

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL: 13 ISSUE: 08 AUGUST-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



प्रदलोलुपल इंटेन्डेट

तिलेह तऱ प्रवऱु

*Celebrating Independence Through Faith*

56 of  
YEARS TRUST



GT GROUP

SACHEE<sup>®</sup>  
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

# Heavenly Scents

*Meticulous blends to pamper f*

Enhance your pet care offerings with S  
unmatched quality and elegance for y

Shampoos | Conditioners | Body C



**SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.**

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



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

T: (0120) 4320178 | 2530



+91-885195

# for Pet Grooming

*Curry friends*

Sachee's premium fragrances, delivering  
your customer's beloved companions.

Oils



6111 | 2536222

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

1516



[info@sacheefragrances.com](mailto:info@sacheefragrances.com)



# Hari Darshan®

Mehke Mann, Hoke Prasann



हर घर में  
त्यौहार मनाएं,  
हरी दर्शन को  
अपने घर लाएं।



**Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



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



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

PROTECTING  
*your product*  
PROMOTING  
*your brand*



Best Rate | Best Design | Fast Delivery

All Type of Boxes

Premium Incense Sticks Boxes | Outer Box | Corrugated Box | Rigid Boxes | Zipper Pouch  
Poly Pouch | Sample Pouch | Without Cylinder Zipper Pouch | Paper Pouch | Premium Canister (Metal Tint/Plastic or Paper)  
Plastic Jar | Stickers | Labels | Catalogue | Premium Stationery

SHRIPAL R. PATEL +91 93270 08607  
+91 92652 68451  
VRUND S. PATEL +91 99797 46422  
SHUBH S. PATEL +91 82384 91327

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

Spreading Fragrances Since 1965

**JYOTI**  
products  
*Spreading fragrances since 1965*



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

## **JYOTI PRODUCTS**

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

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

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

- » ECO - FRIENDLY
- » RICH FRAGRANCE
- » EFFECT START WITHIN 10 SEC
- » SAFE FOR HUMAN BEING

**JYOTI**<sup>TM</sup>  
INDUSTRIES  
Spreading fragrances since 1965



**NEW LAUNCHING**

**JYOTI INDUSTRIES**

8, Shreeji Industrial estate, Chhatral  
(N.Gujarat) - 382729, India.

Email: info@jyotiproducts.com

[WWW.JYOTIPRODUCTS.COM](http://WWW.JYOTIPRODUCTS.COM)

**FOR TRADE INQUIRY**

+91 63 57 11 99 99

+91 98 24 55 03 61



निशान™  
प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

# खुशबू ऐसी की लोग पूछेंगे



**MRP Rs. 70/- Net Wt. 120gms**

All kinds of Premium Agarbatti, Dhoop Stick, Wet Dhoop,  
Sambrani Cup are Available

Manufactured & Marketed By:

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

E-mail: [info@nishanproducts.com](mailto:info@nishanproducts.com) | Web: [www.nishanproducts.com](http://www.nishanproducts.com)

For Trade Enquiry

+91 84019 33418

+91-79-2282 3418



# Editorial



M. A. Farooqui

## Red Sea Crisis: Fear of "Tsunami" in the Market!

The crisis in the Red Sea is alarming Indian businessmen and exporters. Shipping rates have skyrocketed by as much as 700%, resembling a tsunami. While this has increased costs for exporters, manufacturers are finding it increasingly difficult to stabilise prices in domestic markets for their products. Particularly affected are industries like incense sticks and fragrances, which import raw materials such as patchouli, bamboo sticks, wood powder, perfumes, and numerous chemicals—all of which have seen prices surge up to tenfold in recent months. Commercial vessels using the Red Sea route face constant attacks from Houthi rebels, forcing companies to opt for longer routes to reach Western countries. Alternatively, they are waiting at nearby ports for safe passage through the Suez Canal. As a result, shipping costs and container rents are soaring. The Red Sea crisis is weighing heavily on exporters' hearts. Trade through the Suez Canal connects Europe to India for food products, electronics, automobiles, crude oil, and various raw materials. The entire business is teetering on the brink of disaster. While major manufacturers in the incense and fragrance industry manage to maintain stocks of raw materials for a year or two, smaller producers who operate on shorter stock cycles are finding it increasingly challenging to stabilise their product prices.

Despite raw material prices increasing more than tenfold, producers are not in a position to raise product prices significantly, as sudden hikes are not feasible in the incense and fragrance sectors. Consequently, they may soon need to reduce quantity or quality, though that too has its limits. Global trade has been severely disrupted due to maritime turmoil at major ports worldwide. Companies are struggling with steep container shipping rates. According to the Drewry World Container Index (WCI), container rent per 40 feet increased by 2% to \$4,801 in June, marking a 202% increase compared to the same week last year. The average rate in 2019 (pre-COVID) was \$1,420, showing a recent spike of 238%. Companies are hopeful that rates will rise further next week due to Chinese demand. The congestion at Asian ports has significantly hiked freight rates globally, with rates between China and Europe rising annually by 358%. The shipping business between Shanghai and India's western coast has reached levels unseen since 2019, largely due to COVID-19's impact on maritime supply chains. Previously, ships sailed via the Suez Canal to and from Europe and the Middle East, but now they have to travel nearly 8,500 kilometres longer. It takes about 35 to 40% more time to reach their destinations, leading to shortages of ships at Chinese ports since May and increased rents. Container rates, which were \$850, have now risen to between \$2,500 and \$3,000. The shortage of containers has also caused difficulties in importing IT, hardware, TVs, washing machines, cars, motorcycles, and various chemicals and raw materials to India, increasing costs.

## लाल सागर संकट: बाजार में "सुनामी" का डर!

लाल सागर में संकट भारतीय व्यापारियों और निर्यातकों को चिंतित कर रहा है। शिपिंग दरों में 700% तक की वृद्धि हुई है, जो सुनामी के समान है। जहां इससे निर्यातकों के लिए लागत में वृद्धि हुई है, निर्माताओं को अपने उत्पादों के लिए घरेलू बाजारों में कीमतों को स्थिर करना मुश्किल हो रहा है। विशेष रूप से प्रभावित अगरबत्ती और सुगंध जैसे उद्योग हैं, जो पचौली, बांस की लकड़ी, वुड पौडर, सुगंध और कई रसायनों जैसे कच्चे माल का आयात करते हैं - जिनमें से सभी की कीमतें हाल के महीनों में दस गुना तक बढ़ गई हैं। लाल सागर मार्ग का उपयोग करने वाले वाणिज्यिक जहाजों पर हथी विद्रोहियों के लगातार हमलों के कारण कंपनियां पश्चिमी देशों तक पहुँचने के लिए लंबे मार्गों का विकल्प चुनने के लिए मजबूर हैं। वैकल्पिक रूप से, वे स्वेज नहर के माध्यम से सुरक्षित मार्ग के लिए पास के बंदरगाहों पर इंतजार कर रहे हैं। नतीजतन, शिपिंग लागत और कंटेनर किराए में उछाल आ रहा है। लाल सागर संकट निर्यातकों के दिलों पर भारी पड़ रहा है। स्वेज नहर के माध्यम से होने वाला व्यापार यूरोप को खाद्य उत्पादों, इलेक्ट्रॉनिक्स, ऑटोमोबाइल, कच्चे तेल और विभिन्न कच्चे माल के लिए भारत से जोड़ता है। पूरा व्यापार संकट के कगार पर है। अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में जहां प्रमुख निर्माता एक या दो साल के लिए कच्चे माल के स्टॉक को बनाए रखने का प्रबंधन करते हैं वहीं छोटे उत्पादक जो कम स्टॉक रखते हैं, उनके लिए अपने उत्पाद की कीमतों को स्थिर करना चुनौतीपूर्ण होता जा रहा है। कच्चे माल की कीमतों में दस गुना से अधिक की वृद्धि के बावजूद, उत्पादक उत्पाद की कीमतों में उल्लेखनीय वृद्धि करने की स्थिति में नहीं हैं, क्योंकि अगरबत्ती और सुगंध क्षेत्रों में अचानक बढ़ोतरी संभव नहीं है। नतीजतन, उन्हें जल्द ही मात्रा या गुणवत्ता को कम करने की आवश्यकता हो सकती है, हालांकि इसकी भी अपनी सीमा है।

दुनिया भर के प्रमुख बंदरगाहों पर समुद्री उथल-पुथल के कारण वैश्विक व्यापार गंभीर रूप से बाधित हुआ है। कंपनियों कंटेनर शिपिंग दरों में वृद्धि से जूझ रही हैं। ड्यूरी वर्ल्ड कंटेनर इंडेक्स (WCI) के अनुसार, जून में प्रति 40 फीट कंटेनर किराया 2% बढ़कर \$4,801 हो गया, जो पिछले साल के इसी सप्ताह की तुलना में 202% की वृद्धि दर्शाता है। 2019 (कोविड से पहले) में औसत दर \$1,420 थी, जो हाल ही में 238% की बढ़ोतरी दर्शाती है। कंपनियों को उम्मीद है कि चीनी मांग के कारण अगले सप्ताह दरें और बढ़ेंगी। एशियाई बंदरगाहों पर भीड़भाड़ ने वैश्विक स्तर पर माल ढुलाई दरों में काफी वृद्धि की है, चीन और यूरोप के बीच दरें सालाना 358% बढ़ रही हैं। शंघाई और भारत के पश्चिमी तट के बीच शिपिंग व्यवसाय 2019 के बाद से अनदेखे स्तरों पर पहुंच गया है, जिसका मुख्य कारण समुद्री आपूर्ति श्रृंखलाओं पर COVID-19 का प्रभाव है। पहले, जहाज स्वेज नहर के माध्यम से यूरोप और मध्य पूर्व के लिए रवाना होते थे, लेकिन अब उन्हें लगभग 8,500 किलोमीटर अधिक यात्रा करनी पड़ती है। अपने गंतव्य तक पहुंचने में लगभग 35 से 40% अधिक समय लगता है। कंटेनरों की कमी के कारण भारत में आईटी, हार्डवेयर, टीवी, वाशिंग मशीन, कार, मोटरसाइकिल और विभिन्न रसायनों और कच्चे माल के आयात में भी कठिनाई हो रही है, जिससे लागत बढ़ रही है।

Editor  
**M. A. Farooqui**

Managing Editor  
**Fareed Asim Farooqui**

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

Business Co-ordinator  
**Chandrashekhar Malhotra**

Consulting Photo Editor  
**Jagdish Yadav**

Ad Manager  
**Praveen Sharma**

Uttar Pradesh Bureau Chief  
**Manish Gupta**

Rajasthan Bureau Chief  
**Ravikant Indopia**

Gujarat Bureau Chief  
**Nishad Chetanbhai Ramani**

Gujarat Correspondent  
**Narendra Sharma**

Karnataka Bureau Chief  
**Tosif Khan**

Art Director  
**Deepak 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 VINOD SETH ON THE PAST, PRESENT & FUTURE OF SCHIMMER FRAGRANCES

20 MAHAKAAL: A RISING BRAND BY RAUNAK ENTERPRISES

24 UTTARAKHAND UNVEILS NATION'S FIRST AROMA PARK

28 BRAND NEWS

34 MARKET REPORT

36 MONEY GETS STUCK IN THE MARKET DUE TO CREDIT SYSTEM: MANISH KUMAR GUPTA

38 GORAKHPUR'S INCENSE MARKET THRIVES DESPITE CHANGING TRENDS: RAHUL KESARI

40 RAJKUMAR BAJAJ CHAMPIONS PREMIUM INCENSE AND DHOOP MARKET IN GORAKHPUR

42 BAMBOOLESS ON THE RISE IN CITIES BUT RURAL POPULATION STILL USES INCENSE STICKS: SHIV KUMAR AGRAWAL

44 LOCAL MANUFACTURERS ARE A CHALLENGE FOR THE BRANDS: SANJAY GUPTA



# Balaji®

SINCE 1957

BAMBOOLESS  
INCENSE



**BALAJI AGARBATTI COMPANY**  
No. 48/D - 156/2, 5th Main,  
Prakashnagar, Bangalore 560010

Customer Care: +91 85888 08914  
Email: sales@balajiincense.com  
Visit us: www.balajiincense.com



bic agarbathi



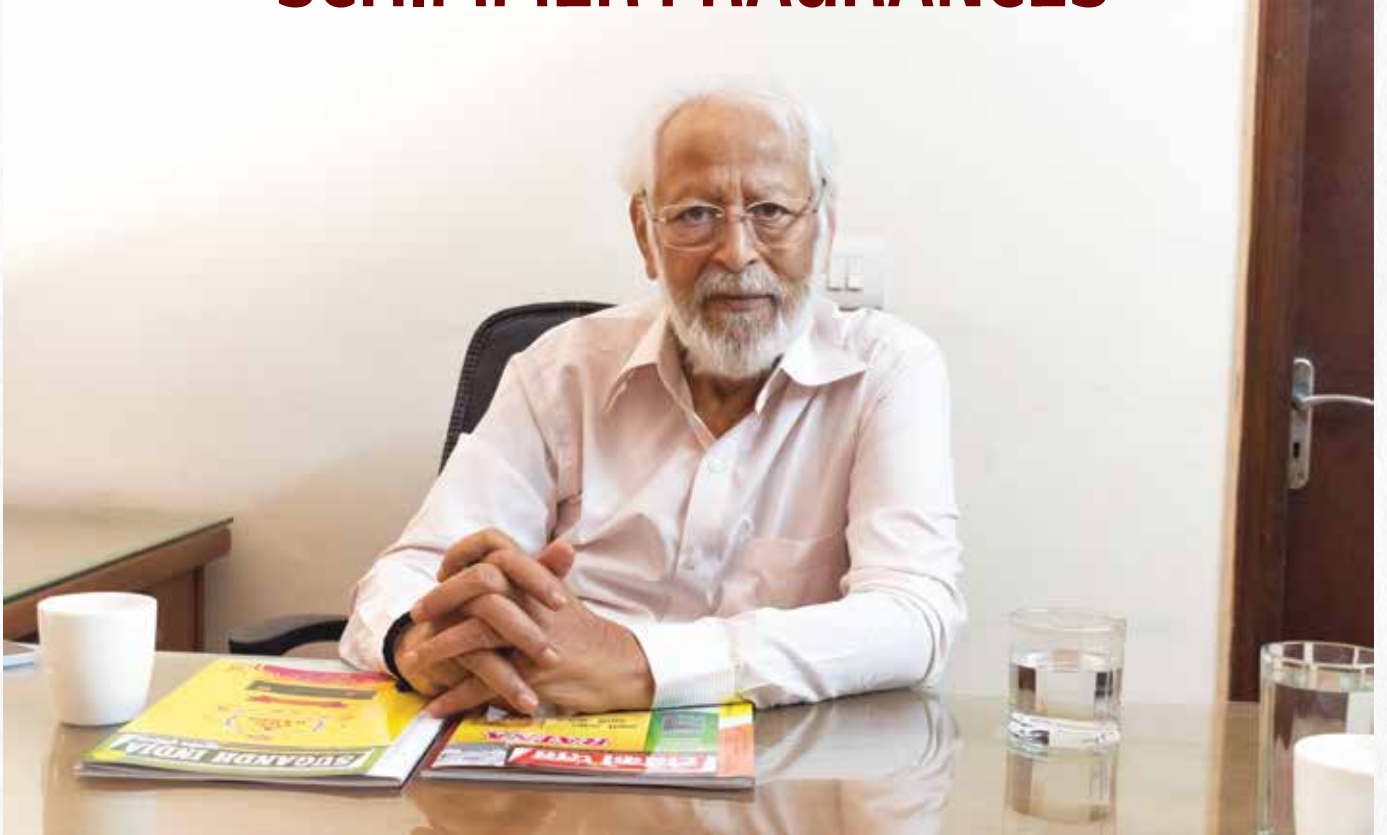
**BiNDU**  
INCENSE CRAFT

Manufactured by & Consumer Care Address :  
BINDU INCENSE CRAFT LLP  
# 48/D -156/2, 5th Main, Prakash Nagar  
Bangalore - 560 021(INDIA)

+91 89043 11022  
contact@panchavati.com  
www.panchvati.com

# VINOD SETH

## ON THE PAST, PRESENT & FUTURE OF SCHIMMER FRAGRANCES



Established in 1949 by the late Mr. Raj Kishore Seth in Tilak Bazaar, Delhi-6, Seth Brothers Perfumers Private Limited has grown from strength to strength, diversifying its offerings from perfumes to a wide array of products including incense sticks, agarbatti, detergents, soaps, fresheners, roll-ons, candles, cosmetics, and aromatherapy essentials. In an exclusive interview with Sugandh India, Mr. Vinod Seth, head of Schimmer Fragrances, the flagship brand of Seth Brothers Perfumers, highlighted his views on the enduring legacy of quality and innovation that has defined their journey in the fragrance industry.

### Early Days and Family Legacy

Mr Vinod Seth, recounting the early days of the company, said, “It’s already been 75 years. When the company was established, we were not even born. It was started by my grandfather, Shri Raj Kishore Seth ji who started his career in incense industry in Himmat Jhalawar. There he learned everything from production to raw materials and perfume work. In 1946, he took charge of Gupta & Company Mumbai office. Seeing his ability, the owner of the company Lal Saheb



advised him to start his own business and thus Shri Raj Kishore ji came to Delhi and laid the foundation of Seth Brothers in 1949. He had a friend in Bombay, Mr. Patel, B.C. Patel & Co. who supported him. My grandfather had responsibilities of his family, so my father, Mr Padam Kishore Seth who earlier was into radio transistor manufacturing in Mumbai, joined him”. Expressing his gratitude to everyone, Vinod ji said, “With your blessings and love, we have reached here.”



### **Blending Tradition with Innovation**

Mr Vinod Seth emphasized his commitment to blending tradition with innovation, a philosophy that has propelled the Schimmer brand from its humble beginnings in Delhi-6 to nationwide recognition. “The main mantra of the company has always been innovation while maintaining tradition and quality,” he stated.

