

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL.: 13, ISSUE : 01 JANUARY-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

CELEBRATING 75 YEARS



CYCLE PURE AGARBATHI

From Mysuru to the World

Experience the divine fragrance of festivities

Dasara
Pure Mysuru Agarbathi



Shop Online **CYCLE.in**
THE DIVINE FRAGRANCE STORE

SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301
E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222
W: www.sacheefragrances.com

FINEST ESSENTIAL OILS

Crafted for Connoisseurs of Luxury

Enter a world where nature's essence embraces you, captivating your senses and nurturing your entire being.

Sachee's collection of exquisite essential oils, meticulously extracted from botanical wonders, unveils the true power of nature's elixirs.

| 2546643
s.com

+91-8851951516

✉ info@sacheefragrances.com



Hari Darshan[®]

Mehke Mann, Hoke Prasann



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com
Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

PROFESSIONAL *with* PERFECTION

**We Provide Exclusive
Designing Service & Digital Sample Making**



ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

Premium Agarbatti Boxes | All Type Of Boxes | Labels | Stickers
Outer Box | Corrugated Box | Zipper Pouch | Poly Pouch | Paper Pouch
Premium Canister (Metal Tint/Plastic or Paper) | Rigid Boxes | Catalogue
Premium Stationery | Plastic Jar

SHRIPAL R. PATEL
+91 93270 08607
+91 92652 68451

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dhudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) India.
Email : design@oceansdeepprinters.com, info@oceansdeepprinters.com
Customer Care : +91 75758 00978    @oceansdeepprinters
VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | **SHUBH S. PATEL :** +91 82384 91327



Premium Incense Sticks
Dhoop, Cone

Power of Prayer™

Require Area Wise Distributors

Traditional Fragrance
of **ATTAR** Available in Agarbatti



Free Dhoop Cone
Worth
₹ 15



ARSI INDUSTRIES
Mfg. & Exporter of INCENSE STICKS

Narol, Ahmedabad 382 405 (India). | Email : info@arsiincensesticks.com
Contact : +91 9737510555 | Web : www.arsiincensesticks.com





India's No.1
Pooja Products Manufacturer

... the fragrance of ...

india



DELTA'S TRADE LINK

4078, Thottanuthu Road, Reddiapatti
Natham Road, Dindigul - 624003
Email : deltatradelink@gmail.com
www.deltabrand.com
Contact : +91 95434 13310

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

International

EXPO

Incense
&
Fragrance

22-23 June 2024



Deendayal Hastkala Sankul
Varanasi



AT
THE HOLY CITY
VARANASI
DEENDAYAL HASTKALA SANKUL



For More details: **Call Now-+91 7838312431** www.sugandhindia.in

Editorial



M. A. Farooqui

Importance of brand promotion

The importance of brand promotion is not a new concept. It has always been crucial for companies to establish their brand names in the minds of consumers to increase sales. When a brand name gets stuck in people's minds, it can last for centuries. For instance, in India, people ask for Vanaspati Ghee as Dalda, Water Pump as Tullu, Thanda as Coca-Cola, and Mineral Water as Bisleri. This shows the power of brand promotion and its ability to make a brand name so ingrained in the mind of a consumer that even products of other companies start selling in its name. The promotion of products and their brands has become even more important in recent years as the market has expanded and globalized. The promotion of a company's brand not only benefits the company itself but also helps other small companies. The role of branding, advertising, and publicity strategies is essential in any business, as it enables the company's brand to stand out from the competition in the market.

In the incense industry major brands like Cycle, Balaji, Hari Darshan and even some state level brands now understand the power of promotion but some manufacturers still don't find promotion essential for their business. Whereas manufacturers adopt a very aggressive strategy to establish their brands abroad. There are a dozen states in India which produce incense sticks, dhoop and perfumes on a large scale. Their high quality products can compete in any market in the world, but those companies limit their market only to some areas of their district or state or some nearby states.. India is a historical market and research centre for the fragrance industry, with a dozen states producing high-quality incense sticks, perfumes, and other products that can compete in any market. However, these companies limit their market to only some areas of their district or state, or some nearby states, instead of expanding their reach. To achieve the status they deserve in the global market, the agarbatti and fragrance industry should seriously consider increasing their brand promotion and marketing in India and abroad. This includes supporting advertising and promoting their brand in general and trade magazines, as well as making full use of electronic, social media, and online mediums to reach a wider audience. Expanding their business manifold will be possible if they manage to sink their brand into the hearts and minds of common people. ■

ब्रांड प्रमोशन की अहमियत

गोल्ड और डायमंड बेचने के लिए भी जब विज्ञापन देना पड़े तो समझा जा सकता है कि किसी भी उत्पाद के ब्रांड नेम को लोगों के दिमाग में स्थापित करने और सेल्स बढ़ाने के लिए आज मार्केट में कोई भी कंपनी कितनी विवश हो गई है। किसी भी उत्पाद का ब्रांड नेम यदि लोगों के दिमाग में बैठ गया तो वह नाम शताब्दियों तक चलता है। ब्रांड प्रमोशन की अहमियत हाल के वर्षों की खोज नहीं है। बल्कि जब से बाजार का विस्तार और उसका वैश्वीकरण हुआ है, तब से उत्पादों और उसके ब्रांड का प्रमोशन शुरू हो गया। भारत में डालडा, टुल्लू वाटर पंप, कोका-कोला, बिसलेरी, पारले-जी बिस्कुट के अलावा दुनिया भर में अनेक उत्पादों के ब्रांड अपने कंपनी के नाम से तो जाने ही जाते हैं। देश में उपभोक्ता मार्केट में जब जाता है तो वह दूसरी कंपनियों के उत्पाद भले ही खरीद ले, लेकिन वह वनस्पति घी के नाम पर डालडा, वाटर पंप के नाम पर टुल्लू, ठंडा के नाम पर कोका कोला और मिनरल वाटर के नाम पर बिसलेरी ही मांगता है। यह उस कंपनी के ब्रांड की प्रमोशन की ताकत है कि उसने अपने ब्रांड नेम को उपभोक्ता के दिमाग में इतना बिठा दिया है कि दूसरी कंपनी के उत्पाद भी उसके नाम पर ही बिकने लगते हैं। किसी भी उत्पाद के प्रमोशन, विज्ञापन और प्रचार प्रसार की रणनीति की यह बड़ी ताकत होती है। अपने उत्पाद की ब्रांडिंग या प्रमोशन कंपनी के नाम को स्थापित करता है, जिसे खुद उस कंपनी को तो फायदा होता ही है, दूसरी छोटी कंपनियां भी इसका फायदा पाती हैं। इसलिए किसी भी कारोबार में ब्रांडिंग की भूमिका बहुत बढ़ जाती है। इससे कंपनी का ब्रांड मार्केट के कंपटीशन से भी अलग दिखाई देने लगता है।

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में आज भी ब्रांड प्रमोशन की कमी देखी जाती है। हालांकि चंद बड़ी कंपनियां जैसे साइकिल, बालाजी, हरि दर्शन, आदि और यहां तक की कुछ क्षेत्रीय कंपनियां भी प्रमोशन की अहमियत समझती हैं लेकिन कई निर्माता आज भी ब्रांड प्रमोशन को एक अहम हिस्सा नहीं मानते। जबकि विदेशों में अपने ब्रांड को स्थापित करने के लिए मैनुफैक्चरर्स बहुत ही एग्रेसिव रणनीति अपनाते हैं। भारत के दर्जन भर राज्य ऐसे हैं, जो अगरबत्ती, धूप और सुगंधियों का बड़े पैमाने पर उत्पादन करती हैं। उनके हाई क्वालिटी के उत्पाद दुनिया के किसी भी बाजार में टक्कर दे सकती हैं, लेकिन वो कंपनियां अपने जिले या राज्य के कुछ इलाकों अथवा आसपास के कुछ राज्यों तक ही अपना मार्केट सीमित रखती हैं। भारत सुगंध उद्योग का ऐतिहासिक मार्केट व अनुसंधान का केंद्र रहा है। प्राकृतिक जड़ी बूटियों, वनस्पतियों, फूलों व चंदन का उत्पादक देश होने से उसकी वैश्विक मार्केट में जो हैसियत होनी चाहिए थी वह अभी भी नहीं हो पा रही है। इस पर अगरबत्ती और सुगंध उद्योग को गंभीरता से विचार करना चाहिए। देश-विदेश में अपने ब्रांड के प्रमोशन एवं मार्केटिंग बढ़ाने के लिए सामान्य और ट्रेड की अपनी पत्र पत्रिकाओं को बढ़ावा देने के लिए विज्ञापन सहित सभी तरह का सहयोग देना चाहिए। इसके अलावा इलेक्ट्रॉनिक, सोशल मीडिया और ऑनलाइन माध्यमों का भरपूर इस्तेमाल करने से उनका ब्रांड आम लोगों के दिलों दिमाग में बैठ जाएगा, जो उनके कारोबार को कई-कई गुना बढ़ाने में मददगार साबित होगा। ■

Editor
M. A. Farooqui

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Business Co-ordinator
Chandrashekhar Malhotra

Consulting Photo Editor
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
A. Haque

Editor, Publisher & Printer:

M.A. Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

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

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT



EVENTS



26



36



42



46

- 14 OUR AIM IS TO TAKE EOAI TO THE GLOBAL LEVEL-SANJAY VARSHNEY

- 16 REAL FRAGRANCE PROVIDES PREMIUM PRODUCTS AT AN ECONOMY RATE

- 20 75TH YEAR: SCHIMMER THE TORCH BEARER OF THE FRAGRANCE INDUSTRY

- 26 MITTI-AMBER ATTAR PERFUME PRESENTED IN G-20 IS A PRIDE FOR THE PERFUME INDUSTRY DEVENDRA SUGANDHI

- 28 BRAND NEWS

- 36 DEVDARSHAN EXPANDS HORIZON WITH NIRVANA AROMATIC INDULGENCE

- 38 MARKET REPORT-PUNE: COUNTRY'S LARGEST PREMIUM MARKET

- 42 SANTOSH SUGANDHALAYA: JOURNEY FROM HAWKER TO DISTRIBUTOR AND MANUFACTURER

- 46 CONSUMERS DISSATISFIED WITH HIGH MRP, LOW QUALITY: SANJAY OZA

Since 1998



D&B Certified Company

निशाण™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

WET DHOOP REGULAR ZIPPER POUCH PACK Qty. : 20 STICKS

OLD SERIES

Regular Series



NEW SERIES

Fancy Series



BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT. LTD.

MFRS. OF AGARBATTI RAW MATERIALS, RAW AGARBATTIS,
PERFUMES & PERFUMED AGARBATTIS

care@nishanproducts.com
www.nishanproducts.com

For Customer Care Contact : +91 - 79 - 2282 3418

Balaji®
SINCE 1957

Instagram Facebook Twitter
balajiincense



2 IN 1

200 gm

MRP 70

BALAJI AGARBATTI COMPANY
Sy. No.160, Kumbalgodu Village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore south taluk - 560074-Karnataka, INDIA

Customer care: +91 85888 08914
Email: sales@balajiincense.com
Visit us: www.balajiincense.com

“World Aroma Ingredients Congress and Expo-2024” on 8,9,10 February in Chennai



OUR AIM IS TO TAKE EOAI TO THE GLOBAL LEVEL -SANJAY VARSHNEY

India is the fastest-growing economy in the world, with essential oils and aroma chemicals playing a growing role in the global market. Large-scale production of these products is possible in an agricultural country, which can meet the needs of the entire world. Newly elected President of the Essential Oil Association of India, Mr. Sanjay Varshney, in a special conversation with Sugandh India, said that through the Essential Oil Association of India, he wants to give essential oil and aroma their rightful place in the global market. For this, under the Silver Jubilee bi-annual program of the organization, “World Aroma Ingredients Congress and Expo-2024” will be organized on 8, 9 and 10 February in Chennai, the cultural centre of South India. Its theme has been kept as “India: A Global Hub for Essential Oils, Fragrances and Flavors”. The conference is expected to be attended by 1500 delegates from across the country and the world, including representatives and scientists

from all sectors related to the fragrance and flavour industry.

Mr. Varshney said that thirteen hundred Indian and two hundred foreign delegates are most likely to attend the event. In addition, essential oil manufacturers and manufacturers related to flavour, fragrance, incense sticks, cosmetics, pharma and veterinary have also been invited. CSIR scientists have also been invited. A two-day technical session shall be organised in the presence of Mr. Shakti Vinay Shukla, the Chairman of Flavor and Fragrance Development Centre. In this session, experts in the industry will respond to the queries and apprehensions of the delegates. In response to a question, he said that the Essential Oil Association of India has been closely associated with farmers, scientists and fragrance industry people not just in India but across the world. The EOAI has been giving new directions to fragrances and flavours at the global level. ■

CELEBRATING
25th EOAI
BIENNIAL
EVENT

75
Azadi Ka
Amrit Mahotsav

WORLD AROMA INGREDIENTS CONGRESS & EXPO 2024

INDIA - Global Hub for Essential Oils, Fragrances & Flavors

8th, 9th & 10th February, 2024

ITC Grand Chola, A Luxury Collection Hotel, Chennai



Powered by

Event Sponsor
 **KARNATAKA
AROMAS**
It's scent!

 **Ultra
International
Limited**
Fragrances, Flavours & Essential Oils

Co-Sponsor
 **Ikta
Aromatics Ltd.**
The creator of AROMA Jewels
Essential Oils | Fragrances | Flavors



Organised by

ESSENTIAL OIL ASSOCIATION OF INDIA

C-56A/25, Sector-62, Noida - 201301 (U.P.)

Contact : +91-120-2400200, +91-120-4269428

Email: eoairdcenter@gmail.com, Website : www.eoai.in





REAL FRAGRANCE PROVIDES PREMIUM PRODUCTS AT AN ECONOMY RATE

We make premium products accessible to the common man: Madan Bhagnani

Real Fragrances Pune has revolutionized the agarbatti and incense industry with its premium quality products sold at affordable rates. While most companies hike their prices due to the rising costs of raw materials, Real Fragrances Pune has managed to keep its prices low without compromising the quality. With over 200 different incense sticks, dry sticks, and more, ranging from the A-one series to the Divine series, Real Fragrances Pune has become a household name across 20 states in India, including Maharashtra, Madhya Pradesh, Gujarat, Uttar Pradesh, West Bengal, Andhra Pradesh, Telangana, and several states in South India. Moreover, their premium and economic range of incense products are also exported to Africa and Malaysia. Head of Real Fragrance, Mr. Madan Bhagnani and his son Mr. Prakash Bhagnani, assure that their products can be used by anyone, regardless of their social status. The company's three in-house units handle everything from production to packaging ensuring that the highest quality standards are met. Join the thousands of satisfied customers who have experienced the magic of Real Fragrances Pune's products today!

Madan Bhagnani's family has been dominating the incense stick industry in Pune since 1975. They have a retail shop at shagun chowk in Pimpri which is also their head office. They have 6 such outlets . They went beyond retail work and established manufacturing in 1989, due to the limitations and intense competition in the trading market. With their vast experience in marketing and trading, they were able to establish a superior product in the market despite the various manipulations happening around them. Their initial products were natural products like Mogra, Gulab, Kewda, and Chandan, which became increasingly popular. Their A-one series became a benchmark for premium quality and value-for-money. Despite the challenges posed by increasing raw material prices, they never compromised on the quality of their products and kept their prices affordable.

Mr. Madan Bagnani shared that he learned a lot after joining the production. He would improve products if they didn't work well and received support from industry colleagues, family, and friends. Earlier his unit was next to a river and at times the water would flood the factory.



This forced him to shift the unit. Then last year the current unit caught fire. It was a tough time but the industry colleagues, family, and friends came forward for support. Good relationships are critical for business and survival. Along with incense products they also developed a Bakhoor product, sold in gift packs at a reasonable price. This has gained a lot of popularity. His retail outlets are a one stop shop for all brands which adds the value of the outlets. The company will soon offer perfume attar and roll on, with all preparations done in-house. Bottling is the final step before entering the market.

The MRP of ₹50 in incense sticks is trending, according to the response to a question from Sugandh India. The market of Rs.5 doesn't exist anymore and moreover the market for Rs.10 products is also on decline. Due to this the company brings products in both economy and premium ranges. The demand for the premium range has increased in North India and there is a lot of competition in the economy segment. Seeing the scope in the premium segment and despite all the challenges, we entered the North Indian markets with our premium wet dhoop which is now high in demand.

On marketing strategies, He said that If your outlet has a history and reputation in the market, everything will sell there but if it is new then you will have to be present there and put time and effort. Same is the case of a new brand, one needs to put time and effort, regularly visit the market and offer credit to the sellers. Building a brand takes time and effort, and instead of copying, the company focuses on bringing new products through

research to maintain healthy competition.

Mr. Bhagnani informed Sugandh India that the credit issue is more of a market reality, you can control it but you cannot eliminate it. As a manufacturer it is not possible to supply goods completely in cash or advance payment. Market is full of a plethora of brands who are ready to offer credit to push their product ahead of yours. If you don't give credit, someone else will and that will only affect your brand. The situation has improved with the introduction of GST, stopping tax evasion. During covid the sellers procured products on cash or advance payment but eventually the market went back to the credit system. He added brand loyalty is an issue in the incense industry and the seller is the king. The consumer only asks for incense products and it is the seller who gives him the brand as per his own will. As per his experience, no consumer leaves the shop without buying a product even if he doesn't get the brand of his choice.

On question regarding the price of his premium products, Mr. Bhagnani informed that the company's premium quality product, Divine Series that is in high demand is priced around Rs. 500-600 per kg, while products of same quality are sold at around Rs.2000 per kg. Mr. Bhagnani added that their production is all in-house which helps us keep the rates low. We prepare our own fragrances in-house and supply them directly to the distributors without any sales network. Building a sales network increases cost. This is how we manage to keep the prices of premium products less. The company in the future plans to continue bringing new products as per the market's and consumers' needs. ■

Spreading Fragrances Since 1965

JYOTI
products
Spreading fragrances since 1965



Incense Making Machine



Bamboo Sticks



Joss Powder



Charcoal Powder



Wood Powder



Guar Dust Powder



Black Incense Powder



White Incense Powder



White Wood Powder



Incense Making Machine Parts



Colour Agarbatti



Orange Raw Agarbatti



Black Raw Agarbatti



White Raw Agarbatti

We Also Provide Facilities for Buyers to get Direct Import of Containers to Their Destination with Hassle Free C & F Services At Any Port or ICD In India

JYOTI PRODUCTS

Supplier for Agarbatti Raw Material, Raw Agarbatti, Agarbatti Machinery and Parts

1 to 5, Shreeji Industrial Estate, Opp. D.K.Industrial Estate, Ambav Pura Road, Nr. Capital Char Rasta, Phase 3, GIDC, Chhatral (N.Gujarat)-382729, INDIA.

E-mail : info@jyotiprducts.com | M. : 90540 33666, 98245 50361

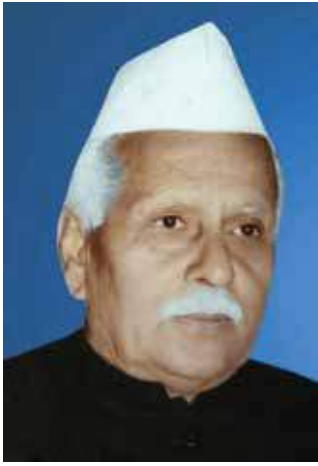
www.jyotiprducts.com



Brand Owned By :
BHARAT INDUSTRIAL CORPORATION
P.O. BOX No. 2104. BANGALORE - 560 021
Customer Care No. : 91 80 2312 8433



Manufacture and Exporter :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
157/1, 5th Main Road, Prakash Nagar,
Bangalore - 560 021 (INDIA)



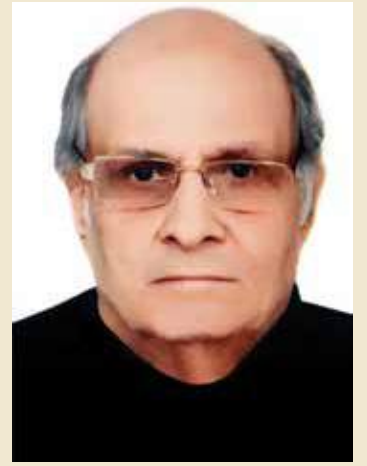
Late Mr. Rajkishore Seth



Late Mr. Padam Kishore Seth



Late Mr. Naval Kishore Seth



Late Mr. Raghuvansh Kishore Seth

75th year

SCHIMMER THE TORCH BEARER OF THE FRAGRANCE INDUSTRY

The fragrance of Seth Brothers brand spreading across the country



The torch of Schimmer Fragrance was lit by the Late Shri Raj Kishore Seth in 1949. The same torch is still shining brightly in the fragrance and perfume industry even after 75 years. Seth Brothers Perfumers Private Limited was established in 1949 by Shri Raj Kishore Seth in Tilak Bazar, Delhi-6. The fragrances of Schimmer Industrial fragrances brand not only supplies to the incense, detergents, soaps, fresheners, roll-ons, candles, cosmetics and aroma therapy but everything that needs fragrance. Schimmer means “burning torch” and its light has been illuminating all over India for the last 75 years. Today, the third generation of Seth Brothers is in the business and the company’s core mantra has always been “Innovation while maintaining the tradition and quality”. This is the reason that today Schimmer brand of Seth Brothers, emerging from the streets of Delhi-6, is becoming popular in the country from North to South and from East to West through other offices in Mumbai, Kolkata etc.

