PUBLISHING DATE 07-08, E. Month • R.N.I No. DELHIN/2002/6536

टोबैको प्लस

/tobaccoplusindia

अंक 6 • सितम्बर 2026 • वर्ष 25 • मूल्य 100 रूपये | सम्पूर्ण पान मसाला एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

JMV GROUP
GOOD SERVICE IS GOOD BUSINESS
Deals in:
Pan Masala
Pouch/Zipper
Packaging Paper
Trade Enquiry: +91-73038-53444

MEENAKSHI
ROYAL
SANDAL
FLAVOURED PAN CHATNI

ज़ायका हर
पान का
For trade enquiry
E-mail: meenakshi.stores@yahoo.com

RAJRATAN
शाही अंदाज

Prabhat Products
PRABHAT ZARDA FACTORY INTERNATIONAL (NOIDA)
B-83, Sector-63, Noida (Uttar Pradesh)
Customer Care No.: +919540966999

Crafting Flavours for Chewing Tobacco

Sachee provides innovative flavour solutions designed specifically for the tobacco industry. Our extensive range combines flavour creativity, technical expertise and consistent performance across diverse applications.

SACHEE®
Flavours
Sachee Fragrances and Flavours LLP

T: (0120) 4320178 | 2536111 | 2536222 E: sales@sacheefragrances.com +91-8851951516 info@sacheefragrances.com W: www.sacheefragrances.com

BABA®
Quality. Since 1929.

NAURATAN™
ELAICHI
SWEET & AROMATIC

SILVER COATED
FLAVOURED CARDAMOM SEEDS

BABA NAURATAN ELAICHI CONTAINS AN ADMIXTURE OF SODIUM SACCHARIN (INS 954(iv)), SUCRALOSE (INS 955) AND NEOTAME (INS 961).
NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN. CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS.
DHARAMPAL PREMCHAND LTD. | PH.: 1800-180-1929 (TOLL FREE) | E-MAIL: FEEDBACK@BABA.IN | WEBSITE: WWW.BABA.IN

Pan Masala & Zarda Secrets

Ready to Unlock?

Pan Masala & Zarda Secrets

The Formula Behind Every Successful Blend.

The pan masala and zarda industry runs on legacy, exclusivity, and cultural power. But here's the truth: entering it is nearly impossible without one thing—the compound.

For decades, industry giants have guarded their blends like crown jewels. Newcomers aren't shut out by demand, but by mystery—the blend itself, an art, a science, and a fiercely protected secret.

Until now.

Through years of research and reverse-engineeri we've cracked the code. We can replicate any market-leading product with 90%+ accuracy—ar more importantly, craft exclusive, one-of-a-kind formulations aligned with your brand vision.

Unlike typical flavour houses that reuse the same compounds, we sell each formulation just once. One recipe. One brand. One market leader—you.

This isn't just flavour. It's the soul of your brand—tl essence that turns products into legends.

If you have the ambition, we hold the key. Because in this business, what's in the blend builds the brand.

The Secret Awaits

The Secret is out and it's finally yours to own...

We've cracked the guarded formula behind Pan Masala & Zarda.

90%+Accurate
Matching & Custom Formulations

Exclusivity Guaranteed
Sold Once, Never Repeated

Custom Formulations
Exclusive Formulations Tailored to Your Brand

Full Blueprint Ownership
Source Freely, Stay Independent

The Secret Compound
Heart of Pan Masala & Zarda

Precision Engineering
Cracking the Code with Precision Research

Direct Access to the Formula **92658 09900**

ESTD. GOPAL® 1942
GROUP
खास है...
इसमें कुछ बात है
GOPAL®
132
ELAICHI
This contains SACCHARINS.
Not recommended for children.

SYMBOL OF QUALITY
SHIVARAJ GROUP
"विरासत का स्वाद,
आज भी ज़माने की पसंद"
चमन बहार
शिवराज ग्रुप
SHIVARAJ GROUP
GOLD
रोज पाउडर
चमन बहार
रजि.नं. २८८३६
PREPARATION OF VEGETABLES, FRUITS AND OTHER PARTS OF PLANTS
निर्माता
शिवराज एण्ड कम्पनी
उन्नाव-२०९८६१ (उ.प्र.) भारत
fssai Lic. No. 12719070000025
BEST BEFORE 12 MONTHS FROM PACKAGING.
For M.R.P., U.S.P., Batch No. & Packing Month See at Bottom.
CHAMAN BAHAR GOLD
चमन बहार गोल्ड
NEW PACK 2025
NEW PACKS 2025
Mfd. by: SHIVARAJ AND COMPANY | Customer Care No.: +91 8904606060; 9105999967 | Email: shivarajandcompany@gmail.com

सफलता
का सीक्रेट
फ़ॉर्मूला
PREMIUM
RMD®
PAN MASALA
Formulation by:
Rasiklal Manikchand Dhariwal
ऊँचे लोग, ऊँची पसंद®
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
MRP
₹15
3.5g
MRP
₹10
2g
ऊँचे लोग, ऊँची पसंद®
वैधानिक चेतावनीः पान मसाले का सेवन स्वास्थ्य के
लिये हानिकारक है। नाबालिगों के लिये प्रतिबंधित।
NO TOBACCO,
NO NICOTINE
Tiger

Website

R. A. GROUP
TRUSTED BY GENERATIONS

SINCE 1946

SIGNAL®

Rejuvenating flavours, consistent quality
- Tested by time, loved by generations...

75+
Years Of
Trust & Excellence

Tobacco & Nicotine
Free Kimam

R. A. Perfumery Works Pvt. Ltd.
A Govt. of India Recognized Star Export House
78, Madan Mohan Burman St, Kolkata, 700007
Email : info@rapsignal.com Phone: +91 9051540406 , +91 33 40074712

/tobaccoplusindia
www.tobaccoplusindia.com
सम्पूर्ण तंबाकू एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

टोबैको प्लस

• अंक 6 • सितम्बर 2026 • वर्ष 25 • मूल्य 100 रूपये

सम्पादक : एम. ए. फारुकी
प्रबंध सम्पादक : फरीद आसिम फारुकी
सहायक सम्पादक : नीरज शर्मा
उप सम्पादक : शोभना द्विवेदी, निगार
ब्यूरो प्रमुख : प्रवीण शर्मा
विज्ञापन प्रबंधक : विजय अग्रवाल
उत्तर प्रदेश ब्यूरो प्रमुख : अनुज मिश्रा
गुजरात ब्यूरो प्रमुख : नरेन्द्र कुमार शर्मा
नोर्थ ईस्ट ब्यूरो प्रमुख : उमाशंकर सिंह
छत्तीसगढ़ ब्यूरो प्रमुख : विजय गोवानी
कानपुर संवाददाता : अनुज मिश्रा
विशेष संवाददाता
ग्वालियर : अवधेश गुप्ता
इलाहाबाद : एस.के श्रीवास्तव, खालिद
भीलवाड़ा : प्रेम दरियानी
जयपुर : रविकान्त इंडोपिया
सहारनपुर : पंकज गोयल
सूरत : आसिफ खान
आर्ट डायरेक्टर : उमेश अग्रवाल

सम्पादक प्रकाशक एवं प्रिंटर्स :

एम. आरिफ फारुकी ने **अनस कम्यूनिकेशन प्रा. लि.** के लिए बी–117, द्वितीय तल, जोशी कालोनी, आई पी एक्सटेंशन, नई दिल्ली–92 से प्रकाशित तथा **क्रिएटिव आर्फसेट प्रेस**, 131, एफआईई, पटपड़गंज इंडस्ट्रियल एरिया, नई दिल्ली–92 से मुद्रित।

दिल्ली कार्यालय :

अनस कम्यूनिकेशन प्रा. लि.,
बी–117, द्वितीय तल, जोशी कालोनी, आई पी एक्सटेंशन, नई दिल्ली–92

Mobile: 9873766789, 9999431555, Ph.: 011-22231979; 65705666
e-mail : tobaccoplusm@gmail.com

www.tobaccoplusindia.com
लेखों में व्यक्त विचार लेखकों के निजी विचार हैं।
पत्रिका के सभी विवादों के वादों का निपटारा दिल्ली में होगा।

प्रकाशन के 24 वर्ष

उद्योग की बात

ए.फारुकी

उद्योग को राहत !

वास्तविक उत्पादन के स्थान पर केवल मशीनों की संभावित क्षमता को आधार बनाकर सेस तय करने को पूरी तरह से मनमाना, अस्पष्ट और असंवैधानिक करार देते हुए कर्नाटक हाईकोर्ट ने पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री को बड़ी राहत प्रदान की है। कोर्ट ने स्पष्ट किया कि टैक्स से प्राप्त राशि से लोक कल्याण, सार्वजनिक स्वास्थ्य, बुनियादी ढांचे के विकास और राष्ट्रीय सुरक्षा के लिए संसाधन जुटाना और कर चोरी रोकना निस्संदेह सरकार का काम है। हालांकि भारतीय संविधान के तहत टैक्स वसूलने की यह शक्ति असीमित नहीं है। कितनी अजीब बात है कि किसी निर्माता के पास प्रति मिनट 500 पाउच पैक करने की क्षमता वाली मशीन है, तो कर अधिकारियों ने मान लिया कि वह मशीन वर्ष के 365 दिन और 24 घंटे लगातार अपनी 100 प्रतिशत क्षमता पर चल रही है। जबकि ऐसा संभव ही नहीं है। बिजली कटौती, मशीनों के रखरखाव, कच्चे माल की कमी और श्रमिकों की अनुपस्थिति आदि के कारण कोई भी इकाई अपनी सैद्धांतिक अधिकतम क्षमता पर लगातार कैसे काम कर सकती है। सेस के पक्ष में सरकार का तर्क कि पान मसाला व टोबैको क्षेत्र में अघोषित उत्पादन के माध्यम से कर चोरी की संभावना अधिक रहती है जिसे रोकने के लिए मशीन क्षमता आधारित टैक्स ही एकमात्र प्रभावी प्रशासनिक साधन है। कोर्ट ने साफ कहा है कि प्रशासनिक सहूलियत के लिए एक ऐसी कर प्रणाली नहीं थोपी जा सकती जो व्यवसायियों पर अनावश्यक बोझ डाले। हालांकि सरकार की ओर से इस फैसले को चुनौती दी गई है जिसकी सुनवाई 17 सितंबर को होनी है। बहरहाल, सरकार ऐसी व्यवस्था बनाये जो वैज्ञानिक व तर्कसंगत हो जिसमें अनुमानित क्षमता के स्थान पर प्रमाणित और सत्यापन योग्य वास्तविक आंकड़े शामिल हों। भले ही यह फैसला मनमाने कर कानूनों के खिलाफ सुरक्षा कवच प्रदान करता है किंतु निर्माताओं को भी यह समझना होगा कि भविष्य में उन्हें अधिक डिजिटल और ट्रैसेबल प्रणालियों को अपनाने के लिए तैयार रहना होगा।

Madhuri®
PAN CHATNI
शानदार पान की पहचान

For trade enquiry E-mail: meenakshi.stores@yahoo.com
FOUR SEASONS FLAVOURS CO.

जन्माष्टमी
की हार्दिक
शुभकामनाएँ
Dil Lag Jaye!
Mazaa
DILDAR
SUPARI
Kesar
Elaichi
Dil Bahelaye..!
Mazaa
Mazaa
ROSE SUPARI
Mazaa
Masti
Supari
Kesar
Elaichi
Mazaa
mauj
Mukhwas
Mauj aa jaye...
Mazaa
JALWA
Supari
Premium

ज़ेन
मज़ा
स्वादपूर्ण सौंफ़
असली
ZEN
१०८
स्वादपूर्ण ठण्डा सौंफ़
जन्माष्टमी की हार्दिक शुभकामनाएँ
ZEN Mazaa 88
FLAVORED COOL SAUNF
ZEN Mazaa
88
FLAVORED COOL SAUNF
EAGLE
Mawa Mukhvas
EAGLE
Mawa Mukhvas
ZEN Mazaa 55
FLAVORED COOL SAUNF
ZEN Mazaa
55
FLAVORED COOL SAUNF
ZEN Mazaa 108
FLAVORED COOL SAUNF
ज़ेन मज़ा
१०८
स्वादपूर्ण ठंण्डा सौंफ़

दिल से दिलबाग
दिलबाग
प्लस
पान मसाला
दिलबाग
प्लस
पान मसाला
superb taste... real action...
0% NICOTINE
0% TOBACCO
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
NOT FOR MINORS

दिल है तो जोश है...
दिलबाग
MAHA PACK
दिलबाग
रॉयल
पान मसाला
0% NICOTINE
0% TOBACCO
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.
NOT FOR MINORS

SOURCED DIRECTLY FROM INDONESIAN FARMS

EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS

PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL (IRON FREE)

PATCHOULI SELECT

PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK

PATCHOULI TERPENES

Ikta Aromatics Ltd.
The creator of AROMA Jewels
Essential Oils | Carrier Oils| Fragrances | Flavors |Aroma Chemicals

Corp. Office: 152, Patparganj Industrial Estate, Delhi-110092, India.
Email:sales@iktaaromatics.in | rnd@iktaaromatics.in
www.iktaaromatics.com

BETTER THAN THE BEST
Kamyaabi ke liye... Shanti
FOLD TWICE FROM HERE TO LOCK
BETTER THAN THE BEST
SHANTI®
SILVER
SAFFRON BLENDED
ELAICHI
A Quality Product of SHANTI GROUP

افضل
AFZAL
PREMIUM VELVET SERIES
PREMIUM VELVET
RICH & REFINED
MADE FOR THOSE
WHO EXPECT MORE
Try New Premium Velvet Flavours
BEST SHEESHA EXPERIENCE
AFZAL
PREMIUM FRENCH TOBACCO
PREMIUM VELVET SERIES
DOUBLE MELON ICE
ONE MILLION
LADY KILLER
GOLDUST
MANGO TANGO ICE
AFZALINDIAOFFICIAL
SCAN TO FOLLOW US
FOR LATEST UPDATE
Call 9930830000 and ask us OR write to us at sales@highstreetimpex.com
Follow us on : /afzalindiaofficial
SCAN TO DOWNLOAD
FOR FLAVOUR CHART

High Street IMPEX LLP
افضل
AFZAL
PREMIUM QUALITY TOBACCO
TRY OUR NEW
FLAVOURS
THAT INSPIRE
EVERY MOMENT
BEST SHEESHA EXPERIENCE
كريزي جيرل
CRAZY GIRL
بي إم دبليو
BMW
ذبل كريم منث
DOUBLE CREME MINT
راسيلا بان
RASILA PAN
AFZALINDIAOFFICIAL
SCAN TO FOLLOW US FOR LATEST UPDATE
Available in 50g, 250g & 1 Kg
Call 9930830000 and ask us OR write to us at sales@highstreetimpex.com
Follow us on : /afzalindiaofficial
SCAN TO DOWNLOAD FOR FLAVOUR CHART

सलाहकार मंडल

श्री किशन लालवानी
विष्णू एंड कंपनी

श्री फौज़ान मलिक
एस मोहम्मदअयूब मोहम्मद याकूब परफ्यूमर्स, कन्नौज

श्री संजय डी घोड़ावत
चैयरमेन,
घोड़ावत इंडस्ट्रीज (इं.) प्रा.लि.

श्री ललित अरोड़ा
निदेशक
क्लासिक एरोमेटिक्स प्रा.लि.
दिल्ली

श्री सुनील अग्रवाल
गिर्राज सुपारी ट्रेडर्स
मथुरा

श्री अरूण जोशी
सीएमडी
राज ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज

श्रीमती रिचा शुक्ला
निदेशक
शिवराज एंड कंपनी, उन्नाव

श्री अनिल गुप्ता
अध्यक्ष, खाद्य तंबाकू उद्योग तथा कृषक महासंघ

श्री मृणाल नाइक
सीईओ एंड एम डी
इम्पीरियल फ्रैगरेन्सेस एंड फ्लेवर्स, कोलकाता

श्री पम्पी जैन,
प्रगति अरोमा ऑयल डिस्ट्रिलर्स प्रा० लि०

श्री के के मिश्र
भूतपूर्व सदस्य, टोबैको बोर्ड
भारत सरकार

श्री ए.के. मिश्रा (राम मिश्रा)
बैकुंठ नारायण एंड संस, कन्नौज

श्री राम दीक्षित,
पं.चन्द्रबली एंड संस

श्री कैलाश केसरवानी
केसरवानी जर्दा भंडार

श्री भरत अरोरा
साची फ्रैगरेन्सेस
एंड कैमिकल्स लि.

श्री सुखदेव शुक्ला
यूनाइटेड परफ्यूमर्स
कानपुर

श्री हरीम अहमद अंसारी
एचआरए एसेंशियल
आयॅल फैक्ट्री, कन्नौज

श्री मो० फारूक
यू संस, लखनऊ

श्री एस.के. गोयल
बॉम्बे परफ्यूमरी ओवरसीज
दिल्ली

श्री राजेश गुप्ता
गोमती पान मसाला
लखनऊ

मौहम्मद फुरकान
प्रबंध निदेशक
मौ.यासीन मौ. यामीन, कन्नौज

श्री आलोक कुमार
हिना परफ्यूमर्स, बरेली

श्री कैलाश जैन भारती
अरिहंत इंड्स्ट्रीज, लखनऊ

श्री प्रदीप कुमार तिवारी
निदेशक, वंदना प्रोडक्टस
कन्नौज

तल्हा ए.
निदेशक,
वाई एस टी फ्रैगरेन्सेस
मुम्बई

श्री संदीप सिंह
राज ब्रदर्स, हसायन

श्री राकेश पाठक
निदेशक,
मुन्नालाल एंड संस, कन्नौज

श्री ब्रजेश रानियावाला
पी बी होलोटेक, कोलकाता

श्री ऋषि सूरी
निदेशक
आर एस फ्रैगरेन्सेस
इंटरनेशनल प्रा.लि.

श्री कुशाग्र पाठक
निदेशक
पाठक परफ्यूमर्स,
कानपुर

CONTENTS

September, 2026

लहर और पहेली मचा रहे हैं धूम pg30

मनमाने सेस पर कोर्ट की चोट pg44

रितिक सुपारी से होटल, हॉस्पिटल और स्कूल तक pg56

कस्टमर पुल ही असली ब्रांड पावर pg80

इंदौर मार्केट रिपोर्ट pg94

गुलाब सिंह कर्णावत की संघर्षगाथा pg112

M/s. YST Fragrances Private Limited

Office No. 110 / 111, 1st Floor, Shoppers Point (Above Moti Mahal Restaurant),
Opp. Andheri (W) Railway Station, S. V. Road, Andheri (West), Mumbai - 400 058
T: + 91 22 66993513 / 14 • F: + 91 22 67102896
Mr. Talha A. M: + 91 98201 87263
E: talha@ystfragrances.com

MASCHMEIJER AROMATICS INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE,MUSK KETONE,MUSK XYLOL

Flavors & Unique Compounds for Zarda, Khaini, Gutkha, Paan

Fragrances for soaps, detergent, cosmetics, agarbathi, etc

Flavors and Essences for Bread, Biscuit, Confectionary, Ice Cream.

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959
Email: smshajahan@maschmeijer.com ; contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)
PH:+919891358354, 8920455360
Email: neaz1975@yahoo.com

केसर-युक्त
विमल
Elaichi
बोलो ज़ुबां केसरी
दिखाये गये उत्पाद के एक प्रकार में कैलोरी जागरुकों के लिए कृत्रिम मिठास सोडियम सैकरिन (INS 954), सूक्रेलोस (INS 955) व नियोटेम (INS 961) मिली हुई है। बच्चों के लिए प्रस्तावित नहीं।

MYKIK

FILTER

FOR BUSINESS & DISTRIBUTION
CALL +91 96256 96653
E-MAIL : info@gtccorp.in

FIROZZA

PREMIUM

PAN MASALA

Swaad ka Anmol Ratan

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH | NOT FOR MINORS

(NO TOBACCO NO NICOTINE)

FOR BUSINESS & DISTRIBUTION

CALL +91 96256 96653

E-MAIL : firozzapanmasala@gmail.com

BOMBAY PERFUMERY OVERSEAS

Sister Concern:

BOMBAY PERFUMERY CO.

MANUFACTURERS OF

PERFUMERY COMPOUNDS FOR INDUSTRIAL USE

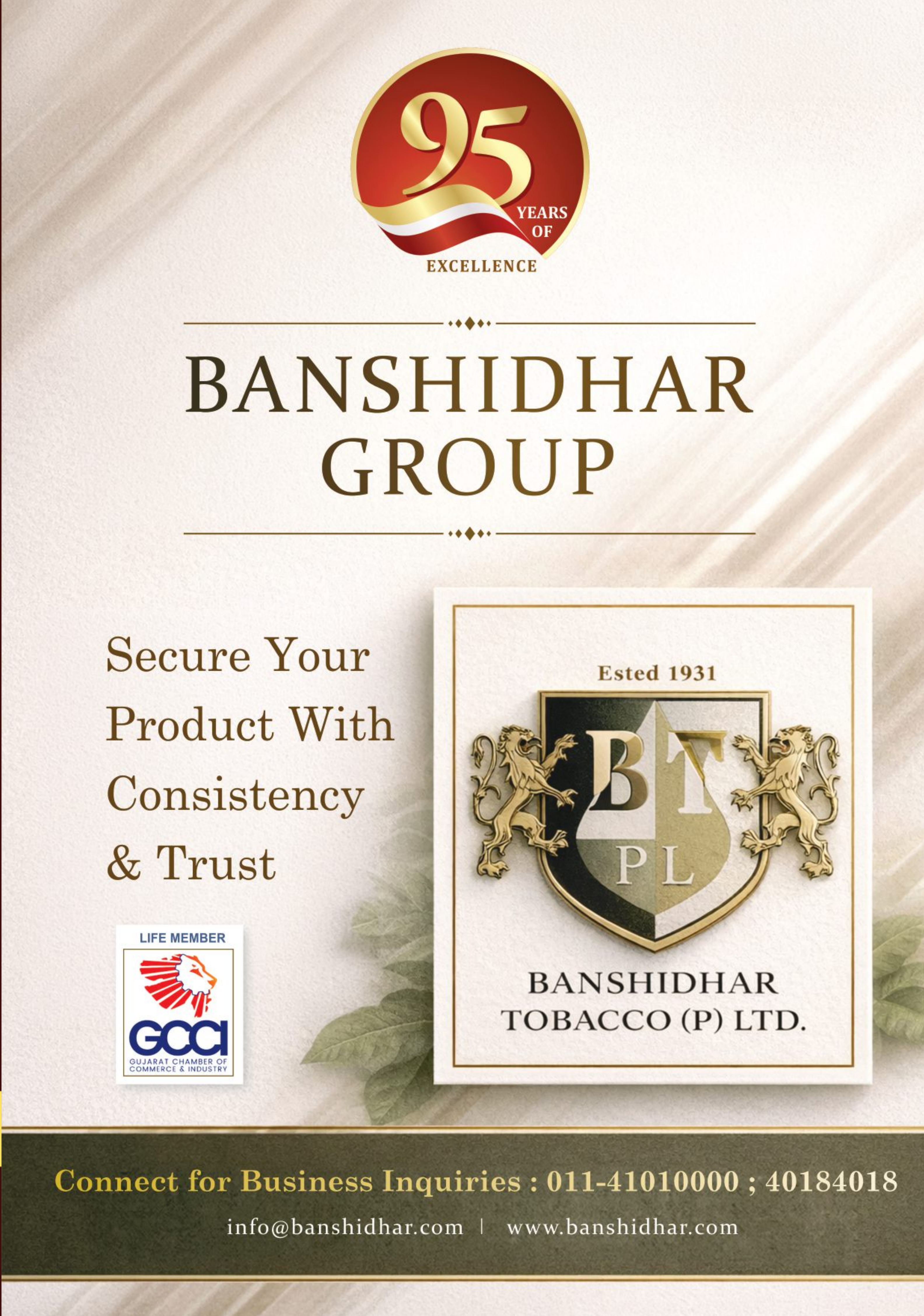
UNIQUE COMPOUNDS FOR

ZARDA, KHAINI, PAN MASALA, SOAPS, DETERGENT, COSMETICS & AGARBATTI

FOR TRADE ENQUIRY: MOB. 8130873254 (S.K. GOEL) ; OFFICE: 011-43024591

HEAD OFFICE: 414A, INTERNATIONAL TRADE TOWER, NEHRU PLACE, NEW DELHI-110019

Email: bombayperfumeryoverseas@gmail.com


95 YEARS OF EXCELLENCE
BANSHIDHAR GROUP
Secure Your Product With Consistency & Trust
Ested 1931
BT PL
BANSHIDHAR TOBACCO (P) LTD.
LIFE MEMBER
GCCI
GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY
Connect for Business Inquiries : 011-41010000 ; 40184018
info@banshidhar.com | www.banshidhar.com

स्वाद का सितारा, कांतारा.!

555™ **कांतारा** | 555™ **ಕಾಂತಾರ**

पान मसाला | **ಪಾನ ಮಸಾಲಾ**

Mfgd By: Ghodawat Fresheners LLP

Post - Kotagondahunshi (Hubli) / Mankapur - (Chikkodi) Karnataka. E-mail: suhsur@gmail.com

For Trade inquiry Mob.: 095525 72564, 098440 55085.

