

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 13 ISSUE: 09 SEPTEMBER-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



Premium Incense

56
YEARS TRUST



GT GROUP



HAR SHUBH SHURUAAT, TWOHANDS KE SAATH

SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

CURATED SCENT FOR EVERY MOM

Meticulously crafted for the most prestigious luxury
unparalleled olfactory experience that embodies

Elevate your product line with our enchanting fragrances
perfect blend of nourishment and elegance.



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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



www.sacheefragrances.com

T: (0120) 4320178 | 25361



+91-88519515

ES MENT

ery brands globally, Sachee's aromas deliver an
sophistication and a truly memorable experience.

grances, ensuring your customers experience the

FRAGRANCES FOR

PERFUMES | CREAMS | SHAMPOOS | SOAPS | DETERGENTS
CANDLES | INCENSE STICKS | AFTERSHAVE



11 | 2536222

E: sales@sacheefragrances.com

16



info@sacheefragrances.com



Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



महक ऐसी, त्यौहार जैसी!

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

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



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

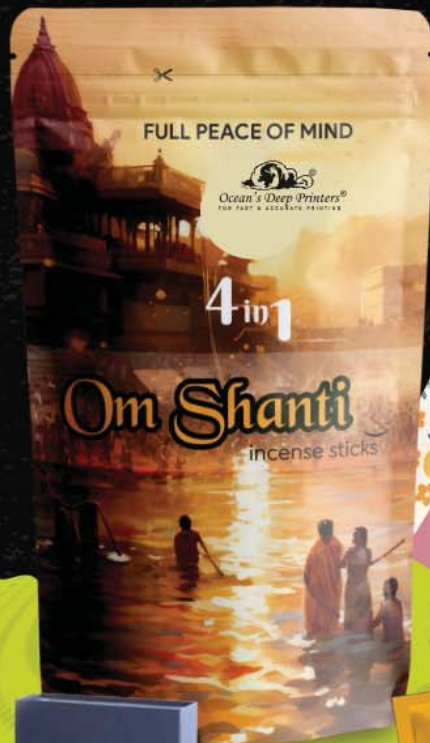
BEST RATE | BEST DESIGN | FAST DELIVERY

ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

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

"Innovative **Printing** for
Unique Products."



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, info@oceansdeepprinters.com
Customer Care : +91 75758 00978    @oceansdeepprinters

Spreading Fragrances Since 1965



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

JYOTI PRODUCTS

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

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

www.jyotiproducts.com

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

JYOTITM
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

FOR TRADE INQUIRY

+91 63 57 11 99 99

+91 98 24 55 03 61



निशान™
प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती

खुशबू ऐसी की लोग पूछेंगे

**BAMBOOLESS
PREMIUM INCENSE**

Nt. Wt. 100 g
70/-
MRP



Manufactured & Marketed By:

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

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

For Trade Enquiry

+91 84019 33418

+91-79-2282 3418

Editorial



M. A. Farooqui

Reviving India's Sandalwood Industry

The regulation gap concerning the production, harvesting, trade, and transportation of sandalwood impacts industries related to pharmaceuticals, chemicals, perfumery, cosmetics and incense sticks. The global demand for Indian sandalwood remains strong, particularly in markets such as China, Japan, Taiwan, and the United States. However, stringent restrictions have rendered its legal trade nearly impossible, leading to a significant market opportunity for Australian sandalwood, which has now firmly established itself globally. Current sandalwood production meets only a quarter of the global demand, which has skyrocketed the price of sandalwood and its oil by more than tenfold over the past twenty years. India, once responsible for nearly 80% of the world's sandalwood and oil production, now produces only 300 tons annually. The market shows a higher demand for white sandalwood than red due to its extensive use in industrial applications. In response, Central Road Transport and Highways Minister Nitin Gadkari has advocated for developing a central sandalwood policy in a letter to Central Forest Minister Bhupender Yadav. This recommendation has sparked significant optimism within the industrial sector.

Historically, sandalwood forests thrived in Karnataka and Tamil Nadu. For decades, these forests and their valuable timber were under the control of the infamous smuggler Veerappan, who was notorious for his extensive sandalwood and ivory trafficking. Only when the police force took stock of the situation and eliminated Veerappan, the government reclaimed control over the forest in Karnataka. It was too late by then. Following this, government initiatives have led to the establishment of sandalwood cultivation in other states. Sandalwood predominantly exists in two varieties: red sandalwood, which is unique to the soil and climate of South India, and white sandalwood, which grows into trees approximately 18 to 20 meters in height. White sandalwood requires fertile clayey soil in a gradient landscape, moisture-retentive with annual rainfall between 500 and 600 mm for optimal growth. Although the sandalwood tree matures in 8 to 12 years, for a superior-quality oil, the ideal period for growth is 15 to 20 years. Around 3,000 tons of sandalwood timber is processed to extract oil annually. Around 47 to 50 kilograms of oil obtainable from each ton of timber. Sandalwood cultivation is feasible across most states in India. Cultivation is underway in Uttar Pradesh, Himachal Pradesh, Uttarakhand, Madhya Pradesh, and the North East. However, policies governing sandalwood export, storage, buying, selling, and transportation differ significantly among states. The absence of a central policy has led to considerable bureaucratic and police interference. India is currently absent from the global sandalwood market. Experts suggest that despite the resurgence of cultivation, it will be challenging for India to attain a leading position in the overseas sandalwood trade. Difficulties in meeting domestic demand shall not include all the required turnover. The successful implementation of initiatives spearheaded by central ministers Nitin Gadkari and Bhupender Yadav could lead to the actualisation of a national sandalwood policy. This policy has the potential to yield significant benefits for farmers, industries, and exporters. ■

राष्ट्रीय चंदन नीति देश हित में जरूरी

देश में चंदन की लकड़ी के उत्पादन, कटाई, खरीद-बिक्री और ट्रांसपोर्टेशन को लेकर कोई केंद्रीय नीति अथवा कानून न होने के कारण फार्मा, केमिकल, परफ्यूमरी, कॉस्मेटिक और अगरबत्ती उद्योग बुरी तरह से प्रभावित हो रहा है। भारतीय चंदन की चीन, जापान, ताइवान और अमेरिका सहित दुनिया के अनेक देशों में भारी मांग रही है, लेकिन कड़े प्रतिबंधों के कारण आज उसका वैधानिक कारोबार भी असंभव हो गया है। इससे ऑस्ट्रेलियाई चंदन वैश्विक बाजार में जड़ जमा चुका है। आज चंदन का जो उत्पादन हो रहा है, वह उसके वैश्विक बाजार की मांग का केवल एक चौथाई हिस्सा है। यही कारण है कि बीते दो दशकों से चंदन की लकड़ी और उसके तेल की कीमत में 10 गुना से अधिक की वृद्धि हुई है। भारत जो कभी दुनिया का लगभग 80% चंदन की लकड़ी और तेल उत्पादन करता था। आज वह लगभग 300 टन के उत्पादन पर सीमित है। मार्केट में लाल चंदन से ज्यादा सफेद चंदन की मांग है, क्योंकि उसका औद्योगिक उत्पादों में ज्यादा इस्तेमाल होता है। केंद्रीय सड़क परिवहन और राष्ट्रीय राजमार्ग मंत्री नितिन गडकरी ने केंद्रीय वन मंत्री भूपेंद्र यादव को पत्र लिखकर केंद्रीय चंदन नीति बनाने की सिफारिश की है। इससे देश के औद्योगिक जगत को काफी उम्मीदें बंधी हैं।

प्राचीन चंदन के जंगल कर्नाटक और तमिलनाडु में रहे हैं। दशकों तक चंदन के जंगल और उसकी लकड़ी पर चंदन किंग के नाम से कुख्यात तस्कर वीरप्पन का नियंत्रण रहा है, जिसने बड़े पैमाने पर चंदन के जंगलों और हाथी दांत की तस्करी की। उसके मुठभेड़ में मारे जाने के बाद ही सरकार दक्षिण भारत के चंदन जंगलों पर अपना नियंत्रण कर सकी, लेकिन तब तक सब कुछ नष्ट हो चुका था। इसके बाद सरकारी प्रयासों से किसानों ने चंदन की खेती अन्य राज्यों में शुरू की है। चंदन मुख्यतः दो तरह का होता है। लाल चंदन जो सिर्फ दक्षिण भारत की मिट्टी और जलवायु में पैदा होता है, लेकिन सफेद चंदन का पेड़ 18 से 20 मीटर की ऊंचाई का होता है। इसकी खेती के लिए ढलुवा जमीन, पानी सोखने वाली उपजाऊ चिकनी मिट्टी तथा 500 से लेकर 600 मिमी तक वार्षिक वर्षा वाला इलाका चाहिए। इसका पेड़ 8 से 12 वर्ष में तैयार होता है, लेकिन ज्यादा मात्रा में तेल पाने के लिए 15 से 20 वर्ष में वह बेहतर स्थिति में हो जाता है। प्रतिवर्ष लगभग 3000 टन चंदन की लकड़ी से तेल निकाला जाता है। 1 टन लकड़ी से 47 से 50 किलो तक तेल प्राप्त किया जा सकता है। इसलिए इसकी खेती देश के अधिकांश राज्यों में संभव है। अभी उत्तर प्रदेश, हिमाचल प्रदेश, उत्तरांचल, मध्य प्रदेश और नॉर्थ ईस्ट जैसे राज्यों में खेती हो रही है। चंदन निर्यात, भंडारण, खरीद- बिक्री और ट्रांसपोर्ट संबंधी नीतियां सभी राज्यों की अलग-अलग हैं। केंद्रीय नीति न होने से नौकरशाही और पुलिस का बड़े पैमाने पर दखल है। वैश्विक चंदन बाजार से फिलहाल भारत बाहर हो चुका है। जानकारों के अनुसार खेती शुरू होने के बावजूद निकट भविष्य में वैश्विक चंदन व्यापार में भारत को अग्रणी स्थिति में लाना मुश्किल होगा, क्योंकि देश की मांग पूरी करना ही मुश्किल है। केंद्रीय मंत्रियों नितिन गडकरी और भूपेंद्र यादव के प्रयासों का परिणाम निकला तो, देश में जल्द ही राष्ट्रीय चंदन नीति बन जाएगी। इससे किसानों, उद्योगों और निर्यातकों को काफी लाभ होगा। ■

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

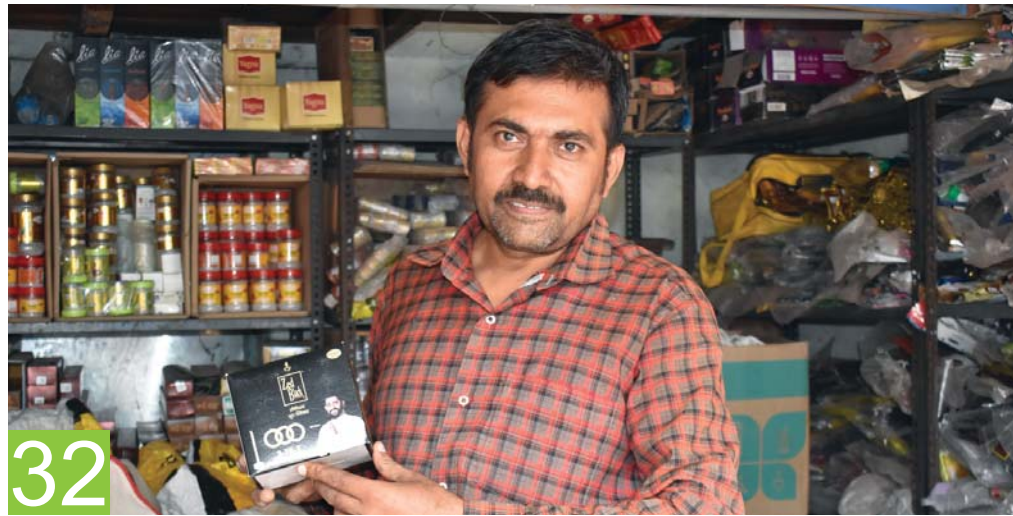
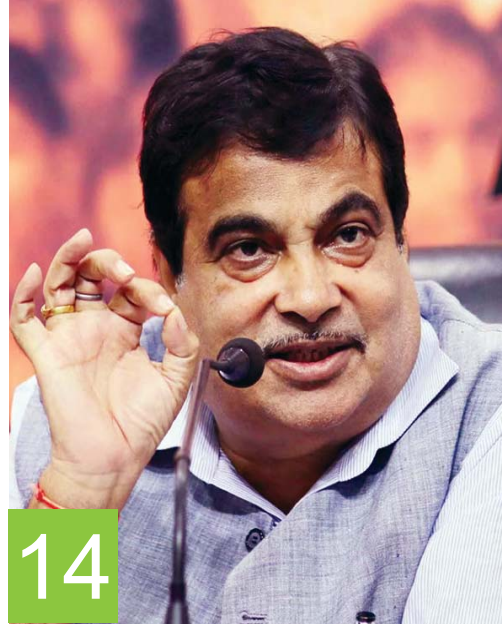
E-mail : sugandhindiam@gmail.com

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 NATIONAL POLICY TO BE DRAFTED FOR SANDALWOOD CULTIVATION AND TRADE

18 BRAND NEWS

28 MARKET REPORT

32 ZED BLACK DOMINATES RAJNANDGAON; LOCAL PRODUCTS COMMAND 70% OF THE MARKET: RAVI KUMAR GUPTA

34 TEN RUPEE INCENSE PRODUCTS ARE DISAPPEARING FROM THE RAJNANDGAON MARKET: JATIN BHOJANI

36 KUNDALIYA AGENCIES IS A LEADING FIRM IN RAIPUR INCENSE MARKET

40 KRIPLANI INDUSTRIES HAS BEEN SELLING PREMIUM INCENSE PRODUCTS FOR DECADES IN RAIPUR

44 DEMAND FOR INCENSE STICKS FROM INDORE AND GUJARAT ON THE RISE: KAILASH GUPTA

48 DELHI-NCR WITNESSES SURGE IN PREMIUM INCENSE STICK DEMAND, SAYS SHRI SUKH ENTERPRISES CHIEF MOHIT WADHWANI

50 INCENSE BUSINESS IS GOOD BUT PROFIT MARGIN IS SHRINKING: ASHOK DESARDA



Balaji[®]
Since 1957

NEW
ARRIVAL

Kashmiri LAVENDER

Kashmiri Sukoon with Every Breath...





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

NATIONAL POLICY TO BE DRAFTED FOR SANDALWOOD CULTIVATION AND TRADE

Nitin Gadkari sends a letter to the Union Forest Minister

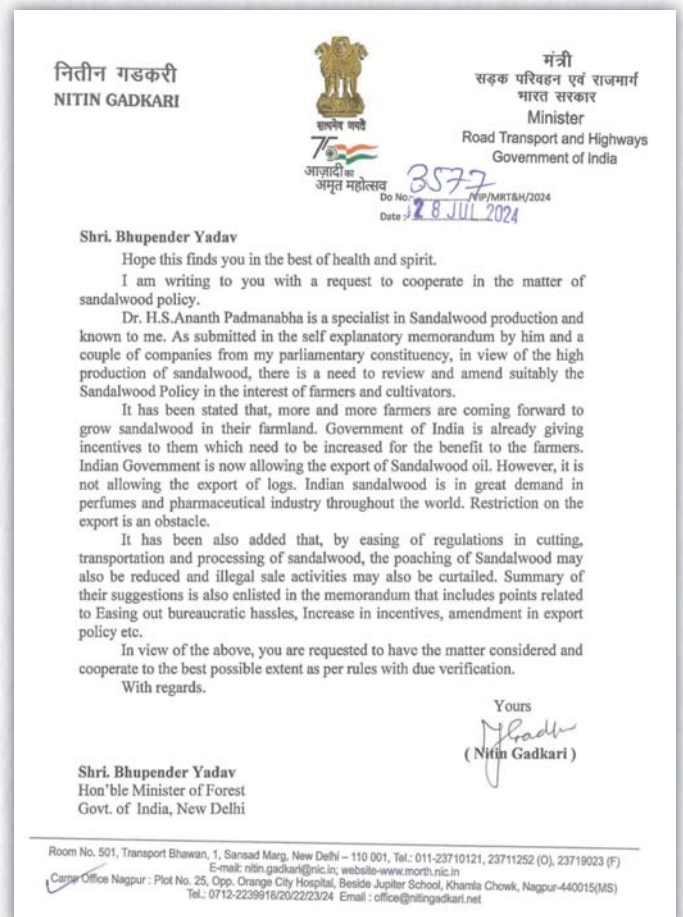
Perfume and related industry cheers as Indian sandalwood eyes global comeback: Atul Tandon



The ban on cutting, trading, buying, selling, or exporting sandalwood has severely impacted industries such as perfumery, cosmetics, medicine, and incense sticks. The existing blanket ban on the purchase, sale, transportation, and storage of sandalwood stems from the lack of a central sandalwood policy. The absence of a unified approach has severely impacted various sectors despite strong global demand for sandalwood and its oil. The central government initiated a process of developing a central sandalwood policy two years ago, but progress has been slow. In response, Union Minister for Road Transport and Highways, Nitin Gadkari, has urged Union Minister for Forests, Bhupender Yadav, to expedite the creation of central regulations. Indian sandalwood is renowned globally for its superior quality and high-grade oil, distinguishing it from more common varieties available elsewhere. Despite the ongoing illegal trade of sandalwood, which operates with the complicity of bureaucracy and police, law-abiding businesses continue to face substantial obstacles. The perfumery industry remains optimistic about government efforts to establish a sandalwood policy. Gadkari's letter has been met with enthusiasm by its key stakeholders.

On 28 July 2024, Union Minister Nitin Gadkari addressed a letter to Forest Minister Bhupender Yadav, seeking cooperation on the sandalwood policy issue. He highlighted Dr. H. S. Anant Padmanabh, a renowned expert in sandalwood production, who is well-acquainted with him. According to a memorandum from Dr Anant and several companies in his parliamentary constituency, there is a pressing need to review and amend the sandalwood policy in response to the high production levels in the interests of the farmers. The memorandum reveals that most farmers are eager to cultivate sandalwood on their land. However, the government is already supporting this shift. There is an urgent need to enhance the benefits for these farmers further. The Centre, as of now, permits the export of sandalwood oil but not the wood itself. This restriction, despite the substantial global demand for

Indian sandalwood in the perfume, pharmaceutical, and cosmetics industries, creates significant barriers to export. The letter also notes that farmers and industry representatives advocate simplifying regulations related to harvesting, transportation, storage, and sandalwood processing and, to mitigate illegal trade



and curb unauthorized sales activities. The memorandum outlines suggestions, including reducing bureaucratic obstacles, offering incentives, and revising export policies. Consequently, Gadkari requests that the matter be reviewed thoroughly and that optimal cooperation be provided, adhering to regulations and proper verification.

Nitin Gadkari has sent detailed information to the Forest Minister from representatives of farmers and industry-based organisations alongside his letter. The memorandum highlights that homegrown sandalwood is acknowledged worldwide for its unique fragrance and multiple benefits. Its powder is used extensively in cosmetics, healthcare, and traditional medicines. The oil plays a crucial role in the perfume industry, as well as in home remedies and cancer therapies. However, illegal harvesting and trade have tarnished this valuable product. All South Indian states have implemented strict security measures to address these issues.

Consumers face a nearly year-long wait to obtain sandalwood powder due to its sensitive nature. Buyers must transport the wood to their warehouse, which requires a transit permit. If the wood comes from another state, this permit must be exchanged at a checkpoint, necessitating the transfer of documentation from the checkpoint to the relevant office in the state capital. This process can take at least one month, and transporting the wood across multiple states may extend the delay to several months. In South Indian states, one needs an import license to buy sandalwood. Some states also require separate licenses for storage, allowing only 2-3 kilograms to be stored. In certain states, the government has a monopoly on the buying, selling, and use of sandalwood.

The memorandum asserts that the proof of authenticity is proper documentation for procuring sandalwood. However, the process involves repetitive and time-consuming procedures at various stages. After the wood is processed, its residue can be used for ritual offerings or as incense powder. Unfortunately, it is classified as sandalwood powder waste. This waste is still subject to forest regulations and cannot be bought or sold. The memorandum underscores that participating in this trade will remain economically unfeasible without streamlining these bureaucratic hurdles.

Homegrown Sandalwood enjoys substantial international demand, presenting significant export opportunities. The techniques for extracting oil and processing sandalwood into various forms are uniquely Indian. Despite this, numerous obstacles hinder the export of sandalwood oil, pieces, powder, and waste powder. Sandalwood is often sourced from the grey market or imported from countries such as Australia, Vietnam, and Indonesia. Simplifying regulations and implementing a central policy could revitalise the Indian sandalwood industry, potentially generating significant foreign exchange for the country. The country imports sandalwood despite its high-quality production capabilities. The memorandum also highlights that farmers are adversely affected by this situation. Sandalwood is an appealing crop, and its cultivation has started in several states. However, farmers face challenges not only from illegal harvesting and theft but also from stringent state regulations. Thus, a central regulation is essential in effectively addressing these issues.

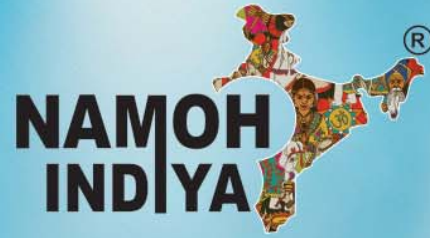
Atul Tandon, head of Malayagiri Sandalwood Oil Distillery, has expressed great enthusiasm regarding the development of a central policy for the sandalwood industry and Nitin Gadkari's recent correspondence on this matter. His company, a key player in the production and trade of sandalwood wood, oil, essential oil, and vetiver for over 50 years, is eagerly



anticipating the policy change. In an exclusive interview with Sugandh India, Tandon noted that two years ago, the central government consulted state governments on sandalwood cultivation and trade to create a central policy, but progress has been notably slow. With Union Minister Nitin Gadkari's recent intervention, there is renewed hope for faster advancement in this area. Tandon highlighted that the absence of a central policy has forced operations into the shadows, necessitating imports and consequently draining foreign exchange from the country.

