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

टोबैको प्लस

/tobaccoplusindia

अंक 8 • नवम्बर 2026 • वर्ष 25 • मूल्य 100 रूपये | सम्पूर्ण पान मसाला एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

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

MEENAKSHI
ROYAL
SANDAL
FLAVOURED PAN CHATNI
UNSCREW THIS WAY
ज़ायका हर पान का
For trade enquiry
E-mail: meenakshi.stores@yahoo.com

Prabhat Products
Happy Diwali
RATNA®
BRAND
ESTD. 1962
TRUSTED FOR GENERATIONS
LEGENDARY COLLECTION
Available in 500g, 200g, 100g & 50g Packs
PRABHAT ZARDA FACTORY (INDIA) PRIVATE LIMITED
Unit-1: New Area Sikandarpur, Muzaffarpur, Bihar
Customer Care No. 0621-2229879 ; E-mail: sales.muzpur@prabhatzarda.com
Unit-2: E-60-64, Sector-8, Noida (UP)
Customer Care No. 0120-4088118 ; Email: info@ratnazarda.com
Original.... Pure.... Priceless

Indulge in a symphony of delicate flavours Crafted for
NICOTINE POUCHES
Our carefully crafted flavour profiles ensure consistency and excellence in every use, elevating your nicotine pouch flavours to new heights of taste and refinement.
SACHEE®
Flavours
Sachee Fragrances and Flavours LLP
T: (0120) 4320178 | 2536111 | 2536222 E: sales@sacheefragrances.com +91-8851951516 info@sacheefragrances.com W: www.sacheefragrances.com

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—t 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

आप सभी को

दिपावली

की हार्दिक शुभकामनाएँ।

खास है...
इसमें कुछ बात है





This contains SACCHARINS.
Not recommended for children.

SHIVARAJ GROUP

HAPPY DIWALI

विरासत का स्वाद,
आज भी जमाने की पसंद



जिसकी एक चुटकी, बनादे पान लाजवाब...

Mfd. by: **SHIVARAJ AND COMPANY**

Customer Care No.: **+91 8904606060; 9105999967**

Email: shivarajandcompany@gmail.com

ऊँचे लोग,
ऊँची पसंद®



दिवाली की हार्दिक शुभकामनाएं



MRP ₹15 3.5g

MRP ₹10 2g

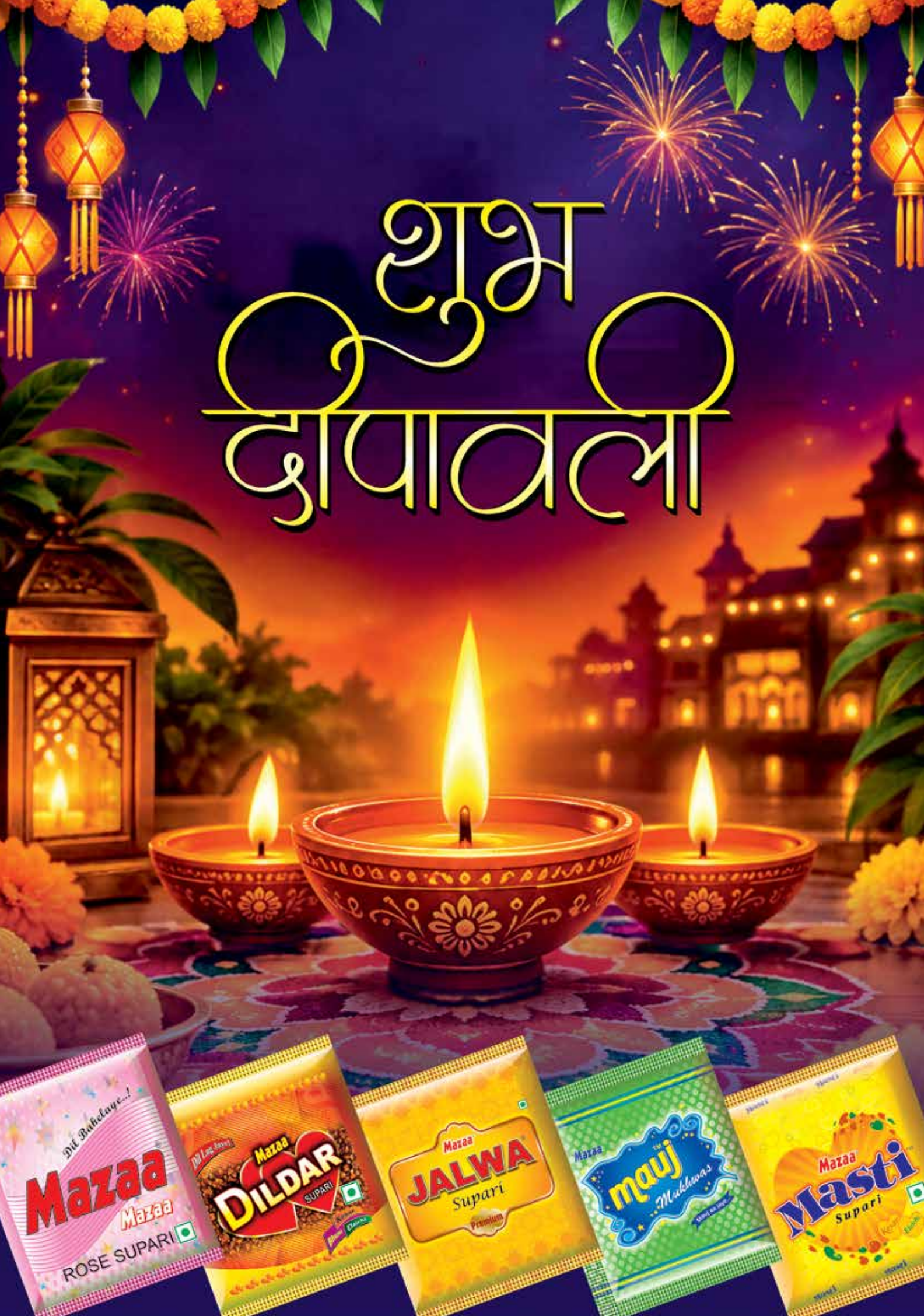
हर कदम, कामयाबी का उजाला

वैधानिक चेतावनी: पान मसाले का सेवन स्वास्थ्य के लिये हानिकारक है। नाबालिगों के लिये प्रतिबंधित।

NO TOBACCO, NO NICOTINE

Tiger


शुभ दीपावली
ZEN Mazaa 55 FLAVORED COOL SAUNF
ZEN Mazaa 108 FLAVORED COOL SAUNF
ज़ेन मज़ा १०८ स्वादपूर्ण ठंण्डा सौंफ़
ZEN Mazaa 88 FLAVORED COOL SAUNF
EAGLE Mawa Mukhvas
ज़ेन मज़ा स्वादपूर्ण सौंफ़
असली ZEN
१०८ स्वादपूर्ण ठंण्डा सौंफ़


शुभ
दीपावली
Dil Bahelaye...!
Mazaa
ROSE SUPARI
Mazaa
DILDAR
SUPARI
Mazaa
JALWA
Supari
Premium
Mazaa
mauj
Mukhwas
Mazaa
Masti
Supari


Mazaa
EAGLE
Mazaa
Pandharpuri
Mazaa
शुभ
दिवाली
Amber
umda
Mazaa
HERO

PAN PARAG®

दीपावली की हार्दिक शुभकामनाएँ

वही पुराना स्वाद, अब एक नया अंदाज़।



धूम मचा दे, रंग जमा दे

Website

SINCE 1946 ®

R. A. GROUP
TRUSTED BY GENERATIONS

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 8 • नवम्बर 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.फारूकी



सेस बना सांसत

मशीनें बंद रहने और डिजिटली सील होने के बावजूद एचएसएनएस सेस से राहत नहीं मिलना नेचुरल जस्टिस के खिलाफ है। पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री में प्रयुक्त होने वाली मशीनों की काल्पनिक क्षमता के आधार पर निर्माताओं से मनमाना सेस देने के लिए बाध्य करना सीधे-सीधे मध्यकालीन जजिया कर जैसा प्रतीत हो रहा है। निश्चित तौर पर यह प्राकृतिक न्याय के मूलभूत सिद्धांतों के खिलाफ है। संविधान का मौलिक दर्शन कहता है कि टैक्स का आधार वास्तविक आय या उत्पादन होना चाहिए, न कि केवल काल्पनिक या सैद्धांतिक अनुमान। मशीन परिसर में है लेकिन भले ही चालू नहीं है, तो भी टैक्स राशि जमा करने की बाध्यता और बाद में जब वह मशीन चालू करनी हो तो पुनः फीस भरने जैसा तुगलकी नियम पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री के सामने एक ऐसी दमघोंटू परिस्थिति पैदा कर दी है जिससे उद्योग कैसे उबरे समझ नहीं पा रहा। वास्तविक उत्पादन कम होने, बाजार में मंदी होने या परिचालन पूरी तरह ठप होने के बावजूद उन्हें मशीनों की अधिकतम क्षमता के हिसाब से ही करोड़ों रुपये के कर का भुगतान करने के लिए विवश किया जा रहा है। इस व्यवस्था के कारण कई छोटी और मध्यम विनिर्माण इकाइयां बंद होने और दिवालियापन की कगार पर पहुंच गईं हैं। कर्नाटक हाईकोर्ट के न्यायमूर्ति एम. नागप्रसन्ना ने उद्योग की मुश्किलों को समझा और इस तुगलकी नियम पर स्टे लगा दिया था लेकिन डबल बेंच ने स्टे हटाकर पुनर्मुषको भवः वाली स्थिति पैदा कर दी। यानी एक बार फिर निर्माताओं को सेस की उसी मनमानी अंधेरी गुफा में धकेल दिया जहां से निकलने के लिए उन्होंने हाईकोर्ट की शरण ली थी। मामले की अगली सुनवाई 17 नवंबर को है। फिलहाल, पूरी इंडस्ट्री की निगाहें उस दिन की हियरिंग पर टिकी हुई हैं। उम्मीद की जानी चाहिए कि हाईकोर्ट सिंगल बेंच के ऐतिहासिक फैसले की भावना को बरकरार रखते हुए सुनिश्चित करे कि काल्पनिक के बजाय वास्तविक टैक्स देय हो।



Anjum®
REDOLENCE REFINED



Sandalwood Logs



Sandalwood Billets



Sandalwood Shavings



Sandalwood Powder



Sandalwood Oil

From premium sandalwood logs, billets, shavings, and powder to purely distilled sandalwood oil, we ensure quality at every stage to preserve nature's true aroma.

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

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

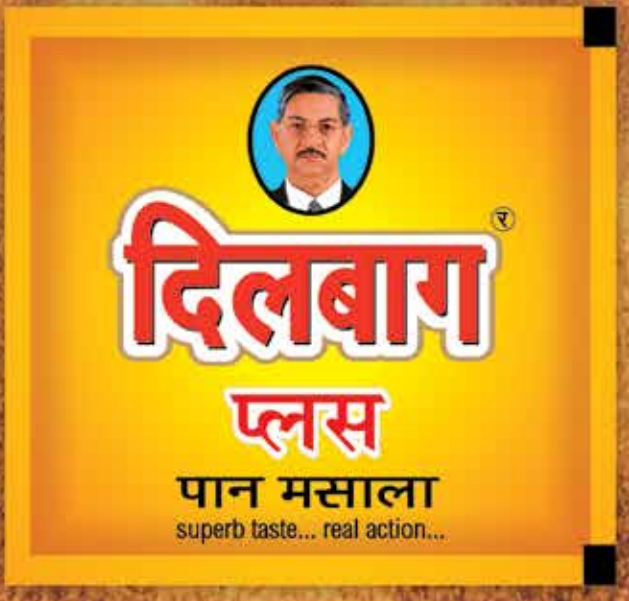
दिल से दिलबाग



दिलबाग®

प्लस

पान मसाला



0% NICOTINE 0% TOBACCO

दिल है तो जोश है...

दिलबाग®



0% NICOTINE 0% TOBACCO CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS

SOURCED DIRECTLY FROM INDONESIAN FARMS

EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS

PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL (IRON FREE)

PATCHOULI SELECT

PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK

PATCHOULI TERPENES

Ikta Aromatics Ltd.

The creator of AROMA Jewels

Essential Oils | Carrier Oils| Fragrances | Flavors |Aroma Chemicals

Corp. Office: 152, Patparganj Industrial Estate, Delhi-110092, India.

Email:sales@iktaaromatics.in | rnd@iktaaromatics.in

www.iktaaromatics.com

BETTER THAN THE BEST

Kamyaabi ke liye... Shanti



A Quality Product of SHANTI GROUP

High Street IMPEX LLP

افضل
AFZAL
PREMIUM QUALITY TOBACCO

HAPPY Diwali

MAY THIS FESTIVAL OF LIGHTS
BRING HAPPINESS, PROSPERITY
AND GOOD VIBES TO YOUR LIFE.



Available in 50g, 250g & 1 Kg

Call 9930830000 and ask us OR write to us at sales@highstreetimpex.com
Follow us on : /afzalindiaofficial

AFZALINDIAOFFICIAL
SCAN TO FOLLOW US FOR LATEST UPDATE

SCAN TO DOWNLOAD FOR FLAVOUR CHART


High Street IMPEX LLP
INSTACOAL
Smart Charcoal Tablets
from Malaysia
PURE HEAT
PERFECT
HOOKAH EXPERIENCE
irfaz
10 rolls
INSTACOAL
Smart Charcoal Tablets
from Malaysia
NEXT-GEN SHAPE
Heat-flow Technology
No Harmful Chemicals
35 MM POLO
AFZALINDIAOFFICIAL
SCAN TO FOLLOW US FOR LATEST UPDATE
Call 9930830000 and ask us OR write to us at sales@highstreetimpex.com
Follow us on : /afzalindiaofficial
SCAN TO DOWNLOAD FOR FLAVOUR CHART

सलाहकार मंडल


श्री किशन लालवानी
विष्णु एंड कंपनी


श्री फौज़ान मलिक
एस मोहम्मदअयूब मोहम्मद याकूब परफ्यूमर्स, कन्नौज


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


श्री ललित अरोड़ा
निदेशक
क्लासिक एरोमेटिक्स प्रा.लि.
दिल्ली


श्री सुनील अग्रवाल
गिरीज सुपारी ट्रेडर्स
मथुरा


श्री अरूण जोशी
सीएफडी
राज सुप ऑफ इंडस्ट्रीज


श्रीमती रिचा शुक्ला
निदेशक
शिवराज एंड कंपनी, उन्नाव


श्री अनिल गुप्ता
अध्यक्ष, खाद्य तबाकू उद्योग
तथा कृषक महासंघ


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


श्री धम्पी जैन,
प्रमति अरोमा ऑयल डिस्टिलर्स
प्रा० लि०


श्री के के मिश्र
भूतपूर्व सदस्य, टोबैको बोर्ड
भारत सरकार


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


श्री राम दीक्षित,
पं.चन्द्रावली एंड संस


श्री कैलाश केसरवानी
केसरवानी जर्दा भंडार


श्री भरत अरोरा
साकी फ्रैगरेन्सेस
एंड कैमिकल्स लि.


श्री सुखदेव शुक्ला
सूनाइटेड परफ्यूमर्स
कानपुर


श्री हरीम अहमद अंसारी
एचआरए एसोसियल
आयॅल फैक्टरी, कन्नौज


श्री मो० फारूक
यू संस, लखनऊ


श्री एस.के. गोयल
बॉम्बे परफ्यूमरी ओवरसीज
दिल्ली


श्री राजेश गुप्ता
गोमती पान मसाला
लखनऊ


मोहम्मद फुरकान
प्रबंध निदेशक
मै खासीन मै. खासीन, कन्नौज


श्री आलोक कुमार
हिना परफ्यूमर्स, बरेली


श्री कैलाश जैन भारती
अरिहंत इंडस्ट्रीज, 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 सेलोटेक, कोलकाता


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


श्री कुशाग्र पाठक
निदेशक
पाठक परफ्यूमर्स,
कानपुर

CONTENTS

November, 2026



15 रुपये की जोड़ी में सिग्नेचर अच्छी स्थिति में pg34

नेचुरल जस्टिस नहीं है मनमाना सेस pg48

दीपावली: रोशनी के साथ बाजार में उम्मीदों और कारोबार की चमक pg70

कन्नौज की खुशबू को नया बाज़ार दे रहा है रोज़ कैफे pg84

पान मसाला सेल्स मैनेजमेंट pg88

उत्तराखंड मार्केट रिपोर्ट pg112

नवाबी तहज़ीब का ज़ायका, परंपरा का भरोसा pg148

yst fragrances®



M/s. YST Fragrances Private Limited

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

MASCHMEIJER AROMATICS INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE,MUSK KETONE,MUSK XYLOL

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

Fragrances for soaps, detergent, cosmetics, agarbathi, etc

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

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

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



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।

Happy Diwali

Festival Of Lights

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

HAPPY

Diwali

FESTIVAL OF LIGHTS

MYKIK

FILTER



FOR BUSINESS & DISTRIBUTION

CALL +91 8796608860

E-MAIL : info@gtccorp.in

BOMBAY PERFUMERY OVERSEAS

Happy

Diwali

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

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 · CERTIFIED ISO 9001 COMPANY · ISO 14001 · GMP · HACCP · World Health Organization · NOREX MART

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.


95
YEARS
OF
EXCELLENCE
BANSHIDHAR
GROUP
Happy
Diwali
Secure Your
Product With
Consistency
& Trust
Member Of
GCCI
GUJARAT CHAMBER OF
COMMERCE & INDUSTRY
Estd 1931
BT
PL
BANSHIDHAR
TOBACCO (P) LTD.

Rich Aromas

THE SCENT STORY

Stories from the World of Scent
by **Rich Aromas**



Parichay Vigh
Director
Rich Aromas

खस – भारत का सबसे पुराना प्राकृतिक एयर कंडीशनर
Vetiver - India's Oldest Natural Air Conditioner

बहुत पहले, लगभग 1000–1200 ईस्वी के आसपास, खस की खेती खुशबू के लिए नहीं की जाती थी।

उत्तर भारत में इसकी गहरी जड़ों को इसलिए महत्व दिया जाता था क्योंकि वे मिट्टी को मजबूती से थामे रखती थीं और भीषण गर्मी में भी जीवित रहती थीं। गाँवों में इन्हीं जड़ों से मोटी चटाइयाँ बुनी जाती थीं, जिन्हें गर्मियों के दिनों में खिड़कियों और दरवाज़ों पर लटकाया जाता था।

इन चटाइयों पर जब पानी डाला जाता, तो उनके बीच से गुजरने वाली गर्म हवा ठंडी हो जाती और कमरा प्राकृतिक रूप से शीतल हो जाता।

खुशबू की कहानी बाद में शुरू हुई।
पहले खस ने लोगों को राहत दी।

तब लोग इसे इत्र नहीं कहते थे।
वे इसे सुकून कहते थे।

सदियों बाद, जब आसवन की तकनीक ग्रामीण भारत तक पहुँची, तो इन्हीं जड़ों से खस का तेल निकाला जाने लगा। इत्र निर्माताओं ने इसकी एक अनोखी खूबी पहचानी खस बिना किसी सुगंध को दबाए, उसे गहराई, स्थिरता और मिट्टी से जुड़ा एहसास दे सकता है।

आज, सदियों बाद भी, खस की भूमिका बदली नहीं है।

प्राचीन घरों को ठंडक देने से लेकर
आधुनिक सुगंधों को गहराई देने तक,

खस का काम हमेशा एक ही रहा है
अराजकता के बीच सुकून लाना।

Rich Aromas — 1968 से विश्वास का नाम।

From the roots of the earth to the heart of perfumery.



VETIVER OIL | Rich Aromas

Rich Aromas Vetiver Oil captures the deep, earthy character of vetiver roots in a smooth, sophisticated natural oil. Its grounding, woody profile brings depth, warmth and balance to fragrance compositions. Rooted in India's rich perfumery heritage, vetiver remains a timeless ingredient with lasting elegance.

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

15 रुपये की जोड़ी में सिग्नेचर अच्छी स्थिति में



दिलबाग समूह का प्रीमियम उत्पाद सिग्नेचर 15 रुपये की जोड़ी में अच्छी स्थिति में है। पाउच में मसाले की क्वांटिटी 4 ग्राम है। बिहार, झरखंड, बंगाल, असम, नार्थ ईस्ट व राजस्थान में 12 रुपये का मसाला और 3 रुपये के जर्दा पाउच के साथ 15 रुपये की जोड़ी में इसका बाजार निरंतर बढ़ रहा है। साथ ही पंजाब, हरियाणा, जम्मू-कश्मीर, उत्तराखंड, मध्य प्रदेश व छत्तीसगढ़ आदि में आज की तारीख का सबसे तेजी से ग्रो करता ब्रांड बन गया है। कंपनी गुजरात में भी काफी सक्रिय है। वहां भी सिग्नेचर की डिमांड में लगातार वृद्धि है। पांच रुपये की एमआरपी में सिग्नेचर 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 तेजी से बढ़ रहा है। इसके जिपर व टिन पैक भी जबर्दस्त डिमांड में हैं। लगातार लोकप्रियता बटोर रहे सिग्नेचर की क्वालिटी इतनी शानदार और स्वाद दमदार है कि राजधानी दिल्ली समेत देश के तमाम राज्यों में इसे जबर्दस्त सफलता मिली है।



बाबा 120 की बिक्री में निरंतर ग्रोथ

धर्मपाल प्रेमचंद लि. के प्रीमियम उत्पाद बाबा 120 का मेन मार्केट कर्नाटक है लेकिन राजस्थान में इसने तेज ग्रोथ किया है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में जानकारों ने बताया कि कंज्यूमर्स के मुंह इसका स्वाद लग गया है इसलिए इसकी बिक्री में निरंतर ग्रोथ है। ब्रांड के आगे बढ़ने के पीछे स्वाद व क्वालिटी तो है ही एमआरपी भी पॉकेट फ्रेंडली है जिससे यह यहां तेजी से ग्रो कर रहा है। दरअसल, टैक्सेशन से पहले यहां सिग्नेचर 10 रुपये का था जो अब बढ़कर जोड़ी में 15 रुपये का हो गया है। इससे 10 रुपये का वैक्यूम बना है जिसका सीधा लाभ बाबा 120 को मिला है। अपनी क्वालिटी व स्वाद के दम पर आज की तारीख में यह देश के कई राज्यों में अच्छी डिमांड में है। कर्नाटक व तेलंगाना के अलावा जिन राज्यों में बाबा 120 ने अपने स्वाद का परचम फहराया है उनमें राजस्थान में बाबा 120 की बिक्री में जबर्दस्त ग्रोथ है। इसके अलावा उत्तर प्रदेश, बिहार व गुजरात आदि हैं। कंज्यूमर्स को इसका टेस्ट इतना भा रहा है कि बाबा 120 की मांग लगातार बढ़ रही है।

रजनीगंधा के मिनी पाउच की जबर्दस्त स्पीड



नये टैक्सेशन का सबसे ज्यादा फायदा रजनीगंधा को मिला है। इसकी बिक्री में कहीं दुगुनी वृद्धि हुई तो कहीं तीन गुने का इजाफा हुआ। देश के सबसे पुराने प्रीमियम ब्रांडों में शुमार रजनीगंधा की धूम पूरे देश में है। 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। उत्तर प्रदेश में रजनीगंधा का मिनी पाउच सबसे अधिक डिमांड में है। 10 रुपये की एमआरपी में मिनी पाउच में मसाले की क्वांटिटी 2.2 ग्राम है। 20 रुपये में चार ग्राम, 70 रुपये का जिपर पैक जिसमें मसाले की क्वांटिटी 17 ग्राम है जबकि 100 ग्राम का टिन पैक 350 रुपये का है। कंपनी ने टिन पैक पर आकर्षक स्कीम दे रखी है। 9 टिन पैक वाले बॉक्स के साथ एक पैक फ्री है। यूपी में सभी सेगमेंट बिक रहे हैं लेकिन तुलनात्मक रूप से सबसे अधिक डिमांड 10 रुपये वाले मिनी पाउच की है। हालांकि दिल्ली समेत देश के तमाम राज्यों गुजरात, बिहार, बंगाल, असम, नार्थ ईस्ट ओडिशा, राजस्थान, हरियाणा व पंजाब आदि में 20 रुपये वाला पाउच अधिक डिमांड में है। रजनीगंधा की बिक्री में कितनी तेज स्पीड है सर्वे के दौरान देखने को मिला कि जो पाउच रिटेलरों के पास हैं उनकी मैन्यूफैक्चरिंग डेट महज दो से तीन हफ्ते ही पहले की थी।

DHARAMPAL PREMCHAND LIMITED

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

एसएनके की जबर्दस्त डिमांड



कानपुर समेत उत्तर प्रदेश के कई जिलों में एसएनके की बिक्री नंबर एक पर है। यह कई सेगमेंट में है। पांच रुपये के पाउच में मसाले की क्वांटिटी 2.4 ग्राम है जबकि 15 रुपये के पाउच में 9 ग्राम मसाला है। दिल्ली एनसीआर में भी इसकी जबर्दस्त सेल है। नये टैक्सेशन के बाद जहां एक तरफ कंपनियां सीमित उत्पादन कर रही थीं वहीं एसएनके ने पांच रुपये में एसएनके के पाउच में मसाले की क्वांटिटी 2.4 ग्राम देकर बाजार में धमाका कर दिया। एसएनके की डिमांड इतनी अधिक है कि कंपनी आपूर्ति नहीं कर पाती है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि पहले पांच के दो सेगमेंट में कई जमे जमाये ब्रांडों को मात देने वाले एसएनके का स्वाद जबर्दस्त है। एक बार जो ग्राहक इसे खा लेता है वह इसे ही पसंद करने लगता है। मार्केट सर्वेक्षण के दौरान लोगों ने बताया कि कानपुर मार्केट में एसएनके का बिक्री के लिहाज से मार्केट शेयर 70 प्रतिशत से भी अधिक है। बाकी के बचे 25-30 परसेंट मार्केट पर अन्य ब्रांडों की हिस्सेदारी है। दिल्ली एनसीआर में भी इसका प्रदर्शन अच्छा है। इसी कंपनी का उत्पाद गगन भी अच्छी डिमांड में है।



कैश फिर से आगे बढ़ रहा

देश की कई मंडियों में अपने स्वाद का लोहा मनवाने वाला कैश पान मसाला का सबसे जबर्दस्त मार्केट उत्तर प्रदेश का पूर्वांचल और मध्य प्रदेश का महाकौशल क्षेत्र है। यहां कैश बहुत अच्छी डिमांड में है। देश की प्रमुख पान मसाला ब्रांडों में से एक कैश भी अन्य ब्रांडों की तरह नये टैक्सेशन से प्रभावित हुआ। उस दौरान उत्पादन में कमी के कारण सप्लाई में व्यवधान आया जिससे ब्रांड काफी हद तक प्रभावित हुआ। हालांकि अब सप्लाई की समस्या खत्म हो गई है। चूंकि कैश क्वालिटी प्रोडक्ट है और इसका स्वाद कंज्यूमर के मुंह लगा हुआ है। इस वजह से ब्रांड एक बार फिर उठ रहा है। कंपनी की मार्केटिंग टीम की सक्रियता रंग ला रही है। उत्पाद धीरे-धीरे अपनी पुरानी स्थिति हासिल करने की ओर अग्रसर है। मार्केट सर्वे के दौरान जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि कैश तेजी से मार्केट में अपनी स्थिति मजबूत बनाता जा रहा है। पूर्वांचल व महाकौशल के अलावा अन्य मंडियों से भी कैश को अच्छी कटिंग मिल रही है। इससे कंपनी काफी उत्साहित है।

गोमती को लेकर बाजार में चर्चा



लखनऊ का उत्पाद गोमती की इन दिनों बाजार में जबर्दस्त चर्चा है। चर्चा इस बात को लेकर है कि कंपनी ने क्वालिटी और मार्केटिंग पर विशेष ध्यान दिया है। इससे इसकी पुरानी मंडियों उत्तर प्रदेश के पूर्वांचल मसलन, देवरिया, गोरखपुर, खलीलाबाद, बस्ती और महराजगंज आदि जिलों और गुवाहाटी में इसकी बिक्री में अच्छी ग्रोथ आई है। इसके अलावा लखनऊ व उन्नाव में भी गोमती पान मसाला की अच्छी डिमांड है। विशेषकर ग्रामीण इलाकों में गोमती की खपत अधिक है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि इन मंडियों में स्वाद का लोहा मनवाने के बाद कंपनी ने बिहार, बंगाल, राजस्थान और गुजरात में भी लॉन्च करने की तैयारी है। पुरानी मंडियों में गोमती को मिल रही आशातीत सफलता से कंपनी उत्साहित नजर आ रही है। कंपनी अपने ब्रांड को लोकप्रिय बनाने व अधिक से अधिक ग्राहकों तक पहुंचाने के लिए अच्छी खासी स्कीम लेकर मार्केट में उतरी है। कंपनी का पूरा जोर प्लेसमेंट पर है। टोबैको प्लस के सर्वे में गोमती का भरपूर प्लेसमेंट दिखा। जिस तरह से गोमती की मार्केटिंग टीम सक्रिय है उससे साफ लग रहा है कि कंपनी की रणनीति अब इसके देशव्यापी विस्तार की है।



