

₹100/-

SUGANDH INDIA

सुगंध इंडिया

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

VOL: 13 ISSUE: 10 OCTOBER-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

56
YEARS TRUST



GT GROUP



Premium Dhoop



Experience the Power of Pure Fragrance. Anytime. Anywhere.

SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector-2, Noida



www.sacheefragrances.com

T: (0120) 4320178 | 25361



+91-88519515

Transcend Ordinary with Sensory Luxury

Exquisite fragrances crafted for personal care products, turning everyday routines into extraordinary experiences.

Our expert perfumers work closely with clients to create delightful scents for soaps, creams, body lotions and more.



11 | 2536222

E: sales@sacheefragrances.com

16



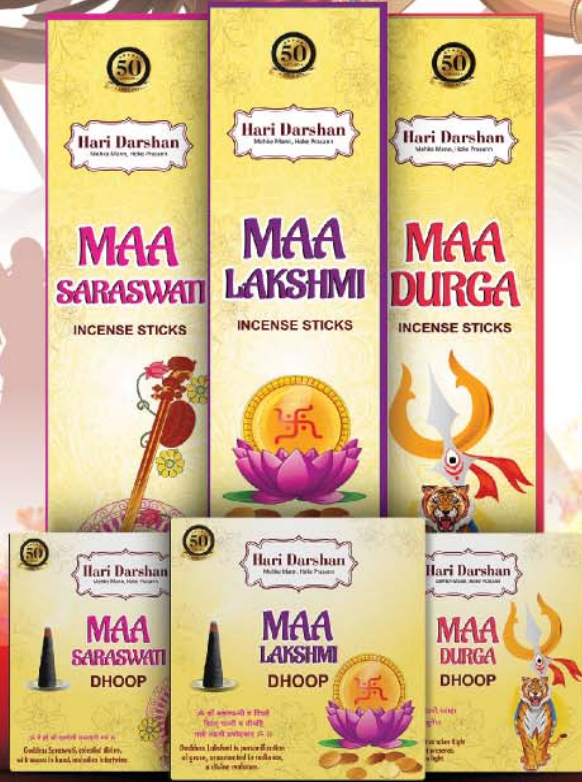
info@sacheefragrances.com





Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



माँ का आशीर्वाद पाएं,
हरी दर्शन धूप और अगरबत्ती
अपने घर लाएं!

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.
For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com
Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com

"EXCELLENCE IN EVERY PRINT,
PERFECTION IN EVERY PACKAGE."

BOXES, OUTER BOX, CORRUGATED BOX, RIGID BOXES,
POLY POUCH, ZIPPER POUCH, PAPER POUCH, CANISTER,
PET BOTTLES, STICKERS, LABELS, CATALOGUE,
HANG TAGS, STATIONERY.....



"Unveiling Your Brand's *Brilliance*
Where *Imagination* Meets *Precision*."



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power,
Dudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) INDIA.

Email : design@oceansdeeprinters.com, info@oceansdeeprinters.com

Customer Care : + 91 75758 00978

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

VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | SHUBH S. PATEL : +91 82384 9137

   @oceansdeeprinters

- » ECO - FRIENDLY
- » RICH FRAGRANCE
- » EFFECT START WITHIN 10 SEC
- » SAFE FOR HUMAN BEING

JYOTITM
INDUSTRIES
 Spreading fragrances since 1965



JYOTI INDUSTRIES

8, Shreeji Industrial estate, Chhatral (N.Gujarat) - 382729, India.

Email: info@jyotiproducts.com

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

FOR TRADE INQUIRY
 +91 63 57 11 99 99
 +91 98 24 55 03 61

WE DO JOB WORKS ALSO

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

FIND YOUR AROMATIC JOURNEY



JYOTI PRODUCTS™

1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA
EMAIL: info@jyotiproducts.com

FOR TRADE INQUIRY
+91 63 57 11 99 99
+91 98 24 55 03 61

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

12TH – 13TH APRIL 2025

BEC, NESCO, GOREGAON (EAST)

MUMBAI

Where
Scents meet
the Market!

Join us at the premier **INCENSE AND FRAGRANCE EXPO** of the year, just before the festive season 2025, showcasing top brands, the latest trends, and innovations in **INCENSE & FRAGRANCE INDUSTRY!**

Hurry! Spaces are filling fast!

For layout and booking details:

- +91 7838312431
- sugandhindiam@gmail.com
- www.sugandhindia.in



Follow us on:

- Facebook:** sugandhindiaM
- Instagram:** sugandhindia

- YouTube:** sugandhindia
- LinkedIn:** sugandhindia

Editorial



M. A. Farooqui

Preparations for the “Sugandh India Expo-25 Mumbai “ have begun!

Following the success of Sugandh India Expo 24, themed “Mahkega UP, Mahkega Banaras,” held in Varanasi last June, Sugandh India has announced plans for its second expo on 12th and 13th April 2025 in BEC, NESCO, Goregaon, Mumbai. The previous expo in Varanasi garnered significant acclaim within the incense and fragrance industry. Building on this success, the magazine has chosen to organise the upcoming event in early 2025, just before the festival season. This expo will showcase pan-India manufacturers, suppliers of perfumes and chemicals, raw material providers, and other key players in the incense and fragrance sector from all over India including states of Maharashtra, Gujarat, Karnataka, Tamil Nadu, Madhya Pradesh, Delhi, and Rajasthan. Companies specialising in packaging, printing, and machinery relevant to the industry will also take part. The Varanasi expo drew top companies from the incense and fragrance industry, not just from Uttar Pradesh, with new business prospects and orders.

Expos across various industries play a crucial role in driving business growth. They draw manufacturers, suppliers, distributors and retailers on the same platform, allowing them to showcase new technologies, product features, and marketing strategies at their stalls. It encourages participants to gain insights into other businesses and technologies while fostering valuable business relationships. In this regard, the Sugandh India Varanasi Expo received significant acclaim for its success within the incense industry. Inspired by this achievement, A. Farooqi, the editor of Sugandh India magazine, announced at the Varanasi expo that the magazine would organise an annual expo in different states. Following this commitment, the magazine management has now revealed the dates for the second Sugandh India Expo, set to take place at BEC NESCO in Goregaon East, Mumbai. The megapolis has emerged as a nerve centre of the incense and fragrance industry. The expo will feature manufacturers, raw material suppliers, distributors, exporters, and producers of printing, packaging, and incense-making machinery from Pune, Nagpur, Ahmedabad, Indore, Bengaluru, Chennai, and Hindi-speaking states such as Delhi, Uttar Pradesh, and Rajasthan. Compared to the Varanasi event, the Sugandh India team is gearing up to organise the Mumbai expo on a significantly larger scale. ■

“सुगंध इंडिया एक्सपो-25 मुंबई” की तैयारी शुरू

वाराणसी में “महकेगा यूपी, महकेगा बनारस” थीम पर आयोजित “सुगंध इंडिया एक्सपो 24” बीते जून माह में सफलतापूर्वक संपन्न होने के बाद अब सुगंध इंडिया पत्रिका ने मुंबई के बीईसी, नेस्को, गोरेगांव में 12 व 13 अप्रैल 2025 को अपना दूसरा एक्सपो आयोजित करने का फैसला किया है। सुगंध इंडिया पत्रिका ने पहली बार बनारस में एक्सपो का आयोजन किया था, जिसको अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में भारी प्रशंसा मिली है। इस कामयाबी को देखते हुए पत्रिका ने वर्ष 2025 में त्योहारों से ठीक पहले अप्रैल माह में एक्सपो आयोजित करने का फैसला किया है। इस एक्सपो में महाराष्ट्र, गुजरात, कर्नाटक, तमिलनाडु, मध्य प्रदेश, दिल्ली, राजस्थान समेत भारत के सभी राज्यों से अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग के प्रमुख मैनुफैक्चरर्स, परफ्यूम व केमिकल सप्लायर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स और अन्य इंसेंस मैनुफैक्चरर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, एक्सपोर्टर्स और रिटेलर्स शामिल होंगे। इसके अलावा पैकेजिंग, प्रिंटिंग और उद्योग से संबंधित मशीनरी निर्माता कंपनियां भी इसमें शामिल हो रही हैं। वाराणसी एक्सपो में अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की प्रमुख कंपनियां उत्तर प्रदेश ही नहीं बल्कि देश के कई बड़े राज्यों से शामिल हुई थीं और उन्हें वहां नए कारोबारी अवसर और नए ऑर्डर भी मिले थे।

आमतौर पर किसी भी उद्योग या उत्पाद से संबंधित एक्सपो का व्यापक कारोबारी महत्व होता है। एक्सपो में संबंधित उत्पादों के मैनुफैक्चर्स सप्लायर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स शामिल होते हैं। जहां सभी कंपनियों की नई-नई तकनीक, उनके प्रोडक्ट्स की खूबी और मार्केटिंग के तरीके उनके स्टालों पर दिखाई देते हैं। इससे जहां लोगों को एक दूसरे के कारोबार और तकनीक की जानकारी मिलती है। वहीं उनके बीच व्यापारिक और कारोबारी संबंध भी बनते हैं। इस लिहाज से सुगंध इंडिया वाराणसी एक्सपो की अगरबत्ती उद्योग ने कामयाब बताते हुए काफी सराहना की थी। इससे उत्साहित होकर सुगंध इंडिया पत्रिका के संपादक ए फारूकी ने वाराणसी एक्सपो में घोषणा की थी कि वह प्रति वर्ष एक एक्सपो का आयोजन किसी न किसी राज्य में आयोजित करेंगे। उसी कड़ी में पत्रिका प्रबंधन मुंबई के गोरेगांव ईस्ट में बीईसी नेस्को में दूसरे सुगंध इंडिया एक्सपो के आयोजन की तारीख की घोषणा कर रहा है। इस एक्सपो में देश के अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के केंद्र बने चुके मुंबई के अलावा पुणे, नागपुर, अहमदाबाद, इंदौर, बंगलुरु, चेन्नई, सहित हिंदी भाषा राज्यों दिल्ली, उत्तर प्रदेश, राजस्थान के भी मैनुफैक्चरर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स, एक्सपोर्टर्स, प्रिंटिंग व पैकेजिंग और धूप-बत्ती प्रोडक्शन करने वाली मशीनों के निर्माताओं ने एक्सपो में शामिल होने का आश्वासन दिया है। वाराणसी की तुलना में मुंबई एक्सपो बहुत विशाल पैमाने पर आयोजित किए जाने की तैयारी सुगंध इंडिया परिवार ने शुरू कर दी है। ■

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
Deepak Kumar

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



14 FROM RAIPUR TO THE HEART OF INDIA:
AHUJA AGARBATTI

18 BRAND NEWS

28 TELANGANA INCENSE MARKET IS WORTH
400 CRORES : RAHUL BUSAN

32 TELANGANA INCENSE MARKET IS WORTH 400
CRORES: RAHUL BUSAN

32 INCREASE IN BRANDS, QUALITY & CUSTOMERS:
PAWAN SANKLA

36 100 YEARS OF FRAGRANCE AND TRADITION:
KALLUMAL TARACHAND AGARWAL

38 MEDIUM SEGMENT HAS A 50% MARKET
DOMINANCE IN METROS: SRI RAM UPADHYAY

40 HYDERABAD IS A MAJOR MARKET FOR PREMIUM
INCENSE PRODUCTS: L SAILESH JAISWAL

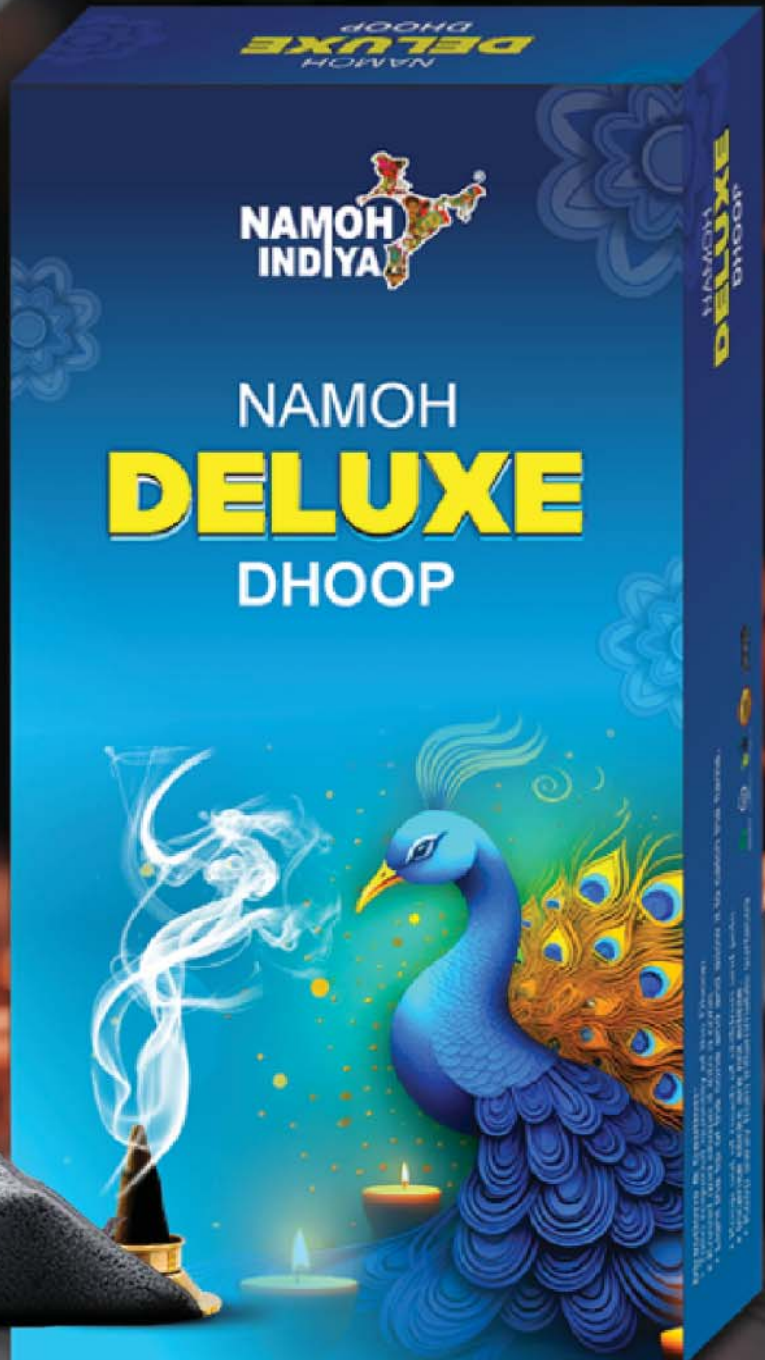
42 MARKET REPORT: HYDERABAD

46 HYDERABAD IS A MAJOR MARKET FOR ECONOMY
& MEDIUM SEGMENT PRODUCTS: RAMU YADAV

48 WORSHIP MAA WITH DIFFERENT FRAGRANCES
ON EACH DAY OF NAVRATRI: DR CHAKRAVARTHY,
ENGINEER-MBA WITH A PHD IN ASTROLOGY



NAMOH INDIYA



Available on



Shop Online

www.namohindiya.in



LONG CHAMP SERIES



BALAJI AGARBATTI COMPANY
No. 48/D - 156/2, 5th Main,
Prakashnagar, Bangalore 560010

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

From Raipur to the Heart of India: Ahuja Agarbatti

Chhattisgarh Market is Dominated by ₹100/kg Agarbatti Products



Ahuja Agarbatti Company, based in Raipur, has been a prominent player in the agarbatti industry since 1978. The company offers products ranging from packs with an MRP of one rupee to most premium price segments. Ahuja Agarbatti boasts over eight hundred products in the market, with the 1-kilogram pack, priced at ₹100, being the most popular. Mr. Amit Ahuja, the company's chief, revealed in an interview with Sugandh India that in the extensive regions of Chhattisgarh and Odisha, 90% of customers prefer products with greater quantity and weight.

Premium products account for only 10% of the market. He further stated that the company's half-kilogram and 1-kilogram products are in high demand, and they will soon launch a 5-kilogram agarbatti pack. Responding to a query, he explained that 80% of Chhattisgarh's area is rural, where residents burn 10 to 20 agarbattis daily and require half-kilogram or 1-kilogram packs at lower prices. The lack of emphasis on fragrance quality in this region results in the highest agarbatti consumption in the country. In addition to agarbatti, the company also produces detergent, which is sold across several states.

Mr Ahuja informed Sugandh India that his grandfather, Mr Moolchand Ahuja, founded the Ahuja Agarbatti

Company in 1978. Initially, the company operated as a small-scale industry. Before this, his grandfather and father had worked in an agarbatti company, where they acquired the necessary skills and launched their first brand, Ahuja Lakshmi Agarbatti, followed by Upasana. At that time, they offered products priced at 5, 10, and 25 paise. Marketing posed significant challenges due to limited transportation routes and infrastructure. The family dedicated substantial effort to establishing the industry, with contributions from his grandfather, father, grandmother, mother, and all other family members.

He highlighted that, in addition to their brand, the company supplies raw materials. They supply all agarbatti-related raw materials, while some materials are imported

from abroad. He detailed that they mix coal powder, joss powder and jigat powder in their raw materials. Furthermore, the company produces agarbatti, dhoop, camphor, puja ghee, puja oil, and all other items necessary for religious rituals. In response to a question, he noted that their products are distributed not only in Chhattisgarh and Odisha but also in Madhya Pradesh, Bihar, and Maharashtra. Their products enjoy significant popularity in Odisha, Chhattisgarh, Bihar, and Madhya Pradesh, and they are also available in West Bengal.

In response to a question from Sugandh India, Mr Amit explained that he assumed control of the business in 2000. Although the company faced numerous challenges then, it gradually found solutions. He highlighted that the company appointed Amisha Patel as its brand ambassador. Upon taking over, they introduced a pack of 100 sticks for ₹5, known as Radha 100 agarbatti, which quickly gained popularity. He noted that the market in Chhattisgarh is straightforward and reliable—the people say what they mean and do what they say. Consumers in this region prefer agarbatti with the highest quantity and weight at the lowest price, which likely led to the introduction of half-kilogram and 1-kilogram packs in the country. He added that external products do not perform well in this market. Due to high transportation costs and distances, these products become expensive. In contrast, the local market demands more affordable, heavier, and more basic-smelling agarbatti, which local manufacturers can easily provide.

Mr Ahuja informed Sugandh India that, in the past, families made agarbatti at home, but this practice has ceased. Currently, three to four large local producers supply not only within the state but also to neighbouring states. He highlighted the rapid growth of the agarbatti market in Chhattisgarh. The introduction of machinery has reduced the number of small players and increased production costs. Raipur and Bilaspur in Chhattisgarh serve as major centres for agarbatti production, from which supplies are dispatched to various states. The company also exports products to Bangladesh, Nepal, and Thailand. He observed that the market has evolved, with consumers now favouring fragrances and seeking novelty. This shift has led to a growing demand for fruity and scented products. The packaging has progressed; following the use of pouches, jar packs have been introduced, with further changes anticipated, including the introduction of a 5-kilogram pack in the future. He noted that 5-rupee and 10-rupee boxes are used for temple worship and rituals. The volume of cheaper products is substantial. For instance, if products worth 5 lakh rupees are sold at 1 or 2 rupees each, the same volume of goods would cost 50 lakh rupees if sold by branded companies.

Mr Ahuja outlined the company's strategy, explaining that they introduce eight to ten new product ranges every year to keep up with changing fragrance trends, which is a common industry practice. He pointed out that dry sticks and incense cones are not particularly popular in this market. Instead, agarbatti remains the



most widely used product, with customers favouring packs with more sticks or greater weight. Although the company offers a ₹2 range, the ₹100 pack of 1 kilogram is the most popular. The demand for larger packs is expected to increase in the future. He also noted that there is no demand for loose agarbatti; rather, affordable products under various brands are in high demand. The company provides premium products priced at ₹500 to ₹1200 per dozen. These premium products are typically sold during festivals and are mostly used in showrooms, shops, and offices, while homes and temples generally prefer cheaper products. In response to a query, he mentioned that the company does not manufacture sambrani cups, though this market segment is growing, with the highest demand in Odisha.

In response to a question about the impact of Madhya Pradesh and Maharashtra as major agarbatti hubs on the Chhattisgarh market, Mr Amit explained that loose agarbatti is supplied from Raipur to Madhya Pradesh and Maharashtra. When raw materials shortages are faced, supplies are shifted between these regions as needed. Consequently, Chhattisgarh does not experience any detriment from its larger neighbouring states; instead, it benefits from this system. He noted that the company has set up a depot for raw material supply, extending as far as West Bengal.

