

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL.: 13 ISSUE : 05 MAY-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



PREMIUM
INCENSE STICKS

56
YEARS TRUST



GT GROUP



SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983



SKIN CARE



AIR CARE



CURATED
FRAGRANCES
FOR EVERY
MOMENT

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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



www.sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536112



+91-8851951111

BODY CARE



FABRIC CARE



HOME CARE



FINE FRAGRANCES



CES
Y

222 | 2524643
516



E: sales@sacheefragrances.com
info@sacheefragrances.com



Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

Prints That Leave A Lasting Impression

**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

Without Cylinder Zipper Pouch

Sampel Pouch

Premium Canister
(Metal Tint/Plastic or Paper)

Rigid Boxes

Catalogue

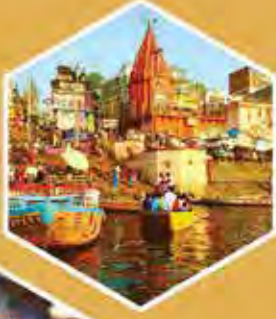
Premium Stationery

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, info@oceansdeepprinters.com
Customer Care : +91 75758 00978 | [@oceansdeepprinters](https://www.instagram.com/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

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 | M. : 90540 33666, 98245 50361

www.jyotiproducts.com



निशान™
प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



GRAB THESE FAB NEW *Aromas*

— PREMIUM INCENSE STICKS —

**70%
MRP**



NEW LAUNCHING

Manufactured & Marketed By:

BHAGAT Nishan Products Pvt. Ltd. Ahmedabad - 382 330, Gujarat, INDIA.

E-mail: info@nishanproducts.com | Web: www.nishanproducts.com

For Trade Enquiry:

+91 84019 33418

+91-79-2282 3418

Editorial



M. A. Farooqui

Sugandh India Expo 2024 A major platform for brand promotion

Uttar Pradesh, the most populous state in India, is also the largest producer of agarbatti in the country. The perfume and fragrance industry in Kannauj, Aligarh, and Purvanchal (Eastern UP) has a long-standing history in the production and distribution of incense products. Due to the significant consumption of dhoop and agarbatti products, numerous C&Fs and distributors cater to the demand. The upcoming Sugandh India Expo will take place in Varanasi on 22nd and 23rd June 2024 and is expected to be a significant milestone for the incense sticks and fragrances industry. Sugandh India monthly magazine has been instrumental in connecting manufacturers, suppliers, and distributors with new products and technology in the industry. The two-day expo in Varanasi is expected to benefit manufacturers, perfumers, raw material suppliers, distributors and the packaging industry associated with the incense and fragrance industry in many ways. On one hand, it will provide an opportunity for prominent personalities from the industry to connect with the religious, cultural, and spiritual aura of Varanasi. On the other hand, manufacturers and businessmen from across the country will have an excellent platform to promote their brands, build brand image, and gain market exposure.

Sugandh India Expo will provide companies with an opportunity to meet and establish business relationships with their target distributors, dealers, and wholesalers. This event aims to create a platform for networking and to make businessmen aware of potential partners, distributors, raw material suppliers, and new technologies, machines, and ideas in the incense sticks and fragrances industry. During the two-day event, manufacturers of agarbatti, dhoop, cones, sambrani, dry sticks, producers of raw materials, fragrances, packaging and machines, and material suppliers will showcase their products' quality, technology, and benefits to the industry. A B2B environment will be available for everyone to showcase their brands and services, opening up new market possibilities for their brand and products in the largest state of the country.

Sugandh India Expo will provide a significant market for incense sticks, and fragrance products, as well as an opportunity to share and understand the new research and technology happening in the country and worldwide. Therefore, Sugandh India family respectfully invites all businessmen related to the incense sticks and fragrance industry to participate in the expo with their showcaseable products. This way, the entire industry can benefit, and their brand can also be promoted. ■

सुगंध इंडिया एक्सपो 2024 ब्रांड प्रमोशन का होगा बड़ा मंच

उत्तर प्रदेश देश का सबसे बड़ी आबादी वाला राज्य होने के कारण यह सबसे बड़ा मार्केट भी है। यहां कन्नौज, अलीगढ़ और पूर्वांचल में इत्र व सुगंध उद्योग का उत्पादन और वितरण का सैकड़ों वर्ष पुराना इतिहास है। यहां अगरबत्ती और धूप उत्पादों के कई बड़े उत्पादक हैं, जबकि पूरे प्रदेश में इन उत्पादों की भारी खपत होने के कारण राज्य में सैकड़ों सीएनएफ और बड़े डिस्ट्रीब्यूटर भी हैं। भारत के अगरबत्ती उद्योग की बड़ी-बड़ी कंपनियों को अपने उत्पादों के लिए यहां के मार्केट की जरूरत है। सुगंध इंडिया एक्सपो का आयोजन 22 व 23 जून 2024 को बनारस में हो रहा है। यह एक्सपो अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के लिए मील का पत्थर साबित होगा। सुगंध इंडिया मासिक पत्रिका उद्योग में नए उत्पादों, नई तकनीक के साथ मैनुफैक्चरर्स, सप्लायर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स को जोड़ने वाली कड़ी रहा है। बनारस में आयोजित दो दिवसीय एक्सपो अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग से संबंधित मैनुफैक्चरर्स, परफ्यूमर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, राँ मटेरियल सप्लायर्स और पैकेजिंग इंडस्ट्री के लिए कई मायनों में फायदेमंद होगा। एक तरफ जहां इससे बनारस की धार्मिक, सांस्कृतिक और आध्यात्मिक आभा से उद्योग जगत की प्रमुख हस्तियों को जुड़ने का मौका मिलेगा, वहीं देश भर के उत्पादकों और कारोबारियों को अपने ब्रांड का प्रमोशन करने, ब्रांड की इमेज बनाने और मार्केट में एक्सपोज़र का बेहतरीन मंच प्राप्त होगा।

सुगंध इंडिया एक्सपो कंपनियों को अपने लक्षित डिस्ट्रीब्यूटर्स, डीलर्स और होलसेलर के साथ मुलाकात व व्यावसायिक संबंध बनाने और अपने व्यवसायों के लिए नेटवर्क बनाने का बेहतरीन मंच प्रदान करने का मौका देगा। यह एक्सपो कारोबारियों को नये साझेदार, डिस्ट्रीब्यूटर्स, राँ मैटेरियल सप्लायर्स के साथ अगरबत्ती व सुगंध उद्योग में आ रही नई-नई तकनीक, मशीनों और नए विचारों से भी एक दूसरे को अवगत करायेगा। दो दिवसीय कार्यक्रम में अगरबत्ती, धूप, कोन, सांब्रानी, ड्राई स्टिक के मैनुफैक्चरर्स के अलावा राँ मैटेरियल, फ्रेगरेंस, पैकेजिंग और मशीनों के उत्पादकों और मैटेरियल सप्लायर्स को अपने उत्पादों की गुणवत्ता, तकनीक और उद्योग को उससे होने वाले फायदों का भी प्रदर्शन करने का मौका मिलेगा। सभी को अपने ब्रांडों और उसकी सेवाओं को प्रदर्शित करने के लिए B2B वातावरण उपलब्ध होगा। इससे देश के सबसे बड़े प्रदेश में आपके ब्रांड और उत्पादों के लिए नये बाजार की संभावनाएं भी खुलेंगी। सुगंध इंडिया एक्सपो में अगरबत्ती, धूप एवं सुगंध उत्पादों के लिए बड़े बाजार के साथ ही देश और दुनिया भर में हो रहे नए अनुसंधान, नयी तकनीक को एक दूसरे के साथ साझा करने और समझने का मौका मिलेगा। इसलिए अगरबत्ती और सुगंध उद्योग से संबंधित सभी कारोबारियों को सुगंध इंडिया परिवार आदर पूर्वक आमंत्रित करता है कि वह अपने प्रदर्शन योग्य प्रोडक्ट्स के साथ एक्सपो में शामिल हों, जिससे पूरा उद्योग जगत लाभान्वित हो और आपके ब्रांड का भी प्रमोशन हो। ■

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
Abhinav Kumar

Editor, Publisher & Printer:

M.A. Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,
New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

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

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

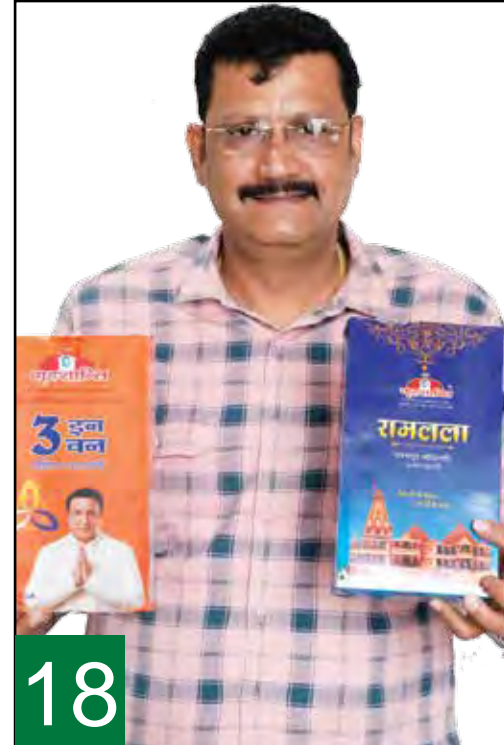
E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT



EVENTS



14 HARI DARSHAN
EMBRACING TRADITION INSPIRING INNOVATION

18 GRAH SHANTI
ESTABLISHING A STRONG BRAND PRESENCE

22 OSWAL BRAND IS A TRENDSETTER IN
PRODUCTION AND PACKING
- PRAKASH OSWAL

24 WALA'S HAS A MAJOR MARKET IN LOOSE
INCENSE STICKS -CHIRAG WALA

26 DHOOP PRODUCTS HAVE BEEN SEEING A
30 PER CENT GROWTH: ABHISHEK JAISWAL

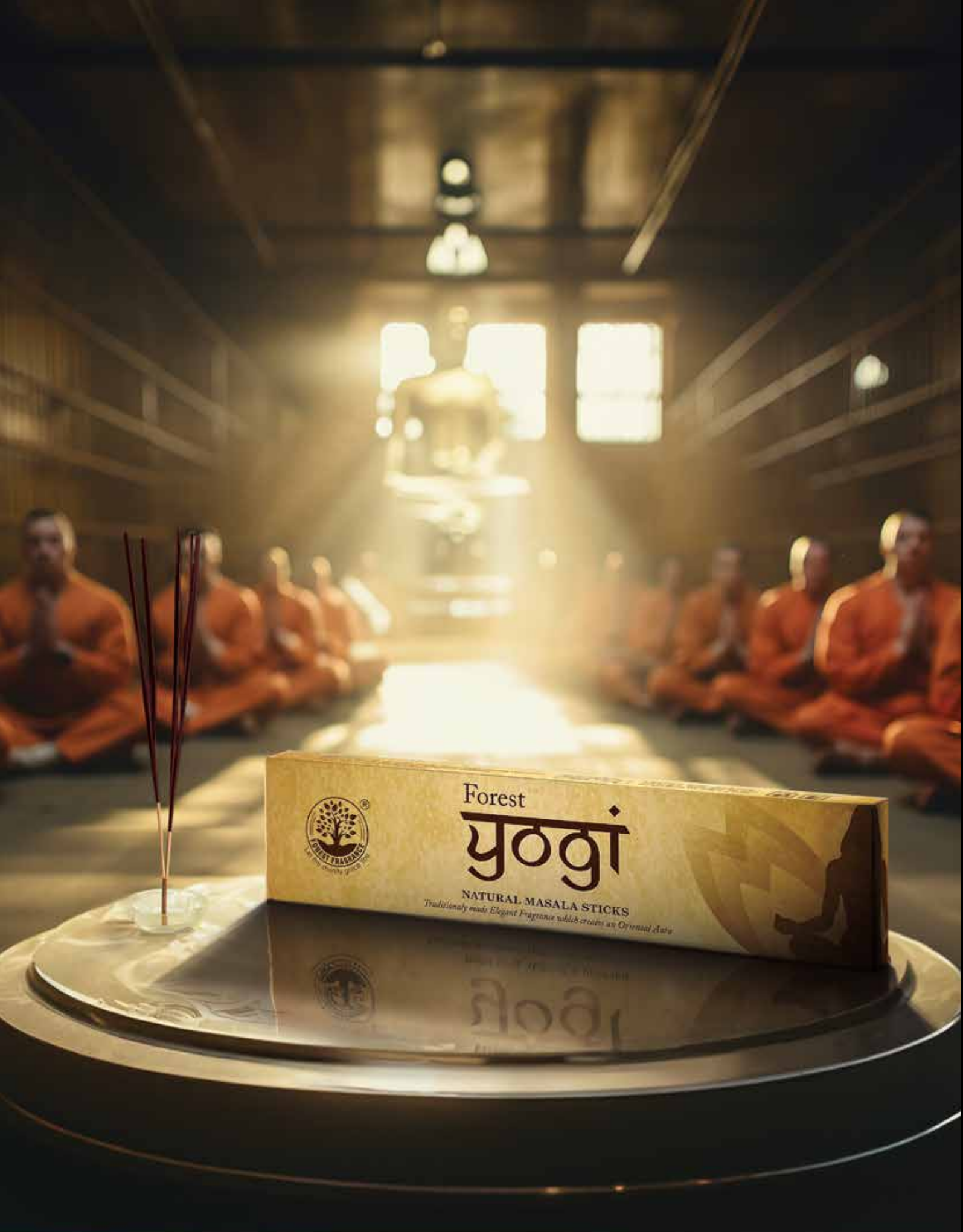
30 KASHI VISHWANATH & COMPANY:
SPREADING FRAGRANCE FOR 114 YEARS

34 VARANASI IS A BIG MARKET FOR INCENSE
STICKS BUT COMPETITION IS TOUGH.

38 BRAND NEWS

44 MARKET REPORT : VARANASI MARKET IS HUB OF
PAN-INDIA AGARBATTI BRANDS





Forest
योगी

NATURAL MASALA STICKS

Traditionally made Elegant Fragrance which creates an Oriental Aura



Address:

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

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone

Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

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



Hari Darshan

Embracing Tradition Inspiring Innovation

“Resilience helps us in navigating the complexities of the market”

-GOLDY NAGDEV

Across generations, Hari Darshan has embodied spirituality, reverence, fragrance, and well-being, standing as an industry beacon with a century-long legacy. As one of the largest manufacturers of incense sticks, Dhoop, Hawan Samagri, aromatherapy products, fragrances, spiritual accessories, Ayurvedic products, and more, Hari Darshan's journey began humbly in the late eighteenth hundreds, evolving into a privately held limited company in 1980. Today, boasting robust infrastructure and a team of over a thousand, they lead the industry with a commitment to quality and innovation. Sugandh India had the privilege to explore the entrepreneurial journey of Goldy Nagdev, MD, Hari Darshan Group. Mr Nagdev is a vivid inspiration marked by resilience, innovation, and community impact in the incense industry.



Q: How did you begin your entrepreneurial journey, and what were the key challenges you faced along the way and the milestones you achieved?

A: My entrepreneurial journey started in India, a country rich in diversity and dynamism, shaped by various factors such as culture, economy, and government policies. Like many entrepreneurs, I encountered challenges such as bureaucratic hurdles, market competition, and funding constraints while leveraging opportunities that markets present. However, with resilience, innovation, and a supportive ecosystem, I was able to navigate these challenges and achieve significant milestones along the way. India being a large and diverse market offers both challenges and opportunities for those embarking on the entrepreneurial path.

Q: Your management methods are unique that sets your business apart from competitors, kindly elaborate and how have you innovated within your industry?

A: Our business stands out for its unique management style that blends traditional values with modern approaches, tailored to the demands of our industry and the Indian market. We emphasize a flat organizational structure that fosters open communication and collaboration among team members. Leadership is characterized by serving the needs of our team members and empowering them to succeed. Additionally, we integrate mindfulness and wellness practices into our management style, promoting a balanced approach to leadership. Overall, the diversity of Indian culture and business practices often prescribe management styles that are innovative, adaptable, and focused on both business success and employee well-being.

Q: Can you highlight some of your achievements and explain how you've overcome setbacks, demonstrating resilience and adaptability.

A: Resilience and adaptability have been crucial in our journey, especially in the incense industry in India, where challenges like market saturation, competition, and regulatory hurdles are prevalent. Overcoming setbacks and adapting to changing market dynamics have been key to our success. Through persistence, innovation in product development, and strategic marketing, we have carved out a niche for ourselves in the industry. Resilience continues to be our guardian angel in navigating the complexities of the Indian market.

Q: What insights can you offer into market trends and consumer behavior relevant to your industry?

A: In the incense market, we observe a shift towards eco-friendly and natural products driven by consumer demand for sustainable and chemical-free options. While traditional fragrances remain popular, there is also a growing interest in unique and exotic scents. The rise of seamless logistics has transformed distribution, allowing smaller brands to reach wider audiences while offering consumers convenience and accessibility. Moreover, incense products are increasingly sought for their therapeutic benefits, reflecting evolving consumer behavior towards holistic well-being.

Q: What practical advice and strategies would you offer to aspiring entrepreneurs based on your own experiences and expertise?

A: - Understand your market: Conduct thorough market research to understand the demand for incense products in various regions of India. Identify niche segments and consumer preferences to tailor your offerings accordingly.

- **Quality is key:** In the incense industry, quality is paramount. Invest in sourcing high-quality raw materials and ensure stringent quality control measures throughout the production process to maintain consistency and customer satisfaction.

- **Build a strong brand:** Differentiate your brand by focusing on unique scents, sustainable sourcing, or cultural significance. Invest in branding efforts that resonate with your target audience and communicate the value of your products.

- **Distribution strategy:** Develop a robust distribution network that reaches both urban and rural markets in India. Consider partnerships with wholesalers, retailers, and gifting channels to maximize your reach and accessibility.

- **Customer engagement:** Cultivate a loyal customer base through excellent customer service and engagement. Listen to feedback, respond promptly to inquiries, and create meaningful interactions to build trust and loyalty.

- **Stay adaptable:** The market dynamics of the incense industry can change rapidly. Stay nimble and adaptable to evolving trends, consumer preferences, and regulatory requirements to sustain long-term success.

- **Sustainability initiatives:** Embrace sustainability practices in your business operations, from sourcing eco-friendly materials to reducing waste and carbon footprint. Position your brand as environmentally conscious to appeal to socially responsible consumers.

Q: Lastly, Could you discuss your business's community initiatives and philanthropic efforts, demonstrating your commitment to social responsibility?

A: - Local partnerships: We collaborate with local community organizations, charities, and NGOs to support their initiatives without seeking public recognition. This involves donations, products, volunteering time, or providing resources to address community needs discreetly.

- **Employee volunteerism:** Encourage your employees to participate in community service projects or volunteer activities during or outside work hours. This allows the team to give back to the community in meaningful ways while maintaining a low profile.

- **Anonymous donations:** Make charitable contributions anonymously to organizations or causes aligned with our values and mission. This ensures that our philanthropic efforts remain focused on making a positive impact rather than seeking publicity.

- **Sponsorship without branding:** Offer financial support or sponsorships to community events, educational programs, or sports teams without requiring branding or public acknowledgment. This allows us to support worthwhile causes without drawing attention to the business.

- **Supporting employee initiatives:** Empower your employees to spearhead community initiatives or charitable projects anonymously. Provide financial backing or logistical support while allowing the team members to take the lead in making a difference in their communities.

