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

टोबैको प्लस

/tobaccoplusindia

अंक 7 • अक्टूबर 2026 • वर्ष 25 • मूल्य 100 रूपये | सम्पूर्ण पान मसाला एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

Ready to Unlock?

Pan Masala & Zarda Secrets

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**

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED

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

ESTD. GOPAL® 1942
GROUP
गोपाल ग्रुप की ओर से
दशहरा
की हार्दिक शुभकामनाएँ
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"

चमनबहार

NEW PACKS 2025

Mfd. by: **SHIVARAJ AND COMPANY** | Customer Care No.: **+91 8904606060; 9105999967** | Email: shivarajandcompany@gmail.com

Aao share karein
ऊँचे लोग,
ऊँची पसंद®
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
वैधानिक चेतावनी: पान मसाले का सेवन स्वास्थ्य के लिये हानिकारक है। नाबालिगों के लिये प्रतिबंधित।
NO TOBACCO, NO NICOTINE
Tiger

ZEN
ज़ेन
मज़ा®
स्वादपूर्ण ठंण्डा सौंफ़
स्वाद,
सुगंध का
असली
मज़ा
ZEN
Mazaa®
108
FLAVOURED COOL SAUNF
ज़ेन
मज़ा®
१०८®
स्वादपूर्ण
ठंण्डा
सौंफ़
ZEN
Mazaa®
FLAVOURED SAUNF
55®
FLAVORED
COOL
SAUNF
ZEN
Mazaa®
FLAVOURED SAUNF
88®
FLAVORED
COOL
SAUNF
88® 55® 108®
उत्पादक : झेन टोबेको प्रा. लि., अहमदाबाद ; फ़ोन : 079-2685 7428 / 7382

DHOOM MACHA DE, RANG JAMA DE
53
GOLDEN
YEARS
LEGACY SINCE 1973
A TASTE
WOVEN INTO
INDIA'S
STORY.
Across cities and cultures,
Pan Parag has been a part of
India's celebrations, traditions
and everyday moments.
A legacy that continues
to grow with every generation.
PAN PARAG®
स्वादिष्ट
पान मसाला
TRUSTED BY GENERATIONS,
LOVED EVERYDAY
सुप्रीम
नया पैक
पान पराग®
स्वादिष्ट
पान मसाला
0% TOBBACO NICOTINE
LEGACY SINCE 1973
0% TOBACCO
0% NICOTINE
PREMIUM QUALITY
TRUSTED LEGACY
SAME TRUST. NEW ENERGY.
HAR DIN, HAR DIL MEIN.

Website

SINCE 1946
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 7 • अक्टूबर 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 आफॅसेट 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

इधर कुआं, उधर खाई

कागजों पर सीधे और स्पष्ट दिखने वाले मशीन आधारित व मैन्यूअल जैसे विकल्पों ने उद्योग के भीतर भारी अनिश्चितता, भ्रम और परिचालन संबंधी चुनौतियां खड़ी कर दी हैं। नए नियमों के तहत सेस का निर्धारण मशीनों की वास्तविक उत्पादन मात्रा पर नहीं, बल्कि उनकी अधिकतम संभव गति और पाउच के वजन स्लैब पर किया जा रहा है। कर अधिकारियों ने मान लिया कि जिस क्षमता की मशीन है वह वर्ष के 365 दिन और 24 घंटे लगातार अपनी 100 प्रतिशत क्षमता पर चल रही है। यानी सेस का निर्धारण वास्तविक उत्पादन के आधार पर न करके निर्माण में प्रयुक्त मशीनों की काल्पनिक उत्पादन क्षमता के आधार पर किया जा रहा है। मशीन आधारित सेस से बचने के लिए सरकार ने उद्यमियों को दूसरा रास्ता पूरी तरह मैनुअल उत्पादन का दिया है, जहां प्रति माह सेस राशि 11 लाख रुपये की एक फिक्स्ड दर रखी गई है। पहली नज़र में 11 लाख रुपये का यह फ्लैट विकल्प निर्माताओं के लिए एक बहुत ही सुरक्षित और आर्थिक रूप से आकर्षक दिखता है। इसमें न तो मशीन की गति का कोई झंझट है और न ही ग्रामेज स्लैब का कोई डर। लेकिन यही वह बिंदु है जहां से तमाम आशंकाएं जन्म लेती हैं। सरकारी दिशानिर्देशों और आधिकारिक उत्तरों में साफ कहा गया है कि किसी इकाई को पूरी तरह मैनुअल तभी माना जाएगा जब उस कारखाने के भीतर उत्पादन या निर्माण प्रक्रिया में सहायता करने वाली कोई भी मशीन स्थापित न हो। यही वह शर्त है जो सबसे खतरनाक है। पान मसाला और तंबाकू के मैनुअल उत्पादन में मिश्रण और भराई का काम तो हाथों से किया जा सकता है, लेकिन डर इस बात का है कि नमी से बचाव और गुणवत्ता बनाए रखने के लिए पाउच को बंद करने हेतु उपयोग में लाये जाने वाले सीलिंग उपकरण को भी क्या मशीन माना जाएगा? इस बुनियादी सवाल पर स्पष्टता न होने के कारण निर्माताओं के सामने एक तरफ कुआं तो दूसरी तरफ खाई जैसी स्थिति बन गई है।

Madhuri®
PAN CHATNI
शानदार पान की पहचान

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

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_

DS GROUP

Create what is Worth Creating

IT'S WHAT WE MAKE THAT MAKES US

OVINO | chingles | PASS PASS | Catch | Rajnigandha Silver Pearls | BIRTHRIGHT | 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

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...

दिलबारा ®

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 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 ALUMINIUM FOIL
High Street
IMPEX LLP
ROLL FOIL
For the Perfect Hookah Session
HEAT RESISTANT
EVEN BURN
PREMIUM QUALITY
SMOOTHER SESSIONS
افضل
AFZAL
شيشة راب
SHEESHA WRAP
PREMIUM ALUMINIUM FOIL
PRE PUNCHED
ROUND FOIL
PRE-PUNCTURED FOIL
HEAT RESISTANT
PREMIUM QUALITY
CLEANER & SMOOTHER SESSION
افضل
AFZAL
شيشة راب
PREMIUM
ALUMINIUM
FOILS
PRE PUNCTURED
smoking hot experience
AFZALINDIAOFFICIAL
Call 9930830000 and ask us OR write to us at sales@highstreetimpex.com
Follow us on : /afzalindiaofficial
SCAN TO FOLLOW US
FOR LATEST UPDATE

افضل

AFZAL

PREMIUM ALUMINIUM FOIL

High Street IMPEX LLP

Perfect Heat. Richer Flavour.

PERFECT FOIL

FOR A SMOOTHER HOOKAH EXPERIENCE

HEAT RESISTANT | EVEN BURN | PREMIUM QUALITY | SMOOTHER SESSIONS

AVAILABLE IN

20 MICRON - 30 PCS & 40 PCS

25 MICRON - 30 PCS & 40 PCS

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

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
गिरिज सुपारी ट्रेडर्स
मथुरा

श्री अरुण 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 इंड्रस्टीज, 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

October, 2026

विमल 5000 की रिकॉर्डतोड़ बिक्री pg32

दोहरी टैक्स रणनीतियां और पैदा होता नया भ्रम pg46

सेस का बढ़ता दबाव pg58

पान मसाला बाज़ार में बदल रहा है गेम pg60

पूर्वोत्तर मार्केट रिपोर्ट pg90

आशीर्वाद पान शॉप को मीठे पान में महारत हासिल pg116

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

A° 1900

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 8796608860
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 8796608860

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

LIFE MEMBER
GCCI
GUJARAT CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

Ested 1931
BTPL
BANSHIDHAR TOBACCO (P) LTD.

Connect for Business Inquiries : 011-41010000 ; 40184018

info@banshidhar.com | www.banshidhar.com

स्वाद का सितारा, कांतारा.!

555™ कांतारा पान मसाला | 555™ ಕಾಂತಾರ 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 | ISO 14001 | GMP | 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

एक छोटी-सी इलायची ने दुनिया का इतना लंबा सफ़र कैसे तय किया?

सदियों से दक्षिण भारत के पश्चिमी घाट में हरी इलायची उगती रही है।

भारत में इसे 'एला' के नाम से जाना जाता था और इसका इस्तेमाल स्वाद बढ़ाने, पारंपरिक तैयारियों और धार्मिक अनुष्ठानों में होता था। इसके व्यापार के प्रमाण कम-से-कम 1,000 वर्षों से मिलते हैं। धीरे-धीरे इसकी खुशबू और स्वाद भारत की सीमाओं से बाहर पहुँचे।

प्राचीन यूनानी और रोमन दुनिया तक इलायची पहुँची, जहाँ इसका इस्तेमाल स्वाद बढ़ाने और सुगंधित तैयारियों में किया जाता था।

लेकिन इलायची की कहानी यहीं नहीं रुकी।
भारत इसका प्रमुख स्रोत रहा। फिर इसकी खेती दुनिया के दूसरे हिस्सों तक पहुँची और 20वीं सदी के अंत तक Guatemala दुनिया का सबसे बड़ा इलायची उत्पादक और निर्यातक बन गया।

एक छोटी-सी फली, जो कभी भारत के जंगलों से दुनिया तक पहुँची थी, अब दुनिया के अलग-अलग हिस्सों में अपनी अलग पहचान बना चुकी थी।

इलायची की कहानी सिर्फ़ एक मसाले की कहानी नहीं है यह बताती है कि खुशबू और स्वाद कभी सीमाओं में नहीं रुकते।

Some aromas travel farther than the people who first discovered them.

CARDAMOM OIL | Rich Aromas

Good Cardamom Oil is defined not just by its aroma, but by its characteristic chemistry.
At Rich Aromas, we evaluate key constituents like α-terpinyl acetate and 1,8-cineole, along with its quality and consistency.
A balanced profile that makes it a distinctive and reliable ingredient for your products.

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

विमल 5000 की रिकॉर्डतोड़ बिक्री

नये टैक्सेशन के बाद विमल 5000 लगातार ग्रोथ पर है। असम में तो इसने बिक्री के सारे रिकॉर्ड तोड़ दिये 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। इसी का लाभ इसे मिला है। आज की तारीख में दिल्ली, उत्तर प्रदेश, बिहार और राजस्थान तक हर राज्य में इसकी ग्रोथ है। नॉर्थ बंगाल के सिलिगुड़ी से लेकर कूचबिहार तक भी विमल 5000 ने ज़बर्दस्त बढ़त हासिल की है। मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने टोबैको प्लस को बताया कि पांच रुपये के सेगमेंट में यह बिक्री के लिहाज़ से नंबर एक पर है। टोबैको प्लस को मार्केट जानकारों ने बताया कि नये टैक्सेशन के बाद असम व नार्थ ईस्ट में विमल की बिक्री में कई सौ गुने का इज़ाफा हुआ है। छोटे-छोटे शहरों से लेकर इंटीरियर तक में विमल 5000 खूब बिक रहा है। गुजरात में तो दशकों से विमल नंबर एक पर है ही दक्षिणी राज्यों में भी अपना दबदबा बना रखा है।

बाबा 120 को राजस्थान में ज़बर्दस्त लाभ

राजस्थान में बाबा 120 की बिक्री में ज़बर्दस्त ग्रोथ है। धर्मपाल प्रेमचंद लि. के इस प्रीमियम उत्पाद का मेन मार्केट कर्नाटक है लेकिन राजस्थान में 10 रुपये का वैक्यूम बना है जिसका ज़बर्दस्त लाभ इसे मिल रहा है। टैक्सेशन से पहले यहां सिग्रेचर 10 रुपये का था जो अब बढ़कर जोड़ी में 15 रुपये का हो गया है। इससे बने वैक्यूम का लाभ बाबा 120 को मिला है। स्वाद व क्वालिटी तो है ही एमआरपी भी पॉकेट फ्रेंडली है जिससे यह यहां तेज़ी से ग्रो कर रहा है। अपनी क्वालिटी व स्वाद के दम पर आज की तारीख में यह देश के कई राज्यों में अच्छी डिमांड में है। कर्नाटक व राजस्थान के अलावा जिन राज्यों में बाबा 120 डला है। उनमें उत्तर प्रदेश, बिहार व गुजरात आदि हैं। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में जानकारों ने बताया कि भले ही थोड़ी सी क्वांटिटी 4 ग्राम के ब्रांडों की तुलना में कम हो गई है लेकिन कंज्यूमर्स के मुंह इसका स्वाद लग गया है और 10 रुपए में जोड़ी के कारण इसकी बिक्री में ग्रोथ है। कंज्यूमर्स को इसका टेस्ट इतना भा रहा है की मांग लगातार बढ़ रही है।

डायरेक्टर को मिल रहा बढ़िया रिस्पांस

देश की लगभग सभी मंडियों में टीआरडीपी समूह के प्रीमियम ब्रांड डायरेक्टर की उपस्थिति है। डायरेक्टर 10 रुपये के सेगमेंट में लगातार आगे बढ़ रहा है। जोड़ी में 10 रुपये की एमआरपी में डायरेक्टर की क्वांटीटी 2.4 ग्राम है। 8 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा पाउच। स्वाद व क्वालिटी की वजह से ग्राहक इसे हर जगह पसंद भी कर रहे हैं। इसकी सबसे अच्छी मंडियों में असम, बिहार, झारखंड, जम्मू-कश्मीर, हरियाणा व पंजाब हैं। गुजरात में तो कहीं नौरतन तो कहीं सिग्रेचर से इसकी ज़बर्दस्त प्रतिस्पर्धा चल रही है। बिहार के गोपालगंज में नंबर एक की बिक्री में है। कर्नाटक में भी यह अच्छी बिक्री में आ गया है। इसके अलावा राजस्थान के कुछ ज़िलों में इसे बहुत बढ़िया रिस्पांस मिल रहा है। मार्केट सर्वे के दौरान जानकारों ने बताया कि डायरेक्टर की क्वालिटी काफी शानदार है। इस कारण से यह तेज़ी से पिकअप पकड़ रहा है। देश की राजधानी दिल्ली व मध्य प्रदेश के महाकौशल में भी इसे अच्छी कटिंग मिल रही है। टोबैको प्लस को लोगों ने बताया कि क्वालिटी, फ्लेवर व स्वाद के लिहाज़ से यह बेहद दमदार उत्पाद है।

BABA®
Quality. Since 1929.
ELAICHI
SILVER COATED

What's your pleasure?

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

काली सुपारी की बिक्री में निरंतर ग्रोथ

सागर ग्रुप ऑफ इंडस्ट्री का ज़बर्दस्त ब्रांड काली फ्लेवर्ड सुपारी की लगभग देश के सभी राज्यों में उपस्थिति है। न केवल उपस्थिति है बल्कि अच्छी डिमांड और कटिंग है। यह दो सेगमेंट 5 रुपये व 2 रुपये की एमआरपी में है। किसी राज्य में 2 रुपये की एमआरपी में ग्राहकों को अपनी ओर खींच रहा है तो कहीं 5 रुपये के सेगमेंट में निरंतर आगे बढ़ रहा है। खजूर बेस इस उत्पाद में केवल सुपारी का फील है। गुजरात, राजस्थान से लेकर यूपी व बंगाल तक लोग इसे खूब पसंद कर रहे हैं। नार्थ ईस्ट पहले से ही इसका मज़बूत गढ़ है। इसके अलावा मध्य प्रदेश, गुजरात, कर्नाटक में भी इसके ग्राहकों की संख्या में हर दिन इज़ाफा होता जा रहा है। काली फ्लेवर्ड सुपारी के अलावा काली खजूर और कड़क फ्लेवर बिटल नट को भी कंज्यूमर खूब पसंद कर रहे हैं। मार्केट सर्वे के दौरान लोगों ने टोबैको प्लस को बताया कि कंपनी की मार्केट की गहरी समझ और लोगों की पसंद का ख्याल रखकर उत्पाद तैयार करने की रणनीति ही इसके आगे बढ़ने की प्रमुख वजह है। ग्रुप के अन्य उत्पाद बबलू गोल्ड, साब दिलखुश, रॉयल सुपारी और बबलू गोल्ड भुनी सुपारी भी देश के विभिन्न राज्यों में अच्छी डिमांड में हैं।

रजनीगंधा की पूरे देश में धूम

देश के सबसे पुराने प्रीमियम ब्रांडों में शुमार रजनीगंधा की धूम पूरे देश में है। इसकी क्वालिटी व स्वाद ने वर्षों से ग्राहकों को अपना दीवाना बना रखा है। 20 रुपये की एमआरपी में रजनीगंधा के पाउच में मसाले की क्वांटिटी 4 ग्राम है। अन्य प्रीमियम ब्रांडों की तुलना में थोड़ा कॉस्टली होने के बावजूद इसकी बिक्री में ज़बर्दस्त उछाल आया है। नये टैक्सेशन का सबसे ज्यादा फायदा रजनीगंधा को मिला है। न ग्रामेज का झंझट न रेट का बवाल ऐसे में परिणाम कहीं बिक्री में दुगुनी वृद्धि हुई तो कहीं तीन गुने का इज़ाफा हुआ। मार्केट सर्वे के दौरान विश्लेषकों ने टोबैको प्लस को बताया कि झारखंड में रजनीगंधा की बिक्री में तीन गुना इज़ाफा हुआ है। इसी तरह इसे नार्थ ईस्ट में भी बड़ा जंप मिला। वहां इसकी बिक्री में 50 से 60 प्रतिशत तक की वृद्धि दर्ज हुई है। गुजरात में भी इसने अपनी बिक्री के तमाम रिकॉर्ड तोड़ दिए हैं। टोबैको प्लस को मार्केट जानकारों ने बताया कि रजनीगंधा को पूरे देश में कम से कम 30 से 40 प्रतिशत तक का ग्रोथ मिला है।

नई-नई मंडियों में तेज़ी से पैठ बना रहा गगन

गगन के विस्तार पर काम कर रही कंपनी दिल्ली, एनसीआर, पश्चिमी उत्तर प्रदेश, उत्तराखंड व राजस्थान आदि में ज़बर्दस्त सक्रिय है। लगातार नये-नये बाज़ार तलाशने में जुटी कंपनी की सक्रियता का लाभ इसकी तेज़ ग्रोथ को मिला है। टोबैको प्लस के सर्वे में कई राज्यों में इसके तमाम प्रचार-प्रसार सामग्री समेत बड़े बड़े होर्डिंग दिखाई दिये। परिणामस्वरूप गगन देश के कई राज्यों में अच्छी पैठ बनाने में कामयाब होता दिखाई दे रहा है। राजस्थान के अजमेर, उदयपुर, कोटा, टोंक, सीकर, भरतपुर, जोधपुर, हनुमानगढ़, गंगानगर और जयपुर में इसको मार्केट मिलता हुआ भी दिख रहा है। यह यहां 5 और 15 रुपये की एमआरपी में है। टोबैको प्लस के सर्वे में मार्केट जानकारों ने बताया कि उत्पाद की क्वालिटी बढ़िया है और स्वाद भी बेहतर है इसलिए इसे लगातार कटिंग मिल रही है। गगन पुराना ब्रांड है। अभी हाल ही में कंपनी ने 5 रुपये की जोड़ी में मेरठ मंडल व सहारनपुर मंडल में नये सिरे से लांच किया है। इन इलाकों के लिए यह ब्रांड नया नहीं है क्योंकि लोग पहले से ही इससे परिचित हैं। इन मंडियों में गगन की डिमांड बढ़ रही 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

सिग्नेचर अब 15 रुपये में भी हिट

दिलबाग समूह का प्रीमियम उत्पाद सिग्रेचर 4 ग्राम की मात्रा में अब 15 रुपये की जोड़ी में भी सेट हो गया है। बिहार, झारखंड, बंगाल, असम, नार्थ ईस्ट व राजस्थान में 12 रुपये का मसाला और 3 रुपये के ज़र्दा पाउच के साथ 15 रुपये की जोड़ी में इसका बाज़ार निरंतर बढ़ रहा है। पंजाब, हरियाणा, जम्मू-कश्मीर, उत्तराखंड, मध्य प्रदेश व छत्तीसगढ़ आदि में आज की तारीख मे सबसे तेज़ी से ग्रो करता ब्रांड बन गया है। 5 रुपये की एमआरपी में तो यह उत्तर प्रदेश में सबसे अधिक हिट है। लगातार लोकप्रियता बटोर रहे सिग्रेचर की क्वालिटी इतनी शानदार और स्वाद दमदार है कि राजधानी दिल्ली समेत देश के तमाम राज्यों में इसे ज़बर्दस्त सफलता मिली है। कंपनी गुजरात में भी काफी सक्रिय है। वहां भी इसकी डिमांड में लगातार वृद्धि है। 5 रुपये की एमआरपी में सिग्रेचर उत्तर प्रदेश में नंबर वन की बिक्री में है। 15 रुपये की जोड़ी में भी यह अच्छी डिमांड में है। कहीं यह नंबर वन पर तो कहीं तेज़ी से बढ़ रहा है। इसके जिपर व टिन पैक भी ज़बर्दस्त डिमांड में हैं।

फिरोज़ा की नये रूप रंग में रिलांचिंग

जीटीसी नेवला समूह दिल्ली के क्वालिटी प्रोडक्ट फिरोज़ा पान मसाला को नये आकर्षक पाउच में 5 रुपये की एमआरपी में नवरात्र के आसपास पूरे देश में रिलांच करने की तैयारी ज़ोरशोर से चल रही है। सूत्रों ने टोबैको प्लस को बताया कि नये पाउच में मसाले की क्वांटिटी 3 ग्राम होगी। उल्लेखनीय है कि उत्तर प्रदेश, गुजरात, कर्नाटक, उत्तराखंड, दिल्ली, बिहार के कोसी बेल्ट, व जम्मू-कश्मीर समेत कई राज्यों में इसकी कटिंग में लगातार वृद्धि हो रही है। जल्द ही हरियाणा व पंजाब में भी इसे लांच कर दिया जायेगा। कोलकाता में भी इसे अच्छा रिस्पांस मिला है। विशेष बात यह कि इसकी कोई भी डीएनडी नहीं है। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान पता चला कि फिरोज़ा की बढ़ती डिमांड को देखते हुए कंपनी ने नार्थ ईस्ट और मध्य प्रदेश में इसे 20 रुपये के बड़े पाउच में भी डाला है। 20 रुपये के पाउच में मसाले की क्वांटिटी 14 ग्राम है जिससे कंज्यूमर इसकी ओर तेज़ी से आकर्षित हो रहे हैं। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि स्वाद व क्वालिटी के दम पर फिरोज़ा की बिक्री में निरंतर ग्रोथ है।

पटेल पान मसाला की आगरा में दस्तक

ग्वालियर के आरके प्रोडक्ट्स का उत्पाद पटेल पान मसाला आगरा मंडल के ग्रामीण इलाकों में तेज़ी से ग्रो कर रहा है। यह 20 रुपये के ज़िपर पैक में है। ज़िपर मे मसाले की क्वांटिटी 19.8 ग्राम है। उत्पाद की क्वालिटी व टेस्ट कंज्यूमर को पसंद आ रहा है। टोबैको प्लस के सर्वे में ग्राहकों व रिटेलर्स ने जो बताया उसके मुताबिक क्वांटिटी तो अधिक है ही साथ ही इसका स्वाद भी बढ़िया है। मध्य प्रदेश के महाकौशल में यह नंबर दो की पोजिशन पर आ गया 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 इन उत्पादों की सप्लाई में व्यवधान आ गया था जबकि स्थानीय उत्पाद 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।

स्वीटी नंबर वन पर विराजमान

स्वीट सुपारी में स्वीटी सुपारी की बिक्री सबसे अधिक है। 2 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। बच्चे से लेकर बूढ़े तक और महिलाओं से लेकर युवा तक सभी स्वीटी सुपारी को एक समान पसंद करते हैं। इतना पुराना ब्रांड होने के बावजूद इसने अपनी क्वालिटी व स्वाद को मैंटेन करके रखा है। 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। टोबैको प्लस की टीम को जानकारों ने बताया कि राजधानी दिल्ली समेत देश के अन्य कई राज्यों में स्वीटी सुपारी नंबर वन की बिक्री में 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

