

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 13 ISSUE: 11 NOVEMBER-2024

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



तेलह तऱ प्रऱय

wishes

Happy Diwali



56

YEARS TRUST

of



GT GROUP

HAR SHUBH SHURUAAT, TWOHANDS KE SAATH

SACHEE®
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

Hair Care Frag

Enchanting aromas to accompany yo

Sachee's premium scents are designed to p
protect, transforming every wash into a sens

Elevate your hair care line with our enchanti
ensuring your customers experience the per
nourishment and elegance.

Fragrances crafted for

Shampoo | Hair Gel | Hair Cream | Hair Serum

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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



www.sacheefragrances.com

T: (0120) 4320178 | 253611



+91-88519515

grances

our luscious locks

oamper and
sory delight.

ing fragrances,
erfect blend of

n | Conditioner

111 | 2536222

516



info@sacheefragrances.com

E: sales@sacheefragrances.com



Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



भक्ति की महक से घर सजाएँ,
दिवाली को और भी खास बनाएँ।



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

f : HariDarshanIndia | @ : @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com

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



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



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

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

   @oceansdeepprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 100g

70₹
M.R.P.

Find
Your
Inner

Peace

Bambooles
Premium Incense



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

JYOTITM
Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 120g
M.R.P ₹70

FIND YOUR AROMATIC JOURNEY



JYOTI PRODUCTS

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

Festive season brings hope to the incense and dhoop industry despite global trade challenges

The market landscape for festivals in 2024 has shown notable improvement. Durga Puja, Dussehra, and Diwali festivals push substantial trade across various sectors. Industries Automobiles, jewellery, fragrances, decorative items, textiles, and luxury goods have experienced a surge in sales during this festive period. Worship materials, particularly incense sticks, dhoop, sandalwood tilak, havan samagri, and perfumes, have seen a significant rise in demand, with sales nearly doubling compared to previous years. The local festivals beginning in Shraavan, particularly the Ganesh Chaturthi celebration, kicked off a series of rituals, including Hartalika Teej, Krishna Janmashtami, and other rituals, reflecting our diverse cultural heritage. Market experts and media reports indicate that the trade in dhoop, fragrances, and worship materials has markedly improved this year, making it the first year since the COVID-19 pandemic when market conditions have surpassed those of 2019. During the festivals of Ganesh Puja, Dussehra, and Diwali, major branded companies launched new ranges of incense sticks, dhoop, dry sticks, and sambrani cups, with dry sticks and sambrani products seeing the highest number of launches.

The incense and dhoop industry is currently experiencing rapid growth. Despite the severe impact of the pandemic on many sectors, it is reassuring to note that the incense market remained relatively stable. With improving conditions in other industries, the dhoop sector is also witnessing increased business, particularly in the production and demand for premium products. Despite a successful festival season, global trade faces significant challenges due to the Israel-Palestine conflict and attacks on maritime vessels by Houthi rebels. India, heavily reliant on the Red Sea route for trade, is feeling the impact, as approximately 12% of global exports pass through this route. The situation has led to a diversion in trade towards South Africa—resulting in a threefold increase in transportation costs. Estimates indicate that India's shipments might severely affect profits by an additional \$30 billion. The country conducts extensive trade in petroleum products, grains, chemicals, and various raw materials via the Red Sea. Government data reveals that India's exports for the current financial year have fallen by 6.5% compared to the previous year. If these challenges persist, the outlook may not be favourable for the incense and fragrance industry along with other sectors. Stakeholders should be prepared for the worst to navigate this evolving landscape. ■

त्योहारों पर गर्माया बाजार, भविष्य में हैं चुनौतियां

शुभकामनाओं और बधाइयों के बीच वर्ष 2024 के त्योहारों पर बाजार की स्थिति बहुत बेहतर रही। दुर्गा पूजा, दशहरा और दीपावली जैसे त्योहार देश के प्रमुख पर्व हैं और इस मौके पर ऑटोमोबाइल्स, ज्वेलरीज, सुगंध, सजावटी समान और कपड़ा बाजार के अलावा लग्जरी आइटम्स की जबरदस्त खरीद-फरोख्त हुई। चूंकि हिंदूओं के सभी त्योहार और पर्व पर देवी देवताओं की पूजा एक आवश्यक विधान है। इस अवसर पर पूजा-पाठ सामग्रियों खास तौर पर अगरबत्ती, धूप, चंदन टीक, हवन सामग्री और इत्र आदि का बड़े पैमाने पर इस्तेमाल होता है। इसलिए त्योहारों के सीजन में इनकी बिक्री में लगभग दो गुना वृद्धि हो जाती है। श्रावण मास से शुरू हुए स्थानीय पर्व व त्योहारों से ही पूजा पाठ की शुरुआत होती है। मुख्यतः गणेश पूजन उत्सव से त्योहारों की शुरुआत हो जाती है। हरितालिका तीज, श्री कृष्ण जन्माष्टमी, पितृपक्ष, दशहरा, दुर्गा पूजा, दीपावली, गोवर्धन पूजा और छठ पूजा के अलावा देश के विभिन्न राज्यों में विविधता पूर्ण संस्कृतियों के अनुरूप छोटे बड़े त्योहार होते हैं। इन सभी में पूजा पाठ होता है। बाजार के जानकारों और मीडिया रिपोर्ट्स के अनुसार इस वर्ष सभी सेक्टर्स की तरह धूपबत्ती, सुगंध और पूजा पाठ सामग्रियों का कारोबार बहुत बेहतर स्थिति में रहा। ज्ञात हो कि कोरोना महामारी के बाद यह पहला वर्ष है, जब बाजार की स्थिति वर्ष 2019 से भी बेहतर स्थिति में पहुंच गई है। गणेश पूजा, दशहरा और दीपावली के मौके पर कई बड़ी ब्रांडेड कंपनियों ने अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप में नई-नई रेंज लांच की। सबसे ज्यादा प्रोडक्ट ड्राई स्टिक और सांब्रानी रेंज में लॉन्च हुए।

अगरबत्ती और धूप उद्योग आज तेजी से बढ़ रहा है। कोरोना महामारी में जहां दूसरे उद्योग बुरी तरह प्रभावित हुए थे, वहीं धूपबत्ती में ज्यादा उतार-चढ़ाव नहीं देखा गया। अब जबकि दूसरे उद्योगों की स्थिति बेहतर हुई है, तो धूपबत्ती उद्योग में भी कारोबार बढ़ा है। खास तौर पर प्रीमियम प्रोडक्ट्स के उत्पादों और मांग में भारी वृद्धि देखी जा रही है। त्योहारों का यह सीजन भले ही अच्छा बीत गया हो, लेकिन इजराइल-फिलिस्तीन युद्ध और हूती विद्रोहियों के समुद्री जहाजों पर हमलों से वैश्विक कारोबार का संकट खड़ा हो गया है। इससे भारत भी अछूता नहीं है। दुनिया के कारोबार का 12% निर्यात लाल सागर से होता है, जो हूती विद्रोहियों के कारण अब दक्षिण अफ्रीका की तरफ से हो रहा है, जिससे ट्रांसपोर्टेशन लागत 3 गुना बढ़ गई है। एक अनुमान के अनुसार आने वाले समय में भारत के शिपमेंट में और 30 अरब डॉलर की गिरावट हो सकती है। भारत लाल सागर के रास्ते से ही पेट्रोलियम उत्पादों, अनाज, केमिकल्स और बहुत तरह के रॉ मैटेरियल्स का कारोबार करता है। सरकारी आंकड़ों के अनुसार चालू वित्त वर्ष में भारत का निर्यात पिछले वर्ष के मुकाबले 6.5% गिर गया है। भविष्य में यही स्थिति रही, तो अन्य उद्योगों के साथ ही अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के लिए यह शुभ नहीं होगा और इस स्थिति से निपटने के लिए उद्योग को तैयार रहना चाहिए। ■

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 TRADITION TO INNOVATION
THE FRAGRANCE LEGACY OF MANOHAR SUGANDHI

18 THE LEGACY OF QUALITY SINCE FOUR GENERATIONS:
HIMALAYA DHOOP-AGARBATTI INDUSTRIES

22 BRAND NEWS

30 BAMBOO-LESS PRODUCTS HOLD MAJOR
MARKET SHARE IN JALANDHAR: NEERAJ MAGGO

34 NAMOH INDIYA EXPERIENCES RAPID GROWTH IN
NORTHERN MARKETS: SHIVA MAHARSHI

38 LUDHIANA IS THE HUB OF THE INCENSE
BUSINESS IN PUNJAB: VINAY KUMAR SOOD

42 CHANDIGARH: A LARGE MARKET FOR PREMIUM
INCENSE STICKS - VINOD AGARWAL

44 AMBALA'S INCENSE MARKET ACCOUNTS FOR
60%, SAYS RAKESH

46 ONLINE MARKET HAS BECOME
A CHALLENGE TO RETAIL MARKETS: LALIT SHARMA

48 MARKET REPORT: PUNJAB MARKET

52 HARRI HYPERSTORE SUPERMARKET:
A MAJOR SELLER OF PREMIUM RANGE INCENSE





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



Binndi

Timeless Traditions

INTRODUCING
A RANGE OF
INCENSE STICKS,
DHOOP AND
MUCH MORE

For trade inquiries, write to us at

sales@binndi.com

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

FROM TRADITION
TO INNOVATION

THE FRAGRANCE LEGACY OF MANOHAR SUGANDHI



Manohar Sugandhi, founded in 1930, is a pioneer in the Pooja Samagri, including the Agarbatti (Incense) market, particularly known for its “Chandan Tika.” The company is renowned for offering natural, traditional, and high-quality products. This company has preserved the process of agarbatti by merging it with traditional Indian values. They focus on premium formulations that use the best-quality raw materials. With a plan to expand PAN India, brand Chandan Tika’s existing product line stands out for its innovative packaging while maintaining its traditional essence. By incorporating the latest technology, process automation, and family legacy into their operations, this company has risen to the challenges of the market. Pranav Shrikant Ganu, R&D and Marketing Head of Manohar Sugandhi, revealed in an exclusive interview with Sugandh India that his great grandfather Late Hari Aatmaram Ganu started making dhoop in 1930. Initially, he had a small

workforce of five. With time, the family expanded the business, adding Flora agarbatti and, eventually, masala batti to the product line. This company sold everything through retail stores in those days before the Internet, digital marketing and social media took over. As a small company, they provided premium pooja products that reflected their dedication to quality and excellence.

Speaking with Sugandh India, Pranav Ganu informed that a major turning point came when my father Mr. Shrikant Manohar Ganu introduced Ashtagandha (Chandan Tika) into the incense market. That product changed everything—it became our bestseller, and we’ve never looked back. We are the pioneers of Chandan Tika, setting a new standard with our high-quality offerings. While many manufacturers sell orange coloured cheap powder as Ashtagandha, we ensure our Chandan tika is authentic, using attars from Kannauj and the finest quality traditional raw material from different parts of India. With Chandan Tika, we offer a product with endless possibilities.

Pranav joined the family business early, and over time, he graduated in perfumery. Today, this brand offers eight distinct varieties under the Chandan Tika range. They are the only manufacturers in India producing this exclusive products in this category. Each state across the country has its preferences for the shades of Chandan Tika—whether it’s yellow or bright orange. Due to their long legacy and trusted clientele, they can cater to these diverse preferences with care and precision.

“Being the fourth generation in this business, I’ve been immersed in the knowledge of the incense market from childhood. I have contributed to the marketing, packaging, and process automation of Manohar Sugandhi. Our





operations are fully automated, with no human intervention in the manufacturing process,” emphasises Pranav Ganu, adding, “Every day, our technology-based systems manufacture around 150,000 bottles of Chandan Tika. Our Ashtagandha is made from authentic ingredients, so maintaining consistent quality is crucial, especially for the fragrance. I oversee the quality, ensuring that every batch meets our standards.”

Pranav further informed that the manufacturing unit in Pune employs around 50 people. It is widely admitted that traditional methods and materials are everlasting. They never fall out of favour in the market. Rather than just focusing on finished product quality, they prioritise sourcing high-quality raw materials. The team of Manohar Sugandhi sticks to the same formulations and practices that have been running for generations, staying true to the pooja samagri roots.

“In this industry, labour and availability of genuine raw materials remain two significant challenges. Fortunately, the incense market in India is shifting toward premium products. Nearly 20 years ago, consumers sought economical options for pooja samagri, but today’s buyers are more conscious and inclined toward sustainable, quality and higher-end choices,” expounds Pranav Ganu.

Automation is the key to success. A committed workforce combined with automation drives the growth of the company. A long legacy since 1930 helped the company to create long-term trusted relationships about sourcing raw materials.

Currently, Manohar Sugandhi covers 12-13 states across India, including Maharashtra, Gujarat, Rajasthan, MP, West Bengal, Telangana, Karnataka, Odisha, Uttarakhand, Andhra Pradesh, and Delhi. Further, they have their footprints internationally, exporting to Singapore and Australia. It has a vast distributor network of approximately 230-240 distributors selling around 120-130 products. The product portfolio includes Chandan Tika, scented Agarbatti, Masala Agarbatti, Dhoop Cups, Dhoop sticks and Attars Roll-ons. Recently, they have ventured into Aroma oils for home care products.

“Our main goal is to cover PAN India with our bestselling Chandan Tika and other pooja products. The potential in this market is vast, and we see tremendous opportunities ahead. We remain committed to delivering uniqueness and authenticity—whether it’s in fragrance, packaging, or product concepts. Rather than the common offerings, our team focuses on the premium range, and our products speak for themselves with their quality and packaging,” concludes Pranav Ganu, sharing the business plans. ■



*Touching New Heights
of **Excellence**
By Delivering only the
Best to you*



Wishing You a Very Happy
and Prosperous

Diwali

Balaji[®]
SINCE 1957



bindu

॥ धूप की महक,
आत्मा की शांति ॥



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

Balaji Agarbatti Company
No. 48/D - 156/2, 5th Main
Prakashnagar, Bangalore 560010

  
balajiincense

THE LEGACY OF QUALITY SINCE FOUR GENERATIONS: HIMALAYA DHOOP-AGARBATTI INDUSTRIES



Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries has been perfecting the art of crafting exquisite incense products for several decades. From the scenic landscapes of Punjab, Haryana, Himachal Pradesh, and Jammu & Kashmir to the vibrant states of Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Gujarat, Maharashtra, Uttar Pradesh, and Bihar, their incense offerings have captivated the senses of people all over India. Renowned for their exceptional and long-lasting fragrances, Himalaya's products have earned the trust of top-of-the-line companies in Bengaluru, the heart of high-quality incense production. These companies consistently choose Himalaya Industries for their unwavering commitment to quality and durability. What sets them apart is their dedication to using natural raw materials and fragrances, ensuring that each product maintains its quality for a full year after leaving the factory. This steadfast commitment

to excellence has firmly established Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries as a trusted and well-recognized name in the incense industry. Experience the beauty of our incense products and explore the essence of Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries.

Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries has firmly established its presence in the incense industry today, with the hard work of four generations and a steadfast commitment to product quality. Operating as a family-run business under collective leadership, one of its members, Mr. Munish Gupta, shared insights into the company's rich history during a conversation with Sugandh India. The journey began with Late Lala Telu Ram and Mr. Jogendra Pal, Mr. Munish Gupta's great-grandfather and grandfather, who hailed from Dosanjh Kalan, a village near Phagwara. In 1960, they relocated to Jalandhar, where they initially ventured into the seed business. After five years, my grandfather

passed the seed business to his brother, choosing instead to focus on his passion for incense production. Starting with wet incense, my grandfather faced numerous challenges in his daily routine. Each morning, he prepared the raw material mixture by hand, as machinery was not available at the time. This mixture was then cooked in a furnace. Following this labour-intensive process, he crafted the incense dough, rolled it into sticks, and packed it for

Under the guidance of Joginder Pal Ji, Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries has grown into a formidable entity in the incense industry, with his sons, Mr Ravi Gupta and Mr Vishal Gupta, acting as strong pillars of support. Munish Gupta explained that in addition to his father and uncle, his brother Piyush Gupta and his uncle's son Shreyas Gupta also play key roles in overseeing the



Mr Jogendra Pal



distribution. Every evening, he would supply his products to the market, returning the next day to collect payments. This relentless dedication marked the beginning of his entrepreneurial journey. In 1970, he launched his first brand, the Himalaya No. 1 Guggal Dhoop. Carrying goods in bags, he travelled by bus from Jalandhar to various cities including Ludhiana, Amritsar, Patiala, Rajpura, and Ropar. As the business flourished, he upgraded from a scooter to a van and eventually employed multiple agents to expand his reach across all districts of Punjab. After establishing a strong brand presence in Punjab over five years, the company began supplying to Himachal Pradesh in 1980, where there was significant demand for gola dhoop. During this time, they launched products under the brand name Lakshmi Varsha. Remarkably, Mr. Munish Gupta's father and uncle, at just 13-14 years old, started assisting their father in this growing enterprise.

business. Even at 85 years old, Joginder Pal Ji makes it a point to visit the factory every morning. He reviews the previous day's accomplishments and discusses the plans for the day ahead. Each evening, the family gathers to share updates on their respective tasks and provide suggestions, fostering a collaborative environment. Munish highlighted that his grandfather has clearly defined roles for everyone involved in the business. Responsibilities for the factory, shop, branding, job work, purchasing, finance, sales, and operations in both North and South India are well distributed among the team, which facilitates smoother operations. Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries operates three factories, producing between 30 to 35 tons of incense daily. Munish pointed out that the origins of incense can be traced back to Punjab and Himachal Pradesh, where the dry climate plays a significant role. In contrast, South India sees a higher demand for agarbatti due to its humid weather.



Meanwhile, Punjab and Himachal Pradesh experience constant weather for several months, either summers or winters.

In a recent conversation with Sugandh India, Munish Gupta shared insights into the evolution of Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries, particularly highlighting the launch of the Dev Pooja brand during a period of rapid growth. Packaged in Hexa boxes, this wet incense quickly gained popularity, prompting others to attempt to replicate it, leading to issues of duplication. Recognising the demand for quality, many companies began approaching Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries for job work starting in 1985. Munish emphasized that they agreed to take on this work only under strict conditions: there would be no compromise on quality, pricing, or the raw materials used. As demand surged, the company expanded by establishing another factory in the Sodal area, enabling it to supply products to Punjab, Haryana, Jammu Kashmir, and Himachal Pradesh. By 2016, the popularity of their products had grown exponentially, particularly for gola dhoop. Our expertise is however in gaththi dhoop. Munish revealed that gaththi dhoop is derived from a herbs that grows beneath the snow in the mountainous regions of Himachal Pradesh. Gaththi dhoop is the original wet dhoop, but due its limited availability and hugh price, alternatives were explored. This led to the incorporation of almond powder, Kasa powder, and specific types of tree barks known for their good burning qualities. These ingredients were then combined with oils, and perfumes to create a new fragrance profile. Munish noted that traditional dhoop is primarily available in black; however, the introduction of brown and

coloured dhoop occurred about 20-25 years ago, marking a significant innovation in the industry.

When asked why the best incense is produced in Punjab, Munish Gupta explained that the region benefits significantly from the natural resources of Himachal Pradesh, which provides high-quality raw materials and a conducive environment for incense production. Initially, dhoop oil sourced from Barauni (Bihar) was integral to the incense-making process. However, with the closure of the Barauni (Bihar) refinery, these materials now need to be imported from abroad. Munish also highlighted that the company currently offers 21 different product ranges, all of which have gained popularity in the market. At the Sugandh India Expo in Varanasi, they launched a new premium quality black incense named Mangal Karya, priced at ₹50. This product has quickly resonated with customers, known for its ability to fill an area of 100 feet with fragrance when burned, thanks to its all-natural raw materials. To ensure product longevity, Munish stated that their incense remains unspoiled for at least a year, as it often takes several months for products to travel from the factory to the customer. Therefore, most products have a one-year expiration date, which helps maintain their burning capacity and fragrance quality upon arrival. Additionally, to combat potential spoilage from moisture, the company incorporates anti-fungal agents into its incense products, further ensuring their quality and durability in various environmental conditions.

In discussing the company's future ambitions, Munish Gupta outlined their goal of appointing a distributor in every state and district across India. He noted that following the Sugandh India Expo, there has been a notable increase in demand for their products, particularly in Uttar Pradesh and Bihar. Positive feedback has also been received from regions in Maharashtra, including Nagpur and Ahmednagar, as well as from cities in Bihar such as Patna, Darbhanga, Samastipur, Gaya, and Muzaffarpur.

Additionally, the company is offering job work to companies in Indore and Sagar in Madhya Pradesh, along with Gujarat. Munish explained that when collaborating with any company for job work, they ensure upfront discussions cover essential details such as incense colour, product expiration dates, fragrance, price range, and more. Typically, they work with expiration dates ranging from six months to one year. He further elaborated on the comprehensive nature of their job work, which includes creating incense, packaging, and transportation logistics. The products they develop feature various price points, with MRPs set at ₹10, ₹20, ₹50, ₹100, and ₹200. Munish also highlighted that the company is currently exporting its products to several countries, including Germany, the USA, Australia, England, and various nations in Europe, where they are popular among Sindhi, Gujarati, and other Hindu communities.

In discussing the product range at Himalaya Dhoop-Agarbatti Industries, Munish Gupta revealed that the company currently offers an impressive selection of 72 different fragrances. These include popular scents such as rose, sandalwood, mogra, guggal, loban, tuberose, and belpatra. A standout offering is the JP Scent, named in honour of his grandfather. Munish elaborated on their sourcing practices, stating that they procure fragrance compounds from reputable suppliers like S H Kelkar, JB Fragrances, Sanjay Chemicals, and Schimmer. In addition to these external sources, the company also produces ten unique compounds in-house, ensuring that they add their distinctive touch to every product. He highlighted that their luxury compound is of premium quality, with careful oversight during production. In terms of modernization, Munish noted a significant evolution in their manufacturing processes. Initially, incense was made by manually mixing ingredients to create Kassi. This evolved to the use of rolling machines, and now, the company boasts advanced machinery capable of producing a one-ton mixture in just one hour, a significant improvement from the previous capacity of 100 kilograms.