- **Women Empowerment:** Lastly but not least we actively engage in promoting women employment and skill upgrades. We believe that empowered women can empower the whole society. ■



FIRST TIME EVER IN WET DHOOP

Herbal Dhoop

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

Available in 3 Variants

Rs. 15/-

Rs. 30/-

Zipper Pouch



Available on

amazon

Flipkart



FOLLOW US ON



Scan
Shop &
Online



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

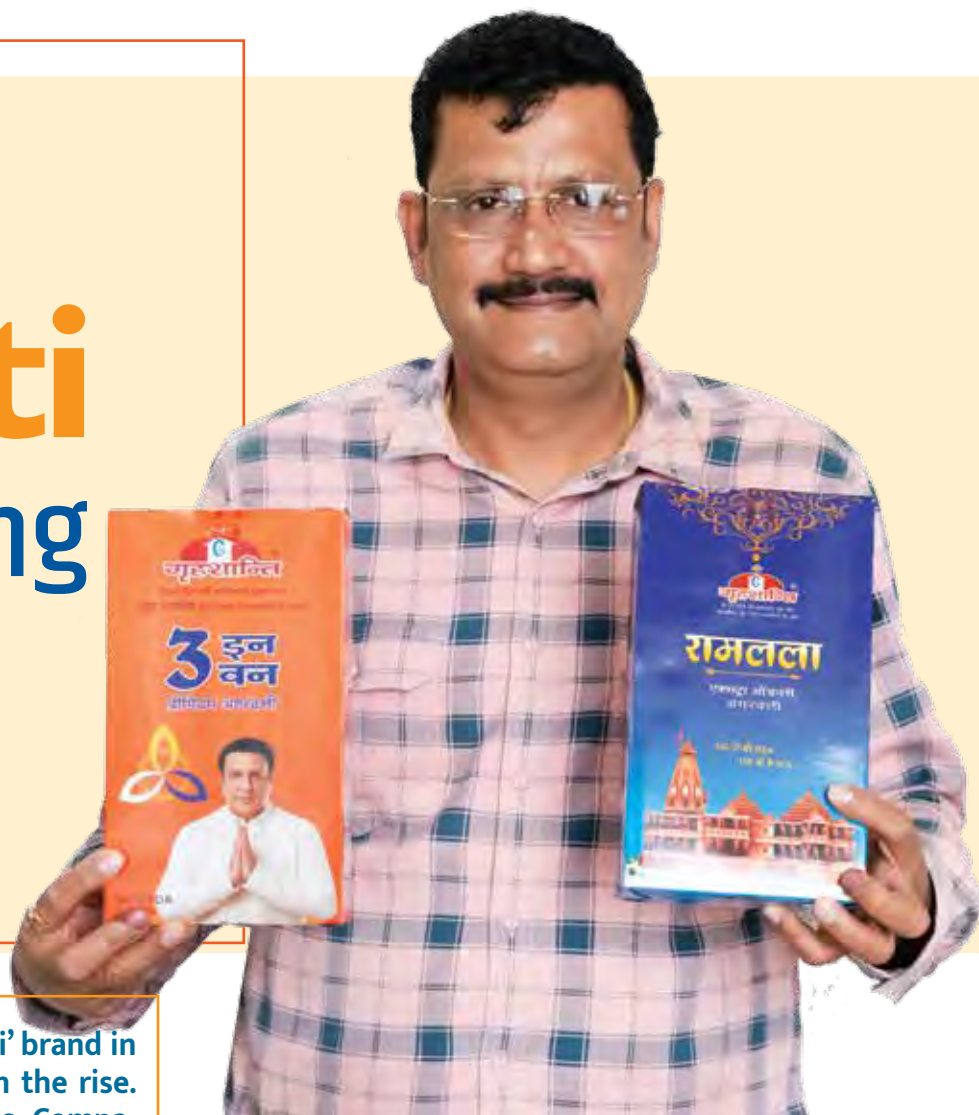
Visit Us : www.balajiincense.com



balajiincense

Grah Shanti

establishing a strong brand presence



The popularity of the 'Grah Shanti' brand in the incense industry has been on the rise. Delhi based Bhushan Enterprises Company's Grah Shanti Agarbatti and Dhoop products have been making waves in Delhi, Uttar Pradesh, Bihar, Haryana, Punjab, and Jammu. Bhushan Enterprises has been producing raw dhoop since 1995. In 2016, Bhushan Enterprises acquired the Grah Shanti brand after the previous proprietors were not interested in running it. The brand however was present in the market since 2012 with a range of agarbatti and dhoop products. According to the owner of the company, Mr Bhushan Kakkar, reviving the brand was a significant challenge for them, as their experience was primarily in the production of and supply of raw dhoop to other companies. After taking over the brand in 2016, it was relaunched in 2017. In 2020, the world came to a halt with Covid and but they spent this time brainstorming ways to improve the brand. Post covid and after three years of taking hold of the brand we launched the brand in a much better and positive approach. It has been four years now and Grah Shanti products have finally made their mark in several states.

Govinda's star power taking the brand to new heights

-Bhushan Kakkar

Mr Bhushan Kakkar in conversation with Sugandh India said that the company has about 200 products and these products are available in the market in different ranges. He said that there are 4 types of products in the ₹10 segment, namely Black, Match Box, Extraordinary and Sanju. These are as per the trends and preferences in different states. Apart from this, another product is 3-in-1 agarbatti which is supplied with a 12 + 3 scheme in which 3 items are free on purchase of 12 items. This product is very popular in the market. The sellers ask for similar schemes on other products as well but we have limited this scheme to 3 in 1. Additionally, we have dhoop in pouch packing, in several evergreen fragrances such as rose, mogra, sandalwood and guggal. Along with this we also have pardesh and royal touch in dhoop. And lastly our top selling prod-



ucts 3 in 1 and Ram Lalla are also available in dhoop. Ram Lalla comes in both incense sticks and dhoop. It is available in MRP of Rs 10, 20, and 50. He said that dhoop sticks are available across all ranges. The one dozen 6 in 1 pack contains 6 fragrances. He further informed that the company has also come up with a Sambrani Cup product with the name Thakur Ji. It is made from cow dung and has the fragrance of sandalwood. People like it for spiritual purification. He said that the company's focus is also on premium products. In the premium segment we have Gold Dhoop which is in fragrances of Rose, Chandan, Guggal and Mogra etc. These are offered in 65 grams for ₹20 and 180 grams for ₹50 whose MRP is ₹75. Whereas other companies are giving only 100 grams. In camphor also we are bringing products in 4-5 range, in 10 sticks, 20 grams, 50 grams. The company also plans to bring Bhimseni Camphor.

In response to the question regarding industry's challenges, Mr Kakkar stated that credit remains the most significant obstacle. Our products get sold out in a month but the distributors take around 3-4 months to make payments. Timely payments enable the company to work on new products and schemes, but late payments cause market disruptions.

When asked about the central government's decision to mandate payment within 45 days for MSMEs, he welcomed the move as a positive step for the industry. He also informed that most of their clients will be clearing the payments and have asked us to mention "payment to be made within 45 days" on the invoice. Mr Kakkar added that when we make purchases we anyway make payments

within 45 days as we need the material regularly. This rule is great if it is getting us the payments early and on time. He further added that 45 days is more than enough to clear payments. The producers if they can should only purchase the material that is to be used within 15-20 days.

In response to the question regarding brand's identity in the industry, Mr Kakkar said that the industry since our inception in 1995 knows us as a raw dhoop supplier but with the growing popularity of Grah Shanti brand, we are getting recognized as makers of quality agarbatti products. It is also our expertise in producing dhoop that reflects in the quality and growth of Grah Shanti brand.

On the constant growth of the agarbatti industry, he commented that the industry is growing rapidly. People's faith in God is increasing. The market of dhoop and dry sticks is growing more than that of incense sticks.

Sharing his views about the market, he said that nowadays the brand which offers the best product at the lowest price is the one that becomes successful. Also, companies want to give maximum margin to the retailer.

The company has recently appointed film actress Mahima Chaudhary and star Govinda as brand ambassadors. The company's vision behind appointing Govinda, the brand ambassador is that Govinda has a face value, everyone knows him. Besides, he is also a religious person. Govinda has been selected for the premium product Three in One, Ramlalla and Gold Dhoop and Mahima Choudhary has been selected for Pardesh, Matchbox Dhoop and Agarbatti and Pouch Dhoop products. ■



Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

Our Fragrance Applications

- **Dhoop & Agarbattis**
- **Flora Battis**
- **Masala Battis**
- Perfume Sprays
- After Shave Lotions
- Deodorants & Body Mists
- Shampoos & Conditioners
- Soaps

- Shower Gels & Bath Products
- Pan Masala & Suparis
- Potpourri
- Industrial Cleaners
- Pet Care Products
- Paper & Fabric
- Detergents & Fabric Softeners

- Spa Products
- Hair Care & Styling Aids
- Shower Gels & Bath Products
- Air Freshners
- Attars
- Candles
- and many more...

J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

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

www.jbff.co.in



Panchavati[®] Parliament



4 IN 1
FRAGRANCE
premium
incense sticks

Net Weight
450gm

M.R.P. ₹ :
160.00/-



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)

For Enquiries and Orders please contact

follow us on [bic.agarbathi](#)

www.panchavati.com

contact@panchavati.com

+91 89043 11022

Oswal brand

is a trendsetter in production and packing

-Prakash Oswal



The Oswal brand from Pune is a trendsetter in the agarbatti and incense industry in Maharashtra with innovation in fragrances and packaging of their products. Speaking to Sugandh India, the head of the company Mr Prakash Oswal said that his father Mr Himmatlalji Oswal had started trading in incense products as a side business in 1956. At that time, there were only local brands from Hukkeri and Jalgaon. At that time, there were not many big brands and companies. While the Oswal brand's special Bhavana, Amardeep and Miracle products with their distinctive fragrances are quite popular, the roll, box, triple layer and Miracle gift packs have their own identity in the market. The Oswal brand is also well known in Bengaluru, the centre of the agarbatti industry. While high quality premium products from Bengaluru are spread throughout the country and exported globally, Oswal has also made a name for itself here.

Miracle

inspired other brands even in Bengaluru

Mr Prakash Oswal, in a conversation with Sugandh India, said that he did not know much about agarbatti production. Nevertheless, the trading of agarbattis along with raw materials used in the production of masala agarbattis was carried out from their place. This is how he earned his experience in the business. He said, “I entered the business at a very young age and had it on my mind to do something special and different. Then I started and created the first brand, Special Bhavana, in 1980. It was in a round packaging of 40 grams on yellow paper. People liked it very much, and its demand started increasing. After this, Amardeep was made in the medium range. This was also a new and trendy product. We introduced packing boxes of 100 grams and 200 grams to the market. This was a new experiment in box packaging. In response to a question, he said that I always felt that I should bring something new to the market, and hence I always kept thinking about new trends.”

Talking about ‘Miracle’, a luxury incense agarbatti brand that was launched 15 years ago before Diwali in 2008, he said, it was a limited edition launch. ‘Miracle’ was distributed to the elite customers in his network. He distributed a few samples to his distributors and wholesalers as well. ‘Miracle’ was received well by those who used it. They produced a second lot. The response was even better than the first. The popularity of Miracle can be gauged from the fact that products similar to Miracle started coming up from Bengaluru, which in itself is the most prime incense hub. A person from Bangalore visited a distributor in Sangli and showed him his version of Miracle. Miracle had its fair share in and around Bangalore market. Mr Oswal remarked that Bangalore is not an easy market to sell such luxury brands. The city is full of it. Despite this bottleneck, ‘Miracle’ made its way through the hearts and minds of his clientele.

Mr Oswal remarked how other manufacturers were in-

spired by his packaging style with minor changes: proof enough of how much his brands influenced the market and customers. He said that the box comes with three-layer, in which the product remains safer in weather and every condition and the print is also visible in it. After that, they brought special Bhavna whose MRP was also higher. It is packed in boxes of 100 and 200 grams. Later many people came up with similar products and packing, but it was started by Oswal Company. He said that the Oswal brand has about 30 products and it also has different variants in incense sticks and dhoop sticks. He said that he is not working in the wet dhoop, but has recently started the production of Sambrani cups. On the question regarding the challenge as a producer, he said that earlier the production of incense sticks was very low, but now it is increasing a lot. Earlier in making incense sticks, there were complaints about it being irregular in shape and size. There used to be difficulty in drying during the rainy season, but now machines and dryers have arrived. Many types of challenges have ended with this.

In response to a question, he said that till 1990, our market was in almost all the major districts of Maharashtra including Solapur, Kolhapur, Miraj, Sangli, Dhule and Aurangabad and distributors were appointed here. Now our products have reached the villages as well. Then we expanded the market in Gujarat and Telangana and we also have distributors in Madhya Pradesh and Chhattisgarh. Apart from this, our products are also supplied in Bengaluru, Chennai, Odisha, Kolkata and Andhra Pradesh. We did not get much response in Rajasthan, but we are trying in Punjab. However, retail goods go to many states in boxes and bundles. He said that initially it was tough for us in the industry and we experienced some losses, but gradually everything got better. Well, in today’s time, even to sell gold, it has to be advertised. He said business was very good during the festive season and there was a growth of about 50% compared to last year. ■





Wala's has a major market in loose incense sticks -Chirag Wala

Wala Perfumery Works, a brand of Dhoop and Agarbatti based in Ahmedabad, has a fair market share in loose packing. The company also produces agarbatti, dhoop and roll on under its brand Wala's. Wala's brand is particularly popular in Maharashtra, Gujarat, Rajasthan, Hyderabad, Madhya Pradesh, and Kerala. Wala's brand has around 30 products in both loose packing and branded across the economy and premium ranges, In branded, the products are available in pouch, zipper, small pouches, box, etc.. In an interview with Sugandh India, the head of Wala Perfumery Works, Mr Chirag Wala, revealed that his father had started the agarbatti business 50 years ago in Maharashtra, and it has since grown into a pan-India brand.

Chirag informed Sugandh India that his father started the business from Maharashtra market which makes it our top market even today. He confirmed that the 250g agarbatti packaging is popular in Maharashtra. Along with this 100g and 400g roll pack are also widely available. Wala's has a great demand in Pune, Jalgaon, Nasik, Miraj, Sangli, Kolhapur, Nagpur and Mumbai.

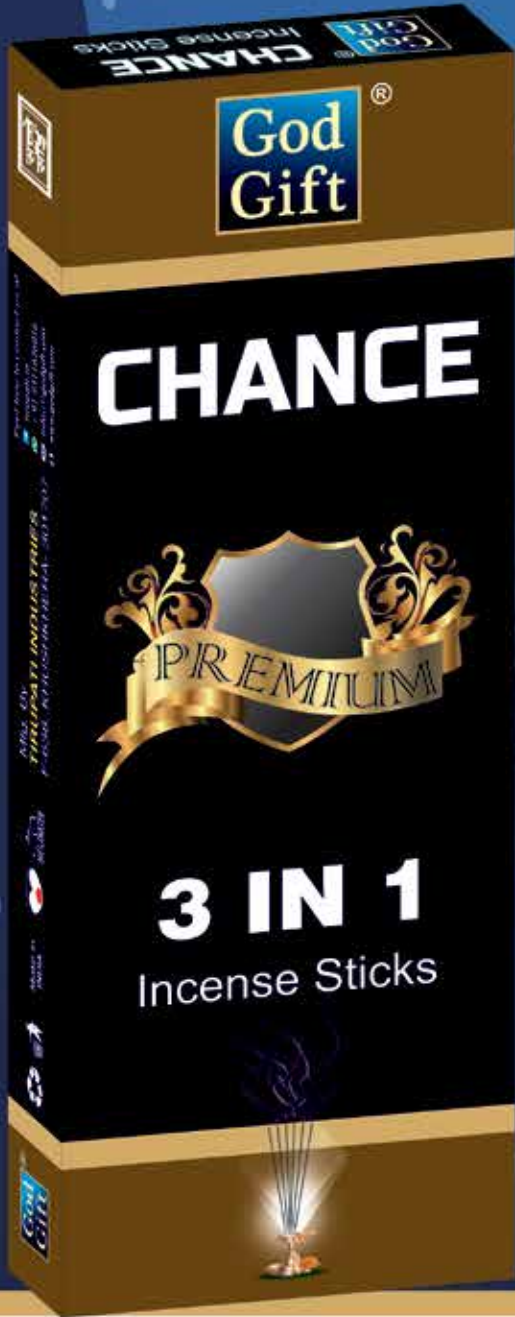
In response to a question Chirag responded that the business operates primarily through retailers and has no distributors. The brand sees high demand during Ganpati and other festivals and Ramadan. Although other brands exist in Nagpur and Mumbai, there is no competition as our brand is preferred by those who like loose packing.

When asked about the fragrances of the products, he

explained that we focus more on the traditional notes. Though we have products in fine fragrances as well. He mentioned that Ashok Chandan has been a popular choice since his father's time. Other fragrances like Kewda and Ponds are also popular. In addition, he remarked that our products costing ₹200 and ₹300 are popular as well. The company is increasing its marketing efforts in other states, and we are working towards exporting our products soon.

Chirag remarked that dhoop is gaining market as compared to agarbatti. Couple of years ago we also launched 15-20 dhoop products with the focus being on dry stick. Wala's is known for top-notch quality. The company's focus is more on quality than quantity in both loose and packing products. They plan to expand their range of packing products and branding soon. ■

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

Dhoop products have been seeing a 30 per cent growth: Abhishek Jaiswal



The recent completion of the Kashi Vishwanath Corridor has brought about a significant change in the city of Varanasi, leading to a shift in the town's needs as well. Given its status as a religious hub, the demand for incense sticks, puja materials, and other spiritual products has always been high in the area, but it has seen a substantial increase recently. Mr Abhishek Jaiswal, the proprietor of Varanasi based Gayatri Enterprises, shared during a recent conversation with Sugandh India that in the past, consumers primarily purchased economy-range products, but there is now a growing demand in the premium market segment among the city's population. Gayatri Enterprises has been operating since 2007 and for the past 8 years, the firm is a super stockist of Moksh brand incense sticks for Varanasi and Prayagraj. Mr. Jaiswal also informed that his firm is actively engaged in the trading of cosmetic brands, which is its primary business area.

Mr Jaiswal works for the Moksh incense brand. He said that it is a prestigious company and it has a reputation even at the town level. Here most people are price conscious. This is the reason why the premium market here is only 25%, while the medium and economy market is around 75%. He said that the demand for dhoop products has been increasing in the last two to three years with Dry Stick being the most popular. While agarbatti is growing at 10%, dhoop products are seeing a 30% growth. Apart from incense sticks, Moksh brand also has dhoop and dry sticks. 70% of the company portfolio consists of incense sticks and 30% consists of various varieties of incense and cones. The company's incense sticks have a wide range of fragrances and variety. There are three fragrance products in the cone and seven fragrances in the incense. Agarbatti has products with MRPs of rupees 10, 12, 15, 25, 45, 55, 70 and 125. Products with MRP of Rs 10, 15 and 30 are selling in the sun. Keeping in mind the premium market, the company is bringing a wider range of cones and incense.

He told Sugandh India that the market in and around Varanasi varies; for example in Sonbhadra, economy products and products with MRP of 45₹ are preferred. In Ballia, zipper and pouches are preferred at an MRP of 12₹, 15₹ and 70₹. 70 ₹ Zippers are gaining most popularity. Box packaging is more popular in Jaunpur and Ghazipur. Even in Varanasi, zipper packs have the highest sales at MRP of 12₹, 15₹ and 70₹. Apart from regular packs the demand for 375 gram jumbo packs is

also increasing. Sale of dhoop products priced between 15₹ to 30₹ is higher. Moksh's traditional dhoop has an MRP of 15₹. ZED Black and Darshan also have a good presence. Besides dhoop and agarbatti, the market of Sambrani is catching up.

