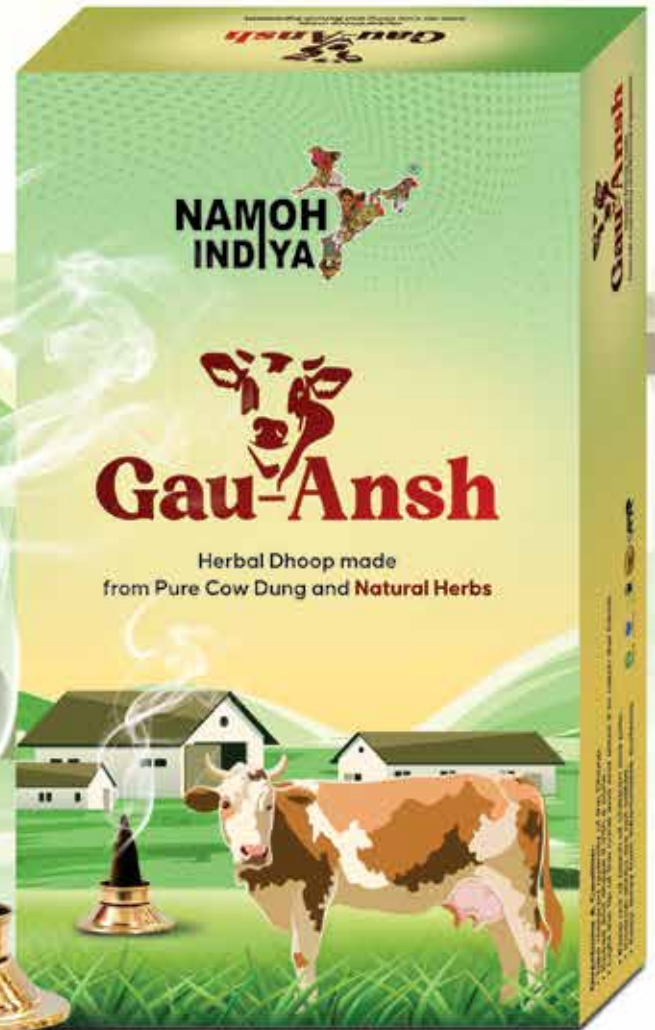
# Herbal Dhoop

MADE FROM **PURE COW DUNG**  
AND **NATURAL HERBS**

USE OF

## **COW DUNG**

PURIFIES THIS ATMOSPHERE  
AND CREATES  
HEALTHY ENVIRONMENT



Available on

**amazon**

**Flipkart**



FOLLOW US ON



Scan  
Shop &  
Online





# *The industry is seeing a phenomenal growth*

**-Ankit Doshi**

▶▶ **Gt Group is now focusing on providing premium and best quality products**

The agarbatti and incense industry is currently experiencing rapid growth, albeit in an unorganized fashion. While there are a few companies that have achieved great success from humble beginnings, they are few and far between. Ankit Doshi, Chief Executive Officer of GT Group in Chennai, in an exclusive conversation with Sugandh India shared that the industry is currently worth approximately twelve thousand crores, but it lacks organization. The industry is dominated by local producers, with only two to four companies having achieved pan-India brand status. Doshi explained that the agarbatti and incense industry is neither an FMCG nor a planned purchase market. Instead, it has become a need-based essential products industry. The future of this industry is very promising, with demand for high-quality products expected to increase in the coming years. As a result, competition for high-quality products is expected to intensify rapidly, and GT Group is actively preparing for this.

The agarbatti and incense industry is currently experiencing rapid growth, albeit in an unorganized fashion. While there are a few companies that have achieved great success from humble beginnings, they are few and far between. Ankit Doshi, Chief Executive Officer of GT Group in Chennai, in an exclusive conversation with Sugandh India shared that the industry is currently worth approximately twelve thousand crores, but it lacks organization. The industry is dominated by local producers, with only two to four companies having achieved pan-India brand status. Doshi explained that the agarbatti and incense industry is neither an FMCG nor a planned purchase market. Instead, it has become a need-based essential products industry. The future of this industry is very promising, with demand for high-quality products expected to increase in the coming years. As a result, competition for high-quality products is expected to intensify rapidly, and GT Group is actively preparing for this.

GT Group, based in Chennai, specializes in the manufacturing of Sambrani, Frankincense, Camphor, Kumkum, and aromatic oils. Their Sambrani products have been a part of their portfolio for over 22 years, along with incense sticks under the brand name Two-



received a positive response from customers with year on year 142% growth. GT Group's products are sold across 21 states of India and come in economy, medium, and premium ranges. The company specializes in Sambrani and is preparing to launch more varieties of Agarbatti. Doshi emphasized that the demand for Sambrani has increased since the COVID-19 pandemic as their products are naturally based across all ranges, from economy to premium. He added that while incense sticks and wet dhoop were popular in the past, the future belongs to Sambrani.

In response to a question from Sugandh India, it was reported that the company offers products ranging from two rupees to 300 rupees. The market for products priced at an MRP of ₹2 is most in demand in areas surrounding major temples and religious sites throughout the country, such as Chennai, Kanpur, Mumbai, Mysore, Telangana, and small towns in Andhra Pradesh. About camphor production: the Pavithram brand was introduced in 2020 following the COVID-19 pandemic, but the focus on its production has been limited. While the camphor market has rapidly grown, a lot of the products in market are chemical-based, whereas our camphor is of natural quality, resulting in limited demand and supply. The number of branded companies in the camphor sector has increased now.

In response to a query about the plans and challenges of GT Group, it was shared that although the industry is growing at a rapid pace, the influx of low-quality products has become a common phenomenon. However, this situation also presents an opportunity for the fast-growing industry. Given the large population of the country, the demand for such products is continuously increasing. Additionally, the emotional attachment of people towards religious beliefs is also contributing to the growth of the market. Despite the market growth being almost 8 per cent, the sector has not yet been well-organized, leading to unhealthy competition.

In response to a question, he said that it is good that new people come into the fragrance industry, but at the same time, it is also important that there should be quality-based products so that the competition can be healthy. He said that GT Group is still new in the agarbatti business and we are understanding the industry. In such a situation, we endeavour to provide only premium range products of the best quality. The company is continuously working in this direction. In response to a question related to online marketing, he said that when we started it, the sales were only Rs 15-20 thousand, but last February this figure reached Rs 7 lakh, even though we do not have our website. He said that only premium quality products are popular in the online market. That's why we are working on the best premium quality. ■



hands which is gaining popularity. The CEO of the company, Ankit Doshi, shared that GT Group is primarily a family business, and he oversees the marketing and orientation program of the branded division. He highlighted that the company has been producing Sambrani and Frankincense for over two decades and recently launched Twohands Agarbatti in 2021, which has

received a positive response from customers with year on year 142% growth. GT Group's products are sold across 21 states of India and come in economy, medium, and premium ranges. The company specializes in Sambrani and is preparing to launch more varieties of Agarbatti. Doshi emphasized that the demand for Sambrani has increased since the COVID-19 pandemic as their products are naturally based across all ranges, from economy to premium. He added that while incense sticks and wet dhoop were popular in the past, the future belongs to Sambrani.



TIME TO PRAY • TIME TO REFLECT • TIME TO UNWIND



57 of YEARS TRUST



GT GROUP

NOW AVAILABLE AT ALL LEADING STORES





# Balaji®

SINCE 1957



**450 gm**  
Zumbo Zipper

## Balaji Agarbatti Company

Sy. No. 160, Kumbalgodu Village, Kengeri Hobli,  
Chickellur Road, Off Mysore Road, Bangalore  
South Taluk-560 074, Karnataka, India

Customer Care: +91 85888 08914

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

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



balajiincense



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)





**ZEBRA**

## Gulmohar Agarbatti

Luxurious Aroma Straight from the Gulmohar Oils!



Premium Incense Stick

**Shiv Industries**

C-107, Maruti Industrial Estate, Opp. Fire Station, Naroda Road, Near Memco Cross Road, Ahmedabad, India.

☎ 8980002047

✉ zebraagarbatti21@gmail.com

🌐 zebraagarbatti.com



@zebraagarbatti



# Marketing Schemes are a big challenge for quality-centric agarbatti manufacturers -Sunny Dudani

## Zebra brand is rapidly capturing the market

In the agarbatti and incense industry, the survival of a product is contingent upon its ability to maintain high-quality standards. However, manufacturers are facing an ongoing challenge of devising effective marketing strategies that involve offering schemes to wholesalers, distributors, and retailers to enhance sales. In a recent conversation with Sugandh India, Mr. Sunny Dudani, head of Zebra Brand, emphasized that offering schemes in the market has become a prevalent practice. Nevertheless, it is essential to understand that the quality, quantity, and pricing of the product must match the customers' expectations. It is observed that several brands have become overly reliant on schemes, which has led to a significant surge in competition in the market. As a consequence, manufacturers are compelled to compromise on the quality of their products, which eventually leads to a decline in customer loyalty. Mr Dudani pointed out that the biggest challenge in the incense sticks industry today is to maintain the quality of products while simultaneously bearing the expenses of various schemes. The entry of a new brand into the market is solely based on the quality of its products, which is a significant factor that determines its success in the industry.

Sunny Dudani, the proprietor of the Zebra brand, stated that their entry into the market was motivated by a desire to provide high-quality products. Considering the market trends of that time, they believed that introducing a quality product would be beneficial. Two and a half years ago, the Zebra brand was launched. When asked about the name, Sunny explained that incense sticks are usually black and white, so they chose to name the brand 'Zebra.' Zebra brand is renowned for the excellent quality with raw agarbatti, raw material and fragrance all produced in-house and strict quality control measures are implemented. The company does not rush to introduce new products; instead, it focuses on creating a new range based on one fragrance from a selection of fifty.

Sunny Dudani, in response to a question related to the marketing of the zebra brand, said that his elder brother deals in raw materials and raw incense sticks. We have been into marketing for twelve years. Therefore, it became easier to es-



establish the brand. Everything is in-house apart from packaging material and boxes. In this way, quality, the cost of production and price of the product are controlled. The company is into aggressive sampling for brand awareness and value. Every possible effort is made to deliver samples from the retailer to the customer. Free samples are included in every pack. If any distributor asks for a large quantity of samples, it is delivered without any hesitation.

Zebra brand products are supplied in Gujarat, West Bengal, Odisha, Bihar and Chhattisgarh etc, with major markets being West Bengal and Gujarat. We have created a vast network through sampling. The company is paying attention to the markets in Maharashtra, Tamil Nadu, Andhra Pradesh and Telangana.

In response to a query from Sugandh India, Mr Dudani stated that the brand's product range varies from MRP ₹10 to ₹100. The Zebra brand boasts a wide array of premium masala agarbatti and incense sticks. Mr Dudani mentioned that the demand for dhoop sticks is rapidly increasing. The company endeavours to offer superior products across all price points. Moreover, the company intends to introduce the Zebra brand dhoop stick products across all segments in the future. A 10 stick premium range product is scheduled to be launched soon. The company aims to expand the range of products in the premium segment in the future. The economic range of products will also receive equal attention, as there will always be a demand for them. When asked about the future of the incense-stick industry, Sunny opined that it holds immense potential as it is an evergreen industry that keeps evolving. Just like after incense sticks, products like

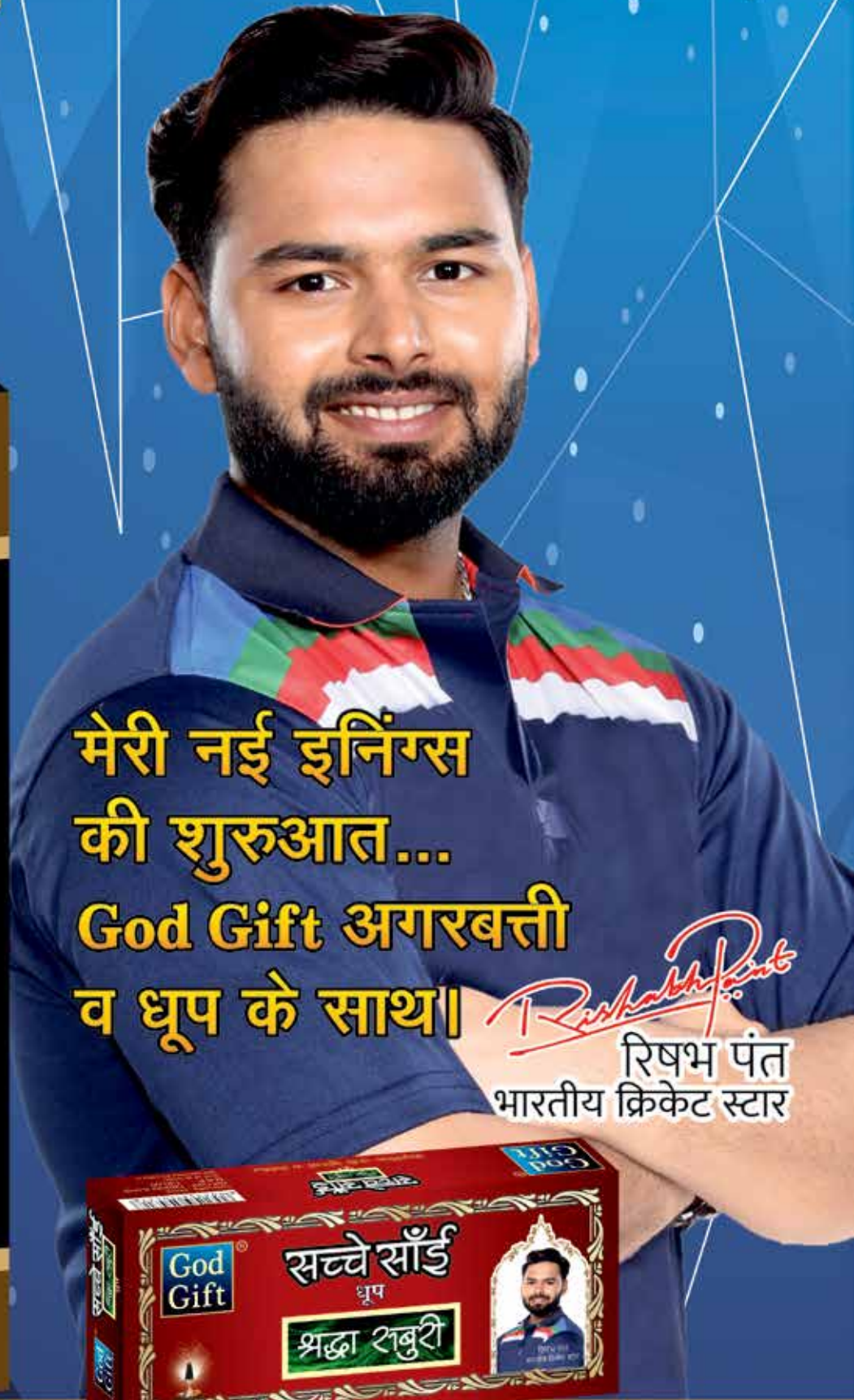
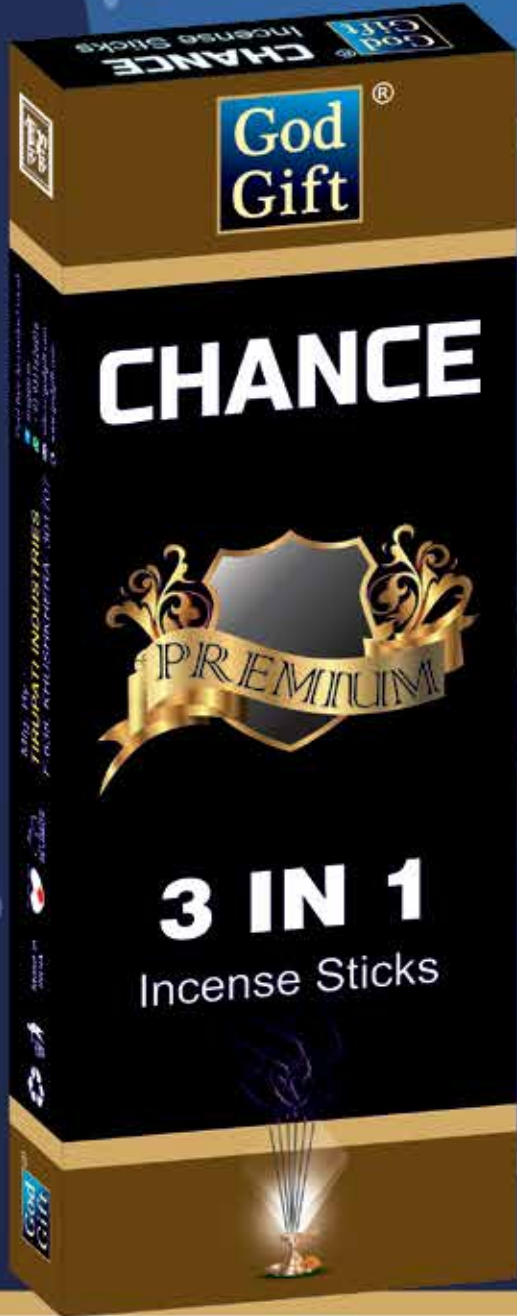
wet dhoop, dry sticks, sambrani, cones, etc., were introduced, new trends will continue to be explored in the industry.