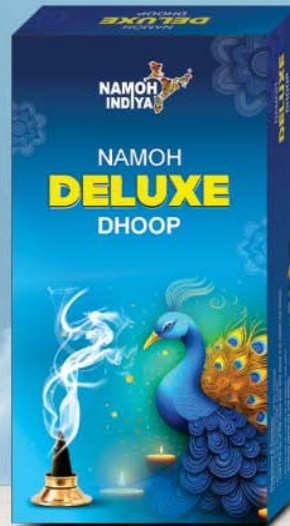
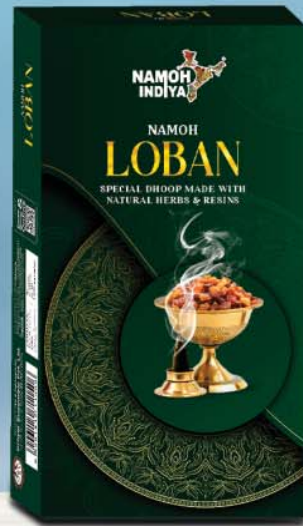
He noted that a committee has been established in Bengaluru and is expected to submit its report soon. Once this report is received, it will pave the way for the formulation of a central regulation or law. Currently, varying rules and regulations govern the transportation of sandalwood and its related products across different states. In South India, the storage of sandalwood is restricted to just two to three kilograms. For quantities exceeding this limit, government permission is required to store sandalwood in factories, homes, or warehouses. Consequently, individuals are neither storing nor trading in sandalwood. The Supreme Court had previously mandated the creation of a national law for the sandalwood industry, but this has yet to be implemented.

In response to a question from Sugandh India, Atul Tandon highlighted that, due to restrictions in India, Australia has emerged as a major global hub for sandalwood, despite its quality being significantly inferior to that of Indian sandalwood. Presently, India is falling behind in the global market. The government's ban on the export of sandalwood oil has benefited Australia and other countries that engage in extensive cultivation and export activities. Before the ban, India earned substantial revenue from the export of 45 tons of sandalwood oil. Tandon expressed optimism that forthcoming regulations may grant ownership rights to sandalwood wood and oil, potentially boosting business opportunities with permissions for storage and export. He noted that although the once-abundant sandalwood forests in parts of Karnataka and Tamil Nadu have dwindled, sandalwood trees can still be cultivated across all states of India. Currently, sandalwood cultivation is underway in Uttarakhand, Himachal Pradesh, Madhya Pradesh, Assam, and various South Indian states. Tandon added that while a sandalwood tree requires 20 to 25 years to mature, farmers are facing difficulties due to the absence of comprehensive regulations. ■



PREMIUM DHOOP

Now @ **Rs.15**



Available on

amazon

Flipkart



नमोह की शक्ति[®]
आप की भक्ति

Scan
Shop &
Online





Address:

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

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com

TwoHands Partners with Madhavan to Accelerate Growth



Chennai, India – TwoHands, a premium incense brand under the GT Group, has announced a strategic partnership with renowned actor R Madhavan as its brand ambassador. This collaboration aims to strengthen TwoHands position in the incense market and accelerate its growth trajectory.

GT Group, a trusted name across industries for over 56 years, with GT Products being a pioneer in the manufacturing of agarbatti, dhoops, and cups and the largest supplier of raw materials to the incense industry. TwoHands, a relatively new addition to the group, has witnessed remarkable growth in recent years, with CAGR increasing by more than 40% in the past year alone. This success is a testament to the brand’s unwavering commitment to product quality and consumer satisfaction.

To further capitalize on this momentum, TwoHands has invested significantly in expanding its manufacturing capabilities, sales force, and marketing efforts. The partnership with Madhavan is a natural extension of these strategic initiatives.

Madhavan, known for his discerning choice of projects, has always been associated with brands that embody values of integrity, quality, and authenticity. His alignment with TwoHands’ ethos makes him the perfect fit for the brand. “TwoHands is a brand that resonates with my values,” said Madhavan. “I am excited to be part of their journey as they continue to redefine the incense category.”

With a vision to become one of the top 5 incense brands in the next three years, TwoHands is committed to sustainable growth and building upon the strong foundation established by the GT Group. “We are focused on expanding our reach and

strengthening our market position,” said Ankit Doshi, CEO of TwoHands. “By partnering with Madhavan and investing in innovation, we are confident in our ability to achieve our ambitious goals.” TwoHands’ dedication to product innovation is evident in its diverse range of incense offerings. The brand continuously listens to consumer feedback and adapts its product portfolio to meet evolving preferences. With its robust manufacturing capabilities, TwoHands is well-equipped to introduce new and exciting incense formats and fragrances.

Moreover, TwoHands is proud to have a workforce that is over 70% female. This commitment to women’s empowerment is integral to the brand’s culture and contributes significantly to its success. By providing opportunities for women to thrive, TwoHands is not only fostering a diverse and inclusive workplace but also empowering individuals and strengthening the local community. This dedication to women’s empowerment is a key factor in maintaining the high quality standards that TwoHands is known for. ■

Celebrate the Festive Season with Cow Ghee Diya



As the festive season approaches, DevDarshan, a trusted name in the Dhoop and Agarbatti business since 1954, introduces its Cow Ghee Diya. This product is designed to add a touch of tradition and spirituality to every household. DevDarshan’s Cow Ghee Diya is the perfect addition to your festive rituals, ensuring that the essence of purity and devotion is present in every prayer.

The Cow Ghee Diya by DevDarshan is crafted with pure cow ghee, which is known for its sacred and purifying properties. This diya is ideal for daily use as well as for special occasions like Diwali, Navratri, and other religious ceremonies. The Cow Ghee Diya is not only beneficial for spiritual practices but also for the overall well-being of the household. The natural ingredients used in DevDarshan’s diya ensure that there are no harmful chemicals or synthetic fragrances, making it safe for everyone, including children and the

elderly. The Diya’s convenient packaging in a set of 10 pieces makes it easy for daily use throughout the festive season.

As the No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti industry, DevDarshan continues to uphold its legacy of offering products that enhance spiritual experiences. The Cow Ghee Diya is a testament to this commitment, combining tradition with convenience for today’s modern households. This festive season, bring home the divine blessings of DevDarshan’s Cow Ghee Diya and let your prayers shine bright. For more information about DevDarshan’s Cow Ghee Diya and other products, visit www.devdarshandhoop.com. ■



તિલદ તો પ્રાય

NEW

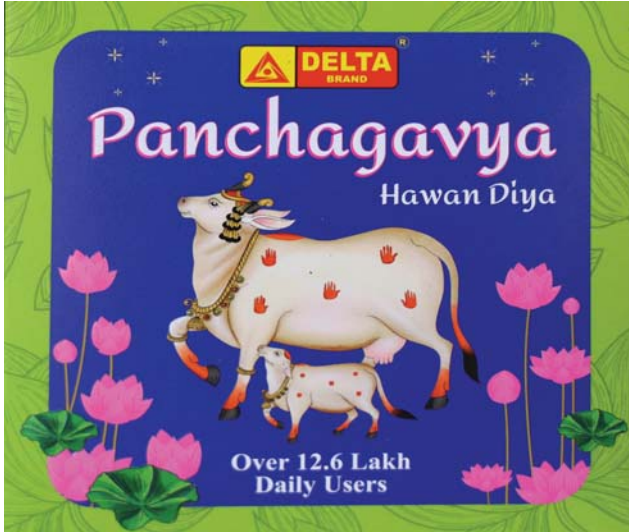
ARRIVAL

First Time In INDIA



તિલદ તો વીઠઠઠઠઠઠઠઠ

Delta's New Panchagavya Hawan Diya: A Hit Across India



Dindigul, Tamil Nadu, India - Delta Brand, a leading manufacturer of Sambrani Cups and incense products, has recently introduced a groundbreaking new product: the Panchagavya Hawan Diya. Launched in June, this revolutionary product has quickly gained immense popularity across the country.

Crafted from 100% pure hawan material and cow dung, the Panchagavya Hawan Diya offers a unique and traditional experience for religious ceremonies. Since its debut, the product has witnessed strong demand from cities nationwide, from the northern plains to the southern tip of India.

Priced at a competitive Rs. 130 MRP, each retail box contains four diyas. Delta, renowned globally for its high-quality Sambrani Cups and diverse incense offerings, has once again demonstrated its commitment to providing innovative and authentic products for spiritual practices. ■

Ahuja agarbatti is captivating markets across chhattisgarh and beyond

Ahuja Agarbatti, a prominent name in the incense industry, operates under the umbrella of M.K. Ahuja, a firm with deep roots in Chhattisgarh. Established in 1978, the Ahuja Group has expanded its market presence beyond Chhattisgarh, reaching into Odisha, Madhya Pradesh, Bihar, Maharashtra, and West Bengal.

In addition to its incense products, the firm also deals in incense raw materials and has a detergent business across several states, showcasing its diverse business portfolio. Ahuja agarbatti in its diverse incense portfolio has incense sticks, dhoop, camphor, puja ghee, puja oil, and all other items necessary for religious rituals. Among its most popular offerings, the Green Apple incense sticks stand out as a top choice, available in Rs. 70 and Rs. 150 MRP segments in zipper packs, catering to varying market demands. The brand also offers a range of other fragrance variants in the same segment, including Marigold, Chancellor, Pineapple, Lotus, and London Bridge. Another best-seller from the Ahuja Group is the Shri Hari premium incense stick, which enjoys strong popularity among customers. ■



ORIENTAL'S ATTAR SANDAL ROLL-ON: A RAIPUR FAVOURITE



With roots dating back to the 1800s, New Oriental Agarbatti Company, Bengaluru, stands as a pioneer in the incense industry. The company has built a reputation for crafting premium-quality incense products that are cherished by consumers both in India and around the world. In addition to incense, New Oriental Agarbatti Company is also known for its attar roll-ons, which have gained significant popularity across domestic and international markets.

In Raipur, New Oriental Agarbatti Company enjoys a strong market presence, offering a range of incense and roll-on products. Among these, the Oriental Attar Sandal roll-on is a standout, highly sought after for its light and soothing sandalwood fragrance that resonates with customers in the region. The company boasts a diverse portfolio of over 20 roll-on products, catering to various preferences, with prices ranging from Rs. 50 to Rs. 200. ■



PREMIUM INCENSE PRODUCTS

Aap ki Prarthana, Prabhu ke Dwar tak



Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

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



Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100
BAZARIYA, SHEKHANA, KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com



INDIA'S NO. 1
Pooja Products Manufacturer

Panchagavya Hawan Diya

INGREDIENTS

Desi Cow dung, Gomutra, Milk, Curd, Ghee

*Using the Panchagavya lamp is
equivalent to one
"HOMAM"*



*The best day to
light the lamp is
Tuesday, Friday,
New Moon, Full Moon
& Special days*

SHOP
ONLINE



Mfg. & Marketed by:

DELTA'S TRADE LINK

No.4078, Thottanuthu Road,
Reddiapatti (P.O), Natham Raod,
Dindigul - 624003. Tamilnadu
E-mail: deltastradelink@gmail.com
CUSTOMER CARE : +91 95434 13310
www.deltabrand.com

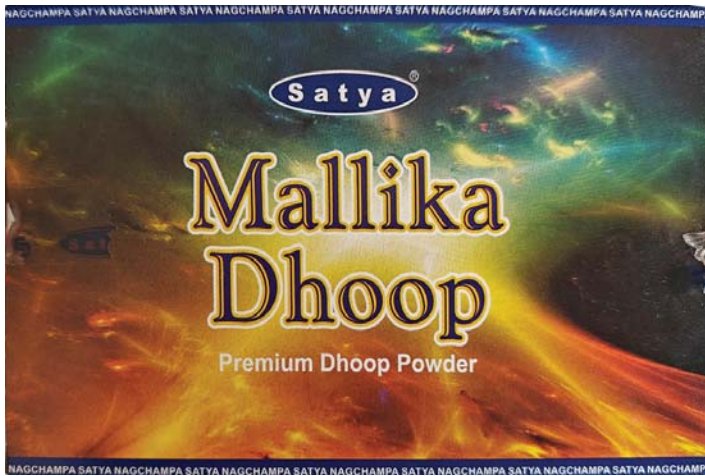
Delhi-Based TRUST ME Brand is gaining customer trust

Delhi-based TRUST ME is a rapidly rising brand in the incense industry, under the umbrella of HDT STAR PRIVATE LIMITED. Established in 2021, the company is quickly expanding its presence across several markets. Specializing in the manufacturing of Havan Samagri, Incense Sticks, Dhoop Sticks, and more, the brand is gaining recognition for its quality products.

Among its offerings, the TRUST ME GOLD DHOOP stands out, with a growing presence at various retail counters in cities nationwide. The brand's aggressive marketing efforts are positioning it as a preferred choice for customers. True to its name, TRUST ME is well on its way to winning the trust of consumers across the country. ■



Chhattisgarh Consumers Embrace Satya's Mallika Dhoop Powder for Its Premium Quality



Satya, the leading brand from Shrinivas Sugandhalaya LLP, Mumbai, is a global powerhouse in the incense industry, renowned for its iconic Nag Champa incense sticks. This signature product has not only set the "Nagchampa" trend but has also inspired the incense industry. As one of the most recognized exporters of incense sticks worldwide, Satya boasts a strong presence in international markets while remaining a dominant player in the domestic arena.

Focusing on the Chhattisgarh market, Satya Mallika Dhoop—a premium dhoop powder—has emerged as a standout product. Highly favored by consumers who prefer powder dhoop, it is distinguished by its captivating fragrance, offering an unparalleled sense of peace and tranquility. ■

Experience Freshness with the new Alaukik Shivaay Premium Incense sticks in 400g pack

The Alaukik brand, under Alaukik Incense & Aromas LLP, has established itself as one of the leading incense brands in India. Renowned for its top-quality fruit-fragrance incense sticks, Alaukik is a pioneer in the market, especially for its highly popular pineapple-scented incense sticks. Their musk melon incense sticks are equally favored by customers, known for their modern appeal, fresh aroma, and mood-lifting properties.

In response to the growing demand for jumbo family pack incense products, the company launched the Alaukik Shivaay premium incense stick in a 400-gram zipper pack in July 2024. Alaukik products have become customer favorites due to their exceptional quality and innovative fragrances, and the Shivaay incense stick is expected to secure a special place in the hearts of incense enthusiasts. ■



Ullas Max 5 in 1: One of the top sellers in Chhattisgarh market.

Ullas, the brand under Patil Parimala Works, is one of the top incense brands in the country hailing from Bengaluru. Just like in other markets across India, Ullas has a strong presence in Chhattisgarh as well. With over three decades in the market, the brand saw a surge in demand around 7-8 years ago, even exceeding supply at its peak. Today, Ullas remains one of the top sellers, with the company successfully meeting market demand.

One of Ullas' most popular products is the Ullas Max 5 in 1 incense sticks, available in various price ranges from Rs. 10 to Rs. 50 and higher. While the blue pack of Ullas is the most popular and widely available, the company also offers other popular series like Vividha. In addition to incense sticks, the company produces sambrani cups.

According to market sources, Ullas is planning to launch a dhoop stick product in the Rs. 10 segment, promising unmatched quality. ■



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

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 



Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone
Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



AHMEDABAD 382405, INDIA
RTM No. 481639

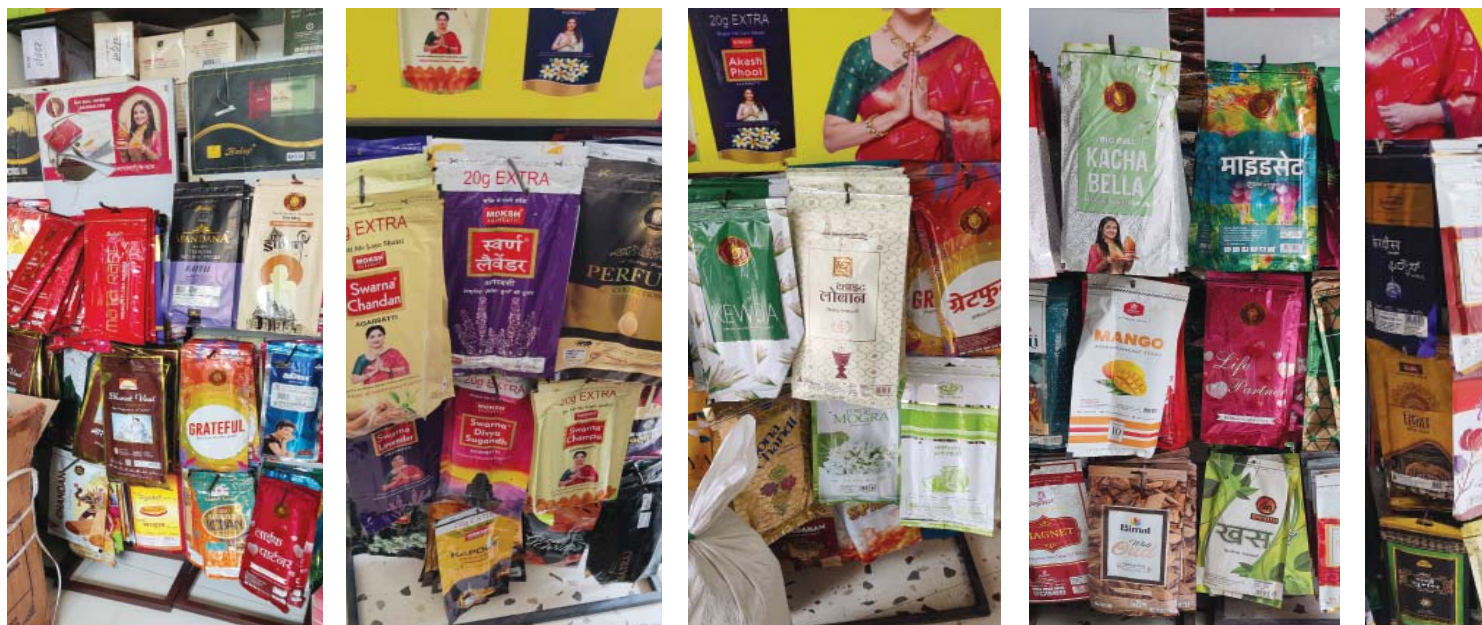
ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

Narol, Ahmedabad 382 405 (India).
Contact : +91 9737510555

Email : info@arsiincenseticks.com
Web : www.arsiincenseticks.com



Dominance of Kilogram-Priced Incense Sticks



Nestled in nature, Chhattisgarh was established 25 years ago and continues to captivate with its natural beauty. With a population of 30 million distributed across rivers, mountains, forests, and waterfalls, 70% of its inhabitants reside in rural areas and forests. This region boasts significant mineral wealth, including iron ore, zinc, copper, and diamonds, while its forests are abundant with herbs, tendu leaves, and various forest products. Beyond Raipur (the capital of Chhattisgarh), only Bilaspur, Korba, and Ambikapur exhibit substantial development. As a result, Raipur has emerged as the epicentre for wholesale consumer goods, extending its supply network to neighbouring Odisha. In the agarbatti industry, over 50% of the market revolves around kilogram-priced agarbatti, with approximately 40% falling into the medium-quality category and less than 10% comprising high-quality premium incense products. Raipur and its surroundings account for over 90% of the kilogram-priced agarbatti production, with these sticks retailing at ₹100 per kilogram. Medium-range products, with an MRP of ₹70, are available at ₹50, while those priced at ₹140 have a selling price of ₹100 in zipper packs, typically weighing 100 grams. Notably, in Chhattisgarh, incense products are predominantly used for religious purposes rather than as mood enhancers or environmental fragrances. Economic growth has pushed a mere 5% of the middle class to buy premium products

Consumption of inexpensive incense products in rural areas

Sugandh India has conducted a thorough study on the incense industry, encompassing business, production, and marketing in Chhattisgarh. This report, compiled after detailed consultations with manufacturers, distributors, and retailers, highlights that a significant portion of the state population resides in rural areas. Over 70% of the rural population burns between ten and twenty incense sticks daily, with minimal concern for fragrance or quality. This practice arises because the deities worshipped by the tribals and villagers are in open spaces, trees, and mountains. Consequently, incense is burned in open spaces primarily to produce smoke for worship. These consumers typically seek products in packs of half a kilogram or one kilogram, priced at ₹100. Urban areas, in contrast, exhibit a preference among the

middle class for medium-range products. The expansion of mining activities in Chhattisgarh has led to a rise in corporate offices, malls, large stores, showrooms, and affluent populations. This economic growth has spurred an increasing demand for premium products. As a result, products priced between ₹1 and ₹2,500 are available from Raipur across Chhattisgarh and into some neighbouring districts of Odisha.

Dominance of premium and medium products from Bangalore, Indore, and Ahmedabad

Premium-quality incense from Bangalore dominates the market, with medium-range products from Indore in Madhya Pradesh and Ahmedabad also in high demand. While Delhi brands hold a smaller share, local manufacturers enjoy the monopoly of kilogram-priced agarbatti. Companies from Bangalore, Ahmedabad, and

खुशबू हर परिवार की



*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

www.jbff.co.in

ZED Black dominates Rajnandgaon; local products command 70% of the market: Ravi Kumar Gupta



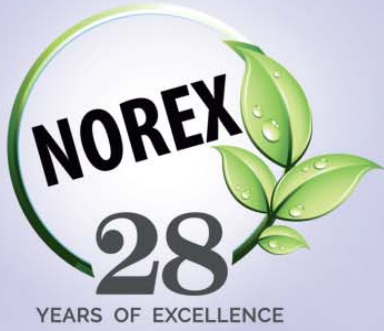
Indore-based brand ZED Black commands a substantial presence in Rajnandgaon (Chhattisgarh). Mr. Ravi Kumar Gupta, the owner of Gupta Agencies, has been involved in the agarbatti business for the last 15 years. In an interview with Sugandh India, he revealed that Indore-based branded companies dominate 60% of the local market. Bengaluru accounts for 30%, while products from Ahmedabad and Maharashtra make up the remaining 10. Mr. Gupta attributed his entry into the agarbatti industry to his uncle. He operates a similar business in Durg (Chhattisgarh). Gupta Agencies manages brands such as ZED Black, Cycle, Balaji, Satya, Siddhi Fragrances, and others in Rajnandgaon, serving urban and rural areas. Mr. Gupta highlighted that 70% of the agarbatti market in Durg is for bulk-size products with extra-long sticks, favouring local production. The remaining 30% of demand is for quality and better-scented agarbattis. Packs of 100 to 150 grams and 300 grams, priced at ₹50, are especially favoured. He noted that depots for ZED Black, Cycle Pure, and other brands are in Raipur, from where he sources his supplies. All products from these companies are in high demand.

In response to a question from Sugandh India, Ravi Kumar Gupta noted that over the past five years, there has been an increase in the popularity of dhoop (agarbattis) and dry sticks. Premium products from brands such as ZED Black, Cycle, Moksh, Darshan, and Balaji are also popular in the area. He pointed out that both dhoop and agarbattis from ZED Black are well-received, with local preferences leaning towards pungent-fragrance agarbattis. The trend for dhoop and dry sticks is around 20% compared

to agarbattis, taking up 80% of the market share. Since people in Rajnandgaon mainly use agarbattis and dhoop for religious purposes, they find premium products somewhat less appealing. Among dry sticks, the ₹20 pack of ZED Black is the most sought-after.