He also indicated a significant demand for agarbatti in Chhattisgarh, Odisha, and Maharashtra. Major companies have their products available in these regions, with Mumbai-based products performing well. His company also manufactures agarbatti, addressing the high local demand. ■



निशान™
प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



खुशबू ऐसी की लोग पूछेंगे

PREMIUM MASALA AGARBATTI

NEW
Launching



Manufactured & Marketed By:

BHAGAT Nishan Products Pvt. Ltd. Ahmedabad - 382 330, Gujarat, INDIA.

E-mail: info@nishanproducts.com | Web: www.nishanproducts.com

For Trade Enquiry

+91 84019 33418

+91-79-2282 3418



Natural Forest
Amber Oudh
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

[www.rance.ce.e.e.](http://www.rance.ce.e.e)

Bharat Industrial Corporation (BIC) Ushers in a New Era with Fresh Leadership & Product Innovations

With the arrival of a new management team this financial year, Bharat Industrial Corporation (BIC) is set for an exciting transformation. The experienced leadership, having achieved remarkable success in their previous organization, is steering the company toward a more quality-driven approach. Shifting from a price-centric focus, BIC is committed to delivering superior products to meet the evolving demands of its customers.

As part of this shift, the company has introduced new products in its established categories such as Zippers and Wet Dhoop, along with new offerings like Dhoop/Cones in Jar, Dry Dhoop etc.

Exports have long been a cornerstone of BIC's business, and while continuing to build on this strength, the new management aims to enhance the brand's presence in the domestic market. With a renewed emphasis on quality and customer satisfaction, the team is confident in driving BIC toward greater success both at home and abroad ■



Illuminate Your Rituals with Hari Darshan Pooja Ghee

Hari Darshan Pooja Ghee is meticulously crafted with a blend of vanaspati ghee and premium vegetable oil, making it the perfect choice for lighting diyas and lamps. Prepared using traditional methods, this ghee undergoes a thorough purification process to ensure it meets the sanctity required by Vedic traditions. Specifically designed for puja purposes, this non-edible ghee is ideal for hawan, sacred rituals, and lighting diyas. What sets Hari Darshan Pooja Ghee apart is its purity and sacredness, made from high-quality ingredients that are perfect for offerings during worship to invoke blessings. It serves as a traditional offering for daily pujas, homams, and other religious ceremonies, honoring and appeasing the divine. Crafted with care to maintain the integrity of ancient traditions, this ghee enhances the spiritual ambiance of your home. Available for just ₹235.00 for a 500ml jar, elevate your spiritual practices with the purity and tradition of Hari Darshan Pooja Ghee! ■





bic agarbathi

Robin



TRADITIONAL MASALA INCENSE



₹ 30/-

BINDU
INCENSE CRAFT

Manufactured by & Consumer Care Address :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
Sy. No. 160, Kumbalgodu Village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore, South Taluk - 560 074 - Karnataka, INDIA

+91 89043 11022
contact@panchavati.com
www.panchvati.com

Black Forest: A Best-Selling Delight From Forest Fragrances

Forest Fragrances, based in Bengaluru, is a leading name in the incense industry, renowned for its exceptional product quality and widespread popularity both domestically and overseas. Among its top-selling offerings is the Black Forest incense stick, which has become a favorite across major markets in India. Available in both box and zipper pouch packaging, Black Forest incense exemplifies the brand's commitment to excellence.

In addition to Black Forest, Forest Fragrances is highly sought after in the premium incense segment, with standout products such as Chandan, Amber Oudh, and Mystic Oudh. The brand's extensive portfolio includes a diverse range of items, from incense sticks to dhoop sticks and sambrani cups, catering to a variety of consumer preferences. With its focus on quality and innovation, Forest Fragrances continues to solidify its position as a top choice for incense enthusiasts across the country and beyond. ■



Shalimar Agarbatti Co. Enlists Abir Chatterjee for Avida Campaign



Shalimar Agarbatti Co. has announced West Bengal superstar Abir Chatterjee as the face of its Avida brand in a new ad campaign. The campaign addresses the consumer behavior of being discerning in most purchases but often overlooking quality when it comes to incense sticks. It highlights the superior fragrance and quality of Avida agarbatti while humorously educating consumers to insist on this premium choice. Company Director Alkesh Shah emphasized that Avida has been a trusted name in West Bengal for over a decade, but substandard products have begun to infiltrate the market. The campaign aims to engage consumers with the message “Onnu Kichhu Cholbe Naa” (nothing else will do). With a comprehensive strategy that includes digital marketing, influencer partnerships, and OOH advertising, the campaign is set to launch just before Durga Puja, perfectly timed to capture the festive spirit of West Bengal. ■

Utsav White House incense sticks mesmerising hyderabad customers

Based in Rajkot, Gujarat, Utsav Fragrances has emerged as one of the top incense brands from Gujarat, gaining recognition and popularity in markets across the country. Renowned for their exceptional quality, Utsav's products have consistently met growing consumer demand over the decades. In the Hyderabad market, Utsav's White House incense stands out as the most popular offering in their extensive product line. Available in both box and zipper pouch packaging, White House incense is widely accessible at various incense shops, underscoring its widespread appeal.

In addition to White House, Utsav Fragrances boasts a highly sought-after range of products, including the innovative 6-in-1 range and the captivating Chinatown incense sticks. The brand's commitment to quality and variety ensures that Utsav remains a favorite among incense enthusiasts, further solidifying its position as a leader in the industry. ■





Real Festive Series

PREMIUM INCENSE STICKS



Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

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

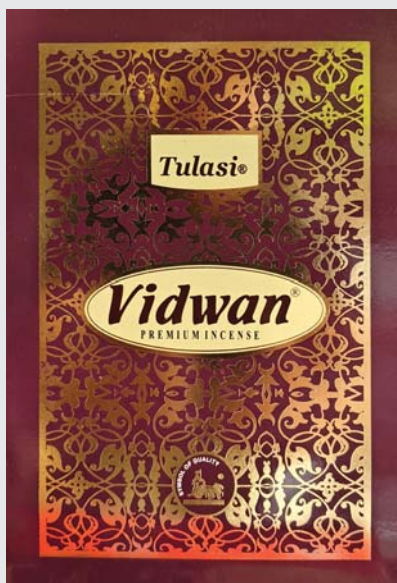
Balaji Agarbatti Co. Unveils Premium Kashmiri Lavender



Balaji Agarbatti Co. Bengaluru introduces their latest Premium offering, Kashmiri Lavender. A unique mesmerizing product living up to every sense of uniqueness. Priced at ₹160/- for a pack of 50GM, the packaging carries an industry first 3D design bringing the tag line “Kashmiri Sukoon with every breath” to life with traditional Base Agarbatties creating a serene experience every time. Especially after rolling out immensely appreciated products like Balaji Chandanam, Rose, Khus, Oudh, Nadal Oodh, Red & Blue to name a few, Kashmiri Lavender is surely setting the bar even higher for the Premium Sticks segment across. ■

Swastik Camphor: The Leading Choice for Quality and Purity in Hyderabad

Swastik Camphor, the product of Hyderabad-based Vijaysree Camphor Industries is the top-selling camphor product in Telangana and Andhra Pradesh. Its widespread availability across major retail outlets specializing in incense and pooja items has made Swastik Camphor a household name. Recognized primarily for its high-quality camphor tablets and related products, Swastik Camphor plays a vital role in religious ceremonies. With a solid reputation for delivering pure and high-quality camphor tablets, blocks, and essential oils, Swastik Camphor is the preferred choice for households and temples throughout India. Embrace the purity and versatility of Swastik Camphor—where tradition meets excellence. ■



Tulasi Vidwan: Premium customer's favourite in Raipur

Tulasi Vidwan, is a collection of very premium incense sticks by Sarathi International based in Bengaluru. Vidwan exemplifies mastery in incense making, featuring a harmonious blend of vanilla, patchouli, and other carefully selected herbs. This exclusive incense creates a serene and natural atmosphere, perfect for prayer and meditation. As per Sugandh India's recent market survey in Raipur, Tulasi Vidwan is among the most sought-after incense products among premium customers, reflecting its widespread appeal and exceptional quality.

With a legacy spanning 75 years, Sarathi International offers a diverse range of fragrances, including incense sticks, cones, backflow cones, oils, and garden varieties. Renowned for its commitment to purity, premium quality, and artisanal craftsmanship, Sarathi's creations are cherished in 45 countries worldwide. ■

Celebrate the festive season with DevDarshan's exclusive Fragrance Gift Set!

As the festive season approaches, DevDarshan is delighted to highlight the timeless appeal of its renowned Fragrance Gift Set. This celebrated collection of premium incense sticks continues to be a favorite choice for those seeking to enhance their celebrations with exquisite scents. Since 1954, DevDarshan has maintained its position as the leading brand in the dhoop and agarbatti industry, known for its unwavering commitment to quality and tradition. The Fragrance Gift Set is a testament to this legacy, offering a sophisticated array of incense sticks that have been cherished for their exceptional quality and enduring appeal. The DevDarshan Fragrance Gift Set features a curated selection of meticulously crafted incense sticks, designed to create an enchanting atmosphere for any festive occasion. Each stick is made with high-quality ingredients to ensure a long-lasting and rich fragrance that enriches the ambiance with a warm and welcoming aroma. This set is perfect for personal use or as a thoughtful gift, making it a versatile addition to the festive season. With its enduring popularity and consistent quality, the DevDarshan Fragrance Gift Set remains a cherished choice for those looking to elevate their festive celebrations. DevDarshan's reputation as the number one brand in the dhoop and agarbatti business underscores the trust and satisfaction that customers have come to associate with its products.



For further details about the DevDarshan Fragrance Gift Set and to explore the complete range of offerings, please visit DevDarshan's official website at www.devdarshandhoop.com. ■

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)



HAPPINESS ALL AROUND

Widest Range in Premium
Wet Dhoop Zippers



Manufactured in INDIA by:

UTSAV FRAGRANCES

(Formerly known as Bataviya Sales Agency)

S. No. 43, Plot No. 8, R.K. Industrial Zone 9,
 Part 2, Ranpur, Dist. Rajkot - 360003



Shah Fragrance & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

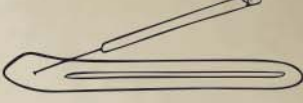


For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100
BAZARIYA, SHEKHANA, KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com



India's No.1
Pooja Products Manufacturer

A brand that 
no needs any introductions



Distributor's Wanted

DELTA'S TRADE LINK

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

TELANGANA INCENSE MARKET IS WORTH 400 CRORES : RAHUL BUSAN

FROM TOP QUALITY JOB WORK TO CNF OF MAJOR INCENSE BRANDS: DIYA AROMAS & FRAGRANCE



Hyderabad based Diya Aromas and Fragrance stand out as a prominent manufacturer of high-quality incense sticks, cones, dry sticks, and sambrani, offering a diverse range of approximately 300 products. The company also undertakes job work for several large firms and acts as a C&F agent and super stockist for other notable brands such as Forest, Misbah, and Mangalam. Mr Rahul Busan, the head of Diya Aromas and Fragrance, highlighted in an exclusive interview with Sugandh India that launching and promoting a new product presents significant challenges today.

Diya Aromas and Fragrance predominantly supply markets across Hyderabad, Karimnagar, Nalgonda, Warangal, and throughout Telangana, as well as in the border regions of Maharashtra, Karnataka, and Andhra Pradesh, with a network of around 30 distributors.

Diya Aromas and Fragrance is a seven-year-old company, owned by Mr Rahul Busan. He brings 25 years of expertise in the incense and fragrance industry. His family has a history of 80 years in the fragrance industry. Mr. Busan told Sugandh India that other members of his family are still into perfumery but his current focus is exclusively on incense sticks. Diya Aromas and Fragrance offer a comprehensive range of incense products, including benzoin, loban, guggul, sambrani, dhoop, flora and masala incense, cones, and dry dhoop. They also do job work for various other companies. Their products are available in packs starting from 100g. Their products are sold between ₹80 and ₹8000 per kilogram— all made from natural ingredients. Mr Busan also has a one of a kind incense shop in Secunderabad.

In response to a question from Sugandh India, he said that back then, there was no distinct segmentation of incense products into premium, medium, and economy ranges. Incense sticks were simply sold as incense sticks and were priced at an

economic rate. He mentioned that in Hyderabad, there used to be a major market for the Metro brand. Then, Cycle Pure entered the market and quickly became a popular brand, followed by ZED Black. He said “, Initially, our family traded in both Bharat and Z Black products. Later, my brother Mithlesh Busan and I started our venture and introduced several products. We also became C&F agents and super stockists for Forest and Misbah.” He noted that



apart from other products, he also does job work for premium-quality sambrani products. Additionally, Diya brand's loban is very popular, with a high demand for Moti loban. We also offer seven to eight varieties of Oud. The company produces across all segments and works on a company-to-company basis for job work. We have 7-8 warehouses, and the work for our products is managed separately.

"Incense sticks are more in demand than dry dhoop sticks, dhoop, sambrani, and cones," mentioned Mr Busan. Agarbattis holds 75% of the market share. The remaining is for Dhoop and other products. Mr Busan informed Sugandh India, "Bakhoor, which is considered premium in the industry (sense) enjoys six to seven per cent of market share." In response to a question, he stated that the market for premium products is growing at a rate of 30%, while the market for economy products is around 50%. Brands like ZED Black, ITC, and Cycle Pure are popular in the economy segment. Cycle Pure also has loads of premium brands. He endorsed that Cycle Pure has become such a well-established brand that no other company can manage to compete with it. Cycle Pure's Woods is of exceptional quality. He also noted that bamboo-less products have a market share of 5-10%. Wet dhoop is down in the list with a market share of just three to four per cent.



In response to a question, he said that challenges are many in the trade. Production is good during the hot season though market consumption is low during that season. The market is riddled with too many players. Some new agarbatti product pops up now and then. Buying behaviour doesn't allow the sale of newer incense products. Debutants (manufacturers) often flood the market with cheaper products. This doesn't help them. The retailers dump them back to wholesalers/distributors. When asked how he manages his premium products alongside brands like Forest and Misbah, he explained that customers demand quality, and they choose products based on the quality offered. You can only advise a customer once or twice, but if the product is not good, it will not succeed.

He noted that Ajmal's bakhoor is the most popular. Mr Busan informed that they also have their own bakhoor and Misbah's also performs well. Hansraj from Nagpur is notable for its expertise in loban, which has a strong market in Telangana and Maharashtra. He added that the future of incense sticks across the country looks promising, particularly in Telangana, where it is growing rapidly. The market in Telangana is around ₹400 crore, with Hyderabad alone having a market of over ₹80 crore.

In response to a question from Sugandh India, Rahul Busan stated that the most popular brands in the market are Cycle Pure, Z Black, Forest, Mangaldeep, and Darshan. Additionally, other brands that offer quality products also sell well. He mentioned that economy products are more popular here, while zippers have a lower demand, with only those priced at ₹75 MRP being sold. He noted that in wet dhoop, the most popular brands are Hari Darshan and Z Black. For sambrani cups, Tamil Nadu's GT, Cycle Pure's Naivedya, Forest's Baahubali, Misbah, and Diya (their brand) are preferred for their quality and low prices. Regarding camphor, he said that Swastik is the most popular. Mangalam has a premium market. Similarly, for roll-on and attar, brands like Al Nuaim, Arochem, and Nemat are popular. In sandalwood tika, several varieties are available, but products from companies like Bhawani Ashtagandha and Pune's Manohar are well-regarded. ■



symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 



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



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).
Contact : +91 9737510555

Email : info@arsiincensesticks.com
Web : www.arsiincensesticks.com





INCREASE IN BRANDS, QUALITY & CUSTOMERS: PAWAN SANKLA

RP Sankla Agencies stands out as a prominent figure in the incense business in Hyderabad. The firm serves as a wholesaler and distributor for over 20 companies, including Metro Agarbatti, BIC, Balaji, Shri Trading, Shri Dhan, First Choice, Shahani Industries of Jaipur, Parivar Agarbatti, AJ Agarbatti, the Paranami Company of Baroda, and Shah Fragrances. RP Sankla Agencies also offers products under its own Sankla brand name. In a conversation with Sugandh India, Pawan Sankla, the agency chief, highlighted that the market is currently rife with beliefs and speculation about incense and bamboo-

free products which has led to a 25% market share for bamboo-less products in Hyderabad. Despite this, incense continues to dominate, accounting for 75% of the market. Pawan Sankla also noted that, following the COVID-19 pandemic, both the incense industry and its market have expanded rapidly. New companies have entered the sector, and the number of customers and demand for high-quality products are increasing. This suggests a very promising future for the industry. Incense and dhoop cater to followers of all religions in India.

In a conversation with Sugandh India, Pawan Sankla revealed that his family has been in the business for 87 years. RP Sankla Agencies was

established in 1937. Initially, the agency focused on dry fruits, with only a small counter for incense products. Later, his father began supplying incense and delivered the goods to the market by bicycle. Unsatisfied with the dry fruit business, his father received financial assistance from his grandfather, which he doubled and repaid within six months. Pawan Sankla highlighted that in Hyderabad, Gaffar Seth's Metro brand of incense is well-known. They took on the agency for Metro and continue to operate as its agents today. The Metro brand, renowned for its Maratha Kewda, was popular decades ago and remains equally popular today. It is a high-quality product known throughout Andhra Pradesh and Telangana. He noted that his father initially rented a small shop for ₹800 per month and began supplying incense. Today, their business operates from a three-storey building with five warehouses. Sankla Agencies' name and popularity are closely linked to Metro Agarbatti.

In response to a question, Pawan Sankla explained that the agency's network covers Telangana and Andhra Pradesh. He noted that they have launched seven products under the Sankla brand, with MRP prices of ₹5, ₹10, ₹20, ₹40, and ₹70. While Andhra Pradesh and Telangana are the primary markets for Sankla Agarbatti, they also supply to Nanded and Latur in Maharashtra, as well as Bhopal, Indore in Madhya Pradesh and Raipur. When discussing challenges in the business, Pawan Sankla shared that the industry is filled with many supportive and helpful people. He recounted a significant incident from twelve years ago when their warehouse and shop were destroyed by fire. At the time, they had an outstanding bill with Amrutha Agarbatti. The local news covered the fire, and Subramanyam Shetty, the owner of Amrutha Agarbatti, called within minutes and delivered new stock within nine hours. His support was crucial. Additionally, Mr Bharat, Mr Bhaskar, and other industry members also offered assistance. This collective support was instrumental in

In response to a question, Pawan Sankla explained that the agency's network covers Telangana and Andhra Pradesh. He noted that they have launched seven products under the Sankla brand, with MRP prices of ₹5, ₹10, ₹20, ₹40, and ₹70. While Andhra Pradesh and Telangana are the primary markets for Sankla Agarbatti, they also supply to Nanded and Latur in Maharashtra, as well as Bhopal, Indore in Madhya Pradesh and Raipur. When discussing challenges in the business, Pawan Sankla shared that the industry is filled with many supportive and helpful people.

overcoming the loss. Pawan Sankla acknowledged that while some individuals in the industry might withdraw in times of crisis, many others are ready to help. In response to a question from Sugandh India, Pawan Sankla highlighted that their top-selling products include those from the Paranami, Amrutha, BIC, Shri Dhan, Balaji, Allied, and Metro brands. Amrutha's dry stick incense is particularly popular, while Balaji's rose, musk, and bela varieties, along with Amrutha's 3-in-1 and Firdous, are among the bestsellers. Allied Agarbatti's Anubhav Incense, Hari Puja, Bakhoor, and Royal Oudh are also in high demand due to the shop's reputation for quality, prompting customers to request these brands specifically. He noted that in Hyderabad, dry stick products are priced between ₹35 and ₹70. The Jain community has a preference for wet dhoop, with products priced at ₹50, ₹70, and ₹100 being especially popular. Pawan Sankla also observed a growing trend towards zipper packaging, with consumers favouring jumbo packs of 200 and 400 grams. He pointed out that premium products enjoy greater popularity in this market. While branded economy products do sell, local company products also achieve significant sales.