0% Nicotine & Tobacco

Statutory Warning: Chewing of Pan Masala is injurious to Health. | Not for Minors.

NOREX 32 YEARS OF EXCELLENCE

INSPIRED by Nature

NATURAL INSPIRATION BETTER RESULTS

Premium quality compounds for Paan Masala, Mouth Freshener and Chewing Tobacco.

PAAN MASALA

MOUTH FRESHENER

CHEWING TOBACCO

NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

FLAVOURS | FRAGRANCES | ESSENTIAL OILS | MINT PRODUCTS

Gajroula Chandpur Road, Mandi Dhanaura – 244231, Distt. Amroha, U.P. India
Telephone: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318
Email: sales@norex.in Website: www.norex.in
Contact Sales: +91-7060297400

Noida Office: D115, D Block, Sector 63, Noida, Hazratpur Wajidpur, Uttar Pradesh 201301

INDIA | USA | SINGAPORE | EUROPE | UAE

Member Of ifra The International Fragrance Association

BUREAU VERITAS Certification | ISO 9001 CERTIFIED COMPANY | ISO 14001 | GMP Good Manufacturing Practice | HACCP | World Health Organization | NOREX MART

Rich Aromas

THE SCENT STORY

Stories from the World of Scent
by Rich Aromas

Parichay Vigh
Director
Rich Aromas

कभी कश्मीरी शॉलों में पचौली की खुशबू क्यों होती थी?

19वीं सदी में पचौली का इस्तेमाल अपनी खुशबू के लिए नहीं किया जाता था।
एशिया से यूरोप जाने वाली कश्मीरी शॉलों के बीच सूखे पचौली के पत्ते रखे जाते थे, ताकि लम्बी यात्रा के दौरान कीड़ों से कीमती कपड़े की रक्षा की जा सके।

लेकिन धीरे-धीरे इस खुशबू की एक अलग पहचान बन गई।

यूरोपीय खरीदार पचौली की मिट्टी जैसी, लकड़ी वाली खुशबू को असली कश्मीरी शॉल से जोड़ने लगे।

पचौली की खुशबू, असलियत की पहचान बन गई।
जो शुरुआत में कपड़े की सुरक्षा का एक साधारण तरीका था, वही आगे चलकर लक्ज़री, कारीगरी और असलियत की खुशबू बन गया।

यही खुशबू की दुनिया को दिलचस्प बनाता है—कभी-कभी किसी खुशबू की पहचान उसके इस्तेमाल से नहीं, बल्कि उससे जुड़ी कहानी से बनती है।

Some raw materials don't announce their identity — they simply make themselves felt.

PATCHOULI OIL | Rich Aromas

At Rich Aromas, our Patchouli Oil is carefully selected for its distinctive earthy, woody character and consistent aromatic profile, making it a valued ingredient for fine fragrance and other aromatic formulations.

Rich Aromas

Trust the Chemistry

58 Years of Legacy

Essential Oils | Absolutes | Resinoids | Oleoresins | Perfumery Compounds

Nature's finest, artfully distilled.

Founder:
Late Shri Lalit Amarnath Vigh

Director:
Parichay Vigh

Rich Aromas

Our Location
A-302, Fairlink Center,
Off New Link Road,
Andheri West, Mumbai

Contact Us:
+91 98201 06589
info@richaromas.in
www.richaromas.in

लहर और पहेली मचा रहे हैं धूम

मध्य प्रदेश के महाकौशल क्षेत्र के अंतर्गत आने वाले जबलपुर, कटनी, सागर, शिवनी और नरसिंहपुर आदि और मारवाड़ के कई ग्रामीण क्षेत्रों में लहर और पहेली पान मसाला ने धूम मचा रखी है। कहीं लहर अच्छा बिक रहा है तो कहीं पहेली ने हलचल मचा रखी है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने बताया कि दोनों ही उत्पादों का टेस्ट कंज्यूमर को भा रहा है। क्वालिटी के साथ क्वांटिटी भी अधिक है। महाकौशल की ही तरह की स्थिति मालवा अंचल के इंदौर व उज्जैन आदि में भी है। खासकर ग्रामीण इलाकों में इन दोनों उत्पादों की काफी अच्छी डिमांड है। आलम यह है कि यहां के प्रतिष्ठित ब्रांडों को भी लहर व पहेली से तगड़ी चुनौती मिल रही है। लहर दो सेगमेंट 10 रुपये और 20 रुपये की एमआरपी में है। 10 रुपये के पाउच में 25 प्रतिशत एक्स्ट्रा मसाला है जबकि 20 रुपये में मसाले की क्वांटिटी 22 ग्राम है। यह जटाशंकर ट्रेडर्स का उत्पाद है। सर्वे के दौरान देखने को मिला कि मध्य प्रदेश के अलावा छत्तीसगढ़ की कई मंडियों में भी इन ब्रांडों की ज़ोरदार बिक्री हो रही है। नतीजतन कई रेगुलर ब्रांड इफेक्ट हो रहे हैं।

मालवा अंचल में नंबर एक पर पान बहार

अशोक एंड कंपनी का उत्पाद पान बहार सादा पान मसाला मार्केट में लगातार अपनी पैठ बढ़ाते हुए देश की कई मंडियों में अपनी मज़बूत उपस्थिति दर्ज करा चुका है। मध्य प्रदेश को पान बहार के बहुत अच्छे मार्केटों में गिना जाता है। वैसे तो पूरे मध्य प्रदेश में ही इसकी बढ़िया उपस्थिति व बिक्री है लेकिन मालवा अंचल के इंदौर व उज्जैन आदि में यह नंबर एक पर बिक रहा है। इसकी सेल दशकों से यहां अच्छी रही है। इसका श्रेय इसके सीएनएफ बंटू भाई को जाता है। बंटू भाई की फर्म के पास ही पान बहार का सीएनएफ है पूरे एमपी का। उत्पाद की शॉर्टेज के समय भी कभी उन्होंने ब्लैक नहीं होने दिया। जहां तक संभव हुआ माल उपलब्ध कराया। शानदार स्वाद व उम्दा क्वालिटी की बदौलत इसे लगातार अच्छी कटिंग मिल रही है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में मध्य प्रदेश के साथ ही लखनऊ आदि में भी बहुत अच्छी डिमांड में है। साथ ही उत्तराखंड में भी अच्छी ग्रोथ हासिल की है। उत्तर प्रदेश के पूर्वांचल में इसी समूह का उत्पाद बहार भी मज़बूत स्थिति में है।

सिग्नेचर का महाकौशल में ज़बर्दस्त प्रदर्शन

मध्य प्रदेश के महाकौशल क्षेत्र में दिलबाग समूह के प्रीमियम उत्पाद सिग्नेचर ने तेज़ी से आगे बढ़ते हुए सफलता का परचम फहरा दिया है। यहां इसके तीनों वेरियंट 5 रुपये, 10 रुपये और 20 रुपये में नंबर एक पर बिक रहे हैं। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि सिग्नेचर ने 80 प्रतिशत प्रीमियम मार्केट पर कब्ज़ा जमा लिया है। आज की तारीख में सिग्नेचर देश में सबसे अधिक हिट ब्रांड है। यह लगातार लोकप्रियता बटोर रहा है। शानदार क्वालिटी और दमदार स्वाद के बदौलत सिग्नेचर ने राजधानी दिल्ली, यूपी, बिहार, मध्य प्रदेश, वेस्ट बंगाल, ओडिशा, नार्थ ईस्ट समेत देश के तमाम राज्यों में ज़बर्दस्त सफलता हासिल की है। खासकर 5 रुपये और 10 रुपए की एमआरपी में तो यह सबसे हिट ब्रांड है। नये टैक्सेशन के बाद 5 रुपये में 1.75 ग्राम और एक पैकेट में 55 पाउच हैं। इसी तरह 10 रुपये की जोड़ी में मसाले की क्वांटिटी 2.5 ग्राम और पैकेट में 37 पाउच है। इसके जिपर व टिन पैक भी ज़बर्दस्त डिमांड में हैं। कंपनी गुजरात में भी काफी सक्रिय है। वहां भी इसकी डिमांड में लगातार वृद्धि है।

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED
BABA®
Quality. Since 1929.
ELAICHI
SILVER COATED
What's your pleasure?
TEAR OFF
BABA®
Quality. Since 1929.
Saffron BLENDED
ELAICHI
SILVER COATED
FLAVOURED CARDAMOM SEEDS
BABA®
Quality. Since 1929.
ELAICHI
SILVER COATED
BABA®
Saffron BLENDED
Quality. Since 1929.
ELAICHI
SILVER COATED
FLAVOURED CARDAMOM SEEDS
BABA ELAICHI CONTAINS AN ADMIXTURE OF SODIUM SACCHARIN (INS 954(iv)), SUCRALOSE (INS 955) AND NEOTAME (INS 961).
NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN. CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS.
Dharampal Premchand Ltd | Ph: 1800-180-1929 (Toll Free) | Email: feedback@baba.in | Website: www.baba.in

विमल 5000 मचा रहा तहलका

नये टैक्सेशन के बाद विमल 5000 काफी तहलका मचाये हुए है साथ ही विमल की भी अच्छी ग्रोथ देखी जा रही है। दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार और नॉर्थ ईस्ट से लेकर मध्य प्रदेश, राजस्थान तक हर राज्य में इसकी ग्रोथ है। नॉर्थ बंगाल के सिलिगुड़ी से लेकर कूचबिहार तक विमल 5000 ने ज़बर्दस्त बढ़त हासिल की है। मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने टोबैको प्लस को बताया कि 5 रुपये के सेगमेंट में यह बिक्री के लिहाज़ से नंबर एक पर है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से कहा कि इसकी ग्रोथ का आकलन इसी से किया जा सकता है कि इसने मेन रनिंग ब्रांडों के 60 प्रतिशत मार्केट पर कब्ज़ा जमा लिया है। नये टैक्सेशन के बाद न तो इसके दाम बढ़े और न ही ग्रामेज में तनिक सी भी कमी की गई। सबसे बड़ी बात कि मार्केट में इसे किसी तरह के शॉर्टेज का सामना नहीं करना पड़ा। टोबैको प्लस को मार्केट जानकारों ने बताया कि नये टैक्सेशन के बाद पूरे देश में विमल की बिक्री में 25 से 30 प्रतिशत का इज़ाफा हुआ है। उत्तर प्रदेश के छोटे-छोटे शहरों से लेकर इंटीरियर तक में विमल 5000 खूब बिक रहा है। गुजरात में तो दशकों से नंबर एक पर है ही दक्षिणी राज्यों में भी अपना दबदबा बना रखा है।

महाकौशल में पटेल पान मसाला को बढ़त

ग्वालियर के आरके प्रोडक्ट्स का उत्पाद पटेल पान मसाला मध्य प्रदेश के महाकौशल क्षेत्र में नंबर दो की बिक्री में आ गया है। यह 20 रुपये के जिपर पैक में है। जिपर मे मसाले की क्वांटिटी 19.8 ग्राम है। महाकौशल क्षेत्र के अंतर्गत आने वाले जबलपुर, छिंदवाड़ा, बालाघाट, नरसिंहपुर, कटनी, सिवनी, मंडला और डिंडोरी आदि को पान मसाला के जंबो पैक के लिहाज़ से बेहद उम्दा मार्केट माना जाता है। यह मार्केट कैश और तलब का रहा है। नये टैक्सेशन के बाद के हालात में इन उत्पादों की सप्लाई में व्यवधान आ गया था जबकि स्थानीय उत्पाद होने का फायदा उठाते हुए पटेल पान मसाला ने मार्केट में अपनी उपलब्धता बनाये रखी। इसका लाभ पटेल पान मसाला को मिला। उल्लेखनीय है कि यह क्षेत्र जंबो पैक का ज़बर्दस्त मार्केट है। यहां राजश्री 20 रुपये और 40 रुपये के पैक में पहले से ही मौजूद है। टोबैको प्लस के सर्वे में ग्राहकों व रिटेलर्स ने जो बताया उसके मुताबिक पटेल पान मसाला ने मार्केट में अपनी मज़बूत पकड़ बना ली है। क्वांटिटी तो अधिक है ही साथ ही इसका स्वाद भी बढ़िया है।

मालवा में भी अच्छी पोजिशन में आरएमडी

मध्य प्रदेश के मालवा अंचल के प्रमुख शहर इंदौर समेत आसपास के तमाम ज़िलों में आरएमडी अच्छी पोजिशन में है। ऊंचे लोग, ऊंची पसंद टैग के साथ आरएमडी सुपर प्रीमियम श्रेणी का पान मसाला है। यह 10 रुपये और 15 रुपये की एमआरपी में है। 10 रुपये में मसाले की क्वांटिटी 2 ग्राम और 15 रुपये में 3.5 ग्राम है। एक्सपोर्ट क्वालिटी का यह उत्पाद अन्य ब्रांडों की तुलना में थोड़ा महंगा लग सकता है लेकिन क्वालिटी के लिहाज़ से बेहतरीन उत्पाद है। गुजरात व कर्नाटक इसके नंबर वन मंडी हैं। माणिक चंद समूह का यह बेहतरीन उत्पाद अपनी लांचिंग के समय से ही अच्छी पोजिशन में है। इसे खाने वाले किसी और ब्रांड को पसंद नहीं करते। हरेक ब्रांड के टिन पैक हैं लेकिन आरएमडी केवल पाउच में ही है। हालांकि ग्राहक इसके टिन पैक की डिमांड लगातार कर रहे हैं। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे के दौरान मार्केट जानकारों ने बताया कि देश के अलावा आरएमडी की विदेशों में भी अच्छी बिक्री है। विश्व के कई देशों में इसका एक्सपोर्ट होता है।

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED

BABA®
Quality. Since 1929.
Black
SUPARI

FLAVOURED BETELNUTS

BABA BLACK SUPARI CONTAINS AN ADMIXTURE OF SODIUM SACCHARIN (INS 954(iv)) AND SUCRALOSE (INS 955). NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN.
CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS. CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH.
DHARAMPAL PREMCHAND LTD. | PH.: 1800-180-1929 (TOLL FREE) | E-MAIL: FEEDBACK@BABA.IN | WEBSITE: WWW.BABA.IN

स्वीटी सुपारी की बिक्री नंबर वन पर

बच्चे से लेकर बूढ़े तक और महिलाओं से लेकर युवा तक सभी स्वीटी सुपारी को एक समान पसंद करते हैं। इसकी लोकप्रियता कितनी है इसे इसी से समझा जा सकता है कि यह पान शाप के साथ ही किराना की दुकानों पर भी पूरी मज़बूती के साथ मौजूद है। एक तरह से स्वीट सुपारी मार्केट में स्वीटी सुपारी ने पूरे देश में ही अपने स्वाद का डंका बजा रखा है। आज की तारीख में यह पैन इंडिया ब्रांड की पोजिशन पर है और महाकौशल क्षेत्र में भी यह नंबर वन की बिक्री में है। टोबैको प्लस की टीम को जानकारों ने बताया कि स्वीट सुपारी में स्वीटी सुपारी की बिक्री सबसे अधिक है। दो रुपये की एमआरपी में केसर फ्लेवर वाली स्वीटी सुपारी ने तो बिक्री के लिहाज़ से तहलका मचा रखा है। यह यूपी में तो नंबर वन है ही सुदूर तेलंगाना में भी सबसे ऊंचे पायदान पर विराजमान है। इसके अलावा राजधानी दिल्ली समेत देश के अन्य कई राज्यों में नंबर वन की बिक्री में है। इतना पुराना ब्रांड होने के बावजूद इसने अपनी क्वालिटी व स्वाद को मैंटेन करके रखा है।

हॉट की कई अन्य मंडियों में लांचिंग की तैयारी

दिलबाग समूह अपने नये पान मसाला उत्पाद हॉट को आकर्षक स्कीम के साथ देश की कई मंडियों में लांच कर चुका है। उन मंडियों से मिले अच्छे रिस्पांस के बाद अब दिल्ली, नॉर्थ ईस्ट, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, बिहार और झारखंड में भी लांचिंग की तैयारी ज़ोरों पर चल रही है। 5 रुपये की जोड़ी में लांच हॉट के प्रत्येक पैकेट में 33 पाउच हैं और मसाले की क्वांटिटी 2.8 ग्राम है जबकि आमतौर पर एक पैकेट में 30 पाउचों का चलन है। स्कीम के तहत प्रत्येक पैकेट में 30 रुपये से 50 रुपये का कैश कूपन है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि अच्छी स्कीम और अन्य ब्रांडों के शॉर्टेज का लाभ इसे विभिन्न मंडियों में मिला है। उल्लेखनीय है कि नये टैक्सेशन से कुछ समय पहले कंपनी ने हॉट को तेलंगाना में लांच किया था। वहां से भी इसे अच्छी कटिंग मिल रही है। कोलकाता से भी इसको पॉजिटिव संकेत मिल रहे हैं। दिलबाग समूह के कई उत्पाद देश की विभिन्न मंडियों में सफलता के परचम फहरा रहे हैं। चाहे रेगुलर में दिलबाग हो या प्रीमियम में सिग्नेचर।

नया प्रयोग करने की ओर शिखर

पैन इंडिया ब्रांड बनने की ओर तेज़ी से अग्रसर देश का प्रमुख ब्रांड शिखर अब नया प्रयोग करने जा रहा है। यह नया प्रयोग 10 रुपये में तीन खुराक देने का है। नये टैक्सेशन के समय सप्लाई में व्यवधान आ गया था जिससे कुछ मंडियों में बिक्री पर फर्क पड़ा था लेकिन दुबारा इसने अपने आपको रिकवर कर लिया है। अपने उम्दा स्वाद की बदौलत ग्राहकों के दिलों पर राज करने वाला शिखर अब तीन खुराक देने की दिशा में तेज़ी से काम कर रहा है। शिखर दिल्ली, झारखंड, पश्चिम बंगाल और नॉर्थ ईस्ट में नंबर एक की स्थिति में है। गुवाहाटी में 5 रुपये के सेगमेंट में यह एकतरफा बिकता है। यहां इसका मार्केट शेयर लगभग 80 प्रतिशत है। वहीं मध्य प्रदेश, राजस्थान, गुजरात, पंजाब, हरियाणा और तेलंगाना आदि राज्यों में भी अच्छी डिमांड में है। उत्तर प्रदेश में भी तेज़ गति से आगे बढ़ रहा है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि शिखर आने वाले दिनों में काफी उलटफेर कर सकता है। वाल्यूम के हिसाब से 5 रुपये की श्रेणी अधिक मांग में है।

रितिक गोल्ड की ज़ोरदार बिक्री

उज्जैन के एचसी ग्रुप के उत्पाद रितिक का स्वीट सुपारी मार्केट में ज़बर्दस्त दबदबा है। मध्य प्रदेश के मालवा अंचल में इसकी ज़बर्दस्त धमक है। यहाँ 5 रुपये का मार्केट है। यहां रितिक गोल्ड की बिक्री नंबर एक पर है। कंपनी के अन्य सुपारी उत्पादों में रितिक क्लासिक गोल्ड, रितिक माउथ फ्रेशनर और रसना रोज आदि हैं। 5 रुपये की एमआरपी में रितिक क्लासिक गोल्ड और 1 रुपये के पाउच में रसना रोज सुपारी उत्तर प्रदेश की कई मंडियों में ज़ोरदार चल रहे हैं। इसके अलावा कंपनी के अन्य सुपारी प्रोडक्ट उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, राजस्थान, पंजाब, हरियाणा, पश्चिम बंगाल और नार्थ ईस्ट समेत देश के 26-27 राज्यों में रितिक की दमदार उपस्थिति है। स्वीटी सुपारी के दबदबे के बीच रितिक ने अच्छा मार्केट बेस बना लिया है। टोबैको प्लस के सर्वे में दुकानदारों ने बताया कि इसके आगे बढ़ने की प्रमुख वजह कंपनी की मार्केट की गहरी समझ और लोगों की पसंद का ख्याल रखकर उत्पाद तैयार करने की रणनीति है। ये सभी उत्पाद अपने फ्लेवर व स्वाद के लिए जाने जाते हैं। कंपनी के पास इस क्षेत्र में काम करने का लंबा अनुभव है।

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED

BABA®
Quality. Since 1929.
SUPARI
SILVER COATED

THE ULTIMATE TASTE OF INDIA

BABA SUPARI CONTAINS AN ADMIXTURE OF SODIUM SACCHARIN (INS 954(iv)), SUCRALOSE (INS 955) AND NEOTAME (INS 961).
NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN. CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS. CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH.
Dharampal Premchand Ltd | Ph: 1800-180-1929 (Toll Free) | Email: feedback@baba.in | Website: www.baba.in

पूर्ववत स्थिति हासिल करने की ओर अग्रसर तानसेन

देश के चुनिंदा ब्रांडों में शुमार तानसेन मध्य प्रदेश में बहुत अच्छी स्थिति में था लेकिन नये टैक्सेशन के दौरान सप्लाई में व्यवधान की वजह से इसकी बिक्री पर बहुत बुरा असर पड़ा है। मार्केट में इसकी कमी का फायदा अन्य ब्रांडों ने उठाया और इसके ग्राहक बेस में घुसपैठ कर ली। हालांकि अब दोबारा से तानसेन अपनी पुरानी स्थिति हासिल करने की ओर तेज़ी से अग्रसर है। मार्केटिंग टीम लगातार सक्रिय है। मार्केटिंग टीम के ज़ोरदार प्रयासों से इसका बढ़िया प्लेसमेंट दिखाई दे रहा है। टोबैको प्लस को सर्वेक्षण के दौरान मार्केट जानकारों ने बताया कि राजस्थान के साथ ही उत्तराखंड और उत्तर प्रदेश खासकर आगरा में तानसेन की मार्केट हैसियत नंबर एक की है। इसके अलावा बिहार, झारखंड, असम व गुजरात आदि इसके मज़बूत मार्केट हैं। नई कर प्रणाली लागू होने के बाद माल का उत्पादन सीमित होने के कारण मार्केट में तानसेन की शॉर्टेज की समस्या आ गई थी। शॉर्टेज की वजह से तानसेन पसंद करने वाले कंज्यूमर्स को कई हफ्ते परेशानियों का सामना करना पड़ा था। हालांकि अब सब नॉर्मल हो गया है। अब तानसेन अपनी पूर्ववत स्थिति हासिल करने की ओर तेज़ी से अग्रसर है।

पान पराग सुप्रीम को एमपी व छत्तीसगढ़ में लाभ

मध्य प्रदेश पान पराग की पुरानी मंडियों में से है। यह देश का काफी पुराना व प्रतिष्ठित उत्पाद है। अभी कुछ महीने पहले कंपनी ने मार्केटिंग ऑर्डर में बदलाव किया है। इस चेंजिंग का इसे बढ़िया फायदा मिला है। पिछले तीन महीनों में मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ में इसकी बिक्री में ज़बर्दस्त ग्रोथ हुई है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से कहा कि कंपनी को मार्केट की नब्ज़ पता है इसीलिए कंपनी ने मार्केटिंग टीम में बदलाव किया है जिसके अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। गुजरात की भी कुछ मंडियों में भी मार्केटिंग टीम लगी हुई है। वहां भी ब्रांड उठ रहा है। 20 रुपये की एमआरपी में पान पराग सुप्रीम को अच्छी ग्रोथ मिल रही है। इसी तरह बिहार के दरभंगा और मधुबनी में भी पान पराग सुप्रीम को बहुत शानदार रिस्पांस मिल रहा है। टोबैको प्लस को दुकानदारों ने बताया कि पान पराग सुप्रीम की क्वालिटी व स्वाद तो दमदार है ही इसी के साथ आकर्षक स्कीम सोने पर सुहागा साबित हो रही है।

लांचिंग के साथ हलचल को अच्छा रिस्पांस

तिरंगा समूह ने अभी हाल ही में गुवाहाटी व नॉर्थ ईस्ट की कुछ मंडियों में अपने नये पान मसाला ब्रांड हलचल को लांच किया है। यह 5 रुपये और 10 रुपये की जोड़ी में है। हलचल को इन मंडियों में अच्छा रिस्पांस मिल रहा है। इसका टेस्ट ग्राहकों को भा रहा है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि अगर कंपनी की मार्केटिंग टीम इसी तरह से सक्रिय रही तो उत्पाद अपने स्वाद के दम पर यहां अच्छी स्थिति हासिल कर सकता है। हलचल को मिल रहे अच्छे रिस्पांस से कंपनी उत्साहित नज़र आ रही है। कंपनी अपने ब्रांड को लोकप्रिय बनाने व अधिक से अधिक ग्राहकों तक पहुंचाने के लिए अच्छी खासी स्कीम लेकर मार्केट में उतरी है। कंपनी का पूरा ज़ोर प्लेसमेंट पर है। टोबैको प्लस के सर्वे में हलचल का भरपूर प्लेसमेंट दिखा। जिस तरह से हलचल की मार्केटिंग टीम सक्रिय है उससे साफ लग रहा है कि कंपनी की रणनीति अब पूरे असम व नॉर्थ ईस्ट में इसको स्थापित करने की है।