माई किक को शानदार रिस्पांस

जीटीसी कंपनी के फिल्टर खैनी उत्पाद माई किक का टेस्ट लोगों को भा गया है। देश की कई मंडियों में इसे ज़बर्दस्त रिस्पांस मिल रहा है। असम व नार्थ ईस्ट समेत गुजरात तथा कर्नाटक में यह अच्छी डिमांड में है। जल्द ही इसे हरियाणा व पंजाब में भी लांचिंग की तैयारी अंतिम दौर में है। 20 रुपये की एमआरपी वाले माई किक के एक पैकेट में 24 सैसे हैं और बॉक्स में 15 पैकेट। इसका रिटेल प्राइस 230 रुपये है। उल्लेखनीय है कि माई किक की सप्लाई मिडिल ईस्ट में पहले से हो रही है। यह नेवला का उत्पाद है। टोबैको प्लस को सर्वे के दौरान मार्केट जानकारों ने दावा किया कि जिस तरह पिछले आठ दशकों से कंपनी नेवला के ज़रिए मार्केट में अपनी विश्वसनीयता बनाये हुए है और जिस स्ट्रैटेजी के साथ नये उत्पादों के साथ मार्केट में दस्तक दे रही है उसे देखते हुए इसके फिल्टर खैनी का भी भविष्य उज्जवल नजर आ रहा है।

पान पराग की बिक्री में ग्रोथ

पान मसाला क्षेत्र की सबसे पुरानी कंपनियों में से एक पान पराग वर्तमान में नये सिरे से मार्केटिंग पर ज़ोर लगा रही है। इसका फायदा इसे बिक्री में वृद्धि के रूप में मिल रहा है। राजधानी दिल्ली में पान पराग और दिल्ली एनसीआर में येलो पाउच में पान पराग एक्स्ट्रा प्लस के ग्राहक सेट हो गये हैं। मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ और जम्मू-कश्मीर में भी इसकी बिक्री में इज़ाफा देखने को मिला है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से कहा कि कंपनी को मार्केट की नब्ज़ पता है इसीलिए लगातार सक्रियता बढ़ा रही है। जिसके अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। गुजरात की भी कुछ मंडियों में मार्केटिंग टीम लगी हुई है। वहां भी ब्रांड उठ रहा है। 20 रुपये की एमआरपी में पान पराग सुप्रीम को बिहार के दरभंगा और मधुबनी में 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 रहा है।

लहर और पहेली मचा रहे हैं धूम

जटाशंकर ट्रेडर्स के पान मसाला उत्पाद लहर व पहेली मध्य प्रदेश के साथ ही छत्तीसगढ़ में भी लगातार धूम मचा रहे हैं। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने बताया कि दोनों ही उत्पादों का टेस्ट कंज्यूमर को खूब भा रहा है। क्वालिटी के साथ क्वांटिटी भी अधिक है। नतीजतन कई रेगुलर ब्रांड इफेक्ट हो रहे हैं। मध्य प्रदेश के महाकौशल क्षेत्र के अंतर्गत आने वाले जबलपुर, कटनी, सागर, शिवनी और नरसिंहपुर आदि में लहर और पहेली पान मसाला ने ज़बर्दस्त तेज़ी से ग्रो किया है। कहीं लहर अच्छा बिक रहा है तो कहीं पहेली ने हलचल मचा रखी 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।

BMV Fragrances (P) Ltd.

www.bmvfragrances.com

future is reconstituted
patents pending

art and science of reconstitutions

leaders in reconstitutions
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

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

शिखर कई राज्यों में नंबर वन

अपने उम्दा स्वाद की बदौलत पैन इंडिया ब्रांड बनने की ओर तेज़ी से अग्रसर शिखर की उपस्थिति अब देश के लगभग सभी राज्यों में हो गई है। दिल्ली, झारखंड, पश्चिम बंगाल और नॉर्थ ईस्ट में नंबर एक की स्थिति में है। असम में 5 रुपये के सेगमेंट में शिखर की बिक्री एकतरफा है। यहां इसका मार्केट शेयर लगभग 80 प्रतिशत है। वहीं मध्य प्रदेश, राजस्थान, गुजरात, पंजाब, हरियाणा और तेलंगाना आदि राज्यों का भी मज़बूत प्लेयर है। कंपनी उत्तर प्रदेश पर भी काफी फोकस कर रही है। टोबैको प्लस से मार्केट जानकारों ने बताया कि 5 रुपये के सेगमेंट में कई राज्यों में टॉप की बिक्री में रहने वाले शिखर ने 10 रुपये की एमआरपी में भी अच्छी सफलता हासिल की है। वाल्यूम के हिसाब से 5 रुपये की श्रेणी अधिक मांग में है। वैसे शिखर के 20 रुपये के जंबो पाउच भी मार्केट में है। इसकी कटिंग में भी तेज़ी देखी जा रही है।

आमेर की लांचिंग की तैयारी

टीआरडीपी समूह के पान मसाला उत्पाद आमेर की सैंपलिंग का काम कानपुर, प्रयागराज, वाराणसी, लखनऊ व गोरखपुर आदि में लगभग पूरा हो गया है। यह 5 रुपये की जोड़ी में है। टोबैको प्लस के सर्वे में मार्केट जानकारों ने बताया कि सैंपलिंग के दौरान इसे बढ़िया रिस्पांस मिला है। लोगों ने क्वालिटी की तारीफ की है। कंपनी की सक्रियता को देखते हुए मार्केट जानकारों का मानना है कि यह काफी उथल पुथल मचायेगा। कंपनी के उत्पादों की क्वालिटी तो होती ही है टीआरडीपी समूह डिस्ट्रीब्यूटरों व रिटेलरों का भी अच्छा ध्यान रखता है। सैंपलिंग के बाद यूपी के इन प्रमुख शहरों में उत्पाद को मिल रही कटिंग से उत्साहित कंपनी नवरात्र के दौरान अब पूरे प्रदेश में इसकी ज़ोरदार लांचिंग की तैयारी कर रही है। उल्लेखनीय है कि समूह का प्रीमियम उत्पाद डायरेक्टर कई राज्यों में बहुत अच्छी पोजिशन में आ गया है। असम व नार्थ ईस्ट के अलावा बिहार और झारखंड आदि में बहुत तेज़ी से ग्रो कर रहा है। टोबैको प्लस को लोगों ने बताया कि उत्पाद की क्वालिटी बढ़िया है और स्वाद भी बेहतर है इसलिए इसे अच्छी कटिंग मिल रही है।

कमला पसंद की बिक्री बिहार में प्रभावित

किसी भी ब्रांड के लिए यह बेहद महत्वपूर्ण उपलब्धि है कि वह अपनी लोकप्रियता को बरकरार रखते हुए मार्केट में पूरे दमखम के साथ लगातार टिका रहे। यह उपलब्धि कमला पसंद ने हासिल की है। हालांकि नया टैक्सेशन लागू होने के बाद ग्रामेज और एमआरपी में वृद्धि ने कमला पसंद को बिहार में थोड़ा प्रभावित किया है। नये टैक्सेशन के बाद इसकी एमआरपी बढ़कर 6 रुपये हो गई है जबकि अन्य सभी प्रतिद्वंद्वी ब्रांड अभी भी 5 रुपये में ही उपलब्ध हैं। एमआरपी न बढ़ने की वजह से जहां इन ब्रांडों को लाभ मिला है वहीं कमला पसंद की बिक्री थोड़ी प्रभावित हुई है। हालांकि तथ्य यह भी है कि अन्य ब्रांडों की तुलना में एक रुपये महंगा होने के बावजूद जिनके जुबान पर कमला पसंद का स्वाद चढ़ गया है वह इसे ही प्रेफर करते हैं। उल्लेखनीय है कि अपने अनोखे स्वाद की वजह से यह काफी लोकप्रिय उत्पाद है। दिल्ली के अलावा उत्तर प्रदेश समेत कई राज्यों में इसकी बेहद मज़बूत पकड़ है। कहीं यह नंबर एक पर है तो कहीं बेहद दमदार स्थिति में है। यूपी में कमला पसंद का अलग ही जलवा है।

कपड़ा, लेमिनेशन व प्रिंटिंग मशीन खुद का
इसलिए सबसे सस्ते व टिकाउ 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

Anjum

REDOLENCE REFINED

FROM NATURE TO QUALITY

Premium Sandalwood Products, Crafted with Purity & Precision

SANDALWOOD LOGS

Carefully selected sandalwood logs, valued for their authentic character, distinctive natural fragrance, and consistent quality

SANDALWOOD OIL

Manufactured from carefully selected sandalwood to deliver authentic quality, natural fragrance, and exceptional purity.

QUALITY | PURITY | AUTHENTICITY | CONSISTENCY

Mob: +91 8269945477 | sales@anjumaromatics.in | www.anjumaromatics.com

बाहुबली की बिक्री में तेज़ ग्रोथ

पान बहार समूह का उत्पाद बाहुबली का प्रदर्शन लगातार बेहतर होता जा रहा है। साउथ बिहार के लीडिंग ब्रांडों में शुमार बाहुबली 5 रुपये के सेगमेंट में राजधानी पटना में शिखर को कड़ी टक्कर दे रहा है। यहां कहीं शिखर आगे है तो कहीं बाहुबली। साउथ बिहार के अन्य ज़िलों छपरा, सिवान, गोपालगंज, आरा, शाहपुर, भोजपुर, बक्सर, सासाराम व रोहतास आदि में भी इसकी तगड़ी बिक्री हो रही है। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान लोगों ने बताया कि साउथ बिहार में बाहुबली ने बेहद मज़बूत मार्केट तैयार कर लिया है। पश्चिमी यूपी की कई मंडियों में भी बाहुबली बहुत अच्छा बिक रहा है। टोबैको प्लस के सर्वे में जो सबसे खास तथ्य उभरकर आया है वह यह कि 5 रुपये के सेगमेंट में बाहुबली हर दिन ग्रोथ कर रहा है। इसने अपना अलग ग्राहक वर्ग तैयार कर लिया है। साउथ बिहार के साथ ही पश्चिमी यूपी में भी इसने अपना मज़बूत बेस तैयार कर लिया है। 5 रुपये की जोड़ी में बाहुबली की अच्छी ग्रोथ है। तकरीबन हर पान की दुकान पर इसकी उपस्थिति है।

लांचिंग के साथ ही दहाड़ने लगा दहाड़

नेवला समूह ने अब दहाड़ ब्रांड से पीली पत्ती खैनी उत्पाद को कई मंडियों में लांच किया है। 5 और 10 रुपये की एमआरपी में दहाड़ को राजधानी दिल्ली व इससे सटे गाजियाबाद, गुड़गांव तथा उत्तर प्रदेश के कानपुर समेत अन्य कई मंडियों तथा गुजरात आदि में लांच किया गया है। लांचिंग के साथ ही उत्पाद को सभी जगहों से अच्छा रिस्पांस मिल रहा है। 5 रुपये वाले पाउच में खैनी की क्वांटिटी 10 ग्राम और 10 रुपये में 20 ग्राम है। दहाड़ को मार्केट से मिल रहे अच्छे रिस्पांस से कंपनी काफी उत्साहित है। मार्केट में उत्पाद की उपलब्धता सुनिश्चित करने के लिए मार्केटिंग टीम लगातार सक्रिय है। नेवला समूह इसे मार्केट में स्थापित करने में कोई कोर कसर नहीं रख रहा है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि इसकी कटिंग में बहुत अच्छी ग्रोथ है। कंज्यूमर इसकी तरफ तेज़ी से आकर्षित हो रहे हैं। इसका कारण इसका स्वाद व क्वालिटी है।

एमपी व छत्तीसगढ़ में टॉप पर राजश्री

पूरे मध्य प्रदेश व छत्तीसगढ़ में राजश्री बिक्री के लिहाज़ से किंग बना हुआ है। दोनों ही राज्यों में राजश्री अपने सभी सेगमेंट में सबसे अधिक बिकने वाला ब्रांड है। यह 5 रुपये, 10 रुपये, 20 रुपये और 40 रुपए की एमआरपी में है और सभी सेगमेंट बिक्री के लिहाज़ से नंबर एक पर हैं। मध्य प्रदेश के 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। यहां 20 रुपये का जंबो पैक राजश्री ने ही शुरू किया था। 20 रुपये वाले जंबो पैक की सफलता के बाद कंपनी 40 रुपये के पैक में राजश्री का महापैक भी लांच कर चुकी है। राजश्री का महा जंबो पैक भी सभी ब्रांडों से अधिक बिकता है। महाकौशल के अंतर्गत आने वाले प्रायः सभी ज़िलों में डेढ़ दशक से भी अधिक समय से राजश्री ने अपनी बादशाहत कायम कर रखी है। टोबैको प्लस के सर्वे के दौरान लोगों ने बताया कि उम्दा स्वाद व बेजोड़ क्वालिटी की बदौलत वह यहां का नंबर वन ब्रांड है।

नेवला व कूललिप्स की डुप्लीकेसी

गुप्ता टोबैको कंपनी का प्रमुख खैनी ब्रांड नेवला पिछले आठ दशकों से मार्केट में अपना दबदबा बनाये हुए है। इसी तरह फिल्टर खैनी में टीआरडीपी समूह के कूललिप्स ने भी सफलता का परचम फहरा रखा है। इन दोनों ब्रांडों की लोकप्रियता व डिमांड को देखते हुए डुप्लीकेटरों ने भी मोर्चा संभाल लिया है। खासकर जम्मू-कश्मीर में नेवला और कूललिप्स की डुप्लीकेसी चरम पर है। ओरिजनल नेवला खैनी और कूललिप्स के आधे दाम पर डुप्लीकेटर मार्केट में नकली उत्पाद खपा रहे हैं। नकली उत्पादों की भरमार की वजह से सबसे अधिक परेशानी ग्राहकों को हो रही है। कंज्यूमर खुद को ठगा सा महसूस कर रहे हैं। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से कहा कि अगर नेवला व कूललिप्स की उत्पादक कंपनियों ने जल्दी ही इस पर ध्यान नहीं दिया तो दोनों ही ब्रांडों को आर्थिक नुकसान तो होगा ही। उनकी साख पर भी सवाल उठने लगेगा।

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

Jai Mata Di

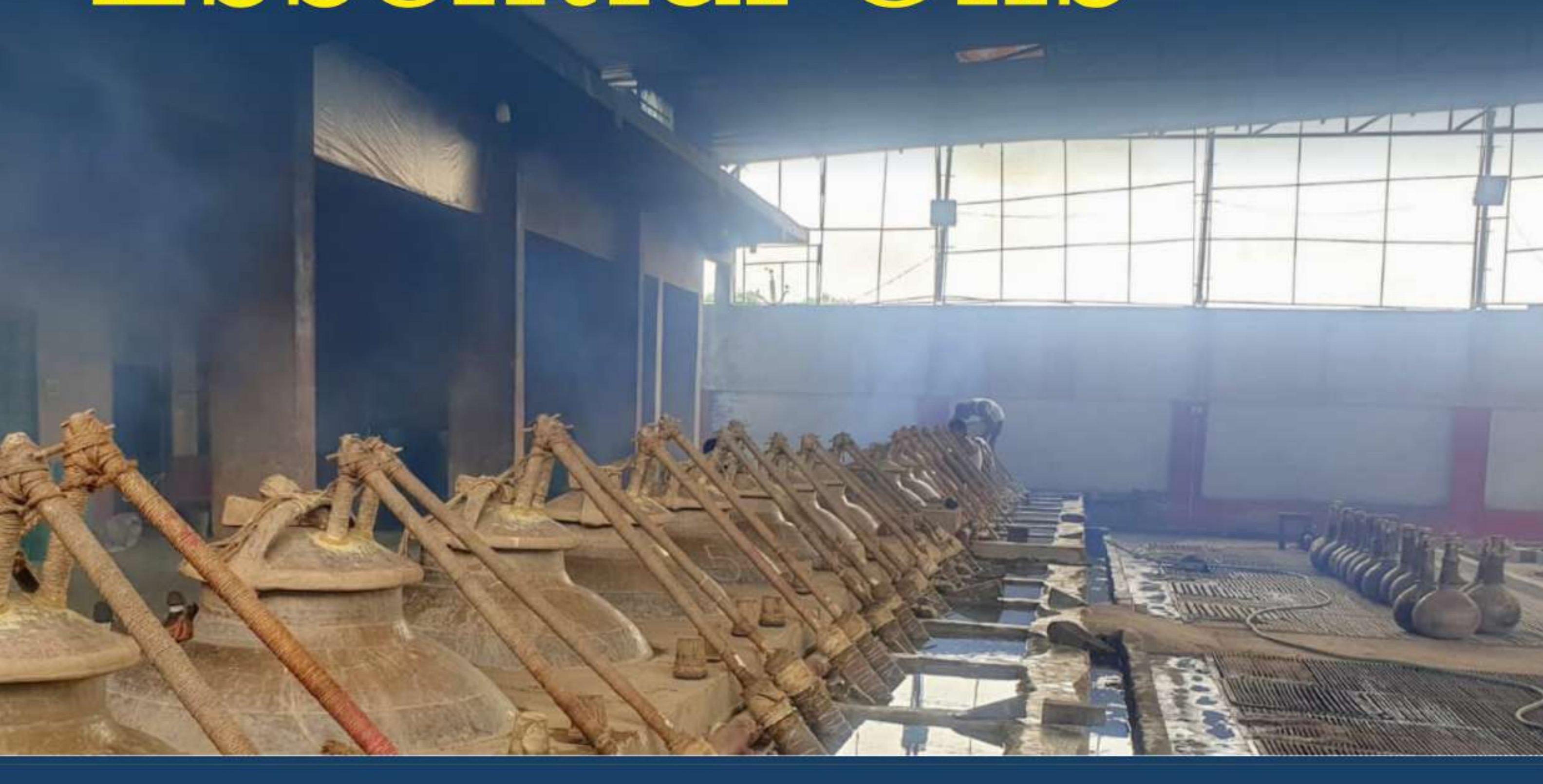
ASHA PERFUMERS

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

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

दोहरी टैक्स रणनीतियां और
पैदा होता नया भ्रम

- **नई सेस नीतियों से उद्योग के समक्ष भारी अनिश्चितता, भ्रम और परिचालन संबंधी चुनौतियां**
- **अत्याधुनिक मशीनों की उच्चतम निर्धारित क्षमता के ही भंवरजाल में फंसा दिये गए हैं निर्माता**

1 फरवरी 2026 से लागू नई 'हेल्थ सिक्योरिटी से नेशनल सिक्योरिटी' यानी एचएसएनएस सेस व्यवस्था ने पान मसाला और तंबाकू उद्योग के बुनियादी स्वरूप, उत्पादन प्राथमिकताओं और वित्तीय गणनाओं को पूरी तरह झकझोर कर रख दिया है। पारंपरिक रूप से यह उद्योग अपनी बिक्री की मात्रा, कुल कारोबार और बाजार में उत्पादों की खुदरा कीमत यानी एमआरपी के आधार पर अपनी वित्तीय और व्यावसायिक रणनीतियां तैयार करता था लेकिन अब सरकार द्वारा क्षमता आधारित टैक्स प्रणाली लागू किए जाने के बाद यह पूरा गणित अचानक बदल गया है। अब केवल यह महत्वपूर्ण नहीं रह गया है कि कोई कंपनी कितना माल बाजार में बेच रही है या उसकी कुल बिक्री कितनी है, बल्कि अब मुख्य केंद्र बिंदु यह बन गया है कि उसके कारखाने में स्थापित मशीनों की अधिकतम रेटेड गति कितनी है और प्रत्येक पाउच का वजन यानी ग्रामेज कितना है। इस नए कानून ने पूरे पान मसाला और तंबाकू क्षेत्र को दो बड़े हिस्सों और रणनीतियों में बांट दिया है, जिसमें एक तरफ हाई स्पीड मशीन आधारित निर्माता हैं तो दूसरी तरफ पूरी तरह से मैनुअल उत्पादन इकाइयां हैं। हालांकि, कागजों पर सीधे और स्पष्ट दिखने वाले इन दो विकल्पों ने जमीनी स्तर पर उद्योग के भीतर भारी अनिश्चितता, भ्रम और परिचालन संबंधी चुनौतियां खड़ी कर दी हैं। मशीन-आधारित उत्पादन प्रणाली का रुख करने वाले बड़े निर्माताओं के लिए यह नई व्यवस्था एक भारी वित्तीय बोझ और जटिलता लेकर आई है। नए नियमों के तहत सेस का निर्धारण मशीनों की वास्तविक उत्पादन मात्रा पर नहीं, बल्कि उनकी अधिकतम संभव गति और पाउच के वजन स्लैब पर किया जा रहा है। उदाहरण के तौर पर, मौजूदा शेड्यूल के अनुसार यदि किसी मशीन की गति 500 पाउच प्रति मिनट तक है और वह 2.5 ग्राम तक के पाउच बनाती है, तो उस पर प्रति मशीन प्रतिमाह एक करोड़ एक लाख रुपये का भारी भरकम सेस तय किया गया है। जैसे ही पाउच का वजन 2.5 ग्राम से बढ़कर 10 ग्राम के बीच पहुंचता है, यह टैक्स बढ़कर 3.64 करोड़ रुपये प्रतिमाह हो जाता है और 10 ग्राम से अधिक वजन वाले पाउच के लिए यह राशि सीधे 8.49 करोड़ रुपये प्रतिमाह प्रति मशीन के

स्तर पर पहुंच जाती है। अधिक क्षमता और तेजी से चलने वाली मशीनों पर यह दरें और भी ज्यादा आक्रामक हो जाती हैं। इसका सीधा अर्थ यह है कि जिन निर्माताओं ने बड़ी मात्रा में माल बनाने के लिए तेज और आधुनिक तकनीक में निवेश किया था, वे अब अपनी स्थापित क्षमता के ही भंवरजाल में फंसा दिये गए हैं।

कर अधिकारियों ने मान लिया कि जिस क्षमता की मशीन है वह वर्ष के 365 दिन और 24 घंटे लगातार अपनी 100 प्रतिशत क्षमता पर चल रही है। यानी 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 है 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 है। जाहिर है वास्तविक उत्पादन से कई गुना अधिक टैक्स वसूलने से छोटी और मध्यम विनिर्माण इकाइयां दिवालियापन के कगार पर पहुंच रही हैं। ऐसा इसलिए क्योंकि यदि बाजार में मांग थोड़ी भी कम होती है या कारखाने को किसी कारणवश कम क्षमता पर चलाना पड़ता है, तब भी उन्हें पूरी रेटेड क्षमता के हिसाब से ही सेस चुकाना होगा, जो किसी भी व्यवसाय की वित्तीय स्थिरता को रातों-रात खत्म कर सकता है।

इस भारी मशीन आधारित सेस से बचने के लिए सरकार ने उद्यमियों को दूसरा रास्ता पूरी तरह मैनुअल उत्पादन का दिया है, जहां प्रति मैनुअल यूनिट प्रति माह सेस राशि 11 लाख रुपये की एक फिक्स्ड या फ्लैट दर रखी गई है। पहली नज़र में 11 लाख रुपये का यह फ्लैट विकल्प छोटे, मध्यम और सीमित क्षेत्रीय मांग वाले निर्माताओं के लिए एक बहुत ही सुरक्षित और आर्थिक रूप से आकर्षक जीवनदान की तरह दिखता है। इसमें न तो मशीन की गति का कोई झंझट है और न ही ग्रामेज स्लैब का कोई डर। लेकिन यही वह बिंदु है जहां से उद्योग में सबसे बड़ा भ्रम और कानूनी आशंकाएं जन्म लेती हैं। सरकारी दिशानिर्देशों और आधिकारिक उत्तरों में यह साफ कहा गया है कि किसी इकाई को पूरी तरह मैनुअल तभी माना जाएगा जब उस कारखाने के भीतर उत्पादन या निर्माण प्रक्रिया में सहायता करने वाली कोई भी मशीन स्थापित न हो। यदि उत्पादन प्रक्रिया के किसी भी हिस्से में मशीन का मामूली सा अंश भी शामिल पाया जाता है, तो उस पूरी इकाई पर मशीन-आधारित भारी-भरकम दरें ही लागू होंगी।