स्वीट सुपारी रासविलास की दस्तक

स्वीट सुपारी मार्केट में एक और नये प्लेयर ने जोरदार दस्तक दे दी है। यह स्वीट सुपारी ब्रांड है रासविलास। इसकी निर्माता कंपनी जेजेके जर्दा पान प्रोडक्ट ने दशहरा के आसपास इसे सफलतापूर्वक लॉन्च किया। रोज और सैफ्रॉन फ्लेवर में रासविलास और केसर विलास खजूर की एमआरपी दो रुपये रखी गई है। टोबैको प्लस को सर्वे के दौरान रिटेलरों ने बताया कि कंपनी की मार्केटिंग टीम उत्पाद के प्लेसमेंट को लेकर काफी सक्रिय है। सैंपलिंग के दौरान ग्राहकों की तरफ से मिलने वाला रिस्पांस कंपनी के लिए उत्साहवर्धक कहा जा सकता है। उत्पाद की क्वालिटी में दम को देखते हुए मार्केट विशेषज्ञों का मानना है कि उत्पाद को फायदा मिल सकता है क्योंकि कोविड के बाद लोगों के बीच स्वास्थ्य को लेकर एक प्रकार की जागृति आई है। ऐसे में स्वीट सुपारी का मार्केट बढ़ रहा है। कंपनी की योजना एक के बाद एक इसे देश के सभी प्रमुख शहरों में लांच करने की है। कंपनी ब्रांड के विस्तार के लिए अच्छे व सुदृढ़ डिस्ट्रीब्यूटरों की तलाश कर 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

दोबारा से ग्रो कर रहा है तलब



नये टैक्सेशन से पहले दिलबाग समूह के उत्पाद तलब की महाकौशल में बहुत अच्छी बिक्री हो रही थी। महाकौशल, छत्तीसगढ़ और नार्थ ईस्ट में तलब ने अपना मजबूत मार्केट बेस तैयार कर रखा था। इन मंडियों में बेहद तेज गति से तलब ग्रो कर रहा था लेकिन नये टैक्सेशन के दौरान तलब की सप्लाई व उत्पादन में कमी के कारण ब्रांड प्रभावित हुआ। अब सप्लाई की समस्या दूर हो जाने के बाद धीरे-धीरे एक बार फिर ब्रांड अपनी जगह बनाने में जुट गया है। चूंकि तलब इन मंडियों के लिए जाना पहचाना ब्रांड है और कंज्यूमर को इसका स्वाद पसंद है इसलिए इसकी मांग में निरंतर इजाफा हो रहा है। ब्रांड को पूर्ववत स्थिति में लाने के लिए सीएनएफ वगैरह काफी सक्रिय हैं। उन्होंने टोबैको प्लस को बताया कि कंपनी का काफी सहयोगात्मक रुख रहता है जिससे यह तेजी से ग्रो कर रहा है। उल्लेखनीय है कि दिलबाग समूह के कई ब्रांड मसलन, दिलबाग ग्रीन, दिलबाग येलो और सिग्नेचर आदि हैं। इन सभी उत्पादों की देश के अलग-अलग राज्यों में अच्छी पैठ है। समूह का प्रीमियम ब्रांड सिग्नेचर देश के कई राज्यों में जबर्दस्त हिट है।

काली सुपारी की बिहार में लांचिंग की तैयारी



काली फ्लेवर्ड सुपारी को बिहार में भी लांच करने की तैयारी है। खजूर बेस इस उत्पाद में केवल सुपारी का फील है। काली सुपारी की उपस्थिति व कटिंग लगभग देश के सभी राज्यों में है। यह दो सेगमेंट पांच रुपये व दो रुपये की एमआरपी में है। किसी राज्य में दो रुपये की एमआरपी में ग्राहकों को अपनी ओर खींच रहा है तो कहीं पांच रुपये के सेगमेंट में निरंतर आगे बढ़ रहा है। गुजरात, राजस्थान से लेकर यूपी व बंगाल तक लोग इसे खूब पसंद कर रहे हैं। नार्थ ईस्ट पहले से ही इसका मजबूत गढ़ है। इसके अलावा मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ व कर्नाटक में भी इसके ग्राहकों की संख्या में हर दिन इजाफा 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 सागर ग्रुप ऑफ इंडस्ट्री 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।



फिरोजा को मिल रहा बढ़िया रिस्पांस

फिरोजा पान मसाला को नये आकर्षक पाउच में पांच रुपये की एमआरपी में मार्केट में डाला गया है। यह जीटीसी नेवला समूह दिल्ली का क्वालिटी प्रोडक्ट है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि नये पाउच में मसाले की क्वांटिटी तीन ग्राम है। सर्वे के दौरान जानकारी मिली 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। 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 तेजी से आकर्षित हो रहे हैं। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि स्वाद व क्वालिटी फिरोजा को मार्केट में जमने में मददगार साबित होंगे। टोबैको प्लस की टीम ने जिससे भी जानकारी ली सबने उत्पाद की क्वालिटी की तारीफ की।

दिलबाग प्लस अब होमटाउन में लांच



दिलबाग समूह देश के सर्वाधिक प्रतिष्ठित ब्रांडों में से एक है। इसके तमाम उत्पाद देश की कई मंडियों में सफलता का परचम फहरा रहे हैं। कंपनी ने अब अपने उत्पाद दिलबाग प्लस को येलो पाउच में अपने होमटाउन कानपुर समेत उत्तर प्रदेश के कई जिलों में लांच किया है। यह पांच रुपये की एमआरपी में है। पाउच में मसाले की क्वांटिटी 2.3 ग्राम है। वैसे दिलबाग प्लस कोई नया ब्रांड नहीं है बल्कि देश की कई मंडियों में यह पहले से ही स्थापित है। दिलबाग प्लस के कानपुर समेत राज्य के अन्य जिलों में दस्तक देने को लेकर मार्केट विशेषज्ञों का दावा है कि आने वाले समय में मार्केट में काफी उठापटक देखने को मिल सकती है। येलो पाउच में दिलबाग प्लस के अलावा ग्रीन पाउच में दिलबाग समेत इस समूह के कई अन्य ब्रांड मसलन, तलब और सिग्नेचर हैं। इन सभी उत्पादों की देश के अलग-अलग राज्यों में अच्छी मार्केट है। समूह के प्रीमियम ब्रांड सिग्नेचर ने देश के कई राज्यों में अपना जबर्दस्त दबदबा बना रखा है। पांच रुपये के सेगमेंट में सिग्नेचर यूपी में सर्वाधिक बिकने वाले प्रीमियम उत्पाद का खिताब अपने नाम कर चुका है। इसने अपने स्वाद का ऐसा लोहा मनवाया है कि बड़े बड़े ब्रांड भी इसके आगे टिक नहीं पा रहे हैं।

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

दहाड़ को मिल रहा अच्छा रिस्पांस



नेवला समूह के पीली पत्ती खैनी उत्पाद को काफी अच्छा रिस्पांस मिल रहा 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 तेजी से आकर्षित हो रहे हैं। इसका कारण इसका स्वाद व क्वालिटी है। अभी हाल ही में इसे पांच और दस रुपये की एमआरपी में राजधानी दिल्ली व इससे सटे गाजियाबाद, गुड़गांव तथा उत्तर प्रदेश के कानपुर समेत अन्य कई मंडियों तथा गुजरात आदि में लांच किया गया था। लांचिंग के साथ ही उत्पाद को सभी जगहों से अच्छा रिस्पांस मिलना शुरू हो गया है। पांच रुपये वाले पाउच में खैनी की क्वांटिटी 10 ग्राम और दस 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। मार्केटिंग टीम की इसी सक्रियता का परिणाम है कि कम समय में ही दहाड़ को मार्केट से पॉजीटिव रिस्पांस मिलने लगा है।



पान पराग ने बढ़ाई कई राज्यों में सक्रियता

देश का काफी पुराना व प्रतिष्ठित उत्पाद पान पराग मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ और गुजरात में काफी सक्रिय है। कंपनी की मार्केटिंग टीम की सक्रियता का बढ़िया रिस्पांस ब्रांड को 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 पान पराग की पुरानी मंडियों में से है। अभी कुछ महीने पहले कंपनी ने मार्केटिंग ऑर्डर में बदलाव किया है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से कहा कि कंपनी को मार्केट की नब्ज पता है इसीलिए कंपनी ने मार्केटिंग टीम में बदलाव किया है जिसके अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। पिछले तीन-चार महीनों में मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ में इसकी बिक्री में जबर्दस्त ग्रोथ हुई है। गुजरात की भी कुछ मंडियों में भी मार्केटिंग टीम लगी हुई है। वहां भी ब्रांड उठ रहा है। 20 रुपये की एमआरपी में पान पराग सुप्रीम को बिहार के दरभंगा और मधुबनी में बहुत शानदार रिस्पांस मिल रहा है। टोबैको प्लस को दुकानदारों ने बताया कि उत्पाद की क्वालिटी व स्वाद तो दमदार है ही साथ में आकर्षक स्कीम सोने पर सुहागा साबित हो रहा है। जानकारों का मानना है कि कंपनी का फोकस अगर इसी तरह बना रहा तो ब्रांड मार्केट में काफी हलचल मचाने की ताकत रखता है.

साउथ में नंबर वन की पोजिशन पर नौरतन

बाबा का प्रीमियम पान मसाला उत्पाद नौरतन तेलंगाना में नंबर वन की स्थिति में है। नये टैक्सेशन के बाद नौरतन की एमआरपी 10 रुपये से बढ़कर 12 रुपये हो गई है। 12 रुपये में नौरतन के पाउच में 3 ग्राम मसाला है। इसके साथ जर्दा अलग से है। यहां इसके सभी सेगमेंट 12 रुपये के पाउच से लेकर जिपर व टिन तक जबर्दस्त डिमांड में हैं। पड़ोसी राज्य आंध्र प्रदेश में भी यह नंबर एक पर बिक रहा है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि चूंकि अलग-अलग राज्यों के कंज्यूमर इसके साथ अलग-अलग जर्दा की जोड़ी पसंद करते हैं। ऐसे में कहीं जोड़ी में 15 रुपये है तो कहीं 20 रुपये। उदाहरण के लिए दक्षिण भारत के तेलंगाना में इसकी जोड़ी 120 के साथ हिट है तो वहां यह 15 रुपये में मिल रहा है जबकि राजस्थान में इसे 160 के साथ पसंद किया जाता है इसलिए वहां यह 20 रुपये का है। गुजरात में भी इसकी सेल में निरंतर ग्रोथ हो रहा है। इसके अलावा उत्तर प्रदेश, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, पश्चिम बंगाल, असम और नार्थ ईस्ट आदि राज्यों में भी इसका प्रदर्शन संतोषजनक है।



X GOLD

PREMIUM PAN MASALA

Jinke Irade Ho BOLD
Woh Chune X GOLD




MULETHI


ELAICHI


SUPARI


KESAR


SANDALWOOD

CONTACT NOW

6900509447

सेंट्रल यूपी में कॉकटेल का बढ़िया प्रदर्शन



कैश समूह का उत्पाद कॉकटेल एक्सक्लुसिव कानपुर व आसपास की मंडियों उन्नाव, फतेहपुर व कन्नौज आदि में बहुत अच्छा बिक रहा है। क्वालिटी व क्वांटिटी के नजरिए से मार्केट जानकार इसे बेहतर बता रहे हैं। सेंट्रल यूपी में अपनी अच्छी पकड़ बनाने के साथ ही कॉकटेल कर्नाटक व पश्चिम बंगाल में भी फोकस कर रही है। इन दोनों राज्यों में जहां भी इसकी संपलिंग हुई है वहां से इसे कंज्यूमर व रिटेलर दोनों का बढ़िया रिस्पांस मिल रहा है।और कुछ जगहों पर लांचिंग की जबर्दस्त तैयारियां चल रही है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस से बातचीत के दौरान इसे बेहतर कंपाउंडिंग का कॉकटेल करार दिया है। कंपनी ने कॉकटेल को अच्छी स्कीम के साथ मार्केट में लांच किया है। उल्लेखनीय है कि उत्तर प्रदेश के कई जिलों में कॉकटेल को अच्छी सफलता मिली है। कैश का यूपी में अच्छा मार्केट है। इसका फायदा कॉकटेल को भी मिल रहा है। इसके अन्य उत्पादों में आशिकी और काका आदि भी अलग-अलग राज्यों में बेहद मजबूत स्थिति में हैं।



तानसेन कई मंडियों में नंबर वन पर

देश के चुनिंदा ब्रांडों में शुमार तानसेन राजस्थान के जयपुर समेत कई मंडियों में जबर्दस्त डिमांड में है। तानसेन यहां पांच, 10, 20 और 40 रुपये की एमआरपी में है। तानसेन के सभी सेगमेंट यहां बिक रहे हैं लेकिन सर्वाधिक बिक्री पांच रुपये के पाउच की है। ऐसे में यह राज्य पांच रुपये की एमआरपी में तानसेन की जबर्दस्त मंडी है। मार्केट सर्वे के दौरान जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि वाल्यूम के हिसाब यह यहां नंबर एक की पोजिशन पर है। इसी को देखते हुए कंपनी ने तानसेन के बिग पैक की शुरुआत यहां से की। बिहार भी इसकी बहुत स्ट्रांग मार्केट है। तानसेन की गुजरात की कुछ खास मंडियों में भी जोरदार धमक सुनाई दे रही है। चूंकि राजस्थान तानसेन का सबसे मजबूत और बड़ा मार्केट है इसलिए बिग पैक की शुरुआत यहीं से की। मार्केटिंग टीम के जोरदार प्रयासों से इसका बढ़िया प्लेसमेंट दिखाई दे रहा है। टोबैको प्लस को सर्वेक्षण के दौरान मार्केट जानकारों ने बताया कि राजस्थान के साथ ही उत्तराखंड और उत्तर प्रदेश खासकर आगरा संभाग में तानसेन की मार्केट हैसियत नंबर एक की है। इसके अलावा बिहार, झारखंड, असम व गुजरात आदि इसके मजबूत मार्केट हैं।

बाबा ब्लैक सुपारी पूरे देश में लोकप्रिय



बाबा ब्लैक सुपारी ने पूरे देश में ही धूम मचा रखी है। चाहे वह राजधानी दिल्ली हो या हरियाणा, पंजाब, वेस्ट बंगाल, असम, राजस्थान, मध्यप्रदेश और तेलंगाना समेत देश की तमाम अन्य मंडियां। हर कहीं इसने अपनी क्वालिटी और स्वाद के दम पर बेहद मजबूत पकड़ बनाई है। यह तीन सेगमेंट दो रुपये, 5 रुपये व 10 रुपये में है। हालांकि दो रुपये वाले पाउच की डिमांड सर्वाधिक है। वैसे पांच व 10 रुपये वाले सेगमेंट की भी बिक्री हो रही है। टोबैको प्लस के सर्वे का आकलन है कि आज की डेट में बाबा ब्लैक सुपारी ने पूरे देश में लोकप्रियता हासिल की है। बाबा ब्लैक सुपारी के स्वाद का डंका पूरे देश में बज रहा है लेकिन उसकी सबसे मजबूत मंडी उत्तर प्रदेश व गुजरात बन गये हैं। यानी इसे सबसे अच्छी सफलता इन दो राज्यों में मिली है। गुजरात व उत्तर प्रदेश में खासकर दो रुपये के सेगमेंट में तो यह बिक्री के सारे रिकार्ड तोड़ रहा है। इसकी मजबूत उपस्थिति अन्य राज्यों में भी है। टोबैको प्लस के सर्वेक्षण का निष्कर्ष है कि इसका लाजवाब स्वाद ग्राहकों को अपनी ओर आकर्षित करता 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

BMV Fragrances (P) Ltd.

www.bmvfragrances.com

future is reconstituted ◆ B ◆ patents pending

art and science of reconstitutions ◆ M

leaders in reconstitutions ◆ V ◆ since 1990

Scan for Product & Price List

For Sales Enquiry:

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

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

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

अब दस का दम के साथ उतरा शिखर



देश के कई राज्यों में नंबर वन पर बिकने वाला शिखर पिछले दो-तीन महीनों से उत्तर प्रदेश कानपुर बेल्ट में काफी जोर लगा रहा है। यहां दस का दम पंचलाइन के साथ शिखर को दस रुपये की एमआरपी में लांच किया है। टोबैको प्लस के मार्केट सर्वे में उत्पाद का जबर्दस्त प्लेसमेंट के साथ भरपूर प्रचार सामग्री भी दिखाई दिया। हालांकि पांच रुपये की जोड़ी में शिखर अधिक बिक रहा है। पांच रुपये के पाउच में मसाले की क्वांटिटी 2.3 ग्राम है। 10 रुपये के एमआरपी में लांच दस का दम की क्वांटिटी 5 ग्राम है। वैसे उत्तर प्रदेश की अन्य मंडियों में शिखर पहले से ही मौजूद है। टोबैको प्लस के सर्वे में मार्केट विशेषज्ञों ने बताया कि शिखर दिल्ली, झारखंड, पश्चिम बंगाल और नॉर्थ ईस्ट में नंबर एक की स्थिति में है। गुवाहाटी में 5 रुपये के सेगमेंट में यह एकतरफा बिकता है। यहां इसका मार्केट शेयर लगभग 80 प्रतिशत है। वहीं मध्य प्रदेश, राजस्थान, गुजरात, पंजाब, हरियाणा और तेलंगाना आदि में भी अच्छी डिमांड में है। वाल्यूम के हिसाब से 5 रुपये की श्रेणी अधिक मांग में है। वैसे शिखर के 10 रुपये की श्रेणी व 20 रुपये के जंबो पाउच भी मार्केट में हैं और इनकी भी कटिंग ठीकठाक है।

लहर, पहेली और क्लासिक मचा रहे धमाल



मध्य प्रदेश के महाकौशल क्षेत्र के अंतर्गत आने वाले जबलपुर, कटनी, सागर, शिवनी और नरसिंहपुर आदि में लहर और पहेली पान मसाला ने धूम मचा रखी है। कहीं लहर अच्छा बिक रहा है तो कहीं पहेली ने हलचल मचा रखी है। नतीजतन कई रेगुलर ब्रांड इफेक्ट हो रहे हैं। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने बताया कि दोनों ही उत्पादों का टेस्ट कंज्यूमर को भा रहा है। क्वालिटी के साथ क्वांटिटी भी अधिक है। महाकौशल जैसी ही स्थिति मालवा अंचल के इंदौर व उज्जैन आदि में भी है। खासकर ग्रामीण इलाकों में इन दोनों उत्पादों की काफी अच्छी डिमांड है। आलम यह है कि यहां के प्रतिष्ठित ब्रांडों को भी लहर व पहेली से तगड़ी चुनौती मिल रही है। लहर दो सेगमेंट 10 रुपये और 20 रुपये की एमआरपी में है। 10 रुपये के पाउच में 25 प्रतिशत एक्स्ट्रा मसाला है जबकि 20 रुपये में मसाले की क्वांटिटी 22 ग्राम है। यह जटाशंकर ट्रेडर्स का उत्पाद है। सर्वे के दौरान जानकारों ने बताया कि अब कंपनी क्लासिक को यूपी में महालूट ऑफर के जरिए लांच करने जा रही है। इस ऑफर में कंपनी दस रुपये में क्लासिक के तीन पाउच देगी।

विमल 5000 की बिक्री में जबर्दस्त ग्रोथ



राजधानी दिल्ली से लेकर उत्तर प्रदेश, बिहार और नॉर्थ ईस्ट से लेकर राजस्थान तक हर राज्य में विमल 5000 की जबर्दस्त ग्रोथ 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 कब्जा 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 बिल्कुल ही शॉर्टेज का सामना नहीं करना पड़ा। परिणामस्वरूप नये टैक्सेशन के बाद से लगातार यह बढ़त बनाये हुए है। मार्केट सर्वे के दौरान रिटेलरों ने टोबैको प्लस को बताया कि पांच रुपये के सेगमेंट में यह बिक्री के लिहाज से देश के कई राज्यों में नंबर एक पर है। टोबैको प्लस को मार्केट जानकारों ने बताया कि नये टैक्सेशन के बाद पूरे देश में विमल की बिक्री में 25 से 30 प्रतिशत का इजाफा हुआ है। उत्तर प्रदेश के छोटे-छोटे शहरों से लेकर इंटीरियर तक में विमल 5000 खूब बिक रहा है। गुजरात में तो दशकों से नंबर एक पर है ही दक्षिणी राज्यों में भी अपना दबदबा बना रखा है।

happy Diwali

स्वाद की परंपरा में

सर्वश्रेष्ठ



माला

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

Trade Enquiry: 09415225529

SAGARS®©

HAPPY Diwali



SAGARS GROUP OF INDUSTRIES

A group of Industries • An ISO 9001-2008 Certified Company

For Trade Enquiry : 08058792403 ;

Customer Care No.: 0141-2317024

WEB: www.bablugold.com

E-MAIL: sagarfreshners@yahoo.in; supariwalla@gmail.com

Kali
SCENTED SUPARI

Happy Diwali



Crafted for kings

CONTAINS NON CALORIC SWEETNERS. CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH . MRP (Inclusive of all taxes)
SAGAR FRESHNERS PVT. LTD. | Mobile Number : +91-8058792403 | Email : sagarfreshners@gmail.com | : tasteofkali

SAGAR'S KALI SUPARI CONTAINS AN ADMIXTURE OF SODIUM SACCHARIN (INS 954(iv) AND SURALOSE (INS 955). NOT RECOMMENDED FOR CHILDREN.

नेचुरल जस्टिस नहीं है मनमाना सेस



मशीनें बंद रहने और डिजिटली सील होने के बावजूद एचएसएनएस सेस से राहत नहीं

सिंगल बेंच के निर्णय को डबल बेंच ने पलटा, अब अगली सुनवाई इसी 17 नवंबर को

इसमें कोई शक नहीं कि टैक्स में मिले राजस्व से सरकार लोक कल्याण, सार्वजनिक स्वास्थ्य, बुनियादी ढांचे के विकास और राष्ट्रीय सुरक्षा के लिए काम करती है। हालांकि यह न्यायपूर्ण होना चाहिए क्योंकि भारतीय संविधान के तहत टैक्स वसूलने की यह शक्ति असीमित नहीं है, लेकिन दुर्भाग्य से हो यही रहा है। पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री में प्रयुक्त होने वाली मशीनों की काल्पनिक क्षमता के आधार पर निर्माताओं से मनमाना सेस वसूला जा रहा है। यह सीधे-सीधे मध्यकालीन जजिया कर जैसा प्रतीत हो रहा है। बंद पड़ी मशीनों पर भी क्षमता के आधार पर हेल्थ सिक्योरिटी से नेशनल सिक्योरिटी सेस देने के लिए बाध्य करना प्राकृतिक न्याय के मूलभूत सिद्धांतों के खिलाफ है। संविधान का मौलिक दर्शन कहता है कि टैक्स का आधार वास्तविक आय या उत्पादन होना चाहिए, न कि केवल काल्पनिक या सैद्धांतिक अनुमान।

दरअसल, जब कोई निर्माता किसी कारणवश दो-तीन महीने तक अपनी पान मसाला की मशीनें नहीं चलाता और वे मशीनें संबंधित विभाग की

केंद्र सरकार द्वारा बनाए गए हेल्थ सिक्योरिटी से नेशनल सिक्योरिटी सेस एक्ट, 2025 और उससे जुड़े रूल्स, 2026 के तहत पान मसाला निर्माताओं पर यह विशेष सेस लागू किया गया है। इस कानून को लागू करने के पीछे मुख्य उद्देश्य सार्वजनिक स्वास्थ्य की सुरक्षा के लिए वित्तीय संसाधन जुटाना, राष्ट्रीय सुरक्षा से जुड़ी प्राथमिकताओं के लिए अतिरिक्त राजस्व एकत्र करना और इस क्षेत्र में होने वाली संभावित कर चोरी को रोकना बताया गया था।

ओर से डिजिटली सील रखी जाती हैं, ऐसी स्थिति में भी टैक्स से राहत नहीं मिलना किसी भी न्यायिक या तार्किक कसौटी पर खरा नहीं उतरता। यह तो वही हुआ कि खाया-पिया कुछ नहीं, ग्लास तोड़ा बारह आना। केवल मशीन परिसर में रखी है लेकिन चालू नहीं है, तो भी निर्माता को टैक्स राशि जमा करनी होगी। बाद में जब वह मशीन चालू करनी होती है तो उसे पुनः फीस भरनी आवश्यक है। उसके बाद ही अगले महीने जमा राशि क्रेडिट होगी। यह पूरी प्रक्रिया पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री के सामने एक ऐसी गंभीर आर्थिक चुनौती बनकर उभरी है जिससे निपट पाने में उद्योग खुद को लाचार महसूस कर रहा है।

उल्लेखनीय है कि केंद्र सरकार द्वारा बनाए गए हेल्थ सिक्योरिटी से नेशनल सिक्योरिटी सेस एक्ट, 2025 और उससे जुड़े रूल्स, 2026 के तहत पान मसाला निर्माताओं पर यह विशेष सेस लागू किया गया है। इस कानून को लागू करने के पीछे मुख्य उद्देश्य सार्वजनिक स्वास्थ्य की सुरक्षा के लिए वित्तीय संसाधन जुटाना, राष्ट्रीय सुरक्षा से जुड़ी प्राथमिकताओं के लिए अतिरिक्त राजस्व एकत्र करना और इस क्षेत्र में होने वाली संभावित कर चोरी को रोकना बताया गया था। हालांकि, इन उद्देश्यों को प्राप्त करने के लिए जो नियम बनाए गए, वे बेहद कठोर और व्यावहारिक धरातल से कटे हुए क्षमता-आधारित मूल्यांकन पद्धति पर आधारित हैं। तथाकथित प्रशासनिक सुविधा के नाम पर बनाए गए इन नियमों के तहत यह मान लिया गया कि यदि किसी निर्माता के पास प्रति मिनट 500 पाउच पैक करने की क्षमता वाली कोई मशीन मौजूद है, तो वह मशीन साल के 365 दिन और 24 घंटे बिना किसी रुकावट के अपनी 100 प्रतिशत क्षमता पर चल रही है।

कर अधिकारियों ने निर्माताओं द्वारा किए गए वास्तविक उत्पादन, बाजार की मांग, या बिक्री के आंकड़ों को पूरी तरह से दरकिनार कर दिया और केवल विनिर्माण परिसर में रखी मशीनों की अनुमानित उत्पादन क्षमता के आधार पर ही सेस का निर्धारण करना शुरू कर दिया। इससे पान मसाला निर्माताओं, विशेषकर सूक्ष्म, लघु और मध्यम श्रेणी के विनिर्माताओं को अभूतपूर्व वित्तीय कठिनाइयों का सामना करना पड़ रहा है। वास्तविक उत्पादन कम होने, बाजार में मंदी होने या परिचालन पूरी तरह ठप होने के बावजूद उन्हें मशीनों की अधिकतम क्षमता के हिसाब से ही करोड़ों रुपये के कर का भुगतान करने के लिए विवश किया जा रहा है। जाहिर है कि



जब वसूली जाने वाली टैक्स की राशि वास्तविक उत्पादन और राजस्व से कई गुना अधिक हो जाए, तो व्यवसाय चला पाना नामुमकिन हो जाता है। इस व्यवस्था के कारण कई छोटी और मध्यम विनिर्माण इकाइयां बंद होने और दिवालियापन की कगार पर पहुंच गईं हैं।

इस दमघोंटू व्यवस्था से कर्नाटक हाईकोर्ट की सिंगल बेंच ने अगस्त महीने में पान मसाला निर्माताओं को राहत प्रदान करते हुए इस पर स्टे लगा दिया था लेकिन सरकार इस मामले को डबल बेंच के सामने ले गई। वहां अंतिम निर्णय होने तक स्टे हटा लिया गया। यानी एक बार फिर निर्माताओं को उसी मनमाने सेस की अंधेरी गुफा में धकेल दिया जहां से निकलने के लिए उन्होंने हाईकोर्ट की शरण ली थी। दरअसल, दमनकारी सेस व्यवस्था के खिलाफ धारीवाल इंडस्ट्रीज सहित देश भर के कई प्रमुख निर्माताओं ने कर्नाटक हाईकोर्ट का दरवाजा खटखटाया था। हाईकोर्ट की सिंगल बेंच ने इसे पूरी तरह असंवैधानिक करार देते हुए याचिकाकर्ताओं के पक्ष में निर्णय दिया था। न्यायमूर्ति एम. नागप्रसन्ना ने अपने विस्तृत फैसले में यह स्पष्ट कर दिया था कि वास्तविक विनिर्माण के स्थान पर केवल मशीनों की संभावित या सैद्धांतिक क्षमता को आधार बनाकर सेस तय करना पूरी तरह से मनमाना, अस्पष्ट और भारतीय संविधान के अनुच्छेद 14 यानी समानता के अधिकार तथा अनुच्छेद 19(1)(जी) यानी व्यापार करने की स्वतंत्रता का प्रत्यक्ष और गंभीर उल्लंघन है। सिंगल बेंच ने अपने निर्णय में अत्यंत कड़े शब्दों में कहा था कि केवल कर संग्रह को आसान बनाने या प्रशासनिक सुविधा का हवाला देकर संवैधानिक समानता के अधिकार को कुचला नहीं जा सकता।

