

सुगंध इंडिया

SUGANDH INDIA

VOL.: 11, ISSUE : 08 AUGUST 2022

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

PR™

Mere Prabhu Ram

Premium Incense

Back to Roots

इहवर्ती
लक्ष्मणावधि
प्रदल



Charcoal Free



16 Inch Stick



Hand Rolled Using
Traditional Forgotten Methods



100% HANDMADE

Available on : [amazon](#) | [Flipkart](#) [fb](#)

Shop at: www.incenza.in

SACHÉE®
— Fragrances —

SACHÉE®
— Fragrances —



SACHÉE®
— Fragrances —

A
T
The
an
en
ou
m
cl

D-11 & D-12
Mail: sales@



Air Care

Diffuser

The function of air-based fragrances is to create a soothing aroma or envelope the ambience and become part of the environmental design.

Our fragrances for candles, diffusers, incense sticks, automatic machines and air pockets are loved by customers and industrial clients both.



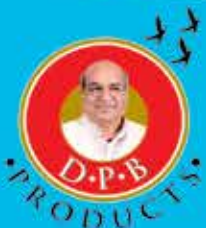
2, Sector 2, Noida - 201301 Tel.: (0120) 2536111 | 2536222 | 2546643
@sacheefragrances.com Web: www.sacheefragrances.com



पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अग्रबत्ती...

KESHAVTM

PREMIUM INCENSE STICK



Mfg. By
DPB PRODUCTS
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
E-mail : feedback@dph.co.in
Web Site : www.dpb.co.in

Mfg.By. & (1) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
I-5, Ispat Nagar Panki
Kanpur- 208020

Mfg.By. & (2) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
Sambalpur, Odisha

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667



Editorial

M. A. Farooqui

Schemes Uplifting The Market

Markets and industries are in an upbeat mood for the first time in two years. Needless to say; what COVID-19 and its variants did to the world. The pandemic changed our lifestyles permanently— Not to mention unaccountable deaths besides recorded data. The world around us ran amok. We are halfway through 2022 without a single Lockdown! Moreover, putting on a face mask is not a compulsion. An air of hope and positivity started blowing in the lives of people. Post monsoon and floods, markets are expected to open up for the festive season. Talking about; the incense industry, festivities have begun already with the announcement of Shravan month. The month-long worship of Lord Shiva at homes and temples also witness Kanwar Yatra and Jalabhishek. Additionally, festivities like 'Nag Panchami', and Raksha Bandhan too shall be celebrated. 'Krishna Janmashtami' celebration will mark the end of Shravan month. The Hindu month of Bhadra shall witness Ganesh Chaturthi. Ten days of grand festivity celebrated predominantly across Maharashtra and among Marathi people wherever they are. However, this celebration goes much beyond the traditional Maratha culture. Pitra Paksha, also known as 'Shradh' begins on the second week of September for a fortnight. Hindus remember their forefathers and offer Tarpan. Onam! A major festival in South India draws millions of people; witness the grand Boat Race and Kaikottikali Dance celebrating the harvest. Onam is celebrated all over India and the World. October and November hold the climax of the festivity entourage beginning with Mahalaya. This period is most auspicious for traders and businessmen. Marking the beginning of a ten-day long 'Durga Puja' celebration: one of the grandest festivals celebrated. Bengalis celebrate 'Durga Puja' with a lot of zest and fanfare in India and all over the world. Dussehra is celebrated on the tenth day with enthusiasm and fanfare. And finally, Diwali. The festival of Light and prosperity. Festivities are fruit-bearing events for businesses: the incense industry is no exception. The excitement is on both sides. With demands increasing in every festival, Leading players in the industry have started offering new schemes. Big agarbatti brands are planning for distributors, dealers and retailers to ensure the availability of their products. Similarly, distributors have also stocked their warehouses to gain an advantage from schemes offered by manufacturers. Destabilized markets as a result of the pandemic shot prices of raw materials up and far. Local agarbatti manufacturers got the wrong end of the stick, giving way to top brands. Bangalore-based Darshan International has started the 'Darshan Puja Dhamaka 2022' scheme from July 1 to October 31. They are offering; kitchen utensils, cooker, mixer grinder and gas stove with 3 burners on sale for 1000 to 10,000₹. Other top brands are offering; similar schemes for a minimum purchase of one thousand. The range of free goods gets fancier with more sales. Sales that roll over a lakh of rupees a transaction. Businesses keep on modifying their schemes to attract more customers. No lockdowns and a reverberating positivity should bring the market back to its glory. Godspeed! ■

स्कीमों से लौटी बहार

2

वर्ष बाद सुगंध, धूप और अगरबत्ती उद्योग में आने वाले त्योहारों को लेकर उत्साह का माहौल बन रहा है। वर्ष 2020-21 वैश्विक महामारी कोरोना का गंभीर संकट काल था, जिसने लाखों लोगों की जिंदगियां छीनीं, तो बड़े पैमाने पर उद्योग धंधे और कारोबार ठप हो गए। अब 2 वर्ष के बाद उद्योग और बाजारों में रौनक देखी जा रही है। जुलाई में सावन माह से त्योहारों का सिलसिला शुरू हो गया है। इसमें एक माह तक भगवान शंकर की पूजा, कावड़ यात्रा और अधिकांश हिंदू घरों में जलाभिषेक होता है। इस दौरान शिवरात्रि, रक्षाबंधन, गणेश चतुर्थी के अलावा दक्षिण भारत में भी पर्व व त्योहारों का सिलसिला शुरू हो जाता है। इसके बाद पूर्वजों को याद करने वाला 15 दिनों का पितृ पक्ष होता है। दशहरा, पूजा, नवरात्रि व्रत, दीपावली, भैया दूज, छठ और कार्तिक का माह भर चलने वाला स्नान जैसे अनेक पूजा, पाठ, व्रत आदि पर्व देश के सभी राज्यों में नवंबर-दिसंबर तक चलते रहते हैं। आगामी त्योहारी मौसम को लेकर बाजारों में हलचल बढ़ने लगी है। ऐसे में उद्योग की प्रमुख कंपनियां बाजार में बढ़ने वाली मांग को देखते हुए अपनी सेल बढ़ाने के लिए नई-नई टारगेटेड स्कीम देने लगी हैं।

डिस्ट्रीब्यूटर्स, डीलर्स और रिटेलर्स ज्यादा से ज्यादा माल रखें व बेचें इसके लिए अगरबत्ती उद्योग की सभी बड़ी कंपनियां योजनाएं बना रही हैं। धूप, अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की कंपनियों से डिस्ट्रीब्यूटर भी काफी माल इकट्ठा कर रहे रहे हैं। ताकि कंपनी द्वारा दी जा रही टारगेटेड स्कीम का पूरा लाभ ले सकें। कोरोना, आर्थिक तंगी और फिर कच्चे माल की कीमतों में बढ़ोतरी से लोकल स्तर पर धूपबत्ती का निर्माण करने वाले और नक्काल फिलहाल बाजार से बाहर हैं। इसका लाभ ब्रांडेड कंपनियों व डिस्ट्रीब्यूटर्स को मिलेगा। कंपनी द्वारा दी जा रही स्कीमों की बात की जाए तो बेंगलुरु की दर्शन इंटरनेशनल ने 'दर्शन पूजा धमाका 2022' स्कीम एक जुलाई से 31 अक्टूबर तक शुरू की है। इसमें हजार से लेकर 10000 रु तक का माल लेने पर किचन के बर्तन, कुकर, मिक्सर ग्राइंडर और 3 बर्नर वाला गैस का चूल्हा कंपनी दे रही है। इसी तरह अन्य कंपनियां भी 1000 से लाखों रुपए तक का माल लेने पर गिफ्ट के तौर पर सामान अथवा स्कीम में कुछ पेटी माल फ्री दे रही हैं। प्रीमियम उत्पादों की बिक्री बढ़ाने के लिए कंपनियां स्कीम में काफी बदलाव भी कर रही हैं। उम्मीद अब यही है कि 2 साल से जो देश विदेश का बाजार ठप पड़ा था अब उसमें रौनक वापिस आएगी ■

Editor
M. A. Farooqui

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Business Co-ordinator
Chandrashekhra Malhotra

Photo Journalist
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
A. Haque

Editor, Publisher & Printer:

M.A. Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

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

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT



EVENTS



32



38



40



56

- 10 Gauvedam launched in Pune and Raipur conferences
- 24 Darshan International Drawing the world towards Indian fragrance
- 28 7 Days 7 Fragrances Poshak Agarbatti
- 30 Cheap local incense sticks a threat to brands Shoban Babu
- 32 more valuable than gold Agarwood
- 34 HEM Smudging Indulgence Gift set launched
- 38 बनारस में साइकिल की लोकप्रियता के पीछे एग्रेसिव रणनीति - आशीष गुप्ता
- 40 बनारस में पूजा-पाठ में स्प्रे फ्रेगरेंस का ट्रेंड-अभिषेक गुप्ता
- 42 ब्रांड न्यूज
- 46 मार्केट रिपोर्ट
- 56 बनारस में पान की दुकानों पर ब्रांडेड अगरबत्तियां
- 57 अगरबत्ती उद्योग के लिए योजना व लाइसेंस समेत तमाम जानकारियां

DI ETHYL PHTHALATE (DEP)

CAS: 84-66-2

TRI ETHYL CITRATE (TEC)


CAS: 77-93-0



INDO-GSP CHEMICALS PVT LTD

ISO 9001, 14001, 22000, 45001, GMP, HACCP Certified

 info@indogsp.com

 +91 72783 65146
+91 98210 83557

 www.indogsp.com



Quality. Service. Reliability.

INDIA'S NO.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां



/devdarshandhoop

Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II,
Chandigarh -160002
Contact: 0172-2638665, 2638011

shop now

www.devdarshandhoop.com

SCAN HERE



Spreading Fragrance
Since 1954...

Dhoop, Agarbatti, Sambrani Cup, Hawan Samagri, Camphor, Tika, Pure Ghee Diya
Dhoop Cones & Sticks, Sanitizers, Aroma Oils, Diffusers, Gift Sets, Body Perfumes, Puja & Edible Oils

GAUVEDAM LAUNCHED

IN PUNE AND RAIPUR CONFERENCES

Shri Siddhi Fragrance launches Gauvedam brand made from cow dung

The company carried out 2 conferences within 10 days

Shree Siddhi Fragrance Company organized 2 conferences in 10 days for the launch of new products and grow the business further. The company successfully carried out the conferences on 30 June 2022 at Hotel Shentai, Pune and on 7 July 2022 at Hotel Mayura in Raipur. During both the conferences, the company's new product range 'Gauvedam' (Organic) incense sticks and cup sambarani made from cow dung was launched in the presence of the company's director Mr. Jignesh Shah. Along with this, the company also shared plans to focus on producing products from cow dung and further improve the sales of the company's hot selling product 'Golden Wood Agarbatti'. Apart from this, preparations and plans for the publicity of the company's products were also discussed.

On both the occasions Mr. Jignesh Shah shared his views to increase the sales of the products. He also interacted with all the dealers, understanding their issues and encouraged them.

Ahmedabad's well known Shree Siddhi Fragrance Company is a leading manufacturer and exporter of incense sticks and dhoop. Within 10 years, the company has successfully expanded the business across india with a range of over 250 products.

The Pune conference was attended by the company's Pune RSM Mr. Ashok Pawar, ASM Mr. Naresh Upadhyay and Pune's super stockist Mr. Nitesh Bhai along with 4 other sales team staff and 50 dealers.





In Raipur, the company Raipur ASM Shri Lokesh Nandeshwar, Raipur Super Stockist Shri Bhavin Bhai and 10 other sales team staff along with more than 50 dealers were present. Also, the head of the Swadeshi Mela and the producer of the Chhattisgarh film Love Letter were also present.



During the two conferences held within 10 days, the company has carried out the launch of Gauvedam Agarbatti, and Sambharani Cup made from cow dung and booked 2000 cartons per day. With a huge demand for these products across the country, the popularity of the brand 'Gauvedam' will touch the sky.



Launch of Gauvedam

Ahmedabad's leading Shree Siddhi Fragrance Company launched the Gauvedam incense sticks and Sambhrani Cup in the month of July. The company launched all these products within 10 days during the conferences organized in Pune and Raipur. The company also booked 2000 cartons per day during these 10 days. Gauvedam brand products are 100% organic and made from cow's ghee, natural herbs, cow urine, havan material and cow dung. Gauvedam Agarbatti come with fragrances of Tulsi, Kesar Chandan, Firdaus and Orchid. All these incense sticks are in a pack of 100 grams for Rs.90. Also Gauvedam Sambhrani Cup is available in a pack of 12 cups for Rs.90. The company now plans to shift its focus towards products made from cow dung. Shree Siddhi Fragrance Company is one of the well known incense sticks companies. The products of the company are popular in several markets across the country. In the last 10 years, the company has expanded the range of its brands to over 250 across the country. The company's products are available at 2,00,000 retail outlets pan India. ■



Devdarshan special incense is number one in many states

Chandigarh's Dev Darshan Agarbatti & Dhooop brand is one of the oldest and leading companies. Dev Darshan's dhooop products are sold at number one position in many states of the country. Also, Dev Darshan has a good presence in all the markets across the country. Devdarshan Special dhooop made from pure desi ghee is one of the company's best selling dhooop products. This product is available in 10 gm, 25 gm and 50 gm packaging. The company does not compromise on quality in any of its products and for this reason there is a great demand for Dev Darshan not only in the country but also abroad. Apart from incense sticks and dhooop, the company also makes other products such as cow's ghee, diya batti, camphor, sandalwood tikka, perfume and pooja products. Along with this, the company recently has also launched its Gangajal and also a range of perfumes with brand name Indume Lifestyle, which is becoming quite popular. ■



Demand for God Gift Kashi 4 in 1 growing

Delhi's Tirupati Industries of is one of the leading agarbatti companies in the country. The company's God Gift brand, Sachche Sai incense sticks and dhooop, Kashi dhooop and Chance brand incense sticks have a good demand in the market. The company's Kashi 4 in 1 Dhooop is the best selling brand in many markets across India. Its popularity can be gauged from the fact that hawkers are seen selling it outside many major temples of the country. The company has recently roped in cricketer Rishabh Pant as its brand ambassador, which has increased the value of the brand further. The company's products are available in a wide range of fragrances. Gods Gift Red Apple, Green Apple and Blue Apple have a good demand among the company's brand of premium incense sticks. Tirupati Industries believes in providing only quality products to the customers. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June and July 2022 or as mentioned by the respective companies



भक्ति का अटूट बंधन



ORGANIC
COLLECTION

Made with
Natural Cow Dung
शुद्ध गाय के गोबर से बना हुआ...



100 Gram
Rs. 90/-



100 Gram
Rs. 90/-



100 Gram
Rs. 90/-



100 Gram
Rs. 90/-



12 Cups
Rs. 90/-

Mfg. & Pkd. by:

SHREE SIDDHI FRAGRANCE

Panchratna Industrial Estate , Plot No - 23/b,
Opp. Vidhata Oxygen, Before Changodar Over Bridge,
Sarkhej-Bavla Highway, Changodar, Ahmedabad - 382213.

E mail : shreesiddhifragrance@yahoo.com

Visit us at : www.shreesiddhifragrance.com

Customer care no.: +91 9898133440



Maryada, Shakti and Prem, a divine offering from Incenza

Incenza Sales and Manufacturing Pvt. Ltd. under the brand Mere Prabhu Ram has come out with a new variety of incense. The brand has already created a wave in the market and made a place in the heart of the consumers with a wide variety of natural, health friendly products. The new range of incense sticks takes us back to where we came from. The series makes us understand the journey of incense from the time of our forefathers and how even today it's all so relevant. The range of products come in three variants, namely Maryada, Shakti and Prem, in reverence of Prabhu Ram, Maa Shakti and Shree Krishna. These incense sticks are 100% natural, and made using the purest of ingredients, and crafted using the traditional incense making methods and process. The ingredients include joss powder, pure essential oils of flowers, sandalwood, musk, saffron, and other natural things. The incense sticks have been created with immense love and care and are hand rolled by women. The incense sticks are of 16 inches in length, broader and have a burning time of 4 hours. These emit no harmful smoke and are completely lung friendly. ■

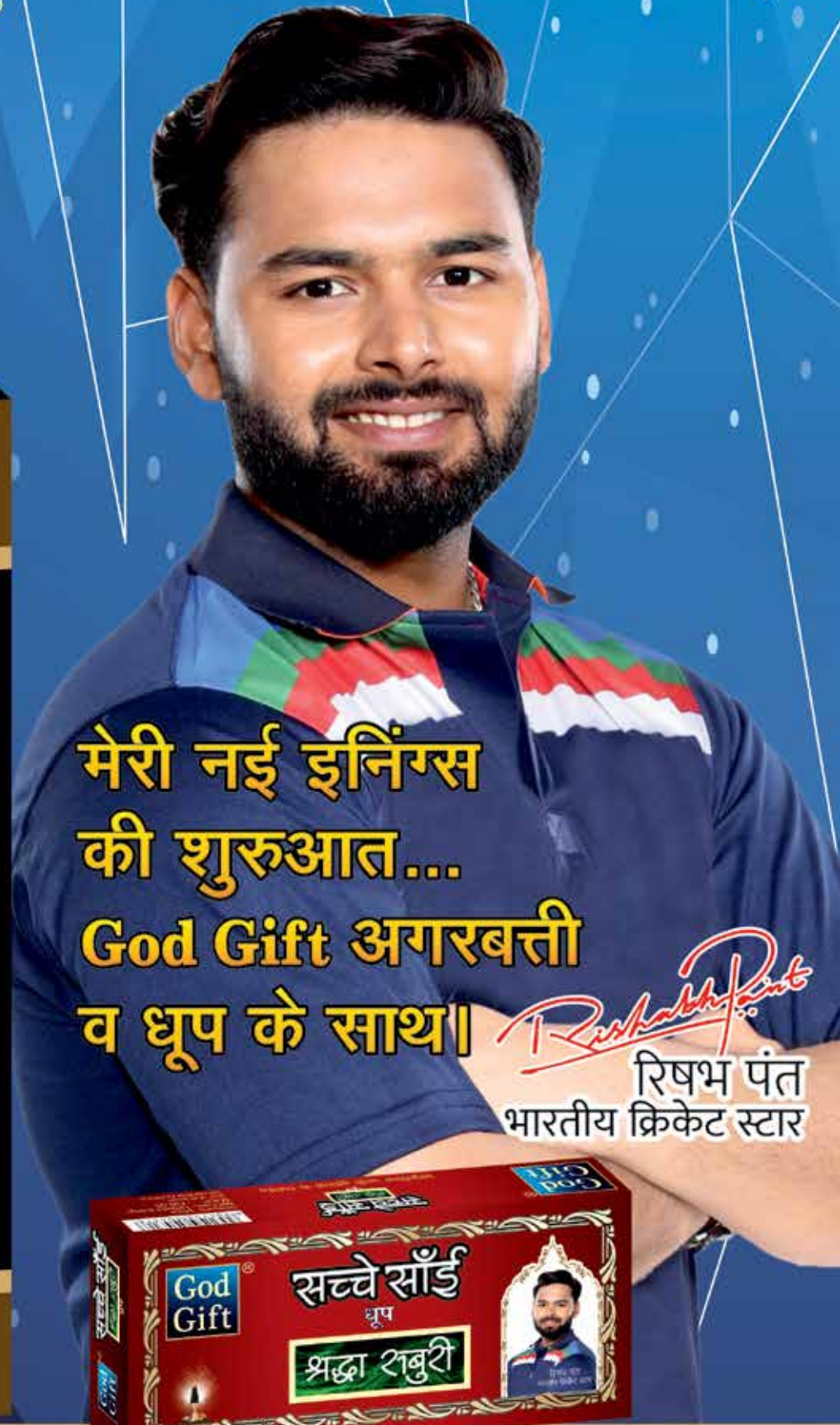
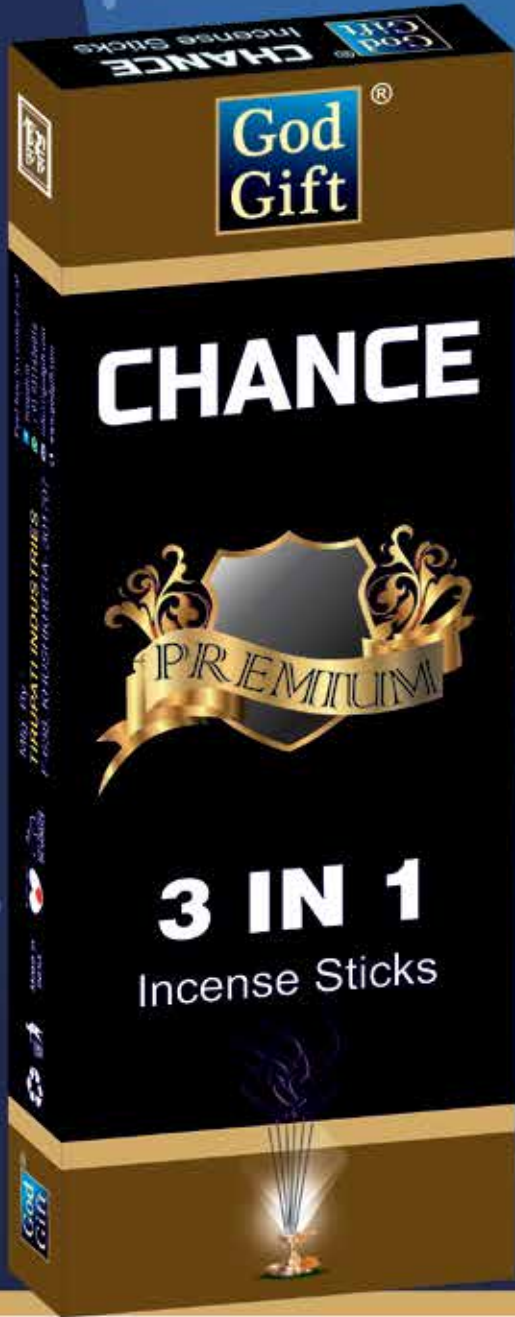
Maryada: An offering to Lord Ram, this incense comes with a strong but pleasant fragrance of spices and musk, that uplifts and spreads warmth. They come packed in a beautiful box with the painting of Maryada Purushottam Ram by our in-house artist.