The birth and journey of Seth Brothers Perfumers have been full of challenges. Late Shri Raj Kishore Seth started his career at Agarbatti Company of Himmat Jhalawar. There he learned everything from production to raw materials and perfume work. In 1946, he took over the business of Gupta & Company Mumbai office. Seeing his ability, the owner of the company Lal Saheb advised him to start his own business and thus Shri Rajkishore ji came to Delhi and laid the foundation of Seth Brothers in 1949. The business gradually started progressing and his elder son Mr Padam Kishore Seth, who at that time was manufacturing transmitters for Mumbai Radio, took over.

He came to Delhi to help his father. With the wisdom of Shri Padam Kishore, Seth Brothers started progressing by leaps and bounds. In the 60s, Rajkishore ji's second son Mr Naval Kishore Seth also joined this business and took over the Delhi office. Soon the third son Mr Raghuvansh Kishore Seth took charge of the Varanasi office. With hard work, honesty and high-quality products, the popularity of Seth Brothers' brand Schimmer Fragrances started increasing rapidly. At the beginning of 1970, Mr Vinod Kumar Seth, son





Mr. Vinod Kumar Seth

of Mr Padam Kishore Seth, laid the foundation of the factory in Naraina.

In a conversation with Sugandh India, Mr Vinod Kumar Seth said that the sapling of business was planted by the Late Mr Raj Kishore Seth. Today it has become a banyan tree. Under the guidance of our Mumbai colleague and his friend Patel Saheb, achievements increased. He said that I am of the third generation and after working for six months in Europe, I took the business further. He said that there were two main things in the successful journey of 75 years. Firstly quality control and secondly to fully cooperate with the government policies. He said that I am allowing my younger brothers and the next generation to expand the business further and hope that they will be successful in taking the company forward and taking this journey to 100 years.

A major achievement of Seth Brothers in the 80s was the establishment of the Mumbai office. At this time Mr Naval Kishore and Mr Raghuvansh Kishore were doing distribution work in different parts of the country and were increasing their hold in the business. The Seth Brothers wanted to play a bigger role in the entire fragrance industry, not just in manufacturing and distribution. The Seth brothers also became an important part of the Fragrance Flavor Association of India (FAFAI). In 1986, Mr Padam Kishore Seth was elected president. After this, other members of the family also continued to be a part of the association. In the year 2001, Mr Vinod Seth became the President and then in 2013, Mr Rohit Seth took over this





Mr. Rohit Seth

post. This in itself was very significant as it was the first time in the fragrance industry that 3 members of the same family got a chance to lead FAFAI. When the Kolkata office was established in the 90s, the third generation Mr. Rohit Seth, Mr Luv Seth and Mr Kush Seth took over the business. Speaking to Sugandh India, Mr Rohit Seth said that I am very fortunate to have the opportunity to spread Schimmer Fragrances all over India, which was started by our grandfather. Today we are entering 75 years and similarly, we will also complete 100 years. Luv Seth said that we have been successful in promoting our brand Schimmer Fragrances in the North-Eastern states and South India. In 2016, the production unit of Seth Brothers installed a GCM machine. Apart from this, a wonderful blend of science and art was prepared. In this regard, Mr. Kush Seth said that I am the youngest member of the family and I have learned from the elders that one can move forward only by managing quality. Today we all are in our 75th year and our ancestors have contributed to this. He said that all the tests are done on the machines and we provide the best quality products. In the future, we hope that the journey of Schimmer Fragrances will complete a century and continue to move forward. ■





SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.

(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

2348, TILAK BAZAR, DELHI - 110006 PHONE : +91-11-23914000, 27940000

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228
BRANCHES : ● 6, SOURI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297
● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385
● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641

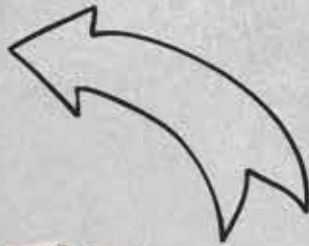
www.schimmer.co.in



Naya Lakshya, Nai Soch

ROLL ON

10 ml
₹ 400/-



10 ml
₹ 500/-



Damodardas Bhagwandas Sugandhi has been a big name in the incense stick-perfume industry since 1872.

MITTI-AMBER ATTAR PERFUME PRESENTED IN G-20 IS A PRIDE FOR THE PERFUME INDUSTRY **DEVENDRA SUGANDHI**

It is a matter of great pride for the Indian fragrance industry that the “mitti” and “amber” attar perfumes from Kannauj were gifted to the guests from all over the world at the G-20 Summit held in Delhi last month. The fragrance industry is now being recognized as a heritage. This also shows the world that along with other sectors, India is also innovating and becoming one of the best in the global perfume and fragrance industry while keeping its traditions. Mr. Devendra Tribhuvandas Sugandhi, head of the 150 year old Damodar Das Bhagwan Das Sugandhi, said in a special conversation with Sugandh India that people have now started giving the best quality incense sticks and perfumes in the form of gift packs in the country and abroad. Even big film actors, producers, singers and politicians take perfumes and incense sticks from their showroom in gift packing. In response to a question from Sugandh India, Mr. Sugandhi said that the market for premium range products is growing rapidly. Medium 100 gram pack with MRP of Rs 250. Now its demand is very high. Today’s young generation, which earlier used to prefer deos and sprays, is now preferring Attar, incense sticks, cups and incense. In response to a question, he said that the young generation wants something different and new, but it is important to have a traditional touch as well. That is why Champa, Bela, Hina Shamama, Oud, etc. are being liked a lot.

Damodardas Bhagwan Das Sugandhi was established in 1872 in Ravivar Peth, Pune. Mr Devendra belongs to the sixth generation of that family and has inherited the skill of making premium quality incense sticks, masala incense sticks and perfumes. He said that the fragrance trend from 20-30 years ago has started growing in the market again. People want the Bela, Champa, Shamama, Sandal, and Oud in new form. That’s why we tried fusion in which multiple fragrances are mixed to make one fragrance. Arabic fragrances have been blended into the traditional. Blend of rose and oud has come out as a great new fragrance. On the question regarding the new range of premium quality, he said that the company focuses more on premium only because that is what works. In response to a question regarding economy range products, he said that people who like our products prefer premium products more.

In response to a question from



Sugandh India, he said that the market for premium products is growing in the domestic markets rather than exports. Instability in European and other overseas markets is observed. The demand for Attar and Bakhoor has grown once again. In response to a question, he said that our brand is growing rapidly in Assam, Uttar Pradesh and Delhi NCR. Subsequently, the demand has also increased in Hyderabad and Kerala. In the past, customers in UP preferred sweet and mild fragrances whereas in the South, it was just the opposite. Now it has changed and the customers in UP are also going for high-toned fragrances, thus aiding us towards bigger opportunities.

Vraj is a new product in traditional attar range. It has notes of Mitti attar (smell of wet clay). Blended with 60% attar and essential oils. He added that Ekya is another attar that is a blend of traditional patchouli with a western touch. Apart from this, the recently launched Peshwai Attar has been a top seller, it is inspired from fragrance from

of the times of Peshwa Raj and Maratha warriors documented in the history. He said that the demand for Shamama and natural tone in Oud has increased. Earlier there was a trend of fancy Oudh, which has changed. He said that the process of making attar is conventional and Kannauj is the hub. The mitti attar is made only in Kannauj. In response to a question, he said that till now we have been working only on incense sticks and attar, but now we are preparing to launch Bakhoor incense soon, which will be available by the next season.

The history of Damodardas Bhagwandas is very old and it is inspirational for the



fragrance and incense sticks industry. Damodardas and Bhagwan Das were maternal uncle and nephew. This family manufactured incense sticks in 1872. The family also has documents which show that the British government had registered the company's trademark in 1908-09. During the period 1929-30, incense sticks of this company were exported to Britain and South Africa. Premium products were exported to Africa at Addis Ababa and Zanzibar

ports. Kaanta chhaap and Pushp brands were the best-selling products. In 1952, the company expanded exports to South Africa, Kenya and the Middle East and at that time the company's brand called Bulbule Arab was very popular. At that time, goods were transported by ship and when the goods were seized in the market, they were sold in black.

Mr.Devendra said that the company's products were used by the Kings, Maharajas, Nawabs, Peshwas and affluent people of the bygone era. At that time Raj Darbar brand Agarbatti was very much liked by the Gaekwad royal family and the Sultan of Junagadh of Gujarat. Most products made from musk, amber and sandalwood were sold at that time. He said that recently there was a program for the grandson of famous singer Kumar Gandharva in Pune. Someone gave him a gift there. After this, he came to our showroom. During the conversation, it came to light that his grandfather also used to come to our shop. In this way, even today our products

are liked by common people as well as elite people of the society. In response to a question, he said that in ancient times, high-quality raw materials and premium products were sold, but in the meantime, chemical and synthetic materials started being used, but now once again people prefer traditional, natural and herbal products. Have been. That is why the company has launched new products in the pattern of its traditional perfumes. The company is not in favour of introducing a new range of products every month. This is why the 150 years old company still has only 40 ranges of products, but all of them have their own special identity in the market. ■





Innovative Bamboo-less Incense Sticks: BIC's Premium Offering

Bindu Incense Craft LLP, based in Bengaluru, is a leading name in the Indian incense industry, both domestically and internationally. The company is known for its comprehensive approach to various

market segments and has excelled in the bambooless category, flooding markets with high-quality innovative products. In the current month, the company has unveiled its latest offering: bamboo-less incense sticks. These sticks, comparable in size to conventional incense sticks but without bamboo stick, are available in four enticing fragrances—, Charming Mogra, Blushing Rose, Eternal Sandal, and White Kasturi. Packaged in aesthetically pleasing pastel colors, these incense sticks exude a premium look. Each 100-gram pack is priced at Rs. 70, offering at least 65 sticks and providing excellent value for a premium-quality product. With a diverse range of high-quality offerings, BIC is on track to becoming one of the top incense brands. ■

Tawaf Loban Incense Sticks: Affordable and High Quality

Tawaf Agarbatti and Perfumers Company of Nagpur is manufacturer of natural products. Tawaf brand is a leader in top quality Loban incense sticks at lowest rates. In the last five years, Tawaf has expanded to Maharashtra, Andhra Pradesh, Telangana, Karnataka and Tamil Nadu. The company's products Kesari Loban Premium Masala Loban Stick and Saileela Sambrani Dhoop are in good demand in the market. These products are made from natural resin, loban, halmadi, saffron oil etc. and is of distinctive orange colour. Kesari Loban is priced at Rs 65 MRP for a pack of 100 gms and Saileela Sambrani Dhoop is charcoal free and its pack of 20 incense sticks is priced at Rs 25 MRP. Tawaf brand also makes loban incense sticks in 5 different fragrances. ■



Customers prefer Sandal and Loban in Charu's Sambrani cups



Charu Perfumery House is one of the old established incense brands of Bengaluru whose fragrance is spread not only in the country but across the world. The company's products range from agarbatti to dhoop, cones and sambrani. These are available in all types of different packaging. The market of Sambrani Cup has increased significantly in recent times. Due to which almost all the incense sticks companies have released their Sambrani Cup products. Sambrani Cup products from Charu Perfumery House are also present in the market in high demand fragrances – Guggal, Lavender, Loban, Mogra High, Pure Sandal, Sai Champa and Wild Rose. Among all these, Loban and Pure Sandal are the most popular. This product is priced at Rs 84 MRP for a box which contains 12 cups. For decades, Charu brand has maintained the quality of its products due to which customers have confidence in the brand. Charu brand has also received many awards. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of November-December-2023 or as mentioned by the respective companies



Premium Blend

FOREST LAVENDER

Incense Sticks



Address:

#24, Gangadhar nagar, 3rd main sarakki gate,
Kanakapura main road, Banashankari,
Bangalore-560078.

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com



Shridhan Chandan Dhoop selling in multiple markets

Bengaluru is known for the highest quality agarbatti products. Many companies from here, some of which have a history dating back several decades, are today supplying incense sticks not only in the country but also abroad. Fragrance lovers still give top priority to Bengaluru's incense sticks. Shreedhan brand is also one of such companies. This brand from Bengaluru is very popular not only in incense sticks but also in dhoop in many markets across the country. Be it Mumbai or Patna, Shreedhan's products are preferred in the premium category everywhere. According to the market survey of Sugandh India, Sridhan's Chandan Dhoop is the best selling product among the products offered by the company. This product in an attractive box packing and evergreen sweet fragrance of sandalwood is available in MRP of Rs 150 for 50 gm. Shreedhan's product range has more than 100 products. Along with incense sticks, the company also manufactures incense cones, dhoop sticks, natural cups, perfumes, attar and bakhoor. ■

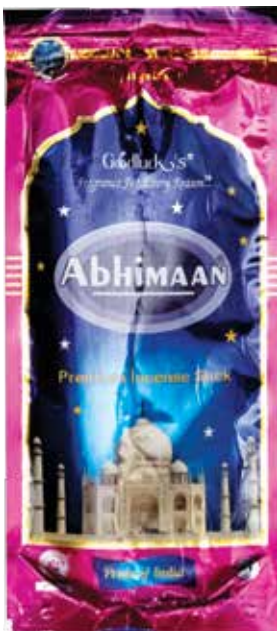


Real's wet dhoop gaining market in North India

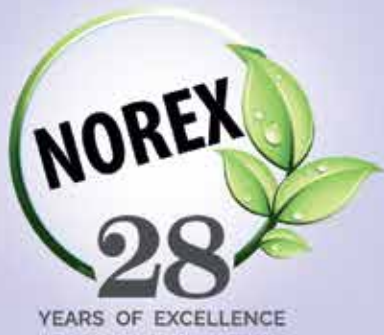
Real Fragrances is among the top incense companies based in Pune and its products have been giving good results across the country for a long time. The company's aim is to deliver premium products to the common man and it has been quite successful in this. Apart from Maharashtra, Real products are selling well in about 20 states including Madhya Pradesh, Gujarat, Uttar Pradesh, West Bengal Andhra Pradesh, Telangana, and many states of South India. Apart from this, the company is also exporting to Africa and Malaysia. Considering the market of North India, where there is a rush and competition of cheap products, Real launched wet Dhoop products in the premium category, and these have gotten very good results from the market. Real's other hot selling products are Real Total, Divine Series and A One Series. The company has about 200 range of products like incense sticks, incense sticks, dry sticks etc. in different sizes. ■

Demand for Abhimaan and chintan continues

Jahagirdar, Pune's oldest agarbatti brand, has been spreading fragrance across the country for 6 generations. Jahagirdar Brand's Company Goodluck Perfumery Agarbatti Company is a leading manufacturer of premium quality agarbattis, incense sticks, wet dhoop, sambrani, perfumes and attar. In accordance with the family tradition, Goodluck Company produces only premium products. Among the company's major brands, Abhimaan agarbatti was launched 2 decades ago and is still doing well. Similarly, the company's second brand Chintan is also a very popular product in the premium category. It was initially launched in Sambrani Stick and later seeing the growing trend of Sambrani Cup, Chintan Sambrani Cup was also launched. Both the products are in good demand in the premium category. Goodluck Company's aim has always been Quality with Innovation, Fragrance for Every Occasion. ■



*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of November-December-2023 or as mentioned by the respective companies



www.norex.in

Fragrances for

- Incense Sticks
- Dhoop & Cones
- Agarbatti



A Star Export House Recognised by Government of India.

NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

Gajroula Chandpur Road, MANDI DHANAURA - 244231 Distt Amroha, U.P., INDIA

Tel: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318

email : sales@norex.in visit us at : www.norex.in

Contact Sales @ +91-7060297400

Noida Office : 616, 6th Floor, Wave Silver Tower, Sector 18, Opp. Sector 18 Metro Station, Noida - 201301, U.P. INDIA

A Subsidiary in USA - **NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC**

Member of



THE INTERNATIONAL
FRAGRANCE ASSOCIATION



Tiranga's wet dhoop launched in 14 fragrances

Tiranga brand is among the best selling incense sticks brands of UP. It has a very strong hold especially in Kanpur and rural areas. Apart from UP, tiranga is also present in the markets across the country. More quantity and variants at a lower price is the specialty of Tiranga which keeps it ahead of other brands. Along with incense sticks, Tiranga dhoop products are also being sold in full swing. 2 years back, Tiranga had set up a unit in Tripura for dhoop production. The company is offering 12 fragrances in dry sticks in a pack worth Rs 150, each pack containing 10 sticks at MRP Rs 15. Along with this, the company also has a dry stick product in premium jar packing which is available in 12 fragrances. Its burning time is about 1 hour and it is priced at Rs 60. The company's Dry Stick products are charcoal free. Tiranga also has Wet Dhoop, available in the market in 6 fragrances and in the last month, the company has further launched wet dhoop in 14 more fragrances across the country. With a pack of 14 fragrances, the customer will experience a new fragrance every three days for a month. Its pack of 10 sticks is priced at Rs 15 MRP. Apart from dhoop products, Tiranga's Loban Cup is also getting very good results. Each cup has 2 fragrances of Loban and Sandalwood. It is priced at Rs 35 MRP for one pack which contains 6 cups. The aim of Tiranga Agarbatti is to provide maximum aroma to the customer at minimum cost. ■



Sarvam incense sticks in special star shape

Sarvam, a brand of Pune-based company Ravindra Insenso, entered the market in 2017 and its sales picked up pace after Covid. The company has 30-35 products in 3 segments and recently the company had launched 14 products. The company's 5 products - House Flowers, French Perfume, Green Aroma, Javadhu and Hi Fi are in highest demand. These products are available in an attractive 100 gm box packing with an MRP of Rs.110. The company has also launched incense sticks in a special star shape which is attracting the customers a lot. ■

*Note: The prices and quantity/weight mentioned are as of November-December-2023 or as mentioned by the respective companies



Indulge in the Allure of *Enchanting Aromas*

Our Fragrance Applications

- **Dhoop & Agarbattis**
- **Flora Battis**
- **Masala Battis**
- Perfume Sprays
- After Shave Lotions
- Deodorants & Body Mists
- Shampoos & Conditioners
- Soaps
- Shower Gels & Bath Products
- Pan Masala & Suparis
- Potpourri
- Industrial Cleaners
- Pet Care Products
- Paper & Fabric
- Detergents & Fabric Softeners
- Spa Products
- Hair Care & Styling Aids
- Shower Gels & Bath Products
- Air Freshners
- Attars
- Candles
- and many more...

J.B. FRAGRANCES & FLAVOURS

159, Devraj Industrial Park, Piplej Pirana Road, Piplej, Near 200 ft. S.P. Ring Road, Ahmedabad - 382405, Gujarat, INDIA
Tel: +91-98700 00124, +91-98700 00734 E-mail: contact@jbf.co.in
www.jbff.co.in



Shah FrAGRANCE & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

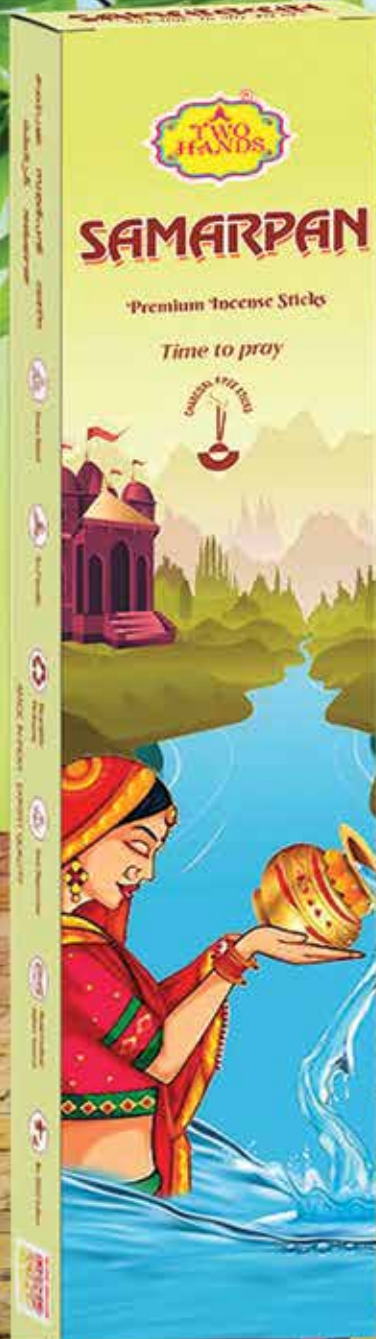
Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100

BAZARIYA, SHEKHANA, KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com

**NEW
LAUNCH**



PREMIUM INCENSE STICKS



NOW AVAILABLE AT ALL LEADING STORES

SHOP ONLINE



For trade enquiries :

GT HOUSE New No.81 & 83 Old No.31 & 32, Dr.Alagappa Rd, Purasaiwakkam, Chennai - 600 084.

