

PROJECT PROFILE



INCENSE STICKS MANUFACTURING UNIT

અગરબત્તીનું ઉત્પાદન બનાવવાનું
એકમ



અગરબત્તીનું ઉત્પાદન Incense Sticks Manufacturing Unit

પરિચય (Introduction)

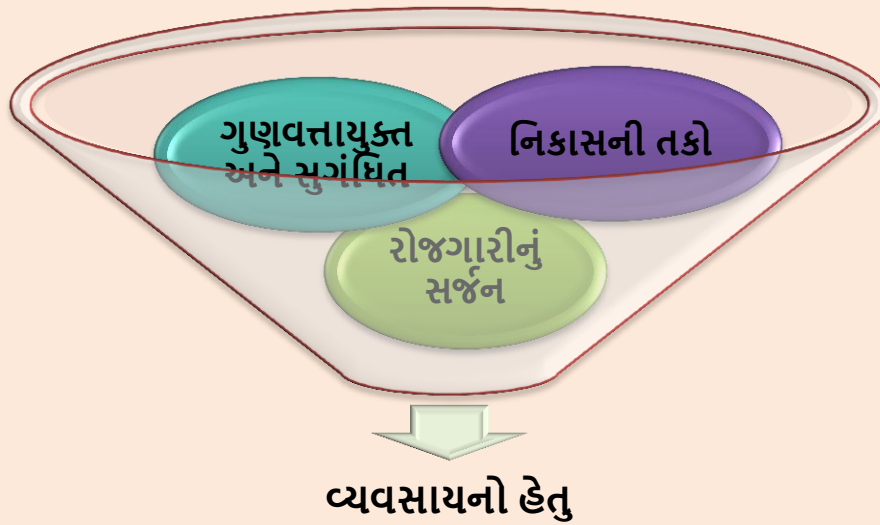
- ગુજરાતમાં લોકપ્રિય અને નફાકારક નાનો વ્યવસાય (Profitable Small Business) છે. ધાર્મિક અને સાંસ્કૃતિક પ્રસંગો (Religious and Cultural Occasions) માં ધૂપબત્તીનો વ્યાપક ઉપયોગ થાય છે. આ વ્યવસાય ઓછા રોકાણ (Low Investment) સાથે શરૂ થઈ શકે છે અને સ્થાનિક તેમજ આંતરરાષ્ટ્રીય બજાર (International Market) માં માંગ ધરાવે છે.
- ઉત્પાદિત ૭૦% થી વધુ અગરબત્તીઓ સસ્તી ગુણવત્તા (Cheap Quality) ની હોય છે જેમાં માત્ર ચારકોલ પાવડર (Charcoal Powder) અથવા ૫૦% લાકડાના ગળ પાવડર (Wood Gun Powder) ના મિશ્રણ સાથે હલકી ગુણવત્તાવાળા ચંદનનો પાવડર (Sandalwood Powder) હોય છે. તેમને ટોચની નોંધ આપવા માટે ઓછી ગુણવત્તાવાળા પરફ્યુમ (Perfume) નો ઉપયોગ કરવામાં આવે છે.
- અગરબત્તીની શ્રેષ્ઠ જાતોમાં, આવશ્યક તેલ (Essential Oils), શુદ્ધ રેઝિન (Pure Resin), કુદરતી ફિક્સેટિવ (Natural Fixatives) જેમ કે એમ્બર મસ્ક (Amber Musk) અને સિવેટ (Civet) નો ઉપયોગ સિન્થેટિક એરોમેટિક્સ (Synthetic Aromatics) સાથે થાય છે. નિરપેક્ષતા (Absolutes) નો ઉપયોગ ખર્ચાળ પ્રકારોમાં થાય છે.

વર્તમાન સ્થિતિ અને બજારની સંભવિતતા (Current Status and Market Potential)

- અગરબત્તીનો ઉપયોગ ભારત, સિલોન, બર્માના તમામ સમુદાયો અને વિદેશમાં રહેતા ભારતીયો (NRIs) દ્વારા કરવામાં આવે છે. આજની તારીખમાં લગભગ ૯૦ વિદેશી દેશો અગરબત્તીનો ઉપયોગ કરી રહ્યા છે.

- અગરબત્તી ઉદ્યોગ એ ભારતમાં શ્રમ-સઘન કુટીર પ્રકાર (Labor-Intensive Cottage Type) ના પરંપરાગત ઉદ્યોગોમાંનો એક છે.
- કર્ણાટક રાજ્ય આ ઉદ્યોગમાં અગ્રેસર છે, ઉત્પાદનના મુખ્ય કેન્દ્રો મૈસુર અને બેંગલોર છે. વધુમાં, તે નિકાસલક્ષી ઉદ્યોગ (Export Oriented Industry) પણ છે.
- ધૂપબત્તી (Dhoopbatti) આજકાલ હવન વગેરે જેવા ધાર્મિક વિધિઓમાં ખૂબ જ લોકપ્રિય બની રહ્યું છે. બજારમાં ધૂપબત્તી પણ જથ્થાબંધ જથ્થામાં (Bulk Quantity) વેચાય છે. સ્થાનિક વિકેતાઓ (Local Vendors) ઓછી માત્રામાં રિ-પેકિંગ (Re-packing) કરે છે.
- તેથી, એવું માનવામાં આવે છે કે જો આ પ્રકારનું એકમ કાનપુર અથવા તેની નજીકના વિસ્તારમાં સ્થાપિત કરવામાં આવે તો તે સારો નફો મેળવી શકે.