Sunny Dudani, in response to a question, said that the company is not exporting right now, but plans to do so in the future. Given the increasing supply in many states, we are setting up a new factory in Kathwada. Work is being done to improve the quality of raw materials and fragrances.

On the question regarding the availability of raw materials, he said that currently, a large part is coming from abroad, but for this, we will have to be self-reliant. Currently, white incense sticks are made from wood powder. It is imported from Vietnam and China. Bamboo sticks are also currently 98% coming from China. If there is a ban on import of Joss, Wood Powder and Bamboo Stick, the industry will face a big problem. He said that the wood powder being produced in the country is not up to the mark. Bamboo sticks are available in the North East, but the cost of transportation is very high when procured from there and the quality is also not upto the mark, whereas it is cheaper when procured from China.

In response to a question regarding the success of the Zebra brand, he said that apart from quality, we are paying special attention to the packaging. For this, we have hired a designer and prepare the designs ourselves. Apart from being of good quality, a product should also have attractive packaging, because initially it's the packaging that attracts the customer. In today's times, even gold is sold in attractive beautiful packaging. ■

# God Gift®



मेरी नई इनिंग्स  
की शुरुआत...

God Gift अगरबत्ती  
व धूप के साथ।

*Rishabh Pant*

रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार



## TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



# Panchavati®



## Bambooleless Incense Sticks

FREE FROM CHARCOAL  
DRY DHOOP  
(5.5" & 6" Inches)



NET WEIGHT : 100gm  
**MRP - 100/-**

NET WEIGHT : 80gm +  
1 STAND + 1 MATCH BOX  
**MRP - 75/-**



NET WT : 100gm  
**MRP - 70/-**

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)

follow us on bic apartah

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

[contact@panchavati.com](mailto:contact@panchavati.com)

+91 89043 11022



## Jar packing stands out as the superior packaging solution for incense sticks -Nikesh Patel

► **Khodiyar Plastic offers plastic packing solutions for 3-inch to 5-foot incense sticks**

The trend of plastic jar packing of products like incense sticks, dry sticks, sambrani and perfumes is increasing rapidly. This is much better than pouch or box packing made of paper, thin polythene and foil. In jar packing the aroma and quality of the products remain intact for a long time. Once empty, consumers can use the jar for household purposes. On the other hand, when incense sticks in paper, foil or polythene-packing are used up, people throw the packing material in the garbage. This leads to pollution and waste. Mr. Nikesh Patel, head of Khodiyar Plastic, shared in a special conversation with Sugandh India that he has been doing the business of plastic jar packing for two decades. Today he is producing jars for packing products ranging from 5 grams to several kilos for incense sticks and perfume industries. He said that plastic jars are being made in every size for premium, medium and economy segments of incense sticks, dry sticks, sambrani and camphor products. Several big names of the industry are their clients. Khodiyar Plastic manufactures jar and plastic packs for incense sticks ranging from 3 inches to 5 feet.



**N**ikesh Patel said in a conversation with Sugandh India that Khodiyar Plastic has been in the business of manufacturing plastic material since 2001. However, they started working in the agarbatti industry in 2007. Before this, he used to work in a diamond company and then started his own business. He said that initially, he started with providing plastic packaging solutions for the sanitary industry. Later he started jar plastic packing for the agarbatti industry. These jars are available in various sizes and segments and most of the companies across India are getting jar packing from us. He said that apart from white and black incense sticks, the trend of golden-coloured incense sticks has started and for this, all the companies prefer jar packing. In response to a question, he said that he does not make jars only for premium range products but jars are made for all ranges of products. The quality of Jar packing offered also depends on the premiumness of the incense products.

In response to a question from Sugandh India, he said that his products have no competition with box or zipper packing. The benefits of plastic jar packing are being felt by producers as well as consumers. Its biggest advantage is that the quality of the products,

In response to a question, he said that we have plastic packaging solutions for three inches to five feet incense sticks. They also make pasting boxes, slider boxes and pet bottles for incense products in different sizes and lengths. On the question of stopping the use of plastic in the country— he said that packing material is prepared as per the rules and instructions set by the Government of India. We do not use sheets less than 250 microns.

We make pet bottle jars for packing incense sticks and



their burning capacity and fragrance remain intact from the first till the last stick is taken out and lit. The aroma of incense sticks lasts till the last stick. Manufacturers, distributors, and retailers find it easier to handle products kept in jars. Consumers can also use the empty jars at home. If the jar gets damaged, it can be recycled. In response to a question, he said that when he made the plastic jar, initially people said it would not work. Special products can be used only on festive occasions, but now people are seeing its benefits, so it has started running throughout the year.

dhoop sticks from 50 grams to 1 kilo. Then we have pasting box for 4 inch to 5 feet incense sticks. It is in the form of a sheet with lids on both ends and a sleeve in the middle. The sheet is of 250 microns. We also have slider box packing ranging from 250 to 300 microns for packing of 9 inch incense sticks of 100-250 grams. We also have jar packing for Sambrani cups from 12 cups to 32,40 cups. For camphor products we have packing from 100 grams to 500 grams. We also have PP Random bottles for perfumers for sampling and storage. These range from 4 ml to 1 litre. These are completely leak-proof.

Nikesh Patel talked about the new products that he has created for Rose World in the Diamond Pel series with rose gold caps. The diamond pel design is round in appearance, easy to handle and feels sturdy. In response to a question regarding the high cost of plastic jar packing, he said that there isn't a drastic difference between the cost of plastic jar and that of other types of packaging like paper boxes. Moreover, Paper packing has become very expensive now, but the safety of the product in plastic jars is greater. He said that for paper packing, at least 20-25 thousand boxes have to be ordered, whereas, for jar packing, we provide a minimum 500 jars which is beneficial for small manufacturers and those that are just starting the business. With just 500 jars they can have 100s of segments. He said that there is continuous expansion in the packaging industry and the company is also working on new packing technology as per the market. ■



*Aap ki Prarthana  
Prabhu ke Dwar tak*

**Premium Dry Dhoop Sticks**



+91 9028050063

info@realfragnances.co.in

www.realfragnances.co.in

*Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.*

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017



# Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

## Our Fragrance Applications

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

## J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

Tel: +91-98700 00124, +91-98700 00734 E-mail: [contact@jbff.co.in](mailto:contact@jbff.co.in)

[www.jbff.co.in](http://www.jbff.co.in)



# GUJARAT IS THE BIGGEST AGARBATTI MARKET -ARPAN DESAI

## ▶▶ Desai Brothers: A big name in the incense stick market

Arpan Enterprises, Dharan Enterprises, and Desai Brothers are the leading trading, wholesaling, and distributing companies of incense sticks, sambrani, and puja items in Gujarat. These companies serve as super stockists and C&F for numerous big branded incense stick companies, which allows them to maintain a massive network across the state. The founders of these companies, Arpan Desai and Dharan Desai, had humble beginnings in the incense and agarbatti business around 20 years ago, and since then, their business has become a big name in the trade. In an exclusive conversation with Sugandh India, the head of these firms, Mr Arpan Desai shared that he has been all over Gujarat about 50 times in recent years, and despite that, he personally meets with the distributors two times a year. The company has more than 300 distributors associated with its network across the state, and they have family relationships with all of them. Their office is in Ahmedabad, but their warehouse, office, and display area span 24000 square feet in the city outskirts. They also have a dedicated conference room for the companies to conduct meetings. From here they supply dhoop, agarbatti, and Sambrani products all over Gujarat and Rajasthan. In response to a question, Arpan Desai said that, apart from worship, people prefer agarbatti to make the ambience of shops, homes and offices pleasant and fragrant. That is why the demand for premium products is high, and people prefer new fragrances.

In response to a question from Sugandh India, Mr Desai shared that he founded his current business in 2004, following in the footsteps of his grandfather and maternal uncle who were involved in the agarbatti business and had a retail shop in Panchmahal district, he and his brother used to work there. Seeking a larger market, Mr. Desai relocated his business to Ahmedabad and initially operated alone for a year before his brother, Dharan Desai, joined him and they did a lot of retailing in Ahmedabad till 2008. Market was full of big players and thus competition. As the business grew, in 2010 Mr. Desai secured distribution of Ahmedabad based brand Flourish, followed by Darshan International and Pradhan Perfumers of Bengaluru in 2013. Currently he is the super stockist and cnf of various companies, including Nishan, Flourish, Vakratund, Nishan, Pioneer, Raunak, Jesal, Vaidik and Jain Products.

Mr. Arpan Desai, in response to a question, said that he has a two-tier marketing team. One team works separately from the other firm's marketing team. Apart from this, he also frequently visits the market. He said that he and his brother Dharan Desai run all three firms. All three firms deal in incense sticks and incense products, and function as per the needs of different companies. Like Nishan's is distributed only through Desai Brothers. Arpan Enterprises deals with the trading of all the companies. He said that a lot of companies have different requirements and these firms function accordingly. In response to a question, he said that if any company wants to make us CNF, we are ready for it.

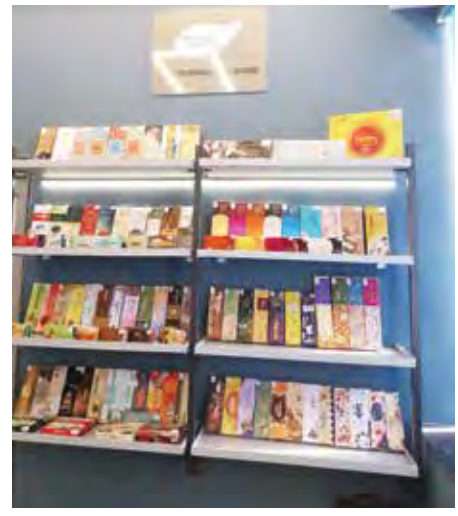
Arpan Desai, in response to a question, shared that the market dynamics of Rajasthan and Gujarat are significantly different. While Flourish brand has a strong demand in Gujarat, its popularity in Rajasthan is limited to specific urban areas. The product, being a premium brand, has a lower demand in Rajasthan due to the consumers' preference for quantity over quality and the already established presence of local and affordable brands. Mr Desai, who is also SS for Jaisal brand, has observed that it is limited to Gujarat only, whereas Flourish, Nishan, and Vakratund are supplied to both states. Pioneer, Raunak, Jain Products, Jai Bhavani, and other brands are marketed solely in Gujarat. Furthermore, Mr. Desai has a network of more than 300 distributors. These distributors also work for other brands as well.

In response to a question regarding his office and warehouse in a 24,000 square feet area, he said that all the companies I work with, I sell all of their products available across different segments. It is not that I keep only a few selected products of any one company. He said that my way of working is that when I take responsibility for a brand, I work hard for two to three years. If the brand works, I continue the work, otherwise without spoiling the relationship, I tell the company to look for other options. He said that the outskirts of the city are better for having offices and warehouses in one setup. During Covid lockdown people operating from the warehouses in the city faced a lot of issues but the ones operating from the outskirts faced no problems. So we kept our office in the city and built a warehouse on the outskirts.



Mr. Arpan Desai said that the Gujarat market is the best market for incense stick products. There is a huge market for high-quality premium products here. A point to note about Gujarat market is that both the premium and economy products sell. While medium-range products face difficulties. There are first, second and third-quality products here. Similarly, there are four types of companies. In the first range, there are pan-India level companies like Cycle Pure and Moksh, which have their own marketing team. They have a complete setup and do everything from advertising, promotion, marketing and schemes. Other quality companies include Amruta, Balaji Flourish etc., which are at the second level in premium. The third are those companies, which sell products through trading and distributors. The fourth level includes those companies which sell their products at the lowest price. In response to a question, he said that there is no similar market in the entire Gujarat. Premium products do not sell much in North Gujarat, on the other hand, there is demand for premium products in Saurashtra and South Gujarat, whereas in Central Gujarat, products of all ranges are sold. He said that the incense sticks market for Gujarat is exactly like that of Maharashtra, where products are sold not just on the basis of the company's marketing strategy but mainly on relationship with the distributor and the quality.

On a question related to the Gujarat Agarbatti market, he said that in Gujarat, the MRP starts from pouch packing of ₹10, which goes on to ₹20, ₹50 and ₹100. At the highest MRP of ₹70, pouch packing is sold for ₹50. However, if the quality is there then packets worth two, three and even five thousand rupees are easily sold here. He said that among the top brands are companies like Cycle Pure, ZED Black, Kalpana, Nishan etc., whose depots are also here. Apart from this, there are many local brands too, which are of pan India level and are sold well in other states also. He said that there are local brand companies in every two or three districts. About 100 such companies are from Gujarat only. Shah Fragrances, Arsi, Dhanalakshmi, Charbhujia, Jesal, Vakratund, Vaidik and Siddhi are very popular and they all have a huge range too. Bengaluru's products are sold the highest in premium. Bimal, Janak, Alaukik of Rajkot are also there. Products from other



states include BIC, Balaji, Jain products, Jesal, Forest, Oswal, Real, Pioneer, Moksh, Parimal, Zed Black and KR agarbatti have good market.

Mr Desai informed Sugandh India that a decade or so ago, the market for agarbattis was dominant in Gujarat, with only a marginal demand for dhoop-related products. The wet dhoop market was dominated by Hari Darshan. However, the market dynamics have shifted significantly since then, with agarbattis now comprising around 70 per cent of the market share. The remaining thirty is shared between dry and wet dhoop, with the latter being further divided into twenty and ten (per cent) for dry and wet dhoop respectively. He further added that ZED Black, Nishan, and many other companies have established a stronghold in the wet incense market, but the premium segment of wet dhoop has a low market share. ZED Black dominates the wet dhoop market with a 60% share. The maximum price is ₹ 20 for a zip pack of 30 sticks. However, products worth Rs 5 and Rs 10 are hardly sold here. Products with MRP of ₹ 5 and ₹ 10 are sold in Punjab and Rajasthan. In contrast, Hari Darshan, which only deals in wet dhoop, has experienced a decline in sales due to inadequate investment in marketing and supply chain. As a result, it has fallen behind its competitors who have diversified their product offerings, including incense stick products.

Mr Desai said that a pack of dry sticks with an MRP of Rs 15 is sold for ₹ 10. Only products with MRP of Rs 50, 70, 80, 100 are sold the most. Local companies also manufacture and sell a lot of goods. Dry sticks costing ₹50 to 100 have a market in the premium segment and consist of brands from Ahmedabad and Bengaluru. He informed that a brand named Deesa introduced dry sticks in the market 30-40 years ago. Jain community is fond of this product. In Bengaluru, it was made by BIC and Padmini. Now most of the companies are

making dry sticks and everyone has a market but Deesa is still the top seller. He said that Vakratund is also focussing on dry sticks because its market will increase further in future.