In a recent discussion, Munish Gupta addressed the rising trend of dry sticks in the market, highlighting a significant segment of consumers who still prefer wet incense. He explained that various environmental and weather conditions in different states influence this preference. Contrary to the belief that making incense by hand is detrimental, he noted that the hand rolling process enhances its fragrance and leaves a pleasant scent on the hands. Munish pointed out that the smoke from wet incense is effective over longer distances compared to agarbatti, which offers a more limited fragrance range. He also remarked that dry incense has taken the place of bamboo-based options, dispelling the misconception that burning bamboo is inappropriate in religious contexts. Exciting developments are underway in the world of wet incense. While gaththi and Kassi types were traditionally produced, the company is now experimenting with powders used for agarbatti, incorporating halmadi to enhance the fragrance. This premium quality halmadi not only benefits mental and physical health but is also environmentally friendly.

When discussing industry challenges, Munish acknowledged the pressure from customers seeking cheaper products that often compromise quality. In job work scenarios, the demand for low-cost options remains prevalent, but the company maintains its commitment to quality, refusing to produce inferior products. He observed a shift in consumer behaviour over the past three to four years, with a notable increase in demand for premium products. Items priced at ₹50-60 are now preferred over those at ₹10 or ₹20, indicating that customers are willing to invest in quality without hesitation. Munish emphasized

Gatthi Dhoop: Traditional Incense Made from Himalayan Herbs



The birth of incense is believed to be rooted in Punjab and Himachal Pradesh. While the raw materials traditionally came from Himachal, production took place in Punjab due to the presence of factories. Incense production began with gaththi dhoop. This is the original form of dhoop used by sages in ancient times. It is made using herbs that grow beneath the snow. After the snow melts, these herbs can be harvested, dried, and finely ground. It is then mixed with desi ghee to create the incense, which is notably hard in texture. The quality of gaththi dhoop is assessed by examining its fibres, and the production process avoids any chemicals, wet perfumes, or other additives. Today, this incense is quite expensive primarily due to its low yield from the icy regions where it grows. The original herbs are rare and only available for a limited season; they must be carefully excavated after the snow melts and then thoroughly dried.

the importance of using good raw materials, explaining that quality incense should leave behind white ash after burning—a sign of its superior quality. Many customers even use this ash as a tika, underscoring its cultural significance. ■

DevDarshan Introduces Ultimate Metal Cleaning Powder

DevDarshan, a trusted name in the Dhoop and Agarbatti business since 1954, has launched CHAMKILA SHINING POWDER, expanding into the home care market. Known for high-quality products for nearly seven decades, DevDarshan offers this effective and easy-to-use metal cleaning solution. Religious artefacts such as diya stands, candle holders, puja thalis, kalash, lota as well as household items thalis, katoris, spoons and more can now be effortlessly cleaned using DevDarshan CHAMKILA SHINING POWDER.

The newly launched CHAMKILA SHINING POWDER is designed to restore the shine and brilliance of various metals, including brass, silver, steel, iron, aluminium, and copper. These metals often lose their shine and develop a dull appearance over time due to exposure to air, moisture, and regular use. DevDarshan CHAMKILA SHINING POWDER offers a perfect solution for this problem, bringing back the original lustre of your precious items with minimal effort. Available in three convenient pack sizes 100g, 150g, and 200g this formulation is specially designed to remove tarnish, stains, and dirt without damaging the surface of the metal.

Regular use of the powder ensures that metal items stay clean and gleaming for longer periods, reducing the frequency of cleaning required. This makes it a cost-effective and time-saving solution. It is easy to apply, delivers results quickly, and has a pleasant fragrance, making it a must-have product. To learn more about DevDarshan CHAMKILA SHINING POWDER or to explore other products from DevDarshan, visit the official website at www.devdarshandhoop.com. ■



Balaji Agarbatti Company: Expanding the Premium Wet Dhoop Segment



Balaji Agarbatti Company, a market leader in premium incense products based in Bengaluru, has unveiled two new signature fragrances, Bindu and Kasturi, in its Premium Wet Dhoop segment. Priced at an MRP of ₹70 for 10 thick and long sticks, these additions come alongside existing popular offerings such as Red, Long Champ, Marigold, and Holiday. With these new products, Balaji has further strengthened its position in the market, offering its customers something fresh and premium in the segment that is already creating waves. ■



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

Hari Darshan (Hari Seva) Aaradhana and Shree Ganesh Sambrani Cups: Eco-Friendly Rituals for the Modern Consumer



Hari Darshan has introduced an innovative, eco-friendly solution for performing spiritual rituals at home or in temples with their new Hari Darshan (Hari Seva) Havan Cups. Made from 100% natural ingredients, these cups provide a clean, smoke-free experience, simplifying sacred practices. Two divine fragrances are available:

- **Aaradhana Sambrani Cups:** A calming blend of herbs and resins, perfect for meditation and creating a peaceful environment for prayer.
- **Shree Ganesh Sambrani Cups:** – An uplifting, energetic fragrance designed to invoke Lord Ganesh’s blessings, ideal for fostering positivity and marking auspicious beginnings.
- **The cups are easy to use:-** just light them, place in a heat-safe dish, and let the sacred fumes purify the surroundings, creating a serene atmosphere. Each pack, containing 12 cups, is priced at ₹75. The key features include natural ingredients, convenience, eco-friendliness, and trusted quality. ■

First Choice Kesar Chandan: From Pune to pan India

While Bengaluru may be India’s most well-known incense hub, Pune holds its own with a rich history of incense-making that spans over 150 years. The Jahagirdar family, the oldest incense makers in Pune, continues this legacy with their ****First Choice**** brand. Offering a wide portfolio that includes incense sticks, dhoop, sambrani, and bakhour, First Choice is known for its top-notch quality. One of its standout products is the ****Kesar Chandan incense stick****, a blend of sandalwood and saffron that has become a customer favorite. This heritage of quality and innovation ensures that First Choice remains a prominent brand in the incense industry. ■





9th
International
Agarbatti
&
Perfume

EXPO-2024

21- 22- 23 November

HITEX Exhibition Centre
Hyderabad

Stall no. B9

Magical Fragrances

Immerse Your Home in the Essence of Tradition with
our Authentic and Premium Incense Products.



Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

Shagun Chowk, Pimpri, Pune-411017

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

Alaukik mesmerising consumers with refreshing guava incense sticks



Rajkot-based Alaukik is known for creating premium incense sticks and is credited with starting the popular trend of pineapple-scented incense sticks. This fruity fragrance gained so much popularity that other companies, including market leaders, followed suit with their own pineapple-scented products. In addition to Pineapple, Alaukik offers top-selling scents like Musk Melon, London Dreams, and Black Gold. Recently, the company launched Guava incense sticks, which have also received a positive market response. The attractive fragrances and the eye catchy packaging makes Alaukik's product stand out and customer favourite..■

Flourish Fragrances enchanting the market with premium offerings

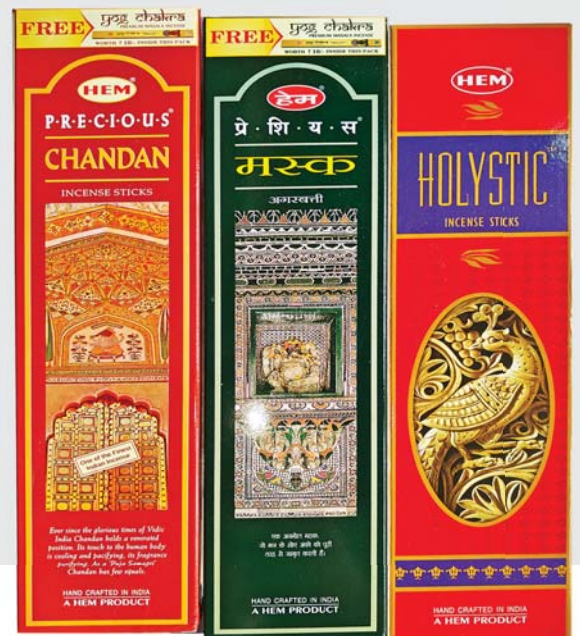


Ahmedabad has emerged as a key hub for incense production, offering high-quality products at competitive rates. However, **Flourish Fragrances** stands out by specializing in premium masala incense sticks and other high-end incense products. Their portfolio includes a variety of top-selling items such as Indian Kašturi, Kesar Chandan, and Khus, which are particularly popular among fragrance enthusiasts seeking premium experiences. Other noteworthy products include Ananta, Dhyanam, Golden Wish, and Indian Beauty, all of which have gained significant demand. Flourish continues to lead the way in the premium incense market, catering to those looking for the finest incense experience.■

Hem: A Global Incense Powerhouse

-Precious range is in high demand in Hyderabad market

Hem, one of the leading brands in the incense industry, has achieved tremendous success both domestically and globally in the past three decades. With a presence in over 70 countries and multiple top exporter awards, Hem has become a household name for quality incense. Their **Precious Range**, including bestsellers like HEM Precious Chandan and Musk, is particularly well-regarded in premium markets. Hem's dedication to producing top-quality incense has made them a leader not only in India but also across the globe.■



Orkay Fragrances Unveils Traditional Flower Series

Orkay Fragrance, a Bengaluru-based company, has been a leader in the incense industry for four decades. Its Snake brand has recently launched the “Flower Series”, a collection of traditional fragrances in base bathies, priced at ₹123 for 100 grams. This series features eight captivating scents:

- Rose: a classic, romantic fragrance
- Lavender: known for its calming properties
- Champa: a sweet, floral scent
- Parijatha: a fragrant flower also known as night-blooming jasmine
- Mogra: a sweet, floral scent
- Garden: a fresh, outdoor fragrance
- Sandal: a woody, earthy scent
- Kewda: a sweet, floral fragrance

The Flower Series has received an enthusiastic market response, prompting Snake brand to consider expanding its base bathi segment. Orkay Fragrance’s Snake brand is renowned for its ultra-luxurious incense products, including premium roll-ons (₹550 for 8ml) and incense sticks (₹15 to ₹1 lakh per stick). Their ₹375 extra premium incense product (25 sticks) has become a bestseller.

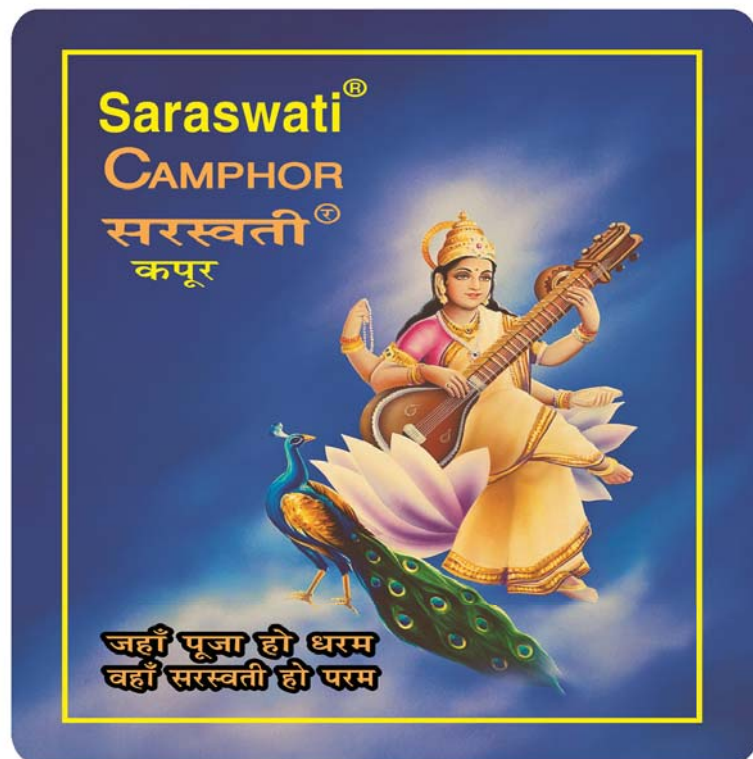
With growing popularity in India and internationally, Snake Brand plans to enhance its portfolio with more high-quality products soon. ■



Saraswati Camphor: Leading in the Punjab market

Saraswati Camphor, produced by Oriental Aromatics, Mumbai, is a household name and pioneer in the camphor industry. Saraswati Camphor is the oldest and most trusted brand in the camphor segment. In the Punjab market, it is the preferred choice among consumers and stands as the market leader. In addition to Saraswati, Oriental Aromatics produces another popular product, Three Pine Camphor.

Camphor’s wide usage includes medicinal applications for pain relief, respiratory issues, and skin care, as well as religious rituals and aromatherapy for mental clarity. Camphor also serves as a natural insect repellent and deodorizer, adding to its versatility in Indian households. ■





Shah FrAGRANCE & FlAVOURS



For More Details

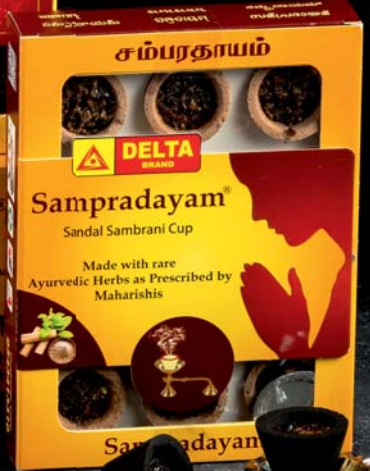
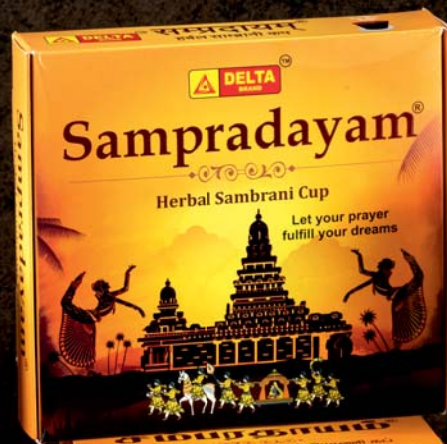
Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100
BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com



INDIA'S NO. 1
Pooja Products Manufacturer

Sampradayam[®]

*"Sampradayam
Diverse Product Line"*



Mfg. & Marketed by:

DELTA'S TRADE LINK

No.4078, Thottanuthu Road,
Reddiapatti (P.O),Natham Raod,
Dindigul - 624003. Tamilnadu
E-mail: deltatradelink@gmail.com
CUSTOMER CARE : +91 95434 13310
www.deltabrand.com

Bamboo-less products hold major market share in Jalandhar: Neeraj Maggo



Mr Neeraj Maggo revealed that Maggo Agencies supplies goods to around 3,000 shops, supermarkets, and retailers throughout Jalandhar.

the firm in 2007. Their journey began as they met Mr Prakash of ZED Black and they started its distribution work, marking the start of their successful venture in the industry. As the demand for incense products continues to rise in Jalandhar, Maggo Agencies stands at the forefront, catering to the evolving preferences of consumers.

The prevalence of incense products is notable in Punjab, particularly in Jalandhar, where a remarkable 70% of the consumption comprises items such as dry sticks, cones, wet dhoop, and sambrani cups. Only 30% of the local market is dedicated to traditional agarbattis. Neeraj Maggo, head of Maggo Agencies, recently discussed the thriving incense market with Sugandh India. He highlighted that the city's substantial population of traders and merchant communities significantly drives the demand for these products. Notably, the Sikh community has shown an increasing preference for dry sticks, contributing to a rapid growth in their market presence over recent years. Maggo Agencies was founded in 2007, but the Maggo family's connection to the incense business dates back three generations. Neeraj's grandfather started as a hawker, and his father followed in the same footsteps. For five years, Neeraj also worked as a hawker before officially registering

Maggo Agencies has established itself as a key distributor for the Balaji brand in Jalandhar. In addition to this role, the agency serves as the booking agent for BIC across Haryana, Punjab, and Jammu & Kashmir. Maggo Agencies also supplies products of Ahmedabad-based JB (brand) in Delhi and North India and manages the distribution of Devdarshan in Jalandhar. Their portfolio includes partnerships with prominent brands such as ZED Black, Cycle Pure, Jaipur's Geeta, and Parimal Mandir. In Jalandhar, Maggo Agencies oversees local operations for these brands and acts as booking agents across four states, further solidifying its presence in the region's incense market. This strategic expansion underscores Maggo Agencies commitment to meeting the growing demand for quality incense products in northern India.

Mr Neeraj Maggo revealed that Maggo Agencies supplies goods to around 3,000 shops, supermarkets, and retailers throughout Jalandhar. He highlighted the city's



expansive market for agarbattis, noting a significant shift towards premium and medium-priced products. Before the pandemic, products priced between ₹10 to ₹20 were the norm, but this has changed dramatically, with items now ranging from ₹50 to ₹60 becoming increasingly popular. The leading brands in Jalandhar include Balaji and BIC. While the economy market features options like ZED Black, ITC's Mangaldeep, Maya from Jyoti Laboratories all available for ₹10. Cycle Pure has emerged as a favourite in the ₹20 to ₹50 range, with a strong presence at MRPs of ₹80 and ₹90. Additionally, Zipper pack holds a solid position in the ₹50 market. Family and jumbo packs priced at ₹100, containing weights of 100, 200, and 500 grams, are also witnessing a rapid rise in demand, further demonstrating the evolving preferences of consumers in Jalandhar's incense market.

Neeraj Maggo, shared insights with Sugandh India regarding the robust market for premium incense products in Jalandhar, where approximately 70% of sales are attributed to this segment. Notably, even in rural areas, products with an MRP of ₹50 are highly sought after. Maggo highlighted a rising demand for dry sticks and sambrani cups, alongside wet incense. However, the dry stick market has shown the most significant growth over the past three to four years. He identified BIC's Panchvati as the top-selling product in his inventory. When discussing the leading brands, Maggo mentioned that Balaji, BIC, Zed Black, and Misbah are among the top sellers. In the premium wet incense category, BIC and Balaji lead the way. At ₹20, ZED

Black's Manthan is a popular choice and Devdarshan also has a market presence. In the sambrani category, brands like Delta, Cycle Pure's Naivedya, Pushkarni, and Jaipur's Shubh are gaining traction. Overall, the sambrani market is experiencing significant growth, further indicating shifting consumer preferences in Jalandhar's incense sector.

Mr Maggo provided insights into the evolving market for camphor in Jalandhar. The Saraswati brand once held the largest share. However, brands such as Labh Ganga and Mangalam have begun to gain traction in recent times. The market offers both branded and loose camphor, with Labh Ganga's fragrant camphor being particularly well-received by consumers. In the sandalwood tika category, Hari Darshan's paste is the top choice. For perfumes, Balaji's premium products dominate, while Ratlam's Arochem is a popular option in the standard range. Maggo noted that Jalandhar's annual market size is estimated at ₹20 to ₹25 crore. While it may not be the central hub for the incense and agarbatti industry in Punjab, the city serves as a distribution point for nearby states.

He emphasized that the incense trade is thriving and experiencing rapid growth. Despite the intense competition in the market, Maggo believes it is not a significant concern, as each product has its niche and a well-established network of distributors. For any new brand to succeed in this environment, he stressed the importance of focusing on competitive pricing, quality, and transparent marketing strategies, which are crucial for establishing a strong market presence. ■

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.



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, CHROMEPETCHENNAI 600044.INDIA.

PH: +91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com ;
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360
Email: neaz1975@yahoo.com

NAMOH INDIYA EXPERIENCES RAPID GROWTH IN NORTHERN MARKETS: SHIVA MAHARSHI



The Namoh Indiya brand, known for its agarbattis, dhoop, cones, havan materials, gola dhoop, and sambrani cups, is experiencing a surge in popularity across Punjab, Himachal Pradesh, Haryana, and Jammu & Kashmir. Its Gau-Ansh herbal dhoop product, in particular, has been well-received by consumers. Shiva Maharshi, head of BKC Agencies and super stockist for Namoh Indiya in these regions, recently shared insights during a conversation with Sugandh India.

He highlighted that a comprehensive distribution setup has been established throughout Punjab and Himachal Pradesh. Efforts are progressing rapidly in Haryana, especially in Gurugram, Faridabad, and central Haryana, with a successful entry into Jammu & Kashmir as well. Maharshi noted that the company is appointing 300 distributors across these states, which will cover approximately 70,000 retail outlets. Plans are also underway to open 600 additional outlets. Reflecting on the journey, Maharshi mentioned that BKC Agencies began operations for Namoh India six months ago and has been working in the FMCG sector for the past 25 years. This background has provided a solid foundation for their current expansion efforts.

In an interview with Sugandh India, Shiva Maharshi, head of BKC Agencies, revealed that the decision to enter the incense and dhoop market stemmed from consistent customer requests during their FMCG operations. Recognising a demand for high-quality products, they sought to partner with a reputable brand, ultimately leading them to Namoh Indiya. Maharshi and his team assessed Namoh Indiya's products, operations, production quality, and marketing strategies. Their familiarity with the brand owner facilitated a smooth partnership. He emphasised that Namoh Indiya's market strategy is robust, with product offerings ranging from ₹10, ₹20 to ₹500. The company is focusing on mass-market products, particularly havan materials and cones. Trends indicate a decline in the use of traditional agarbattis.

Instead, consumers are increasingly opting for dhoop and dry stick products. In response to this shift, Namoh Indiya is ramping up production of havan samagri, cones, dry sticks, sambrani, and gola dhoop. They also provide a diverse range of incense products, with their gola dhoop being noted for its high quality.

Continuing his discussions with Sugandh India, Shiva Maharshi revealed that Namoh Indiya's products are available in a wide array of distinctive fragrances. The company has established its network and is actively building a sales and marketing framework that has already generated approximately ₹30-35 lakhs in business within just a few months. With 25 years of experience in the FMCG sector—supplying spices, oils, beverages, sugar, rice, and various FMCG products—BKC Agencies has developed a solid network. However, Maharshi acknowledged that the market for dhoop and agarbattis differs significantly, necessitating a tailored marketing approach. Namoh Indiya is also innovating with a variety of gift packs. In addition to havan samagri and cones, the brand offers Gau-Ansh, a herbal product, which is gaining popularity for its health and environmental benefits. Maharshi noted that this product has been well-received in the market, reflecting the growing consumer interest in natural and beneficial offerings.