વ્યવસાયનો હેતુ (Business Objective)



ઉત્પાદન અને ગુણવત્તા (Production and Quality):

- પ્રથમ તબક્કામાં, દર મહિને ૨,૫૦૦ પેકની ઉત્પાદન ક્ષમતા હાંસલ કરવી અને ધીમે ધીમે આગામી ૩ વર્ષમાં તેને બમણી કરવી.



- સ્થાનિક બજારમાં ઉપલબ્ધ સસ્તી અને હલકી ગુણવત્તાવાળી અગરબત્તીઓના બદલે, **આવશ્યક તેલ (Essential Oils)** અને **શુદ્ધ રેઝિન (Pure Resin)** જેવા ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા કાચા માલનો ઉપયોગ કરીને **પ્રીમિયમ અને લાંબા સમય સુધી ટકનારી સુગંધિત (Long-lasting Fragrant)** અગરબત્તીઓનું ઉત્પાદન કરવું.
- ખાસ કરીને, **ધાર્મિક પ્રસંગો** અને **એરોમાથેરાપી/ધ્યાન** માટે ઉપયોગમાં લઈ શકાય તેવા વિશિષ્ટ ઉત્પાદનો (Niche Products) તૈયાર કરવા.

બજાર વિસ્તરણ (Market Expansion):

- શરૂઆતમાં, **કાનપુર** અને તેની આસપાસના વિસ્તારોમાં મજબૂત વિતરણ નેટવર્ક (Distribution Network) સ્થાપિત કરવું.
- ગુજરાત અને અન્ય રાજ્યોમાં આવેલા **મુખ્ય ધાર્મિક સ્થળો** પર સીધું વેચાણ (Direct Sales) અથવા ખાસ વેન્ડર્સ દ્વારા હાજરી સ્થાપિત કરવી.
- પ્રોજેક્ટના બીજા વર્ષથી, **નિકાસલક્ષી (Export-Oriented)** ગુણવત્તા ધોરણો હાંસલ કરવા અને વિદેશમાં રહેતા **ભારતીયો (NRIs)** દ્વારા વસવાટ કરતા દેશોમાં (ખાસ કરીને યુએસએ, યુરોપ અને મધ્ય પૂર્વ) નિકાસની તકો શોધવી.

સામાજિક અને નાણાકીય લક્ષ્યો (Social and Financial Goals):

- **નાના પાયે રોજગારીનું સર્જન** કરવું, જેમાં સ્થાનિક મહિલાઓને પેકેજિંગ અને હેન્ડીક્રાફ્ટ્સ અગરબત્તીના રોલિંગ જેવી પ્રવૃત્તિઓ દ્વારા સશક્તિકરણ (Empowerment) કરવું.
- વ્યવસાયની **ROI ૪૫૦%** ને જાળવી રાખવા અથવા તેમાં સુધારો કરવા માટે કાર્યક્ષમતા વધારવી અને બગાડ (Wastage) ઘટાડવો.
- વ્યવસાયના સંચાલનમાં **ટકાઉપણું (Sustainability)** અને **ઇકો-ફ્રેન્ડલી (Eco-Friendly)** પદ્ધતિઓ અપનાવવી, જેમ કે મંદિરના ફૂલોના રિસાયક્લિંગ દ્વારા અગરબત્તી બનાવવી.

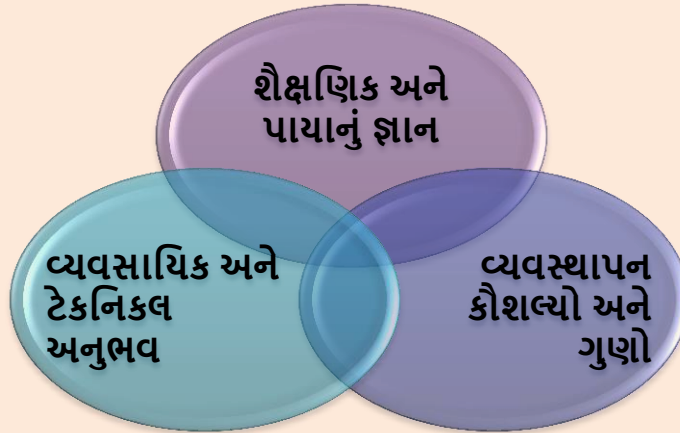


ઉત્પાદન પ્રક્રિયા (Production Process)