On the question related to the market of Sambrani, Mr. Desai said that 20 years ago we brought GT Company's Sambrani to the Gujarat market, but at that time it did not work because people did not know about it. Now, the Sambrani of all the companies are doing well. In Gujarat, its demand increases a lot during Navratri and Ganpati. Companies that sell incense sticks and dry sticks, their Sambrani products also sell. Major players in this segment are Cycle, Nishan, Delta, Balaji, Zed Black, Forest, GT along with several local players. Cycle Navivedya is at number one, occupying 30% of the market alone. The remaining 70% are other companies. Flourish premium cup also has good sales. In the camphor segment, he said that 333, Cycle and mangalam are the most popular. Saraswati Camphor also sells well. Here people prefer camphor in pouch packs. While Cycle's camphor sells at a fixed price, other local companies keep the prices according to the increase or decrease in the rate of camphor in the market. Ahmedabad based Neev camphor also sells good. In chandan Tika and Ashtagandha, Manohar, Hari Darshan, Kashi and cycle dominate. However, chandan tika and Ashtagandha are less popular here and local products are more popular. In response to a question regarding the roll-on and perfume market, he said that it is completely different from the agarbatti-dhoop market in Gujarat. Only 10% of incense sticks distributors do this work. The perfume and roll-on market is mainly related to the perfume industry and market. This product belongs to a completely different segment. In the incense sticks market, Roll On is mostly run by Aerocam company. Balaji and Orkay is very expensive due to its premium quality and less incense sticks distributors sell it. ■

We are the

# C & F and Super Stockists

for

Gujarat and Rajasthan

## Our Present Companies

**निशान**™  
प्रीमियम सुगंधीत अगारबत्ती

flourish  
fragrance



**Jesal**®  
AGARBATTI



**J3** | JAY  
BHAVANI®



**Vaidik**®

**VAKRATUND**



For Any Enquiry

**Arpan Enterprise ● Dharan Enterprise ● Desai Brothers**

402 /403, 4th Floor, Austlaxmi Complex opp dariyapur gate,  
vasant cinema road ahmedabad 380001

+91-9724715003, +91-9376537172, +91-9601274855



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 Udhog Nagar,  
Surat - 394 210 (Gujarat) India

### CORPORATE OFFICE

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

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



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

kiosurat@gmail.com | [www.kiosurat.co.in](http://www.kiosurat.co.in) | [www.kioindia.com](http://www.kioindia.com) | [Facebook](https://www.facebook.com/kiosurat) | [Instagram](https://www.instagram.com/kiosurat) | [YouTube](https://www.youtube.com/kiosurat) /kiosurat | ©2023 All Rights reserved





# Shah FrAGRANCE & Flavours



All kinds of  
Raw Agarbatti  
Manufacturer  
&  
Supplier



For More Details

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

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

सुशुभ हर परिवार की

 Tarivaar<sup>®</sup>

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

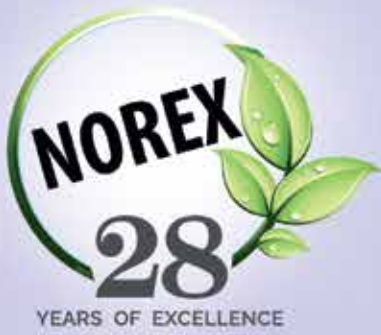


Manufactured by :

**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



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





*Serving Industry Since 1949*

## **SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.**

(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

2348, TILAK BAZAR, DELHI - 110006 PHONE : +91-11-23914000, 27940000

**FACTORY :** C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228

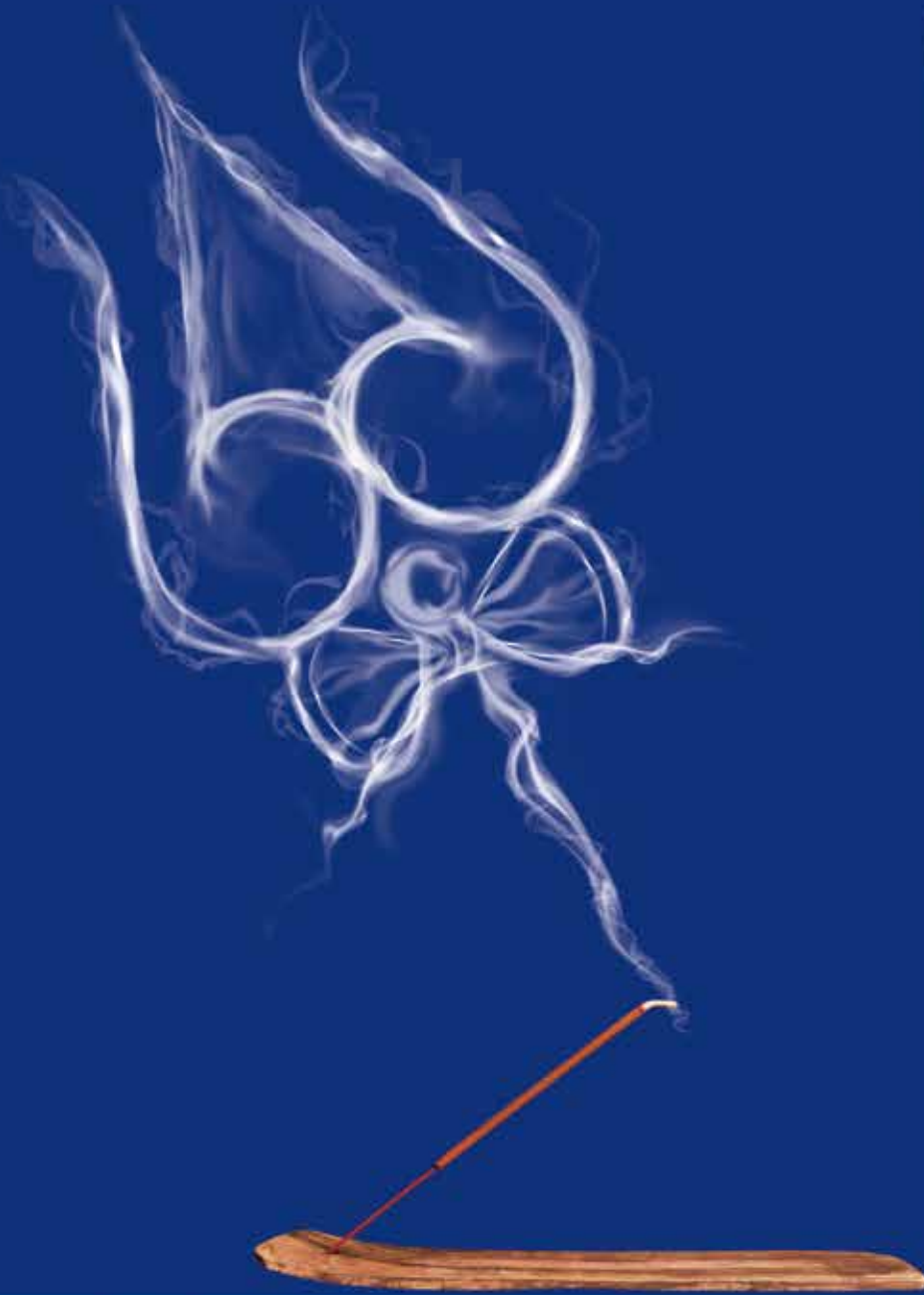
**BRANCHES :** ● 6, SOURI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297

● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385

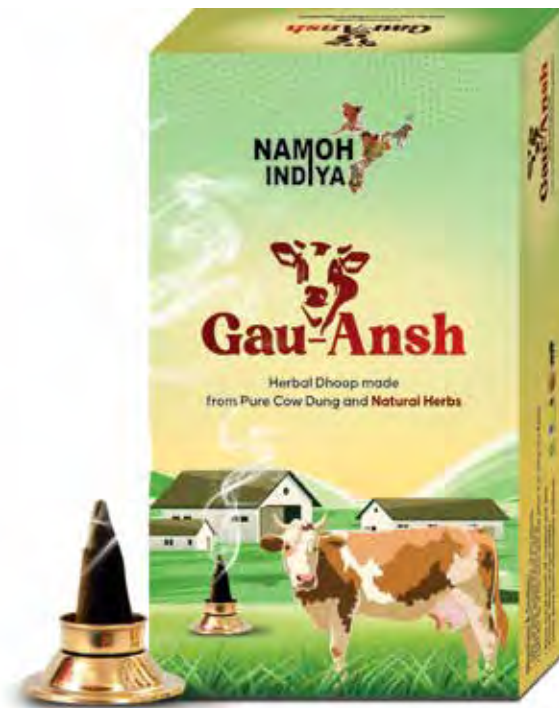
● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641

[www.schimmer.co.in](http://www.schimmer.co.in)

# कल्पना करो तो गणेश जी भी मुस्कुराएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®



## Namoh Indiya Introduces Pioneering Cow Dung Wet Dhoop

Namoh Indiya, a brand renowned for its expertise in crafting wet dhoop, has achieved a significant milestone by pioneering the launch of Cow Dung Wet Dhoop. While several brands have agarbatti, dry sticks, dry cones, and hawan cups made with cow dung due to the spiritual benefits of cow dung, Namoh Indiya's is the first in the industry to come up with wet dhoop product made with cow dung. Formulated with pure cow dung powder, premium Gugal, loban, camphor, and a proprietary blend of 17 organic herbs, this product embodies purity and spiritual sanctity. Notably, Namoh Indiya has ensured accessibility by offering this exceptional dhoop in both the premium and zipper segments, catering to diverse preferences with unwavering commitment to quality and tradition. ■



## Govinda appointed as Brand Ambassador for Grah Shanti

Delhi-based dhoop and agarbatti brand, Grah Shanti, in a step to amplify its brand presence has appointed the renowned Bollywood Superstar, Govinda, as its brand ambassador. This strategic move aims to elevate the visibility and appeal of its top-selling premium offerings, namely the 3 in 1, Ram Lalla, and Gold dhoop products. With Govinda's charismatic persona and widespread popularity, Grah Shanti is poised to bask in the glow of his star power.

Grah Shanti, one of the leading brands from Delhi comes under Bhushan Enterprises that has decades of experience and expertise in raw dhoop production. This adds up to the quality and value of Grah Shanti's products. The brand has an extensive portfolio comprising approximately 200 offerings across various segments. Noteworthy among its offerings is the Thakurji Sambrani cup, crafted from cow dung with the alluring fragrance of Sandalwood.

The company also has Bollywood actress Mahima Chaudhary as a brand ambassador for its other products including Pardesh, Machis Dhoop and Agarbatti, as well as the pouch-packed dhoop in fragrances like gulab, chandan, mogra, and loban. Grah Shanti has its presence across numerous states including Delhi, Uttar Pradesh, Bihar, Haryana, Punjab, and Jammu. ■

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

# AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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

  
CELEBRATING 50 YEARS  
SOM VARSHNEY GROUP

  
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)



## Nishan's 6 inch premium dhoop stick collection launched

Ahmedabad, renowned as an incense stick hub, has witnessed the ascent of Nishan as a leading brand in the region. Capitalizing on the rising demand in the Bamboo-less segment, Nishan has unveiled a six new premium dhoop stick products. These 6-inch dhoop sticks showcase Nishan's commitment to quality and innovation, featuring the brand's six trendiest and top-selling fragrances: Shree Sugandh, Sukhad, Ambrosia, Natural Woods, Musk, and Keshar Chandan. Packaged in eye-catching boxes, each weighing 100 grams, these offerings are priced at an MRP of Rs.70. Currently available in Gujarat, Maharashtra, Madhya Pradesh, and Rajasthan. With an integrated production process encompassing everything from raw materials to perfumes, Nishan maintains a distinct advantage in delivering superior quality at the most competitive rates, further solidifying its position as a market leader. ■



## Zebra brand increasing its reach with the best quality

Gujarat has been a hub for incense stick production since quite some time. Ahmedabad specially stands out with numerous brands offering new and trendy products with good quality at decent prices. These products have sent stirs to the markets pan India. Zebra, a brand that was launched just 2 and a half years ago has gained a lot of popularity. Zebra brand has around 40 products in its portfolio ranging from agarbat-

tis to dhoop sticks. From economy to premium in the Rs 10 to Rs 100 segment, the brand has all the products in its portfolio with more products coming up in the dhoop and premium segment. The brand's popularity can be credited to its quality which it maintains by having everything in-house from raw materials, raw agarbatti to fragrance.

The company also enjoys its background in raw material business which gives it an edge in providing quality products at best rates to the market. Moreover, the brand gives special attention to the packaging, making it so attractive that it instantly catches the customer's eye. Zebra brand has major markets in Gujarat and West Bengal followed by Odisha, Bihar and Chhattisgarh. The company is also paying special attention to markets in Maharashtra, Tamil nadu, Andhra Pradesh and Telangana. ■

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



symrise 

iff



BIOLANDES  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

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

## Balaji Agarbatti Company Unveils 'Ram Rajya'

The leader in Premium segment, Bengaluru based Balaji Agarbatti Company celebrates the opening of the Ram Mandir Temple by launching "Ram Rajya," a new incense product in 450gm Jumbo Zipper Category. Following the success of Banaras Jumbo Zipper, this new offering promises top quality and strong fragrances. "Ram Rajya" is crafted with care to reflect the values of peace and harmony associated with the temple. The company takes pride in honoring this cultural moment and is excited to share the product with customers. With "Ram Rajya," Balaji Agarbatti Company aims to continue its tradition of providing top-quality products while paying tribute to Indian heritage. ■



## DevDarshan Launches Dhoop Super Saver Pack

DevDarshan, India's number 1 brand in the Indian Dhoop and Agarbatti industry, has been making its mark since 1954. DevDarshan has launched a new Dhoop pack called Super Saver in line with customer demand. This new pack is specially designed for customers who prefer to use premium scented and pure Dhoop for their puja and spiritual activities. Until now, DevDarshan's Premium Dhoop was available in packs of 8, 10 and 20 sticks. But keeping in mind the ever-increasing demand of the customers, the company has now launched the Super Saver pack of 40 sticks in the market. With this new pack, customers will not only get the premium Dhoop fragrance of DevDarshan for a long time, but it is also economical in price. According to DevDarshan, customers have been constantly giving feedback that they like our Premium Dhoop, but they need more Dhoop for their puja needs. They have difficulty in buying small packs repeatedly. Therefore, DevDarshan has specially prepared this premium Dhoop Super Saver pack made from pure desi ghee for them. This will not only give them the best fragrance, but it will also prove to be economical for them. DevDarshan has always believed in making high quality products in line with customer demand. This new Super Saver pack is an example of this commitment. The DevDarshan Super Saver pack is also available on the online website [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). ■

## 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**

**Steamtech ENGINEERS**

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

steamtechengineer@gmail.com  
www.steamtechengineers.com

**+91 85111 46990**



**DEV DARSHAN**  
Spreading Fragrance Since 1954...



सुबह जलाओ, शाम जलाओ, चारों दिशाओं को महकाओ



MAXIMIZE YOUR SAVINGS WITH DESI GHEE SPECIAL DHOOP SUPER SAVER PACK!

SCAN HERE



**Devdarshan Overseas**

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

Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925

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



/devdarshandhoop

# BIC's exciting April Debut with Janmabhoomi and Ram Krishna Hari Zipper

Bengaluru-based leading incense firm Bindu Incense Craft LLP (BIC) is gearing up for an exciting launch this April of two new zipper products. The 'Janmabhoomi' and 'Ram Krishna Hari' zipper incense sticks. These stand out as innovative additions to BIC's extensive range. These zippers are steeped in tradition and hold significance especially 'Janmabhoomi,' which was released during the Shri Ram Mandir Pran Pratishtha ceremony. 'Ram Krishna Hari' offers a unique 3-in-1 experience, featuring three distinct fragrances in notes of natural, traditional, and fancy—all within a single pack. 'Janmabhoomi' boasts a sandalwood base, resonating with a classic aroma. With these two products, the zipper segment in BIC's portfolio has seen a new addition after a year. The attractive packaging of these new products has garnered widespread appreciation. With the pricing set at 70 MRP for the 110 Gram packs, BIC aims to expand its portfolio and cater to diverse consumer preferences, further enriching its product bouquet.