आंटी सुपारी की बिक्री में इज़ाफा

एसकेवी इंडस्ट्रीज इंदौर का सुपारी मार्केट में अच्छा दबदबा है। इसका सुपारी ब्रांड आंटी देश के कई राज्यों में अच्छी पोजिशन पर है। खासकर मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, उत्तर प्रदेश, राजस्थान व कर्नाटक आदि इसके मज़बूत गढ़ हैं। यह 1 रुपये की एमआरपी में है। इसका ब्लैक सुपारी भी अच्छी बिक्री में है। मार्केट सर्वे के दौरान बाज़ार विशेषज्ञों ने टोबैको प्लस को बताया कि पान मसाला व ज़र्दा के एक स्वस्थ विकल्प के रूप में कंज्यूमर तेज़ी से स्वीट सुपारी व माउथ फ्रेशनर की ओर आकृष्ट हो रहे हैं। ग्राहकों के इस रुझान का फायदा अन्य सुपारी ब्रांडों की ही तरह आंटी को भी मिला है। नतीजतन इसकी बिक्री में लगातार ग्रोथ दिखाई दे रही है। आंटी सुपारी को हर उम्र वर्ग के लोग पसंद कर रहे हैं। मार्केट जानकारों के अनुसार मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, राजस्थान, कर्नाटक, महाराष्ट्र, गुजरात और उत्तर प्रदेश माउथ फ्रेशनर उद्योग के लिए सबसे मज़बूत और बड़े मार्केट बनकर उभरे हैं।

BMV Fragrances (P) Ltd.

www.bmvfragrances.com

future is reconstituted
B
patents pending

art and science of reconstitutions
M

leaders in reconstitutions
V
since 1990

Scan for Product & Price List

For Sales Enquiry:

Mr. Toshin Saxena
+91 9810965941
toshin@bmvfragrances.com

Mr. Dharmendra Makholia
+91 9810954621
sales@bmvfragrances.com

ISO 9001 · GMP · HACCP · HALAL · Registered Care · GLP · JAS-ANZ · KOSHER

J- 44,45,46 & K-55 (Warehouse)
Kasna Industrial Area, UPSIDC, Site V, Greater Noida, U.P. 201308
Tel No : (+91) 8800397839 / 8800397840
Web: www.bmvfragrances.com

बंबईया कई राज्यों में हिट ब्रांड

इंदौर के एसके प्रोडक्ट का प्रसिद्ध माउथ फ्रेशनर ब्रांड बंबईया का बैंगलोर में बहुत अच्छा मार्केट है। हेल्थ-कॉन्शियस होते समाज के बीच गुणवत्ता के प्रति प्रतिबद्धता और सही व्यापारिक दृष्टिकोण के बल पर बंबईया बचपन से लेकर पचपन तक सबकी पसंद बना हुआ है। 1 रुपये वाले पाउच के साथ-साथ अब 5 रुपये वाले पाउचों की बिक्री में तेज़ी से वृद्धि हो रही है। उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, राजस्थान, गुजरात व हरियाणा आदि में बंबईया चोको गोल्ड बहुत बढ़िया चल रहा है। 2 रुपये की एमआरपी में बंबईया ब्लैक चोको को लोग काफी पसंद कर रहे हैं। बंबईया की बिक्री में लगातार वृद्धि इस बात का प्रमाण है कि पान मसाला, ज़र्दा और सुपारी के बाद अब माउथ फ्रेशनर का बाज़ार तेज़ी से अपनी मज़बूत जगह बना रहा है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि बंबईया जल्द ही चार से पांच नए और अभिनव प्रोडक्ट्स बाज़ार में उतारने की तैयारी कर रहा है।

चौतरफा बढ़ रहा 44 नंबर प्रीमियम खैनी

उत्तर प्रदेश में खैनी ब्रांड 44 नंबर प्रीमियम चौतरफा बढ़ रही है। खासकर ग्रामीण इलाकों में इसने अच्छी बढ़त हासिल की है। उत्तर प्रदेश के एटा, इटावा व हाथरस समेत ब्रज क्षेत्र के मथुरा, आगरा, अलीगढ़, मेरठ, मुज़फ्फरनगर व सहारनपुर आदि में 44 नंबर ज़बर्दस्त तेज़ी से बढ़ रहा है। 44 नंबर प्रीमियम को मार्केट से मिल रहे अच्छे रिस्पांस से कंपनी काफी उत्साहित है। मार्केट में उत्पाद की उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए मार्केटिंग टीम भी लगातार सक्रिय है। पीली पत्ती के प्रीमियम खैनी ब्रांड 44 नंबर की निर्माता कंपनी इसे मार्केट में स्थापित करने में कोई कोर कसर नहीं रख रही है। कंपनी की मार्केटिंग टीम खूब मेहनत कर रही है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि इसकी कटिंग में बहुत अच्छी ग्रोथ है। इसकी बिक्री में ग्रोथ की वजह मुख्य रूप से इसकी क्वालिटी है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे के दौरान लोगों ने बताया कि कंज्यूमर इसकी तरफ आकर्षित हो रहे हैं। इसका कारण इसका स्वाद व क्वालिटी है।

बाबा 120 की बिक्री में ज़बर्दस्त ग्रोथ

धर्मपाल प्रेमचंद लि. के प्रीमियम पान मसाला बाबा 120 की बिक्री में ज़बर्दस्त ग्रोथ है। देश की कई मंडियों में ग्राहकों का रुझान तेज़ी से इसकी तरफ बढ़ रहा है। जिन राज्यों में बाबा 120 ने अपने स्वाद का परचम फहराया है उनमें उत्तर प्रदेश, बिहार, गुजरात, तेलंगाना व राजस्थान आदि हैं। कीमत जोड़ी में 10 रुपये है और वज़न 3.5 ग्राम है। 10 रुपये में इसके साथ ज़र्दा भी मिल रहा है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में जानकारों ने बताया कि भले ही थोड़ी सी क्वांटिटी कम हो लेकिन कंज्यूमर्स के मुंह इसका स्वाद लग गया है इसलिए इसकी बिक्री में ग्रोथ है। अपनी क्वालिटी व स्वाद के दम पर आज की तारीख में यह देश के कई राज्यों में अच्छी डिमांड में है। कंज्यूमर्स को इसका टेस्ट इतना भा रहा है की मांग लगातार बढ़ रही है। यह 10 रुपये की जोड़ी में और अच्छे ग्रामेज में है जिससे ग्राहक इसे खास तरजीह दे रहे हैं। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में जानकारों ने बताया कि बाबा 120 को नार्थ कर्नाटक में भी बहुत अच्छी सफलता मिली है।

कपड़ा, लेमिनेशन व प्रिंटिंग मशीन खुद का इसलिए सबसे सस्ते व टिकाऊ बैग की गारंटी

Manufacturer of:

- Canvas Bag
- Howker Bags
- Cotton Fabric
- Offset Printing Services
- Laminated Fabric etc.

Vimal Bags

Vimal Lamination and Printers

Vimal Fabrics

Meerut-250001 (Delhi NCR)
Vimallaminationprinters@gmail.com
vimalbagsinfo@gmail.com
Sharad Chaudhary - 7017199738

IGCA
ADVISORS TO GROWTH & LEGACY

YOU BUILT THE BUSINESS. WHAT'S YOUR NEXT BIG MOVE?

For promoters who are ready for the next chapter.

CAPITAL

Raise the right capital. Grow without compromising the future.

M&A

Acquire, consolidate or create the right exit.

SUCCESSION

Prepare the business and the next generation.

LEGACY

Build wealth and structures that outlast the promoter.

IGCA partners with entrepreneurs, promoters and business families to the decisions that can transform the next decade of their business.

Strategic Advisory | Investment Banking | M&A | Fund Raising | Succession | Family Office

WHAT IS YOUR NEXT MOVE?

Book a confidential 30-minute Promoter Strategy Session with Rohit Jain.
Tell us where you are headed. We'll help you explore how to get there.

RAISE CAPITAL | ACQUIRE | SELL / MONETISE | SUCCESSION | BUILD A FAMILY OFFICE

SCAN QR

Rohit Jain
Managing Director, IGCA

md@igcaindia.com
www.igcaindia.com
+91 98108 37589

25+ Years of Advisory Experience
Helping promoters make their next big move.
New Delhi, Vadodara, Mumbai, New York, London, Dubai

Jai Mata Di

ASHA PERFUMERS

Manoj Kumar Dixit
(Founder)

Milan Dixit

Manufacturer of

Indian Attars & Essential Oils

Mobile: 9936373737 • 9415146952-53

Ashok Nagar, Kannauj-209725 (UP) I E-mail: ashaperfumers474@gmail.com

पान मसाला चबाना स्वास्थ्य के लिए हानिकारक है. नाबालिगों के लिए नही. 0% तंबाकू अतिरिक्त निकोटिन नही.

Happy Janmashtmi

SINCE FROM **1995**

MAGCARB
No.1 QUALITY

BY OSIAN GROUP OF COMPANIES

GMP, Kosher, Halal, FSSAI,
ISO 22000 : 2018 & ISO 9001 : 2015 Certified
Quality with Certificate of analysis & our guarantee

IDENTIFY OUR ORIGINAL MATERIAL BY

- Hologram of AMS
- Printed AMS Liner
- Colour Code of Tag with Date
- AMS Printed Bag

NOTE: You can Also send MAGCARB Sample for Testing Purpose at Our Office Address

100% PURE & SAFE

No.1 Lightness | No.1 Fineness | No.1 Whiteness | No.1 Purity | No.1 Brightness

AMS® Fine Chemicals

REGISTERED OFF. :
204, 2nd Floor, Shree Vallabh complex, Attabhai Road, Bhavnagar-364 001, Gujarat, India

CORPORATE OFF. :
301, 3rd Floor, Shanti Square, Near Himalaya Mall, Bhavnagar-364 002, Gujarat, India
Mobile: 98985 45418

FACTORY ADD :
Survey NO.439, Nr. AMS Weigh Bridge, Village. Avaniya, Ta. Ghogha, Dist. Bhavnagar, State Gujarat

amsfine@gmail.com ; export@osianmcpl.com   www.amsfine.com • www.osianmcpl.com

For business inquiries, suggestions & complaints contact, **9825207140; 8320984088; 9265721819**

"AMS ALWAYS AIMS FOR BEST QUALITY"

DS GROUP

Create what is Worth Creating

IT'S WHAT WE MAKE THAT MAKES US

OVINO · chingles · PASS PASS · Catch · Rajnigandha Silver Pearls · BIRTHRIGHT Exotic Trees & Plants · Tulsi ROYAL KHAJOOR PLUS

GOLMOL · LuvIt · Rajnigandha · PULSE · Ksheer · NAMAH · Piñata

Rajnigandha Silver Pearls contains admixture of Sodium Saccharin (INS No.954), Sucralose (INS No.955), Steviol Glycoside (INS No.960), and Neotame (INS No.961). NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN

RAJNIGANDHA SILVER PEARLS CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS.

THIS CONTAINS AN ADMIXTURE OF SUCRALOSE (INS No. 955), STEVIOL GLYCOSIDE (INS No. 960) AND SODIUM SACCHARIN (INS No. 954). NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN.

TULSI ROYAL KHAJOOR PLUS CONTAINS NON CALORIC SWEETENERS.

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH

मनमाने सेस पर कोर्ट की चोट

- केवल मशीनों की संभावित क्षमता को आधार बनाकर सेस तय करना मनमाना, अस्पष्ट और गैरकानूनी
- पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री के लिए महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा कर्नाटक उच्च न्यायालय का निर्णय !

यह सच है कि टैक्स में मिले राजस्व से सरकार लोक कल्याण, सार्वजनिक स्वास्थ्य, बुनियादी ढांचे के विकास और राष्ट्रीय सुरक्षा के लिए काम करती है। हालांकि भारतीय संविधान के तहत टैक्स वसूलने की यह शक्ति असीमित नहीं है। हाल ही में कर्नाटक उच्च न्यायालय ने धारीवाल इंडस्ट्रीज़ एवं एवं अन्य बनाम भारत सरकार एवं अन्य मामले में एक अत्यंत महत्वपूर्ण न्यायिक निर्णय सुनाते हुए पान मसाला व टोबैको कंपनियों पर लगाए गए क्षमता-आधारित सेस को असंवैधानिक करार दिया है। न्यायमूर्ति एम. नागप्रसन्ना की एकल पीठ ने अपने दूरगामी फैसले में स्पष्ट किया कि वास्तविक विनिर्माण के स्थान पर केवल मशीनों की संभावित क्षमता को आधार बनाकर सेस तय करना मनमाना, अस्पष्ट और संविधान के अनुच्छेद 14 यानी समानता के अधिकार तथा अनुच्छेद 19(1)(जी) व्यापार की स्वतंत्रता का सीधा उल्लंघन है। इस फैसले से न केवल देश भर की पान मसाला इकाइयों पर मंडरा रहा अरबों रुपये का अनिश्चित वित्तीय बोझ समाप्त हुआ है बल्कि भारतीय कर कानून में वास्तविक कराधान का सिद्धांत भी पुनः स्थापित हुआ है।

हाईकोर्ट ने कहा कि कर संग्रह और प्रशासनिक सुविधा का तर्क संवैधानिक समानता के अधिकार से ऊपर नहीं हो सकता। उल्लेखनीय है कि एचएसएनएस यानी हेल्थ सेक्यूरिटी से नेशनल सेक्यूरिटी सेस एक्ट, 2025 और उससे संबंधित रूल्स, 2026 के तहत पान मसाला निर्माताओं पर विशेष सेस लागू किया गया है। इस सेस को लागू करने का मुख्य उद्देश्य सार्वजनिक स्वास्थ्य की रक्षा के लिए धन जुटाना, राष्ट्रीय सुरक्षा संबंधी प्राथमिकताओं के लिए राजस्व एकत्र करना और टैक्स चोरी को रोकना था।

हालांकि, इसके नियमों में एक अत्यधिक सख्त क्षमता आधारित मूल्यांकन पद्धति अपनाई गई। इसके तहत यदि किसी निर्माता के पास प्रति मिनट 500 पाउच पैक करने की क्षमता वाली मशीन है, तो कर अधिकारियों ने मान लिया कि वह मशीन वर्ष के 365 दिन और 24 घंटे लगातार अपनी 100 प्रतिशत क्षमता पर चल रही है। सेस का निर्धारण निर्माताओं द्वारा किए गए वास्तविक उत्पादन के आधार पर न करके निर्माण में प्रयुक्त मशीनों की अनुमानित या निर्धारित उत्पादन क्षमता के आधार पर किये जाने से पान मसाला निर्माताओं को भारी वित्तीय कठिनाइयों का सामना करना पड़ रहा था क्योंकि वास्तविक उत्पादन कम होने अथवा परिचालन ठप होने के बावजूद उन्हें मशीनों की अधिकतम क्षमता के आधार पर ही कर का भुगतान करने के लिए बाध्य किया जा रहा था। ज़ाहिर है वास्तविक उत्पादन से कई गुना अधिक टैक्स वसूलने से छोटी और मध्यम विनिर्माण इकाइयां दिवालियापन के कगार पर पहुंच रही थीं।

इससे परेशान धारीवाल इंडस्ट्रीज सहित कई निर्माताओं ने इसे कर्नाटक उच्च न्यायालय में चुनौती दी। निर्माताओं ने अदालत में तर्क दिया कि बिजली कटौती, मशीनों के रखरखाव, कच्चे माल की कमी और श्रमिकों की अनुपस्थिति आदि के कारण कोई भी इकाई अपनी सैद्धांतिक अधिकतम क्षमता पर काम नहीं कर सकती। जवाब में केंद्र सरकार ने अदालत में पक्ष रखते हुए दलील दी कि यह सामान्य जीएसटी नहीं बल्कि संसद द्वारा पारित एक विशिष्ट सेस है, जिसे लगाने का केंद्र के पास पूरा विधायी अधिकार है। सरकार का मुख्य तर्क यह था कि पान मसाला और टोबैको क्षेत्र में अघोषित उत्पादन के माध्यम से कर चोरी की संभावना अधिक रहती है जिसे रोकने के लिए मशीन क्षमता आधारित टैक्स ही एकमात्र प्रभावी प्रशासनिक साधन है।

कर्नाटक उच्च न्यायालय ने इस बात को माना कि यद्यपि संसद के पास सेस या कर लगाने की विधायी शक्ति मौजूद है किंतु जिस तरीके और व्यवस्था के तहत इस सेस की गणना और वसूली की जा रही है वह अनुच्छेद 14 की कसौटी पर खरी नहीं उतरती। भारतीय संविधान का अनुच्छेद 14 न केवल यह सुनिश्चित करता है कि समान परिस्थितियों वाले लोगों के साथ समान व्यवहार किया जाए, बल्कि इसका एक महत्वपूर्ण आयाम यह भी है कि अप्रत्यक्ष रूप से असमान परिस्थितियों वाले लोगों के साथ समान व्यवहार नहीं किया जा सकता। उच्च न्यायालय ने पाया कि सेस ढांचे में अलग-अलग उत्पादन क्षमता और गति वाली मशीनों को एक ही टैक्स स्लैब में रख दिया गया था। उदाहरण के लिए, 65 पाउच प्रति मिनट, 100 पाउच प्रति मिनट और 500 पाउच प्रति मिनट की गति से चलने वाली मशीनों को एक ही श्रेणी में वर्गीकृत कर उन पर समान दर से सेस लगा दिया गया। अदालत ने स्पष्ट किया कि एक छोटी क्षमता वाली इकाई और एक विशाल औद्योगिक इकाई को एक ही तराजू में तोलना सीधे तौर पर मनमाना और अनुचित है।

हाईकोर्ट ने सरकार के इस तर्क को खारिज कर दिया कि पान मसाला जैसे उद्योगों में वास्तविक उत्पादन का ट्रैक रखना और कर चोरी रोकना अत्यधिक जटिल कार्य है, इसलिए मशीनों की क्षमता के आधार पर अनुमानित कर लगाना एक व्यावहारिक समाधान है। उच्च न्यायालय ने कहा कि केवल इसलिए कि किसी व्यवस्था की निगरानी और सत्यापन करना प्रशासन के लिए कठिन या चुनौतीपूर्ण है। सरकार वास्तविक परिस्थितियों की अनदेखी

कर्नाटक उच्च न्यायालय ने इस बात को माना कि यद्यपि संसद के पास सेस या कर लगाने की विधायी शक्ति मौजूद है किंतु जिस तरीके और व्यवस्था के तहत इस सेस की गणना और वसूली की जा रही है वह अनुच्छेद 14 की कसौटी पर खरी नहीं उतरती। भारतीय संविधान का अनुच्छेद 14 न केवल यह सुनिश्चित करता है कि समान परिस्थितियों वाले लोगों के साथ समान व्यवहार किया जाए

कर अनुमान आधारित या मनमानी कर व्यवस्था लागू नहीं कर सकती। प्रशासनिक सुविधा कभी भी संवैधानिक समता की कीमत पर हासिल नहीं की जा सकती। यदि कर अधिकारियों के पास निरीक्षण या ट्रैकिंग की पर्याप्त व्यवस्था नहीं है तो इसकी सज़ा करदाताओं को बिना किसी वास्तविक उत्पादन के अनुचित कर का भुगतान करके नहीं दी जा सकती। यह टिप्पणी भारतीय कर कानून में एक अत्यंत महत्वपूर्ण सिद्धांत स्थापित करती है।

नियमों के तहत यह प्रावधान भी किया गया था कि निर्माता केवल तभी सेस से छूट या एबेटमेंट के हकदार होंगे जब उनकी मशीनें लगातार कम से कम 15 दिनों तक पूरी तरह से बंद रहें। उच्च न्यायालय ने इस 15 दिन की शटडाउन शर्त को अत्यधिक कठोर, अव्यावहारिक और मनमाना पाया। इसके पीछे पहला कारण यह है कि किसी भी निर्माण इकाई में मशीनें तकनीकी खराबी, बिजली कटौती, कच्चे माल की अनुपलब्धता, लेबर स्ट्राइक या अचानक मांग में गिरावट के कारण 2 दिन, 5 दिन या 10 दिन के लिए बंद हो सकती हैं। दूसरा कारण असंगत वित्तीय बोझ है। यदि कोई इकाई 12 दिनों तक बंद रहती है, तो 15 दिन की सीमा पूरी न होने के कारण उसे पूरे महीने का क्षमता-आधारित सेस चुकाना पड़ता। भले ही उस दौरान शून्य या नगण्य उत्पादन हुआ हो। अदालत ने रेखांकित किया कि ऐसी व्यवस्था उद्योग की वास्तविकताओं को नजरअंदाज करती है और निर्माताओं पर अनुचित वित्तीय दबाव डालती है। क्षमता आधारित कराधान व्यवस्था का सबसे घातक प्रभाव छोटे और मध्यम वर्ग के पान मसाला निर्माताओं पर पड़ता है। आनुपातिकता के सिद्धांत के अनुसार कर का बोझ किसी व्यवसाय की वास्तविक क्षमता और कमाई के अनुपात में होना चाहिए। जब सेस का निर्धारण संभावित या अनुमानित क्षमता के आधार पर होता है, तो बड़े निर्माताओं की तुलना में छोटे निर्माताओं की उत्पादन लागत में अप्रत्याशित वृद्धि हो जाती है। उदाहरण के लिए किसी छोटे निर्माता की मशीन तकनीकी कारणों से केवल 30 प्रतिशत क्षमता

पर चल रही है फिर भी उसे 100 प्रतिशत क्षमता के आधार पर सेस देना पड़े तो उसकी कर देनदारी उसके कुल कारोबार और लाभ से भी अधिक हो जाएंगी। नतीजतन इससे छोटी इकाइयां बंद होने के कगार पर पहुंच जाएंगी।

उच्च न्यायालय ने अपने फैसले में यह स्वीकार किया कि कर चोरी को रोकना सरकार का एक वैध और आवश्यक उद्देश्य है तथा पान मसाला उद्योग में अनधिकृत निर्माण और कैश अर्थव्यवस्था की समस्याओं से इनकार नहीं किया जा सकता। किंतु, अदालत ने यह स्पष्ट किया कि इस उद्देश्य को प्राप्त करने के साधन भी कानूनन और संविधान के अनुरूप वैध होने चाहिए। अनुमानित क्षमता पर कर लगाने के बजाय सरकार आधुनिक और तकनीक आधारित ट्रैकिंग प्रणालियों का उपयोग कर सकती है, जो पारदर्शी और सत्यापन योग्य हों। इसमें ब्लॉकचेन या क्यूआर कोड आधारित डिजिटल सप्लाई चेन ट्रैकिंग, मशीनों में स्मार्ट डेटा लॉगर्स स्थापित कर वास्तविक समय में उत्पादन दर्ज करने की तकनीक और एआई एनालिटिक्स का उपयोग करके असंगत उत्पादन पैटर्न का पता लगाने जैसे उपाय शामिल हैं। इन तकनीकी उपायों से वास्तविक उत्पादन का सटीक विवरण मिल सकता है, जिससे कर चोरी भी रुकेगी और किसी निर्दोष या कम क्षमता वाले निर्माता पर अनुचित बोझ भी नहीं पड़ेगा।

सरकार को समझना होगा कि जब किसी उत्पाद पर कर की दरें अत्यधिक, जटिल और अनुचित हो जाती हैं, तो यह अवैध व्यापार और समानांतर ब्लैक मार्केट को जन्म देती हैं। जब वैध निर्माताओं के लिए अनुपालन लागत इतनी अधिक हो जाती है कि व्यापार करना असंभव हो जाए तो इससे अनधिकृत विनिर्माण को बढ़ावा मिलता है, जिससे सरकार को राजस्व का और भी अधिक नुकसान होता है। धारीवाल इंडस्ट्रीज मामले में आया यह फैसला भारतीय कर व्यवस्था, विशेष रूप से अप्रत्यक्ष करों को लेकर प्रशासन के लिए एक स्पष्ट दिशा-निर्देश तय करता है। सरकार के लिए संदेश यह है कि संसद के पास कर लगाने का अधिकार सुरक्षित है, किंतु इसके लिए बनाई जाने वाली नीतियां पारदर्शी, निष्पक्ष और न्यायसंगत होनी चाहिए। केंद्र सरकार संविधान के अनुच्छेद 14 का पालन करते हुए भविष्य में एक नई, अधिक वैज्ञानिक और तर्कसंगत व्यवस्था बनाकर सेस लागू करने के लिए स्वतंत्र है जिसमें अनुमानित क्षमता के स्थान पर प्रमाणित और सत्यापन योग्य वास्तविक आंकड़े शामिल हों। वहीं उद्योग के लिए संदेश यह है कि फैसला भले ही मनमाने कर कानूनों के खिलाफ सुरक्षा कवच प्रदान करता है किंतु निर्माताओं को भी यह समझना होगा कि कर अनुपालन और पारदर्शिता अनिवार्य है तथा भविष्य में उन्हें अधिक डिजिटल और ट्रैसेबल प्रणालियों को अपनाने के लिए तैयार रहना होगा।