- કાચો માલ ખરીદી (Raw Material Procurement): બાંબુની લાકડીઓ (Bamboo Sticks), અગરબત્તીનો પાવડર, સુગંધી તેલ (Perfume Oil), ચારકોલ પાવડર (Charcoal Powder).
- મિશ્રણ તૈયારી (Mixture Preparation): પાવડર અને સુગંધી તેલનું મિશ્રણ બનાવવું.
- લાકડીઓ પર લેપન (Rolling on Sticks): બાંબુની લાકડીઓ પર મિશ્રણ લગાવવું.
- સૂકવણી (Drying): ધૂપબત્તીને સૂકવવી.
- પેકેજિંગ (Packaging): આકર્ષક પેકેજિંગમાં બજારમાં વેચાણ માટે તૈયાર.

પ્રમોટરની ઇચ્છિત લાયકાત (Promoter's Desired Qualification)

અગરબત્તી ઉત્પાદન એકમની સફળતાપૂર્વક સ્થાપના અને સંચાલન માટે પ્રમોટરમાં કોઈ વિશિષ્ટ યુનિવર્સિટી ડિગ્રી હોવી ફરજિયાત નથી, પરંતુ નીચેની લાયકાતો અને કૌશલ્યો હોવા ઇચ્છનીય છે.





૧. શૈક્ષણિક અને પાયાનું જ્ઞાન

- પ્રમોટરે ઓછામાં ઓછું એસ.એસ.સી. (S.S.C.) અથવા એચ.એસ.સી. (H.S.C.) પાસ કરેલું હોવું જોઈએ. આ પાયાની લાયકાત વ્યવસાયના દૈનિક હિસાબો (Accounting), પડતર ગણતરીઓ (Costing), સરકારી નિયમો અને લાયસન્સની પ્રક્રિયા સમજવા માટે મદદરૂપ બને છે.

૨. વ્યવસાયિક અને ટેકનિકલ અનુભવ

- જોકે અગરબત્તીનું ઉત્પાદન પ્રમાણમાં સરળ છે, તેમ છતાં પ્રમોટરને ઉત્પાદન (Manufacturing) પ્રક્રિયા અથવા વેચાણ અને માર્કેટિંગ (Sales and Marketing) ક્ષેત્રે ૨-૩ વર્ષનો નાનો અનુભવ હોવો લાભદાયી છે.
- આ અનુભવથી કાચા માલની ગુણવત્તા પારખવી, મશીનરીનું સંચાલન કરવું અને બજારમાં ઉત્પાદનને યોગ્ય રીતે રજૂ કરવું સરળ બને છે.
- સુગંધ (Perfumery), આવશ્યક તેલ (Essential Oils) અથવા બેઝ પાવડરના મિશ્રણની મૂળભૂત સમજણ ઉત્પાદનની ગુણવત્તા જાળવવામાં નિર્ણાયક સાબિત થાય છે.

૩. વ્યવસ્થાપન કૌશલ્યો અને ગુણો

- પ્રમોટરમાં શ્રમ-સઘન કાર્ય (Labor-Intensive Work) નું સંચાલન કરવાની, સ્થાનિક કામદારો (ખાસ કરીને મહિલાઓ) પાસેથી કામ લેવાની અને તેમની સાથે સકારાત્મક સંબંધો જાળવવાની ક્ષમતા હોવી જોઈએ.
- આ ઉપરાંત, વ્યવસાયમાં સ્પર્ધા અને કાચા માલના ભાવની વધઘટ સામે ટકી રહેવા માટે નાણાકીય વ્યવસ્થાપન (Financial Management), નવા વિચારો અપનાવવાની ક્ષમતા અને ધૈર્ય (Patience) જેવા ગુણો હોવા અત્યંત જરૂરી છે.
- સફળતા માટે બજારની માંગ અને ગ્રાહકોની પસંદગી અનુસાર ઉત્પાદનમાં સતત ફેરફાર કરવાની તૈયારી મહત્વની છે.



પ્રક્રિયા પ્રવાહ (Process Flow):



ઉત્પાદન વિગતો (Production Details)

વિગતો	વર્ણન
ઉત્પાદન નામ (Product Name)	સુગંધિત અગરબત્તી
પ્રકાર (Type)	ચંદન (Sandalwood), રોઝ (Rose), લેમનગ્રાસ (Lemongrass), લવણધર (Lavender)
પેકિંગ (Packaging)	૨૦ ટુકડીઓ / પેક
ક્ષમતા (Capacity)	દર મહિને ૨,૫૦૦ પેક

સાધનો અને કાચો માલ (Equipment and Raw Material)

સાધન / માલ	વિગતો
અગરબત્તી મશીન (સેમી ઓટો) (Agarbatti Machine - Semi Auto)	₹ ૩૫,૦૦૦
સૂકવવા માટે ટ્રે અથવા શેલ્ફ (Drying Trays/Shelf)	₹ ૫,૦૦૦
કાચો માલ (Raw Material)	બેસ પાવડર (Base Powder), બાંસ સ્ટીક (Bamboo Sticks), સુગંધ (Perfume), ગમ (Gum/Jigat)
પેકિંગ સામગ્રી (Packing Material)	પ્લાસ્ટિક પાઉચ (Plastic Pouch), બોક્સ (Box), લેબલ (Label)