Flourish Fragrance brand has made its name in the premium segment across major markets in the country. Hailing from Ahmedabad which is a hub for incense sticks production and has most of the brands providing quality products at low rates, Flourish has been going against the flow by providing premium products. With numerous premium products in its portfolio, Flourish introduces new products every year especially during the festival season. The recent addition to its portfolio are Rajbhog, Nature Aroma, Floral Nova and Pichhwai range of incense stick products that were launched in February this year. These are luxury

## Floral Nova, an instant hit in the premium segment by Flourish Fragrance

masala incense sticks that make them one of the finest offerings from the company. Among these the Floral Nova has been the best seller. These come in an attractive box packaging of 50 grams. Flourish's premium products reflect its unwavering commitment to both quality and aesthetics.



## Moksh Introduces 'Ayodhya Dham' Premium Dry Sticks and Wet dhoop.

Based in Bengaluru, Moksh Agarbatti stands as a prominent name among users of incense sticks, with Moksh Swarn Champa ranking among its top-selling brands. With the recent historic inauguration of the Ram Temple uniting the nation in a wave of devotion, Moksh seized the opportunity to further enrich people's spiritual experiences by launching the 'Ayodhya Dham' premium dry sticks and wet dhoop. Packaged in visually appealing boxes adorned with imagery of the Ram Mandir, these products aim to elevate prayers and rituals. The dry dhoop sticks are priced at an MRP of Rs. 150 for 50 grams, while the wet dhoop is available at Rs. 105 for a pack of 10 sticks. Moksh, known for its market leadership, has received positive feedback for this latest offering, reinforcing its position as a trusted provider of spiritual essentials.

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



**S Mansukhlal and Company**

*Elevating  
atmospheres,  
one fragrant drift of*  
**Oudh Lohän**



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

## Manufacturing hub and one of the largest consumer of agarbattis in the country

Gujarat has a rich history dating back to the Indus Valley period. The state shares its borders with Maharashtra and Rajasthan. Gujarat has been a hub for inland and overseas business activities for centuries. Its history of sea voyages resulted in high levels of economic, trade, and business activities. Gujarat is home to numerous small and large industries that employ millions of people. Agriculture is also well-developed in the state, making it a prosperous one. The standard of living of the population is high, with a large number of people belonging to the upper and middle classes. This has created a high demand for both expensive and inexpensive consumer goods. The state is well-known for its large-scale production of agarbatti and incense products. In addition, there is a significant market for premium economy products from other states. According to a survey conducted by Sugandh India, Gujarat is the largest centre of incense stick production, and it is also a fast-growing market for incense sticks. The market is diverse, with a significant demand for both premium and economy-range products. However, even the economy market in Gujarat has an average MRP of ₹20, which can be considered a premium category in other states.

### The state's market is divided into four areas

The Gujarat market can be segmented into four major regions, namely North Gujarat, Saurashtra, South Gujarat, and Central Gujarat. In the districts of North Gujarat, such as Mehsana, Himmatnagar, Palanpur, Deesa, and Gandhinagar, the market for loose products is priced between Rs 60 to Rs 100 per kg. This region is situated adjacent to the districts of Rajasthan, such as Barmer, which is why it is known for its affordable and economical products. Saurashtra comprises districts like Ambreli, Somnath, Junagadh, Rajkot, Bhavnagar, Jamnagar, Kutch, Surendranagar, and Dwarka. The population of this region is prosperous, and the people are more religious, leading to a high consumption of incense sticks and other related products. South Gujarat includes districts like Surat, Valsad, Navsari, and Baroda, and here, the highest consumption is of premium products. Loose products are more popular in Surat, but economy premium products are also available in loose packing. Anand, Kheda, Godhra, Panchmahal, and Ahmedabad in central Gujarat offer a mixed market. Premium and economy products are sold in loose, pouch, and zipper packing. According to market reports, the market for incense was limited to agarbatti for about a decade or two. At that time, the demand for incense was only two per cent. However, the market for traditional dhoop and dry dhoop sticks has increased to 30 per cent. The sale of agarbatti accounts for 70 per cent. The market for dhoop also shows a similar trend, with dry sticks accounting for 20% and wet sticks for 10%. In Saurashtra, the market for wet incense is relatively low. However, the trend of wet dhoop is high from Central to South Gujarat and Ahmedabad, mainly due to a large number of people from Bihar and Uttar Pradesh residing here.

### The market of products with MRP of rupees ten to thousands

As per the market report of Sugandh India, the agarbatti market in Gujarat has a base price of ₹10, which increases to ₹20, ₹50, and ₹100 per packet. Premium products, on the other hand, have sales figures ranging from two to five thousand per box. Pouch-packed agarbattis are the most popular in the market, while box-packed products are not as favoured. Although most of the premium brands

are based in Bengaluru, several homegrown brands provide quality comparable to that of Bengaluru at lower rates. Local manufacturers offer products across all price ranges, which have become popular Pan-India brands, selling well outside Gujarat. Products from Maharashtra and Madhya Pradesh, apart from Bengaluru, are also sold extensively across Gujarat. The top brands in the region include Cycle Pure, ZED Black, Kalpana, Nishan, Alaukik, Bimal, Flora, Janak, Shah Fragrances, Siddhi, Arsi, Utsav, Dhanlakshmi, Charbhujia, Pioneer, Darshan International, Pradhan Perfumers, Jain products, Real, Oswal Raunak, Moksh, Parimal, KR Agarbatti, Jesal and Vaidik. The market includes brands catering to both the economy and medium-range segments, along with several premium brands such as BIC, Balaji, Flourish, Forest, and Vakratunda.

### The fast-growing market of bambooles

According to market reports, there has been a rising trend of bamboo-less products, which has resulted in a surge in demand for dry dhoop sticks sold for ₹10. In addition to dry dhoop sticks, incense products worth ₹70, ₹80, and ₹100 are also popular, with Rupee 50 being the highest in demand. Local branded companies also produce these products on a large scale, and they are known for their long-lasting nature. Deesa, a 30-40 year old dry stick product dominates the segment. Premium range starts from ₹50. Flourish and Vakratunda are the leading brands in the premium range. Market reports suggest that incense and dry sticks of the brands sold in Gujarat are also popular. However, the premium range is not as popular in the wet dhoop category. Previously, Hari Darshan dominated, but now ZED Black is taking over. Zipper-packed dhoop is sold in a pack of 30 sticks at an MRP of ₹20. Products priced at ₹5 and ₹10 are non-existent. In Sambrani cup, Nishan, BIC, Balaji, Delta, Zed Black, Forest and GT are the leading brands, but Cycle Naivedya holds the top spot with 30% of the market share. Flourish premium cup also sells good. The demand for Sambrani greatly increases during Ganpati and Navratri all over Gujarat. In Camphor, 333, Cycle and Mangalam are top selling brands. Saraswati camphor also has a good market. Ahmedabad based Neev also sells well. The price of Cycle camphor is fixed while other brands keep the price as per market fluctuation. Manohar, Hari Darshan, and Cycle are the leading brands in Chandan Tika and Ashtagandha, but local companies are preferred more in this category. It has been observed that roll-on and perfume are not much sold at incense stick shops but mostly at the perfume shops. Ratlam's Arochem dominates the economy segment while Balaji and Orkay are present in the premium segment. ■

### The Secret of Scents

By **DK JOSHI** (PERFUMER)

DKaromachemicals Services:

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

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

NATURAL EXTRACT  
ABSOLUTE  
RESINOID  
ACETATESALDEHYDE  
ESTERS  
STEAM DISTILLATION  
CO2 DISTILLATION

• ESSENTIAL OIL RCO

• BASE BATTI FORMULA

• SMELLING TECHNIQUES



IND: +91 8452886609  
UK: +44 7922 249679

8, Prathamesh Apartment, Sinni Enclaves, Kasheli Village, Kasheli. Toll Naka, Bhiwandi, Thane - 421302



MASCHMEIJER AROMATICS  
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS  
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH  
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

Speciality Chemicals, Essential Oils, Fragrances for  
Agarbatti, Dhoop, Potpourri, Car Fragrances.

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

MASCHMEIJER AROMATICS INDIA PVT LIMITED.  
3 G.S.T ROAD, CHROME PETCHENNAI 600044. INDIA.

PH: + 91-9444389959

Email: [smshajahan@maschmeijer.com](mailto:smshajahan@maschmeijer.com) ;  
[contact@maschmeijer.com](mailto:contact@maschmeijer.com)

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360  
Email: [neaz1975@yahoo.com](mailto:neaz1975@yahoo.com)

**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 Chinhath 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)





# 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



# 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)



# 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



# तेज़ी से आगे बढ़ रहा है अगरबत्ती उद्योग -अंकित दोशी

► जीटी ग्रुप का फोकस अब  
प्रीमियम और उच्च गुणवत्ता  
वाले उत्पादों पर

अगरबत्ती और धूप उद्योग बहुत ऑर्गेनाइज्ड न होने के बावजूद तेजी से बढ़ रहा है। इसमें कुछ कंपनियां नीचे से उठकर बड़ी बन गई हैं, लेकिन वह गिनती की हैं। चेन्नई के जीटी ग्रुप के चीफ एग्जीक्यूटिव ऑफिसर अंकित दोशी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में इसका खुलासा करते हुए कहा कि यह उद्योग लगभग 12000 करोड़ रुपये का हो गया है, लेकिन यह संगठित नहीं है। स्थानीय स्तर पर ही ज्यादा उत्पादक हैं और पैन इंडिया ब्रांड के तौर पर दो-चार कंपनियों का ही नाम हम ले सकते हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती और धूप उद्योग अभी ना तो एफएमसीजी में आती है और ना ही प्लान परचेज मार्केट है। बल्कि यह आवश्यकता आधारित जरूरी उत्पादों का उद्योग बन गया है। इसका भविष्य बहुत उज्वल है और आने वाले समय में हाई क्वालिटी प्रोडक्ट्स की मांग और बढ़नी है। इसलिए आने वाले समय में हाई क्वालिटी को लेकर कंपटीशन और तेजी से बढ़ने वाला है और जीटी ग्रुप इसकी तैयारी कर रहा है।

**चेन्नई** का जीटी ग्रुप मुख्यतः सांब्राणी, लोबान, कैफर, कुमकुम और सुगंधित आयल जैसे कई उत्पाद बनाता है। लगभग 22 वर्षों से कंपनी सांब्राणी उत्पादों को बना रही है। इसके अलावा उसने अगारबत्ती उत्पादन में भी हाथ डाला है और टूहैड्स के नाम से उसका उत्पाद काफी लोकप्रिय हो रहा है। कंपनी के सीईओ अंकित दोशी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि यह मुख्यतः फेमिली बिजनेस है और वह ब्रांडेड डिविजन का पूरा मार्केटिंग एवं ओरिएंटेशन प्रोग्राम देखते हैं। उन्होंने बताया कि 22 वर्ष से कंपनी सांब्राणी और लोबान का उत्पादन कर रही है। 2021 में पहली बार जीटी ग्रुप ने टूहैड्स अगारबत्ती लॉन्च की, जो काफी लोकप्रिय हो गई है। इसे साल दर साल 142% की बढ़त मिल रही है। उन्होंने बताया कि जीटी के बहुत सारे प्रोडक्ट्स देश के 21 राज्यों में बिक रहे हैं। इसमें इकोनामी, मीडियम और प्रीमियम रेंज के भी उत्पाद शामिल हैं। हमारा स्पेशलाइजेशन सांब्राणी को लेकर है और जल्द ही हम अगारबत्ती के और कई रेंज लाने की तैयारी कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि सांब्राणी की मांग कोरोना के बाद से बढ़ी है क्योंकि इकोनामी हो या प्रीमियम जीटी ग्रुप के सभी रेंज में सांब्राणी के प्रोडक्ट नेचुरल बेस्ड ही होते हैं। एक समय था जब अगारबत्ती चलती थी फिर गीली धूप और ड्राई स्टिक का समय आया, लेकिन अब भविष्य सांब्राणी का है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ₹2 की मार्केट से लेकर प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादन भी कंपनी बना रही है। ₹2 की एमआरपी वाले उत्पादों की मार्केट पर उन्होंने

वाले उत्पाद चलते हैं। कैफर उत्पादन संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारा ब्रांड पवित्रम कोविड के बाद 2023 में लॉन्च किया गया था, लेकिन हम उस पर ज्यादा फोकस नहीं कर रहे हैं। कैफर की मार्केट तेजी से बढ़ी है, लेकिन वह केमिकल बेस्ड है। हमारा कैफर नेचुरल क्वालिटी का है। इसलिए उसकी लिमिटेड मांग और आपूर्ति है। उन्होंने कहा कि कैफर में बहुत कम ब्रांडेड कंपनियां हैं। पहले 4 कंपनियां उत्पादन करती थीं। अब कुछ और कंपनी आई हैं।

जीटी ग्रुप की भविष्य की योजनाओं और चुनौती संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह उद्योग तेजी से बढ़ रहा है, लेकिन



बताया कि उसकी मांग सबसे ज्यादा देश के प्रमुख मंदिरों और धार्मिक स्थलों के आसपास के इलाकों में होती है। उदाहरण के तौर पर उन्होंने बताया कि चेन्नई, उत्तर प्रदेश में कानपुर, मुंबई, मैसूर, तेलंगाना और आंध्र प्रदेश के छोटे कस्बों में भी ₹2 की एमआरपी

इसी के साथ मार्केट में लो क्वालिटी के प्रोडक्ट बहुत ज्यादा आ गए हैं और यह तेजी से बढ़ रहे उद्योग के लिए अच्छी स्थिति नहीं है। देश की बहुत बड़ी आबादी है। इसलिए मांग भी लगातार बढ़ रही है। इसके अलावा भगवान के प्रति लोगों का लगाव भी बढ़ रहा है। ऐसे में यह मार्केट बढ़ती रहेगी। उन्होंने कहा कि मार्केट ग्रोथ लगभग 8 प्रतिशत है, लेकिन वेल ऑर्गेनाइज्ड न होने के कारण कंपटीशन स्वस्थ नहीं है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा यह अच्छी बात है कि सुगंध उद्योग में नए-नए लोग आए, लेकिन उसके साथ ही यह भी जरूरी है कि क्वालिटी बेस्ड उत्पाद हों, ताकि कंपटीशन स्वस्थ हो सके। उन्होंने कहा कि जीटी ग्रुप इस कारोबार में अभी नया है और हम उद्योग को समझ रहे हैं। ऐसे में हमारी कोशिश है कि हम बेस्ट क्वालिटी में प्रीमियम रेंज के ही प्रोडक्ट दें। इस दिशा में कंपनी लगातार काम कर रही है। ऑनलाइन मार्केटिंग संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमने जब इसकी शुरुआत की थी, तो 15-20 हजार रुपए की ही सेल होती थी,

लेकिन बीते फरवरी में यह आंकड़ा 7 लाख रुपए पहुंच गया, जबकि खुद हमारी अपनी वेबसाइट नहीं है। उन्होंने कहा कि ऑनलाइन मार्केट में प्रीमियम क्वालिटी के ही उत्पादन ज्यादा चलते हैं। इसलिए हम बेस्ट प्रीमियम क्वालिटी पर काम कर रहे हैं। ■