कुल मिलाकर कर्नाटक उच्च न्यायालय का यह फैसला भारत के संवैधानिक कराधान न्यायशास्त्र में एक मील का पत्थर है। यह निर्णय इस मूल लोकतांत्रिक दर्शन को रेखांकित करता है कि साध्य कितना भी पवित्र क्यों न हो, साधन का संवैधानिक रूप से वैध होना अनिवार्य है। सार्वजनिक स्वास्थ्य के लिए संसाधन जुटाना और कर चोरी रोकना निस्संदेह महत्वपूर्ण और सराहनीय उद्देश्य हैं। परंतु इन उद्देश्यों की प्राप्ति के नाम पर प्रशासनिक सहूलियत के लिए एक ऐसी कर प्रणाली नहीं थोपी जा सकती जो विभिन्न संस्थाओं के बीच के अंतर को मिटा दे और छोटे व्यवसायियों पर असंगत बोझ डाले। इस मामले ने यह स्पष्ट कर दिया है कि भारत में टैक्स को प्रशासनिक सुविधा के बजाय संवैधानिक निष्पक्षता और आनुपातिकता के सिद्धांतों पर ही संचालित होना होगा। हालांकि एकल पीठ के फैसले को सरकार ने दोबारा चुनौती दी है जिस पर 17 सितंबर को सुनवाई होगी। उम्मीद है खंडपीठ भी इस फैसले को बरकरार रखेगी। अगर खंडपीठ ने एकल पीठ की ही तरह मशीनों की संभावित क्षमता को ही वास्तविक उत्पादन मान लेने को खारिज करती है तो निश्चित तौर पर यह पान मसाला और टोबैको इंडस्ट्री के लिए एक अत्यंत महत्वपूर्ण मोड़ साबित होगा। इससे निर्माताओं पर मंडरा रहे अनुचित कर दावों और वित्तीय अनिश्चितता का अंत होगा तथा भविष्य में वास्तविक उत्पादन या बिक्री के आधार पर ही कर निर्धारण का मार्ग प्रशस्त होगा। विशेष रूप से एमएसएमई और छोटी विनिर्माण इकाइयों को इस फैसले से सबसे अधिक सुरक्षा मिलेगी।

SIMLAWALA
गोमती
पान मसाला
स्वाद जो दिल में उतर जाएं
अब ₹5 ₹10 ₹20 में उपलब्ध
भरपूर स्वाद
SIMLAWALA
गोमती
पान मसाला
NO TOBACCO, NO NICOTINE ADDED
REAL ELAICHI
SIMLAWALA
गोमती
पान मसाला
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
NOT FOR MINORS
उत्तम क्वालिटी का कच्चा माल
कठोर गुणवत्ता नियंत्रण
लाजवाब खुशबू बेहतर स्वाद
हर बार वही बेहतरीन अहसास
खाते खिलाते प्यार हो जाये...
सिर्फ ₹1/- में
गोमती
केसर मिश्रित स्वीट सुपारी
प्रीमियम पैक
₹5
गिरिराज
पान मसाला
GIRIRAJ
INGREDIENTS: BETELNUTS, CATECHU, LIME, PERMITTED SPICES AND FLAVOURS, CONTAINS ADDED FLAVOURS.
BEST BEFORE 6 MONTHS FROM THE DATE OF PACKING
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH NOT FOR MINORS
वितरक रहित क्षेत्रों के लिए संपर्क करें मोबाइल: 9919800256
CHEWING OF SUPARI IS MAY BE INJURIOUS TO HEALTH
NO TOBACCO, NO NICOTINE
Follow us-

Premium Quality and Reliable Products

Trusted formulation Available

- All types of Pan Masala
- Zarda Tobacco
- Filter Khaini
- Mouth Freshener
- Sweet Supari Compound

100% Trusted Formulation | 100% Trusted Quality

Contact: Rahul

WhatsApp Messages Only – +91 97738 82825

SNKR
SINCE 1947
एक mitthu से
मन नहीं भरता
IMAGE USED HERE IS ONLY FOR REPRESENTATION PURPOSE ONLY.
KALASH mitthu
Mast Mast Paan Mazaa
Mast Mouth Freshner
KALASH mitthu supari
CHATAKA Jaljeera
कलश
HUM-TUM AUR MITTHU
Mast Mast Paan Mazaa
Mast Mast Mouth Freshner
Mast Mast Thanda Paan
Mast Mast Meethi Masti
SATYA NARAIN KESHO RAM PRIVATE LIMITED
+91 7704034567 | +91 73091 99669
मिट्ठू रेंज – पान मजा, ठंडा पान, माउथ फ्रेशनर,
मीठी मस्ती व मीठी सुपारी ₹1 और ₹5 में उपलब्ध हैं।

सर®
रॉयल
TRULY INDIA'S FINEST
IND PAN MASALA IND
पान मसाला
SIR®
ROYAL
TRULY INDIA'S FINEST
IND PAN MASALA IND
विश्वास 28 सालों का
STATUTORY WARNING : CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS
NO TOBACCO
NO NICOTINE

Discover your sustainable and recyclable packaging

Pan Masala and Gutka packaging needs to meet defined recyclability performance grades while maintaining product protection, process efficiency and shelf impact. Sappi designed recyclable mono-material functional papers to meet the incoming regulatory requirements and rising demand for sustainable packaging. The high-barrier, barrier and heat-sealable papers can support both primary and secondary packaging formats.

Contact us

psp@sappi.com
www.sappi.com

sappi

स्वाद की शाही परम्परा

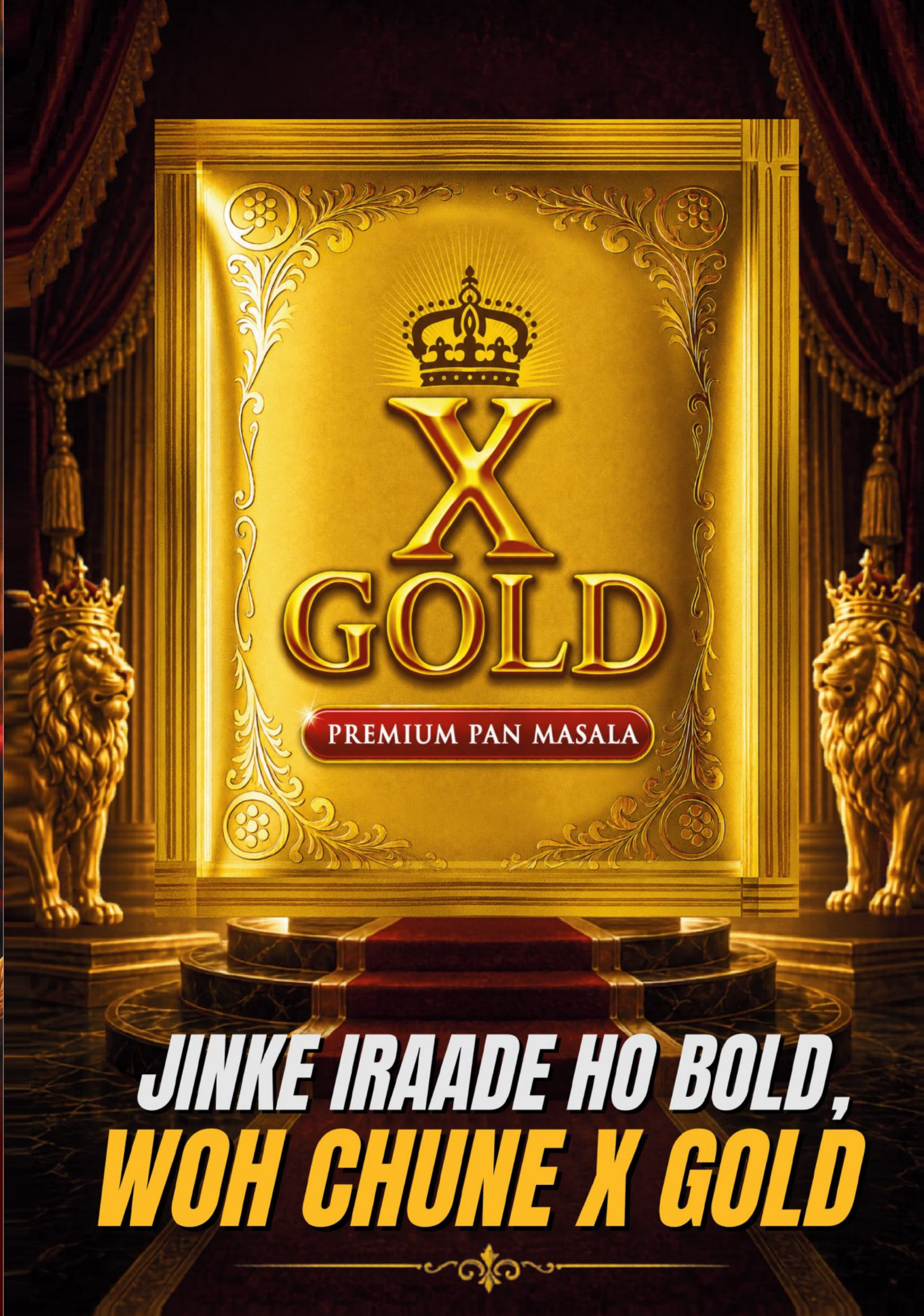
पारिजात

विश्वास, गुणवत्ता और उत्कृष्ट स्वाद का संगम

RAMASHANKAR LAKSHMINARAYAN & BROS.

Email: rslnmails@gmail.com

Customer Care No. +91 7080501672


X
GOLD
PREMIUM PAN MASALA
JINKE IRAADE HO BOLD,
WOH CHUNE X GOLD

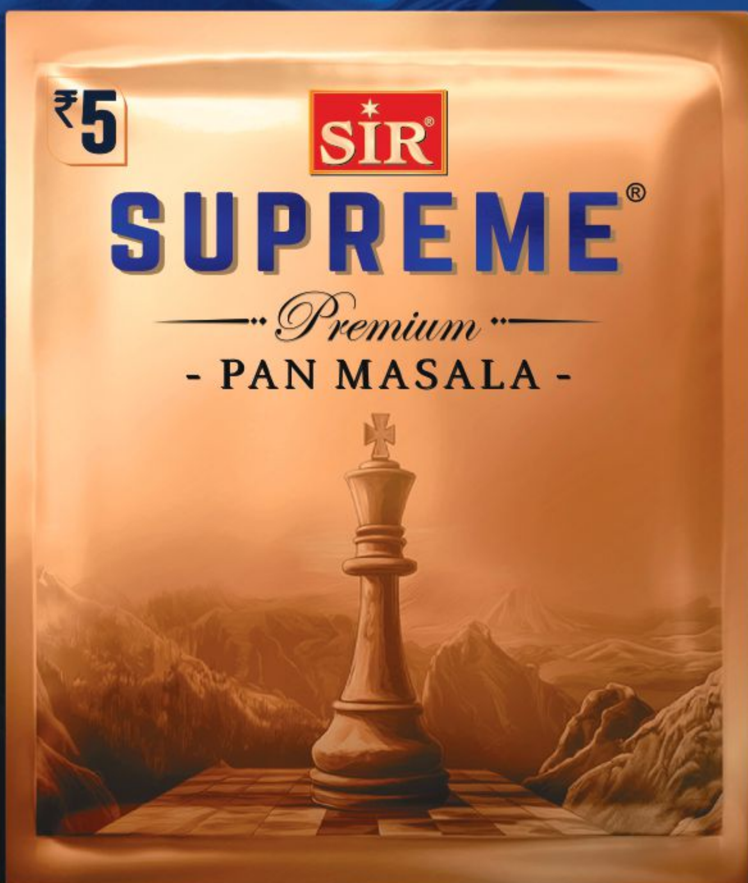
SIR®

SUPREME®

Premium

- PAN MASALA -

Ek Khaas Ehsaas



FOR TRADE ENQUIRY, PLEASE CONTACT : +91 9431 351 641

STATUTORY WARNING : CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS .NO TOBACCO.NO NICOTINE

PRAGATI AROMA

OIL DISTILLERS PVT. LTD.

DISTILLERS & EXPORTERS OF

- Agmark
- Sandal Wood Oil & other Natural Essential Oils

Manufactures of:

Indian Attars &
Distillers of Sandal Wood Oil
& All Kinds of
Essential Oils Etc

FACTORY ADDRESS:
Deedar Ganj, Chhipatti, Kannauj-209725
Ph.: (off.) 234114 (Fact) 234614 Fax: 2346417 Cable: 'RUH KHUS', & 'PRAGATI' KANNAUJ

OFFICE ADDRESS:
Unit No 1, Enterprise Center, Western Express Highway, Vile Parle East, Mumbai, Maharashtra 400099

रितिक सुपारी

से होटल, हॉस्पिटल और स्कूल तक

85 साल पुरानी कारोबारी विरासत, पारिवारिक एकजुटता और बदलते समय के साथ आगे बढ़ने की सोच ने कलवाड़िया परिवार को सफलता की नई ऊंचाइयों तक पहुंचाया है। वर्ष 1999 में शुरू हुआ रितिक सुपारी आज माउथ फ्रेशनर उद्योग में अपनी मज़बूत पहचान बना चुका है। कारोबार के विस्तार के साथ परिवार ने हॉस्पिटैलिटी, स्वास्थ्य और शिक्षा जैसे क्षेत्रों में भी कदम बढ़ाया है। रितिक से शुरू हुई यह यात्रा अब होटल, हॉस्पिटल और स्कूल तक पहुंच चुकी है और अगला लक्ष्य वैश्विक बाज़ार में अपनी पहचान मज़बूत करना है।

उद्योग की दुनिया में सफलता की इमारतें रातों-रात नहीं बनतीं, बल्कि वे सालों की अटूट तपस्या, कड़ी मेहनत और सिद्धांतों पर आधारित मज़बूत नीवों पर खड़ी होती हैं। कलवाड़िया परिवार की व्यावसायिक यात्रा भी एक ऐसी ही अप्रतिम और प्रेरणादायक मिसाल है, जिसने अपनी निष्ठा, दूरदर्शिता और निरंतर नवाचार के दम पर सफलता का एक नया इतिहास रचा है। पिता और ताऊ द्वारा तैयार 85 साल पुराने कारोबार की मज़बूत और भरोसेमंद बुनियाद को एक नई दिशा और आधुनिक पहचान देने के उद्देश्य से वर्ष 1999 में रितिक सुपारी ब्रांड का शुभारंभ किया गया। यह नया कदम केवल एक नए ब्रांड की शुरुआत नहीं था, बल्कि परिवार की भावी पीढ़ियों के सपनों और संकल्पों की एक नई उड़ान था।

सैलेश कलवाड़िया उर्फ (बंटू भईया) ने टोबैको प्लस को बताया कि पिताजी के अमूल्य मार्गदर्शन और संरक्षण में बड़े भाई शरद कलवाड़िया तथा संजय कलवाड़िया के साथ मिलकर तीनों भाइयों ने इस कारोबार की बागडोर अपने हाथों में संभाली। तीनों भाइयों का आपस में अटूट सामंजस्य, काम के प्रति बेमिसाल समर्पण और समय के अनुसार बनाई गई सही रणनीतियों ने इस व्यवसाय को एक अभूतपूर्व गति प्रदान की। उनके इस साझा प्रयास और दृढ़

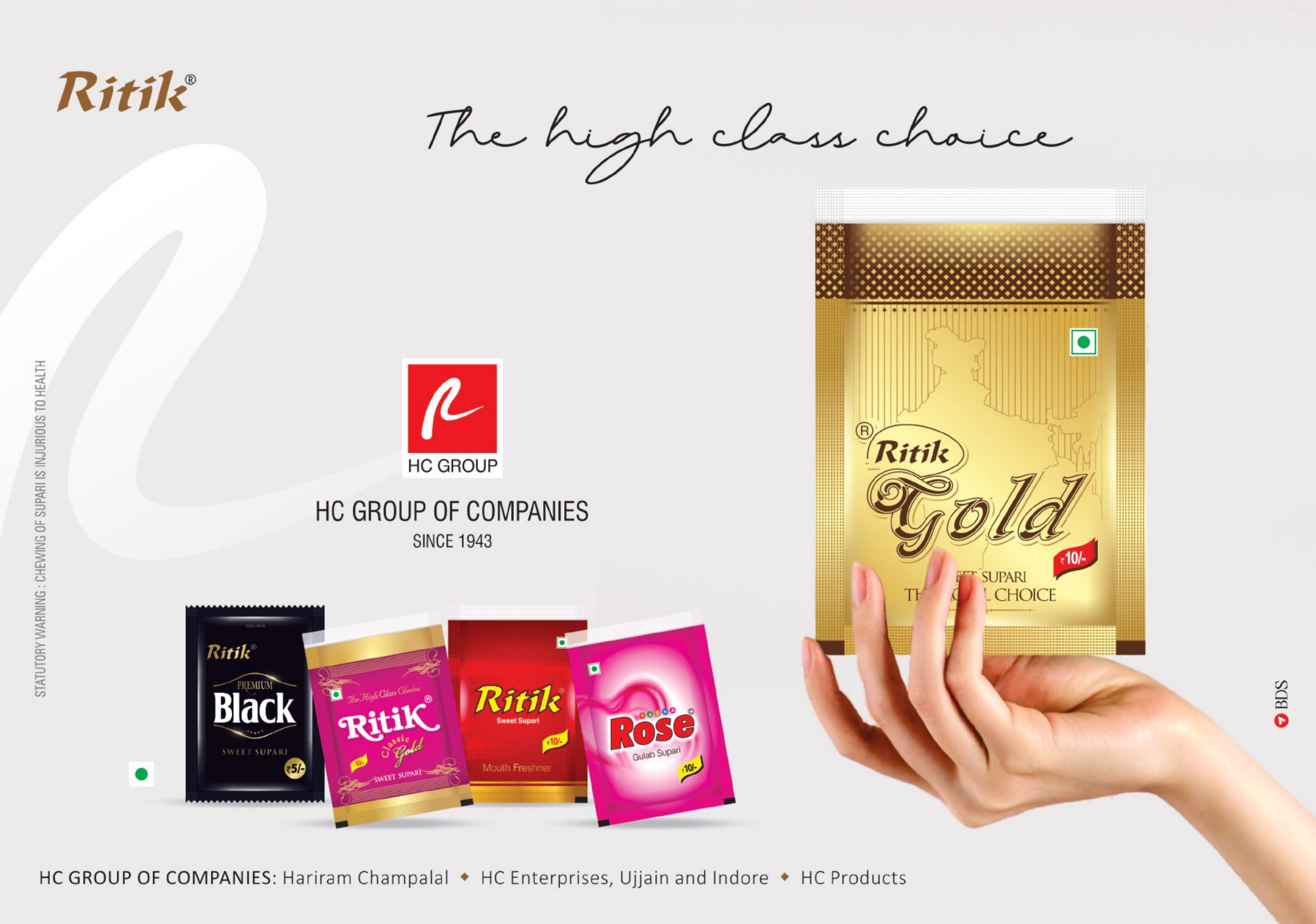
सैलेश कलवाड़िया उर्फ (बंटू भईया) ने टोबैको प्लस को बताया कि पिताजी के अमूल्य मार्गदर्शन और संरक्षण में बड़े भाई शरद कलवाड़िया तथा संजय कलवाड़िया के साथ मिलकर तीनों भाइयों ने इस कारोबार की बागडोर अपने हाथों में संभाली। तीनों भाइयों का आपस में अटूट सामंजस्य, काम के प्रति बेमिसाल समर्पण और समय के अनुसार बनाई गई सही रणनीतियों ने इस व्यवसाय को एक अभूतपूर्व गति प्रदान की।

संकल्प का ही परिणाम था कि कारोबार लगातार प्रगति के नए शिखरों को छूता चला गया। अपने मुख्य ब्रांड के विकास के साथ-साथ समूह ने अपनी व्यावसायिक दक्षता का परिचय देते हुए महक और दिलबाग जैसे उद्योग के दिग्गज ब्रांडों के संचालन में भी बेहद महत्वपूर्ण भूमिका निभाई। अपनी इस कुशल प्रबंधन क्षमता को बनाए रखते हुए वर्तमान में भी समूह द्वारा प्रतिष्ठित पान बहार ब्रांड के कामकाज का सफलतापूर्वक संचालन किया जा रहा है।

आज के दौर में रितिक केवल एक साधारण उत्पाद या कंपनी बनकर नहीं रह गया है, बल्कि यह माउथ फ्रेशनर उद्योग के क्षेत्र में एक बेहद जाना-माना, भरोसेमंद और स्थापित ब्रांड बन चुका है। समय के साथ ब्रांड की लोकप्रियता इस कदर बढ़ी कि आज इसकी पहुंच भारत के 26 से 27 राज्यों तक व्यापक रूप से फैल चुकी है। उपभोक्ताओं की बदलती रुचियों और उनकी अलग-अलग स्वादों की मांग को गहराई से समझते हुए ब्रांड के अंतर्गत कई तरह की प्रीमियम किस्में बाज़ार में उतारी गई हैं। इनमें रितिक क्लासिक गोल्ड, रितिक गोल्ड, रितिक रोज़ और रितिक पान जैसी बेहतरीन किस्में शामिल हैं, जिन्होंने हर वर्ग के उपभोक्ताओं के दिलों में अपनी ख़ास जगह बनाई है। रितिक नंबर वन के नाम से सौंफ आधारित प्राकृतिक मुखवास भी जल्द ही लांच होने वाला है। बंटू भईया के अनुसार माउथ फ्रेशनर उद्योग में दक्षिणी राज्यों के साथ ही उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, गुजरात, महाराष्ट्र, छत्तीसगढ़ और राजस्थान जैसे राज्यों की मुख्य भूमिका है। इनमें से भी उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ रितिक ग्रुप के लिए सबसे मज़बूत मार्केट हैं। अलग-अलग राज्यों और क्षेत्रों में लोगों के स्वाद की प्राथमिकताओं का गहराई से अध्ययन करके तथा विक्रेताओं व उपभोक्ताओं के लिए बेहद आकर्षक स्कीम लागू करके रितिक ने यह सफलता अर्जित की है। मूल कारोबार में सफलता और स्थिरता हासिल करने के बाद, कलवाड़िया परिवार ने अपनी दूरदर्शी सोच का परिचय देते हुए नए-नए क्षेत्रों में भी अपने विस्तार की योजना बनाई।

इसी सोच के तहत हॉस्पिटैलिटी के क्षेत्र में कदम रखते हुए धार्मिक नगरी उज्जैन में वराय नाम से 5 होटलों का सफ़ल संचालन किया जा रहा है। भगवान शिव के नाम वराय से भव्य होटल श्रृंखला के साथ ही इस क्षेत्र में अपनी जड़ों को और मज़बूत करने के लिए अब एक बड़े अंतरराष्ट्रीय स्तर के रिसॉर्ट के निर्माण की योजना पर तेज़ी से काम किया जा रहा है। उदयपुर, इंदौर और गोवा में भी हॉस्पिटैलिटी के क्षेत्र में बड़े निर्माण कर रहे हैं। हॉस्पिटैलिटी के साथ-साथ समाज कल्याण और स्वास्थ्य सेवा के क्षेत्र में भी परिवार ने कदम बढ़ाए हैं, जिसके अंतर्गत सर्जिकल डिवाइसेज का व्यवसाय और अत्याधुनिक सुविधाओं से लैस वराय डेंटल हॉस्पिटल का निर्माण है। अपनी सामाजिक ज़िम्मेदारियों का पूरी निष्ठा से निर्वहन करते हुए समूह द्वारा वराय इंटरनेशनल स्कूल के माध्यम से बच्चों को गुणवत्तापूर्ण और आधुनिक शिक्षा भी प्रदान की जा रही है।

देश के घरेलू बाज़ार में अपनी गहरी और मज़बूत पैठ बनाने के बाद अब रितिक ग्रुप का अगला बड़ा लक्ष्य वैश्विक मंच पर रितिक का नाम रोशन करना है। इसके लिए कंपनी अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में अपनी दमदार उपस्थिति दर्ज कराने के उद्देश्य से व्यापक एक्सपोर्ट योजनाएं तैयार कर रही है। 85 साल पुरानी ईमानदारी और निष्ठा की मज़बूत बुनियाद, पारिवारिक एकजुटता और लगातार नए क्षेत्रों में विस्तार की यह प्रेरणादायक यात्रा रितिक ग्रुप को एक विश्वस्तरीय ब्रांड और वैश्विक पहचान दिलाने की ओर तेज़ी से अग्रसर है।


Ritik®
The high class choice
HC GROUP
HC GROUP OF COMPANIES
SINCE 1943
Ritik® PREMIUM Black SWEET SUPARI ₹5/-
The High Class Choice Ritik® Classic Gold SWEET SUPARI ₹10/-
Ritik® Sweet Supari ₹10/- Mouth Freshner
Rose Gulab Supari ₹10/-
Ritik Gold ₹10/-
STATUTORY WARNING : CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH
BDS
HC GROUP OF COMPANIES: Hariram Champalal • HC Enterprises, Ujjain and Indore • HC Products