Shiva Maharshi reported that Namoh Indiya's range of products—including dhoop, agarbattis, havan materials, sambrani cups, and new design gift packs—are performing exceptionally well in Punjab, Himachal Pradesh, Haryana, and Jammu & Kashmir. Discussing market trends, he highlighted that around 60% of the population in Haryana and Himachal Pradesh lives in rural areas, where there is a strong preference for

Namoh Indiya is ramping up production of havan samagri, cones, dry sticks, sambrani, and gola dhoop. They also provide a diverse range of incense products, with their gola dhoop being noted for its high quality.

affordable natural products available in larger quantities. Conversely, Punjab, being a more affluent state with a significant NRI population, shows a higher demand for premium quality offerings. Maharshi noted that in Jammu, dhoop products are particularly popular, while in Kashmir, consumers tend to favour agarbattis. In Ambala, ₹20 dhoop sticks dominate the market, and alongside Namoh Indiya, brands such as Hari Darshan, Dev Darshan, and Zed Black are also competing. He pointed out that there is limited demand for camphor in the region, with havan samagri being the top sellers, especially products from Namoh Indiya, Dev Darshan, and Hari Darshan. Additionally, the market for attar is virtually non-existent in Ambala, where perfumes and deodorants are more sought after. Maharshi concluded by estimating that the annual market for dhoop and agarbattis across these four states is approximately ₹60 crores, indicating a robust and growing sector. ■



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

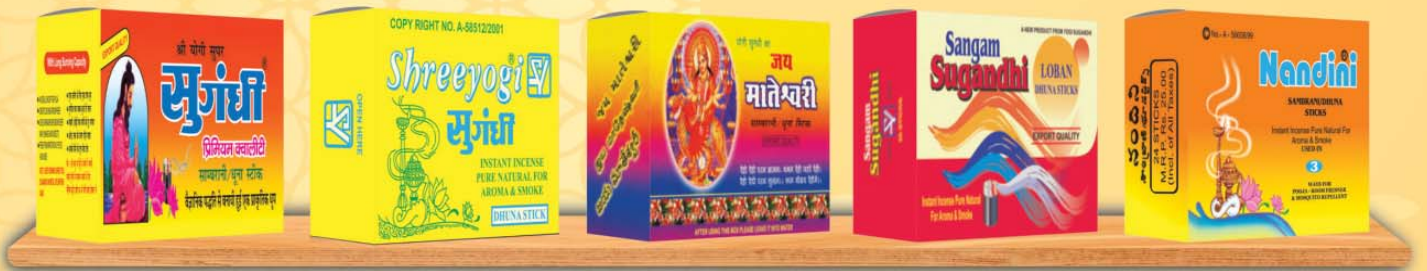
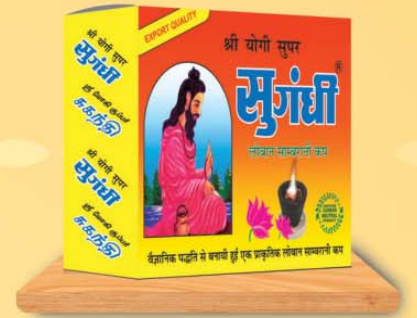
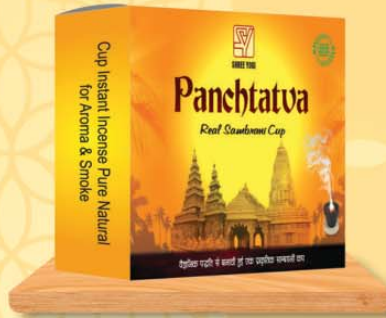
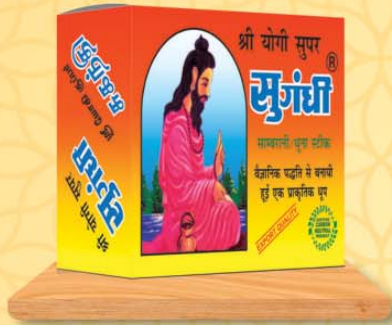


SHREE YOGI SUPER [®] Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhooop 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



LUDHIANA IS THE HUB OF THE INCENSE BUSINESS IN PUNJAB: **VINAY KUMAR SOOD**

Vinay Kumar Sood, a prominent manufacturer and super stockist in the agarbatti business, operates under the banner of “Shri Krishna Products.” His business spans Punjab, Haryana, Himachal Pradesh, Delhi, and Jammu & Kashmir, where he also sells products from various branded companies. In a recent interview with Sugandh India, Sood revealed that Ludhiana is the largest hub for agarbattis and dhoop in Punjab. He emphasised that the market for dhoop and agarbatti in Ludhiana is comparable in size to the overall incense market in Punjab. He explained that the state has three distinct regions: Doaba, Majha, and Malwa, with Ludhiana located in Malwa as the largest market. Sood highlighted the flourishing business in dhoop sticks throughout these regions, noting that cities such as Amritsar, Ludhiana, and Jalandhar have a strong presence for premium products. He provided a breakdown of the districts in these areas: Doaba includes Hoshiarpur, Ropar, and Jalandhar; Majha comprises Amritsar, Gurdaspur, while Malwa features Moga, Faridkot, and Firozpur, Patiala, Sangrur, and Bathinda. Mr Sood has been associated with the incense industry since 1981 and was initially in Amritsar. His agency, Sai Ram Agencies, has been operational since 1999. Before this, he worked as a super stockist and distributor for Bengaluru companies such as B. V. Aswathiah & Bros, Ganga Products, and Orkay Fragrances, already engaging with markets across five northern states at that time.

In addition to promoting his brand, “Shri Krishna Products,” Vinay Kumar Sood serves as the super stockist for several well-known brands, including Shakuntala and Real Fragrance. His incense products sell across Punjab, Himachal Pradesh, Chandigarh, Delhi, and Jammu & Kashmir. Sood shared that his decision to settle in Hoshiarpur was influenced by his father’s emotional connection to the area, who hoped that one of his sons would establish a business there. He began his journey with ZED Black, where he had its agency for four years, supported by a marketing team. Once ZED Black established a depot, he launched his brand. Shri Krishna Products focuses exclusively on the manufacture of agarbattis, offering a diverse range of fragrances with an MRP ranging from ₹5 to ₹100 per packet. His product line consists of 70% black and 30% white agarbattis. In addition to selling his products, Sood operates as a super stockist through a network of 125 distributors across the five northern states.

In a recent discussion, Vinay Kumar Sood highlighted that some five years back most products were sold at lower price points, with MRPs of ₹5, ₹10, and ₹20. However, over the past 3-4 years, there has been a noticeable shift towards premium products, particularly those priced at ₹50 and ₹100, which have seen rapid

growth. Sood explained that the economy segment constitutes approximately 50% of the market, encompassing products priced at ₹5, ₹10, and ₹20. Products with an MRP of ₹50 account for about 30-35% of sales, while premium offerings represent around 15-20%. He identified some of the leading agarbatti brands in the region, including ZED Black, Balaji, Shakuntala, and Real, with a few other brands also making an appearance. When discussing the market for dhoop, Sood pointed out that agarbattis and dhoop each contribute 50% of sales in the area.

Vinay Kumar Sood shed light on the origins of dhoop (fragrant sticks) in Himachal Pradesh and Punjab. He explained that traditional dhoop was crafted by grinding the bark of a specific tree along with 4-5 herbs, mixed with desi ghee, producing a high-quality product. Today, the cost of producing this authentic dhoop ranges from ₹600 to ₹700 per kilo, while it is available in the market for just ₹50 to ₹100 per kilo. He indicated that the most common products in the dhoop market are priced at ₹5, ₹10, and ₹20. Among the best-selling brands are ITC’s Mangaldeep and Devdarshan, alongside Manthan, which also holds a place in the market.

He highlighted that the popularity of various dhoop brands can vary significantly depending on the region.

In response to a question, Mr Vinay Kumar Sood highlighted the rapid expansion of the dhoop stick market, particularly for dry sticks, cones, and sambrani cups. He noted that brands such as God Gift, Hari Darshan, and BIC are becoming increasingly popular in the dry stick segment. Dry sticks are experiencing more sales than traditional wet dhoop. Products in this category are available at various price points, including ₹10, ₹50, and ₹100. Sood observed that the market for sambrani cups is also growing swiftly, with brands like Shakuntala’s Divyam, Himalaya, Delta, and his brand, Shri Krishna Sambrani, gaining traction. Additionally, Cycle Naivedya continues to maintain a presence in the market. He further pointed out that the demand for camphor is rising in Punjab, with the Saraswati brand leading in this segment. Ratlam-based Aerochem brand ranks top in the perfume and roll-on category, while Balaji is popular among premium products. Moreover, Hari Darshan is the preferred brand for sandalwood tika. ■





DEV DARSHAN®
Spreading Fragrance Since 1954...



A FRAGRANT TOUCH TO EVERY RITUAL

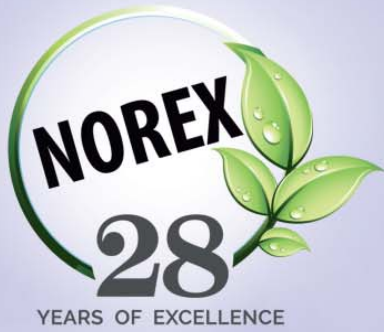


Subha Jalao Sham Jalao.... Charon Dishon Ko Mehakao....



Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002
Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925
Shop Online : www.devdarshandhoop.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 Distt Amroha, U.P., INDIA

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

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

Contact Sales @ +91-7060297400

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

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

Member of



THE INTERNATIONAL
FRAGRANCE ASSOCIATION



CHANDIGARH: A LARGE MARKET FOR PREMIUM INCENSE STICKS - VINOD AGARWAL

Chandigarh boasts a significant market for premium incense and dhoop products. Products from Bengaluru dominate Chandigarh. Traders and customers alike recognise Bengaluru as the hub for high-quality dhoop and incense production. Premium products from Ahmedabad are also gaining popularity. Vinod Agarwal, the owner of Agarwal Traders, informed Sugandh India that he has been running this business since the turn of this Century. He was marketing Mysore sandal soap when he started. However, Mysore sandal incense sticks struggled to sell then. After resigning from his job, he ventured into trading incense sticks. Today, he collaborates with brands such as Balaji, Arham, Sidhhi Vinayak, Vidhan Fragrances, Omega, and Orkay, among others. He primarily supplies supermarkets, departmental stores, outlets, and retail shops in Chandigarh, Mohali and Panchkula, with his supply chain reaching approximately 250 counters.



In response to a question from Sugandh India, Mr Agarwal highlighted that Chandigarh possesses a substantial market for premium range products, with an average price range of ₹100 to ₹150. He noted a specific demand for products priced at an MRP of ₹70. Agarwal observed that sales of premium incense and dhoop dry stick products are nearly equal. The general market for dhoop constitutes approximately 60%, featuring products such as wet dhoop, dry sticks, sambrani cups, and cones, while the incense market accounts for around 40%. He identified popular products in the market, including Balaji ZED Black, Cycle Pure, Devdarshan, Hari Darshan, and various branded offerings from Bengaluru. Although ITC and other economy products are available, Chandigarh primarily serves as a significant market for premium items. He added that normal-range products typically come in zippers, whereas premium products are commonly packaged in boxes. High-quality dry sticks from brands like ZED Black, Cycle Pure, and Omega have a strong demand,

while Balaji's premium wet dhoop is especially popular. Devdarshan also maintains a notable presence in the normal market. In the economy range, dhoop products priced at ₹50 are sold in boxes. In response to a question, Vinod Agarwal highlighted the rapid growth of the sambrani cup market, with brands like Cycle Pure, Balaji, ZED Black, and others gaining significant popularity. He noted a swift rise in the trend for bakhoor, which was previously unfamiliar to many consumers and not readily available. Bakhoor is priced at an MRP of ₹250. Agarwal emphasised that Chandigarh is a market where customers prioritise quality over price; if they appreciate a product, they return specifically requesting it by name. He also mentioned that Loban has entered the market and is enjoying considerable popularity among consumers. Agarwal sells bakhoor of Real Fragrances and explains that he tries new products. When a new fragrance arrives, he first tests it at home and only supplies it in the market if he finds it appealing. He observed that Orkay products have established a strong market

presence, with packs of 10 sticks selling for ₹1000, a price point that customers appreciate. He noted a robust market for camphor, where consumers show a clear preference for products from branded companies. This demand explains the popularity of brands such as Saraswati, Gangotri, Mangalam, Cycle Pure, and ZED Black. Gangotri's camphor, in particular, features a fragrance, marking the introduction of a scented camphor trend. Among sandalwood tilak products, Hari Darshan's wet tilak stands out as the most sought-after option. He also pointed out a strong market for essential oils and perfumes, with premium range products currently in demand. Discussing the challenges he faced in the incense business, he explained that while challenges do arise, the trade continuously identifies solutions. With good supply, effective marketing, and a strong network, products gain enthusiastic acceptance in the market. He indicated that, on average, customers spend between ₹500 to ₹1000 on incense each month, with 9 out of 10 customers opting for products by brand name. ■

शुशुभ हरे परिवार की

Tarivaar®

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



Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305
Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com

AMBALA'S INCENSE MARKET ACCOUNTS FOR 60%, SAYS RAKESH

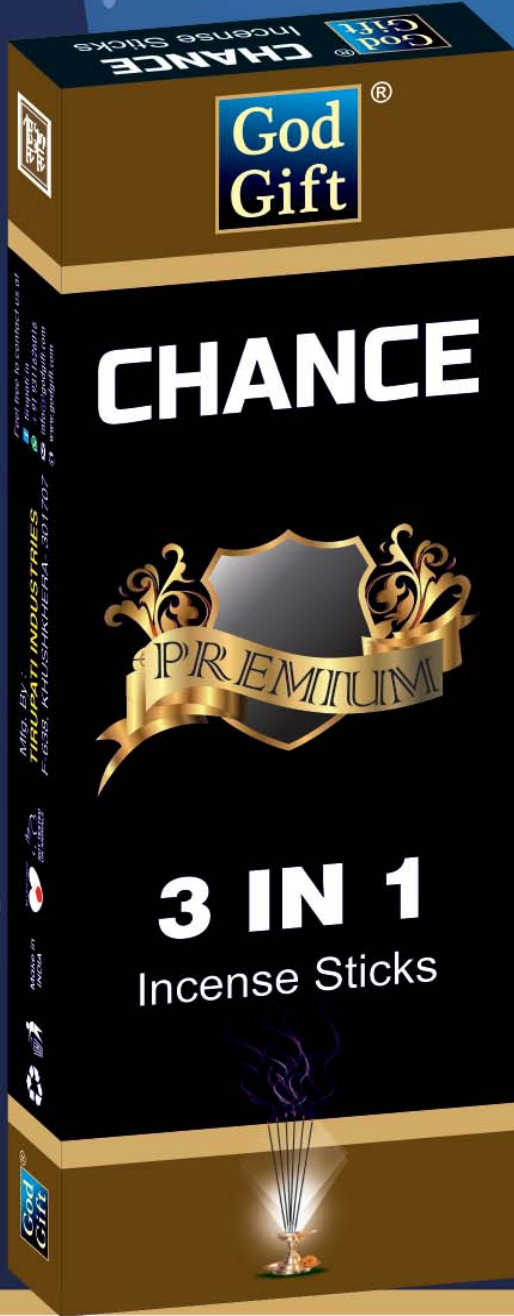


Mr Rakesh, head of the Punjab Provision Store, discussed the thriving incense market in Ambala during an interview with Sugandh India. He revealed that over 60% of the market is dedicated to agarbattis, while dhoop accounts for the rest. Established in 1958, Punjab Provision Store focused on grocery items. However, the family business diversified into agarbatti and dhoop some two decades ago. They collaborated with brands such as Shiv Shakti, Raj Lakshmi Poshaak, and Maratha. The store now supplies a wide range of products across Ambala, Kalkaji, and Pinjore, and partners with numerous companies from Indore, Gujarat, and Delhi. Key brands include Balaji, Raj Lakshmi, B. V. Aswathiah & Bros, GT Group, Aalok, BIC, and RKT. Rakesh highlighted that the firm principally engages, in the distribution of agarbatti and dhoop-based products, alongside retail sales directly from their store. The business's robust presence reflects its significant role in the local market.

Mr Rakesh from Punjab Provision Store highlighted changing consumer preferences in the local market. He observed that products with a maximum retail price (MRP) of ₹10 are becoming increasingly unpopular, with consumers now favouring items priced at ₹20 and ₹50. Furthermore, there is a growing demand for jumbo packs available at ₹100. Rakesh pointed out that popular brands of incense sticks include Dev Darshan, Balaji, Cycle Pure, Z Black, GT, RKT, BIC, Aalok, and Mysore SK brand. For dhoop, products priced at ₹10 and ₹20 are the top sellers, particularly those from Dev Darshan and Manthan. Additionally, several Delhi-based brands, such as Bhavna Sugandh, Grah Shanti, and God Gift, are also gaining traction in the dhoop market. He noted that Balaji products are available at MRPs of ₹20 and ₹50, while the same brands are also featured in dry stick formats. The most sought-after varieties in Ambala are sandalwood, rose, and guggal, reflecting evolving consumer preferences.

Mr Rakesh shared valuable insights into the local incense market, revealing that brands such as Cycle Pure, GT, and Pioneer dominate the sambrani cup segment. Notably, the Saraswati brand leads the camphor category, commanding an impressive 70% of the market share in Ambala, with the remaining 30% occupied by various other products. Rakesh noted that brand loyalty plays a significant role in purchasing decisions, with about 50% of customers choosing products based solely on brand recognition. On average, each customer spends up to ₹100 per month on dhoop and incense stick products, indicating a steady demand in this sector. However, he also acknowledged the challenges faced by distributors in the highly competitive market. Rakesh emphasised that sustained effort and adaptability are essential for success in this dynamic industry. ■

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)

 +91 9312626013

 info@godgift.com

 www.godgift.com

ONLINE MARKET HAS BECOME A CHALLENGE TO RETAIL MARKETS: LALIT SHARMA

MD Traders, a prominent distribution and wholesale firm in Chandigarh, has been a key player in the incense and dhoop industry since its inception in 1995. In a recent discussion with Sugandh India, Lalit Sharma, the firm's head, shared insights into the challenges and triumphs of operating in this dynamic market. Sharma



acknowledged that while the industry presents various hurdles, companies and marketing professionals consistently devise effective strategies to overcome them. One emerging challenge has been the rise of online sales. "While this online issue certainly exists, no product can succeed without quality," Sharma emphasized. He highlighted that the success of any product hinges on its quality, customer trust, and personal connections. Despite the growth of online sales, Sharma noted, "It hasn't significantly affected us. Our supply and sales operations are functioning well. MD Traders is dedicated to providing incense and dhoop products to supermarkets, stores, and retailers throughout Chandigarh and Mohali." The firm also offers a variety of other products, including popular brands such as ZED Black and Rajkamal Dhoop. As MD Traders continues to thrive, it remains committed to maintaining the high standards that have defined its success for nearly three decades.

In a conversation with Sugandh India, Lalit Sharma, head of MD Traders highlighted the robust demand for incense in Chandigarh. He noted that many areas in the city show a strong preference for premium products. Conversely, in smaller or lower-middle-class colonies, economy-range products priced between ₹10 and ₹20 are also performing well. However, the highest demand overall is for medium-range products with a maximum retail price (MRP) of ₹50 and ₹60. Sharma observed that premium quality products tend to be the best sellers in supermarkets, while products priced at ₹25 and ₹50 do well in the regular market. In discussing sales figures, Sharma pointed out that ZED Black leads the sales charts, followed closely by Cycle Pure and several other branded companies. Additionally, products from small enterprises and local producers are gaining traction in the market, reflecting the diverse preferences of Chandigarh's consumers. As MD Traders continues to navigate this dynamic landscape, it remains well-positioned to meet the varying demands of its customer base.

Lalit Sharma sharing valuable insights into the local incense market highlighted the significant demand for local products like Dev Darshan, which is thriving alongside Rajkamal offerings. Sharma reported that ZED Black and Cycle Pure dominate the market, collectively holding 80% of the share in Chandigarh. While dhoop is somewhat less popular, there is a noticeable increase in demand for dry sticks, cones, and sambrani products. Currently, incense accounts for a substantial 60% of the market. He noted that while wet dhoop once enjoyed popularity, the trend is shifting towards dry sticks. For wet dhoop, zipper packs priced at ₹30 are gaining traction. ZED Black Manthan leads in demand, followed closely by Rajkamal. Sharma also observed a rising preference for cups with guggul fragrance. In the sambrani category, Cycle Pure and ZED Black remain the top choices for consumers. In response to another inquiry, he revealed that Balaji products are the most popular in supermarkets, thanks to their extensive range of premium offerings. As the market continues to evolve, MD Traders is committed to meeting the diverse needs of consumers in Chandigarh.

In response to a question, Lalit Sharma provided insights into the vibrant perfume and camphor markets in Chandigarh. He highlighted the popularity of the Gujarat-based company Ehsaan in the perfume segment, as well as the local preference for Monet. Punjab-based products also have market. Additionally, products from Aerochem Ratlam such as Magnet are popular. Sharma noted that Mangalam and Saraswati are the most sought-after brands in the camphor category. He also mentioned that ZED Black entered the camphor market last year. Its products are quickly gaining traction among consumers. Although customers still opt for Chandan in powder form, the Hari Darshan brand of Chandan paste is the preferred choice in the sandalwood tika segment. Approximately 60% of customers in Chandigarh request products by brand name, with an average monthly spend of at least ₹100 on incense and dhoop. Sharma explained that Chandigarh lacks a significant hub for these products. The market is well-organized with shops within buildings, eliminating the traditional mandi concept found in cities like Ludhiana, Amritsar, and Delhi. He emphasized the high consumption of dhoop products in Chandigarh, encompassing both pan-India brands and unbranded options, reflecting a diverse and evolving market landscape. As MD Traders continues to navigate these trends, it remains committed to fulfilling the demands of its customer base. ■

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

Punjab's incense market thrives as Ludhiana, Chandigarh, and Jalandhar lead the way

Punjab, bordered by Haryana, Himachal Pradesh, and Jammu and Kashmir, boasts a rich history that spans several millennia. Historically known as a route for global trade, particularly the Silk Route, the region has also seen invasions from various groups, including the Aryans, Huns, Kushans, Greeks, and Muslims. Home to approximately 30 million people, Punjab is situated in the fertile delta of five rivers. The state is not only an agricultural powerhouse but also hosts a diverse set of industries, including agricultural tools, scientific equipment, sports goods, electronic products, sewing machines, bicycles, and the farm food processing sector. With over 600 medium and large enterprises, along with more than 200,000 MSME units, Punjab plays a crucial role in the Indian economy. The state contributes significantly to agricultural output, accounting for 29% of the country's total rice production and 38% of wheat production.