निर्माताओं ने अदालत के समक्ष बेहद तार्किक और व्यावहारिक तथ्य रखते हुए कहा था कि दुनिया का कोई भी कारखाना अपनी सैद्धांतिक अधिकतम क्षमता पर लगातार काम नहीं कर सकता। वास्तविक दुनिया में बिजली कटौती, मशीनों का नियमित रख-रखाव, यांत्रिक खराबी, कच्चे माल की कमी, त्योहारों और छुट्टियों के कारण श्रमिकों की अनुपस्थिति तथा बाजार की मांग में उतार-चढ़ाव जैसे अनेक कारक होते हैं, जिनकी वजह से मशीनों का परिचालन रुकता या धीमा पड़ता है। ऐसी स्थिति में यह मान लेना कि मशीन लगातार 24 घंटे चल रही है, पूरी तरह से काल्पनिक और अन्यायपूर्ण है। इसके जवाब में केंद्र सरकार ने अदालत में अपना पक्ष रखते हुए दलील दी थी कि यह कोई सामान्य वस्तु एवं सेवा कर या जीएसटी नहीं है, बल्कि संसद द्वारा विशेष विधायी शक्तियों के तहत पारित किया गया एक विशिष्ट सेस है, जिसे लगाने का केंद्र के पास पूरा संवैधानिक अधिकार है। सरकार का मुख्य तर्क यह था कि पान मसाला और टोबैको उद्योग में अघोषित उत्पादन और नकद सौदों के माध्यम से बड़े पैमाने पर कर चोरी की संभावना बनी रहती है। इसलिए, इस क्षेत्र में होने वाली लीकेज को रोकने के लिए मशीन क्षमता आधारित टैक्स ही एकमात्र प्रभावी, व्यावहारिक और प्रशासनिक रूप से सुदृढ़ साधन है।

कर्नाटक उच्च न्यायालय की सिंगल बेंच ने सरकार के इस तर्क पर गंभीरता से विचार किया और माना कि यद्यपि संसद के पास देश के किसी भी क्षेत्र पर सेस या कर लगाने की पूरी विधायी शक्ति और अधिकार मौजूद है, किंतु जिस तरीके, प्रक्रिया और व्यवस्था के तहत इस सेस की गणना और वसूली की जा रही है, वह भारतीय संविधान के अनुच्छेद 14 की कसौटी पर किसी भी सूरत में खरी नहीं उतरती। भारतीय संविधान का अनुच्छेद 14 न केवल यह सुनिश्चित करता है कि समान परिस्थितियों वाले लोगों के साथ समान व्यवहार किया जाए, बल्कि इसका एक अत्यंत महत्वपूर्ण और स्थापित आयाम यह भी है कि असमान परिस्थितियों में जीवन यापन या व्यापार करने वाले लोगों के साथ जबरन एक जैसा व्यवहार नहीं किया जा सकता। अदालत ने पाया कि इस सेस ढांचे में सबसे बड़ी खामी यह है कि अलग-अलग उत्पादन क्षमता, तकनीक और गति वाली मशीनों को एक ही कर श्रेणी या स्लैब में ला खड़ा किया गया है। उदाहरण के लिए, 65 पाउच प्रति मिनट, 100 पाउच प्रति मिनट और 500 पाउच प्रति मिनट की गति से चलने वाली मशीनों को एक ही श्रेणी में वर्गीकृत कर उन पर समान दर से सेस लगा दिया गया। अदालत ने स्पष्ट किया कि एक अत्यंत छोटी क्षमता वाली इकाई और एक विशाल औद्योगिक इकाई को एक ही तराजू में तौलना सीधे तौर पर मनमाना और अनुचित है।

हाईकोर्ट ने सरकार के इस तर्क को खारिज कर दिया कि पान मसाला जैसे उद्योगों में वास्तविक उत्पादन का ट्रैक रखना और कर चोरी रोकना

अत्यधिक जटिल कार्य है, इसलिए मशीनों की क्षमता के आधार पर अनुमानित कर लगाना एक व्यावहारिक समाधान है। उच्च न्यायालय की सिंगल बेंच ने कहा कि केवल इसलिए कि किसी व्यवस्था की निगरानी और सत्यापन करना प्रशासन के लिए कठिन या चुनौतीपूर्ण है। सरकार वास्तविक परिस्थितियों की अनदेखी कर अनुमान आधारित या मनमानी कर व्यवस्था लागू नहीं कर सकती। प्रशासनिक सुविधा कभी भी संवैधानिक समता की कीमत पर हासिल नहीं की जा सकती। यदि कर अधिकारियों के पास निरीक्षण या ट्रैकिंग की पर्याप्त व्यवस्था नहीं है तो इसकी सजा करदाताओं को बिना किसी वास्तविक उत्पादन के अनुचित कर का भुगतान करके नहीं दी जा सकती।

उल्लेखनीय है कि नियमों के तहत यह प्रावधान है कि निर्माता केवल तभी सेस से छूट या एबेटमेंट के हकदार होंगे जब उनकी मशीनें लगातार कम से कम 15 दिनों तक पूरी तरह से बंद रहें। उच्च न्यायालय ने इस 15 दिन की शटडाउन शर्त को अत्यधिक कठोर, अव्यावहारिक और मनमाना पाया। इसके पीछे पहला कारण यह है कि किसी भी निर्माण इकाई में मशीनें तकनीकी खराबी, बिजली कटौती, कच्चे माल की अनुपलब्धता, लेबर स्ट्राइक या अचानक मांग में गिरावट के कारण 2 दिन, 5 दिन या 10 दिन के लिए बंद हो सकती हैं। दूसरा कारण असंगत वित्तीय बोझ है। यदि कोई इकाई 12 दिनों तक बंद रहती है, तो 15 दिन की सीमा पूरी न होने के कारण उसे पूरे महीने का क्षमता-आधारित सेस चुकाना पड़ता है। भले ही उस दौरान शून्य या नगण्य उत्पादन हुआ हो।

यह कहना गलत नहीं होगा कि कर कानूनों का मुख्य उद्देश्य न्यायसंगत राजस्व संग्रह होना चाहिए, न कि व्यापार को नष्ट करना। प्रशासनिक सुविधा कभी भी नागरिकों और व्यवसायियों के मौलिक अधिकारों का हनन करने का बहाना नहीं बन सकती। प्राकृतिक न्याय का प्राथमिक नियम यह मांग करता है कि व्यक्ति या संस्था पर कर का दायित्व केवल उसी सीमा तक होना चाहिए जिस सीमा तक उसने वास्तविक आर्थिक गतिविधि की है या राजस्व उत्पन्न किया है। जब मशीन बंद है, डिजिटली सील है और उत्पादन शून्य है, तब भी टैक्स देने की बाध्यता कानून के बुनियादी सिद्धांतों का मजाक उड़ाने जैसा है। सिंगल बेंच के फैसले के खिलाफ जब मामला डिवीजन बेंच के समक्ष गया तो केंद्र सरकार की ओर से यह दलील दी गई कि पूरे देश में यह सेस समान रूप से लागू किया जा रहा है लेकिन हाईकोर्ट की सिंगल बेंच ने इस पर स्टे लगा रखा है, इसलिए फाइनल फैसला आने तक देश भर में राजस्व और प्रशासनिक एकरूपता बनाए रखने के लिए इस अंतरिम रोक को हटा दिया जाय। हाईकोर्ट की डबल बेंच ने केंद्र की दलीलों को कंसीडर करते हुए 17 सितंबर को स्टे हटा दिया। डबल बेंच के इस निर्णय से निर्माताओं पर एक बार फिर अनिश्चितता का संकट मंडराने लगा। मामले की अगली सुनवाई 17 नवंबर को है। संभवतः उस दिन यह स्पष्ट हो जाएगा कि मशीन आधारित यह विवादित टैक्स यूं ही जारी रहेगा या हमेशा के लिए इतिहास बन जाएगा। फिलहाल, पूरी इंडस्ट्री की निगाहें 17 नवंबर को होने वाली हियरिंग पर टिकी हुई हैं। कर्नाटक हाईकोर्ट की डबल बेंच के सामने अब यह सवाल प्रमुखता से रहेगा कि क्या किसी उद्योग को केवल कर चोरी की आशंका के नाम पर इस तरह के असंवैधानिक और अव्यावहारिक नियमों के अधीन रखा जा सकता है।

उद्योग को उम्मीद है कि डबल बेंच न केवल सिंगल बेंच के ऐतिहासिक फैसले की भावना को बरकरार रखेगी, बल्कि देश के कर कानून में यह भी सुनिश्चित करेगी कि भविष्य में क्षमता-आधारित काल्पनिक कराधान के बजाय केवल वास्तविक उत्पादन पर ही टैक्स की वसूली की जाए। यदि यह मनमाना सेस खत्म होता है, तो यह न केवल पान मसाला निर्माताओं के लिए एक बड़ी राहत होगी बल्कि यह भारतीय संविधान के तहत व्यापार की स्वतंत्रता और निष्पक्ष कराधान के सिद्धांत की एक बहुत बड़ी जीत साबित होगी। जब तक डबल बेंच का अंतिम फैसला नहीं आ जाता तब तक उद्योग के सामने यह यक्ष प्रश्न बना रहेगा कि भारत में कराधान की नीति प्राकृतिक न्याय और तर्कसंगतता के रास्ते पर आगे बढ़ेगी या प्रशासनिक सख्ती के नाम पर उद्योगपतियों को अनिश्चितता के भंवर में धकेलती रहेगी।



Happy Diwali !

MAY YOUR LIFE BE AS BRIGHT,
PURE AND PROSPEROUS AS THIS FESTIVAL

SINCE FROM 1995

MAGCARB
No.1 QUALITY

BY OSIAN GROUP OF COMPANIES

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

IDENTIFY OUR ORIGINAL MATERIAL BY

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

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



100% PURE & SAFE

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

AMS® Fine Chemicals

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

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

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

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

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

AMS ALWAYS AIMS FOR BEST QUALITY

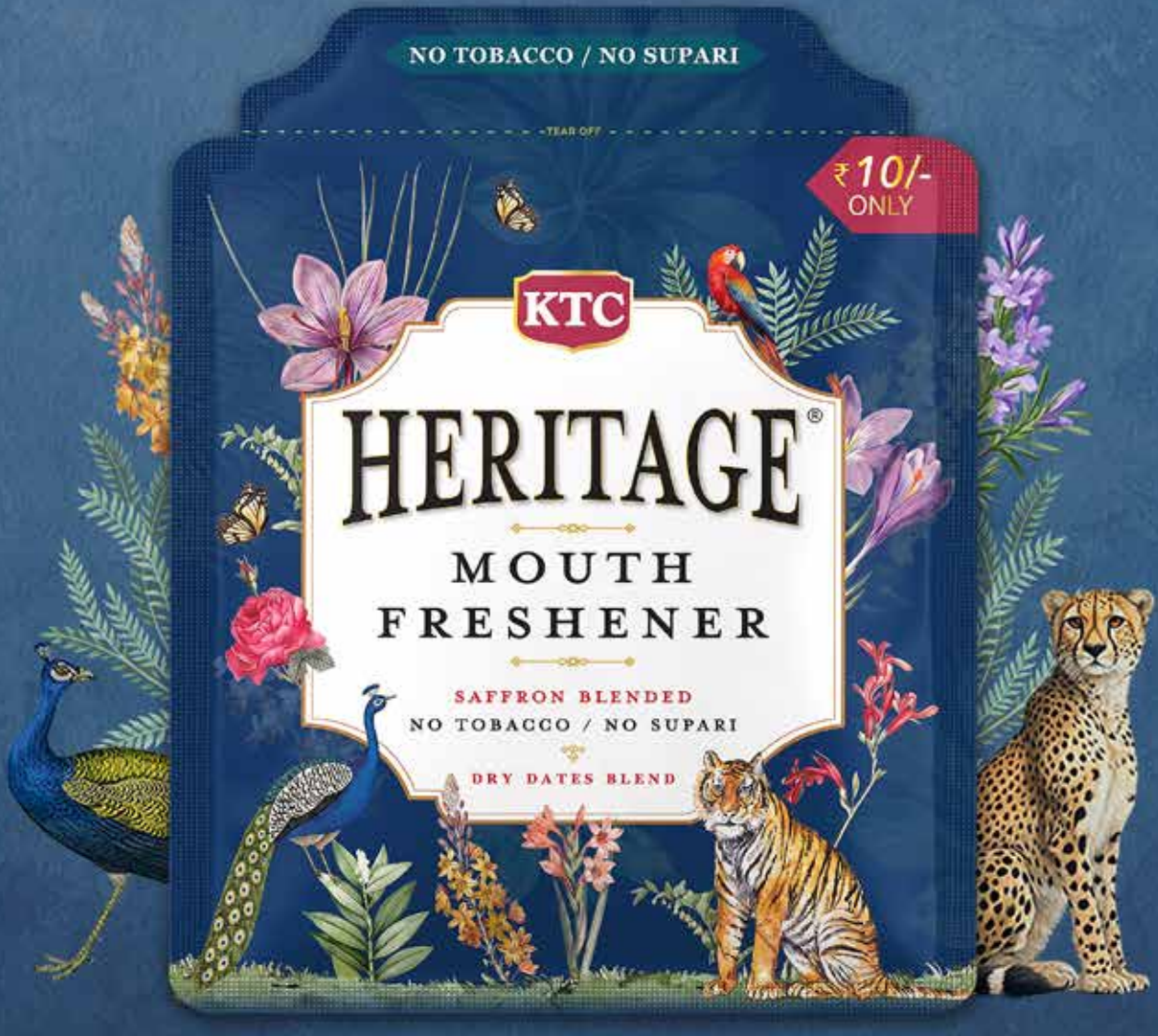

KTC
Wishing you and your family a very
Happy Diwali
KTC PREMIUM RANGE FLAVOURED PAN CHATNI
KTC REAL SIR FLAVOURED STRAWBERRY PAN CHATNI
KTC रियल सर
KTC REAL SIR FLAVOURED MANGO PAN CHATNI
KTC REAL SANDAL SANDAL FLAVOURED PAN CHATNI
KTC REAL Bahaar FLAVOURED PAN CHATNI
KTC Royal Saffron KESAR FLAVOURED PAN CHATNI
KTC Royal Lotus LOTUS FLAVOURED PAN CHATNI
KTC REAL SIR FLAVOURED BLACKCURRANT PAN CHATNI
KTC Krishna FLAVOURED PAN CHATNI
KTC Krishna FLAVOURED PAN CHATNI
KTC PRODUCTS LLP
CONSUMER CARE: 0120-4496753

KTC

₹10/-
ONLY

HERITAGE®

PREMIUM HANDCRAFTED MOUTH FRESHENERS



DRY DATES BLEND

NO TOBACCO / NO SUPARI / NO NICOTINE

TRADITION YOU CAN TASTE, LUXURY YOU CAN FEEL.

+91 9871456798

Net Wt. 5g



RAMASHANKAR LAKSHMINARAYAN & BROS.

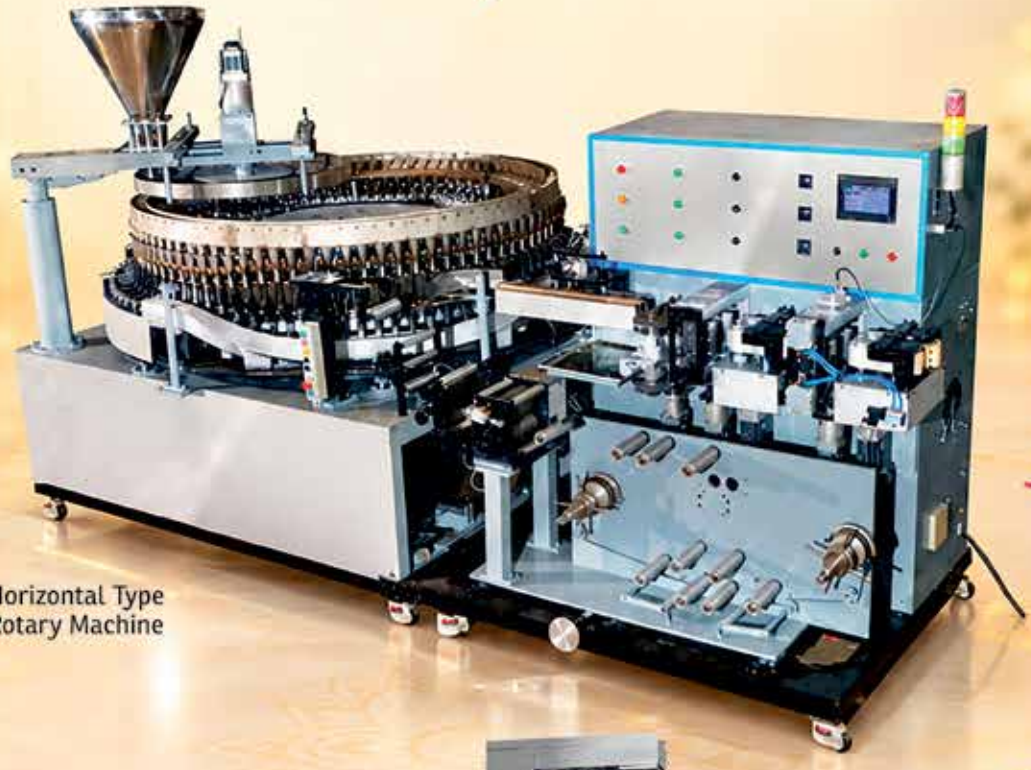
Email: rslnmails@gmail.com

Customer Care No. +91 7080501672

Happy Diwali

INDIA'S LEADING

PACKAGING MACHINE MANUFACTURERS



Horizontal Type Rotary Machine



Servo Base Auger Filler (Powder/Free Flow Item)



Multihead Weigher Collar Type Pouch Packing Machine



MIXER
(Powder/Gnanuels /Pan Masala)

PACKONIX ENGINEERING

B-3, SITE-5, UDYOG KUNJ, PANKI, KANPUR,
Email: packonixengineering@gmail.com I Web: www.packonix.com

Trade Enquiry: 9839031003



Jai Mata Di

ASHA PERFUMERS

Happy Diwali



Manoj Kumar Dixit
(Founder)



Milan Dixit

Manufacture of

Indian Attars & Essential Oils





Mobile: 9936373737 • 9415146952-53

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

शुभ दीपावली





Chewing of Pan Masala is Injurious to Health. Not For Minors. No Tobacco No Nicotine.

Changsu Explores Bio-Based Films for Pan Masala Packaging

With India's pan masala packaging requirements drawing attention amid discussions around FSSAI regulations, manufacturers are exploring materials and technologies that could address evolving industry needs. Among the companies looking at this opportunity is Xiamen Changsu Industrial Co., Ltd., a Chinese manufacturer of high-performance functional films and sustainable packaging materials.

A member company of Sinolong New Materials, Changsu Industrial specialises in the research and development of high-performance films and intelligent manufacturing. Its portfolio includes new energy films, bio-based compostable films and functional films, serving industries ranging from biomedicine and food to new energy and daily chemicals. The company is also a global leader in BOPA film production and sales and has achieved large-scale production of new bio-based biodegradable films in China.

Against this backdrop, Changsu is exploring potential applications for its bio-based film technology in India's pan masala sector. Its proposed solution uses PLA (polylactic acid), a material derived from bio-based feedstock, for flexible packaging applications. The company is interested in working with Indian manufacturers to evaluate the material's suitability for sachet packaging and their specific production requirements.

PLA-Based Films for Sachet Applications

Changsu's proposed packaging material is intended for flexible sachet applications, including pan masala, gutka, zarda and mouth fresheners. According to the company, it can be used in small retail formats, including ₹1, ₹2 and ₹5 packs.

The material is based on PLA and may incorporate coatings or lamination to meet the functional requirements of the finished packaging. Changsu describes its approach as bio-based and biodegradable plastic technology rather than a completely paper-based or plastic-free solution. The company places particular emphasis on compostability, considering the characteristics and disposal habits associated with small sachets.

The development of alternative packaging materials involves balancing environmental considerations with the requirements of product protection, manufacturing and distribution. Changsu is exploring this balance through its film technology, with application-specific evaluation helping determine the material's suitability for different products and operating conditions.

Compatibility with Existing Packing Machinery

For manufacturers considering alternative packaging materials, compatibility with existing production infrastructure is an important factor. Changes to machinery can increase investment requirements and complicate the introduction of a new material.

Changsu states that its proposed film is compatible with existing vertical form-fill-seal (VFFS) and horizontal form-fill-seal (HFFS) machines used in the pan masala industry. According to the company, machinery modifications are not required, and the material can be used on high-speed packing lines.

The company also reports that the packaging can withstand rough transportation and storage. Its puncture resistance depends on the coatings incorporated into the final structure, while the material supports printing for branding and statutory warnings.

These characteristics are relevant to manufacturers seeking to evaluate alternative materials within established production systems. Trial runs can help assess the material's performance on individual packing lines and identify any application-specific adjustments that may be required.

Product Compatibility and Storage

Packaging for pan masala and related products must meet requirements associated with product formulation, storage environment and distribution. Changsu reports having conducted compatibility testing for pan masala, gutka, zarda and mouth fresheners.

According to the company, the material is compatible with tobacco, lime, catechu and flavouring compounds.

Changsu also reports heat resistance above 85°C and indicates that the packaging can support a shelf life of at least one year under Indian climatic conditions.

The company has further reported data relating to high-temperature summer conditions and high-humidity regions. These factors are relevant when evaluating packaging for the diverse climatic conditions encountered across the Indian market.

For manufacturers, the suitability of the material will depend on their individual products and operating requirements. Changsu is interested in working with industry participants to explore these applications through technical discussions and trials.

Regulatory Considerations and Quality Assurance

The applicability of FSSAI packaging regulations is an important consideration as manufacturers assess alternative materials for the Indian market. Changsu is exploring the potential of its bio-based film technology in this context and is looking to engage with manufacturers to understand their requirements.

The company states that its packaging has food-grade certification and that compliance with tobacco-packaging norms is confirmed. It also reports that migration testing is available through SGS and that relevant compliance certificates can be provided. The applicability of the material under the relevant FSSAI requirements would need to be established for the intended use.

Samples, Trials and Customisation

Beyond its film technology, Changsu offers practical support for manufacturers interested in evaluating the material. The company is accepting sample requests without a fixed minimum order quantity and offers trial runs, research and development support, and customisation.

These arrangements provide manufacturers with an opportunity to assess the material under their own production conditions and explore structures suited to their packaging requirements. Discussions can cover aspects such as sealing characteristics, print quality, puncture resistance and other application-specific considerations.

Changsu has expressed particular interest in technological cooperation with Indian pan masala manufacturers. The company also states that large-scale supply in India is possible, providing scope for discussions ranging from initial material evaluation to potential commercial applications.

It has indicated a potential adoption timeline of one to six months. The actual pace of implementation will depend on technical evaluation, regulatory requirements and the needs of individual manufacturers.

Exploring Opportunities in India

With its experience in high-performance film manufacturing and its work on bio-based biodegradable materials, Changsu Industrial is exploring opportunities to extend its technology to the Indian pan masala sector.

Its proposed PLA-based film offers a potential option for sachet packaging, supported by sample availability, trial runs and technical customisation. For Indian manufacturers, engagement with Changsu could provide an opportunity to evaluate the material and explore its suitability for their production processes.

As the industry considers its packaging requirements in the context of FSSAI regulations, the evaluation of alternative materials will depend on how effectively they address practical manufacturing needs alongside environmental considerations. Changsu's interest in technological collaboration provides an opportunity to explore these applications with Indian manufacturers and assess the role its bio-based film technology could play in the market.



पान मसाला पैकेजिंग के लिए Bio-Based Films की संभावनाएं तलाश रही है चेंगसु

भारत में पान मसाला पैकेजिंग से जुड़ी आवश्यकताओं और FSSAI regulations पर चर्चा के बीच, निर्माता ऐसी सामग्रियों और तकनीकों की तलाश कर रहे हैं, जो उद्योग की बदलती जरूरतों को पूरा कर सकें। इस क्षेत्र में संभावनाएं तलाशने वाली कंपनियों में क्षीयमें चेंगसु इन्डस्ट्रीअल को, एलटिडी. भी शामिल है, जो हाई-परफॉर्मेंस फंक्शनल फिल्मों और सस्टेनेबल पैकेजिंग सामग्री की चीनी निर्माता कंपनी है।

Sinolong New Materials की सदस्य कंपनी चेंगसु इन्डस्ट्रीअल, हाई-परफॉर्मेंस फिल्मों के अनुसंधान एवं विकास (R&D) और इंटेलिजेंट मैन्युफैक्चरिंग में विशेषज्ञता रखती है। इसके पोर्टफोलियो में न्यू एनर्जी फिल्म, बायो-बेस्ड कम्पोस्टेबल फिल्म और फंक्शनल फिल्म शामिल हैं। इनका इस्तेमाल बायोमेडिसिन, खाद्य पदार्थों, न्यू एनर्जी और डेली केमिकल्स जैसे क्षेत्रों में होता है। कंपनी BOPA फिल्म के उत्पादन और बिक्री में भी वैश्विक स्तर पर अग्रणी है और चीन में नई बायो-बेस्ड बायोडिग्रेडेबल फिल्मों का बड़े पैमाने पर उत्पादन शुरू करने वाली कंपनियों में शामिल है।

इसी संदर्भ में चेंगसु भारतीय पान मसाला क्षेत्र में अपनी बायो-बेस्ड फिल्म तकनीक के संभावित इस्तेमाल की संभावनाएं तलाश रही है। इसका प्रस्तावित समाधान PLA (पॉलीलैक्टिक एसिड) पर आधारित है, जो बायो-बेस्ड फीडस्टॉक से प्राप्त सामग्री है और फ्लेक्सिबल पैकेजिंग के लिए इस्तेमाल की जा सकती है। कंपनी भारतीय निर्माताओं के साथ काम करके सैशे पैकेजिंग में इस सामग्री की उपयोगिता और उनकी उत्पादन संबंधी जरूरतों के अनुरूप इसकी उपयुक्तता का मूल्यांकन करना चाहती है।

सैशे पैकेजिंग के लिए PLA आधारित फिल्म

चेंगसु की प्रस्तावित पैकेजिंग सामग्री का उद्देश्य पान मसाला, गुटखा, ज़र्दा और माउथ फ्रेशनर सहित विभिन्न उत्पादों की फ्लेक्सिबल सैशे पैकेजिंग में इस्तेमाल होना है। कंपनी के अनुसार, इसका इस्तेमाल ₹1, ₹2 और ₹5 जैसे छोटे रिटेल पैक में भी किया जा सकता है।

यह सामग्री PLA पर आधारित है और तैयार पैकेजिंग की कार्यात्मक आवश्यकताओं को पूरा करने के लिए इसमें कोटिंग या लैमिनेशन का इस्तेमाल किया जा सकता है। चेंगसु अपनी तकनीक को बायो-बेस्ड और बायोडिग्रेडेबल प्लास्टिक तकनीक के रूप में पेश करती है, न कि पूरी तरह कागज़ आधारित या प्लास्टिक-मुक्त पैकेजिंग समाधान के रूप में। कंपनी छोटे सैशे की विशेषताओं और उनके निपटान से जुड़ी आदतों को ध्यान में रखते हुए कम्पोस्टेबिलिटी पर विशेष ज़ोर देती है।

वैकल्पिक पैकेजिंग सामग्री के विकास में पर्यावरण संबंधी पहलुओं और उत्पाद की सुरक्षा, मैन्युफैक्चरिंग तथा वितरण की ज़रूरतों के बीच संतुलन बनाना ज़रूरी है। चेंगसु अपनी फिल्म तकनीक के माध्यम से इस संतुलन को हासिल करने की संभावनाएं तलाश रही है। अलग-अलग उत्पादों और परिचालन परिस्थितियों के लिए सामग्री की उपयुक्तता तय करने में एप्लीकेशन-विशिष्ट मूल्यांकन की महत्वपूर्ण भूमिका होगी।

मौजूदा पैकिंग मशीनों के साथ अनुकूलता

वैकल्पिक पैकेजिंग सामग्री अपनाने पर विचार करने वाले निर्माताओं के लिए मौजूदा उत्पादन ढांचे के साथ उसकी अनुकूलता एक महत्वपूर्ण पहलू है। मशीनरी में बदलाव करने से निवेश की ज़रूरत बढ़ सकती है और नई सामग्री को अपनाने की प्रक्रिया जटिल हो सकती है।

चेंगसु का कहना है कि इसकी प्रस्तावित फिल्म पान मसाला उद्योग में इस्तेमाल होने वाली मौजूदा वर्टिकल फॉर्म-फिल-सील (VFFS) और हॉरिजॉन्टल फॉर्म-फिल-सील (HFFS) मशीनों के साथ अनुकूल है। कंपनी के अनुसार, मशीनरी में बदलाव की ज़रूरत नहीं होगी और इस सामग्री का इस्तेमाल हाई-स्पीड पैकिंग लाइनों पर भी किया जा सकता है। कंपनी का यह भी कहना है कि पैकेजिंग परिवहन और भंडारण के दौरान होने वाली सामान्य कठिनाइयों को सहन कर सकती है। इसकी पंक्चर रेजिस्टेंस अंतिम स्ट्रक्चर में इस्तेमाल होने वाली कोटिंग पर निर्भर करती है, जबकि यह सामग्री ब्रांडिंग और वैधानिक चेतावनियों की प्रिंटिंग को सपोर्ट करती है।