### **Expansion Under Successive Generations**

Over the decades, the business expanded under the leadership of Mr. Raj Kishore Seth’s sons—Mr. Padam Kishore Seth, Mr. Naval Kishore Seth, and Mr. Raghuvansh Kishore Seth—each contributing to the company’s growth across different regions of India. In 1970, Mr. Vinod Kumar Seth took the reins and established the company’s manufacturing facility in Naraina, marking a significant milestone in its evolution. The 1980s witnessed another leap forward with the establishment of the Mumbai office and the Seth Brothers’ active involvement in the Fragrance and Flavour Association of India (FAFAI).

Mr. Padam Kishore Seth’s presidency of FAFAI in 1985 was a testament to the family’s influence and commitment to shaping industry standards.

### **Challenges and Strategies for Success**

Vinod Seth also recounted the challenges and strategies that have shaped the company’s success. “There were challenges in running the business like in every business, but more through Government policies. To tackle those issues, the best way would be to participate in associations. My father actively participated in FAFAI and became the President of the Association in 1985. Many others, from renowned fragrance firms, chaired the association. Then, I was the President in 2001-03 and as we moved further, my younger brother Rohit Seth also became the president in 2013.”





### **Future Expansion and Vision**

Looking ahead, Mr. Vinod Seth expressed confidence in the future of Schimmer Fragrances as it celebrates its 75th year, with plans to expand further into Northeast and South India. He noted, “Today, as we commemorate our 75th year, we look forward to our third generation completing its 100th year. Quality management remains paramount, with all products undergoing rigorous testing to ensure excellence.”

### **Commitment to Quality and Innovation**

As Seth Brothers Perfumers continues to blend science and artistry in its products, Mr. Vinod Seth envisions a future where the legacy of Schimmer Fragrances continues to shine brightly in the fragrance industry. “Speaking on quality controls and increasing competition with the MNCs, we are

giving edge-to-edge competition. Due to advancing communications and data available on the internet, we can match them and compete with them on quality standards.”

### **Reflections on Change and Legacy**

Reflecting on the past and future, Vinod Seth concluded, “The biggest change is that in earlier times, businesses were based on relationships, we used to have companionships and understanding. Now, things have changed; it’s all about the quality of the products.

We have to go through certifications like ISO, GMP. Those certifications were unheard of by our earlier generations, but I focused on it and implemented it on our business, and the coming generations will benefit out of this. The main thing is I realize that I did something for the fraternity and my family.” ■





*Serving Industry Since 1949*

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

(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

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

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

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL : +91-11-26795228, 47095228

BRANCHES : ● 6, SOURJI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297 ● K-82/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385

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



# NAMOH DELUXE DHOOP



Available on

amazon

Flipkart



नमोह की शक्ति<sup>®</sup>  
आप की भक्ति

Scan  
Shop &  
Online





  
**FOREST VISTA**  
PREMIUM INCENSE STICKS  
**FREE** Match box  
Inside



**Address:**

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

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

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

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

# Mahakaal: A rising brand by Raunak Enterprises

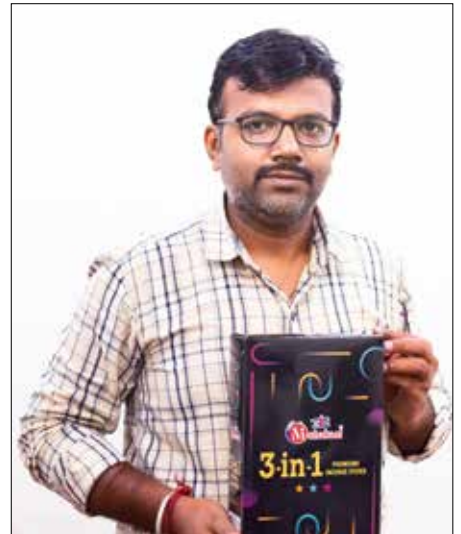
Delhi Agarbatti Co. a renowned and reputed name in the incense industry - **Rajesh Pandit**



Mr. Mukhlal Pandit



Mr Raju Pandit



Mr Rajesh Pandit

**D**elhi Agarbatti Co. is a prominent player in the incense manufacturing, trading, and job work. The company a couple of years ago started Raunak Enterprises and stepped into branded incense manufacturing under the brand name Mahakaal. Mahakaal brand incense products hold a significant market presence across states including Bihar, Jharkhand and West Bengal. In addition to incense production, the company specialises in crafting handmade agarbattis, with a substantial portion exported to countries such as South Chile, West Indies, Dubai, Indonesia, and Mauritius. Moreover, the company imports bamboo sticks and wood powder from China and Vietnam. Mr. Rajesh Pandit and Mr. Raju Pandit are the heads of the company. Mr. Rajesh Pandit credits the “Sugandh India” expo held in June 2024 in Varanasi for elevating their industry recognition and facilitating valuable market connections. Delhi Agarbatti Co. was founded in 1980 by Mr. Mukhlal Pandit. The company since then has continuously surged ahead in the competitive incense industry.

In a special interview with Sugandh India, Mr. Rajesh Pandit revealed that they started raw dhooop production under the banner of Ronak Enterprises and further started the production of branded incense products under the brand Mahakaal. He recounted the early challenges faced by his father in establishing the business, initially focusing on handmade agarbattis. Post-1990, the company diversified into producing incense sticks and cones, alongside continuing handmade production and job work services. The initiation of exports marked a significant milestone. In 2021, Raunak Enterprises was started, and under it the Mahakaal brand. The company started taking part in expos from 2023 and participation in the 2024 Sugandh India Expo further boosted their industry standing.

When asked about the challenges in the industry, Mr Pandit

acknowledged their existence but expressed gratitude for the strong network of friends in the market that has helped navigate any crises. He elaborated on the inspiration behind the Mahakaal brand name, citing their family’s devotion to Lord Shiva (Shankar ji), whose worship is synonymous with the month of Savan. This spiritual connection influenced the decision to name their brand Mahakaal from the outset. Under the Mahakaal brand, the company offers 75 distinct ranges encompassing incense, fragrances, cones, sticks, and sambrani products. Mr. Pandit highlighted the company’s focus on two main segments: affordable products catering to the middle class and premium, luxury items known for their superior quality.

In response to inquiries about the company’s expansion plans, Mr Pandit indicated their upcoming venture into the markets of Haryana, Punjab, and Rajasthan. Addressing export queries, he noted the preference abroad for lighter perfumes compared to the Indian market’s preference for scents such as champa, rose, mogra, and sandalwood. Overseas demand leans towards fruity, Kamasutra, and erotic fragrances. Looking ahead, Mr Pandit revealed plans to introduce jar packaging by 2025 and commence production of longer incense sticks.

Regarding the growing popularity of bamboo-less incense products, he acknowledged its rapid rise, citing religious sentiments against burning bamboo. He also discussed market competition, emphasizing their commitment to continuous improvement in quality and pricing to compete with larger firms. Their product range includes all types of incense sticks, zipper incense, and cones. They recently launched the “Anytime” series under Mahakaal Brand showcased at the Sugandh India Expo in Varanasi. Mr Pandit stressed their ongoing effort to tailor fragrances to meet regional consumer preferences across states. ■





# Shah FrAGRANCE & Flavours



All kinds of  
Raw Agarbatti  
Manufacturer  
&  
Supplier



For More Details

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

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

सुशुभ हर परिवार की

  
**Tarivaar**®

*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



# Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

## Our Fragrance Applications

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

### J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

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

# Uttarakhand Unveils Nation's First Aroma Park

## Major Companies Nationwide Invest in Aroma Park Project



The inaugural aroma park in Uttarakhand signals a significant development for the state, drawing interest from major corporations across India eager to invest in the burgeoning sector of perfumes, aromatic herbs, and related products. Located in Kashipur, Uttarakhand, the country's first aroma park spans 40 acres and boasts an estimated capital investment of approximately Rs 500 crore. Set to commence operations by 2025: the park has already initiated land allocation processes for over 31 companies, with expectations to accommodate up to 70 entrepreneurs. These enterprises will focus on manufacturing aromatic herbs, herbal agricultural products, horticulture, food processing, and cosmetics within the park.

The initiative is part of a broader strategy by the Uttarakhand government to boost the aroma sector's economic contribution. Chief Minister Pushkar Singh Dhami highlighted the significance of the project during its groundbreaking ceremony last June. He highlighted the establishment of the state-level Center for Aromatic Plants (CAP) in Selaqui, Sugandh Vyapar Sangh in Delhi, Essential Oil Association of India (EOAI) in Noida and State Industrial Development Corporation of Uttarakhand Limited. (SIDCUL) aimed at fostering aroma farming and enhancing Uttarakhand's economic growth through this specialized agricultural focus.

The state has already made strides in aroma farming, engaging over 24,000 farmers across 109 clusters and establishing 192 distillation plants. From a modest turnover of Rs

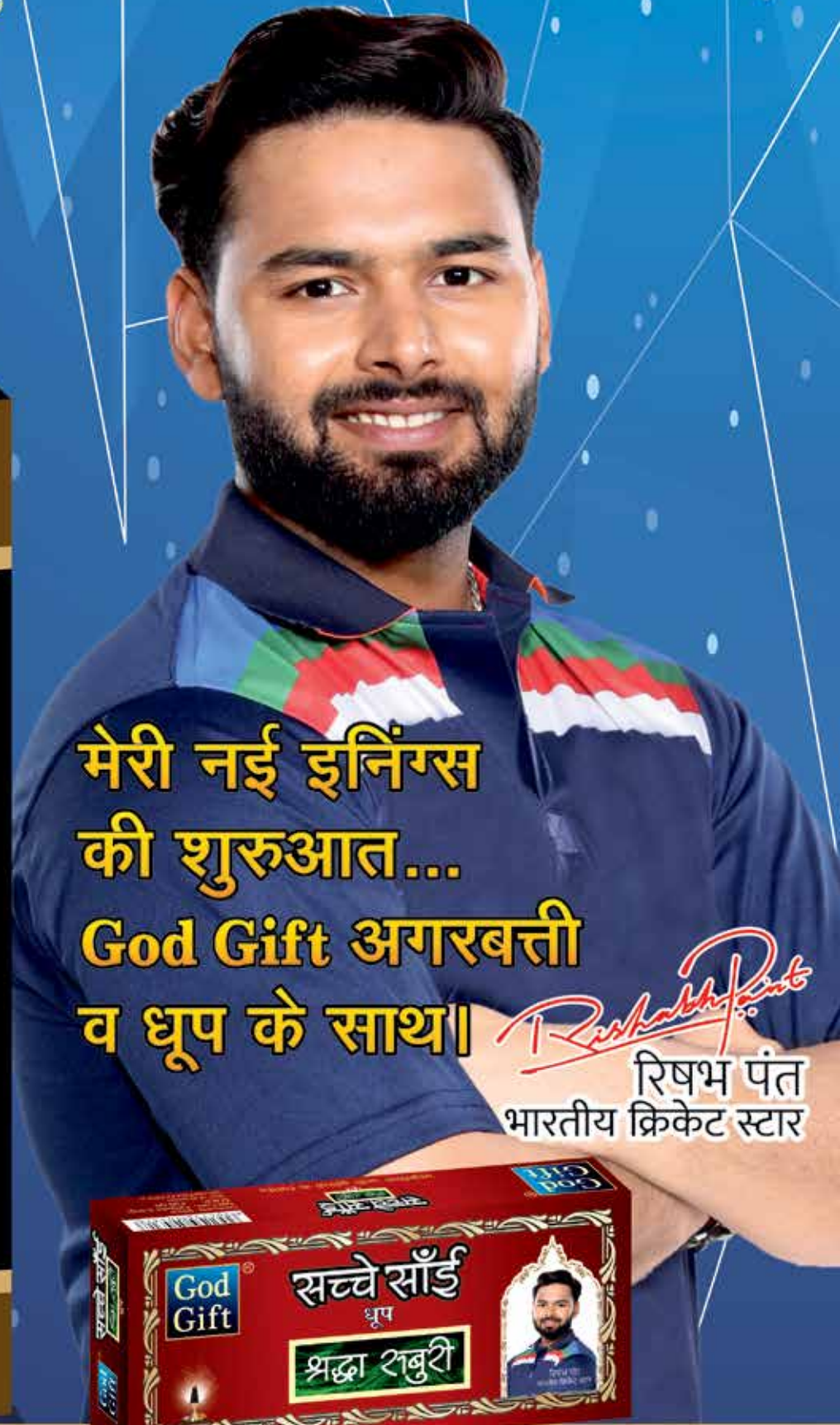
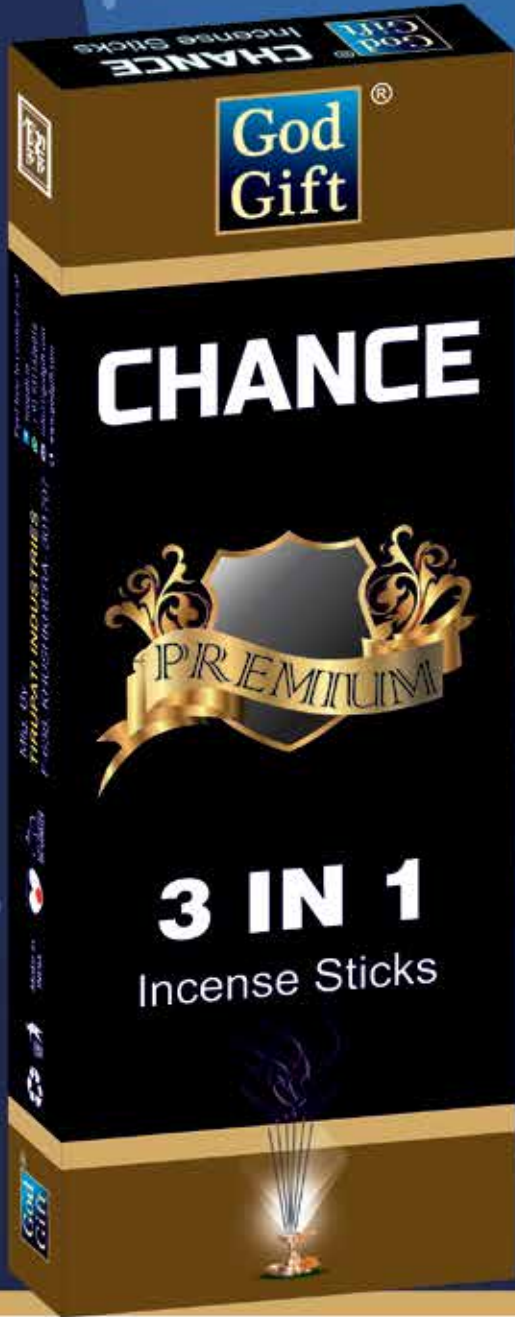
2 crore in 2002, the sector now exceeds Rs 86 crore annually, underscoring its rapid growth and economic potential.

Prime Minister Narendra Modi laid the foundation stone for the aroma park in 2021, which is expected to create direct employment for more than 5,000 people. Uttarakhand aims to double farmers' incomes participating in the scheme by leveraging barren agricultural land for aromatic crop cultivation. The government plans to cultivate aromatic herbs on 21,000 hectares by 2030, further enhancing production and benefiting local farmers.

The state's ambitious plans also include developing six aroma valleys across various districts, ensuring a steady supply of raw materials for industries within the aroma park. Damask Rose Valley will be developed in Chamoli and Almora Districts, Timur Valley in Pithoragarh, Cinnamon Valley in Champawat and Nainital, Lemongrass and Mint Valley in Haridwar, Mint Valley in Udham Singh Nagar, and Lemongrass Valley in Pauri, covering an area of 14,000 hectares. Apart from this, orchards of crops like Cinnamon, Timur and Surai etc. are to be established. This initiative aligns with Uttarakhand's broader economic strategy, including the "One District Two Products" policy aimed at enhancing regional specialization and industrial diversification. Dr Rohit Seth, President of Sugandh Vyapar Sangh, anticipates that the aroma park will generate employment opportunities for over 1,000 skilled and unskilled workers, catalyzing industrial growth in Kashipur and beyond. ■



# God Gift®



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

*Rishabh Pant*  
रिषभ पंत  
भारतीय क्रिकेट स्टार

## TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

whatsapp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com

symrise 

iff



**BIOLANDES**  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keva 

*Trusted Partner*

**AACIPL**

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

**LANXESS**

Energizing Chemistry



**SYNAROME™**

FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

**AARAV** Ingredients  
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

**KalpSutra™**  
CHEMICALS PVT.LTD



Premium Incense Sticks  
Dhoop, Cone  
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance  
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone  
Worth  
₹ 15



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

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



## Balaji Agarbatti Company Expands Mata Rani Fragrance Line with Four New Segments

Balaji Agarbatti Company gives a fresh lease of life to its already spectacular fragrance offering Mata Rani which has been garnishing wide-spread acclaim across all the markets with extension of the fragrance to four more segments. Balaji Agarbatti Company Bengaluru has introduced the widely acclaimed Mata Rani Fragrance across not one two but four segments simultaneously. On sale across the globe, Mata Rani is now available in the form of Premium Wet Dhoop 20 Sticks priced at an MRP of ₹30/- and 300GM Jumbo Zipper priced at an MRP of ₹70/-. Further the Original fragrance has been made available in the form of Flora Stick Bundles of 100GM as well as 250GM for respective markets. ■



## Hari Darshan 4-in-1 Wet Dhoop: A Timeless Tradition of Aromatic Excellence



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd. a pioneer in the incense industry and is one of the largest manufacturers of incense sticks, dhoop, hawan samagri, aromatherapy products, fragrances, spiritual accessories, Ayurvedic products, and other related items. Among its extensive product range, the Hari Darshan 4-in-1 Wet Dhoop stands out as a customer favorite, having captivated users for the past five decades.