Pawan Sankla noted that popular brands in the wet dhoop segment include BIC, Black Musk, Shivam and

Kašturi, Bansi from Jaipur, Balaji's Red Dhoop. Additionally, Hari Darshan and Dev Darshan also have a presence in the market. Products with an MRP of ₹35 achieve the highest sales in wet dhoop, followed by premium products priced at ₹100. Regarding the camphor market in Hyderabad, he mentioned that Swastik is the top seller and they have its dealership. Other popular brands include Ambika, Mangal, Jyoti, and Ganesh. In the Sambrani Cup segment, Anubhav Incense is in high demand. Other notable brands in this category are Singapore Royal, Panadi, Naivedya from Cycle, BIC's Chandan and Google, GT, Amrutha and Delta. Among sambrani dhoop sticks, products from Ashta Lakshmi Company are highly sought after in Hyderabad. Pawan Sankla also mentioned that they have recently begun working with Sri Ratnam Agarbatti from Bengaluru, which has shown a promising start. In the perfumes and roll-ons segment, Shah Fragrance's Choice, Firdous, and Majmua are popular. Due to the large Muslim population in Hyderabad, traditional fragrances such as Sandal, Oudh, Bakhoor, Rose, and Firdous are in high demand. For mosquito repellent agarbatti, products from Comfort, Balaji's Freedom, Aashika, and several other brands are popular. He observed that 7 out of 10 customers at their shop either request products by brand name or seek the highest quality items. ■



INDIA's No.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र घूप अगरबत्तियां

त्योहारों की रौनक बढ़ाएँ देवदर्शन घी के दिया जलाएँ



Spreading Fragrance Since 1954...

Subha Jalao Sham Jalao.... Charon Dishaon Ko Mehakao....



for business query

Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002

94177-63931, 0172-2638665, apply@devdarshan.info

visit our website to explore wide range of products

www.devdarshandhoop.com



/devdarshandhoop



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

Speciality Chemicals, Essential Oils, Fragrances for
Agarbatti, Dhoop, Potpourri, Car Fragrances.

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com



Kallumal Tarachand Agarwal firm located in Begum Bazaar, Hyderabad is an old and reputed shop of incense sticks and pooja related items. The firm was established in 1923. In an exclusive interview with Sugandh India, Mr. Pramod Agarwal, head of Kallumal Tarachand Agarwal firm, informed that established a century ago... this long-standing business then, focused on Ayurvedic medicines and their raw materials.

He added that the company ventured into the agarbatti business around the turn of the century. Initially, they sold camphor for puja ceremonies as part of their Ayurvedic offerings. As demand for agarbattis grew, they began stocking them.

Over time, as interest in other puja items increased, they chose to segregate this aspect of their business. Under the KTR brand, the company manufactures incense products and retails products from different manufacturers. Their retail shop features products from well-known brands such as Cycle Pure, Zed Black, Padmini, Ambika, Balaji, Utsav, Real

Fragrance, and ITC, alongside various puja and ritual materials.

The KTR brand, a subset of the Aastha brand, manufactures forty different types of incense products such as agarbattis, dhoop, sambrani cups, havan samagri, dhoop sticks, chandan tika, kumkum etc. Pramod Agarwal noted that KTR began production approximately a decade ago. Over the past two to three years, the company has significantly increased its production and supply, expanding distribution across Telangana, including Karimnagar, Kurnool, and Guntur. They also plan to extend the KTR brand to a pan-India level soon. Their incense products are known for their high quality, whether in the economy or premium range. The economy range starts at ₹150 for a 500 sticks pack, while the premium range costs ₹50 for 70 sticks. KTR products are known for their longer burning time. Mr Agarwal emphasised that KTR's superior quality is driving rapid market growth. The company will create large vacancies for distributors and wholesalers to witness growth in the expansion plan.

Cycle Pure is the top-selling brand in Hyderabad, remarked Pramod Agarwal, followed by; Zed Black, Padmini, Ambika, Balaji, Utsav, and Real Fragrance. He mentioned that the most popular products are those priced between ₹5 and ₹50, with the highest demand for items costing ₹20 to ₹30. In response to a question, he stated that agarbattis are the most popular item. Only a few people buy dhoop and agarbattis together. He noted that, in retail, agarbattis also sell the most. Hari Darshan, Manthan (Zed Black) and Aastha (KTR) are popular dhoop products. Dhoop products priced at ₹25 to ₹30 MRP are in high demand. Naivedya (Cycle Pure) is quite a popular brand in the sambrani cup segment, followed by Ambika and other brands.

In response to a query, Pramod



Agarwal revealed that only high-quality camphor is sold in their shop, with Swastik being the leading brand, followed by Ambika and Bansi. Cheaper camphor predominantly sells in interior areas. He highlighted that KTR's chandan tika is the most popular item in their retail shop, with DS products also performing well. Hari Darshan and Manohar Sugandhi are among the other favoured brands. Agarwal noted that customers prefer a light orange colour for chandan tika locally, whereas bright colours are more popular in North India but less so here. Powder is the most commonly used form of chandan tika. Perfume is an essential item for puja and rituals. In the mosquito repellent category, brands

like Dus Ka Dum, Godzilla, and Night Dragon are in demand.

He also mentioned that the average customer spends ₹500 to ₹700 per month on puja materials, with this amount rising to ₹2,000 to ₹3,000 during festivals such as Ganesh Chaturthi and Diwali. Of ten customers, five purchase products based on brand names, while the remaining five buy according to recommendations for the best quality. He mentioned that 8 out of 10 customers purchase agarbatti and dhoop products by brand name. On average, a retail customer spends between ₹400 and ₹500, while those buying premium quality products spend between ₹5,000 and ₹10,000 per month. ■

MEDIUM SEGMENT HAS A 50% MARKET DOMINANCE IN METROS: SRI RAM UPADHYAY

Mr Sri Ram Upadhyay, the head of Laxmi Sales Agency in Hyderabad, has been in the incense industry since 1984. He highlights that mid-priced quality products capture almost half of the market. In an exclusive interview with Sugandh India, he noted that incense products in box packaging priced at ₹10 and ₹20 are particularly popular. A growing trend of zipper packs is there in the dhoop-agarbatti business. The premium market comprises 20-25% of sales, while economy products account for 30-35%. The remainder of the market is predominantly of medium-range products.

Founded in 1984, Laxmi Sales Agency has collaborated with notable brands such as Bharatwasi, Panini, Golden Cobra, Real Fragrance, Bimal, Basant and Balaji. Mr Upadhyay introduced Varsha Incense. This brand gained popularity in Telangana and Andhra Pradesh. The agency boasts a robust distribution network comprising 50-60 distributors.

In a conversation with Sugandh India, Mr Upadhyay highlighted the robust market for agarbatti and incense across Hyderabad and the broader Telangana region. He observed a shift in market dynamics, with agarbatti now holding 60-65% of the market share. Bamboo less incense has grown to 35-40%. Mr Upadhyay pointed out that boxes of incense products priced at ₹50 are in demand. Although the demand for zipper packs of agarbatti is



currently low, there is a notable rise in the demand for dry sticks. He elaborated that they sell products Real Fragrances starting at ₹50. The market for incense priced at ₹20 MRP remains substantial due to its higher volume, whereas wet incense is less favoured. Responding to inquiries, he noted that Sambhrani cups from brands such as Allied, Basant, and Real are well-regarded, with the 12-cup pack priced at ₹40 being the most prevalent. The company sells Swastik camphor, a leading Hyderabad-based brand that dominates the market. They also sell roll on from Oriental, with Sandal, Jasmine, and Rose fragrances showing strong demand. In the premium segment, Balaji stands out. Customers typically spend approximately ₹500 per month on agarbatti and incense products, as mentioned by Mr Upadhyay. He also noted that while 20-25% of customers base their purchases on brand names, there is a universal demand for high-quality products. ■

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LARGEST WET DHOOP MANUFACTUER IN INDIA
WE ALSO DO JOB WORK

DHOOP WE MANUFACTURE

• Golden Dhooop • Pure Kassa • Sandal Base • Floral Dhooop • T 1 Base • Halmadi Dhooop



Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

☎ Customer Care : +91 98032 12828 ☎ +91 94171 00094 / +91 94173 14040

🌐 www.himalayadhooop.com 📍 Jalandhar, Punjab India - 144001.

HYDERABAD IS A MAJOR MARKET FOR PREMIUM INCENSE PRODUCTS: L SAILESH JAISWAL

Hyderabad, a vibrant cosmopolitan city, boasts a substantial market for premium incense products, marked by a strong demand for high-quality brands. In an exclusive interview with Sugandh India, Mr L. Sailesh Jaiswal, a distinguished second-generation member of Himalay Surya Enterprises, detailed their extensive market presence since 1981. Mr Jaiswal noted that consumers in Hyderabad place a premium on quality, often disregarding price, with products priced between ₹50 and ₹200. Founded in 1981 by Mr Jagannath Prasad Jaiswal, L. Sailesh Jaiswal, his son runs Himalay Surya Enterprises. The business was started with distribution of a brand called Sugandh Gulab from Mysore, followed by brands like Allied Incense and Anand Industries. Today, Himalay Surya Enterprises represents five key companies: Amrutha, Delta, Flourish, Alaukik, and Hem. The firm

and zipper packing priced at ₹50. He observed that ten rupee products are less in demand. Leading brands in Hyderabad, such as Zed Black and Cycle 3-in-1 agarbatti, are selling exceptionally well, while ITC products are sold predominantly through general stores.

In a discussion with Sugandh India, he observed that while Bengaluru's quality products initially dominated the market, products from Ahmedabad have gained significant traction. Particularly, premium offerings from Flourish Fragrances have been highly regarded and well-established over time. Mr Jaiswal noted that premium brands such as Forest, Misbah, Dhoop Chhaon, and Balaji are in high demand. He emphasised the rapid rise in popularity of dry sticks in Hyderabad, noting that while incense still represents about 80% of the market, the increasing demand for dhoop suggests that a 50-50 market balance between incense and dhoop is on the

horizon. Additionally, there is a growing consumer preference for bamboo-less products. Amrutha and Flourish dhoop sticks and dry cones are particularly favoured. The demand for dry sticks far exceeds that for wet dhoop, which makes up approximately 5% of sales, with Hari Darshan holding a substantial share in this segment. There is also a strong demand for 50g and 100g jars and boxes of dry stick.

In response to a question from Sugandh India, he highlighted the substantial demand for Sambrani cups in Hyderabad. He observed that customers here favour a subtle fragrance with smoke and strong, intense scents are less popular. Over the past decade to fifteen years, the trend for Sambrani cup has significantly grown, with Delta's Sampradayam leading the market. Other

popular brands include Cycle Naivedya, GT, and Aashika cups. Additionally, local products are also well-received. He noted that in Hyderabad, particularly in Telangana, there is a preference for incense products that generate more smoke. Typically, only two or three out of ten customers buy products by brand name, while seven to eight rely on the suggestion of the retail owner and the quality of product. Consumers spend between ₹300 and ₹500 per month (average) on incense products. Local camphor brands such as Vijay Shree and Swastik are in demand, with a strong preference for quality branded options. In the attar and roll-on category, sought-after brands include Atarful, Arochem, Oriental, and Big Bell. Balaji is a preferred choice in the premium segment. For Chandan Tika, Pune's Manohar is the top seller, though other companies also compete in the Chandan Tika market. ■



also sells products of Utsav. Furthermore, Delta has entrusted them with the SS Point distribution across Hyderabad and Secunderabad.

In an insightful conversation, L Sailesh Jaiswal informed Sugandh India that their distribution network spans the entire Hyderabad-Secunderabad market. The firm currently operates with ten to twelve distributors and plans to expand this network shortly. Mr Jaiswal was quite happy with their thriving agarbatti business. Thanks to increased demand for incense products, their market presence in Hyderabad and surrounding areas has grown considerably. He elaborated that Hyderabad is a market for premium, medium, and economy segments. Urban areas exhibit a robust demand for high-quality branded items, while the outskirts and rural regions favour more economical options. Products priced between ₹50 and ₹200 are popular and a notable market for box

सुशबु हरु परिवार की



*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

₹400 Crore Market for Incense Sticks in Telangana



Hyderabad’s market report indicates that Telangana boasts a significant ₹400 crore market for incense sticks

Hyderabad, founded around 600 years ago by the Nizams, gained global recognition for its exquisite cuisine, diamonds, pearls, gemstones, expansive lakes, and stunning architecture. Hyderabad is a bustling metropolitan city with a population of around ten million: a hub for tourism and business. The city’s main attractions—Charminar, Hussain Sagar, Birla Mandir, Salar Jung Museum, Ramoji Film City and Cyberabad City—draw visitors from far and wide. In addition to its dense population, Hyderabad ranks as the fifth-largest contributor to India’s GDP. The city thrives not only in Cyber City but also in the pharmaceutical and silk-cotton handloom industries. It is celebrated internationally for its gold and silver jewellery, utensils, sculptures, and paintings. Hyderabad excels in the information technology sector, outperforming Bengaluru. It hosts over a dozen factories and laboratories in the pharmaceutical industry, which employ millions of individuals from India and abroad. This city, which harmoniously blends antiquity and modernity, maintains a unique identity in culinary arts, contributing to the rapid growth of its incense stick industry. In addition to incense sticks, Hyderabad boasts a significant market for products such as benzoin, loban, guggal, sambrani, dhoop, dry sticks, flora, masala incense sticks, and cones. The Hyderabad dhoop and agarbatti market is worth approximately ₹800 million. The Telangana region market exceeds ₹4 billion. Interestingly, five out of ten customers prefer to purchase by brand name, while the others seek the best quality from retailers. On average, a customer spends between ₹200 and ₹300 per month, with this amount potentially rising to ₹2,000 to ₹3,000 during festivals



Agarbatti has a prominent market share in Hyderabad

Vibrant Hyderabad boasts a demography that speaks Telugu, Hindi, and Urdu. For centuries, Hindus and Muslims have coexisted peacefully. Despite being a metro city, Hyderabad showcases a unique blend of rich cultural heritage and modern advancements in education, science, information technology, and various enterprises. Hyderabad is the nerve centre of manufacturing, research organisations, universities and management institutes. This made Hyderabad a vantage point for

industrialists, entrepreneurs, engineers, scientists, professors, and professionals. Consequently, the city cultivated a generous layer of an upper middle class with high purchasing power parity, which is highest compared to other metros. An extensive survey by Sugandh India involved prominent dhoop and agarbatti manufacturers, super stockists, wholesalers, distributors, and retailers. Their findings reveal that agarbatti products dominate the market, accounting for approximately 75% of total sales. The remaining 25% are products such as dhoop, dry sticks, sambrani, and cones. Within that 25%, around 7-8% of the

market comprises bakhoor chips and Arabic fragrance products, with bakhoor chips classified as premium items. The demand for premium quality products remains consistently high. The average market price for these products ranges from ₹50 to ₹200. Economy and medium-priced products costing ₹5 to ₹50, represent nearly half the market share. Products priced at ₹20 and ₹30 are most popular.

Market for medium-premium products

According to Sugandh India's market report, the medium and premium quality product segments each account for half the market, relative to the economy segment. As a result,

products priced between ₹50 and ₹200 enjoy wider popularity. Specifically, the ₹50 price point experiences the highest demand for boxes. Zipper packs generally sell in jumbo sizes at a maximum retail price (MRP) of ₹75 or more. While both boxes and Zipper packs come in premium quality, boxes tend to sell more than Zipper packs at the ₹50 price point. Hyderabad showcases a strong market for quality products, with consumers actively seeking quality options across all categories, from economy to premium. The report reveals that around 20% of the premium market are reputable premium brands, while the remaining 80% falls within the economy and medium categories. Among the best-selling premium brands are Balaji, Forest, Misbah, Cycle, Zed Black, Mangaldeep, Dhooop Chhaon, Floris, Utsav, Real, Darshan, Denim, Oriental, Shridhan, First Choice, Goodluck and Amruthaa. These brands offer products across premium, medium, and economy ranges. The Diya brand from Diya Aroma Fragrance, especially its flora and masala incense sticks, enjoys significant popularity. In the medium and economy segments, notable

brands such as Bharatwasi, Panini, Golden, Metro, Real Fragrance, Bimal, Basant, Varsha Incense, Mangaldeep, Flourish Fragrance, Rocket, Raj Fragrance, and KTR's Aastha maintain a strong market presence, with MRPs ranging from ₹10 to ₹50. One of Hyderabad's oldest brands, Metro's Maratha Kewda, continues to attract a loyal customer base.

Higher demand for Sambrani cups compared to wet dhooop

Asasa The report highlights a low demand for dhooop and bamboo less products in Hyderabad, with wet dhooop experiencing even less interest. The market for Sambrani cup is higher as compared to wet dhooop. Major companies offer a wide range of dry stick products, with bamboo-less products capturing a 10% market share.

Dhooop typically retails at an MRP of ₹20, with brands like Parivar, Pranami, Sunny, and Shah Fragrance gaining popularity. The wet dhooop segment holds approximately 3-4% of the market, with leading brands including Hari Darshan, Zed Black, Dev Darshan, BIC, Balaji RED etc. Brands like KTR, Diya, Mangaldeep, Amrutha, Sankla, Anubhav Incense (Allied Agarbatti), Hari Pooja, Royal Wood, and Lakshmi products are doing well. In the bakhoor category, Ajmal stands out, alongside offerings from Misbah and KTR.

Consumers across Telangana prefer the loban from Nagpur-based Hansraj. Amrutha and Flourish dhooop brands are in huge demand. The market for Sambrani cups is more than that of wet dhooop as here the consumers prefer Sambrani cups more. Tamil Nadu-based GT maintains a strong presence in the sambrani cup market. Naivedya (Cycle Pure) and Bahubali (Forest) dominate this space, and brands such as Misbah, Allied, Basant, Delta, Sampradayam, Ambika, Ashika, and Real also have market presence. The ₹40 price point for packs of 12 is notably popular. KTR and Diya's sambrani cup enjoy significant market shares, complemented by local producers with a strong foothold in sambrani cups. In the camphor segment, the best-selling product is Swastik, while Mangalam caters to the premium market alongside brands like Vijay Shri, Ambika, and Vanshi. In the attar and roll-on categories, products from Arokaim, Balaji, Oriental, and Big Bell are in demand.

Popular fragrances include sandalwood, jasmine, and rose. In chandan tika, Consumers prefer light orange-colour. KTR and DS products have a major market in this, along with other brands like Hari Darshan and Manohar Sugandhi. The demand for tika is primarily in powder form. DC Comfort, Balaji Freedom, Aashika, 10 Ka Dum, Godzilla, and Night Dragon receive positive reception in the mosquito incense segment. ■



आपका अपना... 75



राजकमल®

अगरबत्ती, धूप
एवम् अन्य पूजा सामग्री

उच्चकोटि की पारंपरिक भारतीय सुगन्ध
का प्रतिष्ठान **राजकमल®**



Mfd. by : BHARTIYA DHOOP KARYALAYA PVT. LTD.

H.O. 409, KATRA MAIDGRAN KHARI BAOLI, DELHI 110006

B.O. H-72, SECTOR-63, NOIDA - 201301, DISTT - G.B. NAGAR (U.P.)

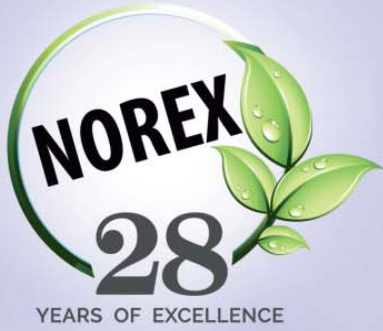
visit us at :

www.rajkamalbdk.in

www.rajkamalbdk.com

Customer Care : 09212698545

e-mail : enquiry@rajkamalbdk.com



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 Dist 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

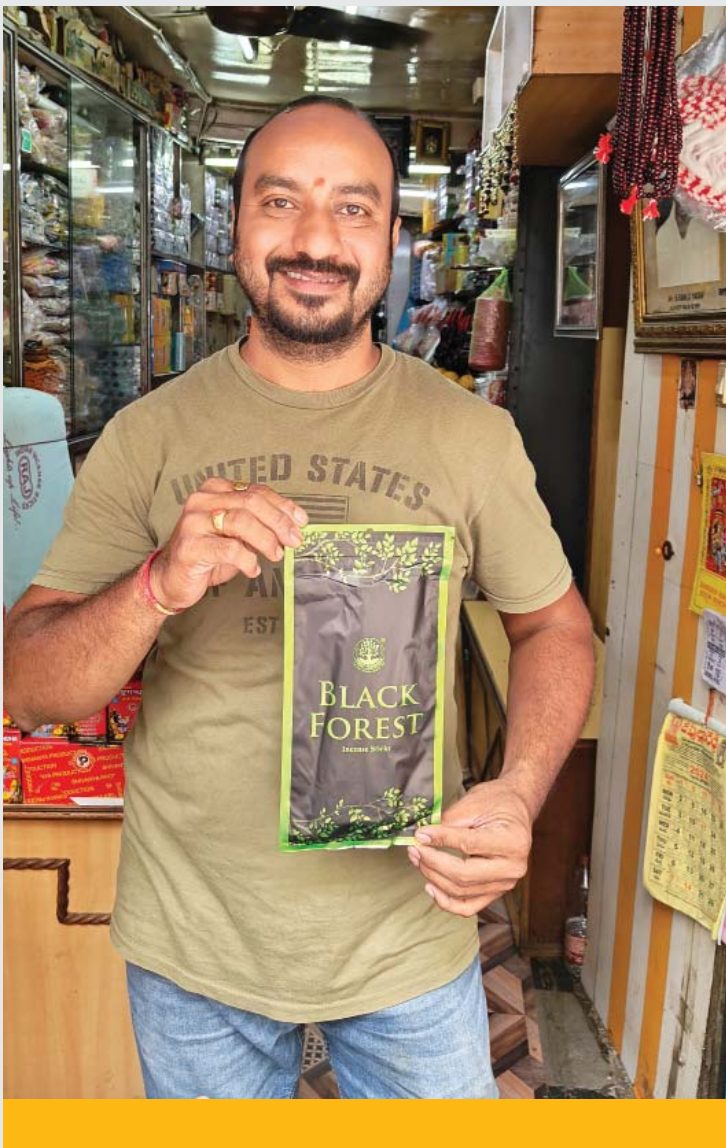


THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION



HYDERABAD IS A MAJOR MARKET FOR ECONOMY & MEDIUM SEGMENT PRODUCTS: RAMU YADAV

“Hyderabad-based Lakshmi Narayan Agency, a well-known wholesale dealer of agarbattis, was established during the days of his grandfather,” informed Mr Ramu Yadav (Owner) to Sugandh India. His father started this business. Mr Yadav highlighted that the demand for jumbo packs in zipper packing is rapidly growing. Packaging sizes range from 100 grams to 400 grams.