Shakti: The incense is to rever Goddess Shakti, and the pack shows a painting of the Goddess by our in-house artist. The fragrance combination of saffron and sandalwood essential oils soothes and mesmerizes.

Prem: Dedicated to the immortal love that Lord Krishna represents, the fragrance of bright genda or marigold flowers is sure to brighten up your day. The box comes with a beautiful painting of Krishna, done by our in-house artist.

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June and July 2022 or as mentioned by the respective companies

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

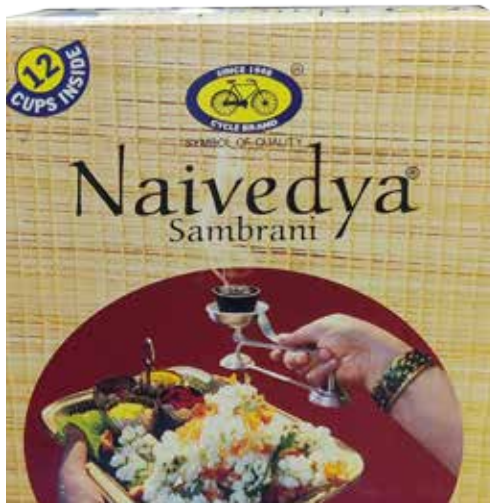
☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com



Silky Sandal launched in Varanasi by Thakral Group

Shri Sadguru Agarbatti Industries Nagpur (Thakral Group) has launched Silky Sandal Dry Stick in Varanasi in the month of July. A premium quality bamboo less dry stick that company is offering in an attractive wooden box along with a ceramic stand. The retail price of one box is Rs.200, for 50 grams. This premium fragrance of sandalwood gives a feeling of freshness and peace of mind. The fragrance of the product and its packaging clearly denotes how much the company understands and knows the premium customer segment. Thakral Group, a well-known name in the agarbatti industry, known for its excellent quality products has several brands selling across the country. In addition, the company also produces products for gifting purposes. The demand for Thakral Group's products is not only in the country but also abroad.



Cycle Naivedya Sambhrani Popular across country

The products of the mysore based Cycle Group, are hot selling not only in the country but globally. Cycle Naivedya Sambhrani, is one such product that is in great demand across many states of India and is the top selling brand in many markets. Its retail pack sells for Rs.72 and contains 12 Sambhrani Cups. The company also provides Sambhrani holder in every pack. Similar to other Cycle products, this too is of high quality and is quite popular amongst the customers. The company has recently launched many of its products in different states across the country. Along with this, the company is now also collecting flowers from various major temples across the country and using them in its products. Cycle is a certified carbon neutral company, all of its products are environment friendly and safe for health. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of June and July 2022 or as mentioned by the respective companies



Hari Darshan Sandalwood tika popular in Karnataka

Delhi's leading dhoop maker Hari Darshan Sevashram is known for its high quality dhoop products. The company's incense sticks, dhoop and other pooja products are quite popular across the country. Talking about Hari Darshan's premium Chandan Tika collection, it is loved by people across the country. The collection includes Pure Kumkum, Chandan Tika, White Chandan Tika, Ashtagandha Chandan Tilak, Chandan Kesar Tika and Kumkum Roli Tika. Hari Darshan's dhoop and agarbatti products are popular in South India, especially Karnataka, among North Indians living there, while Hari Darshan's Pure Kumkum Chandan Tika and White Sandalwood Tika are liked by South Indians. This product is available in a pack of 40 grams for Rs.30. The company's brand ambassador is film actress Juhi Chawla, who is benefiting the company's brand value. The company also recently launched its Temple range in Karnataka, which is getting good response from the premium segment consumers. ■

AYURSTAR⁵⁵⁵TM

AGARBATTI



Also available in other Fragrances

SIGNATURE

CHAMPA

MOGRA

CHANDAN

3IN1 ROYAL

LAVENDER

All Fragrances available in Eco boxes of ₹ 50/- in 125gm
& Hanging pouches of ₹ 12/- in 25gm

For Trade Enquiry : +91 73979 06555, +91 98909 19171

☎ 1800 233 1555 🌐 www.ghodawatconsumer.com



Bharat Darshan Pan India Brand of Darshan International

Bangalore-based Darshan International's firm Ashoka Trading Company's Agarbatti brand Bharat Darshan is in good demand in most of the states in India. Bharat Darshan is available in both Zipper and Box packaging. The wholesale pack contains 12 retail packets, Zipper packet is priced at Rs.70 for 90 grams and the retail box of 30 grams is priced at Rs. 25. Whereas the bigger retail pack is priced at Rs 150 containing 25 packets of 5 sticks each. The company manufactures 3-4000 incense sticks products for India and global market. Most of its products are exported. The company sells only 20 brands in the Indian market, with Bharat Darshan and Black Stone being the company's best selling pan India brands. The company has film actress Vidya Balan as its brand ambassador at the Pan India level. This has benefited the company in marketing its brands. Along with this, the company has also different brand ambassadors at the state level.



ITC's Mangaldeep Dhooop Best Selling dhooop brand

India's leading FMCG company ITC Limited are has one of the best selling products in its portfolio. The company is a popular brand across the country and Mangaldeep Dhooop and Agarbatti are one of its top selling brands. The availability of Mangaldeep incense sticks and dhooop is in every nook and corner of the country. Talking about the Mangaldeep dhooop, it is the best selling dhooop product across several markets across the country. It comes in fragrances of sandalwood, mogra, rose, deluxe etc. Its retail pack is priced at Rs 15, which contains 20 incense sticks in 40 grams. As per some dealers and shopkeepers, Mangaldeep dhooop is a very fast selling product and the stock doesn't last for long as compared to other dhooop brands whose stocks last for several months. ■



Tamil Nadu's Lotus Benzoin Sambharani a leading brand

Tamil Nadu based company Lotus Benzoin is one of the leading brands in South India. The company is very well known for its elite products. Its products are among the best selling products in many markets of South India. Lotus Pal Sambhrani, Special Google Sambhrani and Sudarshan Herbal Cup Sambhrani have the biggest market share. Each of these products contain 12 Cups in a box. While the price of Guggal Sambhrani is Rs 92, Lotus Pal Sambhrani and Sudarshan Herbal Cup Sambhrani are priced at Rs 125 per retail box. ■

*Note:The prices and quantity/weight mentioned are as of June and July 2022 or as mentioned by the respective companies



Manufacturer of **Industrial Perfumes**

— OUR FRAGRANCES FOR —

**Agarbatti | Personal Wash | Home Care | Toiletries (Hair, Skin, Deos)
Fabric Care | Gutkha Compounds | Sweety Supari Compounds etc**



JJ KANTI BHAI COMPANY

Jain Street, Kannauj-209725, India

Mob.:+ 91 9889873227 ; +91 9044963187 (Tushar Jain)

+ 91 9415147028 ; +91 9369469005 (Kantilal Jain)

Email: jjkantibhaico@gmail.com | jjkantibhai_company@rediffmail.com



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...
Bajaaate raho...

Regular



Premium



अब 6
अलग
खुशबुओं में!

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



ALLURING FRAGRANCES LIKE NO OTHER

SINCE -1975

TRUST: Having been in this field for a very long time, we realise the importance of building trust by adding value to the lives of our customers and clients.

QUALITY: Having worked closely with the market, we understand the importance of quality over everything else. Winning trust only comes when quality is delivered. And therefore, they both go hand-in-hand, leading to the company's goodwill and success.

INNOVATIVE: Constantly creating something new is what we always do! Innovation is at the core of our company in order to constantly give the market something new and exciting!

COMMITMENT TO CUSTOMERS: For us, our customers come first. And therefore, we are willing to go out of the way to provide only what's best for our customers. Fulfilling their demands is our topmost priority and we shall always strive to give back something that's beyond their expectations.

MANUFACTURING FRAGRANCE FOR...

- Agarbatti • Flora&Dhoop • Candle
- Handkerchief • Aerosols • Attar
- Toilet soap • Hand Wash • Detergent Cake
- Hair care • Shampoo Cosmetics
- Face Wash • Phenyl-Floor Cleaner
- Water soluble • Aroma Diffuser
- Reed Diffuser • Air/Room Freshener

**SANJAY CHEMICALS
WORKS (UNIT-B)**

BIRJU SHAH : +91 98240 44914

www.sanjaychemicalsworks.com

GREATER TREND OF DHOOP IN DELHI MARKET

**Delhi majorly a 10 rupees market
Premium products prevail as well**

Dhoop battis have a greater market in delhi as compared to agarbattis. A survey conducted by Sugandh India in Delhi found that around 70 per cent market share is of dhoop and dry sticks. Only 30 percent people use agarbatti. According to the market survey report, despite being the capital and a major metropolitan city of the country, it is a major market for economical products. Dhoop and agarbatti products of Rs 10 MRP sell more here. Yet, there is also a demand for high quality expensive incense sticks from Bangalore but among the affluent of the upper strata who are more than two lakhs out of the total population.

The population of Delhi is around 2.5 crore and more than 50 percent population is lower middle class. 40 percent of the population belongs to the middle class, 8 percent of the population is from the upper middle class and 2 percent of the population is from the upper strata i.e. economically capable people in every way. In this way, there is about 10 percent i.e. more than 20 lakh population who can afford premium products. There are also more than 2 lakh people who can afford luxury products. Being the capital of the country, people from all walks of life come to Delhi to work and have settled here. A large employed and working class has settled in Delhi, but from time to time these people go back to their state. Due to this the demand for the products which run in their states also increases in Delhi. It also had a negative effect on the Delhi market that during the Corona pandemic, many such employed and laborers went back to their state and many have not returned yet. Due to this the sales in Delhi market have come down. According to the market report, 90% of the market is for dhoop and agarbatti worth Rs.10, while 10% of the population also takes premium products. In Delhi, a customer usually spends Rs.200-250 per month on dhoop and agarbatti. As per the



shopkeepers, the packets of incense sticks costing Rs 50 are less, but expensive incense sticks are sold in malls and super markets in posh areas. If we look at the consumption of 10 major brands in Delhi, ITC Mangaldeep and Zed Black are at the number one and two positions. Both have almost equal market. This is followed by Cycle, products from Sachhe Sai, Bharatwasi and other companies. Products under Rs 5 are negligible in Delhi as most of the companies have moved on to higher price products. Due to the increasing inflation, most of the companies have reduced the number of sticks in the packing. In this market the dhoop and agarbatti products are sold more in the box packaging, the trend of zipper pouches is less, as zippers are priced at Rs. 60 to 70 and consumers do not want to spend that much.

A distributor said that consumers in Delhi are loyal to brands, whoever wants ITC will only buy ITC or if he wants Zed Black, he will only buy same. This also the reason for Delhi being a difficult market for new brands as mostly products of famous or known companies are sold here. Unless a brand becomes popular, consumers don't try it.

There is a lot of credit involved market to run new brands, hence distributors and shopkeepers do not take the risk. Talking about Dhoop market, ITC Mangaldeep is the most trending among in Delhi. Delhi based brand Hari Darshan also has a good market here. Kashi 4 in 1 dhoop of God Gift Sachhe Sai, which is selling well in many markets across the country especially in UP, is also a good selling product in Delhi. According to a distributor, ITC's goods get sold faster than other brands. Chandigarh based dhoop brand Dev Darshan also has a presence here. In the dhoop market, the products of ITC, Sachhe Sai, Zed Black, Dev Darshan, and Hari Darshan are top selling.

Talking about Bangalore brands, due to premium handmade quality, they have their own limited and upper class customers. Among them, Liberty, Bharatwasi and Darshan International are more prevalent. ■





Shah Fragrance & Flavours



Manufacturers & Supplier of :

All kinds of Agarbatti,
Indian Attars, Perfumery Compound
& Tobacco Compound, etc

For More Details

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

BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ

E-mail : shakirali05749@gmail.com



DARSHAN INTERNATIONAL

Drawing the world towards
INDIAN FRAGRANCE

AGARBATTI
INDUSTRY NEEDS
UPDATION AS PER
THE NEW GENERATION

**ASHOK
THAMBI**

The incense sticks and dhoop industry may be facing problems like shortage of raw material, inflation, recession, duplication, but in the coming decades, it will have to change its perception, because the new generation has started giving up on traditions and adopting new trends. Mr. Ashok Thambi, Partner, Darshan International on the challenges being faced by the agarbatti industry said in an exclusive conversation with Sugandha India that it is important to understand the demand, choice and tradition of the people in the coming times. With the change of time, the trend is changing rapidly in the new generation. Traditions are changing and new trends are being created in every field. A lot has changed today compared to the past decades.



People burn incense sticks and dhoop during worship, while the younger generation only does the formalities. A change is being seen in the new generation regarding worship in metro cities. Also, as the income of people in small cities and towns has increased, so they are using more incense sticks. In this context, the practice of incense sticks for worship has decreased in big cities but the consumption from small towns and cities is making up for it. So the industry is growing in terms of volume, but remains the same in terms of numbers.

Darshan International was established in 1987 in Karnataka. Ashok Thambi told that it was started by his father Mr. T Srinivas ji. Earlier in 1943, my grandfather had started a firm called Ashoka Trading Company. My father was of the view that instead of keeping the whole family engaged in one company, separate companies should be opened. When I took over the business of the company in

year 2000, Ashoka Trading Company along with my brother Harsha was incorporated under Darshan International along with another company, Aparanji Industries, a year ago. In this way all the products and brands of these 3 companies are now manufactured under the name of Darshan International. The company manufactures around 3000-4000 products. We have around 20 brands running in the domestic market which includes our pan India flagship brands, Bharat Darshan and Black Stone. For exports we have around 3000 products for 30-35 countries.

He said that like all industries, there are challenges in the agarbatti industry, but the main thing is that with the changing world the demand for fragrances is also changing and the needs and hobbies of the new generation are also different. He said that there will always be a need for fragrance in the world, but fragrance is being used in many different ways now and probably in the coming decades, the way incense sticks





and dhoop are used can also change and I think all the major companies are working in this direction. On the question of changing trends in fragrances, Ashok said that due to lifestyle there has been a change in the trends. Currently, 90 percent of the people use agarbatti for worship and about 10 percent of the population use it for fragrance. Apart from incense sticks, fragrances are now also being used in many ways like aromatic oils, perfumes, and room fresheners for homes and offices, though this trend is limited in India. In this way, the use of incense sticks is decreasing. In such a situation, companies that keep on making incense sticks only for worship, after a few years will not be able to give anything new to the next generation, because they will need new fragrances and new trends. People usually associate a fragrance with a tradition. Some people associate fragrance with different religions and cultures, but I believe that incense sticks are only for spreading fragrance.

He said that body deodorant is the trend in India right now. Room fresheners or expensive methods of fragrance are used daily in only a few affluent households of the country. In India, it is not yet a trend to use room fresheners in the house like in foreign countries. Various fragrances are used to keep homes and offices smelling good and pleasant. Diffusers and perfume dispensers are installed, which spread aroma. Darshan International is bringing all such products, but we will export it only due to lack of consumption in the country's market.

On the question related to the consumption of Darshan International products in the Indian market, Ashok said that our supply is more in South and West India. One or two depots have been set up in all the states. There are about 400 people in the marketing team, who look after the markets of all the states. He informed that their products range from Rs 10 to Rs 100, with flagship brands, Bharat Darshan and Black Stone. The company has appointed Vidya Balan as its brand ambassador at the national level, while there are different brand ambassadors at the state level. He said that having a brand ambassador increases the value of the brand. Responding to a question, he said that the prices of raw materials have increased a lot. There are always two types of recession. One, if there is a difference in demand and supply, things become expensive, but this time the recession has come due to war and Covid. Everything has gotten expensive. The packing material has increased by 100%. Apart from this, if we look at the entire fragrance industry, there is a 50-70 percent increase in prices. In such a situation, everyone in the industry has reduced the weight and content of products. Some have also increased the rates while some have reduced their profits and not burdened the consumer. Our company too has reduced its profits and not burdened the consumers.

On the question of the difference between hand-made and machine-made incense sticks, he said that his company produces both handmade and machine made masala batti. Karnataka is the first



state in the country to start making incense sticks and initially incense sticks were only handmade, but now 98 percent incense sticks are being made by machine. The major reason for this is increase in demand and shortage of laborers. The industry however, employs 98 percent women and our company has around a thousand to twelve hundred women working for us. On the question related to the production facility and manufacturing process of Darshan International, he said that earlier incense stick companies used to do all the work in house, which included rolling incense sticks, applying perfume, packaging etc., but as the demand in the country grew, the companies have started outsourcing all these services. Darshan International does all the work in house on its own to control the quality and to differentiate itself from the competition. We have our own Perfume Lab, R&D Center, blending Section. We have a total of 1,30,000 sq. ft production unit across multiple locations in Karnataka, Assam, Tamil Nadu and Sri Lanka with an additional 80,000 sq. ft. for backward integration at Tirupattur. We also have a 12,000 sq. ft. printing unit with 6 colour high-end offset machines and state of art German machines at Bangalore.. We get the raw battis made in rural areas. this generates employment and there is easy availability of raw materials. The company has given employment to about 2000 people in rural areas. We have different verticals relating to production of incense sticks. Producing raw battis, applying perfume, packaging, transporting them to the depot, taking it to the distributor and retailer, all these things are done by the company itself.

Ashok does not consider the mass production of incense sticks at every nook and corner in the country as a challenge. He said that its all about providing better service, and those who dont are pushed out of the market. That is why Darshan International has set up its depots in every state so that there is a good supply chain till the retailer. This business has been built on a

complete professional model. For every state we have a database of how many cities, towns are there and how many shops are there in those cities and what are the routes we can follow. A software called Sales force has been put in, in which the address and location of the retailer's shop, phone number, name, photo are kept in the database and every day the sales team is notified go on a different route. Apart from this, the company uses all means of publicity. In this sense, competition is always good for the industry. Good quality and hard work build a brand and make it stand apart from thousands of other products. On the question regarding the demand of Indian incense sticks abroad, he said that there is a good demand for our products abroad. This is the reason why there is an increase of 30 to 40 percent in agarbatti exports. It was already a trend in China, but now the demand has increased in Middle East, European and American markets as well, but the ones who can afford, use Indian fragrances there. The main reason for this is that the aroma here is pungent, sharp and expensive whereas people in Europe prefer mild fragrances. There is a market of 3 to 4 percent in Europe for Indian traditional fragrance. Also, the use of dhoop and incense sticks is also limited because of the smoke detectors installed in the houses or workplaces.