This exceptional product combines four unique fragrances in one pack, offering a diverse aromatic experience: Rose, with its sweet and fragrant floral notes; Mogra, known for its alluring essence; Sandalwood, which provides a soothing and calming scent; and Lavender, which ensures relaxation with its serene aroma. Each dhoop variant is crafted to deliver a powerful sensory experience and is trusted by over 10,000 customers. Hari Darshan's traditional wet dhoop is packaged in sets of 12 dhoop sticks, with 16 sticks per pack, each offering approximately 45 minutes of burning time. Known for its therapeutic properties, this dhoop acts as a natural air purifier and is perfect for aromatherapy and home fragrance. ■

## DevDarshan Tika, Enhance Your Spiritual Journey

Since 1954, DevDarshan has been a No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti Manufacturing industry, known for its commitment to quality and tradition. DevDarshan Tika is a premium religious product designed to enhance your spiritual practices and rituals. Ideal for marking auspicious occasions, prayers, and festivals, this tika provides a vibrant and long-lasting mark on the forehead. It is crafted with care to ensure it meets the highest standards of purity and quality, making it a trusted choice for devotees. Variety of tikas including Lal Chandan, Kumkum Chandan, Kumkum Chandan Kesar, Kumkum Roli, and Safed Chandan are available in the market. Each variant is carefully crafted to provide a serene and uplifting experience, perfect for your spiritual needs. More than just a spiritual product, DevDarshan's Tika can seamlessly integrate into your daily routine, bringing moments of tranquility and mindfulness into your busy life. Whether you're seeking solace in times of stress or looking to deepen your spiritual journey, DevDarshan Tika is here to accompany you every step of the way. For more information about DevDarshan's range of products, including DevDarshan Tika, visit official website [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). Embrace the essence of spirituality with DevDarshan - where tradition meets innovation. ■



For more information about DevDarshan's range of products, including DevDarshan Tika, visit official website [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). Embrace the essence of spirituality with DevDarshan - where tradition meets innovation. ■

# AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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

  
CELEBRATING 50 YEARS  
SOM VARSHNEY GROUP

  
A unit of

**SOM VARSHNEY GROUP**



Ph: 011-42141579, 42141574  
Email: [info@iktaaromatics.in](mailto:info@iktaaromatics.in) | [rnd@iktaaromatics.in](mailto:rnd@iktaaromatics.in)  
[www.iktaaromatics.com](http://www.iktaaromatics.com)

# Karnataka Fragrance, one of the top consumer choices in Zipper pack segment



Bengaluru, the city synonymous with incense sticks has given numerous incense brands to the world. The city has always been the top producer for best quality incense products so much so that consumers would always prefer and look for brands that have the address of Bengaluru. Karnataka Fragrance is one the brands from Bengaluru that has established its name across several markets in India for high quality products. The brand boasts a wide variety of incense products from incense sticks to dhoops and sambrani sticks and cups. In the growing incense market, zipper packs have gained a lot of popularity since recent times. Karnataka Fragrance zipper packs are also quite popular across various markets. These come in 90g packs with an MRP of Rs.75 in several attractive fragrance variants.

Karnataka Fragrance a, traditional hereditary Incense Business has been in existence since 1970's. The firm is a pioneer in supplying the best quality incense raw material to the whole incense industry for several decades. Karnataka Fragrance is a manufacturer, exporter and supplier of a comprehensive range of Natural Incense Sticks, Natural Incense Cones, Dhoop Bathi, Natural agarbatti and much more. ■

## MEHEK: The Journey of a Perfumer: Book by DR ROHIT SETH

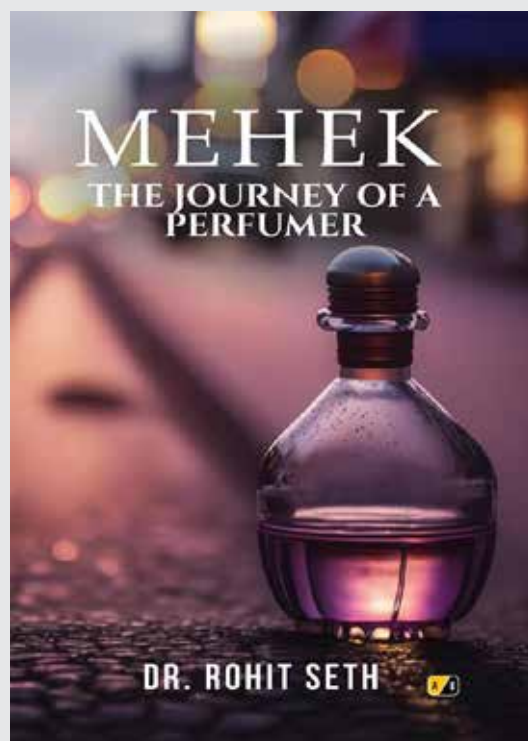


Dr Rohit Seth (Seth Brothers Perfumers) has launched his book with the title "MEHEK: The Journey of a Perfumer". This book offers an intriguing look into the art and science of perfumery through the life of Dr Rohit Seth. The book details Dr Seth's evolution from a scent enthusiast to a leading figure in the fragrance industry, showcasing his ability to create evocative and innovative perfumes.

Readers will be captivated by Dr Seth's journey, including the accolades and opportunities that have marked their success. The

book provides a unique perspective on the dedication and creativity required to excel in perfumery, offering insights into the process behind crafting exceptional fragrances and their impact on individuals and society.

This is a must-read for those fascinated by the world of perfumery and the remarkable achievements of a visionary perfumer. ■





*Elevate your space with our*  
**MOST AUTHENTIC FRAGRANCES**

*Incense Dhoop*



*Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.*

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

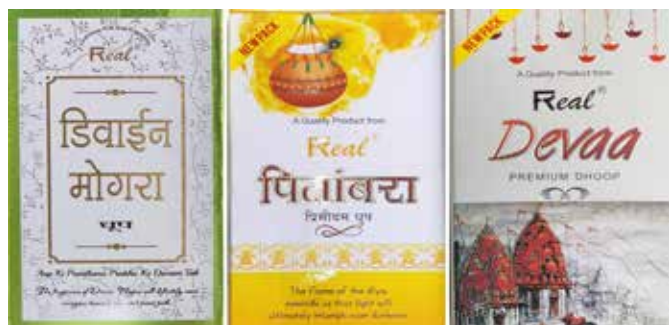
+91 9028050063 | [info@realfragrances.co.in](mailto:info@realfragrances.co.in) | [www.realfragrances.co.in](http://www.realfragrances.co.in)

## Fragrance of Shreeji Rich Paan captivating Varanasi

Shreeji Agarbatti Works has been enchanting the incense market since 1994. Based in Vadodara, the company has spread its aromatic reach across the country. In the Varanasi market, Shreeji Agarbatti has established a strong presence with its diverse product range. Renowned for its Paan (betel leaf), Varanasi has embraced the Shreeji Rich Paan Incense Stick, which has quickly become a local favourite. The fragrance of Shreeji Rich Paan is refreshingly sweet and soothing, evoking a natural and serene ambiance. Packaged in a 100-gram zipper pack with an MRP of Rs. 70, it offers a captivating olfactory experience that resonates with the essence of Varanasi. ■



## Real Fragrances gaining popularity in Delhi Market with its Wet Dhoop Products



Real Fragrances Pune has established itself as a leading brand in the incense industry, expanding its presence across several states with its high-quality products offered at affordable prices. The company's flagship product, "Real Total," consistently becomes a customer favourite in every market it

enters. Recently, Real Fragrances has significantly expanded its range of dhoop products, capturing substantial market share across North India, where dhoop and bamboo-less incense products are becoming increasingly popular. The company's entry into the Delhi market a year ago was met with great success, particularly due to its wet dhoop products, which have quickly become customer favourites. Real Fragrances offers around 15 different wet dhoop products, all of which enjoy high popularity. Real Fragrances caters to almost all market segments and offers a variety of packaging options, with each product category performing well in sales. Notably, Real Bakhoor has also seen strong market acceptance, available in convenient 10-gram packaging. With its diverse product portfolio and commitment to quality, Real Fragrances continues to solidify its position as a top choice for incense enthusiasts across India. ■

## Mahakaal Anytime Premium Dhoop Sticks: Raunak Enterprises' Latest Addition to the Premium Segment



Ghaziabad (U.P.) - Based Raunak Enterprises is an emerging company dedicated to providing high-quality incense products. Debuting in 2021 with the brand name "Mahakaal," the company has successfully established itself in the markets of Bihar, Jharkhand, and West Bengal. Its diverse portfolio includes 75 products ranging from incense sticks and dry sticks to cones and sambrani.

The Mahakaal brand caters primarily to the medium and premium segments. Last month, the company expanded its premium offerings with the launch of Mahakaal Anytime Premium Dhoop Sticks. These new dhoop sticks are available in six captivating fragrance variants: Sweet Rose, Oudh, Meditation, Musk, Kesar Chandan, and Feelings. Each retail pack contains 12 sticks, and the company has reported an outstanding response following the product's introduction. ■



# Topsi Expands Popular 'Ujjain ke Raja' with New 400-Gram Pack Amid Rising Demand

Bengaluru, renowned for its top-quality incense brands, has made a significant impact globally with its exceptional incense products. The city has long been a leader in producing high-quality incense, to the extent that consumers actively seek out brands with a Bengaluru address. Topsi is a standout brand that has captured the hearts of incense enthusiasts both nationally and internationally.

One of Topsi's popular offerings, the "Ujjain ke Raja" incense stick, has seen impressive sales in its 25-gram pouch. In response to the growing demand for larger family packs and evolving market trends, the company introduced a 400-gram zipper pack of "Ujjain ke Raja" in July. The bigger pack since its launch is attracting customers and gathering good sales similar to the smaller pack. Topsi's diverse product range, including incense sticks, dry sticks, sambrani cups, and more, positions it as a leading brand in the premium incense market across various regions. ■



## 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**

## Gorakhpur emerges as central hub for Purvanchal's incense stick market

Situated near the Nepal border in eastern Uttar Pradesh, Gorakhpur district has become the focal point of the incense stick industry in Purvanchal. This region, surrounded by districts like Deoria, Kushinagar, and Azamgarh, holds significance as a religious centre and administrative hub. Home to the renowned Gorakhnath temple and the world's largest publishing centre, Gita Press, Gorakhpur plays a pivotal role in the socio-economic landscape of the area.

### 80% market of bamboo-less incense products

According to a comprehensive survey conducted by Sugandh India, Gorakhpur dominates the incense stick market across Purvanchal, controlling approximately 80% of the region's sales. The city's demographic mix of rural and urban populations has spurred demand, particularly for economic products in rural areas and an emerging preference for premium products among urban consumers.

The surge in demand is partly driven by religious beliefs, with social media influencing perceptions about bamboo usage in incense sticks. This has shifted consumer preference towards bamboo-less incense products, which constitute 80% of the market, while traditional agarbatti usage has decreased to 20%.

Major brands such as Balaji, Forest Pioneer, Misbah, Dev Darshan, Hari Darshan, Grah Shanti and Shah Fragrance lead the market with their offerings of wet incense, dry sticks, and cones. The demand for premium products is limited in Gorakhpur, but still products of all companies are sold. In terms of volume, economical products are the most popular. In premium, Balaji, Misbah, and Forest sell well. There is a good market for 100 gram packs of Balaji and Misbah. There is also a good demand for Forest's 2000 rupees a dozen dhoop. Apart from this, there is a good market for Cycle, Mangaldeep, and Z Black. There is also a good market for Tiranga's dry sticks and agarbatti.

### Local challenge to branded companies

Local producers pose a significant challenge

to established brands by offering competitive pricing and greater number of sticks, appealing particularly to rural markets. Brands like Zed Black, Hari Darshan and Dev Darshan thrive in the Sambrani Cup segment, while Cycle Pure's Naivedya remains a top seller. Despite local competition, branded companies maintain a strong market presence with innovative packaging and diverse product ranges. Hari Darshan's Zipper Dhoop and Dry Stick are very popular. Apart from Zipper packs of agarbatti and wet dhoop, the 400 gram family pack of agarbatti is very popular. Dev Darshan's cone and wet dhoop from Real, Savitri, God Gift and Chowrangi are also popular.

### Market for premium along with economy

According to Sugandh India Market Survey, Divyaastra and Grah Shanti have a good demand in the entire Purvanchal along with Gorakhpur. Z Black, Darshan International, Rajkamal, Tiranga, Sachche Sai, Kashi, Real, Shyam Dhoop etc have a good market as well and their agarbatti products are also popular. According to the survey, premium quality products are still popular here. The premium segment of agarbatti has a good market but agarbatti-dhoop products are more popular in the medium and regular range. Products with MRP of ₹50 and ₹70 are sold the most in Gorakhpur with dry sticks getting most sales. The sales of all brands sky rocket during festivals. In the case of bamboo less incense, dry sticks are more popular in summers, while the demand for wet incense increases in winters. ■



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



# MONEY GETS STUCK IN THE MARKET DUE TO CREDIT SYSTEM: MANISH KUMAR GUPTA

In an exclusive interview with Sugandh India, Mr Manish Kumar Gupta, head of Collegemitr Ventures Private Limited in Varanasi and super stockist of Liberty brand-highlighted significant challenges faced by the Agarbatti and Dhoop business, particularly concerning credit issues. Mr Gupta pointed out that while companies and distributors profit, super stockists and wholesalers face a bottleneck due to the need to purchase goods in cash from companies but extend credit to boost sales in the market. This predicament often ties up a substantial portion of their capital. "The problem of payments always persists," Mr Gupta explained. "Distributors require extended credit to increase their purchasing capacity and thereby expand sales volume, essential for driving profitability. Conversely, companies do not extend credit to us."



Established in January 2023, Collegemitr Ventures Private Limited supplies incense stick products across Purvanchal (eastern UP), including Varanasi. Gupta emphasised the initial appeal of entering this sector, stating, "I was impressed by the quality of Liberty's products and the professionalism of their team, which motivated me to step into marketing."

Responding to the question about market dynamics, Gupta highlighted that Varanasi, Ballia, Jaunpur, Mirzapur, and Ghazipur are emerging as premium markets, with increasing demand for high-quality products in urban areas. He noted, "While premium products are less in demand volume-wise, compared to regular ones, their popularity is steadily growing across Uttar Pradesh, which was previously considered an economy market."

Mr Gupta also discussed products like Liberty's 'Flora 1947' known for its premium quality and distinct fragrance. He mentioned, "A box of 1947 brand contains a dozen packets and each packet contains 18 to 20 sticks. Its MRP is ₹70 per box. Thus, the price of this pack is 840 rupees per dozen." He further mentioned that people buy 1947 by its name." Mr Gupta told Sugandh India that today 10% customers have increased in cities and villages. In premium brands, mainly Cycle, Balaji, Hari Darshan, Shalimar, Z Black and Tiranga products are more popular in Purvanchal. Tiranga is also popular in the premium segment. In response to a question, he said that one of the challenges in marketing of agarbatti is that companies bring new products every day,

but the share of their brand in the market remains the same, because a new product takes the space of already running product. In this way, the size of the market is not increasing much, but the overall market is definitely growing, because new players are coming. He told that Z Black and Cycle are the only brands in the market, which people buy by name.

In response to a question, he said that bamboo less incense products are selling more in Varanasi. About 75% of the market is of wet incense, dry stick and cone, while 25% is incense sticks and this difference is increasing rapidly towards incense. He told that even in incense, the demand for dry stick is more. Tiranga, Shalimar, Liberty, Z Black and Hari Darshan are popular in the dry stick market. He said that new brands include Power Point from Mumbai, Shreeji from Gujarat and some new brands from Delhi.

Varanasi is a very good market for incense sticks and dhoop, because it is mainly a religious city and pilgrims and tourists come here in large numbers. Also, there is a temple in every house and worship is done in almost all the houses. Apart from this, Banaras is one of the biggest markets of Purvanchal. Therefore, all the companies make their depot or main supply center in Varanasi.

In response to a question, he said that goods are supplied from Banaras to a radius of more than 100 kilometers including Ghazipur, Ballia, Mau, Azamgarh, Jaunpur, Shahganj, Bhadohi, Gopiganj, Mirzapur, Kachhua and Chunar. ■

# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

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

*Natural*

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



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

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

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

#### OUR GROUPS



**Fruik**

#### OUR MEMBERSHIPS



एपीडा  
APEDA



# Gorakhpur's incense market thrives despite changing trends



**G**orakhpur, a spiritual hub in Purvanchal, has witnessed a notable shift in consumer preferences within its agarbatti and dhoop market, largely influenced by the rise of Gorakhdham products. Rahul Kesari, head of Rahul Enterprises based in Vishwanath Katra, Sahibganj, Gorakhpur, shared insights with Sugandh India, highlighting the dynamic state of the local incense industry. According to Kesari, the market share for incense products is now 80%, whereas traditional agarbatti has come down to 20%. This trend is due to the rapid popularity of bamboo-less incense and the local affinity towards premium offerings such as Divyastra and Grah Shanti.

Established in 2016, Rahul Enterprises initially focused on Divyastra and has expanded its portfolio to include Grah Shanti, catering extensively across Purvanchal (eastern UP). Kesari emphasized the robust demand for premium incense products like Ram Lalla Dhoop, Z Black, Darshan International, Black Stone, Balaji, and Grah Shanti, noting Balaji's prominence in the premium segment. In response to a question, he said that he supplies Grah Shanti to areas like Khalilabad, Basti, Ayodhya, Chhapra in Bihar etc. . Discussing the competitive landscape, Kesari pointed out that market dynamics are influenced by competitive pricing and promotional schemes offered by various brands. He highlighted challenges arising from fluctuating prices and varying product standards that intensify market competition. Responding to queries about the top 10 incense products in Gorakhpur, Kesari listed popular brands like ZED Black, Hari Darshan, Dev Darshan, Grah Shanti, Divyastra, Balaji, Rajkamal, Darshan International, Tiranga and Sachche Sai.