ये विशेषताएं उन निर्माताओं के लिए उपयोगी हो सकती हैं, जो अपने मौजूदा उत्पादन सिस्टम में वैकल्पिक सामग्रियों का मूल्यांकन करना चाहते हैं। ट्रायल रन से अलग-अलग पैकिंग लाइनों पर सामग्री के प्रदर्शन की जांच करने और जरूरत के अनुसार बदलावों की पहचान करने में मदद मिल सकती है।

उत्पाद अनुकूलता और भंडारण

पान मसाला और इससे जुड़े उत्पादों की पैकेजिंग को उत्पाद के फॉर्मूलेशन, भंडारण के वातावरण और वितरण से जुड़ी ज़रूरतों को पूरा करना होता है। चेंगसु के अनुसार, उसने पान मसाला, गुटखा, ज़र्दा और माउथ फ्रेशनर के लिए अनुकूलता परीक्षण किया है।

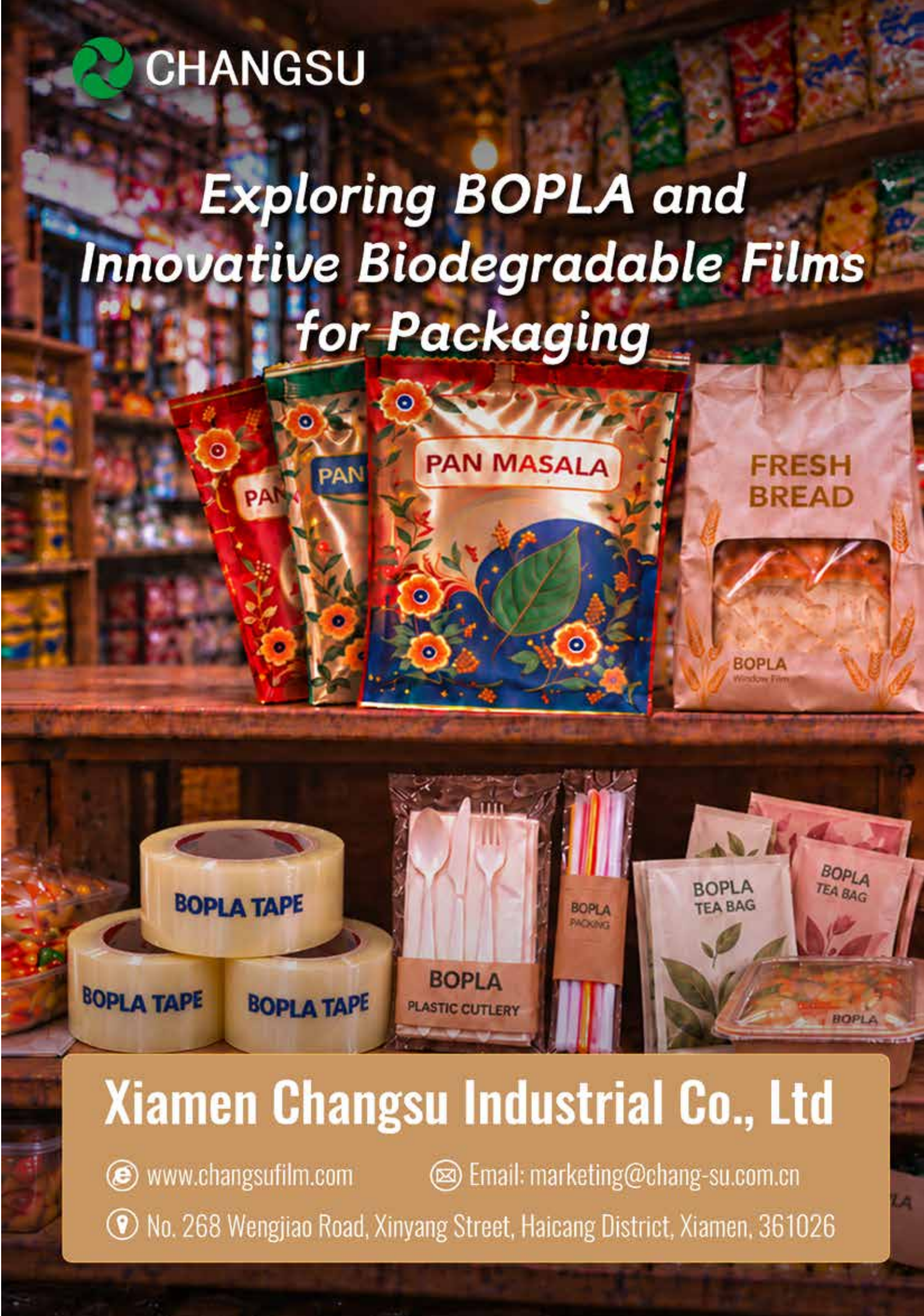
कंपनी का कहना है कि यह सामग्री तंबाकू, चूना, कत्था और फ्लेवरिंग कंपाउंड के साथ अनुकूल है। चेंगसु ने 85°C से अधिक तापमान सहने की क्षमता का भी उल्लेख किया है और बताया है कि भारतीय जलवायु परिस्थितियों में यह पैकेजिंग कम से कम एक वर्ष की शेल्फ लाइफ को





CHANGSU

Exploring BOPLA and Innovative Biodegradable Films for Packaging



Xiamen Changsu Industrial Co., Ltd

www.changsufilm.com

Email: marketing@chang-su.com.cn

No. 268 Wengjiao Road, Xinyang Street, Haicang District, Xiamen, 361026

सपोर्ट कर सकती है। कंपनी ने गर्मियों में अधिक तापमान और अधिक आर्द्रता वाले क्षेत्रों से संबंधित डेटा उपलब्ध होने की भी जानकारी दी है। भारतीय बाज़ार में अलग-अलग जलवायु परिस्थितियों के लिए पैकेजिंग का मूल्यांकन करते समय ये पहलू महत्वपूर्ण हैं।

निर्माताओं के लिए सामग्री की उपयुक्तता उनके उत्पादों और परिचालन संबंधी आवश्यकताओं पर निर्भर करेगी। चेंगसु तकनीकी चर्चाओं और परीक्षणों के माध्यम से उद्योग के भागीदारों के साथ इन अनुप्रयोगों की संभावनाएं तलाशने में रुचि रखती है।

नियामकीय आवश्यकताएं और गुणवत्ता आश्वासन

भारतीय बाज़ार के लिए वैकल्पिक सामग्रियों का मूल्यांकन करते समय FSSAI पैकेजिंग नियमों की प्रयोज्यता एक महत्वपूर्ण पहलू है। चेंगसु अपनी बायो-बेस्ड फिल्म तकनीक की संभावनाएं तलाश रही है और भारतीय निर्माताओं के साथ मिलकर उनकी आवश्यकताओं को समझना चाहती है। कंपनी का कहना है कि इसकी पैकेजिंग के पास फूड-ग्रेड प्रमाणन है और यह तंबाकू पैकेजिंग से संबंधित मानकों का पालन करती है। कंपनी यह भी बताती है कि SGS के माध्यम से माइग्रेशन टेस्टिंग उपलब्ध है और संबंधित अनुपालन प्रमाणपत्र दिए जा सकते हैं। हालांकि, प्रस्तावित इस्तेमाल के लिए सामग्री पर लागू FSSAI आवश्यकताओं की पुष्टि करना ज़रूरी होगा।

सैंपल, ट्रायल और कस्टमाइजेशन

अपनी फिल्म तकनीक के अलावा, चेंगसु उन निर्माताओं को व्यावहारिक सहायता भी देती है, जो इस सामग्री का मूल्यांकन करना चाहते हैं। कंपनी फिलहाल बिना किसी निर्धारित न्यूनतम ऑर्डर मात्रा (MOQ) के सैंपल अनुरोध स्वीकार कर रही है। इसके अलावा, यह ट्रायल रन, अनुसंधान एवं विकास संबंधी सहायता और कस्टमाइजेशन की सुविधा भी देती है।

इन सुविधाओं से निर्माताओं को अपनी उत्पादन परिस्थितियों में सामग्री का मूल्यांकन करने और अपनी पैकेजिंग आवश्यकताओं के अनुसार उपयुक्त स्ट्रक्चर तलाशने का अवसर मिलता है। इन चर्चाओं में सीलिंग की विशेषताओं, प्रिंट क्वालिटी, पंक्चर रेजिस्टेंस और अन्य एप्लीकेशन-विशिष्ट ज़रूरतों जैसे पहलुओं को शामिल किया जा सकता है।

चेंगसु ने भारतीय पान मसाला निर्माताओं के साथ तकनीकी सहयोग में विशेष रुचि दिखाई है। कंपनी का यह भी कहना है कि भारत में बड़े पैमाने पर आपूर्ति संभव है। इससे शुरुआती सामग्री मूल्यांकन से लेकर संभावित व्यावसायिक अनुप्रयोगों तक विभिन्न स्तरों पर सहयोग की संभावनाएं बनती हैं। कंपनी ने एक से छह महीने में संभावित रूप से इसे अपनाने की समय-सीमा का उल्लेख किया है। हालांकि, इसे लागू करने की वास्तविक गति तकनीकी मूल्यांकन, नियामकीय आवश्यकताओं और अलग-अलग निर्माताओं की ज़रूरतों पर निर्भर करेगी।

भारतीय बाज़ार में संभावनाओं की तलाश

हाई-परफॉर्मेंस फिल्म निर्माण में अपने अनुभव और बायो-बेस्ड बायोडिग्रेडेबल सामग्रियों पर चल रहे काम के साथ चेंगसु इन्डस्ट्रीअल भारतीय पान मसाला क्षेत्र में अपनी तकनीक के इस्तेमाल की संभावनाएं तलाश रही है।

इसकी प्रस्तावित PLA आधारित फिल्म सैशे पैकेजिंग के लिए एक संभावित विकल्प प्रस्तुत करती है। कंपनी इसके साथ सैंपल, ट्रायल रन और तकनीकी कस्टमाइजेशन की सुविधा भी देती है। भारतीय निर्माताओं के लिए चेंगसु के साथ जुड़ना सामग्री का मूल्यांकन करने और अपनी उत्पादन प्रक्रियाओं में इसकी उपयुक्तता तलाशने का अवसर हो सकता है।

FSSAI नियमों के संदर्भ में उद्योग अपनी पैकेजिंग आवश्यकताओं पर विचार कर रहा है। ऐसे में वैकल्पिक सामग्रियों का विकास और मूल्यांकन इस बात पर निर्भर करेगा कि वे पर्यावरण संबंधी पहलुओं के साथ मैन्युफैक्चरिंग की व्यावहारिक ज़रूरतों को कितनी अच्छी तरह पूरा करती हैं। चेंगसु की तकनीकी सहयोग में रुचि भारतीय निर्माताओं के साथ मिलकर इन संभावनाओं का मूल्यांकन करने और बाजार के लिए पैकेजिंग समाधान विकसित करने का अवसर प्रदान करती है।



SNKR
SINCE 1947

एक mitthu से मन नहीं भरता



IMAGE USED HERE IS ONLY FOR REPRESENTATION PURPOSE ONLY.



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 है।

GAGAN
PAN MASALA

गगन में मगन



CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH

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

HAPPY DIWALI

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

pan plus

Natural & Fresh









स्वाद जो रहे याद

Trade Enquiry: 9839101210

Mfd.by : ASHOK FOODS AND PAN PRODUCTS PVT. LTD., Kanpur

pan_plus_

.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

PT. CHANDRABALI & SONS
Serving You Since 1911

More Than 100 Years of Excellence

PT. CHANDRABALI & SONS

A House Built On Quality and Trust

Happy Diwali



Late Pt. Virendra Kumar Dixit

Manufacturer of Indian Attars and Essential Oils



Ram Dixit



Hina Building, Ashok Nagar, Kannauj-209725, UP; Ph.: 05694-234157, 294257, 235257

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

Email: ptchandrabali@gmail.com

Happy Diwali

No. JAGAT

ROYAL FRAGRANT FLAVOUR



SUGANDHI SNUFF KING (P) LTD. DELHI

E-mail: enquiry@jagatzarda.com; vicky@jagatzarda.com | www.jagatzarda.com

FOR TRADE ENQUIRY: +91-11-30822211

STATUTORY WARNING : CHEWING OF PAN MASALA MAY BE INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR SALE TO MINORS



रोशनी के साथ बाजार में उम्मीदों और कारोबार की चमक

त्योहारों का मौसम भारतीय बाजार के लिए सिर्फ खरीदारी का अवसर नहीं, बल्कि कारोबार, ब्रांडिंग, उपभोक्ता मांग और नए व्यापारिक अवसरों का सबसे महत्वपूर्ण दौर भी है। दीपावली आते ही घरों से लेकर बाजारों तक रोशनी बढ़ती है और उसके साथ कारोबार की रफ्तार भी तेज हो जाती है।

दीपावली भारत के उन त्योहारों में शामिल है, जिसका प्रभाव केवल धार्मिक और सामाजिक जीवन तक सीमित नहीं रहता। यह त्योहार भारतीय अर्थव्यवस्था और बाजार की गतिविधियों को भी नई गति देता है। घरों की सफाई और सजावट से लेकर नए कपड़ों, मिठाइयों, उपहारों, इलेक्ट्रॉनिक्स, FMCG उत्पादों, सुगंधित उत्पादों और घरेलू उपयोग की वस्तुओं तक दीपावली का बाजार अनेक उत्पाद श्रेणियों के लिए बिक्री का महत्वपूर्ण अवसर लेकर आता है।

त्योहार की तैयारियां शुरू होते ही बाजार का माहौल बदलने लगता है। दुकानों की सजावट, नए उत्पादों की रेंज, आकर्षक पैकेजिंग, ऑफर, गिफ्ट पैक और ब्रांड प्रमोशन ग्राहकों का ध्यान आकर्षित करने लगते हैं। रिटेलर अतिरिक्त स्टॉक की तैयारी करते हैं, वितरक अपने नेटवर्क को सक्रिय करते हैं और कंपनियां त्योहार की मांग को ध्यान में रखते हुए अपनी मार्केटिंग रणनीति को तेज कर देती हैं।

यही कारण है कि दीपावली को भारतीय व्यापार जगत में केवल एक त्योहार के रूप में नहीं, बल्कि खपत, कारोबार और उपभोक्ता जुड़ाव के बड़े सीजन के रूप में देखा जाता है।



रोशनी के साथ शुरू होती है खरीदारी की नई लहर

दीपावली से कई सप्ताह पहले ही बाजार में खरीदारी का माहौल बनने लगता है। उपभोक्ता अपने घरों की सजावट से लेकर व्यक्तिगत उपयोग और उपहार देने तक की खरीदारी की योजना बनाते हैं। पारंपरिक बाजारों के साथ-साथ आधुनिक रिटेल और ऑनलाइन प्लेटफॉर्म भी इस मांग को पूरा करने के लिए विशेष तैयारी करते हैं।

त्योहारों के दौरान उपभोक्ता की खरीदारी की प्राथमिकताएं भी बदलती दिखाई देती हैं। रोजमर्रा की आवश्यक वस्तुओं के साथ-साथ ऐसे उत्पादों की मांग बढ़ती है जिन्हें



त्योहार, पूजा, मेहमानों के स्वागत या उपहार के रूप में इस्तेमाल किया जा सके। मिठाइयों और नमकीन से लेकर ड्राई फ्रूट्स, कॉस्मेटिक्स, होम डेकोर, परफ्यूम, फ्रेगरेंस प्रोडक्ट्स, अगरबत्ती और धूप जैसे उत्पादों तक, दीपावली का सीजन अनेक श्रेणियों के लिए अतिरिक्त बिक्री का अवसर पैदा करता है।

FMCG बाजार के लिए महत्वपूर्ण सीजन

दीपावली का सीधा प्रभाव FMCG बाजार पर भी दिखाई देता है। त्योहार के दौरान घरों में मेहमानों का आना-जाना बढ़ता है और पारंपरिक रूप से मिठाई, नमकीन, पेय पदार्थ और अन्य उपभोग की वस्तुओं की खरीदारी बढ़ती है। कंपनियां इस अवसर को ध्यान में रखते हुए छोटे और बड़े पैक, कॉम्बो पैक, गिफ्ट पैक तथा विशेष पैकेजिंग के माध्यम से ग्राहकों तक पहुंच बनाने की कोशिश करती हैं।

आज उपभोक्ता केवल उत्पाद नहीं देखता, बल्कि पैकेजिंग, ब्रांड इमेज, उपयोगिता, कीमत और गिफ्टिंग वैल्यू को भी महत्व देता है। इसलिए दीपावली के दौरान पैकेजिंग और प्रेजेंटेशन ब्रांड की बिक्री रणनीति का महत्वपूर्ण हिस्सा बन जाते हैं।



सुगंध और अगरबत्ती बाजार में त्योहार की खास भूमिका

दीपावली और सुगंध का संबंध भारतीय परंपरा से बहुत गहरा है। पूजा-पाठ, घर की सजावट और सकारात्मक वातावरण बनाने के लिए अगरबत्ती, धूप, धूपबत्ती और अन्य सुगंधित उत्पादों का इस्तेमाल लंबे समय से होता रहा है। त्योहारों के दौरान इन उत्पादों की मांग केवल घरेलू उपयोग तक सीमित नहीं रहती। पूजा स्थलों, कार्यालयों, दुकानों और व्यावसायिक प्रतिष्ठानों में भी सुगंधित उत्पादों का इस्तेमाल बढ़ता है।

इस बाजार में भी उपभोक्ता की पसंद लगातार बदल रही है। पारंपरिक सुगंधों के साथ प्रीमियम फ्रेगरेंस, आकर्षक पैकेजिंग, नए फॉर्मेट और गिफ्ट पैक जैसी श्रेणियां बाजार में अपनी जगह बना रही हैं।

ब्रांडों के लिए यह अवसर केवल बिक्री बढ़ाने का नहीं, बल्कि उपभोक्ता के साथ भावनात्मक जुड़ाव बनाने का भी है। दीपावली जैसे अवसर पर सुगंध से जुड़ा उत्पाद केवल एक वस्तु नहीं रहता, बल्कि पूजा, परंपरा और उत्सव का हिस्सा बन जाता है।

गिफ्टिंग ने बदला बाजार का स्वरूप

दीपावली के बाजार में गिफ्टिंग की भूमिका लगातार महत्वपूर्ण होती जा रही है। परिवार और रिश्तेदारों के बीच उपहार देने की परंपरा के साथ-साथ कॉरपोरेट और बिजनेस गिफ्टिंग भी त्योहार के कारोबार का बड़ा हिस्सा बन चुकी है।

कंपनियां अपने कर्मचारियों, वितरकों, डीलरों, रिटेलरों और कारोबारी सहयोगियों को उपहार देकर संबंधों को मजबूत करने का प्रयास करती हैं। इसी वजह से दीपावली के दौरान गिफ्ट पैक और प्रीमियम पैकेजिंग की मांग बढ़ती है। आज गिफ्ट का चुनाव केवल कीमत के आधार पर नहीं होता। उपयोगिता, पैकेजिंग, ब्रांड की पहचान और प्रस्तुति भी महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। यही वजह है कि अनेक कंपनियां दीपावली के लिए विशेष पैक और सीमित अवधि के गिफ्ट कॉम्बिनेशन तैयार करती हैं।

रिटेलर के लिए दीपावली मौका भी और चुनौती भी

दीपावली सीजन रिटेल कारोबारियों के लिए बिक्री बढ़ाने का महत्वपूर्ण अवसर होता है, लेकिन इसके साथ कई चुनौतियां भी आती हैं। सबसे बड़ी चुनौती होती है सही समय पर सही मात्रा में स्टॉक उपलब्ध कराना।



अधिक स्टॉक रखने पर पूंजी फंसने का जोखिम रहता है और कम स्टॉक होने पर मांग के समय बिक्री का अवसर हाथ से निकल सकता है। इसलिए त्योहार से पहले डिस्ट्रीब्यूटर और रिटेलर के बीच बेहतर समन्वय महत्वपूर्ण हो जाता है। रिटेल काउंटर की विजिबिलिटी भी इस सीजन में खास महत्व रखती है। आकर्षक डिस्प्ले, सही प्रोडक्ट प्लेसमेंट और स्पष्ट ऑफर ग्राहकों का ध्यान खींचने में मदद करते हैं। यहीं पर ब्रांड और रिटेलर के बीच संबंध की वास्तविक परीक्षा होती है। जिस ब्रांड की सप्लाई, मार्जिन, प्रमोशन और बाजार में उपलब्धता बेहतर रहती है, उसके लिए त्योहार का सीजन अधिक प्रभावी बिक्री अवसर बन सकता है।

ब्रांडिंग का सबसे बड़ा अवसर

दीपावली सिर्फ बिक्री का नहीं, ब्रांडिंग का भी अवसर है। त्योहार के दौरान उपभोक्ता विज्ञापनों, सोशल मीडिया कंटेंट, ऑफर्स और ब्रांड कैंपेन के प्रति अधिक सक्रिय रहते हैं।

ब्रांड इस अवसर पर पारंपरिक विज्ञापन के साथ डिजिटल प्लेटफॉर्म का भी इस्तेमाल करते हैं। सोशल मीडिया पर त्योहार आधारित क्रिएटिव, वीडियो, ऑफर और ब्रांड स्टोरी उपभोक्ताओं के साथ जुड़ने का माध्यम बनते हैं। हालांकि आज के प्रतिस्पर्धी बाजार में केवल विज्ञापन पर्याप्त नहीं है। उपभोक्ता के सामने हजारों विकल्प हैं। ऐसे में ब्रांड को अपनी अलग पहचान बनाने के लिए उत्पाद की गुणवत्ता, पैकेजिंग, कीमत, उपलब्धता और उपभोक्ता अनुभव सभी पहलुओं पर ध्यान देना पड़ता है।

छोटे शहर और कस्बे भी बन रहे हैं बड़े बाजार

दीपावली के बाजार की एक महत्वपूर्ण विशेषता यह है कि इसकी चमक केवल महानगरों तक सीमित नहीं है। छोटे शहरों, कस्बों और ग्रामीण बाजारों में भी त्योहारों के दौरान खरीदारी की गतिविधियां तेज होती हैं।

स्थानीय रिटेलर और डिस्ट्रीब्यूटर इन बाजारों की जरूरत और उपभोक्ता व्यवहार को अच्छी तरह समझते हैं। यहां कीमत, पैक साइज और उपलब्धता का महत्व कई बार अलग तरीके से सामने आता है।

इसलिए राष्ट्रीय ब्रांडों के साथ क्षेत्रीय ब्रांडों के लिए भी दीपावली महत्वपूर्ण अवसर है। स्थानीय बाजारों में मजबूत वितरण नेटवर्क रखने वाली कंपनियां त्योहार के सीजन में अपनी पहुंच को और मजबूत कर सकती हैं।

परंपरा और आधुनिक बाजार का संगम

दीपावली की सबसे खूबसूरत विशेषता यही है कि इसमें परंपरा और आधुनिकता साथ-साथ चलती हैं। एक तरफ मिट्टी के दीये, पूजा, रंगोली और पारंपरिक मिठाइयां हैं, तो दूसरी तरफ आधुनिक सजावट, डिजिटल गिफ्टिंग, ऑनलाइन खरीदारी और नए जमाने की पैकेजिंग भी है।

बाजार ने इस बदलाव को तेजी से अपनाया है। आज पारंपरिक उत्पाद भी नए डिजाइन, नए पैक और आधुनिक ब्रांडिंग के साथ उपभोक्ता तक पहुंच रहे हैं। यह बदलाव कंपनियों के लिए एक स्पष्ट संदेश है परंपरा को समझते हुए आधुनिक उपभोक्ता की बदलती अपेक्षाओं को पूरा करना ही भविष्य के बाजार की दिशा है।

शुभ दीपावली

प्रकाश का यह पर्व आपके व्यवसाय में नई संभावनाएं, आपके बाजार में नई गति और आपके जीवन में सुख-समृद्धि लेकर आए। आपको और आपके परिवार को दीपावली की हार्दिक शुभकामनाएं।



जिम्मेदार दीपावली की ओर बढ़ता बाजार

त्योहारों के साथ पर्यावरण और सामाजिक जिम्मेदारी का मुद्दा भी महत्वपूर्ण हो रहा है। उपभोक्ताओं के एक वर्ग में पर्यावरण-अनुकूल पैकेजिंग, कम अपशिष्ट और जिम्मेदार उत्पादों के प्रति रुचि बढ़ी है।

ब्रांडों के लिए यह केवल सामाजिक जिम्मेदारी का विषय नहीं, बल्कि बाजार की बदलती अपेक्षाओं को समझने का अवसर भी है। टिकाऊ पैकेजिंग, उपयोगी गिफ्टिंग और कम अपशिष्ट वाले विकल्प भविष्य में त्योहारों के बाजार की दिशा को प्रभावित कर सकते हैं।

दीपावली का संदेश सिर्फ रोशनी नहीं, नई शुरुआत

दीपावली अंततः उम्मीद और नई शुरुआत का पर्व है। व्यापार की दुनिया में भी हर नया त्योहार केवल बिक्री का आंकड़ा नहीं होता। यह नए ग्राहक बनाने, पुराने संबंध मजबूत करने, नए बाजार तलाशने और अगले कारोबारी वर्ष के लिए नई रणनीति तैयार करने का अवसर होता है।

निर्माता के लिए यह उत्पादन और ब्रांड विस्तार का समय है। वितरक के लिए नेटवर्क मजबूत करने का अवसर है। रिटेलर के लिए ग्राहक संबंध बढ़ाने का मौका है और उपभोक्ता के लिए अपनी जरूरतों और खुशियों को साझा करने का अवसर। यही दीपावली की वास्तविक ताकत है यह घरों को रोशन करने के साथ-साथ बाजार में भी नई ऊर्जा पैदा करती है।

इस दीपावली जब बाजार रोशनी से जगमगाए, दुकानों पर ग्राहकों की भीड़ दिखाई दे और हर तरफ उत्सव का माहौल हो, तो इसके पीछे केवल खरीदारी नहीं बल्कि लाखों छोटे-बड़े कारोबारियों, निर्माताओं, वितरकों, रिटेलरों और कर्मचारियों की मेहनत भी दिखाई देनी चाहिए।

दीपावली का दीप केवल घर में न जले यह व्यापार में विश्वास, रिश्तों में मिठास, बाजार में नई ऊर्जा और भविष्य के लिए नई उम्मीद का प्रकाश भी बने।

HAPPY
Diwali
FESTIVAL OF LIGHTS



दहाड़

पीली पत्ती

ऐसी दहाड़,
जो बन जाए
पहचान...!

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

वृंदावन में 'हमारे राम' का भव्य मंचन

स्व. सुरेश चंद्र अग्रवाल की 75वीं जन्म जयंती पर भावुक हुई संध्या











आशुतोष राणा के सशक्त अभिनय ने जीता दिल, बायोपिक में जीवंत हुईं संस्थापक की स्मृतियां

मथुरा-वृंदावन, 20 अक्टूबर। वृंदावन के स्वामी हरिदास ऑडिटोरियम, गीता शोध संस्थान में स्वीटी बाय एम. आर. ग्रुप के संस्थापक स्वर्गीय श्री सुरेश चंद्र अग्रवाल की 75वीं जन्म जयंती पर भव्य सांस्कृतिक कार्यक्रम आयोजित किया गया। इस अवसर पर प्रसिद्ध नाट्य प्रस्तुति 'हमारे राम' ने दर्शकों को मंत्रमुग्ध कर दिया। कार्यक्रम में श्रद्धा, संस्कृति और पारिवारिक भावनाओं का अनूठा संगम देखने को मिला।

कार्यक्रम का शुभारंभ स्वर्गीय सुरेश चंद्र अग्रवाल की धर्मपत्नी श्रीमती रजनी अग्रवाल, पुत्र श्री सुनील कुमार अग्रवाल, पौत्र श्री लव कुमार बंसल तथा परिवार के अन्य सदस्यों ने दीप प्रज्वलित कर किया। इसके बाद उनके जीवन पर आधारित लगभग 15 मिनट की बायोपिक प्रदर्शित की गई, जिसमें उनके संघर्ष, परिश्रम, पारिवारिक संस्कारों और सफलता की यात्रा को भावपूर्ण ढंग से प्रस्तुत किया गया। बायोपिक ने उपस्थित लोगों को भावुक कर दिया।

इसके पश्चात फेलिसिटी थिएटर की बहुचर्चित प्रस्तुति 'हमारे राम' का मंचन हुआ। प्रसिद्ध अभिनेता आशुतोष राणा ने रावण के प्रभावशाली किरदार से दर्शकों का दिल जीत लिया। वहीं राहुल आर. भूचर ने भगवान श्रीराम की भूमिका में मर्यादा, त्याग और करुणा को जीवंत किया। तरुण खन्ना सहित अन्य कलाकारों के अभिनय, भव्य मंच सज्जा, संगीत और प्रकाश व्यवस्था ने प्रस्तुति को यादगार बना दिया।

आयोजन स्थल की आकर्षक सजावट और अतिथियों के लिए की गई उत्कृष्ट आतिथ्य व्यवस्था की भी सराहना हुई। कार्यक्रम में जीएलए विश्वविद्यालय के कुलाधिपति श्री नारायण दास अग्रवाल, श्री रविकांत गर्ग, श्री के. एम. चौधरी, श्री कपिल गुप्ता सहित विभिन्न क्षेत्रों की अनेक प्रतिष्ठित हस्तियां, संत-महात्मा और गणमान्य नागरिक उपस्थित रहे।

समापन पर एम. आर. ग्रुप के चेयरमैन श्री सुनील कुमार अग्रवाल ने कलाकारों, अतिथियों और आयोजन में सहयोग देने वाली टीम के प्रति आभार व्यक्त किया। मैनेजिंग डायरेक्टर श्री लव कुमार बंसल ने भी अपने दादाजी के जीवन मूल्यों और संस्कारों को याद किया।

स्वर्गीय सुरेश चंद्र अग्रवाल की स्मृति में आयोजित यह संध्या परिवार की भावनात्मक श्रद्धांजलि के साथ-साथ भगवान श्रीराम के आदर्शों और भारतीय संस्कृति के संदेश को समर्पित रही।





भोलानाथ केसरवानी

BHOLANATH KESARWANI

HAPPY

Diwali

Festival Of Light

KESARWANI ZARDA BHANDAR

SAHSON, PRAYAGRAJ



AVAILABLE IN: **40GMS & 160GMS**

FOR TRADE INQUIRIES, CONTACT US ON

Mobile: +91-9833020996

EMAIL US: KESARWANIZARDABHANDAR@BHOLAGROUP.IN

MTi

HAPPY DIWALI !