On the issue of counterfeit and fake products in the agarbatti industry, Ashok said that it is a matter of law and no company can deal with it at its level. Still, we get raids done four-five times a year and that puts pressure on the distributor and the retailer, but we can't do much about that. He said that the problem of counterfeit and fake products is not there in South Indian states, Maharashtra and Delhi etc. It mostly occurs in backward areas. Especially in Bihar, Uttar Pradesh and West Bengal, counterfeit and fake products is a big problem. There is no fear of law and the person carrying out such operations knows that if he is caught, he will be released after a few days. This is how their business continues. ■



7 DAYS 7 FRAGRANCES POSHAK AGARBATTI

Rajalakshmi Perfumery works, Bengaluru has been known across the country for its brand Poshak. The brand, has been popular among the customers for almost 40 years and follows the principle of prayer and pleasure. The company has launched the concept of 7 scented incense sticks for 7 days of the week. The brand apart from worship is popular for creating a pleasant mood and atmosphere. The company's head R Ravi Shankar told Sugandh India that Rajalakshmi Perfumery Works was started by his grandfather in 1935 and the third generation of his family is now running the business. He told that the fragrance used in Poshak has a floral fruity fragrance, having a strong aroma. For the past 5-6 years, the company has been offering 7 different fragrances for 7 days of the week giving customers a different fragrance for each day. It is available in MRP ranging from Rs.30 to Rs.150.

In response to a question, he said that it is not necessary that if a fragrance is sold in one state, then it will be sold in another state also. If people are liking any fragrance in Tamil Nadu, it is not necessary that it should work in Gujarat also. Our products range from regular fragrances like Jasmine, Rose, Sandal etc. to fancy perfume fragrances. The total portfolio of the company consists of around 17 products. Talking about new trends, he said that they are not established overnight but are slowly with time. On the domestic market of Poshak, he told that our products are sold almost everywhere in India. Apart from this, they also export abroad to many eastern countries including the Middle East, South Africa. When asked about the company's introduction of new products, he said that the company's policy is not too expansive and we believe in sustainability. There is a lot of competition in the market, but our products have their own unique identity. As fragrances like Jasmine and Champa are quite common and all companies sell them, so do we. We believe in quality and only then can you survive in the market.

The customer initially gets attracted to the product through its packaging and after that the quality of the products comes into play. Your product should be 'Value for Money' for the customer. The price should be neither too low nor too high. In response to a question, he told that we make our own perfume and incense sticks and if someone wants to get the job work of making incense sticks products done, then we can do it but the quantity should be high.

On the question of increase in raw material prices and increase in packing cost, he said that incense sticks were sold for Rs 2, Rs 5 also but today this low price segment is coming to an end. Once there used to be 20 incense sticks for Rs 10 but now they have been reduced to around 8. The 10 rupees segment is also getting wiped out but most of the customers are ready to pay even Rs 50 for good quality.

The cost has gone up but the company cannot drop the quality. He said that India's population has increased. Accordingly, the demand in the market has also increased. Local products have caused more problems, but if you give a good product, it will last and be in the market for a long time.

He told that his company manufactures both machine made and handmade incense sticks. We have also increased the use of machines. Its biggest advantage is that if there are 50 sticks in 1 kg, then only 50 will come out in its count, whereas the correct count is not possible in handmade. Similarly, pouch packing is also possible by machine, so the company produces both by machine and handmade. The trend of hand made is still there and will continue to be so, because there is a huge market for those who like it. ■

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

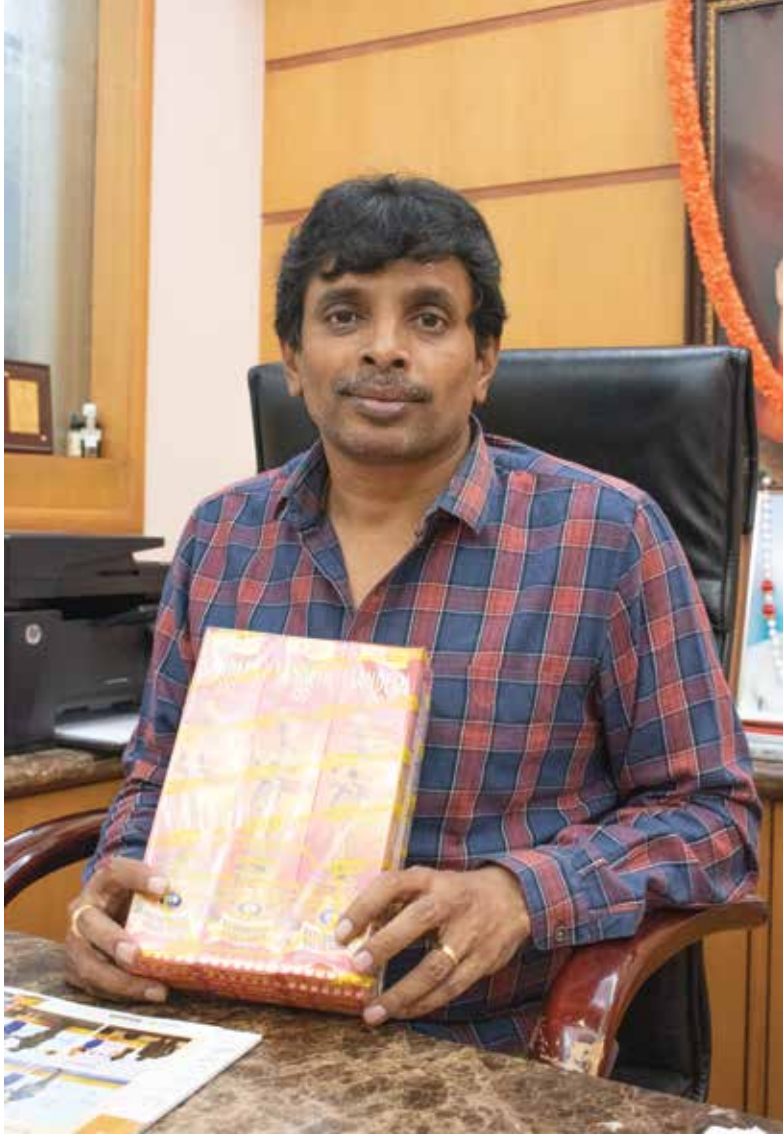
RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

Factory: G-17, 1-A, UPSIDC Chihat 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 | Web: www.rsfragrances.co.in



CHEAP LOCAL INCENSE STICKS A THREAT TO BRANDS

SHOBAN BABU

Karnataka is a hub of major dhoop and incense stick manufacturing companies. Owing to that, Sandesh Agarbatti Company was established in 1970. The third generation Shoban Babu is handling the business and believes that cheap incense sticks are being manufactured on every nook and corner of the country, which harm the brands. In a special conversation with Sugandha India, he said that people consider ITC as the main competitor, but the truth is that it is like an elephant in appearance, but small local manufacturers will eat the brands like termites. Today the biggest concern of all the major brands in the industry is how to protect their brand? Similarly, Amazon and other e-commerce companies are replacing distributors and retailers buy products from the company for Rs 5-6 and sell them for Rs 10 to 15, keeping their margin high.

Shoban Babu told that 44 years ago my grandfather used to sell incense sticks from village to village and door to door. Then my father took over the business and he increased production and established Sandesh products in the domestic market. After this, today we have the third generation, which has taken the brand to the international level. Even in this era of mechanization Sandesh's products are hand made and export to many countries. Responding to a question, he said that Sandesh is a hot selling brand, but fake or counterfeit products are a big challenge. We are also in association and want the government to do standardization and set standards for incense sticks and incense products, which has not started in India yet. He said that we are in export and no product can be launched in the market without the standards there. The government has also taken a step in this direction and it

E-commerce would swipe away retailers and distributors if they dont reduce their margins

Industry in need for standards

Sandesh handmade agarbatti popular all over country and abroad.

remains to be seen how it is regulated. On the question of standardization, he said that there are small scale producers in the villages. Certainly they will not implement the standards set by the government. Initially it will be applicable to big companies only. The biggest problem is that if there are 1000 producers, out of that 900 are the small ones. How the government will bring them under the scanner is a big challenge. After fixing the standard, the quality, thickness, length and packing of incense sticks and other products should be decided.

People in the industry today think of ITC as a challenge, but the reality is that the real challenge is the door-to-door producers. He said that 15-20 years of hard work has brought the brand to its place, but today the battle for MRP has intensified. Fixing MRP has become difficult. A consumer sees the same product at different rates in the market. Big companies give advertisements and its expenditure also adds to the cost, but a company like ours which does not spend on advertising has to give their product to the distributor for Rs 5-6, while the MRP on it is Rs 15. Some sell it for Rs.10 and some for Rs.15. While brands like Cycle sell for the MRP mentioned. In this situation, online sales will only save the quality brand. He said that there should be best price for best quality.

Counterfeit products is a big problem. While on one hand there are brands with similar names and packaging, there are many who are copying the branded products. There are strict rules against counterfeit products, there is trademark, there is brand registration but still counterfeit products are running in market indiscriminately. It's a loss to the big brands as well as the customers and the government. There are also many people who do not manufacture, but have registered many brand names, action should be taken against this too. To control the counterfeit products, both the big brands and the government will

have to take stronger steps. Even if we gradually put just 10 percent efforts to control, there will be a lot improvement in the coming 10 years.

Shoban Babu said in response to a question that there are around 60-70 products of Sandesh in the domestic market, which are sold in MRP of Rs 5, 10, 15, 50 and 100. These are supplied to the domestic markets mainly in Karnataka, Tamil Nadu, UP and Bihar. The cost of transport is very high in supplying to the states of North India. On the contrary, there is a good market in the states of South India and the cost of transport is also low.



In response to a question, he said that the products which are exported are all different and of high quality. Export quality products are completely different. It depends on what people like as a fragrance. Different types of fragrances are preferred in every country. Just as oudh is preferred in Arab countries has a different aroma, similarly different fragrance is liked in Europe. He said that about 100s of products of his company are exported through Mumbai. Soon the company is going to launch some new products

namely Fashion Sandal, Fashion Rose, etc.

On the question related to handmade dhoop and incense sticks, he said that the main production of incense sticks in the company is from villages. They roll and produce raw batti at their homes.

We have contractors who take raw materials from us and provide it to villagers to prepare raw batti. There are three such units, which deliver raw materials from village to village and then collect the finished raw batti from there. We have also kept machines, but the quality of machine cannot match with handmade. The kind of raw material used in handmade incense sticks do not work on machines. Owing to this, today we are able to produce export quality. It is true that its price is high, but there are people who like hand made incense sticks in the country and abroad as well.

He said that all our products have hand-made written on them. Apart from this, through handmade, we are also able to keep the secret formula of our product safe. It is not possible to produce the same with machines. Burning handmade incense sticks has a different quality and aroma, which cannot be done through machines. He told that thousands of people from village to village are involved in manufacturing handmade incense sticks. At the Panchayat level, every day of the week is fixed for one village. A person collecting and supplying raw materials goes to a village on a certain day in a week to collect and deliver the raw materials for the next week. A whole chain has been created.

It is true that the machine can produce 10 times, but the specialty of our brand is hand made. Through Sugandh India, I want to tell people that when you buy a product for the sake of God and for the fragrant atmosphere of your home, it should be of the best quality. People use incense sticks and many chemicals to drive away mosquitoes, but put camphor in a vessel with water in the room, then mosquitoes will not come at all. ■

MORE VALUABLE THAN GOLD AGARWOOD

Several governments including Uttarakhand are setting up nursery of agar wood trees



SANJEEV CHATURVEDI
Director of Forest
Research Branch and Chief
Conservator of Forests

Sandalwood and especially its oil is the prime ingredient in incense sticks, but the aroma of agar wood is superior and therefore it has earned the title of 'Wood of the God'. It was once used for a special fragrance, but now due to being rare and valuable, its use is restricted to only special products. Its value is more than that of gold. Today the approx price of 10 grams of gold is about 50 thousand rupees, but the price of genuine agar wood is around one lakh dollars i.e. around 73 lakh 50 thousand rupees. The Agar wood oil made from the wood chips costs around 80 thousand dollars per liter. No wonder fragrance experts call it 'liquid gold'. Its popularity has grown rapidly in Western countries and top brands use it to make valuable scents and perfumes.

In India, agar wood is a protected tree in the state of Tripura. Its plantation has now been started in Nagaland, Assam, Manipur and Kerala. Sanjeev Chaturvedi, Director of Forest Research Branch and Chief Conservator of Forests said that a nursery in Uttarakhand for agarwood is being prepared and if this experiment is successful, states other than Tripura will also be able to produce agar wood.

At present, agar wood business globally stands



around \$ 32 billion. Due to increase in demand, the governments have been motivated to increase not only the prices but also its production. This has also led to the start of plantation of the trees in several states including Uttarakhand.

An interesting thing to note is that agar wood is not a tree itself. Agarwood comes into existence after a long process in a particular kind of tree. According to botanists, the average length of this tree is from 18 to 30 meters and its stem is one and a half to two and a half meters in diameter. It is an evergreen tree that makes the whole forest fragrant.

Due to a very low number of agar wood trees present, the tree has been put in the category of critically endangered tree. According to the experts, its numbers have decreased by 80 percent in the last 150 years, the rate of natural fungus infection has also decreased significantly in the trees that are left. Even in the remaining trees, only 2 percent of the trees are naturally infected and finding them in dense forests is also difficult and dangerous task.

In the Middle East, agar wood is burned to welcome special guests. People also use it as a perfume and it is claimed that no perfume in the world can match the fragrance of agar wood incense. Fragrance industry experts say that after burning it, its aroma becomes thick and sweet. Its slight smoke keeps the room fragrant for several hours. Agar wood oil is also extracted from wood chips, and it is very expensive. Being a rare tree, its oil is being made artificially, which is much more affordable than the genuine agar wood oil, but does not match it in quality. ■



Fragrance that makes brands popular

Fragrance & Compounds for

Incense Sticks

Wet Dhoop Sticks

Perfume Boosters


Dry Dhoop

Soaps & Detergents


Spa

For More Details

KELKAR FOODS & FRAGRANCES

 8530899815

Sh. No. 1, Amit Residency 412, Shaniwar Peth Near Mandar Lodge Pune-411030

 020 24487432

HEM SMUDGING INDULGENCE GIFT SET LAUNCHED



A global market leader in incense industry, HEM has always provided its consumers with unique and innovative products. In this spirit, HEM has launched its Smudge Indulgence in a gift set with soul-soothing fragrances for the summer. The gift set contains incense blends that emit various scents that are sure to boost the mood. The gift pack also comes with Chakras Energy Balancing Bracelet. These fragrances will evoke various states of mind and changes of feelings throughout the day. The tranquilizing aroma of flowers will spread in the air, cleansing your surroundings of negative energy while leaving you refreshed and energised. This fantastic blend of soul comforting fragrances is a must this summer. This exclusive gift set kit contains Palo Santo premium Incense blends & Chakras Energy Balancing Bracelet. Each package in this gift set includes five packs of blends and 1 Bracelet. This exotic collection consists of Palo Santo Sandal, Palo Santo Aruda, Palo Santo Cinnamon, Palo Santo Myrrh, and Palo Santo Rose. These mystical fragrances will take you to the world of woods, herbs, essential oils, and aroma.

Meanwhile, the chakra bracelet will help one with improved intellect and creativity. It enhances emotional and physical balance and removes fear and anxiety.

HEM Corporation is one of the global leaders in the manufacturing and export of incense sticks. For more than three decades, HEM has supplied high-quality incense items to customers in over 70 countries. The brand is well-known for its diverse product offering and high quality. With export portfolio of over 400 different fragrances around the world since 2008, including in Europe, the Middle East, Africa, Australia, North and South America, and other Asian countries, all while maintaining high-quality standards and winning numerous accolades. ■

Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

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

Natural

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



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

Email: info@rakeshin.com

Web: www.rakeshin.com

OUR GROUPS



Fruik

OUR MEMBERSHIPS



पुणे व रायपुर कान्फ्रेंस में गौवेदम लांच

श्री सिद्धि फ्रेगरेंस ने लांच किये
गौ-गोबर से निर्मित गौवेदम ब्रांड

कंपनी ने की 10 दिन में 2 कान्फ्रेंस

अहमदाबाद की प्रसिद्ध श्री सिद्धि फ्रेगरेंस कंपनी ने कारोबार को बढ़ाने और नए उत्पादों की तैयारी के लिए ने 10 दिन में 2 कान्फ्रेंस का आयोजन किया। कंपनी ने पहले 30 जून 2022 को पुणे के हॉटल शेनटाई में तथा 7 जुलाई 2022 को रायपुर में हॉटल मयूरा में सफलतापूर्वक संपन्न किया। दोनों ही कान्फ्रेंस में कंपनी के डायरेक्टर श्री जिग्नेश शाह की उपस्थिति में कंपनी कि नई प्रोडक्ट रेंज 'गौवेदम'(ऑर्गेनिक) गाय के गोबर से बनी अगरबत्ती व कप संभराणी की लांचिंग की गई। साथ ही कंपनी ने गाय के गोबर से उत्पाद बनाने व कंपनी के सर्वाधिक बिक्री वाले उत्पाद 'गोल्डन वुड अगरबत्ती' की बिक्री को और बहतर करने की ओर फोकस करने की योजना भी साझा की। इसके अलावा कंपनी के उत्पादों के व्यापक प्रचार-प्रसार की तैयारियों और योजनाओं पर भी चर्चा हुई है। दोनों ही मौकों पर श्री जिग्नेश शाह ने कंपनी के प्रोडक्ट की सेल्स बढ़ाने के लिए अपने विचार साझा किये व सभी डीलरों से वार्तालाप कर उन्हें प्रोत्साहित किया। साथ ही सब की समस्याओं को भी सुना।

अहमदाबाद की प्रसिद्ध श्री सिद्धि फ्रेगरेंस कंपनी अगरबत्ती व धूप निर्माता और प्रमुख निर्यातक कंपनी है। 10 वर्षों से भी कम समय में कंपनी 250 से अधिक उत्पादों की रेंज की पूरे देश में आपूर्ति कर रही है।

पुणे कान्फ्रेंस में कंपनी के पुणे आरएसएम श्री अशोक पवार, एसएम श्री नरेश उपाध्याय और पुणे के सुपर स्टॉकिस्ट श्री नितेश भाई सहित 4 अन्य सेल्स टीम के स्टाफ और कंपनी के 50 डीलर उपस्थित थे।





रायपुर में कंपनी रायपुर एएसएम श्री लोकेश नदेश्वर, रायपुर के सुपर स्टॉकिस्ट श्री भाविन भाई और 10 अन्य सेल्स टीम स्टाफ के अलावा 50 से अधिक डीलरों मौजूद थे। इस दौरान स्वदेशी मेला के प्रमुख और छत्तीसगढ़ की फिल्म लव लेटर के प्रोड्यूसर भी उपस्थित थे।



इन 10 दिन के बीच हुई 2 कान्फ्रेंस में कंपनी ने गाय के गोबर से निर्मित गोवेदम अगरबत्ती, व संभराणी कप की शानदार लांचिंग की है और प्रतिदिन 2000 कार्टन की बुकिंग की। देश भर में इन उत्पादों की भारी मांग हो रही है और जल्द ही गौ-गोबर से निर्मित 'गोवेदम' ब्रांड की लोकप्रियता बढ़ेगी।