यह सख्त शर्त उद्योग के सामने अस्तित्व से जुड़ा सवाल खड़ा करती है। पान मसाला और तंबाकू के मैनुअल उत्पादन में मिश्रण और भराई का काम तो हाथों से किया जा सकता है, लेकिन स्वच्छता, नमी से बचाव और गुणवत्ता बनाए रखने के लिए पाउच को बंद करने हेतु सीलिंग उपकरण या हैंडसीलर जैसे साधारण उपकरणों की आवश्यकता होती है। अब उद्योग में सबसे बड़ा प्रश्न यह है कि क्या एक साधारण बैंड सीलर या पैकिंग उपकरण को भी कानूनी रूप से मशीन मान लिया जाएगा? यदि कोई छोटा निर्माता केवल पाउच सील करने के लिए किसी बुनियादी उपकरण का उपयोग करता है, तो क्या कर अधिकारी उसकी फैक्टरी को मैनुअल श्रेणी से बाहर करके करोड़ों रुपये के मशीन सेस का नोटिस जारी कर देंगे? इस बुनियादी सवाल पर स्पष्टता न होने के कारण सैकड़ों निर्माता कोई भी नया कदम उठाने से डर रहे हैं। वे समझ नहीं पा रहे हैं कि क्या उन्हें मैनुअल मॉडल अपनाकर जोखिम लेना चाहिए या फिर भारी टैक्स चुकाकर मशीन मॉडल में ही बने रहना चाहिए।

जाहिर है इस नई व्यवस्था ने पान मसाला और तंबाकू उद्योग के पूरे लागत समीकरण को उल्टा पुल्टा कर दिया है। अतीत में किसी भी नए उत्पाद को लॉन्च करते समय मुख्य ध्यान बाजार की मांग, पैकेजिंग की सुंदरता और वितरण नेटवर्क को मजबूत करने पर होता था। लेकिन आज निर्माताओं को अपना काम शुरू करने से पहले कई तकनीकी और कानूनी गणनाएं करनी पड़ रही हैं। कंपनियों को अब यह सोचना पड़ रहा है कि क्या उनके पास स्थापित मशीनों की वास्तविक उत्पादन क्षमता उतनी है जितनी कागजों पर रेटेड क्षमता दर्ज है? क्या एक ही बड़ी मशीन चलाने के बजाय उत्पादन को छोटी-छोटी कम गति वाली मशीनों में बांटना आर्थिक रूप से अधिक समझदारी होगी? क्या अलग-अलग ग्रामेज और मूल्य श्रेणियों के लिए अलग-अलग इकाइयां स्थापित की जानी चाहिए? इन सभी सवालों के जवाब सीधे तौर पर कंपनी के लाभ और कर अनुपालन से जुड़े हुए हैं। नियम इतने कड़े हैं कि यदि कोई निर्माता अपनी मशीन की क्षमता, गति या उत्पाद के वजन में जरा सा भी बदलाव करता है, तो उसे सरकार के पास नया घोषणा पत्र जमा करना अनिवार्य है, जिसके बाद विभाग द्वारा भौतिक सत्यापन और औचक निरीक्षण का डर भी हमेशा बना रहता है।

पारंपरिक विनिर्माण क्षेत्र में हमेशा यह माना जाता रहा है कि बड़ी और तेज गति वाली मशीनें लगाने से प्रति इकाई लागत घटती है और मुनाफा बढ़ता है। लेकिन इस नई सेस व्यवस्था ने इस मूल व्यावसायिक सिद्धांत को ही ध्वस्त कर दिया है। अब तेज मशीन हमेशा फायदेमंद साबित नहीं हो रही है। यदि किसी ब्रांड की बाजार में इतनी मजबूत पकड़ नहीं है कि वह अपनी मशीन की पूरी क्षमता का सामान लगातार बेच सके, तो अत्यधिक क्षमता वाली उच्च तकनीक मशीन लगाना उसके लिए आत्मघाती साबित हो रहा है। तेज मशीन से उत्पादन भले ही जल्दी हो जाए, लेकिन क्षमता-आधारित सेस का भारी मासिक बोझ उस उत्पाद के पूरे मुनाफे को निगल जाता है। दूसरी तरफ, जो स्थापित और बड़े राष्ट्रीय ब्रांड हैं, जिनकी बाजार में आपूर्ति श्रृंखला बहुत विशाल है, वे मैनुअल मॉडल पर निर्भर नहीं रह सकते क्योंकि हाथों से किया जाने वाला काम उनकी विशाल बाजार मांग को पूरा करने में कभी सक्षम नहीं हो सकता। इस प्रकार बड़े ब्रांड भारी टैक्स के दबाव में पिस रहे हैं और छोटे ब्रांड कानूनी भ्रम के कारण अपना विस्तार नहीं कर पा रहे हैं।

यह स्थिति उन कंपनियों के लिए और भी अधिक विकट और पेचीदा हो गई है जो एक ही कारखाने के भीतर अलग-अलग वजन और अलग-अलग मूल्य बिंदुओं वाले पान मसाला या तंबाकू उत्पाद बनाती हैं। एक ही परिसर में 1 रुपये, 5 रुपये और 10 रुपये वाले पाउच के लिए अलग-अलग मशीनें चलाना और उन पर अलग-अलग ग्रामेज स्लैब के अनुसार कर का हिसाब रखना एक प्रशासनिक दुस्वप्न बन गया है। जरा सी चूक या किसी मशीन के ग्रामेज में मामूली अंतर आने पर पूरे कारखाने को कर चोरी के दायरे में लाए जाने का खतरा मंडराता रहता है। इसने कंपनियों के भीतर अनुपालन लागत को बेतहाशा बढ़ा दिया है और प्रबंधन का मुख्य ध्यान व्यवसाय बढ़ाने के बजाय केवल कर नियमों के कागजी फेरबदल और निरीक्षणों से निपटने में ही लगा रहता है।

अगर मौजूदा रुझानों को देखा जाए तो भविष्य में पान मसाला और तंबाकू उद्योग स्पष्ट रूप से दो अलग-अलग दिशाओं में बंटता हुआ दिखाई दे रहा है। एक तरफ उच्च मात्रा वाले मशीन आधारित बड़े खिलाड़ी होंगे, जो अपने मजबूत वितरण तंत्र और विशाल बाजार हिस्सेदारी के दम पर भारी सेस का बोझ सहते हुए मशीनों के जरिए काम करेंगे। दूसरी तरफ छोटे और क्षेत्रीय खिलाड़ी होंगे जो सीमित उत्पादन, विशिष्ट उत्पादों या कम पूंजी वाले सेगमेंट को ध्यान में रखते हुए मैनुअल या कम क्षमता वाले मॉडल को अपनाने की कोशिश करेंगे। हालांकि, मैनुअल मॉडल की सफलता पूरी तरह से इस बात पर निर्भर करेगी कि सरकार आने वाले दिनों में नियमों को लेकर कितनी स्पष्टता प्रदान करती है। जब तक सीलिंग, पैकिंग और प्राथमिक प्रसंस्करण में इस्तेमाल होने वाले उपकरणों की परिभाषा को लेकर पारदर्शी और समान दिशा-निर्देश जारी नहीं किए जाते, तब तक यह दूसरा मॉडल पूरी तरह से अनिश्चितता के बादलों में घिरा रहेगा।

इस पूरे घटनाक्रम का सार यह है कि सरकार द्वारा राजस्व जुटाने और कर चोरी रोकने के उद्देश्य से लागू किया गया यह क्षमता आधारित ढांचा अपने विचार में भले ही सुव्यवस्थित नजर आता हो, लेकिन व्यावहारिक धरातल पर इसने उद्योग की रीढ़ को प्रभावित किया है। आज पान मसाला और तंबाकू उद्योग के सामने सबसे बड़ा प्रश्न यह नहीं है कि वे अपने उत्पाद की गुणवत्ता कैसे सुधारें, बाजार में प्रतिस्पर्धा कैसे करें या नए उपभोक्ताओं तक कैसे पहुंचें। उनके सामने सबसे बड़ा प्रश्न यह है कि वे किस उत्पादन मॉडल को चुनें ताकि वे कानूनी पचड़ों और अत्यधिक कर के बोझ से बच सकें। मशीन की गति, पाउच का ग्रामेज और कारखाने में इस्तेमाल होने वाली तकनीक अब केवल इंजीनियरिंग या मैन्युफैक्चरिंग के फैसले नहीं रह गए हैं, बल्कि वे सीधे तौर पर किसी भी कंपनी के अस्तित्व, उसकी लागत और उसकी व्यावसायिक उत्तरजीविता का मुख्य आधार बन गए हैं। आने वाले समय में इस उद्योग में वही टिक पाएगा जिसके पास केवल अच्छा ब्रांड या बड़ा नेटवर्क ही नहीं, बल्कि इस नए और जटिल टैक्स ढांचे के भीतर सबसे सटीक और संतुलित उत्पादन मॉडल चुनने की चतुर क्षमता होगी।

महक सिल्वर

महक

समय बदला
स्वाद ना बदला

महक सिल्वर
मेरा दिलबर

CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH

SIMLAWALA
गोमती
पान मसाला
स्वाद जो दिल में उतर जाएं
अब ₹5 ₹10 ₹20 में उपलब्ध
भरपूर स्वाद
गोमती
पान मसाला
NO TOBACCO, NO NICOTINE ADDED
REAL ELAICHI
गोमती
पान मसाला
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
NOT FOR MINORS
GOMTI
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-

एफएसएसएआई से मंजूरी के बाद कस्टम्स नहीं रोक सकता: बॉम्बे हाईकोर्ट

आयातित रोस्टेड सुपारी मामले में हाईकोर्ट का महत्वपूर्ण फैसला, एफएसएसएआई की विशेषज्ञ राय को सर्वोच्च माना

मामला क्या है?

एनबीजी इंटरनेशनल प्राइवेट लिमिटेड बनाम भारत सरकार व अन्य रिट पिटिशन नंबर 3161/2026

कंपनी ने क्या किया?

जनवरी 2026 में रोस्टेड सुपारी की दो खेप आयात कीं।

एफएसएसएआई की जांच और मंजूरी

- अधिकृत अधिकारियों ने जांच की।
- नमूने नेशनल फुड लैबोरेट्री भेजे गए।
- 12 जनवरी और 19 जनवरी 2026 की रिपोर्ट में नमूने निर्धारित मानकों के अनुरूप पाए गए।
- दोनों खेपों के लिए एफएसएसएआई ने एनओसी जारी की।

इसके बाद क्या हुआ?

- एफएसएसएआई की मंजूरी के बाद भी कस्टम्स ने माल रोक दिया।
- दोबारा जांच के लिए नमूने सीआरसीएल भेजे गए।
- कस्टम्स ने माल ज़ब्त कर लिया और अंतरिम रिलीज़ के लिए 10 लाख रुपये की बैंक गारंटी सहित शर्तें लगाईं।

हाईकोर्ट में क्या हुआ?

- अदालत ने एफएसएसएआई और सीआरसीएल की रिपोर्टों तथा दोनों पक्षों की दलीलों पर विचार किया।
- अदालत ने देखा कि आयातित माल वास्तव में रोस्टेड सुपारी ही था।

हाईकोर्ट का फैसला

- एफएसएसएआई एक वैधानिक संस्था है और खाद्य सुरक्षा के लिए उसके पास विशेषज्ञ व्यवस्था और निर्धारित परीक्षण प्रक्रिया है।
- जब एफएसएसएआई ने जांच के बाद माल को मानव उपभोग के योग्य माना है, तो बिना ठोस कारण के उसकी राय पर सवाल उठाना उचित नहीं है।
- पूर्व के मेक इंडेक्स इंपेक्स मामले का भी हवाला दिया, जिसमें कहा गया था कि एफएसएसएआई की मंजूरी के विपरीत कस्टम्स का रुख नहीं हो सकता।

अदालत के निर्देश

- कस्टम्स द्वारा जारी ज़ब्ती आदेश और 10 लाख रुपये की बैंक गारंटी की शर्त रद्द की गई।
- दोनों खेपों को उचित शुल्क के भुगतान पर रिलीज़ करने का निर्देश दिया गया।

कुछ जरूरी शर्तें भी तय की गई

- घरेलू बाजार में बिकी से पहले एफएसएसएआई की निगरानी में क्षतिग्रस्त या फफूंद/कीड़ों से प्रभावित सुपारी को अलग किया जाए।
- उसके बाद खाद्य-योग्यता का प्रमाणन लिया जाए।
- एफएसएसएआई के प्रमाणन के बिना आयातक इन वस्तुओं को घरेलू बाजार में मानव उपभोग के लिए नहीं बैच सकेगा।

इस फैसले का महत्व

कारोबारियों के लिए राहत

आयातित सुपारी, पा मसाला और अन्य खाद्य कच्चे माल से जुड़े कारोबारियों के लिए यह फैसला महत्वपूर्ण है।

क्या संदेश देता है यह फैसला?

खाद्य उत्पाद की सुरक्षा के लिए संबंधित वैधानिक विशेषज्ञ संस्था द्वारा की गई जांच और मंजूरी को कस्टम्स विभाग महज़ दूसरी राय के आधार पर नज़रअंदाज़ नहीं कर सकता।

हाँ, लेकिन...

जहां वास्तविक सुरक्षा, गुणवत्ता या वैधानिक उल्लंघन का ठोस आधार मौजूद हो, वहां संबंधित कानून के तहत कार्रवाई का रास्ता खुला रह सकता है।

सुरक्षित खाद्य – मजबूत उद्योग – बेहतर भविष्य

बॉम्बे हाईकोर्ट ने आयातित रोस्टेड सुपारी को लेकर महत्वपूर्ण फैसला सुनाते हुए कहा है कि जब फुड सेफ्टी एंड स्टैंडर्ड अथॉरिटी ऑफ इंडिया (एफएसएसएआई) जैसी वैधानिक एवं विशेषज्ञ संस्था विस्तृत जांच के बाद किसी खाद्य उत्पाद को मानव उपभोग के लिए सुरक्षित और निर्धारित मानकों के अनुरूप प्रमाणित कर देती है, तो कस्टम्स विभाग बिना ठोस कारण के उसी माल की दोबारा जांच कर उसे रोक नहीं सकता। यह मामला एनबीजी इंटरनेशनल प्राइवेट लिमिटेड बनाम भारत सरकार व अन्य रिट पिटिशन नंबर 3161/2026 से संबंधित है। कंपनी ने जनवरी 2026 में रोस्टेड सुपारी की दो खेप आयात की थीं। दोनों खेपों की जांच एफएसएसएआई के अधिकृत अधिकारियों ने की और नमूने नेशनल फुड लैबोरेट्री भेजे गए। 12 जनवरी और 19 जनवरी 2026 की परीक्षण रिपोर्ट में नमूनों को रोस्टेड सुपारी की निर्धारित विशेषताओं के अनुरूप पाया गया। इसके बाद एफएसएसएआई ने दोनों खेपों के लिए एनओसी जारी किया।

एफएसएसएआई की मंजूरी के बाद भी कस्टम्स अधिकारियों ने माल को रोक दिया और दोबारा जांच कराई। नमूने सीआरसीएल यानी सेंट्रल रेवेन्यू कंट्रोल लैबोरेट्री को भेजे गए। इसके बाद कस्टम्स ने माल को ज़ब्त कर लिया और अंतरिम रिलीज़ के लिए 10 लाख रुपये की बैंक गारंटी सहित कुछ शर्तें लगा दीं। मामला हाईकोर्ट पहुंचने पर अदालत ने एफएसएसएआई और सीआरसीएल की रिपोर्टों तथा दोनों पक्षों की दलीलों पर विचार किया। अदालत ने यह भी देखा कि आयातित माल वास्तव में रोस्टेड सुपारी ही था। अदालत ने स्पष्ट किया कि एफएसएसएआई एक वैधानिक संस्था है और खाद्य पदार्थों की सुरक्षा एवं मानकों की जांच के लिए उसके पास विशेषज्ञ व्यवस्था और निर्धारित परीक्षण प्रक्रिया है। ऐसे में जब एफएसएसएआई ने जांच के बाद माल को मानव उपभोग के योग्य माना है, तो बिना संतोषजनक आधार के उसकी विशेषज्ञ राय पर सवाल उठाना उचित नहीं है। हाईकोर्ट ने पूर्व के मेक इंडेक्स इंपेक्स मामले का भी उल्लेख किया, जिसमें कहा गया था कि जब एफएसएसएआई किसी आयातित खाद्य उत्पाद को मानव उपभोग के लिए हानिकारक नहीं मानता और उसे निर्धारित मानकों के अनुरूप प्रमाणित करता है, तो कस्टम्स विभाग उसके विपरीत रुख नहीं अपना सकता।

अदालत ने कस्टम्स द्वारा जारी ज़ब्ती आदेश और 10 लाख रुपये की बैंक गारंटी की शर्त को रद्द करते हुए संबंधित दोनों खेपों को उचित शुल्क के भुगतान पर रिलीज़ करने का निर्देश दिया। हालांकि, अदालत ने यह भी सुनिश्चित किया कि घरेलू बाज़ार में बिक्री से पहले एफएसएसएआई की निगरानी में क्षतिग्रस्त या फफूंद/कीड़ों से प्रभावित सुपारी को अलग किया जाए और उसके बाद खाद्य-योग्यता का प्रमाणन लिया जाए।

अदालत ने यह भी निर्देश दिया कि एफएसएसएआई के प्रमाणन के बिना आयातक इन वस्तुओं को मानव उपभोग के लिए घरेलू बाज़ार में नहीं बेच सकेगा। यह फैसला आयातित सुपारी, पान मसाला और अन्य खाद्य कच्चे माल से जुड़े कारोबारियों के लिए महत्वपूर्ण माना जा सकता है। फैसले से यह संकेत मिलता है कि किसी खाद्य उत्पाद की सुरक्षा के संबंध में संबंधित वैधानिक विशेषज्ञ संस्था द्वारा की गई निर्धारित प्रक्रिया के तहत जांच और मंजूरी को कस्टम्स विभाग महज़ दूसरी राय के आधार पर नज़रअंदाज नहीं कर सकता। हालांकि, जहां वास्तविक सुरक्षा, गुणवत्ता या वैधानिक उल्लंघन का ठोस आधार मौजूद हो, वहां संबंधित कानून के तहत कार्रवाई का रास्ता खुला रह सकता है।

COOL Lip®
Mouth Freshener
Global Pack
More Enjoyment
COOL Lip®
Silver Elaichi
Aao Karein
Party

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.
HUM-TUM AUR MITTHU
KALASH mitthu
Mast Mast Paan Mazaa
Mast Mast Mouth Freshner
Mast Mast Thanda Paan
Mast Mast Meethi Masti
KALASH mitthu supari
CHATAKA Jaljeera
कलश
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।

स्वाद की शाही परम्परा

पारिजात

विश्वास, गुणवत्ता और उत्कृष्ट स्वाद का संगम

RAMASHANKAR LAKSHMINARAYAN & BROS.

Email: rslnmails@gmail.com

Customer Care No. +91 7080501672

दहाड़

पीली पत्ती

ऐसी दहाड़,
जो बन जाए
पहचान...!

FOR BUSINESS & DISTRIBUTION
CALL +91 8796608860
E-MAIL : info@gtccorp.in

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

सेस का बढ़ता दबाव

पान मसाला उद्योग में क्षमता-आधारित सेस की व्यवस्था ने कंपनियों के सामने कारोबार की रणनीति को नए सिरे से देखने की चुनौती खड़ी कर दी है। अब मामला केवल उत्पादन, बिक्री और वितरण तक सीमित नहीं रह गया है, बल्कि मशीन की उत्पादन गति, उत्पाद की ग्रामेज, पैक साइज, लागत और बाजार की मांग के बीच संतुलन बनाना भी उतना ही महत्वपूर्ण हो गया है। प्रतिस्पर्धी बाजार में जहां हर ब्रांड अपनी हिस्सेदारी बढ़ाने के लिए लगातार प्रयास कर रहा है, वहीं कर और सेस से जुड़ी नई व्यवस्था उत्पादन की लागत और ब्रांड की ग्रोथ दोनों को प्रभावित करने वाली है।

पान मसाला बाजार की सबसे बड़ी विशेषता यह है कि यहां उपभोक्ता की पसंद कीमत, स्वाद, पैक साइज और ब्रांड की उपलब्धता जैसे कई कारकों से तय होती है। किसी ब्रांड की कीमत में मामूली अंतर भी उसके बाजार प्रदर्शन को प्रभावित कर सकता है। ऐसे में यदि कर भार बढ़ता है तो कंपनियों के लिए यह तय करना आसान नहीं होगा कि अतिरिक्त लागत का कितना हिस्सा खुद वहन किया जाए और कितना बाजार मूल्य में समायोजित किया जाए। कीमत बढ़ाने पर उपभोक्ता दूसरे ब्रांड की ओर जा सकता है, जबकि लागत का पूरा भार कंपनी उठाती है तो मार्जिन पर दबाव बढ़ सकता है।

क्षमता-आधारित सेस में सबसे महत्वपूर्ण सवाल वास्तविक बाजार मांग और निर्धारित उत्पादन क्षमता के बीच संतुलन का है। यदि किसी यूनिट की उत्पादन क्षमता अधिक है, लेकिन बाजार में उस क्षमता के अनुरूप मांग नहीं है, तो कंपनी के सामने उत्पादन और लागत दोनों को लेकर दबाव पैदा हो सकता है। सामान्य परिस्थितियों में कंपनियां मांग के अनुसार उत्पादन बढ़ाती या घटाती हैं, लेकिन क्षमता से जुड़े कर भार की स्थिति में कम उत्पादन का अर्थ हमेशा समान अनुपात में कम कर भार नहीं होता। यही अंतर उद्योग के लिए बड़ी चुनौती बन सकता है।

इसका असर खास तौर पर उन ब्रांडों पर अधिक दिखाई दे सकता है जो बाजार विस्तार के चरण में हैं। ऐसे ब्रांडों को एक ओर उत्पादन क्षमता का बेहतर इस्तेमाल करना होगा और दूसरी ओर बाजार में अपनी पहचान तथा बिक्री बढ़ाने के लिए मार्केटिंग पर खर्च भी करना होगा। यदि उत्पादन लागत और सेस का बोझ बढ़ता है तो ब्रांड को बाजार में स्थापित करने की लागत भी बढ़ सकती है। इसलिए आने वाले समय में केवल उत्पादन क्षमता बढ़ाना पर्याप्त नहीं होगा, बल्कि उस क्षमता का बाजार में प्रभावी उपयोग सुनिश्चित करना जरूरी होगा।

इसी क्रम में मशीन की स्पीड और उत्पाद की ग्रामेज एक महत्वपूर्ण विषय बनकर सामने आ रहे हैं। नई कर व्यवस्था में यदि सेस का निर्धारण उत्पादन मशीन की गति और उत्पाद के वजन जैसे मानकों से जुड़ा है, तो इसका सीधा असर कंपनियों की उत्पादन योजना पर पड़ सकता है। विशेष रूप से 500 पाउच प्रति मिनट से अधिक की उत्पादन गति पर सेस का गुणक बढ़ने की स्थिति और 2.5 ग्राम से अधिक ग्रामेज पर सेस के कई गुना होने की संभावना उद्योग के लिए गंभीर विचार का विषय है। ऐसी स्थिति में मशीन की स्पीड बढ़ाकर अधिक उत्पादन करना हर बार आर्थिक रूप से लाभकारी नहीं रह जाएगा। कंपनियों को यह देखना होगा कि अतिरिक्त उत्पादन से होने वाली आय और उस पर आने वाला अतिरिक्त सेस किस अनुपात में है। दूसरी ओर, मशीन की गति कम करने से उत्पादन क्षमता, मशीन का उपयोग और प्रति यूनिट उत्पादन लागत प्रभावित हो सकती है। यानी उद्योग के सामने एक नई गणित खड़ी हो गई है मशीन कितनी तेज चले, कितना उत्पादन हो और किस ग्रामेज का उत्पाद बाजार में उतारा जाए। ग्रामेज का सवाल भी कम महत्वपूर्ण नहीं है। पान मसाला बाजार में अलग-अलग उपभोक्ता वर्गों के लिए विभिन्न पैक साइज और कीमतों के उत्पाद उपलब्ध हैं। यदि 2.5 ग्राम से अधिक वजन पर सेस का भार कई गुना बढ़ता है, तो कंपनियों को अपने मौजूदा पैक साइज की समीक्षा करनी पड़ सकती है। लेकिन ग्रामेज कम करना केवल तकनीकी निर्णय नहीं है। उपभोक्ता जिस मात्रा का आदी हो चुका है, उसमें बदलाव करने पर उत्पाद की धारणा और उसकी स्वीकार्यता प्रभावित हो सकती है। इसलिए किसी ब्रांड के लिए ग्रामेज बदलना कर बचत का सीधा उपाय नहीं, बल्कि एक महत्वपूर्ण मार्केटिंग निर्णय भी है।