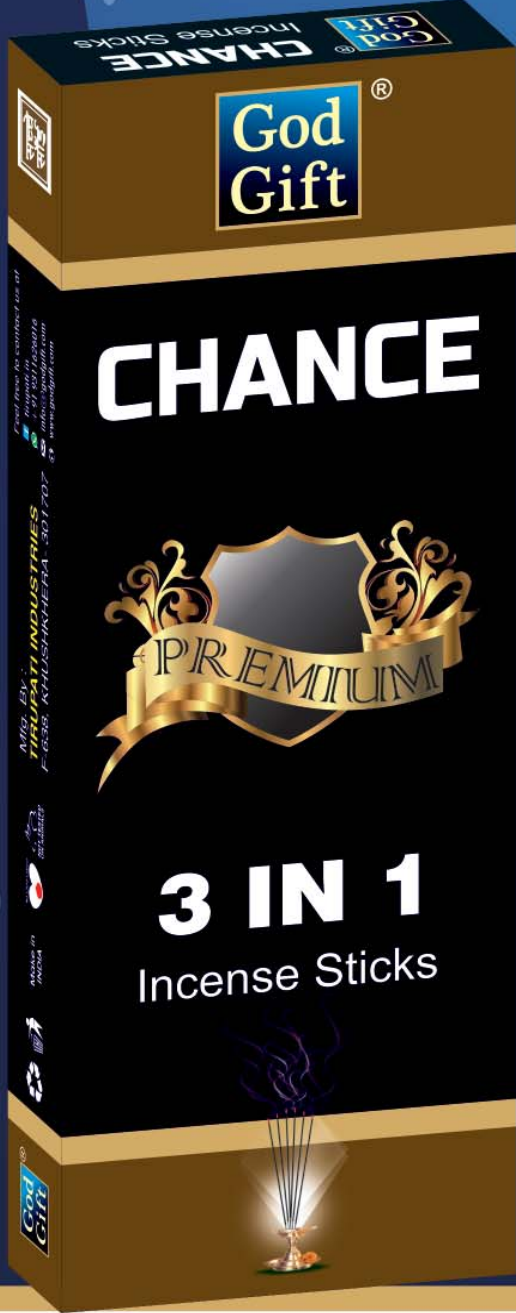


Box packing is the preferred choice among consumers. Products priced at ₹70 and above, particularly those in 200 or 400-gram packs, perform well in Zipper packaging. He further explained that premium quality products priced between ₹50 and ₹60 are the most sought-after, while only a niche segment of customers opt for more expensive premium offerings. Agarbattis priced between ₹20 and ₹50 are the most frequently sold. Economy and medium-priced segments constitute approximately 80% of the market. Premium products make up the remaining 20%.

In response to an inquiry, Mr Ramu Yadav identified several leading brands in the market, including Z Black, Mangaldeep, Cycle, Forest Fragrance, Rocket, Denim, Oriental, and Raj Fragrance. Among premium brands, Misbah, Forest, and Cycle are particularly popular. Mr Yadav clarified that he also sells his own brand.

Mangaldeep and Asht Lakshmi also sell well in the dhoop segment. He observed that Rocket is the leading brand for wet incense along with Hari Darshan and Dev Darshan. Cycle, Naivedya, Aashika and GT Sambrani cups from Tamil Nadu are favoured. Swastik achieves the highest sales in camphor. Varanasi based Chandan Tika Bhawani is the most sought-after product in his shop. Mr Yadav also noted that the agarbatti market is expanding rapidly, with customers showing a strong preference for quality products. Typically, four to five out of ten customers base their purchases on brand names, though all consumers prioritise quality. ■

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

 [tirupati.in](https://www.facebook.com/tirupati.in)

 info@godgift.com

 +91 9312626013

 www.godgift.com

Worship Maa with Different Fragrances on Each Day of Navratri: Dr Chakravarthy, Engineer-MBA With A Phd In Astrology



This year, the 9-day Navratri festival will run from the Pratipada of the Shukla Paksha of Ashwini to the Navami. According to the Panchang, Sharadiya Navratri will commence on Thursday, 3rd. October, and conclude with Vijayadashami on the 12th October. The Pratipada date will begin at 12:19 AM on the Third of October and end at 2:58 AM on the Fourth of October. Therefore, we recognise the Third of October as the starting date for Navratri this year. The calculation uses the Udaya Tithi. The auspicious time for Kalash Sthapana occurs between 6:15 AM and 7:22 AM. Each year during

Navratri, devotees witness Maa Durga travelling in different vehicles, which helps them determine auspicious and inauspicious times. This year, Maa will arrive in a palanquin during Sharadiya Navratri.

The universal mother, Adishakti Maa Durga, receives worship in her nine separate forms. Throughout these nine days, devotees adorn Maa Durga with clothing and flowers of various colours. Astrology emphasises the importance of burning different fragrances and incense sticks for each day of Navratri. It is customary to offer a variety of fragrances to Maa Durga sandalwood, rose, jasmine, and other fragrances.



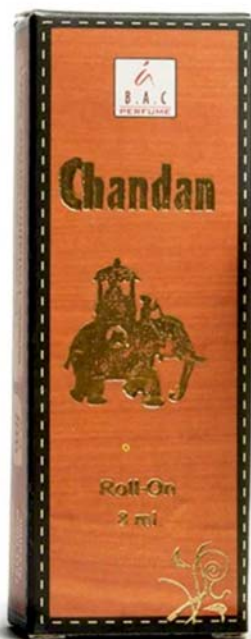


To worship Maa Durga during the nine days of Navratri, devotees should utilise sandalwood fragrance in form of incense, perfumes, and agarbattis. However other fragrances can also be used on each day.

- On the first day, dedicated to Maa Shailputri, use lavender oil, agarbatti, lavender incense, and scent.
- On the second day, for Maa Brahmacharini, offer rose perfume, agarbatti, and incense sticks.
- During the third day's worship of Maa Chandraghanta, employ frankincense/loban perfume, incense sticks.
- For the fourth day, dedicate your offerings to Maa Kushmanda with orange perfume and the corresponding agarbatti.
- On the fifth day, when worshipping Maa Skandamata, include rose perfume, agarbatti, incense, and Attarful in your rituals.
- The sixth day is for Maa Katyayani. Peppermint oil, rose perfume, and related dhoop and agarbatti are offered to the holy mother.
- On the seventh day, when honouring Maa Kalratri, utilise eucalyptus (Nilgiri oil) and associated fragrances.

- On the eighth day, for Maa Mahagauri, offer attarful or ylang-ylang.
- Finally, on the ninth day, during the worship of Maa Siddhidatri, present patchouli oil, incense, scented agarbatti, lavender oil, and more to ensure that Maa Durga is pleased and grants the blessings you seek.

Dr. Rangaraj Chakravarthy is an engineering and business management graduate who provided the information. Although he is a lighting consultant by profession, astrology has always been his passion. He has pursued a doctorate concerning the friendly houses of astrology (the 6th, 8th, and 12th houses). Dr. Rangaraj chakravarthy has studied Vedic astrology for 20 years. He has examined the scientific aspects of astrology and has dispelled many misconceptions prevalent in society regarding it. Through extensive research, he has clarified various situations to combat the myths and rumours surrounding astrology. His knowledge of astrology is extensive. He has written numerous blogs and articles for students studying astrology. He has authored a book on the constellations and has written many fascinating and informative articles on astrology. ■



AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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


CELEBRATING 50 YEARS
SOM VARSHNEY GROUP



SOM VARSHNEY GROUP



Ph: 011-42141579, 42141574

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

www.iktaaromatics.com

सनानत देश के संस्कृति में बना.....

सनातन संस्कृति का अपना बाण्ड.....

Online
PanditjiiTM
पूजन सामग्री .COM



निम्न पूजन सामग्री

- रूद्राभिषेक पूजन सामग्री
- सम्पूर्ण पूजन सामग्री
- सत्यनारायण पूजन सामग्री
- गणेश-लक्ष्मी पूजन सामग्री
- अखण्ड रामायण पूजन सामग्री
- विवाह पूजन सामग्री
- करवां चौथ पूजन सामग्री
- डाला छठ पूजन सामग्री
- तीज पूजन सामग्री
- भूमि पूजन सामग्री
- मूढ़ शान्ति पूजन सामग्री

हमारे अन्य उत्पाद-गंगाजल, कपूर, लाल चन्दन, पीला चन्दन, हवन सामग्री, नवग्रह लकड़ी, हवन वाली आम की लकड़ी एवं देशी उपला इत्यादि



Scan me

आवश्यकता है वितरक रहित क्षेत्रों के लिए डिस्ट्रीब्यूटर
एवं स्टॉकिस्ट की इच्छुक व्यक्ति सम्पर्क करें -

Mob. 9651001942, 7897207771, 9682854942

SHB ADVERTISING & MEDIA
(OPC) Pvt. Ltd.

N-15/189-C-1-R-1, Bari Gaibi, Varanasi
Uttar Pradesh - 221009, INDIA

Info@onlinepanditjii.com Call: 022-68622583
www.onlinepanditjii.com WhatsApp: 9820931942



रायपुर से भारत के दिल तक : आहूजा अगरबत्ती

छत्तीसगढ़ में ₹100 किलो की अगरबत्तियों मे अधिकतर मार्केट



रायपुर स्थित आहूजा अगरबत्ती कंपनी 1978 से अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत है और वह एक रुपए की एमआरपी वाले पैक से लेकर महंगी से महंगी मूल्य के प्रोडक्ट बनाते हैं। आहूजा अगरबत्ती के मार्केट में 800 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट्स हैं और सबसे ज्यादा ₹100 में 1 किलो अगरबत्ती का पैक बिकता है। कंपनी के प्रमुख श्री अमित आहूजा ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि पूरे छत्तीसगढ़ और उड़ीसा के बड़े इलाके में 90% कस्टमर ज्यादा काड़ी और ज्यादा वजन वाले प्रोडक्ट चाहते हैं। केवल 10% मार्केट ही प्रीमियम उत्पादों की है। उन्होंने बताया कि कंपनी के आधा किलो और 1 किलो वजन वाले प्रोडक्ट सबसे ज्यादा बिक रहे हैं और जल्द ही कंपनी 5 किलो की अगरबत्ती वाला पैक मार्केट में लाने वाली है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ का 80% एरिया ग्रामीण है, जहां लोग प्रतिदिन 10 से 20 अगरबत्ती जलाते हैं और इसके लिए उन्हें आधा किलो और 1 किलो की अगरबत्ती का पैक कम कीमत में चाहिए। उन्हें बहुत अच्छी सुगंध से वास्ता नहीं है और यही कारण है कि यहां अगरबत्ती की पूरे देश से सबसे ज्यादा खपत है। अगरबत्ती के अलावा कंपनी डिटर्जेंट का भी उत्पादन करती है, जो कई राज्यों में बिकता है।

श्री अमित आहूजा ने सुगंध इंडिया को बताया कि अहूजा अगरबत्ती कंपनी की स्थापना उनके दादाजी श्री मूलचंद आहूजा जी ने 1978 में शुरू की थी। तब वह लघु उद्योग के तौर पर काम करते थे। इससे पहले दादाजी और पिताजी एक अगरबत्ती कंपनी में काम

करते थे और उन्होंने वहीं से इस काम को सीखा और अपना पहला ब्रांड आहूजा लक्ष्मी अगरबत्ती और फिर उपासना शुरू किया। उस समय वह 5, 10 और 25 पैसे की रेंज में अपने प्रोडक्ट बेचते थे। उस समय मार्केटिंग करना एक बड़ी चुनौती थी। आवागमन के लिए ना सभी जगह रास्ते थे और ना ही ट्रांसपोर्टेशन की सुविधा थी। परिवार ने इस उद्योग को खड़ा करने के लिए कड़ी मेहनत की। दादाजी, पिताजी, दादी, मां और परिवार के सभी लोगों ने उसमें काम किया।

उन्होंने बताया कि अपने ब्रांड के अलावा कंपनी रॉ मटेरियल की भी सप्लाय करती है। अगरबत्ती से संबंधित सभी रॉ मटेरियल वह खुद बनाते हैं। कुछ मटेरियल विदेश से भी मंगाए जाते हैं। उन्होंने बताया कि रा मटेरियल में हम कोल पाउडर, जोश और जीगट पाउडर

मिलाते हैं। इसके अलावा अगरबत्ती, धूप, कपूर, पूजा घी, पूजा आयल सहित पूजा पाठ की सभी सामग्रियों का उत्पादन कंपनी करती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके उत्पाद छत्तीसगढ़ और उड़ीसा के अलावा मध्य प्रदेश, बिहार और महाराष्ट्र तक सप्लाई होती है। वैसे उड़ीसा, छत्तीसगढ़, बिहार और मध्य प्रदेश में हमारे प्रोडक्ट टाप पर हैं। इसके अलावा पश्चिम बंगाल में भी हमारे उत्पाद जाते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में अमित जी ने बताया कि उन्होंने 2000 से इस कारोबार को संभाला। उस समय काफी चुनौतियां थीं, लेकिन उनसे धीरे-धीरे समाधान होता गया। उन्होंने बताया कि कंपनी की ब्रांड एंबेसडर अमीषा पटेल को बनाया गया था। जब हमने काम संभाला तो ₹5 में 100 स्टिक का पैक लॉन्च किया। यह राधा 100 नाम की अगरबत्ती थी, जो बहुत लोकप्रिय हुई। उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ की मार्केट और इस कारोबार में लगे लोग बहुत अच्छे और सीधे हैं, जो कहते हैं, वही करते हैं। यहां के उपभोक्ता ज्यादा से ज्यादा वजन और काड़ी वाली अगरबत्ती कम से कम कीमत में चाहते हैं और यही कारण है कि संभवत पूरे देश में आधा किलो और 1 किलो की पैकिंग वाली अगरबत्ती की शुरुआत यहीं से हुई। उन्होंने बताया कि यहां बाहर के प्रोडक्ट बहुत कम चलते हैं। ट्रांसपोर्ट लागत और दूरी के कारण उनके उत्पाद महंगे पड़ते हैं, जबकि यहां सस्ता और ज्यादा वजन वाले तथा सामान्य खुशबू की ही मार्केट है, जिसकी जरूरत लोकल मैनुफैक्चरर्स पूरा कर लेते हैं।

सुगंध इंडिया को अमित जी ने बताया कि पहले घर-घर अगरबत्ती बनती थी, लेकिन अब ऐसा नहीं है। अब तीन-चार बड़े लोकल उत्पादक हैं, जो पूरे राज्य ही नहीं आसपास के राज्यों में भी सप्लाई करते हैं। उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़ में अगरबत्ती मार्केट तेजी से बढ़ रही है। मशीनों के आने के बाद छोटे प्लेयर कम हो गए हैं। उत्पादन लागत इससे बढ़ गई है। छत्तीसगढ़ का रायपुर और बिलासपुर अगरबत्ती का बड़ा केंद्र है, जहां से कई राज्यों को सप्लाई हो रही है। उनके प्रोडक्ट बांग्लादेश, नेपाल और थाईलैंड भी जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले से अब की मार्केट में अंतर आया है। अब लोग सुगंध को पसंद करने लगे हैं। उसमें नयापन चाहते हैं। यही कारण है कि मार्केट में फ्रूटी और सेंटेड प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ी है। इसी तरह पैकेजिंग में भी बदलाव आया है। पाउच के बाद अब जार पैक आए हैं। आगे भी इसमें बदलाव होता रहेगा। यही कारण है कि भविष्य में 5 किलो का पैक भी आने वाला है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां 5 और ₹10 के बॉक्स भी चलते हैं। उसकी मंदिर में पूजा पाठ के लिये जरूरत पड़ती है। सस्ते प्रोडक्ट का वॉल्यूम ज्यादा है। 5 लाख रुपए का माल यदि एक और ₹2 वाला चलता है, तो इतना ही माल ब्रांडेड कंपनियों के 50 लाख में बिकते हैं।

अमित जी ने कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर कहा कि हम प्रतिवर्ष 8 से 10 नयी रेंज लाते हैं, क्योंकि फ्रेगरेंस बदलते रहते हैं। यह पूरी इंडस्ट्री का ट्रेंड है। उन्होंने कहा कि यहां ड्राई स्टिक और धूप बहुत कम चलता है। सबसे ज्यादा अगरबत्ती चलती है और उसमें भी लोगों को ज्यादा स्टिक या ज्यादा वजन चाहिए। उन्होंने बताया कि कंपनी के ₹2 की भी रेंज है पर ₹100



का 1 किलो पैक सबसे ज्यादा चलता है। भविष्य में भी बड़े पैक का बाजार और बढ़ेगा। इसके अलावा यहां खुली अगरबत्ती की कोई मांग नहीं है। पैक और ब्रांड के नाम से ही बाजार में सस्ते उत्पाद भी बिकते हैं। कंपनी के पास प्रीमियम रेंज के उत्पाद 500 से लेकर 1200 ₹ दर्जन के भी प्रोडक्ट हैं। आमतौर पर त्योहारों के समय ही प्रीमियम प्रोडक्ट बिकते हैं। प्रीमियम प्रोडक्ट ज्यादातर शोरूम, दुकान और दफ्तर में ही जलाए जाते हैं। घर और मंदिर में लोग सस्ते उत्पाद लेते हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने कहा कि कंपनी सांब्रांनी कप नहीं बनाती, हालांकि उसकी मार्केट बढ़ रही है। उड़ीसा में वह सबसे ज्यादा चलता है।

मध्य प्रदेश और महाराष्ट्र अगरबत्ती के बड़े केंद्र हैं इससे छत्तीसगढ़ की मार्केट पर असर संबंधी सवाल के जवाब पर उन्होंने बताया कि रायपुर से अगरबत्ती लूज पैक में मध्य प्रदेश व महाराष्ट्र जाती है। राँ मैटेरियल की कहीं कमी होती है, तो इधर से उधर और उधर से इधर सप्लाई की जाती है। इस तरह बड़े पड़ोसी राज्यों से छत्तीसगढ़ का कोई नुकसान नहीं है, बल्कि फायदा है। उन्होंने बताया कि कंपनी ने राँ मैटेरियल सप्लाई के लिए डिपो बनाया है और पश्चिम बंगाल तक माल जाता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि छत्तीसगढ़, उड़ीसा और महाराष्ट्र में अगरबत्ती की बहुत ज्यादा मांग है। सभी बड़ी कंपनियों के उत्पाद यहां हैं। मुंबई के प्रोडक्ट यहां काफी बिकते हैं। इसके अलावा हमारी कंपनी भी अगरबत्ती बनाती है और दूसरी कंपनियों के भी प्रोडक्ट हैं, क्योंकि यहां मांग ज्यादा है, तो अगरबत्तियों की खपत भी ज्यादा है। ■

भारत इंडस्ट्रियल कॉर्पोरेशन (BIC) ने नए नेतृत्व और प्रोडक्ट इनोवेशन के साथ की एक नई शुरुआत