In response to a query, Mr Jaiswal commented that Moksh has competition with other brands such as Darshan, Cycle, ZED Black, and local products. The market for camphor, oil, havan, and puja material is also prevalent in the region. Customers in Varanasi are now inclined towards new trending products and various schemes offered by companies to attract them. Moksh is known for maintaining the stability of its product prices, and the company revises the rates every few years. The company is committed to releasing a wide range of products under the name Ayodhya Dham. Small-scale distributors often do not get the opportunity to interact with key personnel and owners of the company. Therefore, Moksh organized a dealer meet in Ayodhya to address the issue and encourage small-scale distributors to participate actively. Such events help distributors communicate their views directly to the owners and key people of the company. ■

Mr. Abhishek Jaiswal
M/s. Gayatri Enterprises
CK. 52/16, Raja Darwaja,
Varanasi - 221001, Uttar Pradesh
Ph: 9839235995, 5422413995



PREMIUM INCENSE STICKS

Aap ki Prarthana, Prabhu ke Dwar tak

— * * * —
**NEW
PRODUCT
LAUNCH**

premium incense



**BAMBOO
LESS**

Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

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

शुशुभु हरु ढरिवर कु

**Tarivaar**[®]

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

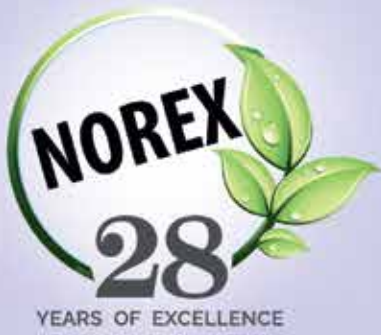


Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

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

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



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



Kashi Vishwanath & Company: spreading fragrance for 114 years

Amber Gupta has a wide network across Varanasi and purvanchal region



Kashi Vishwanath & Company has been doing the business of fragrances in Banaras and its surrounding dozen districts since 1910. The company started with fragrances and compounding and also deals in other incense and fragrance products. The family is in its fourth generation in business after 114 years. Mr Amber Gupta, head of Kashi Vishwanath Company, said in a special conversation with Sugandh India that he has been involved in fragrance manufacturing for many generations and also trades it. At present the company is also compounding incense sticks, scented tobacco and other fragrance products. Apart from this, the company also sells and circulates products of Shreeji, TPRG of Tamil Nadu, Balaji, Parin and several companies from Bengaluru and Gujarat. Apart from this, the company also sells fragrances of brands like Majmua of Nemat, Aerochem, Atari Fragrance, SFP Sons, SH Kelkar etc. Mr. Amber Gupta said that he is mainly a super stockist and dealer of most of the companies. He has been associated with many companies for last 30 to 60 years. His association with Balaji Agarbatti Co has been for the last 15 years and TPRG for last 25 years. Earlier, the firm also used to deal with Cycle Pure, Parimal and Pandit Agarbatti.

Speaking with Sugandh India, he said that his network spans in a radius of about 200 kilometres around Varanasi, which covers districts like Mirzapur, Bhadohi, Allahabad, Sultanpur, Pratapgarh, Ghazipur, Mau, Gorakhpur etc with supply even to the Lucknow belt. They have a supply chain of around 150 distributors and 700 big customers. He has his own sales team of 12 people, which supplies throughout Varanasi.

In response to a question, he said that Varanasi is a good

market for incense sticks but for the past few years, the market for dhoop has been growing rapidly, as people prefer dry sticks more. He said that the future of Dry Stick is very bright and at present it covers 70% of the market. In this too, 40% of the market is of dry sticks and 30% is of wet dhoop, cones etc. products. He said that the trend of incense sticks is gradually decreasing. The main reason for this is the religious belief regarding bamboo and secondly, people do not prefer wet dhoop because it requires rolling and shaping it before use and it also

produces a lot of smoke. Therefore the demand for dry stick products is increasing rapidly.

On the question related to the quality, fragrance and price of agarbatti products in Varanasi, Mr Amber Gupta said that agarbatti products in the range of ₹40-50 dominate the market and the premium range is up to ₹200. In agarbatti, the zipper pack with MRP of ₹70 which is sold for ₹50 is in great demand. Products worth ₹10 are more popular in the outskirts and rural areas of the city. These have an MRP of ₹15, and sell for ₹10. This is the evergreen range. He said that jumbo packs of 1 kg and half kg are also in demand in the market and it has about 30% market share. Traditional dhoop in zipper packs with an MRP of ₹30 has captured the market. There are products from many companies in this range. In this, in the medium range, Balaji is providing premium quality products and therefore its market is increasing. He said that the products from Bengaluru and Delhi dominate the Varanasi market. Now companies from Gujarat have also entered. Apart from Indore and Bihar, products of companies from other states also run in economy and medium range, but in premium, companies from Bengaluru and Gujarat dominate. He said products from Bengaluru dominate 60% of the market and the rest from Gujarat. He said that long ago the products of Gaya based companies used to sell here, but they are out of market now.

In response to a question from Sugandh India, he said that Balaji's products are also quite popular in the economy segment. Apart from this, there are many brands like Shreeji, Karnataka Fragrance, ZED Black, Cycle Pure, ITC, Preen, liv touch, Kalpana, Nishan, Neev, Shree Siddhi Fragrance, Flourish and Utsav etc. Similarly, in the medium range also there are companies like Balaji, Z Black, Cycle Pure, Big Bell, Devdarshan, Shreeji and many more. Balaji, Dev Darshan, Cycle Pure, Forest Fragrance, and Big Bell have a good market in premium. Apart from this, the premium segment of companies making economy products is also trendy. He said that Varanasi is such a market where all brands from across the country sell. More or less everyone is present here.

In response to a question, he said that the trend has changed regarding the fragrance of incense sticks. People coming from outside demand new things. The old evergreen fragrances are still preferred but people are also demanding scented, fruity and fancy fragrances.

Mr. Amber Gupta said that Balaji, Shreeji, and Karnataka Fragrances are in the best position in the dry stick market. Their three ranges are economy, medium and premium. Zed Black's zipper Pack and Devdarshan are quite popular in Dry stick economy range. Apart from this, products of many companies are also available in jar packing. ZED Black and Pandit brands are popular in the economy range of traditional dhoop. Balaji, Shreeji,

Karnataka Fragrance, Krishna Kala, Misbah and Sreedhan have a good market in the premium traditional dhoop segment. In response to a question, he said that Hari Darshan holds a good position. Its chandan tilak and puja items are in good demand. He said that ZED Black, TPRG and Patna's Sugandhi dominate Sambrani sticks. Sambrani cup has numerous brands with Cycle Pure's Naivedya, Forest fragrance, Balaji and TPRJ's Tapasya as top sellers. GT Sambrani cup is also present in the market.

He told Sugandh India that there is more than 30% market of loose incense sticks in Varanasi. Apart from the local companies of, loose products from Bihar and Satna of MP are also sold here. There are companies like Kisan, Gaurav and Ashirwad in it. These are mostly sold on the outskirts of the city. He said that Hari Darshan dominates the chandan tika paste and Ashtagandha is dominated by Shivam Kashi. Shivam is also popular in other cities like Vrindavan, Mathura, Haridwar and even states like MP. He said that Balaji also has Ashtagandh, but it is in the premium range. He said that Varanasi is a big hub for Camphor. Here local production is done on a very large scale. That's why



branded camphor doesn't have a market here. Presently camphor is available here for around ₹500/kilo because there is also a big market for scented tobacco here. Brass is produced here. Therefore, there is no market for outside branded camphor here. He said that there is a good market for roll-ons here. The market comprises 1 ml for Rs.10 and 20 ml packs and premium products ranging from ₹500 to ₹700. There is a market for medium ranging from ₹20 to ₹50. Arochem sells the most. Majmua from Nemat Enterprises and Ehsan from SLP Sons have a good market too. Apart from this, Jannatul Firdaus from Atari Fragrances, Mumbai based Al Nuaim also sell. ■

Mr. Amber Gupta
M/s. Kashi Vishwanath & Co.
C.7/70, Senpura, Opp. Saroja Petrol Pump, Beside
Vandana Girls Hostel, Varanasi - 221001
Uttar Pradesh
Ph: 8756667111



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, CHROMEPETCHENNAI 600044.INDIA.

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

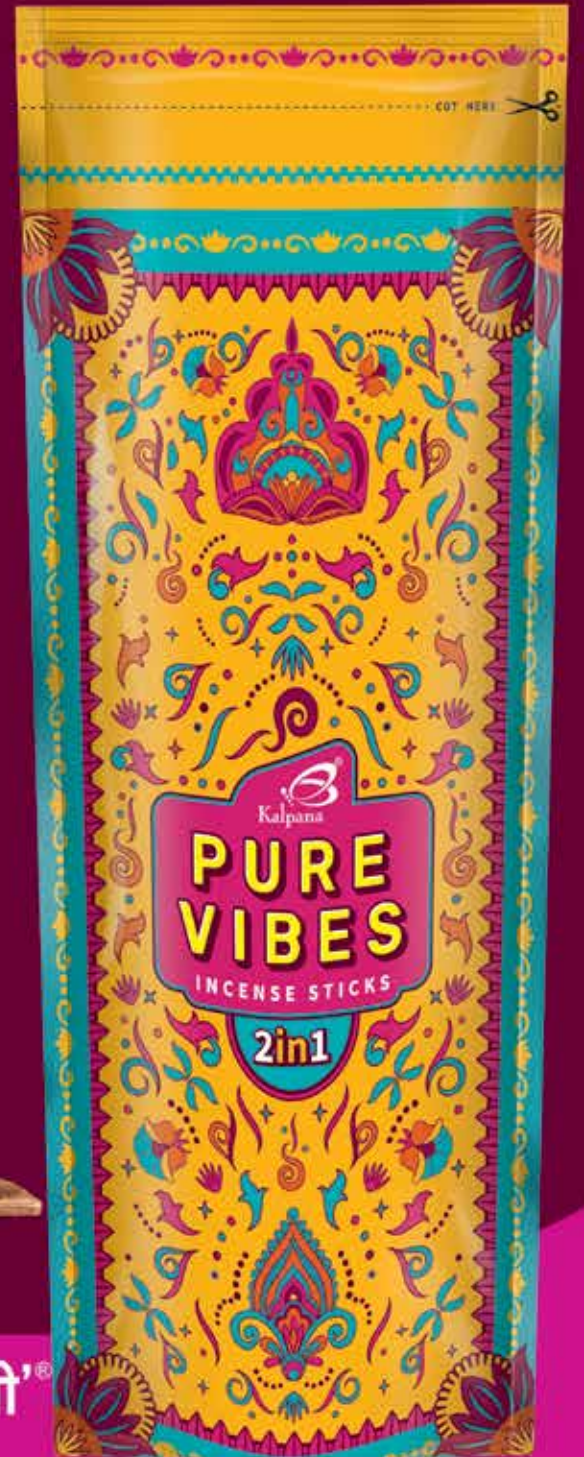
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

कल्पना करो तो गणेश जी भी मुस्कुराएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®

Varanasi is a big market for incense sticks but competition is tough.

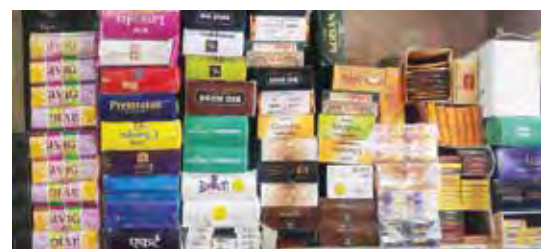
70% of customers are brand loyal: Abhishek Gupta



Brand loyalty is on the rise in Varanasi, one of the oldest cities in the World. Seventy per cent of the consumers prefer branded dhoop, agarbattis, dry dhoop sticks, sambrani cups, and roll-ons. This demand for branded products can be attributed to the Kashi Vishwanath Temple and also Varanasi being a prominent centre for Buddhism as well, attracting millions of domestic and international tourists year-round. As a result, an extensive range of products from all major brands across the country is readily available in the region. In a recent conversation with Sugandh India, Mr Abhishek Gupta, the head of the Kanhaiya Lal-Ramlal firm, which has been dealing in incense sticks for over four decades in Varanasi, observed that the market for incense sticks is substantial in the region. Due to Varanasi being a tourist destination, products from all major brands are available here, creating a highly competitive market. The presence of numerous brands and their diverse product ranges prevents any single product from dominating the market.

Mr. Abhishek Gupta told Sugandh India that the brands of all the companies with competitive quality and rates are present in the market and due to competition, all of them offer schemes on a large scale to increase their sales. There are article and target schemes and when the sales target is met, the distributors and retailers are given various items. There is also a 6 month target scheme. Gift articles include bags, stools,

T-shirts, plates, umbrellas, bedsheets, towels, bags and even gold or silver coins. Companies are now also giving gifts to consumers along with the products. He said that apart from the old fragrances, people are also demanding new fragrances like oudh, loban, fruity and fancy fragrance. In response to a question, he said that the market for premium products here has now increased to 25%. 50% medium and 25% economy range products.



Mr. Abhishek Gupta, the third generation of Kanhaiya Lal-Ramlal firm, Varanasi looks after the operations. Currently he takes care of distribution of around fifteen agarbatti brands including Darshan, Shalimar, Denim, RKT, Moksh, and Liberty. The firm has a network of 40 to 45 distributors and operates in around 50 kilometres of Varanasi. The firm also supplies to Chandauli, Ramnagar, Jaunpur, Bhadohi and Ghazipur. He said that people here demand new fragrances. This is why companies offer all varieties in the market. In response to a question, he said that people are moving towards bamboo less products. Due to this, the demand for incense sticks has decreased in the last four years and the market for dhoop products has gone up to 70% here. Dry sticks are in the highest demand among dhoop products. People prefer dry sticks, cones and cups because it is difficult to make wet incense and it also produces more smoke.

He told Sugandh India that the highest-selling dry stick products are those with MRP ₹15, which are sold for ₹12. There is a trend of agarbatti products with MRP of ₹25, ₹50, ₹100 and ₹150. Traditional wet dhoop enjoys brisk sales with MRP of ₹10 to ₹20. The trend of products with MRP of ₹10 in incense sticks has reduced. The products with 70 MRP being sold at 50 to 60 rupees are more popular. Larger zipper packs of 400 and 500 grams are also in trend. Regarding the dhoop market of Varanasi, he said that in wet dhoop, Denim, ZED Black, Kuber Gold and Sachhe Sai are the most selling products. Kuber Gold retails at an MRP of ₹25. Hari Darshan and Dev Darshan are also doing well. RKT are also popular. Moksh's portfolio is more focused on dry sticks and incense sticks. Most popular brands in Dry Sticks include ZED Black, Darshan Black Stone, Balaji, and BIC ranging from an economy range of ₹10 to a premium range. Balaji and BIC are considered the best and their jar packs are also available. However, now most of the companies now have jar packaging. Forest's dry stick, cone and wet dhoop are sold in the premium segment at an MRP of ₹70. Krishna Kala, Shreedhan, and Misbah enjoy good sales. Denim Pooja Path also has good sales. Maaja from Ahmedabad is also popular along with Kalpana, JB, Nishan. Delhi's Graha Shanti, Kavya, Tirupati, Hari Darshan and Dev Darshan are also present in the market. Items from Bengaluru are sold the most.

In response to a question regarding the market of incense sticks in Varanasi, Abhishek Gupta said that Tiranga in box packing is widely sold in the rural areas of Varanasi. Mansi from Ahmedabad also sells as a top brand and large packing of 400-gram zipper. ZED Black, Cycle, Forest, Darshan, Parimal Mandir, Moksh, Balaji and BIC have good markets. Delhi's Bhavna, Ka-

vya and Grah Shanti are also very popular. Apart from this, products from Jaipur, Chandigarh, Himachal Pradesh, Kolkata, Pune, Indore, Satna and Nagpur also sell here. He said that the market for premium products is increasing in Varanasi. Cheap and good products of Nagpur from RKT and Rocket are also sold here. Loban incense sticks are available in 200 and 400 grams.

The market for Sambrani sticks is increasing here. Zed Black, GT, Shrifal, Patna's Sugandhi and Laxmi are among top sellers. Naivedya is at the top in the Sambrani Cup with GT, Moksh, Z Black, and Forest's Bahubali being among top sellers. Most of the brands present in the market have their sambrani cup products present in the market. Products made up of guggal, sandalwood and cow dung are also in demand. Here the market for 12 cups is more at ₹50-₹60. Real and Krishna Kala are in demand in premium segment. There is also a good market for loose and unbranded incense sticks, which are sold by weight. Along with the local brands of Varanasi like Gaurav and Kisan, loose products of Patna and Gaya are also sold here. ITC Mangaldeep is doing well. It is sold in general stores and paan shops. They also have dhoop, dry sticks, cones and cups and also provide schemes.

He said that the demand for chandan tika, roll on and puja materials is increasing in Varanasi. Hari Darshan and Dev Darshan are most popular in chandan Tika. Bhavani Shankar is most popular in ashtagandha. There is more demand for cheaper and medium range in roll on and perfumes. Shridhan and Nikhil are in premium and their incense sticks also sell. Aerocam is the top seller in roll on. Balaji's Roll On and Ashtagandha are also present in the premium segment. Pandit ji of Delhi is also in demand for tika products. Camphor segment is dominated by local manufacturers. Among other brands, Mangalam, Saraswati, Himalaya, Leo are popular. Brands from other states are less popular due to their high rates because of GST. He said that with the rise of mosquitoes, the market for mosquito incense sticks has increased. Dhoop Chhaon brand of comfort, Alvida, freedom dominate the market. Apart from this, many brands from Bihar and Madhya Pradesh are also present. In response to a question, he said that most of the companies here work on advance payment. The credit system prevails less here. Credit for only 10-15 days is provided only if the relationship is good between company and seller. ■

Mr. Abhishek Gupta
M/s. Pushpa Agencies
D-39/31, Kodai Chowki, Varanasi-221001
Mobile : 9335022334, 9415228651

Quality has its own special fragrance

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

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



SVD
PineChem®

Running on Good Faith

AURACAM®

GOLD STANDARD

Bhimseni Camphor 6 Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com



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



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

DevDarshan Introduces Sambrani Havan Cups

DevDarshan, No.1 brand in the dhoop and agarbatti industry since 1954, announces the launch of its latest offering: the Teen Taal Sambrani Havan Cups. This unique product consists of a pack containing 30 sambrani havan cups, created in response to the increasing demand from esteemed customers. Crafted to fulfill spiritual needs of customers, these sambrani havan cups are rapidly gaining popularity, particularly in the vibrant regions of South India.

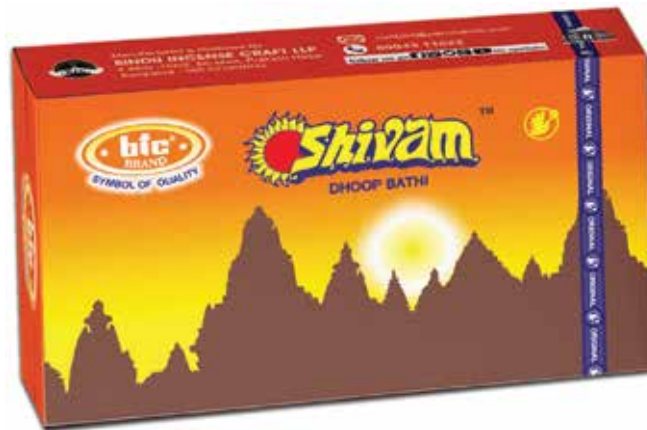
The introduction of this product highlights DevDarshan's commitment to innovation and customer satisfaction. By closely listening to customers' needs and preferences, DevDarshan created a product that seamlessly integrates into their spiritual rituals and practices. The Teen Taal Sambrani Havan Cups offer convenience, efficiency, and the authentic fragrance that DevDarshan is known for, making them an essential addition to any spiritual needs.