> **क्षमता-आधारित सेस में सबसे महत्वपूर्ण सवाल वास्तविक बाजार मांग और निर्धारित उत्पादन क्षमता के बीच संतुलन का है। यदि किसी यूनिट की उत्पादन क्षमता अधिक है, लेकिन बाजार में उस क्षमता के अनुरूप मांग नहीं है, तो कंपनी के सामने उत्पादन और लागत दोनों को लेकर दबाव पैदा हो सकता है।**

यहीं से ब्रांड ग्रोथ की चुनौती और अधिक गंभीर हो जाती है। किसी नए या उभरते ब्रांड के लिए बाजार में जगह बनाना पहले ही कठिन होता है। उसे डिस्ट्रीब्यूटर, रिटेलर और उपभोक्ता तीनों स्तरों पर अपनी पकड़ मजबूत करनी होती है। यदि लागत बढ़ती है और मार्केटिंग बजट सीमित होता है तो ब्रांड की विस्तार गति प्रभावित हो सकती है। वहीं स्थापित ब्रांडों के सामने अपनी मौजूदा बाजार हिस्सेदारी बनाए रखने और प्रतिस्पर्धियों से आगे निकलने का दबाव रहेगा।

ऐसे माहौल में मार्केटिंग रणनीति को भी अधिक प्रभावी बनाना होगा। केवल व्यापक स्तर पर प्रचार करने के बजाय कंपनियों को यह पहचानना होगा कि किन बाजारों में उनके उत्पाद की वास्तविक मांग मजबूत है और कहां अतिरिक्त निवेश से बेहतर परिणाम मिल सकता है। मजबूत बाजारों में वितरण और ट्रेड सपोर्ट को बढ़ाया जा सकता है, जबकि नए बाजारों में पहले उपलब्धता और वितरण नेटवर्क स्थापित करना अधिक उपयोगी हो सकता है।

पान मसाला उद्योग में वितरण नेटवर्क हमेशा से ब्रांड की सफलता का महत्वपूर्ण आधार रहा है। उपभोक्ता किसी ब्रांड को पसंद करता है, लेकिन यदि वह ब्रांड उसके नजदीकी दुकानदार के पास उपलब्ध नहीं है तो वह दूसरे विकल्प को चुन सकता है। इसलिए बढ़ती लागत के दौर में कंपनियों को अपने डिस्ट्रीब्यूशन सिस्टम को और अधिक कुशल बनाना होगा। क्षेत्रवार बिक्री के आंकड़े, स्टॉक की स्थिति, रिटेलर की मांग और बाजार की गति का लगातार विश्लेषण करके उत्पादन और सप्लाई की योजना बनाई जा सकती है।

छोटे और मध्यम ब्रांडों के लिए चुनौती अपेक्षाकृत अधिक हो सकती है। बड़े ब्रांडों के पास मजबूत वितरण नेटवर्क और व्यापक वित्तीय संसाधन

होते हैं, जबकि छोटे ब्रांड सीमित बजट में बाजार हिस्सेदारी बनाने की कोशिश करते हैं। सेस और उत्पादन लागत बढ़ने की स्थिति में उनके सामने कीमत बढ़ाने, मार्जिन कम करने अथवा मार्केटिंग खर्च घटाने जैसे विकल्प होंगे। तीनों ही विकल्पों में जोखिम मौजूद है। कीमत बढ़ाने पर ग्राहक प्रतिस्पर्धी ब्रांड की ओर जा सकता है और मार्जिन घटाने पर ट्रेड चैनल की रुचि प्रभावित हो सकती है।

इसलिए कंपनियों को अपने उत्पाद पोर्टफोलियो पर भी गंभीरता से विचार करना होगा। हर बाजार में एक ही पैक साइज या एक ही ग्रामेज समान रूप से सफल नहीं होती। अलग-अलग क्षेत्रों की उपभोक्ता पसंद, कीमत की संवेदनशीलता और प्रतिस्पर्धा को ध्यान में रखते हुए पैक साइज और उत्पाद मिश्रण तैयार करना अधिक महत्वपूर्ण होगा। उत्पादन को बिक्री के आंकड़ों से जोड़ना और कम मांग वाले उत्पादों पर अनावश्यक क्षमता खर्च से बचना भी लागत नियंत्रण में मदद कर सकता है।

नई व्यवस्था के दौर में डेटा आधारित निर्णयों की भूमिका भी बढ़ेगी। कंपनियों को केवल यह नहीं देखना होगा कि कितने पाउच का उत्पादन हुआ, बल्कि यह भी समझना होगा कि किस गति पर उत्पादन हुआ, किस ग्रामेज में हुआ, किस बाजार में कितना उत्पाद गया और वास्तविक बिक्री कितनी रही। इन आंकड़ों के आधार पर उत्पादन क्षमता, मशीन स्पीड और उत्पाद ग्रामेज का बेहतर संयोजन तैयार किया जा सकता है।

ब्रांडों के सामने एक और चुनौती यह है कि लागत नियंत्रण के साथ-साथ बाजार में ब्रांड की पहचान कमजोर न हो। यदि कंपनी केवल लागत कम करने के उद्देश्य से ग्रामेज, पैकिंग या बाजार समर्थन में अत्यधिक कटौती करती है तो इसका असर उपभोक्ता धारणा पर पड़ सकता है। इसलिए लागत प्रबंधन और ब्रांड निर्माण को एक-दूसरे के विरोध में नहीं, बल्कि एक संतुलित रणनीति के रूप में देखना होगा।

क्षमता-आधारित सेस के दौर में आने वाले समय की प्रतिस्पर्धा केवल इस बात पर निर्भर नहीं करेगी कि कौन कंपनी सबसे अधिक उत्पादन कर सकती है। असली मुकाबला इस बात का होगा कि कौन कंपनी अपनी उत्पादन क्षमता, मशीन की गति, ग्रामेज, लागत, वितरण और मार्केटिंग को सबसे बेहतर तरीके से संतुलित कर पाती है।

उद्योग के लिए समाधान एक ही दिशा में नहीं है। कंपनियों को उत्पादन

अलग-अलग क्षेत्रों की उपभोक्ता पसंद, कीमत की संवेदनशीलता और प्रतिस्पर्धा को ध्यान में रखते हुए पैक साइज और उत्पाद मिश्रण तैयार करना अधिक महत्वपूर्ण होगा। उत्पादन को बिक्री के आंकड़ों से जोड़ना और कम मांग वाले उत्पादों पर अनावश्यक क्षमता खर्च से बचना भी लागत नियंत्रण में मदद कर सकता है।

प्रक्रिया की समीक्षा, मशीन उपयोग का अनुकूलन, पैक साइज का वैज्ञानिक निर्धारण, बाजारवार बिक्री विश्लेषण, मजबूत वितरण और प्रभावी मार्केटिंग को एक साथ लेकर चलना होगा। साथ ही कर व्यवस्था से जुड़े मानकों की स्पष्टता और उनकी व्यावहारिक व्याख्या भी महत्वपूर्ण होगी, ताकि उद्योग को अपने निवेश और उत्पादन की दीर्घकालिक योजना बनाने में सुविधा मिल सके।

अंततः पान मसाला बाजार में वही ब्रांड आगे बढ़ पाएगा जो बढ़ती लागत और कर दबाव के बावजूद उपभोक्ता की पसंद, ट्रेड की जरूरत और बाजार की प्रतिस्पर्धा को समझकर तेजी से अपनी रणनीति बदल सके। क्षमता-आधारित सेस ने उद्योग के सामने एक नई चुनौती जरूर खड़ी की है, लेकिन इसके साथ ब्रांडों के लिए अधिक कुशल उत्पादन, बेहतर ग्रामेज रणनीति, नियंत्रित लागत और मजबूत बाजार प्रबंधन का अवसर भी मौजूद है। आने वाले समय में ब्रांड की असली ताकत केवल उसकी उत्पादन क्षमता नहीं, बल्कि उस क्षमता को लाभकारी बिक्री और लगातार ग्रोथ में बदलने की क्षमता होगी। ■

पान मसाला बाज़ार में बदल रहा है गेम:

प्रीमियम की पकड़ मज़बूत, बड़े पाउच की चुनौती तेज़

पान मसाला बाज़ार इस समय एक दिलचस्प बदलाव के दौर से गुजर रहा है। एक तरफ प्रीमियम सेगमेंट लगातार अपनी पकड़ मज़बूत कर रहा है, जहां उपभोक्ता अब केवल ज्यादा ग्रामेज के पीछे नहीं भागता, बल्कि स्वाद, क्वालिटी और ब्रांड वैल्यू को प्राथमिकता देता है। दूसरी तरफ मास मार्केट में कीमत और ग्रामेज की लड़ाई पहले से ज्यादा तेज़ हो गई है। यही दो अलग-अलग ट्रेंड आने वाले समय में पान मसाला बाज़ार की दिशा तय करने वाले हैं।

मार्केटिंग जानकारों के मुताबिक प्रीमियम पान मसाला की मांग में लगातार वृद्धि हो रही है। उपभोक्ता का व्यवहार बदल रहा है और खासकर बेहतर आय वर्ग में वह उत्पाद की मात्रा से ज्यादा उसके अनुभव और गुणवत्ता पर ध्यान दे रहा है। आरएमडी और राजनिगंधा इस बदलाव के सबसे मज़बूत उदाहरण हैं। इन ब्रांडों की सफलता बताती है कि प्रीमियम बाजार में कम ग्रामेज के बावजूद मज़बूत ब्रांडिंग, स्वाद और क्वालिटी के दम पर उपभोक्ता को जोड़ा जा सकता है।

अब सिगनेचर, कमलापसंद, डायरेक्टर, पान पराग और पान बहार जैसे ब्रांड भी इस बदलती तस्वीर को समझ रहे हैं। इन कंपनियों की रणनीति से संकेत मिल रहा है कि प्रीमियम सेगमेंट अब सिर्फ एक सीमित बाज़ार नहीं रहा, बल्कि ब्रांड ग्रोथ का महत्वपूर्ण प्लेटफॉर्म बन चुका है। यानी पान मसाला बाज़ार में मुकाबला केवल कीमत और ग्रामेज पर नहीं रहेगा; ब्रांड पोजिशनिंग और प्रीमियम वैल्यू भी उतनी ही महत्वपूर्ण होती जा रही है।

लेकिन पान मसाला उद्योग का सबसे बड़ा वॉल्यूम अभी भी मास-बेस्ड सेगमेंट से आता है। यही बाज़ार का असली वॉल्यूम इंजन है और यहीं प्रतिस्पर्धा सबसे ज्यादा है। इस कैटेगरी में लगभग 2.5 ग्राम तक की छोटी पैकिंग ने एक स्थापित बाज़ार मानक का रूप ले लिया है। यहां उपभोक्ता की खरीदारी में कीमत और मात्रा का गणित सबसे महत्वपूर्ण है।

मार्केटिंग जानकारों के मुताबिक प्रीमियम पान मसाला की मांग में लगातार वृद्धि हो रही है। उपभोक्ता का व्यवहार बदल रहा है और खासकर बेहतर आय वर्ग में वह उत्पाद की मात्रा से ज्यादा उसके अनुभव और गुणवत्ता पर ध्यान दे रहा है। आरएमडी और राजनिगंधा इस बदलाव के सबसे मज़बूत उदाहरण हैं।

इसी बाज़ार में बड़े पाउच ने नई हलचल पैदा की है। जो ग्राहक पहले ₹5 में दो छोटे पाउच खरीदता था, उसके सामने अब ₹20 में 19–20 ग्राम तक का पाउच उपलब्ध है। यानी मुकाबला अब केवल ब्रांड का नहीं, बल्कि "पैसे के बदले कितनी मात्रा" का भी है। अधिक ग्रामेज वाला पाउच कीमत-संवेदनशील उपभोक्ता को तत्काल आकर्षित करता है और यही इसकी सबसे बड़ी ताकत है।

इस ट्रेंड को मैनुअल उत्पादन मॉडल ने भी बढ़ावा दिया है। निर्धारित सेस के भुगतान के बाद बड़े पाउच तैयार कर बाज़ार में उतारने की गुंजाइश ने छोटे और नए खिलाड़ियों को प्रवेश का अवसर दिया है। पहेली, लहर और पटेल जैसे ब्रांडों ने कुछ मंडियों में इसी अवसर को भुनाते हुए अपनी जगह बनाई है। खासकर उन बाजारों में जहां बड़े पाउच की मांग मज़बूत है, इन ब्रांडों ने स्थापित नामों को चुनौती देने की क्षमता दिखाई है।

हालांकि इस मॉडल की सबसे बड़ी ताकत ही इसकी सबसे बड़ी कमजोरी भी है उत्पादन क्षमता। मैनुअल उत्पादन के सहारे किसी क्षेत्र विशेष में

तेजी से बाज़ार बनाया जा सकता है, लेकिन कई बड़ी मंडियों में एक साथ पर्याप्त और नियमित सप्लाई बनाए रखना आसान नहीं है। पान मसाला जैसे तेज खपत वाले उत्पाद में डिस्ट्रीब्यूशन और सप्लाई की निरंतरता बेहद महत्वपूर्ण है। बाज़ार में मांग पैदा हो जाए, लेकिन माल उपलब्ध न हो, तो ब्रांड की गति वहीं रुक सकती है।

यही वजह है कि मार्केटिंग जानकार बड़े पाउच के इस मौजूदा ट्रेंड को लेकर बहुत लंबी अवधि का अनुमान लगाने से बच रहे हैं। उनका मानना है कि सिर्फ ज्यादा ग्रामेज के आधार पर बाजार हासिल करना आसान है, लेकिन उसे लंबे समय तक बनाए रखना मुश्किल। एक तरफ सीमित उत्पादन क्षमता सप्लाई को बाधित कर सकती है, वहीं दूसरी तरफ ग्रामेज बढ़ने के साथ कॉस्ट स्ट्रक्चर पर दबाव बढ़ता है। ज्यादा मात्रा का मतलब ज्यादा रॉ मटेरियल, पैकिंग और अन्य लागतें हैं। यदि बाज़ार कीमत में उसी अनुपात में वृद्धि स्वीकार नहीं करता, तो ब्रांड की प्रॉफिटेबिलिटी प्रभावित होना तय है।

यहीं से आने वाले समय की असली लड़ाई शुरू होती है। बड़े पाउच के जरिए ग्राहक को आकर्षित किया जा सकता है, लेकिन क्या उस ग्राहक को लगातार वही कीमत, वही ग्रामेज और नियमित सप्लाई दी जा सकती है? दूसरी ओर प्रीमियम ब्रांडों के सामने सवाल यह है कि क्या वे बढ़ती कीमत-संवेदनशीलता के बावजूद अपनी प्रीमियम वैल्यू बनाए रख सकते हैं?

पान मसाला बाज़ार इसलिए अब एक ही दिशा में नहीं बढ़ रहा है। ऊपर प्रीमियमाइजेशन है और नीचे वैल्यू-फॉर-मनी की लड़ाई। एक तरफ

मार्केटिंग जानकार बड़े पाउच के इस मौजूदा ट्रेंड को लेकर बहुत लंबी अवधि का अनुमान लगाने से बच रहे हैं। उनका मानना है कि सिर्फ ज्यादा ग्रामेज के आधार पर बाजार हासिल करना आसान है, लेकिन उसे लंबे समय तक बनाए रखना मुश्किल।

उपभोक्ता बेहतर स्वाद और ब्रांड के लिए ज्यादा भुगतान करने को तैयार है, तो दूसरी तरफ बड़ा मास बाज़ार हर रुपये में अधिक मात्रा चाहता है। इन दोनों के बीच संतुलन बनाने की क्षमता ही आने वाले समय में ब्रांड की वास्तविक ताकत तय करेगी।

आखिरकार बाज़ार में सिर्फ वही ब्रांड लंबे समय तक टिक पाएगा जो ग्रामेज से आगे बढ़कर वैल्यू, प्राइस से आगे बढ़कर ब्रांड और बाजार की मांग से आगे बढ़कर सप्लाई की क्षमता को समझ सके। पान मसाला बाज़ार में अगला मुकाबला शायद यही होगा कौन ज्यादा बेचता है नहीं, बल्कि कौन ज्यादा समय तक सही कीमत पर सही उत्पाद और सही मात्रा में बाज़ार को दे सकता है।

गुटखा, पान मसाला, स्वीट सुपारी, ज़र्दा, धूपबत्ती व स्प्रे परफ्यूम में उपयोग होने वाले इत्र, सेन्ट, केमिकल्स कम्पाउण्ड के थोक व फुटकर विक्रेता

विशेषता:
गुटखा व ज़र्दा कम्पाउण्ड में महारथ
प्रो० सूर्यभान सिंह (बब्लू भाई)
शिवम फ्रेगरेन्स
सभी प्रकार की औद्योगिक सुगंधियों के निर्माता एवं विक्रेता
52/140, नयागंज, कानपुर,
मोबाइल:
09336103592, 9450727675

सभी प्रकार के प्लास्टिक बैग, बोरे व झाल के
निर्माता व सप्लायर
Mfg of : PP/HDPE Bags/Woven Sacks.
All Types of Plastic Bags.
Rismen Polymers Pvt. Ltd.
H-1/11, Malviya Nagar, New Delhi - 110017
T : +91-11-26673268,26653267; M: +91-9718152777
Email: info@rismenpolymers.com,
Web : www.rismenpolymers.com

HINA PERFUMERS

All Kinds of Indian Attars & Natural Essential Oils

INDIAN ATTAR

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

EXPORT QUALITY

OUR FAMOUS COMPOUNDS

Khaini
Tobacco
Pan Masala
Sweet Supari
Confectionery
Mouth Freshner

Alok Kumar
(M) 8057629000

Anil Kumar
(M) 8057639000

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

GAGAN
PAN MASALA
गगन में मगन
CELEBRATING
30
YEARS
गगन
पान मसाला
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
NO TOBACCO | NO NICOTINE

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

For Trade Enquiries:

Mob: 9161776548

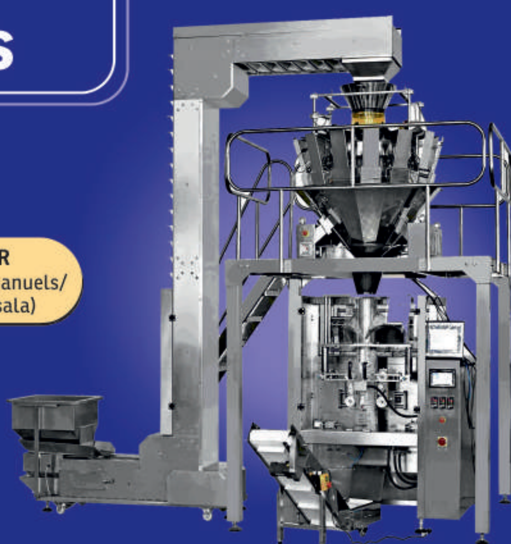
STATUTORY WARNING CHEWING OF PAN MASALA INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINOR. NON NUTRITIVE PRODUCT

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

पान तुलसी:

प्राकृतिक फ्लेवर और अरोमा इंडस्ट्री के लिए नया विकल्प

प्राकृतिक जड़ी-बूटियों, वृक्षों, पुष्पों, घासों एवं सुगंधित पौधों से प्राप्त फ्लेवर और एसेंशियल ऑयल आज केवल अरोमाथेरेपी तक सीमित नहीं हैं, बल्कि परफ्यूम, अत्तर, अगरबत्ती, कॉस्मेटिक्स, फार्मास्यूटिकल, खाद्य एवं पेय, फ्लेवर, पान मसाला और तंबाकू उद्योगों की आधारशिला बन चुके हैं। इन प्राकृतिक अरोमा ऑयल्स की विशिष्ट सुगंध, लंबे समय तक टिकने की क्षमता तथा औषधीय गुण इन्हें आधुनिक उद्योगों का अत्यंत मूल्यवान प्राकृतिक कच्चा माल बनाते हैं।

बढ़ते औद्योगिक उपयोग के साथ प्राकृतिक फ्लेवर और सुगंधित तेलों की मांग भी तेजी से बढ़ रही है। दूसरी ओर, कई पारंपरिक प्राकृतिक स्रोतों से फ्लेवर या ऑयल प्राप्त करने की लागत अधिक होती है। ऐसे में वैज्ञानिक संस्थानों द्वारा विकसित की जा रही हाइब्रिड और उच्च उपयोगिता वाली पौध किस्में उद्योगों के लिए नए और अपेक्षाकृत किफायती विकल्प उपलब्ध कराने की दिशा में महत्वपूर्ण मानी जा रही हैं।

इसी क्रम में लखनऊ स्थित CSIR-CIMAP (Central Institute of Medicinal and Aromatic Plants) का अनुसंधान उल्लेखनीय है। संस्थान के वैज्ञानिकों ने तुलसी की विभिन्न प्रजातियों और उनके औद्योगिक उपयोग की संभावनाओं पर काम किया है। वर्ष 2019 में प्रकाशित एक रिपोर्ट में भी CSIR-CIMAP, लखनऊ के वैज्ञानिकों द्वारा हाइब्रिड तुलसी विकसित किए जाने का उल्लेख किया गया था।

हाइब्रिड तुलसी की इन्हीं संभावनाओं में पान तुलसी एक खास नाम है। पान तुलसी में तुलसी के गुणों के साथ पान जैसी विशिष्ट सुगंध और फ्लेवर पाया जाता है। यही विशेषता इसे माउथ फ्रेशनर, फ्लेवर और फ्रेगरेंस से जुड़े उद्योगों के लिए उपयोगी बना सकती है।

पान का प्राकृतिक फ्लेवर सीधे पान की पत्तियों से प्राप्त करना कई परिस्थितियों में महंगा पड़ता है। कच्चे माल की उपलब्धता, प्रोसेसिंग और तेल निकालने की लागत के कारण पान से प्राप्त ऑयल की कीमत अधिक हो सकती है। ऐसे में पान तुलसी को पान फ्लेवर के संभावित वैकल्पिक प्राकृतिक स्रोत के रूप में देखा जा सकता है। यदि इसकी खेती और ऑयल एक्सट्रैक्शन व्यावसायिक स्तर पर सफल रहता है, तो यह उद्योग को अपेक्षाकृत कम लागत में पान जैसी सुगंध और फ्लेवर उपलब्ध कराने में मदद कर सकता है।

तुलसी की दूसरी विशेष किस्मों की संभावनाएं भी कम महत्वपूर्ण नहीं हैं। लेमन तुलसी, कार्डामोम तुलसी और लेवेंडर तुलसी जैसी विकसित किस्मों में क्रमशः नींबू, इलायची और लैवेंडर जैसी विशिष्ट सुगंध और फ्लेवर प्रोफाइल की संभावनाएं हैं। ऐसी किस्मों का उपयोग प्राकृतिक फ्लेवर और फ्रेगरेंस तैयार करने के लिए किया जा सकता है और भविष्य में ये पारंपरिक महंगे कच्चे माल के वैकल्पिक स्रोत बन सकती हैं।

इन पौधों का महत्व केवल उद्योग तक सीमित नहीं है। किसानों के लिए भी औषधीय एवं सुगंधित पौधों की खेती एक वैकल्पिक कृषि अवसर बन सकती है। यदि पान तुलसी तथा अन्य हाइब्रिड तुलसी की किस्मों की मांग औद्योगिक स्तर पर बढ़ती है, तो किसानों को इनके उत्पादन से जुड़ी नई बाजार संभावनाएं मिल सकती हैं। वहीं उद्योगों को स्थानीय स्तर पर प्राकृतिक कच्चा माल प्राप्त होने से सप्लाई चेन और लागत दोनों को बेहतर तरीके से प्रबंधित करने का अवसर मिल सकता है।