# क्वालिटी के साथ स्कीम उद्योग की बड़ी चुनौती -सनी दुदानी

## तेजी से लोकप्रिय होता जेब्रा ब्रांड

अगरबत्ती और धूप उद्योग में एक ओर जहां हाई क्वालिटी के उत्पाद ही बाजार में टिक पाते हैं। वहीं बिक्री बढ़ाने के लिए मार्केटिंग रणनीति के तहत होलसेलर, डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर को स्कीम देना मैनुफैक्चरर्स के लिए एक बड़ी चुनौती बनता जा रहा है। जेब्रा ब्रांड अगरबत्ती कंपनी के प्रमुख श्री सनीदुदानी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि मार्केट में स्कीम देते रहने का एक नियम सा बन गया है। हालांकि कोई भी प्रोडक्ट सिर्फ स्कीम के दम पर नहीं चल सकता। उसमें क्वालिटी, क्वांटिटी, और उसका रेट ग्राहकों के हिसाब से रखना पड़ता है। स्कीम के चक्कर में सभी ब्रांड पड़ गए हैं। इसके कारण बाजार में कंपटीशन बढ़ रहा है। इससे उत्पादकों को अपने उत्पाद की क्वालिटी से समझौता करना पड़ता है। अंततः क्वालिटी घटने के बाद ग्राहक भी उससे दूर हो जाते हैं। उन्होंने कहा कि धूपबत्ती उद्योग की आज सबसे बड़ी चुनौती यही है कि अपने प्रोडक्ट की गुणवत्ता के साथ स्कीम के खर्च का भी बोझ उस पर पड़ रहा है, जबकि किसी नए ब्रांड की बाजार में एंट्री क्वालिटी के दम पर होती है और उसी के दम पर वह कामयाब भी होता है।

**अ**गरबत्ती उद्योग में आने की वजह बताते हुए सनी दुदानी ने बताया कि पहले वह मार्केट में क्वालिटी उत्पादों की सप्लाई करते थे। उस समय बाजार को देखते हुए लगा कि यदि हम भी क्वालिटी प्रोडक्ट लाएं तो वह चलेगा। उन्होंने बताया कि जेब्रा ब्रांड को ढाई वर्ष पहले लॉन्च किया गया था। जेब्रा नाम रखने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती ज्यादातर ब्लैक और व्हाइट कलर की होती है। इसको देखते हुए हम लोगों ने ब्रांड का नाम जेब्रा रख दिया। जेब्रा ब्रांड की खूबी यह है कि हम राँ अगरबत्ती, राँ मटेरियल और फ्रेगरेंस सभी उच्च क्वालिटी की रखते हैं। सारा प्रोडक्शन इन हाउस होने के कारण क्वालिटी कंट्रोल सक्ती के साथ किया जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी धड़ाधड़ नई रेंज के उत्पाद लाने का प्रयास नहीं करती। यदि हम 50 फ्रेगरेंस बनाते हैं, तो उसमें से 5 का चयन करते हैं और फिर उसमें से भी एक फ्रेगरेंस पर अपना नया रेंज तैयार करते हैं।

सनी दुदानी ने जेब्रा ब्रांड की मार्केटिंग संबंधी सवाल के जवाब में बताया कि मेरे बड़े भाई का राँ मटेरियल और राँ अगरबत्ती का काम है। 12 वर्ष से वह और हम सब मार्केटिंग में हैं। इसलिए हमको अपना ब्रांड बाजार में स्थापित करने में सुविधा हुई। सब कुछ इन हाउस प्रोडक्शन



होता है। सिर्फ पैकेजिंग मैटेरियल और बॉक्स बाहर से मंगाते हैं। इस तरह क्वालिटी कंट्रोल और उत्पाद की लागत और कीमत भी नियंत्रित रहती है। उन्होंने बताया मार्केटिंग के लिए कंपनी बहुत एग्सेसिव डंग से सैंपलिंग करती है। रिटेलर से लेकर कस्टमर तक सैंपलिंग पहुंचाने के लिए हम हर संभव प्रयास करते हैं। हर पैक में फ्री सैंपलिंग की जाती है। यदि कोई डिस्ट्रीब्यूटर ज्यादा मात्रा में सैंपल मांगता है, तो हम बेहिचक उसे सैंपल भेजते हैं। जेब्रा ब्रांड की मार्केटिंग पर उन्होंने बताया कि इस वक्त गुजरात, बंगाल, उड़ीसा, बिहार, छत्तीसगढ़ आदि राज्यों में सप्लाई हो रही है। पश्चिम बंगाल और गुजरात में जेब्रा की बहुत मांग है। हमने सैंपलिंग के जरिए अपना नेटवर्क बनाया है। इस वक्त कंपनी का पूरा ध्यान महाराष्ट्र, तमिलनाडु, आंध्र प्रदेश और तेलंगाना पर है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेब्रा ब्रांड के उत्पाद 10 से लेकर ₹100 की एमआरपी तक के हैं। इसमें प्रीमियम मसाला अगरबत्ती और धूप स्टिक की कई वैरायटी है। उन्होंने बताया कि धूप स्टिक की मांग तेजी से बढ़ रही है। कंपनी सभी रेट में प्रीमियम उत्पाद देती है और भविष्य में जेब्रा ब्रांड की धूप-बत्ती संबंधी सभी उत्पादों को सभी रेंज में लाने की योजना है। जल्द ही 10 बत्ती की प्रीमियम रेंज का एक प्रोडक्ट लॉन्च करने जा रहे हैं। कंपनी की सोच है कि भविष्य में वह प्रीमियम सेगमेंट में और ज्यादा उत्पाद लेकर आए। इकोनामी रेंज की मांग हमेशा रहेगी, इसलिए हम उस पर भी काम करेंगे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि धूप-बत्ती उद्योग का भविष्य बहुत बेहतर है, क्योंकि यह कभी समाप्त नहीं होगा। इसमें बदलाव और सुधार होते रहेंगे, जिस तरह अगरबत्ती के बाद गीली धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी और कोन आदि उत्पाद आए हैं। उसी तरह निरंतर नए-नए

ट्रेंड पर उद्योग में खोज होती रहेगी।

सनी दुदानी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि कंपनी अभी एक्सपोर्ट नहीं कर रही है, लेकिन भविष्य में इसकी योजना है। कई राज्यों में सप्लाई बढ़ रही है इसको देखते हुए कठवाड़ा में अपनी एक नई फैक्ट्री लगा रहे हैं। राँ मटेरियल व फ्रेगरेंस की क्वालिटी और बेहतर करने पर काम हो रहा है।

राँ मटेरियल की उपलब्धता संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि अभी बड़ा हिस्सा विदेश से आ रहा है, लेकिन इसके लिए आत्मनिर्भर होना होगा। अभी वुड पाउडर से व्हाइट अगरबत्ती बनती है। वियतनाम और चीन से यह आयात होता है। बंबू स्टिक भी अभी 98% चीन से आ रहा है। कभी जाँस , वुड पाउडर और बंबू स्टिक पर यदि रोक लगी, तो उद्योग के सामने बड़ी समस्या हो जाएगी। उन्होंने बताया कि वुड पाउडर जो देश में बन रहा है उसमें क्वालिटी नहीं है। बम्बू स्टिक नॉर्थ ईस्ट में होती है, लेकिन वहां से मंगाने पर ट्रांसपोर्ट की लागत बहुत ज्यादा पड़ती है और क्वालिटी भी अच्छी नहीं होती, जबकि चीन से मंगाने पर वह उसकी तुलना में सस्ता है।

जेब्रा की सफलता संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि क्वालिटी के अलावा हम पैकेजिंग पर विशेष ध्यान दे रहे हैं। इसके लिए हम स्वयं अपना डिजाइनर रखते हैं और खुद डिजाइन तैयार करते हैं। मार्केट में कोई उत्पाद अच्छा होने के साथ ही देखने में भी आकर्षक होना चाहिए, क्योंकि पहली बार ग्राहक उसी प्रोडक्ट को उठाता है, जो देखने में अच्छा लगे। आज के जमाने में सोना भी सुंदर पैकेजिंग में बेचा जाता है। उन्होंने कहा कि दुकान में खूबसूरत पैकेजिंग अच्छी लगती है और ऑनलाइन मार्केटिंग का पूरा दारोमदार आकर्षक पैकेजिंग और डिजाइनिंग पर ही निर्भर होता है। ■



## अगरबत्ती के लिए जार पैकिंग हर लिहाज से फायदेमंद -निकेश पटेल

► 3 इंच से 5 फीट  
अगरबत्तियों की  
जार पैकिंग करती है  
खोडियार प्लास्टिक

अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी और इत्र जैसे उत्पादों की प्लास्टिक जार पैकिंग का चलन तेजी से बढ़ रहा है। यह कागज, पतली पॉलिथीन और पन्नी से निर्मित पाउच या बॉक्स पैकिंग की तुलना में ज्यादा बेहतर होता है। इससे जहां उत्पादों की सुगंध और क्वालिटी लंबे समय तक बेहतर बनी रहती है। वहीं खाली होने के बाद उपभोक्ता जार का इस्तेमाल घरेलू काम में ले सकते हैं। वहीं दूसरी ओर कागज, पन्नी या पॉलिथीन पैक वाले उत्पाद खत्म हो जाने के बाद बचे पैकिंग मटेरियल को लोग कूड़े में फेंक देते हैं। इससे पोल्यूशन और कचरे की समस्या बढ़ती है। खोडियार प्लास्टिक फर्म के प्रमुख श्री निकेश पटेल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि वह दो दशक से प्लास्टिक जार पैकिंग का कारोबार कर रहे हैं। आज वह धूपबत्ती और इत्र उद्योग के लिए 5 ग्राम से लेकर कई किलो वाले उत्पादों की पैकिंग के लिए जार बनाते हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम, मीडियम और इकोनॉमी रेंज की अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी, कपूर उत्पादों के लिए प्रत्येक साइज में प्लास्टिक जार बना रहे हैं। उनसे उद्योग की कई बड़ी कंपनियां जार पैकिंग ले रही हैं। खोडियार प्लास्टिक फर्म 3 इंच से लेकर 5 फीट तक की अगरबत्तियों की जार और प्लास्टिक पैक बनाती है।



# श्री

निकेश पटेल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि खोडियार प्लास्टिक फर्म 2001 से प्लास्टिक मटेरियल बनाने के काम में है, लेकिन अगरबत्ती उद्योग के लिए उन्होंने 2007 से काम शुरू किया। इससे पहले वह डायमंड कंपनी में नौकरी करते थे और फिर अपना कारोबार शुरू किया। उन्होंने बताया कि शुरुआत में सैनिटरी उद्योग के लिए एक प्लास्टिक पैकेजिंग बनाने का काम करते थे। बाद में अगरबत्ती उद्योग के लिए उन्होंने प्लास्टिक जार पैकिंग की शुरुआत की। यह जार कई साइज और रेंज में हैं तथा सभी राज्यों की अधिकांश कंपनियां हमसे जार पैकिंग ले रही हैं। उन्होंने बताया कि व्हाइट और ब्लैक अगरबत्ती के अलावा गोल्डन कलर की अगरबत्तियों का चलन शुरू हुआ है और इसके लिए सभी कंपनियां जार पैकिंग पसंद कर रही हैं। उन्होंने एक सवाल के जवाब में बताया कि वह केवल प्रीमियम रेंज के उत्पादों के लिए ही जार नहीं बनाते बल्कि सभी रेंज के उत्पादों के लिए जार बनाए जाते हैं। यह बात जरूर है कि जितनी प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती होगी जार भी उसी क्वालिटी का बनाया जाता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके प्रोडक्ट्स का बॉक्स या जीपर पैकिंग से कोई कंपटीशन नहीं है। प्लास्टिक जार पैकिंग का फायदा उत्पादकों से लेकर उपभोक्ताओं तक को महसूस हो रहा है। इसका सबसे बड़ा फायदा यह है कि पहले बत्ती से लेकर आखिरी बत्ती जलाने तक

लगा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि 3 इंच से लेकर 5 फुट की अगरबत्ती की पैकिंग जार में हो सकती है। अलग अलग साइज के अगरबत्ती उत्पादों के लिए पेस्टिंग बॉक्स, स्लाइडर बॉक्स और पैट बोतल भी वह बनाते हैं। देश में प्लास्टिक का चलन रुकने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमारा पैकिंग मटेरियल भारत सरकार द्वारा तय किए गए नियम और निर्देशों के तहत तैयार किया जाता है। हम 250 माइक्रोन से



उत्पादों की क्वालिटी, उनकी जलने की क्षमता और सुगंध एक समान बनी रहती है। मैन्युफैक्चरर, डिस्ट्रीब्यूटर, रिटेलर सभी के लिए जार में रखे उत्पादों को हैडल करने में आसानी रहती है। उपभोक्ता भी खाली हो गए जार का घर में इस्तेमाल कर सकते हैं। जार के खराब होने पर इसका प्लास्टिक रीसायकल किया जा सकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जब उन्होंने प्लास्टिक जार बनाया था, तो शुरू में लोगों ने कहा यह नहीं चलेगा। त्योहारों के मौकों पर खास प्रोडक्ट ही चल सकते हैं। लेकिन अब लोगों को इसका फायदा दिख रहा है, तो वह वर्ष भर चलने

कम की शीट का उपयोग नहीं करते।

पैट बोतल में 50 ग्राम से लेकर 1 किलो अगरबत्ती और धूप स्टिक की पैकिंग के लिए जार बनाते हैं। 4 इंच से 5 फुट की अगरबत्ती के लिए पेस्टिंग बॉक्स बनाते हैं। इसमें बीच में 250 माइक्रोन की शीट होती है जिसके दोनों तरफ ढक्कन लगे होते हैं। 9 इंच की अगरबत्ती की पैकिंग के लिए में 250-300 माइक्रोन का स्लाइडर बॉक्स भी है जिससे 100 से 250 ग्राम तक तक की पैकिंग हो जाती है। सांब्रानी के लिए अलग किस्म का जार बनाते हैं जिसमें 12 से लेकर 34 व 40 कप की पैकिंग के विकल्प हैं। कपूर उत्पादों के लिए भी 100-500 ग्राम की पैकिंग के लिए भी जार हैं। उन्होंने बताया कि परफ्यूम और इत्र के लिए भी वह 4 एमएल से लेकर 1 लीटर तक की पीपी रैंडम बोतल बनाते हैं। यह पूरी तरह से लीक प्रूफ प्लास्टिक बोतल है।

निकेश पटेल ने अपने नए उत्पादों के बारे में बताया कि इधर उन्होंने डायमंड पेल सीरीज बनाई है जिसमें कैप रोज गोल्ड में है। डायमंड पेल डिजाइन देखने में गोल है और हैडलिंग में आसान है। जार पैकिंग की लागत ज्यादा होने संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह पेपर और प्लास्टिक के रेट से बहुत ज्यादा महंगा नहीं है। पेपर पैकिंग भी अब बहुत महंगी हो गई है, लेकिन प्लास्टिक जार में प्रोडक्ट की सुरक्षा ज्यादा है। उन्होंने बताया कि पेपर पैकिंग के लिए कम से कम 20-25 हजार पैकिंग का माल बनाना पड़ता है, जबकि जार पैकिंग में हम कम से कम 500 जार का आर्डर लेते हैं। इससे नए और छोटे उत्पादकों को भी फायदा है कि वह कम संख्या में जार लेकर अपने उत्पाद बेच सकते हैं। 500 जार में वह 100 उत्पाद श्रेणी बना सकते हैं। उन्होंने बताया कि पैकेजिंग इंडस्ट्री में लगातार आरंभ हो रहा है और कंपनी भी बाजार के मुताबिक नई पैकिंग की तकनीक पर काम कर रही है। ■