+ 91 90033 18000 | care@gtproduct.in | www.gtproducts.in | www.gtgroup.in | /gtproducts

DEV DARSHAN EXPANDS HORIZON WITH NIRVANA AROMATIC INDULGENCE

DevDarshan, a company specializing in Dhoop and Agarbatti since 1954, is making significant strides in expanding its business nationwide. Recently, the brand unveiled its latest venture, “Nirvana Aromatic Indulgence,” a new store catering to a diverse range of aromatic products.

The store showcases an array of offerings beyond their signature Dhoop and Agarbatti. Among the new products available are Aroma Oils, Bell Jar Scented Candles, Crystal Jar Scented Candles, Reed Diffusers, Car Diffusers, and Room Fresheners. These additions aim to provide customers with a holistic olfactory experience, complementing the established line of incense and prayer offerings.

DevDarshan’s decision to diversify its product range stems from its commitment to meeting the evolving preferences of its clientele. With a legacy dating back to 1954, the company’s expansion into new avenues reflects its dedication to staying relevant in the market while maintaining its reputation for quality and tradition. The establishment of “Nirvana Aromatic Indulgence” signifies a strategic move towards enhancing the brand’s presence across the nation. By venturing into

a wider array of aromatic products, DevDarshan aims to capture the interests of a broader demographic, appealing to those seeking a more comprehensive assortment of scented items for various purposes.

This expansion is indicative of DevDarshan’s vision to not only retain its position as a leader in the Dhoop and Agarbatti industry but also to evolve and cater to the diverse



needs of consumers nationwide. With the launch of “Nirvana Aromatic Indulgence,” DevDarshan continues to solidify its commitment to offering high-quality aromatic experiences to its valued customers across the country. ■

Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

Drying Capacity: 32 Kgs to 9000 Kgs Per Batch

More than 150 Dryer Running Successfully Since Last 7 Years

Drying Time: 2 - 4 Hours, Also Uniform Drying in Rain

Pioneer of Agarbatti & Dhoop Heat Dryer

Benefits:

- High Speed Fully Automatic Fast Dryer
- Quick drying throughout the year
- Lowest drying cost technology
- All Agarbatti and Dhoop are dried evenly
- Proper drying prevents fungal development
- Large Production in Small Space
- Problem of bending in Agarbatti & Dhoop is solved
- Even in rainy season continue your Production by drying in Steamtech Heat Dryers.
- Even dipping ratio throughout the year.



No Trial & Error, Guranteed Results

611, Aalap- B, Limda Chowk, Rajkot, Gujarat 360001. India.

steamtechengineer@gmail.com
www.steamtechengineers.com

+91 85111 46990

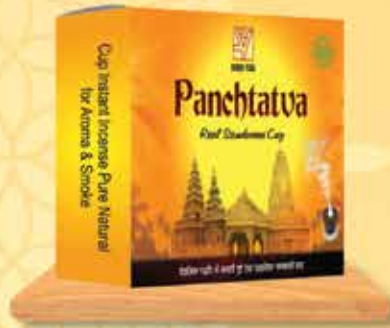


SHREE YOGI SUPER [®] Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

Our Products



- ✓ Peace of Mind
- ✓ 100% Satisfaction
- ✓ Natural product
- ✓ Trusted Company



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

Harni Chak, Anishabad, Patna - 800 002 (BIHAR)

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

or mail us at [✉ nilima.2014a@gmail.com](mailto:nilima.2014a@gmail.com)

Country's largest premium market

There are around twelve states in India, including Karnataka, Tamil Nadu, Madhya Pradesh, Maharashtra, Rajasthan, Delhi, Punjab and Uttar Pradesh, that produce agarbattis and incense on a large scale. All of them aim to establish their special or premium products in the country's capital, Delhi, and the financial capital, Mumbai. Agarbatti companies across India are competing to capture the Mumbai market, while Pune is the country's largest market for premium incense sticks and incense products. In Pune, the market share of agarbatti and dhoop is equally divided at 50-50, with the consumption of premium quality being the highest. Sugandh India's survey team interacted with manufacturers, distributors, and retailers in Pune and found that consumers there prefer dry sticks and sambrani in the dhoop. Pune is a market where premium quality products from all the states of the country are sold. Since Pune itself is a big producer of premium and best-quality products, almost 50% of the market is dominated by local products. In the remaining 50%, products from other states are sold.

Consumers look at quality, not rate.

The people of Pune have a strong appreciation for art, literature, culture, food and hobbies due to the influence of Peshwai rule in the area. Perfumes are especially popular amongst locals. Following India's independence, Pune has become a hub for professional higher education with prestigious institutions such as IIT and IIM, as well as major information technology companies. Due to its favourable location and healthy environment, affluent individuals from Mumbai and Ahmedabad have relocated to Pune. The high per capita income in Pune means that residents spend an average of ₹1000 per month on incense sticks and other fragrance products. Pune has a rich history in the production of incense sticks and other fragrances, with generations of families perfecting the formula for high-quality, traditional natural fragrances over the past 100-150 years. As a result, their products are in high demand. In addition to local products, those from Karnataka, Gujarat, Rajasthan, Madhya Pradesh and other cities of Maharashtra also have a good market here. Consumers in Pune prioritize quality over price when it comes to fragrance products and are loyal to their favourite brands. 40% of customers in Pune stick to their preferred brands.

Increasing competition in premium products

As per the market report of Sugandh India, the most popular incense stick products in Pune are masala and premium items. Additionally, the trend of online and home delivery has also started. The premium packing of the zipper costs ₹70, and the box costs ₹100. Products packed in premium packaging up to 50 grams retail for up to ₹250. Among the incense sticks, mainly Balaji's Red, Sandalwood, Big Bell's Kacha Bela, Kacha chandan in the zipper packs of 150 to 200 grams, Nikhil's Aaradhya, Dev Vandan, Henna, Oud, Yagnik and Sandalwood are used. Additionally Vijay, Bansi,

Omega, Sachhe Sai, Shreeji, Manoj Sugandhi, etc are also in demand. Balaji and Nikhil's 3 in 1 and 6 in 1 zipper are very much liked in packing sizes of 100, 250 and 300 grams. Local Pune based brands include Oswal, S Oswal, Real, Gangotri, Gayatri, Manohar, Bhairav, Santosh and old Pune brands like Jahagirdar, Damodardas Bhagwandas, CH Sugandhi, etc. also have good demand in premium segment. Other running brands include Siddhi Sugandhi, BIC. Mumbai's Rajpal, Satya, Flourish, Utsav, Amrutha, Niral, Alaukik, Vaishnavi, etc. Premiere brands of many big companies from Pune to Bengaluru have disappeared in recent years. The demand for Darshan International is increasing here. Whereas ZED Black Dhoni's 3 in 1 works. Generally, Cycle Pure and ZED Black are medium-range products, whereas premium is in high demand here. The reason for this is that people want natural and herbal products because customers do not like chemicals. This is the reason why people are shifting from incense sticks to incense and dry sticks. Here, 10 incense sticks for ₹400 are also very much liked. Balaji's Oudh, Chandan and Nikhil's Sandal, Oud, and Henna have been in huge demand during the past festivals at MRP of ₹700. New launched brands Zebra from Ahmedabad and Sarvam from Pune are gaining a good market. Apart from this, Jai Bhavani, Alaukik and Vidhan have recently launched many new ranges.

Premium dry dhoop stick market is increasing by 60%

Balaji dominates Pune's incense market in premium quality. followed by Topsi, Forest, Alaukik, Jai Bhavani, Archana, Raunak, etc. Shankar Perfumery and Sujata Sugandha of Bengaluru are also doing well. On the other hand, in Pune, pouches worth ₹ 20 and ₹ 30 are also sold in the economy range, in which ZED Black dominates. Apart from this, premium Wet Dhoop of Balaji, Bansi and Big Bell with an MRP of ₹ 70 is very popular. Nikhil, Big Bell, and Balaji are most popular in dry sticks. Apart from this, many local but premium products are popular in Pune. Dry stick is present in both box and jar packing. The trend of cups has also increased here. The market for dry sticks is 60% compared to wet sticks, which is growing rapidly. Vidhan's wet dhoop is doing well. The demand for its 250-gram pack has increased. Utsav, Amrita, Niral, Real, Vijay Products, Vaishnavi, Manohar, ZED Black Manthan, Vidhan, Satya, Sachhe Sai God Gift are most demanded in wet dhoop and dry sticks.

According to the market report, Balaji, Bansi and Shah are trending in premium quality Wet Dhoop and Cones. In the economy, products with MRP of Rs 40 to 80 and premium with MRP of Rs 100 to 150 are more popular. In Premium, a pack of 50 grams worth ₹ 300 sells. The market for loose and roll packs is also 20% here, which comes in packing ranging from 250 to 500 grams. Wet Dhoop is selling in boxes at MRP of ₹30 in economy and ₹70 in premium. Balaji, Oswal, Kalyani, Jai Bhavani, Alaukik are the top players. The premium market is growing rapidly. Gayatri, Flora, Lakshmi Narayan and Mahalakshmi are selling well in Dhoop Sticks at MRP of ₹70. According to market reports, Gujarat's Alaukik, Jai Bhavani, Vakratund, Rajeshwari and Zebra are doing well. Mumbai's Anand Product and Jaipur's Bansi Dhoop are trending. Competition is increasing a lot here.

Demand for branded Sambrani increased from local

According to Sugandh India's market survey, the trend of the Sambrani Cup has increased by 30%. There is a lot of demand for local brands also. Nikhil, Neev, Forest are in high demand. In the premium quality camphor, Ganpati Three Pine and Bhimseni camphor are the most popular. After this, 333, Geeta Products, 305, Mahi and Mahuli are the best-selling products in the normal range. Manohar has 80% market share in Tika Chandan. Other brands like Dev Darshan, Hari Darshan etc. have a market share of 20%. There is no special market for roll-on here. Arochem and Manohar are present in the market, but only Balaji and Nikhil are running in premium. ■



DK JOSHI PERFUMER

INDIA +91 8452886609
8, Prathamesh Apartment, Sinni Enclaves, Kasheli Village, Kasheli Toll Naka, Bhiwandi, Thane - 421302
www.dkaromachemicals.com

PERFUMERY TRAINING

- Fragrances and Sensory Evaluation Techniques
- Practice in Laboratory
- Formula Practical Demonstration
- Aroma Chemical Supply in Trial Qty.
- R&d in Arabic Notes
- GCMS Testing with 90%-96% Matching Formula
- Perfumery Class/Training/Consulting

UAE | KSA | USA | KUWAIT | BAHRAIN



TAWAF[®]

Loban

PURE AGARBATTIES

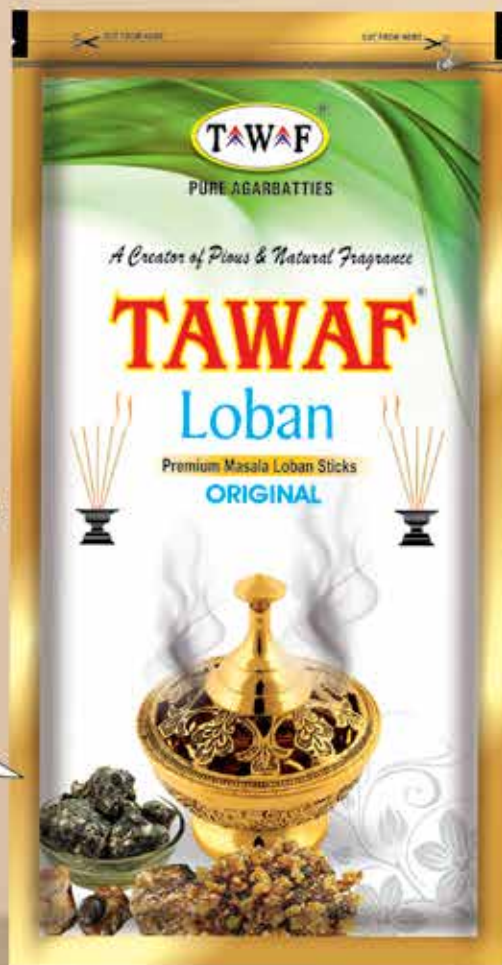
Premium Masala Loban Sticks

ORIGINAL

A creator of pious and natural fragrance

Manufactured of -

- Loban Agarbatti
- Guggal Agarbatti
- Masala Agarbatti
- Sambrani Dhoop Sticks
- Sambrani Dhoop Cup



140g
MRP. 85/-



100g
MRP. 65/-



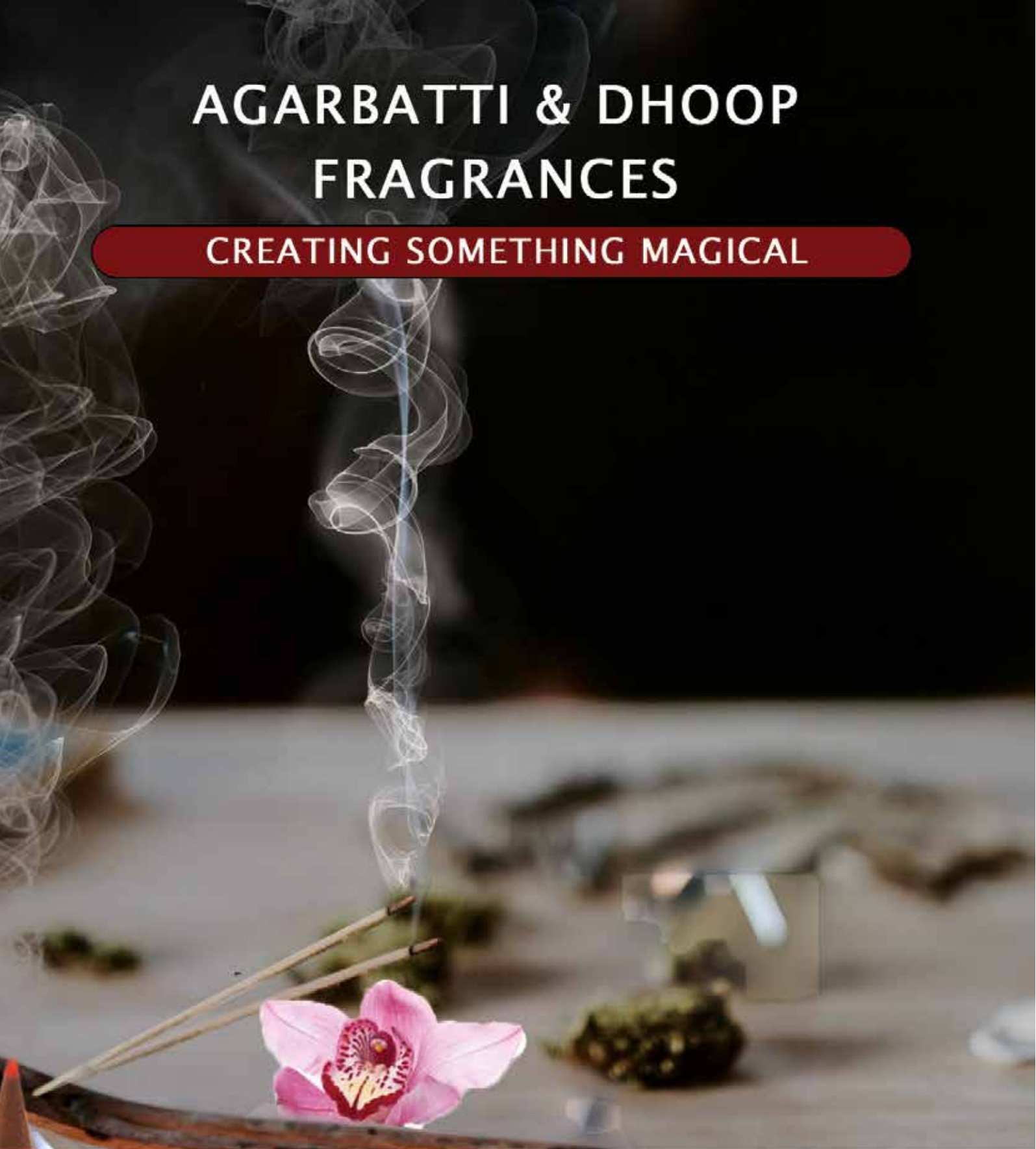
40g
MRP. 20/-

Manufactured & Marketed By :
TAWAF AGARBATTI & PERFUMERS

185, Bandhu Layout, Bhilgaon Road, Wanjra, Nagpur - 440 026
Mob.: +91-8999918808, +91- 8830087621 E-mail : tawafcompany@gmail.com

AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL



 **Ikta Aromatics Ltd.**
The creator of **AROMA** Jewels



A unit of

SOM VARSHNEY GROUP



Ph: 011-42141579, 42141574

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

www.iktaaromatics.com



DAMODARDAS BHAGWANDAS
SUGANDHI

Crafting natural fragrances that radiate good things towards you!

Our fragrant story started in 1872, and since then we have brought to you a wide variety of Masala Incense Sticks, Dhoops, Attars, and other products that are pure, indigenous, traditionally crafted, and chemical-free, giving you a long-lasting fragrant experience!

Our distinct products and combo packs with excellent packaging are so apt for gifting purposes for various occasions!

www.dbsugandhi.com






**मनमोहक सुगंध
मनभावक भक्ति**

2024
HAPPY
NEW YEAR

Contact :
+91 99 22 088 288
sugandhipune@gmail.com
761, Raviwar Peth, Pune-411002

For more info

-  D B Sugandhi
-  DamodardasBhagwandasSugandhi
-  damodardasbhagwandassugandhi



SANTOSH SUGANDHALAYA: JOURNEY FROM HAWKER TO DISTRIBUTOR AND MANUFACTURER

Mr Rajendra Singhvi's hard work and dedication paid off. His family today holds the distributorship and ownership of over a dozen branded companies in Pune. His elder son Santosh has even started a premium brand of masala incense sticks and cups made from cow dung. In addition to India, their incense products are also sold in the Middle East. In an exclusive conversation with Sugandh India, Rajendra Singhvi revealed that he started this business in 1983 as a freelancer and then progressed to opening his shop in 1992. He started this with just Rs.500 and would sell agarbattis on cycle before opening a shop. With the support of his wife Mangala Singhvi, he managed to secure distributorship of several well-known brands like Nikhil, Balaji, Big Bell, Vijay Products, Bansi, Omega, and Sachhe Sai. Furthermore, his family also sells products of Shreeji, Manoj Sugandhi, and Oswal. It is worth noting that Santosh Singhvi left his job to take over the family business, which now stands as a testament to their hard

work and success.

Shri Rajendra Singhvi's story of struggle is truly inspiring. In 1988, Shantilal Jain of Hubli (Karnataka) and Satyamev Jayate were the first to get work, and later, Rajshree Trading Company got contracts with around twelve big companies. With their demand increasing, they needed someone for Pune, and that's when Shri Rajendra Singhvi got the opportunity to work with another ten big companies, such as Balaji and Orkay Fragrances. In 1992, he left his job and started managing the shop, and they also started supplying. It's astonishing to see how the prices have increased over the years. In 1982, a dozen goods were available for ₹10-₹12, but today even 10 kadi incense sticks are being sold for ₹400 in the premium market. When asked about his business, he mentioned that apart from retailing over the counter, they also supply goods to distributors on a wholesale basis.

Pune is the largest market for incense sticks and products in India. Major brands come here to sell their



premium products, and there is more demand in Pune than in Mumbai. Brand loyalty is fragile, but about 50% of customers ask for a specific brand. Typically, customers spend ₹500 to ₹600. Due to COVID-19, online sales have increased, and we now supply products to customers in India and abroad through our website, Santosh Sugandhalaya.com. We sell our brand and other products, with some selling for up to ₹2000. We also work with Anand and Acharya in Mumbai, with Acharya selling our two brands made from cow dung.

“Pune is a profitable market for the incense industry,” Mr Singhvi asserted. Besides masala agarbatti and premium products, pouches are also popular. However, cheap quality

incense does not sell much. We also undertake door-to-door delivery. Moreover, we supply all types of branded products to 300 shops in Pune through a network of thirty to forty distributors. He said that the zipper pack of Rs.70 sells in the premium segment. The ₹10 box is out of circulation. Boxes of 100g and MRP of ₹100 are in trend. Premium products range from 50g to 250g. However, the 50g pack is in greater demand in the premium range.