Following this, brands such as Balaji, BIC, and Bharatwasi also have a presence in the market. Wet dhoop is sold at ₹20 per pack, with an MRP of ₹30. Products from ZED Black, Balaji, and Satya are in demand, with Balaji and Satya's white sticks being particularly favoured, while ZED Black's black sticks also remain popular.

In response to a question, he explained that incense cones are preferred because they do not require a stand like dhoop sticks. Sambrani cups are less popular due to their high cost, ranging from ₹4 to ₹5 per piece. He observed that 70% of the products sold are from local producers, who focus on quantity over quality, with prices around ₹100 per kilogram, making them very popular. Although camphor products from Nagpur and Gondia are everyone's choice, branded camphor has yet to establish a market here. Mosquito repellents such as Relax and other brands from Ahmedabad are favoured. Premium mosquito repellent agarbattis sell between ₹60 and ₹70, but cheaper alternatives are preferred in this category. He also noted that, on average, individuals spend approximately ₹100 per month on incense products, with some customers now requesting specific products by name. He added that the shift from handmade to machine-made production has significantly increased both competition and sales, which bodes well for the future of the industry. ■



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



Ten rupee incense products are disappearing from the Rajnandgaon market: Jatin Bhojani



The market for ten rupees incense products in Chhattisgarh is vanishing just like other states. On the contrary, the demand is growing for 100 to 200 grams branded products priced at ₹50 and ₹100. Mr Jatin Bhojani, head of firm Radhika Sugandh Bhandar is a prominent distributor in Rajnandgaon (Chhattisgarh) who is also the C&F for Real Fragrances Pune has been active in the incense stick business for thirty years. In an exclusive interview with Sugandh India, he revealed that products with an MRP of ₹50 and ₹100, ranging from ₹70 to ₹120, are the most popular. The market for ₹10 products is shrinking because consumers now prefer higher quality items with more sticks and greater weight. His daughter, Mr Diya Bhojani, added that the decrease in ₹10 packs is due to a growing demand for scented fragrances with more sticks.

In a conversation with Sugandh India, Mr Bhojani explained that their business began with a grocery store. His brother-in-law in Bilaspur was already involved in the incense stick industry, which inspired them to start their venture. They initially took on the agency for the Allied brand. They also have their own manufacturing but in limited amounts. Radhika Sugandh Bhandar, owned by Jatin Bhojani, are the C&F for Real Fragrances Pune. They also sell products of Karnataka Fragrances, Forest, Charbhujia, Omega, Raunak, Jayant Mumbai, Big Bell, Moksh, and Gujarat-based Bimal brand. They primarily

deal with Bangalore-based companies. Additionally, they manage Real Fragrances and cover the entire state of Chhattisgarh as their C&F. For other companies, they oversee nearly all of Chhattisgarh, including the Rajnandgaon district. He noted that while the incense stick market remains dominant, the trend for bamboo-less is gradually increasing. Currently, bamboo-less has a 30% market share, while incense sticks dominates with a 70% share.

In response to questions about the premium market, he noted that sales rise significantly during festivals. Even



though products priced at ₹50 and ₹100 are generally the most popular, the demand for Real Fragrances ₹250 packs is growing. Real Fragrances products are top sellers in this market. Other brands like Zed Black, Cycle, Moksh, Forest, Bharat Darshan, and Bharatvasi also feature prominently in sales. There is more demand for dry sticks. Bamboo-less are mostly long dry sticks and are less popular. He highlighted that Real's products with MRPs of ₹50, ₹100, and ₹200 are the best sellers. Additionally, brands like Basant, Big Bell, and Balaji have a presence in the market. For wet dhoop, ₹50 packs from Big Bell, Balaji, and Moksh are distinctly popular.

In response to a question, Mr Bhojani noted that agarbatti and dhoop are seldom used as mood enhancers, with most purchases being for religious purposes. He observed that locally produced, inexpensive products have lower sales in Chhattisgarh, particularly 1 kg packs priced at ₹100, which are quite rare. In Rajnandgaon, products from Bangalore and Pune are more popular, while items from Indore are also available due to their proximity. The market for cones and cups is quite limited. Although Sambrani cups and cones are uncommon in Rajnandgaon, they are somewhat present in Raipur. For camphor, only products from Gondia are in demand. The big camphor companies have less presence in the market and they are not even actively targeting this market.

Mr Bhojani noted that sales of attar are not significant here. Only Mumbai's Alnuaim and Ratlam's Arochem brands are popular. In the premium segment, Balaji also holds a small market share. Typically, products with an MRP of ₹300 are sold.

He mentioned that 8 out of 10 customers purchase agarbatti and dhoop products by brand name. On average, a retail customer spends between ₹400 and ₹500, while those buying premium quality products spend between ₹5,000 and ₹10,000 per month. ■



Kundaliya Agencies is a leading firm in Raipur incense market



Chhattisgarh has an incense market worth ₹500 crore: Prakash Chand Kundaliya

Incense market struggling with a shortage of skilled salesmen

Chhattisgarh is emerging as a rapidly expanding market for the incense industry, serving as a supply hub for the entire state, as well as neighbouring regions such as Odisha and Vidarbha in Maharashtra, with Raipur as the capital. This growing market has propelled the incense industry in Chhattisgarh to a valuation of approximately 500 crore rupees. Mr Prakash Chand Kundaliya of Kundaliya Agencies, a leading figure in Raipur's incense distribution sector, noted in a conversation with Sugandh India that the incense industry faces increasing challenges. The agarbatti business relies heavily on marketing networks, necessitating constant communication with distributors and retailers. The primary challenge is the shortage of skilled salespeople, despite the doubling of salaries. Even with high unemployment rates, finding competent salesmen remains a significant issue. Additionally,

Kundaliya highlighted that a major factor contributing to this challenge is the shift towards online marketing for various products.

The Kundaliya Agency, established in Raipur in 1989, is led by Mr Prakash Chand Kundaliya, who has been active in the business for 35 years. Kundaliya's father previously operated a grocery store in Chirmiri, which had a modest share of five and ten per cent in incense sticks. After completing his studies, Mr Kundaliya began working at the newly opened Onam Agarbatti Company depot. He gained valuable insights into the industry. He subsequently launched his firm and initially focused on the Onam brand, which was highly successful then. Over the years, he expanded his portfolio to include brands such as Parimal Mandir's Bharatvasi, Patil Parimala Works Bangalore's Ullaas, Jagat Dali, and Ahmedabad's Nishan. Today, Kundaliya Agencies manages a variety of

brands: Sandesh, A Ravi Rag, Sujata Sugandhalaya, Shagun Incense, JS Khedawala, Zebra, and Nishan. The agency serves as a super stockist in Chhattisgarh, providing supplies statewide and beyond to select areas in Madhya Pradesh and Odisha. Hitherto, they distributed Dali products in Vidarbha and Maharashtra. In response to a question, Mr Kundaliya noted that their network comprises approximately 120 distributors. In addition, company salesmen manage retailing independently. He detailed that the company supports sampling and periodically offers schemes. Distributors receive a gift with each carton.

In a conversation with Sugandh India, Mr Kundaliya emphasised the substantial potential of the incense industry in Chhattisgarh. Once considered a weak market, it now supplies half of Odisha, parts of Madhya Pradesh, and extends into Vidarbha. Besides being a central hub for incense products, Raipur is a thriving consumer market. Shoppers from neighbouring states regularly travel to Raipur for their purchases, which explains why most companies have their C&Fs (Carrying and Forwarding Agents) based here.

Mr Kundaliya highlighted that the market is robust for both economy and premium products. Zipper packs priced at ₹50 and ₹100 are especially popular with ₹100 packs containing 300 to 500 grams are also in high demand. Local products, such as one-kilo packs priced at ₹100, hold almost half of the market share. Both local and branded products thrive equally. However, while local products are more affordable, they often compromise in quality and fragrance compared to branded alternatives and usually lack prominent brand names. Despite their lower prices, many local products suffer from poor branding.

In response to a question, Mr Prakash Chand Kundaliya noted that the market for bamboo-less products is steadily growing. Both wet and dry dhoop sticks are in demand. While agarbattis are mainly used for worship and prayers. Their consumption as mood fresheners or fragrances is limited compared to their applications in foreign countries or large metropolitan areas. Mr Kundaliya highlighted the popularity of reputable brands such as ZED Black's 3-in-1. Moksh's Aakash Phool and Champa, along with Cycle Pure and Ullaas, also hold a strong market presence. Demand for premium products has increased recently, particularly for packs of 25 to 30 sticks priced at ₹100. This uptick is linked to rising income levels due to coal and mineral

mining in the area. He also informed Sugandh India that premium product demand peaks during festivals. He also mentioned that Sujata Sugandhalaya's Omkar Sai has consistently performed well over the past 25 years. Other popular products include Dhoop-Chaon Mumbai, Kashmiri Musk, Golden Flora, and Balaji's Chandan Dhoop. He highlighted that the market share for bamboo-less products is growing. The premium segment qualifies approximately 10% of the market, with the remaining 90% filled by economy and local products.

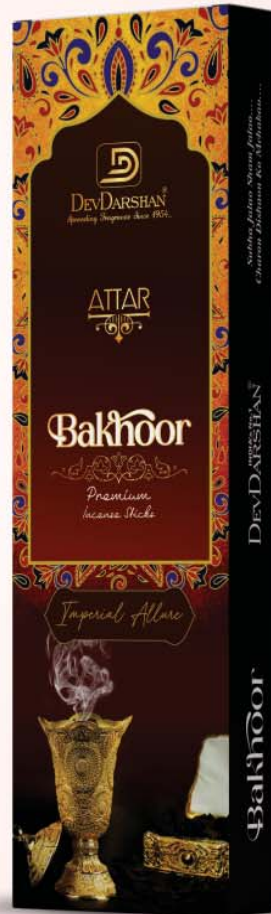
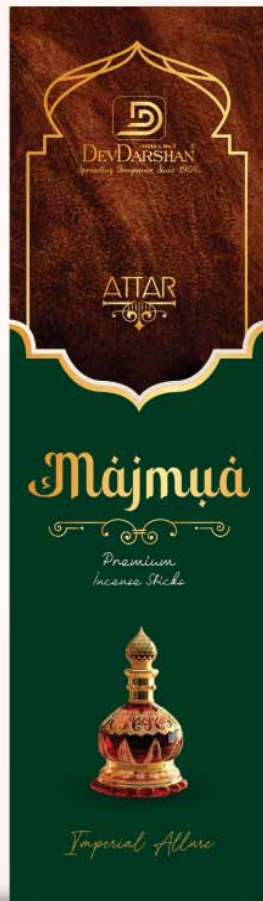
In response to a question from Sugandh India, he clarified that the Chhattisgarh market is unaffected by the influence of the neighbouring state of Maharashtra. For example, while bundle packing is popular in Nagpur and Vidarbha, which border Chhattisgarh, it is not in demand within the Chhattisgarh region. He observed that brands from Ahmedabad differ from those in Bangalore. Ahmedabad's White incense sticks maintain a strong market presence, whereas Bangalore's incense sticks are predominantly Black. Brands such as Nishan, Zebra, and Siddhi from Ahmedabad hold a substantial share of the local market. Mr Kundaliya noted a growing trend for dry sticks. Major companies now offer a diverse range of products, including agarbattis, dhoop, dry sticks, cones, and hawan materials. Previously, dhoop products from Delhi and Chandigarh were more popular in the region, but now all companies produce these products. Brands like Hari Darshan, Dev Darshan, and God Gift are available, with ZED Black's Manthan leading the market. He attributed ZED Black's success to its robust marketing network and its origins in Indore.

In response to a question, Prakash Chandra Kundaliya noted that the use of Sambrani cups has emerged as a trend over the past two to three years and is experiencing gradual growth. Among these, Cycle Pure's Naivedya is the most popular, with A Ravi Rag and several other companies also establishing a presence in the market. Kundaliya observed that the average consumer purchases incense products worth ₹300 to ₹400 each month. Additionally, consumers seeking premium quality products spend ₹1,000 or more. He noted a shift in consumer behaviour, with 5 to 6 out of 10 individuals now selecting products based on brand name. Looking ahead, Kundaliya expressed optimism about the future of the incense industry, asserting that its prospects are very promising. He emphasized honesty and quality will drive the brand, while those who are negligent will ultimately be pushed out of the market. ■



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

Unveil the Mystique of Arabic Scents



Devdarshan Overseas

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

For Dealer Enquiry Contact: +91-94642 15979, 0172-2638665



www.devdarshandhoop.com

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



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smshajahan@maschmeijer.com ;
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360
Email: neaz1975@yahoo.com

Kriplani Industries has been selling premium incense products for decades in Raipur



In Chhattisgarh, Kriplani Industries has been involved in the distribution and marketing of agarbatti for over four generations. Today, they handle more than three dozen pan-India brands of incense and dhoop products, including Balaji, BIC, Oriental, Sarathi, Bansi, Big Bell, Preen, Vijay, Mansi, Divya Incense Janhvi, KK, Rajdhani and Siddhi Fragrances. The company sells Balaji the most. Devesh Kriplani, the head of Kriplani Industries, mentioned in an interview with Sugandh India that they cover the entire Raipur city and all districts of Chhattisgarh, with a substantial network of around 100 distributors. Besides Raipur, his company supplies premium incense products in Odisha as well. He shared that his grandfather, Mr Govindram Kriplani, and his father, Mr Deepak Kriplani, started this business. Fifty years ago, his grandfather began the incense stick business. Initially, they sourced products from local manufacturers and distributors in Raipur. Later, his father started procuring goods directly from companies. When I took over the firm 10 years ago, I started dealing with companies directly. Now, with our fourth generation involved in the business, we've established an extensive marketing network throughout Chhattisgarh.

In the state, Kriplani Industries is a well-known name for selling premium-quality products, which is why several senior Congress leaders, including former Chief Minister Bhupesh Baghel, Former Mayor Pramod Dubey as well as corporators, legislators, and VIPs, frequently purchase incense from them. In an interview with Sugandh India, he mentioned that agarbatti and dhoop markets in Chhattisgarh and Raipur have a lot of potential. Although, it's a market for economical incense products: the scope for premium products is also growing. He emphasized that his company is pushing on the premium segment. While inexpensive products sell more, they often lack fragrance and quality. As a result, customers are not very loyal to them. In contrast, once a premium brand is established with effort, it tends to have long-term success. In this region, premium products like Balaji's ₹50 for 100 grams in zipper have the largest market share.

In response to a question, he stated that it is not right to say that only inexpensive products are in demand in Chhattisgarh. There is a 10% market for high-quality premium products. Medium-range premium products hold a 40% market share. However, premium products with an MRP of ₹70 have a 60% market presence here. He noted that while there are indeed many rural areas, even there, demand for premium products is increasing. People are moving from ₹10 and ₹20 MRP products to ₹50 and ₹100 products. He explained that the price at which they sell premium products is such that local products would cost three times as much. Nonetheless, it is true that 50% of the market still prefers inexpensive products. People often seek more sticks and larger quantities. However, branded products are doing well in almost half the market segment.

Products with an MRP of ₹70 sell for ₹50, and those with an MRP of ₹140 sell for ₹100. He mentioned that even among branded products, there is a preference for larger quantities, which is why larger zipper packs are popular.

In response to a question, Devesh Kriplani said that among the top 5 best-selling products in the current market, Balaji and Zed Black are the most popular. Both of these are medium-range products in jars. He mentioned that while the Cycle brand is in the market, its Naivedya Sambrani Cup sells the most. In addition to Bharatwasi, Bharat Darshan, Big Bell, BIC, and Sarathi, Ahmedabad's Mansi Fragrances also sell very well. He added that incense products from Ahmedabad are more prominent vis-à-vis Nagpur and Maharashtra. Reason: Maharashtrian companies supply products directly, which affects their market presence. He noted that Bangalore products are top-notch in quality, even though their prices might be slightly higher. After

The remaining half is shared among other brands. While the retail price for Sambrani Cups from other companies is ₹50, Naivedya is priced at ₹60 due to its superior quality. Kriplani also mentioned that New Oriental Agarbatti Company's range of attars and roll-ons are popular. Although Balaji's Chandan and Fantasia are expensive, they are well-liked by many. Big Bell's low-priced Black Musk and Rose attars, priced at ₹400, are also in demand, followed by Oriental's products. He observed that attars priced at ₹5 and ₹10 are commonly used for worship rituals. Ratlam's Arochem is also popular. In the Chandan Tika segment, Hari Darshan has the largest market share and is the most sold.

He explained that the market for bamboo-less products is expanding quickly. When asked if the demand for premium products is only during festivals, he clarified that it is not the case. Premium products are sold all year round. When a



Ahmedabad's Mansi, Siddhi Fragrances also performs well. Moreover, there is a decent market for Nishan, Arsi, Jesal, Parivar, Utsav, and Kalpana brands.

Devesh Kriplani hinted at Sugandh India on rumour mills about the use of bamboo sticks incense. A negative image based on social and religious values leading to customers shifting to bamboo-less products. These are generating 30% of sales. Despite this, agarbatti remains the most in-demand product, especially in rural areas where such rumours are not prevalent, making agarbatti particularly popular there.

He noted that wet dhoop is in higher demand compared to dry dhoop, and all incense companies are producing both dry dhoop and bamboo-less products. In the premium segment, Balaji leads in wet dhoop while Zed Black's Manthan is the top-selling product in the economy. Among premium wet dhoop, Krishna Kala's A Ravirag, priced at ₹125 MRP, is also quite popular. BIC, Big Bell, Charbhujia, and Bansi are well-selling brands, while Balaji, Bansi and Charbhujia also perform well in the economy segment.

Devesh Kriplani mentioned that Janhvi's dhoop is performing well in the economy segment. Hari Darshan is also available here. Zed Black's black dhoop is quite popular, whereas other companies' black dhoop is less preferred. Dev Darshan has a significant market presence. Products from Dali Fragrance, Preen Fragrance, Mansi, BIC, and Balaji are all performing equally well in the dhoop-stick market. He noted that in the Sambrani Cup market, 50% is dominated by Cycle Naivedya.

customer comes in, they are given premium items, which encourages repeat business. When customers visit, they are offered premium items, which fosters repeat business. Regular customers for premium products include those who buy 250 grams for ₹2000. Chandan, Rose, Oudh and Khus are premium options available at this price made by Balaji, which is greatly appreciated by customers. He also noted that Balaji has recently launched a product with 12 sticks priced at ₹600 attracting lots of customers. Additionally, Balaji's soap has entered the market, available in Chandan and Rose fragrances, with an MRP of ₹70 for 100 grams. There was also a ₹1000 soap launch from Balaji, which is successful in Punjab and other states.

In response to the question about who the main customers for premium products are, Devesh Kriplani said that his father was a corporator, which is why many senior Congress leaders come to their place for meetings. After these meetings, most people also make purchases. Premium customers include those from large showrooms for clothing and jewellery, hardware stores, paan shops, grocery stores, and homes where premium agarbatti and dhoop are used. Additionally, sales increase during festivals. He mentioned that typically, a middle-class customer spends between ₹400 and ₹500 per month, while higher spenders spend even more. In response to another question, he noted that Swaminarayan is the most popular brand for Camphor, followed by products from Mangalam and Saraswati. He also mentioned that local products from Gondia are available and sold directly in the market. Generally, about 60% of customers request incense and dhoop products by their specific brand names. ■



S Mansukhlal and Company

THIS GANAPATI FESTIVAL,
PURIFY YOUR SPACE
WITH FRAGRANCE

**DHOOP &
AGARBATHI**



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

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

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

सनानत देश के संस्कृति में बना.....

सनातन संस्कृति का अपना बाण्ड.....

Online
PanditjiiTM
पूजन सामग्री .COM



स्पेशल
पूजन
सामग्री

निम्न पूजन सामग्री

- रूद्राभिषेक पूजन सामग्री
- अखण्ड रामायण पूजन सामग्री
- तीज पूजन सामग्री
- सम्पूर्ण पूजन सामग्री
- विवाह पूजन सामग्री
- भूमि पूजन सामग्री
- सत्यनारायण पूजन सामग्री
- करवां चौथ पूजन सामग्री
- मूढ़ शान्ति पूजन सामग्री
- गणेश-लक्ष्मी पूजन सामग्री
- डाला छठ पूजन सामग्री

हमारे अन्य उत्पाद—गंगाजल, कपूर, लाल चन्दन, पीला चन्दन, हवन सामग्री, नवग्रह लकड़ी, हवन वाली आम की लकड़ी एवं देशी उपला इत्यादि



Scan me

आवश्यकता है वितरक रहित क्षेत्रों के लिए डिस्ट्रीब्यूटर
एवं स्टकिस्ट की इच्छुक व्यक्ति सम्पर्क करें -

Mob. 9651001942, 7897207771, 9682854942

SHB ADVERTISING & MEDIA
(OPC) Pvt. Ltd.

N-15/189-C-1-R-1, Bari Gaibi, Varanasi
Uttar Pradesh - 221009, INDIA

info@onlinepanditjii.com Call: 022-69622583
www.onlinepanditjii.com WhatsApp: 9820931942



Demand for incense sticks from Indore and Gujarat on the rise: Kailash Gupta



Bengaluru was once the leader in the incense stick market in Raipur (Chhattisgarh).

Over the past few years, however, none of the states maintained such dominance. Gujarati incense brands have seen an increase in demand in Raipur. This insight comes from Mr. Kailash Gupta, the head of Rajshree Marketing, who has been involved in the incense stick business for 50 years, in a discussion with Sugandh India. Mr. Gupta noted that no brand has achieved notable success in recent years. While Sugandh Shringar enjoyed prolonged popularity, there is no longer a pan-India brand of similar prominence. Today, no company has a monopoly. If a brand offers its product at ₹80 MRP, other companies, including newer ones, provide products of comparable quality at lower prices. As a result, competition has intensified, and the concept of a monopoly no longer applies. Kailash Gupta manages several firms and trades various products through these entities. However, the incense stick and dhoop business is run by Rajshree Marketing(Raipur) and Rajlakshmi Sales Corp (Taataband). His Shivalik brand, featuring products such as Kashi and Mathura, remains quite popular in Chhattisgarh and Odisha.