# गुजरात प्रीमियम व इकोनॉमी की सबसे बड़ी मार्केट - अर्पण देसाई

## ▶ अगरबत्ती मार्केट में देसाई ब्रदर्स एक बड़ा नाम

गुजरात के अगरबत्ती, धूप, सांब्रानी और पूजा-पाठ सामग्रियों की ट्रेडिंग, होलसेलिंग व डिस्ट्रीब्यूशन में अर्पण इंटरप्राइजेज, धारण एंटरप्राइजेज व देसाई ब्रदर्स का नाम शीर्ष स्थान पर है। कई बड़ी ब्रांडेड अगरबत्ती कंपनियों की यह फर्म सुपर स्टॉकिस्ट और सीएनएफ है, जिसका पूरे राज्य में भारी भरकम नेटवर्क है। लगभग 20 वर्ष पूर्व धूप और अगरबत्ती कारोबार में साधारण ढंग से शुरुआत करने वाले अर्पण देसाई व उनके भाई धारण देसाई आज ट्रेड में एक बड़ा नाम है। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उन्होंने बताया कि वह बीते वर्षों में पूरे गुजरात का लगभग 50 बार दौरा कर चुके हैं और अभी भी वह वर्ष में दो बार डिस्ट्रीब्यूटर्स से व्यक्तिगत मुलाकात करते हैं। कंपनी के नेटवर्क से पूरे राज्य में 300 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर जुड़े हैं और इन सभी के साथ उनके पारिवारिक रिश्ते हैं। अहमदाबाद शहर में उनका ऑफिस है, लेकिन शहर के बाहरी क्षेत्र में 24000 स्क्वायर फुट एरिया में उनका गोदाम, ऑफिस और डिस्प्ले एरिया है। साथ ही कंपनियों के लिए कांफ्रेंस करने के लिए भी एरिया है। जहां से वह पूरे गुजरात और राजस्थान तक धूप, अगरबत्ती और सांब्रानी उत्पादों की सप्लाई करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुजरात में पूजा पाठ के अलावा दुकान, घर और ऑफिस के वातावरण को खुशनुमा एवं सुगंधित बनाने के लिए आम लोग अगरबत्ती फ्रेगरेंस को पसंद करते हैं। इसीलिए यहां प्रीमियम उत्पादों की मांग सबसे ज्यादा है और लोग फ्रेगरेंस में लगातार बदलाव पसंद करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री देसाई ने बताया कि उन्होंने वर्ष 2004 से इस कारोबार की शुरुआत की थी। इससे पूर्व राज्य के पंचमहल जिले

में हमारे नाना जी और मामा जी अगरबत्ती कारोबार में थे और उनकी वहां एक रिटेल शॉप थी और मैं और मेरा भाई भी इस काम से जुड़े हुए थे। जिला स्तर पर उनका काम था और फिर काम बढ़ाने के लिए हमने अहमदाबाद में कारोबार शिफ्ट किया। 1 वर्ष तक मैं अकेले काम करता रहा। इसके बाद मेरे भाई धारण देसाई भी शामिल हो गए और हमने 2008 तक अहमदाबाद में जम कर रिटेलिंग की। मार्केट में बड़े प्लेयर पहले से थे कंपटीशन भी था, लेकिन काम बढ़ने लगा और फिर 2010 में फ्लोरिश और 2013 में बंगलुरु के दर्शन इंटरनेशनल और प्रधान परफ्यूमर्स का भी काम मिला। 2016 से निशान का काम शुरू किया। इस वक्त उनके पास निशान, फ्लोरिश, वक्रतुंड, जेसल, जैन प्रोडक्ट, रौनक, वैदिक और पायनियर सहित कई अन्य कंपनियों का काम है।

श्री अर्पण देसाई ने एक सवाल के जवाब में बताया कि उनकी द्विस्तरीय मार्केटिंग टीम है। कंपनी की टीम अलग से काम करती है और उनकी खुद की भी की मार्केटिंग टीम है। इसके अलावा वह खुद भी लगातार मार्केट में जाते रहते हैं। उन्होंने बताया कि वह और उनके भाई धारण देसाई तीनों फर्म का संचालन करते हैं। तीनों फर्म से अगरबत्ती और धूप का ही कारोबार होता है, जो अलग-अलग कंपनियों की जरूरत के मुताबिक बनाई गई है। जैसे निशान का काम केवल देसाई ब्रदर्स से होता है। अर्पण एंटरप्राइजेज में सभी कंपनियों की ट्रेडिंग का काम है। धारण एंटेरोपरिसेस में जेसल और के आर अगरबत्ती का काम होता है। उन्होंने बताया कि बहुत सारी कंपनियों की अलग-अलग जरूरतें होती हैं और उसके मुताबिक ही इन फर्मों से काम होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यदि कोई कंपनी हमसे सीएनएफ का काम चाहती है, तो हम वह भी करते हैं।

एक सवाल के जवाब में अर्पण देसाई ने बताया कि राजस्थान की मार्केट गुजरात से एकदम अलग है। जैसे हमारा फ्लोरिश का काम है, जो गुजरात में बहुत अच्छा चलता है, लेकिन राजस्थान के कुछ शहरों को छोड़कर उसकी मांग कम है। वह ग्रामीण इलाकों में नहीं बिकता, जबकि राजस्थान की बड़ी आबादी ग्रामीण इलाकों में रहती है। उन्होंने बताया कि फ्लोरिश प्रीमियम उत्पाद है, जिसकी वहां मांग कम है, क्योंकि वहां लोग क्वांटिटी पर ज्यादा ध्यान देते हैं। इसके अलावा वहां पहले से चल रहे सस्ते और लोकल ब्रांड ज्यादा चलते हैं। उनकी अपनी मार्केट बनी हुई है। उन्होंने बताया कि उनके पास जैसल का भी काम है, लेकिन यह सिर्फ गुजरात में चलता है वैसे वह फ्लोरिश, निशान और वक्रतुंड की गुजरात एवं राजस्थान दोनों जगह सप्लाई करते हैं। पायनियर, रौनक, जैन प्रोडक्ट, जय भवानी और अन्य ब्रांड की मार्केटिंग वह सिर्फ गुजरात में करते हैं। इसके अलावा कई और कंपनियों का भी काम उनके पास है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके नेटवर्क में 300 से ज्यादा डिस्ट्रीब्यूटर हैं, लेकिन वह सभी अलग-अलग कंपनियों का भी काम करते हैं।

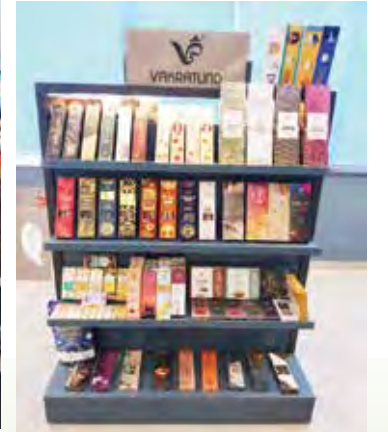
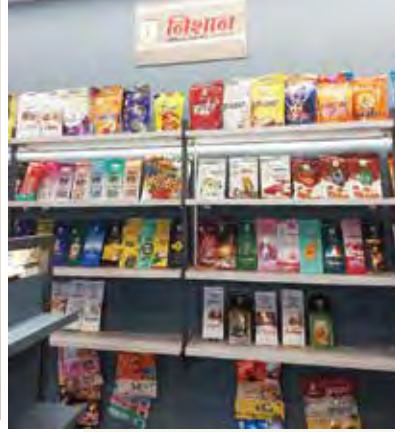
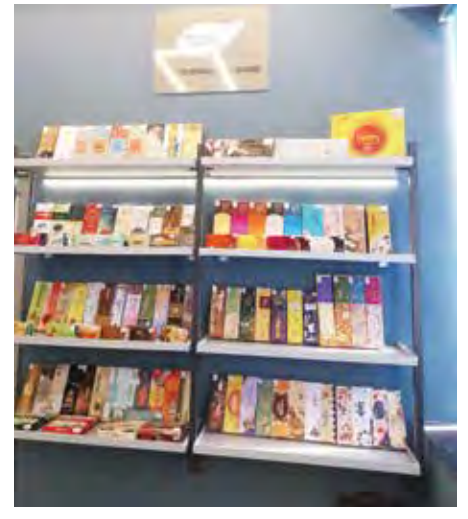
24000 स्क्वायर फीट एरिया में ऑफिस और गोदाम संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मैं जिस भी कंपनी का काम करता हूं। उसका पूरा माल सभी रेंज स्टॉक में रखता हूं। ऐसा नहीं है कि किसी एक कंपनी के कुछ चुनिंदा उत्पाद ही रखूं। उन्होंने कहा कि मेरा काम करने का एक तरीका है कि किसी भी कंपनी का काम लेने पर दो-तीन वर्ष तक जमकर मेहनत करता हूं। ब्रांड चल गया तो काम जारी रखता हूं, नहीं तो बिना संबंध खराब किया कंपनी को बता देता हूं कि वह कुछ और इंतजाम



कर लें। उन्होंने कहा कि एक सेटअप में ऑफिस और गोदाम रखने के लिए शहर का बाहरी इलाका बेहतर होता है। कोरोना ने यह साबित कर दिया कि जब लॉक डाउन लगा तो शहर के अंदर के गोदाम से लोग काम नहीं कर पा रहे थे, जबकि बाहरी इलाकों में दिक्कत नहीं थी। इसलिए हमने सिटी में ऑफिस रखा और बाहरी इलाके में गोदाम बनाया।

श्री अर्पण देसाई ने बताया कि गुजरात मार्केट अगरबत्ती उत्पादों का सबसे बेहतर बाजार है। यहां हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पादों का बड़ा बाजार है। यहां की एक की खास बात यह है कि प्रीमियम और इकोनॉमी की अच्छी मार्केट है। मीडियम रेंज के उत्पादों के लिए समस्या होती है। यहां फर्स्ट, सेकंड और थर्ड क्वालिटी के उत्पाद हैं। इसी तरह चार तरह की कंपनियां हैं फर्स्ट रेंज में साइकिल और मोक्ष जैसी पैन इंडिया लेवल की कंपनियां हैं, जिनकी अपनी मार्केटिंग टीम है। उनका पूरा सेटअप होता है, जो विज्ञापन, प्रचार-प्रसार मार्केटिंग और स्कीम सब कुछ करती हैं। दूसरी श्रेणी में प्रीमियम क्वालिटी की कंपनियों में अमृता, बालाजी और फ्लोरिश आदि हैं, जो प्रीमियम में सेकंड लेवल पर हैं। तीसरी वह कंपनियां हैं, जो ट्रेडिंग के बेस पर और डिस्ट्रीब्यूटर के दम पर माल बेचती हैं। चौथे लेवल में वो कंपनियां हैं, जो रेट के दम पर और सस्ते सेगमेंट के बेस पर उनके उत्पाद बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पूरे गुजरात में एक जैसी मार्केट नहीं है। नॉर्थ गुजरात में प्रीमियम नहीं चलता वहीं दूसरी ओर सौराष्ट्र और साउथ गुजरात में प्रीमियम उत्पादों की मांग रहती है, जबकि सेंट्रल गुजरात में सभी रेंज के उत्पाद बिकते हैं। उन्होंने बताया कि गुजरात का अगरबत्ती मार्केट एकदम महाराष्ट्र जैसी है, जो केवल कंपनी की मार्केटिंग रणनीति पर नहीं बल्कि डिस्ट्रीब्यूटर से रिलेशन के दम पर और क्वालिटी के कारण वह बिकते हैं।

गुजरात अगरबत्ती मार्केट संबंधी एक सवाल पर उन्होंने कहा कि गुजरात में ₹10 की एमआरपी में पाउच पैकिंग से शुरुआत होती है, जो 20, 50 व ₹100 में चलती है। सबसे ज्यादा 70 रुपए की एमआरपी में पाउच पैकिंग ₹50 में बिकता है। वैसे क्वालिटी हो तो यहां दो, तीन और पांच हजार रुपए के भी पैकेट आसानी से बिकते हैं। उन्होंने बताया कि टॉप ब्रांड में साइकिल, जेड ब्लैक, कल्पना, निशान आदि कंपनियां हैं, जिनके डिपो भी यहां हैं। इसके अलावा लोकल के भी बहुत सारे ब्रांड हैं, जो पैन इंडिया लेवल के हैं और दूसरे राज्यों में भी खूब बिकते हैं। उन्होंने बताया कि प्रत्येक दो-तीन जिलों में लोकल ब्रांड की कंपनियां हैं। ऐसी लगभग 100 कंपनियां गुजरात की ही हैं। जिनमें



शाह फ्रेगरेंस, सिद्धि, आरसी, धनलक्ष्मी, चारभुजा, जेसल, वक्रतुण्ड और वैदिक प्रमुख हैं। प्रीमियम में सबसे ज्यादा बेंगलुरु के ही उत्पाद बिकते हैं। राजकोट का अलौकिक, बिमल, जनक फ्लोरा भी है। वैसे अच्छे बिकने वाले अन्य राज्यों के उत्पादों में बीआईसी, बालाजी, जैन प्रोडक्ट, फॉरेस्ट, ओसवाल, रियल, पायनियर, मोक्ष, परिमल, जेड ब्लैक, के आर अगरबत्ती भी है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि गुजरात में 10-15 वर्ष पहले अगरबत्ती का ही पूरा मार्केट था। धूप की सिर्फ दो प्रतिशत ही मांग थी। उसमें भी गीली धूप में हरि दर्शन का कब्जा था। आज लगभग 70% अगरबत्ती और 30% धूप की मार्केट है। उसमें भी 20% ड्राई स्टिक है और 10% गीली धूप की मार्केट है। उन्होंने बताया कि गीली धूप में जेड ब्लैक, निशान और कई कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। गीली धूप में प्रीमियम का मार्केट कम है। 60% मार्केट पर जेड ब्लैक का कब्जा है। सबसे ज्यादा ₹30 में 20 स्टिक जीपर पैक में गीली धूप चलती है। वैसे 5 और ₹10 के उत्पाद यहां नहीं के बराबर बिकते हैं। 5 और ₹10 की एमआरपी वाले उत्पाद पंजाब और राजस्थान में जरूर चलते हैं। अब हरि दर्शन बहुत डाउन हुआ है, क्योंकि उसने मार्केटिंग और सप्लाइचेन भी नहीं बढ़ाई और जब जीपर का चलन बढ़ा तो वह पीछे रह गया। हरि दर्शन सिर्फ गीला धूप में था, जबकि अन्य कंपनियों के अगरबत्ती के साथ-साथ अन्य सभी उत्पाद सेगमेंट मार्केट में है।

श्री देसाई ने बताया कि ड्राई स्टिक में 15 रूपए की एमआरपी का पैक ₹10 में बिकता है। 50, 70, 80, 100 रूपए की एमआरपी वाले उत्पाद ही ज्यादा बिकते हैं। लोकल कंपनियां भी काफी माल बनाती हैं और वह भी बिकती हैं। प्रीमियम में ड्राई स्टिक ₹50 से लेकर ₹100 में चलता है। इसमें अहमदाबाद और बेंगलुरु की कई कंपनियों के उत्पाद आदि हैं। उन्होंने बताया कि 30-40 वर्ष पूर्व डीसा ने ड्राई स्टिक की शुरुआत की थी। जैन समुदाय इसको पसंद करता था। बेंगलुरु में इसे बीआईसी व पद्मिनी बनाती थी। अब सभी कंपनियां बना रही हैं और सभी का चलता

है, लेकिन डीसा अभी भी सबसे ज्यादा बिकता है। उन्होंने कहा कि वक्रतुंड का भी फोकस ड्राई स्टिक पर है, क्योंकि भविष्य में उसकी मार्केट और बढ़ेगी।