Agarbattis from Balaji Holiday, Big Bell’s Kacha Bela and Kacha Chandan brands are available in 150g to 200g zipper packs. Nikhil’s premium brands include Aaradhya, Dev Vandan, Hina, Oud, Yagnik and Chandan. Balaji’s red and Chandan are in high demand, along with Kacha Bela from Big Bell. Customers prefer chemical-free premium quality incense, and 3-in-1 and 6-in-1 zipper packs of 100g, 250g, and 300g are popular. Average-quality dhoop-agarbattis have vanished. ZED Black’s 3 in 1 sells good. Premium incense such as Balaji’s ‘Oudh’ and Chandan, and Nikhil’s sandalwood, oud, and henna are in demand. Products with MRP up to ₹700 get sold, including products with 10 sticks for ₹400 in the premium segment.

There is a high demand for premium incense products during festivals in Pune. ZED Black dhoop priced at ₹20 to ₹30 per pouch is popular. Balaji, Bansi, and Big Bell sold in the premium category at an MRP of ₹70. Popular dry dhoop sticks are Nikhil, Big Bell, and Balaji. Local products are also available. Dry sticks sold in box and jar packing: premium category being more popular. Wet incense accounts for 40% of demand while dry incense accounts for 60% and is increasing rapidly. Sambrani Cups with Loban, Guggal and Chandan are produced by almost every company, with premium rates at ₹100 and some products at ₹200. Anand is one of the major brands in Cup. Camphor is a need during Ganpati, with Bhimseni camphor being the most popular, while 3 Pine camphor is of premium quality, 333 sells in normal quality. Manohar is the top seller in Chandan Tika. Balaji and Nikhil command a premium in the Roll-on market, with Arochem and Manohar being the economy brands. ■

M/s. Santosh sugandhalaya
 Shop no 1, Shivam appartment, Anand Nagar,
 Sainath Colony, Old Sangvi, Pune, Pimpri-
 Chinchwad, Maharashtra 411027
 Ph: 095525 88565
 Web. www.santoshsugandhalaya.com

Quality has its own special fragrance

As a pioneer in the field, we have been supporting the fragrance and flavours industry since the early 1960's. Generations have counted on us.

With our state-of-the-art-manufacturing facilities, extensive warehouse network and international sourcing, we provide a wide range of high quality Pine Chemicals, including products customized to your requirements.



AURACAMTM
GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

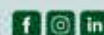
Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

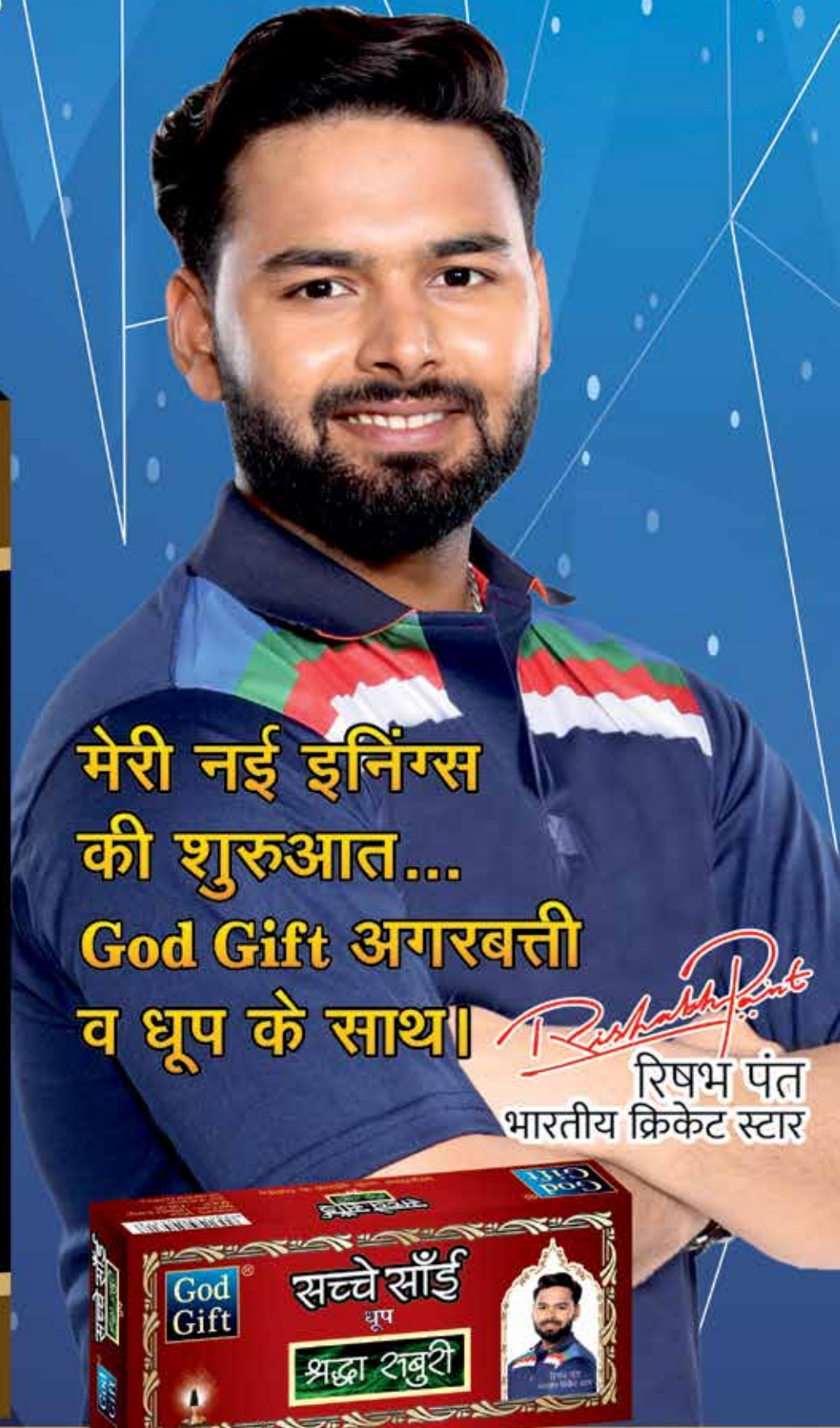
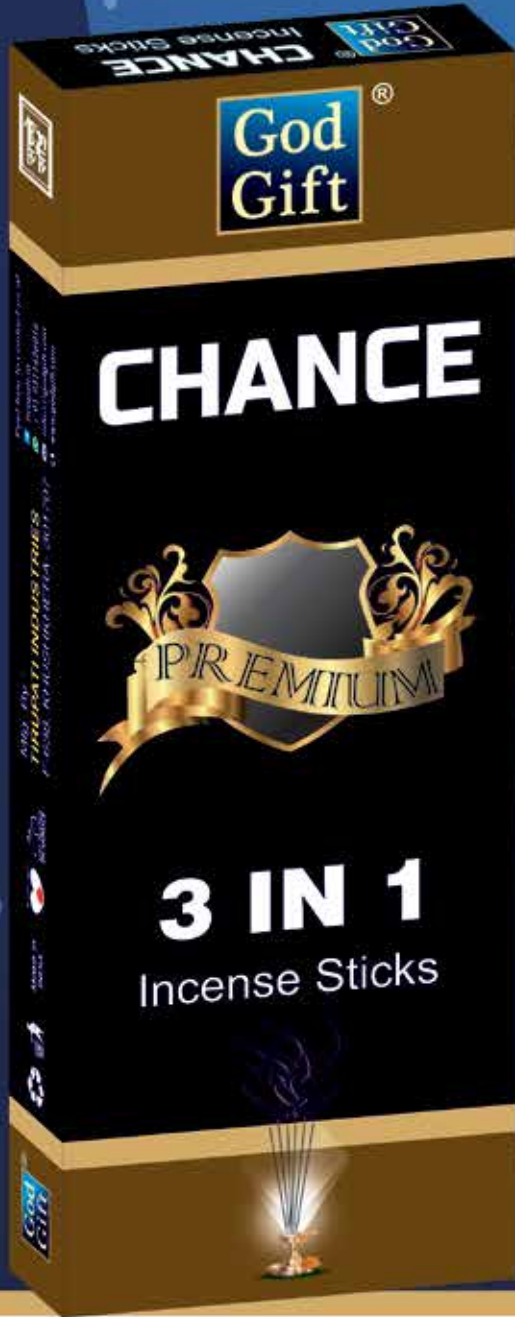
Paraffin Wax

svdpinechem.com



SVD PineChem Private Limited (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)
208, 2nd Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.
Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68333 Email: info@svdpinechem.com

God Gift®



मेरी नई इनिंग्स
की शुरुआत...
God Gift अगरबत्ती
व धूप के साथ।

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

D-139, 1st Floor, Above ICICI Bank, Shankar Road Market, New Rajinder Nagar, New Delhi -110 060

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

CONSUMERS DISSATISFIED WITH HIGH MRP, LOW QUALITY: SANJAY OZA

Mr Sanjay Oza is a super stockist of dhoop and agarbatti products. He is the head of Lakshmi Sugandhalaya. His firm bulk-sales dhoop and agarbatti products to dealers and distributors in Pune along with a retail counter. Talking to “Sugandh India” he remarked that brand loyalty is a myth nowadays. A quarter of my buyers prefer loose (unbranded) products. The reason: Branded dhoop and agarbatti products come at a higher price tag. Conversely, the price of unbranded ones is negotiable. He said, suppose a product is marked ₹600 a dozen, then its MRP of one pack is written as ₹120, which is sold for ₹100, whereas the CTC is only ₹38. In this way, the dealer makes a profit of Rs 50. In such a situation, if a consumer buys a product worth Rs 38 for Rs 100, he will not be satisfied. Then, why would he buy a branded product? It is available cheap and to some extent good quality as well. His brothers, Mr Suresh Oza and Mr Sandeep Oza, run their own brands named Gayatri and Gangotri. Mr Sanjay is also the distributor of these brands.

He informed Sugandh India that he does trading of incense products and has agency of several incense brands as well. It has been a productive festive season so far for his firm. He remarked that premium products sold the most compared to the last three years. The firm has a detailed marketing network. They supply their bulk through vans in Pune. They also sell over the counter. He said brands like Gayatri, Flora, Lakshmi Narayan, Mahalakshmi and Flora incense sticks are doing very well at ₹70 MRP. The newly launched Ahmedabad-based Zebra brand is in great demand in Pune. Oswal and Jahagirdar also have a good market here. In response to a question, he said that only 2 to 3 out of 10 customers here ask for the product in the brand name. It also includes products like Forest, Balaji and Gayatri. Otherwise most of the people ask for incense sticks or incense products costing Rs 20-25 at the counter.

When it comes to premium agarbatti brands, Mr Oza shared his thoughts on the best sellers. According to him, Taapsee, Forest Alaukik, Jai Bhavani, Archana, Raunak, Shankar Perfumery, Sujata, etc are popular choices, with Balaji being the top-selling brand. Other brands like Gujarat-based



brands like Zebra, Vakratund, Rajeshwari, etc are also in demand. While Mumbai-based Anand is a good brand, they sell their brands, Gayatri and Gangotri, in Pune. Mr Oza added that Jaipur's Bansi Dhoop also has its market. However, the demand for cheap products has appreciated. The best cities for premium incense brands are Mumbai, Pune, and Nashik. Meanwhile, towns and rural areas have a bigger market for the economy and unbranded incense products. Nearly half of the premium brands are sold in Mumbai and Pune, while the demand for premium brands in other cities is not more than 15 to 20 per cent. However, it increases by about 20 to 25 per cent during the festive seasons.

Mr. Sanjay Oza is into wholesale and handles counter sales. He is a super stockist of Tapsi, Forest, and Alaukik brands, and supplies to distributors in many districts. He mentioned that premium products sell more during festivals and the most popular price points are products with an MRP of ₹50 and ₹70. The demand for 250-gram box packing has also increased. Zippers generally come with economy-quality products. He also mentioned that there is a higher demand for wet dhoop, particularly for premium quality incense sticks priced at ₹70. Balaji's premium wet dhoop is considered the best by customers. When one talks about dry dhoop sticks, the top 5 brands are Balaji, Gayatri, Oriental, Vakratunda, and Bansi. The highest-selling incense is priced at ₹50, followed by ₹100. For the Sambrani Cup, customers prefer Bahubali, along with several brands from South. Misbah is also liked by customers. Manohar is the number one brand for camphor, while the local brand Mahi is popular. Manohar is also the best brand for chandan tika. In Roll-on, Ratlam's Arochem (Arome) is the best for economy quality, while for premium quality, Balaji is the preferred brand. ■

Mr. Sanjay Oza

M/s. Laxmi Marketing Agency 326, Rasta Peth, Vijay Laxmi Building Pune-411011
Ph: 9823015864

सुशुभ हर परिवार की

**Tarivaar**®

*The Pure and Auspicious Incense Products of
Parivaar Elevates the Atmosphere,
Uplifting and Purifying the Surroundings*



Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305

Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com



FEEL THE ART & INNOVATIONS
ISO 9001:2015 Certified Company

4 Head Fully Automatic Incense Sticks Counting & Packing Machine



Our Range of Packaging Machinery :

Incense Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Incense Sticks Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Incense Sticks Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Incense Sticks Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Incense Sticks Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Incense Sticks Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Incense Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Dhoop Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Backflow Incense Cone /Dhoop Cone Packaging Machinery

- (1) 2 Head Dhoop Cone Counting Packing Machine
- (2) 2 Head Dhoop Cone Weighing Packing Machine
- (3) 2 Head Dhoop Cone Counting & Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Dhoop Cone Counting Packing Machine
- (5) 4 Head Dhoop Cone Weighing Packing Machine
- (6) 4 Head Dhoop Cone Counting & Weighing Packing Machine

2 in 1 Incense Sticks & Dhoop Sticks Packaging Machinery

- (1) 2 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (2) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting Packing Machine
- (3) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Weighing Packing Machine
- (4) 4 Head Incense Sticks & Dhoop Sticks Counting & Weighing Packing Machine

Visit www.kiosurat.co.in for more products details

Specifications :

- Machine Speed : 5 to 50 Pouch/Minute (Depends on Size & Qty.)
- Production Capacity : 2400 to 24000 Pouch/ 8 Hours.
- Required Power : 6 hp Single Phase. (3 hp Compressor)
- Length of Incense Sticks : 8" to 12"
- Diameter of Incense Sticks : 2.8 to 3.5mm.
- Roll : 80mm to 250mm BOPP Heat Sealable (22 to 50 Micron)
- Center Sealing Or Side Sealing As Per Requirement.
- 1 Suite Installed and 2 Suite Free with Machine As Per Requirement

- 4 Head Design For Incense Sticks Counting
- PLC Based Programing with 7" HMI
- Automatic & Manual Both Operating System.
- Temperature indication Display for Cutting and Sealing Temperature
- Heavy Rigid Structure
- Easy Operating System for Machine
- Machine Auto Stop While Incense Material Finished.

KRISHNA INTERNATIONAL OVERSEAS

MACHINE WORKSHOP

Shed No.: 88, Road No. 6,
New Industrial Estate, Udhna Udhog Nagar,
Surat - 394 210 (Gujarat) India

GSTIN: 24AARFK9364N1ZF | IEC/PAN NO.: AARFK9364N

CORPORATE OFFICE

Shed No.: 23-24, 2nd Floor,
Road No. 6, New Industrial Estate,
Udhna Udhog Nagar, Surat - 394 210 (Gujarat) India



Ankit Dhorajiya : +91 95125 53333 | KIO Marketing : +91 75748 56078 | KIO Sales : +91 72270 61616

kiosurat@gmail.com | www.kiosurat.co.in | www.kioindia.com | [/kiosurat](https://www.facebook.com/kiosurat) | ©2023 All Rights reserved



Long-Lasting Fragrances

Available in all Incense products

**BEST
SELLING
PRODUCT**



*Agarbatti
Dhoop
Bakhoor
Cones*



Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

+91 9028050063 | info@realfragrances.co.in | www.realfragrances.co.in



“वर्ल्ड अरोमा इंडिंग्रेडिएंट्स कांग्रेस एंड एक्सपो-2024”
 चेन्नई में 8,9,10 फरवरी को

एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया को वैश्विक स्तर पर लेजाना हमारा लक्ष्य -संजय वाष्णोय

भारत दुनिया भर में सबसे तेजी से उभरती हुई अर्थव्यवस्था वाला देश है, जिसमें एसेंशियल ऑयल्स और अरोमा केमिकल्स की वैश्विक बाजार में भूमिका बढ़ रही है। कृषि प्रधान देश में इन उत्पादों का बड़े पैमाने पर उत्पादन संभव है, जो पूरी दुनिया की जरूरत पूरी कर सकता है। एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया के नवनिर्वाचित अध्यक्ष संजय वाष्णोय ने यहां सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि वह एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया के माध्यम से एसेंशियल ऑयल व अरोमा को वैश्विक बाजार में उसकी वास्तविक जगह दिलाना चाहते हैं। इसके लिए संगठन के सिल्वर जुबली द्वि- वार्षिक कार्यक्रम के तहत “वर्ल्ड अरोमा इंडिंग्रेडिएंट्स कांग्रेस और एक्सपो-2024” दक्षिण भारत के सांस्कृतिक केंद्र चेन्नई में 8, 9 और 10 फरवरी को आयोजित होने जा रहा है। इसकी थीम “इंडिया ग्लोबल हब एंड एसेंशियल ऑयल फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर” रखी गयी है। इस कांग्रेस में देश और दुनिया भर से 1500 प्रतिनिधियों के शामिल होने की संभावना है, जिसमें सुगंध और स्वाद उद्योग से संबंधित सभी क्षेत्रों के प्रतिनिधि

और साइंटिस्ट भी होंगे।

श्री वाष्णोय ने बताया कि लगभग 1300 भारतीय प्रतिनिधि और 200 विदेशी डेलिगेट्स के इस आयोजन में शामिल होने की संभावना है। इसके अलावा उद्योग के एसेंशियल ऑयल मैनुफैक्चरर और फ्लेवर, फ्रेगरेंस, अगरबत्ती, कॉस्मेटिक, फार्मा और वेटरिनरी से संबंधित मैनुफैक्चरर्स को भी आमंत्रित किया गया है। साथ ही सीएसआईआर के जितने भी इंस्टिट्यूट हैं, उनके साइंटिस्टों को भी आमंत्रित किया गया है, क्योंकि कॉन्फ्रेंस में दो दिन का टेक्निकल सेशन होगा, जिसका अध्यक्ष फ्लेवर एंड फ्रेगरेंस डेवलपमेंट सेंटर के चेयरमैन श्री शक्ति विनय शुक्ला को बनाया गया है। इस सेशन में प्रत्येक इंडस्ट्री के एक्सपर्ट होंगे, जो लोगों के सभी सवालों और आशंकाओं का जवाब देंगे। उन्होंने एक सवाल के जवाब में कहा कि एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया भारत ही नहीं दुनिया भर के किसानों, वैज्ञानिकों और फ्रेगरेंस इंडस्ट्री के लोगों के साथ अत्यंत निकटता से जुड़ा रहा है और वैश्विक स्तर पर स्वाद व सुगंध को नई दिशाएं देता रहा है। ■

**NAMOH
INDIYA**
Dhoop & Agarbatti

**THE FRAGRANCE OF DEVOTION
THAT LIGHTENS UP ALL YOUR TRADITIONS**

BIGGEST WET DHOOP MANUFACTURER IN NORTH INDIA

DHOOP WE MANUFACTURE

- PURE KASSA DHOOP
- FLORA DHOOP
- PREMIUM DHOOP SANDAL
- PREMIUM GOLDEN DHOOP
- COLOURED DHOOP



Available

amazon

Flipkart



Shop Online

www.namohindiya.in



G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 9315690511, E-mail: namohindiya@gmail.com