As a brand with a rich heritage spanning over seven decades, DevDarshan takes pride in continuing to serve its valuable customers with products that uphold DevDarshan's legacy of excellence. With the introduction of the Teen Taal Sambrani Havan Cups, DevDarshan reaffirms its dedication to providing the highest quality spiritual products that enrich the lives of individuals and communities alike.

For more information about the Teen Taal Sambrani Havan Cups and complete range of offerings by DevDarshan, please visit official website at www.devdarshandhoop.com.



Shivam and Black Musk: Customer favourites in premium wet dhoop segment



The premium wet dhoop, sold in packs of 10 sticks with MRP ₹70/-, have been experiencing significant demand in the industry. BIC, headquartered in Bengaluru, stands out as one of the leading incense companies, not only in India but also on a global scale. Their flagship products, Panchvati and Shivam, have been cherished by customers across different markets for decades. Recognizing the growing popularity of the premium wet dhoop segment, the company introduced Shivam in this category a year ago, which received positive feedback from customers nationwide. This masala wet dhoop carries on the fragrance and quality associated with the Shivam brand into the premium wet dhoop segment.

Furthermore, another prized offering from the company, Black Musk, has emerged as another flagship brand, commanding high demand across various market segments since its launch. This perfumed wet dhoop continues BIC's legacy and has enjoyed significant demand over the past year.

With the surge in demand for premium wet dhoop, the company has initially launched Shivam and Black Musk in this category. Looking ahead, the company plans to introduce more products and fragrances to cater to this growing segment. ■

*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 | rnd@iktaaromatics.in
www.iktaaromatics.com

Experience Purity with Thakurji Sambrani Cup from Grah Shanti



Delhi-based Bhushan Enterprises is a renowned name in dhoop production, flooding the market with incense products across all segments and price ranges under its brand, Grah Shanti. The recent addition to their portfolio is the Thakurji Sambrani cup, made with cow dung and infused with Sandalwood fragrance, creating a pure and holy ambiance. Priced at Rs 85 MRP for a single box containing 12 cups, it offers both quality and affordability.

Grah Shanti Agarbatti and Dhoop products have garnered significant attention in Delhi, Uttar Pradesh, Bihar, Haryana, Punjab, and Jammu. With a diverse range of around 200 products, including top sellers like 3 in 1, Ram Lalla, and Gold Dhoop available in both agarbatti and dhoop variants, the brand continues to captivate consumers.

In a strategic move to enhance their brand presence, Grah Shanti has appointed Bollywood superstar Govinda as the brand ambassador for its flagship products 3 in 1, Ram Lalla and Gold Dhoop, complementing the existing endorsement by Bollywood actor Mahima Chaudhary for other products. ■

Hari Darshan Multi Fragrance mixed dhoop cones for eternal floral bliss

Indulge in the delightful experience of Hari Darshan's Multi Fragrance Mixed Dhoop Cones. Envelop yourself in the mesmerizing floral scents of Lilly, Bouquet, Fancy, and Sandal. When ignited, these cones not only purify the environment but also uplift the mood, creating a serene atmosphere. Formulated with natural ingredients in Hari Darshan's sophisticated machining facility, these cones are crafted under the careful supervision of expert professionals to ensure quality and purity. Burning for an extended period, they infuse the surroundings with fragrant smoke, emitting low smoke for a pleasant ambiance. Beyond their aromatic charm, these divine fragrances serve as stress relievers and are safe for children. Each pack of 12 contains 12 cones, promising an enduring sensory delight with every use. ■



Real Gugal Bamboo-less and Khus launched

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. ■

*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 

Keval 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

New launch: Nishan's incense sticks in 3 new fragrances.

Ahmedabad's leading incense manufacturer, the Nishan brand, renowned for its innovative fragranced incense sticks at pocket-friendly prices, has recently expanded its portfolio with the introduction of three incense products in captivating new fragrances in April. Weighing 70 grams each, these new additions named Elive, Choice, and Next are presented in the popular zipper packaging. These latest offerings from Nishan have been launched nationwide and are poised for success, much like their predecessors. Notably, they feature new fragrances in white incense sticks and are presented in the increasingly popular 70-gram zipper segment, which is rapidly gaining demand across the country. Nishan's strategic approach to sales and market penetration is evident, showcasing their prowess in capturing consumer interest and market share. ■



Liberty premium jumbo dhoop sticks launched in 3 variants

Sri Vijayalakshmi Agarbatti Works stands as a pioneer among incense companies hailing from Bengaluru, boasting a robust global presence. Its Liberty brand is a stalwart among Bengaluru-based brands, commanding a strong market presence nationwide, and the demand has only grown stronger over time. While incense sticks are the speciality of Bengaluru-based brands, Liberty also excels in dry sticks, offering them in various vibrant colors. In the burgeoning Varanasi market, Liberty recently unveiled three premium jumbo dhoop products - 1947, Kesar Chandan, and Flora. These charcoal-free offerings are elegantly packaged in attractive boxes weighing 60 grams each, priced at an MRP of Rs. 110. Renowned for its commitment to quality, the Liberty brand is poised for yet another success with these exciting new launches. ■



Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

Drying Capacity: 32 Kgs to 9000 Kgs Per Batch

More than 150 Dryer Running Successfully Since Last 7 Years

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

Pioneer of Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

Benefits:

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



No Trial & Error, Guranteed Results

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

steamtechengineer@gmail.com
www.steamtechengineers.com

+91 85111 46990



DEV DARSHAN®
Spreading Fragrance Since 1954...

देवदर्शन तीन ताल हवन कप आस्था का प्रतीक



Teen Taal Sambrani Cups



3 in 1



SCAN HERE



Devdarshan Overseas

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

Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925

Shop Online : www.devdarshandhoop.com



/devdarshandhoop

Varanasi market is hub of pan-India agarbatti brands



Varanasi is considered to be the largest centre of religious and cultural tourism in India, attracting millions of domestic and foreign tourists annually. With the recent construction of the Kashi-Vishwanath Corridor, it has become an increasingly popular tourist destination. The city is home to major temples and stupas of Hindu, Buddhist, and Jain sects, and is particularly well-known for its Ghats of Kashi and Ganga Aarti. In addition to the Kashi Vishwanath Temple and Sarnath, Varanasi is home to many other major temples and pilgrimage sites. The city has a rich history, having been the home of eminent personalities such as social reformer Kabir Das, author of Ramcharitmanas Tulsi Das, litterateur Premchand, and Shehnai player Bharat Ratna Bismillah Khan. Varanasi has four universities, including BHU, and numerous Gurukuls, where people from all over the world come to study music, Sanskrit language, and other ancient knowledge. The city is also home to several industries, including handloom, silk, and carpet manufacturing. Banarasi silk sarees are highly regarded worldwide for their fine embroidery and distinctive identity. Additionally, the city is famous for its paan and sweets. Varanasi is the hub of education, health, employment, and business for approximately a dozen districts of Purvanchal (eastern U.P.).

Varanasi market is abuzz with competition

Team Sugandh India carried out extensive surveys and tête-à-tête with various stakeholders including C&Fs, wholesalers, distributors, and retailers of major incense stick products in the Varanasi market. The findings suggest that there is intense competition among companies offering premium, medium, and economy range incense stick brands. Varanasi is home to numerous temples and pilgrimage sites, making it a significant market for puja items, including incense products. Many popular branded incense sticks and puja samagri products are sold in Varanasi, making it the largest market for incense stick products. The city attracts a significant number of domestic and foreign tourists, as well as traders of Banarasi sarees and carpets. Additionally, Varanasi has a large middle-class population, leading to a higher demand for medium-range products. According to market surveys, the medium-range incense stick market constitutes around 50%, while premium and economy segment agarbattis, each make up 25% of the market.

The dominance of Bangalore incense brands

According to market trends, premium products from Bangalore are the highest selling, followed by Gujarat and economy segment products from Indore, Satna (Madhya Pradesh), Delhi, and Bihar. The market for incense sticks is declining overall, with an increase in demand for dhoop due to religious beliefs against burning bamboo. The popularity of dry incense products, such as sticks, cones, and sambrani, is also rapidly increasing. In the past 4-5 years, the market for incense sticks has reduced to 30%, while the market share for dhoop stands at 70%. Dry incense products are in higher demand at 70% compared to wet incense at 30%. In addition to traditional fragrances, a large number of tourists visiting varanasi are demand new, trendy and fruity fragrances. Finally, local producers and products from Satna and Bihar dominate the Loose and unbranded incense market with a 30% market share.

Seven out of ten customers demand branded incense products

According to a market survey, Balaji and BIC have the highest



market share in the premium market of incense sticks. Balaji's products sell in three ranges of premium, medium and economy. Here the products of all the companies across the country are visible in the market and all are in demand. Consumers here have a plethora of choices across ranges and 7 out of 10 customers demand products by the brand names from retailers. In incense sticks, mainly these brands are selling more or less-Cycle, ZED Black, Moksh, Darshan International, Liberty, Poojapath, Avig, Ullas, RKT, Forest, ITC's Mangaldeep, Onam, Sri Siddhi Fragrance, Nikhil, Savitri, Shalimar, Tez, Charu, Aalok, Pioneer, Devdarshan, Hari darshan, Divyastra, GT Two Hands, Poshak, Shreeji, Dali, Maaja, Shreedhan, Grah Shanti, Safal, Amrita, Krishna Kala, Dhoop Chhaon, Real Fragrances, Misbah, Jain Products Ratlam, Arham, Delhi's Graha Shanti, Kavya, Sachhe Sai, etc. ITC's Mangaldeep and its other products are widely sold from general stores to pan shops.

The growing market of the jumbo pack

The zipper pack with MRP of ₹70 is sold for ₹50 in the incense sticks market of Varanasi and is sold the most. Whereas products with an MRP of ₹15 are evergreen. Jumbo packs of one kg and half kg have a 30% market share and are growing. This also includes medium-range products. Balaji and many big companies are providing quality jumbo packs. Economy segment also has many companies like Balaji, Shreeji, Karnataka Fragrance, Z Black, Cycle, ITC, Preen, Live touch, Kalpana, Nishan, Neev, Sri Siddhi Fragrance and Flourish. Medium range also has Balaji, Zed Black, Cycle, Big Bell, Dev Darshan and Shreeji. Balaji, Devdarshan, Cycle, Forest, Karnataka Fragrance, Big Bell, Parimal Mandir, Moksh have good market in premium. Products from Chandigarh, Himachal, Kolkata, Pune and Nagpur are also present here, but Bengaluru dominates the premium. Products from Satna are also present in the economy segment. Tiranga dominates the outskirts and neighbouring districts.

Increased demand for guggul, sandalwood, cow dung made products

According to market reports, Forest, Balaji, Shreeji, and Karnataka fragrances are trending in dry dhoop. They have a presence in all three ranges – premium, medium and economy. The economy range in dry has bulk packs of ZED Black and Dev Darshan. Dry incense sticks from many companies are also

running in jar packing. Zed Black, Pandit, Sachhe Sai, Pooja path brands are quite visible in the Wet Dhoop economy range. Premium wet dhoop has many brands like Balaji, Shreeji, Karnataka Fragrance, Krishna Kala, Misbah, and Shridhan. Hari Darshan has a good market in the economy range. Dev Darshan is also doing good. Sambrani stick has ZED Black, Patna's Sugandhi, TPRG's Natural, Lakshmi, GT and Forest's Bahubali. Cycle Navivedya is the most popular in the cup. Then Forest Fragrance, Balaji, Tapasya, GT goes on. There is a good market for dry sticks with MRP of 15, 25, 50, 100 and 150 Rupees. There is a big market for ₹20 in the traditional wet dhoop. Kuber Gold sells at ₹25 MRP. RKT has also launched new products. Moksh has a good market in the dry dhoop. The craze for products made up of guggul, sandalwood and cow dung has increased. Generally, Sambrani cups are sold for 50₹-60₹ for 12 cups.

Chandan tika and camphor is in great demand

Hari Darshan Chandan tika and Shivam, Kashi, and Bhavani in Ashtagandha are in demand. Patanjali has also released Chandan Tika. Varanasi itself is a camphor hub. Due to GST pushing rates up for brand from other states, they are less popular here. Still Mangalam, Saraswati, Himalaya brands are present in the market. Aerocam sells the most in roll-on. Nemat Enterprises' Majmua, Atari Fragrance's Jannatul Firdaus, SF Sons Ehsan and Al Nuaim have a good market. Other than DC Comfort, Alvida and Freedom mosquito Incense sticks from Bihar and Madhya Pradesh are also sold at large here. ■

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

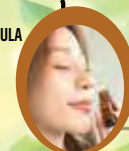
Visit: www.dkaromachemicals.com



NATURAL EXTRACT
ABSOLUTE
RESONIED
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

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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



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

परंपरा के साथ नवाचार की प्रेरणा देता है हरि दर्शन

“बाजार की चुनौतियों से
जूझना हमारी ताकत”

-गोल्डी नागदेव

पीढ़ियों से, हरि दर्शन ने आध्यात्मिकता, श्रद्धा, सुगंध और कल्याण को बढ़ावा दिया है। यह कंपनी एक शताब्दी पुरानी विरासत के साथ उद्योग में प्रकाश स्तंभ के रूप में खड़ी है। अगरबत्ती, धूप, हवन सामग्री, अरोमाथेरेपी उत्पाद, सुगंध, आध्यात्मिक वस्तुओं, आयुर्वेदिक उत्पाद, आदि के सबसे बड़े निर्माताओं में से एक के रूप में, हरि दर्शन की यात्रा अठारहवीं शताब्दी के अंत में शुरू हुई और 1980 में यह एक प्राइवेट लिमिटेड कंपनी बन गयी। आज, मजबूत नींव और एक हजार से अधिक की टीम के साथ हरि दर्शन, गुणवत्ता और नवाचार के प्रति प्रतिबद्धता के साथ उद्योग का नेतृत्व करती है। सुगंध इंडिया ने हरि दर्शन ग्रुप के एमडी गोल्डी नागदेव की से एक खास बातचीत में उनकी एक उद्यमी के रूप में जाना। श्री नागदेव अगरबत्ती उद्योग में चुनौतियों से जूझने, नवाचार और समाज कल्याण के प्रेरणा स्रोत हैं।



प्र: आपने उद्यमी के रूप में यात्रा कैसे शुरू की, आपको किन प्रमुख चुनौतियों का सामना करना पड़ा और आपकी क्या उपलब्धियां रही ?

उ: एक उद्यमी के रूप में मैंने अपनी यात्रा भारत में शुरू की। हमारा देश विविधता और गतिशीलता से समृद्ध है और इसे संस्कृति, अर्थव्यवस्था और सरकारी नीतियों जैसे विभिन्न कारकों ने आकार दिया है। कई उद्यमियों की तरह, बाजार में मौजूद अवसरों का लाभ उठाने के लिए मुझे नौकरशाही, बाजार प्रतिस्पर्धा और आर्थिक बाधाओं का सामना करना पड़ा। हालाँकि, दृढ़ निश्चय, नवाचार और एक सहायता से भरे माहौल के साथ, मैं इन चुनौतियों से निपटने और उपलब्धियां हासिल करने में सक्षम रहा। भारत एक बड़ा और विविध बाजार है जो उद्यमशीलता की राह पर चलने वालों के लिए चुनौतियाँ और अवसर दोनों प्रदान करता है।

प्र: आपके प्रबंधन के तरीके सबसे अलग हैं जो आपके व्यवसाय को प्रतिस्पर्धियों से अलग करते हैं, कृपया विस्तार से बताएं और आप उद्योग में क्या नयापन लाए?

उ: हमारा व्यवसाय अपनी अनूठी प्रबंधन शैली के लिए जाना जाता है जो परम्पराओं और आधुनिक दृष्टिकोण का मिश्रण है और यह उद्योग और भारतीय बाजार की मांगों के अनुरूप भी है। हम अपने समूह में टीम के सदस्यों के बीच खुले संचार और सहयोग को बढ़ावा देते हैं। टीम के सदस्यों की जरूरतों को पूरा करना और उन्हें सफल होने के लिए सशक्त बनाना हमारी कंपनी के नेतृत्व की जिम्मेदारी है। अपने प्रबंधन में हम माइंडफुलनेस और वेलनेस को बढ़ावा देते हैं। कुल मिलाकर, भारतीय संस्कृति और व्यावसायिक प्रथाओं की विविधता अक्सर ऐसी प्रबंधन शैलियाँ निर्धारित करती है जो नवीन, अनुकूलनीय और व्यावसायिक सफलता और कर्मचारी कल्याण दोनों पर केंद्रित होती हैं।

प्र: अपनी कुछ उपलब्धियों पर प्रकाश डालिए और आपने चुनौतियों से जूझकर और परिस्थितियों के हिसाब से खुद को ढाल कर असफलताओं को कैसे दूर किया ?

उ: हम हमेशा से ही चुनौतियों का सामना करके और अलग अलग परिस्थितियों के अनुसार खुदको ढाल कर आगे बढ़े हैं और यह जरूरी भी है खासकर भारतीय अग्रबत्ती उद्योग में, जहां मार्केट सेचुरेशन, प्रतिस्पर्धा और सरकारी नियमों की बाधाओं जैसी चुनौतियां मौजूद हैं। असफलताओं पर काबू पाना और बाजार की बदलती स्थितियों को अपनाना हमारी सफलता की कुंजी रही है। दृढ़ता, उत्पाद विकास में नवाचार और मार्केटिंग रणनीति के माध्यम से, हमने उद्योग में अपने लिए एक जगह बनाई है। भारतीय बाजार की चुनौतियों से जूझना हमारी ताकत है।

प्र: अग्रबत्ती उद्योग से जुड़े बाजार रुझान और उपभोक्ता व्यवहार के बारे में अपने विचार व्यक्त कीजिये?

उ: अग्रबत्ती बाजार में, हम टिकाऊ और केमिकल-मुक्त विकल्पों की उपभोक्ता मांग के कारण पर्यावरण-अनुकूल और प्राकृतिक उत्पादों की ओर बदलाव देख रहे हैं। पारंपरिक सुगंधों तो लोकप्रिय बनी ही हुई हैं, अद्वितीय और विदेशी सुगंधों में भी ग्राहकों की रुचि बढ़ रही है। आज के समय में लॉजिस्टिक्स काफी आसान हो गया है जिसे वितरण में सकारात्मक बदलाव आए हैं, जिससे छोटे ब्रांडों के लिए देशभर के उपभोक्ताओं को उत्पाद और सुविधा प्रदान करना काफी आसान हो गया है। इसके अलावा, अग्रबत्ती उत्पादों की उनके स्वास्थ्य लाभों के लिए तेजी से मांग की जा रही है, जो एक बेहतर और स्वस्थ जीवन के प्रति उपभोक्ता के बदलते व्यवहार को दर्शाता है।

प्र: आप अपने अनुभव और विशेषज्ञता के आधार पर नए उद्यमियों को क्या सलाह और रणनीतियाँ पेश करेंगे?