Chandigarh serves as the joint capital of Punjab and Haryana, while major industrial cities include Amritsar, Jalandhar, Ludhiana, Moga, Patiala, and Ambala. Comprising 23 districts, Punjab showcases the cultural diversity of the Majha, Doaba, and Malwa regions, creating a vibrant marketplace for agriculture, industry, and trade. Notably, Ludhiana stands out as the largest hub for industrial products and trade, including a wide range of incense and agarbatti products.

Ludhiana: The Hub of agarbatti production

The World Bank has acknowledged Ludhiana as the top business environment in India. This city is the largest hub for agarbatti (incense stick) and dhoop (incense) products in Punjab. It serves as a manufacturing powerhouse for industrial goods, including machine parts, auto parts, household appliances, hosiery, textiles, and garments. As Asia's largest centre for bicycle manufacturing, Ludhiana produces over 50% of the bicycles in India. It also contributes 60% to the production of tractors, automobile parts, and two-wheeler vehicles. Additionally, Ludhiana is a significant centre for branded textile companies and software services. With a population of around two million, Ludhiana supports millions of jobs, encompassing a diverse demographic from workers to middle-class families and affluent residents.

This economic vitality contributes to a certain standard of living, leading to a strong demand for incense and fragrance products. These incense products are distributed throughout Punjab, Himachal Pradesh, Haryana, and Jammu and Kashmir. Recent discussions conducted by Sugandh India with manufacturers, distributors, wholesalers, and retailers of agarbatti and dhoop across Punjab have resulted in a market report. This report indicates that the demand for incense products is evenly divided, with 50% for economy products, 30% for medium quality, and 20% for

premium products. The survey highlights that Ludhiana is the focal point of the incense market in the state. Despite the large affluent population, there is also a demand for products priced at ₹10 and ₹20. Medium-range products are available in the ₹50 to ₹100 range, while the premium segment features major national brands. The leading brands in Ludhiana include Balaji, Zed Black, BIC, Dev Darshan, Cycle Pure, and Shakuntala, alongside agarbatti and dhoop sourced from Bengaluru and Delhi.

Market for medium-premium products

Chandigarh serves as the joint capital of Punjab and Haryana, boasting a substantial population of businessmen, corporate executives, bureaucrats, and middle-class employees. This demographic drives a strong demand for quality products, with customers willing to pay premium prices. The city has a thriving premium market, particularly in departmental stores, supermarkets, and various retail outlets. Branded agarbatti and dhoop products from companies based in Bengaluru, Ahmedabad, Maharashtra, Delhi, and Punjab are particularly popular.

The average market price for these products ranges between ₹100 and ₹150, with the most sought-after items priced around ₹70. The demand for dhoop and agarbatti is nearly equal, with dry sticks enjoying particular popularity. Notable brands available in

Chandigarh include Balaji, Vidhan Fragrances, Omega, Orkay, Zed Black, Dev Darshan, Cycle Pure, Hari Darshan, Rajkamal, Sai Flora, and ITC, offering a diverse selection of incense sticks, dhoop, cones, and sambrani cups.

In the perfumes and roll-ons category, products from Aerocam, and Balaji are in high demand. Saraswati leads the market in camphor, alongside Gangotri, Mangalam, Cycle Pure, and Zed Black. Hari Darshan is the most popular brand in sandalwood tika. The scale is evident in the strong demand for bakhoo for MRP Rs. 250 and sambrani in guggul fragrance.

This segment features several companies, including Real. A ten-stick pack of Orkay in Oudh fragrance costing Rs. 1000 is also sold here. Remarkably, nine out of ten customers in Chandigarh make purchases based on brand names, with each customer spending approximately ₹500 to ₹1,000 monthly.

Jalandhar: Shifts to mid-range agarbatti market

According to Sugandh India's market report, the demand for incense sticks priced at ₹10 and ₹20 in Jalandhar has significantly declined over the past three to four years. Most consumers now favour products with a maximum retail price (MRP) of ₹50 and ₹60. Consequently, brands such as Balaji, BIC, Orkay, and Parimal Mandir have emerged as the most popular options in the market.

The regular market also features established brands like Zed Black, Cycle Pure, Mangaldeep, Maya, with strong demand for products priced between ₹50 and ₹100. There has been a notable increase in the trend for family packs or jumbo packs available in 100g, 200g, and 500g. There is a growing interest in premium products priced at ₹50 and above in the rural areas surrounding Jalandhar. While agarbatti remains the top-selling product, the demand for dry sticks, cones, and sambrani cups has increased significantly.

BIC and Misbah are popular in dry dhoop sticks. Balaji, Dev Darshan, and Zed Black are most in demand in the traditional wet dhoop category. Delta and Jaipur's Shubh are preferred brands in sambrani cups along with Cycle Pure's Naivedya and Pushkarini. In the camphor category, popular brands include Saraswati, Labh Ganga, Mangalam with loose camphor also gaining traction. Hari Darshan's paste is commonly used for sandalwood tika, while Balaji's premium offerings and Aerochem's standard products dominate the perfume market.

Hoshiarpur: A diverse incense market

Hoshiarpur, a city in Punjab, features a unique market where products priced at ₹5, ₹10, and ₹20 coexist alongside those at ₹50 and ₹100. Notably, ₹10 agarbatti packs attract the highest volume of sales, while economy products account for 50% of the market, predominantly within the ₹5 to ₹20 range. Products with an MRP over ₹50 constitute 30% of the market, and those priced above ₹100 represent 20%. Leading brands in Hoshiarpur for agarbatti, dhoop, cones, dry sticks, and sambrani cups include Zed Black, Balaji, Shakuntala, Real, Dev Darshan, Cycle Pure, BIC, God Gift, Hari Darshan, Himalaya, Delta, and Shri Krishna Company, along with Mangaldeep. The camphor market is also expanding, with Saraswati emerging as the top brand. Additionally, the market for perfumes and roll-ons is on the rise, with RATLAM's Aerochem leading in this category. In the premium segment, Balaji stands out, while Hari Darshan is widely recognised in the sandalwood tika market. ■



Manufacturing
Perfumes for Agarbatti,
Gutkha Supari, Toilet & Detergent Soap
Natural Oils, Essential Oils &
All Indian Attars.



Ankit Jain: 09415472591

Jawahar Complex, Bada Bazar,
Kannauj (UP)-209725

E-mail : samrataroma@gmail.com

www.samrataroma.com



S Mansukhlal and Company

Celebrate Festivities with the Gift of Lasting Fragrance!

INCENSE STICKS | DHOOP STICKS | DHOOP CONES



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

AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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


CELEBRATING 50 YEARS
SOM VARSHNEY GROUP


A unit of

SOM VARSHNEY GROUP



Ph: 011-42141579, 42141574
Email: info@iktaaromatics.in | rnd@iktaaromatics.in
www.iktaaromatics.com

Harri Hyperstore Supermarket: A major seller of premium range incense products



The Harri Hyperstore Supermarket outlet in Chandigarh has operated for 16 years, building on a family legacy of 60 years in the incense business through retail shops. Manish Bansal, the head of Harri Hyperstore, informed Sugandh India that the store exclusively offers premium range dhoop and incense sticks from a variety of branded companies. Balaji's premium quality products account for the highest sales. Additionally, the store features products from other premium brands, including Dev Darshan, Omega, Cycle Pure, Tridev, and several others.

In response to a question, he explained that while medium and economy range products are available in Chandigarh, supermarkets primarily showcase premium quality incense sticks and dhoop products from large branded companies. Customers frequently transport goods from Harri hyperstore to Shimla and other districts in Himachal. He observed that the market for premium incense and dhoop is rapidly expanding in Chandigarh. Although incense sticks enjoy greater popularity, consumers tend to use dhoop, dry sticks, cones, and similar products less frequently. In answer to another question, he remarked that just as the fragrance of incense spreads widely, the incense business is also experiencing swift growth. He believes that its future is both bright and secure. ■



Estd. 2001

GOBLIN

we're about luggage

Bag & Accessories Company

Starting Price From

₹100



PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS

CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSENGER BAG



DUFFLE BAG



BACKPACK



SLING BAG



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

www.goblinindia.com

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

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

WE ARE AVAILABLE ON:

[Flipkart](#)

[Jiomart](#)

[amazon](#)

Where
Scents meet
the Market!

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

12TH – 13TH APRIL 2025

BEC, NESCO, GOREGAON (EAST)

MUMBAI

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


ParamTM
 मन की शांति...

WET DHOOP

**BUY 12 PCS.
GET 6 PCS.
FREE**


 believe in pray...



BIG DHAMAKA OFFER

Rs. 35/- **20 Sticks**

खुशबू ऐसी जो भक्ति जगा दे.



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

Find us on :  



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

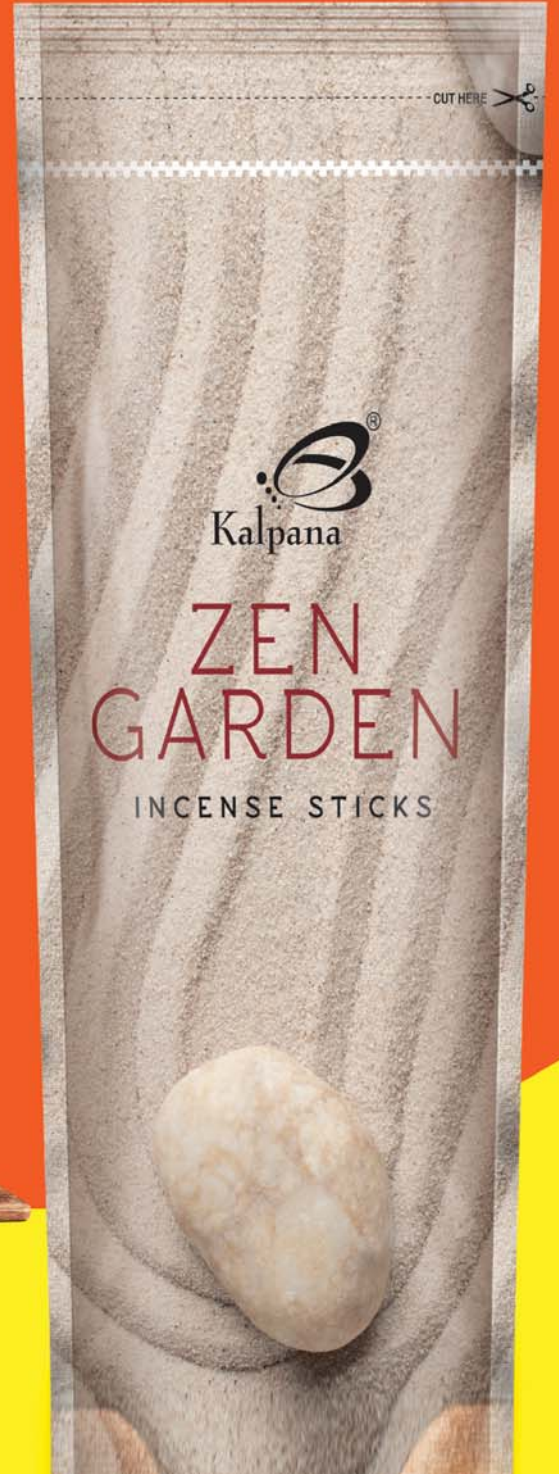
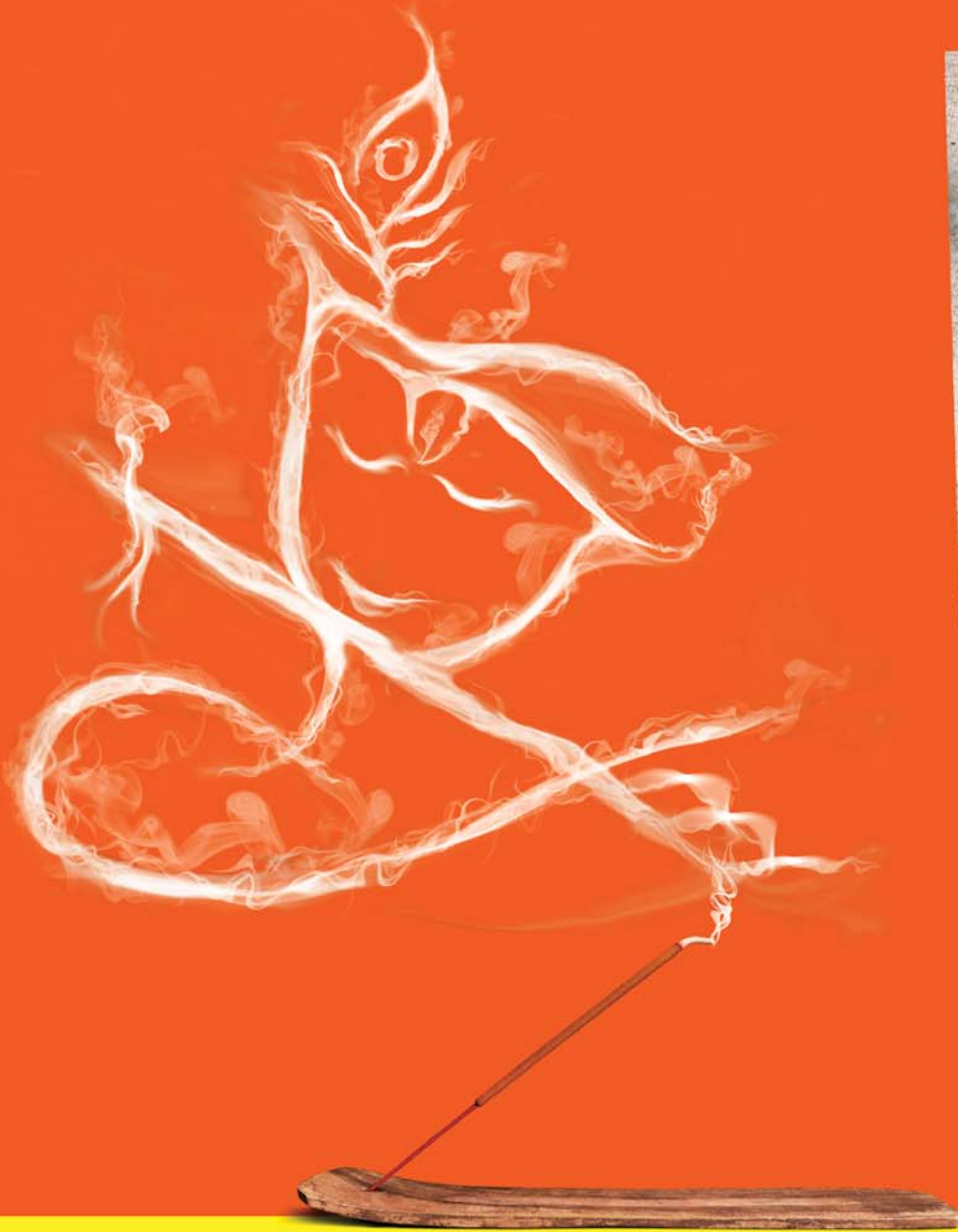
🌐 www.hraessentialoil.com

✉ hareem@hraessentialoil.com

☎ +91 9935327008, 9807307779

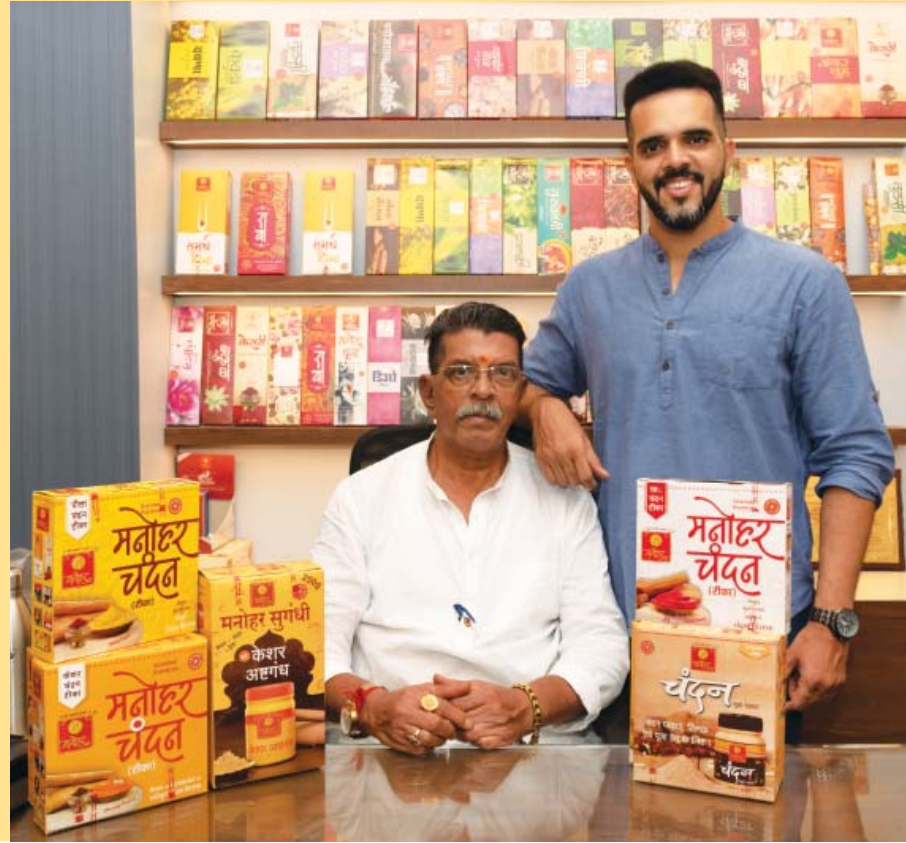
कल्पना करो तो
मुरलीधर बंसी बजाएंगे


Kalpana
Incense Sticks
SINCE 1970



घर को मंदिर बनाए 'कल्पना की अगरबत्ती'®

परंपरा से नवाचार तक मनोहर सुगंधी की सुगंध की विरासत



मनोहर सुगंधी, जो अपने “चंदन टीका” के लिए विशेष रूप से प्रसिद्ध है, इसकी स्थापना 1930 में हुई। साथ ही कंपनी पूजा सामग्री और विशेष रूप से अगरबत्ती (धूप) बाजार में एक अग्रणी कंपनी है। यह कंपनी प्राकृतिक, पारंपरिक और उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों की पेशकश के लिए जानी जाती है। कंपनी ने अगरबत्ती के निर्माण की प्रक्रिया को पारंपरिक भारतीय मूल्यों के साथ जोड़कर संरक्षित किया है। यह कंपनी सर्वोत्तम गुणवत्ता वाले कच्चे माल का उपयोग करते हुए प्रीमियम उत्पाद बनाने पर ध्यान केंद्रित करती है। पूरे भारत में विस्तार करने की योजना के साथ, ब्रांड चंदन टीका अपनी अभिनव पैकेजिंग और पारंपरिकता को बनाए रखने के लिए खास है। नवीनतम तकनीक, स्वचालित प्रक्रियाओं और पारिवारिक विरासत को अपनाकर, यह कंपनी बाजार की चुनौतियों का सफलतापूर्वक सामना कर रही है। मनोहर सुगंधी के आर एंड डी और मार्केटिंग प्रमुख प्रणव श्रीकांत गानु ने सुगंध इंडिया को एक विशेष बातचीत में बताया कि उनके परदादा स्वर्गीय हरी आत्माराम गानु ने 1930 में धूप निर्माण शुरू किया था। शुरुआत में उनके पास केवल पाँच कर्मचारी थे। समय

के साथ, परिवार ने व्यवसाय को बढ़ाया और फ्लोरा अगरबत्ती और फिर मसाला बत्ती को उत्पाद सूची में शामिल किया। उस समय इंटरनेट, डिजिटल मार्केटिंग और सोशल मीडिया के बिना कंपनी अपने सभी उत्पादों को खुदरा दुकानों के माध्यम से बेचती थी। एक छोटी कंपनी के रूप में, उन्होंने उच्च गुणवत्ता वाली पूजा सामग्री प्रदान की, जो उनकी गुणवत्ता और उत्कृष्टता के प्रति समर्पण को दर्शाती थी।

प्रणव गानु ने बताया कि उनके पिता श्रीकांत मनोहर गानु ने जब अस्थगंध (चंदन टीका) को अगरबत्ती बाजार में पेश किया, तो वह एक महत्वपूर्ण मोड़ साबित हुआ। यह उत्पाद उनका बेस्टसेलर बन गया और उसके बाद उन्होंने कभी पीछे मुड़कर नहीं देखा। चंदन टीका के क्षेत्र में वे अग्रणी हैं और उच्च गुणवत्ता वाले चंदन टीका की पेशकश कर एक नया मानक स्थापित किया है। जबकि कई निर्माता सस्ते संतरे रंग के पाउडर को अस्थगंध के रूप में बेचते हैं, मनोहर सुगंधी असली चंदन टीका प्रदान करता है, जिसमें कन्नौज के अत्तर और भारत के विभिन्न हिस्सों से प्राप्त उच्च गुणवत्ता वाली पारंपरिक सामग्री का उपयोग किया जाता है।

प्रणव गानु ने बचपन में ही इस पारिवारिक व्यवसाय में कदम रखा और समय के साथ इत्र-निर्माण में ग्रेजुएशन की। आज यह ब्रांड चंदन टीका की आठ अलग-अलग किस्में पेश करता है और भारत में इस श्रेणी के अनन्य उत्पादों का उत्पादन करने वाला एकमात्र निर्माता है। प्रत्येक राज्य की चंदन टीका के रंगों के प्रति अपनी पसंद होती है—चाहे वह पीला हो या गहरा नारंगी। उनकी लंबी विरासत और विश्वसनीय ग्राहकों के कारण, वे इन विविध प्राथमिकताओं को ध्यान से पूरा कर पाते हैं।

“इस व्यवसाय में चौथी पीढ़ी होने के नाते, मैं बचपन से अगरबत्ती बाजार के ज्ञान में डूबा हुआ हूँ। मैंने मनोहर सुगंधी के विपणन, पैकेजिंग और प्रक्रिया स्वचालन में योगदान दिया है। हमारी उत्पादन प्रक्रिया पूरी तरह स्वचालित है, जिसमें मानव हस्तक्षेप नहीं होता,” प्रणव गानु ने





जोर देकर कहा। “हर दिन, हमारी प्रौद्योगिकी-आधारित प्रणालियाँ लगभग 1,50,000 चंदन टीका की बोतलें तैयार करती हैं। हमारा असली अस्थगंध पारंपरिक अवयवों से बना होता है, इसलिए सुगंध की गुणवत्ता को बनाए रखना महत्वपूर्ण है। मैं हर बैच की गुणवत्ता की निगरानी करता हूँ ताकि यह सुनिश्चित किया जा सके कि यह हमारे मानकों पर खरा उतरे।”