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS

Energizing Chemistry



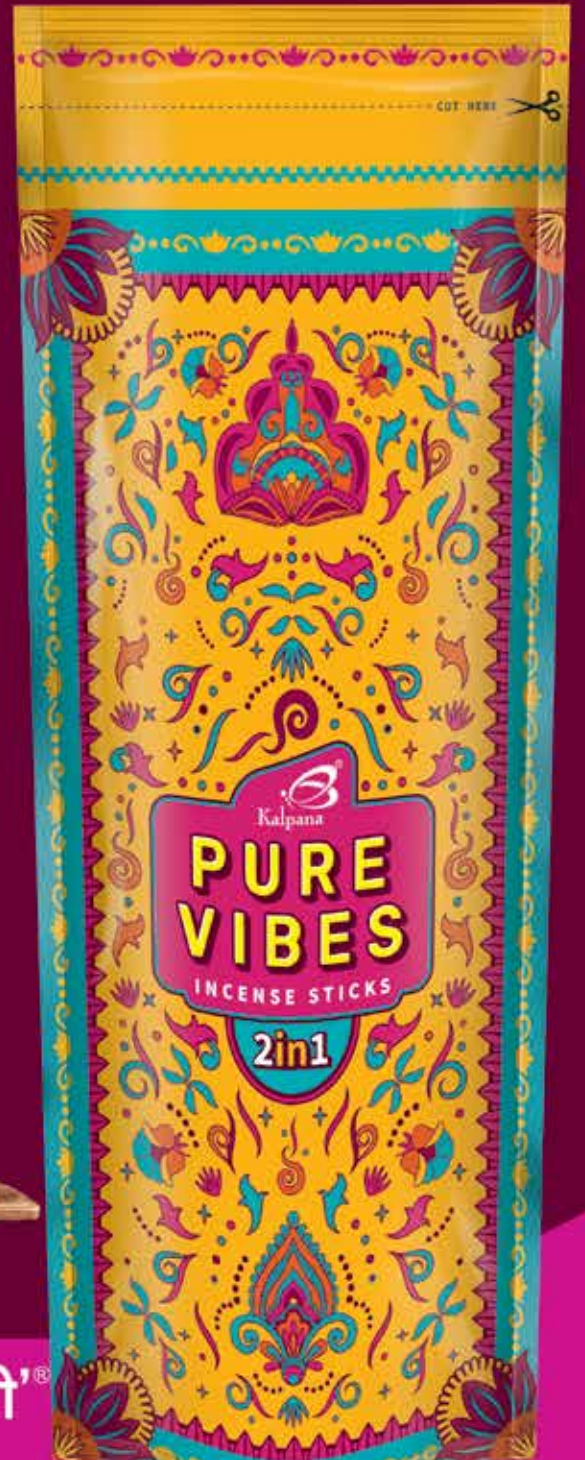
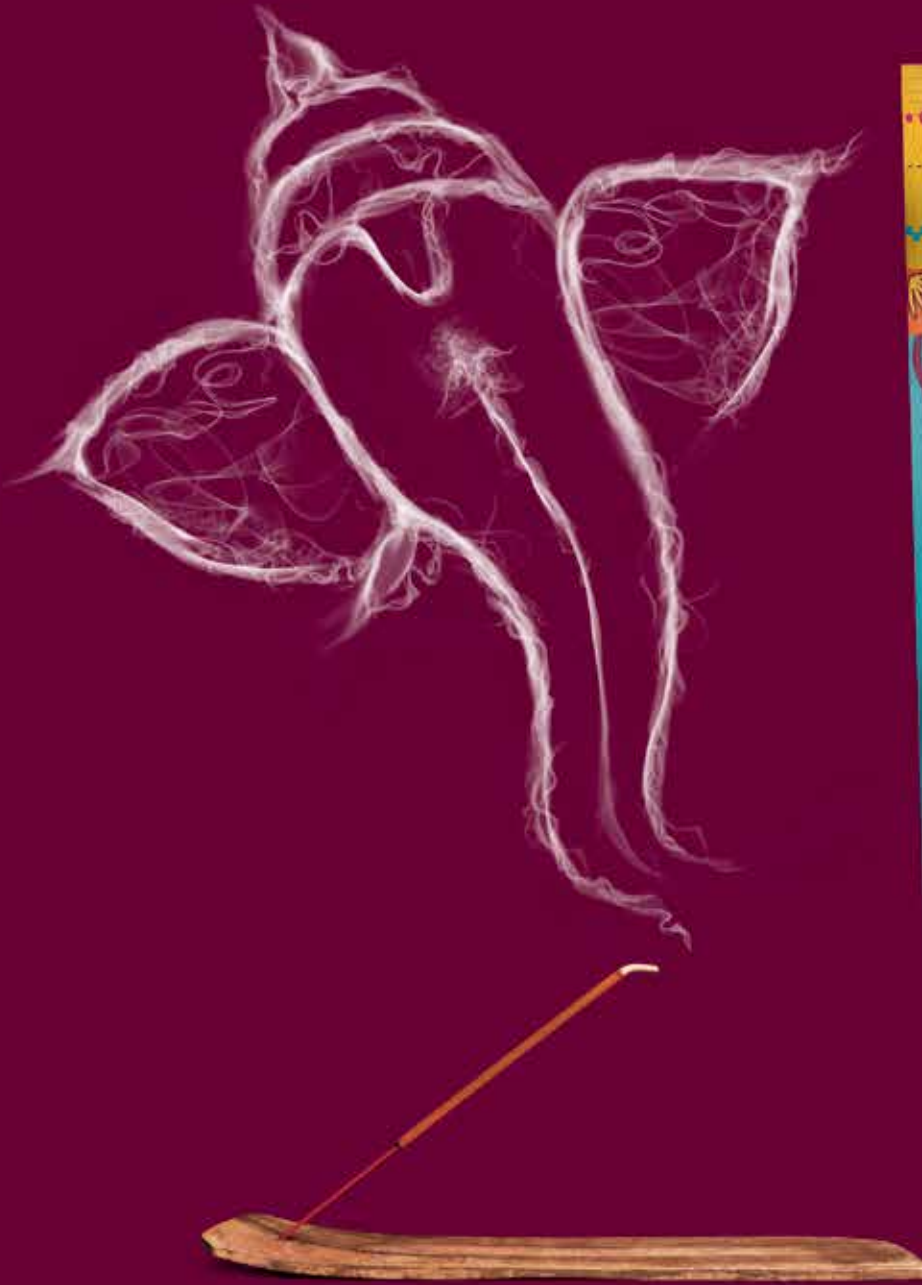
SYNAROME™

FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

कल्पना करो तो गणेश जी भी मुस्कुराएंगे



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®

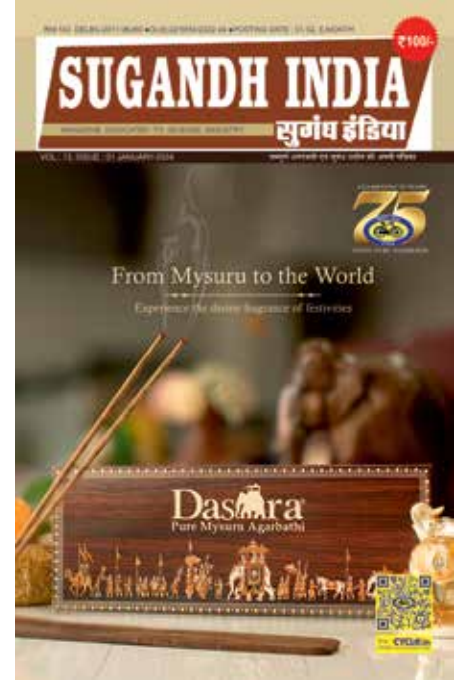
ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

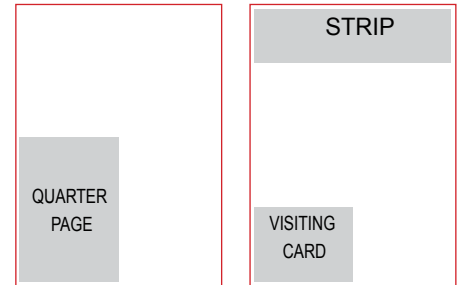
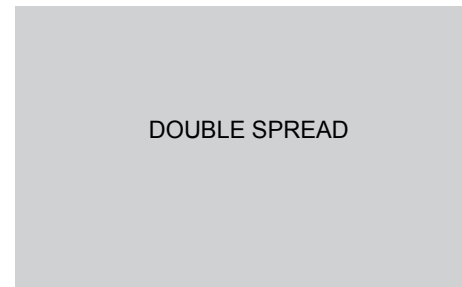
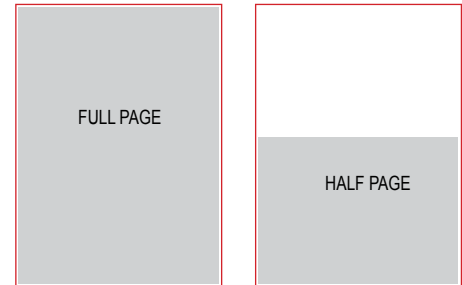
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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



H.R.A.

Essential Oil Factory



Manufacturer & Exporter of :

- » Natural Attars
- » Essential Oils
- » Perfumes
- » Handicraft
- » & Other Natural Products

Our Special Products:

- » Ruh Gulab
- » Ruh Khus
- » Ruh Motia
- » Sandalwood Oil
- » Nagarmotha Oil
- » Attar Shamama
- » Attar Mitti
- » Attar Zaffran
- » Attar Bela

Contact us:

+91- 9935327008, +91- 9807307779

Email: hraessentialoil@gmail.com | Web: www.hraessentialoil.com

Head Office & Factory: Haji Ganj, Kannauj 209 725 (U.P.) India



प्रीमियम प्रोडक्ट इकोनामी रेट में दे रहा रियल फ्रेगरेन्स

» आम आदमी तक हम प्रीमियम प्रोडक्ट पहुंचा रहे हैं: मदन भगनानी

अगरबत्ती और धूप उद्योग में प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों के नाम पर बहुत ज्यादा एमआरपी वाले प्रोडक्ट मार्केट में चल रहे हैं। राँ मैटेरियल की कीमतें बढ़ने के कारण उत्पादों की कीमत बढ़ना लाजमी है, लेकिन रियल फ्रेगरेन्स पुणे ने प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद इकोनामी रेट पर बेच कर भारी सफलता अर्जित की है। यही कारण है कि रियल फ्रेगरेन्स के एवन सीरीज से लेकर डिवाइन सीरीज तक के लगभग 200 रेंज के अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक आदिसभी उत्पाद अलग-अलग साइज में लोकप्रिय हैं। रियल फ्रेगरेन्स के प्रमुख श्री मदन भगनानी और उनके पुत्र श्री प्रकाश भगनानी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि हमारे प्रीमियम उत्पादन साधारण लोग भी इस्तेमाल कर सकते हैं। रियल फ्रेगरेन्स के प्रीमियम और इकोनामी रेंजके उत्पादों की महाराष्ट्र के अलावा मध्यप्रदेश, गुजरात, उत्तर प्रदेश, पश्चिम बंगाल आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, और दक्षिण भारत के कई राज्यों सहित लगभग 20 राज्यों में आपूर्ति हो रही है। इसके अलावा अफ्रीका और मलेशिया में भी एक्सपोर्ट हो रहा है। कंपनी की तीन यूनिट में फ्रेगरेन्स से लेकर उत्पादन और पैकिंग इन हाउस होती है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में मदन भगनानी जी ने बताया कि सबसे पहले 1975 में उनके परिवार ने पुणे में अगरबत्ती व धूप उद्योग में ट्रेडिंग का काम शुरू किया था। हमारी पिंपरी में शगुन चौक पर दुकान है जो हमारा हेड ऑफिस भी है और इसी तरह की हमारी 6 दुकान हैं, जिनसे रिटेल का काम होता था। इसके बाद 1989 से मैनुफैक्चरिंग में आए। उन्होंने बताया कि ट्रेडिंग में मार्केटिंग का अनुभव बहुत हुआ, लेकिन वहां प्रोथ की लिमिट हो गई थी। कंपटीशन भी बहुत ज्यादा था और मार्केट में कई तरह की हेरा फेरी होती है। किसी प्रोडक्ट को मार्केट में हमने जमाया, लेकिन उसे डिस्टर्ब करने दूसरे लोग आ जाते थे। इसलिए हमने प्रोडक्शन की शुरुआत की और सबसे पहले नेचुरल उत्पादों मोगरा, गुलाब, केवड़ा और चंदन लॉन्च किये। फिर धीरे-धीरे उत्पादन के बहुत सारे तौर तरीके उद्योग के मित्रों व सहयोगियों से सीखने लगे। उन्होंने बताया कि हमारी एवन सीरीज बहुत लोकप्रिय हुई। यह प्रीमियम क्वालिटी में वैल्यू फॉर मनी प्रोडक्ट था। बाद में रा मटेरियल की कीमतें बढ़ने लगीं, लेकिन हमने क्वालिटी से समझौता नहीं किया और फिर उसे इकोनामी रेट में लेकर के आए। श्री मदन भगनानी ने बताया कि प्रोडक्शन में आने के बाद बहुत कुछ सीखने को मिला। कोई उत्पाद अच्छे नहीं चलते थे, तो उन्हें बदलते थे उनमें सुधार करते थे। उद्योग के भी लोगों ने हमारा बहुत साथ दिया।

पहले हमारी जहां यूनिट थी वह नदी के पास थी, तो पानी से बचना पड़ता था फिर बाद में फैक्ट्री की जगह बदली। फिर पिछले साल ही यहां फैक्ट्री में आग लग गयी।



उस समय में परिवार, दोस्तों और उद्योग के सहयोगियों ने बहुत साथ दिया। सबने मिलकर मदद की। इस तरह हमारा उद्योग एक परिवार की तरह है। उद्योग में अच्छे संबंधों से ही कारोबार किया जा सकता है और टिका जा सकता है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती व धूप के अलावा हमने बखूर भी डेवलप किया और वह बहुत लोकप्रिय हुआ है। इसे गिफ्ट पैक में भी बनाया है और बाजार में बिक रहे दूसरे बखूर से इसकी कीमत अधिक किफायती है। उन्होंने बताया कि उनकी शॉप्स पर सभी ब्रांडेड कंपनियों के उत्पाद रखे जाते हैं। इससे दुकानों की अहमियत बनी रहती है और हमको भी दूसरे उत्पादों से सीखने का मौका मिलता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कंपनी जल्द ही परफ्यूम इत्र और रोल ऑन में आ रही है। सब कुछ हमारा इन हाउस होता है और पूरी तैयारी है। सिर्फ हमें बॉटलिंग करके मार्केट में उतरना है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती में ₹50 की एमआरपी सबसे बेहतर चल रही है। ₹5 की एमआरपी वाले उत्पाद पहले से ही बंद हो गये थे और अब ₹10 की एमआरपी के उत्पाद भी कम हो गए हैं। इसीलिए कंपनी इकोनामी और प्रीमियम दोनों रेंज में अपने प्रोडक्ट लाती है। उन्होंने कहा कि नॉर्थ इंडिया में प्रीमियम रेंज की मांग बढ़ी है। इकोनामी में वहां बहुत कंपटीशन था।

हमने देखा कि वहां प्रीमियम में बहुत स्पेस है, चैलेंज भी है, लेकिन वहां भी लोग अब अच्छा चाहते हैं और इसलिए नॉर्थ इंडिया में हमने प्रीमियम गीली धूप लांच की जिसे काफी अच्छे नतीजे मिले। बाजार की रणनीति संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगर आपकी दुकान पुरानी है तो उस पर सब कुछ चलता है पर नयी दुकान है तो आपको वहां खुद बैठना पड़ेगा, समय देना पड़ेगा। नए प्रोडक्ट को मार्केट में लाने के लिए भी मेहनत करनी पड़ती है, रेगुलर विजिट और लोगोंको क्रेडिट भी देना पड़ता है। इस तरह एक ब्रांड बनने में बहुत समय लगता है और दूसरी कंपनियों से कंपटीशन भी

इधर बढ़ता जाता है। इसलिए नकल करने के बजाय हमको खुद नए से नए उत्पाद लाने के बारे में रिसर्च करना चाहिए। इससे स्वस्थ प्रतियोगिता होती है। सुगंध इंडिया से मदन जी ने कहा कि बाजार में उधारी एक समस्या नहीं बल्कि एक वास्तविकता है, हम इस पर कुछ हद तक काबू पा सकते हैं लेकिन पूरी तरह से इसे खतम नहीं कर सकते। इसकी वजह है कि बाजार में अनगिनत निर्माता हैं जो उधारी देकर अपना ब्रांड आगे करने के लिए हमेशा तैयार हैं। अगर आप उधारी नहीं देंगे तो कोई और देगा और अपना उत्पाद आपसे आगे कर लेगा। जीएसटी के आने से हालात कुछ बेहतर हुए हैं। टैक्स चोरी रुकी है। कोरोना महामारी के समय मार्केट में काफी नगदी चलने लगी थी, लेकिन अब फिर उधारी का चलन बढ़ गया है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में ब्रांड लाएल्टी नहीं है। यहां बेचने वाला ही राजा है। ग्राहक बस अगरबत्ती मांगता है और बेचने वाला उसे अपने हिसाब से अगरबत्ती दे देता है। उन्होंने बताया कि हमारा अनुभव है कि ऐसा कोई ग्राहक नहीं है जिसे उसका ब्रांड न मिले तो वह बिना खरीदे ही दुकान से चला जाता है। प्रीमियम क्वालिटी के रेट संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमारी डिवाइन सीरीज बहुत अच्छी चल रही है। यह प्रीमियम क्वालिटी का उत्पाद है, लेकिन इसे हम 500-600 रुपए किलो में देते हैं, जबकि यही क्वालिटी मार्केट में ₹2000 प्रति किलो है। हम सब कुछ इन हाउस बनाते हैं। इसलिए रेट किफायती है।

फ्रेगेंस भी अपना तैयार करते हैं और सेल्समैन का कोई नेटवर्क नहीं रखते। सीधे डिस्ट्रीब्यूटर को ही सप्लाय करते हैं। एक इलाके में एक ही व्यक्ति को नियुक्त करते हैं। ऐसे में हमारी लागत कम पड़ती है। नेटवर्क बनाने में बहुत ज्यादा खर्च करना पड़ता है। उन्होंने कहा कि इन चीजों का ध्यान रखकर प्रीमियम प्रोडक्ट की भी कीमतें संतुलित रखी जा सकती हैं। भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने बताया कि कंपनी मार्केट और कंज्यूमर की जैसी जरूरत होगी उसके मुताबिक निरंतर नए-नए उत्पाद लाती रहेगी। ■

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

Factory: G-17, 1-A, UPSIDC Chinhat Industrial Area, Deva Road, Lucknow-226019

Email: info@rsfragrances.com, rishi@rsfragrances.com, sagar@rsfragrances.com

Mobile: +91-9838003800, +91-9628811112 • Fax: +91-522-2230032 | Web: www.rsfragrances.co.in



RADIO BRAND

PREMIUM INCENSE STICKS

Jalaaate raho...

Bajaaate raho...