बचपन से पचपन तक हर उम्र की

पसंद है बम्बईया

बदलते स्वाद, बदलती जीवनशैली और तेज़ी से बदलती उपभोक्ता पसंद के बीच किसी ब्रांड का दशकों तक अपनी पहचान और भरोसा कायम रखना आसान नहीं होता। इंदौर का 'बम्बईया' माउथ फ्रेशनर इसी निरंतरता और सफलता की कहानी है। करीब तीन दशकों से स्वाद, गुणवत्ता और उपभोक्ता के विश्वास को अपनी ताकत बनाकर बम्बईया ने माउथ फ्रेशनर बाज़ार में एक अलग पहचान बनाई है। परंपरागत स्वाद को समय की मांग के साथ जोड़ते हुए यह ब्रांड आज बच्चों से लेकर बुज़ुर्गों तक अपनी पहुंच बनाए हुए है। अब नए उत्पादों, नए बाज़ारों और अंतरराष्ट्रीय विस्तार की तैयारियों के साथ बम्बईया अपनी अगली विकास यात्रा की ओर बढ़ रहा है।

पिता की शुरुआत, बेटे ने आगे बढ़ाई विरासत

बम्बईया के मैन्यूफैक्चरर समीर तखतानी उर्फ बंटी बताते हैं कि इस ब्रांड की शुरुआत उनके पिताजी ने की थी। पिछले करीब 30 वर्षों से वे स्वयं इसकी जिम्मेदारी संभाल रहे हैं। इस लंबी यात्रा में सबसे महत्वपूर्ण बात यह रही कि ब्रांड ने बदलते बाज़ार के साथ खुद को बदला, लेकिन गुणवत्ता और स्वाद से समझौता नहीं किया।

समीर भाई के अनुसार, पिछले कुछ वर्षों में माउथ फ्रेशनर बाज़ार के ट्रेंड में काफी बदलाव आया है। आज का उपभोक्ता पहले की तुलना में अधिक जागरूक है और अपनी पसंद के साथ गुणवत्ता को महत्व देता है। तंबाकू आधारित उत्पादों से दूरी बनाने वाले उपभोक्ताओं के बीच माउथ फ्रेशनर एक वैकल्पिक श्रेणी के रूप में तेज़ी से अपनी जगह बना रहा है। यही बदलती उपभोक्ता सोच इस उद्योग के लिए नए अवसर भी पैदा कर रही है।

हर उम्र के स्वाद का अपना बम्बईया

माउथ फ्रेशनर बाज़ार की सबसे बड़ी खासियत इसकी व्यापक उपभोक्ता पहुंच है। अलग-अलग उम्र के लोगों की पसंद अलग होती है और इसी विविधता को बम्बईया ने अपने उत्पादों के माध्यम से समझने की कोशिश की है।

बच्चों और युवाओं के बीच चोको फ्लेवर की खास मांग है, जबकि पारंपरिक स्वाद पसंद करने वाले उपभोक्ताओं की अपनी अलग पसंद है। इन सबके बीच बम्बईया चोको ने खास पहचान बनाई है।

इसीलिए बम्बईया की लोकप्रियता किसी एक आयु वर्ग तक सीमित नहीं है। बचपन से पचपन तक अलग-अलग पीढ़ियों के उपभोक्ताओं के बीच इसकी स्वीकार्यता इस ब्रांड की सबसे बड़ी उपलब्धियों में से एक है।

प्रतिस्पर्धा बढ़ी, गुणवत्ता बनी ताकत

माउथ फ्रेशनर का बाज़ार अब पहले से कहीं अधिक प्रतिस्पर्धी हो चुका है। पुराने ब्रांडों के साथ कई नए ब्रांड भी लगातार बाज़ार में प्रवेश कर रहे हैं। ऐसे माहौल में बम्बईया ने प्रतिस्पर्धा का मुकाबला अपनी सबसे बड़ी ताकत गुणवत्ता के दम पर किया है।

समीर भाई के अनुसार, उपभोक्ता को लंबे समय तक जोड़े रखने के लिए उत्पाद का स्वाद और गुणवत्ता सबसे महत्वपूर्ण है। यही भरोसा बम्बईया की बिक्री में भी दिखाई देता है। ₹1 वाले पाउच की मांग के साथ अब ₹5 वाले पाउच की बिक्री में भी उल्लेखनीय बढ़ोतरी देखने को मिल रही है।

ब्रांड भविष्य को लेकर भी सक्रिय है। कंपनी जल्द ही 4 से 5 नए और अभिनव उत्पाद बाज़ार में उतारने की तैयारी कर रही है। नए उत्पादों के ज़रिए बदलती उपभोक्ता पसंद को पूरा करने और बाज़ार में अपनी स्थिति को और मज़बूत करने की योजना है।

डिस्ट्रीब्यूशन में 'मार्जिन' का महत्व

किसी भी FMCG ब्रांड को बाज़ार में मज़बूत बनाने में केवल उत्पाद की भूमिका नहीं होती। उसके पीछे डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क, रिटेल पहुंच और डिस्ट्रीब्यूटर्स का भरोसा भी उतना ही महत्वपूर्ण है।

समीर भाई कहते हैं, "सब खेल मार्जिन का है।" उनके अनुसार, नए बाज़ारों में प्रवेश करने और डिस्ट्रीब्यूटर्स को लंबे समय तक जोड़े रखने के लिए बेहतर मार्जिन और आकर्षक स्कीम्स महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। बम्बईया के लिए मध्य प्रदेश के साथ-साथ छत्तीसगढ़, राजस्थान, कर्नाटक,

महाराष्ट्र, गुजरात और उत्तर प्रदेश महत्वपूर्ण बाज़ार बनकर उभरे हैं। इन राज्यों में माउथ फ्रेशनर की मांग लगातार बढ़ रही है। पान मसाला, ज़र्दा और सुपारी जैसी पारंपरिक श्रेणियों के बीच माउथ फ्रेशनर अब एक स्वतंत्र और तेज़ी से विकसित होती कैटेगरी के रूप में अपनी जगह बना रहा है।

पान की दुकान से वेंडिंग और होटल इंडस्ट्री तक

बम्बईया की बढ़ती लोकप्रियता का एक महत्वपूर्ण पहलू इसका बदलता उपयोग है। यह अब केवल व्यक्तिगत उपभोग तक सीमित नहीं है। छात्र-छात्राओं और महिलाओं के बीच इसकी मांग के साथ-साथ पार्टी, शादी, होटल और अन्य आयोजनों में भी इसका उपयोग बढ़ रहा है।

शादी और बड़े आयोजनों में कैटरर्स द्वारा एक-एक किलो के पैक की खरीद इसका उदाहरण है। इससे स्पष्ट है कि माउथ फ्रेशनर अब केवल भोजन के बाद लिया जाने वाला उत्पाद नहीं रहा, बल्कि सामाजिक आयोजनों और हॉस्पिटैलिटी सेक्टर का भी हिस्सा बन चुका है।

इंदौर से गल्फ तक पहुंच

बम्बईया की सफलता की कहानी अब इंदौर तक सीमित नहीं है। ब्रांड की मांग गल्फ देशों में भी लगातार बढ़ रही है और वहां नियमित सप्लाई की जा रही है।

कंपनी की नज़र अब अन्य अंतरराष्ट्रीय बाज़ारों पर भी है। वैश्विक बाज़ार में भारतीय स्वाद और मुखवास की स्वीकार्यता को देखते हुए बम्बईया आने वाले समय में अपनी अंतरराष्ट्रीय पहुंच को और व्यापक बनाने की दिशा में काम कर रहा है। एक स्थानीय ब्रांड का अंतरराष्ट्रीय बाज़ार तक पहुंचना केवल कारोबारी विस्तार नहीं, बल्कि उस स्वाद और पहचान की बढ़ती स्वीकार्यता का प्रमाण भी है, जिसे वर्षों में तैयार किया गया है।

5% GST से उद्योग को मिला सकारात्मक संकेत

माउथ फ्रेशनर उद्योग के लिए टैक्सेशन भी कारोबार का एक महत्वपूर्ण पहलू है। समीर भाई के अनुसार, माउथ फ्रेशनर पर 5 प्रतिशत GST उद्योग के विकास की दृष्टि से सकारात्मक कदम है।

GST दर में आए बदलाव का लाभ कंपनी ने अपने डिस्ट्रीब्यूटर्स तक पहुंचाया है। इससे व्यापारिक संबंधों में और मज़बूती आई है तथा डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क को बेहतर तरीके से आगे बढ़ाने में मदद मिली है।

तीन दशक की विरासत, अगली पीढ़ी की तैयारी

बम्बईया की तीन दशक लंबी यात्रा इस बात का उदाहरण है कि किसी ब्रांड की असली ताकत केवल उसके उत्पाद में नहीं, बल्कि गुणवत्ता, भरोसे, बाज़ार की समझ और समय के साथ बदलने की क्षमता में होती है।

पिता द्वारा शुरू किए गए इस सफर को समीर तखतानी ने अपने अनुभव और बाज़ार की समझ के साथ आगे बढ़ाया। उन्होंने पुराने उपभोक्ताओं के भरोसे को बनाए रखते हुए नई पीढ़ी की पसंद को भी समझा और उसी के अनुरूप ब्रांड को आगे बढ़ाया।

आज बम्बईया नए उत्पादों, नए बाज़ारों और अंतरराष्ट्रीय विस्तार की तैयारी कर रहा है। यानी तीन दशक की विरासत अब एक नए अध्याय की ओर बढ़ रही है। बचपन की चोको पसंद से लेकर पचपन तक के पारंपरिक स्वाद तक बम्बईया ने सिर्फ माउथ फ्रेशनर नहीं बेचा, बल्कि स्वाद और भरोसे की एक ऐसी पहचान बनाई है, जो पीढ़ियों को जोड़ती है। यही विरासत अब उसके भविष्य की सबसे बड़ी ताकत है।

HINA PERFUMERS

All Kinds of Indian Attars & Natural Essential Oils

EXPORT QUALITY

INDIAN ATTAR

- Ruh Kewra
- Ruh Gulab
- Ruh Motia
- Ruh Khas
- Shamama
- Sandal
- Kesar
- Musk
- Hina

OUR FAMOUS COMPOUNDS

- Khaini
- Tobacco
- Pan Masala
- Sweet Supari
- Confectionery
- Mouth Freshner

Anil Kumar
(M) 8057639000

Alok Kumar
(M) 8057629000

Shashwat Keerti
(M) 8171049223

OTHER COMPOUNDS:

COSMETIC | AGARBATTI | DETERGENT

B - 38 / 39, BUTLER PLAZA, CIVIL LINES, BAREILLY (U.P.)
(OFFICE) 0581-2559988, Email: hinaperfumers@rediffmail.com

PURE SANDALWOOD OIL

Anjum
REDOLENCE REFINED

Responsibly Sourced. Expertly Distilled.
Naturally Pure.

Crafted from carefully selected sandalwood through precise distillation processes, our sandalwood oil is valued for its rich, warm and enduring natural aroma.

100% Pure & Natural | Premium Quality | Responsible Sourcing

द अंजुम लिगेसी:

प्योरिटी और क्वालिटी के दम पर वैश्विक पहचान

चार दशकों से अधिक की समृद्ध विरासत के साथ, अंजुम ग्रुप प्रीमियम एसेंशियल ऑयल्स के निर्माण और आपूर्ति में एक प्रतिष्ठित नाम बन चुका है। विशेषज्ञता, आधुनिक तकनीक और परंपरा के अद्भुत तालमेल के बल पर यह समूह उच्च गुणवत्ता वाले चंदन के तेल और विविध प्रकार के एसेंशियल ऑयल्स के उत्पादन में दुनिया भर में अपनी खास पहचान बना चुका है।

अंजुम ग्रुप की नींव वर्ष 1972 में अब्दुल अशरफ के पिता अब्दुल सैफ द्वारा रखी गई थी। उन्होंने जिस दूरदर्शिता और ईमानदारी के साथ इस व्यवसाय की शुरुआत की थी, वही आज इस ग्रुप का मुख्य आधार स्तंभ है। आगे चलकर, व्यापार में आधुनिकता और नए विजन का समावेश करते हुए 2014 में द अंजुम लिगेसी की स्थापना की गई। द अंजुम लिगेसी के प्रोपराइटर अब्दुल अशरफ ने टोबैको प्लस को बताया कि अंजुम उनकी बेटी का नाम है। 2014 से इस ब्रांड ने वैश्विक स्तर पर एसेंशियल ऑयल्स का एक अग्रणी आपूर्तिकर्ता बनने की दिशा में अपने पंख फैलाए।

अंजुम ग्रुप नैतिक रूप से प्राप्त प्राकृतिक संसाधनों का उपयोग करता है। कंपनी भारत के अलावा इंडोनेशिया, ऑस्ट्रेलिया और अफ्रीका जैसे देशों से बेहतरीन गुणवत्ता वाले कच्चे माल और एसेंशियल ऑयल्स का आयात करती है। ग्रुप का मुख्य फोकस चंदन के तेल और उसके बाय-प्रोडक्ट्स के उत्पादन पर है। यद्यपि भारतीय चंदन तेल को दुनिया में सबसे बेस्ट माना जाता है, लेकिन वर्तमान में भारत में इसकी सीमित उपलब्धता के कारण कंपनी मॉरीशस और अन्य देशों से चंदन की लकड़ी इंपोर्ट करती है। मॉरीशस से आने वाली वैराइटी की गुणवत्ता काफी हद तक भारतीय चंदन के समान ही होती है। इनकी उत्पाद श्रृंखला परफ्यूमरी, स्किनकेयर, पान मसाला, टोबैको, अरोमाथेरेपी, औषधीय उपयोग और विभिन्न औद्योगिक आवश्यकताओं को पूरी तरह संतुष्ट करती है।

कंपनी ने समय के साथ अपने इंफ्रास्ट्रक्चर को बेहद मजबूत और आधुनिक बनाया है। वर्तमान में अंजुम ग्रुप का नेटवर्क इंदौर स्पेशल इकोनामिक जोन में स्थित आधुनिक मैन्युफैक्चरिंग यूनिट, हैदराबाद में प्रोडक्शन हाउस व शाखा, बेंगलुरु में एरोमैटिक्स यूनिट और दुबई में स्थित ग्लोबल कॉर्पोरेट हेड ऑफिस तक फैला हुआ है। अब्दुल अशरफ के अनुसार, बेंगलुरु और हैदराबाद की

दोनों डिस्टिलेशन यूनिटों को मिलाकर कंपनी की क्षमता प्रति माह कम से कम 1,500 किलोग्राम सैंडलवुड ऑयल डिस्टिलेशन की है। यह विशाल क्षमता उन्हें दुनिया भर में बड़े ऑर्डर समय पर पूरे करने में सक्षम बनाती है।

एक प्रश्न के उत्तर में अब्दुल अशरफ ने टोबैको प्लस को बताया कि एसेंशियल ऑयल्स का एक बड़ा हिस्सा सुगंध और स्वाद उद्योगों में इस्तेमाल होता है। विशेष रूप से पान मसाला और टोबैको इंडस्ट्री में प्राकृतिक और उच्च गुणवत्ता वाले एसेंशियल ऑयल्स की भूमिका सबसे महत्वपूर्ण होती है। अंजुम ग्रुप के पास इस इंडस्ट्री की जरूरतों के अनुसार हर प्रकार के फ्रेगरेंस उपलब्ध हैं। अब्दुल अशरफ का कहना है कि पान मसाला और टोबैको मैन्युफैक्चरर्स को सीधे अंजुम ग्रुप से संपर्क करना चाहिए। कंपनी से सीधे जुड़ने से निर्माताओं को न केवल सही और पारदर्शी रेट मिलेंगे, बल्कि उत्पाद की नंबर वन क्वालिटी की पूरी गारंटी भी मिलेगी।

अंजुम ग्रुप की सबसे बड़ी ताकत उनकी गुणवत्ता और शुद्धता के प्रति अटूट प्रतिबद्धता है। अब्दुल अशरफ ने बताया कि उन्होंने सालों से अपने ग्राहकों को माल की सप्लाई की है, लेकिन कभी भी क्वालिटी से किसी तरह का समझौता नहीं किया है। बाजार में उन्होंने जो मुकाम हासिल किया है, वह उनके ग्राहकों का अटूट विश्वास है। इसी गुणवत्ता-केंद्रित दृष्टिकोण के कारण आज अंजुम ग्रुप के उत्पादों ने यूरोप, दक्षिण-पूर्व एशिया और मध्य-पूर्व के अंतरराष्ट्रीय बाजारों में अपनी मजबूत धाक जमाई है।

कुल मिलाकर 1972 में एक छोटे सपने से शुरू हुआ यह सफर आज इंदौर, हैदराबाद और बेंगलुरु से होता हुआ दुबई के ग्लोबल हेड ऑफिस तक पहुँच चुका है। 'द अंजुम लिगेसी' परंपरा की जड़ों से जुड़ी रहकर भी आधुनिक नवाचार और वैश्विक विश्वसनीयता का बेहतरीन उदाहरण पेश करती है।

माला

स्वाद की परंपरा में
सर्वश्रेष्ठ...

Trade Enquiry: 09415225529

Manufactured by: **MALA FLAVOURS & FRAGRANCES**

P-5, BIG INDUSTRIAL ESTATE, CHANDPUR, VARANASI 221106 (U.P.)

Web: www.malagroupindia.com | **Email:** malagroupindia@gmail.com | **Customer Care:** 0542-2371050

La Terra

SANDALWOOD OIL

SANTALUM SPICATUM OIL

(AUSTRALIAN SANDALWOOD OIL)

SANTALUM ALBUM OIL

(INDIAN SANDALWOOD OIL)

MADE IN INDIA

MAKE IN INDIA

100% PURE & NATURAL

PURE FOR SURE

MFG BY:

LATERRA NATURAL LLP

RASIKLAL ESTATE, NEAR GOKULESH PETROL PUMP,
NAROL CHAR RASTA, NAROL, AHMEDABAD-382405,
Gujarat (INDIA)

www.laterra.co.in laterraindia@gmail.com

VIRAJ SHAH : 9825035741

TUSHAR SHAH : 9824029204

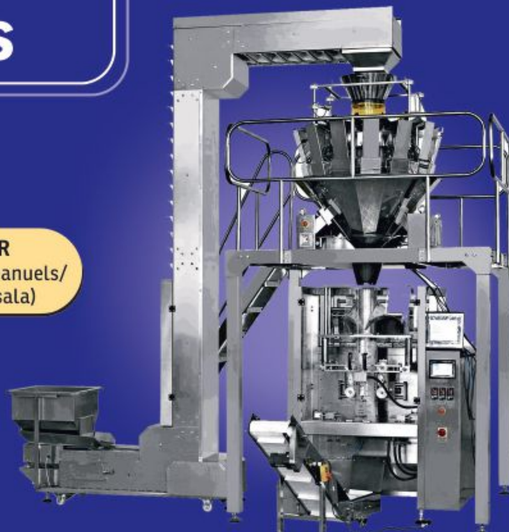
हर जुबां पर
इलायची का स्वाद
25% EXTRA
Saffron Blended
Paheli
Silver
Premium Pan Masala
Shahi Quality
Shahi Ehsas
NO TOBACCO NO NICOTINE
COMPLETELY PACKED BY HAND
महा पैक Extra Power
NEW PACK
केसर युक्त
लहर
सुप्रीम
पान मसाला
DMK
Premium
PAN MASALA
NO TOBACCO, NO NICOTINE
20% EXTRA
DAMDAR PACK
Paheli
Classic
SUPER BLENDED
PREMIUM PAN MASALA
0% TOBACCO, 0% NICOTINE
For Trade Enquiries:
Mob: 9161776548
STATUTORY WARNING CHEWING OF PAN MASALA INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINOR. NON NUTRITIVE PRODUCT

Horizontal Type
Rotary Machine

India's Leading **Packaging Machine Manufacturers**

Servo Base Auger Filler
(Powder/Free Flow Item)

MIXER
(Powder/Gnanuels/
Pan Masala)



**Multihead Weigher Collar Type
Pouch Packing Machine**

ackonix

PACKONIX ENGINEERING

B-3, Site-5, Udyog Kunj, Panki, Kanpur,
Email: packonixengineering@gmail.com | Web: www.packonix.com

Trade Enquiry: 9839031003

AV PERFUMERS

An Asha Group Concern

Late Shri Virendra Kumar Dixit Ji
Founder – The Asha Group

Vipin Kumar Dixit
Chairman

Manufacturers and Distillers of

Indian Natural Attars
Sandalwood Oil
All kinds of Essential Oils

Experience the magic of Indian fragrances with A.V. Perfumers, your trusted manufacturer and distiller of all Indian attars, sandalwood oil, and essential oils. Our flavours & fragrances are created using traditional distillation methods and the finest ingredients, ensuring a truly exquisite and authentic experience.

+91 9415146954/7390922672 | avperfumers@gmail.com | www.avperfumers.com | www.ashagrp.com
Distillery Unit, Asha Campus, Hotel Asha, G.T. Road, Saraimeera, Kannauj, Uttar Pradesh(209727)

बम्बईया
No Supari
खाते ही
बढ़ जाए शान
Swad Wahi, Andaaz Naya
BAMBAIYA
CHOCO Gold
EXTRA 20% FREE
Swad Wahi, Andaaz Naya
BAMBAIYA
2000
EXTRA 20% FREE
MOUTH FRESHENER
PRODUCT OF INDIA
Swad Wahi, Andaaz Naya
BAMBAIYA
Sweet Saunf
EXTRA 20% FREE
₹ 5/-
NO SUPARI
बम्बईया
2000
NO SUPARI
BAMBAIYA
ROSE
Mouth Freshener
TEAR THE MEMBRANE WITH THUMB BELOW ZIPPER
NO SUPARI
₹ 5/-
खाते ही बढ़ जाए शान ...
BAMBAIYA
CHULBULA
PAAN
₹ 2/-
बम्बईया
बादाम युवत
प्रीमियम
मीठा मसाला
2/- ₹ में डबल मजा...
बम्बईया
प्रीमियम
चोको गोल्ड
bambaiyashop.com

Vani
GROUPS
नए भारत की
चौरसिया
भारत
नं० 18 रजि०
% EXTRA
10%
नं० 121 रजि०
नं० 91 रजि०
वाणी
Vani
MP ENTERPRISES
A Distinctly DIFFERENT Tobacco Company

नयी वाणी

Corp. Office : D-23, Site IV,Sahibabad Indl. Area,
Ghaziabad, NCR Delhi
Ph.: 0120-4377266, 9999657448
E-mail : mpenterprises.vani@gmail.com

PT. CHANDRABALI & SONS
Serving You Since 1911

More Than 100 Years of Excellence

PT. CHANDRABALI & SONS

A House Built On Quality and Trust

Late Pt. Virendra Kumar Dixit

Manufacturer of Indian Attars and Essential Oils

Ram Dixit

Hina Building, Ashok Nagar, Kannauj-209725, UP; Ph.: 05694-234157, 234257, 235257

Mobile: 9838338339, 9415146955 (Ram Dixit) • 9918101601; (Vaibhav Dixit)

Email: ptchandrabali@gmail.com

PAN BAHAR
BAHAR
जशन-ए-बहार
J 20 XL PACK
NEW PACK
PAN BAHAR PRODUCTS (P) LTD.
BAHAR
THE HERITAGE
PAN MASALA
PAN BAHAR PRODUCTS (P) LTD.
BAHAR
THE HERITAGE
PAN MASALA
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.
NO TOBACCO NICOTINE

शुद्ध प्ल
सिल्वर
पान मसाला
सबकी ज़ुबां पर मैं हूँ
TOLL FREE NO. : 1800 2120 99777

SHUDH PLUS
SILVER
PAN MASALA
शुद्ध प्लस
सिल्वर
पान मसाला
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.
NO TOBACCO. NO NICOTINE

CRAFTED TO PERFECTION

J.J.K. ZARDA PAN PRODUCTS
D-136-137,Sector-63,Noida-201301 (U.P.) INDIA
Email:-info@jjkzarda.com Website: www.jjkzarda.com
CUSTOMER CARE NO.: +91-75039 33333

CONTAINS ADDED FLAVOURS

NOT FOR MINORS

KTC

A TOUCH OF ROSE,
A TASTE OF ROYALTY

GULABO
SCENTED SUPARI

AVAILABLE IN ₹1 AND ₹2

DISTRIBUTORS REQUIRED IN DELHI, PUNJAB, RAJASTHAN, UTTAR PRADESH, MADHYA PRADESH & ASSAM

+91 9871456798

कस्टमर पुल ही असली ब्रांड पावर

पान मसाला ब्रांड को बाज़ार की पहली पसंद बनाने की चरणबद्ध मार्केटिंग रणनीति

भारतीय पान मसाला उद्योग आज पहले से कहीं अधिक प्रतिस्पर्धी हो चुका है। बाज़ार में सैकड़ों ब्रांड मौजूद हैं और लगभग हर कंपनी बेहतर स्वाद, आकर्षक पैकेजिंग तथा प्रतिस्पर्धी मूल्य के साथ उपभोक्ताओं तक पहुंचने का प्रयास कर रही है। ऐसे माहौल में केवल अच्छा उत्पाद बना लेना किसी ब्रांड की सफलता की गारंटी नहीं है। वास्तविक सफलता तब मिलती है जब ग्राहक स्वयं दुकानदार के पास जाकर किसी विशेष ब्रांड का नाम लेकर उसकी मांग करे। यही स्थिति किसी भी ब्रांड के लिए कस्टमर पुल कहलाती है और आधुनिक मार्केटिंग की सबसे बड़ी उपलब्धि भी यही मानी जाती है।