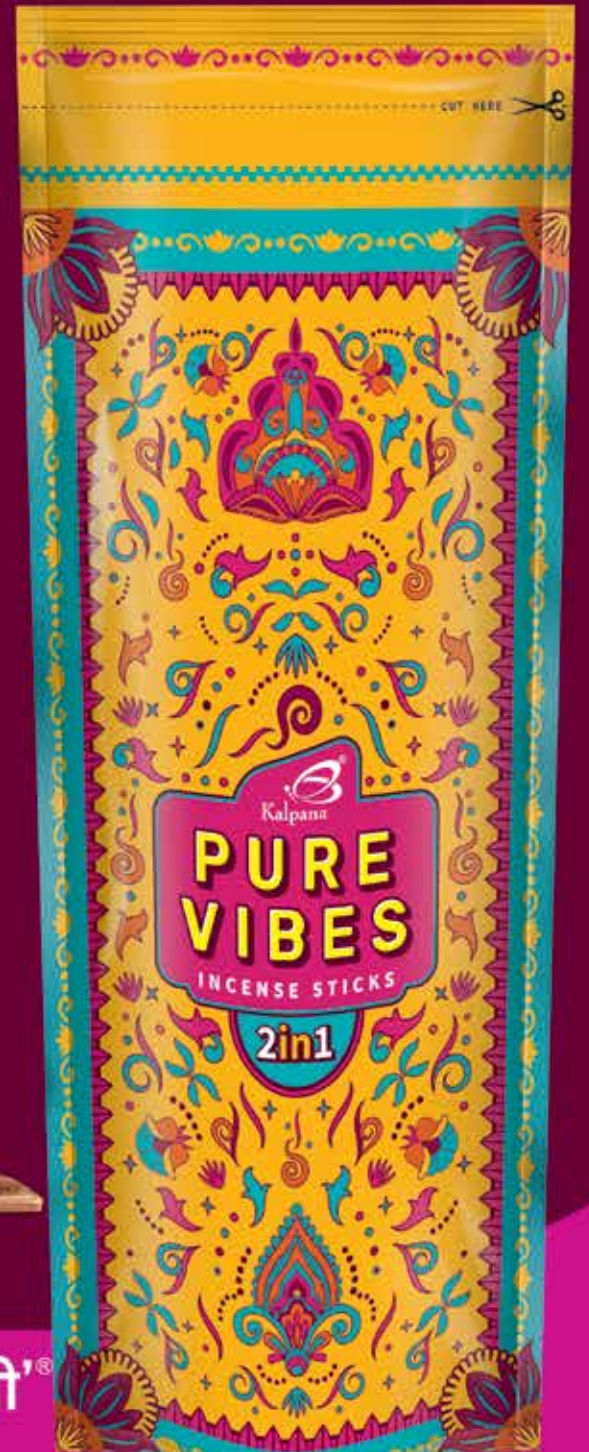
Despite these challenges, Kesari expressed optimism about the continuous demand for incense products in Gorakhpur, underscoring the city's enduring attachment to spiritual and ritualistic practices driving the local market's resilience and growth. In a special mention, Rahul said that the popularity of Grah Shanti is rapidly growing due to the quality provided by the company and we are trying our best to make Grah Shanti a top national brand.. ■

**FRAGRANCE CONSUTANCY**  
Specialist services/Help in  
new fragrances development

- Perfumes
- Cosmetics
- Agarbatti-Dhoop
- Sambrani
- Soap Detergent
- Food & Flavours

Contact: **NAVGRAH ENERGIES** Mob.: 9267963585, 7982821861

# कल्पना करो तो गणेश जी भी मुस्कुराएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®

# Rajkumar Bajaj champions premium incense and dhoop market in Gorakhpur



**M**r. Rajkumar Bajaj, head of Shri Agarbatti House in Gorakhpur, asserts that the incense, and fragrance business represents the pinnacle of cleanliness and prosperity in contemporary times. During a discussion with Sugandh India, he highlighted that Shri Agarbatti House, founded by his father four decades ago, has been successfully handed down to him. He expressed a deep-rooted wish for his children to continue this legacy, noting that no other business provides greater satisfaction. Bajaj observed an increasing trend towards prayer and worship, with people seeking the highest quality incense products for their spiritual practices. While affordability was once

paramount, today's clientele prioritises superior products and fragrances, underscoring the demand for top-tier brands and high-quality offerings at Shri Agarbatti House.

Shri Agarbatti House enjoys a strong reputation in Uttar Pradesh, particularly in Purvanchal and Bihar. Specialising in renowned brands such as Forest, Omega, Poshak, and Balaji, the establishment is known for its premium-quality offerings which resonate well with discerning customers. During discussions with Sugandh India, Rajkumar Bajaj emphasised the market's preference for excellence, citing the robust sales of incense products priced at ₹2000. Notably, Forest's ₹2000 per dozen dhoop and Cycle's ₹1500 per dozen agarbatti are highly sought-after items. Customers also express great satisfaction with Forest's Chandan dhoop priced at ₹2000.

In response to a question, Mr. Rajkumar Bajaj highlighted the current trend towards bamboo-less incense products, where consumers increasingly seek high-quality products despite higher price points. He noted that agarbattis priced at ₹1000 per dozen are swiftly moving off the shelves. In Gorakhpur, premium brands such as Balaji, Forest, Poshak, and Omega dominate the market, with products like Sachhe Sai and Tiranga also enjoying substantial sales in local markets. While premium brands of Tiranga and others find buyers in rural areas, urban centres exhibit a stronger preference for these high-quality offerings.

Mr. Bajaj also mentioned a mixed scenario in the dhoop segment, highlighting the strong sales of ZED Black's zipper pouch dhoop, sold in packs of 16. Additionally, Hari Darshan, Dev Darshan, and Greh Shanti products are well-received by customers. Addressing industry challenges, he pointed out the proliferation of distributors, with companies establishing multiple distributors within a single district, spaced roughly every 20 kilometres. Despite these logistical complexities, Shri Agarbatti House maintains operational efficiency and continues to thrive in the market. ■





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

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhooop 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

# BAMBOOLESS ON THE RISE IN CITIES BUT RURAL POPULATION STILL USES INCENSE STICKS: Shiv Kumar Agrawal



In recent times, the agarbatti market has witnessed a notable transformation driven by social media speculation regarding the use of bamboo in agarbatti production. This misinformation has swiftly altered consumer preferences, with a decline in traditional agarbatti sales being offset by rising demand for alternatives such as wet incense, dry sticks, and cones. Shivkumar Agrawal, the head of Tulsian Sugandh Associates based in Gorakhpur, clarified in an exclusive interview with Sugandh India that bamboo is not employed in agarbatti manufacturing today. He highlighted that agarbattis are crafted exclusively from special wood sourced from China. Despite economic challenges affecting regular agarbatti segments, premium and branded varieties have maintained stable market positions.

Responding to Sugandh India, Mr. Agrawal said that the confusion regarding bamboo primarily pertains to urban areas, propagated through platforms like social media and YouTube. In contrast, rural areas continue to sustain robust demand for agarbatti, unaffected by these misconceptions.

Established in 1968, Tulsian Sugandh Associates has been a prominent player in the agarbatti and perfume industry. The firm, initially dealing in glass bottles, adapted over the years to embrace PET bottles due to durability and transportation advantages. They also supply various perfumes, packaging materials, and raw ingredients for agarbatti and dhoop, alongside selling the products from leading brands like Balaji, Pioneer Jaipur, Misbah and Shah Fragrance of Gujarat.

Reflecting on regional market trends, Mr. Agrawal observed a shift in consumer preferences towards wet incense, dry sticks, and cones in the urban areas of Gorakhpur and Purvanchal. He noted that while rural markets traditionally favoured cost-effective products, urban consumers now prioritize quality and are willing to pay accordingly. Premium products from brands like Balaji, Misbah, and others enjoy substantial patronage.

Despite the broad market appeal, Mr. Agrawal pointed out nuanced challenges within the industry, including intense competition and price sensitivity. Successful brands like Cycle Pure, Mangaldeep, and Z Black thrive with select product ranges, whereas others struggle to gain traction. The market dynamics favour products like Tiranga's dry sticks and incense sticks with a competitive MRP of ₹10. He mentioned that the market of incense is growing rapidly and both Balaji's dry stick and wet incense are in demand in this. Pioneer, Misbah and Shah Fragrance's dry stick are also popular. Apart from this, Hari Darshan and Dev Darshan also have a good market. 50 gram box is in demand in premium. Products in 250 gram pack are not in demand here.

Mr. Agrawal shared that there are many challenges in the industry. There is competition in the products and they can be sold only at competitive prices. There is a constant tussle over the rates. This is the reason why distributors and wholesalers demand schemes to buy more goods. So that by selling more goods they can reduce the profit gap. ■



S Mansukhlal and Company

# *Essence of Sacred Rituals*



**DHOOP, FRANKINCENSE, ISSAS, KUNDRIKAM**

*Calms mind, reduces stress, enhances focus, improves sleep, boosts mood,  
eases anxiety, supports meditation, and promotes a sense of well-being*

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

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

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

# Local manufacturers are a challenge for the brands:

- Sanjay Gupta



The landscape of the Agarbatti and Dhoop industry in Purvanchal (Eastern UP) is witnessing a significant shift, with local producers posing a formidable challenge to established brands. In almost every village, local manufacturers are ramping up production, offering tough competition to larger, branded companies. This surge in local production has resulted in competitive pricing strategies that appeal directly to consumers. Typically, branded products command consumer preference; however, local producers are offering substantial quantities for lower prices. For instance, while branded companies might offer 12 to 15 sticks of Agarbatti for ₹10, local producers are selling packs of fifty sticks for the same amount, or 80 to 100 sticks for ₹20. This aggressive pricing strategy has allowed local producers to capture a market share ranging from 20% to 40% in most cities across Purvanchal.

**S**anjay Kumar Gupta and his brother Sujeet Kumar Gupta, the heads of Shrinath Prasad and Sons in Gorakhpur, discussed this growing competition with Sugandh India, emphasizing the impact on the market. Established in 1965, Shrinath Prasad and Sons is among the oldest firms in Gorakhpur, serving regions including Azamgarh, Ballia, Basti, and Deoria.

Responding to queries from Sugandh India, Mr Gupta highlighted the popularity of brands like Hari Darshan, Dev Darshan, ZED Black, and Real Fragrances in Gorakhpur. He noted a shift in consumer preferences towards dry sticks over traditional incense sticks, particularly during summers. However, demand for wet incense rises during winter due to practical considerations.

Mr Gupta also pointed out the bifurcation of the market, where premium products account for 30% of sales, while the remaining 70% comprises regular products. Premium segments favour higher-priced items ranging from ₹50 to ₹70, with brands like Balaji, Dev Darshan, and Hari Darshan leading in demand.

The market dynamics in Gorakhpur, according to Mr Gupta, have evolved significantly. While it was once a central hub for incense sticks in Purvanchal, changing

consumer preferences have influenced product choices. He attributed his father's vision for entering the business not only for commercial reasons but also to fulfil religious needs, pioneering the premium incense stick market in Gorakhpur. Mr Gupta shared that brands like Zed Black, Hari Darshan, Dev Darshan, Cycle etc. are popular in Gorakhpur market. Chowrangi is also doing well in regular market. Cycle Naivedya is quite popular in Sambrani. Hari Darshan's products include Zipper Dhoop, Bamboo less and dry Stick. Wet Dhoop and Agarbatti also sell well in Zipper packs. 400 gram family pack is quite popular in Agarbatti. In Sambrani, 4 in 1 is quite popular. Dev Darshan's cone, wet Dhoop and Agarbatti also have a good market. Here branded products have a good market in MRP of Rs. 10, but most of the local producers sell their products in Rs. 20, having more weight or 80 to 100 incense sticks, whereas big companies are able to give only 12 to 15 sticks for Rs. 10. He said that the season of incense sticks is going to start from July, because pujas and festivals start from the month of Saavan. He said that brands like Real, Savitri, God Gift, Chowrangi etc. are also sold in the general market here. There is a mixed market of all of them in the Sambrani Cup segment, in which Naivedya, Hari Darshan and Dev Darshan are sold almost equally. ■



INDIA's No.1  
**देव दर्शन**  
शुद्ध व पवित्र धूप अमरबत्तियां



PURITY



SYMBOLIZES  
WITH GOD



DISPEL  
NEGATIVITY

*Made with natural fresh Rose petals*



**Devdarshan Overseas**

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

Contact us for any Dealer/ Distributor Enquiry : +91-94642 15979, 0172-2638665

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



/devdarshandhoop

# शिमर सुगंधियाँ के अतीत, वर्तमान और भविष्य पर बात **विनोद सेठ के साथ**



1949 में तिलक बाज़ार, दिल्ली-6 में स्वर्गीय श्री राज किशोर सेठ द्वारा स्थापित, सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स प्राइवेट लिमिटेड ने लगातार प्रगति की है, और परफ्यूम से लेकर अगरबत्ती, धूप, डिटर्जेंट, साबुन, फ्रेशनर, रोल-ऑन, मोमबत्तियाँ, कॉस्मेटिक्स और अरोमाथेरेपी उत्पादों के लिए कई अद्भुत सुगंधियाँ प्रदान की हैं। सुगंध इंडिया के साथ खास बातचीत में, सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स के प्रमुख ब्रांड शिमर सुगंधियाँ के प्रमुख श्री विनोद सेठ जी ने गुणवत्ता और नवाचार की विरासत पर अपने विचार व्यक्त किए, जिसने सुगंध उद्योग में उनकी यात्रा को परिभाषित किया है।



## शुरुआती दिन और पारिवारिक विरासत

श्री विनोद सेठ ने कंपनी के शुरुआती दिनों को याद करते हुए कहा, “75 साल हो चुके हैं। जब कंपनी की स्थापना हुई थी, तब हमारा जन्म भी नहीं हुआ था। इसकी शुरुआत मेरे दादा श्री राज किशोर सेठ जी ने की थी, जिन्होंने हिम्मत झालावाड़ में धूपबत्ती उद्योग से अपना करियर शुरू किया था। वहां उन्होंने उत्पादन से लेकर कच्चे माल और इत्र के काम तक सब कुछ सीखा। 1946 में उन्होंने गुप्ता एंड कंपनी के मुंबई कार्यालय का कारोबार संभाला। उनकी योग्यता को देखते

हुए कंपनी के मालिक लाल साहब ने उन्हें अपना कारोबार शुरू करने की सलाह दी और इस तरह श्री राज किशोर जी दिल्ली आ गए और 1949 में सेठ ब्रदर्स की नींव रखी। मुंबई के उनके एक मित्र श्री पटेल (बी.सी. पटेल एंड कंपनी) ने उनका साथ दिया। मेरे दादा जी पर अपने परिवार की जिम्मेदारी थी, इसलिए मेरे पिता श्री पदम किशोर सेठ भी उनके साथ जुड़ गए, वे मुंबई में रेडियो ट्रांजिस्टर का काम करते थे। विनोद जी ने सभी का आभार व्यक्त करते हुए कहा की आपके आशीर्वाद और प्यार से हम यहां तक पहुंचे।”



## परंपरा और नवाचार का मेल

श्री विनोद सेठ ने परंपरा के साथ साथ नए ज़माने के नए तौर तरीको और नवाचार की अपनी प्रतिबद्धता पर जोर दिया, जिसने शिमर ब्रांड को दिल्ली-6 में शुरुआत से लेकर देश भर में पहचान दिलाई है। उन्होंने कहा, “कंपनी का मुख्य मंत्र हमेशा परंपरा और गुणवत्ता के साथ नवाचार का रहा है।”

## बढ़ती पीढ़ियों के साथ बढ़ता कारोबार

कई दशकों तक, श्री राज किशोर सेठ जी के बेटों - श्री पदम किशोर सेठ जी, श्री नवल किशोर सेठ जी और श्री रघुवंश किशोर सेठ जी के नेतृत्व में व्यवसाय का विस्तार हुआ - प्रत्येक ने भारत के विभिन्न क्षेत्रों में कंपनी के विकास में योगदान दिया। 1970 में, श्री विनोद कुमार सेठ जी ने बागडोर संभाली और नारायणा में कंपनी की एक यूनिट स्थापित की, जो इसके विकास में एक महत्वपूर्ण मील का पत्थर साबित हुआ। 1980 के दशक में मुंबई कार्यालय की स्थापना और सेठ ब्रदर्स की फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) में सक्रिय भागीदारी एक बड़ा व अहम् कदम रहा। 1985 में फफाई के अध्यक्ष के रूप में श्री पदम किशोर सेठ जी का पदभार संभालना, उद्योग मानकों को आकार देने के लिए परिवार के प्रभाव और प्रतिबद्धता का प्रमाण था।

## सफलता के लिए चुनौतियाँ और रणनीतियाँ

विनोद सेठ जी ने उन चुनौतियों और रणनीतियों का भी ज़िक्र किया, जिन्होंने कंपनी की सफलता को आकार दिया है। “हर व्यवसाय की तरह हमने भी व्यवसाय चलाने में चुनौतियों का सामना किया। इसमें सरकारी नीतियों बड़ी चुनौती थी। उन मुद्दों से निपटने के लिए, एसोसिएशन में भाग लेना सबसे अच्छा तरीका होता है। मेरे पिता ने फफाई में सक्रिय रूप से भाग लिया और 1985 में एसोसिएशन के अध्यक्ष बने। कई अन्य, प्रसिद्ध सुगंध फर्मों ने एसोसिएशन की अध्यक्षता की। फिर, मैं 2001-03 में अध्यक्ष था और जैसे-जैसे हम आगे बढ़े, मेरे छोटे भाई रोहित सेठ भी 2013 में अध्यक्ष बन गए।”