Regular



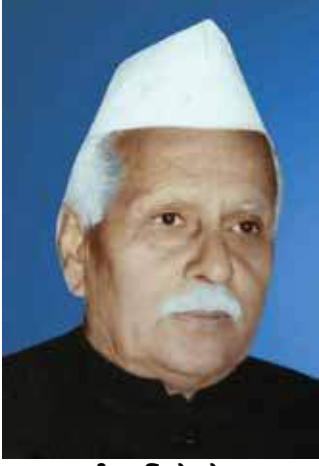
Premium
Dhoop Sticks



Lighter
and
Stand
Free

MFG. R.P. FRAGRANCES

For Distributor Queries: 9628078000



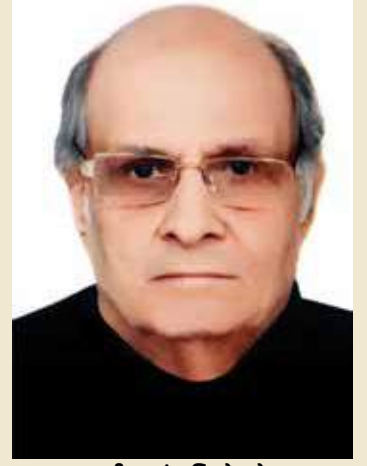
स्व. श्री राजकिशोर सेठ



स्व. श्री पदम किशोर सेठ



स्व. श्री नवल किशोर सेठ



स्व. श्री रघुवंश किशोर सेठ

75वां वर्ष

सुगंध उद्योग की मशाल शिमार सुगंधियां

सेठ ब्रदर्स के ब्रांड की देश भर में फैल रही सुगंध



शिमार सुगंध की मशाल स्वर्गीय श्री राज किशोर सेठ ने 1949 में जलाई थी। वही मशाल आज 75 वर्ष बाद भी फ्रेगरेंस व परफ्यूम उद्योग में जगमगा रही है। सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स प्राइवेट लिमिटेड की स्थापना दिल्ली-6 के तिलक बाजार में 1949 को श्री राज किशोर सेठ ने की थी। शिमार इंडस्ट्रीज फ्रेगरेंस ब्रांड के परफ्यूम धूप, अगरबत्ती उद्योग ही नहीं, डिटर्जेंट, सोप, फ्रेशनर्स, रोल आन, कैंडल, कॉस्मेटिक्स और अरोमा थेरेपी के अलावा सभी प्रकार कि वह वस्तुएं जिनमें परफ्यूम की जरूरत होती है वहां उनकी आपूर्ति हो रही है। शिमार का अर्थ होता है “जलती मशाल” जिसकी रोशनी बीते 75 वर्षों से पूरे भारत में प्रकाशित हो रही है। सेठ ब्रदर्स की तीसरी पीढ़ी आज इस कारोबार में है और कंपनी का हमेशा से मूल मंत्र “इनोवेशन व्हाइल मेटेनिंग द ट्रेडीशनल एंड क्वालिटी” रहा है। यही कारण है कि दिल्ली-6 की गलियों से निकलकर आज सेठ ब्रदर्स का शिमार ब्रांड मुंबई, कोलकाता, वाराणसी आदि अन्य ऑफिस के जरिए देश में उत्तर से दक्षिण और पूर्व से पश्चिम तक लोकप्रिय हो रहा है।



सेठ ब्रदर्स परफ्यूमर्स का जन्म और उसका सफर कड़े संघर्षों का रहा है। स्वर्गीय श्री राज किशोर सेठ ने हिम्मत झालावाड़ की अगरबत्ती कंपनी से अपने करियर की शुरुआत की थी। वहां उन्होंने उत्पादन से लेकर रा मटेरियल और परफ्यूम के काम को सीखा। 1946 में उन्होंने गुप्ता एंड कंपनी के मुंबई आफिस का कारोबार संभाला। उनकी काबिलियत को देखते हुए कंपनी के मालिक लाल साहब ने उन्हें अपना खुद का व्यवसाय शुरू करने की नसीहत दी और इस तरह श्री राजकिशोर जी दिल्ली आ गए और उन्होंने 1949 में सेठ ब्रदर्स की नींव डाली। कारोबार धीरे-धीरे आगे बढ़ने लगा और उनके बड़े पुत्र श्री पदम किशोर सेठ जो उस समय मुंबई रेडियो में ट्रांसमीटर की मैनुफैक्चरिंग करते थे।

पिता का हाथ बटाने के लिए दिल्ली आ गए। श्री पदम किशोर की सूझबूझ से सेठ ब्रदर्स ने दिन दूनी रात चौगुनी तरक्की करनी शुरू की। 60 के दशक में राजकिशोर जी के दूसरे सुपुत्र नवल किशोर सेठ भी इस कारोबार से जुड़ गए और उन्होंने दिल्ली ऑफिस संभाला। जल्द ही तीसरे पुत्र रघुवंश किशोर सेठ ने वाराणसी कार्यालय का जिम्मा संभाल लिया। मेहनत ईमानदारी और उच्च गुणवत्ता के उत्पादों से सेठ ब्रदर्स के ब्रांड शिमार सुगंधियों की लोकप्रियता तेजी से बढ़ने लगी। 1970 की शुरुआत में पदम किशोर सेठ के पुत्र श्री विनोद कुमार सेठ ने नारायणा में फैक्ट्री की नींव डाली।





श्री विनोद कुमार सेठ

सुगंध इंडिया से एक बातचीत में श्री विनोद कुमार सेठ ने कहा कि स्वर्गीय श्री राज किशोर सेठ जी ने कारोबार रूपी जो पौधा रोपा था। आज वह वटवृक्ष बन चुका है। हमारे मुंबई के सहयोगी और उनके दोस्त पटेल साहब के मार्गदर्शन से उपलब्धियां बढ़ती गईं। उन्होंने कहा कि मैं तीसरी पीढ़ी का हूँ और यूरोप में 6 माह काम करने के बाद मैंने कारोबार को आगे बढ़ाया। उन्होंने कहा कि 75 वर्ष के कामयाब सफर में दो मुख्य बातें थीं। पहली क्वालिटी कंट्रोल और दूसरा सरकार की नीतियों के साथ पूरी तरह सहयोग करना। उन्होंने कहा कि मैं अपने छोटे भाइयों और अगली पीढ़ी को आगे कारोबार बढ़ाने के लिए मौका दे रहा हूँ और उम्मीद है कि वह कंपनी को आगे बढ़ते हुए इस सफर को 100 वर्ष तक ले जाने में जरूर कामयाब रहेंगे।

80 के दशक में सेठ ब्रदर्स की एक बड़ी उपलब्धि थी मुंबई ऑफिस का बनना। इस समय नवल किशोर और रघुवंश किशोर जी देश के अलग-अलग हिस्सों में डिस्ट्रीब्यूशन का काम कर रहे थे और कारोबार में अपनी पकड़ बढ़ाते जा रहे थे। सेठ ब्रदर्स सिर्फ मैनुफैक्चरिंग और डिस्ट्रीब्यूशन में ही नहीं बल्कि वह पूरे सुगंध उद्योग में और बड़ी भूमिका निभाना चाहते थे। 1986 में स्वर्गीय श्री पदम किशोर सेठ जी फ्रेगरेंस फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) के अध्यक्ष चुने गए। इसके बाद परिवार के अन्य सदस्य भी फफाई का हिस्सा बनते रहे। वर्ष 2001 में श्री विनोद सेठ फफाई अध्यक्ष बने और फिर 2013 में श्री रोहित सेठ ने यह पद संभाला। यह अपने आप में बहुत अहम बात थी कि सुगंध उद्योग में यह पहली बार हुआ जब एक ही परिवार के 3 सदस्यों को फफाई का नेतृत्व करने का मौका मिला।





श्री रोहित सेठ

90 के दशक में कोलकाता ऑफिस स्थापित हुआ तो तीसरी पीढ़ी के श्री रोहित सेठ, लव सेठ और कुश सेठ ने कारोबार संभाला। सुगंध इंडिया से बातचीत में रोहित सेठ ने कहा मैं बहुत भाग्यशाली हूँ की शिमा सुगंधियां जो हमारे दादाजी ने शुरू किया था। उसको हम पूरे भारत में फैला सके। हम आज 75 में वर्ष में प्रवेश कर रहे हैं और इसी तरह हम 100 वर्ष भी पूरे करेंगे। वहीं लव सेठ ने कहा कि अपने ब्रांड शिमा सुगंधियों को पूर्वोत्तर राज्यों और दक्षिण भारत में उसका प्रचार प्रसार करने में हमें कामयाबी मिली है। 2016 में सेठ ब्रदर्स के प्रोडक्शन यूनिट ने जीसीएम मशीन लगाई। इसके अलावा साइंस और आर्ट के बेहतरीन सम्मिश्रण का ब्लेंड तैयार किया। इस बाबत श्री कुश सेठ ने कहा मैं परिवार का सबसे छोटा सदस्य हूँ और बड़ों से यही सीखा है कि क्वालिटी मैनेज करके ही आगे बढ़ा जा सकता है। आज हम सब 75 वें वर्ष में हैं और इसमें हमारे पूर्वजों का योगदान है। उन्होंने बताया कि मशीनों पर सारे टेस्ट होते हैं और हम बेस्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट देते हैं। भविष्य में हमारी अपेक्षा है कि शिमा सुगंधियों का सफर शताब्दी को पूरा कर और आगे बढ़ता रहे। ■





S Mansukhlal and Company

Bakhoor

ELEVATE YOUR SURROUNDINGS WITH LUXURIOUS AROMAS

*Divine Harmony | Long-Lasting Fragrance
Air Purification | Traditional Charm*



S Mansukhlal and Company 194, Samuel Street, Masjid Bunder (W), Mumbai - 400 009

Email: smansukhlalcompany@gmail.com | Web: www.incensedhoop.com

Customer care:  +91 8169804060 +91 9920185666 Follow us on:   @smansukhlalco

AROMA OILS

FOR DIFFUSERS

Curated to Rejuvenate
Your Senses

32 Fragrances




DEV DARSHAN[®]
Spreading Fragrance Since 1954


NIRVANA
AROMATIC INDULGENCE

SCAN HERE



DEV DARSHAN INCENSE STORE
ADDRESS: PLOT NO. 324, BUSINESS &
INDUSTRIAL PARK-II, CHANDIGARH
CONTACT: +91 9464215979
TIMING: 8.30 AM to 6.00 PM

NIRVANA AROMATIC INDULGENCE
SHOP NO. 39, INNER MARKET,
SECTOR - 9D, CHANDIGARH
CONTACT: 0172 4103999
TIMING: 10.00 AM to 8.00 PM



Shop Online : www.devdarshandhoop.com

/devdarshandhoop



1872 से
अगरबत्ती-इत्र
उद्योग का बड़ा
नाम है डीबीएस

जी-20 में मिट्टी-अंबर इत्र का गिफ्ट उद्योग के लिए गर्व -देवेन्द्र सुगंधी

दिल्ली में पिछले माह संपन्न हुए जी-20 समिट में दुनिया भर से आए मेहमानों को कन्नौज का मिट्टी और अंबर इत्र उपहार में दिया जाना भारतीय सुगंध उद्योग के लिए बड़ी गर्व की बात है। अब सुगंध उद्योग की पहचान हेरिटेज में भी हो रही है। इससे दुनिया को पता चलेगा कि अब भारत दुनिया के तमाम क्षेत्रों की तरह सुगंध में भी अपने ट्रेडिशन के साथ बहुत कुछ नया दे सकता है। 150 वर्ष पुरानी कंपनी दामोदर दास भगवान दास सुगंधी के प्रमुख श्री देवेन्द्र त्रिभुवनदास सुगंधी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि बेहतरीन किस्म की अगरबत्तियों और इत्र को अब लोग देश-विदेश में गिफ्ट पैक के रूप में देने लगे हैं। उनके शोरूम से भी बड़े-बड़े फिल्म अभिनेता, निर्माता, गायक और राजनीतिज्ञ इत्र एवं अगरबत्तियां गिफ्ट पैकिंग में ले जाते हैं। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री देवेन्द्र ने कहा कि प्रीमियम रेंज के उत्पादों की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। मीडियम में 100 ग्राम पैक जो 250 रुपए की एमआरपी में था। अब उसकी मांग बहुत ज्यादा है। आज का युवा पीढ़ी जो पहले डिओ और स्प्रे पसंद करता था वह अब इत्र, अगरबत्ती, कप और धूप को पसंद कर रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि युवा पीढ़ी को कुछ हटके नया चाहिए, लेकिन उसमें ट्रेडिशनल टच भी होना जरूरी है। इसीलिए चंपा, बेला, हिना शमामा, ऊद, आदि बहुत पसंद किये जा रहे हैं।

दा मोदरदास भगवान दास सुगंधी की स्थापना पुणे में 1872 में रविवार पेठ हुई थी। श्री देवेन्द्र उस परिवार के छठी पीढ़ी से हैं और प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्तियों, मसाला अगरबत्तियों और इत्र बनाने का हुनर उन्हें खानदान से विरासत में मिला है। उन्होंने बताया कि बाजार में सुगंध को लेकर एक बार फिर 20-30 वर्ष पूर्व का ट्रेंड चल पड़ा है। बेला, चंपा, श्यामा, संदल, ऊद की सुगंध लोगों को नए-नए रूप में चाहिए। इसीलिए हमने फ्यूजन यानि अलग अलग सुगंधों को मिलाकर सुगंध बनायी हैं। ट्रेडिशन में अरबी फ्रेग्रेन्स ब्लेंड किए हैं और गुलाब और ऊद में भी नयी खुशबू दी है। प्रीमियम क्वालिटी की नई रेंज संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि कंपनी प्रीमियम पर ही ज्यादा फोकस करती है, क्योंकि वही चलता है। इकोनामी रेंज के उत्पाद निकालने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारे उत्पाद पसंद करने वाले लोग उसे कम पसंद करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इस वक्त एक्सपोर्ट से ज्यादा देश में ही प्रीमियम उत्पादों की मार्केट बढ़ रही है। यूरोप व अन्य देशों की मार्केट में स्थायित्व नहीं है। बल्कि देश में ही प्रीमियम क्वालिटी की मांग बहुत तेजी



से बढ़ रही है। लोग ट्रेडिशनल खुशबू को ज्यादा पसंद कर रहे हैं। अतर और बखूर की मांग एक बार फिर बढ़ी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि असम, उत्तर प्रदेश और दिल्ली के मार्केट में हमारा ब्रांड मजबूती से आगे बढ़ रहा है। हैदराबाद और केरल में भी मांग बढ़ी है। उन्होंने बताया कि पहले उत्तर प्रदेश में लोग भीनी-भीनी मीठी खुशबू पसंद करते थे, जबकि दक्षिण भारत में स्पाइसी वुडी स्ट्रॉंग खुशबू का चलन था, लेकिन अब यूपी में भी स्ट्रॉंग को पसंद किया जा रहा है। इसलिए हमारे उत्पादों की मांग बढ़ रही है।

उन्होंने बताया कि अतर में नये ट्रेडिशनल रेंज का उत्पाद ब्रज निकाला है। यह मिट्टी अतर है जिसमें 60% अतर और एसेंशियल ऑयल को ब्लेंड किया गया है। इसी तरह हमारा उत्पाद एकया है जिसमें ट्रेडिशनल पचौली को एक नए वेस्टर्न रूप में बनाया गया है। इसके अलावा हमारा सबसे हिट हाल ही में लांच किया गया पेशवाई अतर है, जो पेशवा राज और मराठा योद्धाओं के समय की सुगंध जिसका इतिहास में भी वर्णन है उसी के आधार पर बनाया गया है। उन्होंने बताया कि शमामा की मांग

बढ़ रही है और ऊद में नेचुरल टोन की मांग बढ़ी है। इससे पहले फैसी ऊद का चलन था, जिसमें बदलाव आया है। उन्होंने बताया कि अतर बनाने की तकनीक पुरानी ही है और कन्नौज ही उसका बेस है। देग की मिट्टी का अतर सिर्फ कन्नौज में ही बनता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हम सिर्फ अगरबत्ती और अतर पर ही अभी तक काम करते रहे हैं, लेकिन अभी हम जल्द ही बखूर धूप लाने की तैयारी कर रहे हैं, जो अगले सीजन तक आ जाएगा।

दामोदरदास भगवानदास कंपनी का इतिहास बहुत पुराना है और सुगंध व अगरबत्ती उद्योग के लिए वह



प्रेरणादायक है। दामोदरदास और भगवान दास सगे मामा भांजे थे। यह परिवार 1872 में अगरबत्ती उत्पादन में काम करता था। परिवार के पास सभी ऐसे दस्तावेज हैं, जो बताते हैं कि 1908-09 में ब्रिटिश सरकार ने कंपनी का ट्रेडमार्क रजिस्टर किया था। 1929-30 के

दौर में ब्रिटेन और साउथ अफ्रीका में इस कंपनी की अगरबत्ती निर्यात की जाती थी। अफ्रीका में आदिस अबाबा और जंजीबार पोर्ट पर प्रीमियम उत्पाद निर्यात किए जाते थे। कांटा छाप और पुष्प ब्रांड सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद थे। 1952 में कंपनी ने साउथ अफ्रीका, केन्या और मिडिल ईस्ट में निर्यात बढ़ाया और उस समय कंपनी का बुलबुले अरब नाम का ब्रांड बहुत ही लोकप्रिय था। उस समय पानी के जहाज से माल जाता था और मार्केट में माल की सार्टेज होने पर वह ब्लैक में बिकने लगता था। श्री देवेन्द्र ने बताया कि कंपनी के उत्पाद तत्कालीन राजा, महाराजा, नवाब और पेशवा तथा तत्कालीन संपन्न लोग इस्तेमाल किया करते थे। उस समय राज दरबार

ब्रांड अगरबत्ती गायकवाड राजघराने और गुजरात के जूनागढ़ के सुल्तान बहुत पसंद करते थे। उस समय कस्तूरी, अंबर, चंदन के उत्पाद ही ज्यादातर चलते थे। उन्होंने बताया कि अभी पिछले दिनों पुणे में प्रसिद्ध गायक कुमार गंधर्व के नाती का कार्यक्रम था। उन्हें वहां किसी ने गिफ्ट दिया। इसके बाद वह हमारे शोरूम में आ गए। बातचीत में पता

चला कि उनके दादाजी भी हमारी दुकान पर आया करते थे। इस तरह आज भी हमारे उत्पाद आम लोगों से लेकर समाज के विशिष्ट लोग पसंद करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बहुत पुराने समय में उच्च क्वालिटी के रॉ मटेरियल और प्रीमियम उत्पाद बिकते थे, लेकिन बीच में केमिकल और सिंथेटिक मटेरियल का इस्तेमाल होने लगा, लेकिन अब एक बार फिर लोग ट्रेडिशनल, नेचुरल और हर्बल उत्पादों को पसंद कर रहे हैं। इसीलिए कंपनी ने अपने पारंपरिक सुगंधियों के पैटर्न पर नए-नए प्रोडक्ट लॉन्च किए हैं। कंपनी हर महीने नई रेंज के उत्पाद भी लाने के पक्ष में नहीं रहती। यही कारण है कि डेढ़ सौ वर्ष से अधिक पुरानी कंपनी के पास अभी भी सिर्फ 40 रेंज के उत्पाद हैं, लेकिन वह सभी मार्केट में अपनी खास पहचान रखते हैं। ■





बांस-रहित अगरबत्ती: बीआईसी की नई प्रीमियम पेशकश

बेंगलुरु स्थित बिंदू इन्सेंस क्राफ्ट एलएलपी, घरेलू और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भारतीय अगरबत्ती उद्योग में एक अग्रणी नाम है। कंपनी विभिन्न बाजार क्षेत्रों

के लिए अपने व्यापक दृष्टिकोण के लिए जानी जाती है। बांस रहित श्रेणी में बीआईसी ने उत्कृष्ट प्रदर्शन किया है, जिससे बाजार उच्च गुणवत्ता वाले नए उत्पादों से भर गया है। इसी माह में, कंपनी ने अपनी उत्पाद श्रृंखला को आगे बढ़ाते हुवे बांस-रहित अगरबत्ती लांच की है। ये उत्पाद, आकार में पारंपरिक अगरबत्तियों के बराबर लेकिन बांस की के बिना, चार आकर्षक सुगंधों में उपलब्ध हैं- चार्मिंग मोगरा, ब्लशिंग रोज़, इटरनल सैंडल और व्हाइट कस्तूरी। आकर्षक पेस्टल रंगों की पैकिंग में, ये अगरबत्तियाँ एक प्रीमियम उत्पाद लगती हैं। प्रत्येक 100 ग्राम पैक की कीमत रु. 70 है जिसमें कम से कम 65 स्टिक इसे एक वैल्यू फॉर मनी उत्पाद बनाती है। उच्च गुणवत्ता वाली एक बड़ी उत्पाद श्रृंखला के साथ, बीआईसी शीर्ष अगरबत्ती ब्रांडों में से एक बनने की राह पर है।

कम कीमत और उच्च क्वालिटी में तवाफ़ लोबान अगरबत्ती

नागपुर की तवाफ़ अगरबत्ती एंड परफ्यूमर्स कंपनी खास प्रकृति उत्पाद बनाती है। तवाफ़ ब्रांड, कम से कम रेट में देश की टॉप क्वालिटी की लोबान अगरबत्ती की निर्माता है। पिछले पांच सालों में तवाफ़ ने महाराष्ट्र समेत आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, कर्नाटक और तमिल नाडु में भी विस्तार किया है। कंपनी के उत्पाद केसरी लोबान प्रीमियम मसाला लोबान स्टिक और साईलीला साम्ब्रानी धूप की मार्किट में अच्छी डिमांड है। यह उत्पाद प्राकृतिक राल, लोबान, हालमाड़ी, केसर तेल आदि से बने है और खास ऑरेंज रंग में है। केसरी लोबान के 100 ग्राम के पैक की कीमत 65 रु एमआरपी है और साईलीला साम्ब्रानी धूप चारकोल रहित है और इसके 20 धूप स्टिक के पैक की कीमत 25 रु एमआरपी है। तवाफ़ ब्रांड 5 अलग अलग सुगंधों में भी लोबान अगरबत्ती बनाता है। ■



चन्दन और लोबान में ग्राहकों को पसंद हैं चारु के साम्ब्रानी कप



चारु परफ्यूमरी हाउस, बेंगलुरु के पुराने स्थापित ब्रांडों में से है जिसके अगरबत्ती उत्पादों की सुगंध देश ही नहीं दुनिया भर में फैली है। कंपनी की उत्पाद श्रृंखला में अगरबत्ती से लेकर धूप, कोन व साम्ब्रानी सभी प्रकार की भिन्न पैकेजिंग में उपलब्ध है। बीते कुछ समय से साम्ब्रानी कप का बाजार काफी बढ़ गया है। जिसके चलते लगभग सभी अगरबत्ती कंपनियों ने अपने साम्ब्रानी कप उत्पाद जारी कर दिए हैं। चारु परफ्यूमरी हाउस के साम्ब्रानी कप उत्पाद भी कई आकर्षक सुगंधों - गुग्गल, लैवेंडर, लोबान, मोगरा हाई, प्योर सैंडल, साई चंपा और वाइल्ड रोज में बाजार में उपस्थित हैं। इन सभी में लोबान और प्योर सैंडल की लोकप्रियता सबसे ज़्यादा है। इस उत्पाद के एक बॉक्स की कीमत रु 84 एमआरपी है जिसमें 12 कप आते हैं। दशकों से चारु ब्रांड ने अपने उत्पादों में क्वालिटी बरकरार राखी हुई है जिसके चलते ग्राहक को चारु ब्रांड पर भरोसा है। चारु ब्रांड को कई अवार्ड भी मिल चुके हैं। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा नवंबर-दिसंबर-2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।