कुछ वर्ष पहले तक पान मसाला उद्योग मुख्यतः पुश स्ट्रैटिजी पर आधारित था, जिसमें बिक्री का आधार डिस्ट्रीब्यूटर, स्टॉकिस्ट और रिटेलर का नेटवर्क होता था। कंपनियां अधिक मार्जिन, स्कीम और बिक्री प्रोत्साहन योजनाओं के माध्यम से अपने उत्पाद बाज़ार तक पहुंचाती थीं। लेकिन आज सफल ब्रांड केवल वितरण पर निर्भर नहीं हैं, बल्कि वे उपभोक्ताओं के मन में अपनी ऐसी पहचान बना रहे हैं कि ग्राहक स्वयं उस ब्रांड को खोजता है। यही परिवर्तन किसी साधारण उत्पाद को एक मज़बूत ब्रांड में बदल देता है।

इस पूरी यात्रा की शुरुआत एक मज़बूत ब्रांड आइडेंटिटी से होती है। किसी भी भीड़भाड़ वाले बाज़ार में वही ब्रांड याद रहता है जिसकी अपनी स्पष्ट पहचान हो। आकर्षक और याद रहने वाला नाम, अलग दिखने वाली पैकेजिंग, लगातार समान गुणवत्ता तथा ऐसा स्वाद जो पहली बार में ही

आज सफल ब्रांड केवल वितरण पर निर्भर नहीं हैं, बल्कि वे उपभोक्ताओं के मन में अपनी ऐसी पहचान बना रहे हैं कि ग्राहक स्वयं उस ब्रांड को खोजता है। यही परिवर्तन किसी साधारण उत्पाद को एक मज़बूत ब्रांड में बदल देता है।

ग्राहक के मन में जगह बना ले ये सभी किसी सफल ब्रांड की आधारशिला हैं। पान मसाला उद्योग में स्वाद, सुगंध और माउथफील उपभोक्ता के निर्णय को सबसे अधिक प्रभावित करते हैं। यदि प्रत्येक बैच में गुणवत्ता समान बनी रहे, तो यही निरंतरता धीरे-धीरे ब्रांड लॉयल्टी का रूप ले लेती है। इसके साथ ही केवल उत्पाद बेचना पर्याप्त नहीं है; कंपनियों को उपभोक्ता को एक अलग अनुभव देना होता है। प्रोडक्ट डिफरेन्चीऐशन का अर्थ केवल नया फ्लेवर विकसित करना नहीं, बल्कि ऐसा अनुभव तैयार करना है जो प्रतिस्पर्धी ब्रांडों से अलग महसूस हो। भारत जैसे विशाल और विविधतापूर्ण बाज़ार में प्रत्येक क्षेत्र की स्वाद संबंधी पसंद अलग होती है। उत्तर भारत, पश्चिम भारत, पूर्वी भारत और मध्य भारत के उपभोक्ताओं की अपेक्षाएं एक जैसी नहीं होतीं। इसलिए क्षेत्रीय बाजारों का अध्ययन करके अलग-अलग स्वाद, पैक साइज और मूल्य निर्धारण

की रणनीति विकसित करना आज की आवश्यकता बन चुकी है। प्रीमियम और मास मार्केट के लिए अलग-अलग उत्पाद रणनीति अपनाना भी ब्रांड की सफलता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।

रिटेल काउंटर पर ग्राहक का पहला परिचय उत्पाद की पैकिजींग से होता है। इसलिए पैकेजिंग केवल उत्पाद की सुरक्षा का माध्यम नहीं, बल्कि एक मौन विक्रेता (साइलन्ट सलेसमन) की तरह कार्य करती है। ऐसा डिजाइन जो दूर से दिखाई दे, रंगों और लोगो के माध्यम से तुरंत पहचान में आ जाए तथा प्रीमियम अनुभव प्रदान करे, ग्राहक के खरीद निर्णय को प्रभावित करता है। छोटे सैशे से लेकर प्रीमियम कंटेनर तक विभिन्न पैकिंग विकल्प अलग-अलग उपभोक्ता वर्गों की आवश्यकताओं को पूरा करते हैं और ब्रांड की स्वीकार्यता बढ़ाते हैं।

हालांकि पान मसाला उद्योग में मज़बूत रीटेल नेटवर्क आज भी अत्यंत महत्वपूर्ण है, लेकिन केवल दुकानदार को अधिक मार्जिन देकर बाज़ार में स्थायी सफलता प्राप्त नहीं की जा सकती। दीर्घकालीन रणनीति यह है कि पहले रिटेलर को उचित सहयोग दिया जाए, फिर बाज़ार में ब्रांड की दृश्यता बढ़ाई जाए और अंततः ऐसी स्थिति बनाई जाए कि उपभोक्ता स्वयं दुकान पर उसी ब्रांड की मांग करे। इसके लिए सही दुकानों का चयन, प्रभावी डिस्प्ले, नियमित मार्केट विजिट, सक्रिय सेल्स टीम और पर्याप्त स्टॉक उपलब्धता आवश्यक होती है।

किसी नए ब्रांड के सामने सबसे बड़ी चुनौती उपभोक्ता को पहली बार उत्पाद का अनुभव कराने की होती है। इसलिए नियंत्रित संपलिंग और ट्रायल गतिविधियां महत्वपूर्ण भूमिका निभाती हैं। यदि ग्राहक पहली बार उत्पाद का स्वाद पसंद कर ले और उसका अनुभव संतोषजनक रहे, तो दोबारा खरीदने की संभावना काफी बढ़ जाती है। उपभोक्ताओं से प्राप्त फीडबैक के आधार पर स्वाद और गुणवत्ता में समय-समय पर सुधार करना भी ब्रांड विकास की निरंतर प्रक्रिया का हिस्सा होना चाहिए।

डिजिटल युग में केवल दुकान तक सीमित रहना पर्याप्त नहीं है। आज का उपभोक्ता सोशल मीडिया, डिजिटल कंटेंट और ऑनलाइन संवाद से भी प्रभावित होता है। इसलिए ब्रांड को अपनी कहानी, अपनी विशेषताओं और अपने मूल्यों को डिजिटल माध्यमों के जरिए प्रभावी ढंग से प्रस्तुत करना चाहिए। उपभोक्ताओं के साथ निरंतर संवाद, जिम्मेदार और नियमों के अनुरूप ब्रांड कम्युनिकेशन तथा सकारात्मक डिजिटल उपस्थिति ब्रांड की विश्वसनीयता को मज़बूत बनाती है।

किसी भी सफल ब्रांड के लिए डिस्ट्रब्यूशन उसकी रीढ़ होती है। यदि ग्राहक मांग करे लेकिन उत्पाद उपलब्ध न हो, तो पूरी मार्केटिंग रणनीति कमजोर पड़ जाती है। इसलिए मज़बूत C&F नेटवर्क, प्रभावी स्टॉक प्रबंधन, तेज़ आपूर्ति प्रणाली तथा छोटे शहरों और ग्रामीण बाज़ारों तक पहुंच सुनिश्चित करना आवश्यक है। आज भी पारंपरिक रिटेल चैनल पान मसाला उद्योग की सबसे बड़ी ताकत हैं, हालांकि आधुनिक रिटेल और नए वितरण माध्यम भी धीरे-धीरे अपनी भूमिका बढ़ा रहे हैं।

एक बार ग्राहक ब्रांड से जुड़ जाए, तो उसे लंबे समय तक बनाए रखना भी उतना ही महत्वपूर्ण है। इसके लिए कस्टमर लॉइअल्टी प्रोग्राम्स, QR आधारित Engagement, उपभोक्ता फीडबैक सिस्टम और समय-समय पर विशेष ऑफर जैसे प्रयास उपयोगी सिद्ध हो सकते हैं। इन गतिविधियों का उद्देश्य केवल बिक्री बढ़ाना नहीं, बल्कि उपभोक्ता और ब्रांड के बीच स्थायी संबंध विकसित करना होना चाहिए।

आधुनिक बाज़ार में मार्केट इन्टेलिजन्स किसी भी कंपनी की रणनीतिक ताकत बन चुकी है। सफल कंपनियां लगातार यह अध्ययन करती रहती हैं कि किस क्षेत्र में कौन-सा फ्लेवर लोकप्रिय है, कौन-सा मूल्य वर्ग सबसे अधिक स्वीकार किया जा रहा है, कौन-से पैक साइज तेज़ी से बिक रहे हैं और विभिन्न आयु वर्गों की पसंद किस दिशा में बदल रही है। इसी जानकारी के आधार पर समय-समय पर रणनीति में बदलाव करके कंपनियां अपने ब्रांड को बाज़ार की बदलती मांग के अनुरूप बनाए रखती हैं।

भारत जैसे विशाल देश में रीजेनल मार्केटिंग की भूमिका भी अत्यंत महत्वपूर्ण है। प्रत्येक राज्य और क्षेत्र की भाषा, संस्कृति, स्वाद और खरीद व्यवहार अलग होता है। जो कंपनियां स्थानीय बाज़ार को समझकर अपनी पैकेजिंग, मूल्य निर्धारण, प्रचार और वितरण रणनीति तैयार करती हैं, वे उपभोक्ताओं के साथ अधिक तेज़ी से जुड़ पाती हैं और स्थायी बाज़ार तैयार करती हैं।

डिजिटल युग में केवल दुकान तक सीमित रहना पर्याप्त नहीं है। आज का उपभोक्ता सोशल मीडिया, डिजिटल कंटेंट और ऑनलाइन संवाद से भी प्रभावित होता है। इसलिए ब्रांड को अपनी कहानी, अपनी विशेषताओं और अपने मूल्यों को डिजिटल माध्यमों के जरिए प्रभावी ढंग से प्रस्तुत करना चाहिए।

किसी भी Customer Pull Brand की सबसे बड़ी पूंजी ब्रांड ट्रस्ट होती है। यह भरोसा केवल विज्ञापन से नहीं बनता, बल्कि लगातार समान गुणवत्ता, पारदर्शी व्यावसायिक व्यवहार, शिकायतों के त्वरित समाधान और उपभोक्ताओं की प्रतिक्रिया को महत्व देने से विकसित होता है। जब ग्राहक किसी ब्रांड को भरोसे के साथ जोड़ने लगता है, तब वही ब्रांड बाज़ार में लंबे समय तक अपनी मज़बूत स्थिति बनाए रखता है।

इस पूरी प्रक्रिया में सेल्स टीम की भूमिका भी केवल ऑर्डर लेने तक सीमित नहीं रहनी चाहिए। आधुनिक सेल्स प्रोफेशनल वास्तव में ब्रांड एम्बेसडर होते हैं। वे दुकानदारों को उत्पाद की विशेषताएं समझाते हैं, बाज़ार की वास्तविक जानकारी कंपनी तक पहुंचाते हैं, प्रतिस्पर्धियों की गतिविधियों पर नजर रखते हैं और नए क्षेत्रों में ब्रांड की पहचान बनाने में महत्वपूर्ण योगदान देते हैं। इसलिए सेल्स नेटवर्क को केवल वितरण का माध्यम नहीं बल्कि ब्रांड निर्माण की रणनीतिक शक्ति के रूप में विकसित करना चाहिए।

समय के साथ उपभोक्ताओं की अपेक्षाएं बदलती रहती हैं। इसलिए इनोवैशन किसी भी सफल ब्रांड की निरंतर आवश्यकता है। नए पैक साइज, बेहतर पैकेजिंग, आधुनिक ब्रांडिंग और उपभोक्ता अनुभव में सुधार जैसे प्रयास ब्रांड को प्रासंगिक बनाए रखते हैं। नवाचार का अर्थ केवल नया उत्पाद लॉन्च करना नहीं, बल्कि हर स्तर पर ग्राहक के अनुभव को बेहतर बनाना है।

रिटेल काउंटर पर प्रभावी विज़बिलिटी भी ब्रांड निर्माण का महत्वपूर्ण हिस्सा है। ग्राहक अक्सर कुछ ही सेकंड में खरीद का निर्णय लेता है। इसलिए साफ-सुथरा डिस्प्ले, आकर्षक ब्रांड प्रेजेंस, दुकानदार के साथ बेहतर तालमेल और बाज़ार में निरंतर उपलब्धता ग्राहक की स्मृति में ब्रांड को मज़बूत बनाते हैं। वास्तव में हर नया ब्रांड अपनी यात्रा पुश स्ट्रैटिजी से शुरू करता है, लेकिन उसका अंतिम लक्ष्य हमेशा पुल स्ट्रैटिजी होना चाहिए। जब ग्राहक दुकानदार से मांग करता है, दुकानदार डिस्ट्रीब्यूटर से और डिस्ट्रीब्यूटर कंपनी से तभी किसी ब्रांड की वास्तविक बाज़ार शक्ति स्थापित होती है। यही वह स्थिति है जहां बिक्री योजनाओं और अतिरिक्त स्कीमों पर निर्भरता धीरे-धीरे कम होने लगती है और ब्रांड अपनी स्वयं की मांग उत्पन्न करने लगता है। अंततः पान मसाला उद्योग का भविष्य केवल बिक्री बढ़ाने में नहीं, बल्कि उपभोक्ताओं के साथ दीर्घकालीन संबंध बनाने में है। जो कंपनियां गुणवत्ता, स्वाद की निरंतरता, उचित मूल्य, मज़बूत वितरण, उपभोक्ता विश्वास, क्षेत्रीय समझ और आधुनिक मार्केटिंग सोच को एक साथ लेकर चलेंगी, वही आने वाले वर्षों में बाज़ार का नेतृत्व करेंगी। आखिरकार, एक मज़बूत ब्रांड वही होता है जिसे ग्राहक केवल खरीदता नहीं, बल्कि अपनी पसंद और पहचान का हिस्सा बना लेता है। यही कस्टमर पुल किसी भी पान मसाला ब्रांड की सबसे बड़ी सफलता और उसकी वास्तविक ब्रांड पावर है।

महक
सिल्वर

महक

समय बदला स्वाद ना बदला

महक सिल्वर मेरा दिलबर

CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH

PACKAGING & PROMOTION

Amasann Print

Think • Design • Develop

40 YEARS IN MAKING

METALIZED PRINTING • HOLOGRAM MONO CARTON & COUPON • DANGLER PVC • HANGER • STICKER • FLYER • POSTER
CATALOGUE • ROUGH PAD • PEN • WALL CALENDER • TABLE CALENDER • DIARY • STANDEE • CANOPY • FOAM BANNER
STEPNEY COVER • UMBRELLA • T-SHIRT • CAP • JACKET • RAIN COAT • COLLEGE BACKPACK • SCHOOL BAG • PU BAG
CANVAS & NON-WOVEN PRINTED BAG • PAPER CARRY BAG • PROMOTIONAL TAPE

Amasann Print

Think • Design • Develop

A: Naraina Industrial Area,
New Delhi - 110028
M: (+91) 98103 29003, (+91) 97736 64163
E: amasannprint@gmail.com

RADHIKA®
Meethi Shuruaat
Kahin Bhi Kabhi Bhi
OPEN ZIP LOCK & CUT INNER MEMBRANE
₹5/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR SCENTED
OPEN ZIP LOCK & CUT INNER MEMBRANE
₹10/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR SCENTED
BUSINESS INQUIRY
+91-33-25260040
E : info@radhikasweetsupari.com
W : www.radhikasweetsupari.com

IMPERIAL
SINCE • 1948
THE NOBLE ESSENCE OF TOBACCO
NOT JUST AN INGREDIENT,
A LEGACY OF SCENT.
In perfumery, tobacco reveals its noble aroma, warm, smooth, and unforgettably captivating.
Office Address: 31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI ,BHAWANIPORE, KOLKATA - 700020,
Factory Address : Imperial House, Jalan Industrial Complex, Junglepur,Gate No.1,Right Lane No. 7,P.O. Baniara, Domjur, Howrah, West Bengal , Pin- 711411
imperial@imperialfragrances.com
www.imperialfragrances.com
Follow Us :

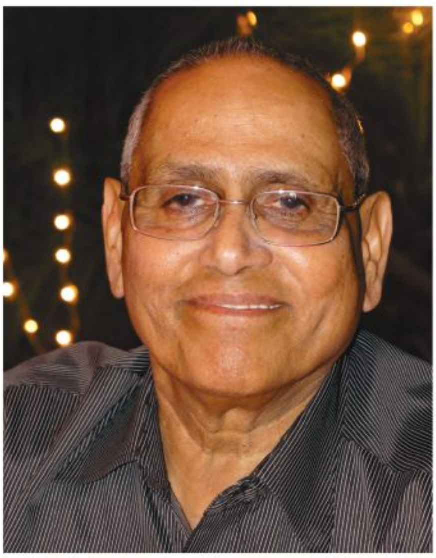
ESTD.1896

Pious of Fragrances since, 1896

S.Md.Ayub Md. Yaqub (Perfumers) Pvt. Ltd.

SUCCESSOR : MALIK PERFUME INDUSTRIES, KANNAUJ

EXPORTERS, IMPORTERS & MANUFACTURING-PERFUMES



Late Shri S.A. Malik
Founder: S.Md. Ayub Md. Yaqub (Perfumers) Pvt. Ltd.

FAUZAN MALIK
Mobile: 09415147019

KHUSROO MALIK
Mobile: 09999999766

ABDULLAH MALIK
Mobile : 9005386660

Our World Famous Perfumes

• Shamamtul Amber • Hina • Keora • Gulab • Motia • Ruh Khus • Ruh Gulab • Ruh Keora • Mohsin Shamama • Fauzan Shamama • Malik Shamama etc.

KANNAUJ - Ph. : (05694) 234370 - 234204 - 234267
Fax : (05694) 234417, 234267
E-mail : fauzan.malik@yahoo.co.in • khusroomalik@fastmail.in

पान की शान,
मसाले की जान

स्वाद जो याद रहे

FOR TRADE ENQUIRY : 8130646900

Mfg. by: KASHI VISHWANATH MFG. Varanasi

STATUTORY WARNING: CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS.

SUGANDH INDIA
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY
सुगंध इंडिया
INTERNATIONAL
Incense & Fragrance
EXPO
JANUARY 2027
INDORE
First time in
INDORE!
Agarbatti and Perfume Expo
CONNECTING TRADITION. INSPIRING BUSINESS.
CRAFTED WITH HERITAGE
DELIVERED WITH TRUST
SANDALWOOD
PREMIUM INCENSE STICKS
OUDH
PREMIUM INCENSE STICKS
KESAR
MOGRA
OUDH
ROSE
SANDAL
9th & 10th
JANUARY, 2027
Labhganga
Convention Centre,
INDORE
+91 7838312431
PREMIUM PRODUCTS
QUALITY NETWORKING
GROW YOUR BUSINESS

Happy
जन्माष्टमी
NO GUTKHA
NO PAN MASALA
NO SUPARI
₹5/-
चाँद
डायमंड
चाँद
Manufactures of
KAMPLA PRODUCTS
Kampla Dana I Kampla Rava I Nas Buki I Nasdana
Kampla Garda I Ret Rava I Nas Hookah I Kampla
Supplied by: CHAND PACKERS
E-mail: chandchap@gmail.com

Deals in

Natural Essential Oil

Aromatics Chemical

&

PERFUMERY COMPOUNDS

DIKSHA ENTERPRISES

53/31, Radha Krishna Market, 2nd Floor, Naya Ganj, Kanpur-01

Email: dikshaenterprises333@gmail.com

Mobile: 9235293333; 9455371823 (Jeetu Gupta)

100% *Export Oriented Unit ...*

ESTD. 1900

Mohd. Furqan

Mohd. Huzaifa

Mfg. of Indian Perfumes, Exporters & Importers

Our World Famous Attars

• Tayyab Shamama • Mushk Amber • Ruh Gulab • Ruh Keora • Ruh Motia • Ruh Khus

• Gutkha Compound• Zafrani Zarda Compound • Pan Masala Compound

Mohd. Yasin Mohd. Yamin (India)

Ahmadi Tola, Kannauj-209725 (UP) India

Partner:

- Muhammed Furqan
- Muhammed Farhan
- Muhammed Huzaifa

Ideal Perfume Center

Ahmadi Tola, Kannauj-209725 (UP) India

Tel./Fax: +91 5694 234113

Mobile:

09839208298 / 9999978064

E-mail:

furqan.india98@gmail.com

Launching Soon
in Limited Numbers

HRA Essential Oil Factory
The Fragrance of India's Soul

From the heart of Kannauj — the perfume capital of India — HRA Essential Oil Factory brings you nature's rarest treasures in their purest form.

Specializing in Sandalwood Oil, Agarwood (Oud), Nagarmotha, Vetiver, Sugandh Mantri, and the ethereal Ruh Gulab, we craft excellence with precision, tradition, and innovation.

Our heritage-driven expertise **extends to Shamamat ul Ambar, authentic Indian Attars, natural perfumes, and a range of handmade natural products rooted in purity and performance.**

Trusted by leaders in the **tobacco, perfumery, pharmaceutical, cosmetics, and flavour industries,** HRA is the preferred source for manufacturers who demand nothing but the best.

Nature's Soul in Every Drop

HRA Essential Oil Factory

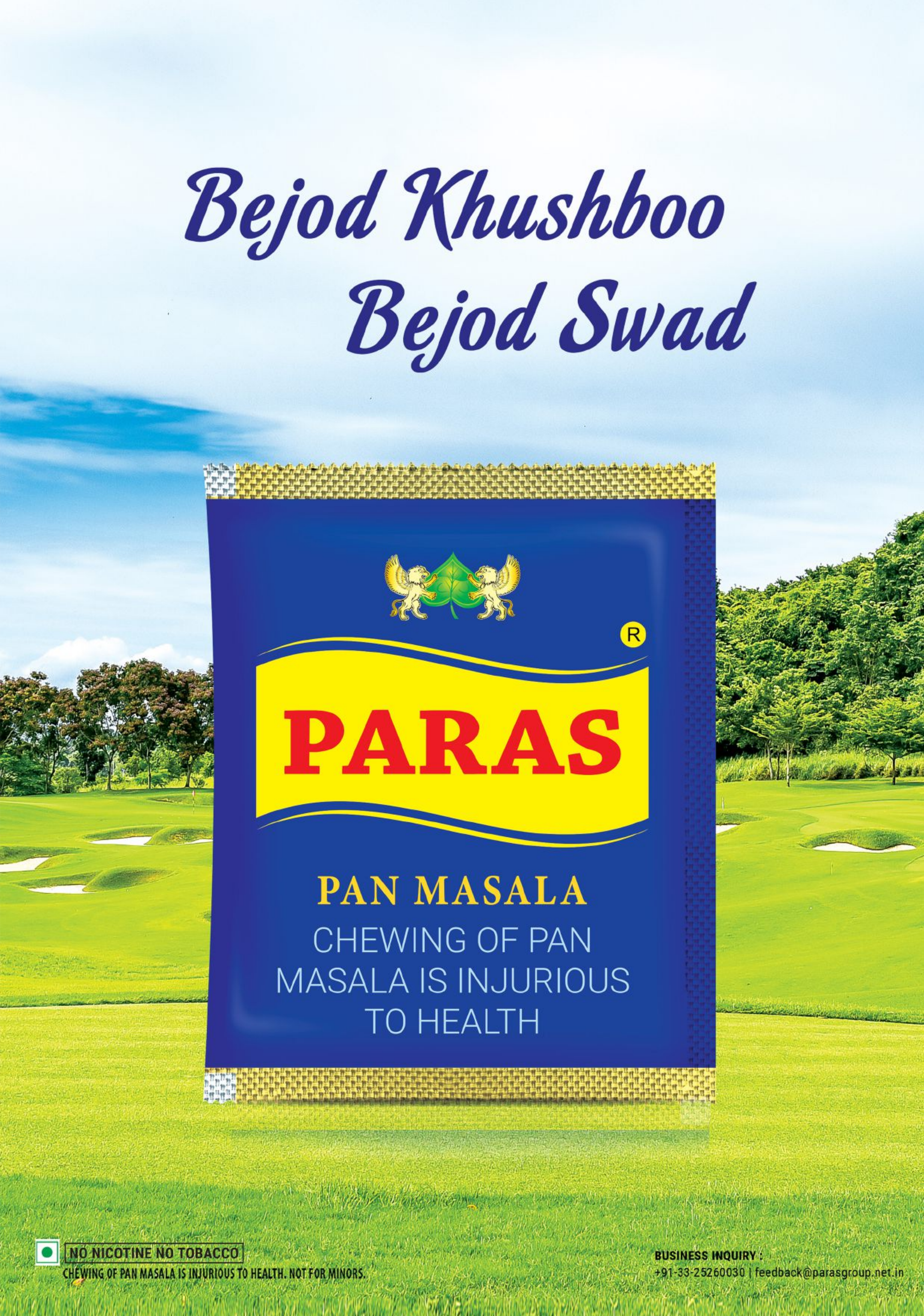
Hajiganj, Eidgah Road, Kannauj - 209725, Uttar Pradesh, India