નાણાકીય વિગતો (Financial Details)

૧. પ્રારંભિક રોકાણ ખર્ચ (Initial Investment Cost)

હેડિંગ	રકમ (રૂ.માં)
મશીનરી અને સાધનો (Machinery & Equipment)	₹ ૪૦,૦૦૦
કાચો માલ (૨ મહિના માટે) (Raw Material - 2 Months)	₹ ૩૦,૦૦૦
પેકિંગ સામગ્રી (Packing Material)	₹ ૧૦,૦૦૦
વ્યવસાયિક ખર્ચ (Business Expenses - License, Reg.)	₹ ૫,૦૦૦
માર્કેટિંગ / બ્રાન્ડિંગ (Marketing / Branding)	₹ ૧૫,૦૦૦
કુલ (Total)	₹ ૧,૦૦,૦૦૦

૨. માસિક ખર્ચ (Monthly Expenses)

હેડિંગ	રકમ (રૂ.માં)
કાચો માલ (Raw Material)	₹ ૨૫,૦૦૦
કામદારો (Workers)	₹ ૧૨,૦૦૦
વીજળી અને ભાડું (Electricity & Rent)	₹ ૩,૦૦૦

પેકિંગ સામગ્રી (Packing Material)	₹ ૩,૦૦૦
ટ્રાન્સપોર્ટ / વિતરણ (Transport / Distribution)	₹ ૨,૫૦૦
માર્કેટિંગ (Marketing)	₹ ૨,૫૦૦
અન્ય વ્યવસાય ખર્ચ (Other Expenses)	₹ ૨,૦૦૦
કુલ (Total)	₹ ૫૦,૦૦૦

૩. માસિક આવક અને નફો (Monthly Income and Profit)

હેડિંગ	રકમ (રૂ.માં)
વેચાણ (૨,૫૦૦ પેક × ₹૩૫) (Sales)	₹ ૮૭,૫૦૦
કુલ ચલ ખર્ચ (Total Variable Cost)	₹ ૫૦,૦૦૦
માસિક નફો (Monthly Profit)	₹ ૩૭,૫૦૦
વાર્ષિક નફો (અંદાજે) (Annual Profit)	₹ ૪,૫૦,૦૦૦

૪. ROI – Return on Investment

- કુલ રોકાણ (Total Investment): રૂ. ૧,૦૦,૦૦૦
- વાર્ષિક નફો (Annual Profit): રૂ. ૪,૫૦,૦૦૦
- $ROI = (૪,૫૦,૦૦૦ \div ૧,૦૦,૦૦૦) \times ૧૦૦ = ૪૫૦\%$
- ROI અત્યંત પ્રોત્સાહક છે, ખાસ કરીને જો માર્કેટિંગ સારી રીતે કરવામાં આવે.

માર્કેટિંગ વ્યૂહરચનાઓ (Marketing Strategies)

- સ્થાનિક બજાર અને રિટેલ દુકાનો: પાન દુકાનો, જનરલ સ્ટોર્સ, મંદિર પાસેની દુકાનો સાથે સાંઠગાંઠ. ૧૦-૧૫% માર્કેટિંગ કમિશન સાથે વિતરણ કરવું.
- ઘરે-ઘરે વેચાણ (Door-to-Door Sales): ગામડાઓમાં મહિલાઓ દ્વારા વેચાણ માટે ટોકન આકર્ષક કમિશન સ્કીમ (Attractive Commission Scheme) બનાવવી.



- **ડિજિટલ માર્કેટિંગ (Digital Marketing):** WhatsApp ગ્રુપ, Facebook, Instagram પર સ્થાનિક ભાષામાં પોસ્ટ્સ. વિડિયો દ્વારા ઉત્પાદન પ્રક્રિયા બતાવવી – ગ્રાહક પર વિશ્વાસ બેસે છે. “Buy 3 Get 1 Free” જેવી સ્કીમ.
- **મેળા અને લોકલ ઇવેન્ટ્સ:** મેળા, ઉત્સવો અને લોકલ બજારોમાં સ્ટોલ લગાવવો. ટ્રાયલ પેક (Trial Pack) નું વિતરણ.
- **કસ્ટમ પેકિંગ અને બ્રાન્ડિંગ (Custom Packing & Branding):** લગ્ન પ્રસંગ, દાન સત્કર્મ, મંદિર માટે કસ્ટમ પેકિંગ. લોગો, બ્રાન્ડ પેકિંગ દ્વારા બ્રાન્ડ ઇમેજ (Brand Image) બનાવવી.