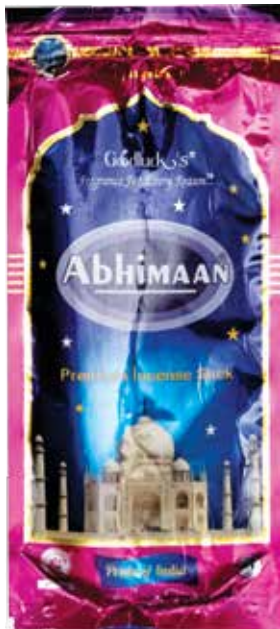
देश की कई मंडियों में लोकप्रिय है श्रीधन चन्दन धूप

बेंगलुरु र्वास जाना जाता सबसे अधिक क्वालिटी वाली अगरबत्ती उत्पादों के लिए। यहां से कई कंपनियां जिनमें से कुछ का कई दशकों पुराना इतिहास है, आज देश ही नहीं विदेशों में भी अगरबत्ती पहुंचा रही हैं। सुगंध के शौकीन आज भी बेंगलुरु की अगरबत्ती को सबसे ऊपर तरजीह देते हैं। इन्ही कंपनियों में से एक नाम श्रीधन ब्रांड का भी है। बेंगलुरु का यह ब्रांड अगरबत्ती ही नहीं, धूप में भी देश भर के कई बाजारों में काफी लोकप्रिय है। मुंबई हो या पटना, सभी जगह श्रीधन के उत्पाद प्रीमियम श्रेणी में पसंद किये जाने वाले उत्पादों में हैं। सुगंध इंडिया के मार्केट सर्वेक्षण के तहत श्रीधन की चन्दन धूप कंपनी की ओर से दिए जाने वाले उत्पादों में सबसे अधिक बिकने वाला उत्पाद है। आकर्षक बॉक्स पैकिंग और चन्दन की सदाबहार भीनी भीनी सुगंध में यह उत्पाद 50 ग्राम में रु 150 एमआरपी में है। श्रीधन की उत्पाद श्रृंखला में 100 से अधिक उत्पाद हैं। अगरबत्ती के साथ साथ कंपनी धूप कोन, धूप स्टिक, नेचुरल कप, परफ्यूम, इत्र और बखूर भी बनाती है। ■



उत्तर भारत में रियल के गीली धूप उत्पाद को मिल रहे अच्छे नतीजे

रियल फ्रेग्रन्सेस पुणे से निकलने वाली टॉप कंपनियों में गिनी जाती है। काफी अरसे से रियल के उत्पाद देशभर में अच्छे नतीजे दे रहे हैं। कंपनी का लक्ष्य है आम आदमी तक भी प्रीमियम उत्पाद पहुंचाना और इसमें वह काफी सफल रही है। महाराष्ट्र के अलावा मध्य प्रदेश, गुजरात, उत्तर प्रदेश, पश्चिम बंगाल आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, और दक्षिण भारत के कई राज्यों सहित लगभग 20 राज्यों में रियल के उत्पाद अच्छी बिक्री में हैं। इसके अलावा अफ्रीका और मलेशिया में भी कंपनी एक्सपोर्ट कर रही है। रियल ने खास उत्तर भारत के बाजार को देखते हुवे, जहां सस्ते उत्पादों की भीड़ और प्रतिस्पर्धा है, वहां प्रीमियम श्रेणी में गीली धूप उत्पाद जारी किये हैं जिसे बाजार से काफी अच्छे नतीजे मिल रहे हैं। रियल के अन्य हॉट सेलिंग उत्पादों में रियल टोटल, डिवाइन सीरीज और ए वन सीरीज हैं। कंपनी के पास लगभग 200 रेंज के अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक आदि सभी उत्पाद अलग-अलग साइज में हैं। ■



अभिमान और चिंतन की डिमांड बरकरार

पुणे का सबसे पुराना अगरबत्ती ब्रांड जहागीरदार, 6 पीढ़ियों से देशभर में सुगंध फैला रहा है। जहागीरदार ब्रांड की कंपनी गुडलक परफ्यूमरी अगरबत्ती कंपनी प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती, धूप, गीला धूप, सांब्रानी, परफ्यूम और इत्र की प्रमुख उत्पादक है। अपनी खानदानी परंपरा के अनुरूप गुडलक कंपनी आज भी केवल प्रीमियम उत्पाद ही मार्केट में डालती है। कंपनी के प्रमुख ब्रांडों में से अभिमान अगरबत्ती ब्रांड 2 दशक पूर्व लांच किया गया था जो आज भी अच्छा चल रहा है। इसी तरह कंपनी का दूसरा ब्रांड चिंतन भी प्रीमियम श्रेणी में काफी लोकप्रिय उत्पाद है। इसे शुरू में सांब्रानी स्टिक में लांच किया गया था और बाद में साम्ब्रानी कप के बढ़ते ट्रेंड को देख चिंतन साम्ब्रानी कप भी लांच किया गया था। दोनों ही उत्पाद प्रीमियम श्रेणी में अच्छी डिमांड में हैं। गुडलक कंपनी का उद्देश्य हमेशा से क्वालिटी विद इनोवेशन, फ्रेगरेंस फॉर एवरी ओकेशन है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा नवंबर-दिसंबर-2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

14 सुगंधों में तिरंगा की गीली धूप लांच

तिरंगा ब्रांड यूपी में सर्वश्रेष्ठ बिकने वाले अगरबत्ती ब्रांडों में शुमार है। खास कानपुर और देहात के इलाकों में इसकी काफी मज़बूत पकड़ है। यूपी के अलावा देशभर की मंडियों में भी तिरंगा की उपस्थिति है। कम कीमत में ज़्यादा सुगंध और माल तिरंगा की खासियत है जो इसे दूसरे ब्रांडो से आगे रखता है। अगरबत्ती के साथ साथ तिरंगा के धूप उत्पाद भी ज़ोरो शोरो से बिक रहे हैं। 2 वर्ष पूर्व ही तिरंगा ने त्रिपुरा में यूनिट लगायी थी जहां से धूप का उत्पादन हो रहा है। कंपनी ड्राई स्टिक में 150 रु के एक पैक में 12 फ्रेग्रेन्स दे रही है जिसमें हर एक पैक में 10 स्टिक 15 एमआरपी में हैं। इसके साथ ही प्रीमियम में जार पैकिंग में भी कंपनी का ड्राई स्टिक उत्पाद है जो 12 सुगंधों में है। इसका बर्निंग टाइम लगभग 1 घंटा है और यह 60 रुपए में है। कंपनी के ड्राई स्टिक उत्पाद चारकोल फ्री हैं। बात करें गीली धूप की तो 6 सुगंध में कंपनी के उत्पाद मार्केट में बिक्री में है और पिछले महीने ही कंपनी ने 14 और सुगंधों में गीली धूप देश भर में लांच की है। इसके एक 14 सुगंध के पैक से ग्राहक को महीने में हर तीन दिन में नयी सुगंध का एहसास होगा। इसका 10 स्टिक का पैक रु 15 एमआरपी में है। धूप उत्पादों से हट कर तिरंगा के लोबान कप को भी बहुत बढ़िया नतीजे मिल रहे हैं। हर एक कप में लोबान और चन्दन की 2 सुगंध हैं। इसके एक पैक की कीमत रु 35 एमआरपी है जिसमें 6 कप हैं। तिरंगा अगरबत्ती का उद्देश्य ग्राहक को कम से कम कीमत में ज़्यादा से ज़्यादा सुगंध देना है। ■



स्टार शोप में खास सर्वम की अगरबत्तियां

पुणे की कंपनी रविंद्र इंसेंसो के ब्रांड सर्वम ने 2017 में मार्केट में प्रवेश किया था और कोविड के बाद इसकी सेल ने रफ़्तार पकड़ी। सीओ कंपनी के 3 सेगमेंट में 30-35 उत्पाद हैं और हाल ही में कंपनी ने 14 उत्पाद लांच किये थे। कंपनी के 5 उत्पाद - हाउस फूल, फ्रेंच परफ्यूम, ग्रीन एरोमा, जवाधू और हाई फाई की मांग सबसे अधिक है। आकर्षक 100 ग्राम की बॉक्स पैकिंग में यह अगरबत्ती उत्पाद रु 110 की एमआरपी में है। कंपनी ने खास स्टार शोप में भी अगरबत्ती निकाली है जो ग्राहकों को काफी आकर्षित कर रही है। ■

*नोट: उल्लिखित मूल्य व मात्रा नवंबर-दिसंबर-2023, कंपनी द्वारा बताई गई जानकारी के अनुसार हैं।

देवदर्शन के देशव्यापी विस्तार की ओर एक और कदम

देवदर्शन, जो 1954 से धूप और अगरबत्ती में विशेषज्ञता रखे हुए है, अपने राष्ट्रव्यापी व्यापार को बढ़ाने में महत्वपूर्ण कदम बढ़ा रही है। हाल ही में, ब्रांड ने अपना नवीनतम स्टोर “निर्वाणा एरोमेटिक इंडलर्जेस” का अनावरण किया, एक नया स्टोर जो विभिन्न सुगंधित उत्पादों की विविध श्रेणी प्रदान करता है। स्टोर में उनके सिग्नेचर धूप और अगरबत्ती के अलावा अनेक नए उत्पाद शामिल हैं। इनमें एरोमा ऑयल, बेल जार सेंटेड कैडल, क्रिस्टल जार सेंटेड कैडल, रीड डिफ्यूज़र, कार डिफ्यूज़र, और रूम फ्रेशनर्स आदि शामिल हैं। इनका उद्देश्य ग्राहकों को सम्पूर्ण सुगन्धित अनुभव प्रदान करना है।

देवदर्शन का नये उत्पादों के विस्तार पर निर्णय उनके ग्राहकों की बदलती पसंदों को पूरा करने के उनके समर्पण का प्रमाण है। 1954 से जुड़ी एक विरासत के साथ, कंपनी का नये रास्तों में विस्तार उसकी बाजार में प्रासंगता बनाए रखने और गुणवत्ता और परंपरा को बनाए रखने के लिए है। “निर्वाणा एरोमेटिक इंडलर्जेस” की स्थापना ब्रांड की उपस्थिति को बढ़ाने के नए कदम को दर्शाती है। अधिक सुगंधित उत्पादों की दिशा में कदम बढ़ाकर, देवदर्शन का लक्ष्य एक व्यापक जनसांख्यिकी की रुचि को पूरा करना है, जो विभिन्न उद्देश्यों के लिए सुगंधित उत्पादों की एक व्यापक विविधता की तलाश में हैं।

यह विस्तार देवदर्शन के न केवल उसे धूप और अगरबत्ती उद्योग के लीडर के रूप में बनाए रखने का, बल्कि विभिन्नताओं की देशव्यापी आवश्यकताओं को पूरा करने और सारे देश के उपयोगकर्ताओं की विविध आवश्यकताओं का सम्मान करने के लिए है। “निर्वाणा एरोमेटिक इंडलर्जेस” के लॉन्च के



साथ, देवदर्शन अपने मूल्यवान ग्राहकों को देशभर में उच्च गुणवत्ता वाले सुगंधित अनुभव प्रदान करने के लिए अपने समर्पण को मजबूती से जारी रखता है। ■

9027243598
Vikas Agrawal
9212626926
9412180215

HAPPY
2024
NEW YEAR

CHAUDHARY SALTPETRE INDUSTRIES
Mfg. of : Nitrate Of Pottasium (Saltpetre) श्लोक चार, Other Chemicals Etc

Above Material Use For Making All kinds of
●Dhoopbatti ●Agarbatti ●Masalabatti ●Whitebatti ●Moisquitobatti Etc.

Factory : Sarswati Kund, Masani, Delhi Road, Mathura-281003
Email: chaudharysaltmtr@gmail.com

Our Sistern Concern:

1. JAGAN PRASAD PRITHIRAJ SHORA WALE
M.L. Agrawal : 7417406668
Gaurav Agrawal : 9319907597
9690223522

2. MUKUND TRADERS
Govind Prasad Agrawal : 9027243598
Vikas Agrawal : 9212626926
9412180215

देश का सबसे बड़ा प्रीमियम मार्केट

देश में कर्नाटक, तमिलनाडु, मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, राजस्थान, दिल्ली, पंजाब और उत्तर प्रदेश सहित लगभग दर्जन भर राज्य हैं, जो बड़े पैमाने पर अगरबत्ती और धूप का उत्पादन करते हैं। यह सभी अपने खास उत्पाद बल्कि यू कहें कि प्रीमियम प्रोडक्ट देश की राजधानी दिल्ली और आर्थिक राजधानी मुंबई में स्थापित करने की कोशिश करते हैं। भारत भर की अगरबत्ती कंपनियां मुंबई के बाजार पर कब्जा चाहती हैं। वहीं दूसरी ओर पुणे देश का सबसे बड़ा प्रीमियम अगरबत्ती और धूप उत्पादों का बाजार है। पुणे में अगरबत्ती और धूप का मार्केट 50-50% हो गया है। इसमें भी प्रीमियम क्वालिटी की खपत सबसे ज्यादा है। सुगंध इंडिया की सर्वे टीम ने पुणे के मैनुफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, और रिटेलर्स के बीच व्यापक बातचीत में पाया कि यहां के उपभोक्ता धूप में ड्राई स्टिक और सांब्रानी ज्यादा पसंद करते हैं। पुणे ऐसा बाजार है जहां देश के सभी राज्यों के प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद हाथों हाथ बिकते हैं। चूंकि पुणे प्रीमियम और उसमें भी बेस्ट क्वालिटी के उत्पादों का खुद बड़ा उत्पादक है। इसलिए लगभग 50% मार्केट पर वहां के ही उत्पादों का दबदबा है। शेष 50% में दूसरे राज्यों के उत्पाद बिकते हैं।

रेट नहीं क्वालिटी देखते हैं उपभोक्ता

पुणे में पेशवाई राज के कारण स्थानीय लोगों के बीच कला, साहित्य, संस्कृति, खानपान और शौक श्रंगार काफी पसंद किया जाता है। सुगंधियों को लेकर पुणे वासी बहुत ही शौकीन रहे हैं। देश की आजादी के बाद पुणे व्यवसायिक उच्च शिक्षा के केंद्र के रूप में उभरा है, तो आईआईटी और आईआईएम संस्थाओं के अलावा सूचना तकनीक से संबंधित बड़ी-बड़ी कंपनियों का भी सेंटर यहां है। बेहतर भौगोलिक स्थिति और स्वस्थ पर्यावरण से मुंबई और अहमदाबाद की संपन्न आबादी यहां शिफ्ट हुई है। प्रति व्यक्ति आय अधिक होने के कारण यहां अगरबत्ती, धूप व अन्य सुगंध उत्पादों पर लोग औसतन 1000 रुपए प्रतिमाह खर्च करते हैं। यह ऐसा शहर है जहां 100-150 वर्ष से कई पीढ़ियां अगरबत्ती व धूप उत्पादों का उत्पादन कर रही हैं और उनके पास उच्च गुणवत्ता वाले ट्रेडिशनल प्राकृतिक सुगंधियां तैयार करने का फार्मूला है। इसलिए उनके उत्पाद यहां सबसे ज्यादा बिकते हैं। यहां बेंगलुरु, मुंबई, नागपुर, इंदौर के अलावा गुजरात व राजस्थान के उत्पादों की भी अच्छी खासी मार्केट है। यहां के उपभोक्ता कीमत नहीं क्वालिटी देखते हैं और यदि उन्हें फ्रेग्रेंस पसंद आता है, तो वह दूसरी बार उस ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। इसलिए यहां के 40% ग्राहक अपने पसंदीदा ब्रांड ही खरीदते हैं।

प्रीमियम प्रोडक्ट्स में बढ़ रहा कंपटीशन

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार पुणे में मसाला अगरबत्ती और प्रीमियम प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। साथ ही आनलाइन व होम डिलीवरी का भी चलन शुरू हुआ है। जीपर पैकिंग प्रीमियम में ₹70 की है और बॉक्स ₹100 का चलता है। 50 ग्राम तक के प्रीमियम पैकिंग वाले उत्पाद ₹250 तक में अच्छे चलते हैं। अगरबत्तियों में मुख्यतः बालाजी का रेड, चंदन, बिग बेल का कच्चा बेला, कच्चा चंदन 150 से 200 ग्राम के जीपर में, निखिल का आराध्य, देव वंदन, हिना, ऊद, याग्निक और चंदन चलता है। इसके अलावा विजय, बंसी, ओमेगा, सच्चे साईं, श्रीजी, मनोज सुगंधी, आदि चलते हैं। यहां बालाजी और निखिल का 3 इन 1 और 6 इन 1 जीपर में काफी पसंद किए जाते हैं, जो 100, 250 और 300 ग्राम की पैकिंग में है। पुणे के लोकल ब्रांडों में ओसवाल, एस ओसवाल, रियल, गंगोत्री, गायत्री, मनोहर, भैरव, संतोष और पुणे के पुराने ब्रांड जहागिरदार, दामोदरदास भगवानदास, सी एच सुगंधी, आदि की भी प्रीमियम में अच्छी खपत है। अन्य ब्रांडों में सिद्धि सुगंधी, बीआईसी और मुंबई का राजपाल, सत्या, फ्लोरिश, उत्सव, अमृता, निराली, अलौकिक, वैष्णवी, आदि भी चल रहे हैं। पुणे से बेंगलुरु की कई बड़ी कंपनियों के प्रीमियम ब्रांड हाल के

वर्षों में गायब हो गए हैं। दर्शन इंटरनेशनल की इधर मांग बढ़ रही है। वहीं जेड ब्लैक 3 इन 1 चलता है। आमतौर पर साइकिल और जेड ब्लैक मीडियम रेंज के उत्पाद हैं, जबकि यहां प्रीमियम की मांग ज्यादा है। इसकी वजह यह है कि लोगों को नेचुरल और हर्बल प्रोडक्ट चाहिए, क्योंकि कस्टमर केमिकल नहीं पसंद कर रहा है। यही कारण है कि अगरबत्ती से लोग धूप और ड्राई स्टिक की तरफ शिफ्ट हो रहे हैं। यहां ₹400 में 10 काडी वाली अगरबत्ती भी बहुत पसंद की जाती है। बालाजी का ऊद, चंदन और निखिल का संदल, ऊद, हिना की ₹700 की एमआरपी में बीते त्योहारों के दौरान जबरदस्त मांग रही है। नए ब्रांडों में अहमदाबाद का जेबरा और पुणे का सर्वम है और यह अच्छी मार्केट पकड़ रहे हैं। इसके अलावा जय भवानी, अलौकिक और विधान ने हाल ही में कई नये रेंज निकाले हैं।

प्रीमियम ड्राई स्टिक की बढ़ रही 60% मार्केट

पुणे की धूप मार्केट में प्रीमियम क्वालिटी में बालाजी का कब्जा है। टॉप्सी, फॉरेस्ट, अलौकिक, जय भवानी, अर्चना, रौनक भी चलते हैं। बेंगलुरु का शंकर परफ्यूमरी, सुजाता सुगंध भी अच्छा चल रहा है। वहीं दूसरी ओर पुणे में इकोनामी रेंज में 20 और ₹30 वाले पाउच भी चलते हैं, जिसमें जेड ब्लैक का दबदबा है। इसके अलावा बालाजी, बंसी और बिग बेल की ₹70 की एमआरपी वाली प्रीमियम गीली धूप बहुत चलती है। ड्राई स्टिक में निखिल, बिग बेल, बालाजी सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा पुणे के कई लोकल लेकिन प्रीमियम प्रोडक्ट खूब चलते हैं। ड्राई स्टिक बॉक्स और जार पैकिंग में चल रहे हैं। यहां कप का चलन भी बढ़ा है। गीली धूप की तुलना में ड्राई स्टिक की मार्केट 60% है, जो तेजी से बढ़ रही है। विधान की गीला धूप भी ठीक चल रही है। उसके 250 ग्राम पैक की मांग बढ़ी है। गीली धूप और ड्राई स्टिक में उत्सव, अमृता, निराली, रियल, विजय प्रोडक्ट्स, वैष्णवी, मनोहर, जेड ब्लैक का मंथन, विधान, सत्या, सच्चे साईं गॉड गिफ्ट चल रहे हैं।