In response to a question from Sugandh India, Mr Gupta explained that he has been working in the incense stick business in Raipur for 24 years. Previously, he was in Durg (Chhattisgarh), where his ancestors operated a grocery store. A 125-year-old shop

named Hanuman Lala is still in business. Mr Gupta explained that he ventured into the incense stick business due to his father's strong interest in fragrances. Rajshree Marketing represents brands such as Savitri, Tpsi, Pioneer, Alaukik, Diamond, and Jai Bhawani in the districts around

Chhattisgarh and Odisha. Mr Gupta highlighted that the incense stick market in this region is thriving. There is significant demand for both local brands and jumbo packs, which offer larger quantities at lower prices. This has intensified market competition. He observed that what was once a standard 50-gram pack has now been

products is growing. Local products often lack fragrance and have sticks that break easily, which leads consumers to favour branded items. He highlighted that the leading brands in this market are from Gujarat. Previously, Bengaluru had a strong presence. While some brands from Maharashtra are also present, ZED Black dominates. Gupta also noted a rapid



reduced to 18 to 20 grams, and the zipper pack, previously 200 grams, is now only 100 grams. Despite this, local producers continue to offer half-kilo packs at the same price and weight.

Mr Gupta informed Sugandh India that zipper packs with an MRP of ₹50 and ₹100 are experiencing the highest growth in sales. Rajshree Marketing collaborates with 45 distributors who supply products to districts in Chhattisgarh and Odisha. Gupta noted a significant increase in dhoop sales, whereas the incense stick market is declining due to issues with bamboo sticks. Consumers prefer dry dhoop sticks over wet ones because the latter produces more smoke. In response to a question, he stated that incense sticks remain popular in villages. Highest sales occurring for products priced at ₹50 MRP. There is also a rising demand for items with an MRP of ₹100. He observed that families typically prefer to purchase a 400-500 gram pack each month. Reason: if they burn four sticks twice daily, they require a large pack to last the entire month.

In response to a question from Sugandh India, Mr Gupta stated that only branded products are popular at his establishment, although the market for local and quality

increase in dry dhoop. Street vendors buy wet dhoop to repel mosquitoes and fly in food and beverage establishments. Consumers prefer premium dry dhoop for homes and offices priced between ₹20 and ₹100 MRP. He added that there is no significant demand for loban or any specific fragrance here. People tend to favour strong scents, while light fragrances are less popular. However, Topsis's loban is performing well. ZED Black's Shri Phal dhoop sticks and Maa Kali's red dhoop also sell well. Mr Gupta mentioned that Sambrani cups are less preferred due to their high cost, high smoke production, and quick burn time. Nevertheless, Pioneer, Alaukik, Savitri, and Topsis sambrani cups still have good sales. R

Regarding camphor, Mr Gupta indicated that it is not very popular, and the available camphor lacks brand recognition. They produce camphor under their own Shivalik brand, and other popular camphor brands include Mangalam, Saraswati, and Oriental. Asma is performing well in the attar roll-on market. When discussing retail purchases, Mr Gupta noted that customers typically spend between ₹200 and ₹500 per month. However, as a wholesaler, his invoices usually start from ₹10,000. In Raipur, there is a demand for premium brands by name, including Balaji, Alaukik, Topsis, and Savitri. ■

आपका अपना... 75



राजकमल®

अगरबत्ती, धूप
एवम् अन्य पूजा सामग्री

उच्चकोटि की पारंपरिक भारतीय सुगन्ध
का प्रतिष्ठान **राजकमल®**



Mfd. by : BHARTIYA DHOOP KARYALAYA PVT. LTD.

H.O. 409, KATRA MAIDGRAN KHARI BAOLI, DELHI 110006

B.O. H-72, SECTOR-63, NOIDA - 201301, DISTT - G.B. NAGAR (U.P.)

visit us at :

www.rajkamalbdk.in

www.rajkamalbdk.com

Customer Care : 09212698545

e-mail : enquiry@rajkamalbdk.com

AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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


CELEBRATING 50 YEARS
SOM VARSHNEY GROUP


A unit of

SOM VARSHNEY GROUP



Ph: 011-42141579, 42141574
Email: info@iktaaromatics.in | rnd@iktaaromatics.in
www.iktaaromatics.com

Delhi-NCR witnesses surge in premium incense stick demand, says Shri Sukh Enterprises chief Mohit Wadhvani



Shri Sukh Enterprises, a prominent wholesaler and retailer of Agarbatti and Dhoop products in Delhi-NCR, has witnessed a significant rise in demand for premium incense sticks. Collaborating with about 20 major dhoop batti companies namely; Real Fragrances, A Ravirag, Parimal Mandir, and Shankar Perfumery Works, the enterprise has expanded its operations beyond its original base in Khari Baoli, Delhi, to accommodate increased business activities.

In an exclusive interview with Sugandh India, Mr Mohit Wadhvani, CEO of 'Shree Sukh Enterprises' highlighted the evolving market dynamics. He noted that while Delhi's market for incense products was once modest, it has now broadened considerably. Initially dominated by economy products, the market has shifted towards higher-value purchases, with customers now readily buying packets worth thousands of rupees.

Responding to queries, Mohit pointed out a preference among consumers in Delhi for dry sticks, cones, and sambrani cups over traditional agarbatti. He attributed this trend to religious considerations and the younger generation's aversion to handling wet dhoop due to its manual preparation process. Regarding market challenges, Mohit discussed the transformation of distributors into retailers, intensifying competition and driving down prices. Despite these challenges, he observed a balanced market of 50-50 between incense sticks and bamboo less products and in bambooless the dry products have 70% share while wet incense has a 30% market share in Delhi-NCR, with both premium and economy segments thriving.

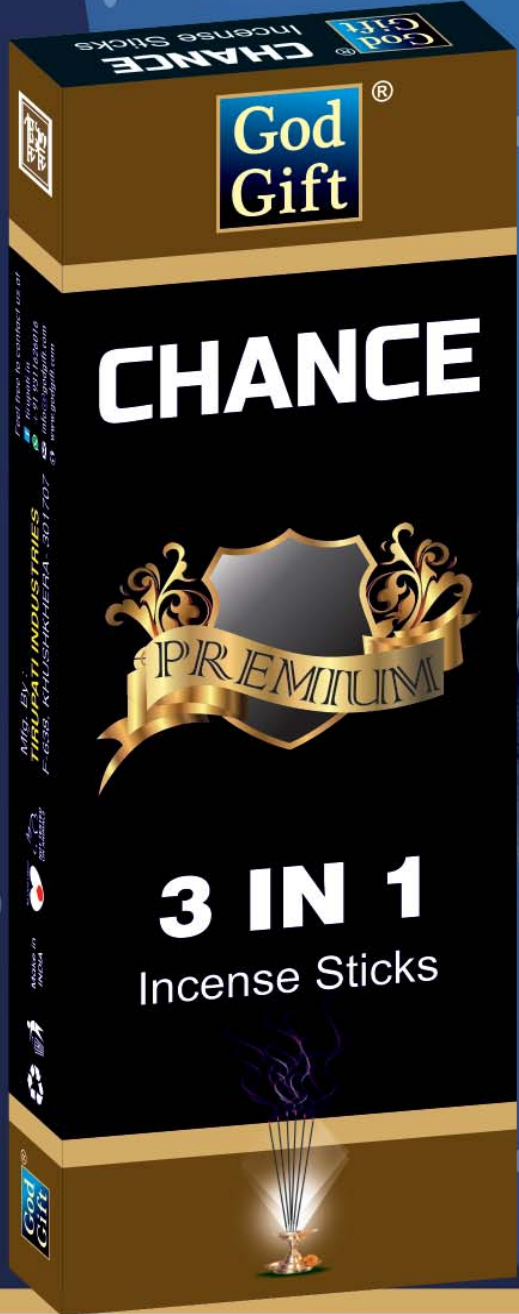
Mohit highlighted the popularity of specific products, such as Parimal Mandir's Chandan and Rose, A Ravirag's Royal Amber and Royal Sandal, and Pune's Laxmi Sugandhalaya's Gayatri in the premium segment. He also noted the strong performance of Preen in the dry sticks category and praised Ravirag's Royal Essence for its long-

lasting fragrance. Discussing consumer preferences, Mohit emphasised the demand for affordable yet quality products, with zipper and pouch packs priced between ₹40 to ₹50 proving particularly popular. Apart from this, there is a lot of variety in cups too, which range from ₹400 per dozen to ₹1200.

Mohit shared that there is a demand for products made of sandalwood, oud, frankincense and cow dung in Sambrani Cup. Panchjanya is very popular here and A Ravirag's sandalwood and Woodies' Cup are being liked a lot. On the question of Sambrani Stick, he said that Patna's Sugandhi is unmatched and it is more popular. On sandalwood tilak, he said that he himself sells Madurai's Sudarshan. Apart from this, there are products from many other companies.

The specialty of Sudarshan is that if applied in the morning, it remains the same throughout the day. On camphor products, he said that brands like Saraswati and Mahalakshmi are popular. One problem in the camphor market is that there is a lot of adulteration. Camphor is available in Khari Baoli wholesale market for 12-1300 rupees per kg, but it is also available for ₹400. He said that we sell Ambavat's camphor through Shree Sukh Enterprises. On perfume and roll on market, he said that he keeps South's India's Javadu powder, which is natural. People in south India add it to water and take bath. People of South India emphasize on natural and quality, whereas perfumes and roll ons depend a lot on chemicals. ■

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार



TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

Incense business is good but profit margin is shrinking: Ashok Desarda



Ashok Babulal Desarda, who has been engaged in the incense and dhoop business in Pune for 14 years, informed Sugandh India that he ventured into this sector due to its straightforward nature. However, he noted that competition has led to a decline in profit margins. Initially, he operated a grocery store, but it was unsuccessful, prompting him to

acquire the Shalimar brand agency, which proved fruitful. Currently, he manages the distribution of Siddhi Fragrances, Ahmedabad and Nikhil Bengaluru throughout Pune. Desarda primarily focuses on retail, while his son oversees wholesale operations, supplying not only within the district but also to Baramati, Daund, and Khed among other areas. The firm collaborates with 15 distributors, ensuring supplies to both urban and rural locations.

In response to queries, he acknowledged that, despite the business being generally favourable, competition has squeezed profit margins to merely five per cent. He elaborated that Pune's market accommodates a variety of brands, with a split of 60% economy and 40% premium products. Customers' individual preferences dictate product supply. The ₹50 incense, with an MRP of ₹70, is the most popular item. Dhoop and dry sticks range from ₹10 to ₹100 in MRP. He further noted that incense sticks constitute 70% of sales, while dhoop accounts for 30%. Wet dhoop is particularly favoured due to the frequent rainfall. Desarda confirmed that he keeps all Siddhi products. Additionally, Mira, priced at ₹20 and sourced from Ulhasnagar, also performs well. Dry sticks are available with MRPs of ₹10, 25, 50, and ₹100. The Sambrani cup market is primarily served by Siddhi and Nikhil, with both brands performing robustly. Nikhil's perfumes are also in demand. Camphor products have a limited market presence, leading to a lack of prominent brands, though Number One, 111, 909, 753, and 733 are available. Tika is less popular in this market. He concluded that due to heightened competition, profit margins have diminished significantly. ■



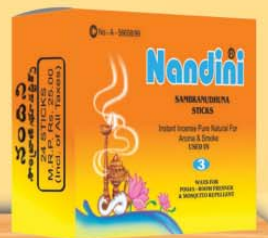
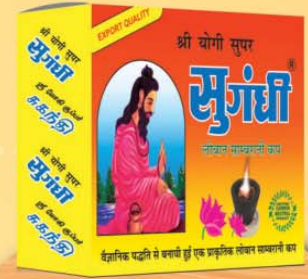


SHREE YOGI SUPER [®] **Sugandhi**

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani DhooP Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

☎ +91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

or mail us at ✉ nilima.2014a@gmail.com

चंदन खेती व कारोबार के लिए बनेगी राष्ट्रीय नीति

नितिन गडकरी
ने केंद्रीय वन मंत्री को लिखा पत्र

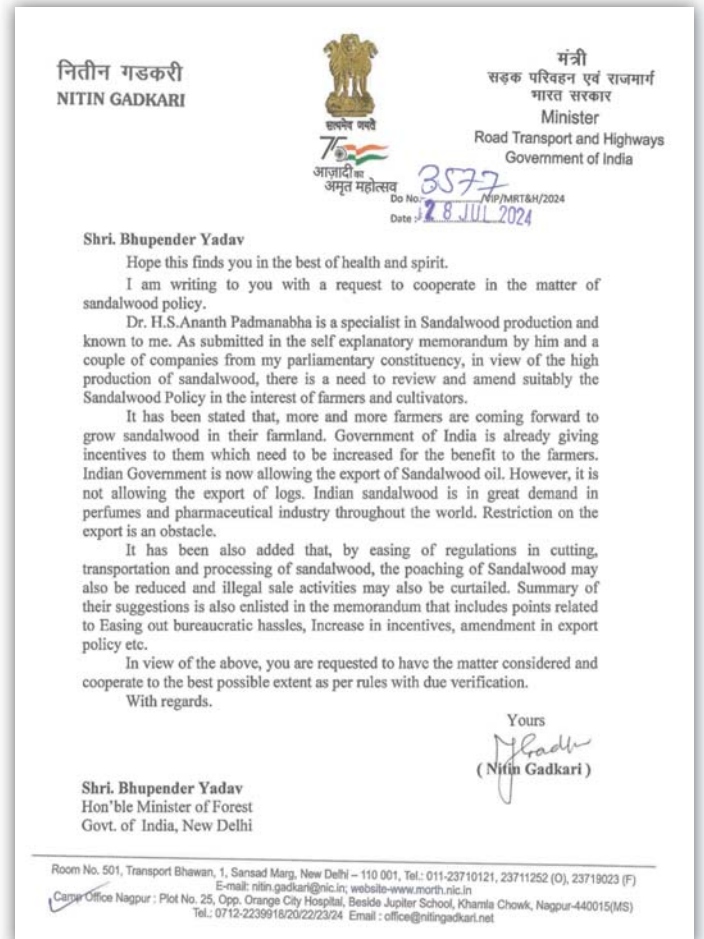
परफ्यूमरी व अन्य उद्योग में खुशी की लहर, इंडियन सैंडल को
वर्ल्ड मार्केट में फिर मिलेगा उसका स्थान: अतुल टंडन



चंदन के पेड़ की लकड़ी काटने, व्यापार करने और उसके किसी भी स्वरूप में खरीद-फरोख्त करने अथवा निर्यात पर बीते कई वर्षों से रोक लगी है, जिसके कारण परफ्यूमरी, कॉस्मेटिक, मेडिसिन, अगरबत्ती उद्योग सहित अन्य उद्योग बुरी तरह से प्रभावित हैं। देश में इस वक्त कोई भी केंद्रीय सैंडल वुड नीति न होने से उसकी किसी भी स्वरूप में खरीद, बिक्री, ट्रांसपोर्टेशन और भंडारण पर पूरी तरह रोक है। राज्य स्तर पर सबके अलग-अलग कानून हैं, जिससे भारतीय उद्योग बुरी तरह प्रभावित हुआ है, जबकि दुनिया भर में भारतीय चंदन की लकड़ी और तेल की भारी मांग है। चंदन की लकड़ी को लेकर केंद्र सरकार ने 2 वर्ष पूर्व केंद्रीय नीति बनाने की प्रक्रिया शुरू की थी, लेकिन वह बहुत धीमी गति से चल रही है। इसको देखते हुए केंद्रीय सड़क परिवहन एवं राजमार्ग मंत्री नितिन गडकरी ने केंद्रीय वन मंत्री भूपेंद्र यादव को पत्र लिखकर कहा है कि वह जल्द से जल्द केंद्रीय नियमों का निर्धारण करें। ज्ञात होगी भारतीय चंदन दुनिया भर में विख्यात है। दुनिया के कई देशों में चंदन की लकड़ी की कुछ सामान्य वेरायटी मिलती है, लेकिन भारत का चंदन अपनी बेहतरीन क्वालिटी और उच्च गुणवत्ता वाले आयल के कारण विश्व विख्यात है। देश में अवैध रूप से नौकरशाही और पुलिस की जानकारी में चंदन लकड़ी का कारोबार चल रहा है, लेकिन कानून सममत ढंग से काम करने वाले कारोबारियों को संकट का सामना करना पड़ता है। केंद्र सरकार द्वारा चंदन नीति बनाने और उसके लिए नितिन गडकरी के पत्र लिखने से परफ्यूमरी उद्योग बहुत उत्साहित है और उसके प्रमुख लोगों ने व्यापक स्वागत किया है।

केंद्रीय मंत्री नितिन गडकरी ने वन मंत्री भूपेंद्र यादव को 28 जुलाई 2024 को पत्र लिखकर कहा है कि मैं आपको चंदन नीति के मामले में सहयोग करने के अनुरोध के साथ पत्र लिख रहा हूँ। उन्होंने कहा है कि डॉक्टर एच एस अनंत पद्मानाभ चंदन उत्पादन के विशेषज्ञ हैं और वह मुझे जानते हैं। जैसा कि उन्होंने और मेरे संसदीय क्षेत्र की कुछ कंपनियों ने स्वयं लिखित ज्ञापन में अनुरोध किया है कि चंदन के उच्च उत्पादन को देखते हुए और किसानों के हित में चंदन नीति की समीक्षा और उचित संशोधन की आवश्यकता है। मुझे मिले ज्ञापन में कहा गया है कि अधिक से अधिक किसान अपने खेत में चंदन की खेती करने के लिए आगे आ रहे हैं। भारत सरकार पहले से ही उन्हें प्रोत्साहन दे रही है, जिससे किसानों का लाभ बढ़ाने की आवश्यकता है। भारत सरकार अब चंदन के तेल के निर्यात अनुमति

दे रही है, लेकिन लकड़ी के निर्यात की अनुमति नहीं दे रही है। दुनिया भर में इत्र, दवा और कॉस्मेटिक उद्योग में भारतीय चंदन की भारी मांग है, लेकिन इस पर प्रतिबंध से निर्यात में बड़ी बाधा है। उन्होंने पत्र में कहा है कि मुझे किसानों और उद्योग के लोगों ने कहा है कि चंदन की कटाई, परिवहन, भंडारण और प्रसंस्करण में नियमों को आसान बनाने से चंदन के अवैध कारोबार को कम किया जा सकता है। इससे अवैध बिक्री की गतिविधियों



पर अंकुश लगाया जा सकता है। ज़ापन में सुझावों के सारांश की सूचीबद्ध किया गया है, जिसमें नौकरशाही संबंधी परेशानियों को कम करने, प्रोत्साहन देने और निर्यात नीति में संशोधन आदि से संबंधित मुद्दे शामिल हैं। अतः आपसे अनुरोध है कि इस मामले पर उचित विचार करें और उचित सत्यापन के साथ नियमों के अनुसार सर्वोत्तम संभव सीमा तक सहयोग करें।

नितिन गडकरी ने वन मंत्री को भेजे पत्र के साथ उन तथ्यों को भी संलग्न किया है, जो किसान और उद्योग संगठनों के प्रतिनिधियों ने, उन्हें सौंपा था। ज़ापन के अनुसार भारतीय चंदन अपनी विशिष्ट सुगंध और लाभों के कारण दुनिया में प्रसिद्ध है। इसके पाउडर का उपयोग सौंदर्य प्रसाधन, स्वास्थ्य देखभाल, पारंपरिक दवाओं में किया जाता है। इसके तेल का उपयोग सुगंध उद्योग के अलावा पारंपरिक दवाओं और कैंसर के उपचार सहित विभिन्न स्वास्थ्य सेवाओं में किया जाता है, लेकिन चंदन की अवैध कटाई और कारोबार करने वालों के कारण यह बहुमूल्य उत्पाद अभिशाप बन गया है। इसके रोकथाम के लिए सभी दक्षिण भारतीय राज्यों ने सुरक्षा के कई कड़े कानून बनाए हैं।

वर्तमान स्थिति में उपभोक्ताओं को इसका पाउडर प्राप्त करने के लिए लगभग 1 वर्ष तक प्रतीक्षा करनी पड़ती है। इसका कारण यह है कि यह एक संवेदनशील वस्तु है। इसलिए लकड़ी खरीदने वाले व्यक्ति को लकड़ी को उसके ट्रांसपोर्टेशन के जरिए अपने गोदाम तक ले जाना पड़ता है, जिसके लिए एक ट्रांजिट परमिट की जरूरत पड़ती है। यदि यह किसी दूसरे राज्य से है, तो इस टीपी को चेक पोस्ट पर एक्सचेंज करना होगा, जिसके लिए फाइल को चेक पॉइंट से राज्य की राजधानी से संबंधित कार्यालय तक भेजना होगा। इसमें कम से कम 1 महीने का समय लगता है। यदि इसमें कई राज्यों से ट्रांसपोर्ट होना है, तो कई महीने लग सकते हैं। दक्षिण भारतीय राज्यों में इसे लेने के लिए आयात लाइसेंस की आवश्यकता होती है। कुछ राज्यों में इसे रखने के लिए भी लाइसेंस की आवश्यकता है। 2-3 किलो की मात्रा से अधिक कोई भी चंदन लकड़ी नहीं रख सकता। कुछ राज्यों में राज्य के पास केवल खरीदने बेचने और उपभोग करने का एकाधिकार है।

ज़ापन में कहा गया है कि जब एक बार उत्पाद वैध दस्तावेज के साथ खरीदा जाता है, तो उसके पर्याप्त सबूत होने चाहिए। विभिन्न चरणों में प्रक्रिया दोहराने से बहुत समय लगता है। लकड़ी के उपयोग के बाद उसके अवशेष का उपयोग हवन सामग्री या बखूर में किया जा सकता है, जो धूप पाउडर है, लेकिन तकनीकी रूप से यह चंदन पाउडर अपशिष्ट पाउडर है। यह पाउडर भी वन नियमों के अधीन है और इसे बेचा या खरीदा नहीं जा सकता। ज़ापन में कहा गया है कि जब तक नौकरशाही की बाधाओं को सरल नहीं किया जाता है। तब तक इसमें सौदा करना आर्थिक रूप से लाभदायक नहीं है।

विदेशों में इसकी बहुत मांग है और इसे निर्यात किया जा सकता है। चंदन लकड़ी से तेल निकालने व अन्य स्वरूप देने की तकनीक केवल भारतीयों के पास है। चंदन के तेल, टुकड़ों, पाउडर और अपशिष्ट पाउडर के निर्यात में बहुत सारी बाधाएं हैं। वर्तमान में इसे या तो ग्रे मार्केट या ऑस्ट्रेलिया, वियतनाम, इंडोनेशिया आदि देशों से मंगाया जाता है। यदि नियमों को सरल किया जाता है और एक केंद्रीय नीति बनती है, तो इससे भारतीय चंदन उद्योग फल फूल सकता है और वह बड़े पैमाने पर विदेशी मुद्रा भी देश के लिए जुटा सकता है, जबकि अभी चंदन का आयात किया जाता है। ज़ापन में कहा गया है कि इस संकट से किसान भी अछूते नहीं हैं। यह खेती करने के लिए आकर्षक उत्पाद है। देश के कई राज्यों में इसकी खेती शुरू हुई है, लेकिन किसान भी अवैध कटाई और चोरी करने वालों के अलावा राज्य सरकार के नियमों से डरते हैं। इसलिए इस पर एक केंद्रीय नियम बनाने की जरूरत है।