इस वर्ष में नए मैनेजमेंट टीम के आने के साथ, भारत इंडस्ट्रियल कॉर्पोरेशन (BIC) एक बड़े बदलाव की ओर बढ़ रहा है। यह अनुभवी नेतृत्व, जिसने अपने पिछले ऑर्गनाइज़ेशन में शानदार सफलता हासिल की है, अब कंपनी को एक क्वालिटी-सेंट्रिक अप्रोच की ओर ले जा रहा है। प्राइस-सेंट्रिक मॉडल से आगे बढ़ते हुए, BIC अपने कस्टमर्स की बदलती ज़रूरतों को ध्यान में रखते हुए बेहतरीन प्रोडक्ट्स देने के लिए प्रतिबद्ध है। इस बदलाव के तहत कंपनी ने ज़िपर्स और वेत धूप जैसी मौजूदा कैटेगरी में नए प्रोडक्ट्स पेश किए हैं, साथ ही धूप/कोन इन जार और ड्राई धूप जैसे नए प्रोडक्ट्स भी लॉन्च किए हैं।

जहां एक्सपोर्ट्स BIC की सफलता की रीढ़ रहे हैं, वहीं नया मैनेजमेंट अब डोमेस्टिक मार्केट में भी कंपनी की पकड़ मज़बूत करना चाहता है। क्वालिटी और कस्टमर सैटिस्फ़ेक्शन पर फोकस के साथ, टीम को पूरा भरोसा है कि BIC घरेलू और अंतरराष्ट्रीय दोनों बाज़ारों में और भी बड़ी सफलता हासिल करेगा। ■



हरि दर्शन पूजा घी से करें त्योहारों को रोशन

हरि दर्शन पूजा घी विशेष रूप से वनस्पति घी और उच्च गुणवत्ता वाले वनस्पति तेल के मिश्रण से तैयार किया गया है, जो दिया जलाने के लिए आदर्श विकल्प है। इसे पारंपरिक विधियों से शुद्ध करके तैयार किया जाता है, ताकि यह वैदिक परंपराओं की पवित्रता के अनुरूप हो। खासतौर से पूजा कार्यों के लिए तैयार किया गया यह घी हवन, पवित्र अनुष्ठानों और दिया जलाने के लिए उपयुक्त है। हरि दर्शन पूजा घी की विशिष्टता इसकी शुद्धता और पवित्रता में निहित है, जो उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री से बना है और पूजा के दौरान इस्तेमाल किया जा सकता है। यह दैनिक पूजा, हवन और अन्य धार्मिक अनुष्ठानों में एक पारंपरिक चढ़ावा है, जो देवी-देवताओं का सम्मान और प्रसन्नता प्राप्त करने का माध्यम है।

प्राचीन परंपराओं की शुद्धता बनाए रखने के लिए इसे बड़े ही ध्यान से तैयार किया गया है, जो आपके घर के आध्यात्मिक वातावरण को बेहतर बनाता है। इसके 500 एम एल के जार की कीमत मात्र ₹235.00 है, हरि दर्शन पूजा घी के साथ अपनी आध्यात्मिक साधना को और पवित्र और परंपरागत बनाएं! ■





ELEVATE YOUR CREATION WITH H.R.A. ESSENTIAL OIL FACTORY

WHY CHOOSE HRA ESSENTIAL OILS?

Tailored Excellence: From fragrance to cosmetics, aromatherapy & pharmaceutical industries, our diverse range of oils caters to unique need of your industry. Partner with us to discover custom solutions that elevate your formulations to extraordinary heights



TRANSFORM YOUR PRODUCTS TODAY!

Join the ranks of discerning manufacturers who trust HRA Essential Oils to infuse their creations with nature's finest offerings. Elevate your brand, captivate your audience, and unlock the full potential of your products with HRA Essential Oils.



 Sandalwood Essential Oil	 Cypril (Nagarmotha) Essential Oil	 Lavender Essential Oil	 Eucalyptus Essential Oil	 Peppermint Essential Oil
 Rose Essential Oil	 Vetiver Essential Oil	 Lemongrass Essential Oil	 Citronella Essential Oil	

Dive into a world where nature's essence intertwines with your creations, elevating them to new heights of excellence. Welcome to HRA Essential Oil Factory, where craftsmanship meets innovation, and every drop tells a story of purity and passion

For Inquiries
And Collaborations

Address:
Head Office & Factory; Haji Ganj, Kannauj 209 725 (UP), India

CONTACT US AT

✉ info@hraessentialoil.com

🌐 www.hraessentialoil.com

✉ hareem@hraessentialoil.com

☎ +91 9935327008, 9807307779

ब्लैक फॉरेस्ट: फॉरेस्ट फ्रेग्रेस का सबसे लोकप्रिय उत्पाद

बंगलुरु स्थित फॉरेस्ट फ्रेग्रेस अगरबत्ती उद्योग में एक प्रमुख नाम है, जो अपने बेहतरीन उत्पादों की गुणवत्ता और घरेलू और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में लोकप्रियता के लिए जाना जाता है। इसके सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में से एक है ब्लैक फॉरेस्ट अगरबत्ती, जो भारत के प्रमुख बाजारों में पसंदीदा उत्पाद है। बॉक्स और ज़िपर पाउच पैकेजिंग में उपलब्ध यह अगरबत्ती ब्रांड की उत्कृष्टता के प्रति प्रतिबद्धता को दर्शाती है।

ब्लैक फॉरेस्ट के अलावा, फॉरेस्ट फ्रेग्रेस प्रीमियम अगरबत्ती सेगमेंट में चंदन, अंबर ऊद और मिस्टिक ऊद जैसे बेहतरीन उत्पादों के लिए भी जानी जाती है। इसके उत्पादों की विस्तृत शृंखला में अगरबत्तियों के साथ-साथ धूप बत्तियां और सांबरानी कप्स भी शामिल हैं, जो उपभोक्ताओं की विभिन्न पसंदों को पूरा करती हैं। गुणवत्ता और नवाचार पर ध्यान केंद्रित करते हुए, फॉरेस्ट फ्रेग्रेस अगरबत्ती प्रेमियों के बीच एक शीर्ष विकल्प के रूप में अपनी स्थिति मजबूत कर चुका है। ■



शालीमार अगरबत्ती ने अविदा अगरबत्ती के लिए अबीर चटर्जी को चुना



शालीमार अगरबत्ती कंपनी ने अपने अविदा ब्रांड के लिए पश्चिम बंगाल के सुपरस्टार अबीर चटर्जी को नया चेहरा बनाया है। यह अभियान उपभोक्ताओं को याद दिलाता है कि वे ज्यादातर चीजों में सूझबूझ से खरीदारी करते हैं, लेकिन अगरबत्तियों की गुणवत्ता को अक्सर नजरअंदाज कर देते हैं। यह अभियान अविदा अगरबत्तियों की उत्तम खुशबू और गुणवत्ता को उजागर करता है और उपभोक्ताओं को इस प्रीमियम विकल्प पर जोर देने का मजाकिया अंदाज में संदेश देता है।

कंपनी के डायरेक्टर अल्केश शाह ने बताया कि अविदा पश्चिम बंगाल में पिछले एक दशक से भरोसेमंद नाम है, लेकिन बाजार में घटिया उत्पादों का प्रवेश हो गया है। यह अभियान उपभोक्ताओं से संवाद करता है कि “ओनु किछु चलबे ना” (और कुछ नहीं चलेगा)।

डिजिटल मार्केटिंग, इन्फ्लुएंसर साझेदारी और OOH विज्ञापन सहित एक व्यापक रणनीति के साथ, यह अभियान दुर्गा पूजा से ठीक पहले लॉन्च होने वाला है, जो पश्चिम बंगाल में त्योहारी भावना को पूरी तरह से कैद करेगा। ■

उत्सव व्हाइट हाउस अगरबत्ती हैदराबाद के ग्राहकों को कर रही हैं मंत्रमुग्ध

राजकोट, गुजरात स्थित उत्सव फ्रेग्रेस देशभर में अपनी उत्कृष्ट गुणवत्ता और बढ़ती मांग के लिए जानी जाती है। हैदराबाद बाजार में, उत्सव की व्हाइट हाउस अगरबत्ती, ब्रांड के विस्तृत उत्पाद लाइन में सबसे लोकप्रिय उत्पादों में से एक है। बॉक्स और ज़िपर पाउच पैकेजिंग में उपलब्ध, व्हाइट हाउस अगरबत्ती विभिन्न अगरबत्ती दुकानों में व्यापक रूप से उपलब्ध है, जो इसकी व्यापक अपील को दर्शाती है।

व्हाइट हाउस के अलावा, उत्सव फ्रेग्रेस की 6-इन-1 रेंज और चाइनाटाउन अगरबत्तियां भी अत्यधिक पसंद की जाती हैं। गुणवत्ता और विविधता के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के साथ, उत्सव अगरबत्ती प्रेमियों के बीच एक पसंदीदा ब्रांड बना हुआ है, और उद्योग में अपनी अग्रणी स्थिति को और भी मजबूत कर रहा है। ■





S Mansukhlal and Company

**Ancient Essence,
Modern Elegance**

GUGGUL

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

बालाजी अगरबत्ती कंपनी की प्रीमियम पेशकश: कश्मीरी लैवेंडर

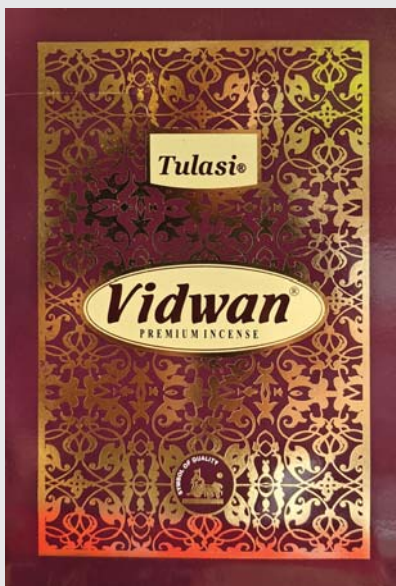


बालाजी अगरबत्ती कंपनी, बेंगलुरु ने अपना नवीनतम प्रीमियम उत्पाद कश्मीरी लैवेंडर पेश किया है। यह अनोखा और मंत्रमुग्ध कर देने वाला उत्पाद है, जो हर तरह से खास है। 50 ग्राम के पैक की कीमत ₹160/- रखी गई है, और इसका पैकेजिंग उद्योग की पहली 3D डिज़ाइन के साथ आता है, जिसमें “हर सांस के साथ कश्मीरी सुकून” का टैगलाइन जीवन्त होता है। पारंपरिक बेस बत्ती में यह उत्पाद हर बार एक शांत अनुभव प्रदान करता है। बालाजी चंदनम, गुलाब, खस, ऊद, नडाल ऊद, रेड और ब्लू जैसे लोकप्रिय उत्पादों की सफलता के बाद, कश्मीरी लैवेंडर निश्चित रूप से प्रीमियम स्टिक सेगमेंट में एक नया मानक स्थापित कर रहा है। ■

स्वस्तिक कपूर: हैदराबाद में गुणवत्ता और शुद्धता के लिए अग्रणी विकल्प

स्वस्तिक कपूर, हैदराबाद स्थित विजयश्री कपूर इंडस्ट्रीज का उत्पाद, तेलंगाना और आंध्र प्रदेश में सबसे अधिक बिकने वाला कपूर उत्पाद है। अगरबत्ती और पूजा सामग्री में विशेषज्ञता रखने वाले प्रमुख रिटेल आउटलेट्स में इसकी व्यापक उपलब्धता ने इसे हर घर का जाना-पहचाना नाम बना दिया है। शुद्ध और उच्च गुणवत्ता वाले कपूर टैबलेट और संबंधित उत्पादों के लिए पहचाना जाने वाला स्वस्तिक कपूर धार्मिक अनुष्ठानों में महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है।

शुद्धता और गुणवत्ता की अपनी मजबूत प्रतिष्ठा के साथ, स्वस्तिक कपूर टैबलेट, ब्लॉक और आवश्यक तेलों के मामले में घरों और मंदिरों की पसंदीदा ब्रांड है। स्वस्तिक कपूर के साथ शुद्धता और परंपरा के इस संगम को अपनाएं—जहां परंपरा मिलती है उत्कृष्टता से। ■



तुलसी विद्वान: रायपुर में प्रीमियम ग्राहकों की पसंद

सारथी इंटरनेशनल द्वारा बेंगलुरु में निर्मित तुलसी विद्वान एक प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद है। विद्वान अगरबत्ती निर्माण में निपुणता का उदाहरण है, जिसमें वनीला, पचौली और अन्य विशेष जड़ी-बूटियों का समृद्ध मिश्रण शामिल है। यह विशेष अगरबत्ती प्रार्थना और ध्यान के लिए एक शांत और प्राकृतिक वातावरण बनाती है। सुगंध इंडिया के बाजार सर्वेक्षण के अनुसार, रायपुर में तुलसी विद्वान प्रीमियम ग्राहकों के बीच सबसे लोकप्रिय अगरबत्तियों में से एक है, जो इसकी व्यापक मांग और उत्कृष्ट गुणवत्ता को दर्शाती है।

75 वर्षों की विरासत के साथ, सारथी इंटरनेशनल अगरबत्तियों, कोन, बैकफलो कोन, तेल और बगीचे की खुशबूओं की विविध श्रृंखला पेश करता है। शुद्धता, उच्च गुणवत्ता और कारीगरी के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के लिए प्रसिद्ध, सारथी के उत्पाद 45 देशों में पसंद किए जाते हैं। ■

त्योहारी सीजन के लिए देवदर्शन का खास फ्रेगरेंस गिफ्ट सेट

देवदर्शन, जो 1954 से धूप और अगरबत्ती के व्यवसाय में नंबर 1 ब्रांड बना हुआ है, का मानना है कि त्यौहारों का सही आनंद तभी आता है जब हम अपने आसपास के माहौल को शुद्ध और सुगंधित बनाए रखें। इस आगामी त्योहारी सीजन के लिए देवदर्शन लेकर आया है एक अनोखा उपहार - देवदर्शन फ्रेगरेंस गिफ्ट सेट। यह उपहार सेट खासतौर पर उन लोगों के लिए डिज़ाइन किया गया है, जो अपने प्रियजनों को शांति और सुगंध से भरपूर उपहार देना चाहते हैं। देवदर्शन ने इस गिफ्ट सेट में उत्तम सुगन्धित धूप और अगरबत्तियों को शामिल किया है।

देवदर्शन का यह फ्रेगरेंस गिफ्ट सेट विशेष रूप से त्योहारी अवसरों के लिए बनाया गया है, जिससे पूजा- पाठ और घर की शांति में चार चाँद लग जाते हैं। देवदर्शन की अगरबत्तियाँ न केवल सुगंधित होती हैं, बल्कि इनसे मानसिक शांति और आंतरिक सुकून का अहसास भी होता है। यह गिफ्ट सेट उत्तम सुगन्धित धूप और अगरबत्तियों से बना है, जिनमें प्राकृतिक सामग्री का उपयोग किया गया है। इन अगरबत्तियों की सुगंध लंबे समय तक बनी रहती है, जिससे आपके घर और पूजा स्थल में शांति और सकारात्मक ऊर्जा का संचार होता है। देवदर्शन का उद्देश्य हमेशा से लोगों को गुणवत्ता से भरपूर उत्पाद देना रहा है, और इस फ्रेगरेंस गिफ्ट सेट में भी वही उच्च गुणवत्ता और परंपरा की झलक मिलती है। देवदर्शन फ्रेगरेंस गिफ्ट सेट इस त्योहारी मौसम में आपके प्रियजनों के लिए एक अनमोल तोहफा हो सकता है। इस विशेष सेट को खरीदने और अन्य जानकारी के लिए, आप देवदर्शन की वेबसाइट www.devdarshandhoop.com पर जा सकते हैं। ■



Chaudhary Saltpetre Industries



Mfg. Of : Saltpetre (Nitrate Of Pottasium) शोरा खार
Other Chemicals Etc



Above Material Use For Making All kinds of Dhoopbatti, Agarbatti
Masalabatti, Whitebatti, Moisquitobatti etc.

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

Our Sintern Coucern :

1. Jagan Prasad Prithiraj
Shora Wale

2. Mukund Traders

M.L. Agrawal

M.: 7417406668

Govind Prasad Agrawal

M.: 9027243598

Gaurav Agrawal

☑ M.: 9319907597, 9690223522

Vikas Agrawal

M.: 9412180215

तेलंगाना में 400 करोड़ की अगरबत्ती मार्केट: राहुल बूसन

कई बड़े ब्रांडों के सीएनएफ के साथ साथ जॉब वर्क भी करती है दिया अरोमा एंड फ्रेगरेंस



साइबर सिटी हैदराबाद में प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती, धूप, कोन, ड्राई स्टिक, सांब्रानी आदि प्रोडक्ट्स की निर्माता कंपनी दिया अरोमा एंड फ्रेगरेंस ब्रांड के प्रमुख श्री राहुल बूसन अगरबत्ती उत्पादों में लगभग 300 रेंज के प्रोडक्ट्स का उत्पादन करते हैं। साथ ही वह कई बड़ी कंपनियों के लिए जॉब वर्क भी करते हैं। इसके अलावा वह फॉरेस्ट, मिस्बाह और मंगलम सहित कुछ अन्य ब्रांडेड कंपनियों के सीएनएफ और सुपर स्टाकिस्ट भी हैं। राहुल जी ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि आज एक नया प्रोडक्ट बनाना और मार्केट में चलाना काफी कठिन काम है। हैदराबाद, करीमनगर, नालगोंडा, वारंगल सहित पूरे तेलंगाना के अलावा महाराष्ट्र, कर्नाटक और आंध्र प्रदेश के सीमावर्ती इलाकों तक सप्लाई नेटवर्क के लिए उनके पास लगभग 30 डिस्ट्रीब्यूटर हैं।

दिया अरोमा एंड फ्रेगरेंस 7 वर्ष पुरानी कंपनी है, लेकिन श्री राहुल बूसन का अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में 25 वर्षों से काम का अनुभव है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनका परिवार 80 साल से सुगंध उद्योग से जुड़ा है। उन्होंने बताया कि परफ्यूमरी का काम उनके परिवार के दूसरे सदस्य करते हैं, लेकिन मैं अब केवल अगरबत्ती में काम कर रहा हूँ। अगरबत्ती में दिया ब्रांड के बहुत प्रोडक्ट हैं और दिया अरोमा एंड फ्रेगरेंस दूसरी कंपनियों के लिए भी जॉब वर्क करती है। अगरबत्ती के अलावा बेंजाइन्स, लोबान, गूगल, सांब्रानी, धूप, फ्लोरा व मसाला अगरबत्ती, कोन, ड्राई धूप सहित सभी सेगमेंट में प्रोडक्शन होता है। उनके प्रोडक्ट्स कम से कम 100 ग्राम के पैक में हैं और ₹80 से लेकर 8000 रूपए प्रति किलो रेट तक के प्रोडक्ट हैं, जो नेचुरल बेस पर हैं। उनकी एक शॉप सिकन्दराबाद में भी है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में पहले प्रीमियम, मीडियम और इकोनॉमी रेंज के प्रोडक्ट्स में कोई खास बंटवारा नहीं था। अगरबत्ती सिर्फ अगरबत्ती के रूप में बिकती थी और वह इकोनॉमी रेट पर होती थी। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में पहले मेट्रो

की बड़ी मार्केट थी। उसके बाद साइकिल आया और वह बहुत तेजी से छा गया। फिर जेड ब्लैक आया। पहले भारत और फिर जेड ब्लैक की भी ट्रेडिंग हमारा परिवार करता था। बाद में मेरे भाई मिथलेश बूसन और मैंने अपना काम शुरू किया और कई



प्रोडक्ट निकाले। फिर फॉरेस्ट और मिस्बाह के भी सीएनएफ और सुपर स्टाकिस्ट बने। उन्होंने बताया कि हमारे यहां दूसरे प्रोडक्ट्स के अलावा प्रीमियम क्वालिटी के सांब्रानी का भी जॉब वर्क बहुत ज्यादा होता है। इसके अलावा दिया ब्रांड का लोबान बहुत चलता है। मोती लोबान की बहुत मांग है। इसके अलावा हमारे यहां ऊद की 7-8 वैरायटी है। कंपनी सारे सेगमेंट में प्रोडक्शन करती है और जॉब वर्क के लिए कंपनी टु कंपनी काम होता है। हमारे 7-8 गोदाम हैं। इसके अलावा अपने प्रॉडक्ट्स का काम अलग से है।