मार्केट रिपोर्ट के अनुसार गीली धूप और कोन प्रीमियम क्वालिटी में बालाजी, बंसी और शाह का चलन है। इकोनामी में 40 से 80 एमआरपी वाले और प्रीमियम में 100 से 150 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम में 50 ग्राम का पैक ₹300 में चल रहा है। लूज और रोल पैक का भी मार्केट यहां 20% है, जो 250 से 500 ग्राम तक की पैकिंग में चलता है। गीली धूप इकोनामी में ₹30 और प्रीमियम में 70 रुपए की एमआरपी में बॉक्स में चल रहा है। इसमें बालाजी, ओसवाल, कल्याणी, जय भवानी, अलौकिक चलते हैं। प्रीमियम की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। धूप स्टिक में ₹70 की एमआरपी में गायत्री, फ्लोरा, लक्ष्मी नारायण और महालक्ष्मी अच्छा चल रहा है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार गुजरात का अलौकिक, जय भवानी, वक्रतुंड, राजेश्वरी और जेबरा अच्छे चल रहे हैं। मुंबई का आनंद प्रोडक्ट और जयपुर का बंसी धूप चल रहा है। यहां कंपटीशन काफी बढ़ रहा है।

लोकल से ब्रांडेड सांब्रानी कप की मांग बढ़ी

सुगंध इंडिया के मार्केट सर्वे के अनुसार सांब्रानी कप का चलन 30% बढ़ा है। इसमें लोकल की भी काफी मांग है। निखिल, नीव, फॉरेस्ट चलते हैं। कपूर में प्रीमियम क्वालिटी में गणपति श्री पाइन, भीमसेनी कपूर सबसे ज्यादा चलता है। इसके बाद 333, गीता प्रोडक्ट्स, सांगली का 305, माही और माहुली नार्मल रेंज में सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पाद हैं। टीका चंदन में मनोहर का 80% मार्केट पर कब्जा है। अश्वगंधा भी चलता है। देव दर्शन, हरी दर्शन आदि अन्य ब्रांड 20% की मार्केट में चलते हैं। रोल आन की यहां खास मार्केट नहीं है। एरोकैम और मनोहर भी चल रहा है, लेकिन प्रीमियम में बालाजी और निखिल ही चलते हैं। ■

हाई एमआरपी, लो क्वालिटी से असंतुष्ट कंज्यूमर: संजय ओझा

अगरबत्ती और धूप उत्पादों की कई कंपनियों के सुपरस्टाकिस्ट और पुणे में कई कंपनियों के उत्पादों की काउंटर सेल करने वाली फर्म लक्ष्मी सुगंधालय के प्रमुख श्री संजय ओझा के अनुसार उपभोक्ताओं में ब्रांड लाएल्टी नहीं बढ़ रही है और 25% आमलोग लूज उत्पादों का इस्तेमाल करते हैं, क्योंकि ब्रांडेड कंपनियां अपने उत्पादों की एमआरपी बहुत बढ़ा-चढ़ा कर रखती हैं। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने बताया कि ब्रांडेड के मुकाबले लूज उत्पादों का बाजार 25% बना हुआ है और लोगों में ब्रांड लॉयल्टी नहीं आ पा रही है, क्योंकि ब्रांडेड में एमआरपी ज्यादा लिखी जा रही है। उन्होंने कहा कि मान लीजिए कि कोई उत्पाद ₹600 दर्जन का है, तो उसके एक पैक की एमआरपी पर ₹120 लिखा जाता है, जो ₹100 में बिकता है, जबकि कंपनी की लागत उस पर सिर्फ ₹38 है। इस तरह 50 रूपए डीलर का प्रॉफिट बनता है। ऐसे में कंज्यूमर 38 रूपए का माल, जो ₹100 में खरीद रहा है, तो उसे संतुष्टि नहीं मिलेगी और फिर वह क्यों ब्रांडेड प्रोडक्ट लेगा? लूज में उसे सस्ता और एक हद तक अच्छी क्वालिटी भी मिल रही है। पुणे के प्रमुख वितरकों और रिटेलर्स में से एक श्री ओझा के भाई श्री सुरेश ओझा व श्री संदीप ओझा गायत्री और गंगोत्री नाम से अपना खुद का ब्रांड निकलते हैं। इन ब्रांड्स के भी श्री संजय वितरक हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि उनके पास कई कंपनियों की ट्रेडिंग और एजेंसियां हैं। त्योहारों का यह सीजन अगरबत्ती धूप उद्योग के लिए बेहतर रहा है। पिछले तीन-चार वर्षों की तुलना में त्योहारों के दौरान प्रीमियम उत्पाद काफी बिके हैं। फर्म का अपना मार्केटिंग नेटवर्क है और वह पुणे के विभिन्न इलाकों में वैन से सप्लाई करते हैं और काउंटर से भी उनकी बिक्री होती है। डिस्ट्रीब्यूशन के लिए कई सेल्समैन और स्टाफ रखे गए हैं। उन्होंने बताया कि गायत्री, फ्लोरा, लक्ष्मी नारायण, महालक्ष्मी और फ्लोरा ₹70 एमआरपी में धूप स्टिक काफी अच्छा चल रहा है। इधर अहमदाबाद का जेब्रा नया ब्रांड आया है, जिसका पहला लॉट मार्केट में आया है और लोग उसे पसंद कर रहे हैं। यहां ओसवाल और जहागिरदार की भी अच्छी मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 10 में से 2-3 ग्राहक ही ब्रांड के नाम से उत्पाद मांगते हैं। उसमें भी फॉरेस्ट, बालाजी और गायत्री जैसे उत्पाद आते हैं। अन्यथा ज्यादातर लोग काउंटर पर 20-25 रूपए वाले अगरबत्ती या धूप उत्पादों की मांग करते हैं।

एक सवाल के जवाब में श्री ओझा ने बताया कि तापसी,



फॉरेस्ट अलौकिक, जय भवानी, अर्चना, रौनक, शंकर परफ्यूमरी, सुजाता सहित प्रीमियम में कई उत्पाद है, जो अच्छे चल रहे हैं। इसमें बालाजी नंबर एक पर है। गुजरात का वक्रतुंड, राजेश्वरी और जेब्रा भी अच्छे चल रहे हैं। मुंबई का आनंद प्रोडक्ट ठीक है, लेकिन पुणे में केवल हम अपना गायत्री और गंगोत्री ही बेचते हैं। जयपुर के बंसी धूप की भी बिक्री है। वहीं सस्ते उत्पादों की मांग की वजह से लूज पैकिंग वाले उत्पादों की मांग बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि प्रीमियम उत्पाद ज्यादातर मुंबई, पुणे और नासिक तक बिकते हैं, लेकिन अन्य इलाकों में इकोनामी उत्पादों अथवा लूज की ही मांग रहती है। उन्होंने कहा कि मुंबई और पुणे में 50% प्रीमियम उत्पाद चलते हैं, छोटे शहरों में वह सिर्फ 15 से 20% है। सीजन में लगभग 20 से 25% वह जरूर बढ़ जाता है।

श्री संजय ओझा ने एक सवाल के जवाब में कहा कि उनका होलसेल में का काम है। वह काउंटर सेल ज्यादा करते हैं। वैसे टॉप्सी, फॉरेस्ट एवं अलौकिक के वह सुपरस्टाकिस्ट हैं और कई जिलों में वह डिस्ट्रीब्यूटर्स को ही सप्लाई देते हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम उत्पाद त्योहारों में ज्यादा चलाते हैं। ₹50 और ₹70 की एमआरपी वाले उत्पादों का चलन ज्यादा है। बॉक्स पैकिंग में 250 ग्राम की मांग बढ़ी है। जीपर में आमतौर पर इकोनामी क्वालिटी के उत्पाद चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि धूप में गीली धूप की ज्यादा मांग है। प्रीमियम क्वालिटी के बाद धूप ₹70 के एमआरपी में चलते हैं। इसमें मंथन और बंसी ज्यादा चलता है। बालाजी की प्रीमियम गीला धूप लोग सबसे बेस्ट मानते हैं। ड्राई स्टिक में यदि कहा जाए तो टॉप-5 में बालाजी, गायत्री, ओरिएंटल, वक्रतुंड और बंसी है। धूप सबसे ज्यादा ₹50 और फिर ₹100 की पैकिंग वाले चलते हैं। सांब्रानी कप में बाहुबली दक्षिण भारत के अन्य ब्रांड चलते हैं। इसके अलावा मिस्बाह भी काफी पसंद किया जाता है। कपूर में मनोहर नंबर एक है और लोकल ब्रांड का माही चलता है। चंदन टीका में भी मनोहर सबसे बेहतर है। रोल ऑन में रतलाम का एरोकैम और प्रीमियम में बालाजी सबसे बेहतर है। ■

Mr. Sanjay Oza

M/s. Laxmi Marketing Agency 326, Rasta Peth, Vijay Laxmi
Building Pune-411011
Ph: 9823015864



संतोष सुगंधालय: फेरी से वितरक व निर्माता का सफर

वर्ष 1983 में पुणे की सड़कों, गलियों और मोहल्ले में ₹500 की अगरबत्ती लेकर साइकिल पर फेरी लगाने वाले श्री राजेंद्र सिंघवी की कठोर मेहनत और तपस्या का परिणाम है कि उसी शहर में आज उनके परिवार के पास एक दर्जन से अधिक ब्रांडेड कंपनियों की डिस्ट्रीब्यूटरशिप और होलसेल एजेंसी का काम है। यही नहीं उनके बड़े बेटे संतोष ने संतोष सुगंधालय के नाम से प्रीमियम मसाला अगरबत्ती, कप और गाय के गोबर से निर्मित धूप का अपना ब्रांड भी शुरू कर दिया है, जो देश के अलावा मुंबई और मिडिल ईस्ट में भी बिक रहा है। राजेंद्र सिंघवी ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि वह 1983 में इस कारोबार में पार्ट टाइम काम करने के लिए आए थे। मैं नौकरी करता था, लेकिन पार्ट टाइम इस काम को शुरू किया। 500 रुपए से काम शुरू किया और साइकिल पर माल बेचने निकलता था। काम बढ़ते-बढ़ते 1992 में अपनी एक शॉप खोल ली। मेरी पत्नी मंगला सिंघवी ने हर तरह का सहयोग दिया वह दुकान भी संभालती थीं। आज संतोष सुगंधालय के पास निखिल, बालाजी, बिग बेल, विजय प्रोडक्ट्स, बंसी, ओमेगा, सच्चे साईं की डिस्ट्रीब्यूटरशिप है। इसके अलावा श्रीजी, मनोज सुगंधी, ओसवाल का भी काम उनके पास है। उन्होंने बताया कि दो बेटे संतोष और स्वप्निल सिंघवी, जो उस समय पढ़ते थे। बाद में बच्चे बड़े हुए और वह भी नौकरी करने लगे, लेकिन संतोष सिंघवी ने नौकरी छोड़ दी और कारोबार संभाल लिया।

श्री राजेंद्र सिंघवी ने अपने संघर्ष की कहानी बताते हुए कहा कि 1988 में सबसे पहले हुबली के शांतिलाल जैन सत्यमेव जयते वालों ने काम

दिया। बाद में राजश्री ट्रेडिंग कंपनी जिनके पास 10-12 बड़ी कंपनियों का काम था। उन्हें पुणे के लिए आदमी की जरूरत थी। फिर मुझे बालाजी, ओरके फ्रेगरेंस जैसी 8-10 बड़ी कंपनियों का काम मिला। 1992 में मैंने नौकरी छोड़ दी और दुकान संभालना शुरू किया। हम सप्लाई भी करने लगे। उन्होंने बताया कि 1982 में 10-12 रुपए दर्जन माल मिलता था, लेकिन आज प्रीमियम का मार्केट है और 10 काडी अगरबत्ती भी 400 में बिक रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि दुकान पर रिटेलिंग के अलावा वह होलसेल बिक्री भी करते हैं और डिस्ट्रीब्यूटर्स को भी माल सप्लाई करते हैं।

श्री संतोष सिंघवी ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि पुणे अगरबत्ती और धूप उत्पादों का सबसे बड़ा मार्केट है। देश की बड़ी ब्रांडेड कंपनियां यहां अपना माल भेजती हैं। उन्होंने कहा कि सारे बड़े ब्रांड महाराष्ट्र आते हैं और सभी के प्रीमियम उत्पाद मुंबई में बिकते हैं, लेकिन उसमें भी मुंबई से ज्यादा पुणे में प्रीमियम की मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां ब्रांड लाएल्टी नहीं है। फिर भी 10 में से 4-5 ग्राहक ब्रांड के नाम से मांग करते हैं। आमतौर पर 500-600 रुपए की धूप और अगरबत्ती की खरीद लोग यहां कर लेते हैं। उन्होंने बताया कि कोरोना के समय “संतोष सुगंधालय डॉट कॉम” शुरू किया और देश-विदेश से ऑर्डर अब आने लगे हैं। ऑनलाइन मार्केटिंग का दौर बढ़ गया है। ऑनलाइन में हम सभी कंपनियों का माल सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि अब खुद हम संतोष सुगंधालय ब्रांड के नाम से अपना उत्पाद निकाल रहे हैं, जिसकी मांग बढ़ रही है। अपने ब्रांड के अलावा हम दूसरी कंपनियों



के भी माल बेचते हैं। हमारे यहां से ₹2000 तक के प्रोडक्ट्स भी बिकते हैं। उनके पास मुंबई के आनंद और आचार्य का भी काम है। आचार्य कंपनी गाय के गोबर से निर्मित हमारे दो ब्रांड रखते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पुणे में अगरबत्ती का बहुत अच्छा मार्केट है। यहां मसाला अगरबत्ती और प्रीमियम उत्पादों के अलावा पाउच का भी चलन है, लेकिन कम क्वालिटी के प्रोडक्ट नहीं चलते। यहां डोर टू डोर डिलीवरी का भी सिस्टम है, जिसे हम करते हैं। इसके अलावा छोटे-छोटे 30-40 डिस्ट्रीब्यूटर हैं और पुणे की 300 दुकानों को भी हम सभी तरह के ब्रांडेड प्रोडक्ट सप्लाइ करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम में जीपर ₹70 वाला चलता है। ₹10 का बॉक्स अब नहीं है। 100 ग्राम और ₹100 की एमआरपी वाले बाक्स का

चलन है। 50 ग्राम से लेकर 250 ग्राम तक के प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। प्रीमियम में वैसे 50 ग्राम पैक की ज्यादा मांग है।

श्री राजेंद्र सिंघवी ने बताया कि अगरबत्ती में जीपर पैक में बालाजी हॉलीडे, बिग बेल का कच्चा बेला और कच्चा चंदन चलते हैं। जीपर में आमतौर पर 150 से 200 ग्राम के पैक का चलन है। प्रीमियम में निखिल के कई ब्रांड आराध्या, देव वंदन, हिना, ऊद, याप्रिक और चंदन चलता है। बालाजी का रेड और चंदन की जबरदस्त मांग है। बिग बेल का कच्चा बेला भी लोग बहुत पसंद करते हैं। इसके अलावा यहां 3 इन 1 और 6 इन वन का चलन जीपर में है, जो 100 ग्राम, 250 ग्राम और 300 ग्राम की पैकिंग में है। इनमें बालाजी और निखिल सभी चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां कई बड़ी कंपनियों के ब्रांड गायब हो गए हैं, क्योंकि वह कम क्वालिटी के हैं, जबकि यहां प्रीमियम की जबरदस्त मांग है। जेड ब्लैक का 3 इन 1 चलता है। यहां के लोगों को प्रीमियम उत्पाद चाहिए, जिसमें केमिकल ना हो। प्रीमियम में ₹400 में 10 कांडी अगरबत्ती का भी यहां चलन है। बालाजी का ऊद व चंदन और निखिल का संदल, ऊद, हिना चलता है। यहां ₹700 तक की एमआरपी वाले सभी उत्पाद बिक जाते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां त्योहारों में प्रीमियम उत्पादों की जबरदस्त मांग होती है। साल भर की सेल त्योहारों के कुछ माह में ही हो जाती है। उन्होंने बताया कि यहां गीली धूप की भी अच्छी मार्केट है और पाउच में 20 से 30 रुपए की मार्केट में जेड ब्लैक सबसे ज्यादा चलता है। प्रीमियम में बालाजी, बंसी, बिग बेल चलता है, जो ₹70 की एमआरपी में बिकता है। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक में निखिल, बिग बेल, बालाजी सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा लोकल उत्पाद भी चलते हैं। बॉक्स और जार दोनों पैकिंग में ड्राई स्टिक चल रही है। प्रीमियम वाले ड्राई स्टिक का चलन अधिक है। यहां गीली धूप लगभग 40% चलती है, जबकि ड्राई की मांग 60% है और वह तेजी से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि पुणे में धूप और अगरबत्ती का मार्केट 50-50% हो गया है। सांब्रानी कप में लोबान, गूगल व चंदन चलते हैं और यह लगभग हर कंपनी अब बना रही है। इसमें भी प्रीमियम का रेट ₹100 है। इसके अलावा ₹200 की एमआरपी वाले भी उत्पाद हैं। आनंद का भी कप चलता है। उन्होंने बताया कि कपूर की मांग गणपति के समय सबसे ज्यादा रहती है और भीमसेनी कपूर सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। 3 पाइन प्रीमियम क्वालिटी का कपूर है। 333 नॉर्मल में बहुत चलता है। इसके अलावा चंदन टीका में मनोहर चलता है। रोल ऑन का मार्केट ज्यादा नहीं है, लेकिन उसमें बालाजी और निखिल प्रीमियम में चलते हैं। एरोकेम और मनोहर इकोनॉमी में चलता है। ■

M/s. Santosh Sugandhalaya

Shop no 1, Shivam apartment, Anand Nagar,
Sainath Colony, Old Sangvi, Pune, Pimpri-
Chinchwad, Maharashtra 411027

Ph: 095525 88565

Web. www.santoshsugandhalaya.com

ALL TYPE OF INCENSE & DHOOP MFG. MACHINES & DRYING AND PACKING SOLUTION IN ONE PLACE

Since 2014



First Time in India Hybrid Solar Energy Dryer Live Demo Visit Our Company At Surat

Since 2003



Last Six Month 7 to 8 Hybrid Solar Energy Chamber Installed with 100% Success Fully Working Low Cost Drying System.

FIRST TIME IN INDIA.
Fully Automatic Sambrani Cups Making Machine
Universal Design (Die Changeable System)



- You can Make Different types of Products in Only One Machine.
- You can easily Die Changing with make Sambrani Cups, Bakhoor Tablets, Bakhoor Chocolate, Charcoal Tablets & Kopper Tablets and many more.
- Material Filling Auto System & Ready Products Collecting Auto System.

Fully Automatic
BAMBOOLESS INCENSE STICKS MAKING MACHINE
WITH AUTOTRAY FEEDER & AUTO STACKING



Size : 2.5 mm in 8", 10", 12", 16", 18" etc



Exports Quality Approved 25
Country Exported last 5 years

- Size : 5800x1000x1400 (LxBxH)
- Power : 5HP / 3 Phase
- Capacity : 600 to 800 kg per / 8 to 10 Hrs (Depends on Size and Material)

High speed Fully Automatic Incense stick and bamboo less stick counting and packing machine also Weight optional (Two Head & Four head Design)

First Time in India

High Speed Dhooop Cone Making Machine 600 kg. Production

One time Material
Hopper Capacity : 20 Kg.
(Dry Material)

- 100% Empty Hopper After Complete Cycle No Extra Material Waste in Hopper.
- Production : 600 to 700 kg. Size : 1", 1.5", 2" (8 to 10 hr Working Depends on Size)



TOTAL PACKING SOLUTION



Technologies Innovation by Engineers

KFT
Krishna Fab Tech

Mfg. of any types machines
GSTIN 24AAQPR0726H1ZL

Medical Engineering by Engineers

KE
Krishna Engineers
An ISO 9001:2015 Certified Company

W 18-19, Laxminarayan Industrial,
BRC Compound, Udhna-Navsari Main Road,
Surat - 394 210 (Gujarat) INDIA

[/krishnafabtech](https://www.facebook.com/krishnafabtech)
[/krishnaengineers](https://www.facebook.com/krishnaengineers)

Email

krishnaengineers2003@gmail.com
krishnafabtech14@gmail.com
Website
www.krishna-engineers.in
www.krishnafabtech.in
www.krishnafabtech.co.in

Contact :

☎ 98794 85619
☎ 97129 76620
☎ 98795 57648
☎ 76748 50600
☎ 99791 38270



25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.

www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in

REGD. NO. 891969

Goodbye
2023
Welcome
2024



प्रार्थना किल से..

may the new year bring you happiness, peace &
prosperity. wishing you a joyous 2024!

अब दिव्यास्त्र आ रहा है एक नये
रंगमे जो आपके घरमे लायेगे
हर पल दिव्य सुगंध...



Mfg. By **DPB PRODUCTS**



Unit 1

13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara

Customer Care No. +91 72288 47474

E-Mail : feedback@dpb.co.in Website : www.divyasstraa.com

Unit 2

A/7 site - 1 Panki Industrial Area,

Panki Kanpur Nagar, utter pradesh -208020

amazon

facebook

Instagram

CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :

+91 7228847474 | +91 72280 18667