चंदन कारोबार के लिए केंद्रीय नीति बनाने और इस संदर्भ में नितिन गडकरी के पत्र से मलयागिरी संदलवुड आयल डिस्टलरी के प्रमुख अतुल टंडन बहुत उत्साहित हैं। 50 वर्ष से अधिक समय से यह कंपनी चंदन की लकड़ी, ऑयल, एसेंशियल ऑयल, खस आदि



परफ्यूमरी का उत्पादन और कारोबार कर रही है। उन्होंने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि दो वर्ष पूर्व केंद्र सरकार ने चंदन खेती और कारोबार को लेकर राज्य सरकारों से सलाह मांगी थी। ताकि एक केंद्रीय नीति बन सके, लेकिन उस पर बहुत धीमी गति से काम हो रहा था। अब केंद्रीय मंत्री नितिन गडकरी ने पत्र लिखा है, तो उम्मीद है कि जल्द ही इस दिशा में तेजी आएगी। उन्होंने बताया कि केंद्रीय नीति न होने के कारण चोरी छिपे काम हो रहा है। लोगों को आयात करना पड़ रहा है, जिससे देश को विदेशी मुद्रा खर्च करनी पड़ती है।

उन्होंने बताया कि बेंगलुरु में एक कमेटी बनाई गई है। वह जल्द ही रिपोर्ट देगी। फिर कोई केंद्रीय नियम या कानून बन सकेगा। उन्होंने बताया कि अभी चंदन की लकड़ी या उससे संबंधित किसी भी प्रोडक्ट के ट्रांसपोर्टेशन के लिए अलग-अलग राज्यों में अलग-अलग नियम व कानून हैं। दक्षिण भारत में दो से तीन किलो तक ही माल रखने की अनुमति है। उससे ज्यादा यदि माल है, तो आपको सरकार की अनुमति लेनी पड़ेगी। तभी आप उसे अपने फैक्ट्री, घर या गोदाम में रख सकते हैं। इसलिए अब लोग चंदन की लकड़ी न रखते हैं ना ही उसका काम करते हैं। इस संदर्भ में सुप्रीम कोर्ट की भी रूलिंग आई थी कि चंदन कारोबार के लिए एक राष्ट्रीय कानून बनाया जाए, जो अभी तक नहीं बन सका है।

अतुल टंडन ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि भारत में प्रतिबंधों के कारण आज ऑस्ट्रेलिया दुनिया का बड़ा चंदन हब हो गया है, जबकि उसकी क्वालिटी भारत से बहुत ही कमजोर है। आज वर्ल्ड मार्केट में हम बहुत पीछे रह गए हैं। सरकार ने चंदन तेल का एक्सपोर्ट भी बैन कर रखा है और इसका फायदा ऑस्ट्रेलिया और दूसरे देशों को हो रहा है। वह बड़े पैमाने पर खेती कर एक्सपोर्ट कर रहे हैं। सरकार को इससे पहले बहुत रेवेन्यू मिलता था, क्योंकि प्रतिबंध से पहले 45 टन चंदन तेल का निर्यात किया जाता था। उन्होंने कहा कि चंदन की लकड़ी और तेल पर लोगों का मालिकाना हक नहीं होता है, लेकिन नए नियम बनने के बाद उम्मीद है कि लकड़ी व तेल पर मालिकाना हक मिलेगा। भंडारण और एक्सपोर्ट की अनुमति मिलने पर कारोबार बढ़ेगा। उन्होंने बताया कि चंदन के पुराने जंगल जो कर्नाटक और तमिलनाडु के कुछ इलाके में थे। वहां काफी कमी आई है, लेकिन फिर भी चंदन का पेड़ भारत के सभी राज्यों में हो सकता है। इस वक्त उत्तरांचल, हिमाचल प्रदेश, मध्य प्रदेश, असम और दक्षिण भारत के कई राज्यों में चंदन पेड़ की खेती हो रही है। उन्होंने बताया कि एक पेड़ 20 से 25 वर्ष में तैयार हो जाता है, लेकिन किसान भी नियम न होने के कारण प्रभावित हो रहे हैं। ■

टू हैंड्स ने सुपरस्टार आर माधवन को बनाया ब्रांड एम्बेसडर

चेन्नई, भारत – जीटी ग्रुप के प्रीमियम अगरबत्ती ब्रांड टू हैंड्स ने प्रसिद्ध अभिनेता आर माधवन को अपना ब्रांड एम्बेसडर बनाने के लिए रणनीतिक साझेदारी की घोषणा की है। इस सहयोग का उद्देश्य अगरबत्ती बाजार में टू हैंड्स की स्थिति को मजबूत करना और इसके विकास की गति को तेज करना है। जीटी ग्रुप, 56 वर्षों से अधिक समय से उद्योगों में एक विश्वसनीय नाम है, जीटी प्रोडक्ट्स अगरबत्ती, धूप और कप के निर्माण में अग्रणी है और अगरबत्ती उद्योग के लिए कच्चे माल का सबसे बड़ा आपूर्तिकर्ता है। समूह के नए ब्रांड टू हैंड्स ने हाल के वर्षों में उल्लेखनीय वृद्धि देखी है, पिछले वर्ष ही CAGR में 40% से अधिक की वृद्धि हुई है। यह सफलता उत्पाद की गुणवत्ता और उपभोक्ता संतुष्टि के प्रति ब्रांड की अटूट प्रतिबद्धता का प्रमाण है। इस गति को और अधिक बढ़ाने के लिए, टू हैंड्स ने अपनी विनिर्माण क्षमताओं, बिक्री बल और विपणन प्रयासों के विस्तार में महत्वपूर्ण निवेश किया है। माधवन के साथ साझेदारी इन रणनीतिक पहलों का स्वाभाविक विस्तार है। बेहद इरासा व कामयाब फिल्मों के अपने विवेकपूर्ण चयन के लिए जाने जाने वाले माधवन हमेशा ऐसे ब्रांड से जुड़े रहे हैं जो ईमानदारी, गुणवत्ता और प्रामाणिकता के मूल्यों को मूर्त रूप देते हैं। टू हैंड्स के सिद्धांतों के साथ उनका जुड़ाव उन्हें ब्रांड के लिए एकदम उपयुक्त बनाता है। माधवन ने कहा, “टू हैंड्स एक ऐसा ब्रांड है जो मेरे मूल्यों से मेल खाता है। “अगरबत्ती को फिर से परिभाषित करने की इनकी यात्रा का हिस्सा बनकर मैं उत्साहित हूँ।” अगले तीन वर्षों में शीर्ष 5 अगरबत्ती ब्रांडों में से एक बनने के लक्ष्य के साथ, टू हैंड्स सतत विकास और जी टी समूह द्वारा स्थापित मजबूत नींव पर निर्माण करने के लिए प्रतिबद्ध है। टू हैंड्स के सीईओ अंकित दोशी ने कहा, “हम अपनी पहुंच बढ़ाने और अपनी बाजार स्थिति को मजबूत करने पर ध्यान केंद्रित कर रहे हैं।” “माधवन के साथ साझेदारी करके और नवाचार में



निवेश करके, हम अपने महत्वाकांक्षी लक्ष्यों को प्राप्त करने की अपनी क्षमता में आश्चर्य हैं।” उत्पाद नवाचार के प्रति टू हैंड्स का समर्पण इसकी विविध अगरबत्ती श्रृंखला में स्पष्ट है। ब्रांड लगातार उपभोक्ता प्रतिक्रिया सुनता है और बदलती प्राथमिकताओं को पूरा करने के लिए अपने उत्पाद पोर्टफोलियो को अनुकूलित करता है। अपनी मजबूत विनिर्माण क्षमताओं के साथ, टू हैंड्स नए और रोमांचक अगरबत्ती प्रारूपों और सुगंधों को पेश करने के लिए अच्छी तरह से सुसज्जित है। इसके अलावा, टू हैंड्स को अपने कार्यबल में 70% से अधिक महिलाओं पर गर्व है। महिला सशक्तिकरण के प्रति यह प्रतिबद्धता ब्रांड की संस्कृति का अभिन्न अंग है और इसकी सफलता में महत्वपूर्ण योगदान देती है। महिलाओं को आगे बढ़ने के अवसर प्रदान करके, टू हैंड्स न केवल एक विविध और समावेशी कार्यस्थल को बढ़ावा दे रहा है, बल्कि व्यक्तियों को सशक्त बना रहा है और स्थानीय समुदाय को मजबूत कर रहा है। महिला सशक्तिकरण के प्रति यह समर्पण उच्च गुणवत्ता मानकों को बनाए रखने में एक महत्वपूर्ण कारक है जिसके लिए टू हैंड्स जाना जाता है। है। ■

देवदर्शन घी दीया का नया पैक लॉन्च

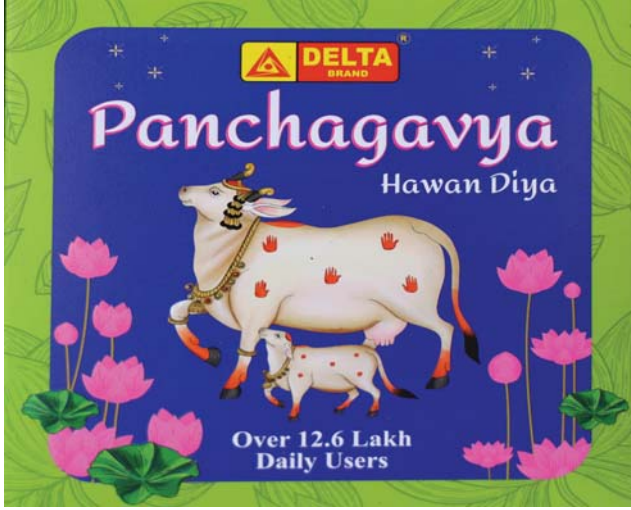


देवदर्शन, जो 1954 से धूप और अगरबत्ती व्यवसाय में एक विश्वसनीय नाम है, त्यौहारों के शुभ अवसरों के लिए लेकर आया है गाय के शुद्ध घी द्वारा निर्मित घी दीया। यह घी दीया हर घर में परंपरा और आध्यात्मिकता की खुशबू बिखरने के लिए बनाया गया है। देवदर्शन घी दीया आपके पूजा-पाठ और धार्मिक अनुष्ठानों में पवित्रता और भक्ति का सार जोड़ने के लिए एकदम उपयुक्त है।

गाय के घी से द्वारा निर्मित दीया, पवित्र और शुद्धिकरण गुणों के लिए जाना जाता है। यह घी दीया दैनिक उपयोग के साथ-साथ दिवाली, नवरात्रि और अन्य धार्मिक आयोजनों के लिए भी आदर्श है। न केवल आध्यात्मिक साधना के लिए बल्कि पूरे घर के समग्र वातावरण के लिए भी यह दीया लाभकारी है। देवदर्शन घी दीया बनाने में उपयोग किए गए प्राकृतिक सामग्री के कारण इसमें कोई हानिकारक रसायन या सिंथेटिक खुशबू नहीं है, जिससे यह बच्चों और बुजुर्गों सहित सभी के लिए सुरक्षित है। इसकी 10 दीयों की सुविधाजनक पैकिंग इसे दैनिक उपयोग के लिए आसान बनाती है।

धूप और अगरबत्ती उद्योग में नंबर 1 ब्रांड के रूप में, देवदर्शन अपने प्रिय ग्राहकों के आध्यात्मिक अनुभवों को बढ़ाने वाले उत्पादों का निर्माण करने के लिए प्रतिबद्ध है। यह घी दीया इस प्रतिबद्धता का प्रमाण है, जो परंपरा और आधुनिक घरों के लिए सुविधा को एक साथ लाता है। देवदर्शन के घी दीया और अन्य उत्पादों के बारे में अधिक जानकारी के लिए www.devdarshandhoop.com पर जाएं। ■

डेल्टा का नया पंचगव्य हवन दीया: पूरे भारत में हिट



डिंडीगुल, तमिलनाडु, भारत - संब्रानी कप और अगरबत्ती उत्पादों के अग्रणी निर्माता डेल्टा ब्रांड ने हाल ही में एक नया उत्पाद पेश किया है: पंचगव्य हवन दीया। जून में लॉन्च किए गए इस अनोखे उत्पाद ने पूरे देश में बहुत तेजी से लोकप्रियता हासिल की है।

100% शुद्ध हवन सामग्री और गाय के गोबर से तैयार किया गया, पंचगव्य हवन दीया धार्मिक समारोहों के लिए एक अनूठा और पारंपरिक अनुभव प्रदान करता है। लांच के बाद से ही इस उत्पाद की देश भर के शहरों से, उत्तर से लेकर भारत के दक्षिणी सिरे तक, ज़ोरदार मांग आ रही है।

130 रुपये की प्रतिस्पर्धी कीमत पर, प्रत्येक रिटेल बॉक्स में चार दीये हैं। अपने उच्च गुणवत्ता वाले संब्रानी कप और विविध अगरबत्ती उत्पादों के लिए विश्व स्तर पर प्रसिद्ध डेल्टा ब्रांड ने एक बार फिर आध्यात्मिक प्रथाओं के लिए अभिनव और प्रामाणिक उत्पाद प्रदान करने की अपनी प्रतिबद्धता का प्रदर्शन किया है। ■

छत्तीसगढ़ और अन्य कई राज्यों के बाजारों को लुभा रही है आहूजा अगरबत्ती

अगरबत्ती उद्योग में एम.के. आहूजा कंपनी की आहूजा अगरबत्ती एक प्रमुख नाम है, जिसका छत्तीसगढ़ में वर्चस्व है। 1978 में स्थापित, आहूजा समूह ने छत्तीसगढ़ के साथ साथ ओडिशा, मध्य प्रदेश, बिहार, महाराष्ट्र और पश्चिम बंगाल तक अपनी बाजार उपस्थिति का विस्तार किया है। अपने अगरबत्ती उत्पादों के अलावा, फर्म अगरबत्ती के कच्चे माल का भी कारोबार करती है और कई राज्यों में डिस्ट्रिब्यूटर्स की भी बिक्री करती है, जो इसके विविध व्यापार पोर्टफोलियो को प्रदर्शित करता है। आहूजा अगरबत्ती के विविध अगरबत्ती पोर्टफोलियो में अगरबत्ती, धूप, कपूर, पूजा का घी, पूजा का तेल और धार्मिक अनुष्ठानों के लिए आवश्यक अन्य सभी वस्तुएं शामिल हैं। इसकी सबसे लोकप्रिय पेशकशों में, ग्रीन एप्पल अगरबत्ती एक शीर्ष उत्पाद है। यह ब्रांड इसी सेगमेंट में कई अन्य खुशबू वाले वैरिएंट भी पेश करता है, जिसमें मैरीगोल्ड, चांसलर, पाइनएप्पल, लोटस और लंदन ब्रिज शामिल हैं। आहूजा ग्रुप का एक और सबसे ज़्यादा बिकने वाला उत्पाद श्री हरि प्रीमियम अगरबत्ती है, जो ग्राहकों के बीच काफ़ी लोकप्रिय है। ■



ताज़गी का अनुभव करें अब 400 ग्राम के पैक में नए अलौकिक शिवाय प्रीमियम अगरबत्ती के साथ



अलौकिक इनसेंस एंड एरोमास एलएलपी का अलौकिक ब्रांड, भारत के अग्रणी अगरबत्ती ब्रांडों में शुमार है। अपनी बेहतरीन गुणवत्ता वाली फलों की खुशबू वाली अगरबत्तियों के लिए प्रसिद्ध, अलौकिक बाजार में अच्छी डिमांड में है, खासकर अपनी बेहद लोकप्रिय पाइनएप्पल सुगंधित अगरबत्ती के लिए। ब्रांड की मस्क मेलन अगरबत्ती भी ग्राहकों द्वारा समान रूप से पसंद की जाती हैं, जो अपनी आधुनिक अपील, ताज़ा सुगंध और मूड-लिफ्टिंग गुणों के लिए जानी जाती हैं।

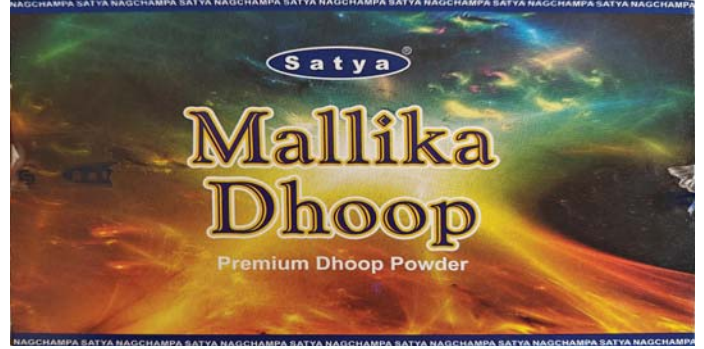
जबो फैमिली पैक अगरबत्ती उत्पादों की बढ़ती मांग को देखते हुवे, कंपनी ने जुलाई 2024 में 400 ग्राम के ज़िपर पैक में अलौकिक शिवाय प्रीमियम अगरबत्ती लॉन्च की है। अलौकिक के उत्पाद अपनी असाधारण गुणवत्ता और अभिनव सुगंधों के कारण ग्राहकों के पसंदीदा बन गए हैं, और शिवाय अगरबत्ती भी सुगंध के शौकीनों के दिलों में जल्द जगह बना लेगा है। ■

ग्राहकों का भरोसा जीत रहा दिल्ली का ट्रस्ट मी ब्रांड



दिल्ली की कंपनी HDT STAR PRIVATE LIMITED का ब्रांड “ट्रस्ट मी”, धूप व अगरबत्ती उद्योग में तेजी से उभर रहा है। 2021 में स्थापित, कंपनी कई बाजारों में अपनी उपस्थिति का तेजी से विस्तार कर रही है। हवन सामग्री, अगरबत्ती, धूप और अन्य के निर्माण में विशेषज्ञता रखने वाला यह ब्रांड अपने गुणवत्तापूर्ण उत्पादों के जरिये पहचान बना रहा है। ब्रांड के उत्पादों में से, ट्रस्ट मी गोल्ड धूप सबसे आगे है, जिसकी देश भर के शहरों में विभिन्न खुदरा काउंटरो पर उपस्थिति है। ब्रांड के आक्रामक मार्केटिंग प्रयास इसे ग्राहकों के लिए पसंदीदा विकल्प के रूप में स्थापित कर रहे हैं। अपने नाम के अनुरूप “ट्रस्ट मी”, देश भर के उपभोक्ताओं का विश्वास जीतने की राह पर है। ■

छत्तीसगढ़ में लोकप्रिय है प्रीमियम गुणवत्ता वाला सत्या मल्लिका धूप पाउडर



श्रीनिवास सुगंधालय एलएलपी, मुंबई का अग्रणी ब्रांड सत्या, अगरबत्ती उद्योग में एक वैश्विक पावरहाउस है, जो अपनी प्रतिष्ठित नाग चंपा अगरबत्ती के लिए प्रसिद्ध है। इस सिग्रेचर उत्पाद ने न केवल “नाग चंपा” ट्रेड सेट किया है, बल्कि अगरबत्ती उद्योग को भी प्रेरित किया है। दुनिया भर में अगरबत्ती के सबसे मान्यता प्राप्त निर्यातकों में से एक के रूप में, सत्या, देश में एक प्रमुख ब्रांड बने रहने के साथ-साथ अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में भी मजबूत स्थिति में है। बात की जाए छत्तीसगढ़ के बाजार की तो सत्या मल्लिका प्रीमियम धूप पाउडर - एक बेहतरीन उत्पाद के रूप में उभरा है। पाउडर धूप पसंद करने वाले उपभोक्ताओं द्वारा अत्यधिक पसंद किया जाने वाला, यह अपनी मनमोहक खुशबू के लिए जाना जाता है, जो शांति और सुकून की एक अद्वितीय भावना प्रदान करता है। ■

उल्लास मैक्स 5 इन 1:

छत्तीसगढ़ के बाजार में सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पादों में से एक

पाटिल परिमाला वर्क्स का ब्रांड उल्लास, बेंगलुरु से निकलने वाले देश के शीर्ष अगरबत्ती ब्रांडों में से एक है। भारत भर के अन्य बाजारों की तरह, उल्लास की छत्तीसगढ़ में भी मजबूत उपस्थिति है। बाजार में तीन दशकों से अधिक समय से मौजूद इस ब्रांड की मांग में लगभग 7-8 साल पहले उछाल देखी गयी थी, जो अपने चरम पर आपूर्ति से भी अधिक थी। आज, उल्लास शीर्ष विक्रेताओं में से एक है, कंपनी सफलतापूर्वक बाजार की मांग को पूरा कर रही है। उल्लास के सबसे लोकप्रिय उत्पादों में से एक उल्लास मैक्स 5 इन 1 अगरबत्ती है, जो 10 रुपये से लेकर 50 रुपये और उससे अधिक की विभिन्न कीमतों में उपलब्ध है। उल्लास का नीला पैक सबसे लोकप्रिय और व्यापक रूप से उपलब्ध है, जबकि कंपनी विविधा जैसी अन्य लोकप्रिय श्रृंखला भी पेश करती है। अगरबत्ती के अलावा, कंपनी संभ्रानी कप भी बनाती है।

बाजार के सूत्रों के अनुसार, उल्लास 10 रुपये की कीमत में बेजोड़ सुगंध में धूप बत्ती उत्पाद लॉन्च करने की योजना बना रही है। ■



रायपुर की पसंद है ओरिएंटल अत्तर संदल रोल-ऑन

1800 के दशक से चली आ रही, बेंगलुरु की न्यू ओरिएंटल अगरबत्ती कंपनी, अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी कंपनी है। कंपनी प्रीमियम-गुणवत्ता वाले अगरबत्ती उत्पादों को तैयार करने के लिए प्रतिष्ठित है, जो भारत और दुनिया भर में उपभोक्ताओं द्वारा पसंद किए जाते हैं। अगरबत्ती के अलावा, न्यू ओरिएंटल अगरबत्ती कंपनी अपने अत्तर रोल-ऑन के लिए भी जानी जाती है, जो घरेलू और अंतर्राष्ट्रीय बाजारों में काफी लोकप्रिय हैं। रायपुर में, न्यू ओरिएंटल अगरबत्ती कंपनी अगरबत्ती और रोल-ऑन उत्पादों की एक श्रृंखला पेश करते हुए मजबूत बाजार उपस्थिति में है। इनमें से, ओरिएंटल अत्तर संदल रोल-ऑन एक स्टैंडआउट है, जो अपने हल्के और सुखदायक चंदन की खुशबू के लिए अत्यधिक मांग में है। यह इस क्षेत्र के ग्राहकों के साथ प्रतिध्वनित होता है। कंपनी के पास 20 से अधिक रोल-ऑन उत्पादों का एक विविध पोर्टफोलियो है, जो विभिन्न प्राथमिकताओं को पूरा करते हैं, जिनकी कीमतें 50 रुपये से लेकर 200 रुपये तक हैं। ■





ELEVATE YOUR CREATION WITH H.R.A. ESSENTIAL OIL FACTORY

WHY CHOOSE HRA ESSENTIAL OILS?