माउथ फ्रेशनर, पान मसाला, परफ्यूम, अत्तर, अगरबत्ती, कॉस्मेटिक्स, फ्लेवर और अन्य सुगंध आधारित उद्योगों में प्राकृतिक स्रोतों की ओर बढ़ता रुझान इस क्षेत्र को और महत्वपूर्ण बना रहा है। ऐसे में हाइब्रिड तुलसी जैसी पौध किस्में कृषि और उद्योग के बीच एक नई वैल्यू चेन विकसित कर सकती हैं।

हालांकि किसी भी हाइब्रिड पौधे को व्यावसायिक विकल्प मानने से पहले उसके उत्पादन, ऑयल की गुणवत्ता, फ्लेवर की स्थिरता, उपज, प्रसंस्करण लागत और औद्योगिक परीक्षण जैसे पहलुओं का मूल्यांकन जरूरी है। इन मानकों पर सफलता मिलने के बाद ही बड़े पैमाने पर इसका व्यावसायिक उपयोग संभव होगा।

भविष्य में प्राकृतिक फ्लेवर और अरोमा की मांग बढ़ने के साथ पान तुलसी किसानों और फ्लेवर-फ्रेगरेंस उद्योग दोनों के लिए एक महत्वपूर्ण वैकल्पिक स्रोत बन सकती है। वैज्ञानिक अनुसंधान, किसानों की खेती और उद्योग की मांग के बीच बेहतर तालमेल स्थापित होता है, तो ऐसी विकसित पौध किस्में महंगे पारंपरिक कच्चे माल के मुकाबले अधिक किफायती और टिकाऊ विकल्प उपलब्ध कराने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा सकती हैं।

ATG KHIDMAT

Mfrs. Bags, Thaila, Packaging and Promotional Items

- SCHOOL BAGS
- LEATHER BAGS
- PU BAGS
- JUTE BAGS
- TRAVEL BAGS
- CANVAS BAGS
- CARRY BAGS
- STICKER
- BANNER
- DIARY
- DANGLAR
- PVC DANGLAR
- PEN
- PROMOTIONAL TAPE
- CANOPY
- PROMO TABLE
- DISPLAY LIGHT
- UMBRELLA
- STEPNY COVER
- INFLATOR BALLOON
- T-SHIRT
- CAPS
- JACKET
- RAIN COAT

PACKAGING & PROMOTION SOLUTION

atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

Contact: +91-7678210212 8298911427 E-mail : atgkhidmat@gmail.com

PERFUMERS

An Asha Group Concern

Late Shri Virendra Kumar Dixit Ji
Founder – The Asha Group

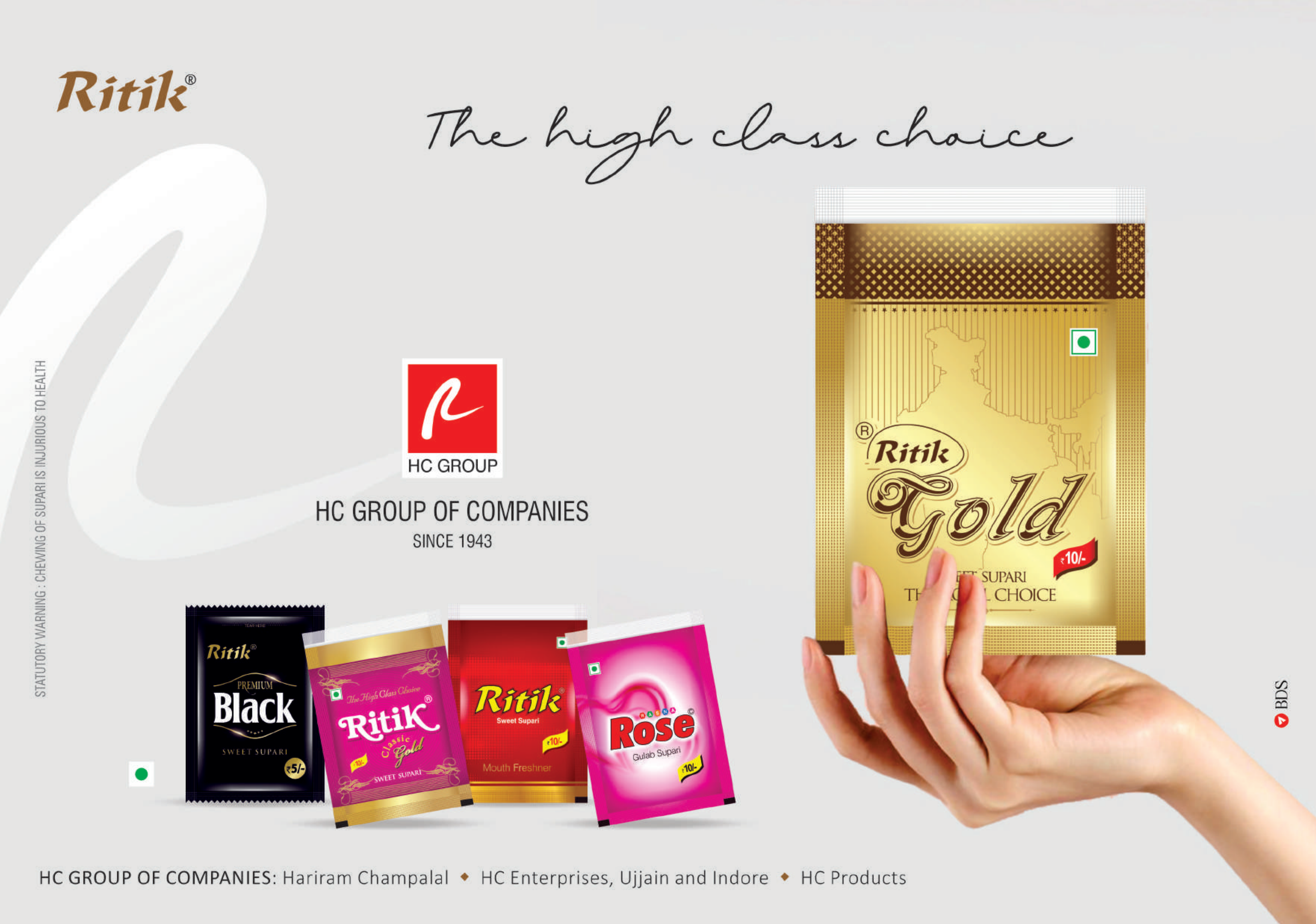
Vipin Kumar Dixit
Chairman

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)



Ritik®
The high class choice
HC GROUP
HC GROUP OF COMPANIES
SINCE 1943
Ritik Gold
SUPARI
CHOICE
₹10/-
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/-
STATUTORY WARNING : CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH
HC GROUP OF COMPANIES: Hariram Champalal ◆ HC Enterprises, Ujjain and Indore ◆ HC Products
BDS

Vani
GROUPS
नए भारत की
EXTRA
10%
चौरसिया
भारत
नं० 18 रजि०
Vani
GROUPS
वाणी
Vani
चौरसिया
भारत
नं० 121 रजि०
Vani
GROUPS
वाणी
Vani
चौरसिया
भारत
नं० 91 रजि०
Vani
GROUPS
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)

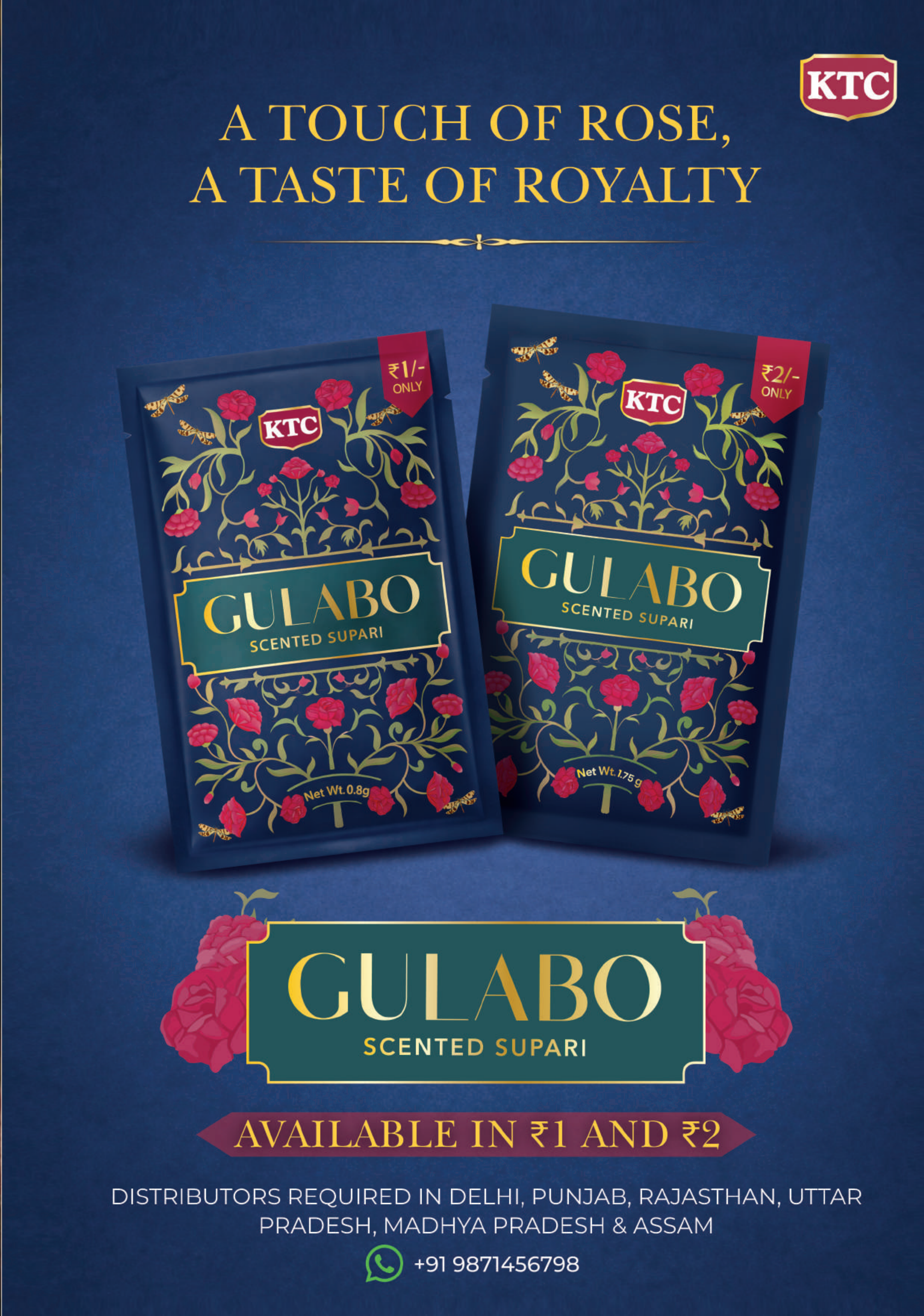
Email: ptchandrabali@gmail.com

PAN BAHAR
BAHAR
जश्न-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
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

JK
CRAFTED
TO PERFECTION
Classic
Qiwam
किवाम
नवजीवन
स्पेशल
JUHI
QIWAM
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
₹1/- ONLY
KTC
GULABO
SCENTED SUPARI
Net Wt. 0.8g
₹2/- ONLY
KTC
GULABO
SCENTED SUPARI
Net Wt. 1.75 g
GULABO
SCENTED SUPARI
AVAILABLE IN ₹1 AND ₹2
DISTRIBUTORS REQUIRED IN DELHI, PUNJAB, RAJASTHAN, UTTAR PRADESH, MADHYA PRADESH & ASSAM
+91 9871456798

देश की हर जुबां पर

RADHIKA®

Meethi Shuruaat

Kahin Bhi Kabhi Bhi...

Customer Care : +91-33-25260040 | W : www.radhikasupari.com

THE
TOBACCO
JOURNAL

NATURE / AROMA / HERITAGE

IMPERIAL
SINCE • 1948

THE SOUL OF TOBACCO

Tobacco Flower

A delicate bloom with a powerful story

The tobacco flower (Nicotiana tabacum) is a beautiful, trumpet-shaped bloom that carries a rich and unique aroma. Though it may look delicate, it is the beginning of a plant that has shaped cultures, economies and traditions for centuries.

DELICATE BLOOM
Soft, fragrant and elegant.

NATURAL ORIGIN
Grown in rich, fertile soil.

UNIQUE AROMA
A blend of sweet, earthy and warm notes.

THE AROMA BEHIND THE LEGACY

The scent of tobacco flower is often described as sweet, earthy and slightly spicy. It adds a natural depth to many fragrances and has been cherished for its rich, intoxicating character for generations.

From nature's garden to your senses.

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.

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

Packaging & Promotion

Amasann Print

Think • Design • Develop

40 YEARS IN MAKING

Metalized Printing • Hologram Mono Carton & Coupon • PVC Dangler • Hanger • Sticker • Flyer • Poster • Rough Pad Pen • Wall Calender • Table Calender • Diary • Paper Carry Bag • Standee • Canopy • Foam Banner • Stepney Cover Umbrella • T-Shirt • Cap • Jacket • **Rain Coat • College Backpack • Canvas & Non-Woven Printed Bag • Key Chain 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

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%
ESTD. 1900
Export Oriented Unit ...

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

Nature's Soul
H.R.A ESSENTIAL OIL FACTORY

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

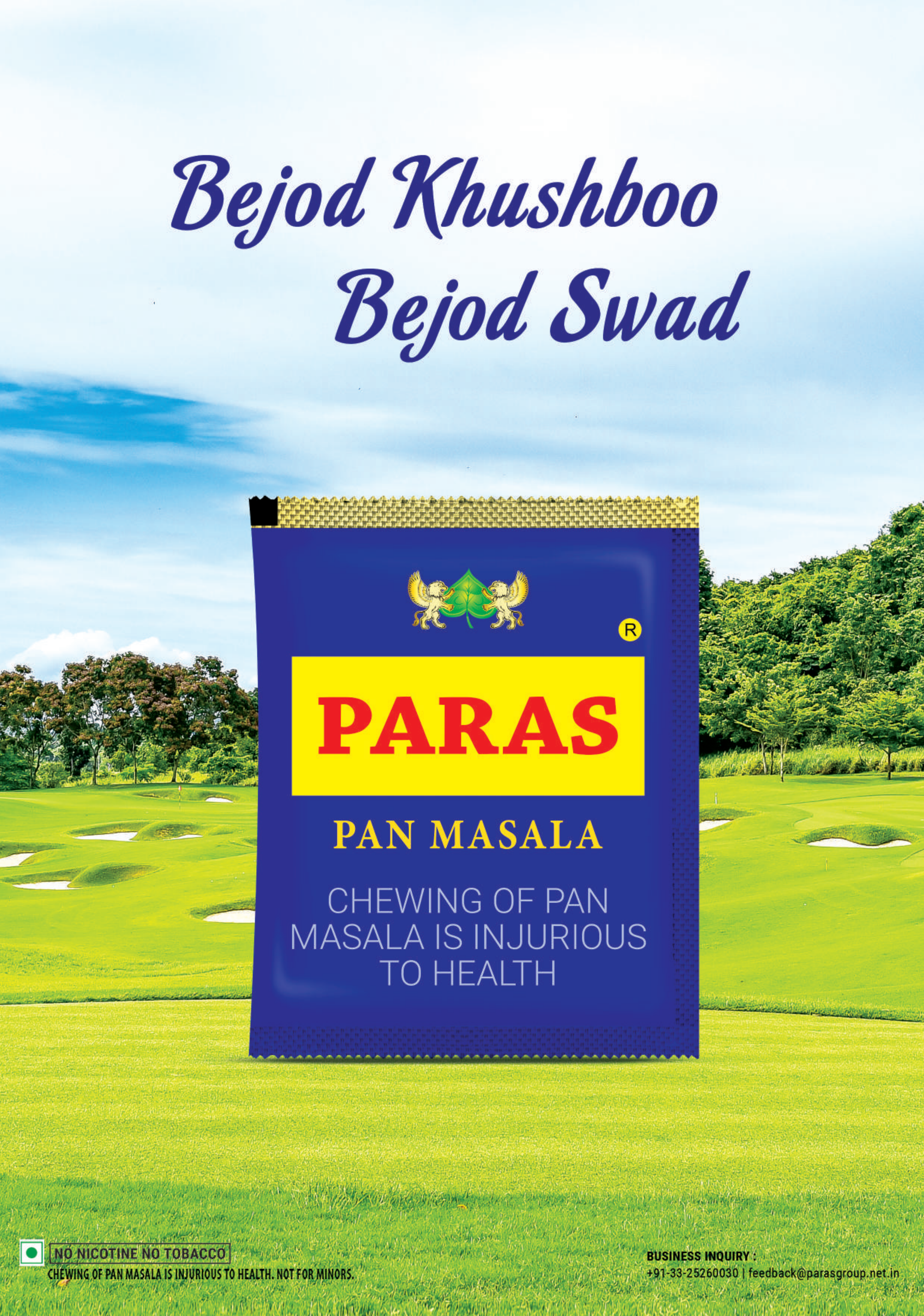
Hajiganj, Eidgah Road, Kannauj - 209725, Uttar Pradesh, India

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

🌐 Website: www.hraessentialoil.com

ATTAR KEWRA
ATTAR GULAB
SHAHAB SHAMAMA
RUH KHUS
CELEBRATING 50 YEARS ANNIVERSARY
1974 2024
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
R
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

पूर्वोत्तर
मार्केट रिपोर्ट

शिखर नंबर वन लेकिन विमल को ज़बर्दस्त जंप

नये टैक्सेशन के बाद से देश के अन्य राज्यों की ही तरह असम व नार्थ ईस्ट में भी काफी उतार-चढ़ाव देखने को मिला। खासकर नार्थ ईस्ट के राज्यों में नये टैक्सेशन का बेहद बुरा असर पड़ा था। ग्रामेज व कीमतों को लेकर जारी उहापोह के बीच कुछ ब्रांडों की शॉर्टेज का फायदा जिन ब्रांडों को मिला उनमें रजनीगंधा व विमल अव्वल रहे। ब्रांडों की अनुपलब्धता, ग्रामेज में कमी व रेट की अनियमितता की वजह से सबसे अधिक परेशानी रिटेलरों को झेलनी पड़ी। हालांकि अब स्थिति नॉर्मल हो गई है। यहां शिखर की बादशाहत पहले की ही तरह बरकरार है। बावजूद इसके टैक्सेशन के बाद की परिस्थितियों में इस ब्रांड को भी काफी झेलना पड़ा था। टोबैको प्लस के सर्वे में दुकानदारों व डिस्ट्रीब्यूटरों से मिले फीडबैक के मुताबिक मार्केट मंदी से उबर गया है और इसमें उत्तरोत्तर सुधार हो रहा है। टोबैको प्लस के सर्वे में जो स्थिति सामने आई उसके अनुसार शिखर अभी भी यहां नंबर एक की पोजिशन पर है। दूसरे नंबर पर विमल और तीसरे नंबर पर कमला पसंद तथा इसके बाद अन्य तमाम ब्रांड हैं।

नये टैक्सेशन के दौरान ज़बर्दस्त ग्रोथ करने वाला स्थानीय उत्पाद एक्स गोल्ड भी अच्छी बिक्री पर है। मार्केट जानकारों का कहना है कि नया टैक्सेशन लागू होने के बाद तमाम फैक्ट्रियां बंद थी जिससे सभी ब्रांडों की सप्लाई में व्यवधान आ गया था जबकि स्थानीय ब्रांड होने की वजह से एक्स गोल्ड की उपलब्धता बरकरार रही। इस वजह से इसको जबर्दस्त फायदा मिला था।

आमतौर पर पूर्वोत्तर के ग्राहक प्रीमियम श्रेणी का उत्पाद पसंद करते हैं। रजनीगंधा को नये टैक्सेशन का सबसे ज्यादा फायदा मिला है क्योंकि न तो इसकी सप्लाई रुकी और न ही शॉर्टेज का सामना करना पड़ा। नई कर प्रणाली लागू होने से पहले विभिन्न ब्रांड अधिक मात्रा में मसाले प्रोवाइड करा रहे थे लेकिन सेस के नये नियम व वजन प्रणाली पर सरकारी अंकुश लगने के कारण क्वांटिटी का खेल खत्म हो गया। इसका सीधा लाभ रजनीगंधा को मिला है। कंपनी ने रेट और ग्रामेज में कोई भी बदलाव नहीं किया है। इससे इसको सबसे बड़ा जंप नार्थ ईस्ट में मिला। वहां इसकी बिक्री में 50 से 60 प्रतिशत तक की वृद्धि दर्ज हुई है।

टोबैको प्लस के सर्वे में जो सबसे खास तथ्य उभरकर आया है वह कि प्रीमियम श्रेणी में डायरेक्टर हर दिन ग्रोथ कर रहा है। इसने अपना अलग ग्राहक वर्ग तैयार कर लिया है। दिलबाग समूह के सिग्नेचर ने भी मार्केट में अपना मज़बूत बेस तैयार कर लिया है। 15 रुपये की जोड़ी में सिग्नेचर की सेल सबसे अधिक है। तकरीबन हर पान की दुकान पर इसकी उपस्थिति है। इतनी ज़बर्दस्त सफलता हासिल करने के बाद भी सिग्नेचर अभी भी प्रचार प्रसार में कमी नहीं रख रहा। पान बहार समूह का महत्वाकांक्षी प्रीमियम उत्पाद पान बहार क्रिस्टल भी ठीकठाक बिक रहा है। यह 15 रुपये की जोड़ी में है। प्रीमियम श्रेणी में ही नौरतन की भी डिमांड ठीकठाक कही जा सकती है।

बात रेगुलर पान मसालों की करें तो शिखर यहां का नंबर वन ब्रांड है। खास बात यह है कि जोड़ी में शिखर का 5 रुपये व 10 रुपये वाला पाउच तो बिकता ही है लेकिन 20 रुपये वाला जंबो पैक यहां जितना चलता है वैसा

देश की किसी भी अन्य मंडी में नहीं बिकता है। दूसरे नंबर पर बिक रहे विमल ने ज़बर्दस्त जंप लिया है। इसकी बिक्री में कई सौ गुना इजाफा हुआ है। तीसरे नंबर पर कमला पसंद तथा चौथे नंबर पर राजश्री गोल्डलाइन है। इसकी बिक्री संतोषजनक कही जा सकती है। इन उत्पादों के बाद जिन उत्पादों की बिक्री है उनमें राजनिवास, सर रायल, तलब, पान बहार, पान पराग, करमचंद, आशिकी, पारस व हलचल आदि हैं। चैनी चैनी वालों का पान मसाला ब्रांड तारा की लोअर और अपर असम में अच्छी मंडी बन गई थी और यह बढ़िया डिमांड में आ गया था। परंतु नई टैक्स प्रणाली से काफी प्रभावित हुआ। अब तारा का उत्पादन बंद है।

स्वीट सुपारी मार्केट के सर्वे में टोबैको प्लस को जो जानकारी मिली उसके मुताबिक नार्थ ईस्ट की मंडियों में अमूमन सुपारी का एक रुपये का पाउच चलन में है। हालांकि 5 रुपये की एमआरपी में भी उत्पाद उपलब्ध हैं। स्वीट सुपारी में कई सारे ब्रांड टिंकू, बबलू, सनी, लाडली, स्वीटी, काली, जिओ, मज़ा और दिलदार आदि हैं। सबके अपने-अपने पॉकेट हैं। वहां इनकी सेल है। वैसे बिक्री के मामले में कुबेर सबसे ऊपर है। यह यहां नंबर एक पर बिक रहा है। दूसरे नंबर पर बबलू गोल्ड तथा तीसरे नंबर पर विमल वालों की सन्नी अच्छी बिक रही है। इसके बाद मजा दिलदार तथा इंदौर के रितिक गोल्ड की थोड़ी बहुत बिक्री हो रही है। माउथ फ्रेशनर में पासपास की ही बिक्री है। कोई अन्य उत्पाद भले ही कहीं-कहीं थोड़ा बिक जाये लेकिन मार्केट पासपास का ही है।