बनारस में साइकिल की लोकप्रियता के पीछे एग्रेसिव रणनीति

—आशीष गुप्ता



Mr. Ashish Gupta

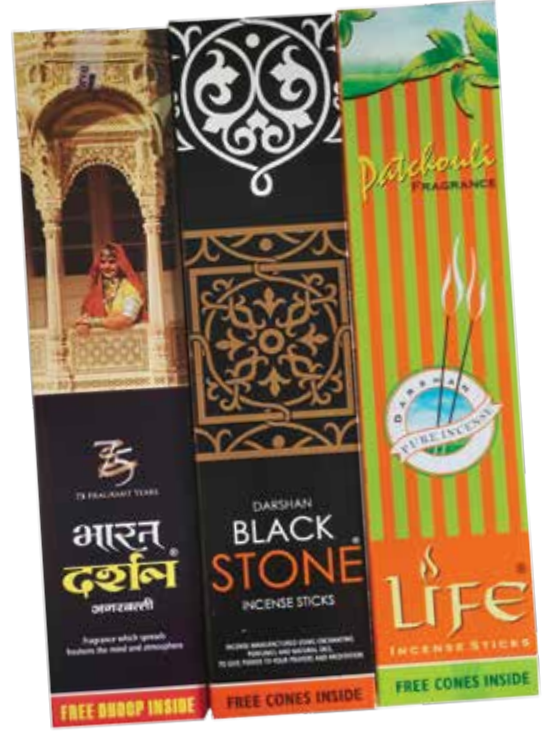
M/s. Ashish Enterprises
Khojwan Bazar, Varanasi

Mobile : 9506740000, 8737996622

ब बनारस में साइकिल के धूप, अगरबत्ती व उसके अन्य उत्पाद तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। इसके पीछे बड़ी वजह है कंपनी की एग्रेसिव मार्केटिंग रणनीति है। कंपनी ने यहां 5 डिस्ट्रीब्यूटर, 3 सीनियर एसओ और सेल्समैन्स की पूरी फौज तैनात कर रखी है। कंपनी का डिपो लखनऊ में है, जहां से सभी उत्पादों की आपूर्ति होती है। साइकिल के बनारस डिस्ट्रीब्यूटर आशीष इंटरप्राइजेज के प्रमुख आशीष गुप्ता ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह 2013 से कारोबार में हैं और 2015 से उनके पास साइकिल, दर्शन इंटरनेशनल समेत बंगलुरु की कई कंपनियों का काम देख रहे हैं। बनारस अगरबत्ती धूप का सबसे बड़ा मार्केट है और बहुत सारी कंपनियों के उत्पाद यहां चलते हैं, लेकिन ब्रांडेड में टॉप 3 में साइकिल, जेड ब्लैक और दर्शन इंटरनेशनल है।

उन्होंने बताया कि इसके अलावा मोक्ष, परिमल मंदिर की भारतवासी, सत्या, बालाजी भी काफी चलता है साथ ही आईटीसी की मंगलदीप का भी चलन है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि साइकिल का नेटवर्क सबसे मजबूत है। डिस्ट्रीब्यूटर की मांग पर वह तुरंत सेल्समैन्स को वर्किंग के लिए भेज देते हैं। आशीष इंटरप्राइजेज के अलावा यहां 4 और डिस्ट्रीब्यूटर हैं। उनका मानना है कि बनारस में अगरबत्ती ज्यादा चलती है। हालांकि अब धूप भी बढ़ रही है और उसका बाजार अभी 30 प्रतिशत है। नए उत्पादों पर उन्होंने बताया कि बालाजी ने कुछ नए ब्रांड लांच किए हैं और अहमदाबाद की निशान अगरबत्ती अभी कुछ महीनों पहले आई है और कुछ काउंटर पर उसकी उपस्थिति है।

साइकिल की पुष्कणी की लांचिंग पर उन्होंने बताया कि 10, 20 और 50 रुपये की एमआरपी में यह चल रही है। यह मसाला अगरबत्ती है और फ्लोरा सुगंध में है, लेकिन इसकी खुशबू बहुत हार्ड है। उन्होंने बताया कि यह उत्पाद पहले भी था, लेकिन कंपनी ने इसे अपग्रेड किया है। पुष्कणी को फूलों के बुरादे से बनाया जाता है। बाजार में खुशबुओं में बदल रहे ट्रेंड पर उन्होंने कहा कि ट्रेडिशनल ही ज्यादा चलते हैं। फलों के सुगंध वाले उत्पाद कुछ समय तक के लिए ही चलते हैं। उन्होंने बताया कि पिछला महीना बहुत सूखा था, लेकिन अब जुलाई-अगस्त से दीपावली तक बिक्री बहुत बढ़ेगी। कंपनियां भी स्कीम शुरू



करने जा रही हैं। स्कीम में वितरकों के लिए टारगेट और स्लैब तय किए जाते हैं। फुटकर विक्रेताओं के लिए स्क्रेप स्कीम आती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी बनारस में 20 से 25 किलोमीटर के दायरे में आपूर्ति करती है। इस इलाके में 500 से 600 दुकानें हैं। इसके अलावा सुपर मार्केट में भी सप्लाई करते हैं।

उन्होंने बताया कि साइकिल का संडल, ऋद्धम, श्री इन वन 50 रुपये

एमआरपी में है। लिया भी 50 रुपये में है और यह उत्पाद काफी ज्यादा चल रहे हैं। इसके अलावा इको पैकिंग भी साइकिल का खूब चलता है। उन्होंने बताया कि यहां कुछ काउंटर हैं जहां 50 और 100 रुपये एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। 10 और 20 रुपये वाले प्रोडक्ट केवल किराना स्टोर पर मिलते हैं। बनारस में 50 रुपये की एमआरपी वाले साइकिल के उत्पादों की अच्छी खासी मांग है। इसके अलावा सम्भ्राणी कप नैवेद्य के नाम से आता है, जिसे काफी पसंद किया जा रहा है।

उन्होंने बताया कि धूप में लिबर्टी की वाइट स्टिक, दर्शन ब्लैक स्टोन, व्हाइट स्टोन और लाइट स्टोन भी चलते हैं। कुबेर का सुपर गोल्ड, जेड ब्लैक और डेनिम भी चलता है। साइकिल की गीला धूप भी है पर सूखे की ज्यादा मांग है। डिस्ट्रीब्यूशन के लिए आशीष इंटरप्राइजेज के साथ 20 होलसेलर काम करते हैं। उन्होंने बताया कि साइकिल ने अपने प्रीमियम ब्रांड पान की दुकानों पर भी रखने का चलन शुरू किया है। इसके अलावा मोक्ष का डेढ़ सौ एमआरपी वाला उत्पाद पान वाले रखते हैं, जिसमें 10 काड़ी बत्ती होती है। आमतौर पर बड़ी पान की दुकानों पर ब्रांडेड और प्रीमियम उत्पाद रहते हैं, जिसमें बालाजी, साइकिल का इकोपैक, लिया और दर्शन ब्लैक स्टोन हैं। ■



बनारस में पूजा-पाठ में स्प्रे फ्रेगरेंस का ट्रेंड -अभिषेक गुप्ता

महादेव की नगरी बनारस में प्रतिवर्ष करोड़ों तीर्थयात्री आते हैं और शहर में भी हजारों मंदिर होने के कारण धूप व अगरबत्ती का यहां बड़ा बाजार है, लेकिन पूजा-पाठ में इधर खुशबू के लिए स्प्रे फ्रेगरेंस का भी इस्तेमाल लोग करने लगे हैं। कन्हैयालाल रामलाल और पुष्पा एजेंसी के प्रमुख अभिषेक गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि आजकल पूजा में धूप-बत्ती के धुंए से बचने के लिए लोग फ्रेगरेंस स्प्रे की मांग करने लगे हैं। पूजा में सुगंध के लिए स्प्रे फ्रेगरेंस का इस्तेमाल शुरू हुआ है। स्प्रे फ्रेगरेंस का इस्तेमाल अभी तक रूम फ्रेशनर के तौर पर

किया जाता रहा है। बनारस में लगभग 4 दशकों से काम कर रही दोनों फर्मों के प्रमुख अभिषेक गुप्ता की दूसरी पीढ़ी धूप अगरबत्ती कारोबार में है।

उन्होंने बताया कि आजकल हेल्थ कॉन्शियस होने के कारण लोग धूप अगरबत्ती से बच रहे हैं। कम धुंआ हो इसलिए कोन और ड्राई स्टिक का चलन बढ़ रहा है। बनारस अच्छा मार्केट है और अगरबत्ती का चलन ज्यादा है। बीते 5 वर्षों में धूप की मांग बढ़ी है और दोनों ही का बाजार 50- 50 प्रतिशत है। धूप में कोन और ड्राई स्टिक की मांग बढ़ी है। उन्होंने कहा कि यहां बहुत सारे उत्पादों के साथ लोकल धूप व अगरबत्तियों का भी बाजार है। औरंगाबाद इलाके से लोग सभी तरह की कच्ची बत्ती, पैकिंग और फ्रेगरेंस लेकर लोकल अगरबत्तियां बनाते हैं और फेरी पर बेचते हैं, लेकिन कोरोना लॉकडाउन के दौरान छोटी पूजा से लोकल उत्पाद बनाने वालों को दिक्कत हुई है। उन्होंने बताया कि बनारस में पहले उनके पिता ही एकमात्र डिस्ट्रीब्यूटर होते थे और उस समय अधिकांश कंपनियों का काम उनके पास था, लेकिन अब बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनी आ गई हैं। ऐसे में सभी कंपनियों का काम करना और उन्हें फायदा दे पाना मुश्किल है। दोनों फर्मों के पास लगभग 15 धूप व अगरबत्ती कंपनियों का डिस्ट्रीब्यूशन वह देखते हैं।

अभिषेक गुप्ता ने बताया कि उनके पास बैंगलोर की चारू परफ्यूमरी वर्क्स का फोर स्टार का काम है, जो बहुत पुरानी फर्म है। इसके अलावा राजलक्ष्मी परफ्यूमरी का पोषक, बंगलुरु का उल्लास, परिमल मंदिर, मोक्ष और फॉरेस्ट, चेन्नई की जीटी सुगंध, शालीमार और दर्शन का काम है। इसके अलावा वह बनारस में डेनिम के सुपर स्टॉकिस्ट भी हैं। उन्होंने बताया कि कानपुर, लखनऊ और बनारस में अधिकांश कंपनियों के डिपो हैं और वहीं से माल आता है। पहले उनका नेटवर्क बिहार, झारखंड और मध्य प्रदेश के सतना तक था, लेकिन अब वह बनारस से



100 किलोमीटर के दायरे में सप्लाय करते हैं। ज्यादा दूर या दूसरे राज्यों में आपूर्ति से ट्रांसपोर्ट का खर्च बढ़ता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बनारस में टॉप 10 में पूजा पाठ डेनिम, सच्चे साईं, जेड ब्लैक, मोक्ष, ब्लैकस्टोन, शालीमार, आईटीसी का मंगलदीप और साइकिल है। अगरबत्तियों में साइकिल और जेड ब्लैक ही नंबर 1-2 पर हैं। धूप में डेनिम व कुबेर गोल्ड है। डेनिम का 50 और 100 रुपये का जीपर बड़ा पैक ज्यादा चलता है। इस तरह लगभग हर कंपनी के 1-2 सिगमेंट ही ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां 10 रुपये की मार्केट ज्यादा है। पहले मंदिरों के पास 2 रु और 5 रु वाले भी चलते थे, लेकिन अब कंपनियों ने इस सेगमेंट के उत्पाद बनाने बंद कर दिए हैं। इस वक्त सावन का महीना शुरू हो गया है और अब दीपावली के अगले 4 महीनों में कारोबार में तेजी रहेगी। कई बड़ी कंपनियां सेल्स बढ़ाने के लिए स्कीम भी डालती हैं।

बनारस में सुगंध के लिए मोगरा, चंदन व गुलाब की ट्रेडिशनल सुगंध सदाबहार है। नया प्रयोग लोग ज्यादा नहीं करते हैं। फिर भी जेड ब्लैक और बिग बॉस का चॉकलेट, पाइनएप्पल, मैंगो व फ्रूटी फ्रेगरेंस भी चलते हैं। गुगल और लोबान की भी मांग बढ़ी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गीला और सूखा दोनों धूप बत्ती की मांग है। 100, 200, 400 और 500 ग्राम के फैमिली पैक की मांग बढ़ रही है, क्योंकि 10 रुपये के पैक में काड़ी कम होने के कारण लोगों को फैमिली पैक ज्यादा सस्ता और फायदेमंद लग रहा है। उन्होंने बताया कि कुछ प्रमुख धूप ब्रांड समय के साथ अपग्रेड न होने के कारण मार्केट से आउट हो रहे हैं। डेनिम जरूर अच्छी मार्केट पकड़ रहा है। बेतहाशा बढ़ रही महंगाई और उत्पादों की कीमत बढ़ने पर उन्होंने कहा कि कंपनियों ने डिस्ट्रीब्यूटर और डीलर की मार्जिन कम किया है, लेकिन बड़े पैक और जीपर पैक से उपभोक्ताओं को फायदा है। उन्होंने बताया कि बनारस में औसतन एक परिवार 200 रुपये तक प्रतिमाह धूप और अगरबत्ती पर खर्च करता है। गीले धूप का चलन कम हो रहा है, क्योंकि उसमें ज्यादा धुआं होता है। ड्राई स्टिक में धुआं कम और सुगंध उतनी ही रहती है। इसलिए लोग अब ड्राई स्टिक भी ज्यादा मांग रहे हैं। उन्होंने बताया कि अब 10 रुपये तक का भी ट्रेंड समाप्त हो रहा है। 15, 20, 40 और 50 रुपए का ही मार्केट आने वाले दिनों में चलेगा। ■

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

Mr. Ramlal Gupta
M/s. Kanhaiyalal Ramlal
D-39/31, Kodai Chowki, Varanasi-221001
Mobile : 9415227652



गौवेदम की लॉन्चिंग

अहमदाबाद की प्रमुख श्री सिद्धि फ्रेगरेंस कंपनी ने जुलाई माह में गौवेदम अगरबत्तियों व संभ्राणी कप की जोर शोर से लॉन्चिंग की। इन सभी उत्पादों कि लॉन्चिंग कंपनी ने 10 दिन के अंदर पुणे व रायपुर में आयोजित कॉन्फ्रेंस में की। कंपनी ने इन 10 दिन के दौरान प्रतिदिन 2000 कार्टन की बुकिंग भी की। गौवेदम ब्रांड के उत्पाद 100 प्रतिशत आर्गेनिक हैं व गाय के घी, प्राकृतिक जड़ी बूटी, गोमूत्र, हवन सामग्री एवं गाय के गोबर से निर्मित हैं। गौवेदम अगरबत्ती तुलसी, केसर चंदन, फिरदौस और आर्किड सुगंधों में हैं। यह सभी अगरबत्ती की 90 रु में 100 ग्राम के पैक में हैं। साथ ही गौवेदम संभ्राणी कप 90 रु में 12 कप के पैक में हैं। कंपनी ने अब गौ गोबर से बने उत्पादों की ओर अपना फोकस केंद्रित करने की योजना बनाई है। श्री सिद्धि फ्रेगरेंस कंपनी देश की जानी मानी अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। कंपनी के कई उत्पाद देश की कई मंडियों में लोकप्रिय हैं। पिछले 10 सालों में कंपनी ने देश भर में अपने ब्रांडों की रेंज बढ़ाकर 250 से उपर कर दी है। कंपनी के उत्पाद देश भर में 2,00,000 रिटेल आउटलेट पर उपलब्ध हैं। ■



गॉड गिफ्ट काशी 4 इन 1 की मांग बढ़ी

दिल्ली की तिरुपति इंडस्ट्रीज का नाम देश की अग्रणी अगरबत्ती कंपनियों में है। कंपनी के गॉड गिफ्ट ब्रांड में सच्चे साईं अगरबत्ती व धूप, काशी धूप और चांस ब्रांड अगरबत्ती की बाजार में अच्छी मांग है। कंपनी की काशी 4 इन 1 धूप देश की कई मंडियों में सर्वाधिक बिकने वाला ब्रांड हैं। इसकी लोकप्रियता का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि देश के कई बड़े मंदिरों के बाहर हॉकर इसे बेचते नजर आते हैं। कंपनी ने हाल ही में क्रिकेटर ऋषभ पंत को अपना ब्रांड एंबेसडर बनाया है, जिससे ब्रांड की वैल्यू और बढ़ गई है। कंपनी के उत्पाद अलग अलग रेंज व कई सारी सुगंधियों में उपलब्ध है। कंपनी की प्रीमियम धूप स्टिक्स के ब्रांड में गॉड गिफ्ट रेड एप्पल, ग्रीन एप्पल और ब्लू एप्पल की अच्छी मांग है। तिरुपति इंडस्ट्री ग्राहकों को सिर्फ और सिर्फ क्वालिटी उत्पाद देने में विश्वास रखती है। ■

कई राज्यों में नंबर एक है देवदर्शन स्पेशल धूप

चंडीगढ़ का देव दर्शन अगरबत्ती व धूप ब्रांड सबसे पुरानी ओर अग्रणी कंपनियों में से एक है। देश के कई राज्यों में देव दर्शन के धूप उत्पाद एक नंबर की स्थिति में बिकते हैं। साथ ही देश की सभी मंडियों में देव दर्शन की अच्छी उपस्थिति है। शुद्ध देसी घी से निर्मित देवदर्शन स्पेशल धूप कंपनी का सर्वाधिक बिकने वाले धूप उत्पादों में से है। यह उत्पाद 10 ग्राम, 25 ग्राम व 50 ग्राम की पैकिंग में उपलब्ध है। कंपनी अपने किसी भी उत्पाद में क्वालिटी से समझौता नहीं करती और इसी कारण देश ही नहीं विदेशों में भी देव दर्शन के उत्पादों की काफी मांग है। अगरबत्ती व धूप के आलावा कंपनी हवन सामग्री, गाय का घी, दिया बत्ती, कपूर, चन्दन टीका, इत्र और पूजा पाठ के अलावा अन्य उत्पाद भी बनाती है। साथ ही हाल ही में कंपनी ने अपना गंगाजल भी लांच किया है। इसी के साथ कंपनी ने इंड्यूम लाइफस्टाइल परफ्यूम की रेंज भी लांच की है, जो काफी लोकप्रिय हो रहा है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा जून और जुलाई 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



मर्यादा : भगवान राम को एक भेट है। विभिन्न तरह के प्राकृतिक धूप मसालों और कस्तूरी(मस्क) की एक स्ट्रॉंग लेकिन सुखद सुगंध के साथ यह ब्रांड एक अलौकिक आध्यात्मिक वातावरण का एहसास कराता है। इन्सेंजा के अपने खुदके आर्टिस्ट द्वारा बनाई गई मर्यादा पुरुषोत्तम राम की पेंटिंग के साथ एक सुंदर बॉक्स में पैक है।

मर्यादा, शक्ति और प्रेम के जरिए इन्सेंजा की एक और अद्भुत धार्मिक पेशकश

इन्सेंजा सेल्स एंड मैनुफैक्चरिंग प्राइवेट लिमिटेड मेरे प्रभु राम ब्रांड के जरिए अगरबत्ती बाजार में धूम मचाने के बाद एक और नई धार्मिक पेशकश के साथ ग्राहकों के बीच प्रस्तुत हुआ है। अगरबत्ती को आध्यात्मिकता के उच्च स्तर तक ले जाने के क्रम में कंपनी द्वारा एक अभिनव प्रयास किया गया है। इसके लिए कंपनी ने ऐसी सुगंध पेश की है जो आध्यात्मिक विशिष्टता के अर्थ को फिर से परिभाषित करती है। ये उत्पाद नवीनतम तकनीकों के साथ पारंपरिक और प्राकृतिक अवयवों का मिश्रण हैं। इन्सेंजा द्वारा पेश प्रत्येक अगरबत्ती विभिन्न उद्देश्यों और क्षेत्रों के लिए है। पूरी तरह प्राकृतिक व स्वास्थ्य के लिए अनुकूल बिल्कुल नई किस्म की अगरबत्ती के साथ बाजार में दस्तक देने को तैयार इन्सेंजा ने अपनी जड़ों की ओर लौटने की कोशिश की है। प्रभु राम, मां शक्ति और श्रीकृष्ण के गुणों को प्रदर्शित करने वाले तीन अलग-अलग नामों अर्थात मर्यादा, शक्ति और प्रेम ब्रांड से लॉन्च ये अगरबत्ती 100 प्रतिशत प्राकृतिक हैं। इन्हें बनाने में सबसे शुद्ध सामग्री का उपयोग किया गया है। अगरबत्ती बनाने की पारंपरिक विधियों और प्रक्रिया का उपयोग करके तैयार किये गये ये तीनों ब्रांड अद्भुत खुशबू लिये हुए हैं। इन विशिष्ट अगरबत्तियों को तैयार करने में जॉस पाउडर, फूलों के शुद्ध एसेंशियल ऑयल, चंदन, कस्तूरी, केसर, और अन्य प्राकृतिक चीजों का उपयोग किया गया है। इन्सेंजा के इन तीनों नये ब्रांडों को गहन शोध व अध्ययन के बाद मूर्तरूप दिया गया है। बेहद साफ सुथरे वातावरण में पूरी पवित्रता के साथ इन्सेंजा की अपनी यूनिट में महिला कर्मचारियों द्वारा हाथ से तैयार इन अगरबत्तियों की लंबाई 16 इंच है और यह लगातार चार घंटे तक जलते रहने की क्षमता से युक्त हैं। इन अगरबत्तियों से किसी तरह का हानिकारक धुआं नहीं निकलता है इसलिए यह पूरी तरह से फेफड़ों के अनुकूल हैं। तीन अलग-अलग खासियत लिए तीनों उत्पादों की गुणवत्ता व विशेषता वाकई अतुलनीय है। ■