प्रणव ने आगे बताया कि पुणे में स्थित उत्पादन इकाई में लगभग 50 लोग काम करते हैं। यह व्यापक रूप से स्वीकार किया गया है कि पारंपरिक तरीके और सामग्री हमेशा प्रचलन में रहती हैं। बाजार में कभी इनकी मांग खत्म नहीं होती। तैयार उत्पाद की गुणवत्ता पर ध्यान केंद्रित करने के बजाय, वे उच्च गुणवत्ता वाले कच्चे माल के स्रोत पर ध्यान देते हैं। मनोहर सुगंधी की टीम उन्हीं व्यंजनों और प्रक्रियाओं का पालन करती है जो पीढ़ियों से चली आ रही हैं और पूजा सामग्री की जड़ों से जुड़ी रहती हैं।

प्रणव गानु ने बताया, “इस उद्योग में श्रम और प्रामाणिक कच्चे माल की उपलब्धता दो प्रमुख चुनौतियाँ हैं। सौभाग्य से, भारत में अगरबत्ती बाजार प्रीमियम उत्पादों की ओर बढ़ रहा है। लगभग 20 साल पहले, उपभोक्ता किफायती पूजा सामग्री की तलाश में थे, लेकिन आज के खरीदार अधिक जागरूक हैं और टिकाऊ, गुणवत्ता और उच्च श्रेणी के विकल्पों की ओर झुकाव रखते हैं।”

स्वचालन सफलता की कुंजी है। स्वचालन के साथ एक प्रतिबद्ध

कार्यबल कंपनी की वृद्धि को बढ़ावा देता है। 1930 से चली आ रही लंबी विरासत ने कंपनी को कच्चे माल के स्रोतों के साथ दीर्घकालिक विश्वसनीय संबंध बनाने में मदद की है।

वर्तमान में, मनोहर सुगंधी पूरे भारत के 12-13 राज्यों में फैला हुआ है, जिनमें महाराष्ट्र, गुजरात, राजस्थान, मध्य प्रदेश, पश्चिम बंगाल, तेलंगाना, कर्नाटक, ओडिशा, उत्तराखंड, आंध्र प्रदेश और दिल्ली शामिल हैं। इसके अलावा, वे सिंगापुर और ऑस्ट्रेलिया को निर्यात कर अंतरराष्ट्रीय बाजार में भी अपनी पहचान बना चुके हैं। उनके पास लगभग 230-240 वितरकों का एक व्यापक नेटवर्क है, जो 120-130 उत्पादों की बिक्री करता है। उत्पाद पोर्टफोलियो में चंदन टीका, सुगंधित अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, धूप कप, धूप स्टिक और अत्तर रोल-ऑन शामिल हैं। हाल ही में, उन्होंने होम केयर उत्पादों के लिए एरोमा ऑयल की श्रेणी में भी कदम रखा है।

“हमारा मुख्य लक्ष्य भारत में हर जगह अपने बेस्टसेलर चंदन टीका और अन्य पूजा उत्पादों को पहुँचाना है। इस बाजार में अपार संभावनाएँ हैं और हमें आगे बड़े अवसर दिखाई दे रहे हैं। हम सुगंध, पैकेजिंग, या उत्पाद अवधारणाओं में विशिष्टता और प्रामाणिकता प्रदान करने के लिए प्रतिबद्ध हैं। हमारी टीम आम उत्पादों के बजाय प्रीमियम श्रेणी पर ध्यान केंद्रित करती है, और हमारे उत्पाद अपनी गुणवत्ता और पैकेजिंग के साथ खुद अपनी पहचान बनाते हैं,” प्रणव गानु ने व्यापारिक योजनाएँ साझा करते हुए निष्कर्ष दिया। ■

चार पीढ़ियों से क्वालिटी की मिसाल: हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज



हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज कई दशकों से धूप उत्पादों की विशेषज्ञ कंपनी है। उसके धूप उत्पाद पंजाब, हरियाणा, हिमाचल प्रदेश, जम्मू कश्मीर, के अलावा मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, गुजरात, महाराष्ट्र, उत्तर प्रदेश और बिहार में लोकप्रिय है। कंपनी की धूप उत्पादों की बेहतरीन, टिकाऊ खुशबू और प्रोडक्ट के लंबे समय तक खराब न होने की विशेषज्ञता के कारण हाई क्वालिटी के अगरबत्ती उत्पादों के प्रोडक्शन का हब माने जाने वाले बंगलुरु की कई नामी-गिरामी ब्रांडेड कंपनियां हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज से जॉब वर्क कराती हैं। इसके अलावा गुजरात, मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र की भी कई कंपनियां जॉब वर्क कराती हैं। इसकी बड़ी वजह यह है कि कंपनी नेचुरल रॉ मैटेरियल और फ्रेग्रेंस से अपने प्रोडक्ट्स तैयार करती है और वह गारंटी भी देती है कि एक वर्ष तक उसके उत्पाद की क्वालिटी फैक्ट्री से निकलने के समय जो थी, वह एक वर्ष तक बनी रहेगी। यही कारण है कि

हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्री अगरबत्ती उद्योग में एक जाना पहचाना नाम है।

हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज ने उद्योग में आज जो जगह बनाई है। उसके पीछे चार पीढ़ियों का कठोर परिश्रम और प्रोडक्ट की क्वालिटी के प्रति ईमानदारी रही है। पारिवारिक कंपनी सामूहिक नेतृत्व से चल रही है और उनमें से एक श्री मुनीष गुप्ता ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि यह कारोबार मेरे परदादा जी स्व० श्री लाला तेलू राम जी और दादाजी श्री जोगेंद्र पाल जी ने शुरू किया था। वह फगवाड़ा के पास दोसांझ कला गांव के रहने वाले थे। 1960 में वह जालंधर आ गए। उस समय वह बीज का कारोबार करते थे। 5 वर्ष तक सीड्स का काम करने के बाद दादाजी ने वह कारोबार अपने भाई को दे दिया, क्योंकि उनका मन धूपबत्ती के प्रोडक्शन में लगता था। उन्होंने यह काम शुरू कर दिया। उस समय उन्होंने गीला धूप बनाना शुरू किया। उनकी दिनचर्या बहुत ही कठिन

थी। वह सुबह रॉ मैटेरियल का मिक्सचर तैयार करते थे। मशीन नहीं होती थी और सब कुछ हाथ से ही मिलाते थे। फिर भट्टी पर उसे पकाते थे। पूरा प्रोसेस करने के बाद धूप का आटा बनाते और फिर उसकी धूप बनाकर पैकिंग करते। शाम को जाकर मार्केट में उसकी सप्लाई करते और फिर दूसरे दिन पेमेंट लेने जाते थे। इस तरह वर्ष दर वर्ष वह काम करते रहे। 1970

गुप्ता हैं। मुनीष गुप्ता ने बताया कि पिता और चाचा के अलावा मेरा भाई पीयूष गुप्ता और चाचा जी का बेटा श्रेयस गुप्ता कारोबार देखते हैं। दादा जी 85 वर्ष की उम्र में भी रोजाना सुबह 3 फैक्ट्री का दौरा करते हैं और बीते दिन क्या काम हुआ और आज क्या काम होगा उसकी रिपोर्ट लेते हैं। शाम को हम सब के साथ बैठते हैं और बारी-बारी सबके काम की जानकारी



श्री जोगेंद्र पाल जी



में उन्होंने हिमालय नं० 1 गूगल धूप नाम से पहला उत्पाद बनाया। वह जालंधर से बैग में माल लेकर बस से लुधियाना, अमृतसर, पटियाला, राजपुरा, रोपड़ तक जाते थे और सप्लाई करते थे। बाद के दिनों में उन्होंने स्कूटर लिया। फिर काम बढ़ा तो एक वैन खरीदी। काम चल निकला तो फिर बहुत सारे एजेंट भी उन्होंने रखे और पंजाब के सभी जिलों में सप्लाई शुरू कर दी। 5 वर्ष तक पूरे पंजाब को कवर करने और ब्रांड के चलने के बाद 1980 में कंपनी ने हिमाचल प्रदेश में सप्लाई शुरू की। यहां गोला धूप की बहुत मांग थी। उन्होंने लक्ष्मी वर्षा ब्रांड के नाम से गोला धूप प्रोडक्ट निकाला। उस समय पिता जी और चाचा जी की उम्र 13-14 वर्ष की थी, लेकिन उन्होंने दादाजी का हाथ बटाना शुरू कर दिया था।

हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज आज श्री जोगेंद्र पाल जी के नेतृत्व में एक वट वृक्ष बन चुका है, जिसकी मजबूत शाखाओं के रूप में उनके बेटे श्री रवि गुप्ता और श्री विशाल

लेते हैं और सुझाव भी देते हैं। उन्होंने बताया कि दादा जी ने सबकी ड्यूटी लगा रखी है। फैक्ट्री, शॉप, ब्रांड, जॉब वर्क, पर्चेजिंग, फाइनेंस, सेल्स, और नॉर्थ व साउथ इंडिया का काम सबके बीच बंटा हुआ है। इससे काम करने में आसानी होती है। हिमालय धूप अगरबत्ती इंडस्ट्रीज में तीन फैक्ट्री से उत्पादन होता है और प्रतिदिन 30 से 35 टन का प्रोडक्शन हो रहा है। उन्होंने बताया कि पंजाब और हिमाचल प्रदेश में धूप का जन्म हुआ, क्योंकि यहां का मौसम अधिकतर सूखा रहता है। धूप ज़्यादा होती है, जबकि दक्षिण भारत में अगरबत्ती ज्यादा चलती है, क्योंकि वहां मौसम में नमी ज़्यादा रहती है। पंजाब हिमाचल में अधिकतर एक जैसा मौसम रहता है, या तो सर्दी या गर्मी।

सुगंध इंडिया से बातचीत में मुनीष गुप्ता ने बताया कि ब्रांड की लोकप्रियता जब तेजी से बढ़ने लगी, तो हमने देव पूजा ब्रांड निकाला। यह गीली धूप हेक्सा डिब्बी पैक में थी। यह इतनी लोकप्रिय हुई कि दूसरे लोग उसकी कॉपी करने लगे और

डुप्लीकेशन होने लगी। हमारी क्वालिटी को देखते हुए कई कंपनियों ने 1985 में हमसे जॉब वर्क करने की मांग शुरू की। हमने उनसे क्वालिटी, रेट और राँ मैटेरियल से समझौता न करने की शर्त पर जॉब वर्क करना शुरू किया। काम काफी बढ़ा तो फिर एक फैक्ट्री सोडल एरिया में लगाई। इस तरह पंजाब, हरियाणा, जम्मू कश्मीर और हिमाचल में सप्लाई होने लगी। वर्ष 2016 आते-आते हमारे प्रोडक्ट्स की मांग बहुत ज्यादा हो गई। गोला धूप कि उस समय बहुत मांग थी। हमारी विशेषग्यता गट्टी धूप बनाने में है। यह पहाड़ों में पायी जाने वाली खास जड़ी बूटियों से बनती है। हिमाचल प्रदेश के बर्फीले इलाकों में बर्फ के नीचे पायी जाने वाली जड़ी से यह बनती है। इसमें सुगंध के लिए किसी केमिकल या परफ्यूम का उपयोग नहीं होता। उन्होंने बताया कि धूप की शुरुआत भी गट्टी धूप से हुई थी, लेकिन उसका उत्पादन बहुत कम होता है। इसलिए विकल्प के तौर पर बादाम पाउडर, कस्सा पाउडर और कुछ ऐसे पेड़ों की लड़कियां, जिनके पाउडर अच्छे जलने की क्षमता वाले होते हैं और तेल और परफ्यूम का उपयोग किया जाता है। पारंपरिक रूप से धूप केवल काले रंग की होती है। ब्राउन और कलर धूप की शुरुआत 20-25 वर्ष पहले हुई।

पंजाब में ही सबसे बेहतर धूप क्यों बनती है? इसके जवाब में उन्होंने बताया कि हिमाचल की वजह से यहां बेस्ट राँ मैटेरियल और अनुकूल पर्यावरण है। पहले धूप आयल बिहार के बरौनी से आता था। बरौनी रिफाइनरी बंद हो गई तो उसे विदेश से मांगना पड़ता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आज कंपनी के पास 21 रेंज के प्रोडक्ट हैं और सभी लोकप्रिय हैं। सुगंध इंडिया पत्रिका की वाराणसी एक्सपो में हमने एक नया प्रोडक्ट मंगल कार्य लांच किया। यह ₹50 में प्रीमियम

क्वालिटी की ब्लैक धूप है। कुछ ही महीने में इसे लोग बहुत पसंद कर रहे हैं। इसमें सब नेचुरल राँ मैटेरियल का इस्तेमाल किया गया है। इसके जलने पर 100 फीट के दायरे में वातावरण सुगंधित हो जाता है। उन्होंने बताया कि हमारे प्रोडक्ट कम से कम एक वर्ष तक खराब नहीं होते, क्योंकि फैक्ट्री से प्रोडक्ट के निकलने और ग्राहक तक पहुंचने में कई माह का समय लग जाता है। इसलिए हम अपने अधिकांश प्रोडक्ट की एक्सपायरी डेट 1 वर्ष रखते हैं। ताकि कस्टमर तक जब प्रोडक्ट पहुंचे, तो फैक्ट्री से निकलते समय जो बर्निंग क्षमता और परफ्यूम की क्वालिटी थी। वह बनी रहनी चाहिए। इसके अलावा धूप में फंगस लग जाती है। इसको देखते हुए फंगस रोकने वाले एंटी फंगल एजेंट भी प्रोडक्ट में डाले जाते हैं। ताकि पानी या नमी के संपर्क में आने पर वह खराब न हो।

कंपनी की भविष्य की योजनाओं पर मुनीश गुप्ता ने बताया कि हमारा लक्ष्य है कि हम देश के सभी राज्यों और जिलों में एक-एक डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त करें। आज सुगंध इंडिया एक्सपो के कारण उत्तर प्रदेश और बिहार में हमारे प्रोडक्ट की मांग बढ़ी है। महाराष्ट्र के नागपुर, अहमदनगर और बिहार में पटना, दरभंगा, समस्तीपुर, गया, मुजफ्फरपुर में बहुत अच्छा रिस्पांस मिल रहा है। इसके अलावा मध्य प्रदेश के इंदौर और सागर तथा गुजरात से भी हमको जॉब वर्क मिल रहा है। जॉब वर्क संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम किसी भी कंपनी के लिए जब काम करते हैं, तो उनसे धूप का कलर, प्रोडक्ट की एक्सपायरी डेट, फ्रेगरेंस, प्राइस रेंज आदि पर बात कर लेते हैं। हम 6 माह अथवा एक वर्ष की एक्सपायरी डेट पर काम करते हैं। इसके अलावा धूप के बिस्कुट बनाने से लेकर पैकिंग और ट्रांसपोर्टेशन तक की बातें स्पष्ट कर लेते हैं। जॉब वर्क में हम 10,



20, 50, 100 और ₹200 की एमआरपी में उन्हें प्रोडक्ट बना कर देते हैं। उन्होंने बताया कि इस वक्त हम कई देशों में एक्सपोर्ट भी कर रहे हैं। जर्मनी यूएसए, ऑस्ट्रेलिया, इंग्लैंड और यूरोप के कई देशों में हमारे प्रोडक्ट जा रहे हैं। वहां सिंधी, गुजराती व अन्य हिंदू समुदाय के लोग उसे लेते हैं।

हिमालय धूप-अगरबत्ती इंडस्ट्रीज के तहत तैयार होने वाले प्रोडक्ट संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि इस वक्त फ्रेगरेंस में हम 72 तरह के परफ्यूम दे रहे हैं। इसमें गुलाब, चंदन, मोगरा, गुगल, लोबान, रजनीगंधा, बेलपत्र है। दादाजी के नाम पर जेपी सेंट हमारा स्पेशल है। उन्होंने बताया कि एस एच केलकर, जे बी फ्रेग्रेन्स, संजय केमिकल्स और शिमर आदि से हम कंपाउंड लेते हैं। इसके अलावा 10 तरह के कंपाउंड हम स्वयं बनाते हैं। बाहर से लेने वाले कंपाउंड में भी हम अपना अलग से टच डालते हैं। उन्होंने बताया कि हमारा लज्जरी कंपाउंड प्रीमियम क्वालिटी का है और इसे हम लोग खुद देखते हैं। प्रोडक्शन के आधुनिकीकरण पर उन्होंने कहा कि पहले मिक्स करके कस्सी बनाते थे। फिर रोल मशीन से धूप बनने लगी, लेकिन अब बहुत एडवांस मशीन आ गई है। धूप का मिक्सर पहले 100 किलो का बनाया जाता था, लेकिन अब हमारे यहां 1 टन के मिक्सचर एक समय में बनने लगे हैं, जो 1 घंटे में तैयार हो जाता है।

मार्केट में ड्राई स्टिक का चलन तेजी से बढ़ने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा की गीली धूप के चाहने वाले लोग अलग हैं। बहुत सारे राज्यों में पर्यावरण और मौसम के लिहाज से लोग उसे लेते हैं। यह कहना की धूप बनाने से हाथ खराब होता है। ऐसा नहीं है धूप को मलने से उसमें सुगंध और बढ़ जाती है और हाथ में भी खुशबू लग जाती है। अगरबत्ती की तुलना में गीली धूप का धुआं भी ज्यादा दूर तक प्रभावी होता है। अगरबत्ती सीमित दायरे में ही सुगंध देती है।

उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की जगह ड्राई धूप आ गई है। यह लोगों का वहम और अफवाह है कि बांस धार्मिक रूप से जलाना ठीक नहीं है। उन्होंने कहा कि गीली धूप में बहुत सारे नए प्रयोग हो रहे हैं। पहले गट्टी और कस्से की धूप बनती थी, लेकिन अब अगरबत्ती बनने वाले पाउडर से भी धूप बनने लगी है। उसमें हालमडी डालकर बनाते हैं। प्रीमियम क्वालिटी में हालमडी की खुशबू बहुत बेहतर होती है। यह मानसिक और शारीरिक स्वास्थ्य के अलावा वातावरण व पर्यावरण के भी अनुकूल है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उद्योग में चुनौतियां बहुत हैं। हम क्वालिटी प्रोडक्ट बनाते हैं, लेकिन कुछ लोग सस्ते की मांग करते हैं। उसमें क्वालिटी नहीं होती। जॉब वर्क में भी लोग सस्ते प्रोडक्ट मांगते हैं, लेकिन हम मना कर देते हैं। उन्हें बता देते हैं कि यह प्रोडक्ट नहीं चलेगा। उन्होंने बताया कि बीते तीन-चार वर्षों में प्रीमियम रेंज के प्रोडक्ट की मांग बढ़ी है। 10 और ₹20 की एमआरपी वाले उत्पादों की जगह 50-60 रुपए वाले उत्पादों ने ले ली है। अब ग्राहक भी 50-60 रुपए में 100 ग्राम वाला पैक बिना संकोच ले लेता है। उन्होंने बताया कि

गट्टी धूप: हिमालय की जड़ी-बूटियों से निर्मित पारंपरिक सुगंध



धूप का जन्म पंजाब और हिमाचल प्रदेश में माना जाता है। राँ मैटेरियल हिमाचल से आता था, लेकिन फैक्ट्रियां पंजाब में होने के कारण उत्पादन वहीं होता था। धूप की शुरुआत गट्टी धूप के जरिए हुई। असली गीली धूप यही होती है और पुराने समय में ऋषि मुनि भी इसका उपयोग करते थे। यह बर्फ के नीचे पैदा होने वाली जड़ी बूटियों से बनती है। बर्फ पिघलने के बाद यह जड़ी मिलती है। उसे सुखा करके महीन पीसते हैं और फिर देसी घी मिलाकर धूप बनाई जाती है। यह काफी सख्त होती है। इसकी क्वालिटी की पहचान इसके रेशे को देखकर की जाती है। गट्टी धूप बनाने में किसी भी प्रकार का केमिकल, परफ्यूम या कोई और मैटेरियल नहीं डाला जाता। यह देसी घी और जड़ी के मिक्सचर से बनती है। आज यह काफी महंगी है और भारत में इसके 1 प्रतिशत ही खास ग्राहक हैं। बर्फीले इलाके में होने के कारण इसकी पैदावार बहुत कम है और ओरिजिनल जड़ी मुश्किल से मिलती है। यह वर्ष भर नहीं मिलती। इसके मिलने का एक मौसम होता है। बर्फ पिघलने के बाद ही इसे खोद करके निकालते हैं और फिर अच्छे ढंग से सुखाया जाता है।

हमारे प्रोडक्ट की बर्निंग और फ्रेगरेंस क्वालिटी बहुत अच्छी है। धूप में राँ मैटेरियल यदि अच्छा इस्तेमाल किया गया है, तो जलने के बाद उसकी राख व्हाइट होती है। बहुत सारे लोग उसका टीका भी लगाते हैं, लेकिन यदि राँ मैटेरियल अच्छा नहीं होगा, तो राख सफेद नहीं रहेगी। इसीलिए हमारी धूप जलने के बाद व्हाइट राख छोड़ती है। ■

जालंधर धूप प्रोडक्ट्स की बड़ी मार्केट: नीरज मग्गो



नीरज जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि प्रीमियम की यहां अच्छी खासी मार्केट है। लगभग 70% प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। यहां तक कि देहात में भी ₹50 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं।

पं जब में आमतौर पर अगरबत्तियों का चलन अधिक रहा है, लेकिन जालंधर ऐसा शहर है, जहां 70% खपत धूप उत्पादों ड्राई स्टिक, कोन, गीली धूप, सांब्रानी कप आदि की है। सिर्फ 30% मार्केट ही अगरबत्ती की है। मग्गो एजेंसीज के प्रमुख श्री नीरज मग्गो ने सुगंध इंडिया को उक्त जानकारी देते हुए बताया कि यहां व्यापारी और बनिया तबके के लोग अधिक हैं। इसलिए यहां धूप उत्पादों की ज्यादा मांग है। सिख समुदाय भी ड्राई स्टिक की ज्यादा मांग करते हैं। ऐसे में यहां ड्राई स्टिक प्रोडक्ट्स की मांग बीते कुछ वर्षों में तेजी से बढ़ी है। मग्गो एजेंसीज की स्थापना वर्ष 2007 में हुई थी, लेकिन नीरज जी के दादाजी 60 वर्षों पूर्व अगरबत्ती कारोबार में हॉकर के तौर पर काम करते थे। पिताजी ने भी वही काम किया और 5 वर्षों तक मैं भी हॉकर का ही काम करता था। वर्ष 2007 में हमने अपनी फर्म का रजिस्ट्रेशन कराया। शुरुआत में ही जेड ब्लैक के श्री प्रकाश जी से मुलाकात हुई और उनका काम करने लगे।