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



TRANSFORM YOUR PRODUCTS TODAY!

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



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

For Inquiries
And Collaborations

Address:
Head Office & Factory, Haji Ganj, Kannauj 209 725 (UP), India

CONTACT US AT

 info@hraessentialoil.com

 hareem@hraessentialoil.com

 www.hraessentialoil.com

 +91 9935327008, 9807307779

किलो भाव वाली अगरबत्तियों की बड़ी मार्केट



प्रकृति के गोद में बसे छत्तीसगढ़ की स्थापना 25 वर्ष पहले हुई थी। नदी, पहाड़, जंगल और झरनों के बीच तीन करोड़ की आबादी वाले राज्य में 70% आबादी गांवों और जंगलों में रहती है। इन पहाड़ों और जंगलों में अकूत खनिज संपदा भरी हुई है। लोहा ओर, जस्ता, तांबा, जिंक और हीरे का भी यहां प्रचुर भंडार है। इसके अलावा जंगलों में जड़ी बूटियां, तेंदू पत्ता और तमाम वन उपजों की भरमार है। राज्य की राजधानी रायपुर के अलावा बिलासपुर, कोरबा और अंबिकापुर ही थोड़े विकसित जिले हैं। इसलिए रायपुर ही सभी तरह की उपभोक्ता वस्तुओं की थोक मार्केट है, जहां से पड़ोसी राज्य ओडिशा के भी कई जिलों तक माल की सप्लाई होती है। अगरबत्ती-धूप उद्योग के लिहाज से छत्तीसगढ़ में 50% से अधिक की मार्केट किलो के भाव बिकने वाली अगरबत्तियों की है। 40% मीडियम और 10% से कम ही हाई क्वालिटी की प्रीमियम अगरबत्तियों और धूप की यहां खपत होती है। किलो भाव वाली अगरबत्तियों का 90% से अधिक उत्पादन रायपुर और उसके आसपास होता है। यह अगरबत्तियां 100 रुपए किलो के हिसाब से बिकती हैं। वहीं मीडियम रेंज में ₹70 एमआरपी वाले प्रोडक्ट ₹50 में और 140 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ₹100 में जीपर पैक में बिकते हैं। वजन में औसतन यह पैक 100 ग्राम के होते हैं। सबसे खास बात यह है कि छत्तीसगढ़ में अभी भी अगरबत्ती और धूप का लोग पूजा पाठ के लिए ही इस्तेमाल करते हैं। मूड फ्रेशनर या वातावरण को सुगंधित करने के लिहाज से नहीं। हाल में हुई आर्थिक उन्नति के कारण मिडिल क्लास का 5% का ही तबका है, जो प्रीमियम प्रोडक्ट ले रहा है।

ग्रामीण इलाकों में सस्ती अगरबत्ती की खपत-

सुगंध इंडिया ने छत्तीसगढ़ में अगरबत्ती धूप के कारोबार, उत्पादन और मार्केटिंग को लेकर विस्तृत अध्ययन किया। इसके लिए मैनुफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स से व्यापक बातचीत के बाद यह रिपोर्ट तैयार की, जिसके अनुसार राज्य की बड़ी आबादी ग्रामीण इलाकों में रहती है। यहां 70% से अधिक की ग्रामीण आबादी में 10 से 20 अगरबत्तियां प्रतिदिन जलाने का रिवाज है। उन्हें सुगंध और क्वालिटी से मतलब नहीं है। इसकी बड़ी वजह यह है कि आदिवासी बहुल और ग्रामीण समाज के देवी देवता मुख्यतः खुले स्थानों, पेड़ों, पहाड़ों में होते हैं। ऐसे में खुली जगह में अगरबत्ती जलाने का मतलब पूजा के लिए सिर्फ धुआ करना है। ऐसे ग्राहकों को ₹100 में आधा किलो और 1 किलो के पैक वाले उत्पादों की जरूरत रहती है। इसके विपरीत शहरी इलाकों में जरूर मिडिल क्लास मीडियम रेंज के उत्पादों का इस्तेमाल करता है, क्योंकि छत्तीसगढ़ में बड़े पैमाने पर खनन का

काम हो रहा है, जिससे बड़ी कंपनियों के कॉर्पोरेट कार्यालय, मॉल, बड़ी दुकानें, शोरूम और संपन्न लोगों की आबादी बीते वर्षों में बढ़ी है। उनके बीच प्रीमियम उत्पादों की मांग बढ़ रही है। यही कारण है कि रायपुर से लेकर पूरे छत्तीसगढ़ और उड़ीसा के कुछ पड़ोसी जिलों में ₹1 से लेकर 2500 रुपए की एमआरपी तक के उत्पाद बिकते हैं।

प्रीमियम व मीडियम में बंगलुरु, इंदौर, अहमदाबाद का दबदबा

रायपुर और पूरे राज्य में प्रीमियम क्वालिटी में सबसे ज्यादा बंगलुरु के प्रोडक्ट्स चलते हैं। उसके बाद मीडियम रेंज में पड़ोसी राज्य मध्य प्रदेश खासतौर पर इंदौर और फिर अहमदाबाद के उत्पादों की मांग रहती है। उसके बाद थोड़ा बहुत दिल्ली के ब्रांड भी चलते हैं, लेकिन किलो भाव वाली अगरबत्तियां वहीं के स्थानीय मैनुफैक्चरर्स करते हैं। बंगलुरु, अहमदाबाद, इंदौर की

कंपनियों के यहां डिपो हैं और रायपुर में सुपर स्टाकिस्ट रखे हैं। प्रीमियम ब्रांड में बालाजी, बीआईसी, परिमल मंदिर, भारतवासी, उल्लास, ओरिएंटल, सारथी, बंसी, बिग बेल, ओरिएंटल, परीन, विजय, मानसी जैसी कंपनियां हैं। हालांकि यह सभी कंपनियों प्रीमियम के अलावा मीडियम रेंज में भी अपने उत्पाद बेचती हैं।

धूप में ए रवि राग 125 रुपए की एमआरपी में चलता है। बीआईसी, बिग बेल, चारभुजा, बंसी का भी अच्छा खासा मार्केट है। इकोनॉमी में मंथन, बालाजी, बंसी और चारभुजा का दबदबा कहा जा सकता है। उसके अलावा दिल्ली की कंपनी जान्हवी की धूप भी इकोनामी सेगमेंट में चलती है। हरि दर्शन, देव दर्शन की



बालाजी का ₹50 में जीपर पैक 100 ग्राम की यहां अच्छी मार्केट है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार ग्रामीण इलाकों में भी अब लोग 10 और 20 रुपए के प्रोडक्ट के स्थान पर 50 और ₹100 के जीपर पैक खरीद रहे हैं। ब्रांडेड कंपनियों में भी लोग यहां ज्यादा वजन या अधिक काड़ी वाले प्रोडक्ट्स पसंद करते हैं। मीडियम रेंज में जेड ब्लैक सबसे टॉप पर है, क्योंकि उनकी मार्केटिंग और सप्लाइ चैन सबसे बेहतर है। जेड ब्लैक का 3 इन 1 अच्छा चलता है। साइकिल, भारत दर्शन, बिग बेल, सारथी, सिद्धि फ्रेगरेंस, सत्या, कुबेर, परम, ओसवाल, आगाज़, अलौकिक, सावित्री, टॉप्सी, कर्नाटका फ्रेग्रेन्स, तेज़ रियल फ्रेग्रेन्स, वसंत, डीसी, शाह फ्रेग्रेन्स, फ्लॉरिश फ्रेग्रेन्स, जेसल, निशान, आरसी, परिवार, उत्सव, कल्पना उल्लास, परिमल मंदिर, डाली, संदेश, सुजाता सुगंधालय, शगुन, इन्सेंसे, जेब्रा, फॉरेस्ट, चारभुजा, ओमेगा, रौनक, जयंत, आदि कई ब्रांडों की भी मिली जुली मार्केट है। 100 रुपए किलो के प्रोडक्ट में आहूजा लक्ष्मी अगरबत्ती, उपासना, काशी मथुरा, शिवालिक जैसे कई स्थानीय ब्रांड हैं। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार जल्द ही यहां 5 किलो के पैक वाली अगरबत्ती का भी उत्पादन शुरू हो जाएगा। नजदीक के नागपुर अथवा महाराष्ट्र की कंपनियों के उत्पादों की यहां मांग नहीं के बराबर है।

90% अगरबत्ती की मार्केट

मार्केट रिपोर्ट के अनुसार यहां लगभग 90% मार्केट अगरबत्ती की है। बंबू लेस प्रोडक्ट 10% से कुछ ही अधिक है, क्योंकि ग्रामीण इलाकों में अभी पूरी तरह से अगरबत्ती का चलन है। धूप में मुख्य रूप से गीली धूप ज्यादा चलती है। सूखी धूप और ड्राई स्टिक का चलन जरूर तेजी से बढ़ रहा है। इसमें भी प्रीमियम क्वालिटी में बालाजी की बिक्री हो रही है और जेड ब्लैक का मंथन इकोनॉमी में सबसे ज्यादा चलता है। वहीं प्रीमियम गीली

भी अपनी मार्केट बनी हुई है। धूप स्टिक में डाली फ्रेगरेंस, परीन, बंसी, बीआईसी, बालाजी की प्रीमियम में ठीक-ठाक मार्केट है। सबसे महंगा होने के बावजूद बालाजी की अगरबत्ती काफी ज्यादा चलती है। उनका 250 ग्राम के पैक में ऊद, चंदन, रोज, खस ₹2000 की पैकिंग में चलता है। इसके अलावा हाल ही में लॉन्च किया गया ₹600 में 12 स्टिक की बालाजी ड्राई स्टिक चल रही है। अगरबत्ती में ₹100 में 25-30 काड़ी वाले अगरबत्ती ब्रांड की मांग बढ़ी है। त्योहारों के समय प्रीमियम उत्पादों की मांग और ज्यादा बढ़ जाती है।

सांब्रानी का चलन कम पर नैवेद्य का दबदबा

सांब्रानी कप में 50% की मार्केट पर साइकिल के नैवेद्य का कब्जा है। सांब्रानी का यहां चलन कम है, क्योंकि रिटेल प्राइस में वह ₹50 में है। हालांकि नैवेद्य ₹60 में है, लेकिन उसकी क्वालिटी सबसे बेस्ट है। इसलिए लोग उसे ज्यादा लेते हैं। सांब्रानी कप का चलन दो-तीन वर्षों से शुरू हुआ है, जिसमें कई कंपनियों के प्रोडक्ट जोर आजमाइश कर रहे हैं। इत्र और रोलन में ओरिएंटल और बालाजी का चंदन महंगा होने के बावजूद अच्छा चलता है। अस्मा और एरोकैम भी चलते हैं। चंदन टीका में हरी दर्शन का पूरे मार्केट पर कब्जा है।

कपूर में स्वामीनारायण सबसे ज्यादा बिकता है। इसके अलावा मंगलम, सरस्वती, शिवालिक कपूर आदि की भी मार्केट है, लेकिन यहां लोकल में कपूर की मांग पड़ोसी राज्य महाराष्ट्र के गोंदिया से आने वाले की है और उसकी सबसे ज्यादा खपत है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार रायपुर में एक ग्राहक प्रतिमाह 200 से ₹500 की अगरबत्ती खरीदना है। उसके अलावा प्रीमियम ब्रांड में लोग 1000 से 2000 रुपए तक की खरीद करते हैं। 10 में से लगभग 6 ग्राहक ऐसे हैं, जो प्रीमियम ब्रांड नाम से मांगते हैं। ■

राजनांदगांव में जेड ब्लैक का दबदबा, 70% मार्केट पर लोकल उत्पादों का कब्जा: रवीश कुमार गुप्ता



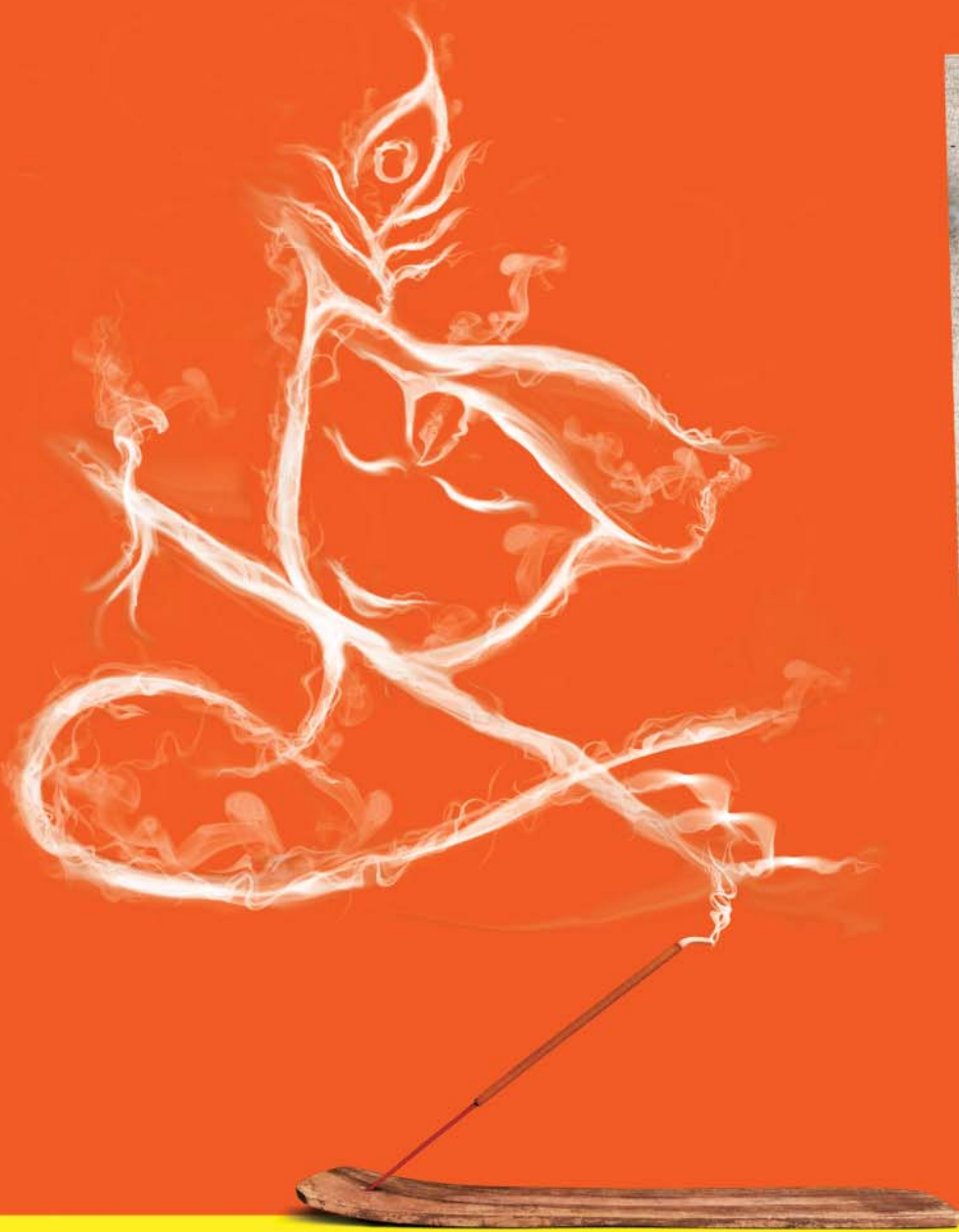
छत्तीसगढ़ के राजनांदगांव में इंदौर के ब्रांड जेड ब्लैक का दबदबा है। गुप्ता एजेंसीज के प्रमुख श्री रवीश कुमार गुप्ता 15 वर्षों से अगरबत्ती कारोबार में है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि इंदौर की ब्रांडेड कंपनियों का यहां की 60% मार्केट पर कब्जा है। 30% बेंगलुरु और 10% में अहमदाबाद एवं महाराष्ट्र के प्रोडक्ट्स चलते हैं। श्री गुप्ता ने बताया कि अगरबत्ती कारोबार में वह अपने चाचा जी की वजह से आए थे। उनके चाचा दुर्ग में अगरबत्ती का कारोबार करते हैं। उनके पास राजनांदगांव में जेड ब्लैक, साइकिल, बालाजी, सत्या, सिद्धी फ्रेगरेंस आदि कंपनियों की एजेंसी है। उन्होंने बताया कि वह राजनांदगांव के शहरी और ग्रामीण दोनों ही क्षेत्र में आपूर्ति करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती मार्केट में 70% बाजार ज्यादा वजन और ज्यादा काड़ी वाले उत्पादों का है। इसलिए लोकल उत्पादन की भी अच्छी मार्केट है। 30% मार्केट में क्वालिटी प्रोडक्ट या सुगंधित अगरबत्तियां आती हैं। जीपर में ₹50 में 100 से 150 ग्राम और 300 ग्राम का पैक ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि रायपुर में जेड ब्लैक और साइकिल आदि कंपनियों के डिपो हैं और वहीं से उनको माल की सप्लाई होती है। इन कंपनियों के सभी आइटम चलते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में रवीश कुमार गुप्ता ने बताया कि बीते 5 वर्षों में धूप और ड्राई स्टिक का चलन बढ़ा है। यहां जेड ब्लैक, साइकिल, मोक्ष, दर्शन और बालाजी के भी कुछ प्रीमियम प्रोडक्ट्स चलते हैं। उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक का धूप और अगरबत्ती दोनों ही चलते हैं। यहां लोग हलकी सुगंध कम पसंद करते हैं। उन्हें तेज और सेंटेड अगरबत्ती चाहिए। इस तरह स्ट्रांग खुशबू पसंद की जाती है। साइकिल और अन्य कुछ कंपनियों की फ्रेगरेंस लाइट है। इसलिए वह थोड़ा कम चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप और ड्राई स्टिक का चलन लगभग 20% हो गया है और अगरबत्ती की 80%

मार्केट है। राजनांदगांव में खास बात यह है कि यहां अगरबत्ती और धूप का ज्यादातर इस्तेमाल पूजा पाठ के लिए किया जाता है। इसलिए प्रीमियम प्रोडक्ट थोड़ा कम चलते हैं। ड्राई स्टिक में जेड ब्लैक का ₹20 का पैक सबसे ज्यादा चलता है। इसके बाद बालाजी, बीआईसी और भारतवासी भी यहां चलते हैं। जीपर में गीली धूप ₹20 में बिकती है, जिसकी एमआरपी 30 रुपए है। जेड ब्लैक, बालाजी और सत्या के उत्पाद बिकते हैं। बालाजी और सत्या की व्हाइट बत्ती लोग पसंद कर रहे हैं। जेड ब्लैक की ब्लैक बत्ती काफी चलती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप कोन को लोग यहां ज्यादा पसंद करते हैं, क्योंकि मंदिर में या कहीं बाहर पूजा पाठ के लिए धूप की तरह कोन को स्टैंड की जरूरत नहीं होती। उसे कहीं भी रख कर जला सकते हैं। सांब्रानी कप यहां कम चलता है, क्योंकि वह महंगा है। कप कम से कम 4 से ₹5 में एक पीस पड़ता है। उन्होंने बताया कि यहां लोकल उत्पादकों के प्रोडक्ट 70% चलते हैं, क्योंकि उनमें क्वालिटी नहीं, बल्कि क्वांटिटी बहुत ज्यादा होती है। ₹100 किलो वह मिलता है इसलिए लोग उसे बहुत खरीदते हैं। कपूर में नागपुर और गोंदिया के कुछ प्रोडक्ट चलते हैं। ब्रांडेड कपूर की यहां अभी मार्केट नहीं है। मच्छर अगरबत्तियों में रिलैक्स और अहमदाबाद के कुछ ब्रांड चलते हैं। प्रीमियम में 60 से 70 रुपए में आता है, जबकि मच्छर अगरबत्ती में भी लोग सस्ता प्रोडक्ट ही ज्यादा पसंद करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक माह में एक व्यक्ति लगभग ₹100 तक की अगरबत्ती उत्पादों की खरीद करता है और अब कुछ लोग नाम से प्रोडक्ट मांगने लगे हैं। उन्होंने बताया कि जब से हैंड मेड के स्थान पर मशीनों से उत्पादन शुरू हुआ है। कंपटीशन और बिक्री दोनों बहुत बढ़ गई है, जो उद्योग के भविष्य के लिए बेहतर है। ■

कल्पना करो तो मुरलीधर बंसी बजाएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'[®]

राजनांदगांव में ₹10 वाले प्रोडक्ट मार्केट से हो रहे बाहर: जतिन भोजानी



अन्य राज्यों की तरह छत्तीसगढ़ के अगरबत्ती और धूप बाजार में भी 10 रूपए की एमआरपी वाले उत्पादों का चलन कम होता जा रहा है। यहां 50 और ₹100 में ब्रांडेड कंपनियों के 100 से 200 ग्राम वजन वाले उत्पादों की मांग तेजी से बढ़ रही है। छत्तीसगढ़ के राजनांदगांव के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर और रियल फ्रेगरेंस पुणे के सीएनएफ राधिका सुगंध भंडार के प्रमुख श्री जतिन भोजानी अगरबत्ती के कारोबार में 30 वर्षों से कार्यरत हैं। उन्होंने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि यहां 50 और 100 रूपए में 70 से 120 की एमआरपी वाले उत्पादों का चलन सबसे ज्यादा है। ₹10 की एमआरपी वाले उत्पादों की मार्केट तेजी से कम हो रही है, क्योंकि लोगों को क्वालिटी के साथ ज्यादा स्टिक और वजन चाहिए। उनकी बेटी दिया भोजानी ने बातचीत में शामिल होते हुए कहा कि ₹10 वाला पैक इसलिए भी कम हो गया है, क्योंकि लोगों को सेंटेड खुशबू चाहिए, जिसमें ज्यादा काड़ी भी हो।