राहुल जी ने बताया कि हैदराबाद में अगरबत्ती ज्यादा चलती है। इसके अलावा ड्राई स्टिक धूप, सांब्रानी, कोन, आदि चलते हैं। अगरबत्ती की मार्केट लगभग 75% है। बाकी में धूप आदि चलते हैं। उन्होंने कहा कि यहां बखूर की भी मार्केट है, जो 6-7 प्रतिशत है। यह प्रोडक्ट प्रीमियम में चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि प्रीमियम प्रोडक्ट सेगमेंट 30% की दर से बढ़ रहा है और इकोनामी उत्पादों की मार्केट 50% के आसपास है। इकोनामी में जेड ब्लैक, आईटीसी, साइकिल आदि चलते हैं। साइकिल के प्रीमियम ब्रांड भी बहुत सारे हैं। उन्होंने बताया कि साइकिल एक ऐसा ब्रांड बन गया है कि उससे कोई दूसरी कंपनी बराबरी नहीं कर सकती है। साइकिल का वुड्स है और उसकी क्वालिटी बहुत अच्छी है। उन्होंने बताया कि बंबू लेस प्रोडक्ट्स की 5-10% मार्केट है। गीली धूप का ज्यादा चलन



नहीं है और वह ज्यादा से ज्यादा 3-4 प्रतिशत है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ट्रेड में चुनौतियां बहुत हैं। गर्मी के मौसम में अच्छा प्रोडक्शन होता है, पर उस समय मार्केट में खपत कम रहती है। बहुत सारी कंपनियां आ गई हैं। कस्टमर नई कंपनी के ब्रांड को जल्दी नहीं उठाते। नई कंपनी सस्ते में माल भर देती हैं और फिर माल डंप रहता है। इस सवाल के जवाब में कि फॉरेस्ट और मिस्बाह जैसे प्रीमियम प्रोडक्ट के साथ आप अपना प्रीमियम प्रोडक्ट कैसे मैनेज करते हैं? इस पर उन्होंने कहा कि ग्राहक को क्वालिटी चाहिए, और जो भी क्वालिटी देगा उसे ग्राहकों लेते हैं। ग्राहक को एकाध बार ही आप सलाह दे सकते हैं, लेकिन अगर प्रोडक्ट अच्छा नहीं है, तो वह नहीं चलेगा।



उन्होंने बताया कि अजमल का बखूर सबसे बेहतर चलता है। हमारा अपना भी बखूर है और मिस्बाह का भी चलता है। हंसराज नागपुर का लोबान में बड़ा काम है। तेलंगाना और महाराष्ट्र में उनकी अच्छी मार्केट है। उनकी उस पर विशेषज्ञता है। उन्होंने कहा कि देशभर में अगरबत्ती का भविष्य बेहतर है और खास तौर पर तेलंगाना में वह तेजी से बढ़ रहा है। तेलंगाना की मार्केट 400 करोड़ रुपये के आसपास है और खुद हैदराबाद में यह मार्केट 80 करोड़ रुपये से अधिक की है।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में राहुल जी ने बताया कि साइकिल, जेड ब्लैक, फॉरेस्ट, मंगलदीप, दर्शन यहां सबसे ज्यादा बिकते हैं। इसके अलावा और भी ब्रांड, जो क्वालिटी देते हैं बिकते हैं। उन्होंने कहा कि यहां इकोनामी प्रोडक्ट ज्यादा चलता है। जीपर का चलन कम है। जीपर 75 रुपये की एमआरपी वाले ही चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि गीली धूप में हरी दर्शन और जेड ब्लैक का मंथन सबसे ज्यादा चलने वाले ब्रांड हैं। सांब्रानी कप में पहले तमिलनाडु का जीटी, साइकिल का नैवेद्य, फॉरेस्ट का बाहुबली, मिस्बाह और खुद हमारा ब्रांड दिया की सांब्रानी अच्छी स्थिति में है। उन्होंने कहा कि यह सभी ब्रांड बेस्ट क्वालिटी और कम कीमत के हैं। इसलिए ग्राहक पसंद करता है। उन्होंने बताया कि कपूर में स्वास्तिक सबसे अच्छा चलता है। मंगलम की मार्केट प्रीमियम की है। इसी तरह रोल आन और इत्र में अल नुऐम, एरो कैम, नेमत चलते हैं। चंदन टीका में कई वैरायटी है, लेकिन भवानी अष्टगंधा और पुणे का मनोहर जैसी कई कंपनियों का टीका अच्छा चलता है। ■



अगरबत्ती प्रोडक्ट्स, क्वालिटी, कस्टमर्स में बढ़ोतरी: पवन सांकला

अगरबत्ती और धूप कारोबार में हैदराबाद की आरपी सांकला एजेंसीज एक जाना पहचाना नाम है। फर्म के पास मेट्रो अगरबत्ती, बीआईसी, बालाजी, श्री ट्रेडिंग, श्री धन, फर्स्ट चॉइस, जयपुर की शाहनी इंडस्ट्रीज, परिवार अगरबत्ती, एजे अगरबत्ती, बड़ौदा की परनामी कंपनी और शाह फ्रेगरेंस जैसी 20 कंपनियों का होलसेलर और डिस्ट्रीब्यूटर का काम है। आरपी सांकला एजेंसीज का सांकला ब्रांड के नाम से अपना भी प्रोडक्ट है। कंपनी के प्रमुख पवन सांकला ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि आज मार्केट में अगरबत्ती और बंबू लेस प्रोडक्ट को लेकर आस्था और अफवाह का माहौल है। यही कारण है कि हैदराबाद में बंबू लेस उत्पादों की मार्केट बढ़ कर 25% हो गई है। फिर भी अभी अगरबत्ती 75% चल रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कोरोना महामारी के बाद अगरबत्ती उद्योग और उसका मार्केट दोनों ही तेजी से बढ़े हैं। उद्योग में जहां नई-नई कंपनियां आई हैं, वहीं ग्राहक भी बढ़ रहे हैं और क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है। इसलिए इसका भविष्य बहुत बेहतर है। अगरबत्ती और धूप ऐसे प्रोडक्ट हैं, जिसे भारत के सभी धर्मावलंबी इस्तेमाल करते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में पवन सांकला ने बताया कि उनका परिवार 87 वर्ष से कारोबार में है। आरपी सांकला एजेंसीज को 1937 में स्थापित किया गया था। पहले एजेंसी में ड्राई फ्रूट का बड़े पैमाने पर काम होता था। अगरबत्ती उत्पादों का बस एक छोटा काउंटर था। इसके बाद मेरे पिताजी ने अगरबत्ती की सप्लाई शुरू की। वह साइकिल से मार्केट में माल पहुंचाते थे। चूंकि पिताजी को ड्राई फ्रूट का कारोबार अच्छा नहीं लगा। इसलिए दादाजी ने उन्हें कुछ हजार रुपए की आर्थिक मदद दी, जिसे पिता जी ने 6 माह में दोगुना करके वापस कर दिया। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में गप्फार सेठ की मेट्रो ब्रांड की अगरबत्ती है। उसकी एजेंसी ली और आज भी हम मेट्रो अगरबत्ती की एजेंसी चलाते हैं। मेट्रो का मराठा केवड़ा दशकों पूर्व जितना प्रसिद्ध था। आज भी वह उतना ही लोकप्रिय है। वह बहुत बेहतरीन क्वालिटी का प्रोडक्ट है और पूरे आंध्र प्रदेश, तेलंगाना में फेमस है। उन्होंने बताया कि पिताजी ने एक छोटी सी दुकान ₹800 के मासिक किराए पर ली और सप्लाई शुरू की। आज दुकान 3 मंजिला इमारत में है और हमारे 5 गोदाम हैं। सांकला एजेंसी का नाम और लोकप्रियता मेट्रो अगरबत्ती से बनी है।

पवन सांकला ने एक सवाल के जवाब में बताया कि एजेंसी का नेटवर्क पूरे तेलंगाना और आंध्र प्रदेश में है। सांकला ब्रांड अगरबत्ती की मार्केटिंग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमने 7 प्रोडक्ट निकाले हैं, जो 5, 10, 20, 40 और ₹70 की एमआरपी में है। सांकला अगरबत्ती की मुख्य मार्केट आंध्र प्रदेश और तेलंगाना में है। इसके अलावा वह महाराष्ट्र के नांदेड़ और लातूर, मध्य प्रदेश में भोपाल व इंदौर और रायपुर में सप्लाई करते हैं।

कारोबार की चुनौतियां संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उद्योग में बहुत अच्छे और मददगार लोग हैं। 12 वर्ष पूर्व हमारे गोदाम और दुकान में आग लग गई थी। उस समय एजेंसी पर अमृता का बिल बकाया था। आग लगने की खबर लोकल चैनल पर आई थी। अमृता अगरबत्ती कंपनी के मालिक सुब्रमण्यम शेटी ने कुछ ही मिनट में फोन किया और 9 घंटे में नया माल पहुंचा दिया। उन्होंने उस समय बहुत मदद की थी। इसके अलावा भरत भाई और भास्कर भाई

पवन सांकला ने एक सवाल के जवाब में बताया कि एजेंसी का नेटवर्क पूरे तेलंगाना और आंध्र प्रदेश में है। सांकला ब्रांड अगरबत्ती की मार्केटिंग संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हमने 7 प्रोडक्ट निकाले हैं, जो 5, 10, 20, 40 और ₹70 की एमआरपी में है। सांकला अगरबत्ती की मुख्य मार्केट आंध्र प्रदेश और तेलंगाना में है। इसके अलावा वह महाराष्ट्र के नांदेड़ और लातूर, मध्य प्रदेश में भोपाल व इंदौर और रायपुर में सप्लाई करते हैं।

सहित उद्योग के अन्य लोगों ने भी सहायता की थी। इस तरह हम उस नुकसान से बाहर निकल सके। उन्होंने कहा कि उद्योग में कुछ लोग हैं, जो संकट आने पर हाथ खड़े कर देते हैं, लेकिन बड़ी संख्या मददगारों की है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां परनामी, अमृता, बीआईसी, श्री धन, बालाजी, एलाइड और मेट्रो ब्रांड के उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। अमृता का ड्राई स्टिक चलता है। बाला जी का रोज, कस्तूरी, बेला और अमृता का 3 इन 1 तथा फिरदौस टॉप पर है। एलाइड अगरबत्ती का अनुभव इंसेंस, हरि पूजा, बखूर, रॉयल ऊद चलता है, क्योंकि हमारी शॉप क्वालिटी प्रोडक्ट्स के लिए जानी जाती है। इसलिए इन ब्रांड्स को ग्राहक नाम से ही मांगते हैं। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में ड्राई स्टिक प्रोडक्ट ₹35 से लेकर ₹70 की एमआरपी में काफी बिकते हैं। जैन समाज गीली धूप बहुत पसंद करता है और यहां 50, 70 और ₹100 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट बहुत चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पैकिंग में जीपर का चलन बढ़ रहा है। जंबो पैक में लोग 200 और 400 ग्राम के पैक पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां की मार्केट में प्रीमियम प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। ब्रांडेड कंपनियों के इकोनामी प्रोडक्ट चलते तो हैं, लेकिन साथ ही स्थानीय कंपनियों के भी प्रोडक्ट काफी बिकते हैं।

पवन सांकला ने बताया कि गीली धूप में बीआईसी, ब्लैक मस्क, शिवम और कस्तूरी, जयपुर का बंसी, बालाजी का रेड धूप चलते हैं। इसके अलावा हरि दर्शन और देव दर्शन की भी मार्केट है। गीली धूप में सबसे ज्यादा ₹35 की एमआरपी वाले उत्पादों की बिक्री है। इसके बाद प्रीमियम रेंज में ₹100 की एमआरपी चलती है। हैदराबाद में कपूर की मार्केट पर उन्होंने बताया कि उनके पास स्वास्तिक की डीलरशिप है और वह टॉप पर बिक रहा है। इसके बाद अंबिका, मंगल, ज्योति और गणेश चलते हैं। सांब्रानी कप में अनुभव इंसेंस चलता है। सिंगापुर रॉयल, पनाड़ी, साइकिल का नैवेद्य, बीआईसी का चंदन व गूगल, जीटी, अमृता और डेल्टा भी चलते हैं। सांब्रानी धूप स्टिक में हैदराबाद की अष्टलक्ष्मी कंपनी की काफी मांग है। उन्होंने बताया कि बेंगलुरु की श्री रत्नम अगरबत्ती का काम उन्होंने लिया है, जिसकी अच्छी शुरुआत हुई है। इत्र और रोल आन में शाह का चॉइस, फिरदौस, मजमुआ चलता है। हैदराबाद में मुस्लिम आबादी ज्यादा होने के कारण ट्रेडिशनल फ्रेगरेंस संदल, ऊद, बखूर, गुलाब और फिरदौस बहुत चलता है। उन्होंने बताया कि मच्छर अगरबत्ती में कंपर्ट, बालाजी का फ्रीडम, आशिका सहित कई कंपनियों के प्रोडक्ट चल रहे हैं। उनकी शॉप से 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से मांगते हैं या फिर बेस्ट क्वालिटी की खरीदारी करते हैं। ■

सुगंध और परंपरा के 100 वर्ष:
कल्लुमल ताराचंद अग्रवाल

केटीआर प्रोडक्ट्स को पैन इंडिया ले
जाने की तैयारी : प्रमोद अग्रवाल



हैदराबाद के बेगमबाज़ार स्थित कल्लूमल ताराचंद अग्रवाल फर्म, अगरबत्ती व पूजा से जुड़ी सामग्री की पुरानी व प्रतिष्ठित दुकान है। फर्म की स्थापना 1923 में हुई थी। कल्लूमल ताराचंद अग्रवाल फर्म के प्रमुख श्री प्रमोद अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि 100 वर्ष पुरानी इस कंपनी में पहले आयुर्वेदिक दवाओं और उसके रॉ मटेरियल्स का काम होता था। 22-23 वर्ष पूर्व हम लोगों ने अगरबत्ती का काम शुरू किया।

आयुर्वेदिक दवाओं के काम में उस समय पूजा के लिए जलाने वाला कपूर भी रखते थे। फिर लोग अगरबत्ती मांगने लगे, तो उसे रखने लगे। बाद में अन्य पूजा पाठ सामग्रियों की मांग हुई, तो बाकायदा उसका कारोबार अलग कर दिया गया। कंपनी केटीआर के तहत खुद अपने प्रोडक्ट्स की मैन्युफैक्चरिंग

करती है, लेकिन साथ ही दूसरे कंपनियों के प्रोडक्ट्स की रिटेलिंग का भी काम है। फर्म की रिटेल शॉप में साइकिल, जेड ब्लैक, पद्मिनी, अंबिका, बालाजी, उत्सव, रियल फ्रेगरेंस, आईटीसी के अलावा सभी प्रकार की पूजा पाठ सामग्री व उत्पाद बिकते हैं।

कल्लूमल ताराचंद अग्रवाल फर्म का अपना ब्रांड केटीआर है। आस्था ब्रांड के तहत केटीआर अगरबत्ती, धूप, सांब्रानी, हवन

सामग्री, धूप स्टिक, चंदन टीका, कुमकुम सहित 40 आइटम का प्रोडक्शन करता है। उन्होंने बताया कि केटीआर में बीते 10-11 वर्षों पूर्व उत्पादन शुरू हुआ था। बीते दो-तीन वर्षों से हमने प्रोडक्शन और उसकी सप्लाई का काम बढ़ाया है। करीमनगर, कुरनूल, गुंटूर सहित पूरे तेलंगाना में उसकी सप्लाई शुरू की है और जल्द ही हम केटीआर को पैन इंडिया लेवल पर ले जाने की प्लानिंग कर रहे हैं। यह एक क्वालिटी ब्रांड है, जिसमें इकॉनमी से लेकर प्रीमियम रेंज तक के उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि इकोनामी 150 रुपए के 500 काड़ी के पैक से लेकर प्रीमियम में ₹50 में 70 काड़ी होती है। हमारे प्रोडक्ट का बर्निंग टाइम ज्यादा है। उन्होंने बताया कि केटीआर के प्रोडक्ट्स बेहतर क्वालिटी के हैं और उसकी मार्केट तेजी से बढ़ रही है। इसके लिए बड़ी संख्या में डिस्ट्रीब्यूटर्स और होलसेलर नियुक्त किए जाने हैं।

सुगंध इंडिया को प्रमोद जी ने बताया कि हैदराबाद में साइकिल नंबर एक पर है। उसके बाद जेड ब्लैक, पद्मिनी, अंबिका, बालाजी, उत्सव और रियल फ्रेगरेंस आदि चलते हैं। उन्होंने कहा कि सबसे ज्यादा ₹5 से लेकर 50 रुपए वाले प्रोडक्ट चलते हैं। उसमें भी 20 से 30 रुपए की कीमत वाले उत्पादों की मांग सबसे ज्यादा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती सबसे ज्यादा चलती है। बहुत थोड़े से लोग हैं, जो धूप लेते हैं। उन्होंने बताया कि उनके यहां भी रिटेलिंग में अगरबत्ती ही ज्यादा बिकती है। गीली धूप में हरी दर्शन, जेड ब्लैक का मंथन और उनका खुद का ब्रांड केटीआर का आस्था चलता है। धूप में भी 25 से 30 रुपए के एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य अच्छा चलता है। इसके बाद अंबिका और अन्य कंपनियों के प्रोडक्ट हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां कपूर अच्छी क्वालिटी का ही ज्यादा चलता है, जिसमें स्वास्तिक नंबर एक पर है। इसके बाद अंबिका और बंसी आदि चलते हैं। सस्ते कपूर ज्यादातर इंटीरियर इलाकों में ही चलते हैं। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में हमारी रिटेल शॉप पर केटीआर का ही ज्यादा चलता है।



करीमनगर, कुरनूल, गुंटूर सहित पूरे तेलंगाना में उसकी सप्लाई शुरू की है और जल्द ही हम केटीआर को पैन इंडिया लेवल पर ले जाने की प्लानिंग कर रहे हैं। यह एक क्वालिटी ब्रांड है, जिसमें इकॉनमी से लेकर प्रीमियम रेंज तक के उत्पाद हैं। उन्होंने बताया कि इकोनामी 150 रुपए के 500 काड़ी के पैक से लेकर प्रीमियम में ₹50 में 70 काड़ी होती है। हमारे प्रोडक्ट का बर्निंग टाइम ज्यादा है।

इसके अलावा डीएस प्रोडक्ट चलता है। हरि दर्शन, मनोहर सुगंधी आदि भी चलते हैं। उन्होंने कहा कि यहां चंदन टीका को लेकर लोगों की अपनी पसंद है। लोग हल्का ऑरेंज कलर चाहते हैं। नॉर्थ इंडिया में चटक रंग चलता है, जिसे यहां कम पसंद किया जाता है। चंदन टीका में पाउडर का ही चलन ज्यादा है। इत्र का इस्तेमाल पूजा पाठ के लिए ही होता है। मच्छर अगरबत्ती में दस का दम, गॉडजिला और नाइट ड्रैगन जैसे ब्रांड चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक औसतन पूजा- पाठ सामग्री पर 500 से ₹700 प्रतिमाह खर्च करता है, लेकिन गणेश उत्सव और दीपावली आदि त्योहारों में यह 2 से 3 हजार रुपए का हो जाता है। 10 में से 5 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो कंपनियों के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। 5 ग्राहक ऐसे होते हैं, जिन्हें हम जो बेस्ट क्वालिटी बताएं वही खरीद लेते हैं। ■

मेट्रो सिटी में मीडियम रेंज की 50% मार्केट: श्रीराम उपाध्याय

हैदराबाद की लक्ष्मी सेल्स एजेंसी के प्रमुख श्री श्रीराम उपाध्याय 1984 से अगरबत्ती और धूप का कारोबार कर रहे हैं। उनका मानना है कि यहां पर 50% मार्केट मीडियम रेंज की है, लेकिन उसमें भी क्वालिटी के ही प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि यहां ₹10 और ₹20 के बॉक्स इकोनॉमी में सबसे ज्यादा चलते हैं। वैसे धूप उत्पादों में जीपर का चलन बढ़ रहा है। इसके अलावा प्रीमियम की मार्केट 20 से 25% है और 30 से 35% की मार्केट इकोनामी प्रोडक्ट्स की है। शेष मार्केट में मीडियम रेंज के प्रोडक्ट ही चलते हैं।



लक्ष्मी सेल्स एजेंसी की स्थापना 1984 में हुई थी। श्री राम उपाध्याय ने बताया कि उन्होंने भारतवासी, पाणिनि, गोल्डन कोबरा का काम किया है। रीयल फ्रेगरेंस, बिमल, वसंत और बालाजी का काम करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वर्षा इनसेंस के नाम से उनका अपना ब्रांड है, जो तेलंगाना और आंध्र प्रदेश में काफी चलता है। एजेंसी के पास 50-60 डिस्ट्रीब्यूटर्स का मजबूत नेटवर्क है।



सुगंध इंडिया से बातचीत में श्री श्रीराम उपाध्याय ने बताया कि हैदराबाद ही नहीं पूरे तेलंगाना में अगरबत्ती और धूप की अच्छी मार्केट है। अगरबत्ती का चलन कम हुआ है, जो घटकर 60-65% हो गया है और धूप की मार्केट 35 से 40% हो गई है। उन्होंने बताया कि 50 रुपए की बिक्री वाले बॉक्स सबसे ज्यादा चलते हैं। जीपर का चलन कम है और वह जंबो पैक में ज्यादा चलता है। धूप में भी सूखी धूप की मांग बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि वह रीयल के

उत्पाद बेचते हैं, जो ₹50 से शुरू होते हैं। वैसे ₹20 एमआरपी में धूप की मार्केट बढ़ी है, क्योंकि उसका ज्यादा वॉल्यूम है। यहां गीली धूप कम चलती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में अलाइड, बसंत और रीयल चलते हैं। ₹40 में 12 कप की पैकिंग वाले सांब्रानी कप का चलन सबसे ज्यादा है। उन्होंने बताया कि वह खुद ब्रांडेड कपूर स्वास्तिक ही बेचते हैं, जो हैदराबाद की कंपनी है और मार्केट में वह सबसे ज्यादा चलती है। इसके अलावा इत्र और रोल आन में वह ओरिएंटल बेचते हैं जिसमें संदल, जैस्मिन, रोज फ्रेगरेंस चलता है। प्रीमियम में बालाजी का चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक ग्राहक प्रतिमाह ₹500 के धूप-बत्ती उत्पाद खरीद लेता है। उन्होंने कहा कि ब्रांड के नाम से लगभग 20 से 25% लोग ही खरीदारी करते हैं, लेकिन सभी ग्राहक क्वालिटी प्रोडक्ट्स मांगते हैं। ■



मन की शांति...