ભંડોળના સ્ત્રોતો (Sources of Funds)

સ્ત્રોત	રકમ (રૂ.માં)
પોતાની બચત (Own Savings)	₹ ૪૦,૦૦૦
મુદ્રા લોન (PMMY - Mudra Loan)	₹ ૬૦,૦૦૦
કુલ ભંડોળ ઉપલબ્ધ (Total Funds Available)	₹ ૧,૦૦,૦૦૦

જોખમ અને ઉકેલો (Risks & Solutions)

જોખમ	ઉકેલ
કાચા માલની અછત (Raw Material Shortage)	એકથી વધુ સપ્લાયરો (Suppliers) રાખવા.
વેચાણમાં ઘટાડો (Decrease in Sales)	સ્કીમ (Schemes), ડિસ્કાઉન્ટ (Discount), નવા સુગંધ ઉમેરવા.
સ્પર્ધા (Competition)	બ્રાન્ડિંગ (Branding), કસ્ટમ પેકિંગ દ્વારા અલગ પાડવો.

સફળતા માટેના મુખ્ય મુદ્દાઓ (Key Factors for Success)

- કાચો માલ અને મશીનરી સપ્લાયર્સના સપ્લાયર્સની પસંદગી (Supplier Selection).





- જથ્થાબંધ વેપારી/રિટેલરોની પસંદગી (Wholesaler/Retailer Selection).
- પ્રચાર માટે સામાજિક મીડિયા સાધનો (Social Media Tools).
- ગુણવત્તાયુક્ત ઉત્પાદન (Quality Production) અને વ્યાજબી દર (Reasonable Rate).
- જથ્થાબંધ ખરીદી (Bulk Purchase) માટે ડિસ્કાઉન્ટ ઓફર (Discount Offer).

માહિતીના સ્ત્રોત (Sources of Information)

કાચા માલનાં સપ્લાયર્સ (Raw Material Suppliers):

- કેતન અગરબત્તી વર્ક્સ: નરસિંહજી મંદિર પાસે, બાપુનગર, અમદાવાદ - ૩૮૦૦૨૪.
- માયા અગરબત્તી વર્ક્સ: ૧૬/૩, જમનાનગર, લાલ બહાદુર શાસ્ત્રી સ્ટેડિયમ પાછળ, બાપુનગર, અમદાવાદ - ૩૮૦૦૨૪.
- કલ્યામ એરોમેટિક પ્રાઇવેટ લિ.: ૧૧૭, અભિશ્રી એસ્ટેટ, વેપારી મહામંડળની પાછળ, ઓઢવ સર્કલની નજીક, એસ.પી. રીંગ રોડ, ઓઢવ, અમદાવાદ - ૩૮૨૪૧૫.

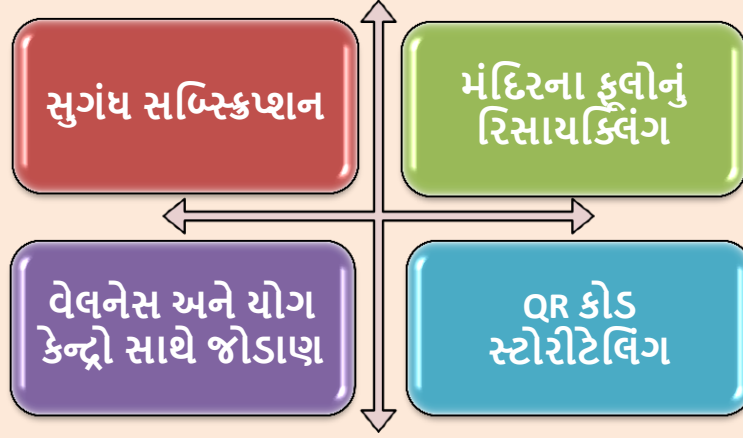
પ્લાન્ટ અને મશીનરી સપ્લાયર્સ (Plant and Machinery Suppliers):

- હરિકૃષ્ણ એન્જિનિયરિંગ: ૫, કિજ્જા એસ્ટેટ, ગોકુલ એસ્ટેટ પાસે, કઠવાડા-સિંગરવા રોડ, અમદાવાદ - ૩૮૨૪૩૦, ગુજરાત.
- કે.ટી. એન્જિનિયરિંગ: પ્લોટ નંબર ૨૯૦/એ/૧/૧, અપના બજાર સામે, અંદર-૧ ટાઇપ ગેટ નંબર ૩, ભિક્ષુક ગૃહ પાસે, ઓઢવ, અમદાવાદ - ૩૮૨૪૧૫.
- નિકુંજ એન્જિનિયરિંગ કો.: ૨૦, ગજાનંદ ઇન્ડ એસ્ટેટ, એસ.પી. રીંગ રોડ, હાથીજણ સર્કલ, વટવા, અમદાવાદ - ૩૮૨૪૪૫.