बात ज़ाफरानी की करें तो नार्थ ईस्ट बाबा का मार्केट है। एक तरह से पूर्वोत्तर के मार्केट में बाबा का एकछत्र राज है। यहां इसके सभी उत्पाद मसलन बाबा 120, 160, 600 व तुलसी 00 का जलवा है। सस्ते में आशीर्वाद का अच्छा मार्केट है। इसके बाद कोलकाता के बाल्मिकी जाफरानी की अच्छी सेल है। कोलकाता का सिगनल ज़र्दा नॉर्थ ईस्ट के नागालैंड, इंफाल व कोहिमा में बढ़िया बिक रहा है। खास बात यह है कि ढाका के व्यापारी भी नार्थ ईस्ट के मार्केट से ही माल ले जाते हैं। नार्थ ईस्ट में कई मिलिट्री बेस हैं ऐसे में यहां खैनी की भी अच्छी डिमांड है। खैनी में यहां नेवला नंबर वन पर है। इसके बाद बंदर छाप की डिमांड है। पिछले दस सालों में बंदर छाप ने खैनी मार्केट में अपनी अच्छी पैठ बनाई है।

प्रीमियम में बढ़त पर डायरेक्टर

प्रीमियम में रजनीगंधा का तो कोई तोड़ नहीं है लेकिन आश्चर्यजनक रूप से टीआरडीपी समूह का प्रीमियम उत्पाद डायरेक्टर हर दिन इंप्रुव कर रहा है। वैसे तो पूरे असम में ही यह बिक रहा है लेकिन अपर आसाम में सबसे बढ़िया बिक्री हो रही है। इसने अपना अलग ग्राहक वर्ग तैयार किया है। बीस रुपये में भी बिक रहा है लेकिन 10 रुपये की एमआरपी में डायरेक्टर की बिक्री सबसे अधिक है। प्रीमियम श्रेणी में ही सिग्नेचर यहां 15 रुपये की जोड़ी में ज़बर्दस्त चल रहा है। सिग्नेचर ने असम व नार्थ ईस्ट मार्केट में अपना मज़बूत बेस तैयार कर लिया है। प्रीमियम श्रेणी में ही नौरतन की भी डिमांड ठीकठाक कही जा सकती है। इसी श्रेणी में पान बहार क्रिस्टल की भी बिक्री ठीकठाक है। कंपनी को अपने इस उत्पाद से काफी उम्मीदे हैं।

हर सेगमेंट में शिखर का जलवा

शिखर ने यहां अपना सिक्का जमा रखा है। बिक्री के लिहाज़ से इसकी बिक्री किसी भी अन्य प्रतिद्वंद्वी उत्पाद से काफी अधिक है। खास बात यह है कि जोड़ी में 5 रुपये व 10 रुपये के सेगमेंट के अलावा शिखर का 20 रुपये वाला जंबो पैक भी जबर्दस्त बिकता है। टोबैको प्लस के सर्वे का आकलन यह है कि शिखर के जंबो पैक की बिक्री जितना यहां है वैसा देश की किसी भी अन्य मंडी में नहीं बिकता है। दूसरे नंबर पर विमल ने ज़बर्दस्त जंप लिया है। उसे यह फायदा नये टैक्सेशन के दौरान उहापोह वाली स्थिति के दौरान मिला। न तो इसने ग्रामेज में कमी की और न ही कीमतों में किसी तरह का बदलाव। इसका इसे ज़बर्दस्त लाभ मिला। आज की तारीख में इसकी बिक्री में कई गुना इज़ाफा हुआ है। तीसरे नंबर पर कमला पसंद तथा चौथे नंबर पर राजश्री गोल्डलाइन है। इसके बाद राजनिवास, सर रायल, तलब, पान बहार, पान पराग, करमचंद, आशिकी, पारस व तिरंगा आदि का नंबर है।

बाबा ज़र्दा का जलवा बरकरार

पूर्वोत्तर के मार्केट में बाबा का एकछत्र राज है। यहां इसके सभी उत्पाद मसलन बाबा 120, 160, 600 व तुलसी 00 का जलवा है। सस्ते में आशीर्वाद व बागवान का अच्छा मार्केट है। इसके बाद कोलकाता के बाल्मिकी ज़ाफरानी की अच्छी सेल है। एक समय में यहां कोलकाता के सिगनल ज़र्दा का काफी बोलबाला हुआ करता था लेकिन अब इसके सेट ग्राहक हि इसकी डिमांड करते हैं। कंपनी के मार्केटिंग प्रयासों से अब यह पूर्वोत्तर और असम जैसे नागालैंड, इंफाल व कोहिमा में डिमांड दिखाई देता है।

स्वीट सुपारी के कई ब्रांड चलन में

स्वीट सुपारी में कई सारे ब्रांड टिंकू, बबलू, सन्नी, लाडली, स्वीटी, काली, मज़ा और दिलदार आदि हैं। सबके अपने-अपने पॉकेट हैं। वहां इनकी सेल है। वैसे ओवरआल बिक्री के मामले में कुबेर सबसे ऊपर है। दूसरे नंबर पर बबलू गोल्ड तथा तीसरे नंबर पर विमल वालों की सन्नी अच्छी बिक रही है। इसके बाद मजा दिलदार, दिल्लगी, विमल की सन्नी सुपारी तथा इंदौर के गोल्ड की थोड़ी बहुत बिक्री हो रही है।

पासपास को ही सफलता

माउथ फ्रेशनर में पासपास की ही बिक्री है। कोई अन्य उत्पाद भले ही कहीं-कहीं थोड़ा बिक जाये लेकिन सबसे अधिक बिक्री पासपास की है।

खैनी में नेवला का बोलबाला

नार्थ ईस्ट में कई मिलिट्री बेस हैं ऐसे में यहां खैनी की भी अच्छी डिमांड है। खैनी में यहां नेवला नंबर वन पर है। इसके बाद बंदर छाप की डिमांड है। पिछले दस सालों में बंदर छाप ने खैनी मार्केट में अपनी अच्छी पैठ बनाई है।

चटनी में साधना, दिलबहार व नवरत्न का चलन

पान चटनी के मामले में बाबा वालों की साधना, दिलबहार व नवरत्न आदि की अच्छी खपत है। पूर्वोत्तर में अधिकांश पान वाले इन्हीं ब्रांडों का इस्तेमाल करते है। पान चटनियां शहर व गांव दोनों जगहों की पान की दुकानों पर नज़र आती है, लेकिन शहरी क्षेत्र में इनकी बिक्री ज्यादा है।

पसंदीदा ब्रांड नवरत्न किवाम

नार्थ ईस्ट मार्केट में प्रिमियम श्रेणी में नवरत्न किवाम काफी पसंद किया जाता है। साथ ही चार मीनार व इससे मिलते-जुलते ब्रांडों की खपत है। किवाम शहर और गांव दोनों जगहों की पान की दुकानों पर उपलब्ध है।

एल.के.एस. प्रोडक्ट्स की खास प्रस्तुति

दमदार स्वाद में

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

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

नॉर्थ-ईस्ट का बाज़ार और डायरेक्टर की उड़ान

नए टैक्सेशन के बाद ग्रामेज और पैकिंग को लेकर बाजार में जिस तरह की उथल-पुथल देखने को मिली, उसका असर लगभग सभी ब्रांडों पर पड़ा। गुप्ता एण्ड सोनस के प्रमुख महेश गुप्ता के मुताबिक अब बाज़ार काफी हद तक सामान्य हो चुका है और अधिकांश ब्रांडों की उपलब्धता पहले की तरह दिखाई दे रही है। हालांकि, नए टैक्स स्ट्रक्चर से पैदा हुई परिस्थितियों का फायदा कुछ ब्रांडों को मिला, जबकि कुछ उत्पादों को अपनी बिक्री और बाज़ार हिस्सेदारी बचाने के लिए काफी संघर्ष करना पड़ा।

महेश गुप्ता के पास इस समय टीआरडीपी समूह के डायरेक्टर, राजनिवास और कूललिप्स के अलावा बागवान ज़र्दा और जलजीरा का भी काम है। वे बताते हैं कि बागवान की बिक्री अच्छी है, लेकिन जलजीरा ने रिकॉर्ड स्तर की बिक्री दर्ज की है। तंबाकू की मांग भी नॉर्थ-ईस्ट के बाज़ार में मज़बूत बनी हुई है। इसके साथ ही आशीर्वाद ज़र्दा, सिग्नल, रत्ना तथा मास्टर फूड्स के गुलकंद और टूटी फ्रूटी जैसे उत्पाद भी उनके पोर्टफोलियो का हिस्सा हैं।

डायरेक्टर ने बनाया अपना अलग ग्राहक वर्ग

महेश गुप्ता के अनुसार डायरेक्टर पान मसाला लगातार बेहतर प्रदर्शन कर रहा है। पूरे असम में इसकी बिक्री है, लेकिन अपर असम में इसे सबसे बेहतर रिस्पॉन्स मिल रहा है। ख़ास बात यह है कि डायरेक्टर ने धीरे-धीरे अपना एक अलग ग्राहक वर्ग तैयार कर लिया है।

डायरेक्टर का 20 रुपये वाला पैक भी बाज़ार में बिक रहा है, लेकिन 10 रुपये वाला पैक इसकी बिक्री का सबसे मज़बूत हिस्सा बना हुआ है। महेश गुप्ता का मानना है कि लगातार बाज़ार में मौजूदगी, उत्पाद की क्वालिटी और कंपनी के सपोर्ट ने डायरेक्टर को नॉर्थ-ईस्ट में अपनी अलग पहचान बनाने में मदद की है।

विमल 5000 ने पकड़ी तेज़ रफ्तार

रेगुलर पान मसाला सेगमेंट में विमल को ज़बरदस्त जंप मिलने की बात महेश गुप्ता ने कही। उनके मुताबिक नॉर्थ-ईस्ट में विमल 5000 ने कई गुना ग्रोथ हासिल की है और अब यह क्षेत्र के नंबर-वन ब्रांड शिखर को कड़ी चुनौती दे रहा है। नए टैक्सेशन के दौर में तेज़ी से उभरने वाले स्थानीय ब्रांड एक्स गोल्ड ने भी बाज़ार में अपनी जगह बनाई है। महेश गुप्ता के अनुसार तारा के बाज़ार से हटने के बाद एक्स गोल्ड को इसका फायदा मिला और उसने काफी तेज ग्रोथ दर्ज की। हालांकि, बाद में जब लगभग सभी प्रमुख ब्रांड दोबारा बाज़ार में मज़बूती से उपलब्ध होने लगे, तो एक्स गोल्ड की बिक्री पर कुछ असर पड़ा।

स्वीट सुपारी में अलग-अलग पॉकेट, अलग-अलग ब्रांड

नॉर्थ-ईस्ट का स्वीट सुपारी बाज़ार भी अपने आप में काफी दिलचस्प है। महेश गुप्ता के मुताबिक यहां टिंकू, बबलू, सनी, लाडली, स्वीटी, काली और आईपीएल जैसे कई ब्रांड सक्रिय हैं। इनमें से लगभग सभी ब्रांडों ने अपने-अपने मज़बूत बिक्री क्षेत्र यानी 'पॉकेट' तैयार किए हैं। किसी एक ब्रांड का पूरे बाज़ार पर दबदबा नहीं है, बल्कि अलग-अलग इलाकों में अलग-अलग ब्रांड मज़बूत स्थिति में दिखाई देते हैं।

यही नॉर्थ-ईस्ट के बाज़ार की खासियत है—यहां राष्ट्रीय ब्रांडों के साथ-साथ स्थानीय और क्षेत्रीय ब्रांडों के लिए भी जगह बनी हुई है।

कंपनी का सपोर्ट और मैदान में मौजूदगी बनी सफलता की कुंजी

महेश गुप्ता डायरेक्टर की सफलता के पीछे केवल उत्पाद की क्वालिटी को ही कारण नहीं मानते। उनके अनुसार कंपनी की ओर से फुल सपोर्ट मिलता है और मार्केटिंग को लेकर कंपनी एवं उसकी टीम लगातार सजग रहती है। कंपनी ने हमेशा ज़रूरत के समय अपेक्षा से अधिक सहयोग दिया है। लेकिन बाज़ार में कंपनी का सपोर्ट तभी परिणाम देता है, जब डिस्ट्रीब्यूटर खुद मैदान में सक्रिय हो। महेश गुप्ता इस मामले में खुद उदाहरण हैं। वे नॉर्थ-ईस्ट के बाज़ारों में लगातार घूमते हैं और ब्रांड की वास्तविक स्थिति को नज़दीक से देखते हैं। उनका कहना है कि असम और नॉर्थ-ईस्ट का शायद ही कोई ऐसा क्षेत्र हो, जहां वे ब्रांड की स्थिति का निरीक्षण करने स्वयं न गए हों।

मार्केट में ब्रांड की उपलब्धता, दुकानदारों का रिस्पॉन्स, बिक्री की गति और सेल्स टीम की सक्रियता इन सभी पर उनकी सीधी नजर रहती है। यही जमीनी मॉनिटरिंग डायरेक्टर को लगातार आगे बढ़ाने में महत्वपूर्ण साबित हुई है। नॉर्थ-ईस्ट जैसे विविध और पॉकेट-आधारित बाज़ार में केवल बड़ा नेटवर्क होना पर्याप्त नहीं है। यहां ब्रांड को लगातार उपलब्ध रखना, डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर के साथ मज़बूत संबंध बनाए रखना और बदलती बाजार परिस्थितियों को तुरंत समझना ज़रूरी है। महेश गुप्ता का मॉडल इसी सोच पर काम करता दिखाई देता है। डायरेक्टर ने नॉर्थ-ईस्ट में अपनी जगह सिर्फ वितरण के दम पर नहीं, बल्कि क्वालिटी, निरंतर उपलब्धता, कंपनी के सपोर्ट और मज़बूत जमीनी नेटवर्क के सहारे बनाई है। यही वजह है कि असम और खासकर अपर असम में यह ब्रांड लगातार अपनी स्थिति मज़बूत कर रहा है।

JMV GROUP

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

बिहार मार्केट रिपोर्ट

प्रीमियम और रेगुलर दोनों के कंज्यूमर

नया टैक्सेशन लागू होने के बाद हुई परेशानियों से मार्केट अब लगभग उबर चुका है। बिहार मार्केट सर्वेक्षण के दौरान यह साफ दिखाई दिया। उल्लेखनीय है कि बिहार पान मसाला के साथ ही तंबाकू व ज़र्दा की भी एक महत्वपूर्ण मंडी है। यहां स्थानीय स्तर पर भी तंबाकू पत्ती की खेती होती है जिससे सरैशा खैनी बनाया जाता है। इसे लोग चूने के साथ रगड़ के खाते हैं। बात करें पान मसालों कि तो बिहार में इसका बहुत बड़ा बाज़ार है। यहां हर तरह के कस्टमर हैं। प्रीमियम और सामान्य दोनों पान मसालों के कंज्यूमर यहां बहुत बड़ी मात्रा में हैं। ऐसे में पान मसाला कंपनियों का पूरा फोकस इस राज्य पर होता है। बिहार को मार्केटिंग के लिहाज़ से चार हिस्सों साउथ बिहार, नॉर्थ बिहार, कोसी और मिथिलांचल में बांटा जा सकता है। हर क्षेत्र की अपनी अलग-अलग पसंद है। रेगुलर में इस समय यहां कई प्रतिष्ठित ब्रांडों जैसे शिखर, विमल, कमला पसंद, बाहुबली, मधु, राज निवास, पान पराग, बहार, सर गोल्ड आदि मार्केट में हैं। इन ब्रांडों में से कोई किसी ज़िले में चलता है तो किसी ज़िले में दूसरा ब्रांड लोगों की पसंद बना हुआ है। नया टैक्सेशन लागू होने के बाद कमला पसंद 6 रुपये का हो गया है। इससे इसकी बिक्री प्रभावित हुई है। बाकी के प्रमुख पान मसालों शिखर, राजनिवास, विमल, बाहुबली और मधु अभी भी 5 रुपये में ही हैं। हालांकि टोबैको प्लस के सर्वे में पूरे बिहार में शिखर सबसे आगे दिखा। यानी बिक्री के लिहाज़ से पूरे बिहार में शिखर की स्थिति नंबर एक की है। दूसरे नंबर पर विमल है और तीसरे नंबर पर कमला पसंद है। इसके बाद राज निवास व मधु अपनी पकड़ बनाए हुए हैं। कहीं-कहीं बाहुबली भी अपना ज़बर्दस्त सिक्का जमाये हुए है। अन्य बिकने वाले ब्रांडों में पान पराग, बहार, सर गोल्ड आदि हैं।

पान मसाला मार्केट की गहरी जानकारी रखने वालों ने टोबैको प्लस को बताया कि जहां उत्तरी बिहार के मुज़फ्फरपुर से सारण तक एक नंबर पर शिखर का बोलबाला है तो दूसरे नंबर पर विमल और तीसरे नंबर पर कमला पसंद है। इन के अलावा पान पराग, सर गोल्ड, सुपर कैश गोल्ड तथा दोबारा रिलांच होने के बाद डीएस ग्रुप का मस्ताबा भी फिर से अपनी जगह बनाने का प्रयास कर रहा है। वहीं कोसी जोन के पुर्णिया व आस पास के क्षेत्रों में मधु और राजनिवास का ज़बर्दस्त मार्केट है। ये दोनों उत्पाद यहां नंबर एक और नंबर दो पर हैं। यही हाल कमोबेश अंगिका क्षेत्र भागलपुर में भी है जहां मधु व राजनिवास का मार्केट है। इसके अलावा दरभंगा में मधु पान मसाला नंबर एक की कुर्सी पर काबिज़ है।

प्रीमियम पान मसाला मार्केट में रजनीगंधा सबसे ऊंचे पायदान पर विराजमान है। इसकी बिक्री पूरे बिहार में नंबर एक की है। प्रीमियम में ही डायरेक्टर पूरे बिहार में तेज़ गति से आगे बढ़ रहा है और हर जगह इसकी बिक्री हो रही है लेकिन गोपालगंज में इसकी बिक्री नंबर वन पर चल रही है। जोड़ी में 10 रुपये की एमआरपी में डायरेक्टर की क्वांटीटी 2.4 ग्राम है। 8 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा पाउच। पूरे देश में अपने स्वाद का डंका बजा रहे सिग्नेचर का चार्म लगातार बढ़ रहा है। पान चटनी में मिनाक्षी नंबर एक पर है इसके बाद जेके की पान चटनी चलता है। बाबा का दिलबहार भी पान दुकानों पर अपनी अच्छी व मज़बूत उपस्थिति बनाये हुए है। मुज़फ्फरपुर व आसपास के इलाकों में रतना इलायची का बढ़िया मार्केट है। इसे अच्छी रिपीट मिल रही है।

प्रीमियम में नंबर एक पर रजनीगंधा

प्रीमियम श्रेणी के पान मसाले में रजनीगंधा का जलवा कायम है। इसकी बिक्री नंबर एक पर है। इसी सेगमेंट में सिग्नेचर ने यहां अपनी मज़बूत मौजूदगी दर्ज कराई है। टोबैको प्लस के सर्वे में साफ नज़र आया कि सिग्नेचर का ग्राफ लगातार बढ़ रहा है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में सिग्नेचर के जिपर व टिन पैक की भी अच्छी बिक्री देखी जा रही है। अपने स्वाद का लोहा मनवाते हुए सिग्नेचर यहां अपनी उपस्थिति लगातार मज़बूत करता जा रहा है। सर्वेक्षण के दौरान मार्केट जानकारों ने बताया कि इसका चार्म लगातार बढ़ रहा है। बेहतर क्वालिटी व उम्दा स्वाद के बल पर 15 रुपये की एमआरपी में सिग्नेचर ने बिहार में अपना अलग ग्राहक वर्ग तैयार किया है। इसके बाद डायरेक्टर की बिक्री हो रही है। डायरेक्टर यहां 10 रुपये के सेगमेंट में लगातार आगे बढ़ रहा है। वैसे तो डायरेक्टर पूरे बिहार में ही तेज़ गति से आगे बढ़ रहा है और हर जगह इसकी बिक्री हो रही है लेकिन गोपालगंज में नंबर एक की बिक्री में है। जोड़ी में 10 रुपये की एमआरपी में डायरेक्टर की क्वांटीटी 2.4 ग्राम है। 8 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा पाउच। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि लोग जिस तरह से डायरेक्टर को पसंद कर रहे हैं उससे आने वाले समय में बिहार में यह ज़बर्दस्त उथल-पुथल मचायेगा। कमला पसंद के 10 रुपए की भी उपसतिथि है। बाबा 120 भी इस सेगमेंट में मौजूद है और हाल हि में केपी के रिचमेन ने भी दस्तक डी है। क्रिस्टल की बिक्री भी बहुत बढ़िया चल रही है। 5 रुपये के सेगमेंट में पान पराग भी ज़बर्दस्त प्रदर्शन कर रहा है।

पूरे राज्य में शिखर की बिक्री नंबर एक पर

पटना समेत पूरे बिहार में शिखर नंबर एक पर बिक रहा है। 5 रुपये के सेगमेंट में राजधानी पटना में शिखर को बाहुबली से कड़ी टक्कर मिल रही है। यहां कहीं शिखर आगे है तो कहीं बाहुबली। कुल मिलाकर साउथ बिहार में बाहुबली का अच्छा मार्केट है। वैसे पूरे बिहार की बात करें तो शिखर नंबर एक पर है। विमल, मधु और राजनिवास भी काफी इंप्रूव कर रहे हैं। इनकी भी एमआरपी पुरानी ही है। कमला पसंद में बिक्री पर एमआरपी का असर पड़ा है। यह 6 रुपये की एमआरपी में है। टोबैको प्लस के सर्वे में पूरे बिहार में शिखर सबसे आगे दिखा। यानी बिक्री के लिहाज़ से पूरे बिहार में शिखर की स्थिति नंबर एक की है। दूसरे नंबर पर विमल 5000 है और तीसरे नंबर पर कमला पसंद है। इसके बाद राज निवास, मधु और बाहुबली अपनी पकड़ बनाए हुए हैं।

कमला पसंद की मांग पर एमआरपी का ब्रेक

बिहार में पिछले दो दशकों से भी अधिक समय से कमला पसंद मज़बूत स्थिति में था। चाहे वह बिहार का नार्थ जोन हो या साउथ हर जगह इसकी अच्छी बिक्री चल रही थी। नये टैक्सेशन के बाद अब यह 5 रुपये से बढ़कर 6 रुपये का हो गया है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वेक्षण में मार्केट जानकारों ने बताया कि नार्थ बिहार में कमला पसंद नंबर एक पर बिक रहा था। समस्तीपुर, मोतिहारी व चंपारण समेत अन्य टाउन एरिया में कहीं नंबर वन पर तो कहीं तेज़ी से ग्रोथ कर रहा था जिस पर अब काफी हद तक एमआरपी का प्रभाव पड़ा है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वेक्षण के दौरान लोगों ने बताया कि कमला पसंद क्वालिटी को मैंटेन कर चलता है। कंपनी स्कीम व सर्विस पर भी पूरा ध्यान रखती है जिसका उसे फायदा मिलता रहा है। लेकिन 5 रुपए में मार्केट ट्रेंड के चलते वर्तमान में इसकी बिक्री बुरी तरह प्रभावित है।

कुछ ब्रांडों को ध्यान देने की ज़रूरत

बाबा 120 भी मार्केट में आया है लेकिन मार्केटिंग टीम को इस पर अभी ध्यान देने की ज़रूरत है। यह 10 रुपये में ज़र्दा के साथ है। इसी तरह 5 रुपये के सेगमेंट में मार्केट में मौजूद कुछ उत्पादों को ब्रांड प्रमोशन व मार्केटिंग पर ध्यान देने की विशेष ज़रूरत है। इन ब्रांडों में दम है और यह बढ़िया कर सकते हैं लेकिन इसके लिए कंपनियों को विशेष रूप से अपना ध्यान मार्केटिंग व सर्विस पर केंद्रित करना होगा। करमचंद लगातार ग्रोथ कर रहा है। करमचंद ऐसा उत्पाद है जिसमें आज तक कोई कंप्लेन नहीं आया। मुज़फ्फरपुर, सीतामढ़ी, दरभंगा और समस्तीपुर में इसका मज़बूत मार्केट बन रहा है। बहार पर भी ध्यान देने की ज़रूरत है। हालांकि बहार व बाहुबली अपना डैमेज वापस लेते हैं जिसका लाभ इन्हें मिलता है। मार्केट जानकारों का कहना है कि अगर कंपनियां अपने ब्रांडों पर ध्यान दें तो ये उत्पाद मार्केट में उथल पुथल मचाने का दम रखते हैं।