खुशबू ऐसी
जो भक्ति जगा दे.



Our Other Products

Zipper Pouch | Small Pouch | Family Pack | 5 in 1 Pouch | Fruit Collection
Medium Pouch | Dhoup Sticks | Small Box | Flower Collection

More than 300+ Items



A Quality Product Manufactured By :
PARAM AGARBATTI WORKS
Rajkot - 360110, (Gujarat) - INDIA
www.paramfragrance.com
paramagarbattiworks@gmail.com
+91 98751 50743

Feel free to contact us for any
Dealer/Distributor inquiry



हैदराबाद क्वालिटी प्रोडक्ट की बड़ी मार्केट: एल सैलेश जायसवाल

काँ

स्मोपोलिटन सिटी हैदराबाद प्रीमियम अगरबत्ती और धूप उत्पादों की बड़ी मार्केट है और ज्यादातर यहां क्वालिटी वाले ब्रांड चलते हैं। हैदराबाद और सिकंदराबाद में अगरबत्ती व धूप का कारोबार 1981 से कर रही फर्म हिमालय सूर्या इंटरप्राइजेज के दूसरी पीढ़ी के सदस्य श्री एल सैलेश जायसवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यहां लोग कीमत नहीं देखते। यहां क्वालिटी वाले प्रोडक्ट ₹50 से लेकर 200 रूपए तक की एमआरपी में बिकते हैं। हिमालय सूर्या इंटरप्राइजेज फर्म की स्थापना 1981 में श्री जगन्नाथ प्रसाद जायसवाल ने की थी। अब उनके बेटे एल सैलेश जायसवाल कारोबार देख रहे हैं। उन्होंने बताया कि पिताजी ने अगरबत्ती का काम शुरू किया था, तो सबसे पहला मैसूर का ब्रांड सुगंध गुलाब

से ₹50 से लेकर 200 रूपए तक के प्रोडक्ट्स यहां बिकते हैं। 50 रूपए में बॉक्स और जीपर पैकिंग दोनों की अच्छी मार्केट है। उन्होंने बताया कि ₹10 वाले प्रोडक्ट यहां कम चलते हैं। हैदराबाद में टॉप ब्रांड में जेड ब्लैक और साइकिल का 3 इन 1 बहुत बेहतर स्थिति में है। आईटीसी के भी प्रोडक्ट्स जनरल स्टोर्स के माध्यम से बिकते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि पहले यहां बेंगलुरु के क्वालिटी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चला करते थे, लेकिन अब यहां अहमदाबाद के भी प्रोडक्ट्स चल रहे हैं। खास तौर पर फ्लॉरिश फ्रेगरेंस के प्रीमियम क्वालिटी के सभी प्रोडक्ट्स यहां पसंद किए जाते हैं और वह काफी समय से चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम में फॉरेस्ट, मिस्बाह, धूप छांव, बालाजी आदि सभी ब्रांड चलते हैं। श्री जायसवाल ने बताया कि हैदराबाद में ड्राई स्टिक की मांग तेजी से बढ़ रही है। हालांकि अभी भी अगरबत्ती

की मार्केट 80% के आसपास है, लेकिन धूप की मांग जितनी तेजी से बढ़ रही है। उससे लगता है कि जल्द ही अगरबत्ती और धूप की मार्केट 50-50 की हो जाएगी। उन्होंने बताया कि अब काफी ग्राहक बंबू लेस प्रोडक्ट मांगने लगे हैं। अमृता और फ्लॉरिश के धूप और कोन यहां सबसे ज्यादा चलते हैं। धूप में ड्राई स्टिक की मांग ज्यादा है। गीली धूप लगभग 5% के आसपास बिकती होगी और इसमें इसमें हरि दर्शन की अच्छी खासी मार्केट है। उनके यहां ड्राई स्टिक में 50 ग्राम और 100 ग्राम के जार और बॉक्स पैक की बहुत ज्यादा मांग है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हैदराबाद में सांब्रानी कप की मांग बहुत ज्यादा है। उन्होंने बताया कि यहां के ग्राहक भीनी सुगंध लेकिन धुआ पसंद करते हैं। हार्ड और तेज सुगंध कम पसंद की जाती है। बीते 10-15 वर्षों से सांब्रानी का ट्रेड बढ़ा है। इसमें डेल्टा का संप्रदाय टॉप पर है।

साइकिल का नैवेद्य, जीटी और आशिका का कप चलता है। इसके अलावा यहां के लोकल उत्पादकों के भी बहुत सारे प्रोडक्ट चलते हैं। इसकी वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि हैदराबाद और खास तौर पर तेलंगाना में ज्यादा धुएं वाले अगरबत्ती उत्पादों को लोग पसंद करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां आमतौर पर 10 में से दो या तीन ग्राहक ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं, लेकिन 7-8 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो दुकानदार के भरोसे पर बेस्ट क्वालिटी की मांग करते हैं। औसतन यहां 300 से 500 रूपए के अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की खरीद प्रतिमाह एक उपभोक्ता करता है। उन्होंने बताया कि कपूर में स्थानीय ब्रांड विजय श्री और स्वास्तिक चलते हैं। कपूर में भी लोग क्वालिटी वाले ब्रांडेड प्रोडक्ट ही पसंद करते हैं। इत्र और रोल आन में अतरफुल, एरोकैम, ओरिएंटल और बिग बेल चलता है। प्रीमियम में बालाजी की मांग है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में उनके यहां सबसे ज्यादा पुणे का मनोहर बिकता है। इसके अलावा मार्केट में टीका चंदन की और भी कंपनियां हैं। ■

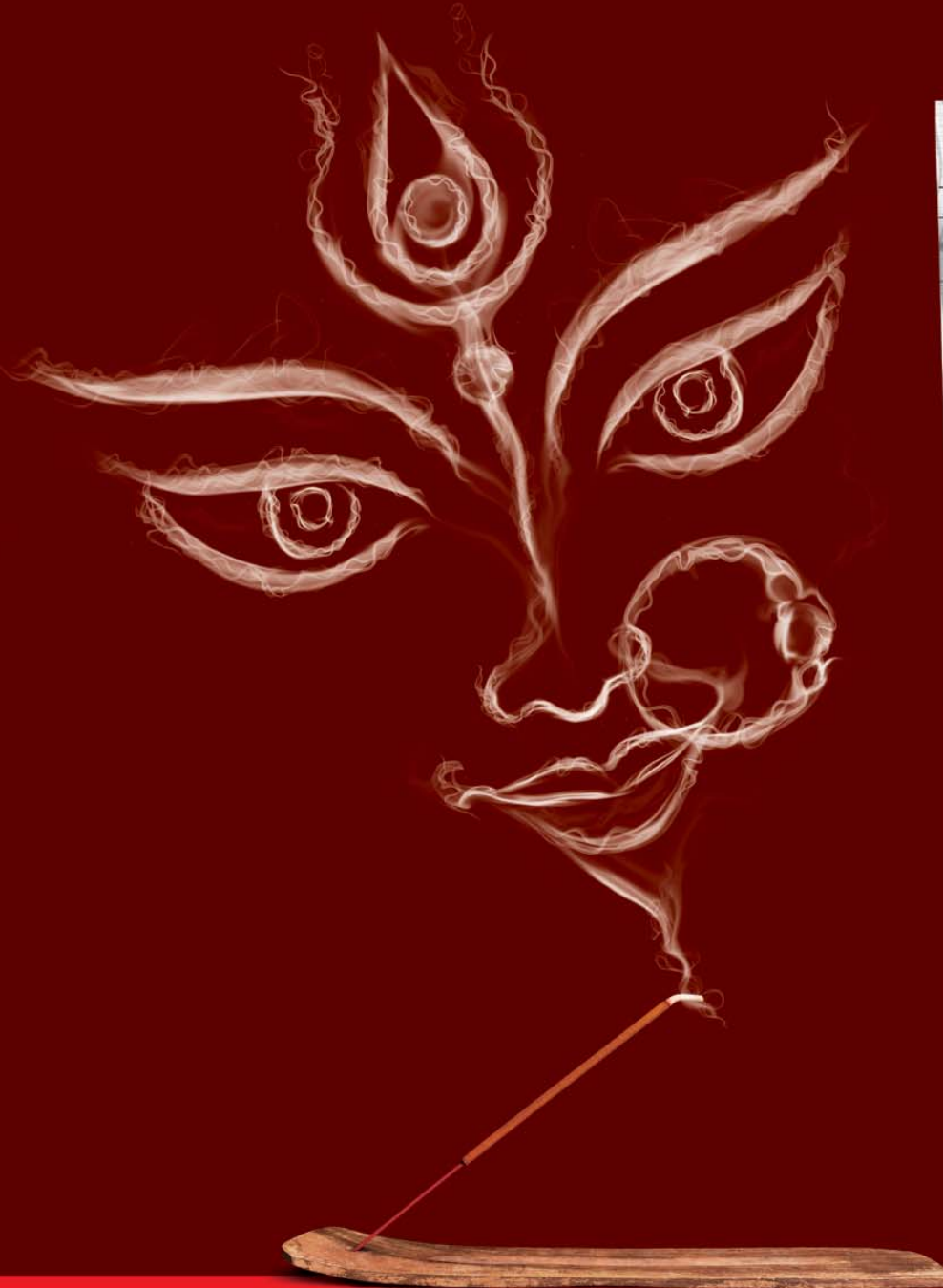


था। इसके बाद एलाइड अगरबत्ती, आनंद इंडस्ट्रीज का काम मिला। उन्होंने बताया कि अब मुख्य रूप से 5 कंपनियों अमृता, डेल्टा, फ्लॉरिश, अलौकिक, हेम की एजेंसी उनके पास है। इसके अलावा वह उत्सव का भी थोड़ा बहुत काम करते हैं। डेल्टा ने हैदराबाद व सिकंदराबाद का एसएस पॉइंट का काम उनको दिया है।

एल सैलेश जायसवालने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि वह हैदराबाद और सिकंदराबाद तक की पूरी मार्केट में आपूर्ति करते हैं। फर्म के पास अभी 10-12 डिस्ट्रीब्यूटर हैं और जल्द ही उनकी संख्या वह बढ़ाने वाले हैं। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती का कारोबार बहुत बेहतर स्थिति में है। मार्केट में जितना काम करेंगे उतना ही तेजी से वह बढ़ता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां प्रीमियम, मीडियम और इकोनामी सभी तरह के प्रोडक्ट चलते हैं। शहरी इलाके में क्वालिटी वाले ब्रांडेड प्रोडक्ट की मांग है। शहर से बाहरी और ग्रामीण इलाकों में इकोनामी प्रोडक्ट चलते हैं, लेकिन मुख्य रूप

कल्पना करो तो
माताजी भी नजर आएंगी


Kalpana
Incense Sticks
SINCE 1970



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®

मार्केट रिपोर्ट हैदराबाद मार्केट

तेलंगाना में अगरबत्ती की 400 करोड़ रुपए की मार्केट



निजाम राजशाही द्वारा लगभग 600 वर्ष पूर्व स्थापित हैदराबाद लजीज खान-पान, हीरा, मोती, जवाहरात, बड़ी-बड़ी झीलों और खूबसूरत इमारतों के लिए दुनिया भर में प्रसिद्ध है। लगभग एक करोड़ की आबादी वाला हैदराबाद आज मेट्रोपॉलिटन सिटी है। इन कारणों से यह पर्यटन और कारोबार का बड़ा केंद्र है। शहर का मुख्य आकर्षण चारमीनार, हुसैन सागर, बिरला मंदिर, सालार जंग म्यूजियम, रामोजी फिल्म सिटी, साइबराबाद सिटी आदि हैं। बड़ी आबादी वाला शहर होने के अलावा यह भारत की जीडीपी में 5वां सबसे बड़ा योगदानकर्ता है। साइबर सिटी, फार्मा, रेशम-सूती हथकरघा इंडस्ट्री के अलावा सोने-चांदी के जेवरातों, बर्तनों, मूर्तियों आर्ट-पेंटिंग्स के लिए यह दुनिया भर में विख्यात है। इनफॉर्मेशन टेक्नोलॉजी सेक्टर में यह बंगलुरु से आगे है और फार्मा इंडस्ट्री में यहां दुनिया भर की दर्जन भर से अधिक फैक्ट्रियां और लैबोरेट्रीज हैं। जहां देश-विदेश के लाखों लोग नौकरी व रोजगार करते हैं। प्राचीनता और आधुनिकता को समेटे यह शहर खानपान के शौक में आज भी अपनी अलग पहचान रखता है। यही कारण है कि अगरबत्ती उद्योग यहां तेजी से विकसित हुआ है। अगरबत्ती के अलावा यहां बेंज़ोइन, लोबान, गूगल, सांब्रानी, धूप, ड्राई स्टिक, फ्लोरा और मसाला अगरबत्तियों के अलावा कोन आदि प्रोडक्ट्स की बड़ी मार्केट है। हैदराबाद की अगरबत्ती-धूप उत्पादों की मार्केट लगभग 80 करोड़ रुपए है और यदि पूरे तेलंगाना राज्य की बात करें, तो यह 400 करोड़ रुपए से अधिक है। यहां 10 में से 5 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। बाकी भी 5 रिटेलर से बेस्ट क्वालिटी की मांग करते हैं। औसतन प्रतिमाह एक ग्राहक 200 से लेकर 300 रुपए की खरीदारी करता है, जबकि त्योहारों में यह 2-3 हजार रुपए तक हो जाता है।



हैदराबाद में अगरबत्ती का सर्वाधिक चलन

मुख्यतः बड़ी आबादी तेलुगू और हिंदी-उर्दू मिश्रण भाषी है। यहां बड़ी संख्या में हिंदू और मुसलमान शताब्दियों से शांतिपूर्ण ढंग से रहते रहे हैं। यही कारण है कि मेट्रोपॉलिटन सिटी होने के बावजूद यहां प्राचीन सांस्कृतिक विरासत, शानो शौकत, शिक्षा, ज्ञान-विज्ञान, इनफॉर्मेशन टेक्नोलॉजी और विभिन्न तरह के उद्यमों का मिश्रण दिखाई देता है। यहां बड़ी-बड़ी कंपनियों के मुख्यालय व फैक्ट्रियां हैं। इसलिए बड़ी संख्या में एंटरप्रेन्योर, इंजीनियर, साइंटिस्ट,

प्रोफेसर और कर्मचारियों की संख्या है। इसलिए यहां बड़ी आबादी अपर मिडिल क्लास की है, जिसकी खरीद क्षमता अन्य महानगरों की तुलना में अधिक है। सुगंध इंडिया की टीम ने महानगर का कई दिनों तक सर्वे किया। यहां के बड़े अगरबत्ती-धूप मैन्युफैक्चरर्स, सुपर स्टाकिस्ट, होलसेलर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स से बातचीत की, जिनके अनुसार महानगर में अगरबत्ती का चलन सबसे ज्यादा है। लगभग 75% मार्केट अगरबत्ती की है। उसके बाद 25% में धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी, कोन आदि उत्पाद हैं। 25% में भी 7-8% मार्केट बखूर चिप्स और अरबी पसंद के फ्रेगरेंस चलते

हैं। बखूर चिप्स प्रीमियम प्रोडक्ट है। यहां प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। ₹50 से लेकर 200 रूपए की रेंज की एवरेज मार्केट है। यहां ₹5 से लेकर 50 रूपए तक की एमआरपी में इकोनामी व मीडियम प्रोडक्ट की मार्केट लगभग 50% है। उसमें भी 20 और 30 रूपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा चलते हैं।



मीडियम-प्रीमियम प्रोडक्ट्स की 80% मार्केट

सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार मीडियम और प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स की मार्केट इकोनामी की तुलना में 50-50% है। इसलिए ₹50 से लेकर 200 रूपए तक के प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। ₹50 की कीमत में सबसे ज्यादा

बॉक्स का चलन है। जीपर पैक ज्यादातर ₹75 या उससे अधिक की एमआरपी में जंबो पैक में चलते हैं।

प्रीमियम क्वालिटी में बॉक्स और जीपर दोनों हैं। वैसे ₹50 में जीपर पैक से ज्यादा बॉक्स चलते हैं। हैदराबाद ज्यादातर क्वालिटी प्रॉडक्ट्स की मार्केट है। इकोनामी से लेकर प्रीमियम में भी लोग क्वालिटी चाहते हैं। रिपोर्ट के अनुसार केवल प्रीमियम में लगभग 20% मार्केट क्वालिटी वाले प्रीमियम ब्रांड की है। 80% में इकोनामी और मीडियम है। प्रीमियम में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में बालाजी, फॉरेस्ट, मिस्बाह, साइकिल, जेड ब्लैक, मंगलदीप, धूप छांव, फ्लोरिश, उत्सव, रियल, दर्शन, डेनिम, ओरिएंटल, अमृता, श्रीधन, फर्स्ट चॉइस, गुड लक आदि है। इन सभी ब्रांड के प्रोडक्ट्स प्रीमियम के अलावा मीडियम और इकोनामी रेंज में भी हैं। दिया अरोमा फ्रेगरेंस के दिया ब्रांड की फ्लोरा और मसाला अगरबत्ती काफी चलती है।



मीडियम और इकोनामी में इसके अलावा भारतवासी, पाणिनि, गोल्डन, मेट्रो, रियल फ्रेगरेंस, बिमल, बसंत, वर्षा इनसेंस, मंगलदीप, फ्लोरिश फ्रेगरेंस, रॉकेट, राज फ्रेगरेंस, केटीआर का आस्था चलते हैं। ज्यादातर ₹10 से लेकर ₹50 की एमआरपी में इनकी अच्छी मार्केट है। हैदराबाद का बहुत पुराना ब्रांड मेट्रो का मराठा केवड़ा काफी पसंद किया जाता है।

गीली धूप की तुलना में अन्य बंबू लेस प्रोडक्ट की ज्यादा मांग

रिपोर्ट के अनुसार हैदराबाद में धूप का चलन कम है। उसमें भी गीली धूप ज्यादा नहीं चलती। बंबू लेस प्रोडक्ट्स के तहत ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी कप की मार्केट अधिक है। ड्राई स्टिक प्रोडक्ट्स में भी उपरोक्त सभी कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। बंबू लेस की मार्केट 10% है। धूप ज्यादातर ₹20 की एमआरपी में चलता है। धूप में परिवार, प्रणामी, सनी, शाह फ्रेगरेंस भी चलते हैं। गीली धूप की मार्केट 3-4 प्रतिशत की है और उसमें हरि दर्शन, जेड ब्लैक का मंथन, देव दर्शन, बी आई सी, बालाजी रेड आदि चलते हैं। केटीआर, दिया, मंगलदीप, अमृता, सांकला, एलाइड अगरबत्ती का अनुभव इनसेंस, हरि पूजा, रॉयल वुड और लक्ष्मी की अच्छी मार्केट है। बखूर में अजमल का ब्रांड काफी चलता है। इसके अलावा मिस्बाह और केटीआर के बखूर की मार्केट है। नागपुर के हंसराज के