નવીન માર્કેટિંગ વ્યૂહરચના (Innovative Marketing Strategy)

પરંપરાગત વેચાણ પદ્ધતિઓ ઉપરાંત, ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે નીચે મુજબની આધુનિક વ્યૂહરચના અપનાવવી જોઈએ:



- **'સુગંધ સબ્સ્ક્રિપ્શન' (Fragrance Subscription Box):** ગ્રાહકો માટે માસિક લવાજમ શરૂ કરવું, જેમાં દર મહિને અલગ-અલગ સુગંધની પ્રીમિયમ અગરબત્તીઓનું બોક્સ તેમના ઘરે પહોંચાડવામાં આવે.
- **મંદિરના ફૂલોનું રિસાયકલિંગ (Flower Recycling Concept):** તમારી બ્રાન્ડને "ઈકો-ફ્રેન્ડલી" તરીકે પ્રમોટ કરવા માટે સ્થાનિક મંદિરોમાંથી વપરાયેલા ફૂલો એકત્રિત કરી તેમાંથી ચારકોલ-મુક્ત (Charcoal-free) અગરબત્તી બનાવવી. આ માર્કેટિંગનો સૌથી મજબૂત મુદ્દો બની શકે છે.
- **વેલનેસ અને યોગ કેન્દ્રો સાથે જોડાણ:** માત્ર ધાર્મિક હેતુ માટે નહીં, પરંતુ ધ્યાન (Meditation) અને એરોમાથેરાપી (Aromatherapy) માટે ખાસ 'સ્ટ્રેસ-રિલીફ' કિટ તૈયાર કરી યોગ સ્ટુડિયોમાં વેચવી.
- **QR કોડ સ્ટોરીટેલિંગ:** પેકેટ પર QR કોડ આપવો, જે સ્કેન કરતા ગ્રાહકને અગરબત્તી બનાવવાની પ્રક્રિયાનો વિડિયો અથવા ભક્તિ સંગીતની પ્લેલિસ્ટ મળે.

તકનીકી અપગ્રેડેશન (Technological Upgradation)

ઉત્પાદન ક્ષમતા અને ગુણવત્તા વધારવા માટે નીચે મુજબના આધુનિકીકરણની ભલામણ કરવામાં આવે છે:

- **ઓટોમેટિક ડીપિંગ મશીન (Automatic Dipping Machine):** હાથથી સુગંધ ચડાવવાને બદલે ઓટોમેટિક મશીનનો ઉપયોગ કરવો, જે સુગંધનું સમાન વિતરણ કરે છે અને પરફ્યુમનો બગાડ અટકાવે છે.
- **ડિજિટલ ઇન્વેન્ટરી મેનેજમેન્ટ:** કાચા માલ (ખાસ કરીને મોંઘા પરફ્યુમ) નો હિસાબ રાખવા માટે **Vyapar** અથવા **Zoho Inventory** જેવી મોબાઇલ એપનો ઉપયોગ કરવો.
- **સોલાર ડ્રાયર (Solar Dryer):** ચોમાસામાં અગરબત્તી સુકાતી નથી, તે સમસ્યા નિવારવા માટે ઇલેક્ટ્રિક ડ્રાયરને બદલે ખર્ચ-અસરકારક સોલાર ડ્રાયરનો ઉપયોગ કરવો.

SWOT વિશ્લેષણ (SWOT Analysis)

શક્તિઓ (Strengths)	નબળાઈઓ (Weaknesses)
૧. ખૂબ જ ઓછું મૂડી રોકાણ. ૨. બારેમાસ માંગ ધરાવતું ઉત્પાદન. ૩. ઉત્પાદન પ્રક્રિયા સરળ છે અને વિશેષ ડિગ્રીની જરૂર નથી.	૧. સંગઠિત ક્ષેત્રની મોટી બ્રાન્ડ્સ (દા.ત., સાયકલ, મંગલદીપ) સામે સ્પર્ધા. ૨. પરફ્યુમની ગુણવત્તા જાળવવી મુશ્કેલ છે. ૩. કામદારોના સ્વાસ્થ્યના પ્રશ્નો (ધૂળના કારણે).
તકો (Opportunities)	જોખમો (Threats)
૧. મચ્છર ભગાડતી (Mosquito Repellent) હર્બલ અગરબત્તીનું મોટું બજાર. ૨. વિદેશમાં નિકાસ (ખાસ કરીને યુરોપ અને USA માં). ૩. ઓનલાઇન ગિફ્ટિંગ અને કોર્પોરેટ હેમ્પર્સ.	૧. વાંસ (Bamboo) પરના સરકારી પ્રતિબંધો અથવા અછત. ૨. સિન્થેટિક કેમિકલ્સના સ્વાસ્થ્ય પરના દુષ્પ્રભાવ અંગે વધતી જાગૃતિ. ૩. કાચા માલના ભાવમાં અચાનક વધારો.