तुलसी 00 और रत्ना सबसे हिट

पूरे बिहार में सबसे अधिक बिक्री तुलसी 00 की है। इसके बाद दूसरे नंबर पर रतना ज़र्दा की खपत है। नार्थ बिहार में जहां रतना 300 की अधिक बिक्री है वहीं साउथ बिहार में रतना 64 अधिक डिमांड में है। प्रीमियम में बाबा की बिक्री अधिक है। बाबा वन की भी बिक्री अच्छी है। इसके अलावा कुछ सस्ते ज़र्दा भी चल रहे हैं। सादी पत्ती में सरोज की बिक्री है।

कई पान चटनी ब्रांड चलन में

चूंकि पान दुकानें अभी भी कुछ न कुछ हैं और मीठे पान का चलन भी है इसलिए पान चटनियां भी डिमांड में बनी हुई हैं। पान चटनी में बाबा का नौरतन, दिलबहार, साधना और गोपाल की दिलखुश व पान सुंदरी के अलावा फ्लेवर में पान की जान अच्छी बिक रही है। साथ ही केटीसी की फ्लेवर चटनियां भी ग्राहकों को खूब पसंद आ रही है। कुल मिलाकर पान चटनी में मिनाक्षी नंबर एक पर है इसके बाद गोपाल का पान की जान की बिक्री है और प्रीमियम में बाबा का नौरतन चलता है। इसके अलावा जेके की पान चटनी भी अच्छी चलती है।

सरैशा खैनी के बाद स्वागत का दबदबा

चूंकि बिहार में सरैशा खैनी का चलन है जो खुले में मिलता है और चूने में रगड़कर खाया जाता है। यह खैनी हर जगह दिखाई देती है। इसे दुकानदार स्वयं काटकर सादी पन्नी में पैक कर बेचते हैं। ऐसे में पैक रेडिमेड खैनी का मार्केट बहुत कम है। इनकी बिक्री शहरी इलाकों में ही है। चूने के साथ खाये जाने वाले खैनी में स्वागत, कुबेर और विमल बोल्ड की ज़बर्दस्त उपस्थिति है। लेकिन सबसे अधिक बिक्री में स्वागत है। फिल्टर में चैनी और कूललिप्स की उपस्थिति है और शहरी इलाकों में ही इनकी बिक्री है।

सुपारी में दिल्लगी, रितिक व टिंकू का चलन

स्वीट सुपारी में विभिन्न क्षेत्रों में तमाम सुपारी उत्पाद लोकप्रिय हैं। रेगुलर सुपारी मार्केट में देश की अन्य मंडियों की ही तरह बिहार में भी स्वीट सुपारी का बढ़िया मार्केट है। टोबैको प्लस के सर्वेक्षण के दौरान मिले फीडबैक के मुताबिक दिल्लगी नंबर एक की पोजिशन पर विराजमान है और नंबर दो की पोजिशन पर रितिक गोल्ड का मार्केट है। वैसे किसी-किसी ज़िले में अन्य ब्रांड नंबर वन पर हैं। उदाहरण के लिए मुज़फ्फरपुर व आसपास में टिंकू सुपारी नंबर वन पर बिक रहा है इसके बाद मधु और राधिका की बिक्री है। राधिका ने बढ़िया स्कीम दी है। इसके अलावा सुपर ताज की भी अच्छी बिक्री है।

अफ़ज़ल का हुक्का फ्लेवर नंबर वन

हुक्का फ्लेवर मार्केट में अफ़ज़ल के हुक्का फ्लेवर की अच्छी डिमांड व रेंज है। पूरे देश में धूम मचाने वाले अफ़ज़ल के हुक्का फ्लेवर की मांग बिहार में भी नंबर एक पर है। वैसे तो इसके सभी फ्लेवर यहां बिक रहे हैं लेकिन इसका पान रास सबसे अधिक बिक रहा है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में देखा गया कि बिहार में अफ़ज़ल की कोई एजेंसी नहीं है फिर भी यह यहां ज़बर्दस्त डिमांड में है। ग्राहकों की डिमांड को देखते हुए दुकानदार दिल्ली से माल मंगाकर बेचते हैं। हुक्का फ्लेवर मार्केट में अफ़ज़ल की इस सफलता के बारे में मार्केट जानकारों ने बताया कि अफ़ज़ल फ्लेवर के लिहाज़ से टाइम टू टाइम अपडेट होता रहता है। वैसे तो इस मार्केट में अफ़ज़ल के अलावा भी कई और ब्रांड हैं लेकिन अफ़ज़ल के हुक्का फ्लेवर सबसे अधिक पसंद किये जा रहे हैं। कंपनी के पास पान रास के अलावा हुक्का के 150 तरह के फ्लेवर हैं और सभी हुक्का फ्लेवर तीन सेगमेंट 50 ग्राम, 250 ग्राम और एक किलोग्राम के पैक में हैं।

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

बिहार में पान मसाला के लिए बड़ा और विविध बाज़ार

मुकेश कुमार बोले क्वालिटी, क्वांटिटी और पॉकेट फ्रेंडली कीमत ही ब्रांड की असली ताकत

पान मसाला कारोबार के लिहाज़ से बिहार ऐसा बाज़ार है, जहां प्रीमियम से लेकर बजट सेगमेंट तक हर तरह के उपभोक्ता मौजूद हैं। यही इस बाज़ार की सबसे बड़ी खासियत भी है और चुनौती भी। यहां एक ओर प्रीमियम ब्रांडों के लिए मज़बूत ग्राहक आधार है, तो दूसरी ओर कीमत को प्राथमिकता देने वाले उपभोक्ताओं की संख्या भी काफी बड़ी है। ऐसे में बिहार में किसी ब्रांड को स्थापित करने के लिए केवल अच्छा उत्पाद या मज़बूत कीमत पर्याप्त नहीं है, बल्कि क्षेत्रवार बाज़ार की समझ, मज़बूत डिस्ट्रीब्यूशन, लगातार सैंपलिंग और फील्ड मार्केटिंग का बड़ा महत्व है।

पटना में शौर्य इंटरप्राइजेज़ के प्रोपराइटर मुकेश कुमार इस बाज़ार को लंबे समय से करीब से देख रहे हैं। जनरल स्टोर से अपने कारोबारी सफर की शुरुआत करने वाले मुकेश कुमार आज डायरेक्टर के साउथ बिहार सीएस के रूप में काम कर रहे हैं। इसके साथ ही वे रुद्रा इंडस्ट्री के मास्क्यूटो अगरबत्ती के सीएनएफ भी हैं। उनका पूरा परिवार पान मसाला और टोबैको इंडस्ट्री से जुड़ा हुआ है और उनके दो बड़े भाई भी सीएनएफ के रूप में कारोबार कर रहे हैं।

बिहार के बाज़ार में अपने लंबे अनुभव के आधार पर मुकेश कुमार का मानना है कि पान मसाला कंपनियों के लिए यहां काफी संभावनाएं हैं। उनके अनुसार बिहार की सबसे बड़ी विशेषता यह है कि यहां हर तरह का ग्राहक मौजूद है। यदि प्रीमियम उत्पाद पसंद करने वाले उपभोक्ताओं की संख्या अच्छी है, तो सामान्य कीमत वाले पान मसालों का भी बहुत बड़ा बाज़ार है।

चार हिस्सों में समझना होगा बिहार का बाज़ार

मुकेश कुमार के अनुसार मार्केटिंग के नज़रिए से बिहार को मुख्य रूप से चार हिस्सों साउथ बिहार, नॉर्थ बिहार, कोसी और मिथिलांचल में देखा जा सकता है। इन चारों क्षेत्रों की अपनी अलग बाज़ार प्रवृत्ति और ब्रांड पसंद है। कोसी बेल्ट में मधु और राजनिवास जैसे ब्रांडों की मज़बूत मौजूदगी दिखाई देती है, जबकि साउथ बिहार में शिखर, विमल और बाहुबली जैसे ब्रांडों की पकड़ बताई जाती है। हालांकि पूरे बिहार की बात करें तो मुकेश कुमार के अनुसार शिखर की स्थिति सबसे मज़बूत है।

यही क्षेत्रीय विविधता बिहार को एक दिलचस्प बाज़ार बनाती है। किसी एक क्षेत्र में सफल ब्रांड या रणनीति को दूसरे क्षेत्र में उसी रूप में लागू करना ज़रूरी नहीं कि उतना ही प्रभावी साबित हो। कंपनियों को स्थानीय पसंद, कीमत, डिस्ट्रीब्यूशन और उपभोक्ता प्रोफाइल के हिसाब से अपनी रणनीति बनानी पड़ती है।

प्रीमियम मार्केट में रजनीगंधा की मज़बूत मौजूदगी

प्रीमियम सेगमेंट में रजनीगंधा की पूरे बिहार में मज़बूत बिक्री बताई जाती है। इसके अलावा सिग्नेचर और डायरेक्टर जैसे ब्रांड भी बाज़ार में अपनी जगह बनाए हुए हैं।

मुकेश कुमार के अनुसार कीमत का असर पान मसाला बाज़ार पर साफ दिखाई देता है। कमला पसंद के 6 रुपये वाले पैक की बिक्री में कीमत के कारण कुछ कमी देखने को मिली है। दूसरी तरफ प्रीमियम ग्राहक केवल कीमत नहीं देखता, बल्कि ब्रांड की पहचान, स्वाद और गुणवत्ता को भी महत्व देता है।

सिग्नेचर 4 ग्राम ज़र्दा के साथ 15 रुपये में बाज़ार में है, जबकि डायरेक्टर 10 रुपये में उपलब्ध है। बाबा 120 भी ज़र्दा के साथ 10 रुपये के पैक में बाज़ार में आया है। हालांकि मुकेश कुमार का मानना है कि बाबा 120 को बाज़ार में और मज़बूती से स्थापित करने के लिए मार्केटिंग टीम को ज्यादा सक्रियता दिखाने की ज़रूरत है।

₹5 का सेगमेंट फिर चर्चा में

बिहार के बाज़ार में कीमत हमेशा से एक महत्वपूर्ण फैक्टर रही है और अब ₹5 के सेगमेंट में भी गतिविधियां बढ़ती दिखाई दे रही हैं। मुकेश कुमार के अनुसार डीएस ग्रुप के मस्तबा ब्रांड की री-लॉन्चिंग ज़ोर-शोर से चल रही है। एक समय में मस्तबा ने बिहार के बाज़ार में अपनी मज़बूत पहचान बनाई थी और अब इसकी दोबारा लॉन्चिंग से बाज़ार में इस ब्रांड को लेकर फिर चर्चा शुरू हुई है।

मस्तबा ₹5 की श्रेणी में है और इसी प्राइस सेगमेंट में हॉट पान मसाला ने भी हाल ही में दस्तक दी है। इसका मतलब यह है कि ₹5 का पैक अब भी कंपनियों के लिए एक महत्वपूर्ण प्राइस पॉइंट बना हुआ है। बजट सेगमेंट में उपभोक्ता की जेब के अनुरूप कीमत रखने के साथ-साथ कंपनियों को

क्वांटिटी और क्वालिटी के बीच संतुलन भी साधना होगा। मस्तबा की री-लॉन्चिंग और हॉट पान मसाला की नई एंट्री आने वाले समय में इस प्राइस सेगमेंट में प्रतिस्पर्धा को और बढ़ा सकती है। हालांकि किसी भी नए या री-लॉन्च किए गए ब्रांड की असली परीक्षा रिटेल काउंटर पर उसकी निरंतर उपलब्धता, उपभोक्ता ट्रायल और रिपीट डिमांड से होगी।

24 डिस्ट्रीब्यूटर्स का मज़बूत नेटवर्क

मुकेश कुमार के कारोबार की एक महत्वपूर्ण ताकत उनका डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क है। उनके अनुसार उनके अंडर में 24 डिस्ट्रीब्यूटर काम कर रहे हैं। इतने बड़े नेटवर्क के जरिए अलग-अलग बाज़ारों तक उत्पादों की पहुंच बनाए रखना संभव होता है।

लेकिन उनके अनुसार डिस्ट्रीब्यूशन केवल माल पहुंचाने का काम नहीं है। बाज़ार में ब्रांड की वास्तविक पकड़ के लिए स्टॉक की उपलब्धता, रिटेलर से लगातार संपर्क, बाज़ार की प्रतिक्रिया और कंपनी के साथ बेहतर तालमेल ज़रूरी है।

मुकेश कुमार बताते हैं कि कंपनियों की ओर से भी उन्हें अच्छा सपोर्ट मिलता है। किसी ब्रांड की सफलता में कंपनी और डिस्ट्रीब्यूटर के बीच तालमेल की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। कंपनी की तरफ से समय पर माल, मार्केटिंग सपोर्ट और बाज़ार की ज़रूरत के मुताबिक गतिविधियां मिलती रहें तो डिस्ट्रीब्यूटर के लिए बाज़ार का विस्तार करना आसान हो जाता है।

नए ब्रांड के लिए सैंपलिंग सबसे ज़रूरी

नए ब्रांड के बाज़ार में प्रवेश को लेकर मुकेश कुमार सैंपलिंग को बेहद महत्वपूर्ण मानते हैं। उनके अनुसार केवल उत्पाद को दुकानदार तक पहुंचा देना काफी नहीं है। ग्राहक को उत्पाद का ट्रायल देना और उसके स्वाद तथा गुणवत्ता का अनुभव कराना जरूरी है।

वे ब्रांड बनाने की प्रक्रिया की तुलना पौधे को सींचने से करते हैं। जिस तरह पौधे को लगातार पानी और देखभाल की ज़रूरत होती है, उसी तरह किसी ब्रांड को भी लगातार सैंपलिंग, मार्केटिंग और फील्ड सपोर्ट की ज़रूरत होती है। एक बार उपभोक्ता उत्पाद को पसंद करने लगे तो उसके बाद रिपीट बिक्री का रास्ता खुलता है। खासकर ऐसे बाज़ार में जहां पहले से कई स्थापित ब्रांड मौजूद हों, नए उत्पाद के लिए सैंपलिंग और फील्ड एक्टिविटी और भी महत्वपूर्ण हो जाती है।

गोमती की री-लॉन्चिंग पर भी नज़र

मुकेश कुमार के अनुसार गोमती भी एक बार फिर बाज़ार में लॉन्च होने वाला है। किसी पुराने ब्रांड की री-लॉन्चिंग में चुनौती केवल उत्पाद को दोबारा बाज़ार में उतारने की नहीं होती, बल्कि पुराने ग्राहकों की पहचान और नए ग्राहकों की उम्मीदों को एक साथ जोड़ने की होती है। ऐसे में उत्पाद की पैकिंग, कीमत, स्वाद, उपलब्धता और मार्केटिंग सपोर्ट पर एक साथ काम करना जरूरी होगा। मज़बूत डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क इस तरह के लॉन्च को तेज़ी से रिटेल काउंटर तक पहुंचाने में मदद कर सकता है।

ग्राहक को चाहिए क्वालिटी भी और क्वांटिटी भी

मुकेश कुमार के लंबे कारोबारी अनुभव में सबसे महत्वपूर्ण बात यह सामने आती है कि आज का ग्राहक केवल कम कीमत नहीं देखता। वह क्वालिटी और क्वांटिटी दोनों चाहता है। इसके साथ ही कीमत भी उसकी जेब के अनुकूल होनी चाहिए।

उनके अनुसार यदि उत्पाद की कीमत अच्छी है लेकिन क्वालिटी कमज़ोर है तो लंबे समय तक ब्रांड को बाज़ार में बनाए रखना मुश्किल होगा। वहीं अच्छी क्वालिटी के बावजूद यदि उत्पाद बहुत महंगा है तो उसका व्यापक बाज़ार बनाना चुनौतीपूर्ण हो सकता है।

इसलिए पान मसाला बाज़ार में उत्पाद की सफलता के लिए तीन चीजों का संतुलन जरूरी है क्वालिटी, क्वांटिटी और पॉकेट फ्रेंडली कीमत।

बिहार में ब्रांड बनाने का असली खेल फील्ड में

बिहार जैसे बड़े और विविध बाज़ार में ब्रांड की सफलता केवल विज्ञापन या बड़े नाम के सहारे हासिल नहीं की जा सकती। यहां रिटेलर तक लगातार पहुंच, पर्याप्त स्टॉक, डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क, सैंपलिंग और उपभोक्ता की प्रतिक्रिया पर लगातार काम करना पड़ता है।

मुकेश कुमार के अनुसार बिहार एक ऐसा बाज़ार है जहां कंपनियों के लिए अवसर बहुत हैं, लेकिन सफलता के लिए बाज़ार की बारीक समझ जरूरी है। साउथ बिहार में जो रणनीति काम करती है, जरूरी नहीं कि वही कोसी, मिथिलांचल या नॉर्थ बिहार में भी उसी तरह परिणाम दे।

₹5 के सेगमेंट में मस्तबा की री-लॉन्चिंग और हॉट पान मसाला की नई एंट्री, प्रीमियम में रजनीगंधा की मज़बूत मौजूदगी तथा शिखर, विमल, बाहुबली, मधु और राजनिवास जैसे ब्रांडों की क्षेत्रीय पकड़ यह बताती है कि बिहार का पान मसाला बाज़ार कई स्तरों पर सक्रिय है।

आने वाले समय में इस बाज़ार में वही ब्रांड अपनी स्थिति मज़बूत कर पाएंगे जो उपभोक्ता की बदलती जरूरतों के साथ कीमत, क्वालिटी, क्वांटिटी और उपलब्धता का सही संतुलन बना सकेंगे। मुकेश कुमार के अनुभव की भाषा में कहें तो ब्रांड को बाज़ार में उतारना आसान है, लेकिन उसे बाज़ार में टिकाना लगातार मेहनत का काम है।

ASSAM TRADING & FRAGRANCES

TRUST OF '5' GENERATIONS

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, Lanxess, Takasago

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®

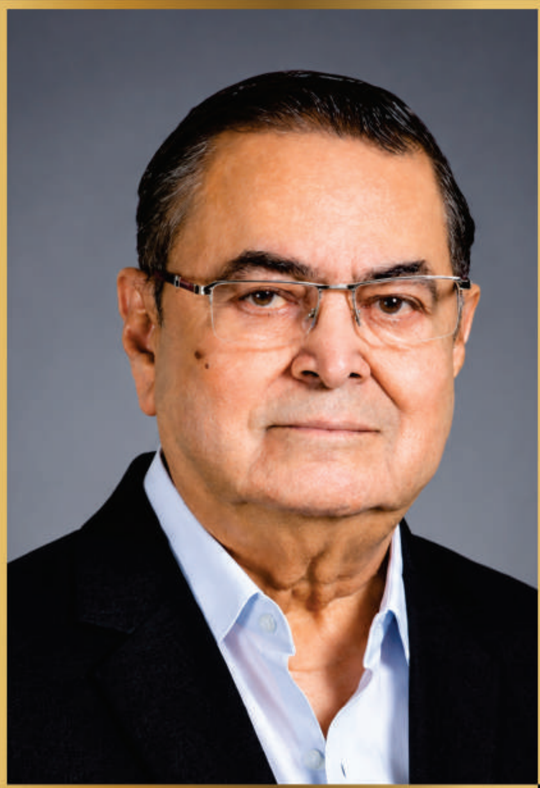
Pan Masala

कुछ तो इसमें खास है

उत्तम क्वालिटी, बेमिसाल स्वाद!

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

नैनं छिन्दन्ति शस्त्राणि नैनं दहति पावकः।
न चैनं क्लेदयन्त्यापो न शोषयति मारूतः।।



श्री रमेश वी. वाज़े :
भारतीय सुगंध उद्योग की एक महत्वपूर्ण विरासत

भारतीय सुगंध एवं फ्लेवर उद्योग ने 15 सितंबर 2026 को अपने एक सम्मानित और दूरदर्शी व्यक्तित्व श्री रमेश वी. वाज़े को खो दिया। श्री वाज़े ने भारत के सुगंध उद्योग के विकास और आधुनिक तकनीक को अपनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई। उनकी सोच और अनुभव ने भारतीय सुगंध उद्योग को आगे बढ़ाने और वैश्विक स्तर पर अपनी पहचान बनाने में मदद की। उनके प्रमुख योगदानों में भारत में फ्रेगरेंस ऑटोमेशन की शुरुआत भी शामिल है। वर्ष 1994 में केवा में देश का पहला ऑटोमेटेड फ्रेगरेंस-कंपाउंडिंग प्लांट शुरू किया गया, जो भारतीय सुगंध उद्योग के लिए एक महत्वपूर्ण उपलब्धि थी। श्री वाज़े का योगदान केवल व्यापार तक सीमित नहीं था। उन्होंने सुगंधित पौधों की खेती से जुड़े किसानों के विकास, शिक्षा और सामाजिक कार्यों में भी योगदान दिया। वी. जी. वाज़े कॉलेज और लायंस क्लब के माध्यम से उनकी सामाजिक प्रतिबद्धता भी देखने को मिली। सुगंध एवं फ्लेवर उद्योग में उनके लंबे और उल्लेखनीय योगदान के लिए उन्हें 2019 में IFEAT लाइफ्टाइम अचीव्मन्ट अवॉर्ड से सम्मानित किया गया। श्री वाज़े का जाना सुगंध उद्योग के लिए एक बड़ी क्षति है। उद्योग के विकास में उनका योगदान और उनकी विरासत लंबे समय तक याद की जाएगी।

टोबैको प्लस की ओर से उनके परिवार, सहयोगियों और पूरे केवा परिवार के प्रति हार्दिक संवेदनाएँ। ईश्वर उनकी आत्मा को शांति प्रदान करे।

भारतीय परफ्यूमरी के एक युग का अंत: 85 वर्ष की आयु में श्री रमेश वाज़े का निधन

भारतीय परफ्यूमरी उद्योग के विकास में 6 दशकों से अधिक समय तक दिया महत्वपूर्ण योगदान

भारत की प्रमुख फ्रेगरेंस एवं फ्लेवर कंपनियों में शामिल एसएच केलकर एंड कंपनी लिमिटेड (SHK) ने अपने चेयरमैन श्री रमेश विनायक वाज़े के निधन की घोषणा की है। उनका निधन 85 वर्ष की आयु में हुआ।

रमेश वाज़े जी ने अपने पेशेवर जीवन का 6 दशकों से अधिक समय भारतीय परफ्यूमरी उद्योग को आगे बढ़ाने और फ्रेगरेंस के क्षेत्र में नई तकनीकों एवं प्रक्रियाओं को विकसित करने में समर्पित किया। उन्हें एक मास्टर परफ्यूमर के रूप में जाना जाता था और भारतीय परफ्यूमरी की कला एवं विज्ञान को आगे बढ़ाने में उनका महत्वपूर्ण योगदान रहा।

वाज़े वर्ष 1961 में पारिवारिक व्यवसाय से जुड़े और लंबे समय तक कंपनी के विकास में सक्रिय भूमिका निभाई। वर्ष 1981 में वे कंपनी के बोर्ड में शामिल हुए। अपने लंबे करियर के दौरान उन्होंने प्रबंध निदेशक सहित कई महत्वपूर्ण ज़िम्मेदारियां संभालीं। वर्ष 2019 से वे कंपनी के नॉन-एग्ज़ीक्यूटिव चेयरमैन के रूप में कार्यरत थे।

परफ्यूमरी के प्रति गहरा समर्पण

रमेश वाज़े जी को फ्रेगरेंस और परफ्यूमरी की गहरी समझ के लिए जाना जाता था। उन्होंने एसएच केलकर की फ्रेगरेंस क्षमताओं को मज़बूत करने के साथ-साथ ग्राहकों की बदलती ज़रूरतों और अंतरराष्ट्रीय बाज़ार की मांग को समझने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई।

वे भारत में फ्रेगरेंस निर्माण में टेक्नोलॉजी और ऑटोमेशन के इस्तेमाल के शुरुआती समर्थकों में भी शामिल थे। उनका मानना था कि ऑटोमेशन के माध्यम से फ्रेगरेंस कंपाउंडिंग में सटीकता, निरंतरता और उत्पादन क्षमता को बेहतर बनाया जा सकता है।