📞 Mobile: +91 9935327008 | 📧 Email: hareem@hraessentialoil.com

🌐 Website: www.hraessentialoil.com

ATTAR KEWRA
ATTAR GULAB
SHAHAB SHAMAMA
RUH KHUS
CELEBRATING 1974 50 2024 YEARS ANNIVERSARY
1 FIRST IN INDIAN ATTARS
Quality Aromatics
Manufacturer & Exporter of
High Class Indian Attars & Natural Essential Oils Etc.
AN ISO 9001:2015 CERTIFIED COMPANY
HEAD OFFICE : JAME MASJID ROAD, KANNAUJ– 209725 (U.P.) INDIA
Mobile :– 9415146904, 9005546904, 8564803588 | E-mail:– qualityaroma@yahoo.com

Rooh Gulab
Rooh Kewda
Rooh Zafari
Rooh Khus
Manufacturers of
Natural Essential Oil & Indian Attar
Ruh Gulab, Ruh Kewda, Ruh Zafari, Khus &
Pan Masala Components etc.
Trade Enquiry: 9454146377 (Udit Mishra)
UDIT ENTERPRISES
123/499 Fazalganj Industrial Area, Kanpur (UP)-208012
Email: infoudit23@gmail.com


Bejod Khushboo
Bejod Swad
PARAS
PAN MASALA
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
NO NICOTINE NO TOBACCO
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS.
BUSINESS INQUIRY :
+91-33-25260030 | feedback@parasgroup.net.in

इंदौर मार्केट रिपोर्ट

इंदौर के पान मसाला बाज़ार में बदली तस्वीर, प्रीमियम से रेगुलर तक तेज़ हुआ

इंदौर मध्य प्रदेश का प्रमुख पान मसाला और पान मटेरियल बाज़ार है। उपभोक्ताओं की पसंद, मज़बूत ट्रेड नेटवर्क और विभिन्न श्रेणियों में ब्रांडों की मौजूदगी इसे राज्य के महत्वपूर्ण बाजारों में शामिल करती है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में इंदौर के पान मसाला, ज़र्दा, खैनी, पान चटनी, पान मटेरियल, स्वीट सुपारी, माउथ फ्रेशनर और इलायची बाज़ार की मौजूदा स्थिति में कई महत्वपूर्ण बदलाव सामने आए हैं। खास तौर पर नए टैक्सेशन के बाद सप्लाई, ग्रामेज, प्लेसमेंट और मार्केटिंग की भूमिका पहले से अधिक महत्वपूर्ण हुई है।

प्रीमियम पान मसाला बाज़ार की बात करें तो रजनीगंधा, आरएमडी और पान बहार अभी भी तीन प्रमुख रनिंग ब्रांड हैं। लंबे समय से बाज़ार में मौजूदगी, क्वालिटी, लगातार सप्लाई और मार्केटिंग की समझ ने इन ब्रांडों को मज़बूत स्थिति में बनाए रखा है। मध्य प्रदेश में सादे पान मसाले का बाज़ार भी काफी बड़ा है और इंदौर इस लिहाज़ से महत्वपूर्ण केंद्र है। पिछले कुछ वर्षों में प्रीमियम सेगमेंट में बढ़ती संभावनाओं को देखते हुए कई नामचीन कंपनियों ने सिगनेचर , नौरतन और डायरेक्टर जैसे ब्रांड भी उतारे हैं। इनमें सिगनेचर और नौरतन को इंदौर बाज़ार में आए कई वर्ष हो चुके हैं और दोनों ने अपनी पहचान बनाने में कुछ सफलता हासिल की है, लेकिन व्यापक प्लेसमेंट और काउंटर कवरेज की चुनौती अभी भी बनी हुई है।

फरवरी से लागू नए टैक्सेशन के बाद बाज़ार में सप्लाई और ग्रामेज की रणनीति का असर साफ दिखाई दिया। जिन ब्रांडों ने अपनी सप्लाई और ग्रामेज में बड़ा बदलाव नहीं किया, उन्हें बाज़ार में आगे बढ़ने का अवसर मिला। रजनीगंधा, आरएमडी और पान बहार ने शॉर्टेज के दौरान भी सप्लाई बनाए रखने और ब्लैक मार्केट पर नियंत्रण रखने की कोशिश की, जिसका फायदा उन्हें मिला। नियमित उपलब्धता के कारण इन ब्रांडों की बाज़ार पकड़ मज़बूत बनी रही और आज भी ये प्रीमियम श्रेणी के प्रमुख रनिंग ब्रांडों में शामिल हैं।

टिन पैक की बिक्री में भी बदलाव देखने को मिला है। रजनीगंधा, सिगनेचर , नौरतन और पान बहार के टिन पैक की बिक्री में इजाफा हुआ है। आरएमडी फिलहाल टिन पैक में नहीं है, लेकिन बाज़ार जानकारों का मानना है कि यदि कंपनी टिन पैक पेश करती है तो इसके लिए अच्छी संभावनाएं बन सकती हैं। दूसरी ओर पान मसाला बाज़ार का बड़ा हिस्सा अभी भी पाउच और जिपर पैक पर निर्भर है। पान बहार, रजनीगंधा और आरएमडी के पाउच लगभग सभी प्रमुख काउंटरों पर उपलब्ध हैं, जबकि

नौरतन की मौजूदगी अभी सीमित दिखाई देती है। कंपनी को प्लेसमेंट बढ़ाने पर अधिक ध्यान देने की जरूरत है।

सिगनेचर मध्य प्रदेश में लंबे समय से सक्रिय है और खासकर महाकौशल क्षेत्र में मज़बूत बिक्री हासिल कर चुका है। वहीं इंदौर और मारवाड़ क्षेत्र में पान बहार की वर्षों पुरानी पकड़ बनी हुई है। पूरे मारवाड़ क्षेत्र में इसकी बिक्री मज़बूत मानी जाती है। प्रीमियम सादे पान मसाले में पान पराग, कमला पसंद, सिगनेचर , डायरेक्टर, रजनीगंधा, आरएमडी और पान बहार जैसे कई ब्रांड मौजूद हैं, जिससे इस सेगमेंट में प्रतिस्पर्धा लगातार बढ़ रही है। रेगुलर पान मसाला बाज़ार में तस्वीर कुछ अलग है। राजश्री और विमल यहां मुख्य रनिंग ब्रांड हैं। पूरे मारवाड़ क्षेत्र में कहीं राजश्री तो कहीं विमल आगे दिखाई देता है। विमल ने ग्रामेज और सप्लाई पर नियंत्रण बनाए रखा, जिससे उसकी स्थिति पहले की तुलना में मज़बूत हुई है। तानसेन भी इस बाज़ार का जाना-पहचाना ब्रांड है, लेकिन नए टैक्सेशन के बाद बाज़ार में आई उथल-पुथल का असर इसकी बिक्री पर पड़ा। इस दौरान कुछ व्यापारियों द्वारा तानसेन को महंगे दाम पर बेचे जाने से भी ब्रांड को नुकसान हुआ। हालांकि कंपनी अब बाज़ार में अपनी स्थिति दोबारा मज़बूत करने के प्रयास में सक्रिय है।

टैक्सेशन में बदलाव के दौरान कई नए ब्रांडों ने भी बाज़ार में प्रवेश किया। स्वागत, फिरोजा, लहर और पहेली जैसे ब्रांडों ने अधिक ग्रामेज और बड़े पाउच के सहारे उपभोक्ताओं को आकर्षित किया। मध्य प्रदेश में बड़े पाउच का ट्रेंड काफी मज़बूत है और कंपनियों ने इसी उपभोक्ता पसंद को ध्यान में रखते हुए अधिक ग्रामेज के उत्पाद पेश किए। इनमें स्वागत, पहेली और लहर को अच्छी स्वीकार्यता मिली। हालांकि स्वागत को मार्केटिंग स्तर पर एक चूक का नुकसान उठाना पड़ा और अच्छी मांग के बावजूद इसकी रफ्तार प्रभावित हुई। दूसरी ओर लहर और पहेली ने छोटे-बड़े दोनों पाउच के जरिए, खासकर ग्रामीण क्षेत्रों में, अपनी पहचान बनाने में सफलता हासिल की।

टोबैको प्लस के सर्वे के अनुसार इंदौर में वर्तमान में राजश्री नंबर एक, विमल नंबर दो और कमला पसंद नंबर तीन पर दिखाई देता है। 100 ग्राम टिन पैक में कमला पसंद की बिक्री विशेष रूप से अच्छी है, जबकि राजश्री में भी अच्छी ग्रोथ देखने को मिल रही है। गौरतलब है कि इससे पहले इंदौर में विमल की स्थिति नंबर एक पर मानी जाती थी। इस बदलाव से संकेत मिलता है कि बाज़ार में ब्रांडों की स्थिति स्थायी नहीं है और सप्लाई, कीमत, ग्रामेज तथा प्लेसमेंट में छोटे बदलाव भी बिक्री की रैंकिंग को प्रभावित कर सकते हैं।

ज़र्दा बाज़ार की स्थिति पर पान की घटती खपत का सीधा असर दिखाई देता है। पान का चलन कम होने से जाफरानी ज़र्दा की बिक्री प्रभावित हुई है। फिर भी प्रीमियम के साथ-साथ किफायती उत्पादों की अपनी जगह बनी हुई है। बाबा 120, बाबा 160, बाबा वन और बाबा ब्लैक की बिक्री अच्छी है। इसी तरह रतना 300 प्रीमियम उत्पाद होने के बावजूद अपनी मांग बनाए हुए है, हालांकि पहले की तुलना में इसकी बिक्री में कमी आई है। इसके मुकाबले रतना लाइट को बाज़ार में अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। बाज़ार जानकारों और पान दुकानदारों के अनुसार रतना के स्वाद को पसंद करने वाले ग्राहक कम कीमत में रतना लाइट को पसंद कर रहे हैं और इंदौर में यह लगभग हर पान दुकान पर अपनी जगह बना चुका है। बाबा 120 और 160 के नियमित ग्राहक भी मज़बूत हैं, जबकि तुलसी 90 पान मसाले के साथ इस्तेमाल होने वाला प्रमुख कंज्यूमर उत्पाद बन गया है।

खैनी बाज़ार में मिराज की अच्छी पकड़ दिखाई देती है। इसके साथ नेवला खैनी को भी बढ़त मिली है और मोर छाप की भी बाज़ार में मौजूदगी है। कभी कुबेर का इस क्षेत्र में अच्छा बाज़ार था, लेकिन सप्लाई और मार्केटिंग पर पर्याप्त ध्यान नहीं दिए जाने के कारण इसकी बिक्री प्रभावित हुई। बाज़ार जानकारों के मुताबिक इंदौर और आसपास का क्षेत्र अभी भी खैनी के लिहाज़ से संभावनाओं वाला बाज़ार है।

इंदौर में मीठे पान की लोकप्रियता के कारण पान चटनियों की मांग भी मज़बूत है। प्रीमियम श्रेणी में बाबा की नौरतन, जबकि सामान्य श्रेणी में बाबा की साधना, दिलबहार और गोपाल की चटनियां अच्छी बिक्री कर रही हैं। अधिकांश बड़े पान विक्रेताओं के यहां इन ब्रांडों की मौजूदगी है। गोपाल की सबसे बड़ी ताकत उसकी विस्तृत रेंज, क्वालिटी, क्वांटिटी और प्रतिस्पर्धी कीमत है। यही वजह है कि गोपाल की चटनियों ने बड़ी संख्या में पान दुकानों पर अपनी जगह बना ली है। नए प्रयोगों के लिए पहचाने जाने वाले गोपाल समूह ने ट्यूब पैक में पान चटनी भी पेश की है। सामान्य श्रेणी में गोपाल की दिलखुश चटनी का भी इस्तेमाल होता है।

फ्लेवर चटनी में केटीसी की खस ग्रीन और पाइनएप्पल समेत अन्य फ्लेवर की अच्छी खपत है। हालांकि लोकल चटनियों से इसे लगातार चुनौती मिल रही है, लेकिन क्वालिटी के कारण केटीसी का बाज़ार अभी भी मज़बूत है।

पान मटेरियल की बात करें तो चमन बहार ने इंदौर में अपनी पुरानी पकड़ को काफी मज़बूत किया है। प्रभावी मार्केटिंग और डीलरों को नियमित सप्लाई देने की रणनीति ने डुप्लीकेट उत्पादों की चुनौती को भी काफी हद तक कम किया है। लगभग सभी प्रमुख पान दुकानों पर इसकी मौजूदगी दिखाई देती है। चमन बहार के साथ स्नोपीक पान रस्वा की भी अच्छी खपत है और कई पान विक्रेता दोनों उत्पादों का इस्तेमाल करते हैं।

स्वीट सुपारी के पांच रुपये वाले सेगमेंट में रितिक गोल्ड का दबदबा कायम है। लंबे समय से यह इस श्रेणी में नंबर एक पर बनी हुई है। इसके बाद नखराली, चंचल, आंटी, काली और मैरी जैसे ब्रांड आते हैं। वहीं बाबा ब्लैक सुपारी ने अपने अलग स्वाद और फ्लेवर के कारण अलग पहचान बनाई है। शहरी और ग्रामीण दोनों बाजारों में इसकी मौजूदगी बढ़ रही है।

माउथ फ्रेशनर बाज़ार में चुटकी सबसे आगे है। इसकी स्थिर कीमत, क्वालिटी और वर्षों से कायम फ्लेवर ने इसे ग्राहकों के बीच मज़बूत ब्रांड बनाया है। इसके बाद बंबईया, पास पास यलो और टूटी फ्रूटी की बिक्री होती है। ये ब्रांड चुटकी से पीछे जरूर हैं, लेकिन शहर और ग्रामीण दोनों क्षेत्रों में इनकी अच्छी मौजूदगी है।

इलायची बाज़ार में बाबा इलायची सबसे मज़बूत स्थिति में है। स्वाद और क्वालिटी के कारण इसकी ग्राहक स्वीकार्यता अच्छी है। इसके अलावा विमल इलायची की भी बाज़ार में मौजूदगी है, जिसे पान मसाला और फ्लेवर की मज़बूत मार्केटिंग का लाभ मिलता है। पान विलास इलायची भी इंदौर बाज़ार में अपनी जगह बनाए हुए है।

कुल मिलाकर इंदौर के पान मसाला और पान मटेरियल बाज़ार में इस समय ब्रांडों की लड़ाई केवल उत्पाद की क्वालिटी तक सीमित नहीं है। सप्लाई, ग्रामेज, कीमत, प्लेसमेंट और मार्केटिंग इन सभी का संयुक्त प्रभाव बिक्री पर पड़ रहा है। नए टैक्सेशन के बाद बाज़ार में आई उथल-पुथल ने स्थापित और नए दोनों ब्रांडों को अपनी रणनीति पर पुनर्विचार करने के लिए मजबूर किया है। स्थापित ब्रांड जहां अपनी सप्लाई और ट्रेड नेटवर्क के दम पर मज़बूत बने हुए हैं, वहीं नए ब्रांड अधिक ग्रामेज, आकर्षक पैकिंग और प्रतिस्पर्धी कीमतों के जरिए जगह बनाने की कोशिश कर रहे हैं। ऐसे में आने वाले समय में इंदौर का बाज़ार और अधिक प्रतिस्पर्धी होने की संभावना है और जिस ब्रांड की सप्लाई, प्लेसमेंट और मार्केटिंग सबसे मज़बूत होगी, वही उपभोक्ता और ट्रेड दोनों की पहली पसंद बनने में सफल रहेगा।

ASHOK FOODS & PAN PRODUCTS PVT. LTD.
Pan Plus
Natural & Fresh
₹5/-
Pan Plus
Swad Jo Rahe Yaad
Shahi Khajoor
Natural & Fresh Dates
₹10/-
Pan Plus
Swad Jo Rahe Yaad
Natural & Fresh
Gulab Lachcha
₹5/-
Pan Plus
Pan Magic
Natural & Fresh
Swad Jo Rahe Yaad
Mouth Freshener
स्वाद जो रहे याद
Trade Enquiry: 9839101210
Mfd.by : ASHOK FOODS AND PAN PRODUCTS PVT. LTD., Kanpur
.Pan Plus Product Contains an Admixture of . Sucralose (INS 955) & Sodium Saccharin (INS 954) .
CHEWING OF SUPARI IN INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS .NON CALORIC SWEETNERS
www.panplus.co.in
pan_plus_

Tobacco Plus E-Magazine

India's No. 1 Magazine for the Tobacco, Pan Masala & Fragrance Industry

Stay Updated

with the latest news, insights & trends from the tobacco, pan masala, mouth freshener, and fragrance sectors.

SUBSCRIPTION PLANS

1 Year (12 Issues)	Rs.200	3 Years (36 Issues)	Rs. 325
2 Years (24 Issues)	Rs.275	Lifetime:	Rs.2000

To Subscribe:

1. Scan the QR code
2. Share payment screenshot with your postal address & WhatsApp number at **9999431555**

We are top Rated

SPEED-UP YOUR PRODUCTION TODAY

POUCH PACKING PROCESSING AND MACHINE

R.B. TECHNOLOGY

Innovative Solutions
for Modern Packaging Needs

HIGH PERFORMANCE Engineered for efficiency and long life

PREMIUM QUALITY Built with high-grade materials

INNOVATIVE DESIGN Smart technology for better output

TRUSTED PARTNER Reliable support and customer satisfaction

R.B. TECHNOLOGY
FARIDABAD, HARYANA, INDIA

Office: Plot No. 392, Mirzapur Tigan Road, Ballabgarh, Faridabad - 121004, Haryana, India

+91 7428069811, +91 8586802173

info@rbtechnology.co.in, rbtechnologyharyana@gmail.com | www.rbtechnology.co.in

दहाड़

पीली पत्ती

ऐसी दहाड़ ,
जो बन जाए
पहचान...!

FOR BUSINESS & DISTRIBUTION
CALL +8796608860
E-MAIL : info@gtccorp.in

JMV GROUP

JMV

GOOD SERVICE IS GOOD BUSINESS

Deals in:

Importers, Indenters and Whole Paper Merchants

- MG Poster / Interlabling Paper
- LWC Paper / C2S Paper / Art Paper
- Uncoated Paper / Matt Paper
- Sandwich Paper / Two Side Coated Paper
- Chromo Paper / C1S Paper / Lable Paper
- Light Coated Paper / Light Uncoated Paper

+91-7303853444 www.jmvgroup.co.in info@jmvgroup.co.in

RED ROSE GROUP OF COMPANIES
Corporate Office: LCH-65, Edi Bazar, Hyderabad-500023,
Telanga State, India. **Email:** mktg@redrosegroup.in
Telephone: 040-29554000

RR PAN MASALA

RR PRODUCTS
Mailardevpally Village, Plot No. 5 to 7, Rajendranagar,
Hyderabad-500030, Email: mktg@redrosegroup.in
Mob.: +91-9333333700 rrpanmasala

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH I NOT FOR MINORS I NO TOBACCO I NO NICOTINE

ASSAM TRADING & FRAGRANCES

TRUST OF '5' GENERATIONS

FRAGRANCES FLAVOURS Association of India

One stop solution for your all perfumery needs...

Major Expertise | Compounds of Tobacco, Pan Masala, Gutkha, Zafrani Zarda, Sweet Supari, Agarbatti Co.

Fragrances for | Cosmetics, Home Care & Personal Care Products

Manufacturers & Suppliers of
- All Type of Pthalate Free Attars with Food Grade Base, Essential Oil & Herbs.
- All top Multinational and Domestic Companies (Compounds & Aroma Chemicals).

Stockist & Supplier of

Keva, Firmenich, IFF, charabot, Givaudan, RHODIA, symrise, BIOLANDES, kao, plant lipids, Organica Aromatics, BASF, DOW, KalpSutra, indesso, DRT-ANTHEA, AARAV, TEXAROME, VAN Aroma, LANXESS, TAKASAGO, TADIMETY

Mobile: +91-9415147119 (Mohd Akbar); +91-9415333574, 9936477736(Mohd. Sohail) I Email: atf1997.98@gmail.com

Office Address: Bada Bazar, Kannauj-209725 (U.P.) I Factory & Godown: Qazi Tola, Kannauj-209725 (U.P.)

Vani GROUPS

राजसी परम्परा

Manufacturers & Seller's of All kinds of Indian Attars, Perfumery

Specialist for Setting of Gutkha & Zafrani Patti, Compounds for Tobacco, Gutkha, Pan Masala, Sweet Supari, Mouth Freshner, Zafrani Patti, Bukka & Redimade Khaini, Agarbatti Powder, Muttha & Soap Detergent etc.

VIVEK KUMAR GUPTA
MOB: 08299837391

तम्बाकू, पान मसाला, कास्मेटिक प्रोडक्ट को तैयार कराने में पारंगत

ADITYA PERFUMER'S

Near Police Chowki, Makrand Nagar, Kannauj.

Mobile: 9651759786

Madhu®

Pan Masala

कुछ तो इसमें खास है

उत्तम क्वालिटी, बेमिसाल स्वाद!

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.NOT FOR MINORS.NO TOBACCO. NO NICOTINE

नये टैक्सेशन से मैन्यूफैक्चर दबाव में: शिवम इंटरप्राइजेज

मिनी मुंबई के रूप में मशहूर इंदौर में शिवम इंटरप्राइजेज के ज़रिए साल 1998 से ही पान मसाला व टोबैको कारोबार में सक्रिय नरेश भाई के अनुसार पान मसाला के लिहाज़ से यह शहर पूरे मध्य प्रदेश का हार्टबिट है। हर तरह के उद्योग धंधे व ट्रांसपोर्टेशन की अत्यंत अच्छी सुविधा होने के कारण यहां पूरे प्रदेश से व्यापारी आते हैं। इसका लाभ पान मसाला कारोबारियों को मिलता है। कुल मिलाकर इंदौर पान मसाला का बहुत शानदार मार्केट है। नरेश भाई ने टोबैको प्लस को बताया कि नये टैक्सेशन से मैन्यूफैक्चरर दबाव में हैं। हालांकि डिस्ट्रिब्यटर और होल्सैलर को इससे फायदा हुआ है। उन्होंने बताया कि युवा पीढ़ी स्मोकिंग की तरफ बढ़ रही है इससे पान मसालों की बिक्री प्रभावित हो रही है। बावजूद इसके लगभग तीन दशक का अनुभव रखने वाले नरेश भाई के अनुसार तमाम परेशानियों के बावजूद अगले कुछ सालों तक पान मसाला मार्केट ग्रोथ करता हुआ दिखाई दे रहा है।

नरेश भाई ने टोबैको प्लस को बताया कि पहले टैक्स को लेकर छोटे-छोटे डिस्ट्रीब्यूटर परेशान हो रहे थे लेकिन अब मैन्यूफैक्चर लेबल पर ही इसका निपटारा हो रहा है। इससे छोटे व्यापारियों की परेशानी थोड़ी कम हुई है लेकिन इसी के साथ मैन्यूफैक्चरर पर दबाव बढ़ गया है। वर्किंग कैपिटल भी बढ़ा है। इससे पान मसाला का प्रोडक्शन अभी भी काफी सीमित है। हालांकि मार्केट की नब्ज़ पकड़कर विमल और रजनीगंधी आगे बढ़े हैं। विमल की 25 से 30 प्रतिशत की ग्रोथ हुई है। इसी तरह रजनीगंधा की बिक्री में भी 30 से 40 प्रतिशत तक की वृद्धि हुई है। नरेश भाई ने टोबैको प्लस को बताया कि शहरी इलाकों में प्रीमियम का मार्केट बढ़ रहा है। ग्रामीण इलाकों में क्वालिटी के बजाय क्वांटिटी पर ज़ोर रहता है।

इंदौर मार्केट में किस उत्पाद की क्या स्थिति है इसके बारे में नरेश भाई ने टोबैको प्लस से कहा कि रेगुलर में विमल और केपी ग्रुप का दबदबा है। केपी ग्रुप के राजश्री व कमला पसंद दोनों की बिक्री है। इसके अलावा पान बहार भी अच्छी डिमांड में है। प्रीमियम में रजनीगंधा की बिक्री नंबर एक पर है। दूसरे नंबर पर आरएमडी और कुछ-कुछ जगहों पर सिग्रेचर की बिक्री है। पान पराग भी पहले की अपेक्षा ग्रोथ कर रहा है। कुछ महीनों से पान पराग की ग्रोथ है। मार्केटिंग चैनल पर पान पराग सक्रिय हुआ है। उन्होंने बताया कि तानसेन नें बहुत अच्छा मार्केट बनाया था लेकिन नये टैक्सेशन की वजह से माल की सप्लाई में व्यवधान आने से उसका मार्केट टूटा है। ग्रामीण इलाकों में लहर तेज़ी से बढ़ रहा है। इंदौर के अलावा कटनी, खंडवा, धार, सागर आदि में बहुत बढ़िया डिमांड में है। इसका ग्रामेज भी अधिक है इससे इसको फायदा मिल रहा है।

