

SUGANDH INDIA

MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 01 JANUARY-2025

सम्पूर्ण अगरबत्ती एवं सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



tiele to pray

Happy New Year 2025



2025 ka MANTRA – HAR SHUBH SHURUAAT, TWOHANDS ke saath!

56
YEARS TRUST



GT GROUP

SACHEE[®]
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

REFINED SCENTS FOR DISTINGUISHED GENTLEMEN

Sachee's Curated fragrances for men's grooming are designed to invigorate and refresh, transforming daily routines into luxurious rituals.


Aromas crafted for the modern man
Beard Oil | Beard Serum | After Shave
Shaving Creams | Shaving Gel

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

 www.sacheefragrances.com

T: (0120) 4320178 | 2536111 |

 +91-8851951516



Our Director
& Perfumer
Mr. Bharat Arora





A Sacred Beginning
for Your
Spiritual Journey



Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers[®]

FOR FAST & ACCURATE PRINTING

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

FOLDING CARTONS | CORRUGATED CARTONS | LUXURY BOXES
CANISTER TUBE PACKAGING | PAPER BAGS | FLEXIBLE PACKAGING
PET BOTTLES | STICKERS | LABELS | CATALOGUE | BROCHURE
HANG TAGS | STATIONARY PRINTING | PERFUME GLASS BOTTLES



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

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

Customer Care : + 91 75758 00978

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

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

   @oceansdeeprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 100g

70₹
M.R.P.

Find
Your
Inner

Peace

Bambooleless
Premium Incense



JYOTI PRODUCTS

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

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

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

JYOTI™

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@jyotiproducts.com

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

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

Mehkega Mumbai
Mehkega Maharashtra



You are Invited



SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

SUPPORTED BY PUNE AGARBATTI MANUFACTURERS AND DEALERS ASSOCIATION

MAIN SPONSOR



CO SPONSORS



WATER BOTTLE SPONSOR



EXHIBITOR KIT SPONSOR



LANYARD SPONSOR



📍 SugandhIndiaM 📺 SugandhIndia 🌐 sugandhindia

📞 Contact Us
+91 78383 12431

📧 Official Email
 sugandhindiam@gmail.com

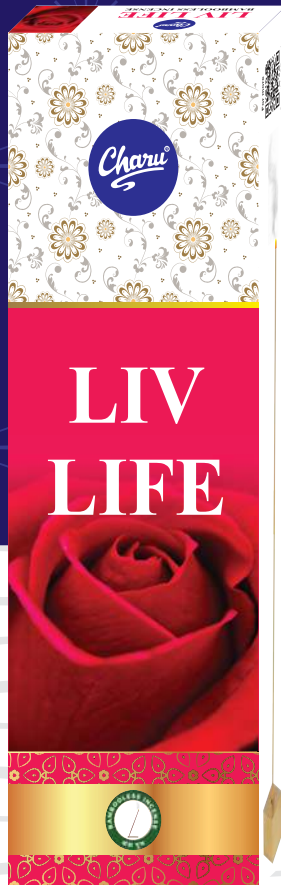
🌐 Official Website
 www.sugandhindia.in



GROW WITH CHARU

Premium Bambooless Incense

Net Contents :
90 g



CHARU PERFUMERY HOUSE

#6031/1, 10th Main Road, 4th 'E' Block, Rajajinagar, Bengaluru- 560 010,

Customer Care :
91 80 41222660

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



निशान™

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

New Launching

Premium White Incense Sticks

Net Wt. : **120g.** MRP Rs. : **70.00**



Mfrs & Mktd By :

Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

www.nishanproducts.com

For TRADE Inquiry

+91 91042 15003

84019 33418

Editorial



M. A. Farooqui

Declining Product quality: A Concern in the industry

Concerns have been expressed about the quality of products in the entire fragrance industry including incense for a long time. From local producers to the heads and managers of big pan India brand companies are also concerned about this. According to market experts, there is a tremendous upheaval in the incense and fragrance industry regarding quality and rates. Due to increasing competition in the market, the prices of products are decreasing. Due to this, the quality is also falling day by day. In this context, while talking to Sugandh India, many major manufacturers as well as super stockists and distributors have been expressing concern for a long time. People say that somewhere this needs to stop in terms of quality and rates. How low can the quality and rate of the product be brought down due to indiscriminate competition? If this continues, people will start selling garbage. In such a situation, the trust of customers will end and the entire industry will go into crisis. It is not that all the producers are just in a race to provide cheap goods. Majority of brands are trying to provide the best quality to the customers. The falling prices and quality of products in the market is emerging as a big problem which is affecting the entire industry.