सुगंध इंडिया को श्री नीरज मग्गो ने बताया कि इस वक्त मग्गो एजेंसीज बाला जी का यहां डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा बीआईसी

के वह हरियाणा, पंजाब, जम्मू कश्मीर के बुकिंग एजेंट हैं। जेबी अहमदाबाद के वह दिल्ली समेत उत्तर भारत के सप्लायर हैं और जालंधर में देवदर्शन के डिस्ट्रीब्यूशन का भी काम उनके पास है। इसके अलावा जेड ब्लैक, साइकिल, जयपुर का गीता और परिमल मंदिर का भी उनके पास काम है। मग्गो एजेंसीज के पास उपरोक्त कंपनियों का कई राज्यों के अलावा जालंधर में लोकल का भी काम है और वह चार राज्यों के बुकिंग एजेंट है।

नीरज जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि जालंधर में वह लगभग 3000 दुकानों, सुपर मार्केट और रिटेलर्स को माल सप्लाय करते हैं। उन्होंने सुगंध इंडिया से कहा कि जालंधर अगरबत्ती की बहुत बड़ी मार्केट है और अब यहां प्रीमियम व मीडियम प्रोडक्ट्स की मांग काफी बढ़ गई है। कोरोना से पहले यहां 10 से 20 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते थे। उनकी जगह अब 50 से 60 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स ने ले ली है। उन्होंने बताया कि जालंधर में सबसे ज्यादा बालाजी और बीआईसी ही चलता है। रेगुलर की इकोनामी मार्केट में ₹10 में जेड ब्लैक, आईटीसी का मंगलदीप, ज्योति लेबोरेटरी



की माया चलते हैं। इसके अलावा 20 से 50 रुपए की एमआरपी में साइकिल सबसे ज्यादा चलता है। साइकिल का 80 और 90 रुपए की एमआरपी में भी अच्छी मार्केट है। जालंधर में ₹50 की मार्केट में जीपर की अच्छी पकड़ है। इसके अलावा ₹100 में फैमिली और जंबो पैक चलते हैं, जिसमें 100, 200 और 500 ग्राम वजन रहता है। इसकी मांग तेजी से बढ़ रही है।

नीरज जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि प्रीमियम की यहां अच्छी खासी मार्केट है। लगभग 70% प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। यहां तक कि देहात में भी ₹50 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं। धूप में ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप की मांग ज्यादा है। गीली धूप की भी मांग है, लेकिन ड्राई स्टिक की मार्केट तीन-चार वर्षों से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि उनके यहां बीआईसी का पंचवटी सबसे ज्यादा

नीरज जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि जालंधर में वह लगभग 3000 दुकानों, सुपर मार्केट और रिटेलर्स को माल सप्लाई करते हैं। उन्होंने सुगंध इंडिया से कहा कि जालंधर अगरबत्ती की बहुत बड़ी मार्केट है और अब यहां प्रीमियम व मीडियम प्रोडक्ट्स की मांग काफी बढ़ गई है। कोरोना से पहले यहां 10 से 20 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते थे।

बिकता है। टॉप 5 में बिकने वाले ब्रांड की बात करें, तो बालाजी, बीआईसी, जेड ब्लैक, शाह और मिस्बाह चलते हैं। प्रीमियम गीली धूप में बीआईसी और बालाजी हैं। ₹20 में जेड ब्लैक का मंथन की अच्छी मार्केट है और देवदर्शन भी मार्केट में उपस्थित है। सांब्रानी में डेल्टा, साइकिल का नैवेद्य, पुष्कर्णी, जयपुर का शुभ काफी चलता है। यहां सांब्रानी की मार्केट काफी बढ़ रही है।

नीरज जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां कपूर में सबसे ज्यादा सरस्वती की मार्केट थी। अब लाभ गंगा और मंगलम भी चलने लगे हैं। यहां कपूर ब्रांडेड और खुला दोनों ही चलते हैं। फ्रेगरेंस युक्त कपूर लाभ गंगा ने लॉन्च किया है और उसे लोग काफी पसंद कर रहे हैं। चंदन टीका में हरी दर्शन का पेस्ट ही ज्यादा चलता है। इत्र में बालाजी के प्रीमियम प्रोडक्ट बिकते हैं और नार्मल रेंज में रतलाम का एरोकैम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जालंधर का वार्षिक मार्केट साइज 20 से 25 करोड़ रुपए का है। हालांकि यह पूरे पंजाब के अगरबत्ती और धूप कारोबार का हब नहीं है, लेकिन आसपास के राज्यों तक यहां से सप्लाई होती है।

उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का ट्रेड बहुत अच्छा है और तेजी से बढ़ रहा है। मार्केट में कंपटीशन कड़ा है। हालांकि उसकी कोई जरूरत नहीं है, क्योंकि सभी प्रोडक्ट्स की अपनी मार्केट है और डिस्ट्रीब्यूटर्स का नेटवर्क है। इसलिए कंपटीशन बेमतलब का है। किसी भी नए ब्रांड को यहां चलाने के लिए जरूरी है कि प्रोडक्ट का रेट, क्वालिटी और मार्केटिंग में ईमानदारी से काम किया जाए तो वह ब्रांड टिक सकता है और उसके लिए भी जगह मिलेगी। ■

उत्तरी राज्यों में तेजी से बढ़ रहा नमोह इंडिया: शिवा महर्षि



नमोह इंडिया ब्रांड की अगरबत्ती, धूप, कोन, हवन सामग्री, गोला धूप और सांब्राणी कप पंजाब, हिमाचल प्रदेश, हरियाणा और जम्मू कश्मीर में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। खास तौर पर उसका गौ-अंश हर्बल धूप प्रोडक्ट को लोग काफी पसंद कर रहे हैं। नमोह इंडिया के इन राज्यों के सुपर स्टॉकिस्ट बीकेसी एजेंसीज के प्रमुख शिवा महर्षि ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि पूरे पंजाब और हिमाचल प्रदेश में डिस्ट्रीब्यूशन सेटअप तैयार हो गया है। हरियाणा में गुड़गांव, फरीदाबाद व मध्य हरियाणा में काम तेजी से चल रहा है और जम्मू कश्मीर में भी हमारी पहुंच हो गई है। उन्होंने बताया कि चार राज्यों में 300 डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त किए जा रहे हैं, जो लगभग 70000 दुकानों को कवर करेंगे। इसके अलावा 600 आउटलेट्स भी खोलने की तैयारी है। बीकेसी एजेंसी ने 6 माह पूर्व नमोह इंडिया का काम शुरू किया है और इससे पूर्व वह 25 वर्षों से एफएमसीजी का काम कर रहे हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती धूप के कारोबार में आने के पीछे प्रमुख कारण यह था कि एफएमसीजी के काम के दौरान लोग हमसे अगरबत्ती व धूप की भी मांग करते थे। ऐसे में हम काफी समय से सोच रहे थे कि कोई बेस्ट क्वालिटी का ब्रांड हो तो उसका काम करें। अंततः हमारा संपर्क नमोह इंडिया से हुआ। उनका प्रोडक्ट, काम,

प्रोडक्शन क्वालिटी और मार्केटिंग को देखा। कंपनी के प्रमुख को हम पहले से जानते थे। इस तरह हमने नमोह इंडिया का काम शुरू कर दिया। इनकी मार्केट स्ट्रेटजी अच्छी है और सबसे खास बात यह है कि कंपनी 10-20 और ₹30 के प्रोडक्ट से लेकर ₹500 तक के प्रोडक्ट बनाती है। उन्होंने बताया कि कंपनी मास और रेगुलर मार्केट वाले प्रोडक्ट्स पर फोकस कर रही है। खास तौर पर हवन

सामग्री और कोन पर ज्यादा काम हो रहा है। इसकी वजह बताते हुए शिवा महर्षि ने कहा कि अब अगरबत्ती का चलन कम हो रहा है। लोग धूप, ड्राई स्टिक, आदि प्रोडक्ट्स चाहते हैं। इसलिए हवन सामग्री, कोन, ड्राई स्टिक, सांब्रानी और गोला धूप का उत्पादन नमोह इंडिया ज्यादा कर रहा है। कंपनी के अगरबत्ती में भी कई रेंज हैं। इनकी गोला धूप की क्वालिटी बहुत अच्छी है।

की मार्केट में सप्लाई करते थे। इसलिए हमारा भी एक नेटवर्क है। हालांकि धूप व अगरबत्ती की मार्केट थोड़ी अलग है इसलिए हमें थोड़ा अलग हटकर मार्केटिंग करनी होगी। उन्होंने बताया कि नमोह इंडिया इधर गिफ्ट पैक में बहुत सारे प्रयोग कर रही है। हवन सामग्री, कोन के अलावा गौ-अंश के नाम से उसका हर्बल प्रोडक्ट है, जो स्वास्थ्य और पर्यावरण के लिए बहुत बेहतर माना जा रहा है। मार्केट में लोग उसे पसंद कर रहे हैं।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नमोह इंडिया के सभी प्रोडक्ट्स में हर तरह की फ्रेगरेंस और अलग-अलग सुगंध है। कंपनी का अपना नेटवर्क है। इसके अलावा हम भी सेल्स और मार्केटिंग का नेटवर्क बना रहे हैं और कुछ महीनों में ही 30 से 35 लाख रुपए का बिजनेस हो रहा है। उन्होंने बताया कि हम चूंकि 25 वर्षों के लम्बे समय से एफएमएसजी डिस्ट्रीब्यूटर रहे हैं और मसालों, ऑइल, पेय पदार्थों, शुगर, राइस और सभी तरह के एफएमसीजी प्रोडक्ट

शिवा महर्षि ने बताया कि कंपनी के धूप, अगरबत्ती, हवन सामग्री, सांब्रानी कप और गिफ्ट पैक जो नए डिजाइन के हैं। उपरोक्त राज्यों में काफी चल रहे हैं। चार राज्यों के मार्केटिंग ट्रेड पर उन्होंने कहा कि हरियाणा और हिमाचल प्रदेश में बड़ी आबादी लगभग 60% ग्रामीण क्षेत्र में रहती है। इसलिए यहां के लोग नेचुरल प्रोडक्ट्स, सस्ता और ज्यादा क्वांटिटी चाहते हैं, जबकि पंजाब काफी संपन्न राज्य है और एनआरआई तबका ज्यादा है। इसलिए वहां प्रीमियम क्वालिटी ज्यादा चलती है। उन्होंने बताया कि जम्मू में धूप प्रोडक्ट की ज्यादा मांग है, जबकि कश्मीर में अगरबत्ती लोग पसंद करते हैं। अंबाला मार्केट की स्थिति पर उन्होंने बताया कि यहां ₹20 वाली धूप सबसे ज्यादा चलती है। मार्केट में नमोह इंडिया के अलावा हरी दर्शन, देव दर्शन और जेड ब्लैक के धूप भी चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां कपूर का ज्यादा चलन नहीं है। सबसे ज्यादा हवन सामग्री बिकती है। इसमें नमोह इंडिया, देव दर्शन, हरी दर्शन चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इत्र की मार्केट अंबाला में नहीं है। परफ्यूम और डियो ज्यादा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि चार राज्यों में धूप और अगरबत्ती की वार्षिक मार्केट लगभग 60 करोड़ रुपए के आसपास है। ■

चार राज्यों के मार्केटिंग ट्रेड पर उन्होंने कहा कि हरियाणा और हिमाचल प्रदेश में बड़ी आबादी लगभग 60% ग्रामीण क्षेत्र में रहती है। इसलिए यहां के लोग नेचुरल प्रोडक्ट्स, सस्ता और ज्यादा क्वांटिटी चाहते हैं, जबकि पंजाब काफी संपन्न राज्य है और एनआरआई तबका ज्यादा है। इसलिए वहां प्रीमियम क्वालिटी ज्यादा चलती है। उन्होंने बताया कि जम्मू में धूप प्रोडक्ट की ज्यादा मांग है, जबकि कश्मीर में अगरबत्ती लोग पसंद करते हैं।



पंजाब में अगरबत्ती कारोबार का हब है लुधियाना: विनय कुमार सूद

श्री कृष्णा प्रोडक्ट अगरबत्ती ब्रांड के मैनुफैक्चरर और पंजाब, हरियाणा, हिमाचल प्रदेश, दिल्ली व जम्मू कश्मीर मार्केट में कई ब्रांडेड कंपनियों के सुपर स्टॉकिस्ट श्री विनय कुमार सूद ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में बताया कि पंजाब में लुधियाना अगरबत्ती और धूप मार्केट का सबसे बड़ा हब है। पूरे पंजाब की जितनी बड़ी मार्केट है, उतना अकेले लुधियाना में कारोबार होता है। उन्होंने बताया कि पंजाब दोआबा, माझा, मालवा के तीन हिस्सों में बंटा हुआ है और उसमें सबसे बड़ी मार्केट लुधियाना है, जो मालवा में आता है। उन्होंने कहा कि तीनों रीजन में धूपबत्ती का अच्छा कारोबार है और अमृतसर, लुधियाना, जालंधर एवं दूसरे बड़े शहरों में प्रीमियम प्रोडक्ट्स की अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने बताया कि दोआबा में होशियारपुर, रोपड़, जालंधर आदि जिले आते हैं। माझा में अमृतसर, गुरदासपुर, आता है और मालवा में मोगा, फरीदकोट, फिरोजपुर, पटियाला, संगरूर, भटिंडा आदि जिले हैं। विनय कुमार सूद अमृतसर में 1981 से अगरबत्ती के कारोबार में हैं और 1999 से साईं राम एजेंसीज काम कर रही है। उन्होंने बताया कि पहले वह अमृतसर में काम करते थे। वहां भी बेंगलुरु की कंपनियों बी वी अश्वथैया ब्रदर्स (नंदी), गंगा प्रोडक्ट, ओरके फ्रेगरेंस के सुपर स्टॉकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर थे। उस समय भी हमारी फर्म उत्तर के 5 राज्यों में काम करती थी।

विनय कुमार सूद ने सुगंध इंडिया को बताया कि अब वह अपना ब्रांड श्री कृष्णा प्रोडक्ट निकालते हैं। इसके अलावा शकुंतला, रियल फ्रेगरेंस सहित 2-3 कंपनियों के वह सुपर स्टाकिस्ट भी हैं। उनका प्रोडक्ट भी नॉर्थ इंडिया के 5 राज्यों पंजाब, हिमाचल प्रदेश, चंडीगढ़, दिल्ली और जम्मू कश्मीर में चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पिताजी का होशियारपुर से भावनात्मक लगाव था और उनकी इच्छा थी कि उनका एक बेटा वहां सेटल हो जाए। इसलिए मैं यहां चला आया। यहां भी शुरुआत में जेड ब्लैक का कम 5 राज्यों में शुरू किया। साढ़े 3 वर्ष तक उनके साथ काम किया। मार्केटिंग टीम भी उन्होंने दी थी। फिर जेड ब्लैक का डिपो खुल गया, तो मैंने अपना ब्रांड श्री कृष्णा प्रोडक्ट के नाम से शुरू किया। उन्होंने बताया कि श्री कृष्णा प्रोडक्ट की अगरबत्तियां 5 से लेकर 100 रूपए तक की एमआरपी में अलग-अलग फ्रेगरेंस में है। उनके प्रोडक्ट में 70% ब्लैक और 30% व्हाइट अगरबत्तियां हैं। अपने प्रोडक्ट के साथ वह सुपर स्टाकिस्ट का भी काम नॉर्थ इंडिया के पांच राज्यों में 125 डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पंजाब की मार्केट बहुत बढ़िया है। पहले ज्यादातर सस्ते प्रोडक्ट 5,10 और 20 रूपए की एमआरपी में

बिकते थे, लेकिन 3-4 वर्षों से प्रीमियम प्रोडक्ट भी बिकने लगे हैं। सबसे ज्यादा 50 और ₹100 के जीपर पैक की मार्केट तेजी से बढ़ी है और उससे भी महंगे प्रीमियम ब्रांड बिकने लगे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इकोनॉमी की मार्केट यहां 50% है, जिसमें 5, 10 और 20 रूपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट चलते हैं। ₹50 की एमआरपी वाले उत्पादों की मार्केट 30 से 35% है और 15 से 20% में प्रीमियम बिकता है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बिकने वाली अगरबत्ती कंपनियों में जेड ब्लैक, बालाजी, शकुंतला, रियल ब्रांड है और साइकिल है। धूप की मार्केट संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती और धूप 50-50% चलती है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप की शुरुआत हिमाचल प्रदेश और पंजाब से हुई थी। उस समय धूप एक खास पेड़ की छाल और 4-5 जड़ी बूटियां पीस कर और उसमें देसी घी मिलाकर बनाई जाती थी, जो बेहतर क्वालिटी की धूप थी। इस धूप को बनाने की लागत आज 600 से 700 रूपए प्रति किलो पड़ेगी, जबकि मार्केट में 50 और 100 रूपए किलो की धूप चलती है। उन्होंने बताया

कि धूप में 5, 10 और ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चल रहे हैं। यहां धूप में सबसे ज्यादा आईटीसी का मंगलदीप व देवदर्शन चलता है। मंथन भी मार्केट में है। धूप के बहुत सारे ब्रांड रीजन वाइज भी कम व ज्यादा बिकते हैं।

विनय कुमार सूद ने एक सवाल के जवाब में कहा कि अगरबत्ती मार्केट में ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप का चलन तेजी से बढ़ रहा है। ड्राई स्टिक में गॉड गिफ्ट, हरि दर्शन, बीआईसी चल रहा है। ड्राई स्टिक की सेल गीली धूप की तुलना में ज्यादा बढ़ रही है। ड्राई स्टिक में 10, 50 और ₹100 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट भी बिकते हैं। सांब्रानी कप की मार्केट भी यहां तेजी से बढ़ रही है और उसमें शकुंतला का दिव्यम, हिमालय, डेल्टा और हमारा ब्रांड श्री कृष्णा सांब्रानी चल रहा है। साइकिल के नैवेद्य भी मार्केट में है। उन्होंने बताया कि कपूर की मार्केट पंजाब में बढ़ रही है और उसमें सरस्वती नंबर एक है। इत्र और रोल आन में रतलाम का ऐरोकैम नंबर एक पर है। प्रीमियम में बालाजी चलता है। इसके अलावा चंदन टीका में हरी दर्शन ज्यादा चलता है। ■



चंडीगढ़ प्रीमियम अगरबत्तियों की बड़ी मार्केट : विनोद अग्रवाल

चंडीगढ़ प्रीमियम अगरबत्ती और धूप उत्पादों की एक बड़ी मार्केट है। यहां सबसे ज्यादा बंगलुरु की कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं, क्योंकि कारोबारियों से लेकर ग्राहकों तक को यकीन है कि बंगलुरु ही उच्च गुणवत्ता वाले धूप और अगरबत्ती उत्पादों के प्रोडक्शन का केंद्र है। हालांकि अब अहमदाबाद के भी कुछ प्रीमियम प्रोडक्ट आने लगे हैं, जो काफी चलते हैं। चंडीगढ़ के डिस्ट्रीब्यूटर अग्रवाल ट्रेडर्स के प्रमुख विनोद अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि वह वर्ष 2000 से इस कारोबार में हैं। पहले वह मैसूर संदल सोप की मार्केटिंग में नौकरी करते थे, लेकिन उस समय मैसूर संदल की अगरबत्तियां नहीं बिकती थीं। उन्होंने नौकरी छोड़ दी और अगरबत्ती की ट्रेडिंग शुरू की। आज उनके पास बालाजी, अरहम, सिद्धि विनायक, विधान फ्रेगरेंस, ओमेगा और ओरके आदि कंपनियों का काम है। मुख्यतः वह चंडीगढ़, मोहाली और पंचकूला के सुपर मार्केट, डिपार्टमेंटल स्टोर, आउटलेट्स और रिटेल शॉप्स में सप्लाय करते हैं। उन्होंने बताया कि लगभग 250 काउंटर तक उनकी सप्लाय चैन है।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में विनोद अग्रवाल ने बताया कि चंडीगढ़ प्रीमियम रेंज की बड़ी मार्केट है और यहां एवरेज 100 से लेकर 150 रुपए की रेंज वाले प्रोडक्ट चलते हैं। जीपर में ₹70 की एमआरपी का चलन है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम अगरबत्ती और धूप व ड्राई स्टिक उत्पादों की बिक्री लगभग बराबर बराबर है। जनरल मार्केट धूप की है, जो 60% होगी। इसमें गीली धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप, कौन आदि प्रोडक्ट हैं। अगरबत्ती की मार्केट लगभग 40% है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बालाजी जेड ब्लैक, साइकिल, देवदर्शन, हरि दर्शन और बंगलुरु की अन्य ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चलते हैं। आईटीसी और अन्य इकोनामी प्रोडक्ट्स भी चलते हैं, लेकिन यह शहर प्रीमियम प्रोडक्ट्स का बड़ा बाजार है। उन्होंने बताया कि नार्मल रेंज में जीपर का चलन है, जबकि प्रीमियम प्रोडक्ट डिब्बी में चलते हैं। ड्राई स्टिक में जेड ब्लैक, साइकिल, ओमेगा और दूसरी अन्य कंपनियों के प्रोडक्ट जो हाई क्वालिटी के हैं उनकी अच्छी खासी मांग है। गीली धूप में बालाजी

का प्रीमियम चलता है। इसके अलावा नॉर्मल मार्केट में देवदर्शन की अच्छी खासी मांग है। इकोनामी रेंज की धूप में यहां ₹50 की एमआरपी में बॉक्स चलता है।

एक सवाल के जवाब में विनोद अग्रवाल ने बताया कि सांब्रानी कप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है, जिसमें साइकिल, बालाजी, जेड ब्लैक और दूसरी अन्य कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। हाल में ही बखूर का ट्रेंड तेजी से शुरू हुआ है। पहले लोग इसे जानते नहीं थे और वह उपलब्ध भी नहीं था। बखूर 250 रुपए की एमआरपी में चलता है। उन्होंने कहा कि चंडीगढ़ ऐसी मार्केट है जहां कस्टमर क्वालिटी मांगता है। वह पैसा नहीं देखता और यदि उसे कोई प्रोडक्ट अच्छा लगा, तो वह उसे दोबारा नाम से मांगने आता है। इधर लोबान भी मार्केट में आया है और लोग उसे काफी पसंद कर रहे हैं। वह खुद रीयल का बखूर बेच रहे हैं। उन्होंने बताया कि वह खुद नए प्रोडक्ट पसंद करते हैं। यदि कोई नया फ्रेगरेंस मार्केट में आता है, तो वह पहले खुद उसका इस्तेमाल घर में करते हैं। यदि वह मुझे अच्छा लगता है। तभी मैं उसे मार्केट में सप्लाय करता हूं। उन्होंने बताया कि ओरके की

मार्केट अच्छी है और उनकी ₹1000 में 10 स्टिक की ऊद उन्होंने बेची है और लोग उसे काफी पसंद कर रहे हैं।

उन्होंने बताया कि कपूर की यहां बहुत अच्छी मार्केट है और लोग ब्रांडेड कंपनियों का ही कपूर पसंद करते हैं। यही कारण है कि यहां सरस्वती, गंगोत्री, मंगलम, साइकिल, जेड ब्लैक का कपूर बिकता है। गंगोत्री का कपूर फ्रेगरेंस युक्त है और पहली बार कपूर में फ्रेगरेंस का चलन शुरू हुआ है। चंदन टीका में हरी दर्शन का गीला टीका सबसे ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि एसेंशियल ऑयल और इत्र की भी यहां अच्छी मार्केट है और प्रीमियम रेंज के प्रोडक्ट ही चलते हैं। अगरबत्ती के कारोबार में चुनौतियों संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि चुनौतियां आती हैं, लेकिन उसका समाधान भी ट्रेड निकालता रहता है। यहां यदि अच्छी सप्लाय, अच्छी मार्केटिंग और मजबूत नेटवर्क है, तो उसे मार्केट में लोग हाथों हाथ लेते हैं। उन्होंने बताया कि यहां औसतन एक ग्राहक 500 से लेकर 1000 रुपए तक की अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदता है और 10 में से 9 कस्टमर ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। ■

RSFTM
SENSE ENCHANTING INNOVATION



Creating fragrances for the soul.