The Quality You Need.
The Price You Deserve.

Manufacturer of

Unbranded Tobacco Qiwam for Zafrani Zarda & Guthka and Masala Tobacco etc.

MANSOORI TOBACCO INDUSTRIES

131, Raiganj Biswan, District Sitapur, UP (INDIA) - 261201

05863-234007 mansooritobaccoinds@gmail.com @mansooritobaccoinds

F.H. MANSOORI • MOBILE +91-9455155080, 07755881212

CRAFTED TO PERFECTION

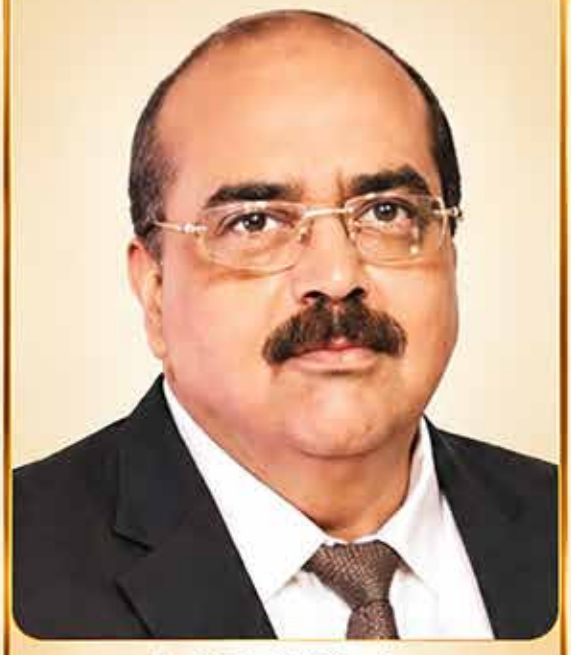


J.J.K. ZARDA PAN PRODUCTS
D-136-137,Sector-63,Noida-201301 (U.P.) INDIA
Email:-info@jjkzarda.com Website: www.jjkzarda.com
CUSTOMER CARE NO.: +91-75039 33333

CONTAINS ADDED FLAVOURS

NOT FOR MINORS

Happy Diwali



A.K. Mishra
(Ram Mishra)

Estd.
Since Last Golden
50
YEARS
of Excellence



RAHUL MISHRA



VARUN MISHRA

Manufactures Of Indian Attars
All Kinds of Essential Oil

• OUR SPECIALITY •

- Attar Gulab
- Attar Kewra
- Attar Motia
- Attar Mehndi

M/s. Baikunth Narayan and Sons Perfumers

Manufacturers and Distillers of Indian Natural Attars

KANNAUJ • DELHI

Mobile: 9838076221, 8881000075

Vani GROUPS

Happy

नए भारत की



MP ENTERPRISES

A Distinctly DIFFERENT Tobacco Company

Diwali

वाणी



Corp. Office : D-23, Site IV, Sahibabad
Indl. Area, Ghaziabad, NCR-Delhi
Ph.: 0120-4377266, 9990[illegible]7448
E-mail : mpenterprises.vani@gmail.com

शुद्ध प्ल

सिल्वर

पान मसाला

सबकी
ज़ुबां
पर मैं हूँ



TOLL FREE NO. : 1800 2120 99777


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

कन्नौज की खुशबू को नया बाज़ार दे रहा है रोज़ कैफे



कॉफी के साथ अतर, बखुर और परफ्यूम का अनूठा कॉन्सेप्ट; पारंपरिक इत्र उद्योग को आधुनिक ग्राहकों से जोड़ने की पहल

कन्नौज की सदियों पुरानी इत्र परंपरा अब नए अंदाज़ में ग्राहकों तक पहुंच रही है। कॉफी, खानपान और पारंपरिक सुगंध उत्पादों को एक ही छत के नीचे लाकर रोज़ कैफे ने एक ऐसा कॉन्सेप्ट पेश किया है, जो सुगंध उद्योग के लिए नए कारोबारी रास्ते खोलने की क्षमता रखता है। 23 मई को शुरू हुए इस कैफे को शुरुआती दौर में अच्छा प्रतिसाद मिलने की बात सामने आई है। इसकी खासियत सिर्फ कॉफी और खानपान नहीं, बल्कि कन्नौज के अतर, बखुर, अगरबत्ती और आधुनिक परफ्यूम को एक नए उपभोक्ता अनुभव के साथ पेश करना है।

पारंपरिक अतर को आधुनिक अंदाज़ में पेश करने की कोशिश

इत्र की दुनिया में कन्नौज की पहचान किसी परिचय की मोहताज नहीं है। यहां की पारंपरिक निर्माण कला और प्राकृतिक सुगंधों ने भारतीय इत्र उद्योग को विशिष्ट पहचान दी है। लेकिन बदलते बाज़ार में पारंपरिक उत्पादों के सामने नई पीढ़ी तक पहुंच बनाने और आधुनिक उपभोक्ताओं की पसंद के अनुरूप खुद को प्रस्तुत करने की चुनौती भी है। रोज़ कैफे इसी चुनौती के बीच एक नया प्रयोग करता दिखाई देता है। यहां ग्राहक कॉफी का आनंद लेने के साथ कन्नौज की पारंपरिक खुशबुओं को करीब से महसूस कर सकते हैं। कैफे के वातावरण में कॉफी की महक और अतर की खुशबू का मेल इसे सामान्य कैफे से अलग बनाता है।

व्यापारिक नजरिए से देखें तो यह मॉडल उत्पाद बेचने के साथ-साथ ग्राहक को उसके अनुभव से जोड़ने पर केंद्रित है। सुगंध उद्योग के लिए यह महत्वपूर्ण है, क्योंकि अतर और परफ्यूम जैसे उत्पादों की खरीद में खुशबू का प्रत्यक्ष अनुभव और व्यक्तिगत पसंद बड़ी भूमिका निभाते हैं।

अतर से बखुर तक, सुगंध उत्पादों की विविध रेंज

रोज़ कैफे में प्राकृतिक अतर, बखुर और अगरबत्तियों की रेंज उपलब्ध है। इसमें बिन सुलेमान का बखुर और रेडियो ब्रांड की अगरबत्ती भी शामिल हैं। अतर की प्रमुख किस्मों में शमामा, संदल, मोतिया, खस और सैफ्रान को जगह दी गई है। इन सुगंधों की अपनी अलग पहचान है। शमामा की गर्माहट, संदल की शांत महक, मोतिया की नजाकत और खस की मिट्टी

जैसी सोंधी खुशबू भारतीय सुगंध परंपरा की विविधता को सामने लाती है।

आज बाज़ार में आधुनिक परफ्यूम और सिंथेटिक फ्रेगरेंस की व्यापक मौजूदगी के बीच पारंपरिक अतर को अलग पहचान के साथ प्रस्तुत करना इस कैफे की प्रमुख विशेषता है। हालांकि, प्राकृतिक उत्पादों की गुणवत्ता और शुद्धता के दावे उत्पाद की वास्तविक संरचना और प्रमाणन के आधार पर ही परखे जाने चाहिए।

युवाओं को ध्यान में रखकर फ्रेंच परफ्यूम भी शामिल

रोज़ कैफे ने अपनी उत्पाद रणनीति को केवल पारंपरिक अतर तक सीमित नहीं रखा है। यहां नेचुरल-बेस्ड परफ्यूम और फ्रेंच परफ्यूम का संग्रह भी उपलब्ध है। इसका उद्देश्य पारंपरिक सुगंध पसंद करने वाले ग्राहकों के साथ-साथ आधुनिक फ्रेगरेंस ट्रेंड्स में रुचि रखने वाले युवाओं को भी आकर्षित करना है।

भारतीय अतर और अंतरराष्ट्रीय परफ्यूम शैली को एक ही स्थान पर पेश करने से ग्राहकों को अलग-अलग सुगंधों को समझने और अपनी पसंद के अनुसार चुनाव करने का अवसर मिलता है। कैफे का यह मिश्रित उत्पाद पोर्टफोलियो पारंपरिक सुगंध कारोबार को नए ग्राहक वर्ग से जोड़ने की कोशिश के रूप में देखा जा सकता है। कैफे में अलग-अलग बजट को ध्यान में रखकर उत्पाद उपलब्ध कराने का भी प्रयास किया गया है। कुछ प्राकृतिक अतर अपेक्षाकृत महंगे जरूर हैं, लेकिन उनकी विशिष्ट सुगंध और निर्माण परंपरा उन्हें अलग श्रेणी में रखती है।

कॉफी के साथ इत्र की जानकारी, अनुभव पर जोर

रोज़ कैफे का एक दिलचस्प पहलू यहां रखी गई इत्र के इतिहास और निर्माण कला से संबंधित पुस्तकें हैं। ग्राहक कॉफी पीते हुए कन्नौज की सुगंध परंपरा और अतर की दुनिया के बारे में जानकारी हासिल कर सकते हैं।



यह पहल सुगंध उद्योग के लिए इसलिए भी प्रासंगिक है, क्योंकि बाज़ार में प्रतिस्पर्धा अब केवल कीमत और पैकेजिंग तक सीमित नहीं रह गई है। उत्पाद की कहानी, उसकी उत्पत्ति, निर्माण प्रक्रिया और ब्रांड से जुड़ा अनुभव भी ग्राहक को प्रभावित करता है।

यदि इस तरह के मॉडल को व्यवस्थित तरीके से विकसित किया जाए, तो पारंपरिक सुगंध उत्पादों के प्रति जागरूकता बढ़ाने और नए ग्राहकों को आकर्षित करने में मदद मिल सकती है।

सुगंध उद्योग के लिए नया कारोबारी संकेत

रोज़ कैफे की पहल एक बड़े सवाल की ओर भी ध्यान खींचती है क्या पारंपरिक अतर और सुगंध उत्पादों को आधुनिक रिटेल और लाइफस्टाइल कॉन्सेप्ट के साथ जोड़कर नए बाज़ार विकसित किए जा सकते हैं?

इसका जवाब केवल बिक्री के आंकड़ों से नहीं, बल्कि ग्राहकों की प्रतिक्रिया, दोबारा खरीद, उत्पादों की मांग और कारोबारी विस्तार जैसे पहलुओं से तय होगा। फिर भी, कैफे के माध्यम से सुगंध उत्पादों को प्रत्यक्ष अनुभव के साथ प्रस्तुत करने का विचार उद्योग के लिए एक दिलचस्प प्रयोग है।







कन्नौज के इत्र कारोबार को आगे बढ़ाने के लिए पारंपरिक निर्माण कला के संरक्षण के साथ आधुनिक मार्केटिंग, प्रभावी ब्रांडिंग और युवा उपभोक्ताओं तक पहुंच बनाना भी ज़रूरी है। रोज़ कैफे का कॉन्सेप्ट इसी दिशा में एक नई पहल के रूप में उभरता है।

रोज़ कैफे ने कॉफी और खुशबू के मेल को अपना कारोबारी आधार बनाकर कन्नौज की पारंपरिक विरासत को आधुनिक अंदाज़ में पेश करने की कोशिश की है। अब इसकी दीर्घकालिक सफलता इस बात पर निर्भर करेगी कि यह शुरुआती आकर्षण को कितनी प्रभावी ढंग से स्थायी ग्राहक संबंधों और मज़बूत कारोबार में बदल पाता है।





IMPERIAL
SINCE • 1948

TOBACCO

RICH | WARM | SOPHISTICATED

Tobacco adds depth, warmth and an unmistakable character to fine fragrances.



THE PLANT

Tobacco (Nicotiana tabacum) is known for its aromatic leaves that develop complex scents when cured and processed.

CURING & PROCESSING

The leaves are carefully cured to develop their rich, sweet and earthy aroma. Different curing methods create distinct olfactory nuances.



AROMATIC PROFILE

- **Warm & Sweet** — honeyed, rich
- **Earthy & Woody** — deep, comforting
- **Spicy Nuances** — slightly smoky
- **Leather-like Depth** — adds sophistication

EXTRACTION

Tobacco absolutes and extracts capture the rich aromatic essence of the leaves, bringing a deep, long-lasting character to perfumery creations.



PAIRS BEAUTIFULLY WITH



VANILLA	AMBER	WOODS	SPICES
adds sweetness	enhances warmth	adds depth	brings vibrance

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 :

पान मसाला सेल्स मैनेजमेंट

फैक्ट्री में प्रोडक्ट बनता है, लेकिन ब्रांड की असली किस्मत बाजार में तय होती है। आज पान मसाला कारोबार में मुकाबला सिर्फ स्वाद, पैकिंग, MRP या ग्रामेज का नहीं है। असली जंग Distribution, Retail Reach, Stock Rotation, Salesman Productivity और Secondary Sales की है।



पान मसाला बाजार को बाहर से देखने पर लगता है कि खेल केवल ब्रांड और ग्राहक के बीच है। लेकिन बाजार की वास्तविक तस्वीर इससे कहीं ज्यादा जटिल है। किसी ब्रांड की पैकिंग आकर्षक हो सकती है, प्रोडक्ट की गुणवत्ता अच्छी हो सकती है और कंपनी के पास उत्पादन की पर्याप्त क्षमता भी हो सकती है, लेकिन यदि वही प्रोडक्ट सही समय पर सही दुकान तक नहीं पहुंचता, तो उसकी सारी ताकत फैक्ट्री की चारदीवारी में रह जाती है।

यही कारण है कि आज पान मसाला उद्योग में सेल्स मैनिज्मन्ट को केवल "माल बेचने" की प्रक्रिया के रूप में देखना बड़ी भूल होगी। यह पूरा सिस्टम बाजार को पढ़ने, डिस्ट्रब्यूशन को नियंत्रित करने, रीटेल नेटवर्क को मजबूत करने, स्टॉक को घुमाने और काम्पिटिशन के बीच अपनी जगह बनाए रखने का खेल है।

पान मसाला की बिक्री में सबसे महत्वपूर्ण कड़ी है उपलब्धता। ग्राहक किसी ब्रांड को पसंद करता है, लेकिन अगर दुकानदार के पास वह ब्रांड नहीं है तो पसंद बिक्री में नहीं बदलती। एक स्टॉक-आउट प्रतिस्पर्धी ब्रांड के लिए सीधा अवसर बन जाता है। यही वजह है कि मजबूत कंपनियां केवल यह नहीं देखतीं कि डिस्ट्रीब्यूटर ने कितना माल उठाया; वे यह भी देखती हैं कि वह माल कितनी तेजी से बाजार में घूम रहा है।

यहीं प्राइमेरी सेल्स और सेकन्डेरी सेल्स का अंतर महत्वपूर्ण हो जाता है। कंपनी की बिलिंग बढ़ना अच्छी खबर हो सकती है, लेकिन यदि डिस्ट्रीब्यूटर के गोदाम में स्टॉक जमा होता जा रहा है तो इसे बाजार की वास्तविक ग्रोथ मानना खतरनाक हो सकता है। असली बाजार तब दिखाई देता है जब माल डिस्ट्रीब्यूटर से निकलकर रिटेल काउंटर तक पहुंचता है और वहां से लगातार उठता है।

प्राइमेरी सेल्स कंपनी का आंकड़ा है; सेकन्डेरी सेल्स बाजार की आवाज है।

इसलिए आधुनिक सेल्स मैनिज्मन्ट में डिस्ट्रिब्यटर स्टॉक, स्टॉक रोटैशन, रीटेल ऑफ-टेक और एसकेयू-वाइज़ मूवमेंट पर लगातार नजर रखना

जरूरी है। किसी इलाके में प्राइमेरी बिलिंग मजबूत होने के बावजूद सेकन्डेरी मूवमेंट कमजोर है तो कंपनी को तुरंत पता लगाना चाहिए कि समस्या कहां है क्या रीटेल कव्रिज कम है, क्या प्रोडक्ट मिक्स गलत है, क्या काम्पिटिशन बढ़ा है या डिस्ट्रिब्यटर के पास जरूरत से ज्यादा स्टॉक पहुंच गया है?

इस पूरी व्यवस्था की शुरुआत सेल्समैन से होती है। पान मसाला बाजार में सेल्समैन सिर्फ ऑर्डर बूकर नहीं है। वह कंपनी की आंख और कान है। वह रोज बाजार में जाता है, दुकानदार से मिलता है, ग्राहक की मांग देखता है और प्रतिस्पर्धी ब्रांड की गतिविधियों को सबसे पहले महसूस करता है। इसलिए एक अच्छा सेल्समैन वही नहीं जो सबसे ज्यादा ऑर्डर लिखकर लौटे। अच्छा सेल्समैन वह है जो बताए कि बाजार बदल किस दिशा में रहा है।

यहीं बीट प्लैनिंग की भूमिका सामने आती है। किसी सेल्समैन को बड़ी संख्या में दुकानों की सूची दे देना सेल्स प्लैनिंग नहीं है। जरूरी है कि उसके पास स्पष्ट बीट हो कौन-सा बाजार किस दिन कवर करना है, कितने ऐक्टिव रेयतीलर्स हैं, कितने पोटेन्शल औटलेट्स हैं, कौन-सी दुकान हाई वॉल्यूम है और कहां नई डिस्ट्रिब्यूशन आपर्टूनिटी बन सकती है।

अगर एक सेल्समैन रोज 40 दुकानों पर जाता है लेकिन केवल 8–10 दुकानों से वास्तविक ऑर्डर मिलता है, तो केवल काल्स की संख्या देखकर उसकी प्रोडक्टिविटी तय नहीं की जा सकती। सवाल यह है कि बाकी दुकानों पर क्या हुआ? स्टॉक था या नहीं? ग्राहक की मांग थी या नहीं? दुकानदार ने प्रतिस्पर्धी ब्रांड को प्राथमिकता दी या कंपनी की सप्लाइ कमजोर थी?

बीट की सफलता दुकान गिनने में नहीं, पर्डक्टिव काल्स बढ़ाने में है।

यही सोच रीटेल पुश को भी बदलती है। रिटेलर को केवल माल बेचने का माध्यम समझना अब पुराना मॉडल है। वह बाज़ार की इन्टेलिजन्स का सबसे बड़ा स्रोत है। दुकानदार को पता होता है कि ग्राहक कौन-सा पैक मांग रहा है, कौन-सा ब्रांड तेजी से निकल रहा है, कौन-सा एसकेयू महीनों से पड़ा है और किस नए ब्रांड ने अचानक जगह बनानी शुरू कर दी है।

इसलिए सेल्स टीम को दुकानदार से केवल "कितना माल चाहिए?" नहीं पूछना चाहिए। उसे पूछना चाहिए—"क्या चल रहा है, क्या नहीं चल रहा और क्यों?"

यही सवाल कंपनी की अगली रणनीति तय कर सकते हैं।

लेकिन रीटैलर पुश का मतलब सिर्फ दुकान पर ज्यादा स्टॉक डालना भी नहीं है। गलत स्टॉक लोडिंग कुछ समय के लिए प्राइमेरी सेल्स बढ़ा सकता है, लेकिन लंबे समय में डिस्ट्रिब्यटर और रीटैलर दोनों के लिए समस्या बन सकता है। स्वस्थ बाजार वह है जहां स्टॉक मांग के अनुसार घूमता रहे।

डिस्ट्रिब्यटर मैनिज्मन्ट में भी यही संतुलन जरूरी है। डिस्ट्रीब्यूटर कंपनी का केवल माल उठाने वाला पार्टनर नहीं है। वह कंपनी के लिए वर्किंग कैपिटल, क्रेडिट, लोजिस्टिक्स और रीटेल नेटवर्क का महत्वपूर्ण हिस्सा संभालता है। इसलिए उसके साथ संबंध केवल बिलिंग और पेमेंट के आधार पर नहीं, बल्कि मार्केट परफॉरमेंस के आधार पर होना चाहिए।

किस डिस्ट्रिब्यटर का स्टॉक रोटैशन बेहतर है? किसका आउट्स्टैन्डिंग नियंत्रण में है? किसके क्षेत्र में ऐक्टिव रेटाइलर्स लगातार बढ़ रहे हैं? किस इलाके में कंपनी का एसकेयू मिक्स मजबूत है? और कहां काम्पिटिशन लगातार हिस्सेदारी ले रहा है?

इन सवालों के जवाब किसी भी कंपनी को यह समझने में मदद करते हैं कि उसका डिस्ट्रिब्यूशन नेटवर्क वास्तव में कितना मजबूत है।

इसके साथ आता है डिस्ट्रिब्यटर मार्जिन। ट्रेड में मार्जिन सिर्फ प्रतिशत का आंकड़ा नहीं है; यह पूरे चैनल की ऊर्जा है। अगर डिस्ट्रिब्यटर और रीटैलर को कमर्शियली वाइअबल बिजनस दिखाई देता है, तो वे ब्रांड को अधिक गंभीरता से आगे बढ़ाते हैं। लेकिन केवल अधिक मार्जिन देना ही समाधान नहीं है। कंपनी को ऐसा मॉडल बनाना होगा जिसमें मार्जिन, स्टॉक रोटैशन और वास्तविक मार्केट डिमांड के बीच संतुलन रहे। किसी भी इन्सेनतिव या कमर्शियल स्कीम को लागू कानूनों और कंपनी की वैध व्यापार नीतियों के अनुरूप रखना आवश्यक है।

अब मुकाबला केवल डिस्ट्रब्यूशन का भी नहीं रहा। पान मसाला बाजार में ब्रांड वॉर कई स्तरों पर चल रही है। कहीं एमआरपी और पैक साइज़ प्रमुख हथियार हैं, कहीं प्रीमियम इमेज, कहीं रीटैलर प्रेफ्रन्स और कहीं कन्सूमर पुल।

एक ब्रांड अधिक ग्रामेज के जरिए वैल्यू प्रोपोज़िशन बना सकता है, दूसरा छोटा पैक रखकर एंट्री प्राइस पर मुकाबला कर सकता है और तीसरा अपनी ब्रांड एक्विटी के जरिए प्रीमियम सेगमेंट में जगह मजबूत कर सकता है। इसलिए हर प्रतिस्पर्धी के सामने एक ही रणनीति काम नहीं करेगी।

सबसे महत्वपूर्ण बदलाव यह है कि बाजार में हर उपभोक्ता केवल कीमत या ग्रामेज से प्रभावित नहीं होता। कई कन्सूमर सेगमेंट में ब्रांड आइडेंटिटी, पैकिजींग, प्रोडक्ट एक्सपेरियन्स और परसीवड क्वालिटी भी खरीद के फैसले को प्रभावित करते हैं। यही वजह है कि प्रीइमयूनिज़ेशन की संभावना को समझना जरूरी है।

लेकिन प्रीइमयूनिज़ेशन का मतलब केवल कीमत बढ़ाना नहीं है। इसका मतलब है कि ब्रांड अपने प्रोडक्ट पोर्ट्फोलीओ को स्पष्ट रूप से अलग-अलग कन्सूमर सेगमेंट्स के लिए तैयार करे और हर एसकेयू की भूमिका तय करे। कौन-सा Pack नए ग्राहक को आकर्षित करेगा, कौन-सा एक्सिसतींग कन्सूमर को बनाए रखेगा और कौन-सा प्रीमियम पोज़िशन को मजबूत करेगा यह सब सेल्स स्ट्रैटिजी का हिस्सा होना चाहिए।

इस बीच एक और बड़ा बदलाव सेल्स डेटा का है। पुराना सिस्टम कहता था कि महीने के अंत में सेल्स रिपोर्ट देखो। नया सिस्टम कहता है समस्या पैदा होते ही उसे पहचानो।

आज टेरिटोरी-वाइज़ सेल्स, एसकेयू मूवमेंट, रीटेल कव्रिज, डिस्ट्रिब्यटर स्टॉक और सेकन्डेरी सेल्स का डेटा नियमित रूप से उपलब्ध कराया जा सकता है। यदि किसी क्षेत्र में तीन सप्ताह से बिक्री गिर रही है, तो महीने के अंत तक इंतजार करने की जरूरत नहीं। मैनिज्मन्ट तुरंत जांच कर सकता है कि गिरावट स्टॉक की वजह से है, डिस्ट्रब्यूशन गैप की वजह से, काम्पिटिशन की वजह से या रीटेल डिमांड में बदलाव आया है।

इसी तरह सेल्स इंसेन्टीव भी केवल प्राइमेरी बिलिंग से जोड़ना समझदारी नहीं है। बेहतर परफॉरमेंस मेशर्मन्ट में ऐक्टिव रीटैलर ग्रोथ, न्यू आउट्लेट अडिशन, सेकन्डेरी सेल्स, स्टॉक रोटैशन, बीट प्रोडक्टिविटी और मार्केट डेवलपमेंट जैसे मापदंड शामिल किए जा सकते हैं। इससे Sales Team को सिर्फ "माल धकेलने" के बजाय बाजार बनाने के लिए प्रेरित किया जा सकता है।

और यहीं से सेल्स मैनिज्मन्ट, मार्केट मैनिज्मन्ट बन जाता है।

पान मसाला कारोबार में आगे वही कंपनियां मजबूत होंगी जो अपने सेल्स नेटवर्क को एक इंटेगरटेड सिस्टम की तरह देखेंगी। पर्डक्शन अलग, डिस्ट्रब्यूशन अलग और सेल्स अलग-अलग विभाग नहीं रह सकते। फैक्ट्री में तैयार होने वाले हर एसकेयू का संबंध बाजार की वास्तविक मांग से होना चाहिए। डिस्ट्रिब्यटर का स्टॉक रीटेल मूवमेंट से जुड़ा होना चाहिए। सेल्समैन की बीट प्लैनिंग मार्केट डेटा से जुड़ी होनी चाहिए और मैनिज्मन्ट का निर्णय उसी डेटा से।

क्योंकि आज बाजार में सिर्फ ब्रांड लॉन्च करना आसान है। मुश्किल है उसे हर दिन, हर इलाके और हर जरूरी रीटेल काउन्टर पर जिंदा रखना।

एक मजबूत ब्रांड की पहचान केवल उसके पैकेट से नहीं होती। उसकी असली ताकत तब दिखाई देती है जब ग्राहक मांग करे और दुकानदार के पास वही ब्रांड मौजूद हो; जब डिस्ट्रिब्यटर के पास स्टॉक हो लेकिन ओवरस्टॉक न हो; जब सेल्समैन को हर Beat का हिसाब मालूम हो; जब कंपनी को सेकन्डेरी मूवमेंट की वास्तविक तस्वीर दिखाई दे और जब काम्पिटिशन की चाल का जवाब बाजार के डेटा के आधार पर दिया जाए। यही आधुनिक पान मसाला सेल्स मैनिज्मन्ट है।

फैक्ट्री प्रोडक्ट बनाती है। मार्केटिंग पहचान बनाती है। लेकिन सेल्स नेटवर्क ब्रांड को बाजार में जिंदा रखता है।

और आने वाले समय में ब्रांड वॉर उसी कंपनी के पक्ष में जाएगी जिसकी सेल्स मशीन सबसे तेज नहीं, सबसे ज्यादा व्यवस्थित और बाजार की नब्ज समझने वाली होगी।

दीप मालिके के ये दीपक नूतन पथ निर्माण करें,
उभय पक्ष लाभान्वित होवें हम ऐसी शुरुआत करें.!!
आपके उज्जवल जीवन पथ पर एक दीप हमारी शुभकामनाओं का

शुभ दीपावली

शुभ दीप पर्व

All kinds of
Indian Attars and
Essential Oils

Where trust is a tradition



Hari Har SUGHAND PVT. LTD.
Mohalla Anandidas, Kannauj-209725 U.P.
E-mail: hsplkannauj@yahoo.in

Contact Person: Kamal Mehrotra: 09838698230 ; 09415146925

Manufacturer of Rooh Keora,
Attar Keora & Keora Water





आपके उज्जवल जीवन पथ पर
एक दीप हमारी शुभकामनाओं का..
दीपोत्सव की मंगल शुभेच्छा

शुभ दीपावली

Where trust is a tradition

Hari Har ENTERPRISES
KEORA MANUFACTURERS
Khata No.391/24 Village: Haradanga,
Mouja: Jagannathpur, Berhampur -761008
Ganjam (Odisha)

Contact Person : KAMAL MEHROTRA 9415146925, 9838698230 ; VIMAL TANDON 9437067065.