सुगंध इंडिया से बातचीत में जतिन भोजानी जी ने बताया कि पहले उनके यहां किराना का कारोबार होता था। बिलासपुर में उनके जीजा जी अगरबत्ती का काम करते थे और फिर हम लोगों ने भी इस काम को शुरू किया और हमने पहला ब्रांड एलाइड की एजेंसी ली। इसके अलावा हमारा खुद का भी थोड़ा बहुत मैनुफैक्चरिंग का काम है। इस वक्त जतिन भोजानी की फर्म राधिका सुगंध भंडार रियल फ्रेगरेंस पुणे कि सीएनएफ है। उन्होंने बताया कि उनके पास कर्नाटका फ्रेगरेंस, फॉरेस्ट, चारभुजा, ओमेगा, रौनक, मुंबई का जयंत, बिग बेल और मोक्ष के अलावा गुजरात के बिमल का भी काम है। उन्होंने बताया कि वह ज्यादातर बंगलुरु कंपनियों का काम करते हैं। इसके अलावा महाराष्ट्र का

रियल फ्रेगरेंस है, जिसके वह पूरे छत्तीसगढ़ के सीएनएफ हैं। अन्य कंपनियों के वह राजनांदगांव जिले सहित लगभग पूरे छत्तीसगढ़ का काम देखते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती का बाजार अभी भी ज्यादा है, हालांकि धूप का चलन थोड़ा-थोड़ा बढ़ रहा है। यहां धूप की मार्केट 30% है और 70% में अगरबत्ती चल रही है।

प्रीमियम मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि त्योहारों के समय प्रीमियम उत्पादों की बिक्री ज्यादा बढ़ जाती है। रियल फ्रेगरेंस के 250 रूपए वाले पैक की बिक्री तेजी से बढ़ रही है, लेकिन एवरेज में सबसे ज्यादा 50 और ₹100 की कीमत वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा



रियल के प्रोडक्ट चलते हैं। इसके अलावा जेड ब्लैक, साइकिल, मोक्ष, फॉरेस्ट, भारत दर्शन और भारतवासी जैसे ब्रांड रेगुलर बिक्री में रहते हैं। धूप में ड्राई स्टिक ज़्यादा चलती है। बंबू लेस में ज्यादातर लंबी ड्राई स्टिक होती है, जो यहां कम चलती है। उन्होंने बताया कि रियल के 50, 100 और ₹200 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा बिकते हैं। इसके अलावा मार्केट में बसंत, बिग बेल और बालाजी के कुछ ब्रांड बिकते हैं। गीली धूप में ₹50 में बिग बेल, बालाजी, मोक्ष के गीली धूप चलती है।

जतिन जी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि अगरबत्ती और

धूप का यहां मूड फ्रेशनर के तौर पर कम इस्तेमाल होता है। ज्यादातर लोग पूजा पाठ के लिए उसे खरीदते हैं। उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ में लोकल उत्पादकों के सस्ते उत्पाद कम चलते हैं। ₹100 में 1 किलो जैसे पैक का चलन कम ही है। उन्होंने बताया कि राजनांदगांव में बेंगलुरु और पुणे के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। नजदीक में इंदौर होने के कारण वहां के भी प्रोडक्ट चलते हैं। कोन और कप की यहां मार्केट बहुत थोड़ी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप और कोन का चलन यहां कम है। रायपुर में जरूर उसकी मार्केट है। कपूर में गोंदिया से आने वाला माल ही बिकता है। बड़ी कंपनियों के उत्पादों का चलन कम है। इसके अलावा बड़ी कपूर की कंपनियां प्रयास भी नहीं कर रही हैं।

जतिन जी ने बताया कि इत्र में यहां ज्यादा बिक्री नहीं है। मुंबई का अल नुऐम और रतलाम का एरोकैम ही चलता है। प्रीमियम में बालाजी की भी मार्केट में थोड़ी हिस्सेदारी है। आमतौर पर ₹300 की एमआरपी वाले उत्पाद बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 10 में से 8 ग्राहक अगरबत्ती और धूप उत्पादों को नाम से खरीदते हैं। रिटेल में औसतन एक ग्राहक 400 से 500 रूपए की खरीदारी करते हैं, जबकि प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद लेने वाले ग्राहक 5 से 10 हजार रूपए की एक महीने में खरीद करते हैं। ■



रायपुर अगरबत्ती मार्केट में कुंडलिया एजेंसी एक बड़ा नाम



छत्तीसगढ़ में ₹500 करोड़ का है अगरबत्ती कारोबार: प्रकाश चंद

अच्छे सेल्समैन की कमी से जूझ रहा अगरबत्ती मार्केट

रायपुर में कुंडलिया एजेंसी की स्थापना 1989 में हुई थी। श्री प्रकाश चंद कुंडलिया 35 वर्षों से इस कारोबार में हैं। उन्होंने बताया कि पिताजी किराना का काम चिरमिरी में करते थे। उसमें अगरबत्ती का 5-10% ही हिस्सा था। पढ़ाई के बाद मैंने बेंगलुरु की ओनम अगरबत्ती कंपनी के डिपो में काम शुरू किया, जो उसी समय खुला था। वहां से इस कारोबार को समझा। फिर मैंने अपनी फर्म बनाई और ओनम ब्रांड जो उस जमाने में सुपरहिट था, उसका काम लिया। बाद में परिमल मंदिर का भारतवासी, पाटिल परिमाला वर्क्स, बंगलुरु की कंपनी उल्लास, जगत की डाली और अहमदाबाद की निशान जैसी कंपनियों का काम किया।

इस वक्त कुंडलिया एजेंसीज संदेश, ए रवि राग, सुजाता सुगंधालय, शगुन इन्सेंसे, जेएस खेडावाला, जेब्रा और निशान का काम कर रहे हैं। वह छत्तीसगढ़ के सुपर स्टाकिस्ट हैं। और पूरे राज्य के अलावा मध्य प्रदेश तथा उड़ीसा के भी कुछ इलाकों में सप्लाय करते हैं। इसके अलावा डाली की वह विदर्भ और महाराष्ट्र में आपूर्ति करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके पास लगभग 120 डिस्ट्रीब्यूटर्स का नेटवर्क है। इसके अलावा कंपनी के सेल्समैन अलग से रिटेलिंग करते हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी के सहयोग से संपलिंग की जाती है और समय-समय पर कंपनी स्क्रीम देती है। यहां एक कार्टून के साथ डिस्ट्रीब्यूटर के लिए गिफ्ट होता है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में प्रकाश जी ने बताया कि छत्तीसगढ़ में अगरबत्ती और धूप कारोबार की बहुत संभावना है। किसी जमाने में इसे कमजोर मार्केट माना जाता था, लेकिन आज यहां से आधा उड़ीसा, मध्य प्रदेश के कुछ हिस्से और विदर्भ तक सप्लाय होती है। अगरबत्ती के अलावा रायपुर में अन्य उपभोक्ता वस्तुओं की बड़ी मार्केट है। आस पास के सटे राज्यों के लोग यहीं से खरीद करते हैं। इसीलिए आज यहां अधिकांश कंपनियों के सीएनएफ हैं। उन्होंने बताया कि यहां इकोनामी के अलावा प्रीमियम की भी मार्केट है और 50 व ₹100 के जीपर पैक के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा ₹100 में 300 से 500 ग्राम वाले जीपर पैक प्रोडक्ट भी चलते हैं। ₹100 में 1 किलो का पैक लोकल उत्पादकों का है और मार्केट में उनकी हिस्सेदारी लगभग 50% है, लेकिन यहां लोकल और ब्रांडेड दोनों का ही अच्छा मार्केट है। लोकल उत्पादों के प्रोडक्ट सस्ते जरूर हैं, लेकिन उनमें क्वालिटी और सुगंध नहीं होती। लोकल प्रोडक्ट्स का खास ब्रांड नेम भी नहीं है। कम कीमत वाले उत्पाद बिकते जरूर हैं, लेकिन उनमें से ज्यादातर की अपनी ब्रांडिंग नहीं है।

प्रकाश जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां बंबू लेस उत्पादों की मार्केट धीरे-धीरे बढ़ रही है। इसमें गीली धूप और सूखी धूप दोनों का ही चलन है। यहां चूंकि अगरबत्ती पूजा पाठ के लिए ही ज्यादातर इस्तेमाल होती है। इसलिए विदेशों या फिर बड़े महानगरों की तरह मूड फ्रेशनर या फ्रेगरेंस के लिए उसका इस्तेमाल कम होता है। उन्होंने बताया कि अच्छे ब्रांड में जेड ब्लैक का 3 इन 1 काफी चलता है। मोक्ष का आकाश फूल व चंपा और साइकिल तथा उल्लास की अच्छी मार्केट है। प्रीमियम उत्पादों का चलन इधर बढ़ा है। ₹100 में 25 से 30 काड़ी वाले पैक की मांग बढ़ी है।

इसकी वजह यह है कि यहां कोयला और खनिज माइनिंग के कारण लोगों की आमदनी में काफी बढ़ोतरी हुई है। त्योहारों के समय प्रीमियम प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ जाती है। उन्होंने बताया कि सुजाता सुगंधालय का ओंकार साईं बीते 25 वर्षों से सबसे अच्छा चल रहा है। धूप-छांव मुंबई, कश्मीरी मस्क, गोल्डन फ्लोरा और बालाजी की चंदन धूप चलती है। बंबू लेस उत्पादों की मार्केट में हिस्सेदारी अब बढ़ रही है। इसी तरह प्रीमियम की मार्केट भी लगभग 10% है और 90% में इकोनामी और लोकल प्रोडक्ट चलते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ की मार्केट पर पड़ोसी राज्य महाराष्ट्र का असर नहीं है। जैसे छत्तीसगढ़ से सटे नागपुर व विदर्भ में ज्यादा काड़ी वाला मुट्टा पैक चलता है, जो यहां एकदम नहीं चलता। उन्होंने बताया कि अहमदाबाद के ब्रांड बंगलुरु से अलग हैं। अहमदाबाद की व्हाइट बत्ती में अच्छी पकड़ है और बंगलुरु की अगरबत्ती ज्यादातर ब्लैक है। अहमदाबाद का निशान, जेब्रा और सिद्धि की यहां के बाजार पर अच्छी पकड़ है। उन्होंने बताया कि धूप में ड्राई स्टिक बंबू लेस का चलन बढ़ रहा है। सभी बड़ी कंपनियां अब अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, कोन, हवन सामग्री आदि सभी प्रोडक्ट विभिन्न रेंज में बनाते हैं। एक समय था जब दिल्ली और चंडीगढ़ के धूप यहां ज्यादा चलते थे। अब सभी कंपनियां उसे बना रही हैं। हरि दर्शन, देव दर्शन और गॉड गिफ्ट भी यहां चलते हैं, लेकिन जेड ब्लैक का मंथन सबसे अच्छा चल रहा है। उन्होंने बताया कि इंदौर से आने के कारण और मजबूत मार्केटिंग नेटवर्क होने से जेड ब्लैक को ज्यादा फायदा है।

प्रकाश जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि सांब्रानी कप का चलन बीते दो-तीन वर्षों से शुरू हुआ है, जो धीरे-धीरे बढ़ रहा है। इसमें साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा चलता है। ए रवि राग और कुछ अन्य कंपनियों की भी मार्केट है। उन्होंने बताया कि यहां एक उपभोक्ता औसतन 300 से ₹400 तक के अगरबत्ती उत्पाद प्रतिमाह खरीदता है। इसके अलावा प्रीमियम क्वालिटी की खरीद करने वाले हजार रूपए या उससे अधिक की खरीद करते हैं। उन्होंने बताया कि उपभोक्ताओं में अब 10 में से 5 या 6 लोग ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। अगरबत्ती उद्योग के भविष्य पर उन्होंने कहा कि इसका भविष्य बहुत बेहतर है और जो ईमानदारी और क्वालिटी पर ध्यान देकर काम करेगा वह आगे बढ़ता रहेगा और जो लापरवाही करेंगे। उन्हें बाजार से बाहर जाना ही पड़ेगा। ■

दशकों से रायपुर में टॉप प्रीमियम ब्रांड बेच रहे हैं कृपलानी इंडस्ट्रीज

रायपुर में 10% प्रीमियम और 40% ब्रांडेड की मार्केट: देवेश कृपलानी



छत्तीसगढ़ में अगरबत्ती के डिस्ट्रीब्यूशन, मार्केटिंग में चार पीढ़ियों से कम कर रही कृपलानी इंडस्ट्रीज के पास आज बालाजी, बीआईसी, ओरिएंटल, सारथी, बंसी, बिग बेल, परीन, विजय, मानसी, दिव्या इंसेन्स जान्हवी, के के, ए रविराग और राजधानी, सिद्धि फ्रेगरेंस जैसी 30-40 पैन इंडिया ब्रांड की अगरबत्ती और धूप उत्पादक कंपनियों का काम है। कंपनी सबसे ज्यादा बालाजी का माल बेचती है। कृपलानी इंडस्ट्रीज के प्रमुख श्री देवेश कृपलानी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनके पास पूरे रायपुर शहर और छत्तीसगढ़ के सभी जिलों का काम है और लगभग 100 डिस्ट्रीब्यूटर्स का भारी भरकम नेटवर्क है। रायपुर के अलावा ओडिशा के भी एक बड़े इलाके में वह प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि उनके दादाजी श्री गोविंदराम कृपलानी और पिता श्री दीपक कृपलानी ने यह कारोबार शुरू किया था। 50 वर्ष पूर्व दादाजी ने अगरबत्ती के कारोबार की शुरुआत की थी। शुरुआत में वह रायपुर में लोकल उत्पादों और डिस्ट्रीब्यूटर्स से माल लेते थे। फिर पिताजी ने कंपनी से माल मंगाना शुरू किया। 10 वर्ष पूर्व जब मैंने फर्म संभाली तो, डायरेक्ट कंपनी से काम करने लगे। हमारी चौथी पीढ़ी इस कारोबार में है। इसलिए पूरे छत्तीसगढ़ में मार्केटिंग का बड़ा नेटवर्क बन गया है।

राज्य में प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट बेचने के लिए कृपलानी इंडस्ट्रीज एक जाना पहचाना नाम है और यही कारण है कि यहां से छत्तीसगढ़ के पूर्व मुख्यमंत्री भूपेश बघेल सहित कांग्रेस के अनेक वरिष्ठ नेता, पूर्व महापौर प्रमोद दुबे, कॉरपोरेटर, विधायक और वीआईपी उनके यहां से अगरबत्ती मंगवाते हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ और रायपुर अगरबत्ती और धूप के कारोबार के लिए बहुत अच्छी मार्केट है। मूलतः यह सस्ते उत्पादों का मार्केट है, लेकिन प्रीमियम की भी मार्केट बढ़ रही है और हम भी इस पर ज्यादा फोकस कर रहे हैं, क्योंकि सस्ता माल ज्यादा तो बिकता है, लेकिन उसमें सुगंध और क्वालिटी नहीं होती। इसलिए ग्राहक भी उसके स्थाई नहीं होते, जबकि प्रीमियम ब्रांड में एक बार मेहनत करके ब्रांड जमा दिया तो, फिर वह लंबे समय तक चलता है। यहां इसलिए प्रीमियम में बालाजी का ₹50 में 100 ग्राम के जीपर की सबसे ज्यादा मार्केट है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह सही नहीं है कि छत्तीसगढ़ में सिर्फ सस्ते उत्पादों की मांग है। यहां हाई क्वालिटी के प्रीमियम की 10% मार्केट है। 40% परसेंट में मीडियम श्रेणी के प्रीमियम उत्पादों की मार्केट है। हालांकि ₹70 की एमआरपी के प्रीमियम प्रोडक्ट्स यहां 60% की मार्केट में चलते हैं। उन्होंने कहा कि यहां ग्रामीण इलाका जरूर ज्यादा है, लेकिन अब वहां भी जीपर जाने लगा है। लोग 10 और 20 रुपए की एमआरपी से बढ़कर ₹50 और ₹100 की मार्केट की तरफ जा रहे हैं। उन्होंने कहा कि हम जिस रेट में प्रीमियम माल बेचते हैं। उतने में लोकल माल तीन गुना आ जाएगा। फिर भी यह सच है कि यहां की मार्केट में 50% सस्ते उत्पादों का चलन है। लोग ज्यादा स्टिक और ज्यादा

वजन की मांग करते हैं, लेकिन 50% में ब्रांडेड भी चल रहे हैं। ₹70 की एमआरपी वाला उत्पाद ₹50 में और 140 रुपए की एमआरपी वाला ₹100 में बिकता है। उन्होंने कहा है कि यहां ब्रांडेड में भी लोग ज्यादा वजन के उत्पाद चाहते हैं। इसलिए बड़े जीपर पैक बिक रहे हैं।

देवेश भाई ने एक सवाल के जवाब में कहा कि यहां की रनिंग मार्केट में टॉप 5 में बालाजी और जेड ब्लैक सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट हैं। यह दोनों ही जीपर में मीडियम रेंज के प्रोडक्ट हैं। उन्होंने कहा कि साइकिल ब्रांड यहां चलता जरूर है, लेकिन वह सांब्रानी नैवेद्य में ज्यादा चलता है। भारतवासी, भारत दर्शन, बिग बेल, बीआईसी, सारथी के अलावा अहमदाबाद का मानसी फ्रेगरेंस बहुत बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अहमदाबाद का माल ज्यादा आता है। नागपुर और महाराष्ट्र के ब्रांड उतने नहीं चलते, क्योंकि वहां की कंपनियां यहां डायरेक्ट माल सप्लाई कर देती हैं। उन्होंने कहा कि बंगलुरु का माल क्वालिटी में नंबर एक है। रेट उनके भले थोड़ा ज्यादा हों, लेकिन क्वालिटी उनकी बेस्ट है। अहमदाबाद के मानसी के बाद सिद्धी फ्रेगरेंस का काम अच्छा है। इसके अलावा निशान, आरसी, जेसल, परिवार, उत्सव और कल्पना की भी मार्केट है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में देवेश भाई ने कहा कि यहां अगरबत्ती में बांस को लेकर अफवाह है कि बांस नहीं जलाना चाहिए। यही कारण है कि बंबू लेस उत्पाद अब 30% चलने लगे हैं, लेकिन फिर भी अगरबत्ती की मांग सबसे ज्यादा है और ग्रामीण इलाकों में बांस को लेकर कोई अफवाह नहीं है। इसलिए वहां अगरबत्ती सबसे ज्यादा चलती है। उन्होंने बताया कि गीली धूप ज्यादा चलती है। सूखी धूप और बंबू लेस का उत्पादन सभी अगरबत्ती कंपनियां कर रही हैं। प्रीमियम में गीली धूप में बालाजी और इकोनॉमी में जेड ब्लैक की मंथन गीली धूप सबसे ज्यादा चलती है। ए रविराग कंपनी की प्रीमियम गीली धूप 125 रुपए एमआरपी में काफी पसंद की जा रही है। इकोनॉमी में बीआईसी, बिग बेल, चारभुजा, बालाजी और बंसी भी अच्छे बिकते हैं।

देवेश कृपलानी ने बताया कि दिल्ली की जान्हवी की धूप इकोनॉमी में अच्छी चलती है। हरी दर्शन भी यहां उपस्थित है। जेड ब्लैक का धूप जो ब्लैक कलर का है वह काफी चल रहा है, जबकि दूसरी कंपनियों की यहां केवल वाइट धूप ही चलती है। देव दर्शन की अच्छी खासी मार्केट है। धूप स्टिक में डाली फ्रेगरेंस, परीन फ्रेगरेंस, मानसी, बीआईसी, बालाजी सभी के प्रोडक्ट एक जैसे चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की 50% मार्केट में साइकिल के नैवेद्य का कब्जा है। शेष 50% में अन्य कंपनियां हैं। उन्होंने बताया कि



अन्य कंपनियों के सांब्रानी का रिटेल प्राइस ₹50 है, लेकिन नैवेद्य ₹60 में बिकता है, क्योंकि उनकी क्वालिटी बेस्ट है। उन्होंने बताया कि इत्र और रोल आन में न्यू ओरिएंटल कंपनी के सभी प्रकार के इत्र चलते हैं। बालाजी का चंदन इत्र महंगा जरूर है, लेकिन काफी लोग उसे पसंद करते हैं। बिग बेल का कम रेट वाला ब्लैक मस्क और रोज इत्र चलता है। ₹400 की कीमत का है। उन्होंने बताया कि ज्यादातर 5 और ₹10 का इत्र पूजा के लिए बहुत इस्तेमाल होता है। इसके अलावा रतलाम का ऐरोकाम भी चलता है। चंदन टीका में हरी दर्शन का बोलबाला है। सबसे ज्यादा वही बिकता है।

प्रीमियम उत्पादों की बिक्री सिर्फ त्योहारों में होने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ऐसा नहीं है। हमारे यहां 12 महीने प्रीमियम प्रोडक्ट ही बिकते हैं। हमारे यहां कोई कस्टमर आता है, तो हम उसे प्रीमियम आइटम ही देते हैं। तभी वह दोबारा लौटकर उसे मांगता है। प्रीमियम में हमारे कस्टमर रेगुलर हैं। ₹2000 में 250 ग्राम के रेगुलर ग्राहक उनके यहां आते हैं। ये बालाजी का प्रोडक्ट है, जो सबसे महंगा है। ढाई सौ ग्राम ₹2000 में चंदन, रोज, ऊद और खस में है। लोग उसे काफी पसंद करते हैं। उन्होंने बताया कि बालाजी ने अभी ₹600 में 12 स्टिक का प्रोडक्ट लॉन्च किया है और इसके ग्राहक तेजी से बढ़ रहे हैं। उन्होंने बताया कि बालाजी का सोप मार्केट में आया है, जो चंदन और रोज फ्रेगरेंस में है। इसकी कीमत ₹70 की एमआरपी में 100 ग्राम है। इसके अलावा हजार रुपए में भी बालाजी का सोप लॉन्च हुआ था जो पंजाब और अन्य राज्यों में चल रहा है।