RS FRAGRANCES INTERNATIONAL PRIVATE LIMITED

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

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

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

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

अंबाला में 60% है अगरबत्ती की मार्केट: राकेश



अंबाला स्थित पंजाब प्रोविजन स्टोर के प्रमुख श्री राकेश ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि यहां अगरबत्ती की 60% से अधिक मार्केट है, जबकि धूप का चलन 40% है। पंजाब प्रोविजन स्टोर 1958 में स्थापित हुआ था। उन्होंने बताया कि पिताजी मुख्य रूप से किराना का काम करते थे, लेकिन 20 वर्ष पूर्व अगरबत्ती और धूप का भी काम शुरू किया गया। शिव शक्ति, राज लक्ष्मी पोषक और मराठा उत्पादों का काम शुरू किया था। वह पूरे अंबाला, कालकाजी और पिंजौर तक सप्लाय करते हैं। इस वक्त फर्म के पास बालाजी, राजलक्ष्मी, बी वी अस्वथया, जीटी ग्रुप, आलोक, बीआईसी और आरकेटी के अलावा इंदौर, गुजरात व दिल्ली की कई कंपनियों का भी काम है। उन्होंने बताया कि मुख्य रूप से वह अगरबत्ती व धूप उत्पादों का डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं और रिटेल बिक्री भी उनके स्टोर से होती है।

सुगंध इंडिया को अंबाला मार्केट की स्थिति पर उन्होंने बताया कि यहां अब ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट कम चलाते हैं। बॉक्स में ₹20 और ₹50 की एमआरपी में जीपर चलते हैं। ₹100 में जंबो पैक की मांग बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में देव दर्शन, बालाजी, साइकिल, जेड ब्लैक, जीटी, आरकेटी, बीआईसी, आलोक और मैसूर का एस्के के प्रोडक्ट चलते हैं। धूप में 10 और ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। मुख्य रूप से देवदर्शन और मंथन यहां चलते हैं। इसके अलावा दिल्ली के भी कुछ ब्रांड धूप में भावना सुगंध, ग्रह शांति और गॉड गिफ्ट भी चलते हैं। उन्होंने बताया कि बालाजी 20 और 50 रूपए की एमआरपी में चल रहा है। ड्राई स्टिक में भी इन्हीं कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। चंदन, गुलाब और गूगल ज्यादा चलता है।

श्री राकेश ने बताया कि सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य, जीटी और पायनियर चलता है। कपूर में सबसे ज्यादा सरस्वती की बिक्री होती है। अंबाला में सरस्वती का 70% मार्केट पर कब्जा है। शेष 30% में दूसरे अन्य उत्पाद चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर यहां 10 में से पांच ग्राहक ब्रांड के नाम से ही प्रोडक्ट खरीदते हैं। आमतौर पर एक ग्राहक प्रतिमाह 100 रूपए तक की धूप और अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की खरीद कर लेता है। बाजार की चुनौतियां संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि डिस्ट्रीब्यूशन के काम में बहुत ज्यादा कंपटीशन है और इसके लिए लगातार काम करते रहना पड़ता है। ■

हैरी हाइपर स्टोर सुपर मार्केट प्रीमियम रेंज के बड़े विक्रेता



चं डीगढ़ के हैरी हाइपर स्टोर सुपर मार्केट का आउटलेट 16 वर्षों से है। हालांकि इससे पहले उनका परिवार 60 वर्षों से अगरबत्ती के कारोबार में रिटेल शाप के माध्यम से करता रहा है। हरि स्टोर के प्रमुख मनीष बंसल ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके यहां सभी ब्रांडेड कंपनियों की प्रीमियम रेंज की ही धूप और अगरबत्तियां रहती हैं। उनके यहां सबसे ज्यादा बालाजी के प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स की बिक्री होती है। इसके अलावा देव दर्शन, ओमेगा, साइकिल, त्रिदेव और कई अन्य प्रीमियम ब्रांड के भी उत्पाद वह बेचते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि चंडीगढ़ में

मध्यम और इकोनामी रेंज के प्रोडक्ट्स भी बिकते हैं, लेकिन सुपर मार्केट में बड़ी और ब्रांडेड कंपनियों के प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती और धूप उत्पादों की ही बिक्री होती है। हैरी हाइपर स्टोर से लोग शिमला और हिमाचल के अन्य जिलों के लिए भी माल लेकर जाते हैं। उन्होंने बताया कि चंडीगढ़ में प्रीमियम अगरबत्ती और धूप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। वैसे यहां अगरबत्ती का चलन ज्यादा है, धूप, ड्राई स्टिक, कोन आदि का लोग कम इस्तेमाल करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जिस तरह अगरबत्ती की सुगंध दूर तक फैलती है। उसी तरह अगरबत्ती का भी कारोबार तेजी से बढ़ रहा है। उसका भविष्य उज्ज्वल और सुरक्षित है। ■

ऑनलाइन मार्केट से रिटेल को चुनौती: ललित शर्मा

एमडी ट्रेडर्स चंडीगढ़ की प्रमुख डिस्ट्रीब्यूशन और होलसेल फर्म है, जो 1995 से अगरबत्ती और धूप के कारोबार में सक्रिय है। एमडी ट्रेडर्स के प्रमुख ललित शर्मा ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि इस कारोबार में तमाम चुनौतियां आती रहती हैं, लेकिन कंपनियां और मार्केटिंग से जुड़े लोग उससे निपटने का रास्ता निकाल लेते हैं। इधर ऑनलाइन सेल की वजह से एक नये किस्म की चुनौती सामने आई है। उन्होंने कहा कि हालांकि ऑनलाइन समस्या जरूर है, लेकिन बिना क्वालिटी के कोई भी प्रोडक्ट नहीं चल सकता। किसी भी उत्पाद की गुणवत्ता, ग्राहक का विश्वास, और संपर्क से ही प्रोडक्ट चलते हैं। श्री ललित शर्मा ने बताया कि ऑनलाइन सेल बढ़ रही है, लेकिन इससे हमें बहुत खास फर्क नहीं पड़ा है। हमारी सप्लाय और बिक्री का काम ठीक है। एमडी ट्रेडर्स पूरे चंडीगढ़ व मोहाली के सभी सुपर मार्केट, स्टोर और रिटेलर्स को अगरबत्ती और धूप उत्पादों की आपूर्ति करती है। उनके पास जेड ब्लैक और राजकमल धूप सहित कुछ अन्य उत्पादों का काम है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि चंडीगढ़ में अगरबत्ती की मांग बहुत ज्यादा है। यहां बहुत सारे इलाके ऐसे हैं, जहां प्रीमियम प्रोडक्ट की ही बहुत ज्यादा मांग है। वहीं छोटी या निम्न

मध्यम वर्गीय कॉलोनियों में इकोनामी रेंज के 10-20 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट भी चलते हैं। जैसे मीडियम रेंज में 50 और 60 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट की मांग सबसे ज्यादा है। उन्होंने बताया कि सुपरमार्केट में प्रीमियम क्वालिटी सबसे ज्यादा चलता है। ₹25 और ₹50 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स रेगुलर मार्केट में चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां जेड ब्लैक की सबसे ज्यादा बिक्री होती

है। इसके बाद साइकिल और कुछ अन्य ब्रांडेड कंपनियों के अलावा छोटी कंपनियों और स्थानीय उत्पादकों के भी प्रोडक्ट चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि देव दर्शन यहीं का प्रोडक्ट है और उसकी जबरदस्त मांग है। इसके अलावा राजकमल के भी प्रोडक्ट चलते हैं। चंडीगढ़ में सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पादों पर उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक और साइकिल ब्रांड का यहां के 80% मार्केट पर कब्जा है। धूप जरूर थोड़ा कम चलती है, लेकिन ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी की मार्केट बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की यहां 60% मार्केट है। किसी समय गीली धूप का यहां चलन था, लेकिन आज ड्राई स्टिक की मांग बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि गीली धूप में ₹30 की एमआरपी में जीपर ज्यादा चलता है। जेड ब्लैक के मंथन की मांग सबसे ज्यादा है। इसके बाद राजकमल चलता है। उन्होंने बताया कि उनके यहां जैसे अगरबत्ती की बिक्री ज्यादा है। कप की मांग बढ़ी है और उसमें गूगल होने के कारण ज्यादा पसंद किया जा रहा है। सांब्रानी में साइकिल और जेड ब्लैक सबसे ज्यादा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बालाजी के प्रोडक्ट सुपर मार्केट में सबसे ज्यादा चलते हैं, क्योंकि उनके प्रीमियम प्रोडक्ट की रेंज ज्यादा है।

ललित शर्मा ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां इत्र में गुजरात की कंपनी एहसान चलता है। इसके अलावा मोनेट को भी लोग पसंद करते हैं। यह पंजाब के लोकल प्रोडक्ट भी चलते हैं। इसके अलावा रतलाम का ऐरोकेम के मैग्रेट की भी मार्केट है। उन्होंने बताया कि कपूर में मंगलम और सरस्वती सबसे ज्यादा चलता है। पिछले वर्ष जेड ब्लैक ने भी कपूर लॉन्च किया है और वह तेजी से मार्केट पकड़ रहा है। चंदन टीका में हरी दर्शन का पेस्ट का चलन ज्यादा है। जैसे पाउडर भी काफी लोग पसंद करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां 60% लोग प्रोडक्ट को ब्रांड के नाम से मांगते हैं और औसतन एक ग्राहक कम से कम 100 रुपए प्रतिमाह अगरबत्ती और धूप पर खर्च करता है। उन्होंने बताया कि चंडीगढ़ अगरबत्ती और धूप उत्पादों का कोई बड़ा हब नहीं है। यहां बहुत ही व्यवस्थित मार्केट है, क्योंकि यहां बिल्डिंगों में ही मार्केट और दुकानें हैं। इसलिए लुधियाना, अमृतसर, दिल्ली या देश के अन्य शहरों की तरह यहां मंडी की कांसेप्ट नहीं है। उन्होंने बताया कि चंडीगढ़ में ही धूपबत्ती उत्पादों की बहुत खपत है, जिसमें पैन इंडिया ब्रांड और अनब्रांडेड दोनों ही चलते हैं। ■





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

देवदर्शन: चमकीला शाइनिंग पाउडर लॉन्च

वर्ष 1954 से धूप और अगरबत्ती के क्षेत्र में नंबर 1 ब्रांड के रूप में स्थापित देवदर्शन, घरेलू और धार्मिक धातु उत्पादों की सफाई के लिए एक अद्वितीय समाधान लेकर आया है - देवदर्शन चमकीला शाइनिंग पाउडर। यह पाउडर विशेष रूप से पीतल, चांदी, स्टील, एल्युमिनियम, लोहे और तांबे से बनी धातुओं की चमक को बरकरार रखने और उन्हें नया जैसा बनाने में सहायक है।

चाहे धार्मिक कार्यों में उपयोग की जाने वाली धातु की वस्तुएं जैसे दीया स्टैंड, मोमबत्ती होल्डर, पूजा थाली, कलश, लोटा हों या घर की अन्य धातु सामग्री जैसे थाली, कटोरी, चम्मच आदि, समय के साथ अपनी प्राकृतिक चमक खो देती हैं, जिससे उनकी सुंदरता घट जाती है। देवदर्शन चमकीला शाइनिंग पाउडर इस समस्या का सरल और प्रभावी समाधान है।

पाउडर का नियमित उपयोग यह सुनिश्चित करता है कि धातु की वस्तुएं लंबे समय तक साफ और चमकदार बनी रहें, जिससे सफाई की बार-बार आवश्यकता कम हो जाती है और धातुएं लंबे समय तक चलती हैं। इसका उपयोग करना आसान है, इसकी मनमोहक खुशबू इसे एक अनिवार्य उत्पाद बनाते हैं। यह पाउडर 100 ग्राम, 150 ग्राम और 200 ग्राम के पैक में उपलब्ध है, ताकि ग्राहक अपनी आवश्यकता अनुसार पैक चुन सकें। देवदर्शन चमकीला शाइनिंग पाउडर के बारे में अधिक जानने या देवदर्शन के अन्य उत्पादों की जानकारी के लिए, आधिकारिक वेबसाइट www.devdarshandhoop.com पर विजिट करें। ■



प्रीमियम वेट धूप सेगमेंट का विस्तार करती बालाजी अगरबत्ती कंपनी



बेंगलुरु स्थित प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों में अग्रणी बालाजी अगरबत्ती कंपनी ने अपने प्रीमियम वेट धूप सेगमेंट में दो नए सिग्रेचर फ्रेग्रेंस, बिंदु और कस्तूरी का अनावरण किया है। इसका एक 70 रु एमआरपी में है जिसमें 10 मोटी और लंबी स्टिक हैं। कंपनी की ओर से इस सेगमेंट में अन्य उत्पादों में रेड, लॉन्ग चैंप, मैरीगोल्ड और हॉलिडे जैसे लोकप्रिय उत्पाद भी हैं। इन नए उत्पादों के साथ, बालाजी ने बाजार में अपनी स्थिति को और मजबूत किया है, अपने ग्राहकों को इस सेगमेंट में कुछ नया और प्रीमियम पेश किया है जिससे बाजार में हलचल हो गयी है। ■

शिमर
सुगन्धियों



Serving Industry Since 1949

SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.
(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

www.schimmer.co.in

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

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228

BRANCHES : ● 6, SOURI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297 ● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385
● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641

हरि दर्शन (हरि सेवा) आराधना और श्री गणेश संब्रानी कप: आधुनिक उपभोक्ता के लिए पर्यावरण के अनुकूल अनुष्ठान



हरि दर्शन (हरि सेवा) हवन कप घर या मंदिरों में आध्यात्मिक अनुष्ठान करने के लिए एक अभिनव, पर्यावरण के अनुकूल समाधान है। 100% प्राकृतिक सामग्री से बने ये कप पवित्र प्रथाओं को सरल बनाते हुए स्वच्छ, धूम्रपान-मुक्त अनुभव प्रदान करते हैं। यह कप दो दिव्य सुगंध उपलब्ध हैं:

- आराधना संब्रानी कप - जड़ी-बूटियों और रेजिन का मिश्रण, ध्यान के लिए एकदम सही और प्रार्थना के लिए एक शांतिपूर्ण वातावरण बनाता है।
- श्री गणेश संब्रानी कप - भगवान गणेश के आशीर्वाद को आमंत्रित करने के लिए डिज़ाइन की गई एक उत्थानशील, ऊर्जावान सुगंध, सकारात्मकता को बढ़ावा देने और शुभ शुरुआत को चिह्नित करने के लिए आदर्श है।
- कप का उपयोग करना आसान है - बस जलाएं, हीट सेफ डिश में रखें, और पवित्र धुएं को आसपास के वातावरण को शुद्ध करने दें, जिससे एक शांत वातावरण बने। 12 कप वाले प्रत्येक पैक की कीमत ₹75 है। मुख्य विशेषताओं में प्राकृतिक सामग्री, प्रयोग करने में आसान, इको फ्रेंडली और विश्वसनीय गुणवत्ता शामिल हैं। ■

फर्स्ट चॉइस केसर चंदन: पुणे से पूरे भारत तक

बेंगलुरु भले ही भारत का प्रमुख अगरबत्ती केंद्र हो, लेकिन पुणे में 150 से अधिक वर्षों से अगरबत्ती बनाने का समृद्ध इतिहास है। पुणे में सबसे पुराने अगरबत्ती निर्माता जहागीरदार परिवार अपने **फर्स्ट चॉइस** ब्रांड के साथ इस विरासत को जारी रखे हुए है। अगरबत्ती, धूप, संभ्रानी और बखूर सहित विस्तृत पोर्टफोलियो पेश करने वाली फर्स्ट चॉइस अपनी बेहतरीन गुणवत्ता के लिए जानी जाती है। इसके बेहतरीन उत्पादों में से एक है **केसर चंदन अगरबत्ती**, जो चंदन और केसर का मिश्रण है और ग्राहकों की पसंदीदा बन गई है। गुणवत्ता और नवाचार की यह विरासत सुनिश्चित करती है कि फर्स्ट चॉइस अगरबत्ती उद्योग में एक प्रमुख ब्रांड बना रहे। ■





SVD PineChem®

Running on Good Faith



Six Decades of Pure Pine Chemistry



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

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

AURACAM

GOLD STANDARD

Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com

SVD PineChem Private Limited (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)

208, 2nd Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.

Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68338 | Email: info@svdpinechem.com



अलौकिक की गुआवा (अमरुद) सुगन्धित अगरबत्ती से उपभोक्ता हो रहे हैं मंत्रमुग्ध



राजकोट का अलौकिक ब्रांड प्रीमियम अगरबत्तियों के लिए जाना जाता है। खासकर पाइनएप्पल (अनानास) की खुशबू वाली अगरबत्तियों के लोकप्रिय चलन को शुरू करने का श्रेय इसे ही जाता है। पाइनएप्पल की खुशबू ने इतनी लोकप्रियता हासिल की कि बाजार की अग्रणी कंपनियों सहित अन्य कंपनियों ने भी अपने पाइनएप्पल की खुशबू वाले उत्पाद बाजार में उतार दिए। पाइनएप्पल के अलावा, अलौकिक के मस्क मेलन, लंदन ड्रीम्स और ब्लैक गोल्ड भी अच्छी डिमांड में हैं। हाल ही में, कंपनी ने गुआवा (अमरुद) की सुगंध में अगरबत्ती लॉन्च की है जिसे बाजार से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली है। आकर्षक खुशबू और पैकेजिंग अलौकिक के उत्पाद को दूसरों से अलग और ग्राहकों की पसंद बनाती है। ■

प्रीमियम उत्पादों से बाजार को लुभा रही फ्लोरिश फ्रेगरेंस

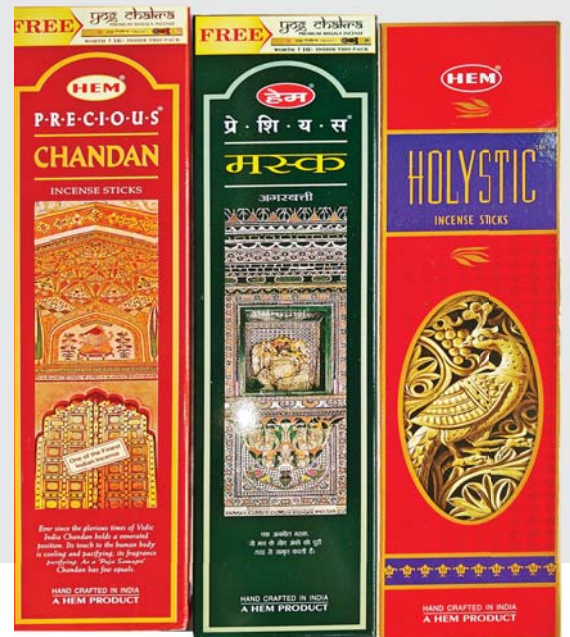


अहमदाबाद अगरबत्ती उत्पादन के लिए एक प्रमुख केंद्र के रूप में उभरा है, जो प्रतिस्पर्धी दरों पर उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद पेश करता है। हालाँकि, **फ्लोरिश फ्रेगरेंस** प्रीमियम मसाला अगरबत्तियों और अन्य उच्च-स्तरीय अगरबत्ती उत्पादों में विशेषज्ञता के कारण अलग है। उनके पोर्टफोलियो में इंडियन कस्तूरी, केसर चंदन और खस जैसी कई बेहतरीन बिकने वाले उत्पाद शामिल हैं, जो विशेष रूप से प्रीमियम अनुभव चाहने वाले सुगंध प्रेमियों के बीच लोकप्रिय हैं। अन्य उल्लेखनीय उत्पादों में अनंत, ध्यानम, गोल्डन विश और इंडियन ब्यूटी शामिल हैं जिनकी मांग काफी अच्छी है। फ्लोरिश प्रीमियम अगरबत्ती बाजार में अग्रणी बना हुआ है, जो बेहतरीन अगरबत्ती अनुभव की तलाश करने वालों के लिए ख़ास है। ■