## भविष्य का विस्तार और विजन

शिमर सुगन्धियाँ के 75 वर्ष पुरे हो गए हैं और शिमर सुगन्धियाँ के भविष्य के लिए पूरा विश्वास व्यक्त करते हुवे श्री विनोद सेठ ने पूर्वोत्तर और दक्षिण भारत में और विस्तार करने की योजना के बारे में बताया। उन्होंने कहा, “आज, जब हम अपने 75वें वर्ष का जश्न मना रहे हैं, हम अपनी तीसरी पीढ़ी के 100वें वर्ष को पूरा करने की प्रतीक्षा कर रहे हैं। गुणवत्ता प्रबंधन सर्वोपरि है, सभी उत्पादों को उत्कृष्टता सुनिश्चित करने के लिए कई कठिन टेस्ट से गुजरना पड़ता है।”

## गुणवत्ता और नवाचार के प्रति प्रतिबद्धता

सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स के उत्पादों में विज्ञान और कलात्मकता का मेल एक मेल है। श्री विनोद सेठ एक ऐसे भविष्य की कल्पना करते हैं, जहाँ सुगंध उद्योग में शिमर सुगन्धियाँ की विरासत चमकती रहे। गुणवत्ता नियंत्रण और बहुराष्ट्रीय कंपनियों के साथ बढ़ती प्रतिस्पर्धा

पर विनोद जी ने कहा, “आज हम विदेशी कंपनियों को खूब टक्कर दे रहे हैं। इंटरनेट पर उपलब्ध डेटा और बढ़ते संचार के कारण, हम उनकी बराबरी कर रहे हैं और गुणवत्ता मानकों पर उनसे प्रतिस्पर्धा कर रहे हैं।”

## परिवर्तन और विरासत पर चिंतन

अतीत और भविष्य पर चिंतन करते हुए, विनोद जी ने निष्कर्ष निकाला, “सबसे बड़ा परिवर्तन यह है कि पहले के समय में, व्यवसाय रिश्तों और आपसी समझ पर आधारित थे। अब, चीजें बदल गई हैं; अब उत्पादों की गुणवत्ता को सबसे ऊपर रखा जाता है। हमें ISO, GMP जैसे प्रमाणपत्रों से गुजरना पड़ता है। वे प्रमाणपत्र हमारी पिछली पीढ़ियों के लिए अनसुने थे, लेकिन मैंने इस पर ध्यान दिया और इसे अपने व्यवसाय पर लागू किया, और मुझे पूरा विश्वास है कि आने वाली पीढ़ियों को इससे लाभ होगा। मुख्य बात यह है कि मुझे एहसास है कि मैंने अपने परिवार के लिए कुछ किया है।” ■





MASCHMEIJER AROMATICS  
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS  
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH  
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: +91-9444389959

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

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

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

# रौनक इंटरप्राइजेज का उभरता हुआ ब्रांड है महाकाल

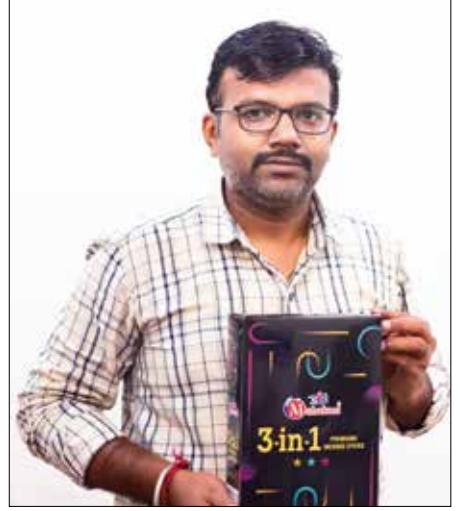
अगरबत्ती उद्योग की पुरानी व प्रतिष्ठित फर्म है दिल्ली अगरबत्ती कंपनी : राजेश पंडित



श्री मुखलाल पंडित



श्री राजू पंडित



श्री राजेश पंडित

दिल्ली अगरबत्ती कंपनी का अगरबत्ती उत्पादन, ट्रेडिंग और जॉब वर्क में एक बड़ा नाम है। कंपनी ने कुछ वर्ष पूर्व रौनक इंटरप्राइजेज की शुरुआत कर महाकाल ब्रांड के नाम से ब्रांडेड अगरबत्ती व धूप उत्पाद के उत्पादन में कदम रखा। महाकाल ब्रांड के उत्पादों का बिहार, झारखंड और पश्चिम बंगाल में प्रमुख कारोबार है। इसके अलावा अगरबत्ती उद्योग में हैंड मेड अगरबत्तियों का भी उत्पादन कंपनी करती है, जिसका बड़ा हिस्सा साउथ चिली, वेस्टइंडीज, दुबई, इंडोनेशिया, मॉरीशियस आदि देशों में निर्यात किया जाता है। इसके अलावा कंपनी चीन और वियतनाम से बंबू स्टिक और वुड पाउडर का भी आयात करती है। कंपनी के प्रमुख श्री राजेश पंडित और श्री राजू पंडित हैं। राजेश जी का मानना है कि बनारस में जून 2024 में “सुगंध इंडिया” पत्रिका द्वारा आयोजित एक्सपो से उनके कारोबार को एक नई पहचान मिली है। एक्सपो में उन्हें मार्केट में संपर्क बढ़ाने का मौका मिला है। दिल्ली अगरबत्ती कंपनी की स्थापना 1980 में राजेश पंडित जी के पिताजी श्री मुखलाल पंडित जी ने की थी। तब से दिल्ली अगरबत्ती कंपनी अगरबत्ती उद्योग में तेजी से आगे बढ़ रही है।

श्री राजेश पंडित ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि रॉ धूप में आने के लिए हमने रौनक इंटरप्राइजेज के नाम से फर्म की शुरुआत की और आगे चल कर ब्रांड नेम महाकाल के नाम से उत्पाद निकालने शुरू किये। उन्होंने बताया कि पिताजी ने बहुत कड़े संघर्ष और परिश्रम से कारोबार शुरू किया था। उस समय वह हैंडमेड अगरबत्तियों का उत्पादन करते थे। फिर 1990 के बाद कंपनी ने धूप और कोन का उत्पादन शुरू किया। साथ ही हैंड मेड धूप और कोन का भी उत्पादन होने लगा और जॉब वर्क भी करने लगे। उसके बाद ही एक्सपोर्ट का काम शुरू हुआ और हमें बाजार में एक नई पहचान मिली। 2021 में रौनक इंटरप्राइजेज की शुरुआत हुई जिसके तहत महाकाल ब्रांड धूप और अगरबत्ती का उत्पादन होता है। फिर 2023 से कंपनी ने एक्सपो में हिस्सा लेना शुरू किया और 2024 में सुगंध इंडिया की वाराणसी एक्सपो में शामिल हुए। इससे एक नई पहचान मिली।

एक सवाल के जवाब में राजेश जी ने बताया कि इस कारोबार में चुनौतियां बहुत हैं, लेकिन मार्केट में हमारे मित्र भी बहुत हैं। इसलिए कभी

संकट का सामना नहीं करना पड़ा। उन्होंने महाकाल ब्रांड नाम रखने की वजह बताते हुए कहा कि सावन में शंकर जी की पूजा होती है और हमारा परिवार शंकर जी का भक्त है। इसलिए पहले से तय था कि जब अपना ब्रांड बनाएंगे तो महाकाल ब्रांड नाम रखेंगे। महाकाल ब्रांड के तहत 75 उत्पादों की रेंज है। इसमें अगरबत्ती, धूप, कोन, स्टिक और सांब्रानी है। उन्होंने बताया कि कंपनी मुख्य रूप से दो सेगमेंट में मैनुफैक्चरिंग करती है। एक मध्यम वर्ग के लिए इकोनामी प्रोडक्ट है और दूसरा प्रीमियम क्वालिटी के लज्जरी उत्पाद हैं।

कंपनी के विस्तार संबंधी सवाल के जवाब में श्री पंडित ने बताया कि हम जल्द ही हरियाणा, पंजाब और राजस्थान मार्केट में अपने प्रोडक्ट ले जाने वाले हैं। निर्यात संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि विदेशों में ज्यादातर लाइट परफ्यूम लोग पसंद करते हैं। भारत में लोग चंपा, गुलाब, मोगरा, चंदन पसंद करते हैं। उसके बजाय वहां लोग फ्रूटी, कामसूत्र और इरॉटिक टाइप के फ्रेगरेंस चाहते हैं। भविष्य की योजनाओं संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम 2025 से जार पैकिंग में आ रहे हैं और लॉन्ग स्टिक का उत्पादन शुरू करेंगे।

मार्केट में बंबू लेस उत्पादों के बढ़ते चलन पर उन्होंने कहा कि यह ठीक है और धार्मिक मान्यता के अनुसार बांस जलाना अच्छा नहीं माना जाता। इसलिए इसकी भी मार्केट तेजी से बढ़ रही है और अब कई तरह के धूप प्रोडक्ट मार्केट में हैं।

उन्होंने मार्केट में कंपटीशन संबंधी सवाल के जवाब में कहा कि हमको भी इससे अच्छा करने का मौका मिलता है। बड़ी कंपनियों से मुकाबला है, तो क्वालिटी और रेट में हम भी कुछ बेहतर करने की कोशिश करते हैं। उन्होंने बताया कि हमारे प्रोडक्ट में धूप स्टिक, जीपर धूप, कोन सभी चलते हैं। “एनी टाइम” के नाम से प्रीमियम धूप सीरीज लॉन्च की गई है, जिसे बनारस में सुगंध इंडिया एक्सपो में हमने पेश किया था। यह भी महाकाल ब्रांड के अंतर्गत है। उन्होंने कहा कि हमारी पूरी कोशिश रहती है कि हम राज्यवार उपभोक्ताओं की पसंद के अनुरूप अपने प्रोडक्ट में फ्रेगरेंस दें। ■



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



*Creating fragrances for the soul.*

**RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED**

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

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

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

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

# उत्तराखंड में देश का पहला अरोमा पार्क तैयार

## निवेश के लिए पहुंच रही देशभर की बड़ी कंपनियां



भारत के इत्र और सुगंधित जड़ी बूटियां व अरोमा प्रोडक्ट्स की दुनिया भर में बढ़ती मांग को देखते हुए देश का पहला अरोमा पार्क उत्तराखंड के काशीपुर में स्थापित किया गया है। लगभग 500 करोड़ रुपये के अनुमानित पूंजी निवेश और 40 एकड़ भूमि पर बनने वाला यह प्रोजेक्ट वर्ष 2025 में पूरी क्षमता के साथ काम करने लगेगा। अब तक 31 से अधिक कंपनियों की अरोमा पार्क में भूमि आवंटन की प्रक्रिया शुरू हो चुकी है और जल्द ही यह संख्या 70 उद्यमियों की हो जाएगी। इस पार्क में सुगंधित जड़ी बूटियों, हर्बल कृषि उत्पादों, कृषि बागवानी, फूड प्रोसेसिंग और कॉस्मेटिक प्रोडक्ट्स बनाने वाली इकाइयां स्थापित हो रही हैं। इसके अलावा उत्तराखंड के कई अन्य जिलों में विशिष्ट प्रकार की सुगंधित जड़ी बूटियों एवं अरोमा फसलों की खेती और उससे संबंधित प्रोसेसिंग इंडस्ट्री लगाने की जोरदार तैयारियां हो रही हैं। इसके लिए देशभर की नामी गिरामी कंपनियां उत्तराखंड पहुंच रही हैं।

इस योजना के तहत उत्तराखंड के मुख्यमंत्री पुष्कर सिंह धामी ने पिछले वर्ष जून माह में काशीपुर में अरोमा पार्क का भूमि पूजन कर प्लाटों के आवंटन की प्रक्रिया शुरू की थी। इस दौरान उन्होंने कहा था कि आज कैप, सेलाकुई, सुगंध व्यापार संघ दिल्ली तथा एसेशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया नोएडा एवं राज्य औद्योगिक विकास निगम (सिडकुल) द्वारा देश के प्रथम अरोमा पार्क की स्थापना की जा रही है, जो उत्तराखंड के लिए गौरव की बात है। उन्होंने कहा कि उत्तराखंड देश का पहला राज्य है, जिसमें एरोमेटिक सेक्टर के विकास हेतु प्रदेश स्तर पर सरकार एक विशिष्ट एवं समर्पित संस्थान सुगंध पौधा केंद्र (कैप) की स्थापना की गई है, जिसे सुगंध फार्मिंग द्वारा राज्य के आर्थिक विकास को बढ़ाने का दायित्व सौंपा गया है। पिछले वर्ष भूमि पूजन के समय धामी ने 300 करोड़ रुपये के निवेश का अनुमान लगाया था, लेकिन जिस गति से काम बढ़ा है उससे लगता है कि अरोमा पार्क में विभिन्न कंपनियां 500 करोड़ रुपये से अधिक का निवेश करेंगी।

उत्तराखंड सरकार ने बीते दो दशक से सुगंध पौधा केंद्र के माध्यम से प्रदेश में एरोमेटिक सेक्टर का काफी विकास किया है, जिसके माध्यम से प्रदेश के 24000 से भी अधिक किसान एरोमेटिक फार्मिंग से जुड़े हैं। इस समय प्रदेश में 109 अरोमा क्लस्टरों में सुगंध फार्मिंग की जा रही है, जिसके अंतर्गत 192 आसवन संयंत्र स्थापित किए गए हैं। सुगंध फार्मिंग के बढ़ते क्षेत्रफल से वर्तमान

में अरोमा सेक्टर का टर्नओवर 86 करोड़ रुपये से अधिक का हो गया है, जबकि वर्ष 2002 में अरोमा सेक्टर का टर्नओवर सिर्फ दो करोड़ रुपये था। उत्तराखंड में एरोमेटिक सेक्टर के विकास तथा यहां उत्पादित सुगंधित तेलों की अच्छी गुणवत्ता को देखते हुए सुगंध व्यापार संघ एवं एसेशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया (ईओएआई) द्वारा प्रदेश में अरोमा पार्क बनाने का प्रस्ताव उत्तराखंड सरकार को दिया था।

अरोमा पार्क पॉलिसी 2018 से शुरू हुई थी, जिसके अंतर्गत अरोमा तथा परफ्यूमरी से संबंधित 46 उद्योग सिडकुल काशीपुर में स्थापित हो रहे हैं। वर्ष 2021 में प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने इसका शिलान्यास किया था। उत्तराखंड के अरोमा पार्क में 5000 से अधिक लोगों को प्रत्यक्ष रोजगार मिलने की संभावना है राज्य सरकार का दावा है कि इससे इस योजना से जुड़ने वाले किसानों की आमदनी दुगुनी होगी। पुष्कर सिंह धामी के अनुसार यह अरोमा पार्क बंजर पड़ी कृषि भूमि में सुगंधित फसलों के बगीचे स्थापित करने में एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाएगा, जिससे यहां एक ओर सुगंधित पौध उत्पादन में वृद्धि होगी। वहीं दूसरी ओर किसानों को भी उसका लाभ मिलेगा। योजना के तहत वर्ष 2030 तक लगभग 21000 हेक्टेयर भूमि में सुगंधित जड़ी बूटियां की खेती शुरू करने की योजना है। उत्तराखंड सरकार राज्य में अरोमा पार्क में स्थापित होने वाले उद्योगों को पर्याप्त मात्रा में कच्चा माल उपलब्ध कराने के दृष्टिकोण से सुगंधित फसलों की 6 अरोमा घाटियां विकसित करने का निर्णय किया है। इसके तहत डेमस्क रोज घाटी जनपद चमोली एवं अल्मोड़ा, तिमूर घाटी- पिथौरागढ़ सीनामॉन घाटी चंपावत एवं नैनीताल, लेमनग्रास एवं मिंट घाटी हरिद्वार, मिंट घाटी उधम सिंह नगर, तथा लेमनग्रास घाटी पौड़ी में 14000 हेक्टेयर क्षेत्रफल में विकसित की जानी है। इसके अलावा दालचीनी, तिमूर और सुरई आदि फसलों के बगीचे स्थापित किए जाने हैं। योजना के तहत 1 डिस्टिक 2 प्रोडक्ट पॉलिसी का भी विस्तार किया जाएगा।

अरोमा पार्क के संदर्भ में सुगंध व्यापार संघ के अध्यक्ष डॉ. रोहित सेठ का मानना है कि सभी औद्योगिक प्लांट शुरू होने के बाद स्किल व नॉन स्किल के तकरीबन 1000 से अधिक युवाओं को रोजगार उपलब्ध होगा। इससे इंडस्ट्रियल क्षेत्र काशीपुर में बड़े बदलाव आएंगे और प्रदेश के अरोमा से संबंधित खेती बढ़ने पर इंडस्ट्री में भी बड़ा बूम आएगा। ■

## पूर्वांचल के धूपबत्ती मार्केट का केंद्र है गोरखपुर

उत्तरप्रदेश के पूरब में नेपाल की सीमा के पास स्थित गोरखपुर जिले की सीमाएं देवरिया, कुशीनगर, संत कबीर नगर, महाराजगंज, सिद्धार्थ नगर, मऊ, आजमगढ़ और अंबेडकर नगर जिलों से लगती हैं। गोरखपुर मुख्य रूप से गोरखधाम के तौर पर जाना जाता है। यहां प्रतिवर्ष बड़े पैमाने पर मेले का आयोजन होता है और वर्ष भर तीर्थ यात्री गोरखनाथ मंदिर में दर्शन के लिए आते हैं। नाथ संप्रदाय का यह सबसे प्रमुख पीठ भी है। गोरखपुर में दुनिया का सबसे बड़ा प्रकाशन केंद्र गीता प्रेस स्थित है। पूर्वांचल के केंद्र में स्थित यह जिला सबसे महत्वपूर्ण माना जाता है और यहीं से पूरे पूर्वांचल की शिक्षा, स्वास्थ्य और अन्य सेवाओं का संचालन होता है। अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के लिहाज से गोरखपुर बनारस के बाद पूर्वांचल का सबसे बड़ा केंद्र है। जहां से दर्जन भर जिलों के लिए आपूर्ति होती है। नेपाल के नजदीक होने के कारण वहां तक अगरबत्ती उत्पादों की मार्केटिंग होती है। सुगंध इंडिया की टीम ने गोरखपुर मार्केट का व्यापक अध्ययन और सर्वेक्षण किया, जिसके आधार पर यह कहा जा सकता है कि यह शहर पूर्वांचल के दर्जन भर जिलों का प्रमुख व्यापारिक केंद्र है।