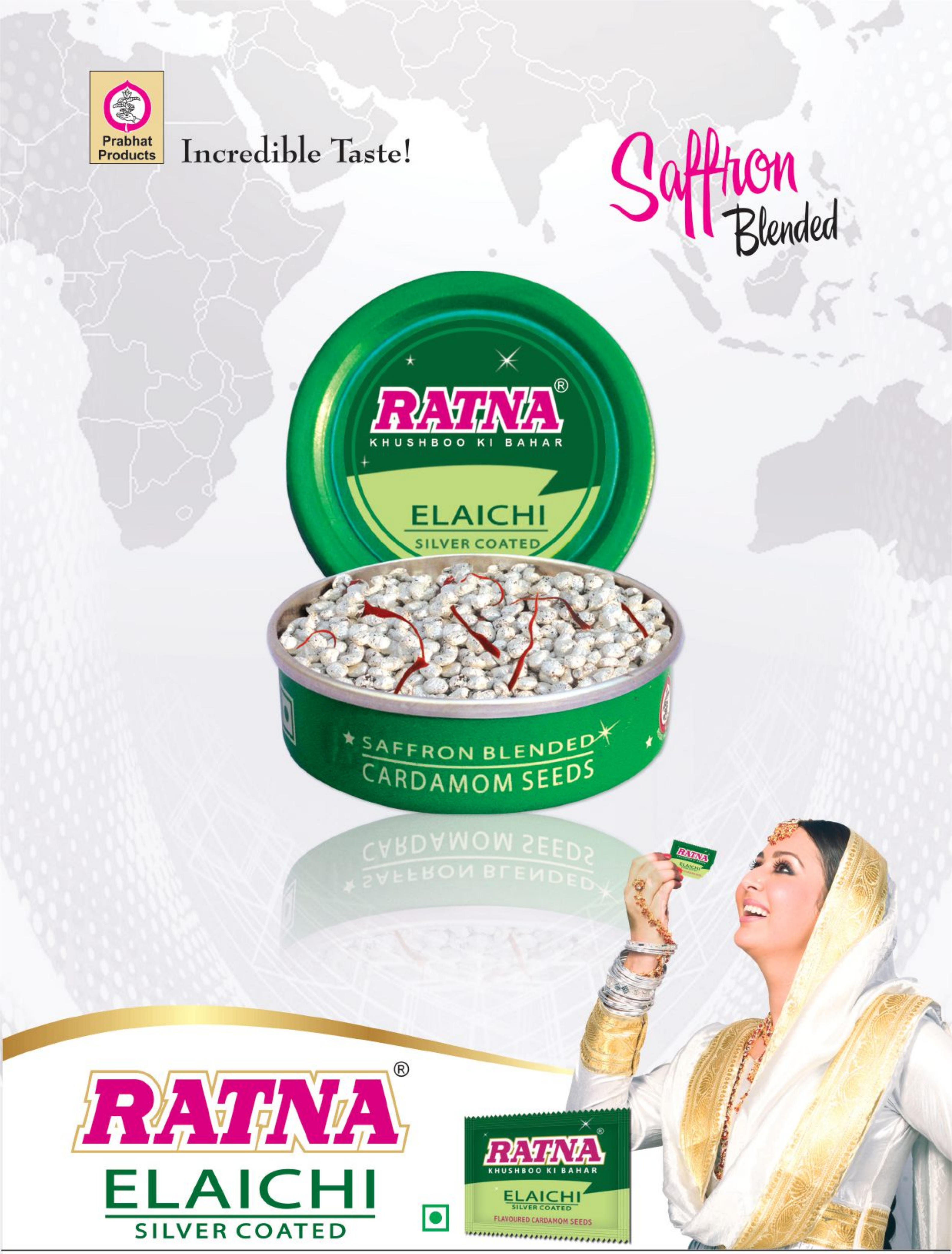
STATUTORY WARNING : CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH

अजमेर ट्रेडर्स के पास बेहद मज़बूत नेटवर्क

इंदौर के अजमेर ट्रेडर्स की स्थापना सन 1975 में हुई थी। यह फर्म पान पराग व बाबा समेत कई दिग्गज कंपनियों की सीएनएफ रह चुकी है। इसके मालिक खुशीराम मंघानी जी हैं। कारोबार को उनके पुत्र मनीष मंघानी भी संभालते हैं। पूरे मध्य प्रदेश में इनका तगड़ा नेटवर्क है और भारी संख्या में डीलर व डिस्ट्रीब्यूटर इनसे जुड़े हुए हैं। नये टैक्सेशन के बाद पान मसाला मार्केट की उथल पुथल के बारे में बात करते हुए उन्होंने टोबैको प्लस से कहा कि पान मसाला महंगा हो गया। कीमत बढ़ गई। वजन घट गया। नये टैक्सेशन से मार्केट में जो उथल पुथल मचा उसका असर अभी भी दिखाई दे रहा है।

नया टैक्सेशन लागू होने के दौरान विमल व रजनीगंधा को छोड़कर हरेक रनिंग ब्रांडों की शार्टेज रही। मौके का फायदा उठाने के लिए कुछ लोगों ने उत्पादों को महंगा बेचा। इसका खामियाजा बाद में उन उत्पादों को उठाना पड़ा है। उनकी सेल काफी डाउन हो गई है। पान बहार बहुत अच्छा चल रहा था लेकिन शार्टेज की वजह से इसकी सेल प्रभावित हुई है। सीएनएफ की सक्रियता व सजगता की वजह से कमला पसंद व राजश्री कुछ न कुछ मिलते रहे। इससे इनके सेल पर फर्क नहीं पड़ा है। उन्होंने बताया कि पान मसालों में कमला पसंद व राजश्री का बोलबाला है। सेकेंड नंबर पर विमल है। पान पराग भी अपनी जगह बनाये हुए है। सिगनेचर धीरे-धीरे ग्रोथ कर रहा है। डायरेक्टर की भी उपस्थिति है। नये ब्रांड लहर ने अवसर का लाभ उठाया और मार्केट में जम गया। लहर को क्वांटिटी का फायदा मिल रहा है। ज़र्दा के बारे में बात करते हुए उन्होंने टोबैको प्लस को बताया कि हाई रेंज में बाबा ज़र्दा मार्केट का किंग है। दूसरे नंबर पर तुलसी की बिक्री है। इनके पास रतना का भी काम है। रतना लाइट अच्छा बिक रहा है। पहले भोला का काम भी मंघानी परिवार के पास ही था। फिलहाल जगत की बिक्री अच्छी चल रही है। किमाम में बाबा ब्लैक, 90 नंबर और एलवी 222 की बिक्री है। हालांकि सबसे अधिक 90 नंबर चलता है। सादी पत्ती में तीन तितली और कमल किशोर आदि की बिक्री है। चटनी में साधना, गोपाल दिलखुश और रचना डिमांड में हैं। इन दोनों का टेस्ट भी बढ़िया है और सस्ता भी हैं। चमन बहार अपनी जगह बनाये हुए है। दूसरे नंबर पर स्नोपीक पान रस्वा की बिक्री है।

मंघानी जी ने बताया कि खैनी में मिराज अपनी जगह बनाये हुए है। इसके बाद नेवला बिक रहा है। स्वागत की भी बिक्री बढ़िया है। हालांकि इंदौरी तंबाकू की गज़ब की बिक्री है। इसकी बिक्री इतनी अधिक है कि यह पान वालों की रीढ़ की हड्डी बन गया है। स्वीट सुपारी में रितिक 5 वाला खूब चल रहा है। बंबईया सौंफ भी बढ़िया चल रहा है। इलायची में नौरतन और कैंडी में डीएस के पल्स की बिक्री बढ़िया है। उल्लेखनीय है कि मंघानी परिवार का न सिर्फ उद्योग जगत में बड़ा सम्मान है, बल्कि इनके पास एक बहुत मज़बूत डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क भी है।



Prabhat Products | Consumer Care Cell : 0120-4088118 Email : info@ratnazarda.com

SINCE 1946
SIGNAL®
BREK®
CANDY
Chatkara Rasila
SIGNAL®
BREK®
Kachcha Mango ka Masti n Magic
MANGO FLAVOURED CANDY
Shown For Illustration purpose only
SIGNAL®
BREK®
Oranjoosh
Shown For Illustration purpose only
SIGNAL®
BREK®
Real Pulpy Imli
SOFT CANDY
No added flavours or colours
Shown For Illustration purpose only
R. A. PERFUMERY WORKS PVT. LTD.
78, Madan Mohan Burman Street, Kolkata - 700007
Trade Enquiry :
Ph. +91 33 4007 4712
email- info@rapsignal.com
www.rapsignal.com

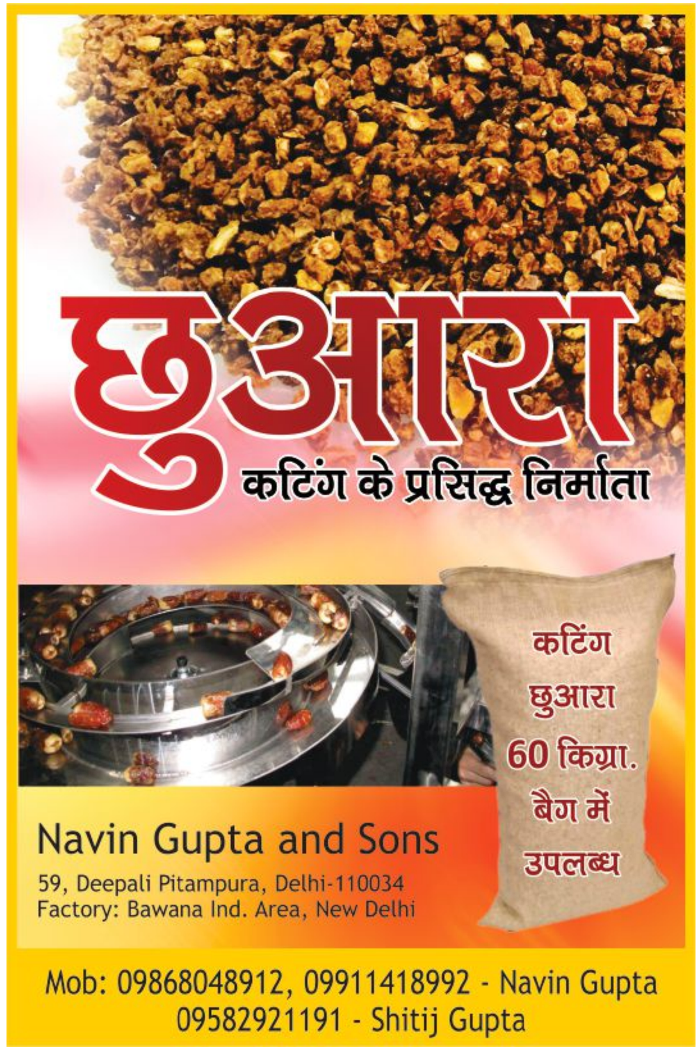
एल.के.एस. प्रोडक्ट्स की खास प्रस्तुति

दमदार स्वाद में

FOR TRADE ENQUIRY: **76696 77333 ; 87562 41425**

EMAIL: **info@varansiashik.com** I WEBSITE: **www.varansiashik.com**

SH. MD. ILYAS YAQUB & CO.
EXPORTERS & IMPORTERS
Specialist:
Hina
Shamama
Kewra
Gulab
Motia
Khus
Najmul Islam (Munnu)
Mob.: 09415124570 I Res.: 234252, 236101
Mohalla - Bhatpuri, Kannauj-209725


छुआरा
कटिंग के प्रसिद्ध निर्माता
कटिंग
छुआरा
60 किग्रा.
बैग में
उपलब्ध
Navin Gupta and Sons
59, Deepali Pitampura, Delhi-110034
Factory: Bawana Ind. Area, New Delhi
Mob: 09868048912, 09911418992 - Navin Gupta
09582921191 - Shitij Gupta

सोच नई...
पसन्द नई!
JK
www.jjkzarda.com
BUSINESS ENQUIRIES WELCOMED.
Message or WhatsApp on: +91 7503933333 ; 9971681839
JJK ZARDA PAN PRODUCTS, D-137, Sector 63, Noida-201307 (UP) India

CELEBRATING 25 Years
गगन
पान मसाला
स्वाद ऐसा जो
दीवाना बना दे...
NO TOBACCO,
NO NICOTINE
CELEBRATING 25 YEARS
GAGAN
PAN MASALA
MAHA PACK
GAGAN
STRONG
CELEBRATING 25 YEARS
PAN MASALA
MFD BY: GREENSWORTH ENTERPRISES PVT. LTD.
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH

7 रुपये से करोड़ों के साम्राज्य तक:

गुलाब सिंह कर्णावत की संघर्षगाथा

M/s. KARNAWAT PAAN
8/2, Shriniwas Society,
South Tukoganj, Indore
Mobile: 9827028586,
9425065586, 8989122771

सफलता का संबंध किसी बड़ी डिग्री, पारिवारिक विरासत या भारी बैंक बैलेंस से नहीं होता, बल्कि अटूट हौसले, कड़े संघर्ष और सही नीयत से होता है। इंदौर का बहुचर्चित नाम कर्णावत पान और इसके पीछे के शिल्पकार गुलाब सिंह कर्णावत की जीवन यात्रा इस बात का सबसे बड़ा और जीवंत उदाहरण है। राजस्थान के एक साधारण से गांव में पले-बढ़े गुलाब सिंह का बचपन अभावों और संघर्षों से भरा रहा। पढ़ाई में उनका मन बिल्कुल नहीं लगता था, जिसके कारण बचपन में वे लगातार दो बार चौथी कक्षा में असफल हो गए। पढ़ाई छूटने और पिता की नाराज़गी व डांट के डर से वर्ष 1979 में मात्र 15 वर्ष की उम्र में उन्होंने अपना घर छोड़ने का कठिन फैसला लिया। उस समय उनकी जेब में कुल जमा मात्र 7 रुपये थे। इसी मामूली सी रकम और आंखों में अनिश्चित भविष्य के सपने लिए वे मिनी मुंबई कहे जाने वाले मध्य प्रदेश के इंदौर शहर आ पहुंचे।

इंदौर की अजनबी सड़कों पर पहुंचकर जीवन यापन करना उनके लिए सबसे पहली चुनौती थी। अपना पेट पालने और सिर छिपाने के लिए उन्होंने एक स्थानीय पान की दुकान पर मामूली सी नौकरी कर ली। परिस्थितियां इतनी कठिन थीं कि वे दिन में पान की दुकान पर पसीना बहाते और रातों को अपना गुज़ारा चलाने के लिए एक इमारत में चौकीदारी का काम करते थे। लगातार दो-तीन वर्षों तक दिन-रात बिना थके काम करते हुए उन्होंने न केवल अपनी आजीविका चलाई, बल्कि पान के व्यवसाय की हर एक बारीक से बारीक जानकारी, ग्राहकों की पसंद और गुणवत्ता के महत्व को बहुत गहराई से समझा।

व्यापार का पर्याप्त अनुभव और खुद पर भरोसा मिलने के बाद वर्ष 1982 में उन्होंने इंदौर के दक्षिण तुकोगंज इलाके में अपनी खुद की पहली पान दुकान शुरू की। उनका काम धीरे-धीरे रफ्तार पकड़ ही रहा था और ज़िंदगी पटरी पर आती दिख रही थी कि वर्ष 1984 के दंगों ने उनकी सारी उम्मीदों पर पानी फेर दिया। उपद्रवियों ने उनकी दुकान में आग लगा दी, जिससे उनकी सालों की मेहनत और जमा-पूंजी जलकर राख हो गई। गुलाब सिंह एक ही झटके में फिर से शून्य पर आ खड़े हुए। मजबूरी के इस दौर में उन्होंने एक होटल में नौकरी करना शुरू किया। उन्होंने थोड़ी-थोड़ी पूंजी जोड़कर एक बार फिर हिम्मत जुटाई और दोबारा पान की दुकान स्थापित की। इस

बार उनके छोटे भाई भी उनके साथ इंदौर आ गए। उन्होंने दिन-रात मेहनत करके एक दूसरा आउटलेट भी खोल दिया।

दो दुकानों की सफलता के बाद गुलाब सिंह चौहान ने अपने व्यापार को एक नए स्तर पर ले जाने की योजना बनाई। उन्होंने उस दौर में एक अनूठा और दूरदर्शी फ्रेंचाइज़ी मॉडल तैयार किया। उन्होंने अपने बेरोज़गार रिश्तेदारों और परिचितों को इस व्यवसाय से जोड़ा। दुकानें संचालित करने का अवसर उन्होंने अपने करीबियों को दिया, जबकि कच्चे माल की आपूर्ति और गुणवत्ता प्रबंधन का ज़िम्मा खुद संभाला। धीरे-धीरे 70 से अधिक रिश्तेदार इस नेटवर्क का हिस्सा बनते चले गए। इस आपसी विश्वास, गुणवत्ता और कुशल प्रबंधन के दम पर कर्णावत पान का दायरा तेज़ी से बढ़ा और देखते ही देखते इंदौर, भोपाल, जबलपुर, छिंदवाड़ा, सागर, कटनी, देवास और उज्जैन जैसे मध्य प्रदेश के प्रमुख शहरों में कर्णावत पान के 40 से अधिक आउटलेट और 50 से ज्यादा फ्रेंचाइज़ी नेटवर्क स्थापित हो गए। वक्त का पहिया ऐसा घूमा कि शुरुआती संघर्ष के दिनों में गुलाब सिंह जिस इमारत में चौकीदारी का काम किया करते थे। कारोबार में अपार सफलता मिलने के बाद उन्होंने उसी इमारत को खरीद लिया। यह उनकी दृढ़ इच्छाशक्ति का प्रतीक है।

व्यापार में करोड़ों का टर्नओवर हासिल करने के बाद गुलाब सिंह कर्णावत ने समाज को कुछ लौटाने का संकल्प लिया। अपने गुरु महाराज की प्रेरणा से उन्होंने इंदौर में देश भर से पढ़ाई करने आने वाले लाखों गरीब और मध्यमवर्गीय विद्यार्थियों को किफायती व पौष्टिक भोजन उपलब्ध कराने का निर्णय लिया। इसी सोच के साथ 'कर्णावत भोजनालय' की नींव रखी गई। मात्र 25 रुपये की थाली से शुरू हुआ यह सेवा कार्य आज इंदौर शहर में 15 विशाल शाखाओं के रूप में फैला हुआ है। यहां आम लोगों के लिए भरपेट भोजन की थाली 70 रुपये रखी गई है जबकि विद्यार्थियों के लिए महंगाई के इस दौर में भी यह दर मात्र 40 रुपये है।

आज इन 15 भोजनालयों के माध्यम से प्रतिदिन लगभग 4,000 विद्यार्थी और हज़ारों आम नागरिक सम्मानपूर्वक और पौष्टिक भोजन प्राप्त करते हैं। विद्यार्थियों का मन और सेहत दोनों बने रहें, इसके लिए यहां हर दिन विशेष मेन्यू परोसा जाता है, जैसे गुरुवार को खीर-पूरी, शनिवार को मालवा की शान दाल-बाटी-चूरमा और मंगलवार को दम बिरयानी दी जाती है। इस सेवा के साथ-साथ गुलाब सिंह कर्णावत अन्न के सम्मान को लेकर भी उतने ही सख्त हैं। भोजन की बर्बादी रोकने के लिए भोजनालयों में एक विशेष नियम लागू किया गया है, जिसके तहत थाली में खाना छोड़ने वाले व्यक्ति पर 50 रुपये का जुर्माना लगाया जाता है। इस कड़े कदम से भोजनालयों में फूड वेस्टेज लगभग खत्म हो गया है। चौथी कक्षा में असफल होने वाले एक बालक से लेकर करोड़ों के व्यावसायिक साम्राज्य के संस्थापक और हज़ारों छात्रों के अन्नदाता बनने तक, गुलाब सिंह चौहान का जीवन यह साबित करता है कि संकल्प मज़बूत हो तो परिस्थितियां कभी सफलता की राह नहीं रोक सकतीं।

"Bunty Babli" Trade Mark Reg. No.: 1572223
Bunty Babli SUPARI
40 POUCHES INSIDE
बंटी बबली सुपारी
KOHINOOR
Gulkand
मीठे पान का असली जायका
हनी बनी
मीठा स्वाद
माउथ फ्रेशनर
हनी बनी माउथ फ्रेशनर
औषधीय गुणों से भरपूर तहा नगरी पुष्कर के उत्तम गुलाब के फूलों से निर्मित
कोहिनूर गुलकन्द
Mfg.By:
नटराज
Natraj Food Products
Boraj, Foy Sagar Road, Ajmer- 305004 (Raj.)
व्यापारिक पुछताछ के लिए सम्पर्क करें।
Land Line : 0145-2603535
Mob. No. : +919529703535
website- www.natrajfoodproducts.com e-mail- info@natrajfoodproducts.com

PATHAK
PERFUMERS

THE NAME OF FRAGRANCE SINCE 1911

MANUFACTURER OF INDIAN ATTARS & ESSENTIAL OILS:

Attar
Kewra, Gulab, Motia,
Gul Hina, Mitti

Ruh
Kewra, Gulab, Motia, Khus, Pan

Essential Oils
Sandalwood Oil, Nagar
Motha Oil, Sugandh Mantri Oil,
Jatamasi Oil, Kapoor Kachri Oil,
Patcholi, Cardamom Oil Etc.

KUSHAGRA PATHAK

WE ARE SPECIALIST IN HINA & SHAMAMA ATTAR

Regd. Add. : Moh. Pathkana, Kannauj - 209725 (U.P)
Postal Add. : Kushagra Pathak, 101, Sudha Residency, 9/2 Allen Ganj, Kanpur-208001

Ring at :
Kushagra Pathak : 09838938955, Vaibhav Pathak : 8127900000
E-mail : Social info.: pathakkushagra@gmail.com ; What's app : 7755804040

M/s. KARNAWAT PAAN
8/2, Shriniwas Society,
South Tukoganj, Indore
Mobile: 9827028586,
9425065586, 8989122771

कर्णावत पान: वैरायटी भी, क्वालिटी भी

इंदौर के कर्णावत पान के बीड़ों की जितनी भी तारीफ की जाए कम है। यह एक ऐसी दुकान है, जिसकी 50 फ्रनचाइज़ी भोपाल, जबलपुर, सागर, कटनी, देवास, छिंदवाड़ा, और उज्जैन में है। इसके अतिरिक्त 40 ब्रांचें इंदौर में हैं, लेकिन जिस भी दुकान का पान खाइए, उसका मजा एक जैसा ही है। इतना ही नहीं कर्णावत पान की दुकानों पर करीब 25 से 26 किस्म के बीड़े तैयार किए जाते हैं। इसकी अहमियत का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि पूर्व प्रधानमंत्री अटल बिहारी वाजपेयी समेत कई दिग्गज नेता यहां के पान का स्वाद ले चुके हैं। यदि आपका भी इंदौर या भोपाल जाने का कार्यक्रम बन रहा हो तो कर्णावत पान यहां के बीड़े खाना न भूलिए। यहां आपको वैरायटियों की भरमार मिलेगी, जिनमें स्ट्रॉबेरी, फायर पान, लीची, खस, मसाला, ड्राई फ्रूट पान, मैंगो, चोको चिप्स, डीप फ्रीज, शाही गुलाब, चॉकलेट, पाइन एप्पल, केसर कस्तूरी, केस, रूफ गुलाब, आइस पान, इलायची, कर्णावत मघई, तंबाकू, सादा केवड़ा आदि शामिल हैं। चटनियों में बाबा की नवरत्न, साधना, दिलबहार, गोपाल की दिलखुश, रचना और फ्लैवर के लिए के टी सी की खस, पाइन एप्पल आदि का इस्तेमाल होता है। आमतौर पर बीड़ों की कीमत 30 रुपये है जबकि नौरतन चटनी के पान की कीमत 50 रुपए है। इनकी दुकानों पर बाबा के उत्पादों की सर्वाधिक खपत होती है। यहां क्वालिटी के साथ-साथ स्वच्छता पर भी विशेष ध्यान दिया जाता है। दुकान मालिक गुलाब सिंह जी स्वयं क्वालिटी पर ध्यान देते हैं।

कर्णावत पान की दुकानों पर लिखा है कि मेहमाननवाजी का नया अंदाज वास्तव में यह सिर्फ साइनबोर्ड पर लिखी इबारत नहीं है। इन शब्दों पर यहां अमल भी किया जाता है।

शानदार पान की पहचान

MEENAKSHI
SAFFRON BLENDED
PAN CHATNI

For trade enquiry
Fax : 011-23944479

Now available in new PET bottle

Swad Ka..
Asli Hira.!
Hira
PAN MASALA
BLEND OF KESAR & ELAICHI
0% TOBACCO, 0% NICOTINE
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH NOT FOR MINORS
FOR TRADE ENQUIRY : Contact : 70379 85163 Email : packersvk4@gmail.com
30th
CELEBRATING 30 YEARS OF HIRA.!

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED

BABA®
1929
NAURATAN®
PAN MASALA

Andaz Jo Rivaaz Ban Jaaye

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.
Dharampal Premchand Ltd | Ph: 1800-180-1929 (Toll Free) | Email: feedback@baba.in | Website: www.baba.in

NO TOBACCO NICOTINE