अंतरराष्ट्रीय अगरबत्ती बाजार की अग्रणी कंपनी हेम

हैदराबाद में प्रिशियस रेंज की मांग ज़ोरों पर

अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी ब्रांडों में से एक हेम ने पिछले तीन दशकों में घरेलू और वैश्विक स्तर पर जबरदस्त सफलता हासिल की है। 70 से अधिक देशों में बिक्री और कई टॉप एक्सपोर्टर पुरस्कारों के साथ, हेम गुणवत्ता वाली अगरबत्ती के लिए एक जाना-माना नाम है। उनकी **प्रिशियस रेंज**, जिसमें हेम प्रिशियस चंदन और मस्क जैसे बेस्टसेलर शामिल हैं, प्रीमियम बाजारों में विशेष रूप से प्रसिद्ध हैं। शीर्ष-गुणवत्ता वाली अगरबत्ती बनाने के चलते हेम न केवल भारत में बल्कि दुनिया भर में अग्रणी ब्रांड है। ■



ओरके फ्रेगरेंस ने लांच की पारंपरिक फ्लावर सीरीज

बेंगलुरु स्थित कंपनी ऑर्के फ्रेगरेंस चार दशकों से अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी रही है। इसके स्केक ब्रांड ने हाल ही में “फ्लावर सीरीज़” लॉन्च की है, जो बेस बाथियों में पारंपरिक सुगंधों का एक संग्रह है, जिसकी कीमत 100 ग्राम के लिए ₹123 है। इस श्रृंखला में आठ मनमोहक सुगंधें शामिल हैं:

- गुलाब: एक क्लासिक, रोमांटिक सुगंध
- लैवेंडर: अपने शांत गुणों के लिए जाना जाता है
- चंपा: एक मीठी, फूलों की खुशबू
- पारिजात: एक सुगंधित फूल जिसे रात में खिलने वाली चमेली के रूप में भी जाना जाता है
- मोगरा: एक मीठी, फूलों की खुशबू
- गार्दन: एक ताज़ा, बाहरी खुशबू
- चंदन: एक वुडी, मिट्टी की खुशबू
- केवड़ा: एक मीठी, फूलों की खुशबू

फ्लावर सीरीज़ को बाजार में उत्साहजनक प्रतिक्रिया मिली है, जिससे स्केक ब्रांड अपने बेस बत्ती सेगमेंट का विस्तार करने पर विचार कर रहा है। ऑर्के फ्रेगरेंस का स्केक ब्रांड अपने अल्ट्रा-शानदार धूप उत्पादों के लिए प्रसिद्ध है, जिसमें प्रीमियम रोल-ऑन (8 मिली के लिए ₹550) और अगरबत्ती (प्रति स्टिक ₹15 से ₹1 लाख) शामिल हैं। उनका ₹375 एक्स्ट्रा प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद (25 स्टिक) बेस्टसेलर बन गया है।

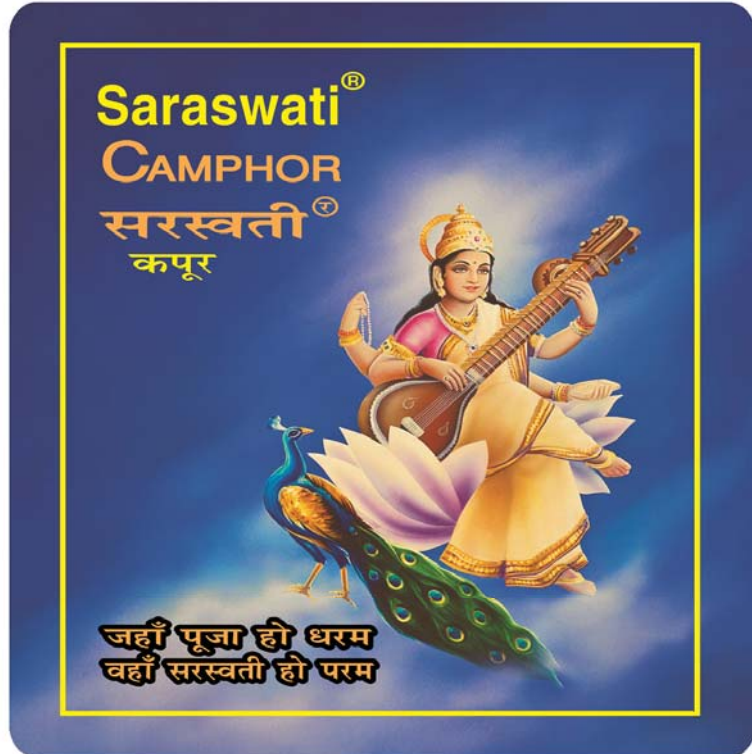
भारत और अंतरराष्ट्रीय स्तर पर बढ़ती लोकप्रियता के साथ, स्केक ब्रांड जल्द ही अधिक उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के साथ अपने पोर्टफोलियो को बढ़ाने की योजना बना रहा है। ■



पंजाब के बाजार में अग्रणी है सरस्वती कपूर

मुंबई के ओरिएंटल एरोमैटिक्स द्वारा निर्मित सरस्वती कपूर, कपूर उद्योग में एक घरेलू नाम और अग्रणी है। सरस्वती कपूर, कपूर सेगमेंट में सबसे पुराना और सबसे भरोसेमंद ब्रांड है। पंजाब के बाजार में, यह उपभोक्ताओं के बीच पसंदीदा विकल्प है और बाजार में इसकी स्थिति सबसे आगे है। सरस्वती के अलावा, ओरिएंटल एरोमैटिक्स एक और लोकप्रिय उत्पाद, श्री पाइन कपूर का भी उत्पादन करता है।

कपूर के व्यापक उपयोग में दर्द से राहत, श्वसन संबंधी समस्याओं और त्वचा की देखभाल के लिए औषधीय अनुप्रयोग, साथ ही मानसिक स्पष्टता के लिए धार्मिक अनुष्ठान और अरोमाथेरेपी शामिल हैं। कपूर एक प्राकृतिक कीट विकर्षक और दुर्गन्ध नाशक के रूप में भी काम करता है, जो भारतीय घरों में इसकी बहुमुखी प्रतिभा को बढ़ाता है। ■



सनानत देश के संस्कृति में बना.....

सनातन संस्कृति का अपना बाण्ड.....

Online
PanditjiiTM
पूजन सामग्री .COM



स्पेशल
पूजन
सामग्री

निम्न पूजन सामग्री

- रुद्राभिषेक 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: 022-69622583
www.onlinepanditjii.com WhatsApp: 9820931942



Where
Scents meet
the Market!

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

12TH – 13TH APRIL 2025

BEC, NESCO, GOREGAON (EAST)

MUMBAI

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

सांस्कृतिक व कारोबारी विभिन्नता की अतरंगी मार्केट

सीमावर्ती राज्य पंजाब हरियाणा, हिमाचल प्रदेश और जम्मू कश्मीर से सटा हुआ है। पंजाब का इतिहास कई हजार साल का है। वैश्विक कारोबार के लिए “सिल्क रूट” और आर्यों से लेकर हूण, कुषाण, यूनानी, मुस्लिम आदि आक्रमणकारियों के भारत आने का यही रास्ता रहा है। पांच नदियों के डेल्टा से युक्त पंजाब की आबादी लगभग 3 करोड़ है। यहां खेती के अलावा कृषि उपकरणों, वैज्ञानिक साजो समान, खेल के समान, इलेक्ट्रॉनिक प्रोडक्ट्स, सिलाई मशीन, साइकिल और कृषि खाद्य प्रसंस्करण उद्योग बड़ी संख्या में हैं। 600 से अधिक मीडियम व बड़े उद्योगों के अलावा यहां लगभग 2 लाख से अधिक एमएसएमई ईकाइयां कार्यरत हैं। पंजाब का कृषि उत्पादन में बड़ा योगदान है और वह देश के कुल चावल उत्पादन में 29% और गेहूं में 38% का योगदान करता है। चंडीगढ़ पंजाब-हरियाणा की संयुक्त राजधानी है। अमृतसर, जालंधर, लुधियाना, मोगा, पटियाला और अंबाला बड़े औद्योगिक शहर हैं। पंजाब में 23 जिले हैं, जो माझा, दोआबा और मालवा रीजन की सांस्कृतिक विभिन्नता के साथ ही कृषि, उद्योग और कारोबार के लिहाज से अतरंगी मार्केट है। वहीं लुधियाना अगरबत्ती और धूप उत्पादों के अलावा सभी तरह के औद्योगिक उत्पादों और कारोबार का सबसे बड़ा केंद्र है।

लुधियाना धूपबत्ती का हब

विश्व बैंक ने लुधियाना को भारत का सबसे बेहतर कारोबारी माहौल का केंद्र के रूप में चिन्हित किया है। पूरे पंजाब में अगरबत्ती और धूप उत्पादों का सबसे बड़ा हब यह शहर है। यह औद्योगिक सामानों, मशीन पार्ट्स, ऑटो पार्ट्स, घरेलू उपकरणों, होजरी, कपड़े, परिधान तैयार करने वाला शहर है। साइकिल निर्माण के लिए यह एशिया का सबसे बड़ा केंद्र है और भारत में अकेले 50% से अधिक साइकिल का उत्पादन करता है। 60% ट्रैक्टर, ऑटोमोबाइल पार्ट्स और दो पहिया वाहनों का उत्पादन करता है। दुनिया की सभी ब्रांडेड कपड़ा कंपनियां का शोरूम, सॉफ्टवेयर सेवाओं और प्रोडक्शन का भी यह बड़ा केंद्र है। लगभग 20 लाख की जनसंख्या वाले लुधियाना में लाखों लोगों को यहां रोजगार मिला है। यही कारण है कि यहां श्रमिकों से लेकर मिडिल क्लास व संपन्न तबके की बड़ी आबादी है। यहां के लोगों का खान-पान, रहन-सहन का एक स्टैंडर्ड है। इसलिए अगरबत्ती धूप और सुगंध उत्पादों की यहां भारी खपत है और लुधियाना से ही पूरे पंजाब, हिमाचल प्रदेश, हरियाणा और जम्मू कश्मीर तक सप्लाई होती है।

सुगंध इंडिया ने पंजाब के आधा दर्जन शहरों में अगरबत्ती और धूप उत्पादों के मैनुफैक्चरर्स, सुपर स्टॉकिस्ट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होलसेलर्स और रिटेलर्स से बातचीत कर यहां

कि मार्केट पर एक रिपोर्ट तैयार की है, जिसके अनुसार पंजाब में अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मांग 50-50% है। वहीं 50% में इकोनामी प्रोडक्ट, 30% में मीडियम क्वालिटी और 20% में प्रीमियम श्रेणी के प्रोडक्ट्स बिकते हैं। सुगंध इंडिया ने सर्वे में पाया कि पूरे पंजाब की मार्केट का सेंटर लुधियाना है। पंजाब में धूप-बत्ती की जितनी कुल मार्केट है, उतनी अकेले इस शहर में है। एक बड़ी संपन्न आबादी होने के बावजूद यहां 10 और ₹20 के भी प्रोडक्ट बिकते हैं। मीडियम श्रेणी में 50 से ₹100 की रेंज के प्रोडक्ट बिकते हैं। प्रीमियम में देश के सभी बड़े ब्रांड की मार्केट है। यहां टॉप ब्रांड में बालाजी, जेड ब्लैक, बीआईसी, देव दर्शन, साइकिल, शकुंतला के अलावा बेंगलुरु और दिल्ली की भी अगरबत्ती, धूप, कोन, सांब्रानी कप बिकते हैं।

दो राज्यों की राजधानी चंडीगढ़ प्रीमियम मार्केट

चंडीगढ़ पंजाब और हरियाणा की संयुक्त राजधानी है और यहां बड़ी आबादी व्यवसायियों, कॉर्पोरेट एग्जीक्यूटिव्स, ब्यूरोक्रेट्स और मध्य वर्गीय कर्मचारियों की है। इसलिए यहां ग्राहक क्वालिटी मांगते हैं और इसके लिए वह कोई भी कीमत देने को तैयार रहते हैं। यहां की बड़ी प्रीमियम मार्केट डिपार्टमेंटल स्टोर्स, सुपरमार्केट और बड़ी संख्या में चल रहे आउटलेट्स में है। अगरबत्ती और धूप में यहां बेंगलुरु, अहमदाबाद, महाराष्ट्र, दिल्ली और पंजाब की ब्रांडेड

कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। यहां एवरेज मार्केट 100 से 150 रुपए के प्रोडक्ट की है। सबसे ज्यादा ₹70 का जीपर चलता है। अगरबत्ती और धूप की यहां लगभग बराबर मार्केट है। धूप में ड्राई स्टिक ज्यादा चलता है। अगरबत्ती, धूप, कोन, सांब्रानी कप में यहां बालाजी, विधान फ्रेगरेंस, ओमेगा, ओरके, जेड ब्लैक, देव दर्शन, साइकिल, हरि दर्शन, राजकमल, साई फ्लोरा और आईटीसी के प्रोडक्ट चलते हैं। इत्र और रोल आन में एरोकैम और बालाजी के प्रोडक्ट चलते हैं। कपूर में सरस्वती नंबर एक पर और गंगोत्री, मंगलम, साइकिल और जेड ब्लैक भी है। चंदन टीका में हरि दर्शन का ज्यादा चलता है। यहां की मार्केट का अंदाजा इसी से लगाया जा सकता है कि यहां ढाई सौ रुपए की एमआरपी में बखूर और सांब्रानी में गूगल का चलन है। बखूर में रियल के अलावा कई और कंपनियां हैं। ऊद सुगंध में ओरके का 10 स्टिक का ₹1000 का पैक भी बिकता है। यहां 10 में से 9 लोग ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं और लगभग एक ग्राहक 500 से ₹1000 की खरीदारी प्रतिमाह करता है।

जालंधर मीडियम रेंज अगरबत्ती की बड़ी मार्केट-

सुगंध इंडिया मार्केट रिपोर्ट के अनुसार जालंधर में 10 व 20 रुपए की मार्केट बीते तीन-चार वर्षों में बहुत कम हो गई है। अब ज्यादातर लोग 50 और 60 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट पसंद करते हैं। यही कारण है कि यहां सबसे ज्यादा बालाजी, बीआईसी, ओरके, परिमल मंदिर चलता है। रेगुलर मार्केट में जेड ब्लैक, साइकिल, मंगलदीप, माया हैं। यहां 50 और ₹100 वाले प्रोडक्ट्स की काफी मांग रहती है। फैमिली पैक या जंबो पैक साइज में 100, 200 और 500 ग्राम की पैकिंग का चलन बढ़ा है। यहां के ग्रामीण इलाकों में भी 50-60 रुपए या उससे अधिक कीमत के प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। अगरबत्ती ज्यादा चलती है, लेकिन धूप में ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी कप की मांग ज्यादा बढ़ी है। ड्राई स्टिक में बीआईसी और मिस्बाह ज्यादा चलते हैं। गीली धूप में बालाजी, देवदर्शन, जेड ब्लैक चलता है। सांब्रानी कप में डेल्टा, साइकिल का नैवेद्य और पुष्कारिणी और जयपुर का शुभ चलता है। कपूर में सरस्वती, लाभ गंगा, मंगलम चलता है। लूज कपूर का भी चलन है। चंदन टीका में हरी दर्शन का पेस्ट चलता है। इत्र में बालाजी का प्रीमियम और नॉर्मल में एरोकैम है।

होशियारपुर धूपबत्ती की मिश्रित मार्केट

होशियारपुर पंजाब का ऐसा शहर है, जहां 5,10, और

₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स के साथ 50 और 100 रुपए की एमआरपी वाले उत्पाद भी बहुत बिकते हैं, लेकिन वॉल्यूम में सबसे ज्यादा आज भी ₹10 की मार्केट है। इकोनामी प्रोडक्ट की यहां 50% मार्केट है, जो 5 से 20 रुपए में है। इसके बाद ₹50 से अधिक एमआरपी वाले प्रोडक्ट 30% और 100 से ऊपर वाले प्रोडक्ट की मार्केट 20% है। यहां अगरबत्ती, धूप, कोन, ड्राई स्टिक और कप में सबसे ज्यादा कारोबार करने वाली कंपनियों में जेड ब्लैक, बालाजी, शकुंतला, रियल, देव दर्शन, साइकिल, बीआईसी, गाड गिफ्ट, हरि दर्शन, शकुंतला, हिमालय, डेल्टा और श्री कृष्णा कंपनी है। कपूर की मार्केट यहां बढ़ रही है और सरस्वती इसमें नंबर एक है। इत्र और रोल आन की भी मार्केट बढ़ रही है। इसमें रतलाम का एरोकैम नंबर एक पर है। प्रीमियम में बालाजी चलता है। चंदन टीका में हरी दर्शन पूरी मार्केट में दिखाई देता है। ■

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!

12TH - 13TH APRIL 2025
HALL-3, BEC, NESCO, GOREGAON (EAST)
MUMBAI

For layout and booking details:

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



Follow us on:

- 📘 Facebook: sugandhindiaM
- 📺 YouTube: sugandhindia
- 📷 Instagram: sugandhindia
- 🌐 LinkedIn: sugandhindia

"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



ठंडी हो या बारिश बत्ती
३ - ४ घंटे में सूख जाती है।



32 kg Dryer



250 kg dryer



Dhoop stick dryer

AGARBATTI & DHOOP STICK DRYER

Agarbatti: 3 - 4 Hours Drying Time

Dhoop : 5 - 6 Hours Drying Time

Running successfully since 8 Years



Dhoop Stick Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day

Dhoop Cone Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day

Dhoop Cup Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day

Computer Sambrani Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day

Agarbatti/Incense Stick Dryer

250 to 50,000 Kgs/Day

KEY POINTS

- 1 High performance & low drying cost
- 2 Fast drying even in monsoon season
- 3 Minimize bending issues
- 4 Reduces breakages of the sticks
- 5 No fungal development
- 6 Maintains an even dipping ratio
- 7 Ensures uniform drying

Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd.

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

CONTACT
+91 85111 46990



hello@simpldryers.com
www.simpldryers.com

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

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 15,000 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

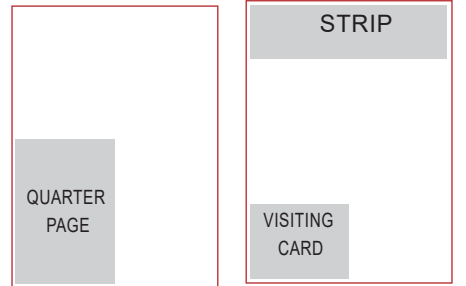
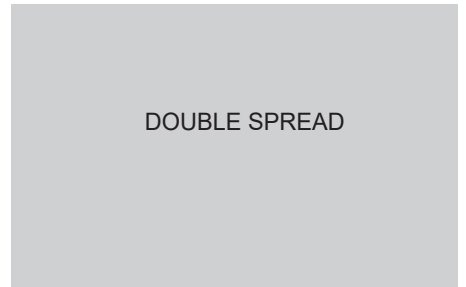
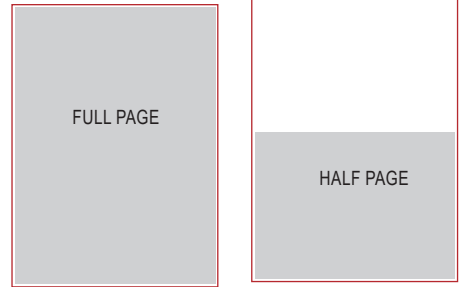
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

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

RATHORE™
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप

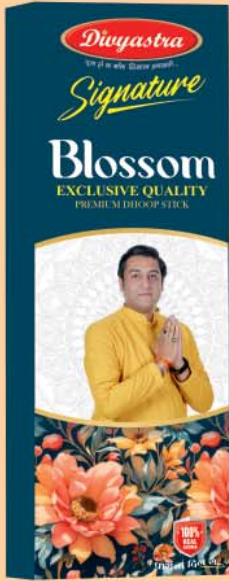
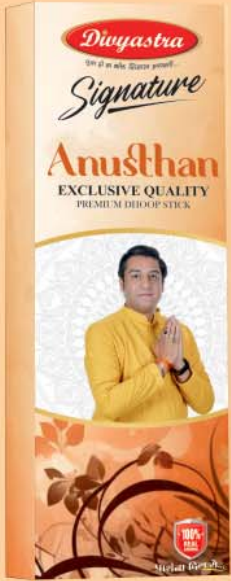


Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAUJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

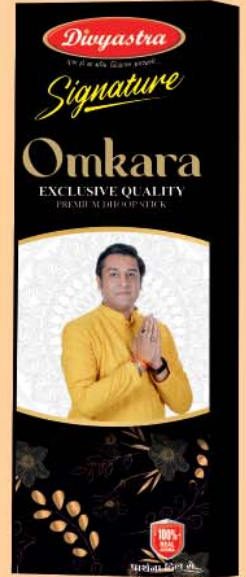
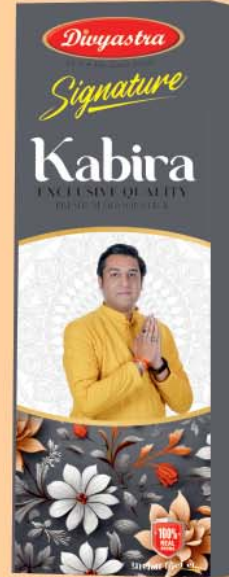
For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
[fb.com/deepsagar.in](https://www.facebook.com/deepsagar.in)
REGD. NO. 891969



प्रार्थना दिल से..



COMING
SOON

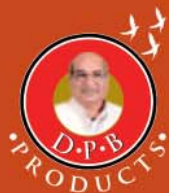


BAMBOO LESS

DPB PRODUCTS

Unit 1
13, G.I.D.C., Nr. Jupiter Chokadi, Makarpura, Vadodara
Customer Care No. +91 7228847474

E-Mail : feedback@divyastra.store

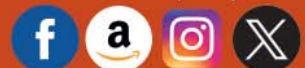


Mfg. By :

Unit 2
A/7 site -1 Panki Industrial Area,
Panki Kanpur Nagar, Uttar Pradesh - 208020

Website : www.divyastra.store

[facebook.com/dpb.divyastra](https://www.facebook.com/dpb.divyastra)



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474

Shop Now