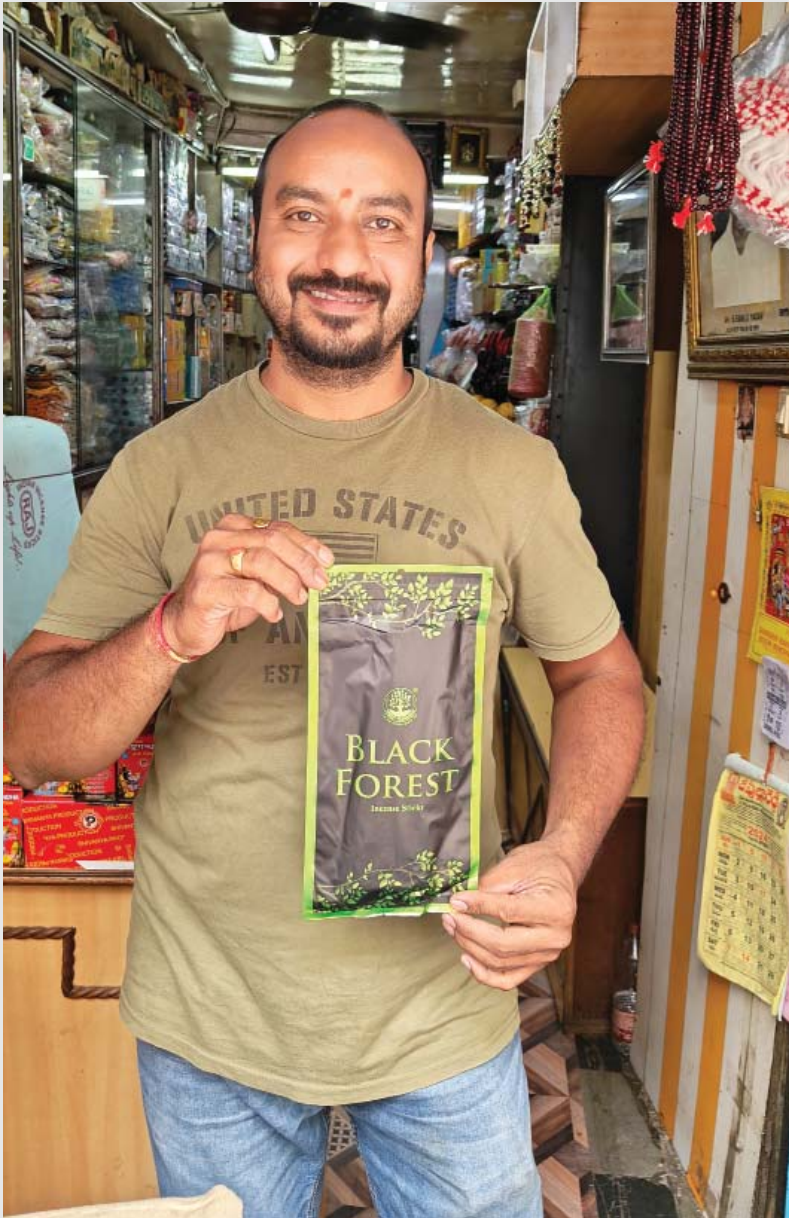
लोबान को पूरे तेलंगाना में लोग पसंद करते हैं। बंबू लेस में अमृता, फ्लोरिश के धूप खूब चलते हैं। सांब्रानी कप की मार्केट गीली धूप की तुलना में ज्यादा है। यहां उपभोक्ता सांब्राणी कप ज्यादा पसंद करते हैं। ब्रांड में तमिलनाडु के जीटी की मार्केट बनी हुई है, लेकिन साइकिल का नैवेद्य, फॉरेस्ट के बाहुबली का दबदबा है इसके अलावा मिस्बाह, एलाइड, बसंत, डेल्टा संप्रदायम, अंबिका, आशिका और रियल भी चलते हैं। मार्केट में ₹40 में 12 कप का ज्यादा चलन



है। केटीआर व दिया सांब्रानी कप की भी मार्केट है। सांब्रानी कप में लोकल उत्पादकों के भी कप की अच्छी मार्केट है। कपूर में सबसे ज्यादा बिकने वाला प्रोडक्ट स्वास्तिक है। मंगलम यहां प्रीमियम में चलता है। इसके अलावा विजय श्री, अंबिका, बंसी भी हैं। इत्र और रोल आन में एरोकैम, बालाजी, ओरिएंटल, बिग बेल चलता है। फ्रेगरेंस में संदल, ज़ासमीन, रोज पसंद किए जाते हैं। हैदराबाद में चंदन टीका ज्यादातर लोग हल्का अरेंज कलर का पसंद करते हैं। इसलिए वहां का केटीआर और डीएस प्रोडक्ट की अच्छी मार्केट है। इसके अलावा हरि दर्शन, मनोहर सुगंध आदि भी चलते हैं। टीका में ज्यादातर पाउडर की मांग है। मच्छर अगरबत्ती में कंपर्ट, बालाजी का फ्रीडम, आशिका, 10 का दम, गाँडजिला और नाइट ड्रैगन आदि चलते हैं। ■

हैदराबाद में है इकॉनमी और मिडियम की सबसे ज्यादा मार्केट : रामू यादव

लक्ष्मी नारायण एजेंसी हैदराबाद में अगरबत्ती की होलसेल डीलर है। कंपनी के प्रमुख श्री रामू यादव ने सुगंध इंडिया से एक मुलाकात में बताया कि फर्म की स्थापना उनके दादाजी के समय हुई थी, लेकिन अगरबत्ती का काम पिताजी ने शुरू किया।



लक्ष्मी नारायण एजेंसी का अपना खुद का धूप प्रोडक्ट है, हैदराबाद में उसकी अच्छी खासी मार्केट है। साथ ही मंगलदीप और अष्ट लक्ष्मी भी अच्छा बिकता है। उन्होंने बताया कि यहां जीपर का चलन जबो पैक में तेजी से बढ़ रहा है। इसमें 100 ग्राम से लेकर 400 ग्राम तक के पैकिंग वाले उत्पाद चलते हैं। यहां बॉक्स पैकिंग सबसे ज्यादा चलती है। ₹70 की एमआरपी और उससे ज्यादा कीमत वाले प्रोडक्ट जो 200 या 400 ग्राम की पैकिंग में हैं, वही जीपर में चलते हैं। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि प्रीमियम क्वालिटी में 50-60 रुपये वाले प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके बाद प्रीमियम के और ज्यादा महंगे प्रोडक्ट्स के चुनिंदा ग्राहक ही उनके यहां आते हैं। सबसे ज्यादा अगरबत्ती 20 से ₹50 की कीमत वाली बिकती है। इकोनॉमी और मिडियम की पूरी मार्केट 80% होगी और प्रीमियम प्रोडक्ट्स 20% चलते हैं।

श्री रामू यादव ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां टॉप ब्रांड में जेड ब्लैक, मंगलदीप, साइकिल, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, रॉकेट, डेनिम, ओरिंटल, राज फ्रेगरेंस आदि ब्रांड चलते हैं और प्रीमियम ब्रांड में सबसे ज्यादा मिस्बाह, फॉरेस्ट, साइकिल आदि चलते हैं। उन्होंने कहा कि वह धूप में अपना ब्रांड ही बेचते हैं। इसलिए दूसरी कंपनियों की धूप नहीं रखते। उन्होंने बताया कि जैसे मार्केट में गीली धूप में रॉकेट सबसे ज्यादा चलता है। साथ ही हरि दर्शन और देव दर्शन आदि ब्रांड भी चलते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य, आशिका और तमिलनाडु का जीटी चलता है। कपूर में स्वास्तिक की सबसे ज्यादा बिक्री है। उनके यहां बनारस का चंदन टीका भवानी ही ज्यादा चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की मार्केट तेजी से बढ़ रही है और ग्राहक क्वालिटी प्रोडक्ट्स पसंद करते हैं। आमतौर पर 10 में से चार-पांच ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं, लेकिन क्वालिटी सभी मांगते हैं।

इसके अलावा निखिल का इत्र भी चलता है। उन्होंने बताया कि कपूर की मार्केट यहां काफी कम है। इसलिए कोई खास ब्रांड नहीं हैं। फिर भी नंबर वन, 111, 909, 753 और 733 ब्रांड चलते हैं। टीका का यहां ज्यादा चलन नहीं है। उन्होंने बताया कि कंपटीशन बहुत ज्यादा होने के कारण मुनाफा काफी कम होता जा रहा है। ■

Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

**U.S. FDA, WHO-GMP, ISO 9001, HACCP
KOSHER, HALAL, FSSAI & ORGANIC CERTIFIED**

Natural

**Essential Oils
Carrier Oils
Herbal Extracts
Perfumery Compounds
Aromatherapy Oils
Oleoresins etc**



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

Mob: +91 73882 33330/31/34/39

Email: info@rakeshin.com

Web: www.rakeshin.com

OUR GROUPS



OUR MEMBERSHIPS





Estd. 2001

GOBLIN®

we're about luggage

Bag & Accessories Company

Starting
Price From

₹100

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS



CHEST BAG
Tigris



HAND BAG
Twix



SLING BAG
Tango



MESSANGER BAG
Arcade



DUFFLE BAG
Eatter Arcade



BACKPACK
Vintage



OFFICE BAG
Bottega

Discover affordable luxury: introducing our new & customisable bag collection

GOBLIN INDIA LTD.

CONTACT US : +91 99099 61224 / +91 9879056471

1st Floor, Camex House, Stadium-Commerce Road, Navrangpura, Ahmedabad - 380009. India

E-mail : info@goblinindia.com | Customer Care No : 079 26465080



www.goblinindia.com



[@goblinluggage](https://www.instagram.com/goblinluggage)



[Goblin India](https://www.facebook.com/GoblinIndia)

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 Chinhath 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 I Web: www.rsfragrances.co.in

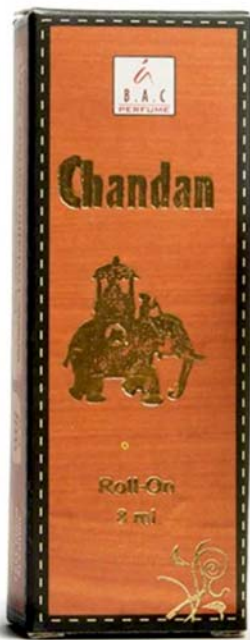
नवरात्रि में मां की प्रत्येक तिथियों पर अलग सुगंधियों से करें पूजा, डा.चक्रवर्ती इंजीनियर-एमबीए लेकिन ज्योतिष में भी पीएचडी



इस वर्ष 9 दिवसीय नवरात्रि का पर्व अश्विनी शुक्ल पक्ष की प्रतिपदा से नवमी तक होगा। पंचांग के अनुसार इस बार शारदीय नवरात्रि की शुरुआत गुरुवार 3 अक्टूबर से हो रही है, जिसका समापन 12 अक्टूबर 2024 को विजयादशमी पर्व पर होगा। पंचांग के अनुसार अश्विनी मास के शुक्ल पक्ष की प्रतिपदा तिथि 3 अक्टूबर को सुबह 12:19 से आरंभ होगी और 4 अक्टूबर को सुबह 2:58 बजे समाप्त होगी। ऐसे में उदया तिथि के अनुसार इस वर्ष नवरात्रि की 3 अक्टूबर से शुरुआत मानी जा रही है। कलश स्थापना के लिए सुबह 6:15 बजे से 7:22 का शुभ मुहूर्त

है। प्रतिवर्ष नवरात्रि में मां दुर्गा की सवारी अलग-अलग वाहनों पर होती है, जिससे शुभ-अशुभ के समय का भी अनुमान लगाया जाता है। इस बार शारदीय नवरात्रि में मां की सवारी पालकी में आएगी। जगत जननी आदिशक्ति मां दुर्गा की अलग-अलग नौ रूपों में पूजा की जाती है। नवरात्रि के इन 9 दिनों में मां दुर्गा का अलग-अलग रंग के वस्त्रों और पुष्पों से श्रृंगार किया जाता है। इसी लिहाज से ज्योतिष में नवरात्रि के प्रत्येक दिनों के लिए अलग-अलग सुगंधियों व इत्रों के साथ धूप और अगरबत्तियों को भी जलाने का महत्व है। मां दुर्गा को प्रत्येक दिन अलग-अलग चंदन, गुलाब, बेला, आदि सुगंधियों से पूजित किए जाने का विशेष महत्व है।





- मां दुर्गा की पूजा के लिए 9 दिनों तक चंदन की सुगंध की धूप, इत्र और अगरबत्ती का उपयोग करना चाहिए। इसके अलावा हर दिन अलग-अलग सुगंध का भी उपयोग किया जा सकता है।
- नवरात्रि के प्रथम दिन मां शैलपुत्री का दिन होता है। इसलिए लेवेंडर तेल, लैवेंडर अगरबत्ती, लैवेंडर धूप और सेंट का भी उपयोग किया जा सकता है।
- द्वितीय तिथि को मां ब्रह्मचारिणी को गुलाब इत्र, अगरबत्ती और धूप स्टिक का उपयोग करना चाहिए।
- तृतीया को मां चंद्रघंटा की पूजा में फ्रैंकइन्सेंस / लोबान सुगंध में इत्र, अगरबत्ती व धूप बत्ती का उपयोग करना चाहिए।
- चतुर्थी को मां कुष्मांडा की पूजा में नारंगी का इत्र और उसे निर्मित अगरबत्ती का प्रयोग करना चाहिए।
- पंचमी को मां स्कंदमाता की पूजा में गुलाब का इत्र, अगरबत्ती, धूप और अत्तरफूल आदि का इस्तेमाल पूजा में करना चाहिए।
- षष्ठी अर्थात छठे दिन मां कात्यायनी की पूजा में पुदीना का तेल, गुलाब इत्र और उसे निर्मित अगरबत्ती व धूप का इस्तेमाल करना चाहिए।
- सप्तमी को मां कालरात्रि की पूजा में यूकेलिप्टस (नीलगिरी तेल) और उससे संबंधित

सुगंधियों का इस्तेमाल करना चाहिए।

- अष्टमी के दिन महागौरी की पूजा में अत्तरफूल या इलंग इलंग का इस्तेमाल होना चाहिए।
- नवमी के दिन मां सिद्धिदात्री की पूजा में पचौली तेल, धूप, सेंट अगरबत्ती और लैवेंडर तेल, धूप सेंट और अगरबत्ती से पूजन करने से मां दुर्गा प्रसन्न हो कर वांछित फल देती हैं।

यह जानकारी डॉक्टर रंगराज चक्रवर्ती, जो इंजीनियरिंग ग्रेजुएट और एमबीए हैं ने दी है। हालांकि वह पेशे से लाइटिंग कंसल्टेंट हैं, लेकिन ज्योतिष उनका जुनून रहा है। इसलिए उन्होंने ज्योतिष के दोस्ताना घरों (6, 8 और 12 वें घर) के संबंध में डॉक्टरेट किया है। डॉक्टर रंगराज चक्रवर्ती ने वैदिक ज्योतिष का 20 वर्षों तक अध्ययन किया है। उन्होंने ज्योतिष के वैज्ञानिक पक्ष का अध्ययन किया और उससे संबंधित समाज में फैले बहुत सारे भ्रमों को दूर किया है। ज्योतिष को लेकर फैलाए गए भ्रम और अफवाह को दूर करने के लिए गहन अध्ययन कर स्थितियों को स्पष्ट किया है। ज्योतिष को लेकर उनका ज्ञान व्यापक है। इसके लिए उन्होंने ढेर सारे ब्लॉग लिखे और ज्योतिष का अध्ययन करने वाले छात्रों के लिए लेख लिखे। उन्होंने नक्षत्रों पर किताब लिखी और ज्योतिष विषय पर ढेर सारे लेख लिखे हैं, जो बहुत ही दिलचस्प और ज्ञानवर्धक हैं। ■

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN



Mohd. Samran

M.S. CAN proudly stands as a top manufacturer of high-quality aluminium bottles and drums, offering capacities from 1 litre to 25 litres. Our products are trusted by businesses in over 30 countries for their durability, safety, and versatility. Our aluminium containers are perfect for storing and transporting a wide variety of products, including:

Used in flavours, fragrances and essential oils.



Choose M.S. CAN for reliable, eco-friendly packaging solutions that meet the highest industry standards. Whether you're in the fragrance, cosmetic, or food industry, our aluminium bottles and drums provide the ideal solution for preserving the integrity and quality of your products.

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

**Elevate your product packaging with M.S. CAN's aluminium bottles and drums.
Contact us today to learn more!**

Corporate Office: A-19, 2nd Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

Factory: Nazrapur Patti, Tirwa Road, Kannauj-209725 (U.P.)

Mob: +91 9999948609 | **Email:** Samran1012@gmail.com



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

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

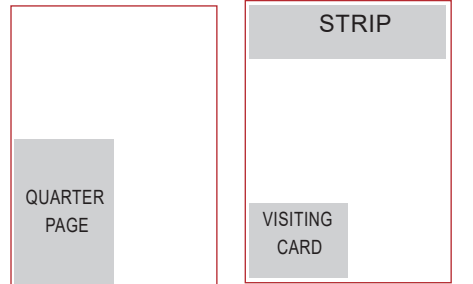
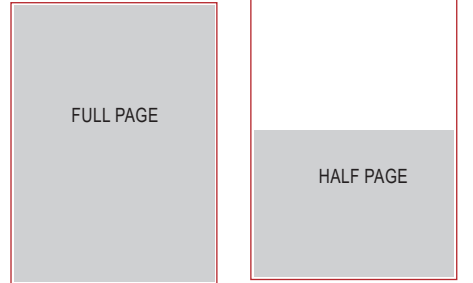
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORETM
BRAND

दीप सागर[®]

न्यू जिपर पैक धूप

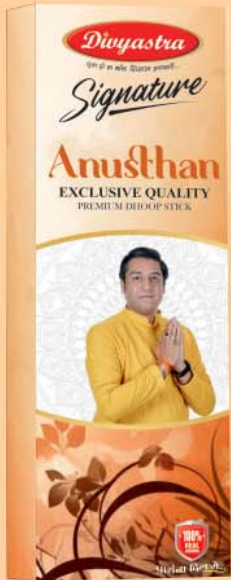


Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

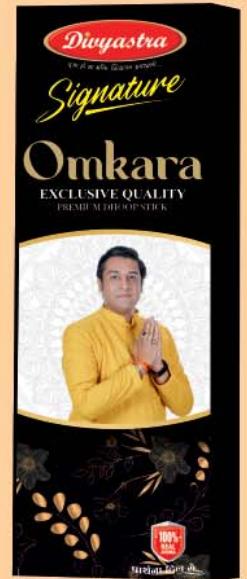
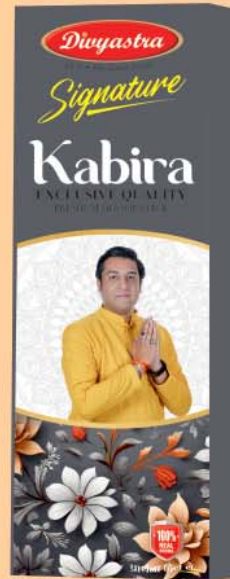
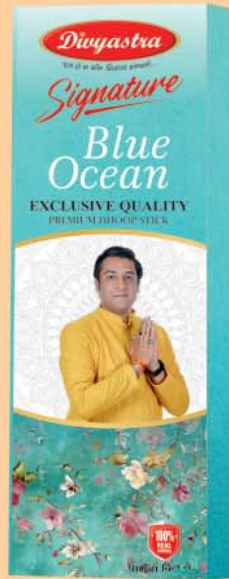
For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
[fb.com/deepsagar.in](https://www.facebook.com/deepsagar.in)
REGD. NO. 891969



प्रार्थना दिल से..



COMING
SOON



BAMBOO LESS

Mfg. By :

DPB PRODUCTS

Unit 1

13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
Customer Care No. +91 7228847474

E-Mail : feedback@divyastra.store



Unit 2

A/7 site -1 Panki Industrial Area,
Panki Kanpur Nagar, Uttar Pradesh - 208020

Website : www.divyastra.store

facebook.com/dpb.divyastra



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474

Shop Now