उ: -बाजार को समझें: भारत के विभिन्न क्षेत्रों में धूप उत्पादों की मांग को समझने के लिए गहन बाजार अनुसंधान करें। विशिष्ट सेगमेंट और उपभोक्ता प्राथमिकताओं के अनुसार उत्पाद तैयार करें।

-गुणवत्ता महत्वपूर्ण है: अग्रबत्ती उद्योग में गुणवत्ता सर्वोपरि है। उच्च गुणवत्ता वाले कच्चे माल की सोर्सिंग में निवेश करें और निरंतरता और ग्राहक संतुष्टि बनाए रखने के लिए उत्पादन प्रक्रिया के दौरान कड़ी गुणवत्ता नियंत्रण सुनिश्चित करें।

-एक मजबूत ब्रांड बनाएं: अद्वितीय सुगंध, टिकाऊ सोर्सिंग, या सांस्कृतिक महत्व पर ध्यान केंद्रित करके अपने ब्रांड को अलग करें। ऐसे ब्रांडिंग प्रयासों में निवेश करें जो आपके टारगेट उपभोक्ताओं को पसंद आएँ और आपके उत्पादों की गुणवत्ता के बारे में बताएँ।

-वितरण रणनीति: एक मजबूत वितरण नेटवर्क विकसित करें जो भारत में शहरी और ग्रामीण दोनों बाजारों तक पहुंचे। अपनी पहुंच बढ़ाने के लिए थोक विक्रेताओं, खुदरा विक्रेताओं और गिफ्टिंग चैनलों के साथ साझेदारी पर विचार करें।

-ग्राहक से जुड़ें: ग्राहकों से जुड़कर और उन्हें उत्कृष्ट सेवा देकर एक वफादार ग्राहक आधार तैयार करें। फीडबैक सुनें, पूछताछ का तुरंत जवाब दें और विश्वास और वफादारी बनाने के लिए सार्थक बातचीत करें।

-अनुकूलनीय रहें: अग्रबत्ती उद्योग की बाजार गतिशीलता तेजी से बदल सकती है। दीर्घकालिक सफलता बनाए रखने के लिए उभरते रुझानों, उपभोक्ता प्राथमिकताओं और नियामक आवश्यकताओं के प्रति सतर्क और अनुकूलनशील रहें।

-पर्यावरण के अनुकूल बनें: पर्यावरण-अनुकूल सामग्री का उपयोग करें और वेस्ट व कार्बन फुटप्रिंट को कम करने के लिए प्रयास करें। सामाजिक रूप से जिम्मेदार उपभोक्ताओं को आकर्षित करने के लिए अपने ब्रांड को पर्यावरण के प्रति जागरूक बनायें।

प्र: अंत में, समाज कल्याण के लिए आप और आपकी कंपनी क्या कर रहे हैं ?

उ: -लोकल पार्टनरशिप: हम बिना अपना नाम सार्वजनिक किए स्थानीय सामुदायिक संगठनों, दान और एनजीओ के साथ सहयोग करते हैं। इसमें दान, उत्पाद, स्वयंसेवी समय या समुदाय की जरूरतों को संबोधित करने के लिए संसाधन प्रदान करना शामिल है।

-कर्मचारी स्वैच्छिकता: अपने कर्मचारियों को काम के घंटों के दौरान या बाहर सामुदायिक सेवा परियोजनाओं या स्वयंसेवी गतिविधियों में भाग लेने के लिए प्रोत्साहित करें। इससे बिना ज्यादा प्रचार किये सार्थक तरीकों से आपकी टीम समुदाय कल्याण में भाग ले पाती है।

-गुणनाम दान: अपनी मान्यताओं और उद्देश्य से मेल खाते संगठनों को गुणनाम रूप से दान व योगदान करें। यह सुनिश्चित करता है कि हमारे परोपकारी प्रयास प्रचार पाने के बजाय सकारात्मक प्रभाव डालने पर केंद्रित रहें।

-बिना ब्रांडिंग के स्पॉन्सरशिप: बिना ब्रांडिंग या प्रचार के सामुदायिक कार्यक्रमों, शैक्षिक कार्यक्रमों या खेल टीमों को वित्तीय सहायता या प्रयोजन प्रदान करें। इससे हम व्यवसाय पर ध्यान आकर्षित किए बिना सार्थक कार्यों का समर्थन कर सकते हैं।

-कर्मचारी पहलों का समर्थन करना: अपने कर्मचारियों को गुणनाम रूप से सामुदायिक पहल या धर्मार्थ परियोजनाओं का नेतृत्व करने के लिए सशक्त बनाना। टीम के सदस्यों को अपने समुदायों में बदलाव लाने का नेतृत्व करने की अनुमति देते हुए वित्तीय सहायता या साजो-सामान सहायता प्रदान करें।

-महिला सशक्तिकरण: अंत में लेकिन महत्वपूर्ण बात यह है कि हम महिला रोजगार और कौशल उन्नयन को बढ़ावा देने में सक्रिय रूप से संलग्न हैं। हमारा मानना है कि सशक्त महिलाएं पूरे समाज को सशक्त बना सकती हैं। ■



SHREE YOGI SUPER **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)

Elevate Your Creation with

H.R.A. Essential Oil Factory

Nature's Signature touch



Why Choose HRA Essential Oils?

Tailored Excellence : From fragrance to cosmetics , aromatherapy & pharmaceutical industries , our diverse range of oils caters to unique need of your industry. Partner with us to discover custom solutions that elevate your formulations to extraordinary heights .

Transform Your Products Today!

Join the ranks of discerning manufacturers who trust HRA Essential Oils to infuse their creations with nature's finest offerings. Elevate your brand, captivate your audience, and unlock the full potential of your products with HRA Essential Oils.

Dear Esteemed Manufacturers,

Dive into a world where nature's essence intertwines with your creations, elevating them to new heights of excellence. Welcome to HRA Essential Oil Factory, where craftsmanship meets innovation, and every drop tells a story of purity and passion.



FOR INQUIRIES
AND COLLABORATIONS

ADDRESS :

Head Office & Factory ; Haji Garj , Kannauj 209 725 (U.P) , India



CONTACT US AT

✉ info@hraessentialoil.com
✉ hareem@hraessentialoil.com
🌐 www.hraessentialoil.com
☎ +91 9935327008 , 9807307779

अगरबत्ती उद्योग में गृहशान्ति की बढ़ती पहचान



अगरबत्ती धूप उद्योग में गृहशान्ति ब्रांड तेजी से उभरता हुआ नाम है। दिल्ली स्थित भूषण इंटरप्राइजेज कंपनी के तहत गृहशान्ति अगरबत्ती व धूप उत्पाद दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार, हरियाणा, पंजाब और जम्मू में अपनी पहचान बना चुके हैं। भूषण इंटरप्राइजेज को 1995 से रॉ धूप के प्रोडक्शन का अनुभव है। कंपनी के प्रमुख श्री भूषण कक्कड़ ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि गृहशान्ति ब्रांड जैसे तो 2012 से ही मार्केट में है और अगरबत्ती व धूप का उत्पादन कर रहा है लेकिन वर्ष 2016 में उन्होंने इसको टेक ओवर किया। उस समय के प्रबंधक इस ब्रांड को चलाने में उत्सुक नहीं थे। लिहाजा हमने इसका काम शुरू किया। उन्होंने बताया कि ब्रांड को फिर से बाजार में चलाना एक बड़ी चुनौती थी। हमारा अनुभव रॉ धूप के उत्पादन का था। अगरबत्ती के बारे में जानकारी नहीं थी। हम रॉ धूप विभिन्न कंपनियों को सप्लाय करते थे। 2016 में यह ब्रांड लेने के बाद 2017 में इसकी शुरुआत हुई। वर्ष 2020 में जब कोरोना महामारी आयी और दुनिया रुक गयी तब हमें इस ब्रांड के बारे में सोचने का मौका मिला। कोरोना से निपटने और ब्रांड चालू होने के 3 साल बाद हमने इसे और बेहतर ढंग से मार्केट में उतारा। आज 4 वर्षों में गृहशान्ति के प्रोडक्ट कई राज्यों में अपनी पहचान बनाने में कामयाब हुए हैं।

गोविंदा की स्टार पावर से ब्रांड में लगे चार चाँद

-भूषण कक्कड़

सुगंध इंडिया के ब्रांड पोर्टफोलियो संबंधी सवाल के जवाब में भूषण जी ने बताया कि कंपनी के लगभग 200 प्रोडक्ट हैं और विभिन्न रेंज में यह उत्पाद मार्केट में उपलब्ध हैं। उन्होंने कहा कि ₹10 के रेंज में 4 तरह के प्रोडक्ट हैं,

जिनके नाम ब्लैक, मैच बॉक्स, एक्स्ट्राऑर्डिनरी और संजू है। अलग अलग राज्यों की विभिन्न डिमांड को देखते हुए यह ब्रांड हमने निकाले हैं। इसके अलावा हमारा एक और उत्पाद है 3 इन 1 अगरबत्ती। इसमें 12 + 3 की स्कीम दी है जिसमें 12 पीस खरीदने पर 3 पीस मुफ्त हैं। यह प्रोडक्ट मार्केट में काफी पसंद किया जा रहा है। मार्केट से इस स्कीम को अन्य उत्पादों के साथ देने की भी डिमांड आ रही है लेकिन हम अभी इसे केवल 3 इन 1 अगरबत्ती के साथ ही दे रहे हैं। इसके अलावा पाउच



पैकिंग में धूप हैं जो गुलाब, मोगरा, चंदन, गुग्गुलु आदि सदाबहार सुगंधों में हैं। इसके साथ ही परदेश और रॉयल टच नाम से भी धूप है। धूप में ही हमारे पास राम ललला और 3 इन 1 भी हैं। यह दोनों उत्पाद पिछले एक साल से कंपनी के सबसे अधिक बिकने वाले उत्पाद बन गए हैं। धूप के साथ साथ यह दोनों उत्पाद अगरबत्ती में भी हैं। यह 10, 20, और 50 रुपए की एमआरपी में है। उन्होंने कहा कि धूप स्टिक में सारी रेंज है। 6 इन 1 के एक दर्जन के पैक में 6 फ्रेगरेंस हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी ने गौ गोबर से निर्मित ठाकुर जी नाम से सांब्रानी कप निकाला है जिसमें चंदन की सुगंध है। इसे लोग आध्यात्मिक शुद्धि के लिए पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि कंपनी का ध्यान प्रीमियम उत्पादों पर भी है। प्रीमियम सेगमेंट में हमारे पास गोल्ड धूप है जो गुलाब, चंदन, गुग्गुलु और मोगरा आदि सुगंधों में है। यह ₹20 में 65 ग्राम और ₹50 में जिसकी एमआरपी 75 रुपए है 180 ग्राम दे रहे हैं। वहीं जबकि दूसरी कंपनियां 100 ग्राम माल ही दे रही हैं। कपूर में भी हम 4-5 रेंज में उत्पाद ला रहे हैं, 10 स्टिक, 20 ग्राम, 50 ग्राम में। इसके बाद भीमसेनी कपूर लाने की भी कंपनी की योजना है।

भूषण जी ने उद्योग की चुनौतियों संबंधी एक सवाल के जवाब में कहा कि आज क्रेडिट सबसे बड़ा चैलेंज है। हमारा माल आमतौर पर एक माह में बिक जाता है, लेकिन डिस्ट्रीब्यूटर दो से तीन माह तक भुगतान नहीं कर पाते हैं। समय पर भुगतान होता रहे तो कंपनी नए उत्पादों और योजनाओं पर काम कर सकती है, लेकिन मार्केट में भुगतान रुकने से समस्याएं पैदा होती हैं।

एमएसएमई के लिए 45 दिन में भुगतान का नियम केंद्र सरकार द्वारा बनाए जाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि उद्योग के लिए यह एक अच्छा कदम है। हमारे ज़्यादातर ग्राहकों ने हमसे कहा है की बिल पर 45 दिन के अंदर भुगतान लिख कर भेजें और वह सारा बकाया भुगतान कर देंगे। हम

जो माल दुसरो से लेते हैं उसका भुगतान हमें 45 दिन के अंदर करना ही होता है क्योंकि हमें रोज़ ही माल की ज़रूरत है। अगर इस नियम से हमारे पास जल्दी पैसा आता है तो इससे बेहतर बात कोई नहीं। मैं समझता हूँ कि 45 दिन एक लम्बा समय है भुगतान करने का। निर्माता चाहें तो 15-20 दिन में जितना माल इस्तेमाल होता है उतना ही लें।

उद्योग में पहचान संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि 1995 में हमारी शुरुआत से अभी तक हमें लोग रॉ धूप उत्पादक के तौर पर जानते थे, लेकिन अब ग्रहशांति ब्रांड की बढ़ती लोकप्रियता से हमारी पहचान अगरबत्ती और अन्य उत्पादों बनाने वाली कंपनी के रूप में भी हो रही है। हमारी रॉ धूप में विशेषज्ञता होना भी एक कारण है की ग्रहशांति ब्रांड काफी आगे जा रहा है।

अगरबत्ती उद्योग की बढ़त पर उन्होंने कहा कि यह उद्योग तेजी से बढ़ रहा है। भगवान के प्रति लोगों की आस्था बढ़ रही है। अगरबत्ती की तुलना में धूप और ड्राई स्टिक का बाजार ज्यादा बढ़ रहा है।

मार्केट के बारे में बात करते हुए उन्हें कहा की आजकल कम से कम कीमत में जो अच्छा से अच्छा माल देता है उसी का ब्रांड चलता है। साथ ही कंपनियां रिटेलर को ज्यादा से ज्यादा मार्जिन देना चाहती हैं।

कंपनी ने हाल ही में फिल्म अभिनेत्री महिमा चौधरी और हीरो गोविंदा को ब्रांड एंबेसडर बनाया है। गोविंदा जी को ब्रांड एंबेसडर बनाने के पीछे कंपनी की यह सोच है कि गोविंदा की एक फेस वैल्यू है, हर कोई उन्हें जानता है। साथ ही वह एक धार्मिक व्यक्ति भी हैं। गोविंदा जी प्रीमियम प्रोडक्ट थ्री इन वन, रामलला और गोल्ड धूप के लिए तथा महिमा चौधरी जी को परदेश, माचिस धूप व अगरबत्ती और पाउच धूप के लिए चुने गए हैं। ■

उत्पादन व पैकिंग का ट्रेंड सेटर है ओसवाल ब्रांड



पुणे का ओसवाल ब्रांड महाराष्ट्र के अगरबत्ती व धूप उद्योग में ट्रेंड सेटर के रूप में जाना जाता है। ओसवाल ब्रांड के उत्पादों में नए-नए फ्रेगरेंस और पैकेजिंग का प्रयोग होता रहा है। कंपनी के प्रमुख श्री प्रकाश ओसवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि उनके पिता श्री हिम्मतमल जी ओसवाल ने 1956 में अगरबत्ती उत्पादों की ट्रेडिंग का काम साइड बिजनेस के तौर पर शुरू किया था। उस समय हुक्केरी, जलगांव से स्थानीय ब्रांड हुआ करते थे। तब बड़े-बड़े ब्रांड और बहुत सारी कंपनियां नहीं होती थीं। ओसवाल ब्रांड के स्पेशल भावना, अमरदीप, मिरेकल जैसे अलग किस्म के फ्रेगरेंस वाले उत्पाद जहां काफी लोकप्रिय हैं, वहीं रोल पैकिंग, बॉक्स पैकिंग, श्री लेयर पैकिंग और मिरेकल के गिफ्ट पैक मार्केट में अपनी अलग पहचान रखते हैं। ओसवाल ब्रांड की पहचान अगरबत्ती उद्योग के हब बेंगलुरु में भी बनी है। जहां से देश और दुनिया भर में बेंगलुरु से हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पाद जाते हैं, वहीं ओसवाल की भी यहां अपनी पहचान बनी है।

मिरेकल से बेंगलुरु में भी प्रेरित थे निर्माता - प्रकाश ओसवाल

सुगंध इंडिया से बातचीत में श्री प्रकाश ओसवाल ने बताया कि ब्रांड की शुरुआत मैने की थी। उस समय अगरबत्ती उत्पादन के बारे में मैं बहुत कुछ नहीं जानता था, लेकिन अगरबत्ती की ट्रेडिंग के अलावा प्रोडक्शन में इस्तेमाल होने वाले सभी तरह के रॉ मैटेरियल और मसाला अगरबत्ती के कच्चे माल की भी ट्रेडिंग उनके यहां से होती थी। इसलिए रॉ मैटेरियल के बारे में बहुत कुछ पता था। मैने यहीं से शुरुआत की और अपना उत्पाद बनाया। उन्होंने बताया कि बहुत ही कम उम्र में मैं बिजनेस में आ गया था और मन में था कि कुछ खास एवं अलग से करना है। और फिर शुरुआत कर दी और पहली ब्रांड 1980 में स्पेशल भावना बनाया। यह येलो पेपर में 40 ग्राम की गोल पैकिंग में था। उसे लोगों ने बहुत पसंद किया और उसकी मांग बढ़ने लगी। इसके बाद मीडियम रेंज में अमरदीप बनाया। यह भी एक नए ट्रेड का उत्पाद था। बाजार में हम 100 ग्राम और 200 ग्राम की पैकिंग वाले बॉक्स लेकर के आए। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मुझे हमेशा यह लगता था कि बाजार में कुछ नया करके नई चीज दूं और इसलिए मैं हमेशा नए ट्रेड्स के बारे में सोचता रहा।

अपने एक हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पाद मिरेकल की शुरुआत के बारे में उन्होंने बताया कि वर्ष 2008 में दीपावली के मौके पर अपने कुछ खास लोगों को गिफ्ट के तौर पर मिरेकल का थोड़े स्तर पर उत्पादन किया। आसपास के लोगों को एक-एक पैकेट दिया। वह लोगों को बहुत पसंद आया। यह प्रीमियम उत्पाद था और उसकी लागत बहुत ज्यादा थी, लेकिन लोगों ने कहा यह बहुत अच्छा है और इसका उत्पादन मार्केट के लिए करना चाहिए। इसके बाद हमने फिर दूसरा लाट बनाया और उसे मार्केट में लोगों ने बहुत पसंद किया। सभी ने कहा यह एक बेस्ट ब्रांड है। मिरेकल ब्रांड की लोकप्रियता का अनुमान इसी से लगाया जा सकता है कि बेंगलुरु जो अगरबत्ती का सबसे बड़ा हब है, वहां भी मिरेकल से मिलते जुलते उत्पाद बनने लगे थे। कुछ समय बाद बेंगलुरु से कोई सांगली आया था और वहां के एक डिस्ट्रीब्यूटर को मिरेकल जैसी अगरबत्ती जला कर दिखाई। बेंगलुरु में भी कुछ लोग इसे पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि वैसे भी कर्नाटक में खास तौर पर बेंगलुरु में दूसरे राज्य के उत्पाद बेचना आसान नहीं है, लेकिन यह उस डिस्ट्रीब्यूटर की खूबी है कि वह बेच रहा है।

श्री प्रकाश ओसवाल ने अपने उत्पादों के नए ट्रेड के बारे में बताया कि उनके बॉक्स लेकर के दूसरे उत्पादक प्रिंटर के पास जाते थे कि एकदम ऐसा ही बॉक्स उनके लिए भी बना दो। उन्होंने कहा कि उनका बॉक्स तीन लेयर की पैकिंग में है, जिसमें प्रोडक्ट मौसम और हर स्थिति में ज्यादा सुरक्षित रहता है और उसमें प्रिंट भी दिखाई देता है। उसके बाद स्पेशल भावना ले आए जिसका एमआरपी भी ज्यादा था। यह बॉक्स में 100 और 200 ग्राम की पैकिंग में है। बाद में बहुत सारे लोग इससे मिलते जुलते उत्पाद और पैकिंग लेकर आए, लेकिन इसकी शुरुआत ओसवाल कंपनी ने की थी। उन्होंने बताया कि ओसवाल ब्रांड में लगभग 30 प्रोडक्ट हैं और अगरबत्ती, धूप और स्टिक में भी उसके अलग-अलग वेरिएंट हैं। उन्होंने बताया कि वह गीली धूप में काम नहीं कर रहे हैं, लेकिन सांब्रानी कप का उत्पादन हाल ही में शुरू किया है।