शक्ति : देवी शक्ति की पूजा करने के लिए धूप है और पैक पर इन्सेंजा के अपने खुदके आर्टिस्ट द्वारा बनाई गई देवी की एक पेंटिंग चित्रित है। केसर और चंदन के एसेंशियल ऑयल का सुगंध संयोजन मंत्रमुग्ध कर देता है।

प्रेम : भगवान कृष्ण के अमर प्रेम को समर्पित गेंदे के फूलों की खुशबू आपके दिन को खुशनुमा बनाने के लिए पर्याप्त है। बॉक्स में कृष्ण की एक सुंदर पेंटिंग है जिसे इन्सेंजा ने खुद के आर्टिस्ट द्वारा बनवाई है।

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा जून और जुलाई 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



ठकराल गुप की सिल्की संदल बनारस में लांच

श्री सदगुरु अगरबत्ती इंडस्ट्रीज नागपुर (ठकराल गुप) की सिल्की संदल ड्राई स्टिक की जुलाई माह में बनारस में लांचिंग हुई है। यह प्रीमियम क्वालिटी की बम्बू लेस ड्राई स्टिक है और कंपनी उपभोक्ताओं को रिटेल बॉक्स में सिरेमिक स्टैंड भी दे रही है। इसकी पैकेजिंग आकर्षक वुडेन बॉक्स में है और एक बॉक्स की कीमत 200 रु है, जिसमें 50 ग्राम माल आता है। यह प्रीमियम उत्पाद चन्दन की सुगंध में है और इसकी खुशबू मन को शांति और ताजगी का अहसास कराती है। सिल्की संदल की खुशबू और वुडेन पैक को देख कर कहा जा सकता है कि कंपनी प्रीमियम उत्पाद खरीदने वाले ग्राहकों की पसंद को अच्छी तरह से समझती है। अगरबत्ती उद्योग में ठकराल गुप एक जाना पहचाना नाम है, जो उत्तम क्वालिटी के उत्पादों के लिए जाना जाता है। गुप के कई अगरबत्ती उत्पाद देश भर में लोकप्रिय हैं। साथ ही कंपनी गिफ्टिंग के हिसाब से भी उत्पाद निकलती है। देश ही नहीं विदेशों में भी ठकराल गुप के उत्पादों की अच्छी मांग है। ■



कर्नाटक में लोकप्रिय हरी दर्शन का चन्दन टीका

दिल्ली की प्रमुख धूप निर्माता कंपनी हरी दर्शन सेवाश्रम अपने उच्च क्वालिटी के धूप उत्पादों के लिए मशहूर है। कंपनी की अगरबत्ती, धूप और अन्य पूजा उत्पाद देश भर में काफी लोकप्रिय हैं। हरी दर्शन के प्रीमियम चन्दन टीका कलेक्शन की बात करें, तो देश भर में लोग इसे पसंद करते हैं। इस कलेक्शन में प्योर कुमकुम, चन्दन टीका, व्हाइट चन्दन टीका, अष्टगंध चन्दन तिलक, चन्दन केसर टीका और कुमकुम रोली टीका जैसे उत्पाद हैं। दक्षिण भारत खासकर कर्नाटक में हरी दर्शन की धूप व अगरबत्ती उत्पादों की लोकप्रियता वहां रह रहे उत्तर भारतीयों में है वहीं हरी दर्शन का प्योर कुमकुम चन्दन टीका और व्हाइट चन्दन टीका दक्षिण भारतीयों में बहुत लोकप्रिय है। यह उत्पाद 30 रु में 40 ग्राम के पैक में उपलब्ध है।

कंपनी की ब्रांड एम्बेसडर फिल्म अभिनेत्री जूही चावला हैं, जिसका लाभ कंपनी की ब्रांड वैल्यू को मिल रहा है। कंपनी ने हाल ही में कर्नाटक में अपनी टेम्पल रेंज भी लांच की थी, जिसको प्रीमियम रेंज के उपभोक्ताओं में अच्छा रेस्पॉन्स मिल रहा है। ■



साइकिल का नैवेद्य सम्भ्राणी लोकप्रिय ब्रांड

देश के सबसे बड़े अगरबत्ती-धूप उत्पाद समूह मैसूर के साइकिल गुप के कई उत्पाद देश ही नहीं विदेशों में भी काफी लोकप्रिय हैं। साइकिल का सम्भ्राणी उत्पाद नैवेद्य की भारत के कई राज्यों में जबरदस्त मांग है और कई मंडियों में वह सर्वाधिक बिक्री वाला ब्रांड है। इसके रिटेल पैक में 12 सम्भ्राणी कप आते हैं, जिसकी कीमत 72 रु है। कंपनी हर पैक में सम्भ्राणी होल्डर भी देती है। साइकिल गुप के अन्य उत्पादों की तरह यह भी एक उच्च गुणवत्ता वाला ब्रांड है और ग्राहकों के बीच काफी लोकप्रिय है। कंपनी ने हाल ही में अपने कई उत्पाद देश के अलग-अलग राज्यों में लांच किए हैं। साथ ही कंपनी अब देश के कई बड़े मंदिरों से फूलों को इकट्ठा कर उनका इस्तेमाल अपने उत्पादों में कर रही है। साइकिल कंपनी एक कार्बन न्यूट्रल प्रमाणित कंपनी है, जो सभी उत्पादों का निर्माण पर्यावरण और सेहत को ध्यान में रखते हुए करती है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा जून और जुलाई 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



दर्शन इंटरनेशनल का भारत दर्शन पैन इंडिया ब्रांड

दर्शन इंटरनेशनल बेंगलुरु की अशोका ट्रेडिंग कंपनी का अगरबत्ती ब्रांड भारत दर्शन की देश के अधिकांश राज्यों में अच्छी मांग है। भारत दर्शन जिपर और बॉक्स दोनों में ही उपलब्ध है। अगरबत्ती के होलसेल पैक में 12 रिटेल पैकेट आते हैं, जिपर पैकेट में 90 ग्राम 70 रु में है। रिटेल बॉक्स पैक में 25 रु में 30 ग्राम है। वहीं बड़ा रिटेल पैक 150 रु में है और इसमें 5 स्टिक के 25 पैकेट हैं। कंपनी देश विदेश के लिए 3-4000 धूप व अगरबत्ती उत्पादों का निर्माण करती है। उसके अधिकांश उत्पादों का एक्सपोर्ट होता है। भारतीय बाजार में केवल 20 ब्रांड ही कंपनी बेचती है, जिसमें भारत दर्शन और ब्लैक स्टोन कंपनी के सर्वाधिक बिकने वाले पैन इंडिया ब्रांड हैं। कंपनी ने पैन इंडिया लेवल पर अपना ब्रांड अंबेसडर फिल्म अभिनेत्री विद्या बालन को बनाया है। इससे कंपनी को अपने ब्रांडों की मार्केटिंग में काफी लाभ मिला है। साथ ही राज्यों के स्तर पर भी कंपनी ने अलग-अलग ब्रांड एम्बेसडर बनाए हैं। ■



आईटीसी की मंगलदीप धूप सर्वाधिक बिक्री वाला ब्रांड



तमिलनाडु का लोटस बेंजोइन सम्भ्राणी फेमस ब्रांड

तमिलनाडु की कंपनी लोटस बेंजोइन दक्षिण भारत के प्रमुख ब्रांडों में से एक है। कंपनी सम्भ्राणी उत्पादों के लिए बहुत प्रसिद्ध है। दक्षिण भारत की कई मंडियों में इसका सम्भ्राणी उत्पाद सर्वोत्तम बिक्री वाले उत्पादों में हैं। इसके लोटस पाल सम्भ्राणी, स्पेशल गुगल सम्भ्राणी व सुदर्शन हर्बल कप सम्भ्राणी की मार्केट सबसे ज्यादा है। इन सभी उत्पादों के बॉक्स में 12 सम्भ्राणी कप आते हैं। जहां गुगल सम्भ्राणी की कीमत 92 रु है। वहीं लोटस पाल सम्भ्राणी और सुदर्शन हर्बल कप सम्भ्राणी की कीमत 125 रु प्रति रिटेल बॉक्स है। ■

भारत की अग्रणी एफएमसीजी कंपनी आईटीसी लिमिटेड के सभी उत्पाद सर्वाधिक बिकने वाले उत्पादों में से एक हैं। देश भर में आईटीसी एक लोकप्रिय ब्रांड है और मंगलदीप धूप व अगरबत्ती सर्वाधिक बिक्री वाले ब्रांडों में से एक हैं। देश का ऐसा कोई राज्य या जिला नहीं होगा, जहां मंगलदीप अगरबत्ती व धूप न मिलती हो। मंगलदीप धूप की बात की जाए, तो देश की कई मंडियों में ये सबसे ज्यादा बिकने वाला धूप उत्पाद है। यह कई सुगंध जैसे चन्दन, मोगरा, गुलाब, डीलक्स आदि में है। इसके रिटेल पैक की कीमत 15 रु है, जिसमें 40 ग्राम में 20 धूपबत्ती आती हैं। डीलर व दुकानदार बताते हैं कि जहां दूसरी कंपनी की धूप का स्टॉक महीनों में खाली होता है, वहीं आईटीसी की मंगलदीप धूप काफी जल्दी बिक जाती है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा जून और जुलाई 2022, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

दिल्ली बाजार में धूप का चलन ज्यादा

10 रुपये एमआरपी की मांग ज्यादा, लेकिन प्रिमियम का भी बाजार

दे

देश की राजधानी दिल्ली में धूप का ज्यादा चलन है। हेल्थ कॉन्शियस होने के कारण लोग अगरबत्ती का इस्तेमाल कम करते हैं। सुगंध इंडिया ने दिल्ली में किए एक सर्वेक्षण में पाया कि लगभग 70 प्रतिशत धूप और झई स्टिक का चलन यहां ज्यादा है। सिर्फ 30 प्रतिशत लोग ही अगरबत्तियों का इस्तेमाल करते

हैं। मार्केट सर्वे रिपोर्ट के अनुसार देश की राजधानी और मेट्रोपॉलिटन सिटी होने के बावजूद यहां 10 रु एमआरपी के धूप और अगरबत्ती उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा दो लाख से अधिक की आबादी वाले उच्च तबकों के संपन्न लोगों में बंगलुरु की हाई क्वालिटी की महंगी अगरबत्ती की भी मांग है।

दिल्ली की आबादी ढाई करोड़ के आसपास है और 50 प्रतिशत से अधिक आबादी लोअर मिडिल क्लास है। 40 प्रतिशत आबादी मध्यम वर्ग की है। 8 प्रतिशत आबादी उच्च मध्यवर्ग और 2 प्रतिशत आबादी उच्च तबके याने हर तरह से आर्थिक रूप से सक्षम लोगों की है। इस तरह लगभग 10 प्रतिशत यानी 20 लाख से अधिक आबादी ऐसी है जो प्रिमियम उत्पादों को खरीद सकती है। 2 लाख से अधिक ऐसे लोग भी हैं, जो बेशकीमती उत्पादों को खरीद सकते हैं। देश की राजधानी होने के कारण दिल्ली में दूसरे राज्यों से हर वर्ग के लोग काम करने भी आते हैं और बस भी गये हैं। एक बड़ा नौकरीपेशा व मजदूर तबका काम के लिये दिल्ली में बस गया है लेकिन समय-समय पर ये लोग वपिस अपने राज्य चले जाते रहते हैं। इस कारण जो उत्पाद उनके राज्यों में चलते हैं उनकी डिमांड दिल्ली में भी बढ़ जाती है। इसका एक बुरा असर दिल्ली के बाजार पर भी पड़ा कि कोरोना महामारी के दौरान कई ऐसे नौकरीपेशा व मजदूर अपने राज्य वपिस चले गये और बहुत से अभी तक लौटे नहीं हैं। इस कारण दिल्ली मार्केट में बिक्री कम हुई है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार 90 प्रतिशत का बाजार 10 रु की धूप व अगरबत्तियों का है, तो 10 प्रतिशत आबादी प्रिमियम उत्पादों को भी लेती है। दिल्ली में आमतौर पर एक ग्राहक औसतन 200-250 रुपये की धूप व अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदता है। दुकानदारों ने बताया कि यहां 50



रु वाले धूप अगरबत्ती के पैकेट कम चलते हैं, लेकिन मॉल व पॉश इलाकों के बड़े जनरल स्टोर्स में महंगी अगरबत्तियां भी दिखाई देती हैं। दिल्ली में यदि 10 प्रमुख ब्रांडेड उत्पादों की खपत को देखा जाए तो आईटीसी का मंगलदीप और जेड ब्लैक नंबर एक और दो की स्थिति में है। दोनों का ही लगभग बराबर बाजार है। इसके बाद साइकिल, सच्चे साईं, भारतवासी और अन्य कंपनियों के उत्पाद चलते हैं। दिल्ली में 5 रु वाले उत्पाद नहीं के बराबर हैं, क्योंकि अधिकांश कंपनियों ने उसका उत्पादन बंद कर दिया है। बेतहाशा बढ़ रही महंगाई के कारण अधिकांश कंपनियों ने पैकिंग में बत्ती की संख्या कम की है। यहां बॉक्स में धूप और अगरबत्ती ज्यादा चलती है जीपर का चलन कम है, क्योंकि जीपर 60 से 70 रु के आते हैं उपभोक्ता इतना नहीं खर्च करना चाहते।

एक डिस्ट्रीब्यूटर ने बताया कि दिल्ली में उपभोक्ता ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं, जिसको आईटीसी चाहिए वह वही लेगा या जेड ब्लैक चाहिए तो वह भी वही लेगा। उसे दूसरा ब्रांड नहीं पकड़ा सकते। यही कारण है कि नए उत्पाद या दूसरे इलाकों की फेमस कंपनियों के उत्पाद यहां जल्दी शुरू करना मुश्किल है। जब तक कोई ब्रांड हिट नहीं होता उपभोक्ता उस पर प्रयोग नहीं करते।

इसलिए ज्यादातर रनिंग ब्रांड ही चलते हैं। उद्योग में उधारी बहुत चलती है और नए ब्रांड चलाने में ज्यादा उधार देना पड़ता है इसलिए भी वितरक और दुकानदार भी उधारी का रिस्क नहीं लेते।

दिल्ली में धूप कंपनियों में आईटीसी मंगलदीप का ज्यादा चलन है। दिल्ली के ही ब्रांड हरिदर्शन का भी यहां अच्छा बाजार है। देश की कई मंडियों खासकर यूपी में अच्छी बिक्री वाली गॉड गिफ्ट सच्चे साईं कंपनी की काशी 4 इन 1 धूप की भी दिल्ली में अच्छी खपत है। एक वितरक के अनुसार आईटीसी का माल अन्य ब्रांडों की तुलना में जल्द बिक जाता है। चंदीगढ़ के धूप ब्रांड देव दर्शन की भी यहां उपस्थिति है। धूप में आईटीसी, सच्चे साईं, जेड ब्लैक, देश दर्शन, और हरि दर्शन के उत्पाद चलते हैं। बेंगलुरु के ब्रांडों की बात की जाए तो प्रिमियम हैंडमेड क्वालिटी होने के कारण इनके अपने सीमित व उच्च वर्गीय तबके के ग्राहक हैं। इनमें लिबर्टी, भारतवासी व दर्शन इंटरनेशनल का ज्यादा चलन है। ■



हेम स्मजिंग इंडल्जेंस गिफ्ट सेट लांच



दु

निया में अगरबत्ती बनाने वाली प्रमुख कंपनियों में से एक हेम ने अपने उपभोक्ताओं को गर्मियों के मौसम में खास सुगंध के लिए स्मजिंग इंडल्जेंस गिफ्ट सेट का उपहार दिया है। गर्मी के मौसम में इसकी सुगंध उपभोक्ताओं को नया आनंद और स्फूर्ति प्रदान करेगी। कंपनी ने दावा किया है कि उसके उत्पादों की सुगंध पूरे दिन मन की विभिन्न अवस्थाओं और भावनाओं को आनंद देती रहेंगी और फूलों की शांत सुगंध पूरे वातावरण में फैल जाएगी, जिससे लोगों को अपने आसपास सकारात्मक ऊर्जा का एहसास होगा और वह तरोताजा और ऊर्जावान हो जाएंगे। इसकी सुगंध गर्मी में आत्मा को सुकून देने वाली है और इसमें बेहतरीन किस्म के प्राकृतिक तत्वों का मिश्रण किया गया है।

कंपनी के गिफ्ट सेट में पालो सैंटो प्रीमियम अगरबत्ती है। एक पैकेट में 5 तरह की अलग अलग सुगंधियां हैं। इसमें एक चक्र संतुलन ब्रेसलेट भी है। आकर्षक पैक में पालो सैंटो संदल, पालो सैंटो अरूडा, पालो सैंटो सिनेमन, पालो सैंटो मिर, और पालो सैंटो रोज शामिल हैं। इसकी आध्यत्मिक सुगंध उपभोक्ता को जंगल, जड़ी, बूटियों, सुगंधित तेलों और सुगंध की दुनिया में ले जाएगी। साथ ही चक्र ब्रेसलेट से भावनात्मक और शारीरिक संतुलन बढ़ेगा और भय व चिंता दूर होगी। हेम कारपोरेशन अगरबत्ती के निर्माण और निर्यात में दुनिया भर में प्रसिद्ध है। 3 दशकों से अधिक समय से कंपनी ने 70 से अधिक देशों में ग्राहकों को उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्तियों की आपूर्ति की है। कंपनी के ब्रांड अपने विविधता और उच्च गुणवत्ता के लिए प्रसिद्ध हैं। 2008 से दुनिया भर में 400 से अधिक विभिन्न सुगंधित उत्पादों का कंपनी निर्यात कर रही है। मुख्य रूप से कंपनी यूरोप, मध्य पूर्व, अफ्रीका, ऑस्ट्रेलिया और दक्षिण अमेरिका सहित कई एशियाई देशों में अपने उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की आपूर्ति कर रही है। ■



नई पीढ़ी के मुताबिक बदलाव करना अगरबत्ती उद्योग की जरूरत अशोक थांबी

अगरबत्ती व धूप उद्योग आज कच्चे माल की कमी, महंगाई, मंदी, डुप्लीकेसी जैसी तमाम समस्याओं से भले ही जूझ रहा हो, लेकिन आने वाले दशकों में उसे अपनी सोच में बदलाव लाना होगा, क्योंकि नई पीढ़ी नए मूल्यों और नए ट्रेंड पर चल पड़ी है। अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियों को लेकर दर्शन इंटरनेशनल के प्रमुख पार्टनर अशोक थांबी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि आने वाले समय में लोगों की मांग, पसंद और परंपरा कैसी होगी यह समझना जरूरी है। समय के बदलाव के साथ नई पीढ़ी में ट्रेंड तेजी से बदल रहा है। हर क्षेत्र में परंपराएं बदल रही हैं और नये मूल्य बन रहे हैं। बीते दशकों की तुलना में आज ही बहुत बदलाव हो गया है।