प्रीमियम प्रोडक्ट्स के कस्टमर मुख्यतः कौन हैं? इस सवाल पर देवेश कृपलानी ने कहा कि मेरे पिताजी पार्षद रहे हैं। इसलिए कांग्रेस के अनेक वरिष्ठ नेता यहां बैठक करने के लिए आते हैं। मीटिंग के बाद अधिकांश लोग खरीदारी भी करते हैं। इसी तरह प्रीमियम के ग्राहक कपड़ों, ज्वेलरी आदि प्रोडक्ट्स के बड़े शोरूम, हार्डवेयर, पान की दुकानों, किराना स्टोर्स और घरों में भी प्रीमियम अगरबत्ती और धूप का इस्तेमाल होता है। उसके अलावा त्योहारों पर सेल जरूर बढ़ जाती है। उन्होंने बताया कि यहां आमतौर पर 400 से ₹500 की खरीदारी एक मिडिल क्लास ग्राहक प्रतिमाह कर लेता है। बड़े लोगों में यह और ज्यादा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में स्वामीनारायण सबसे ज्यादा चलता है। इसके बाद मंगलम व सरस्वती आदि के प्रोडक्ट हैं। उन्होंने बताया कि लोकल उत्पादों में यहां गोंदिया का भी माल आता है और वह सीधे मार्केट में अपनी बिक्री करते हैं। यहां आमतौर पर 10 में से 6 ग्राहक अगरबत्ती और धूप उत्पादों को उनके नाम से मांगते हैं। ■



रायपुर में अब इंदौर और गुजरात की अगरबत्ती की है ज्यादा मांग: कैलाश गुप्ता



छत्तीसगढ़ के रायपुर में एक जमाने में अगरबत्ती और धूप के कारोबार में बेंगलुरु का सिक्का चलता था, लेकिन बीते चार-पांच वर्षों से अब किसी एक स्टेट का दबदबा नहीं है। यदि कुछ है तो गुजरात का है। यह जानकारी 50 वर्षों से अगरबत्ती का कारोबार कर रहे राजश्री मार्केटिंग के प्रमुख श्री कैलाश गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में दी। उन्होंने कहा कि बीते कई वर्षों में किसी एक ब्रांड का कोई आइटम क्लिक नहीं हो रहा है। सुगंध श्रृंगार का जिस तरह लंबे समय तक दौर चला। अब उस तरह का कोई पैन इंडिया ब्रांड नहीं है। आज किसी भी कंपनी की मोनोपोली नहीं है, क्योंकि यदि कोई ब्रांड ₹80 एमआरपी में अपना प्रोडक्ट दे रहा है, तो उसी क्वालिटी का प्रोडक्ट कम कीमत में नई कंपनी या दूसरी कंपनियां भी दे रही हैं। इस तरह कंपटीशन बहुत बढ़ गया है और मोनोपोली जैसा कुछ नहीं रहा। कैलाश गुप्ता के पास कई फर्म हैं और वह अन्य फर्मों के माध्यम से दूसरे उत्पादों की ट्रेडिंग करते हैं, लेकिन अगरबत्ती और धूप का कारोबार राजश्री मार्केटिंग (रायपुर) और राजलक्ष्मी सेल्स कॉर्पोरेशन (टाटीबंद) के जरिए करते हैं। उनका खुद का शिवालिक ब्रांड के नाम से काशी और मथुरा प्रोडक्ट हैं, जो छत्तीसगढ़ और उड़ीसा में काफी लोकप्रिय हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कैलाश गुप्ता ने बताया कि वह रायपुर में अगरबत्ती कारोबार में 24 वर्षों से हैं। इससे पूर्व दुर्ग में उनका पुश्तैनी कारोबार था। उन्होंने बताया कि वैसे उनके पूर्वजों का कारोबार किराने का है और हनुमान लला के नाम से 125 वर्ष पुरानी दुकान अभी भी वहां है। अगरबत्ती कारोबार में आने की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि उनके पिताजी को सुगंध से काफी लगाव था। इसलिए उन्होंने इस कारोबार को शुरू किया। राजश्री मार्केटिंग के पास पूरे छत्तीसगढ़ और उड़ीसा के आसपास के जिलों में सावित्री, टॉप्सी, पायनियर, अलौकिक, डायमंड, जय भवानी की एजेंसी हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती

की मार्केट बहुत अच्छी है। साथ ही लोकल उत्पादकों के ब्रांड और जंबो पैक की बहुत ज्यादा मांग है, क्योंकि उनमें क्वांटिटी ज्यादा होती है और उनका रेट कम है। इसलिए मार्केट में कंपटीशन बहुत ज्यादा है। उन्होंने बताया कि पहले 50 ग्राम का जो पैक चलत था वह 18 से 20 ग्राम का हो गया है। जीपर भी 200 ग्राम वजन का होता था। अब वह घट कर 100 ग्राम हो गया है, लेकिन लोकल उत्पादक आधा किलो का पैक उसी रेट और वजन में भी दे रहे हैं।

सुगंध इंडिया को कैलाश जी ने बताया कि यहां जीपर पैक में 50 और ₹100 की एमआरपी वाले उत्पादों की बिक्री सबसे ज्यादा बढ़ रही है। राजश्री मार्केटिंग के साथ 45 डिस्ट्रीब्यूटर जुड़े हैं, जो



छत्तीसगढ़ के साथ उड़ीसा के कुछ जिलों में भी सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि धूप की बिक्री काफी बढ़ रही है। अगरबत्ती की मार्केट बांस की काड़ी की वजह से घट रही है। धूप में भी ड्राई स्टिक लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं, क्योंकि गीली धूप में धुआं होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गांव में अगरबत्ती अभी भी ज्यादा चल रही है। सबसे ज्यादा बिक्री ₹50 की एमआरपी वाले उत्पादों की है। इसके अलावा ₹100 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट की भी मांग बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक परिवार महीने में 400-500 ग्राम वाले पैक खरीदना पसंद करता है, क्योंकि यदि दिन में दो बार उसने चार काड़ी जलाई, तो उसे महीने भर के लिए बड़ा पैक चाहिए।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उनके यहां सिर्फ ब्रांडेड प्रोडक्ट ही चलते हैं, लेकिन मार्केट में लोकल प्रोडक्ट्स के साथ ही क्वालिटी वाले उत्पादों की भी मार्केट बढ़ रही है, क्योंकि लोकल प्रोडक्ट में सुगंध की कमी होती है और उनकी काड़ी भी टूटती रहती है। इसलिए लोग ब्रांडेड में जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा ब्रांड गुजरात के चलते हैं। किसी जमाने में बंगलुरु का दबदबा था। महाराष्ट्र के भी कुछ ब्रांड आते हैं, लेकिन मध्य प्रदेश में इंदौर और उसमें भी जेड ब्लैक का दबदबा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सूखी धूप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। गीली धूप आमतौर पर खोमचे वाले लेते हैं, क्योंकि खाने-पीने की दुकानों में मच्छर और मक्खी

भगाने से उनको मदद मिलती है। घरों और दफ्तरों में इस्तेमाल के लिए लोग प्रीमियम में सूखी धूप पसंद करते हैं, जो ₹20 की एमआरपी से लेकर 100 रुपए तक में है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि लोबान या किसी खास फ्रेगरेंस की मांग यहां नहीं है। यहां लोग तेज खुशबू पसंद करते हैं। हल्की खुशबू की मांग कम है। वैसे टॉप्सी का लोबान काफी अच्छा चल रहा है। इसी सेगमेंट में जेड ब्लैक की श्रीफल धूप स्टिक चलती है। मां काली का लाल धूप भी चलता है।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप लोग कम पसंद करते हैं। एक तो वह महंगा है। दूसरा उसमें धुआं ज्यादा होता है और वह जल्दी जल जाता है। फिर भी सांब्रानी कप में पायनियर, अलौकिक, सावित्री और टॉप्सी काफी चलते हैं। कपूर की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कपूर का चलन यहां कम है, जो कपूर चलता भी है, उसमें ब्रांड नहीं है। वैसे हम खुद शिवालिक ब्रांड के नाम से कपूर बनाते हैं। इसके अलावा मंगलम, सरस्वती और ओरिएंटल का कपूर चलता है। इत्र या रोल ऑन में अस्मा का अच्छा चलता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां रिटेल में ग्राहक 200 से 500 रुपए की प्रतिमाह खरीदारी कर लेते हैं। वैसे वह खुद थोक विक्रेता है। इसलिए कम से कम ₹10000 से कम का बिल नहीं कटता। उन्होंने बताया कि रायपुर में प्रीमियम ब्रांड को लोग नाम से मांगते हैं, जिसमें बालाजी, अलौकिक, टॉप्सी और सावित्री जैसे ब्रांड है। ■

अगरबत्ती कारोबार अच्छा है लेकिन घट रहा है मुनाफा: अशोक देसर्डा



पुणे में 14 वर्षों से अगरबत्ती और धूप का कारोबार कर रहे अशोक बाबूलाल देशार्दा ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि इस कारोबार में वह इसलिए आए थे कि इसमें सहज और सरल ढंग से कारोबार होता है, लेकिन कंपटीशन के कारण मुनाफा घट रहा है। 14 वर्ष पूर्व वह किराना स्टोर चलाते थे, लेकिन उसमें कामयाबी नहीं मिली और फिर उन्होंने शालीमार ब्रांड की एजेंसी ले ली और काम चल पड़ा। अब उनके पास अहमदाबाद का सिद्धि फ्रेगरेंस और बेंगलुरु निखिल का काम है, जिसकी वह पूरे पुणे में सप्लाई करते हैं।

उन्होंने बताया कि वह मुख्यतः रिटेलिंग का काम करते हैं, लेकिन उनका बेटा होलसेल का काम करता है, जो पूरे जिले के अलावा बारामती, दौंड और खेड़ आदि जिलों तक सप्लाई करता है। फर्म के पास 15 डिस्ट्रीब्यूटर हैं, जिनके जरिए शहरी और ग्रामीण इलाकों में सप्लाई होती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा यह धंधा अच्छा है, लेकिन कंपटीशन के कारण सिर्फ पांच टके पर काम होता है। उन्होंने बताया कि पुणे में सभी तरह के ब्रांड चलते हैं। इकोनामी और प्रीमियम दोनों की मार्केट है। 60% इकोनामी और 40% प्रीमियम उत्पाद चलते हैं। अधिकांश ग्राहकों की अपनी-अपनी पसंद होती है और उसके अनुरूप उन्हें माल देना पड़ता है। उन्होंने बताया कि ₹50 का जीपर यहां सबसे ज्यादा चलता है, जो ₹70 की एमआरपी में है। धूप और ड्राई स्टिक ₹10 से लेकर 100 रुपए तक की एमआरपी में है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती यहां 70% और 30% धूप चलती है। सबसे ज्यादा गीला धूप बिकती है, क्योंकि बरसात ज्यादा होती है और ऐसे में उसे लोग ज्यादा पसंद करते हैं। उन्होंने बताया कि उनके पास सिद्धि के सभी आइटम होते हैं। उल्हासनगर से निकलने वाला ₹20 की एमआरपी में मीरा भी चलता है। ड्राई स्टिक में 10, 25, 50 और ₹100 की एमआरपी के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप का मार्केट सिद्धि और निखिल का है। उनके यहां यह बेहतर चलते हैं।

इसके अलावा निखिल का इत्र भी चलता है। उन्होंने बताया कि कपूर की मार्केट यहां काफी कम है। इसलिए कोई खास ब्रांड नहीं हैं। फिर भी नंबर वन, 111, 909, 753 और 733 ब्रांड चलते हैं। टीका का यहां ज्यादा चलन नहीं है। उन्होंने बताया कि कंपटीशन बहुत ज्यादा होने के कारण मुनाफा काफी कम होता जा रहा है। ■





SVD
PineChem®

Running on Good Faith



Six Decades of Pure Pine Chemistry



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

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

AURACAM

GOLD STANDARD

Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com



SVD PineChem Private Limited (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)

208, 2nd Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.

Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68338 | Email: info@svdpinechem.com

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN



Mohd. Samran

M.S. CAN proudly stands as a top manufacturer of high-quality aluminium bottles and drums, offering capacities from 1 litre to 25 litres. Our products are trusted by businesses in over 30 countries for their durability, safety, and versatility. Our aluminium containers are perfect for storing and transporting a wide variety of products, including:

Used in flavours, fragrances and essential oils.



Choose M.S. CAN for reliable, eco-friendly packaging solutions that meet the highest industry standards. Whether you're in the fragrance, cosmetic, or food industry, our aluminium bottles and drums provide the ideal solution for preserving the integrity and quality of your products.

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

**Elevate your product packaging with M.S. CAN's aluminium bottles and drums.
Contact us today to learn more!**

Corporate Office: A-19, 2nd Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

Factory: Nazrapur Patti, Tirwa Road, Kannauj-209725 (U.P.)

Mob: +91 9999948609 | **Email:** Samran1012@gmail.com

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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

दिल्ली-एनसीआर में प्रीमियम धूप-बत्ती के ग्राहक बढ़े: मोहित वाधवानी

दिल्ली-एनसीआर में अगरबत्ती और धूप उत्पादों के प्रमुख होलसेलर और रिटेलर श्री सुख इंटरप्राइजेज के पास रियल फ्रेग्रेन्स, ए रविराग, परिमल मंदिर, शंकर अगरबत्ती सहित लगभग 20 प्रमुख अगरबत्ती कंपनियों का काम है। श्री सुख इंटरप्राइजेज के प्रमुख श्री मोहित वाधवानी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि पहले उनका कारोबार दिल्ली के खारी बावली में था, लेकिन अब काम बढ़ने के बाद नई जगह से काम करने लगे हैं। श्री सुख इंटरप्राइजेज पूरे दिल्ली-एनसीआर में 10-15 डिस्ट्रीब्यूटर्स की मदद से काम करती है। उन्होंने कहा कि जब वह इस कारोबार में आए थे, तब दिल्ली का मार्केट बहुत बड़ा नहीं था, लेकिन अब यह बहुत व्यापक हो गया है। पहले इकोनामी उत्पादों की मांग ज्यादा रहती थी, लेकिन आज ग्राहक हजार और दो हजार रूपए की कीमत वाले पैकेट बिना हिचक के खरीद लेते हैं। उसकी वजह यह है कि लोगों की आमदनी बढ़ी है और वह अच्छी खुशबू और बेस्ट प्रोडक्ट के लिए ज्यादा पैसा खर्च करना चाहते हैं।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में मोहित जी ने बताया कि दिल्ली में अगरबत्ती से ज्यादा धूप उत्पादों की मांग बढ़ गई है। धूप में भी ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप को लोग पसंद कर रहे हैं। इसकी एक बड़ी वजह यह है कि बांस को धार्मिक भ्रम के कारण लोग जलाना बेहतर नहीं मानते। इसी तरह गीली धूप को भी नई जनरेशन कम पसंद करती है, क्योंकि उसे हाथ से बनाना पड़ता है।

डिस्ट्रीब्यूशन के काम की चुनौतियां संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि आज अधिकांश डिस्ट्रीब्यूटर रिटेलर बन गए हैं। हर कारोबारी अपने प्रत्येक पैक की वैल्यू चाहता है। रिटेलर बन कर वह दूसरों के भी ग्राहक तोड़ने में लग जाता है। इसके लिए किसी भी कीमत पर अपने माल को बेचने के लिए वह रेट काफी कम कर देते हैं। इसके कारण कंपटीशन का स्तर और दूसरों की मार्केट गिर जाता है। उन्होंने बताया कि दिल्ली एनसीआर में अगरबत्ती और धूप की मार्केट 50-50 के अनुपात में हो गई है। और धूप उत्पादों में भी 70% ड्राई स्टिक, कोन व कप का मार्केट बन गया है और 30% में गीली धूप है। इस तरह एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम और इकोनामी दोनों की मार्केट है। इकोनामी और मीडियम के प्राइस रेंज में बहुत खास अंतर नहीं है, जबकि प्रीमियम की मार्केट भी काफी तेजी से बढ़ी है, जो दिल्ली-एनसीआर में 10% हो गई है। अभी भी 90% में इकोनामी और मीडियम रेंज के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि एवरज में सबसे ज्यादा लोग पाउच पैक लेना चाहते हैं। ग्राहक 40-50 रूपए में 80 और 100 काड़ी अगरबत्ती चाहते हैं। इस तरह सबसे ज्यादा यहां जीपर व पाउच चल रहा है, जो ₹70 की एमआरपी में है और 40 से 50 रूपए में बिकता है।

दिल्ली एनसीआर में टॉप 10 पर बिकने वाले प्रोडक्ट पर उन्होंने कहा कि बहुत सारी कंपनियां हैं और सभी के उत्पाद बिकते हैं। हालांकि बहुत सारे उत्पाद क्वालिटी की वजह से और कुछ मार्केटिंग, विज्ञापन और प्रमोशन के दम पर चलते हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में परिमल मंदिर का चंदन और

गुलाब, ए रविराग का रॉयल अंबर व रॉयल संदल काफी पसंद किया जा रहा है। प्रीमियम में पुणे का सुगंधालय का गायत्री सहित कई प्रोडक्ट और रियल का गीली धूप और कई रेंज के उत्पाद चलते हैं। परीन की ड्राई स्टिक भी चलती है। गीली धूप में ही ए रविराग का रॉयल एस्सेंसे प्रीमियम रेंज में है। रॉयल धूप की क्वालिटी इतनी बेहतर है कि वह जलने के दो-तीन घंटे बाद तक वातावरण को सुगंधित रखती है। इसके अलावा आईटीसी, हरि दर्शन और देव दर्शन की भी मार्केट बनी हुई है। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक में परीन, रीयल, परिमल मंदिर का चंदन व गुलाब और लक्ष्मी सुगंधालय के प्रोडक्ट चलते हैं। इसके अलावा कप में भी बहुत सारी वैरायटी है, जो ₹400 दर्जन से लेकर 1200 रूपए की रेंज में है।

श्री मोहित ने बताया कि सांब्रानी कप में चंदन, ऊद, लोबान और गाय के गोबर वाले उत्पादों की मांग है। इसमें पांचजन्य यहां बहुत चलता है और ए रविराग का चंदन और वूडीज का कप काफी पसंद किया जा रहा है। सांब्रानी स्टिक के सवाल पर उन्होंने कहा कि पटना का सुगंधी बेजोड़ है और वही ज्यादा चलता है। चंदन टीका पर उन्होंने कहा कि वह खुद मदुरई का सुदर्शन बेचते हैं। इसके अलावा कई और कंपनियों के प्रोडक्ट्स हैं।

सुदर्शन की खूबी यह है कि सुबह लगाने पर वह दिन भर उसी तरह बना रहता है। कपूर प्रोडक्ट्स पर उन्होंने कहा कि सरस्वती और महालक्ष्मी आदि ब्रांड चलते हैं। कपूर के बाजार में एक समस्या है कि मिलावट बहुत होती है। खारी बावली में 12-1300 रूपए किलो कपूर मिलता है, जबकि वहीं ₹400 में भी वह उपलब्ध है। उन्होंने बताया कि श्री सुख इंटरप्राइजेज में हम अंबावत का कपूर रखते हैं। इत्र और रोल आन मार्केट पर उन्होंने कहा कि वह साउथ का जवाबू पाउडर रखते हैं, जो नेचुरल है। वहां लोग इसे पानी में डालकर नहाते हैं। दक्षिण भारत के लोगों का नेचुरल और क्वालिटी पर जोर रहता है, जबकि इत्र और रोल आन में बहुत कुछ केमिकल पर निर्भर रहता 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

ADVERTISEMENT TARIFF



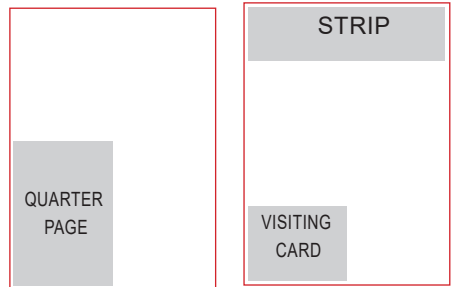
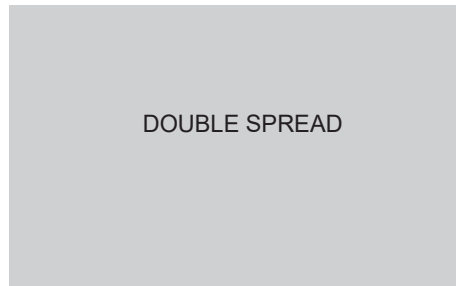
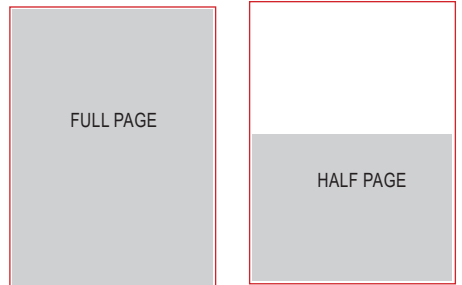
Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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



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

GST DETAILS

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

Bank Details

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

ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

दीप सागर®

RATHORE™
BRAND

न्यू जिपर पैक धूप



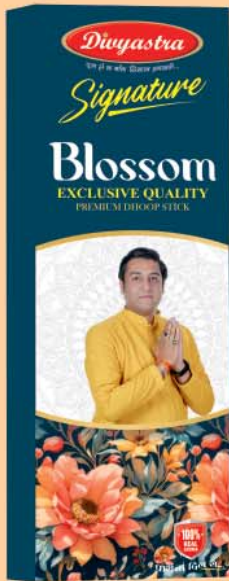
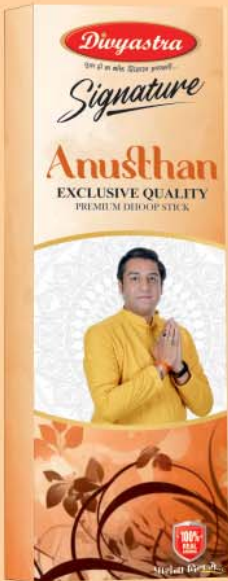
Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

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

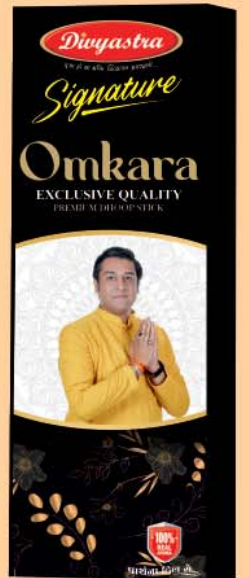
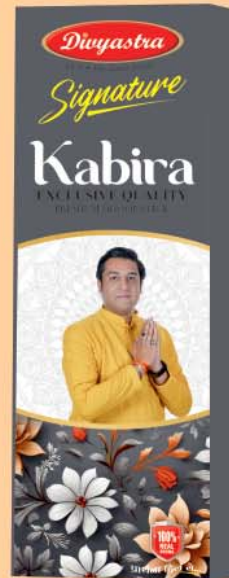
REGD. NO. 891969



प्रार्थना दिल से..



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

Mfg. By :



Unit 2

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

Website : www.divyastra.store

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



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474

Shop Now