જોખમ વ્યવસ્થાપન (Risk Management)

આ વ્યવસાયમાં સંભવિત જોખમો અને તેના નિવારણના ઉપાયો:

- **આગનું જોખમ (Fire Hazard):** અગરબત્તી ઉદ્યોગમાં જ્વલનશીલ પદાર્થો (પરફ્યુમ, વાંસ, લાકડાનો ભૂકો) હોવાથી આગ લાગવાનું જોખમ વધુ છે.
 - નિવારણ: ફેક્ટરીમાં પરફ્યુમ સ્ટોરેજ અલગ રૂમમાં રાખવું અને ફાયર એક્સ્ટિંગ્વિશર (Fire Extinguishers) ફરજિયાત રાખવા.
- **સ્વાસ્થ્ય જોખમ:** કામદારોને ચારકોલ અને લાકડાની રજકણ શ્વાસમાં જવાથી ફેફસાંની બીમારી થઈ શકે છે.
 - નિવારણ: કામદારો માટે માસ્ક અને ગ્લોવ્સ પહેરવા ફરજિયાત બનાવવા અને ડસ્ટ કલેક્ટર સિસ્ટમ લગાવવી.
- **સુગંધનું બાષ્પીભવન (Fragrance Evaporation):** યોગ્ય પેકેજિંગના અભાવે અગરબત્તીની સુગંધ ઉડી જાય છે.
 - નિવારણ: ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા ઝિપર પાઉચ (Zipper Pouch) અથવા એલ્યુમિનિયમ ફોઈલ પેકિંગનો ઉપયોગ કરવો.

વેસ્ટ મેનેજમેન્ટ (Waste Management)





ટકાઉ ઉત્પાદન માટે કચરાનો યોગ્ય નિકાલ:

- **તૂટેલી/અસ્વીકૃત અગરબત્તીઓ (Broken/Rejected Incense Sticks):**

- **વ્યવસ્થાપન:** ઉત્પાદન દરમિયાન તૂટી ગયેલી અથવા વાંકી વળી ગયેલી **કાચી (Unperfumed) અગરબત્તીઓ**ને ફેંકી દેવાના બદલે, તેને ભેગી કરીને ફરીથી ગ્રાઇન્ડ (દળીને) કરવી. આ પાવડરનો ઉપયોગ નવા મિશ્રણ (Base Powder) માં **૧૦% થી ૧૫%** સુધી ભેળવીને પુનઃઉપયોગ કરી શકાય છે, જેનાથી કાચા માલની પડતર ઘટે છે.
- **સુગંધિત (Perfumed) અસ્વીકૃત માલ** હોય તો તેને બાળીને (Incineration) નિકાલ કરવો અથવા તેને ધૂપ (Dhoop) બનાવવા માટે વાપરી શકાય.

- **વાંસની સળીઓનો કચરો (Bamboo Stick Waste):**

- **વ્યવસ્થાપન:** વાંસની સળીઓમાંથી નીકળતો છોલ કે બારીક કચરો (Splinters) બાયોમાસ છે. તેનો ઉપયોગ નાના **બોઇલર (Boiler)** માં બળતણ તરીકે થઈ શકે છે અથવા તેને સુકવીને **જૈવિક ખાતર (Compost)** બનાવવા માટે વાપરવો. આનાથી પરંપરાગત બળતણની જરૂરિયાત ઘટે છે.

૨. રાસાયણિક કચરો અને પ્રવાહી કચરો (Chemical and Liquid Waste)

સુગંધ અને અન્ય રસાયણોના ઉપયોગથી થતો કચરો.

- **પરફ્યુમ અને આવશ્યક તેલનો કચરો (Perfume/Oil Waste):**

- **વ્યવસ્થાપન:** ડીપિંગ ટ્રે (Dipping Tray) માં વધેલું **મોંઘું પરફ્યુમ** ગાળીને (Filter) ફરીથી ઉપયોગમાં લેવું. જો પરફ્યુમ વાયુમંડળમાં બાષ્પીભવન (Evaporation) થતું હોય, તો ડીપિંગ પ્રક્રિયા માટે **બંધ સિસ્ટમ (Closed System)** અથવા ઓટોમેટિક ડીપિંગ મશીનનો ઉપયોગ કરવો, જેનાથી કેમિકલ ગટરમાં ન જાય અને બગાડ અટકે.

- **ધોવાનો કચરો (Wash Water):**





- **વ્યવસ્થાપન:** મશીન અને વાસણો ધોવામાં વપરાતા પાણીમાં રાસાયણિક અવશેષો હોય છે. તેને સીધું જળ સ્ત્રોતમાં છોડવાને બદલે, તેને નાના **સેડિમેન્ટેશન ટાંકા (Sedimentation Tank)** માં ફિલ્ટર કરીને કચરો અલગ કરવો અને નિયમો અનુસાર નિકાલ કરવો.

૩. પેકેજિંગ અને ઓફિસ કચરો (Packaging and Office Waste)

વેચાણ પછી અથવા વહીવટ દરમિયાન પેદા થતો કચરો.