विश्व को
भारतीय सुगंध
की ओर खींचती
दर्शन इंटरनेशनल



बड़े शहरों में पूजा-पाठ को लेकर नई पीढ़ी में बदलाव देखा जा रहा है। लोग पूजा-पाठ के लिए अगरबत्ती व धूप जलाते, जबकि युवा पीढ़ी औपचारिकता करती है। अब छोटे शहरों और कस्बों में लोगों की आमदनी बढ़ी है, तो वह धूप-अगरबत्ती का ज्यादा इस्तेमाल कर रहे हैं। इस लिहाज से बड़े शहरों में पूजा पाठ के लिए अगरबत्ती का चलन कम हुआ है, तो उसकी भरपाई अब छोटे शहर और कस्बे पूरा कर रहे हैं। ऐसे में वॉल्यूम के लिहाज से उद्योग में विकास हो रहा है, लेकिन नंबर के लिहाज से वह बराबर ही है।

कर्नाटक की दर्शन इंटरनेशनल कंपनी की स्थापना 1987 में हुई थी। अशोक थांबी ने बताया कि इसे मेरे पिता टी श्रीनिवास जी ने शुरू किया था। इससे पूर्व 1943 में मेरे दादा जी ने अशोका ट्रेडिंग के नाम से फर्म शुरू की थी। पिताजी इस विचार के थे कि एक ही कंपनी में पूरे परिवार को रहने के बजाय अलग-अलग

कंपनियां खोली जानी चाहिए। जब सन् 2000 में मैंने कंपनी का कारोबार संभाला, तो अपने भाई हर्शा के साथ अशोका ट्रेडिंग कंपनी को दर्शन इंटरनेशनल के अंतर्गत जोड़ दिया और साथ ही एक और कंपनी, अपरांजी इंडस्ट्रीज को भी साल भर पहले इसके अंतर्गत जोड़ दिया। इस तरह इन 3 कंपनियों के सारे उत्पाद और ब्रांड अब दर्शन इंटरनेशनल के नाम से निर्मित होते हैं। कंपनी लगभग 3000-4000 उत्पाद बनाती है। घरेलू बाजार में हमारे लगभग 20 ब्रांड चलते हैं जिसमें भारत दर्शन और ब्लैक स्टोन पैन इंडिया ब्रांड है। शेष पूरी दुनिया भर में 30-35 देशों में लगभग 3000 उत्पादों का निर्यात किया जाता है।

उन्होंने कहा कि सभी उद्योगों की तरह अगरबत्ती उद्योग में भी चुनौतियां हैं, लेकिन मुख्य बात यह है कि बदल रही दुनिया के साथ सुगंध की मांग भी बदल रही है और नई पीढ़ी की जरूरतें और शौक भी अलग हैं। उन्होंने कहा कि सुगंध की जरूरत दुनिया तो हमेशा रहेगी, लेकिन फ्रेगरेंस का इस्तेमाल अब कई तरह से





किया जाने लगा है और संभवतः आने वाले दशकों में अगरबत्ती व धूप से सुगंध लेने का तरीका भी बदल सकता है और मुझे लगता है कि सभी बड़ी कंपनियां इस दिशा में सोच रही हैं। सुगंध इंडिया के सुगंध में बदलते ट्रेंड के सवाल पर अशोक जी ने कहा कि लाइफस्टाइल के कारण ट्रेंड में बदलाव आए हैं। फिलहाल 90 प्रतिशत लोग पूजा पाठ के लिए और लगभग 10 प्रतिशत आबादी सुगंध के लिए उसका इस्तेमाल करती है।

अगरबत्तियों के अलावा फ्रेगरेंस का इस्तेमाल अब कई तरह से किया जाने लगा है। उसके लिए सुगंधित तेल, परफ्यूम, और घरों व दफ्तरों को केंद्रीय रूप से सुगंधित करने के लिए रूम फ्रेशनर्स का इस्तेमाल शुरू हुआ है, हालांकि अभी इसका चलन भारत में कम है। इस तरह देखें, तो अगरबत्ती का इस्तेमाल घट रहा है। ऐसे में जो कंपनियां सिर्फ पूजा पाठ के लिए अगरबत्ती बनाती रहेंगी, तो वह कुछ वर्षों बाद अगली पीढ़ी के लिए वह कुछ नया नहीं दे सकेंगी, क्योंकि उसे नए फ्रेगरेंस और नए ट्रेंड की जरूरत होगी। आमतौर पर लोग एक फ्रेगरेंस को ट्रेडिशन के साथ जोड़ते हैं। विभिन्न धर्मों व संस्कृतियों के साथ भी कुछ लोग सुगंध को जोड़ते हैं, लेकिन मैं मानता हूँ कि अगरबत्ती का काम सिर्फ सुगंध फैलाने का है। उन्होंने कहा कि भारत में अभी बॉडी डिओडरेंट का ही चलन है। सुगंध के लिए देश के कुछ ही संपन्न घरों में प्रतिदिन रूम फ्रेशनर या सुगंध के महंगे तरीकों का इस्तेमाल होता है। यहां विदेशों की तरह घरों को सुगंधित करने का चलन नहीं है। घरों और कार्यालयों को सुगंधित और सुहासित बनाए रखने के लिए बहुत तरह के फ्रेगरेंस चलन में हैं। डिफ्यूजर व परफ्यूम के डिस्पेंसर लगाए जाते हैं, जिनसे धीमी धीमी सुगंध निकलती है। दर्शन इंटरनेशनल इस तरह के सभी

प्रोडक्ट ला रही है, लेकिन हम अभी इसकी खपत देश के बाजार में ना होने के कारण सिर्फ निर्यात करेंगे।

दर्शन इंटरनेशनल उत्पादों के भारतीय बाजार में खपत संबंधी सवाल पर अशोक जी ने बताया कि हमारी आपूर्ति दक्षिण और पश्चिम भारत में ज्यादा है। सभी राज्यों में एक या दो डिपो स्थापित किए गए हैं। मार्केटिंग टीम में लगभग 400 लोग हैं, जो सभी राज्यों की मार्केट देखते हैं। उन्होंने बताया कि उनके उत्पाद 10 रु से लेकर 100 रु तक के हैं, जिसमें भारत दर्शन और ब्लैक स्टोन पैन इंडिया ब्रांड हैं। कंपनी ने नेशनल लेवल पर अपना ब्रांड एंबेसडर विद्या बालन को बनाया है, जबकि राज्य स्तर पर अलग-अलग ब्रांड एंबेसडर हैं। उन्होंने कहा कि ब्रांड एंबेसडर बनाए जाने से ब्रांड की वैल्यू बढ़ती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कच्चे माल की कीमतें बहुत बढ़ी हैं। मंदी हमेशा दो तरह की होती है। एक तो मांग और आपूर्ति में अंतर आ जाए तो चीजें महंगी हो जाती हैं, लेकिन इस बार मंदी युद्ध और कोरोना महामारी के कारण आई है। सब कुछ महंगा हुआ है। पैकिंग मैटेरियल में 100 प्रतिशत की वृद्धि हुई है। इसके अलावा पूरे सुगंध उद्योग में देखें, तो 50-70 प्रतिशत की मंदी है। ऐसे में उद्योग में सभी ने पैकिंग का वजन कम किया है। साइज छोटा किया है और कुछ ने रेट भी बढ़ाए हैं। कुछ लोगों ने अपने मुनाफे को कम किया है और उपभोक्ता पर बोझ नहीं डाला। हमारी भी कंपनी ने अपने मुनाफे को कम किया है और उपभोक्ताओं पर बोझ नहीं डाला है।

हाथ से निर्मित और मशीनों द्वारा बनाई जाने वाली अगरबत्ती में फर्क संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा अभी भी हमारे यहां मसाला बत्ती हाथ से बनती है और मशीनों से भी उत्पादन किया जाता है।



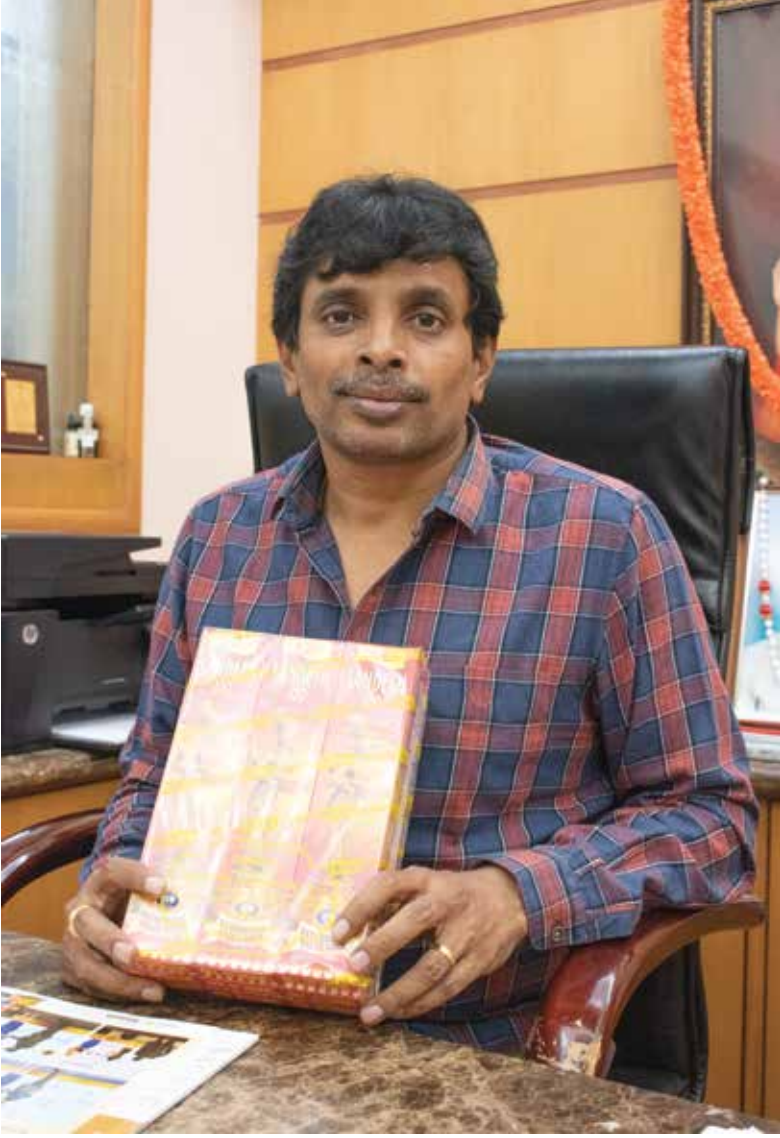
उन्होंने कहा कि कर्नाटक देश का पहला राज्य है, जो अगरबत्ती बनाता था और पहले सिर्फ हाथ से ही अगरबत्ती का निर्माण होता था, लेकिन अब 98 प्रतिशत अगरबत्ती मशीन से बन रही है। इसकी बड़ी वजह यह भी है कि मजदूरों की कमी है, लेकिन अभी भी उद्योग 98 प्रतिशत महिलाओं के योगदान से चलता है और हमारे यहां भी हजार-बारह सौ महिलाएं काम करती हैं।

दर्शन इंटरनेशनल की प्रोडक्शन व्यवस्था संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि एक अगरबत्ती कंपनी पहले उद्योग संबंधी सारे काम खुद करती थी, जिसमें अगरबत्ती रोल करना, परफ्यूम या इत्र लगाना, पैकिंग आदि सभी काम होता था, लेकिन जैसे-जैसे देश में उसकी मांग बढ़ने लगी, कंपनियां यह सभी सेवाएं भी आउट सोर्स करने लगी हैं। उन्होंने बताया कि दर्शन इंटरनेशनल क्वालिटी कंट्रोल करने और दूसरे उत्पादों से अपने को अलग रखने के लिए उद्योग से संबंधित सभी काम खुद करती है। हमारे पास खुद की परफ्यूम लैब, आर एंड डी सेंटर, ब्लेंडिंग विभाग है। हमारी खुद की 12,000 स्क. फीट में अत्यधुनिक जर्मन प्रिंटिंग युनिट बैंगलोर में है। हमारे पास कुल 1,30,000 स्क. फीट में कर्नाटक, असाम, तमिल नाडु व श्री लंका में प्रोडक्शन युनिट हैं और साथ ही तिरुपत्तूर में एक 80,000 स्क. फीट की बैक्वार्ड इंटीग्रेशन युनिट भी है। बत्ती बनाने का काम हम ग्रामीण इलाकों में करवाते हैं। इससे स्थानीय स्तर पर लोगों को काम मिलता है और कच्चे माल की सहज उपलब्धता भी रहती है। कंपनी ने लगभग 2000 लोगों को इससे रोजगार दिया हुआ है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती बनाने में उसके कई विभाग होते हैं। जैसे बत्ती बनाना, परफ्यूम लगाना, पैकेजिंग करना, डिपो तक पहुंचाना, डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर तक ले जाना यह सभी काम कंपनी खुद करती है।

गांव-गांव व घर-घर हो रहे अगरबत्ती उत्पादन को अशोक जी चुनौती नहीं मानते। उन्होंने कहा कि ग्राहकों को अच्छी सर्विस देना है बहुत महत्वपूर्ण है, जो ऐसा नहीं कर पाते हैं वह मार्केट में टिक नहीं पाते। इसीलिए दर्शन इंटरनेशनल ने हर स्टेट में अपना डिपो बनाया है ताकि रिटेलर तक अच्छी सप्लाय चैन बनी रहे। इस कारोबार को

पूरे प्रोफेशनल मॉडल से तैयार किया गया है। एक राज्य का उदाहरण लें तो वहां कितने शहर हैं, कस्बे हैं और उन शहरों में कितनी दुकानें हैं, क्या रूट हैं? सेल्स फोर्स नामक सॉफ्टवेयर रखा गया है, उसमें रिटेलर की दुकान का पता व लोकेशन, फोन नंबर, नाम, फोटो सब कुछ डेटा में रखते हैं और सेल्स टीम को रोजाना एक नए रूट पर जाने का मैसेज दिया जाता है। इसके अलावा कंपनी प्रचार-प्रसार के सभी माध्यमों का इस्तेमाल करती है। इस लिहाज से कंपटीशन उद्योग के लिए हमेशा अच्छा होता है। अच्छी क्वालिटी व कड़ी मेहनत से ब्रांड बनता है। तब वह हजारों दूसरे अन्य उत्पादों से अलग दिखाई देता है और टिकता है। विदेशों में भारतीय धूप-अगरबत्ती और सुगंध की मांग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि विदेशों में हमारे उत्पादों की अच्छी मांग है। यही कारण है कि अगरबत्ती निर्यात में 30 से 40 प्रतिशत की वृद्धि है। चीन में पहले से ही इसका चलन था, लेकिन अब सऊदी, यूरोपीय और अमेरिकी बाजार में भी मांग बढ़ी है, लेकिन वहां के बहुत संपन्न लोग ही भारतीय सुगंध का इस्तेमाल करते हैं। इसकी बड़ी वजह यह है कि यहां की सुगंध तीखी, तेज व महंगी है। यूरोप में लोग हल्की सुगंध पसंद करते हैं। फिर भी यूरोप में 3 से 4 प्रतिशत लोग भारतीय ट्रेडिशनल सुगंध चाहते हैं। यूरोप के इलाकों में धूप और अगरबत्ती का इस्तेमाल इसलिए भी कम करते हैं, क्योंकि घरों में स्मोक डिटेक्टर भी लगे हुए हैं।

अगरबत्ती उद्योग में डुप्लीकेसी के सवाल पर उन्होंने कहा कि यह कानून का मामला है कोई भी कंपनी उसको अपने स्तर पर डील नहीं कर सकती। फिर भी हम साल में चार-पांच बार रेड करवाते हैं। ताकि डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर पर दबाव बना रहे, लेकिन हम बहुत कुछ उसमें नहीं कर सकते। उन्होंने कहा कि डुप्लीकेसी की समस्या दक्षिण भारतीय राज्यों, महाराष्ट्र और दिल्ली आदि में नहीं है। यह ज्यादातर पिछड़े इलाकों में होती है। खास तौर पर बिहार, उत्तर प्रदेश और पश्चिम बंगाल में डुप्लीकेसी एक बड़ी समस्या है। वहां कानून का खौफ नहीं है और डुप्लीकेसी करने वाला जानता है कि वह पकड़ा जाएगा तो कुछ दिन बाद छूट जाएगा। इस तरह उसका कारोबार चलता रहता है। ■



सस्ती लोकल अगरबत्तियों से ब्रांडों को खतरा -शोभन बाबू

कर्नाटक एक ऐसा राज्य है जहां कई बड़ी धूप और अगरबत्ती निर्माण करने वाली कंपनियां काम कर रही हैं। उसी क्रम में 1970 में संदेश अगरबत्ती कंपनी की स्थापना हुई थी। तीसरी पीढ़ी के शोभन बाबू कंपनी का कारोबार संभाल रहे हैं और उनका मानना है कि प्रत्येक शहरों और गांव-गांव में खड़े हुए छोटे व लोकल स्तर पर

बड़े पैमाने पर धूप और अगरबत्तियों का निर्माण हो रहा है, जो उद्योग की बड़ी कंपनियों को घुन की तरह खा जाएंगी। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने कहा कि आईटीसी को लोग मुख्य प्रतिद्वंदी मानते हैं, लेकिन सच्चाई यह है कि वह देखने में हाथी जैसा है, लेकिन छोटे-छोटे लोकल उत्पादक तो जड़ में लगे घुन की तरह बड़े उत्पादकों को समाप्त कर देंगे। आज उद्योग के सभी बड़े उत्पादकों की यह सबसे बड़ी चिंता है कि वह अपने ब्रांड की रक्षा कैसे करें ?