महक सिल्वर

महक

समय बदला स्वाद ना बदला



महक सिल्वर मेरा दिलबर

CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH

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

La Terra

SANDALWOOD OIL

SANTALUM SPICATUM OIL

(AUSTRALIAN SANDALWOOD OIL)



SANTALUM ALBUM OIL

(INDIAN SANDALWOOD OIL)



MADE 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

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

STATUTORY WARNING : CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH

HC GROUP

HC GROUP OF COMPANIES

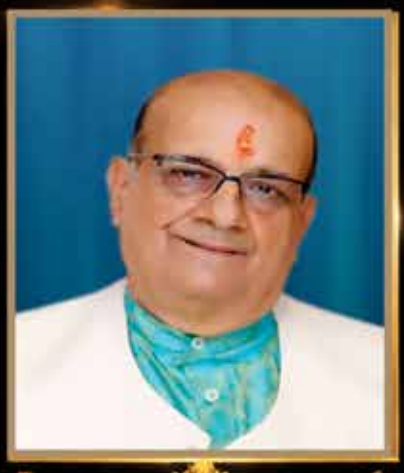
SINCE 1943





BDS

HC GROUP OF COMPANIES: Hariram Champalal • HC Enterprises, Ujjain and Indore • HC Products



LATE SH. TRILOKI NATH TANDAN

दीपावली की

हार्दिक शुभकामनाएं

कन्नौज शहर की सबसे प्रतिष्ठित एवं

विश्वसनीय पुराना प्रतिष्ठान

DEBI PRASAD SUNDERLAL KHATTRI PERFUMERS
DSK
The name of Heritage
SINCE 1872

Manufacturers & Exporters of

All kinds of Indian Attars, Rose Water,
Keora Water and PERFUMERY COMPOUNDS

शुद्ध देशी इत्र,
पान मसाला तंबाकू कम्पाउंड
निर्माता, गुलाब, केवड़ा,
हिना, मेंहदी, बेला,
मिट्टी मोतिया आदि

Oriental Perfumes

DEBI PRASAD SUNDERLAL KHATTRI PERFUMERS
ORIENTAL PERFUEMS & EXPORTS
Kannauj (U.P.)

Email: triloki_1947@yahoo.com I Mobile: 9415146885 I www.kannaujperfumes.com

PAN BAHAR

BAHAR

जश्न-ए-बहार



CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.

NO TOBACCO NICOTINE



Our other Products: Birju Saddi Patti & Ravi Qiwam

K.R.D INDUSTRIES

4/44, SITE II, MOHAN NAGAR INDL. AREA, GHAZIABAD, NCR DELHI
E - Mail : ravizarda.krd@gmail.com

STATUTORY WARNING : CHEWING OF PAN MASALA MAY BE INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR SALE TO MINORS

HAPPY Diwali



शुद्ध गुणवत्ता से युक्त किवाम है हमारा पहचान

हम सभांल रहे हैं परम्पराएं

A reputed and renowned

Kiwam Manufacturer

of Indias special kiwam for Gutkha, Zarda & Khaini.

SIRAJ
TOBACCO COMPANY
(RAMABHARI KIMAM WALE)

A house of Late Janab Siraj Ahmed.

SIRAJ AHMAD SARTAJ AHMAD

Ramabhari, Biswan - Sitapur (UP) ;

Mob.: 9839564102, 9415053326; 9335907700, 9336455296


मीठी शुरुआत
कहीं भी कभी भी
OPEN ZIP LOCK & CUT INNER MEMBRANE
₹10/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR S
₹5/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR SCENTED
₹2/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR SCENTED
₹1/-
RADHIKA®
SUPARI
MOUTH FRESHENER
KESAR SCENTED
दीपावली की हार्दिक शुभकामनाएँ
Customer Care : +91-33-25260040 | W : www.radhikasupari.com

HAPPY Diwali

May this Diwali bring happiness,
prosperity and good fortune to you and your family.

From the house of ELVEE



Mfg. by: **JKR INTERNATIONAL LLP**

For Trade Enquiry:

Abhinav Agrawal - 98112 92543 **Aayush Agrawal - 99900 00082**

ESTD.1896

Pious of Fragrances since, 1896

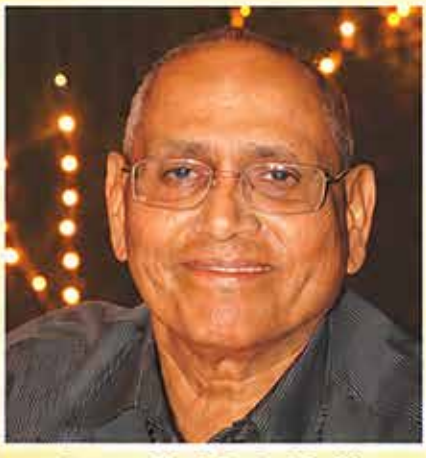
S.MD.AYUB.MD.YAQUB KANNAUJ

Happy Diwali

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

happy Diwali

पान की शान
मसाले की जान



स्वाद जो याद रहे

FOR TRADE ENQUIRY : 8130646900

Mfg. by: **KASHI VISHWANATH MFG.** Varanasi

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

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL
Incense & Fragrance
EXPO
JANUARY 2027
INDORE

4TH

SUGANDH

INDIA

EXPO

SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

REGISTRATION CHARGES
VISITOR Rs 100/-
DELEGATE Rs 500/-

INDIA'S
PREMIER
AGARBATTI &
PERFUME EXPO

9TH - 10TH JANUARY 2027

LABHGANGA EXHIBITION CENTER
INDORE, MADHYA PRADESH



FOR DETAILS :

+91 9711766786

sugandhindiam@gmail.com

HAPPY

Diwali

PACKAGING & PROMOTION



40 YEARS IN MAKING

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

Amasann Print
Think • Design • Develop

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

Happy Diwali

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

Happy Diwali

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

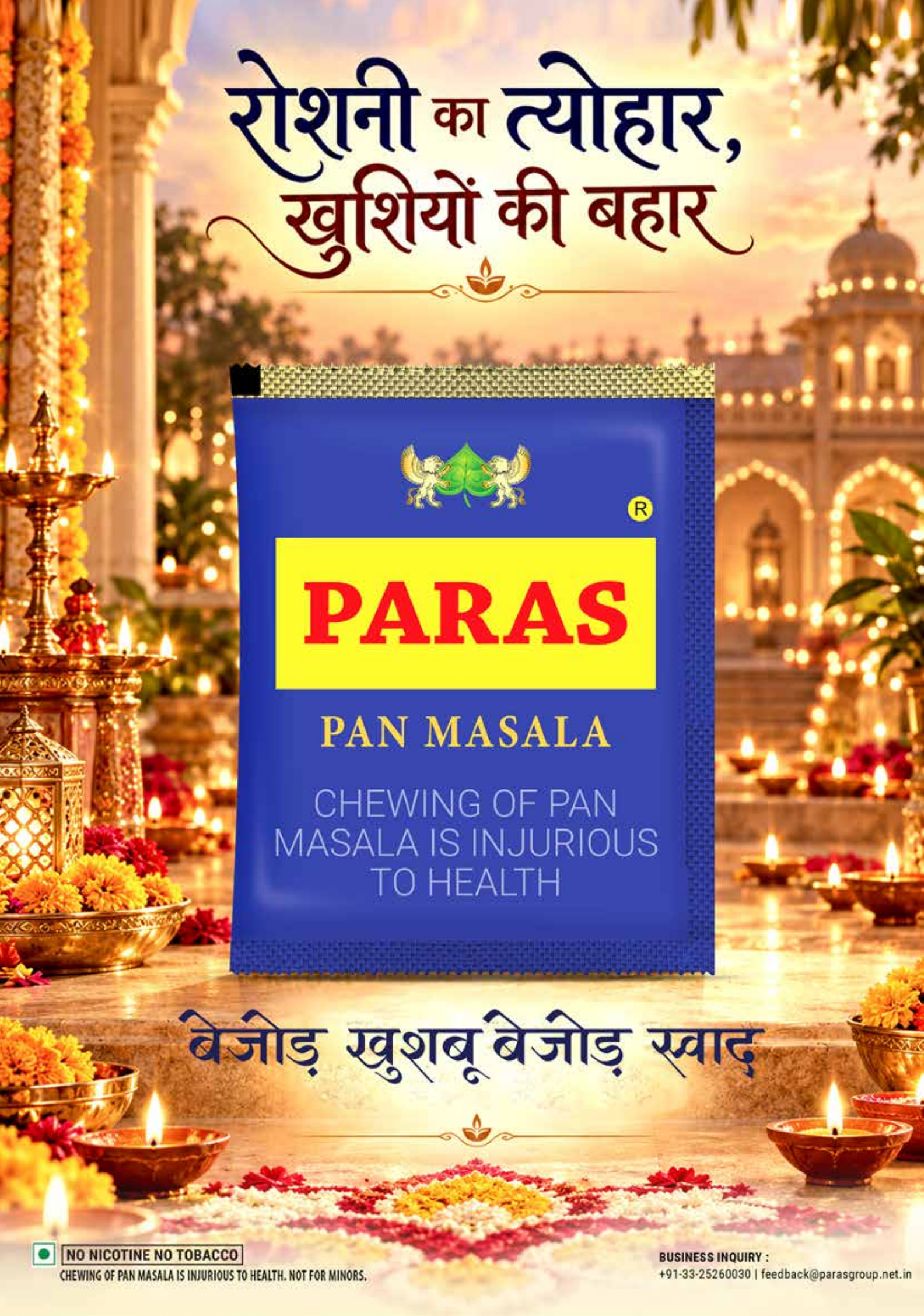
Website: www.hraessentialoil.com


SINCE 1974
ATTAR KEWRA
ATTAR GULAB
SHAHAB SHAMAMA
RUH KHUS
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


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


गुटखा, पान मसाला, स्वीट सुपारी, ज़र्दा, खुशबू व
स्प्रे परफ्यूम में उपयोग होने वाले इत्र, फ्लेवर,
केमिकल्स कम्पाउण्ड के थोक व फुटकर विक्रेता
विशेषता:
गुटखा व ज़र्दा कम्पाउण्ड में महारथ
प्रो० सूर्यभान सिंह (बल्लू भाई)
शिवम फ्रेगरेन्स
सभी प्रकार की औद्योगिक सुगंधियों के निर्माता एवं विक्रेता
52/140, नयागंज, कानपुर,
मोबाइल:
09336103592, 9450727675


WISH YOU A VERY
HAPPY DIWALI
100% Pure
NATURALS PREMIUM ATTAR
Manufacturers & Suppliers of
Attar Gulab
Attar Motia
Ruh Gulab
Attar Mitti
Attar Hina
Ruh Kewra
Attar Zafri
Rose Water
Shamama
Attar Kewra
Ruh Khus
Gul Hina
Seffron
Pan Ruh
M.C. Gupta Flavours & Fragrances
Hari Nagar, Kannauj-209725 (UP)
Mob: 9795531514, 8707639282 (Anshul Gupta)
Email: mcguptaflavours7384@yahoo.com


रोशनी का त्योहार,
खुशियों की बहार
PARAS
PAN MASALA
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH
बेजोड़ खुशबू बेजोड़ स्वाद
NO NICOTINE NO TOBACCO
CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS.
BUSINESS INQUIRY :
+91-33-25260030 | feedback@parasgroup.net.in

दीपावली के पावन पर्व की

हार्दिक शुभकामनाएं



नेवला®

एल.के.एस.
प्रोडक्ट्स की खास प्रस्तुति

दमदार
स्वाद में

Happy Diwali



स्वाद की धूम

FOR TRADE ENQUIRY: 76696 77333 ; 87562 41425

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



उत्तराखंड मार्केट रिपोर्ट

दिलबाग के साथ विमल 5000 का जलवा

पान मसाला मार्केट के लिहाज़ से देवभूमि उत्तराखंड काफी बढ़िया मार्केट है। यहां अधिकतर 5 रुपये का चलन है। हालांकि प्रीमियम उत्पादों की भी अच्छी बिक्री है। नये टैक्सेशन के बाद लगभग सभी ब्रांडों की किल्लत हो गई थी लेकिन जिस भी ब्रांड ने सप्लाई दुरुस्त रखी वह फायदे में रहा। अन्य ब्रांडों की किल्लत का सबसे अधिक फायदा विमल ने उठाया। कंपनी ने विमल 5000 के ज़रिए उत्तराखंड में ज़बर्दस्त तेज़ी से ग्रोथ किया है। इसकी यह ग्रोथ इतनी तेज़ थी कि यहां के स्थापित ब्रांडों को पीछे छोड़ते हुए बिक्री के लिहाज़ से दूसरे नंबर का ब्रांड बन गया है। स्कीम के तहत विमल 5000 के हर पैकेट में 20 से 50 रुपये तक का कूपन है। अन्य ब्रांडों के साथ विमल 5000 की इस ग्रोथ में खुद विमल को भी क्षति उठानी पड़ी है।

मार्केट सर्वे के दौरान जानकारों ने बताया कि विमल ने जान बूझकर ऐसा किया है। दरअसल, वह विमल के स्थान पर विमल 5000 को स्थापित करना चाहता है जिसमें वह सफल भी होता प्रतीत हो रहा है। चूंकि विमल 5000 शॉर्टेज के समय लांच हुआ इसलिए इसने मार्केट पकड़ लिया। मार्केट में दिलबाग वगैरह की शॉर्टेज का फायदा विमल 5000 को मिला। हालांकि अब दिलबाग रिकवर हो गया है और उसकी सेल बढ़ी है। सबसे अधिक झटका कमला पसंद को लगा है। नये टैक्सेशन के बाद भी प्रतिद्वंद्वी ब्रांड 5 रुपये में ही उपलब्ध हैं जबकि कमला पसंद ने एमआरपी बढ़ाकर 6 रुपये कर दिया है। इससे इसकी बिक्री प्रभावित हुई है।

क्राइसिस का असर पान बहार पर भी पड़ा है। पहले की तुलना में पान बहार की बिक्री में थोड़ी कमी आई है। देहरादुन में शिखर बहुत अच्छा बिकता है। गांव देहात में किशोर अच्छा बिक रहा है। इंडस्ट्रीयल एरिया में यूपी में चलने वाले गगन, राजश्री गोल्ड मोहर आदि सभी ब्रांड चलते हैं। हालांकि इनमें से अधिकतर सर्विस ब्रांड के रूप में ही मार्केट में हैं। शिखर भी चल रहा है। उसका अपना अलग ही ग्राहक वर्ग है। खासकर देहरादुन व हरिद्वार में यह बढ़िया बिक रहा है। हरदोई का ब्रांड किशोर भी बढिया बिक रहा है। किशोर का बड़ा पाउच भी है लेकिन दस के तीन वाला बढ़िया चलता है। अर्बन के बजाय रुरल में किशोर का छोटा पाउच ही अधिक बिकता है। तानसेन पर कंपनी को ध्यान देने की ज़रूरत है। अन्य ब्रांडों में नेवला का फिरोज़ा कुछ महीने पहले लांच हुआ था। लेकिन उसे सफलता के लिए थोड़ा इंतज़ार करना पड़ेगा।

बहरहाल, उत्तराखंड को मार्केट के लिहाज़ से दो हिस्सों में बांटा जा सकता है। पहला पहाड़ी इलाके और दूसरा मैदानी इलाका। दोनों ही इलाकों का स्वाद व पसंद अलग-अलग है मगर दिलबाग ही ऐसा ब्रांड है जो पहाड़ों के साथ ही मैदानी इलाकों में भी अच्छी बिक्री में है। दिलबाग के उत्पाद दिलबाग ग्रीन का उत्तराखंड में बेहद मज़बूत मार्केट है। दिलबाग समूह के कई ब्रांड मसलन, दिलबाग ग्रीन, दिलबाग येलो, तलब और सिगनेचर हैं। इन सभी उत्पादों की देश के अलग-अलग राज्यों में अच्छी पैठ है। नये टैक्सेशन के बाद ब्रांडों की कीमतों में बदलाव हुआ है। कमला पसंद 6 रुपये का है बाकी सब 5 रुपये में हैं जबकि किशोर दस के तीन में है। टोबैको प्लस को सर्वे के दौरान मार्केट जानकारों ने बताया कि उत्तराखंड में नंबर एक पर बिकने वाले दिलबाग ग्रीन की दिल्ली से लेकर गुजरात तक और उत्तर प्रदेश के पूर्वांचल तक में गहरी पैठ है। इसी समूह के प्रीमियम ब्रांड सिगनेचर ने देश के कई राज्यों में अपने स्वाद का परचम फहराने के साथ उत्तराखंड में भी अपना ज़बर्दस्त मार्कट तैयार किया है। दिलबाग देश के सर्वाधिक प्रतिष्ठित ब्रांडों में से एक है। देश की कई मंडियों में जहां दिलबाग और दिलबाग प्लस की ज़ोरदार धमक है तो नार्थ ईस्ट व छत्तीसगढ़ में तलब ने अपना मज़बूत मार्केट बेस तैयार कर रखा है। कुल मिलाकर दिलबाग का कहीं येलो पाउच धूम मचा रहा है तो कहीं ग्रीन पाउच ने तहलका मचा रखा है। दिल्ली से लेकर उत्तर प्रदेश तक और उत्तराखंड से लेकर देश की तमाम अन्य मंडियों में दिलबाग के सभी उत्पादों की अच्छी बिक्री है। चाहे वह येलो पाउच में दिलबाग प्लस हो या ग्रीन पाउच में दिलबाग अथवा प्रीमियम क्वालिटी में सिगनेचर।

प्रीमिमय क्वालिटी में रजनीगंधा का वर्चस्व बना हुआ है। इसी सेगमेंट में सिगनेचर बहुत तेज़ी से आगे बढ़ा है। चूंकि कीमत के लिहाज़ से यह रजनीगंधा से थोड़ा सस्ता है इसलिए इसे उसका भी लाभ मिला है। मार्केट जानकारों का दावा है कि दोनों ब्रांडों का मार्केट शेयर फिफ्टी-फिफ्टी है। यहां सिगनेचर 4 ग्राम वाला बिक रहा है। कंबो में 12 रुपये का मसाला और 3 रुपये का ज़र्दा। हालांकि यहां 2.5 ग्राम 10 रुपये में भी है। 8 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा लेकिन सबसे अधिक यहां लोकप्रिय 4 ग्राम वाला सिगनेचर है। यानी तुलनात्मक रूप से 15 रुपये वाला अधिक बिक रहा है। डायरेक्टर का भी अच्छा खासा प्रजेंस है। यह 10 रुपये की एमआरपी में है। उसकी मार्केटिंग टीम लगातार सक्रिय है। मार्केट जानकारों का कहना है कि कंपनी की सक्रियता का फायदा इसे ज़रूर मिलेगा भले ही थोड़ा समय लगे।

नये प्रीमियम ब्रांड में 15 रुपये की जोड़ी में रिचमैन अभी हाल ही में लांच हुआ है। कमला पसंद की मार्केटिंग टीम प्लेसमेंट में लगी हुई है। हालांकि फिलहाल कोई खास रिस्पांस नहीं है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि मसाले का स्वाद तो बढ़िया है लेकिन इसके साथ मिलने वाले ज़र्दा को कस्टमर पसंद नहीं कर रहे हैं। खैनी में सफल, गोल्डन व कुबेर



आदि की बिक्री है। पहाड़ पर गोल्डन और मैदानी इलाके हरिद्वार, ऋषिकेश देहरादुन में सफल का बोलबाला है। नेवला भी देहरादुन में बढ़िया चल रहा है। इसके अलावा 44 नंबर की बिक्री है। कुबेर की बिक्री पहले की तुलना में काफी कम हो गई है। फिल्टर में चैनी और कूललिप्स की बिक्री है लेकिन मार्केट शेयर के लिहाज़ से चैनी नंबर एक पर है। रगड़ा में अर्चित तंबाकू बहुत बढ़िया चल रहा है। रगड़ा में पहले मीनार चलता था लेकिन अब उसकी बिक्री में कमी आ गई। स्वागत तंबाकू हरिद्वार में बढ़िया बिकता था लेकिन उसकी भी बिक्री में गिरावट आ गई है।

दिलबाग को फायदा, कमला पसंद प्रभावित

यहां दिलबाग कमला पसंद, विमल, तानसेन, पान बहार, किशोर व शिखर आदि ब्रांडों की मौजूदगी है। पहाड़ों के साथ ही मैदानी इलाकों में दिलबाग नंबर एक पर जबकि दूसरे नंबर पर विमल 5000 और कमला पसंद तीसरे नंबर की बिक्री में है। पहले कमला पसंद दूसरे नंबर पर था लेकिन जबसे इसकी एमआरपी 6 रुपये हुई है इसकी बिक्री पर असर पड़ा है। नये टैक्सेशन की क्राइसिस के समय विमल 5000 ने भरपूर सप्लाई कर मार्केट बना लिया। इसके बाद अन्य उत्पादों की बिक्री है। मार्केट विशेषज्ञों ने टोबैको प्लस को बताया कि पिछले कुछ महीनों से तानसेन की बिक्री बहुत अधिक प्रभावित हुई है।

प्रीमियम में रजनीगंधा का वर्चस्व

प्रीमियम सेगमेंट में रजनीगंधा अपनी पूर्ववत स्थिति में बना हुआ है। रजनीगंधा के कस्टमर इधर-उधर नहीं जाते इसलिए इसकी बिक्री पर कोई खास असर नहीं पड़ता। डीएस ग्रुप का सुपर प्रीमियम उत्पाद रजनीगंधा देश का सुपर प्रीमियम ब्रांड है। पाउच से लेकर जिपर व टिन तक इसकी डिमांड हमेशा एक समान बनी रहती है। दरअसल, लग्जरी लाइफ स्टाइल वाले लोग टेस्ट ओरियंटेड होते हैं इसलिए सस्ते पर नहीं जाते हैं। यही कारण है कि प्रीमियम में रजनीगंधा शान से बिकता है। प्रीमियम सेगमेंट में रजनीगंधा का वर्चस्व या यूं कहें कि एकछत्र साम्राज्य है। अन्य कोई प्रीमियम ब्रांड यहां फिलहाल अपना स्पेस नहीं बना पाया है।

15 वाले सिगनेचर की बिक्री में तेज़ ग्रोथ

प्रीमियम में दिलबाग समूह के सिगनेचर ने देश के कई राज्यों में अपना दबदबा बनाने के साथ उत्तराखंड में भी गहरी पैठ बना रखी है। सिगनेचर यहां बहुत तेज़ी से आगे बढ़ा है। चूंकि कीमत के लिहाज़ से यह रजनीगंधा से थोड़ा सस्ता है इसलिए इसे उसका भी लाभ मिला है। मार्केट जानकारों का दावा है कि दोनों ब्रांडों का मार्केट शेयर 50-50 है। यहां सिगनेचर 4 ग्राम वाला ज़बर्दस्त बिक रहा है। कंबो में 12 रुपये का मसाला और 3 रुपये का ज़र्दा। 10 रुपये की जोड़ी में सिगनेचर पहले से ही है। 8 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा पाउच। हालांकि बिक्री के लिहाज़ से 4 ग्राम वाला पाउच हिट है। देवभूमि में दस्तक देने के साथ सिगनेचर लगातार आगे बढ़ा है। इसने अपने स्वाद का ऐसा लोहा मनवाया है कि बड़े बड़े ब्रांड भी इसके आगे टिक नहीं पा रहे हैं।

पान बहार क्रिस्टल पर क्राइसिस का असर

प्रीमियम में 5 रुपये के सेगमेंट में पान बहार क्रिस्टल पर भी क्राइसिस का असर पड़ा है। पहले की तुलना में पान बहार की बिक्री में थोड़ी कमी आई है। इसको हरिद्वार, रुड़की, ऋषिकेश समेत अन्य सभी मंडियों में बेहद शानदार रिस्पांस मिल रहा था। यहां तक कि इसने तानसेन को काफी डेंट पहुंचाया है। इसकी अच्छी बिक्री हो रही थी लेकिन नये टैक्सेशन के दौरान इसकी ग्रोथ पर ब्रेक लग गया। कुल मिलाकर पहले की तुलना में इसकी भी बिक्री प्रभावित हुई है। प्रीमियम में ही राजनिवास समूह के डायरेक्टर की भी मार्केट में उपस्थिति है। उसे भी धीरे धीरे रिस्पांस मिल रहा है। नौरतन भी मार्केट में है लेकिन मार्केट जानकारों का कहना है कि कंपनी को नये सिरे से इस पर विचार करना चाहिए।

ज़र्दा में तुलसी, बाबा और रतना लोकप्रिय

पान की बिक्री पहले की ही तरह है। इसमें कोई भी बढ़ोत्तरी नहीं हुई है। ज़र्दा में तुलसी सबसे अधिक बिकने वाला ब्रांड है। यह कंज्यूमर आइटम के रूप में तो बिकता ही है साथ ही पान के साथ भी इसे लोग प्रेफर करते हैं। अन्य ज़र्दा ब्रांडों में बाबा और रतना की अच्छी बिक्री है। खासकर बाबा 120 और रतना 300 को पान खाने वाले खूब पसंद कर रहे हैं। इसके अलावा गोपाल के साथ ही कुछ अन्य सामान्य ज़र्दा की बिक्री है। स्वीट सुपारी में स्वीटी सुपारी, अंकल सुपारी, रोज़ सुपारी व आंटी सुपारी की मार्केट में अच्छी उपस्थिति है मगर सबसे अधिक बिक्री स्वीटी सुपारी की है। इलायची में रजनीगंधा पर्ल्स और बाबा इलायची की बिक्री है।

खैनी के कई ब्रांड लोकप्रिय

खैनी मार्केट के बारे में टोबैको प्लस को सर्वे के दौरान जानकारी मिली कि पहाड़ों पर गोल्डन और मैदानी इलाकों में सफल की बिक्री है। चूने के साथ खाये जाने वाले तंबाकू में अर्चित मीनार, स्वागत और नेवला का मार्केट है। इसमें नंबर वन पर अर्चित दूसरे नंबर पर मीनार और इसके बाद बाकी के सभी ब्रांड हैं। इसके अलावा कहीं-कहीं थोड़ी बहुत 44 नंबर और पुष्पा खैनी की बिक्री हो रही है। कुबेर भी पहले जैसा ही बिक रहा है। फिल्टर खैनी में चैनी नंबर वन पर और दूसरे नंबर पर कूललिप्स की बिक्री है। टोबैको प्लस को मार्केट जानकारों ने बताया कि फिल्टर में एक हॉट खैनी की भी मार्केट में उपस्थिति है लेकिन उसको कोई बहुत बढ़िया रिस्पांस अभी तक नहीं मिला है।



झारखंड मार्केट रिपोर्ट

नये टैक्सेशन के बाद ब्रांडों की पोजिशन में उलटफेर

पश्चिम बंगाल, बिहार, छत्तीसगढ़ और ओडिशा के साथ अपना बॉर्डर शेयर करने वाले झारखंड को पान मसाले के लिहाज़ से बेहद अच्छा मार्केट माना जाता है। यह मूल रूप से 5 रुपये का मार्केट है। रेगुलर पान मसाले में 10 रुपये में केवल शिखर की बिक्री हो रही है। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान जो जानकारी मिली उसके अनुसार नया टैक्सेशन लागू होने के बाद मार्केट में काफी उथल पुथल हुआ है। इस उथल पुथल का सबसे अधिक असर कमला पसंद पर पड़ा है। सर्वे के दौरान मार्केट विशेषज्ञों ने टोबैको प्लस को बताया कि देश के लोकप्रिय ब्रांड कमला पसंद को यह व्यावसायिक झटका इसलिए लगा है क्योंकि पहले 5 रुपये में आने वाला कमला पसंद 6 रुपये का हो गया। 4 रुपये का मसाला और 2 रुपये का ज़र्दा पाउच जबकि अन्य सभी ब्रांड यथावत ही हैं। यानी पहले की ही तरह 5 रुपये में ही मिल रहे हैं। कमला पसंद का रेट बढ़ना उसके लिए घाटे का सौदा साबित हुआ है।



नये टैक्सेशन के बाद रेट बढ़ाने के पीछे शायद कंपनी की सोच रही हो कि जिनके मुंह कमला पसंद का स्वाद लगा है वे कंज्यूमर इधर-उधर नहीं झांकेंगे लेकिन उसकी रणनीति विफल रही है। कमला पसंद की बिक्री में आई गिरावट इस बात का प्रमाण है कि कंपनी कंज्यूमर्स की नब्ज़ टटोल पाने में नाकाम रही हैं। कुल मिलाकर वर्तमान परिस्थिति यह है कि पहले की तुलना में कमला पसंद की बिक्री में काफी कमी आई है। टोबैको प्लस को मार्केट सर्वे के दौरान जमशेदपुर, रांची व लातेहार समेत पूरे झारखंड में कमला पसंद की स्थिति सेम दिखाई दिया। संथाल परगना में शिखर की बिक्री नंबर वन पर है। शिखर का रेट पहले ही जैसा 5 रुपये ही है। कंपनी ने इसकी एमआरपी में किसी तरह का बदलाव नहीं किया है। इसी तरह विमल, शुद्ध प्लस सिल्वर व राजनिवास आदि की एमआरपी में भी कोई बदलाव नहीं किया गया है। कुल मिलाकर सेल के लिहाज़ से राज्य स्तर पर कमला पसंद काफी पिछड़ गया है। बिक्री के लिहाज़ से राजश्री गोल्ड नंबर वन पर विमल दूसरे नंबर पर और शुद्ध प्लस सिल्वर तीसरे नंबर पर है। संथाल परगना में शिखर की पोजिशन नंबर वन की है। इसी तरह गढ़वा और डाल्टेनगंज में शुद्ध प्लस सिल्वर नंबर वन की बिक्री में है। नये ब्रांडों में लगभग एक महीने पहले तिरंगा का हलचल लांच हुआ था लेकिन कुछ खास नहीं कर पाया। इसे कंज्यूमर का बहुत ठंडा रिस्पांस मिला है। दशहरा के आसपास एक और ब्रांड बाजीराव लांच होने वाला है। उसकी तैयारियां ज़ोर शोर से चल रही है।