एक उत्पादक के रूप में चुनौती संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि पहले अगरबत्ती का उत्पादन बहुत कम था, लेकिन अब बहुत ज्यादा हो रहा है। पहले अगरबत्ती बनाने में उसके मोटा और पतला होने की शिकायत रहती थी। वर्षा के मौसम में सुखाने में दिक्कत होती थी, लेकिन अब मशीनें और ड्रायर आ गए हैं। इससे बहुत तरह की चुनौतियां खत्म हो गई हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि 1990 तक हमारी मार्केट सोलापुर, कोल्हापुर, मिरज, सांगली, धुले और औरंगाबाद सहित महाराष्ट्र के लगभग सभी प्रमुख जिलों में थी और यहां डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त हो गए थे। अब तो गांवों तक हमारे उत्पादों की पहुंच हो गई है। फिर गुजरात और तेलंगाना में मार्केट बढ़ाई और मध्य प्रदेश व छत्तीसगढ़ में भी हमारे डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा बेंगलुरु, चेन्नई, उड़ीसा, कोलकाता और आंध्र प्रदेश में भी हमारे उत्पादों की सप्लाई होती है। राजस्थान में हमको बहुत रिस्पांस नहीं मिला, लेकिन पंजाब में कोशिश कर रहे हैं। वैसे पेटी और बंडल में फुटकर माल कई राज्यों में जाता है। उन्होंने कहा कि इस उद्योग में शुरुआती तजुर्बा बहुत अच्छा नहीं था। कुछ नुकसान भी हुआ, पर धीरे-धीरे सब ठीक हो गया। वैसे आज के जमाने में सोना भी बेचने के लिए उसका विज्ञापन करना पड़ता है। उन्होंने कहा कि त्योहारों के मौसम में कारोबार बहुत अच्छा रहा और पिछले वर्ष की तुलना में लगभग 50% की ग्रोथ रही है। ■



30 प्रति शत बड़ा है धूप उत्पादों का बाजार - अभिषेक जयसवाल



श्री अभिषेक जयसवाल सिर्फ मोक्ष का काम करते हैं। उन्होंने कहा कि यह एक प्रतिष्ठित कंपनी है और छोटे शहरों पर भी उसकी धाक है। यहां ज्यादातर लोग धूप व अगरबत्ती प्रोडक्ट की कीमत देखते हैं। यही कारण है कि यहां प्रीमियम की मार्केट सिर्फ 25% है, जबकि मीडियम और इकोनॉमी की मार्केट 75% के आसपास है। उन्होंने कहा कि बीते दो-तीन वर्षों से धूप की मांग बढ़ रही है। जहां अगरबत्ती की मांग 10% के दर से बढ़ रही है वहीं धूप की मांग 30% से बढ़ रही है। उसमें भी ड्राई स्टिक ज्यादा पसंद की जा रही है। मोक्ष ब्रांड में अगरबत्ती के अलावा धूप और ड्राई स्टिक भी है। मोक्ष का 70% काम अगरबत्ती का और 30% में धूप और कोन की कई वैरायटी हैं। कंपनी की अगरबत्ती में ज्यादा रेंज, फ्रेग्रेंस और वैरायटी है। कोन में तीन-चार और धूप में सात-आठ फ्रेग्रेंस के प्रोडक्ट हैं। अगरबत्ती में 10, 12, 15, 25, 45, 55, 70 और 125 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद हैं। धूप में 10, 15 व 30 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद चल रहे हैं। कंपनी प्रीमियम मार्केट को देखते हुए कोन और धूप की और रेंज ला रही है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि बनारस और उसके आसपास की मार्केट अलग-अलग है। सोनभद्र में इकोनॉमी चलता है और 45 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा पसंद किए जाते हैं। बलिया में पाउच और जीपर 12, 15 और ₹70 की एमआरपी में पसंद किया जाता है। जौनपुर और गाजीपुर में बॉक्स का ज्यादा चलन है। बनारस में भी जीपर में 12, 15 और ₹70 की एमआरपी की सबसे ज्यादा बिक्री है। 70 एमआरपी जिपर में सबसे ज्यादा बढ़त है। इसके अलावा 375 ग्राम के जंबो पैक का चलन भी तेजी से बढ़ रहा है। धूप की एमआरपी 15 से 30

काशी विश्वनाथ कॉरिडोर बनने के बाद भोलेनाथ की नगरी वाराणसी का जहां काया पलट हो गया है, वहीं शहर की जरूरतें भी बदली हैं। धार्मिक नगरी होने के कारण यहां अगरबत्ती, धूप और पूजा सामग्री उत्पादों की मांग पहले ही बहुत ज्यादा थी, लेकिन अब वह और बढ़ गई है। वाराणसी स्थित गायत्री इंटरप्राइजेज के श्री अभिषेक जयसवाल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि यहां पहले इकोनॉमी रेंज के उत्पादों की खपत थी लेकिन अब प्रीमियम की मार्केट बढ़ रही है। गायत्री इंटरप्राइजेज फर्म वर्ष 2007 से कार्यरत है और पिछले 8 साल से फर्म मुख्यतः बेंगलुरु के मोक्ष ब्रांड की अगरबत्ती और धूप उत्पादों की बनारस और इलाहाबाद की सुपरस्टार स्टाकिस्ट है। उन्होंने बताया कि उनका मुख्य कारोबार कॉस्मेटिक उत्पादों की ट्रेडिंग का है।

रुपए के बीच वाली ज्यादा चलती है। मोक्ष का गीला धूप ₹15 की एमआरपी में है। जेड ब्लैक और दर्शन की भी स्थिति बेहतर है। इसके अलावा सांब्राणी की भी मार्केट बढ़ रही है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि दर्शन, साइकिल, जेड ब्लैक से मोक्ष का मुकाबला है और लोकल उत्पाद के भी प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि बनारस में कपूर, तेल, हवन और पूजा पाठ की सामग्री का भी बाजार है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बनारस में अब लोग नए-नए ट्रेंड वाले उत्पादों की मांग करते हैं। मार्केट में स्कीम के दम पर भी प्रोडक्ट चलते हैं। कई कंपनियां टारगेट पर स्कीम देती हैं। कम बिक्री वाली कंपनियां स्कीम पर ज्यादा ध्यान देती हैं। हालांकि जिन जिलों में ज्यादा बिक्री होती है। कंपनी वहां भी अधिक स्कीम देती हैं। बहुत सारी कंपनियां आर्टिकल अथवा गिफ्ट पैक भी देती हैं। उन्होंने बताया कि मोक्ष ऐसी कंपनी है जिसके उत्पादों की कीमतें बहुत ज्यादा नहीं घटती-बढ़ती। कई वर्षों में वह रेट रिवाइज करते हैं। पिछले दिनों कंपनी ने अयोध्या में सभी डिस्ट्रीब्यूटर और स्टॉकिस्ट का सम्मेलन बुलाया था, जिसमें अयोध्या धाम नाम से कई रेंज के प्रोडक्ट जारी करने का निर्णय हुआ है। उन्होंने कहा कि कंपनी द्वारा ऐसे आयोजन करने से छोटे डिस्ट्रीब्यूटरों को हौसला मिलता है, क्योंकि वहां वह कंपनी के मालिकों और प्रमुख लोगों से सीधी मुलाकात कर पाते हैं। बड़े डिस्ट्रीब्यूटर कंपनी के मालिकों से मिलते रहते हैं, लेकिन छोटे डिस्ट्रीब्यूटर अपनी बात नहीं कह पाते और उनके लिए यह बेहतर मौका होता है। ■

Mr. Abhishek Jaiswal
M/s. Gayatri Enterprises
CK. 52/16, Raja Darwaja,
Varanasi - 221001, Uttar Pradesh
Ph: 9839235995, 5422413995



वाला की लूज अगरबत्ती में है बड़ी मार्केट: चिराग वाला

अहमदाबाद की वाला परफ्यूमरी वर्क्स की लूज पैकिंग में धूप और अगरबत्ती उत्पादों की मार्केट में अच्छी पकड़ है। साथ ही कंपनी वालाज ब्रांड से भी अगरबत्ती, धूप व रोल ऑन इत्र उत्पाद निकालती है। वालाज ब्रांड मुख्यतः महाराष्ट्र, गुजरात, राजस्थान, हैदराबाद, मध्य प्रदेश और केरल के मार्केट में पसंद किया जा रहा है। वालाज ब्रांड के इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज में 30 के आस पास उत्पाद हैं जिसमें लूज और ब्रांडेड दोनों उत्पाद हैं। ब्रांडेड में पाउच, जिपर, छोटे पाउच, बॉक्स, आदि पैकेजिंग में अगरबत्ती व धूप है। लूज पैकिंग में 100 ग्राम और 250 ग्राम की पैकिंग काफी पसंद की जाती है। वाला परफ्यूमरी वर्क्स के प्रमुख श्री चिराग वाला ने सुगंध इंडिया से बातचीत में बताया कि उनके पिताजी ने 50 वर्ष पहले अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया था। अब आज वालाज पैन इंडिया ब्रांड बन गया है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में चिराग भाई ने बताया कि उनके पिताजी ने महाराष्ट्र से कारोबार शुरू किया था। इसलिए आज भी महाराष्ट्र की मार्केट हमारे लिए नंबर वन है। महाराष्ट्र में हमारी 250 ग्राम की पैकिंग बहुत चलती है। इसके अलावा 100 ग्राम और 400 ग्राम का भी चलन है। वाला के उत्पाद मुंबई, पुणे, जलगांव, नासिक, मिरज, सांगली, कोल्हापुर, नागपुर समेत पूरे महाराष्ट्र में खूब चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह सीधा रिटेलरों से ही कारोबार करते हैं। मार्केटिंग के लिए डिस्ट्रीब्यूटर नहीं बनाए गए हैं। उन्होंने कहा कि त्योहारों में अगरबत्ती की भारी डिमांड हो जाती है। इसके अलावा रमजान में भी इत्र भी चलता है। उन्होंने कहा कि नागपुर और मुंबई में बहुत सारे ब्रांड हैं, लेकिन हमारा किसी से कंपटीशन नहीं है, क्योंकि लूज पैकिंग पसंद करने वाले हमारे उत्पाद को ही पसंद करते हैं।

अपने उत्पादों की सुगंध संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हम

ट्रेडिशनल फ्रेग्रेंस पर ज्यादा फोकस करते हैं। फाइन फ्रेग्रेंस में भी हमारे उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि अशोक चंदन उनके पिताजी के समय का ब्रांड है। अन्य सुगंधों में केवड़ा और पोंडूस भी पसंद किये जाते हैं। उन्होंने कहा कि 200 और 300 रु किलो का भी लूज प्रोडक्ट हमारा चल रहा है। दूसरे अन्य राज्यों में भी कंपनी अपनी मार्केटिंग बढ़ा रही है और जल्द ही एक्सपोर्ट की दिशा में हम काम कर रहे हैं।

चिराग भाई ने बताया कि अगरबत्ती की तुलना में अब धूप का बाजार बढ़ने लगा है। इसको देखते हुए कुछ वर्ष पूर्व वालाज ब्रांड ने भी 15-20 रेंज में धूप उत्पाद निकाले हैं, जिसमें ड्राई स्टिक मुख्य है। उन्होंने बताया कि वाला परफ्यूमरी वर्क्स का सबसे बड़ा आधार क्वालिटी है। कंपनी लूज और ब्रांडेड दोनों में क्वालिटी नहीं बेस्ट क्वालिटी पर जोर देती है और कंपनी जल्द ही लूज के साथ पैकिंग उत्पादों की सीरीज बढ़ाने और अपनी ब्रांडिंग की भी कोशिश कर रही है। ■

सुगंध की 114 वर्ष पुरानी फर्म है काशी विश्वनाथ एंड कंपनी

बनारस से लेकर पुरे पूर्वांचल में नेटवर्क है अंबर गुप्ता का



काशी विश्वनाथ एंड कंपनी 1910 से बनारस और उसके आसपास के दर्जन भर जिलों में सुगंध का कारोबार कर रही है। कंपनी की शुरुआत फ्रेगरेंस और कंपाउंडिंग से हुई थी और यहां अन्य अगरबत्ती व सुगंध उत्पाद भी बेचे जाते हैं। 114 वर्षों के दौरान परिवार की चौथी पीढ़ी इस कारोबार में है। काशी विश्वनाथ कंपनी के प्रमुख श्री अंबर गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि कई पीढ़ियां से उनके यहां फ्रेगरेंस मैनुफैक्चरिंग का काम होता है और वह उसकी ट्रेडिंग भी करते हैं। इस वक्त कंपनी अगरबत्ती, धूप, तंबाकू, जर्दा और अन्य उत्पादों के लिए कंपाउंडिंग भी कर रही है। इसके अलावा कंपनी के पास श्रीजी, तमिलनाडु की टीपीआरजे, बालाजी, परीन और बेंगलुरु व गुजरात की कई अगरबत्ती कंपनियों का काम है। इसके अलावा नेमत, एरोकैम, अतारी फ्रेगरेंस, एसएफपी संस, एसएच केलकर आदि कई कंपनियों के सुगंध उत्पादों का भी काम है। श्री अंबर गुप्ता ने बताया कि वह मुख्यतः अधिकांश कंपनियों के सुपर स्टॉकिस्ट और डीलर हैं। कई कंपनियों का काम वह 30 से 60 वर्षों से कर रहे हैं। अगरबत्ती में बालाजी का काम 15 वर्ष से और टीपीआरजे का काम 25 वर्षों से है। इससे पूर्व साइकिल, परिमल और पंडित अगरबत्ती का भी काम फर्म के पास था।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि उनके पास बनारस के आसपास के लगभग 200 किलोमीटर के दायरे तक का काम है, जिसमें मिर्जापुर, भदोही, इलाहाबाद, सुल्तानपुर, प्रतापगढ़, गाजीपुर, मऊ, गोरखपुर आदि जिले हैं। लखनऊ बेल्ट में भी उनकी सप्लाय है। उनके साथ लगभग 150 डिस्ट्रीब्यूटर्स की सप्लाय चैन है और 700 बड़े कस्टमर हैं। उनकी खुद की 12 लोगों की सेल्स टीम है, जो पूरे बनारस में सप्लाय करती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती की अच्छी

मार्केट है, लेकिन कुछ वर्षों से धूप का बाजार तेजी से बढ़ रहा है, जिसमें ड्राई स्टिक को लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक का भविष्य बहुत उज्ज्वल है और इस वक्त 70% बाजार धूप का बन चुका है। इसमें भी 40% बाजार ड्राई स्टिक का है और 30% में गीली धूप, कोन आदि उत्पाद हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का रुझान धीरे-धीरे कम हो रहा है। इसकी मुख्य वजह बांस को लेकर धार्मिक मान्यता है और दूसरा गीली धूप भी लोग कम पसंद कर रहे हैं, क्योंकि उसको बनाना पड़ता है और धुआं भी ज्यादा होता है। इसलिए ड्राई स्टिक उत्पादों की मांग ज्यादा तेजी से बढ़ रही है।

बनारस में धूपबत्ती उत्पादों की क्वालिटी फ्रेगरेंस और रेट संबंधी सवाल पर श्री अंबर गुप्ता ने बताया कि यहां सिटी में 40-50 रूपए की रेंज वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं और प्रीमियम में ₹200 तक का रेट है। अगरबत्ती में ₹70 की एमआरपी वाला जीपर पैक जो ₹50 में बिकता है उसकी काफी मांग है। शहर के बाहरी व ग्रामीण इलाकों में 10 रूपए वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इसकी ₹15 की एमआरपी होती है, जो ₹10 में बिकता है। यह सदाबहार रेंज है। उन्होंने बताया कि 1 किलो और आधा किलो के जंबो पैक की भी मार्केट में भारी मांग है और इसकी लगभग 30% मार्केट है। गीली धूप में ₹30 की एमआरपी वाले जीपर पैक का बाजार पर कब्जा है और यह तेजी से बढ़ रहा है। इस रेंज में कई कंपनियों के प्रोडक्ट हैं। इसमें मीडियम रेंज में बालाजी जैसी कंपनियां भी प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद दे रही हैं। इसलिए उसका बाजार बढ़ रहा है। उन्होंने बताया कि बनारस में सबसे ज्यादा बेंगलुरु और दिल्ली की कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। अभी इधर गुजरात की कंपनियां भी आ गई हैं। मध्य-प्रदेश के इंदौर और बिहार के अलावा अन्य राज्यों की कंपनियों के भी प्रोडक्ट इकोनामी व मीडियम रेंज में चलते हैं, लेकिन प्रीमियम में बेंगलुरु और गुजरात की कंपनियों का दबदबा है। उन्होंने बताया कि 60% बाजार पर बेंगलुरु और 40% में गुजरात के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि बहुत पहले बनारस में गया की कंपनियों के उत्पाद आया करते थे, लेकिन अब वह सब बंद हो गये हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इकोनामी रेंज में यहां बालाजी के उत्पाद बहुत चलते हैं। इसके अलावा श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस, जेड ब्लैक, साइकिल, आईटीसी, राजकोट का परीन, लिव टच, कल्पना, निशान, नीव, श्री सिद्धि फ्रेगरेंस, फ्लॉरिश और उत्सव आदि बहुत सारे ब्रांड हैं। इसी तरह मीडियम रेंज में भी बालाजी, जेड ब्लैक, साइकिल, बिग बेल, देवदर्शन, श्रीजी और ढेर सारी कंपनियां हैं। प्रीमियम में बालाजी, देव दर्शन, साइकिल, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, बिग बेल की अच्छी मार्केट है। इसके अलावा इकोनामी प्रोडक्ट बनाने वाली कंपनियों के प्रीमियम सेगमेंट भी बहुत चलते हैं। उन्होंने कहा कि बनारस को इस तरह समझ लीजिए कि देशभर की ऐसी कोई कंपनी नहीं है, जिसके प्रोडक्ट यहां ना बिकते हों। कम ज्यादा सभी की उपस्थिति यहां है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती व धूप के फ्रेगरेंस को लेकर माहौल बदला है। बाहर से आए लोग नई चीज की मांग करते हैं। पुरानी सुगंध तो चल ही रही है नए फ्रेगरेंस में सेंटेड, फ्रूट फ्लेवर और फैसी फ्रेगरेंस की भी लोग मांग कर रहे हैं।

श्री अंबर गुप्ता ने बताया कि ड्राई धूप के मार्केट में बालाजी, श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस सबसे बेहतर स्थिति में है। इनके इकोनामी, मीडियम और प्रीमियम तीनों रेंज चलते हैं। ड्राई स्टिक के इकोनामी रेंज में जेड ब्लैक का जीपर पैक और देवदर्शन काफी चलते हैं। इसके अलावा जार पैकिंग में भी कई कंपनियों के उत्पाद चल रहे हैं। गीली धूप के इकोनामी रेंज में जेड ब्लैक और पंडित ब्रांड बहुत चलता है। प्रीमियम रेंज की गीली धूप में बालाजी, श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस, कृष्ण कला, मिस्बाह और श्रीधन बेहतर स्थिति में हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हरि दर्शन की मार्केट बेहतर है