वितरक व खुदरा
व्यापारी नहीं संभले
तो ऑनलाइन
कंपनियां उन्हें समाप्त
कर देंगी

उद्योग के लिए
अब मानक तय
होना जरूरी

हैंडमेड संदेश धूप
व अगरबत्ती की देश
ही नहीं विदेशों में भी
लोकप्रियता

उन्होंने कहा कि इसी तरह डिस्ट्रीब्यूटर और फुटकर व्यापारी जो कंपनी से 5-6 रूपए में पैकेट लेते हैं और अपना मार्जिन ज्यादा रखकर 10 से 15 रूपए में बेचते हैं उनको ऐमेज़ॉन और दूसरी ऑनलाइन कंपनियां खा रही हैं। शोभन बाबू ने बताया कि 44 वर्ष पूर्व मेरे दादा जी गांव-गांव और घर-घर जाकर अगरबत्ती बेचा करते थे। फिर पिताजी ने कारोबार संभाला और उन्होंने उत्पादन बढ़ा कर घरेलू बाजार में संदेश उत्पादों को स्थापित किया। इसके बाद

आज हमारी तीसरी पीढ़ी है, जिसने संदेश को अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर पहुंचाया है। मशीनीकरण के इस युग में भी संदेश के उत्पाद हैंड मेड हैं और कई देशों में वह निर्यात करता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि देश में संदेश बहुत चलता है, लेकिन डुप्लीकेसी एक बड़ा चैलेंज है। हम एसोसिएशन में भी हैं और चाहते हैं कि सरकार स्टैंडर्डाइजेशन करे और अगरबत्ती व धूप उत्पादों के लिए मानक तय करे, जो अभी भारत में नहीं शुरू हुआ है। उन्होंने कहा कि हम एक्सपोर्ट में हैं और वहां बिना मानक के कोई भी उत्पाद बाजार में नहीं उतारा जा सकता। अब सरकार ने भी इस दिशा में कदम बढ़ाया है और देखा है कि उसको कैसे रेगुलेट किया जाता है। स्टैंडर्डाइजेशन संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि गांवों में छोटे-छोटे उत्पादक हैं। निश्चित तौर पर वह सरकार द्वारा तय किए गए मानकों को लागू नहीं करेंगे। वह उसमें शामिल नहीं होंगे और शुरुआत में यह बड़ी कंपनियों पर ही लागू होगा। सबसे बड़ी दिक्कत यही है कि यदि 1000 उत्पादक हैं, तो उसमें 900 छोटे छोटे हैं। सरकार उनको कैसे जांच के दायरे में लाएगी यह एक बड़ी चुनौती है। मानक तय किए जाने के बाद अगरबत्ती-धूप वह अन्य उत्पादों की क्वालिटी, उनकी मोटाई, लंबाई और पैकिंग तय होनी चाहिए।

उद्योग में लोग आज आईटीसी को चुनौती मानते हैं, लेकिन वास्तविकता यह है कि असल चुनौती घर-घर खड़े उत्पादक हैं। उन्होंने कहा कि 15-20 वर्षों की कड़ी मेहनत से ब्रांड को जगह दिलाई है, लेकिन आज एमआरपी की लड़ाई तेज हो गई है। एमआरपी फिक्स करना कठिन हो गया है। एक उपभोक्ता एक ही उत्पाद को बाजार में अलग-अलग रेट में देखता है। बड़ी कंपनियां विज्ञापन देती हैं और उसका खर्च भी लागत में जोड़ती हैं, लेकिन हमारी जैसी कंपनी जो विज्ञापन पर खर्च नहीं करती। उन्हें अपने उत्पाद 5-6 रूपए में डिस्ट्रीब्यूटर को देना होता है, जबकि उस पर एमआरपी 15 रु होती है। कोई उसे 10 में और कोई 15 में बेचता है। साइकिल ब्रांड 10 रु का है तो 10 रु में ही बिकता है। इस स्थिति में ऑनलाइन सेल्स ही क्वालिटी वाले ब्रांड को बचाएंगे। उन्होंने कहा कि बेस्ट क्वालिटी और बेस्ट प्राइस का फंडा होना चाहिए। डुप्लीकेसी एक बड़ी दिक्कत है। जहां एक तरफ मिलते

जुलते नाम व पैकेजिंग वाले ब्रांड हैं वहीं कई ऐसे भी हैं जो हूबहू ब्रांडेड उत्पादों की नकल कर रहे हैं। डुप्लीकेसी के खिलाफ कड़े नियम हैं, ट्रेडमार्क है, ब्रांड रजिस्ट्रेशन है लेकिन फिर भी डुप्लीकेसी धड़ल्ले से चल रही है। इसका नुकसान बड़े ब्रांडों के साथ साथ ग्राहकों और सरकार को भी है। बहुत से लोग ऐसे भी हैं जो उत्पादन नहीं करते, लेकिन कई नामों का रजिस्ट्रेशन करा रखा है, इसपर भी कार्यवाही होनी चाहिए। डुप्लीकेसी पर कंट्रोल के लिए बड़े ब्रांडों और सरकार दोनों को ही और मजबूत कदम उठाने पड़ेंगे। अगर हम धीरे-धीरे 10-10 प्रतिशत भी इसपर कंट्रोल के लिए काम करेंगे तब भी आने वाले 10 सालों में इसमें काफी सुधार देखने को मिलेगा।

शोभन बाबू ने एक सवाल के जवाब में बताया कि घरेलू बाजारों संदेश के लगभग 60-70 उत्पाद हैं, जो 5, 10, 15, 50 और 100



रूपए की एमआरपी में बिकते हैं। यह घरेलू बाजारों मुख्यतः कर्नाटक, तमिलनाडु, यूपी व बिहार में इनकी सप्लाय की जाती है। उत्तर भारत के राज्यों में सप्लाय करने में ट्रांसपोर्ट की लागत बहुत ज्यादा होती है। इसके विपरीत दक्षिण भारत के राज्यों में अच्छा बाजार है और ट्रांसपोर्ट की लागत भी कम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि विदेशों में जो उत्पाद निर्यात किए जाते हैं। वह सभी अलग और हाई क्वालिटी के हैं। एक्सपोर्ट क्वालिटी के उत्पाद पूरी तरह से अलग हैं। उसके फ्रेगेंस

का टेस्ट अलग है। यहां तक कि हर देश में अलग किस्म के फ्रेगेंस पसंद किए जाते हैं। जैसे अरब देशों में ऊद अलग सुगंध का है, तो यूरोप के ऊद में अलग है। उन्होंने बताया कि लगभग 100 रेंज के उत्पादों का निर्यात मुंबई के जरिए होता है। जल्द ही कंपनी कुछ नये उत्पाद फैशन संदल, फैशन रोज लांच करने जा रही है। हैंडमेड धूप और अगरबत्ती संबंधी सवालों पर उन्होंने बताया कि कंपनी में अगरबत्तियों का मुख्य उत्पादन गांवों में घर-घर रोलिंग बत्ती के जरिए होता है। वह हमारे फिक्स लोग हैं। वह हमसे कच्चा माल ले जाते हैं और बना कर लाते हैं। ऐसी तीन यूनितें हैं, जो गांव-गांव में कच्चा माल पहुंचाती है और फिर वहां से कलेक्शन करती हैं। हमने मशीनों भी रखी है, लेकिन उसमें क्वालिटी नहीं आती है। हैंडमेड अगरबत्ती में जिस तरह का कच्चा माल इस्तेमाल होता है वह मशीनों पर नहीं चल सकता। हैंड मेड की ही बदौलत आज हम एक्सपोर्ट क्वालिटी का उत्पादन कर पाते हैं। यह सही है कि उसकी कीमत ज्यादा है, लेकिन देश और विदेशों में भी हैंड मेड अगरबत्ती व धूप को पसंद करने वाले लोग हैं।

उन्होंने बताया कि संदेश के सभी उत्पादों पर हैंडमेड लिखा रहता है। इसके अलावा हैंडमेड के जरिए हम अपने उत्पाद का सीक्रेट फार्मूला भी सुरक्षित रख पाते हैं। मशीनों से उत्पादन करने पर वह संभव नहीं है। हैंडमेड अगरबत्ती जलाने पर उसकी क्वालिटी और सुगंध अलग होती है, जो मशीनों में नहीं हो सकती। उन्होंने बताया कि हैंडमेड अगरबत्ती निर्माण में हजारों लोग गांव-गांव जुड़े हैं। पंचायत स्तर पर सप्ताह में हर दिन एक गांव के लिए फिक्स है। कलेक्शन करने और कच्चे माल की आपूर्ति करने वाला हफ्ते में एक निश्चित दिन एक गांव में जाता है और कलेक्ट करता है और अगले सप्ताह के लिए कच्चा माल देता है। इसके लिए पूरी एक चैन बनाई गई है। यह सही है कि मशीन से 10 गुना उत्पादन हो सकता है, लेकिन हमारे ब्रांड की खासियत ही हैंड मेड है।

सुगंध इंडिया के माध्यम से मेरा लोगों से यह कहना है कि भगवान के लिए और अपने घर के सुगंधित वातावरण के लिए जब आप कोई उत्पाद खरीदते हैं, तो उसे अच्छी से अच्छी क्वालिटी का लेना चाहिए। लोग मच्छर भगाने के लिए अगरबत्ती और अनेक केमिकल का इस्तेमाल करते हैं, लेकिन कमरे में एक बर्तन में पानी रखकर उसमें कपूर डाल दीजिए, तो मच्छर एकदम नहीं आएंगे। ■



7 दिनों के लिए 7 सुगंधियां पोषक अगरबत्ती

बं

गलुरु की पोषक अगरबत्ती कई राज्यों में एक लोकप्रिय ब्रांड है। लगभग 40 वर्ष से चल रहा यह ब्रांड राजालक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स का है और प्रेयर एंड प्लेजर का सिद्धांत अपनाते हुए कंपनी ने सप्ताह के 7 दिनों में 7 सुगंधित अगरबत्ती का कंसेप्ट शुरू किया है। यह पूजा पाठ के अलावा मूड और वातावरण को खुशनुमा बनाने वाला एक लोकप्रिय ब्रांड है। कंपनी के प्रमुख

आर रविशंकर ने सुगंध इंडिया से बातचीत में बताया कि राजालक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स 1935 में मेरे दादा ने शुरू की थी और इस कारोबार में हमारे परिवार की तीसरी पीढ़ी काम कर रही है। उन्होंने बताया कि पोषक में सिर्फ एक ही फ्रेग्रेस का इस्तेमाल होता है। इसमें फ्लोरल फ्रूटी फ्रेग्रेस है, जो स्ट्रॉंग सुगंध है। बीते 5-6 वर्षों से कंपनी सप्ताह के 7 दिनों के लिए 7 अलग फ्रेग्रेस निकाल रही है। प्रत्येक दिन के लिए एक अलग

सुगंध और यह 30 रु से लेकर 150 रु तक की एमआरपी में उपलब्ध है। इसका उद्देश्य है कि उपभोक्ता को अलग-अलग दिनों में भिन्न सुगंध मिले।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जरूरी नहीं के एक सुगंध एक राज्य में बिकती है तो दूसरे राज्य में भी बिकेगी। तमिलनाडु में कोई सुगंध लोग पसंद कर रहे हैं तो जरूरी नहीं कि गुजरात में भी वह चले। हमारे उत्पाद रेगुलर सुगंध जैसे जैस्मिन, रोज, संदल आदि से लेकर फैंसी परफ्यूम सुगंध में भी हैं और इस तरह कंपनी के लगभग 17 उत्पाद निकलते हैं। उन्होंने कहा कि यहां हर दिन नए ब्रांड शुरू करने का ट्रेंड नहीं है। धीरे-धीरे ही नए ब्रांड आते हैं। पोषक के घरेलू बाजार पर उन्होंने बताया कि भारत में लगभग हर जगह हमारे उत्पाद बिकते हैं। इसके अलावा विदेशों में मिडिल ईस्ट, साउथ अफ्रीका समेत कई पूर्वी देशों में भी निर्यात करते हैं।

कंपनी की नए उत्पाद लाने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कंपनी की नीति बहुत ज्यादा विस्तार वादी नहीं है और हम स्थायित्व पर भरोसा करते हैं। बाजार में बहुत प्रतियोगिता है, लेकिन हमारे उत्पादों की अपनी खास पहचान है। जैसे जैस्मिन और चंपा जैसी सुगंधियां काफी आम हैं और सभी कंपनियां बेचती हैं तो हमारा भी बिकता है। हम क्वालिटी में यकीन रखते हैं और तभी बाजार में आप टिक सकते हैं। ग्राहक उत्पाद पहली बार पैकेजिंग देखकर लेता है और दूसरी बार अगरबत्ती की क्वालिटी। आपके प्रोडक्ट ग्राहक के लिए 'वेल्यू फोर मनी' होना चाहिए। दाम ना बिलकुल कम हो ना ही ज्यादा।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम खुद अपना परफ्यूम और अगरबत्ती खुद बनाते हैं और अगर किसी को हमसे अगरबत्ती उत्पाद बनवाने का जॉबवर्क करवाना हो तो भी हम कर सकते हैं पर क्वांटिटी ज्यादा होनी चाहिए।

रॉ मटेरियल की कीमतें बढ़ने और पैकिंग की कॉस्ट बढ़ने संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि 2 रु, 5 रु में भी अगरबत्ती बिकती थी लेकिन आज वह खतम हो रहा है। एक जमाने में 10 रु में 20 अगरबत्ती मिलती थी लेकिन अब 8 मिलती हैं। अब धीरे-धीरे 10 वाला सेगमेंट भी खतम होता जा रहा है लेकिन ज्यादातर ग्राहक अच्छी क्वालिटी के लिए 50 रु भी देने को तय्यार है। लागत बढ़ी है लेकिन सस्ते के लिए कंपनी क्वालिटी नहीं गिरा सकती। उन्होंने कहा कि देश की आबादी बढ़ी है। उसी हिसाब से बाजार में मांग भी बढ़ी है। लोकल उत्पादों से ज्यादा दिक्कत हुई है, लेकिन यदि आप अच्छा उत्पाद देते हैं तो वह चलेगा और स्थाई रूप से बाजार में रहेगा।

उन्होंने बताया कि उनकी फैक्ट्री में मशीन और मेन पावर दोनों से ही 50-50 प्रतिशत काम होता है। हमने भी मशीनों का इस्तेमाल बढ़ाया है। उसका सबसे बड़ा फायदा यह है कि उसमें 1 किलो में यदि 50 बत्ती है, तो उसकी गिनती में भी 50 ही निकलेगी, जबकि हैंडमेड में सही गिनती नहीं हो पाती। इसी तरह पाउच पैकिंग भी मशीन से ही संभव है इसलिए कंपनी मशीन और हैंडमेड दोनों तरीके से उत्पादन करती है। हैंड मेड का चलन अभी भी है और आगे भी रहेगा, क्योंकि उसको पसंद करने वालों का भी अच्छा खासा बाजार है। ■

सोने से भी ज्यादा कीमती है अगर वुड

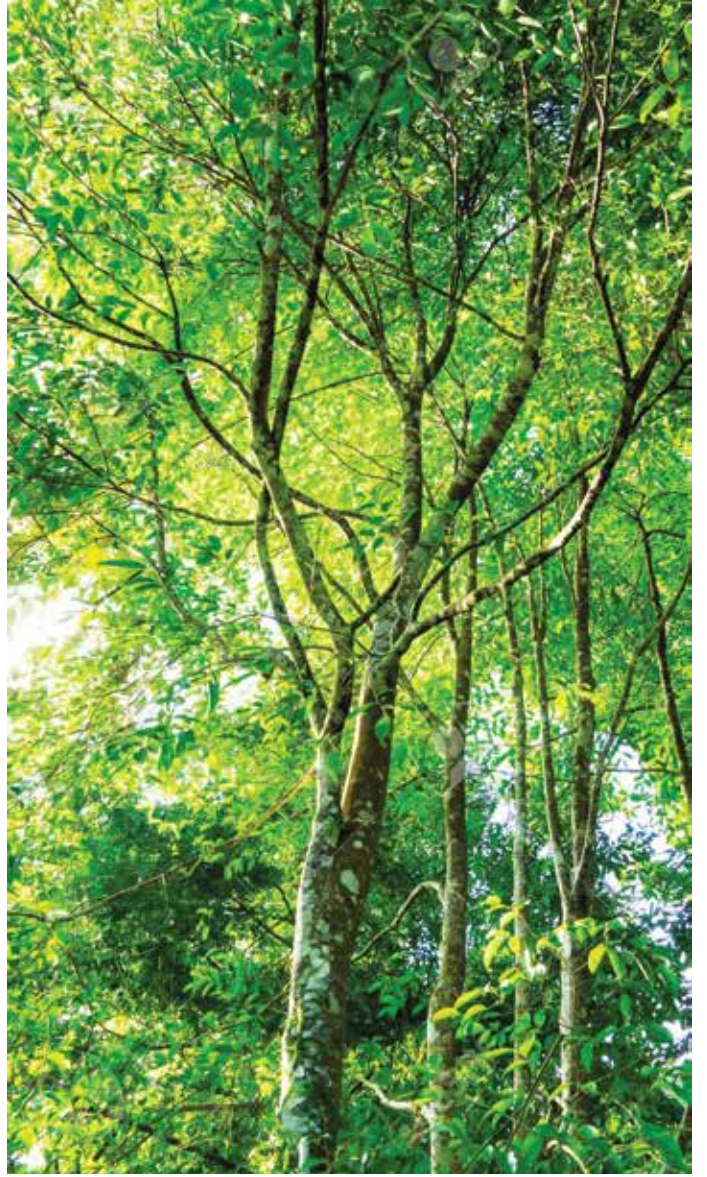
उत्तराखंड सहित कई सरकारें
लगा रही हैं अगर पेड़ों की नर्सरी



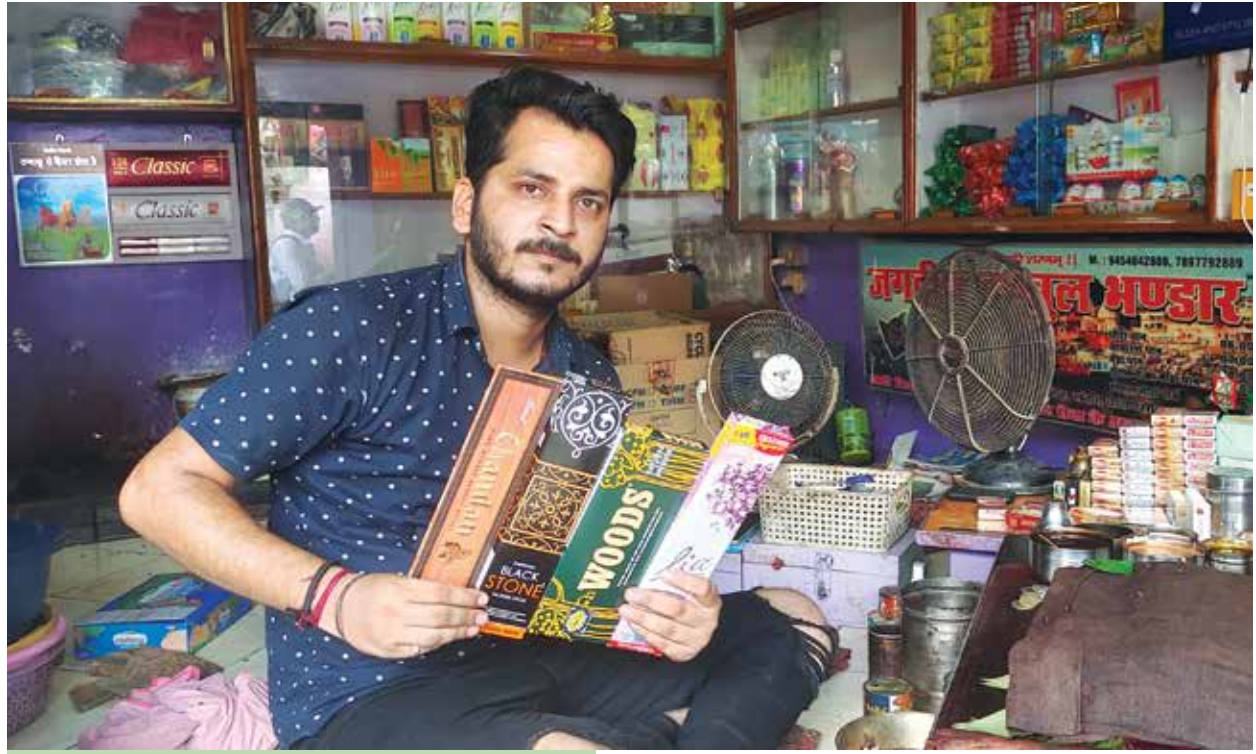
संजीव चतुर्वेदी
निदेशक एवं मुख्य वन
संरक्षक वन अनुसंधान शाखा

सुगंधियों में खास तौर पर धूप और अगरबत्ती की जान चंदन की लकड़ी और उसका तेल है, लेकिन उससे भी बेहतरीन सुगंध अगर वुड है। इसीलिए उसे लोग 'वुड ऑफ द गॉड' भी कहते हैं। किसी जमाने में खास सुगंध के लिए इसका इस्तेमाल किया जाता था, लेकिन अब दुर्लभ व बेशकीमती होने के कारण इसका खास उत्पादों में ही इस्तेमाल होता है। इसकी कीमत सोने से भी कहीं अधिक है। आज सोना लगभग 50 हजार रूपए का 10 ग्राम है, लेकिन असली अगर वुड की कीमत एक लाख डालर अर्थात 73 लाख 50 हजार रूपए है। अगर वुड के चिप्स से तेल भी बनता है, जिसकी कीमत 80 हजार डालर प्रति लीटर होती है। सुगंधियों के विशेषज्ञ इसे 'लिक्रिड गोल्ड' कहते हैं। पश्चिमी देशों में इसकी लोकप्रियता तेजी से बढ़ी है और वहां के मशहूर ब्रांड इससे बेशकीमती सेंट और परफ्यूम बनाते हैं।

भारत में अगर वुड त्रिपुरा राज्य का संरक्षित वृक्ष है। अब नागालैंड, असम, मणिपुर और केरल में इसका उत्पादन शुरू किया गया है। उत्तराखंड में वन अनुसंधान शाखा के निदेशक एवं मुख्य वन संरक्षक संजीव चतुर्वेदी ने बताया कि अगर वुड नर्सरी की तैयार की जा रही है और यह प्रयोग सफल रहा तो, देश में त्रिपुरा के अलावा अन्य राज्यों में भी इसका उत्पादन बढ़ सकेगा। दुनिया में इस वक्त अगर वुड का