रेगुलर में राजश्री गोल्ड, विमल व शिखर का दबदबा

वैसे तो झारखंड मार्केट में पान मसाला के ढेर सारे ब्रांड हैं लेकिन रेगुलर में बिक्री के लिहाज़ से जो उत्पाद नंबर एक, दो और तीन हैं उनमें राजश्री गोल्ड की बिक्री नंबर वन पर, विमल की बिक्री दूसरे नंबर पर और तीसरे नंबर पर शिखर की बिक्री है। कुछ-कुछ एरिया में शुद्ध प्लस सिल्वर की बहुत अच्छी बिक्री चल रही है। इसी तरह पान पराग भी जोड़ी में अच्छा बिकता है। राजनिवास भी मार्केट में है लेकिन वह सर्विस ब्रांड के तौर पर ही है। नये टैक्सेशन के बाद कमला पसंद की एमआरपी बढ़कर अब 6 रुपये हो गई है। इस वजह से इसकी बिक्री प्रभावित हुई है। इसकी बिक्री में पहले की तुलना में काफी कम हुई है। कमला पसंद के एक पैकेट में 34 पाउच हैं। कमला पसंद ने जहां कीमत बढ़ा दी वहीं शिखर, राजनिवास, विमल, शुद्ध प्लस और मधु समेत सभी रेगुलर ब्रांड अभी भी 5 रुपये में ही हैं। यानी इनकी एमआरपी पूर्ववत ही है।



प्रीमियम में रजनीगंधा, सिग्नेचर और डायरेक्टर का बोलबाला

बात करें प्रीमियम पान मसाला की तो इस सेगमेंट में रजनीगंधा ने अपना दबदबा बरकरार रखा है। यह अलग बात है कि इसी सेगमेंट में दिलबाग समूह के प्रीमियम उत्पाद सिग्नेचर ने तेज़ ग्रोथ दर्ज की है। रजनीगंधा का 4 ग्राम वाला पाउच 20 रुपये का है जबकि इतनी ही क्वांटिटी में सिग्नेचर ज़र्दा के साथ 15 रुपये में है। इससे इसको ज़बर्दस्त बढ़त मिली है। मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि सिग्नेचर 4 ग्राम की मात्रा में और 15 रुपये की जोड़ी में सेट हो गया है। 12 रुपये का मसाला और 3 रुपये के ज़र्दा पाउच के साथ 15 रुपये की जोड़ी में इसका बाज़ार निरंतर बढ़ रहा है। डायरेक्टर यहां तीन सेगमेंट 10, 15 और 20 रुपये 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। इसी तरह 15 रुपये के पाउच में मसाले की क्वांटीटी 3.8 ग्राम और 20 रुपये वाले पाऊच की क्वांटीटी 8 ग्राम है। नये टैक्सेशन के दौरान सिग्नेचर की शॉर्टेज का फायदा एक तरह से डायरेक्टर को मिला। डायरेक्टर के नये माल की पूरे राज्य में भरपूर सप्लाई रही। इसका इसे झारखंड व बिहार दोनों ही राज्यों में भरपूर लाभ मिला है। वैसे तो तीनों सेगमेंट डिमांड में हैं लेकिन 10 रुपये वाले पाउच की ज्यादा खपत हो रही है। खासकर जमशेदपुर में इसे बहुत अच्छा रिस्पांस मिल रहा है।

ज़र्दा में तुलसी, रतना और चटनी में दिलबहार व दिलखुश

मार्केट जानकारों ने टोबैको प्लस को बताया कि ज़र्दा में मेन रतना का मार्केट है। कंज्यूमर आइटम में तुलसी 00 की डिमांड है। इसका 50 ग्राम का टिन भी बिकता है। इसके अलावा कुछ लोकल ज़र्दा भी बिकते हैं। पान चटनी में बाबा की दिलबहार व गोपाल की दिलखुश चटनी के साथ कुछ और चटनियां भी मार्केट में हैं। हालांकि सबसे अधिक बिक्री दिलबहार चटनी की होती है। स्वीट सुपारी में टिंकू और रितिक जबकि किमाम में महाराजा की बिक्री है। यह वाराणसी का उत्पाद है। इसके अलावा प्रीमियम में बाबा का ब्लैक किमाम डिमांड में है। पड़ोसी राज्य बिहार की तरह ही यहां भी चूने में खाने वाली कटी हुई लूज खैनी अधिक बिकती है। पाउच में केवल रांची के लोकल ब्रांड दिलखुश खैनी की ही बिक्री है। कंफेक्शनरी में पर्ल्स की सबसे अधिक बिक्री है। बाबा का पिकेलो, फैंटास्टिक पान, रस की भी बिक्री है। बाबा का ही उत्पाद फ्रू जेली अच्छा बिकता है।





LALA KEDARNATH KHATTRI PERFUMERS

Bara Bazar, Kannauj-209725 (UP) | Ph. 05694-234205, 234105

LALA KEDARNATH KHATTRI	RAJAPOOT ENTERPRISES	RAJIV PRODUCTS	PRISTINE PERFUME	RAJ RANI AROMATICS
Kannauj-209725 (UP) Mobile: 8960153859, 9415147205 lalakedarnathkhattriknj@rediffmail.com	Katra, Kannauj-209725 (UP) Mobile: 8960153895	G4-5, Indl. Estate, Makrand Nagar Kannauj-209725 (UP) Mobile: 8004933705	G4-5, Indl. Estate, Makrand Nagar Kannauj-209725 (UP) Mobile: 9125254555	SF-22, Parsvnath Plaza, Vibhuti Khand Lucknow, Uttar Pradesh – 226010 Mobile: 9125254555 rajraniaromatics@gmail.com





RR GROUP

® 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 | NOT FOR MINORS | NO TOBACCO | NO NICOTINE

HAPPY

Diwali

Manufacturers of Natural Essential Oil &

INDIAN ATTAR

Ruh Gulab, Ruh Kewda, Ruh Zafari, Khus &
Pan Masala Components etc.



UDIT ENTERPRISES

Trade Enquiry: Mob: 9454146377 (Udit Mishra)

123/499 Fazalganj Industrial Area, Kanpur (UP)-208012 Email: infoudit23@gmail.com

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

पान प्लस के साथ माउथ फ्रेशनर मार्केट में रोहन जैन की दमदार एंट्री



गुलाब लच्छा, शाही खजूर और पान मैजिक के दम पर बड़ा बाजार साधने की रणनीति

कानपुर के पान मसाला कारोबार से जुड़े रोहन जैन ने करीब डेढ़ से दो साल की रिसर्च एवं डेवलपमेंट (R&D) के बाद पान प्लस ब्रांड के तहत माउथ फ्रेशनर मार्केट में कदम रखा है। गुलाब लच्छा सुपारी, शाही खजूर और पान मैजिक की लॉन्चिंग के साथ उनकी नजर तेजी से विस्तार कर रहे उस बाजार पर है, जहां स्वाद, किफायती कीमत और नए प्रयोगों के दम पर ब्रांड अपनी पहचान बना रहे हैं।

पान मसाला कारोबार की बारीकियों को समझने वाले रोहन जैन अब माउथ फ्रेशनर सेगमेंट में अपनी अलग पहचान बनाने की रणनीति पर काम कर रहे हैं। पान प्लस के तहत पेश किए गए तीनों उत्पादों की खासियत उनके अलग-अलग फ्लेवर, आकर्षक प्राइस पॉइंट और उपभोक्ताओं को जोड़ने के लिए तैयार की गई मार्केटिंग स्कीम में दिखाई देती है। कंपनी का लक्ष्य केवल उत्पाद बाजार में उतारना नहीं, बल्कि उन्हें उपभोक्ताओं की पसंद बनाकर एक मजबूत ब्रांड के रूप में स्थापित करना है।

टोबैको प्लस से बातचीत में रोहन जैन ने बताया कि माउथ फ्रेशनर मार्केट की ओर रुख करने के पीछे बदलती उपभोक्ता पसंद एक अहम वजह है। उनके मुताबिक, आज के कई युवा पान मसाला के विकल्प के रूप में माउथ फ्रेशनर और स्वीट सुपारी जैसे उत्पादों को प्राथमिकता दे रहे हैं। इसी बदलती मांग और बाजार में उपलब्ध संभावनाओं को देखते हुए उन्होंने इस सेगमेंट में उतरने का फैसला किया।

डेढ़-दो साल की R&D के बाद लॉन्चिंग

पान प्लस के तीनों उत्पादों को जून में बाजार में उतारा गया। रोहन जैन के अनुसार, लॉन्चिंग से पहले करीब डेढ़ से दो साल तक उत्पादों की गुणवत्ता, फ्लेवर और उपभोक्ता पसंद को ध्यान में रखते हुए रिसर्च एवं डेवलपमेंट पर काम किया गया। शुरुआती बाजार प्रतिक्रिया को वह उत्साहजनक मानते हैं। उनका कहना है कि उपभोक्ताओं से मिल रहे रिस्पॉन्स के आधार पर उत्पादों को लगातार बेहतर बनाने की दिशा में काम जारी है।

पान प्लस की उत्पाद श्रृंखला में गुलाब लच्छा सुपारी, शाही खजूर और पान मैजिक शामिल हैं। जहां गुलाब लच्छा अपने पारंपरिक स्वाद और प्रेजेंटेशन के साथ पेश किया गया है, वहीं शाही खजूर और पान मैजिक अलग-अलग उपभोक्ता पसंद को ध्यान में रखकर तैयार किए गए हैं। खास तौर पर पान मैजिक को पान फ्लेवर में पेश किया गया है। इसमें ड्राई पान का इस्तेमाल



किया गया है, ताकि उपभोक्ता को पान के स्वाद जैसा अनुभव मिल सके। रोहन जैन के मुताबिक, उत्पादों में हाई-क्वालिटी नेचुरल इंग्रीडिएंट्स के इस्तेमाल पर ध्यान दिया गया है। साथ ही, R&D को एक सतत प्रक्रिया के रूप में आगे बढ़ाया जा रहा है, ताकि बदलती पसंद और बाजार की अपेक्षाओं के अनुरूप उत्पादों में सुधार किया जा सके।

किफायती कीमत, अलग-अलग फ्लेवर पर फोकस

पान प्लस ने अपनी शुरुआती बाजार रणनीति में किफायती कीमतों को प्रमुखता दी है। गुलाब लच्छा सुपारी की MRP ₹10 रखी गई है, जबकि शाही खजूर और पान मैजिक ₹1 और ₹5 के प्राइस पॉइंट पर उपलब्ध हैं। इस मूल्य संरचना के जरिए कंपनी अलग-अलग बजट वाले उपभोक्ताओं तक पहुंच बनाने की कोशिश कर रही है।

ब्रांड की मार्केटिंग रणनीति में सेलिब्रिटी कनेक्ट को भी जगह दी गई है। लोकप्रिय टीवी धारावाहिक भाभी जी घर पर हैं से पहचान बनाने वाले अभिनेता रोहिताश्व गौड़ को पान प्लस का ब्रांड एंबेसडर नियुक्त किया गया है। कंपनी को उम्मीद है कि इस जुड़ाव से ब्रांड की पहचान बढ़ाने और उपभोक्ताओं तक पहुंच बनाने में मदद मिलेगी।

कैश कूपन स्कीम से बाजार में पकड़ बनाने की कोशिश

नए ब्रांड के सामने सबसे बड़ी चुनौती केवल उपभोक्ता तक पहुंचना नहीं, बल्कि डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क और रिटेल काउंटर पर अपनी जगह बनाना भी है। पान प्लस ने इस चुनौती से निपटने के लिए आकर्षक स्कीम पेश की है। रोहन जैन के अनुसार, शाही खजूर और पान मैजिक के प्रत्येक पैकेट में ₹10 से ₹50 तक का कैश कूपन दिया जा रहा है। यह स्कीम उत्पादों को आजमाने के लिए उपभोक्ताओं को प्रोत्साहित करने और शुरुआती बाजार में ब्रांड के प्रति दिलचस्पी बढ़ाने की रणनीति का हिस्सा है।

पैकिंग और बिक्री के लिहाज से गुलाब लच्छा सुपारी के एक पैकेट में 18 पाउच हैं, जिसका बताया गया रिटेल प्राइस ₹150 है। वहीं, शाही खजूर और पान मैजिक के प्रत्येक पैकेट में 18 पाउच हैं और इनका रिटेल प्राइस ₹70 बताया गया है। इस तरह कंपनी ने उत्पादों की कीमत, पैक साइज और प्रमोशनल ऑफर को एक साथ रखकर बाजार में अपनी जगह बनाने की कोशिश की है।

कानपुर से नॉर्थ ईस्ट तक पहुंच, अब नए बाजारों पर नजर

पान प्लस के उत्पाद कानपुर के अलावा नॉर्थ ईस्ट के बाजारों में भी बेचे जा रहे हैं। रोहन जैन के मुताबिक, इन क्षेत्रों से मिल रही प्रतिक्रिया के बाद कंपनी अपने वितरण नेटवर्क को और व्यापक बनाने की योजना पर काम कर रही है।

अगले चरण में वेस्ट बंगाल और गुजरात कंपनी के प्रमुख लक्ष्य हैं। इन बाजारों में लॉन्चिंग के बाद अन्य राज्यों में विस्तार की योजना है। यह रणनीति पान प्लस को क्षेत्रीय बाजारों से आगे निकालकर राष्ट्रीय स्तर पर स्थापित करने की महत्वाकांक्षा को दर्शाती है।

क्षेत्रीय पहचान से पैन-इंडिया ब्रांड बनने का लक्ष्य

माउथ फ्रेशनर मार्केट में नए ब्रांड के लिए असली चुनौती शुरुआती उत्साह को लंबे समय तक बनी रहने वाली मांग में बदलना है। इसके लिए उत्पाद की गुणवत्ता, फ्लेवर में निरंतरता, प्रतिस्पर्धी कीमत, मजबूत डिस्ट्रीब्यूशन और रिटेलर की भागीदारी अहम होगी।

रोहन जैन का लक्ष्य पान प्लस को पैन-इंडिया ब्रांड बनाना है। तीन उत्पादों के साथ शुरुआत करने वाले इस ब्रांड की आगे की यात्रा इस बात पर निर्भर करेगी कि वह नए बाजारों में कितनी तेजी से अपनी उपलब्धता बढ़ाता है और उपभोक्ताओं के बीच कितनी मजबूत पहचान बना पाता है।

पान प्लस की रणनीति से एक बात स्पष्ट है कंपनी माउथ फ्रेशनर सेगमेंट में केवल मौजूदगी दर्ज कराने के बजाय उत्पाद विविधता, किफायती प्राइस पॉइंट और प्रमोशनल गतिविधियों के सहारे अपनी जगह मजबूत करना चाहती है। अब नजर इस पर रहेगी कि कानपुर और नॉर्थ ईस्ट से शुरू हुई यह पहल किस गति से देश के दूसरे बाजारों तक पहुंचती है।





MANUFACTURER OF:
All Kinds Of Attars, Gulkand,
Rose & Keora Water Etc.

HAPPY
Diwali

SPECIALIST IN:
Pan Masala, Tobacco,
Mouth Freshner, Khaini,
Sweet Supari &
Soap Compounds etc.



M/s. YASH JYOTI SUGANDH
Plot No. 10462, Khata No. 951/2720,
Vill. & Post: Sri Ram Chandra Pur, via Matikhala, Ganjam, Odisha-761045
Email: yashjyotisugandh@gmail.com

KELKAR SUGANDH PRODUCTS
KSP
KANNAUJ

For Trade Enquiry: 9506306009 ; 9455059009 ; 7007813940

Head Office: Baba Gauri Shankar Road, Opp. Raja Jaychand Pratima Zerqila, PO: Kannauj-209725

Happy Diwali
SPEED-UP YOUR PRODUCTION TODAY

POUCH
PACKING
PROCESSING
AND MACHINE

R.B.
TECHNOLOGY

Innovative Solutions
for Modern
Packaging Needs

HIGH PERFORMANCE
Engineered for efficiency and long life

PREMIUM QUALITY
Built with high-grade materials

INNOVATIVE DESIGN
Smart technology for better output

TRUSTED PARTNER
Reliable support and customer satisfaction



RBT
R.B. TECHNOLOGY
FARIDABAD, HARYANA, INDIA

Office: Plot No. 392, Mirzapur Tigan Road,
Ballabgarh, Faridabad - 121004, Haryana, India
+91 7428069811, +91 8586802173

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

Happy
Diwali

Arihant Industries™

Purity With Perfection



MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL FRAGRANCES FOR

- TOBACCO
- PAN MASALA
- GUTHKA
- KIMAM
- AGARBATTI
- SNUFF & etc.



ARIHANT INDUSTRIES™ LUCKNOW

410/93, Nai Bara, Near Badi Kali Ji Temple Chowk, Lucknow-226003
0522-4006994, 9415061356 ai_2000@rediffmail.com
www.arihantindustries.in

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

HAPPY DIWALI

100% PURE ESSENTIAL OILS
HIGH QUALITY GENUINE PRODUCTS



MANUFACTURES & EXPORTERS

SANDALWOOD OIL AND ALL KIND OF NATURAL ESSENTIAL OILS INDIAN ATTARS, PERFUMERY COMPOUND AND HIMALAYAN HERBS ETC.

INDIAN PERFUMES

"NATURE'S ESSENCE, WORLDWIDE EXCELLENCE."

INDIAN PERFUMES PVT. LTD.
N-14, Ancillarry Estate, Nadarganj,
Industrial Area Road, Amausi, Lucknow
Mob: +91 93359 02892, +91 94555 11783
Email: indianperfumes27@gmail.com
www.indianperfumes.in, www.indianperfumess.com

ASSAM TRADING & FRAGRANCES

TRUST OF '5' GENERATIONS

FRAGRANCES FLAVOURS
Association of India

One stop solution for your all perfumery needs...



Major Expertise	Compounds of Tobacco, Pan Masala, Gutkha, Zafrani Zarda, Sweet Supari, Agarbatti Co.
Fragrances for	Cosmetics, Home Care & Personal Care Products
Manufacturers & Suppliers of	• All Type of Pthalate Free Attars with Food Grade Base, Essential Oil & Herbs. • All top Multinational and Domestic Companies (Compounds & Aroma Chemicals).



Stockist & Supplier of

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



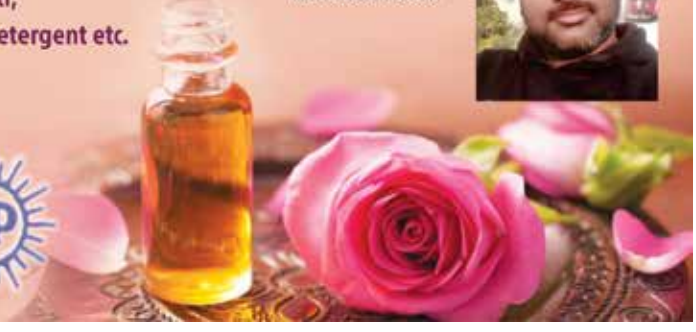
Manufacturers & Seller's of All kinds of Indian Attars, Perfumery

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.

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

VIVEK KUMAR GUPTA
MOB: 08299837391





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 MINORSNO TOBACCO. NO NICOTINE

Tobacco Plus E-Magazine

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

Stay Updated

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

SUBSCRIPTION PLANS

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

To Subscribe:

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

HAPPY DIWALI !


S.P. MISHRA


SATYAM MISHRA

MANUFACTURER OF FLAVOURS

ALL FOOD INDUSTRIES FLAVOURS AVAILABLE • Ice-cream • Kulfi • Sweets • Cold Drinks • Bakery

NATURAL ATTARS Attar Gulab • Attar Kewra • Attar Hina • Attar Mogra • Attar Genda • Attar Bela • Attar Mitti

ROOH Rooh Gulab • Rooh Kewra • Rooh Mogra • Rooh Genda • Rooh Bela

1. Natural & Synthetic Essential Oils, Aromatic chemicals, Tobacco, Resinoids Oleoresins, Incense sticks, Dhoop, Zarda-Snuff Zafrani, Gutkha, Soaps, Detergents, Toilets, Compounds and Perfumery, Raw Materials etc.
2. Pure Gulkand & Floral Water.
3. Cosmetics & raw materials for pharmaceutical industry, Pan Masala Compounds and Food Preservatives.
4. Naturally distilled floral Attars
5. Artificial flavours for industrial use under "Rashmi Brand"

ESSENTIAL OIL PRODUCTS

- Citronella Oil
- Jasmine Oil
- Lavender
- Lemon Oil
- Peppermint
- Rosemary
- Tea tree Oil
- Cedarwood
- Eucalyptus
- Orange
- Sandalwood
- Ajwain
- Argon Basil Oil
- Bergamot
- Cumin
- Spearmint
- Nagarmotha
- Kapoor Kacheri
- Jatamasi
- Sugandh Bala & Mantri

R. MISHRA FLAVOURS & FRAGRANCES KANNAUJ- 209725

Email: rmishraflavoursandfragrances@gmail.com

Customer care: 8707668356, 7007526483

KRYSTAL INGREDIENT PVT. LTD.

"A 100% Subsidiary of GEM Aromatics Limited"

SAFRANAL

THE DISTINCTIVE AROMA OF SAFFRON

A premium aroma ingredient valued for its characteristic saffron, warm, spicy and slightly woody profile.



AVAILABLE GRADES

92%
Safranal
(CAS No. 116-26-7)

96%
Safranal
(CAS No. 116-26-7)

APPLICATION
HIGH-QUALITY TOBACCO FLAVOURING INGREDIENT

PRODUCT HIGHLIGHTS

Product	CAS No.	Odour Profile	Application
Safranal	116-26-7	Saffron • Warm • Spicy • Woody	Fragrance & Flavour

MANUFACTURED IN INDIA BY:
Krystal Ingredients Pvt. Ltd.
D-3/97, Dahej Industrial Estate, Phase-III,
GIDC, Dahej, Dist. Bharuch, Gujarat – 392130, India

REGISTERED OFFICE:
A/410-411, A-Wing, Kailash Industrial Complex, Powai Vikhroli Link Road, Vikhroli West, Mumbai – 400079, Maharashtra, India

Sales & Enquiries: | sales@gemaromatics.in | nikhil@gemaromatics.in | +91 8483859999 +91 9320026575 | www.gemaromatics.in

KRYSTAL INGREDIENTS PVT. LTD.

Reliable Ingredients: Consistent Quality. Global Reach.

May this DIWALI bring you endless moments of
peace, prosperity and success.
Celebrate the season of light with a smile that never fades.

HAPPY Diwali



THAOKAR GROUP
SINCE 1962

श्री.जी.एम.ठवकर
(टोबैको) प्रा. लिं. नागपुर

Happy Diwali

Charminar

Pan Flavour & Elaichi



CEE DEE PRODUCTS

21-2-367, Lad Bazar, Hyderabad - 500002 | Email : cdzwpl@gmail.com

Customer Care : 040 - 24576034 ; Mobile: 09848041253

Happy Diwali

Manufacturer & Suppliers of

of all kinds of

Indian Attars





S KUMAR PERFUMERS

219, 219A, 219 B CANAL PATRI, EXPRESS ROAD KANPUR - 208001

FOR TRADE ENQUIRY : **Mob: 9695323232** (Mr. Abhinav shukla)

Email : gaurav@sknaturaloil.com • Web : www.sknaturaloil.com

HAPPY

Diwali

Celebrate this Festival of

SMART MANUFACTURING.

With Thermocare's
Fully Automated Supari Processing Plants & Machinery












THERMOCARE INDUSTRIES LTD.

ADDRESS: A-10,11,12, Site No. 1, Panki Industrial Area, Kanpur, Uttar Pradesh, India.
BRANCH OFFICE: G1/36-37, SBI Road, Uttam Nagar West, New Delhi-59
WEBSITE: www.thermocaregroup.com ; E-mail: thermocareindustriesltd@gmail.com
Contact: +91- 9919515151, 9670515151, 6399515151, 8090315151
YouTube search: " Thermocare Industries Limited"



100% Pure,

Natural & Premium Quality Attars

All kinds of Attars & Essential Oils

MANUFACTURERS & SUPPLIER OF

- Attar Gulab
- Attar Mitti
- Attar Jafri
- Attar Kewra
- Attar Motia
- Attar Hina
- Rose Water
- Ruh Khus
- Ruh Gulab
- Ruh Kewra
- Shamama
- Gulhina
- Saffron
- Pan Ruh

M/s. Jai Bankey Bihari Perfumers Pvt. Ltd.

M/s. Shree Ji Perfumes Products

M/s. Jai Jai Shri Nath Ji Perfumes Products

Head Office: Gali No.2, Girraj Colony, Hathras (UP) India I Ph.: (05722) 232454,
Factory 1: Village Banwaripur, P.O. Band (Hasayan), Distt. Hathras (UP) India
Factory 2: Village Reddy Tulu, Post - Indrakhi, Distt. Ganjam (Odisha)
Email: jaibankeybihari@gmail.com ; shreejiperfumesproducts@gmail.com

Mobile: 9412731798, 8979748252, 9412011822 ; 8923331798, 9756147425, 8755534784

HAPPY
Diwali

Manufacturers of:
Shamama, Hina, Kewra, Gulab, Pan Masala & Tobacco Compound



SANDEEP MISHRA (RANU)
Mobile: 9648091474

Specialist of:
Perfumes & Choya

Creative Fragrances

KANHYA NIWAS, MOH. HOLI, KANNAUJ-209725

HAPPY

दीपावली

स्वाद का दम

गुलाब कतरी व रोज पाउडर के संग

अन्य ब्रांड :

नीलम बहार, चैम्पियन चूरा,
चैम्पियन बहार, हीरा गोली, सुमन टैबलेट,
नेहा गुलाब कतरी

प्रसिद्ध पान फ्लेवर मैटेरियल



S.P. GUPTA & SONS

EXPORTER-IMPORTER-MANUFACTURER OF SUGHANDIT MASALA

61/15, Sita Ram Mohal, Kanpur-208001 (India) Ph.: 0512-2365077, 2369915
Telefax: 0512-2399915, 2365077 Cell: 09415044771 I E-mail: spguptasons@yahoo.com



राजपाठ . धूपबत्ती व अगरबत्ती

गुलाब, चन्दन, मोगरा, लैवेन्डर, रजनीगन्धा,
मैरी गोल्ड, कस्तूरी, पाइनएप्पल में उपलब्ध

M.L. GUPTA & SONS

68/112A, Lokman Mohal, Kanpur-208001 (UP)
Mobile No.: 8090111130, 8318521454

Manufacturer of All Natural
Essential Oils

HAPPY
Diwali
FESTIVAL OF LIGHTS



R&Co
Since 1980

RATHORE & COMPANY
F-26, Industrial Estate, G T Road, Makrand Nagar, Kannauj-209725
Mobile: 9919481999 ; 8052334262
Email: rathoreandcompany@yahoo.com

Sister Concern:
RATHORE AROMATICS
Vill.: Nasrapur, Near Jagran Public School,
Saraimeera, Kannauj-209726 UP
Mobile: 9695803447
Email: rathorearomatics81@gmail.com

शुभ दिपावली

राज बद्रर्स

गांव ततारपुर, पोस्ट गंगापुर, हसायन (हाथरस) 204212 उ.प्र.

निर्माता

गुलाब रूह, गुलाब अतर, गुलाब जल, गुलकन्द, खस रूह, केवडा रूह, केवडा अतर, केवडा जल,
मोतिया अतर, पान रूह, पान अतर, गुलहना अतर (मेंहदी), मिट्टी अतर, चम्पा अतर,
हरसिंगार अतर, नागर मोथा, जाफरी (गैंदा रूह), गैंदा अतर, सन्दल, समामा आदि

Sister Concern:
• KRISHNA BROTHERS
• SIVA PARBATI Kewoda Distiliser
• R K KEWDA DISTILISER Odisha

We deals with:
Kweda Roohu, Kewda Oil, Kweda Water, Gulab Roohu, Gulab Oil,
Gulab Water, Khus Roohu, Champa, Harsingar, Mitti Attar etc.