### धूप उत्पादों की 80% मार्केट

गोरखपुर में रेगुलर उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। ग्रामीण इलाकों में इकोनामी उत्पादों की मांग ज्यादा है, लेकिन शहरी क्षेत्र में अब धीरे-धीरे प्रीमियम उत्पादों की भी मार्केट बन रही है। गोरखपुर मुख्य रूप से धार्मिक शहर है और मध्यम तबके की शिक्षित और नौकरी पेशा आबादी रहती है, क्योंकि पूर्वांचल का प्रशासनिक मुख्यालय भी यहां है। इसीलिए यहां धूप उत्पादों की मांग तेजी से बढ़ी है।

अगरबत्ती में बांस के इस्तेमाल को लेकर धार्मिक भ्रम सोशल मीडिया के माध्यम से काफी फैला है, जिससे गोरखपुर में धूप का चलन लगभग 80% हो गया है, जबकि अगरबत्ती की मांग घटकर 20% रह गई है। मार्केट सर्वेक्षण के अनुसार ग्रामीण इलाकों में अभी भी अगरबत्ती चल रही है। शहरी इलाकों में ही बांस और स्वास्थ्य कारणों का हवाला देकर लोग धूप उत्पादों का इस्तेमाल कर रहे हैं। देशभर की बड़ी और प्रीमियम प्रोडक्ट बनाने वाली कंपनियों की भी यहां अच्छी खासी मार्केट है। इसके अलावा लोकल ब्रांड भी खूब चलते हैं। धूप में गीली धूप, ड्राई स्टिक और कोन सबसे ज्यादा चलता है, जिसमें बालाजी, फारेस्ट, पायनियर, मिस्बाह, शाह फ्रेगरेंस, हरि दर्शन, देव दर्शन, ग्रह शांति आदि ब्रांड की मार्केट है।

गोरखपुर में प्रीमियम उत्पादों की मांग थोड़ी सीमित जरूर है, लेकिन फिर भी सभी कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। वैल्यूम के लिहाज से इकोनामिक प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चल रहे हैं। प्रीमियम में बालाजी, मिस्बाह और फॉरेस्ट अच्छे बिकते हैं। बालाजी और मिस्बाह के 100 ग्राम के पैक की अच्छी खासी मार्केट है। फॉरेस्ट के 2000 रुपए दर्जन की धूप की भी अच्छी डिमांड है। इसके अलावा साइकिल, मंगलदीप, और जेड ब्लैक की अच्छी मार्केट है। तिरंगा का ड्राई स्टिक और अगरबत्ती की भी अच्छी खासी मार्केट है।

### इकोनामी के साथ प्रीमियम की भी मार्केट

सुगंध इंडिया मार्केट सर्वे के अनुसार दिव्यास्त और ग्रह शांति का गोरखपुर के अलावा पूरे पूर्वांचल में अच्छी खासी मांग है। जेड ब्लैक, दर्शन इंटरनेशनल, राजकमल, तिरंगा, सच्चे साई, काशी, रियल, श्याम धूप आदि उत्पादों की मार्केट है और उनके अगरबत्ती उत्पाद भी चलते हैं। सर्वे के अनुसार अगरबत्ती में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद अभी भी यहां चलते हैं। अगरबत्ती के प्रीमियम सिगमेंट की अच्छी खासी मार्केट है और मीडियम व रेगुलर रेंज में अगरबत्ती-धूप उत्पाद ज्यादा चलते हैं। गोरखपुर का बाजार मुख्यतः 50 और ₹70 की एमआरपी में है। यह रेंज ड्राई स्टिक में ज्यादा चलती है। मार्केट का मूड ऐसा है कि त्योहारों के समय सभी ब्रांड की बिक्री बढ़ जाती है। धूप के मामले में गर्मी के दिनों में ड्राई धूप ज्यादा चलती है, जबकि जाड़ों में गीली धूप की मांग बढ़ जाती है।

### ब्रांडेड कंपनियों को लोकल की चुनौती

गोरखपुर में ब्रांडेड कंपनियों को स्थानीय और लोकल उत्पादक बड़ी चुनौती दे रहे हैं क्योंकि बड़ी कंपनियां ₹10 की एमआरपी में 12 से 15 काड़ी अगरबत्ती देती हैं, जबकि गांव-गांव में बनने वाले प्रोडक्ट्स ग्रामीण मार्केट में 10 और ₹20 की एमआरपी में 50 और 100 काड़ी अगरबत्ती देते हैं, जो ब्रांडेड कंपनियों के लिए एक बड़ी चुनौती है। सांब्रानी कप में यहां जेड ब्लैक, हरि दर्शन, देव दर्शन और साइकिल सभी चलते हैं, लेकिन साइकिल का नैवेद्य की ज्यादा मांग है। वैसे सांब्रानी की यहां मिक्स मार्केट है, जिसमें कई कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। हरी दर्शन का जीपर धूप और ड्राई स्टिक ज्यादा चलता है। जीपर अगरबत्ती और गीली धूप के अलावा अगरबत्ती में 400 ग्राम का फैमिली पैक बहुत चलता है। देव दर्शन का कोन और गीली धूप में रियल, सावित्री, गॉड गिफ्ट और चौरंगी भी चलते हैं।

## चार नए सेगमेंट के साथ बालाजी अगरबत्ती कंपनी ने किया माता रानी कलेक्शन का विस्तार

बालाजी अगरबत्ती कंपनी की माता रानी सुगंध कलेक्शन एक काफी लोकप्रिय उत्पाद श्रृंखला है। कंपनी ने इस शानदार उत्पाद श्रृंखला का विस्तार करते हुवे इसमें चार और सेगमेंट जोड़े हैं। सभी बाजारों में व्यापक प्रशंसा बटोरने वाली माता रानी कलेक्शन को इन नए उत्पादों से एक नया जीवन मिला है। दुनिया भर के बाजारों लिए अब माता रानी प्रीमियम वेट धूप 20 स्टिक के पैक में उपलब्ध है जिसकी कीमत ₹30/- एमआरपी है और 300 ग्राम जंबो जिपर की कीमत ₹70/- है। साथ ही यह सुगंध सभी बाजारों में फ्लोरा स्टिक के 100 व 250 ग्राम बंडलों में भी जारी की गयी है। ■



## हरि दर्शन 4-इन-1 वेट धूप: एक अद्भुत सुगंध की सदाबहार परंपरा



हरि दर्शन सेवाश्रम प्राइवेट लिमिटेड अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी है और अगरबत्ती, धूप, हवन सामग्री, अरोमाथेरेपी उत्पाद, सुगंध, पूजा सामग्री, आयुर्वेदिक उत्पाद और अन्य संबंधित वस्तुओं के सबसे बड़े निर्माताओं में से एक है। इसकी व्यापक उत्पाद श्रृंखला में, हरि दर्शन 4-इन-1 वेट धूप ग्राहकों की पसंदीदा है, जिसने पिछले पांच दशकों से ग्राहकों को आकर्षित किया है। यह उत्पाद एक पैक में चार अनूठी सुगंधों में है, जो एक विविध सुगंधित अनुभव प्रदान करता है: गुलाब, अपने मीठे और सुगंधित फूलों के नोटों के साथ; मोगरा, जो अपने आकर्षक सार के लिए जाना जाता है; चंदन, जो एक सुखदायक और शांत सुगंध प्रदान करता है; और लैवेंडर, जो अपनी शांत सुगंध के साथ मन को शांति देता है। प्रत्येक धूप की सुगंध को एक शानदार सुगंध अनुभव देने के लिए तैयार किया गया है और 10,000 से अधिक ग्राहकों का इस उत्पाद पर भरोसा है। हरि दर्शन की पारंपरिक गीली धूप 12 धूप स्टिक के पैक में उपलब्ध है, जिसमें प्रति पैक 16 स्टिक होती हैं, जिनमें से प्रत्येक लगभग 45 मिनट तक जलती है। अपने चिकित्सीय गुणों के लिए जानी जाने वाली यह धूप प्राकृतिक वायु शोधक के रूप में कार्य करती है और अरोमाथेरेपी और घर को सुगंधित करने के लिए एकदम सही है। ■

## देवदर्शन टीका: शुद्धता और आध्यात्मिक जुड़ाव का प्रतीक

1954 से, धूप और अगरबत्ती निर्माण उद्योग में देवदर्शन नंबर 1 ब्रांड रहा है, जो गुणवत्ता के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के लिए जाना जाता है। इन्ही उत्पादों में से एक है देवदर्शन टीका। देवदर्शन टीका आपकी आध्यात्मिक ज़रूरतों के लिए डिज़ाइन किया गया एक प्रीमियम धार्मिक उत्पाद है। शुभ अवसरों, पूजाओं और त्योहारों के लिए देवदर्शन टीका एक आदर्श विकल्प है। इसे शुद्धता और गुणवत्ता के उच्चतम मानकों को पूरा करने के लिए सावधानी से तैयार किया गया है, जो इसे भक्तों के लिए एक विश्वसनीय विकल्प बनाता है। लाल चंदन, कुमकुम चंदन, कुमकुम चंदन केसर, कुमकुम रोली और सफेद चंदन सहित विभिन्न प्रकार के टीका बाजार में उपलब्ध हैं। प्रत्येक प्रकार को सावधानीपूर्वक तैयार किया गया है, जो आपकी आध्यात्मिक आवश्यकताओं के लिए बिल्कुल सही है। देवदर्शन टीका का प्रयोग दैनिक जीवन में अनेक लाभ प्रदान करता है। दैनिक दिनचर्या में इसका प्रयोग करने से आत्म-शांति की अनुभूति होती है। यह मानसिक चंचलता को कम करके मानसिक स्थिति को स्थिर करता है और सकारात्मकता का अनुभव कराता है। देवदर्शन टीका सहित देवदर्शन के उत्पादों की श्रेणी के बारे में अधिक जानकारी के लिए, आधिकारिक वेबसाइट [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) पर जाएं। देवदर्शन के साथ आध्यात्मिकता के सार को अपनाएं। ■



# ग्राहकों के बीच लोकप्रिय हैं कर्नाटक फ्रेगरेंस के जिपर पैक



अगरबत्ती का पर्याय शहर बेंगलुरु ने विश्व को कई अगरबत्ती ब्रांड दिए हैं। यह शहर हमेशा सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले धूप उत्पादों का शीर्ष उत्पादक रहा है। इसका अंदाज़ा इसी से लगाया जा सकता है कि ग्राहक उन उत्पादों को तलाशते हैं और ज़्यादा तर्जिह देते हैं जिनपर बेंगलुरु का पता लिखा होता है।

कर्नाटक फ्रेगरेंस बेंगलुरु के उन ब्रांडों में से एक है जो उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के लिए भारत के कई बाजारों में अपना नाम स्थापित कर चुके हैं। ब्रांड में अगरबत्ती से लेकर धूप और सांब्राणी स्टिक और कप तक कई तरह के अगरबत्ती व धूप उत्पाद हैं।

बढ़ते अगरबत्ती बाजार में, जिपर पैक ने हाल के दिनों में काफी लोकप्रियता हासिल की है। कर्नाटक फ्रेगरेंस के जिपर पैक भी विभिन्न बाजारों में काफी लोकप्रिय हैं। ये कई आकर्षक सुगंधों में 75 रुपये एमआरपी में 90 ग्राम के पैक में हैं। यह फर्म कई दशकों से पूरे अगरबत्ती उद्योग को सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले अगरबत्ती के कच्चे माल की आपूर्ति करने में अग्रणी है। कर्नाटक फ्रेगरेंस प्राकृतिक अगरबत्ती, प्राकृतिक धूप कोन, धूप बत्ती, और अन्य कई उत्पादों की एक व्यापक रेंज का निर्माता, एक्सपोर्टर और सप्लायर है। ■

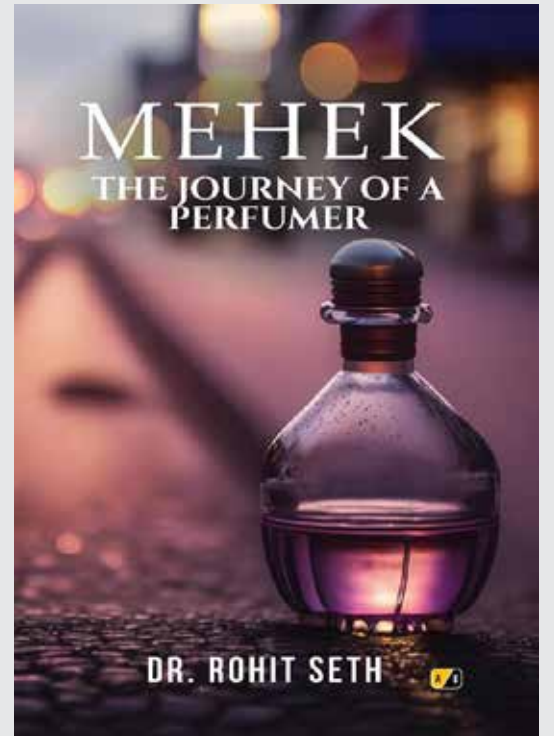
## मेहक: द जर्नी ऑफ ए परफ्यूमर: डॉ. रोहित सेठ ने लॉन्च की अपनी पुस्तक



डॉ. रोहित सेठ (सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स) ने “मेहक: द जर्नी ऑफ ए परफ्यूमर” शीर्षक से अपनी पुस्तक लॉन्च की है। यह पुस्तक डॉ. रोहित सेठ के जीवन के माध्यम से परफ्यूमरी की कला और विज्ञान पर एक दिलचस्प नज़र डालती है। पुस्तक में डॉ. सेठ के एक सुगंध प्रेमी से सुगंध उद्योग में एक अग्रणी शख्सियत बनने तक के विकास का विवरण दिया गया है, जिसमें उनके द्वारा आकर्षक और नए परफ्यूम बनाने की क्षमता को दर्शाया गया है।

इस पुस्तक को पढ़ कर पाठक, डॉ. सेठ की यात्रा से मोहित हो जाएंगे, जिसमें उनकी सफलता को चिह्नित करने वाले

सम्मान और अवसर शामिल हैं। यह पुस्तक परफ्यूमरी में उत्कृष्टता प्राप्त करने के लिए आवश्यक समर्पण और रचनात्मकता पर एक अनूठा दृष्टिकोण प्रदान करती है, जो असाधारण सुगंधों को तैयार करने की प्रक्रिया और व्यक्तियों और समाज पर उनके प्रभाव के बारे में अंतर्दृष्टि प्रदान करती है। यह उन लोगों के लिए आवश्यक पुस्तक है जो परफ्यूमरी की दुनिया और एक दूरदर्शी परफ्यूमर की उल्लेखनीय उपलब्धियों से मोहित हैं। ■



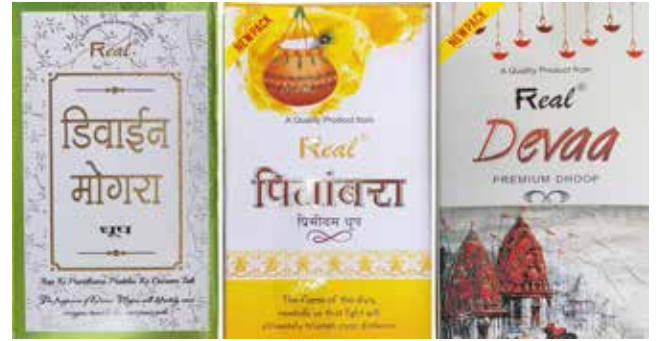
# वाराणसी को लुभा रही श्रीजी रिच पान अगरबत्ती की सुगंध

श्रीजी अगरबत्ती वर्क्स 1994 से अगरबत्ती बाजार को मंत्रमुग्ध कर रहा है। वडोदरा में स्थित यह कंपनी पूरे देश में अपनी सुगंध फैला रही है। वाराणसी के बाजार में, श्रीजी अगरबत्ती ने अपनी विविध उत्पाद श्रृंखला के साथ एक मजबूत उपस्थिति स्थापित की है। पान के लिए प्रसिद्ध वाराणसी में श्रीजी रिच पान अगरबत्ती ने ग्राहकों के बीच अपनी जगह बना ली है। श्रीजी रिच पान की खुशबू ताज़गी भरी मीठी और सुखदायक है, जो एक प्राकृतिक और शांत माहौल का एहसास कराती है। 100 ग्राम के ज़िपर पैक में इसकी एमआरपी 70 रुपये है। यह एक आकर्षक सुगंध अनुभव प्रदान करती है जो वाराणसी के सार के साथ प्रतिध्वनित होता है। ■



## दिल्ली का दिल जीत रहे रियल फ्रेगरेन्स के वेट धूप उत्पाद

रियल फ्रेगरेन्स पुणे ने अगरबत्ती उद्योग में खुद को एक अग्रणी ब्रांड के रूप में स्थापित किया है, जो किफायती कीमतों में उच्च गुणवत्ता वाले अपने उत्पादों के साथ कई राज्यों में अपनी उपस्थिति दर्ज कर रहा है। कंपनी का प्रमुख उत्पाद, “रियल टोटल”, लगातार हर बाजार में ग्राहकों का पसंदीदा बनता जा रहा है। हाल ही में, रियल फ्रेगरेन्स ने धूप उत्पादों की अपनी रेंज का काफी विस्तार किया है, जिससे उत्तर भारत में पर्याप्त बाजार हिस्सेदारी हासिल हुई है, जहां धूप और बांस-रहित धूप उत्पाद तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। साल भर पहले दिल्ली के बाजार में कंपनी के प्रवेश को बड़ी सफलता मिली, खासकर इसके गीले धूप उत्पादों के कारण, जो तेजी से ग्राहकों के पसंदीदा बन गए हैं। रियल फ्रेगरेन्स लगभग 15 अलग-अलग गीले धूप उत्पाद प्रदान करता है और यह सभी काफी लोकप्रिय हैं।