सांब्रानी की मार्केट संबंधी सवाल पर श्री देसाई ने बताया कि 20 वर्ष पहले जीटी कंपनी की सांब्रानी हमने शुरू किया, लेकिन उस समय वह नहीं चला, क्योंकि लोग उसे जानते नहीं थे और अब सभी कंपनियों के सांब्रानी अच्छे चल रहे हैं। गुजरात में नवरात्रि और गणपति के समय उसकी मांग बहुत बढ़ जाती है। अगरबत्ती, ड्राई स्टिक जिन कंपनियों के चलते हैं। उनका सांब्रानी भी ठीक चल रहा है। खासतौर पर साइकिल, निशान, डेल्टा, बालाजी, जेड ब्लैक, फारेस्ट, जीटी और साथ ही अन्य लोकल कंपनियों का भी चल रहा है। साइकिल का नैवेद्य नंबर एक पर है, जिसका मार्केट में अकेले 30% पर कब्जा है। शेष 70% में अन्य कंपनियां हैं। फ्लॉरिशा का प्रीमियम कप भी अच्छा बिकता है। उन्होंने बताया कि कपूर मार्केट में ब्रांडेड में 333, साइकिल और मंगलम सबसे ज्यादा चलता है। सरस्वती की भी अच्छी स्थिति है। यहां लोग पाउच में कपूर ज्यादा पसंद करते हैं। साइकिल के कपूर का रेट फिक्स है, लेकिन अन्य लोकल कंपनियों बाजार में कपूर का रेट घटने बढ़ने के हिसाब से कीमतें रखती हैं। अहमदाबाद की नीव का भी कपूर चल रहा है। चंदन टीका और अष्टगंधा में यहां मनोहर, हरि दर्शन व साइकिल, जेड ब्लैक, काशी चलते हैं। वैसे यहां चंदन टीका और अष्टगंधा का चलन कम है और लोकल उत्पाद ज्यादा चलते हैं। रोल आन और इत्र की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुजरात में अगरबत्ती-धूप मार्केट से यह एकदम अलग है। 10% ही अगरबत्ती और धूप के डिस्ट्रीब्यूटर यह काम करते हैं। इत्र व रोल आन का मार्केट मुख्यतः परफ्यूम इंडस्ट्री व मार्केट से जुड़ा है। यह उत्पाद एकदम से अलग सेगमेंट का है। अगरबत्ती मार्केट में रोल आन ज्यादातर एरोकैम कंपनी का चलता है। बालाजी और ऑरके का प्रीमियम क्वालिटी का होने के कारण बहुत महंगा है और अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूटर उसका काम कम करते 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)

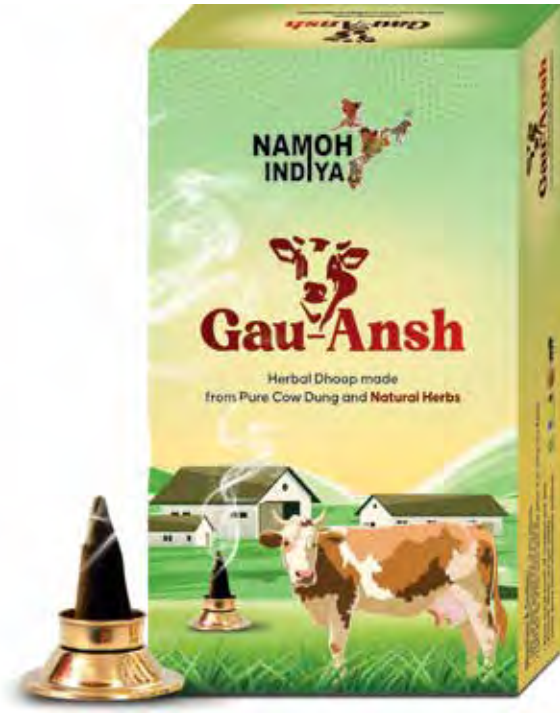
#### OUR GROUPS



**Fruik**

#### OUR MEMBERSHIPS





## उद्योग में पहली बार, नमोह इंडिया ने लॉन्च की गाय के गोबर से निर्मित गीला धूप

गीली धूप बनाने में अपनी विशेषज्ञता के लिए मशहूर ब्रांड नमोह इंडिया ने गाय के गोबर से बनी गीली धूप को लॉन्च करके एक महत्वपूर्ण उपलब्धि हासिल की है। गाय के गोबर के आध्यात्मिक लाभों के कारण उद्योग में अधिकतर ब्रांड गाय के गोबर से बनी अगरबत्ती, सूखी छड़ें, सूखे शंकु और हवन कप बना रहे हैं लेकिन नमोह इंडिया गाय के गोबर से बने गीले धूप उत्पाद के साथ आने वाला उद्योग में पहली कंपनी है। शुद्ध गाय के गोबर के पाउडर, प्रीमियम गुगल, लोबान, कपूर और 17 जैविक जड़ी-बूटियों के अनूठे मिश्रण से तैयार यह उत्पाद शुद्धता और आध्यात्मिक पवित्रता का प्रतीक है। विशेष रूप से, नमोह इंडिया ने गुणवत्ता और परंपरा के प्रति अटूट प्रतिबद्धता के साथ विविध प्राथमिकताओं को पूरा करते हुए, प्रीमियम और ज़िपर दोनों सेगमेंट में इस अनोखी धूप की पेशकश की है। ■



## ग्रह शांति के ब्रांड एंबेसडर बने गोविंदा

दिल्ली के धूप और अगरबत्ती ब्रांड, ग्रह शांति ने अपनी ब्रांड उपस्थिति को बढ़ाने के लिए प्रसिद्ध बॉलीवुड सुपरस्टार, गोविंदा को अपना ब्रांड एंबेसडर नियुक्त किया है। इस रणनीतिक कदम से कंपनी के सबसे अधिक बिकने वाले प्रीमियम उत्पादों, 3 इन 1, राम लला और गोल्ड धूप में चार चाँद लग गए हैं। गोविंदा के करिश्माई व्यक्तित्व और व्यापक लोकप्रियता के साथ ग्रह शांति के उत्पाद नयी ऊंचाइयां छूने के लिए तैयार हैं। ग्रह शांति, दिल्ली के प्रमुख ब्रांडों में से एक, भूषण एंटरप्राइजेज के अंतर्गत आता है जिसके पास रॉ धूप उत्पादन में दशकों का अनुभव और विशेषज्ञता है। इससे ग्रह शांति कम कीमत में अधिक गुणवत्ता वाले उत्पाद देती है। ब्रांड के पास एक व्यापक पोर्टफोलियो है जिसमें अलग अलग सेगमेंट में लगभग 200 उत्पाद शामिल हैं। खासतौर पर उल्लेखनीय है चंदन की आकर्षक खुशबू के साथ गाय के गोबर से तैयार किया गया ठाकुरजी सांब्रानी कप।

कंपनी के पास परदेश, माचिस धूप और अगरबत्ती, साथ ही गुलाब, चंदन, मोगरा और लोबान जैसी सुगंधों में पाउच-पैक धूप सहित अन्य उत्पादों के लिए ब्रांड एंबेसडर के रूप में बॉलीवुड अभिनेत्री महिमा चौधरी भी हैं। ग्रह शांति की उपस्थिति दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार, हरियाणा, पंजाब और जम्मू सहित कई राज्यों में है। ■



## निशान ने लांच की 6 इंच की प्रीमियम धूप स्टिक कलेक्शन

अगरबत्ती उत्पादन का हब माने जाने वाले अहमदाबाद में निशान एक अग्रणी ब्रांड के रूप में उभरा है। बांस-रहित सेगमेंट में बढ़ती मांग को देखते हुए, निशान ने छह नए प्रीमियम धूप स्टिक उत्पादों बाजार में उतारे हैं। ये 6 इंच की धूप की स्टिक गुणवत्ता और नवीनता के प्रति निशान की प्रतिबद्धता को प्रदर्शित करती हैं, जिसमें ब्रांड की छह सबसे ट्रेंडी और सबसे अधिक बिकने वाली सुगंध शामिल हैं: श्री सुगंध, सुखड़, एम्ब्रोसिया, नेचुरल वुड्स, मस्क और केशर चंदन। आकर्षक 100 ग्राम बॉक्स पैक में यह उत्पाद 70 रुपये की एमआरपी में उपलब्ध हैं। कंपनी ने इन उत्पादों को गुजरात, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और राजस्थान की मार्किट में डाला है। रॉ मटेरियल से लेकर सुगंध तक सब निशान के पास इन हाउस है जिस कारण वह सबसे बेहतर दामों में बेहतर गुणवत्ता प्रदान करते हैं। इसी कारण बाजार में ब्रांड सबसे आगे और मजबूत बना रहता है। ■



## बेहतरीन गुणवत्ता के साथ अपनी पहुंच बढ़ा रहा जेब्रा ब्रांड

गुजरात काफी समय से अगरबत्ती उत्पादन का केंद्र रहा है। अहमदाबाद विशेष रूप से उचित कीमतों पर अच्छी गुणवत्ता वाले नए और ट्रेंडी उत्पादों बनाने वाले कई ब्रांडों का हब है। इन उत्पादों ने पूरे भारत के बाजारों में पहचान बनायी है। इसी तरह महज ढाई साल पहले लॉन्च हुआ ब्रांड जेबरा काफी लोकप्रियता हासिल कर चुका है। जेबरा ब्रांड के पोर्टफोलियो में अगरबत्ती से लेकर धूपबत्ती तक लगभग 40 उत्पाद हैं। 10 रुपये से 100 रुपये के सेगमेंट में इकोनॉमी से लेकर प्रीमियम तक, ब्रांड के

पोर्टफोलियो में सभी उत्पाद हैं साथ ही धूप और प्रीमियम सेगमेंट में कंपनी और उत्पाद ला रही है। ब्रांड की लोकप्रियता इसकी गुणवत्ता के कारण के कारण है जिसे कंपनी रॉ मटेरियल, रॉ अगरबत्ती से लेकर सुगंध तक सब कुछ इन हाउस होने के कारण बनाए रखती है। रॉ मटेरियल का दशकों पुराना कारोबार होने का लाभ भी कंपनी को जेबरा ब्रांड में मिलता है, जो इसे बाजार में सर्वोत्तम दरों पर गुणवत्तापूर्ण उत्पाद उपलब्ध कराने में मदद करता है। इसके अलावा, कंपनी पैकेजिंग को आकर्षक बनाने पर विशेष ध्यान देती है, जिससे कंपनी के उत्पाद तुरंत ग्राहक का ध्यान खींच लेते हैं। गुजरात और पश्चिम बंगाल जेबरा ब्रांड के प्रमुख बाजार हैं और साथ ही ओडिशा, बिहार और छत्तीसगढ़ में भी ब्रांड की उपस्थिति है। कंपनी महाराष्ट्र, तमिलनाडु, आंध्र प्रदेश और तेलंगाना के बाजारों पर भी विशेष ध्यान दे रही है। ■

# देवदर्शन का किफायती धूप का सुपर सेवर पैक लांच



भारतीय धूप और अगरबत्ती उद्योग में भारत की नंबर 1 देवदर्शन धूप वर्ष 1954 से अपनी पहचान बनाए हुए है। देवदर्शन ने ग्राहकों की मांग के अनुरूप नया धूप पैक सुपर सेवर के नाम से लॉन्च किया है। यह नया पैक विशेष रूप से उन ग्राहकों के लिए तैयार किया गया है जो अपने पूजा-पाठ और आध्यात्मिक कार्यों के लिए प्रीमियम खुशबू वाली एवं शुद्ध धूप का इस्तेमाल करना पसंद करते हैं। अब तक देवदर्शन की प्रीमियम धूप बाज़ार में 8, 10

और 20 स्टिक्स के पैक में उपलब्ध थीं। लेकिन ग्राहकों की लगातार बढ़ती मांग को ध्यान में रखते हुए कंपनी ने अब 40 स्टिक्स वाले सुपर सेवर पैक को बाज़ार में उतारा है। इस नए पैक के साथ ग्राहकों को न सिर्फ देवदर्शन की प्रीमियम धूप की खुशबू लंबे समय तक मिलेगी, बल्कि यह दाम में भी किफायती है। देवदर्शन के अनुसार ग्राहकों से लगातार यह फीडबैक मिलता रहा है कि वे हमारी प्रीमियम धूप को बहुत पसंद करते हैं, लेकिन उन्हें अपनी पूजा की जरूरतों के लिए ज्यादा मात्रा में धूप की आवश्यकता होती है। छोटे पैक बार-बार खरीदने में उन्हें दिक्कत होती है। इसलिए देवदर्शन ने खासतौर से उनके लिए यह शुद्ध देसी घी से निर्मित प्रीमियम धूप सुपर सेवर पैक तैयार किया है। इससे उन्हें न सिर्फ बेहतरीन खुशबू मिलेगी, बल्कि यह उनके लिए किफायती भी साबित होगी।

देवदर्शन हमेशा से ग्राहकों की मांग के अनुरूप उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद बनाने में विश्वास रखता है। यह नया सुपर सेवर पैक इसी प्रतिबद्धता का एक उदाहरण है। देवदर्शन सुपर सेवर पैक ऑनलाइन वेबसाइट [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) पर भी उपलब्ध है। ■



## हिट है प्रीमियम श्रेणी में फ्लॉरिश फ्रेगरेंस का फ्लोरल नोवा

फ्लॉरिश फ्रेगरेंस ब्रांड ने देश के प्रमुख बाजारों में प्रीमियम सेगमेंट में अपना नाम बनाया है। अहमदाबाद जो अगरबत्ती उत्पादन का केंद्र है, यहां अधिकांश ब्रांड कम दरों पर गुणवत्तापूर्ण उत्पाद उपलब्ध कराते हैं लेकिन फ्लॉरिश शुरू से ही प्रीमियम उत्पाद प्रदान करके प्रवाह के विपरीत गया है। अपने पोर्टफोलियो में कई प्रीमियम उत्पादों के साथ, फ्लॉरिश हर साल विशेष रूप से त्योहारी सीजन के दौरान नए उत्पाद पेश करता है। इसके पोर्टफोलियो में हाल ही में राजभोग, नेचर अरोमा, फ्लोरल नोवा और पिचवाई रेंज के अगरबत्ती उत्पाद शामिल हुए हैं, जिन्हें इस साल फरवरी में लॉन्च किया गया था। ये लकजरी मसाला अगरबत्तियाँ हैं जो इन्हें कंपनी की बेहतरीन पेशकशों में से एक बनाती हैं। इनमें फ्लोरल नोवा बेस्ट सेलर रहा है। ये 50 ग्राम की आकर्षक बॉक्स पैकेजिंग में हैं। फ्लॉरिश के प्रीमियम उत्पाद गुणवत्ता और सौंदर्यशास्त्र दोनों के प्रति इसकी अटूट प्रतिबद्धता को दर्शाते हैं। ■



# जन्मभूमि और राम कृष्ण हरि जिपर के साथ बीआईसी का अप्रैल डेब्यू

बेंगलुरु स्थित प्रमुख अगरबत्ती कंपनी बिंदू इन्सेंस क्राफ्ट एलएलपी (बीआईसी) इस अप्रैल में दो नए जिपर उत्पादों - 'जन्मभूमि' और 'राम कृष्ण हरि' जिपर अगरबत्ती के लॉन्च की तैयारी कर रही है। ये बीआईसी की व्यापक रेंज में एक दम नए उत्पाद हैं। ये जिपर उत्पाद परंपरा से जुड़े हुए हैं, खासकर 'जन्मभूमि' जिपर जिसे श्री राम मंदिर प्राण प्रतिष्ठा समारोह के दौरान जारी किया गया था। 'राम कृष्ण हरि' 3-इन-1 पैक है जिसमें एक ही पैक में प्राकृतिक, पारंपरिक और फैसी सुगंधों के तीन अलग-अलग नोट्स शामिल हैं जो एक अद्वितीय अनुभव प्रदान करते हैं। 'जन्मभूमि', चंदन के बेस के साथ एक क्लासिक सुगंध से भरपूर है। यह दो उत्पाद बीआईसी के पोर्टफोलियो में जिपर सेगमेंट में एक साल बाद नए के रूप में सामने आये हैं। इन नये उत्पादों की आकर्षक पैकेजिंग को व्यापक सराहना मिली है। 110 ग्राम पैक के लिए 70 एमआरपी मूल्य निर्धारण के साथ, बीआईसी का लक्ष्य अपने पोर्टफोलियो का विस्तार करना और विविध उपभोक्ता प्राथमिकताओं को पूरा करना है, जिससे इसके उत्पाद समूह को और समृद्ध किया जा सके। ■