कारोबार 32 बिलियन डालर का है। इसकी बढ़ती मांग ने कीमतों को ही नहीं इसके उत्पादन को भी बढ़ाने की दिशा में सरकारों को प्रेरित किया है। चूंकि मांग के अनुरूप इसका उत्पादन नहीं हो रहा है। इसीलिए उत्तराखंड सहित कई राज्यों में इसके पेड़ की नर्सरी तैयार की जा रही है। हालांकि अगर वुड किसी पेड़ का नाम नहीं है। एक खास तरह के पेड़ में एक लंबी प्रक्रिया के बाद अगर वुड तैयार होता है। वनस्पति विज्ञानियों के अनुसार आमतौर पर अगर वुड के पेड़ की औसत लंबाई 18 से 30 मीटर तक होती है और उसका तना डेढ़ से लेकर ढाई मीटर के व्यास वाला होता है। यह एक सदाबहार वृक्ष है, जो वर्ष भर हरा-भरा और इससे पूरा जंगल सुगंधित रहता है। अगर के पेड़ अब दुनिया में बहुत ही कम हैं। इसलिए इसे गंभीर खतरे वाले वृक्ष की श्रेणी में डाल दिया गया है। विशेषज्ञों के अनुसार इसकी संख्या पिछले 150 वर्षों में 80 प्रतिशत कम हुई है, जो पेड़ बचे हैं उनमें भी प्राकृतिक फंगस इन्फेक्शन की दर काफी कम हो गई है। बचे हुए पेड़ में भी सिर्फ 2 प्रतिशत पेड़ों में प्राकृतिक रूप से इन्फेक्शन होता है और घने जंगलों में इनकी खोज करना भी कड़ी मेहनत और खतरों से भरा है। मध्य पूर्व के देशों में खास मेहमानों के स्वागत में इसे जलाया जाता है। लोग कपड़ों पर परफ्यूम के तौर पर भी इसका इस्तेमाल करते हैं। अगर वुड की धूप की सुगंध की बराबरी दुनिया का कोई भी इत्र या परफ्यूम नहीं कर सकता। सुगंध उद्योग के जानकार बताते हैं कि इसे जलाने के बाद इसकी सुगंध भीनी और मीठी हो जाती है। इसका जरा सा धुआं कमरे को कई घंटों तक सुगंधित बनाए रखता है। अगर वुड के चिप्स से तेल भी बनता है, जो बेशकीमती है। दुर्लभ पेड़ होने के कारण इसका तेल कृत्रिम तरीके से भी बनाया जा रहा है, जो असली अगर वुड के मुकाबले सौ गुना सस्ता है, लेकिन गुणवत्ता में उसके मुकाबले में नहीं है। ■



बनारस में पान की दुकानों पर ब्रांडेड अगरबत्तियां

बनारस और इलाहाबाद में पान का बहुत चलन है और वहां शहर में बड़ी-बड़ी और चर्चित दुकानें हैं। पान की इन दुकानों पर संपन्न लोग भी आते हैं और यही कारण है कि इन दुकानों में धूप और अगरबत्तियों के प्रीमियम ब्रांड भी उपलब्ध रहते हैं। बनारस के लंका में जगदीश तांबुल भंडार के प्रमुख आकाश चौरसिया बताते हैं कि उनके यहां देवदर्शन, साइकिल और बालाजी जैसी बड़ी कंपनियों के प्रीमियम क्वालिटी के धूप और अगरबत्तियों के ब्रांड रहते हैं। उन्होंने बताया कि 20 रु से लेकर 190 रु तक की अगरबत्ती व धूप रखते हैं। 190 रु वाले पैकेट में 10 काड़ी होती है। उन्होंने बताया कि अक्सर रात में लोग पान खाने आते हैं। याद आने पर कि घर में अगरबत्ती नहीं है तो वह पैकेट ले जाते हैं, क्योंकि सुबह उनको पूजा पाठ में उसकी जरूरत होती है। उन्होंने बताया कि वह केवल ब्रांडेड रखते हैं, लोकल उत्पाद नहीं रखते। पान की दुकानों पर अगरबत्ती रखने का चलन साइकिल ने शुरू किया है। देखा-देखी अब दूसरी कंपनियां भी अपने प्रीमियम उत्पाद पान की दुकान पर रखने लगी हैं। ■

Mr. Jagdeesh Chaurasia
M/s. Jagdeesh Tambul Bhandar
Swastik Plaza, Ravidas Gate, Lanka Varanasi
Mobile : 9454842889, 8896442253



अगरबत्ती उद्योग के लिए योजना व लाइसेंस समेत तमाम जानकारियां

अगरबत्ती सिर्फ भारतीय बाजारों में ही नहीं, बल्कि अन्य एशियाई देशों में भी बिक रही हैं। 2017 और 2018 में भारत ने जापान और चीन जैसे एशियाई देशों को 500 करोड़ से अधिक अगरबत्ती भेजी। ऐसी अगरबत्ती का उपयोग 90 से अधिक देशों में किया जाता है इसलिए अक्सर इनकी भारी मांग रहती है। आप सोच रहे होंगे कि घर से अगरबत्ती बनाने का व्यवसाय कैसे शुरू किया जाए। यहां पहले चरण से चरण-दर-चरण मार्गदर्शिका दी गई है, जिसमें बाद के चरणों में इस व्यवसाय के लिए वित्तपोषण प्राप्त करने के लिए व्यवसाय योजना शामिल है।



अ

गरबत्ती कारोबार इन दिनों सबसे ज्यादा संभावनाओं वाला कारोबार है। इसमें हानि होने की संभावना बिल्कुल ना के ही बराबर है क्योंकि इसकी मांग में कभी भी कमी नहीं आने वाली है।

मांग में कमी की संभावना तो छोड़िए दिनोंदिन इसकी डिमांड में इजाफा ही होता जा रहा है क्योंकि अगरबत्ती का इस्तेमाल धार्मिक उद्देश्यों के लिए और त्योहारों में किया जाता है। अब तो लगभग पूरा विश्व ही अगरबत्तियों की सुगंध का दीवाना हो गया है। अगरबत्ती उद्योग भारत के श्रम प्रधान कुटीर उद्योगों में से एक रहा है। अगरबत्ती निर्माण व्यवसाय का आकार व्यक्तिगत क्षमता और अगरबत्ती निर्माण इकाई की निर्माण क्षमता से निर्धारित होता है। अगरबत्ती की बाजार मांग भी इसे प्रभावित करती है। विनिर्माण संयंत्रों के साथ अगरबत्ती निर्माण के मुख्य क्षेत्रों के रूप में मैसूर और बेंगलूर के साथ कर्नाटक सबसे आगे है।

अगरबत्ती को विभिन्न रंगों और सुगंधों में बनाया जा सकता है। इसकी लंबाई 8 से 12 इंच हो सकती है और अगरबत्ती के जलने का समय उसकी कीमत और टिकाऊपन के आधार पर 15 मिनट से लेकर घंटों तक में हो सकता है। अगरबत्ती अन्य रूपों में भी उपलब्ध है, जैसे दशंग, धूप, कोन, गोलियां आदि। अधिकांश अगरबत्तियां चारकोल पाउडर या कम गुणवत्ता वाले चंदन पाउडर के साथ 50 फीसदी लकड़ी के गोंद पाउडर के मिश्रण के साथ बनाई जाती हैं। इत्र, रिफाईंड रेजिन, एसेंशियल ऑयल, कस्तूरी, एम्बर, सिवेट और सिंथेटिक एरोमेटिक्स जैसे प्राकृतिक सामग्रियों का भी उपयोग किया जाता है।

अगरबत्ती सिर्फ भारतीय बाजारों में ही नहीं, बल्कि अन्य एशियाई

देशों में भी बिक रही हैं। 2017 और 2018 में भारत ने जापान और चीन जैसे एशियाई देशों को 500 करोड़ से अधिक अगरबत्ती भेजी। ऐसी अगरबत्ती का उपयोग 90 से अधिक देशों में किया जाता है इसलिए अक्सर इनकी भारी मांग रहती है। आप सोच रहे होंगे कि घर से अगरबत्ती बनाने का व्यवसाय कैसे शुरू किया जाए। यहां पहले चरण से चरण-दर-चरण मार्गदर्शिका दी गई है, जिसमें बाद के चरणों में इस व्यवसाय के लिए वित्तपोषण प्राप्त करने के लिए व्यवसाय योजना शामिल है। भारतीय अगरबत्ती उद्योग विश्व स्तर पर सबसे सक्रिय कुटीर उद्योगों में से एक है जिसमें 20 लाख से अधिक श्रमिक कार्यरत हैं।

अगरबत्ती व्यवसाय के लिए प्रारंभिक योजना

एक अगरबत्ती मशीन की कीमत उसकी गति और कुल उत्पादन क्षमता से निर्धारित होती है। आप इस निर्माण व्यवसाय को घर पर कुछ छोटी मशीनरी और उपकरणों के साथ शुरू कर सकते हैं। अगरबत्ती की विदेशों में हमेशा से ही काफी मांग रही है, इसलिए इसका निर्यात करना एक बेहतर विकल्प हो सकता है। यह ऐसा उद्योग है जिसमें निम्न-श्रेणी की तकनीक की आवश्यकता होती है। नतीजतन अगरबत्ती निर्माण में प्रारंभिक परिव्यय अपेक्षाकृत कम है। विभिन्न सामाजिक संस्थान जैसे कि अरबिंदो आश्रम और गायत्री आश्रम विशिष्ट सुगंधित अगरबत्ती का उत्पादन करते हैं। ओडिशा में परिमल अगरबत्ती, बरहामपुर, सुरवी, सुश्री और इंडिका सभी काफी लोकप्रिय हैं। फिर भी अगरबत्ती की कुल बिक्री में दक्षिण भारत के निर्माताओं का हिस्सा 70 फीसदी है। जाहिर है स्थानीय मांग को समायोजित करने के लिए छोटे शहरों और गांवों में घर-आधारित अगरबत्ती व्यवसाय शुरू किया जा सकता है। कच्चा माल स्थानीय बाजारों में भी मिल जाता है।

अगरबत्ती व्यवसाय के लिए आवश्यक लाइसेंस

कंपनी पंजीकरण: अगरबत्ती बनाने का व्यवसाय शुरू करने का पहला कदम अपने व्यवसाय को पंजीकृत करना है। सबसे पहले व्यवसाय को एक कंपनी, प्रोपराइटरशिप, पार्टनरशिप आदि के रूप में पंजीकृत करना होगा।

जीएसटी पंजीकरण: किसी भी कारोबार के लिए माल और सेवा कर (जीएसटी) के लिए पंजीकरण आवश्यक है। पंजीकरण प्रक्रिया पूरी करने के बाद एक जीएसटी नंबर जारी किया जाता है जिसका उपयोग आप सामान या सेवाओं को बेचने के लिए कर सकते हैं।

कर्मचारी भविष्य निधि (ईपीएफ) पंजीकरण: यदि एक निर्माण इकाई में 20 से अधिक लोग कार्यरत हैं तो ईपीएफ पंजीकरण आवश्यक है।

कर्मचारी राज्य बीमा (ईएसआई) पंजीकरण: 10 से अधिक श्रमिकों वाले व्यवसायों को ईएसआई पंजीकरण की आवश्यकता होती है।

व्यापार लाइसेंस: व्यवसाय चलाने वाले प्रत्येक व्यक्ति को व्यापार लाइसेंस की आवश्यकता होती है। स्थानीय निकाय जैसे निगम, नगर पालिकाएं व्यापार लाइसेंस जारी करती हैं।

लघु उद्योग (एसएसआई) पंजीकरण: जिनके पास एक छोटे पैमाने की कंपनी है, उन्हें इस पंजीकरण को पूरा करने के लिए पंजीकरण करना होगा, जिसका संयंत्र और मशीनरी में निवेश 25 लाख रुपये से अधिक नहीं है।

प्रदूषण प्रमाण पत्र: किसी भी विनिर्माण इकाई के लिए यह प्रमाण पत्र आवश्यक है। राज्य प्रदूषण नियंत्रण बोर्ड उस स्थान का निरीक्षण करने के बाद प्रदान किया जाता है जहां निर्माण इकाई स्थित है।

फ़ैक्टरी लाइसेंस: बड़े पैमाने पर विनिर्माण वाणिज्यिक इकाइयों के लिए एक एनओसी और फ़ैक्टरी लाइसेंस की आवश्यकता होती है।



अगरबत्ती बनाने के लिए प्रयुक्त कच्चा माल

अगरबत्ती बनाने के लिए आवश्यक सामग्री स्थानीय बाजार में आसानी से उपलब्ध हो जाती है। अगरबत्ती की मूल सामग्री बांस है, जो आमतौर पर स्थानीय बाजार में उपलब्ध है और इसकी कीमत लगभग 120 रुपये प्रति किलोग्राम है। आप अपनी खुद की स्टिक बनाने के लिए भी स्टिक निर्माण उपकरण का उपयोग कर सकते हैं। इसके अलावा चारकोल पाउडर, क्रूड पेपर, गोंद पाउडर, जिसे चिपचिपा पाउडर भी कहा जाता है, चंदन का तेल, नरगिस पाउडर, इत्र, जिकित पाउडर और बुरादा।

अगरबत्ती में खुशबू का इस्तेमाल

सुगंध जोड़ना उत्पादन प्रक्रिया का एक चरण है जो अलग से किया जाता है। हालांकि यह वैकल्पिक है। ज्यादातर अगरबत्ती बनाने वाले अपने कच्चे उत्पाद बिना किसी सुगंध के बेचते हैं। यदि आप स्थानीय बाजार में कच्चा माल बिक्री कर रहे हैं तो आप बगैर खुशबू के ही बेच सकते हैं लेकिन यदि आप अपना ब्रांड तैयार करना चाहते हैं तो अपनी पसंद का कोई भी सुगंध इस्तेमाल कर सकते हैं। यह पता लगाने के लिए बाजार सर्वेक्षण भी कर सकते हैं कि कौन से परफ्यूम सबसे लोकप्रिय हैं।

अगरबत्ती बनाने के लिए आवश्यक स्थान

चूंकि अगरबत्ती उत्पादन व्यवसाय के लिए किसी विशेष सेटअप की आवश्यकता नहीं है, इसे घर से या कहीं और से शुरू किया जा सकता है। फिर भी यह परिवहन के लिए सुविधाजनक होना चाहिए और कच्चे माल तक आसान पहुंच होनी चाहिए। आवश्यक स्थान की मात्रा स्थापित की जाने वाली मशीनों की संख्या से निर्धारित होती है।

अगरबत्ती बनाने के लिए मशीनरी

बड़े पैमाने पर अगरबत्ती बनाने में मशीनें महत्वपूर्ण हैं। बाजार में कई प्रकार की मशीनें हैं, लेकिन आपको अपने बजट के अनुकूल एक का चयन करना चाहिए। बाजार में विभिन्न प्रकार की मशीनें हैं। अगरबत्ती उत्पादन मशीन में उन्नत तकनीक का उपयोग किया जाता है, जिसमें ड्रायर और पाउडर मशीन जैसी मशीनें शामिल हैं। मैनुअल रूप से नियंत्रित मशीनों को या तो सिंगल या डबल पेडल के साथ खरीदा जा सकता है। इसे सस्ते मूल्य पर उच्च उत्पादन प्राप्त करने के लिए संचालित करना अधिक आरामदायक होता है। पेडल मैकेनिज्म के कारण, इस मशीन को बिना बिजली के उपयोग के संचालित किया जा सकता है। इसे पैडल का उपयोग करके मैनुअल रूप से संचालित किया जा सकता है जबकि उच्च मात्रा के उत्पादन के लिए स्वचालित अगरबत्ती उत्पादक मशीनें सबसे अच्छा विकल्प हैं, क्योंकि वे अत्याधुनिक तकनीक का उपयोग करके हर मिनट लगभग 160 से 200 अगरबत्तियां बनाती हैं। इन उपकरणों का उपयोग चौकोर आकार में अगरबत्ती बनाने के लिए भी किया जा सकता है। ये स्वचालित अगरबत्ती उत्पादन मशीनें उपभोक्ता की जरूरतों को पूरा करने के लिए विभिन्न आकारों, पैटर्नों और रंगों में उपलब्ध हैं।



अगरबत्ती बनाने की हाई-स्पीड स्वचालित मशीन

चूंकि वे पूरी तरह से स्वचालित हैं, इसलिए उच्च गति वाली स्वचालित अगरबत्ती बनाने वाली मशीनों में न्यूनतम श्रम की आवश्यकता होती है। ये मशीनें प्रति मिनट 300 से 450 स्टिक बनाने की क्षमता रखती हैं। इन उपकरणों में उत्पादित अगरबत्ती

की लंबाई को बदलने की क्षमता होती है। आप अपनी मशीन की ऊंचाई को 8 से 12 फीट तक समायोजित कर सकते हैं।

सुखाने वाला यंत्र

अगरबत्ती बनाने का क्षेत्र नम है, तो कच्ची अगरबत्ती को सुखाने के लिए ड्रायर मशीन की आवश्यकता होती है। बरसात के मौसम में भी यह सुखाने की मशीन काम आती है।



पाउडर मिक्सर मशीन

अगरबत्ती बनाने के लिए कच्चे माल का मिश्रण बनाने के लिए एक पाउडर मिक्सर मशीन अत्यधिक उपयोगी है क्योंकि यह गीले या सूखे पाउडर संयोजन की सटीक मात्रा को मिला सकती है। यह मशीन आपूर्तिकर्ता द्वारा ग्राहक की निर्माण क्षमता के अनुसार अनुकूलित की जाती है। पाउडर मिक्सर मशीन में 10 से 20 किलो प्रति मिनट की मिश्रण क्षमता होती है।

ऋण के लिए आवेदन करना

अगरबत्ती उद्योग शुरू करते समय किसी के पास आवश्यक मशीनरी खरीदने के लिए वित्त नहीं हो सकता है। ऐसे में बैंक व्यवसाय शुरू करने के लिए वित्तपोषण प्रदान करते हैं। इसके लिए केवल सबसे बुनियादी दस्तावेज की आवश्यकता होती है। ऋण प्राप्त करने के बाद व्यक्ति आसानी से अपनी उत्पादन इकाई स्थापित कर सकता है।

कहां बेची जा सकती है अगरबत्ती

सबसे पहले अपने उत्पाद को स्थानीय स्तर पर बेचें। सामान्य तौर पर खुदरा वितरण हमारे देश में चीजों को चलाने का सबसे अच्छा तरीका है। दूसरे चरण में बिक्री के लिए वितरकों आदि को नियुक्त करना चाहिए। सुपरमार्केट, मॉल, शॉपिंग कॉम्प्लेक्स और ऐप-आधारित दुकानें बाजार में प्रवेश की उपलब्ध संभावनाएं हैं। अगरबत्ती बनाने वाली फर्म की दीर्घकालिक सफलता एक मजबूत वितरण चैनल द्वारा सुनिश्चित की जाती है। कई व्यवसाय अब डोरस्टेप डिलीवरी भी प्रदान करते हैं। ■

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

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

GST DETAILS

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

Bank Details

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

ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORETM
BRAND

दीप सागर[®]

न्यू जिपर पैक धूप

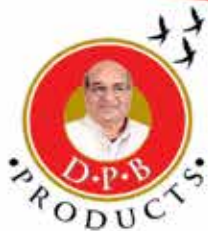


Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in
REGD. NO. 891969

Divyasstraa

पूजा हो या भक्ति दिव्यास्त्र अजरबत्ती...



Mfg. By :
DPB PRODUCTS
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
E-mail : feedback@dpb.co.in
Web Site : www.dpb.co.in

Mfg. By. & (1) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
I-5, Ispat Nagar Panki
Kanpur- 208020

Mfg. By. & (2) Branch Off.:
DPB PRODUCTS
Sambalpur, Odisha.

Call For Business Enquiry: +91 7228847474 | +91 72280 18667