रियल फ्रेगरेन्स के उत्पाद सभी बाजार सेगमेंट और विभिन्न प्रकार की पैकेजिंग में हैं, जिसमें प्रत्येक उत्पाद अच्छी बिक्री में है। उल्लेखनीय रूप से, रियल बखूर को भी बाजार में अच्छी स्वीकृति मिली है, जो सुविधाजनक 10-ग्राम पैकेजिंग में उपलब्ध है। अपने विविध उत्पाद पोर्टफोलियो और गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता के साथ, रियल फ्रेगरेन्स भारत भर में सुगंध प्रेमियों के लिए शीर्ष विकल्प के रूप में अपनी स्थिति को मजबूत कर रहा है। ■

## महाकाल एनीटाइम प्रीमियम धूप स्टिक: रौनक एंटरप्राइजेज की प्रीमियम सेगमेंट में नयी पेशकश



गाजियाबाद (यू.पी.) स्थित रौनक एंटरप्राइजेज एक उभरती हुई कंपनी है जो उच्च गुणवत्ता वाले अगरबत्ती व धूप उत्पाद प्रदान करने के लिए समर्पित है। 2021 में “महाकाल” ब्रांड से शुरुआत करते हुए, कंपनी ने बिहार, झारखंड और पश्चिम बंगाल के बाजारों में खुद को सफलतापूर्वक स्थापित किया है। इसके विविध पोर्टफोलियो में अगरबत्ती और ड्राई स्टिक से लेकर कोन और साम्बानी तक 75 उत्पाद शामिल हैं।

महाकाल ब्रांड मुख्य रूप से मध्यम और प्रीमियम सेगमेंट को पूरा करता है। पिछले महीने, कंपनी ने महाकाल एनीटाइम प्रीमियम धूप स्टिक के लॉन्च के साथ अपने प्रीमियम ऑफरिंग का विस्तार किया। ये नई धूप स्टिक छह आकर्षक सुगंध वेरिएंट में उपलब्ध हैं: स्वीट रोज़, अवध, मेडिटेशन, मस्क, केसर चंदन और फीलिंग्स। प्रत्येक रिटेल पैक में 12 स्टिक हैं, और कंपनी को उत्पाद की लॉन्चिंग के बाद से ही शानदार नतीजे मिले हैं। ■



# टॉपसी ने बढ़ती मांग के बीच नए 400-ग्राम पैक के साथ लोकप्रिय 'उज्जैन के राजा' का विस्तार किया

अपने बेहतरीन अगरबत्ती ब्रांडों के लिए प्रसिद्ध बेंगलुरु से कई असाधारण अगरबत्ती उत्पादों ने वैश्विक स्तर पर सुगंध फैलाई है। यह शहर लंबे समय से उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती के उत्पादन में अग्रणी रहा है, इस हद तक कि उपभोक्ता सक्रिय रूप से बेंगलुरु के पते वाले ब्रांडों की तलाश करते हैं। बेंगलुरु के ही टॉपसी ब्रांड ने अपनी बेहतरीन क्वालिटी के दम पर राष्ट्रीय और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर अगरबत्ती के शौकीनों का दिल जीता हुआ है।

टॉपसी की लोकप्रिय उत्पादों में से एक, "उज्जैन के राजा" अगरबत्ती की 25-ग्राम पाउच में प्रभावशाली बिक्री है। अब बड़े फॅमिली पैक की बढ़ती मांग और बाजार के बदलते रुझानों को देखते हुए कंपनी ने जुलाई में "उज्जैन के राजा" का 400-ग्राम ज़िपर पैक जारी किया है। लॉन्च के बाद से ही बड़ा पैक ग्राहकों को आकर्षित कर रहा है और छोटे पैक की तरह इसकी भी अच्छी बिक्री हो रही है। टॉपसी की विविध उत्पाद रेंज, जिसमें अगरबत्ती, ड्राई स्टिक, साम्ब्रानी कप और कई अन्य उत्पाद शामिल हैं, इसे विभिन्न क्षेत्रों में प्रीमियम अगरबत्ती बाजार में एक अग्रणी ब्रांड के रूप में स्थापित करते हैं। ■



## Chaudhary Saltpetre Industries



Mfg. Of : Saltpetre (Nitrate Of Pottasium) शोरा खार  
Other Chemicals Etc



Above Material Use For Making All kinds of Dhoopbatti, Agarbatti  
Masalabatti, Whitebatti, Moisitobatti etc.

Factory : Saraswati Kund, Masani, Delhi Road, Mathura-281003

Email : [chaudharysaltmtr@gmail.com](mailto:chaudharysaltmtr@gmail.com)

Our Sistrn Concern :

1. Jagan Prasad Prithiraj  
Shora Wale

2. Mukund Traders

M.L. Agrawal

M.: 7417406668

Govind Prasad Agrawal

M.: 9027243598

Gaurav Agrawal

M.: 9319907597, 9690223522

Vikas Agrawal

M.: 9412180215

# गोरखपुर में धूप उत्पादों की 80% मार्केट: राहुल केसरी



गोरखधाम की वजह से गोरखपुर के अगरबत्ती और धूप के बाजार में अगरबत्तियों का चलन काफी कम हो गया है। यहां धूप उत्पादों की मांग 80% हो गई है, जबकि अगरबत्ती की खपत मात्र 20% है। गोरखपुर पूर्वांचल का धार्मिक शहर होने के कारण यहां बंबू लेस अगरबत्ती उत्पादों का चलन तेजी से बढ़ा है। यह जानकारी देते हुए राहुल इंटरप्राइजेज के प्रमुख श्री राहुल केसरी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि यहां अगरबत्ती का कारोबार बहुत बेहतर स्थिति में है और बाजार में लगातार मांग बनी रहती है। गोरखपुर के विश्वनाथ कटरा, साहिबगंज स्थित राहुल इंटरप्राइजेज वर्ष 2016 से इस कारोबार में है।

श्री राहुल केसरी ने बताया कि उनके पास सबसे पहला काम दिव्यास्त्र का था और अब वह ग्रह शांति के लिए भी काम कर रहे हैं। दिव्यास्त्र और ग्रह शांति का वह पूरे पूर्वांचल में सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम की भी अच्छी खासी मार्केट है और ग्रह शांति के विभिन्न रेंज के उत्पाद चलते हैं। राम लला धूप की भी काफी मांग है। इसके अलावा जेड

ब्लैक, दर्शन इंटरनेशनल, ब्लैक स्टोन और बालाजी का भी अच्छा खासा बाजार है। बालाजी मुख्यतः प्रीमियम रेंज में ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि यहां सभी कंपनियां भारी स्कीम देती हैं, जिससे मार्केट में मुकाबला अच्छा खासा रहता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ग्रह शांति को वह खलीलाबाद, बस्ती, अयोध्या, बिहार के छपरा आदि इलाकों तक सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि मार्केट में काफी चुनौतियां हैं और उसकी बड़ी वजह विभिन्न ब्रांडों की कीमत और कंपनियों की स्कीम है। इससे रेट और क्वालिटी को लेकर मुकाबले बढ़ जाते हैं। गोरखपुर के टॉप 10 अगरबत्ती उत्पाद संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक, हरि दर्शन, देव दर्शन, ग्रह शांति, दिव्यास्त्र, बालाजी, राजकमल, दर्शन इंटरनेशनल, तिरंगा, सच्चे साईं जैसे अन्य उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं।

राहुल जी ने ग्रहशांति के लिए खास बात यह बताई कि कंपनी द्वारा दी जा रही क्वालिटी के कारण बिक्री काफी हो रही है और हमारी पूरी कोशिश है गृह शांति को एक टॉप नेशनल ब्रांड बनाने की है। ■



# 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

# उधारी बड़ी समस्या बाजार में फंसती है पूंजी:

## मनीष कुमार गुप्ता

अगरबत्ती और धूप की मार्केटिंग में सबसे बड़ी समस्या उधारी की बनती जा रही है। इसमें कंपनी और डिस्ट्रीब्यूटर तो फायदे में रहते हैं, लेकिन सुपर स्टॉकिस्ट और होलसेलर बीच में फंसा रहता है, क्योंकि वह नगद माल कंपनी से खरीदता है और मार्केट में ज्यादा से ज्यादा बेचने के लिए उधारी देनी पड़ता है। इस तरह हमेशा उसकी एक बड़ी पूंजी बाजार में फंसी रहती है। वाराणसी की कॉलेज मित्रा वेंचर प्राइवेट लिमिटेड के प्रमुख और लिबर्टी ब्रांड के सुपर स्टॉकिस्ट मनीष कुमार गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में अगरबत्ती और धूप कारोबार की मार्केटिंग की समस्या को ज़ाहिर करते हुए कहा कि पेमेंट की समस्या हमेशा बनी रहती है। डिस्ट्रीब्यूटर को उधार ज्यादा देना पड़ता है। ताकि वह ज्यादा माल उठाए और ज्यादा वॉल्यूम में बिक्री करें। तभी हमारा मुनाफा बढ़ सकता है। इसके विपरीत कंपनी से हम नगद खरीद करते हैं। कंपनियां उधार नहीं देती हैं।



कॉलेज मित्रा वेंचर की स्थापना जनवरी 2023 में हुई थी। श्री गुप्ता बताते हैं कि वह डेढ़ वर्ष पूर्व इस कारोबार में बहुत उत्साह के साथ आए। अगरबत्ती की मार्केटिंग में आने की बड़ी वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि यह काम मुझे पसंद था और दूसरा कि लिबर्टी के प्रोडक्ट मुझे अच्छे लगे। कंपनी के लोग मेरे पास आए थे और उनके प्रोडक्ट की खूबी से मैं प्रभावित हुआ और इस तरह से मैं मार्केटिंग के क्षेत्र में उतरा। कॉलेज मित्रा वेंचर्स प्राइवेट लिमिटेड बनारस सहित पूरे पूर्वांचल में अगरबत्ती उत्पादों की सप्लाय करती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी से उन्हें बहुत मार्केटिंग सपोर्ट मिलता है। उनके पास 40 डिस्ट्रीब्यूटर्स का नेटवर्क है, जो मिर्जापुर, भदोही, गोपीगंज, जौनपुर, शाहगंज, आजमगढ़, मऊ और बलिया सहित पूर्वांचल का पूरा इलाका देखते हैं।

मनीष जी ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि लिबर्टी ब्रांड एक प्रीमियम प्रोडक्ट बनाने वाली कंपनी है। इसके अधिकांश उत्पाद उच्च गुणवत्ता वाले हैं। पूर्वांचल में प्रीमियम प्रोडक्ट्स के चलन संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बनारस, बलिया, जौनपुर, मिर्जापुर और गाजीपुर प्रीमियम की मार्केट बन रही है। इंडीरियर याने ग्रामीण इलाकों में प्रीमियम प्रोडक्ट जरूर थोड़ा कम चलते हैं, लेकिन शहरी इलाकों में उनकी मांग बढ़ रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि किसी जमाने में यूपी को इकोनॉमी का मार्केट समझा जाता था, लेकिन अब यहां प्रीमियम प्रोडक्ट बढ़ रहे हैं। यह अलग बात है कि रेगुलर के मुकाबले वॉल्यूम में प्रीमियम प्रोडक्ट कम चलते हैं। उन्होंने बताया कि लिबर्टी का फ्लोरा 1947 रेंज की जबरदस्त मांग है। उनकी प्रीमियम धूप भी है, जो सिंगल फ्रेगरेंस में है। 1947 ब्रांड के एक बॉक्स में एक दर्जन पैकेट होते हैं और प्रत्येक पैकेट में 18 से 20 स्टिक होती है। इसकी एमआरपी ₹70 प्रति बॉक्स है। इस तरह 840 रुपए दर्जन इस पैक की कीमत है। उन्होंने बताया कि 1947 को लोग उसके नाम से खरीदते हैं।

मनीष जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि आज 10% कस्टमर शहरों और गांव में बढ़े हैं। प्रीमियम ब्रांड में पूर्वांचल में मुख्य रूप से साइकिल, बालाजी, हरि दर्शन, शालीमार, जेड ब्लैक और तिरंगा के प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं। तिरंगा प्रीमियम रेंज में भी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मार्केटिंग में एक चुनौती यह भी है कि कंपनियां रोज नई रेंज लाती हैं, लेकिन मार्केट में उनके ब्रांड का शेयर उतना ही रहता है, क्योंकि एक नया उत्पाद पहले से चल रहे प्रोडक्ट्स का ही स्पेस लेता है। इस तरह मार्केट का साइज बहुत बढ़ नहीं रहा है, लेकिन ओवरऑल बाजार जरूर बढ़ रहा है, क्योंकि नए प्लेयर्स आ रहे हैं। उन्होंने बताया कि मार्केट में जेड ब्लैक और साइकिल ही ऐसे ब्रांड हैं, जिसे लोग नाम से खरीदते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बनारस में धूप ज्यादा बिक रही है। लगभग 75% मार्केट गीली धूप, ड्राई स्टिक और कोन की हो गई है, जबकि 25% में अगरबत्ती है और यह अंतर तेजी से धूप की तरफ बढ़ रहा है। उन्होंने बताया कि धूप में भी ड्राई स्टिक की मांग ज्यादा है। ड्राई स्टिक मार्केट में तिरंगा, शालीमार, लिबर्टी, जेड ब्लैक और हरि दर्शन चलते हैं। उन्होंने बताया कि नए ब्रांड में मुंबई का पावर पॉइंट, गुजरात का श्रीजी और दिल्ली के कुछ नए ब्रांड आए हैं।

बनारस अगरबत्ती और धूप के लिए बहुत अच्छा बाजार है, क्योंकि यह मुख्यतः एक धार्मिक शहर है और यहां तीर्थयात्री और पर्यटक बड़ी संख्या में आते हैं। साथ ही घर-घर में यहां मंदिर है और लगभग सभी घरों में पूजा होती है। इसके अलावा बनारस पूर्वांचल का एक सबसे बड़ा मार्केट है। इसलिए सभी कंपनियां बनारस में अपना डिपो या मुख्य सप्लाय सेंटर बनाती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बनारस से गाजीपुर, बलिया, मऊ, आजमगढ़, जौनपुर, शाहगंज, भदोही, गोपीगंज, मिर्जापुर, कछुआ और चुनार सहित लगभग 100 किलोमीटर से अधिक के रेडियस एरिया तक माल सप्लाय होता है। ■



# आज के दौर में अगरबत्ती का कारोबार सर्वोत्तम: राजकुमार बजाज

गोरखपुर के श्री अगरबत्ती हाउस के प्रमुख श्री राजकुमार बजाज का मानना है कि अगरबत्ती, धूप और सुगंध का कारोबार आज के दौर में सबसे बेहतर, साफ-सुथरा और अच्छा कारोबार है। उन्होंने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि श्री अगरबत्ती हाउस की स्थापना 40 वर्ष पूर्व उनके पिताजी ने की थी और फिर उन्होंने यह कारोबार संभाला और अब मेरी दिली ख्वाहिश है कि मेरे बच्चे भी इसी कारोबार में रहें, क्योंकि इससे बेहतर और संतुष्टि का दूसरा कारोबार नहीं है। उन्होंने कहा कि आज पूजा पाठ का दौर बढ़ा है। लोग धार्मिक हुए हैं और पूजा पाठ में अच्छी से अच्छी अगरबत्ती और धूप का इस्तेमाल करना चाहते हैं। एक जमाना था जब लोग सस्ती अगरबत्ती मांगते थे। आज ग्राहक अच्छे से अच्छा उत्पाद और सुगंध चाहता है। इसके लिए चाहे जो भी कीमत देनी पड़े। यही कारण है कि हम भी अपने यहां अच्छे से अच्छे ब्रांड और टॉप

क्वालिटी की अगरबत्ती और धूप उत्पाद मांगते हैं। श्री अगरबत्ती हाउस का उत्तर प्रदेश खासतौर पर पूर्वांचल और बिहार में अच्छा खासा नाम है। श्री अगरबत्ती हाउस के पास मुख्यतः फॉरेस्ट, ओमेगा, पोषक, माजा और बालाजी जैसी बड़ी और ब्रांडेड कंपनियों का काम है। उनके यहां प्रीमियम क्वालिटी के महंगे से महंगे उत्पाद बिकते हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में राजकुमार बजाज ने कहा कि ग्राहक बेस्ट क्वालिटी मांगता है और यही कारण है कि हमारे यहां से ₹2000 की कीमत वाली अगरबत्ती और धूप भी बहुत बिकती है। फॉरेस्ट की ₹2000 दर्जन की धूप आती है। साइकिल की ₹1500 दर्जन की अगरबत्ती है। फॉरेस्ट की ही धूप चंदन ₹2000 में है और यह सब ग्राहक बहुत ही खुशी से और मांग कर खरीदते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बंबू लेस का दौर चल पड़ा है और इसमें भी लोग महंगे से महंगे अच्छे उत्पाद चाहते हैं। हजार रुपए दर्जन के उत्पाद आसानी से बिक जाते हैं। उन्होंने बताया कि गोरखपुर में प्रीमियम ब्रांड में सबसे ज्यादा चलने वालों में बालाजी, फॉरेस्ट, पोषक और ओमेगा है। इसके अलावा रेगुलर में सच्चे साईं और तिरंगा आदि उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि ग्रामीण इलाकों में तिरंगा और अन्य उत्पादों के प्रीमियम ब्रांड भी चलते हैं, लेकिन शहरी इलाकों में महंगे प्रीमियम ब्रांड ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप में भी सभी का मिला-जुला कारोबार है, लेकिन जेड ब्लैक का जीपर धूप जो 16 पैक का है अच्छा चल रहा है। इसके अलावा हरि दर्शन, देव दर्शन और ग्रह शांति भी चलते हैं। इस कारोबार में चुनौती संबंधी सवाल के जवाब में होने कहा कि डिस्ट्रीब्यूटर्स की बाढ़ सी आ गई है। कंपनियां एक जिले में कई डिस्ट्रीब्यूटर बनाती हैं। प्रति 20 किलोमीटर के बाद एक दूसरा डिस्ट्रीब्यूटर है। इससे एक ही जिले में मार्केटिंग बहुत टफ हो जाती है, लेकिन फिर भी कारोबार अच्छा चलता रहता है। ■



Manufacturing  
Perfumes for Agarbatti,  
Gutkha Supari, Toilet & Detergent Soap  
Natural Oils, Essential Oils &  
All Indian Attars.