खासकर चंदन टीका और पूजा-सामग्री मार्केट में उसकी बेहतर स्थिति है। उन्होंने बताया सांब्रानी स्टिक में जेड ब्लैक व टीपीआरजी और पटना की सुगंधी चलती है। साम्ब्रानी कप में कई कंपनियां हैं लेकिन साइकिल का नैवेद्य, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, बालाजी और टीपीआरजी का तपस्या सबसे टॉप पर है। जीटी का कप भी मार्केट में उपस्थित है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि बनारस में लूज अगरबत्ती की 30% से अधिक की मार्केट है। बनारस की स्थानीय कंपनियों के अलावा बिहार और एमपी के सतना के भी लूज उत्पाद यहां चलते हैं। इसमें किसान, गौरव व आशीर्वाद जैसी कंपनियां हैं। यह ज्यादातर शहर के बाहरी इलाकों में बिकती है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका पेस्ट में हरि दर्शन का दबदबा है, अष्टगंधा में शिवम का काशी की बहुत बड़ी मार्केट है। यह बनारस के साथ साथ मथुरा, वृन्दावन, हरिद्वार, एमपी समेत कई राज्यों में लोकप्रिय है। उन्होंने बताया कि बालाजी का भी अष्टगंध है, लेकिन वह प्रीमियम रेंज में है। उन्होंने बताया कि बनारस कपूर का बड़ा हब है। यहां लोकल उत्पादन बहुत बड़े पैमाने पर होता है। इसलिए ब्रांडेड का चलन नहीं है। यहां अभी ₹500 किलो के आसपास कपूर है, क्योंकि यहां जर्दा व तंबाकू की भी बड़ी



मार्केट है। यहां ब्रास का उत्पादन होता है। इसलिए बाहर के ब्रांडेड कपूर की मार्केट यहां नहीं है। उन्होंने कहा कि रोल आन की यहां अच्छी खासी मार्केट है। ₹10 में 1 एमएल और 20 एमएल पैक तक की यहां मार्केट है और प्रीमियम में ₹500 से लेकर ₹700 तक के उत्पाद हैं। मीडियम में 20 से लेकर ₹50 तक की मार्केट है। एरोकैम सबसे ज्यादा चलता है। नेमत इंटरप्राइजेज का मजमुआ और एसएफपी संस का एहसान चलता है। इसके अलावा अटारी फ्रेगरेंस का जन्नतुल फिरदौस और मुंबई की अल नुएम के रोल ऑन भी चलते हैं। ■

Mr. Amber Gupta
M/s. Kashi Vishwanath & Co.
C.7/70, Senpura, Opp. Saroja Petrol Pump, Beside
Vandana Girls Hostel, Varanasi - 221001
Uttar Pradesh
Ph: 8756667111

बनारस अगरबत्ती की बड़ी मार्केट लेकिन टफ है कंपटीशन

70% कस्टमर ब्रांड के नाम से मांगते हैं प्रोडक्ट: अभिषेक गुप्ता



उत्तरप्रदेश के प्रमुख शहरों में से एक बनारस में ब्रांड लॉयल्टी हाल के वर्षों में बढ़ने लगी है। 10 में से 7 अर्थात 70% उपभोक्ता अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप और रोल ऑन ब्रांड के नाम से मांगते हैं। काशी विश्वनाथ मंदिर और बौद्ध धर्म का प्रमुख केंद्र होने के कारण यहां देश-विदेश से लाखों यात्री प्रतिमाह यहां आते हैं। यही कारण है कि यहां सभी राज्यों के प्रमुख ब्रांड और उनके सभी रेंज यहां उपलब्ध रहते हैं। बनारस में 40 वर्षों से धूपबत्ती का काम कर रही कन्हैया लाल-रामलाल फर्म के प्रमुख श्री अभिषेक गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि यहां अगरबत्ती व धूप की बड़ी मार्केट है। टूरिस्ट प्लेस होने के कारण यहां देश की सभी बड़ी कंपनियों का माल आता है। इसलिए इतने ज्यादा ब्रांड और प्रोडक्ट्स की विविध वेरायटी व रेंज है कि किसी एक उत्पाद का यहां दबदबा नहीं हो सकता और बहुत ज्यादा ब्रांड होने के कारण कंपटीशन भी बहुत ज्यादा है।

सुगंध इंडिया को श्री अभिषेक गुप्ता ने बताया कि क्वालिटी और रेट में सभी कंपनियों के ब्रांड एक से बढ़कर एक हैं और कंपटीशन के कारण सभी अपनी बिक्री बढ़ाने के लिए बड़े पैमाने पर स्कीम देती हैं। स्कीम में आर्टिकल से लेकर टारगेट पूरा होने पर डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर को बहुत सारे आइटम दिए जाते हैं। इसमें 6 माह की टारगेटेड स्कीम भी होती है। गिफ्ट में बैग, स्टूल, टी-शर्ट, थाली, छाता, बेडशीट, तौलिया, और सोने या चांदी के सिक्के भी होते हैं। कंपनियां अब उपभोक्ताओं को भी अपने उत्पादों की पैकिंग के साथ उपहार दे रही हैं। उन्होंने बताया कि यहां पुराने फ्रेगरेंस के

अलावा लोग ऊद, लोबान, फ्रूटी और फैसी फ्रेग्रेन्स जैसी नई सुगंध की भी मांग कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम उत्पादों की मार्केट अब 25% हो गई है। 50% मीडियम और 25% इकोनामी रेंज के उत्पाद चलते हैं।

कन्हैया लाल-रामलाल फर्म में अब तीसरी पीढ़ी के श्री अभिषेक गुप्ता काम कर रहे हैं। उनके पास दर्शन, शालीमार, डेनिम, आरकेटी, मोक्ष, और लिबर्टी जैसी 15 कंपनियों का काम है। बनारस के 50 किलोमीटर के आसपास फर्म 40 से 45 डिस्ट्रीब्यूटर्स की मदद से काम करती है और चंदौली, रामनगर, जौनपुर, भदोही व गाज़ीपुर तक उनकी सप्लाय है।



उन्होंने बताया कि यहां के लोग नए-नए परफ्यूम की मांग करते हैं। यही कारण है कि बाजार में कंपनियां सभी वेरायटी देती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि लोग बंबू लेस उत्पादों की तरफ बढ़ रहे हैं। इससे चार-पांच वर्षों से अगरबत्ती की मांग घटी है और धूप की मार्केट यहां 70% हो गई है। धूप उत्पादों में सबसे ज्यादा ड्राई उत्पादों की मांग है। इसमें स्टिक, कोन व कप को लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं, क्योंकि गीली धूप बनाने में दिक्कत होती है और उसमें धुआं भी ज्यादा निकलता है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यहां ड्राई स्टिक में सबसे ज्यादा बिक्री 15 एमआरपी वाले उत्पादों की है, जो 12 रुपए में बिकता है। इसके बाद 25, 50, 100 और 150 रुपए की एमआरपी वाले उत्पादों का चलन है। गीली धूप में 10 से 20 रुपए की एमआरपी का बाजार है। अगरबत्ती में ₹10 एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स का चलन कम हुआ है। 70 एमआरपी में जो 50 से 60 रुपए में बिकता है, वह ज्यादा पसंद किया जा रहा है। 400 और 500 ग्राम वाले बड़े जीपर पैक भी काफी चल रहे हैं। बनारस की धूप मार्केट पर उन्होंने कहा कि गीली धूप में डेनिम, जेड ब्लैक और सच्चे साईं सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद है। कुबेर गोल्ड 25 रुपए की एमआरपी में चलता है। हरि दर्शन और देव दर्शन भी अच्छे चल रहे हैं। आरकेटी भी लोकप्रिय है। मोक्ष का मुख्य काम ड्राई धूप और अगरबत्ती में है। ड्राई स्टिक में जेड ब्लैक, ब्लैक स्टोन, बालाजी, बीआईसी ₹10 की इकोनामी रेंज से लेकर प्रीमियम रेंज तक में है। बालाजी व बीआईसी को बेस्ट माना जाता है और उनके जार पैक भी चलते हैं। हालांकि अब जार अधिकांश कंपनियां देने लगी है। फॉरेस्ट की ड्राई स्टिक, कोन और गीली धूप प्रीमियम में 70 रुपए की एमआरपी में है। कृष्ण कला, श्रीधन, मिस्बाह अच्छी स्थिति में है। डेनिम और पूजापाठ भी चलता है। अहमदाबाद का माजा, कल्पना, जेबी, निशान अच्छी स्थिति में हैं। दिल्ली का ग्रहशांति, काव्या, तिरुपति, हरि दर्शन और देव दर्शन भी मार्केट में दिखाई देते हैं। सबसे ज्यादा बेंगलुरु के आइटम चलते हैं।

बनारस में अगरबत्ती की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में अभिषेक गुप्ता ने बताया कि बनारस के ग्रामीण इलाकों में तिरंगा का बॉक्स काफी चलता है। टॉप ब्रांड और बड़ी पैकिंग में अहमदाबाद का मानसी 400 ग्राम के जीपर में चल रहा है। जेड ब्लैक, साइकिल, फॉरेस्ट, दर्शन, परिमल मंदिर, भारत वासी, मोक्ष, बालाजी और बीआईसी की अच्छी मार्केट है। दिल्ली का भावना, काव्या, ग्रह शांति भी काफी चलते हैं। इसके अलावा जयपुर, चंडीगढ़, हिमाचल प्रदेश, कोलकाता, पुणे, इंदौर, सतना व नागपुर के भी उत्पाद यहां आते हैं। उन्होंने बताया कि बनारस में प्रीमियम उत्पादों की मार्केट बढ़ रही है। नागपुर के सस्ते और अच्छे उत्पाद भी चलते हैं जिनमें

आरकेटी और रॉकेट सबसे ज़्यादा चलते हैं। लोबान अगरबत्ती 200 और 400 ग्राम में बिक्री है।

सांब्राणी स्टिक में जेड ब्लैक श्रीफल, जी टी, पटना की सुगंधी, लक्ष्मी, आदि चलते हैं। इसका ज़्यादा मार्केट लखनऊ की तरफ है। कप में नैवेद्य सबसे टॉप पर है। फिर जीटी, मोक्ष, जेड ब्लैक, फॉरेस्ट का बाहुबली चल रहा है। लगभग सभी कंपनियां सांब्राणी कप बना रही हैं और इसकी मार्केट बढ़ रही है। गूगल, चंदन और गाय के गोबर से निर्मित प्रोडक्ट भी चल रहे हैं। यहां 50-60 रुपए में 12 कप की मार्केट ज्यादा है। रियल और कृष्ण कला का प्रीमियम में चलता है। लूज अगरबत्ती की भी यहां अच्छी मार्केट है, जो वजन में बिकती है। बनारस का गौरव, किसान के अलावा पटना और गया के भी लूज प्रोडक्ट यहां बिकते हैं। आईटीसी की मार्केट पर उन्होंने कहा कि मंगलदीप अच्छा चल रहा है। वह जनरल स्टोर और पान की दुकानों तक में बिकता है। उनकी धूप, ड्राई स्टिक, कोन और कप भी हैं और वह स्कीम भी देते हैं।

उन्होंने बताया कि बनारस में चंदन टीका, रोल ऑन और पूजा सामग्रियों की मांग बढ़ रही है। चंदन टीका में हरि दर्शन व देव दर्शन सबसे ज्यादा चलते हैं। अष्टगंधा में भवानी शंकर का चलता है। रोल ऑन या इत्र में सस्ता और मीडियम रेंज की ज्यादा मांग है। श्रीधन व निखिल प्रीमियम में हैं और उनकी धूप बत्ती भी चलती है। रोल ऑन में एरोकैम काफी चलता है। रोल ऑन और अष्टगंध में बालाजी के प्रीमियम प्रोडक्ट हैं। दिल्ली के पंडित जी का भी टीका चलता है। कपूर की यहां बड़ी लोकल मार्केट है। ब्रांड में मंगलम, सरस्वती, हिमालय, लियो चलते हैं। बाहर के ब्रांड कम चलते हैं, क्योंकि जीएसटी के कारण उनका रेट लोकल प्रोडक्ट के मुकाबले बढ़ जाता है। उन्होंने बताया कि मच्छर का सीजन होने के कारण मच्छर अगरबत्ती का मार्केट बढ़ा है। कफर्ट का धूप छांव, अलविदा, फ्रीडम काफी चलते हैं। इसके अलावा बिहार और मध्य प्रदेश के भी कई ब्रांड आते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अधिकांश कंपनियां एडवांस पर काम करती हैं। उधार बहुत कम है और अपना व्यवहार होने पर ही 10-15 दिनों का ही क्रेडिट चलता है। ■

Mr. Abhishek Gupta
M/s. Pushpa Agencies
D-39/31, Kodai Chowki, Varanasi-221001
Mobile : 9335022334, 9415228651

देवदर्शन तीन ताल सामब्रानी हवन कप लॉन्च

1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में नंबर 1, देवदर्शन ने ग्राहकों की मांग के अनुरूप एक नया और बेहतरीन उत्पाद लॉन्च किया है - तीन ताल सामब्रानी हवन कप। यह अद्वितीय सामब्रानी हवन कप प्राकृतिक रूप से प्राप्त सामग्री, जड़ी बूटियों के विशेष मिश्रण से बनाया गया है। यह मिश्रण न केवल वातावरण को शुद्ध करने और सकारात्मक ऊर्जा प्रदान करने के लिए जाना जाता है, बल्कि इसकी तीन प्रकार की सुगंध मन को शांत करने और आध्यात्मिक अनुभव प्रदान करने में भी सहायक होती हैं।

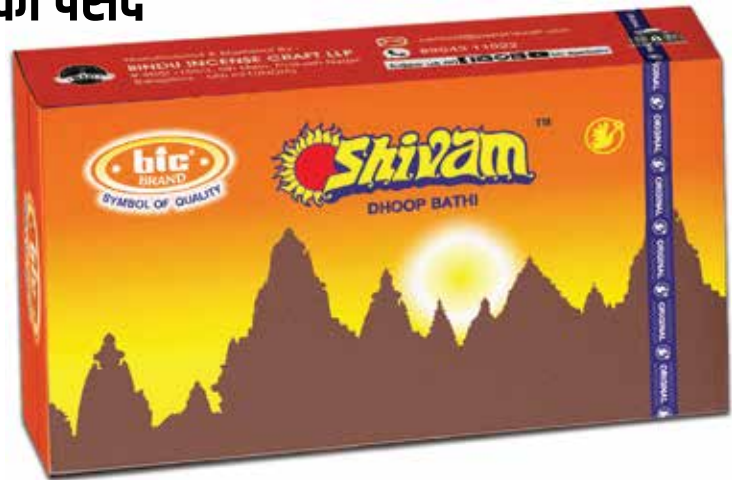
तीन ताल सामब्रानी हवन कप, 30 कप के सुविधाजनक पैक में आता है, जो आपकी दैनिक पूजा-अनुष्ठानों, ध्यान या घर पर होने वाले किसी भी शुभ कार्य के लिए एकदम सही है। दक्षिण भारतीय राज्यों में विशेष रूप से लोकप्रिय, यह उत्पाद पूरे भारत में ग्राहकों का पसंदीदा बनता जा रहा है।

सात दशकों से अधिक, देवदर्शन ने अपने बेहतरीन उत्पादों के साथ अपने प्रिय ग्राहकों में अपनी उत्कृष्टता विरासत को बनाए रखा है। इसी श्रृंखला में तीन ताल सामब्रानी हवन कप के साथ, देवदर्शन अपने प्रिय ग्राहकों को उच्चतम गुणवत्ता वाले आध्यात्मिक उत्पाद प्रदान करने के अपने समर्पण को दर्शाता है।

तीन ताल सामब्रानी हवन कप तथा देवदर्शन के अन्य उत्पादों की अधिक जानकारी देवदर्शन की वेबसाइट devdarshandhoop.com पर उपलब्ध है।



शिवम और ब्लैक मस्क: प्रीमियम वेट धूप सेगमेंट में ग्राहकों की पसंद



₹70/- एमआरपी वाले 10 स्टिक के पैक में बेची जाने वाली प्रीमियम गीली धूप की उद्योग में काफी मांग हो रही है। बेंगलुरु की प्रमुख कंपनी बीआईसी, न केवल भारत में बल्कि वैश्विक स्तर पर भी अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। कंपनी प्रमुख उत्पाद, पंचवटी और शिवम, दशकों से विभिन्न बाजारों में ग्राहकों की पसंद हैं। प्रीमियम वेट धूप सेगमेंट की बढ़ती लोकप्रियता को देखते हुए, कंपनी ने एक साल पहले शिवम को इस श्रेणी में पेश किया था, जिसे देशभर में ग्राहकों ने पसंद किया। कंपनी ने इस मसाला गीली धूप उत्पाद में शिवम ब्रांड की खुशबू और गुणवत्ता को बरकरार रखा है।

इसके अलावा, कंपनी की एक और अद्भुत पेशकश, ब्लैक मस्क, एक प्रमुख ब्रांड के रूप में उभरी है, जो अपने लॉन्च के बाद से ही विभिन्न बाजारों में हाई डिमांड में है। यह उत्पाद बीते वर्ष से ही लोकप्रिय रहा है और बीआईसी की विरासत को आगे बढ़ा रहा है।

प्रीमियम गीली धूप की मांग में वृद्धि के साथ, कंपनी ने शुरुआत में इस श्रेणी में शिवम और ब्लैक मस्क को लॉन्च किया है। भविष्य को देखते हुए, कंपनी इस बढ़ते सेगमेंट में मार्किट ट्रेंड के अनुसार और अधिक उत्पाद व सुगंध पेश करने की योजना बना रही है। ■

गृहशान्ति के ठाकुरजी संब्रानी कप के साथ पवित्रता का अनुभव करें



दिल्ली स्थित भूषण एंटरप्राइजेज धूप उत्पादन में एक प्रसिद्ध नाम है, जो अपने ब्रांड, गृहशान्ति के तहत सभी उत्पाद सेगमेंट और मूल्य श्रेणियों में धूप उत्पादों के साथ बाजार में अपने कदम जमा रहा है। ब्रांड के पोर्टफोलियो में हाल ही में जोड़ा गया ठाकुरजी संब्रानी कप गाय के गोबर से निर्मित है और चंदन की खुशबू से युक्त है, जो एक शुद्ध और पवित्र वातावरण बनाता है। 12 कप वाले एक बॉक्स की कीमत 85 रुपये एमआरपी है, यह गुणवत्ता और सामर्थ्य दोनों प्रदान करता है।

गृहशान्ति अगरबत्ती और धूप उत्पादों ने दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार, हरियाणा, पंजाब और जम्मू में ग्राहकों के बीच काफी लोकप्रियता हासिल की है। लगभग 200 उत्पादों की विविध रेंज के साथ, जिसमें 3 इन 1, राम लला और गोल्ड धूप जैसे शीर्ष बिक्री वाले उत्पाद शामिल हैं। यह अगरबत्ती और धूप दोनों वेरिएंट में उपलब्ध हैं।

अपनी ब्रांड उपस्थिति और इमेज को बढ़ाने के लिए एक रणनीतिक कदम के तहत गृहशान्ति ने बॉलीवुड सुपरस्टार गोविंदा को अपने प्रमुख उत्पादों 3 इन 1, राम लला और गोल्ड धूप के लिए ब्रांड एंबेसडर नियुक्त किया है। ब्रांड के अन्य उत्पादों के लिए पहले से ही बॉलीवुड अभिनेत्री महिमा चौधरी ब्रांड एंबेसडर हैं। ■