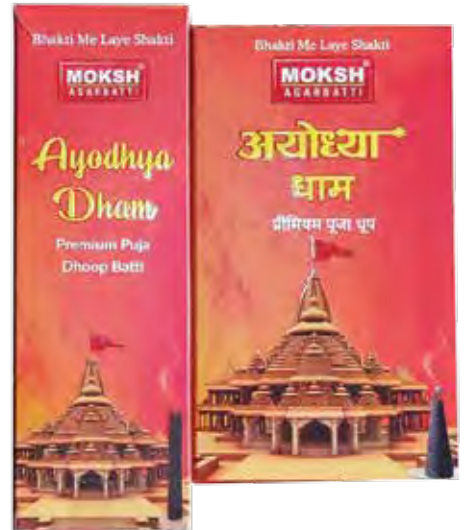


## बालाजी अगरबत्ती कंपनी ने लांच किया 'राम राज्य'

प्रीमियम सेगमेंट में अग्रणी, बेंगलुरु स्थित बालाजी अगरबत्ती कंपनी ने 450 ग्राम जंबो जिपर श्रेणी में एक नया अगरबत्ती उत्पाद "राम राज्य" लॉन्च करके राम मंदिर के उद्घाटन का जश्न मनाया। बनारस जंबो जिपर की सफलता के बाद, यह नई पेशकश उच्च गुणवत्ता और मजबूत सुगंध से भरपूर है। "राम राज्य" को मंदिर से जुड़े शांति और सद्भाव के मूल्यों को प्रतिबिंबित करने के लिए सावधानी से तैयार किया गया है। कंपनी इस सांस्कृतिक क्षण का सम्मान करने में गर्व महसूस करती है और ग्राहकों के साथ उत्पाद साझा करने के लिए उत्साहित है। "राम राज्य" के साथ, बालाजी अगरबत्ती कंपनी का लक्ष्य भारतीय विरासत को श्रद्धांजलि देते हुए उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद प्रदान करने की अपनी परंपरा को जारी रखना है। ■

## मोक्ष ने पेश किया 'अयोध्या धाम' प्रीमियम ड्राई स्टिक और गीली धूप।

बेंगलुरु की मोक्ष अगरबत्ती ब्रांड, अगरबत्ती उद्योग में एक प्रमुख नाम है। मोक्ष स्वर्ण चंपा कंपनी के सबसे अधिक बिकने वाले ब्रांडों में से एक है। हाल ही में राम मंदिर के ऐतिहासिक उद्घाटन ने देश को भक्ति की लहर में एकजुट कर दिया जिसके चलते मोक्ष ने 'अयोध्या धाम' प्रीमियम ड्राई स्टिक और गीली धूप लॉन्च करके लोगों के आध्यात्मिक अनुभवों को और समृद्ध किया। राम मंदिर की छवि से सजे आकर्षक बॉक्स पैक में इन उत्पादों का उद्देश्य प्रार्थनाओं और अनुष्ठानों को और बेहतर बनाना है। ड्राई स्टिक का 50 ग्राम का पैक 150 रुपये एमआरपी में है, जबकि गीली धूप 10 स्टिक के पैक में 105 रुपये एमआरपी में उपलब्ध है। देश की टॉप अगरबत्ती कंपनियों में जाने जाने वाली मोक्ष को इस नवीनतम पेशकश के लिए सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली है, जिससे आध्यात्मिक आवश्यक वस्तुओं के एक विश्वसनीय प्रदाता के रूप में इसकी स्थिति मजबूत हुई है। ■



# अगरबत्ती का उत्पादन हब और बड़ी खपत वाला राज्य

गुजरात दुनिया की ज्ञात सबसे पुरानी सभ्यताओं में से एक इंडस वैली (सिंधु घाटी सभ्यता) से संबंधित है। दो से ढाई हजार वर्ष पुराना इसका इतिहास है। समुद्र तटवर्ती गुजरात की सीमा महाराष्ट्र और राजस्थान से मिलती है। गुजरात सैकड़ों वर्षों से देश-विदेश की व्यापारिक गतिविधियों का केंद्र रहा है। समुद्री यात्राओं के इतिहास से यह हजार वर्षों से जुड़ा रहा है। यही कारण है कि आर्थिक व्यापारिक और कारोबारी गतिविधियां यहां हमेशा अन्य राज्यों की तुलना में सबसे ज्यादा रही हैं। गुजरात में कई लाख छोटे-बड़े उद्योग हैं, जिसमें कई करोड़ लोग रोजगार पाते हैं। उद्योग के साथ कृषि भी यहां बहुत विकसित है। इस कारण यह एक संपन्न राज्य की श्रेणी में आता है। यहां की बड़ी आबादी का जीवन स्तर भी ऊंचा है। उच्च वर्ग और मध्य वर्ग की आबादी सबसे ज्यादा है यही कारण है कि यहां महंगी से महंगी और सस्ती से सस्ती उपभोक्ता वस्तुओं की मांग बराबर बनी रहती है। अगरबत्ती व धूप उत्पादों का यहां बड़े पैमाने पर उत्पादन होता है। साथ ही देश के अन्य राज्यों की प्रीमियम से लेकर इकोनामी उत्पादों की यहां भारी खपत है। सुगंध इंडिया ने गुजरात मार्केट को लेकर व्यापक सर्वेक्षण किया और देखा कि यह राज्य एक तरफ जहां अगरबत्ती उत्पादन का सबसे बड़ा केंद्र बन गया है वहीं दूसरी तरफ यह खुद में धूप का तेजी से बढ़ता हुआ बड़ा बाजार है। यहां हाई से हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पाद भी बिकते हैं, तो दूसरी तरफ इकोनामी रेंज के उत्पादों की भी बड़ी मार्केट है। हालांकि यहां की इकोनामी मार्केट भी औसतन ₹20 की एमआरपी में है। यहां का मीडियम रेंज अन्य राज्यों का प्रीमियम श्रेणी का माना जा सकता है।

## चार इलाकों में बंटी है राज्य की मार्केट

गुजरात की मार्केट को चार हिस्सों नॉर्थ गुजरात, सौराष्ट्र, साउथ गुजरात और सेंट्रल गुजरात में बांटा जा सकता है। नॉर्थ गुजरात के जिलों मेहसाणा, हिममतनगर, पालनपुर, डीसा और गांधीनगर में 60 रुपए किलो के लूज उत्पादों से मार्केट शुरू होता है जो ₹100 प्रति किलो तक का है। यह इलाके राजस्थान के बाड़मेर आदि जिलों से सटा हुआ है। यही कारण है कि यहां सस्ते और इकोनामी उत्पाद चलते हैं। सौराष्ट्र में अंब्रेली, सोमनाथ, जूनागढ़, राजकोट, भावनगर, जामनगर, कच्छ, सुरेंद्रनगर और द्वारिका आदि जिले हैं। यहां की आबादी संपन्न है और यहां के लोग धार्मिक प्रवृत्ति के ज्यादा हैं। इसलिए अगरबत्ती और धूप उत्पादों की यहां बहुत ज्यादा खपत है। साउथ गुजरात में सूत, वलसाड, नवसारी, बड़ौदा आदि जिले आते हैं और यहां सबसे ज्यादा खपत प्रीमियम उत्पादों की है। सूत में लूज उत्पादों का ज्यादा चलन है, लेकिन यहां इकोनामी के साथ प्रीमियम उत्पाद भी लूज पैकिंग में बिकते हैं। सेंट्रल गुजरात में आणंद, खेड़ा, गोधरा, पंचमहाल, अहमदाबाद की मार्केट मिक्स है। यहां प्रीमियम और इकोनामी उत्पाद लूज, पाउच और जीपर सभी पैकिंग में बिकते हैं। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार 10-15 वर्ष पहले यहां सिर्फ अगरबत्ती की मार्केट हुआ करती थी। उस समय धूप की मांग सिर्फ दो प्रतिशत थी, लेकिन अब गीली धूप और ड्राई स्टिक की मार्केट 30% हो गई है और अगरबत्ती 70% पर आ गई है, जिसका मार्केट धीरे-धीरे सीमित हो रहा है। धूप में भी ड्राई स्टिक 20% और गीली धूप 10% है। सौराष्ट्र में गीला धूप का मार्केट कम है। सेंट्रल से लेकर साउथ गुजरात और अहमदाबाद तक गीली धूप का चलन बहुत ज्यादा है, क्योंकि यहां बिहार और उत्तर प्रदेश से आए काफी लोग बेस हुवे हैं।

## 10 से हजारों एमआरपी वाले उत्पादों का बाजार

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार गुजरात में अगरबत्ती मार्केट

की शुरुआत ₹10 की एमआरपी से शुरुआत होती है। आमतौर पर यहां सबसे ज्यादा मार्केट पाउच की है। बॉक्स पैकिंग का कम चलन है। यहां 10, 20, 50 और ₹100 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट चलते हैं। इसके अलावा 2, 3, और 5 हजार रुपए की एमआरपी वाले प्रीमियम उत्पाद भी यदि अच्छी क्वालिटी के हैं तो बिकते हैं। प्रीमियम के अधिकांश ब्रांड बेंगलुरु के चलते हैं, लेकिन अब गुजरात में ही प्रीमियम ब्रांड के उत्पादक हैं, जो बेंगलुरु से कम रेट में वही क्वालिटी दे रहे हैं। सभी रेंज के उत्पादों का प्रोडक्शन स्थानीय कंपनियां कर रही हैं, जो पैन इंडिया ब्रांड की हैं और अन्य राज्यों में भी खूब बिकती हैं। इसके अलावा पूरे गुजरात में बेंगलुरु के अलावा महाराष्ट्र व मध्यप्रदेश की कंपनियों के भी उत्पाद बिकते हैं। यहां टॉप ब्रांड में साइकिल, जेड ब्लैक, कल्पना, निशान, अलौकिक, विमल, जनक, उत्सव, शाह फ्रेगरेंस, सिद्धि, आरसी, धनलक्ष्मी, चारभुजा, जेसल, वैदिक, पायनियर, दर्शन इंटरनेशनल, ओसवाल, रियल, मोक्ष, परिमल, के आर अगरबत्ती, प्रधान परफ्यूमर्स, जैन प्रोडक्ट्स, रौनक, जैसे ब्रांड हैं, जिनके इकोनामी व मीडियम रेंज के उत्पाद चलते हैं। प्रीमियम में बीआईसी, बालाजी, फ्लोरिश, फॉरेस्ट, और वक्रतुंड चलते हैं।

## धूप का तेजी से बढ़ता बाजार

बंबू लेंस का माहौल बनने के कारण ड्राई स्टिक की मांग तेजी से बढ़ रही है। ₹15 की एमआरपी में ₹10 की बिक्री होती है। इसके अलावा 50, 70, 80 और ₹100 के उत्पाद खूब चलते हैं। ₹50 की सबसे ज्यादा मांग है, लोकल की ब्रांडेड कंपनियां भी बड़े पैमाने पर उत्पादन करती हैं और वह भी बहुत चलती हैं। इसमें 30-40 वर्ष पूर्व मार्केट में आयी डीसा ड्राई स्टिक सबसे अधिक चलती है। ₹50 से प्रीमियम रेंज शुरू हो जाती है। इसमें फ्लोरिश, वक्रतुंड प्रीमियम में काफी चल रहे हैं। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार गुजरात में जिस ब्रांड की अगरबत्ती बिकती है उनके धूप और ड्राई स्टिक भी चलते हैं। गीली धूप में प्रीमियम का ज्यादा चलन नहीं है। किसी जमाने में हरी दर्शन का कब्जा था, लेकिन अब जेड ब्लैक चल रहा है। ₹20 की एमआरपी में जीपर धूप 30 स्टिक का बिकता है। 5 और ₹10 के उत्पाद यहां नहीं के बराबर बिकते हैं।

सांब्रानी में निशान, डेल्टा, बालाजी, जेड ब्लैक, फारेस्ट, जीटी और साथ ही अन्य लोकल कंपनियों का भी चल रहा है, लेकिन साइकिल का नैवेद्य नंबर एक पर है। अकेले नैवेद्य का 30% मार्केट पर कब्जा है। फ्लोरिश का प्रीमियम कप भी अच्छा बिकता है। सांब्रानी की मांग गणपति और नवरात्रि में पूरे गुजरात में बहुत बढ़ जाती है। कपूर में ब्रांडेड उत्पाद में 333, साइकिल और मंगलम सबसे ज्यादा चलता है। सरस्वती की भी अच्छी स्थिति है। अहमदाबाद का नीव भी अच्छा चलता है। यहां लोग पाउच में कपूर ज्यादा पसंद करते हैं। साइकिल के कपूर का रेट फिक्स है, लेकिन अन्य लोकल कंपनियां बाजार में कपूर का रेट घटने बढ़ने के हिसाब से कीमतें रखती हैं। चंदन टीका और अष्टगंधा में यहां मनोहर, हरि दर्शन व साइकिल, जेड ब्लैक, काशी चलते हैं। वैसे यहां चंदन टीका और अष्टगंधा का चलन कम है और लोकल उत्पाद ज्यादा चलते हैं। रोल आन और इत्र में देखा गया है कि वह अगरबत्ती और धूप के साथ जुड़ कर नहीं बिकता। बल्कि इत्र और रोल ऑन परफ्यूम सेगमेंट में ही चलता है। लोग बाग परफ्यूम की दुकानों से ही खरीदारी करते हैं। इकोनामी सेगमेंट में रतलाम का एरोकैम चल रहा है और प्रीमियम में बालाजी व ऑरके मार्केट में उपस्थित हैं। ■

# ADVERTISEMENT TARIFF



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

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

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



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

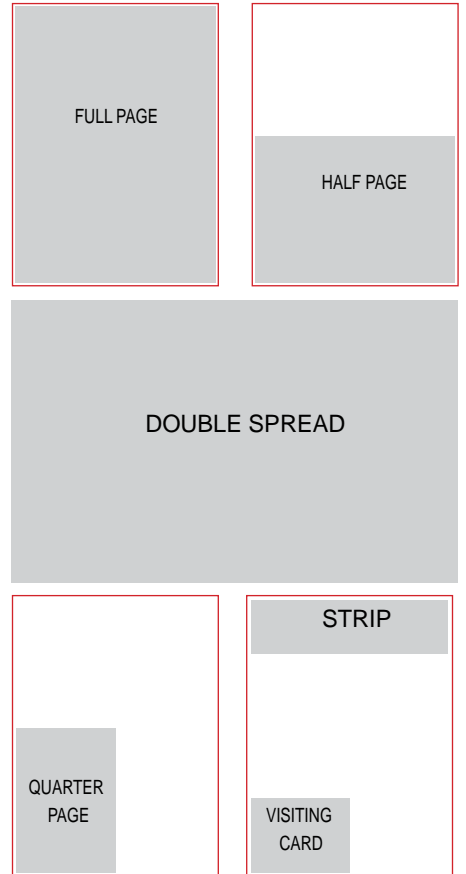
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

**GST DETAILS**

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

**Bank Details**

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



**ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.**

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

# 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.**

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



*Technologies Innovation by Engineers*



Mfg. of any types machines

**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)

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

*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)

[98794 85819](tel:9879485819)  
[97129 76820](tel:9712976820)  
[98795 57848](tel:9879557848)  
[75748 56080](tel:7574856080)  
[99791 38270](tel:9979138270)



**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



# प्रार्थना दिल से..

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, utter pradesh -208020

amazon

facebook

Instagram

CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :

+91 7228847474 | +91 72280 18667