• પ્લાસ્ટિક અને કાગળનો કચરો (Plastic and Paper Waste):

- **વ્યવસ્થાપન:** પેકેજિંગ માટે વપરાતા પ્લાસ્ટિક પાઉચ (Pouch), બોક્સ અને લેબલની સામગ્રીને **અલગ-અલગ ડબ્બા** માં ભેગી કરવી.
- **રિસાયકલિંગ:** કાર્ડબોર્ડ બોક્સ અને ઓફિસ પેપરને સ્થાનિક રિસાયકલિંગ વેન્ડર્સ ને વેચી દેવા અથવા સોંપી દેવા.
- **નવીનતા:** શક્ય હોય ત્યાં **બાયોડિગ્રેડેબલ (Biodegradable)** અથવા રિસાયકલ્ડ કાગળના પેકેજિંગ નો ઉપયોગ કરવો.

ગુણવત્તા નિયંત્રણ અને ખાતરી (Quality Control & Assurance)

ગ્રાહકને શ્રેષ્ઠ અનુભવ આપવા માટે નીચેના ધોરણો નક્કી કરવા:



- **બર્નિંગ ટાઇમ ટેસ્ટ (Burning Time):** દરેક બેચમાંથી રેન્ડમ અગરબત્તી સળગાવીને તપાસવું કે તે ઓછામાં ઓછી **૩૦ થી ૪૫** મિનિટ સુધી સળગે છે કે નહીં.
- **સુગંધની તીવ્રતા (Fragrance Retention):** અગરબત્તી સળગાવ્યા પછી તેની





સુગંધ રૂમમાં કેટલો સમય ટકી રહે છે તેની ચકાસણી કરવી.

- **સમાન ડીપિંગ (Even Dipping):** અગરબત્તી પર મસાલો અને પરફ્યુમ એકસરખું લાગ્યું છે કે નહીં તેની ભૌતિક તપાસ કરવી (કોઈ ભાગ કોરો ન રહી જવો જોઈએ).
- **પેકેજિંગ સીલ ટેસ્ટ:** ચોમાસામાં અગરબત્તી ભેજ ન પકડે તે માટે પેકેટનું સીલિંગ ચુસ્ત છે કે નહીં તે તપાસવું.
- **ધુમાડાનું પ્રમાણ:** અગરબત્તીમાંથી નીકળતો ધુમાડો આંખમાં બળતરા ન કરે તે માટે **કુદરતી ઘટકો (Natural Ingredients)** નો ઉપયોગ વધારવો.

નિષ્કર્ષ (Conclusion)

ધૂપબત્તી ઉત્પાદનનો વ્યવસાય **ઓછા રોકાણ (Low Investment)** સાથે **ઉચ્ચ નફો (High Profit)** આપે છે. યોગ્ય આયોજન, **ગુણવત્તા નિયંત્રણ (Quality Control)** અને બજાર વ્યૂહરચના સાથે આ વ્યવસાય લાંબા ગાળે સફળ થઈ શકે છે.



અસ્વીકૃતિ/Disclaimer

આ પ્રોજેક્ટ પ્રોફાઇલ માર્ગદર્શન અને પ્રાથમિક સંશોધન માટે જ છે. ખર્ચ અને નફાકારકતા સહિતના નાણાકીય આંકડાઓ ધારણાઓ પર આધારિત સૂચક અંદાજો છે અને તેમાં ફેરફાર થઈ શકે છે. તેઓ વ્યવસાયિક સફળતાની કોઈ ગેરંટી આપતા નથી. ઉદ્યોગસાહસિકોએ પોતાનો સંપૂર્ણ બજાર સર્વેક્ષણ, નાણાકીય યોગ્ય અભ્યાસ, અને કાયદાકીય પાલન ચકાસણી (ખર્ચની ચકાસણી અને જરૂરી તમામ પરવાનગીઓ અને મંજૂરીઓ મેળવવા સહિત) કરવી ફરજિયાત છે. કોઈપણ ચોક્કસ મશીનરી, સપ્લાયર, અથવા તાલીમ સંસ્થાનું નામ માત્ર માહિતીના સંદર્ભ માટે આપવામાં આવ્યું છે અને તે કોઈ ભલામણ નથી. આ માહિતી વ્યવસાયિક નાણાકીય કે તકનીકી સલાહ નો વિકલ્પ નથી, અને આ રૂપરેખાઓના આધારે લેવાયેલા નિર્ણયોથી થતા કોઈપણ નુકસાન માટે પ્રદાતા કોઈ જવાબદારી લેતા નથી.

This project profile is for guidance and preliminary research only. The financial figures, including costs and profitability, are indicative estimates based on assumptions and are subject to change. They are not a guarantee of commercial success. Entrepreneurs must conduct their own thorough market surveys, financial due diligence, and legal compliance checks (including verifying costs and obtaining all necessary licenses and approvals). The name of any specific machinery, supplier, or training institution is provided purely for informational reference and does not constitute a recommendation. This information is not a substitute for professional financial or technical advice, and the provider holds no liability for any losses incurred from decisions based on these profiles.