Hatipad, PO: Golabandha, Ganjam, Odisha, Pin: 761052. Mob: 09927474542

मोबाइलः 9927474542, 7750831600 - संदीप कुमार सिंह

Nimex®

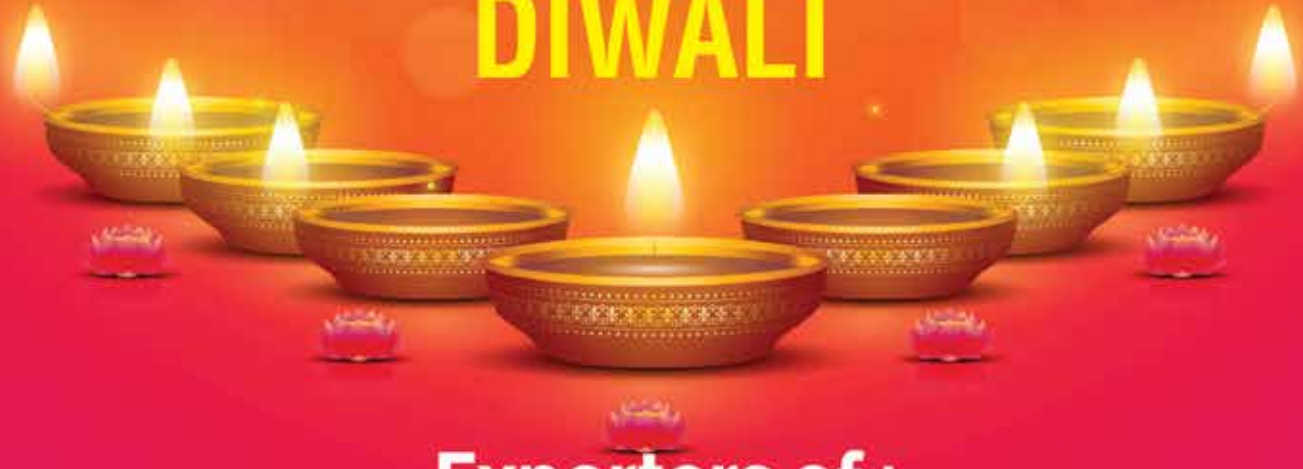
TRADING CORPORATION

ESTABLISHED - 1971

GOVERNMENT RECOGNISED STAR EXPORT HOUSE

GROWING WITH THE TIME
55 YEARS
ESTABLISHED 1971

HAPPY DIWALI



Exporters of :

Unmanufactured Tobacco • Tobacco Products
Spices • Perfumes • Textiles

REGD OFFICE :

17 / 2ND FLOOR. TOPIWALA MANSION, 93 - 97, MOHAMMEDALI ROAD,
MUMBAI - 400 003.(INDIA) Tel : 022-23421441

ADMINISTRATION OFFICE :
OFFICE NO-908, 9TH FLOOR, SATRA PLAZA, PALM BEACH ROAD, PHASE-2,
SECTOR 19-D, VASHI, NAVI MUMBAI - 400 703.
TEL. : 022-27834202 / 27834203, E-mail : nimex@nimex.co.in

HUMA TRADING CO
HTC
KANNAUJ

HAPPY
Diwali



MANUFACTURING
PERFUMERS & EXPORTERS

Shamama | Kewra
Gulab | Khas
Oud Etc.

HUMA TRADING COMPANY
QAZI TOLA, KANNAUJ-209725 (UP) INDIA

Mobile: 09810023891, 09415146939 | E-mail: humafragrances@yahoo.com

HAPPY
Diwali
WISIHING YOU ALL HAPPY DIWALI

Raw Tobacco Merchant
All kinds of Raw Tobacco Zarda Patti

RUDRA ENTERPRISES
Nirmal Shanti Petroleum, AT & PO: Koyali, Distt: Baroda - 391330, Gujarat Ph: 0265-2230492
CONTACT PERSON : Mob: 9825130192 (KAMLESH PATEL)

बम्बईया
No Supari

खाते ही बढ़ जाए शान



bambaiyashop.com

Prabhat Products

Incredible Taste!

Saffron Blended





RATNA®

ELAICHI

SILVER COATED



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

Sweety
BY
MR GROUP

"खुशबू हो ऐसी,
जो दिलों तक जाए,
मिठास हो ऐसी,
जो अपनों को करीब लाए...
दीपावली की
हार्दिक शुभकामनाएँ"

USTAD AMJAD ALI KHAN
(Sarod Maestro)
Amjad Ali Khan

INDIA'S MOUTH FRESHENERS FAVOURITE



Explore Our Range

Sweety Supari | Sweety Mouth Fresheners | WINGSTON Mathura / Govardhan / Barsana

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

STATUTORY WARNING : CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH


K.M. TRIPATHI (SOHAN)

Happy Diwali


AYUSH TRIPATHI

Manufacturer of

Indian Attar & Essential Oil

We are Specialist of Premium Compound of **Pan Masala & Tobacco**

FOUNDER OF PAN RUH

Pt. Vishva Nath & Sons

Address: Makrand Nagar, Kannauj-209725, UP, India

Mfg. Address: Village Wahapur, Makrand Nagar, Kannauj-209725, UP, India

Sister Concern: Shri Shri Shri Siddha Bhairvi Products


मेरे उत्कृष्ट उत्पादनों का विशेष गुलाब केवड़ा पान २०२

Mob: 7651884943, 9838508693 (SOHAN), 8707471965 (AYUSH)

मेहनत ईमानदारी हमारा मंत्र, आपका विश्वास ही हमारी पूंजी



Happy Diwali

MFG. OF

NATURAL ESSENTIAL OILS

- Nagarmotha Oil
- Jatamasi Oil
- Kapoor Kachri Oil
- Sughand Bala Oil
- Sughand Kokila Oil
- Sughand Mantri Oil
- Carrotseed Oil & Other Natural Essential Oils

SHANKER NEO & FRAGRANCES

Office Address: Talwaran Road Kannauj-209725

Mfg Unit Address: Bakshipurwa Hardoi-241301

E-Mail: karan.snf@gmail.com

FOR TRADE ENQUIRY: 9721110709 (Mallu Tandon) | 9554337993 (Karan Tandon)

खाने का
असली मजा !

HAPPY
Diwali



अमन

SIGNAL®

BREK®

CANDY

Chatkara Rasila













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

SIR

ROYAL

TRULY INDIA'S FINEST

नया ज़माना, नया तरीका

₹10 में 4 खुराक



1. सील फाड़ें
2. दूसरा पाउच डालकर हिलाएँ
3. तैयार

FLAVOURED SUPARI

CHEWING OF SUPARI IS INJURIOUS TO HEALTH. NOT FOR MINORS

SH. MD. ILYAS YAQUB & CO.

EXPORTERS & IMPORTERS



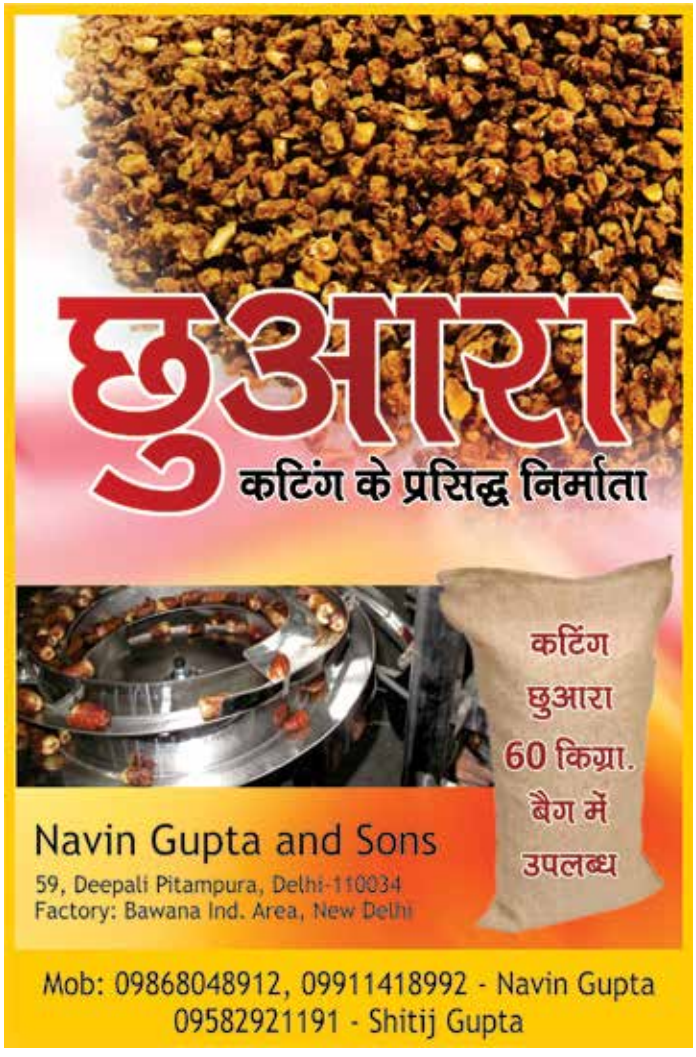
Specialist:

- Hina
- Shamama
- Kewra
- Gulab
- Motia
- Khus

Najmul Islam (Munnu)

Mob.: 09415124570 I Res.: 234252, 236101

Mohalla - Bhatpuri, Kannauj-209725



Mob: 09868048912, 09911418992 - Navin Gupta
09582921191 - Shitij Gupta



गोमती®

पान मसाला

स्वाद जो दिल में उतर जाएं

अब ₹5 ₹10 ₹20 में उपलब्ध







- 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





वितरक रहित क्षेत्रों के लिए संपर्क करें मोबाइल: 9919800256

CHEWING OF SUPARI IS MAY BE INJURIOUS TO HEALTH

NO TOBACCO, NO NICOTINE

Follow us-



MR. RAJENDRA BANARASI
M/S. BANARASI PAN BHANDAR
10-NEW MARKET, T.T. NAGAR, BHOPAL-462003
MOB: 9893279517

नवाबी तहज़ीब का ज़ायका, परंपरा का भरोसा

बनारसी पान भंडार: 1960 से कायम भोपाल की पान संस्कृति और पारंपरिक स्वाद की विरासत

भोपाल की नवाबी तहज़ीब में पान महज़ ज़ायके का हिस्सा नहीं, बल्कि मेहमाननवाज़ी, शिष्टाचार और सामाजिक मेल-मिलाप की एक खास पहचान रहा है। वक्त बदला, पीढ़ियां बदलीं और स्वाद की पसंद में भी नए प्रयोग जुड़ते गए, लेकिन पान के पारंपरिक ज़ायके का आकर्षण आज भी कायम है। इसी विरासत को छह दशक से अधिक समय से सहेज रहा है भोपाल के न्यू मार्केट, टीटी नगर का बनारसी पान भंडार। वर्ष 1960 में शुरू हुआ यह प्रतिष्ठान आज भी अपने पारिवारिक नुस्खों, चुनिंदा सामग्रियों और पारंपरिक अंदाज़ के दम पर अपनी अलग पहचान बनाए हुए है। वर्तमान संचालक राजेंद्र बनारसी के लिए यह कारोबार महज़ रोजी-रोटी का ज़रिया नहीं, बल्कि अपने पूर्वजों से मिली उस स्वाद परंपरा को आगे बढ़ाने का संकल्प है, जिसने बनारसी पान भंडार को भोपाल के पान प्रेमियों के बीच खास मुकाम दिलाया है।

पान के कारोबार में सफलता केवल वैरायटी बढ़ाने से नहीं मिलती। पत्ते का चुनाव, चूने और कत्थे का संतुलन, सुपारी की गुणवत्ता, मिठास और फ्लेवर का संयोजन ये सभी तत्व मिलकर किसी प्रतिष्ठान की अलग पहचान बनाते हैं। बनारसी पान भंडार ने इसी समझ के आधार पर अपनी कारोबारी पहचान विकसित की है।

राजेंद्र बनारसी के मुताबिक, उनके प्रतिष्ठान में पान तैयार करने का मूल तरीका वही है, जिसे उनके पिता ने अपनाया था। बाज़ार में स्वाद के नए प्रयोगों और आकर्षक प्रस्तुतियों का चलन बढ़ने के बावजूद उन्होंने पारंपरिक नुस्खों को प्राथमिकता दी है। उनके अनुसार, पुराने तरीके से तैयार होने वाले पान को ग्राहक आज भी पसंद करते हैं। यही भरोसा इस प्रतिष्ठान की सबसे बड़ी पूंजी है।

पारंपरिक कारोबारों के सामने एक बड़ी चुनौती यह रहती है कि बदलती ग्राहक पसंद के अनुरूप उत्पादों में विविधता भी लाई जाए और मूल पहचान भी बरकरार रहे। बनारसी पान भंडार का मॉडल इसी संतुलन पर आधारित दिखाई देता है। यहां एक ओर पारंपरिक बनारसी और मगही पान उपलब्ध हैं, तो दूसरी ओर मीठे पान की कई किस्में ग्राहकों की अलग-अलग पसंद को पूरा करती हैं।

गुणवत्ता और सामग्री के चयन पर खास ज़ोर

पान के स्वाद में इस्तेमाल होने वाली प्रत्येक सामग्री की महत्वपूर्ण भूमिका होती है। चूना, कत्था, सुपारी, इलायची, गुलकंद और चटनी का संतुलन ही बीड़े के अंतिम ज़ायके को निर्धारित करता है। बनारसी पान भंडार में सामग्री के चयन को विशेष महत्व दिया जाता है।

राजेंद्र बनारसी के अनुसार, प्रतिष्ठान पर चटनी, गुलकंद और दूसरी सामग्रियों के लिए ब्रांडेड उत्पादों का इस्तेमाल किया जाता है। चटनी में बाबा की नौरतन, साधना और मीनाक्षी जैसे ब्रांड शामिल हैं। उनका मानना है कि ग्राहकों को लंबे समय तक जोड़कर रखने के लिए स्वाद के साथ गुणवत्ता में निरंतरता बनाए रखना ज़रूरी है।

पान के कारोबार में ग्राहक अक्सर किसी विशेष दुकान के स्वाद के अभ्यस्त हो जाते हैं। वे केवल पान खरीदने नहीं आते, बल्कि उसी परिचित ज़ायके की तलाश में आते हैं। ऐसे में सामग्री की गुणवत्ता और उसे इस्तेमाल करने का तरीका प्रतिष्ठान की पहचान का महत्वपूर्ण हिस्सा बन जाता है। बनारसी पान भंडार की परंपरा भी इसी सोच को प्रतिबिंबित करती है।

20 से 25 किस्मों में पारंपरिक और मीठे पान की विविधता

बनारसी पान भंडार पर ज़र्दा पान से लेकर मीठे पान तक लगभग 20 से 25 किस्मों के बीड़े उपलब्ध हैं। यहां मीठे, बनारसी और मगही पत्तों का इस्तेमाल किया जाता है। अलग-अलग पत्तों और सामग्रियों के संयोजन से तैयार होने वाले पान ग्राहकों को अपनी पसंद के अनुसार विकल्प देते हैं। प्रतिष्ठान के खास विकल्पों में स्पेशल मीठा पान, स्पेशल बनारसी पान और स्पेशल मगही पान शामिल हैं। राजेंद्र बनारसी के मुताबिक, इनमें मगही मीठे पान की मांग सबसे अधिक रहती है। सिल्वर कोटेड मगही मीठा पान भी ग्राहकों के पसंदीदा विकल्पों में शामिल है।

मीठे पान की लोकप्रियता के साथ इस श्रेणी में विविधता भी बढ़ी है। ग्राहक अब केवल मिठास नहीं, बल्कि अलग-अलग फ्लेवर और सामग्रियों का संयोजन भी पसंद करते हैं। बनारसी पान भंडार में मीठे पान की विभिन्न किस्मों को अलग-अलग स्वाद के साथ तैयार करने पर ज़ोर दिया जाता है। इससे एक ही श्रेणी में कई विकल्प उपलब्ध होते हैं और प्रतिष्ठान की उत्पाद पहचान मज़बूत होती है।

₹25 से ₹600 तक के पान, अलग-अलग ग्राहक वर्गों पर फोकस

बनारसी पान भंडार की उत्पाद श्रृंखला में कीमतों की व्यापक रेंज देखने को मिलती है। यहां ₹25 से लेकर ₹600 तक के पान उपलब्ध हैं। यह विविधता सामान्य पसंद वाले ग्राहकों से लेकर विशेष और प्रीमियम विकल्प तलाशने वाले उपभोक्ताओं तक को आकर्षित करने का अवसर देती है।

ज़र्दा पान की श्रेणी में बाबा 160 और 120 का इस्तेमाल किया जाता है। किमाम के विकल्पों में बनारसी और नवरतन के साथ 90 तथा 600 नंबर किमाम भी उपलब्ध हैं, जिनकी मांग चुनिंदा ग्राहक करते हैं। फ्लेवरिंग सामग्री में चमन बहार भोपाल के ग्राहकों के बीच लोकप्रिय है और इसका इस्तेमाल ज़र्दा पान में भी किया जाता है।

यह उत्पाद संरचना बताती है कि पारंपरिक पान बाज़ार में ग्राहकों की पसंद एक जैसी नहीं है। कुछ ग्राहक परिचित स्वाद और नियमित कीमत वाले विकल्प चुनते हैं, जबकि कुछ विशेष सामग्री और प्रीमियम उत्पादों को प्राथमिकता देते हैं। अलग-अलग कीमतों और स्वादों का संतुलन बनाकर बनारसी पान भंडार इस विविधता को अपने कारोबार की ताकत में बदलता है।

पान बनाना भी एक कला है

एक अच्छे पान का स्वाद केवल उसमें इस्तेमाल होने वाली सामग्री से तय नहीं होता। पत्ते का चुनाव, सामग्री की सही मात्रा, मिठास और फ्लेवर का संतुलन तथा बीड़ा लगाने का तरीका भी उतना ही महत्वपूर्ण है। यही कारण है कि अनुभवी पान विक्रेताओं के हाथों तैयार होने वाले बीड़ों का स्वाद अलग पहचान बना लेता है।

बनारसी पान भंडार में पारंपरिक तरीके से पान तैयार करने पर जोर दिया जाता है। राजेंद्र बनारसी का कहना है कि उनके परिवार ने जिस तरीके से पान बनाना शुरू किया था, उसी परंपरा को आगे बढ़ाया जा रहा है। पुराने नुस्खों को बनाए रखते हुए विभिन्न किस्मों में अलग-अलग स्वाद देना इस प्रतिष्ठान की कार्यशैली का हिस्सा है।

पान की इस कला का सांस्कृतिक महत्व भी है। भारतीय परंपरा में



पानदान, सुपारी काटने के सरौते और पान की सामग्री रखने वाली छोटी डिबियों का इस्तेमाल केवल उपयोगिता तक सीमित नहीं रहा, बल्कि इनका संबंध सामाजिक शिष्टाचार और मेहमाननवाजी से भी रहा है। भोपाल की ऐतिहासिक पान संस्कृति इसी व्यापक भारतीय परंपरा का स्थानीय रूप प्रस्तुत करती है।

फिल्मी हस्तियों तक पहुंची प्रतिष्ठान की पहचान

बनारसी पान भंडार की लोकप्रियता का उल्लेख करते हुए राजेंद्र बनारसी बताते हैं कि फिल्म अभिनेता कपिल शर्मा और अनिल कपूर सहित कई फिल्मी हस्तियां तथा अन्य क्षेत्रों की जानी-मानी हस्तियां यहां के पान का स्वाद ले चुकी हैं। ऐसी पहचान किसी स्थानीय प्रतिष्ठान को व्यापक चर्चा दिलाने में मदद करती है, लेकिन उसका कारोबार लंबे समय तक ग्राहकों के भरोसे और उत्पाद की गुणवत्ता पर ही टिका रहता है।

यह प्रतिष्ठान सुबह 9 बजे से रात 12 बजे तक संचालित होता है। लंबे कारोबारी समय और पान की विभिन्न किस्मों की उपलब्धता से इसे दिन के अलग-अलग समय पर आने वाले ग्राहकों की पसंद को पूरा करने का अवसर मिलता है।

विरासत को सहेजने में छिपी कारोबारी सफलता

बनारसी पान भंडार की छह दशक से अधिक की यात्रा पारंपरिक कारोबारों के लिए एक महत्वपूर्ण संदेश देती है। बदलते बाजार में नए फ्लेवर, आकर्षक प्रस्तुति और प्रीमियम उत्पाद अपनी जगह बना रहे हैं, लेकिन किसी प्रतिष्ठान की मूल पहचान उसकी गुणवत्ता, स्वाद में निरंतरता और ग्राहक के साथ बने भरोसे से विकसित होती है।

भोपाल की नवाबी तहजीब से जुड़ी पान संस्कृति और भारतीय मेहमाननवाजी की परंपरा हमें बताती है कि पान का महत्व केवल उसके स्वाद तक सीमित नहीं रहा। यह सामाजिक जीवन, स्थानीय बाजार और सांस्कृतिक पहचान से भी जुड़ा रहा है। बनारसी पान भंडार इसी व्यापक परंपरा के बीच अपने पारिवारिक नुस्खों और उत्पाद विविधता के साथ आगे बढ़ रहा है।

न्यू मार्केट, टीटी नगर में स्थित यह प्रतिष्ठान इस बात का उदाहरण है कि पारंपरिक स्वाद को बरकरार रखते हुए भी कारोबार को प्रासंगिक बनाए रखा जा सकता है। इसकी कहानी केवल एक पान दुकान की सफलता की कहानी नहीं, बल्कि उस हुनर और विरासत की कहानी है, जो पीढ़ियों के अनुभव से विकसित होती है और ग्राहकों की पसंद के जरिए जीवित रहती है।



HAPPY Diwali

Unche Log Uncha Swad

KARAMCHAND®

Premium

KC

PAN MASALA



CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH

Happy

Diwali



DEAL IN

FRAGRANCE, PERFUMERY

COMPOUND & ESSENTIAL OILS.



aabhadeep enterprises

AABHA DEEP ENTERPRISE

Corporate Office: 303, 65 Vijay Block, Himalaya Palace, Laxmi Nagar, Delhi-110092

Branch Office: Shop No. 61-62, Express Road, Canal Patri, Kanpur-208002

Mob: +91 9336247433 (Aditya Deepak Dubey)

Email: dubeyaditya892@gmail.com • Website: www.aabhadeep.com

Bullet® बुलेट®

TRADE MARK

happy diwali

ANSHUMAAN®

अँशुमान®

BULLET No. 91 Saffron Blended

बुलेट Bullet बुलेट

बुलेट ग्रीन Bullet GREEN

No. 61 बुलेट Bullet

Bullet No. 80 SUPREME

No. 48 बुलेट Bullet

Bullet No. 80

Bullet No. 61 SUPREME



शाही स्वाद

शाही अंदाज

Bullet Quality. Since 1971. Premium 140

Bullet No. 140 REGD.

ANSHUMAAN®

Bullet No. 61 REGD.

All Flavoured Pan Chatni & Mouth Freshners

TEL : +91 9971831832
www.bulletzarda.com

Happy

Diwali



KRISHNA CHANDRA DUBEY



ATUL DUBEY

KCD's

MANUFACTURING &
TRADING OF ALL KINDS OF

INDIAN ATTARS &

ESSENTIAL OIL

RUH GULAB

RUH KEODA

RUH MOTIA

RUH KHUS

S S ENTERPRISES

Mohalla Chauhatta, Kannauj-209725 (UP)
Email: ssenterprises.knj@gmail.com

Lingraj Essential & Naturals

Rameyapalli, Ganjam (Odisha)

Mobile: 8800690644 ; 9891073806 (ATUL DUBEY)

KARNAWAT PAAN

40 से अधिक पान शॉप, कर्णावत भोजनालय, कर्णावत जर्नल स्टोर्स

दीपावली
की हार्दिक शुभकामनाएं









8/2, SHRINIWAS SOCIETY, SOUTH TUKOGANJ, INDORE

Mobile: 9827028586, 9425065586, 8989122771

Happy Diwali



MAHAVEER PRASAD I MOB: 9440057362







PAN
JUICE
CHAT
KULFI
ROLA GOLA

Mayur Pan House

- 1-8-32/54/A, Near KIMS Hospital, Minister Road, Sec-bad-3. Ph: 09885485527
- 14, Near Arcade Complex, Boggulakuntta, "X" Road, Abids, Hyderabad Ph: 09618667210
- G9, Amrutha Estates, Near Hotel Minerva, Himayath Nagar, Hyderabad
- Road No. 12, Banjara Hills, Hyderabad

For All Branches: Mobile 9949041311

HAPPY

Diwali

Celebrate Diwali with a heart full of love and a spirit of giving



Late Mohd. Usman
(Founder)



A Tradition of Excellence for over a Century

For over 100 years, the esteemed Late Mohammad Usman Ji established a legacy of trust and quality in crafting

PREMIUM QIWAM FOR ZAFRANI PATTI AND GUTKHA.

Today, his son Mohammad Farooq, along with Grandsons Yasir & Umar, uphold these principles to surpass his excellence.

U SONS

Lucknow

For trade inquiry:

Mobile: 99356 26609

Email: usonshouse@gmail.com

HAPPY DIWALI



Horizontal Rotary
Type Machine (HRT)

All Granules, Spices, Washing Powder
and Tobacco Products like Pan Masala,
Zafrani Zarda & Khaini etc.



HIGH SPEED

Automatic form-Fill-Seal Machines Packing Systems

Mfg. of All kinds of Automatic Packaging Machines

JAWLA ADVANCE TECHNOLOGY

Factory: 14B, Saroorpur Industrial Area, Sohna Road, Ballabhgarh, Faridabad - 121004 (Haryana)

For Trade Enquiry, Mob. 9212526784, 921256785, 9990033381, 8285610000

"Bunty Babli" Trade Mark Reg. No.: 1572223



बंटी बबली
सुपारी



हनी बनी
माउथ फ्रेशनर

KOHINOOR®

Gulkand

मीठे पान का
असली जायका





औषधीय गुणों से भरपूर तहा
नगरी पुष्कर के उत्तम
गुलाब के फूलों से निर्मित



Mfg.By:

नटराज®

NFP 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

Happy Diwali

May this Festival of Lights bring Happiness, Prosperity and Success in your Life.

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





भोपाल में पारंपरिक पान का डेस्टिनेशन है बनारसी पान भंडार

बीड़े तैयार करना एक बहुत बड़ा आर्ट है और इस आर्ट को भोपाल के टी टी नगर में संचालित बनारसी पान भंडार ने नई ऊंचाई प्रदान की है। बनारसी पान भंडार को विभिन्न प्रकार के बीड़े तैयार करने में महारत हासिल है। कमाल की बात यह है कि हर बीड़े का ज़ाएका एक दूसरे से बिल्कुल अलग होता है। यही कारण है कि यहां के तमाम बीड़े लोगों को बरबस ही अपनी ओर आकर्षित करते हैं। पान के परंपरागत स्वाद को बनाये बचाये रखते हुए लगभग साढ़े छह दशक पुराना यह पान भंडार सुबह के 9 बजे से रात के 12 बजे तक खुला रहता है। पारंपरिक तौर पर तैयार होने वाले दर्जनों वेरायटी के बीड़ों के लिए मशहूर बनारसी पान भंडार के बीड़ों में मीठा, बनारसी व मगही पत्तों का इस्तेमाल किया जाता है। पान भंडार की सबसे बड़ी खूबी है कि इसने कभी भी अपने बीड़ों की क्वालिटी से समझौता नहीं किया है। पान भंडार के संचालक राजेंद्र बनारसी के अनुसार वे अपने बीड़ों में केवल और केवल ब्रांडेड इन्ग्रीडिएंट्स का ही इस्तेमाल करते हैं। चाहे वह चूना, कत्था चटनी हो या गुलकंद। हरेक सामग्री बिल्कुल शुद्ध व ब्रांडेड। चटनी में बाबा की नौरतन, साधना और मीनाक्षी तथा ब्रांडेड गुलकंद के साथ ज़र्दा वाले पान में बाबा 160 और 120 का इस्तेमाल होता है। किमाम में बनारसी और नवरतन किमाम। 90 और 600 नंबर किमाम भी है लेकिन चुनिंदा लोग ही इसे प्रेफर करते हैं। फ्लेवर मैटेरियल में भोपाल के लोग चमन बहार को खूब पसंद करते हैं। यहां ज़र्दा पान में भी चमन बहार खाने का चलन है। यहां 25 रुपये से शुरू कर 600 रुपये मूल्य तक के बीड़े उपलब्ध हैं। इस पान भंडार के कुछ खास बीड़े स्पेशल मीठा, स्पेशल बनारसी और स्पेशल मगही पान है। इनमें से सबसे ज्यादा मगही मीठा पान चलता है। सिल्वर कोटेड मगही मीठा पान की डिमांड सबसे अधिक है। इसमें यूज होने वाले तमाम इन्ग्रीडिएंट्स स्वास्थ्य के लिहाज़ से गुणकारी होते हैं।

MR. RAJENDRA BANARASI
M/S. BANARASI PAN BHANDAR
10-NEW MARKET, T.T. NAGAR, BHOPAL-462003
MOB: 9893279517



शानदार पान की पहचान

MEENAKSHI
SAFFRON BLENDED
PAN CHATNI

For trade enquiry
Fax : 011-23944479

Now available in new PET bottle



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.!

BABA®

Quality. Since 1929.

WISHES YOU A

HAPPY DIWALI



अंदाज़ जो रिवाज़ बन जाए

CHEWING OF PAN MASALA IS INJURIOUS TO HEALTH.

NO TOBACCO NICOTINE