Ankit Jain: 09415472591

Jawahar Complex, Bada Bazar,  
Kannauj (UP)-209725

E-mail : samrataroma@gmail.com  
www.samrataroma.com

# ब्रांडेड कंपनियों से लोकल उत्पादक कर रहे मुकाबला: संजय गुप्ता



अगरबत्ती और धूप उद्योग में स्थानीय और लोकल उत्पादक बड़ी चुनौती बन गए हैं, क्योंकि अब धूप और अगरबत्तियां गांव-गांव में बनने लगी है। बड़े पैमाने पर उत्पादन होने के कारण वह बड़ी और ब्रांडेड कंपनियां से कड़ा मुकाबला कर रहे हैं। आमतौर पर उपभोक्ता ब्रांडेड उत्पाद ही मांगते हैं, लेकिन वह ₹10 में 12 से 15 काड़ी अगरबत्ती ही दे सकते हैं, जबकि गांव-गांव में बल्क उत्पादन करने वाले स्थानीय उत्पादक 10 रुपए में 50 और ₹20 में 80 या 100 अगरबत्ती तक का पैक देते हैं। स्थानीय उत्पादकों का पूर्वांचल के अधिकांश शहरों में 20 से 40% के बाजार पर कब्जा है। गोरखपुर के श्रीनाथ प्रसाद एंड संस के प्रमुख संजय कुमार गुप्ता और उनके भाई सुजीत कुमार गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उक्त मुद्दे पर चर्चा करते हुए बताया कि आज मार्केट में लोकल उत्पादक कड़ा मुकाबला कर रहे हैं। श्रीनाथ प्रसाद एंड संस गोरखपुर में 1965 से धूप और अगरबत्ती का कारोबार कर रही है और यह गोरखपुर की सबसे पुरानी फर्म है, जो आजमगढ़, बलिया, बस्ती, देवरिया आदि जिलों तक सप्लाय करती है।

संजय कुमार गुप्ता ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि उनके पास हरि दर्शन, देव दर्शन, जेड ब्लैक और रियल का काम है और यह सभी उत्पाद गोरखपुर में बहुत बेहतर स्थिति में चल रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का मार्केट थोड़ा डाउन हुआ है और लोग धूप और ड्राई स्टिक को ज्यादा पसंद कर रहे हैं। गर्मियों में ड्राई स्टिक ज्यादा चलती है, जबकि जाड़ों में गीली धूप की मांग रहती है, क्योंकि गर्मी में गीली धूप का इस्तेमाल करने में दिक्कत होती है। उन्होंने बताया कि गोरखपुर और आसपास के जिलों में सबसे ज्यादा

चलने वाले ब्रांड में हरी दर्शन, देव दर्शन, जेड ब्लैक, रियल, श्याम धूप और काशी धूप है। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम की मार्केट 30 प्रतिशत है, जबकि 70% मार्केट रेगुलर उत्पादों की है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में महंगी अगरबत्ती और धूप चलती है, जो 50 से ₹70 की एमआरपी वाले उत्पाद हैं। बंबू लेस में कोन और ड्राई स्टिक ज्यादा चलती हैं। इनमें बालाजी, देव दर्शन, हरी दर्शन जैसी कंपनियों के प्रोडक्ट्स की ज्यादा मांग है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में संजय कुमार गुप्ता ने बताया कि पहले गोरखपुर और पूरे पूर्वांचल में अगरबत्ती की बड़ी मार्केट थी, लेकिन बांस के उपयोग को लेकर अब लोगों में बदलाव आया है। उन्होंने बताया कि गोरखपुर धूप और अगरबत्ती बाजार का पूरे पूर्वांचल के लिए बड़ा केंद्र रहा है। उन्होंने बताया कि इस कारोबार में आने के पीछे पिताजी का उद्देश्य था कि व्यापार के साथ धार्मिक उद्देश्य भी पूरा होना चाहिए। इसलिए वह अच्छी से अच्छी अगरबत्ती की सप्लाय करते थे और सबसे पहले गोरखपुर में उन्होंने ही प्रीमियम अगरबत्ती का काम शुरू किया था।

उन्होंने बताया कि गोरखपुर के मार्केट में जेड ब्लैक, हरि दर्शन, देव दर्शन, साइकिल आदि ब्रांड चलते हैं। रेगुलर में चौरंगी भी अच्छा चल रहा है। सांब्रानी में साइकिल का नैवेद्य काफी पसंद किया जाता है। हरी दर्शन के उत्पादों में उसका जीपर धूप, बंबू लेस और ड्राई स्टिक चलता है। जीपर में गीली धूप और अगरबत्ती भी चलती है। 400 ग्राम का फैमिली पैक अगरबत्ती में बहुत पसंद किया जा रहा है और सांब्रानी का 4 इन 1 काफी चलता है। देव दर्शन का कोन, गीली धूप और अगरबत्ती का भी अच्छा बाजार है। यहां ब्रांडेड उत्पादों का 10 रुपए की एमआरपी में अच्छी खासी मार्केट है, लेकिन ₹20 में ज्यादातर लोकल उत्पादक अपना माल बेचते हैं, क्योंकि उनके पैक में ज्यादा वजन अथवा 80 से 100 काड़ी अगरबत्ती होती है, जबकि बड़ी कंपनी ₹10 में 12 से 15 अगरबत्ती तक ही दे पाती हैं। उन्होंने बताया कि धूप-अगरबत्ती का सीजन जुलाई से शुरू होने वाला है, क्योंकि सावन माह से ही पूजा-पाठ और त्योहार शुरू हो जाते हैं। उन्होंने बताया कि यहां जनरल मार्केट में रियल, सावित्री, गॉड गिफ्ट, चौरंगी आदि ब्रांड भी चलते हैं। सांब्रानी कप में यहां सभी की मिक्स मार्केट है, जिसमें नैवेद्य, हरि दर्शन और देव दर्शन तीनों लगभग बराबर चलते हैं। ■

# बांस रहित उत्पादों का उपयोग शहरों में जोरो पर लेकिन गांव में अब भी ज्यादा बिकती है अगरबत्ती शिवकुमार अग्रवाल



अगरबत्ती में बांस के इस्तेमाल को लेकर सोशल मीडिया द्वारा फैलाए गए भ्रम के कारण अगरबत्ती की मार्केट बहुत तेजी से समाप्त हो रही है और उसकी जगह धूप, ड्राई स्टिक, कोन आदि उत्पादों की मांग बढ़ने लगी है। हालांकि ग्रामीण क्षेत्रों में अभी भी बड़े पैमाने पर अगरबत्ती का इस्तेमाल हो रहा है। अगरबत्ती में बांस को लेकर सिर्फ शहरी क्षेत्रों में ही ज्यादा अफवाह फैली हैं। गोरखपुर के तुलसियान सुगंध एसोसिएट के प्रमुख शिवकुमार अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि आज अगरबत्ती में कहीं भी बांस का इस्तेमाल नहीं हो रहा है। चीन की एक खास लकड़ी द्वारा निर्मित स्टिक से ही अगरबत्ती का उत्पादन होता है। उन्होंने कहा कि इकोनॉमी और खासतौर पर रेगुलर अगरबत्तियों को लेकर ही ज्यादा दिक्कत है, जबकि प्रीमियम क्वालिटी की महंगी और ब्रांडेड अगरबत्तियों की मार्केट में बहुत खास फर्क नहीं पड़ा है।

एक सवाल के जवाब में श्री अग्रवाल ने कहा कि शहरी क्षेत्र में सोशल मीडिया और यूट्यूब आदि के माध्यम से फैलाए गए भ्रम के कारण शहरों में ही अगरबत्ती को लेकर सवाल खड़े हुए हैं, जबकि गांवों में अगरबत्ती की मांग में कोई खास कमी नहीं आई है।

तुलसियान सुगंध एसोसिएट अगरबत्ती और परफ्यूम के कारोबार में 1968 से कार्यरत है। श्री शिव कुमार अग्रवाल बताते हैं कि यह फर्म उनके पिताजी ने शुरू की थी और तब से काम चला आ रहा है। पहले उनके यहां कांच की बोतल का भी काम होता था। बाद में कांच की बोतल के टूटने-फूटने और ट्रांसपोर्टेशन प्रोबलम के कारण पेट बॉटल का दौर आया तो अब वह उसका भी काम करते हैं। इसके अलावा अनेक प्रकार के परफ्यूम, लेबलिंग, अगरबत्ती और धूप के रॉ मटेरियल का भी वह काम करते हैं। इसके अलावा कई ब्रांडेड अगरबत्ती और धूप कंपनियों के भी वह होलसेलर और रिटेलर हैं। तुलसियान सुगंध एसोसिएट के पास बालाजी, पायनियर जयपुर, मिस्बाह और गुजरात के शाह फ्रेगरेंस का भी काम है। इन कंपनियों का काम वह लगभग 2 दशकों से कर रहे हैं और उनके मालिकों से उनके गहरे संपर्क हैं। पूर्वांचल के धूप अगरबत्ती कारोबार में इस फर्म की खास अहमियत है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मार्केट गोरखपुर और पूर्वांचल के शहरी इलाकों में काफी डाउन हुई है। इसलिए अब लोग गीली धूप, ड्राई स्टिक और कोन की तरफ आकर्षित हुए हैं। उन्होंने कहा कि पूर्वांचल को पहले लोग सस्ते उत्पादों का मार्केट समझते थे, लेकिन अब ऐसा नहीं है। ग्रामीण इलाकों में जरूर कम कीमत के ज्यादा वजन या माल वाले उत्पाद की मांग होती है, लेकिन शहरी इलाकों में ऐसा नहीं है। वहां लोग क्वालिटी पसंद करते हैं और इसके लिए कीमत भी देने को तैयार हैं। ग्रामीण क्षेत्रों में जरूर प्रीमियम की मांग थोड़ा कम है। उन्होंने कहा कि गोरखपुर में भी प्रीमियम की मांग है, लेकिन बहुत ज्यादा नहीं है। यहां प्रीमियम में बालाजी के अलावा मिस्बाह के उत्पाद काफी ज्यादा बिकते हैं। उनका गीले धूप में 100 ग्राम के पैक की भी बहुत मांग रहती है।

श्री अग्रवाल ने एक सवाल के जवाब में कहा कि वैसे तो यहां साइकिल, मंगलदीप और जेड ब्लैक की भी अच्छी मार्केट है, लेकिन इन कंपनियों के सभी रेंज नहीं चलते, बल्कि कुछ ही रेंज पसंद किए जाते हैं। रेगुलर ब्रांड में तिरंगा का ड्राई स्टिक और ₹10 की एमआरपी में अगरबत्ती और प्रीमियम रेंज में भी उनके उत्पाद चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप का मार्केट तेजी से बढ़ रहा है और इसमें बालाजी का ड्राई स्टिक और गीला धूप दोनों चलता है। पायनियर, मिस्बाह और शाह फ्रेगरेंस का ड्राई स्टिक भी पसंद किया जाता है। इसके अलावा हरि दर्शन व देव दर्शन आदि की भी अच्छी मार्केट है। प्रीमियम में 50 ग्राम की डिब्बी चलती है। यहां 250 ग्राम के पैक वाले प्रोडक्ट नहीं चलते।

उन्होंने कहा कि उद्योग में बहुत चुनौतियां हैं। प्रोडक्ट्स में कंपटीशन और उनकी कीमत को कॉम्पिटिव प्राइज पर ही बेच पाते हैं। रेट को लेकर लगातार खींचतान रहती है। यही कारण है कि डिस्ट्रीब्यूटर और होलसेलर ज्यादा माल लेने के लिए स्कीम की मांग करते हैं। ताकि ज्यादा माल बेचकर वह मुनाफे के गैप को कम कर सकें। ■

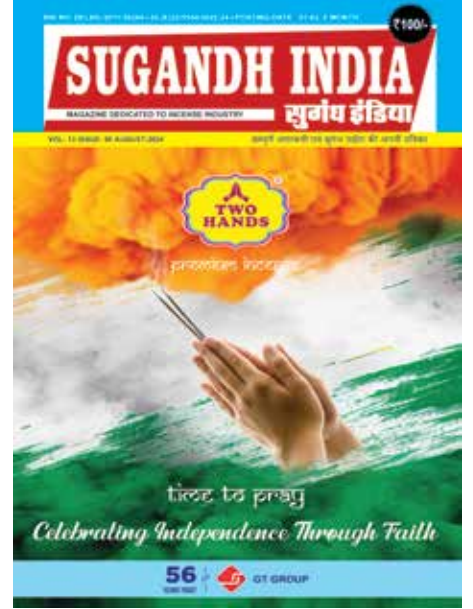
# ADVERTISEMENT TARIFF



## 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)<br>Note : Keep text 5 mm inside |
|--------------------|----------------|---|
| FRONT COVER        | 60,000         | 18.5 cm x 23.5cm  |
| BACK COVER         | 50,000         | 21 cm x 30 cm   |
| INSIDE COVER FRONT | 35,000         | 21 cm x 30 cm   |
| INSIDE COVER BACK  | 30,000         | 21 cm x 30 cm   |
| GATE FOLD          | 50,000         | 42 cm x 30 cm   |
| DOUBLE SPREAD      | 30,000         | 42 cm x 30 cm   |
| FULL PAGE          | 15,000         | 21 cm x 30 cm   |
| HALF PAGE          | 10,000         | 18.5 cm x 13.5 cm                                       |
| QUARTER PAGE       | 7,000          | 9 cm x 13.5 cm  |
| VISITING CARD      | 3,000          | 9 cm x 5 cm   |
| STRIP              | 4,000          | 18.5 cm x 5 cm  |

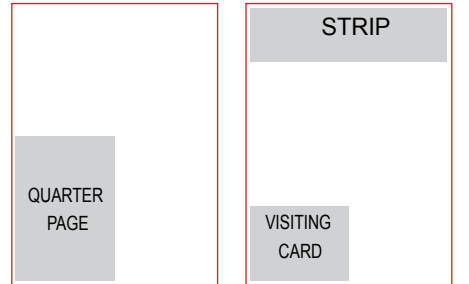
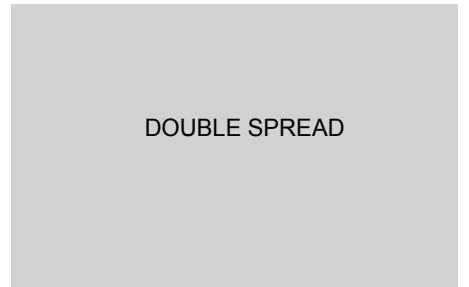
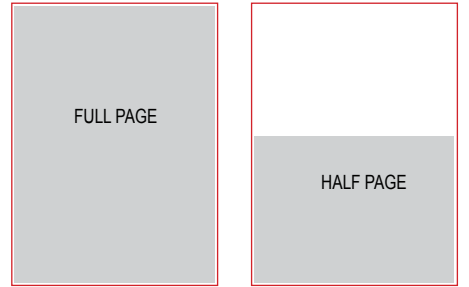
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

### GST DETAILS

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

### Bank Details

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



## ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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



**25**  
YEARS  
TRUST OF FRAGRANCE

**RATHORE**  
BRAND

# दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact  
our customer care head at manufacturing  
Address Phone No.  
[www.rathorebrothers.com](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar](https://fb.com/deepsagar)

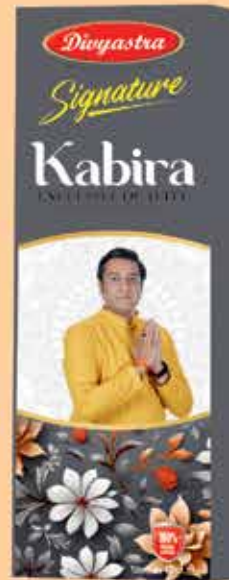
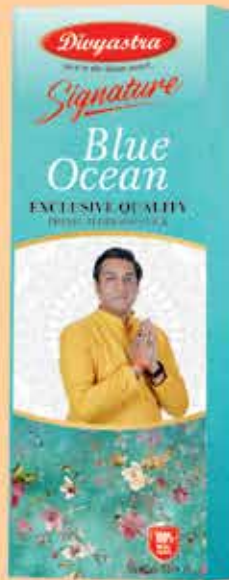
**REGD. NO. 891969**



# प्राथना दिल से..



COMING  
SOON



## BAMBOO LESS

**DPB PRODUCTS**

Unit 1  
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara  
Customer Care No. +91 7228847474  
E-Mail : [feedback@divyastra.store](mailto:feedback@divyastra.store)



Mfg. By :

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

Website : [www.divyastra.store](http://www.divyastra.store)

[facebook.com/dpb.divyastra](https://www.facebook.com/dpb.divyastra)



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :  
**+91 7228847474**

Shop Now