फूलों की सुगंध से मंत्रमुग्ध करते हरि दर्शन मल्टी फ्रेग्रेन्स मिक्स्ट धूप कोन

हरि दर्शन के मल्टी फ्रेगरेन्स मिश्रित धूप कोन आपको एक आनंददायक अनुभव प्रदान करते हैं। लिली, बुके, फैसी और सैंडल की मंत्रमुग्ध कर देने वाली फूलों की सुगंध आपके परिवेश के कोने कोने को महका देती हैं। जलाने पर ये कोन न केवल पर्यावरण को शुद्ध करते हैं बल्कि मूड को भी बेहतर बनाते हैं, जिससे एक शांत वातावरण बनता है। हरि दर्शन की आधुनिक मशीनिंग सुविधा में यह उत्पाद विशेषज्ञ पेशेवरों की सावधानीपूर्वक निगरानी में प्राकृतिक अवयवों से तैयार किए जाते हैं जिससे इनकी गुणवत्ता और शुद्धता बनी रहती है। यह लो स्मोक कोन लंबे समय तक आसपास के वातावरण को सुगंध से भर देते हैं। अपने सुगंधित आकर्षण से परे, इनकी दिव्य सुगंध तनाव निवारक के रूप में काम करती हैं और यह बच्चों के लिए भी सुरक्षित हैं। प्रत्येक बॉक्स में 12 पैक हैं और प्रत्येक पैक में 12 कोन हैं जो हर उपयोग के साथ एक सुगन्धित अनुभव कराते हैं। ■



रियल गुगल बैम्बू-लेस और खस लॉन्च

पुणे स्थित रियल फ्रेगरेन्स अपने उच्च गुणवत्ता और किफायती कीमतों वाले उत्पादों से देश भर के विभिन्न बाजारों में धूम मचा रहा है। देश भर में अपनी पहुंच बढ़ाने वाले पुणे स्थित ब्रांडों में सबसे आगे रहने वाली रियल फ्रेगरेन्स कंपनी ने अपने उत्पादों के लिए मजबूत मांग बनाई है। अपने सुगंधित पोर्टफोलियो की सूची में शामिल करते हुए, रियल ने इस महीने दो नए उत्पाद पेश किए हैं - खस और गुगल। खस, एक प्रीमियम अगरबत्ती, जिसमें आकर्षक खस की खुशबू है, जो इसे गर्मी के मौसम के लिए एकदम सही बनाती है। दूसरी ओर, गुगल एक प्रीमियम बांस-रहित उत्पाद है। प्रीमियम क्वालिटी और बांस रहित उत्पादों की बढ़ती मांग के चलते इसे सफलता मिलना तय है। अपनी अनूठी खुशबू और उच्च गुणवत्ता के साथ, ये उत्पाद बाजार में तुरंत हिट होने के लिए तैयार हैं। ■



न्यू लांच: 3 नई सुगंधों में निशान के अगारबत्ती उत्पाद

अहमदाबाद के प्रमुख अगारबत्ती निर्माता, निशान ब्रांड, जो पॉकेट-फ्रेडली कीमतों पर अपनी नयी और ट्रेन्डी सुगंधित अगारबत्तियों के लिए प्रसिद्ध है, ने अप्रैल में मनमोहक नई सुगंध वाले तीन अगारबत्ती उत्पादों लांच कर अपने पोर्टफोलियो का विस्तार किया है। प्रत्येक 70 ग्राम पैक में है। एलीव, चॉइस और नेक्स्ट नामक ये नए उत्पाद लोकप्रिय जिपर पैकेजिंग में प्रस्तुत किए गए हैं। निशान की ये नवीनतम पेशकशें देश भर में लॉन्च की गई हैं और अपने अन्य उत्पादों की तरह यह भी सफलता के लिए तैयार हैं। वाइट बत्ती, नयी सुगंधों और तेज़ी से देशभर में लोकप्रिय होती 70 ग्राम जिपर पैक में इन उत्पादों का सफल होना तय है। बिक्री और बाजार में पैठ बनाने के लिए निशान का रणनीतिक दृष्टिकोण स्पष्ट है, जो उपभोक्ता हित और बाजार हिस्सेदारी हासिल करने में उनकी क्षमता को दर्शाता है। ■



लिबर्टी प्रीमियम जंबो धूप स्टिक 3 वेरिएंट में लॉन्च

बेंगलुरु की श्री विजयलक्ष्मी अगारबत्ती वर्क्स एक अग्रणी कंपनी है जिसके उत्पादों की दुनिया भर में उपस्थिति है। इसका लिबर्टी ब्रांड बेंगलुरु से निकलने वाले ब्रांडों में एक दिग्गज है, जो देश भर के बाजारों में मज़बूती से उपस्थित है और समय के साथ इसकी मांग और मजबूत हुई है। बेंगलुरु के ब्रांडों की विशेषता वैसे तो अगारबत्ती है, लेकिन लिबर्टी ब्रांड ने ड्राई स्टिक में भी अपनी खास पहचान बनायी है। साथ ही कंपनी के कई ड्राई स्टिक उत्पाद विभिन्न रंगों में भी हैं।

वाराणसी के बढ़ते धूप बाजार में, लिबर्टी ने हाल ही में तीन प्रीमियम जंबो धूप उत्पादों - 1947, केसर चंदन और फलोरा लांच किये हैं। इन चारकोल-मुक्त उत्पादों को 60 ग्राम के आकर्षक बक्सों में खूबसूरती से पैक किया गया है और इनकी कीमत 110 रुपये एमआरपी है। गुणवत्ता के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के लिए प्रसिद्ध, लिबर्टी ब्रांड इन आकर्षक नए उत्पादों के साथ एक और सफलता के लिए तैयार है। ■

1st Time In Uttar Pradesh
AT THE HOLY CITY
VARANASI

**22ND & 23RD
JUNE 2024**



SCAN FOR VISITOR REGISTRATION



For Stall bookings Call: **+91 7838312431**



S Mansukhlal and Company

Embrace the Mystique of Ancient Aromas



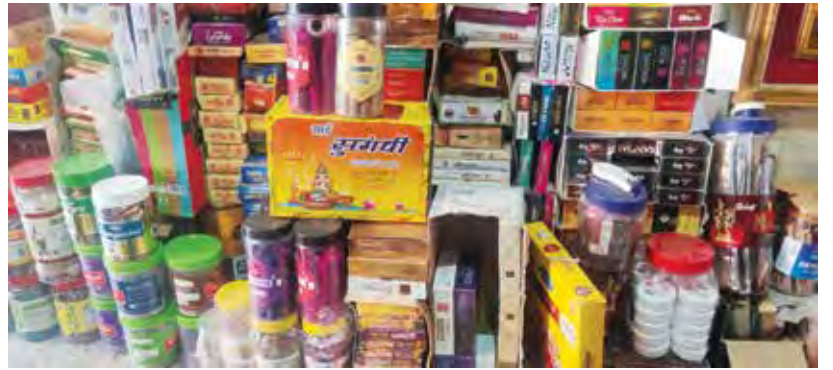
Guggul fragrance: Calming, purifying, spiritually significant, aids meditation, and potentially supports wellness with its natural properties and aroma

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

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

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

बनारस में बिकते हैं देश भर के ब्रांड



बनारस धार्मिक और सांस्कृतिक पर्यटन का देश में सबसे बड़ा केंद्र है, जहां प्रतिवर्ष कई करोड़ देशी-विदेशी पर्यटक आते हैं। काशी-विश्वनाथ कॉरिडोर बनने के बाद यह एक बड़े टूरिस्ट प्लेस के तौर पर उभरा है। हिंदू, बौद्ध और जैन संप्रदाय के प्रमुख मंदिर और स्तूप यहां हैं। काशी के घाट और गंगा आरती को देखने दुनिया भर से लोग यहां आते हैं। काशी विश्वनाथ मंदिर व सारनाथ के अलावा अनेक प्रमुख मंदिर और तीर्थ स्थल यहां हैं। गौतम बुद्ध और भगवान महावीर के अलावा समाज सुधारक कबीर दास, रामचरितमानस के लेखक तुलसी दास, साहित्यकार प्रेमचंद और शहनाई वादक भारत रत्न बिस्मिल्लाह खान जैसी असंख्य महान विभूतियों का यह प्राचीन नगर है। वाराणसी में बीएचयू सहित 4 विश्वविद्यालय हैं। इसके अलावा सैकड़ों गुरुकुल यहां हैं, जिसमें, संगीत, संस्कृत भाषा और अन्य प्राचीन विद्याओं को पढ़ने-सीखने के लिए प्रतिवर्ष लाखों लोग दुनिया भर से आते हैं। यहां चितरंजन रेल कारखाना के अलावा हथकरघा, रेशम और कई तरह के उद्योग हैं। बनारसी सिल्क की बारीक कढ़ाई की साड़ियां विश्व प्रसिद्ध हैं और कालीन व कपड़ा उद्योग की अलग पहचान है। इसके अलावा पान और मिठाइयां भी लोकप्रिय हैं। बनारस पूर्वांचल के लगभग एक दर्जन जिलों का शिक्षा, स्वास्थ्य, रोजगार और व्यापार का केंद्र है।

बनारस मार्केट में है जबदस्त होड़

सुगंध इंडिया की टीम ने कई प्रमुख धूपबत्ती उत्पादों के सीएनएफ, होलसेलर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स से बनारस मार्केट को लेकर व्यापक बातचीत की और सर्वे भी किया। उसके मुताबिक यहां के बाजार में प्रीमियम, मीडियम और इकोनॉमी रेंज की धूपबत्ती ब्रांड की सभी कंपनियों के बीच बहुत कड़ी प्रतियोगिता है। बनारस में विश्वप्रसिद्ध तीर्थों के अलावा असंख्य मंदिर हैं। धार्मिक नगरी होने के कारण अगरबत्ती व धूप उत्पादों के अलावा सभी तरह की पूजा समग्रियों का यह बड़ा बाजार है। देश की सभी बड़ी ब्रांडेड धूपबत्ती और पूजा समग्रियों के उत्पाद यहां बिकते हैं। इस तरह कह सकते हैं कि काशी अगरबत्ती उत्पादों का सबसे बड़ा बाजार है। प्रति माह यहां कई लाख देशी-विदेशी पर्यटक आते हैं। बनारसी साड़ी, कालीन के बड़े व्यापारियों का भी आवागमन होता है। शहर में भी मध्य वर्ग की बड़ी आबादी है। यही कारण है कि यहां मीडियम रेंज के सबसे ज्यादा उत्पाद बिकते हैं। मार्केट सर्वे के अनुसार अगरबत्ती की मीडियम रेंज की मार्केट लगभग 50% है, जबकि प्रीमियम और इकोनॉमी रेंज का बाजार 25-25 प्रतिशत है।

काशी में बंगलूरु का दबदबा

यहां बैंगलोर के प्रीमियम उत्पाद सबसे ज्यादा बिकते हैं। इसके बाद गुजरात और इकोनामी रेंज में मध्य प्रदेश के इंदौर, सतना और दिल्ली व बिहार के भी उत्पाद चल रहे हैं। लूज बत्ती में स्थानीय उत्पादकों के अलावा सतना और बिहार के प्रोडक्ट भी खूब चलते हैं और उनकी लगभग 30% मार्केट में हिस्सेदारी है। धार्मिक मान्यता बांस ना जलाने को लेकर अन्य राज्यों की भांति यहां भी अगरबत्ती की मार्केट घट रही है और धूप की बढ़ रही है। उसमें भी ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी का चलन तेजी से बढ़ रहा है। बीते 4-5 वर्षों में अगरबत्ती की मार्केट घटकर 30% हो गई है। धूप की मार्केट 70% है। इसमें भी गीली धूप 30% है और 70% में ड्राई धूपबत्ती उत्पादों की मांग है। चूंकि शहर में बड़ी आबादी पर्यटन के लिहाज से आती है इसलिए वह ट्रेडिशनल फ्रेग्रेंस के अलावा नए-नए फैसी व फ्रूटी सुगंध की मांग करती हैं। लूज और अनब्रांडेड उत्पादों की 30 प्रतिशत मार्केट है जिसमें बनारस के स्थानीय ब्रांड और सतना व बिहार के ब्रांड हैं।

10 में 7 ग्राहक मांगते हैं ब्रांड

मार्केट सर्वे के अनुसार अगरबत्ती की प्रीमियम मार्केट में बालाजी व



बीआईसी सबसे ज्यादा चलते हैं। बालाजी के प्रीमियम, मीडियम और इकोनॉमी तीनों रेंज के उत्पाद चल रहे हैं। यहां देशभर की सभी कंपनियों के उत्पाद मार्केट में दिखाई देते हैं और सभी चलते हैं। यहां उपभोक्ताओं के पास सभी रेंज में ढेर सारे विकल्प हैं और 10 में से 7 ग्राहक रिटेलर से ब्रांड के नाम से उत्पाद खरीदते हैं। धूप में मुख्य रूप से यही सारे ब्रांड थोड़ा कम-ज्यादा चल रहे हैं। इसमें साइकिल, जेड ब्लैक, मोक्ष, दर्शन इंटरनेशनल, लिबर्टी, पूजापाठ, एविग, उल्लास, आरकेटी, फॉरेस्ट, आईटीसी का मंगलदीप, ओनम, श्री सिद्धि फ्रेगरेंस, निखिल, सावित्री, शालीमार, तेज़, चारु, आलोक, पायनियर, देवदर्शन, हरिदर्शन, दिव्यास्त्र, जीटी टू हैड्स, पोषक, श्रीजी, डाली, माजा, श्रीधन, ग्रह शांति, सफल, अमृता, कृष्ण कला, धूप छाँव, रियल फ्रेग्रन्सेस, मिस्बाह, जैन प्रोडक्ट्स रतलाम, अहम, दिल्ली का ग्रह शांति, काव्या, सच्चे साईं, आदि शामिल हैं। आईटीसी का मंगलदीप व उसके अन्य उत्पाद जनरल स्टोर से लेकर पान की दुकानों तक खूब चलते हैं।

जंबो पैक की बढ़ रही मार्केट

वाराणसी की अगरबत्ती मार्केट में ₹70 की एमआरपी वाला जीपर पैक जो ₹50 में बिकता है। वह सबसे ज्यादा चलता है। वहीं ₹15 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट सदाबहार हैं। एक किलो और आधा किलो के जंबो पैक का मार्केट 30% है और यह बढ़ रहा है। इसमें मीडियम रेंज वाले उत्पाद भी शामिल हैं। बालाजी और कई बड़ी कंपनियां जंबो पैक में क्वालिटी दे रही हैं। इकोनामी में भी बालाजी, श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस, जेड ब्लैक, साइकिल, आईटीसी, परीन, लिव टच, कल्पना, निशान, नीव, श्री सिद्धि फ्रेगरेंस, फ्लॉरिशा जैसी कई कंपनियां हैं। मीडियम में भी बालाजी, जेड ब्लैक, साइकिल, बिग बेल, देव दर्शन और श्रीजी हैं। प्रीमियम में बालाजी, देवदर्शन, साइकिल, फॉरेस्ट, कर्नाटक फ्रेगरेंस, बिग बेल, परिमल मंदिर, मोक्ष की अच्छी मार्केट है। चंडीगढ़, हिमाचल कोलकाता, पुणे और नागपुर के भी उत्पाद यहां दिखाई देते हैं, लेकिन प्रीमियम में बेंगलुरु का दबदबा है। इकोनामी में सतना के भी कई उत्पाद हैं। तिरंगा का बाहरी इलाकों और

पड़ोसी जिलों में दबदबा है।

गूगल, चंदन, गौ-गोबर निर्मित प्रोडक्ट की बड़ी मांग

मार्केट रिपोर्ट के अनुसार ड्राई धूप में फॉरेस्ट, बालाजी, श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस चल रहे हैं। प्रीमियम, मीडियम और इकोनॉमी तीनों रेंज में इनकी पकड़ है। ड्राई में इकोनामी रेंज में जेड ब्लैक और देव दर्शन का बल्क पैक है। जार में भी कई कंपनियों के ड्राई धूप चल रहे हैं। गीली धूप इकोनामी रेंज में जेड ब्लैक, पंडित, सच्चे साईं, पूजा पाठ ब्रांड काफी दिखाई देते हैं। प्रीमियम गीली धूप में बालाजी, बी आई सी, श्रीजी, कर्नाटक फ्रेगरेंस, कृष्ण कला, मिस्बाह, श्रीधन जैसे कई ब्रांड हैं। हरि दर्शन की इकोनामी रेंज में अच्छी मार्केट है। देव दर्शन की भी अच्छी मार्केट है। सांब्रानी में जेड ब्लैक, पटना सुगंधि, टीपीआरजी का नेचुरल, लक्ष्मी, जीटी, फॉरेस्ट का बाहुबली है। कप में साइकिल का नेवेद्य सबसे ज्यादा चलता है। फिर फारेस्ट फ्रेगरेंस, बालाजी, तपस्या, जीटी चलता है। ड्राई स्टिक में 15, 25, 50, 100 और 150 रुपए एमआरपी की अच्छी खासी मार्केट है। गीली धूप में ₹20 की बड़ी मार्केट है। कुबेर गोल्ड ₹25 एमआरपी में चल रहा है। आरकेटी ने भी नई रेंज लॉन्च की है। सूखी धूप में मोक्ष की अच्छी मार्केट है। गूगल, चंदन और गाय के गोबर से निर्मित उत्पादों का क्रेज बढ़ा है। आमतौर पर सांब्रानी कप 50-60 रुपए में 12 की बिक्री ज्यादा है।

चंदन टीका और कपूर की है बहुत मांग

चंदन टीका में हरी दर्शन, अष्टगंधा में शिवम, काशी, भवानी चल रहे हैं। पतंजलि ने भी चंदन टीका निकाला है। कपूर का बनारस खुद हब है। जीएसटी के कारण ज्यादा रेट होने से दूसरे राज्यों के ब्रांड कम चलते हैं, फिर भी मंगलम, सरस्वती, हिमालय ब्रांड की मार्केट हैं। रोल ऑन में एरोकैम सबसे ज्यादा चलता है। नेमत इंटरप्राइजेज का मजमुआ, एस एफ संस का एहसान, अतारी फ्रेगरेंस का जन्नतुल फिरदौस, अल नुएम आदि की अच्छी मार्केट है। मच्छर अगरबत्ती में धूप छाँव कंफर्ट, अलविदा और बालाजी फ्रीडम के अलावा बिहार व मध्यप्रदेश के भी कई उत्पाद चल रहे 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

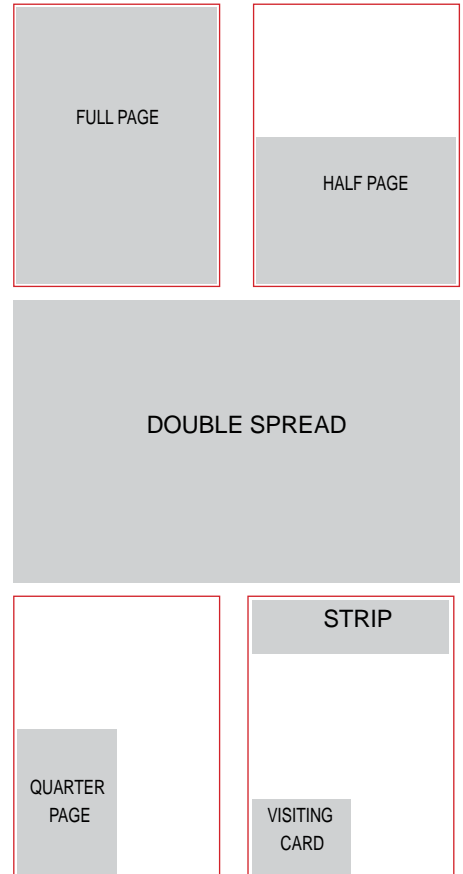
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE™
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in

REGD. NO. 891969



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.divyasraa.com

Unit 2
A/7 site - 1 Panki Industrial Area,
Panki Kanpur Nagar, Uttar Pradesh - 208020

amazon

facebook/dpbproducts

facebook

Instagram

CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :

+91 7228847474 | +91 72280 18667