कंपनी के लिए मार्गदर्शक की भूमिका

रमेश वाज़े जी के निधन पर उनके पुत्र और एसएच केलकर के होल टाइम डायरेक्टर एवं ग्रुप सीईओ श्री केदार वाज़े ने उन्हें पिता के साथ-साथ शिक्षक और मार्गदर्शक के रूप में याद किया। उन्होंने कहा कि फ्रेगरेंस के प्रति उनके जुनून, गुणवत्ता, नवाचार और प्रतिभाओं को विकसित करने की सोच ने कंपनी को लंबे समय तक दिशा दी।

रमेश वाज़े जी की कार्यशैली में परंपरागत परफ्यूमरी ज्ञान के साथ आधुनिक तकनीक और गुणवत्ता पर विशेष ज़ोर दिखाई देता था। उनके मार्गदर्शन में कंपनी ने भारतीय बाज़ार से आगे बढ़कर अंतरराष्ट्रीय स्तर पर अपनी पहचान मज़बूत की।

भारतीय फ्रेगरेंस एवं परफ्यूमरी उद्योग में 6 दशकों से अधिक समय तक सक्रिय रहने वाले रमेश वाज़े का निधन उद्योग के लिए एक महत्वपूर्ण क्षति है। उनके अनुभव, परफ्यूमरी के प्रति समर्पण और पेशेवर योगदान को लंबे समय तक याद किया जाएगा।

॥ भावपूर्ण श्रद्धांजली ॥

नैनं छिन्दन्ति शस्त्राणि नैनं दहति पावकः।
न चैनं क्लेदयन्त्यापो न शोषयति मारुतः ॥

श्रीमती रेनू टंडन का स्वर्गवास

कन्नौज के सुप्रसिद्ध ओरिएंटल परफ्यूम्स एंड एक्सपोर्ट एवं देवी प्रसाद सुंदर लाल टंडन फर्म परिवार के स्व. त्रिलोकी नाथ टंडन की धर्मपत्नी श्रीमती रेनू टंडन जी का 8 सितंबर को निधन हो गया। इसी के साथ एक दिव्य आत्मा अनंत में विलीन हो गई। अपनी सांसारिक यात्रा में बेटी, बहन, पत्नी और मां जैसी प्रत्येक भूमिका को रेनू जी ने जिस सफलता और कुशलता से निर्वहन किया वह अतुलनीय है। ममता से भरा उनका व्यवहार और शालीन व्यक्तित्व कभी भुलाया नहीं जा सकेगा। भौतिक रूप में भले ही अब इस संसार में नहीं हैं किंतु उनकी स्मृतियां सदैव उनके होने का एहसास कराती रहेंगी।

दुख की इस घड़ी में टोबैको प्लस परिवार ईश्वर से प्रार्थना करता है कि वह दिवंगत आत्मा को अपने श्री चरणों में स्थान दे। साथ ही शोकाकुल परिवार को इस गहरी वेदना को सहन करने की शक्ति प्रदान करे।

Sweety BY MR GROUP

सादर स्मरण

20 अक्टूबर, 2026

पूज्य
श्री सुरेश चन्द्र अग्रवाल जी
की 75वीं जयंती

75TH MEMORIAL DAY

SHRI SURESH CHANDRA AGARWAL

आज आपके आशीर्वाद से,
हम उसी पावन यात्रा को आगे बढ़ाने का
प्रयास कर रहे हैं, जिसकी शुरुआत
आपने अपने संकल्प, कर्म और
दूरदृष्टि से की थी।

कदम हमारे हैं,
पर राह आपकी है।

आपके संकल्प हमारी राह हैं,
आपकी विरासत हमारी पहचान है,
और आपका आशीर्वाद
हमारी सबसे बड़ी शक्ति है।

Sweety Supari | Sweety Mouth Fresheners | Shri Suresh Chandra Agarwal Memorial Trust | WINGSTON Mathura / Goverdhan / Barsana

Shri Girraj Supari Traders LLP

shop.sweetybymrgroup.com | info@mrgroup.co.in | +91 9897004000 | sweetybymrgroup

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

बम्बईया
No Supari
खाते ही बढ़ जाए शान
Swad Wahi, Andaaz Naya
BAMBAIYA
CHOCO Gold
EXTRA 20% FREE
BAMBAIYA
2000
MOUTH FRESHENER
PRODUCT OF INDIA
BAMBAIYA
Sweet Saunf
EXTRA 20% FREE
जिपर खोलकर अंगूठे से फिल्म को अन्दर दबायें
₹5/-
NO SUPARI
बम्बईया
2000
TEAR THE MEMBRANE WITH THUMB BELOW ZIPPER
NO SUPARI
₹5/-
खाते ही बढ़ जाए शान ...
BAMBAIYA
CHULBULA
PAAN
₹2/-
बम्बईया
बादाम युक्त
प्रीमियम
मीठा मसाला
NO SUPARI
Khate hi Badh Jaye Shaan...
BAMBAIYA
ROSE
Mouth Freshener
2/-₹ में डबल मजा...
बम्बईया
चोको गोल्ड
प्रीमियम
bambaiyashop.com

VICTORY
टोबैको प्लस

एक-दूसरे के हुए अक्षित एवं इशिता

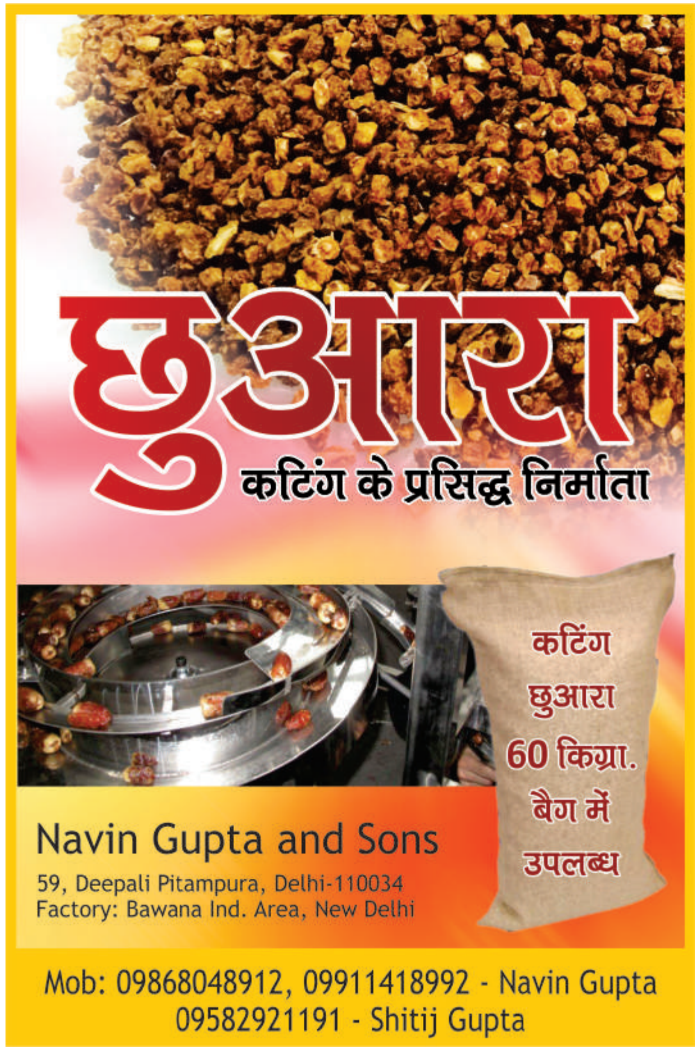
चारमीनार समूह परिवार के श्रीमती योजना एवं श्री पुरुषोत्तम दास सुगंधी के सुपुत्र अक्षित एवं इलाबेन तथा दीपक भाई कोटेचा की सुपुत्री इशिता का विवाह समारोह एवं वेडिंग रिसेप्शन 9 जुलाई को सिटाडेल होटल एंड कन्वेंशन्स, एयरपोर्ट रोड, गगनपहाड़, हैदराबाद में भव्य एवं गरिमामय वातावरण में संपन्न हुआ। इस मांगलिक अवसर पर परिवारजनों, रिश्तेदारों एवं मित्रों के साथ-साथ विभिन्न क्षेत्रों की अनेक प्रतिष्ठित हस्तियों ने अपनी गरिमामयी उपस्थिति दर्ज कराते हुए नवविवाहित दंपती को सुखी एवं समृद्ध दांपत्य जीवन के लिए हार्दिक शुभकामनाएं एवं आशीर्वाद प्रदान किए।

इस शुभ अवसर पर टोबैको प्लस परिवार की ओर से नवविवाहित अक्षित एवं इशिता को सुखमय, प्रेमपूर्ण एवं मंगलमय दांपत्य जीवन की हार्दिक बधाई एवं अनंत शुभकामनाएं।

SINCE 1946
SIGNAL®
BREK®
CANDY
Chatkara Rasila
SIGNAL® BREK®
Kachcha Mango ka Masti n Magic
MANGO FLAVOURED CANDY
Shown For Illustration purpose only
SINCE 1946 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

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

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

RAKESH SANDAL INDUSTRIES

Star Export House Recognised by Govt. of India

SERVING THE WORLD SINCE 1972

Natural Essential Oils & Oil for Zarda & Pan Masala

Certified for: US-FDA, WHO-GMP, ISO, HACCP, FSSAI, KOSHER, HALAL & ORGANIC Certified (EXPORT AWARD WINNER)

ESSENTIAL OILS

- AJOWAIN SEED OIL
- AMBRETTE SEED OIL
- ANGELICA ROOT OIL
- ANISE SEED OIL
- AROMISE OIL
- ARTEMISIA OIL
- BARMI OIL
- BASIL OIL
- BAY OIL
- BETEL OIL
- BLACK PEPPER OIL
- BURSERA OIL
- CADE OIL
- CAJUPUT OIL
- CALAMOUS OIL
- CALENDULA OIL
- CAMPHOR OIL
- CARDAMOM OIL
- CASSIA OIL
- CEDAR WOOD OIL
- CELERY SEED OIL
- CINNAMON LEAF OIL
- CITRONELLA OIL
- CLARY SAGE OIL
- CLOVE OIL
- COSTUS ROOT OIL
- CUBEB OIL
- CUMIN SEED OIL
- CURCUMA ZEDPARIA OIL
- CURRY LEAF OIL
- CYPRESS OIL
- BERRY OIL
- KAPUR KACHARI OIL
- DAVANA OIL
- DILL SEED OIL
- EUCALYPTUS OIL
- EUGINOL OIL
- FENNEL OIL
- FRANKINCENSE OIL
- GALANGAL OIL
- GERANIUM OIL
- GINGER GRASS OIL
- GINGER LILY OIL
- GINGER OIL
- GUAIC WOOD
- HEDYCHIUM OIL
- JASMINE OIL
- JATAMANSI OIL
- JUNIPER BERRY OIL
- KAPUR KACHARI OIL
- KULANJAN OIL
- LABDANUM OIL
- LAURAL BERRY OIL
- LAVENDER OIL
- LEMON GRASS OIL
- LEMON OIL
- LITSEA CUBEBA OIL
- MACE OIL
- MARRY GOLD OIL
- MENTHOL-CRYSTAL
- MYRRH OIL
- NAGARMOTHA OIL
- NAR KACHOR OIL
- NUTMEG OIL
- OLIBANUM OIL
- ORANGE OIL
- ORIGANO OIL
- PALMAROSA OIL
- PARSLEY SEED OIL
- PATCHOULI OIL
- PATCHOULI-2
- PEPPER CUBEBA OIL
- PEPPERMINT OIL
- RAVENSERA OIL
- RED THYME OIL
- ROADINOL SWEET OIL
- ROSE OIL (ABSOLUTE)
- ROSE PETEL OIL
- ROSE WOOD OIL
- SAFFRON OIL
- SANDELKA PLUS OIL
- SPEARMINT OIL
- SUGANDH BALA OIL
- SUGANDH KOKILA OIL
- SUGANDH MANTRI OIL
- TAGETES OIL
- TANGERIANE OIL
- TARRAGAON OIL
- TEA ROSE OIL
- TEA TREE OIL
- TOMOR SEED OIL
- TURMERIC ROOT OIL
- VALERIAN OIL
- VANILLA OIL
- VETIVER OIL
- WINTER GREEN OIL
- WORM WOOD OIL
- YLANG YLANG OIL
- ZADOERIA OIL
- THUJA OIL
- THYME OIL

OIL FOR ZARDA & PAN MASALA

- AGARIYA GREEN
- AMBER LIQUID
- AMBERIYA
- APRENDASIA
- AQUAMARIYA
- BABA-12
- BEDI MASALA
- CASTORIYAM
- CHAMELI GREEN
- CHAMPA GREEN
- DHANAL OUD SSL
- DIWANIYA
- FERDAUSH OIL
- FULWARI GREEN
- GP ZAFRANI
- GUL HINA
- GUTHKA 100
- HINA 1-2-3
- JASMINE-2
- KABAB CHINI
- KASTURI (FLORAL)
- KEWARA
- KHAINI COMP.
- KHUS ROOH OIL
- MAJUMA
- MAULSHREE
- MAWA COMP.
- MEHNDI
- MITTI ATTAR
- MOTIA
- MUSK RSI
- NUKH CHOYA
- CHOYA LOBHAN
- PAN MASALA
- QIWAM MASALEDAR
- RAAT RANI GREEN
- RAJANI GANDHA
- RM-25
- RM-3
- RM-6
- ROSE-AT
- SAMAMA MH-26
- SAMAMA TUL AMBER
- SUPARI COMP.
- SUPARI COMP-1
- SWEET SUPARI
- ZAFRAN
- ZAFRANI MUSK-V
- ZARDA COMP.9
- ZARDA SUPREME

OUR GROUPS

RAKESH PRODUCTS

ORGANIKOS INDIA

OUR CERTIFICATIONS

ISO Certified | GMP Certified | KOSHER Certified | Halal Certified | FSSAI Licensed | NPOP Certified | NOP Certified

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

info@rakeshsandal.com
info@rakeshin.com

+91-512-2563930-31
+91-7388233330 / 34 / 36

www.rakeshin.com

आशीर्वाद पान शॉप को मीठे पान में महारत हासिल

ऑरेंज सिटी के रूप में मशहूर नागपुर में पांच दशकों से भी अधिक समय से आशीर्वाद पान शॉप अपने लज़ीज़ बीड़ों का जलवा बिखेर रहा है। पान शॉप के संचालक जयंता गनपात्रा भोया ने टोबैको प्लस को बताया कि पान व्यवसाय उन्हें विरासत में मिली हुई है। इस पान शॉप की शुरुआत उनके पिताजी ने 50 साल पहले की थी। तब उनका जन्म भी नहीं हुआ था। पहले छोटा था अब बड़े एरिया में फुली एसी पान शॉप है। पान शॉप की सबसे बड़ी खूबी है कि इसने कभी भी अपने बीड़ों की क्वालिटी से समझौता नहीं किया है। शुद्धता को बनाये व बचाये रखने की इसी प्रतिबद्धता के चलते लोग दूर दूर से उनके बीड़ों का आनंद लेने आते हैं। यहां प्रत्येक बीड़े में इस्तेमाल होने वाला प्रत्येक इन्ग्रीडिएंट्स शुद्ध व हाई क्वालिटी का होता है। क्वालिटी से किसी तरह का समझौता आशीर्वाद पान शॉप को कत्तई मंजूर नहीं है। चूने से लेकर कत्था तक और सुपारी से लेकर इलायची तक सभी सामग्री सबसे उम्दा क्वालिटी की इस्तेमाल की जाती है। यही इस पान भंडार की यूएसपी है। पान के बीड़े तैयार करना भी एक आर्ट है और आशीर्वाद पान शॉप इसका सबसे मज़बूत उदाहरण है। इस पान शॉप को मीठे पान की विभिन्न वेरायटियां तैयार करने में महारत हासिल है। कमाल की बात यह है कि हर मीठे पान का ज़ाएका एक दूसरे से बिल्कुल अलग होता है। यहां विभिन्न वेरायटियों में ड्राई फ्रूट पान, चाकलेट व विभिन्न फलों के फ्लेवर वाले बीड़े लोगों को बरबस ही अपनी ओर आकर्षित करते हैं। आर्डर पर शादी-ब्याह में भी अपनी सेवाएं प्रदान करने वाले आशीर्वाद पान शॉप की प्रसिद्धि का अंदाज़ा इसी से लगाया जा सकता है कि जिसने भी एक बार इस पान शॉप के बीड़ों का स्वाद चखा वह बार-बार आने के लिए बाध्य हो जाता है।

अपने लज़ीज़ मीठे पान के लिए पूरे नागपुर में प्रसिद्ध आशीर्वाद पान शॉप की सबसे बड़ी यूएसपी साफ सफाई व शुद्ध हाईजेनिक बीड़े हैं। यहां इस्तेमाल होने वाले कत्था, चूना और विशेष रूप से पान पत्तों का चयन बहुत बारीकी से किया जाता है। बीड़ों में उपयोग किए जाने वाले इन्ग्रीडिएंट्स और घर के बने मसाले पान के स्वाद को अन्य दुकानों से अलग बनाते हैं। यहां की साफ-सफाई और पान को परोसने का तरीका सुखद अनुभव देता है। वे अपने बीड़ों में केवल और केवल ब्रांडेड इन्ग्रीडिएंट्स का ही इस्तेमाल करते हैं। चाहे वह चटनी हो, गुलकंद हो, नारियल हो या चेरी। हरेक सामग्री शुद्ध व ब्रांडेड। चटनी में बाबा की मिनाक्षी नौरतन व फ्लेवर चटनी में केटीसी का ग्रीन गोल्ड तथा टॉवर गुलकंद डायरेक्ट अजमेर से मंगाते हैं। चूना व कत्था भी अपने घर में विशेष विधि से तैयार किया हुआ

ही यूज करते हैं। बीड़ों की कीमत 30 रुपये से लेकर 70 रुपये तक है। विशेष ओकेज़न के लिए फर्स्ट नाइट पान 1100 रुपये का है। हालांकि डिमांड पर 500 रुपये में भी तैयार कर देते हैं। दो दर्जन से भी अधिक वेरायटी के बीड़ों में सबसे अधिक चमन चटनी चलता है। यह चमन बहार और चटनी के अद्भुत मेल से तैयार किया जाता है। इसके बाद मसाला पान, चॉकलेट पान, पाइनएप्पल पान, खस पान, स्ट्राबेरी पान, जेली पान, फ्रेश फ्रुट पान, ड्राई फ्रुट पान व मिक्स फ्रुट पान आदि की बिक्री है। जयंता जी ने बताया कि वे अपने बीड़ों में कलकता खाड़ पान ही यूज करते हैं। इसे वे डायरेक्ट कोलकाता से मंगाते हैं। यह ऐसा पान है जिसे बहुत मेहनत से धोना पड़ता है। इसको धोते समय काफी दुर्गंध आती है। 500 पत्तों की सफाई में लगभग दो घंटे लगते हैं। पाचक के लिए काफी अच्छा कलकत्ता खाड़ पान 15 दिन तक खराब नहीं होता है। यह साइज में अन्य पान की तुलना में काफी बड़ा होता है। जयंता जी इससे ऐसे बीड़े तैयार करते हैं जो फेंकने पर भी खुलता नहीं है। किसी भी सामग्री की क्वालिटी से कोई समझौता नहीं करने की प्रतिबद्धता के चलते सुबह 8 बजे पान शॉप खुलने के बाद से रात 11 बजे तक ग्राहकों का आना जाना लगा रहता है। यहां के लज़ीज़ बीड़े हरेक को अपना बना लेते हैं। यही कारण है कि यहां के बीड़ों का स्वाद एक बार चख लेने के बाद हर कोई इसका मुरीद हो जाता है। इस पान शॉप के बीड़ों का लुत्फ खेल से लेकर राजनीति तक और उद्योग से लेकर बॉलीवुड तक की तमाम हस्तियां ले चुकी हैं। जयंता जी के अनुसार नितिन गडकरी, धोनी व आशीष विद्यार्थी यहां के बीड़ों का स्वाद चख चुके हैं। शादी-ब्याह के ऑर्डर मिलने पर आशीर्वाद पान शॉप उन्हें पूरा करने में तनिक भी कोताही नहीं करता।

Dhanjay G Bhoyar
Jayanta G Bhoyar
ASHIRWAD PAN SHOP
Coffee House Sq. Hakeem Arcade,
Dharampeth, Nagpur
M: 7972663139, 9922774200

"Bunty Babli" Trade Mark Reg. No.: 1572223
Bunty Babli
SUPARI
40 POUCHES INSIDE
बंटी बबली
सुपारी
हनी बनी
मीठा स्वाद
माउथ फ्रेशनर
हनी बनी
माउथ फ्रेशनर
KOHINOOR
Gulkand
मीठे पान का
असली जायका
औषधीय गुणों से भरपूर ब्रह्मा
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

आशीर्वाद पान शॉप के पॉकेट फ्रेंडली लज़ीज़ बीड़े

Dhanjay G Bhoyar
Jayanta G Bhoyar
ASHIRWAD PAN SHOP
Coffee House Sq. Hakeem Arcade,
Dharampeth, Nagpur
M: 7972663139, 9922774200

50 साल से भी अधिक समय से नागपुरवासियों को अपने लज़ीज़ मीठे पान का दीवाना बनाने वाले आशीर्वाद पान शॉप की सबसे बड़ी खासियत पान शॉप की सबसे बड़ी खूबी है शुद्धता व क्वालिटी की गारंटी। यहां बीड़े में इस्तेमाल होने वाला प्रत्येक इन्ग्रीडिएंट्स शुद्ध व हाई क्वालिटी के होते है। क्वालिटी से किसी तरह का समझौता आशीर्वाद पान शॉप को कत्तई मंजूर नहीं है। चूने से लेकर कत्था तक और सुपारी से लेकर इलायची तक सभी सामग्री सबसे उम्दा क्वालिटी का इस्तेमाल की जाती है। दर्जन भर से अधिक वेरायटी के एक से बढ़कर एक बीड़े तैयार करने में महारत हासिल करने वाले जयंता जी के अनुसार आशीर्वाद पान शॉप का बेस्ट सेलिंग बीड़ा चमन चटनी है। इसमें चमन बहार और बाबा चटनी का एक विशेष अनुपात में उपयोग किया जाता है। इसके अलावा अन्य बीड़ों में मसाला पान, चॉकलेट पान, पाइनएप्पल पान, खस पान, स्ट्राबेरी पान, जेली पान, फ्रेश फ्रुट पान, ड्राई फ्रुट पान व मिक्स फ्रुट पान आदि शामिल हैं।

आशीर्वाद पान शॉप के बीड़ों की प्रसिद्धि का अंदाज़ा इसी से लगाया जा सकता है कि जिसने भी एक बार इनका स्वाद चखा वह बार-बार आने के लिए बाध्य हो जाता है। बीड़ों की कीमत बिल्कुल पॉकेट फ्रेंडली है। महज़ 30 रुपये से लेकर 70 रुपये तक में मिलने वाले इन लज़ीज़ बीड़ों का लुत्फ कोई भी उठा सकता है। विशेष ओकेजन के लिए फर्स्ट नाइट पान भी है जिसकी कीमत इन्ग्रीडिएंट्स के हिसाब से 500 रुपये से लेकर 1100 रुपये तक है। यहां के अधिकतर बीड़ों में कलकता खाड़ पान का इस्तेमाल किया जाता है। यह पान यहां डायरेक्ट कोलकाता से आता है। यह ऐसा पान है जिसकी सफाई में बहुत मेहनत लगती है। 500 पत्तों की सफाई में लगभग दो घंटे लगते हैं। केंद्रीय मंत्री नितिन गडकरी, धोनी व आशीष विद्यार्थी समेत तमाम बड़ी हस्तियां यहां के बीड़ों का स्वाद चख चुकी हैं। यह पान शॉप सुबह 8 बजे से रात के 11 बजे तक खुली रहती है। अगर आप भी कभी नागपुर जायें तो इस फुली एसी पान शॉप के लज़ीज़ बीड़ों का स्वाद लेना न भूलें।

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