What should the people associated with the trade do in these situations? This has been a topic of discussion and contemplation for a long time. Many manufacturers believe that the Agarbatti Association and big branded companies should organize seminars, symposia and conferences across the country on this issue. This will increase awareness among the people, because this is a matter that people will have to become aware of themselves and they will have to decide with their moral strength. It is true that the association cannot issue any rules or instructions in this regard. All the manufacturers will have to form a consensus on this themselves. Anyway, there is no strong mechanism for quality control of many consumer food items in the country, whether it is packed food items or items sold openly in shops. This is the reason why the export of many food items is stopped due to poor quality. The Agarbatti and fragrance industry is an ancient business of India and it has its branches all over the world. In such a situation, Indian producers can export on a large scale by providing the best quality products. Leaving this matter to the government is also not good for the industry. Awareness among the people is needed more than making laws on the initiative of the government regarding quality, and for this, everyone in the trade will have to sit together and discuss. Only then can the problem be solved. ■

क्वालिटी पर उद्योग चिंतित

अगरबत्ती-धूप सहित पूरे सुगंध उद्योग में काफी समय से प्रोडक्ट की क्वालिटी को लेकर चिंता व्यक्त की जा रही है। स्थानीय उत्पादकों से लेकर बड़ी-बड़ी पैन इंडिया ब्रांड कंपनियों के प्रमुख और कर्ताधर्ता भी इसको लेकर चिंतित हैं। बाजार के जानकारों के अनुसार अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग में क्वालिटी व रेट को लेकर जबरदस्त उठापटक चल रही है। मार्केट में बढ़ते कंपटीशन के कारण प्रोडक्ट्स की कीमतें घटती जा रही हैं। इसके कारण दिनों-दिन क्वालिटी भी गिरती जा रही है। इस संदर्भ में सुगंध इंडिया से बातचीत में कई प्रमुख मैनुफैक्चरर्स के साथ ही सुपर स्टॉकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर्स भी काफी समय से चिंता व्यक्त करते रहे हैं। लोगों का कहना है कि कहीं तो जाकर क्वालिटी और रेट के मामले में रुकना होगा। अंधाधुंध कंपटीशन के कारण प्रोडक्ट की क्वालिटी और रेट को कितना नीचे गिराया जा सकता है? ऐसा ही चलता रहा तो लोग कचरा बेचने लगेंगे। ऐसे में ग्राहकों का विश्वास समाप्त हो जाएगा और पूरा उद्योग ही संकट में चला जाएगा। ऐसा नहीं है कि सभी उत्पादक बस सस्ता माल देने की रेस में लग गए हैं। कई ब्रांड इसी कोशिश में हैं के ग्राहकों को अभी भी अच्छी से अच्छी क्वालिटी दी जाए। बाजार में उत्पादों की गिरती कीमतें और क्वालिटी एक बड़ी समस्या बनकर सामने आ रही है जिससे पूरे उद्योग पर असर पड़ रहा है।

इन स्थितियों में ट्रेड से जुड़े लोगों को क्या करना चाहिए? इस पर काफी समय से चिंतन और मनन हो रहा है। बहुत से मैनुफैक्चरर्स का मानना है कि अगरबत्ती एसोसिएशन और बड़ी ब्रांडेड कंपनियों को इस मुद्दे पर देश भर में सेमिनार, गोष्ठियां और सम्मेलन आयोजित करने चाहिए। इससे लोगों में जागरूकता बढ़ेगी, क्योंकि यह ऐसा मामला है कि लोगों को स्वयं जागरूक होना होगा और उन्हें अपने नैतिक बल से फैसला करना होगा। यह सच है कि एसोसिएशन इसमें कोई नियम या निर्देश जारी नहीं कर सकता। इसको लेकर सभी मैनुफैक्चरर्स को स्वयं आम राय बनानी होगी। वैसे भी देश में खाने-पीने की अनेक उपभोक्ता वस्तुएं चाहें, वह पैकड फूड आइटम हों या फिर दुकानों में खुली बिकने वाली वस्तुएं, उनकी क्वालिटी कंट्रोल के लिए कोई मजबूत मेकैनिज्म नहीं है। यही कारण है कि खाने-पीने की बहुत सारी वस्तुओं का एक्सपोर्ट खराब क्वालिटी के कारण रोक दिया जाता है। अगरबत्ती और सुगंध उद्योग भारत का प्राचीन कारोबार है और उसकी दुनिया भर में अपनी साख रही है। ऐसे में बेस्ट क्वालिटी प्रोडक्ट के जरिए भारतीय उत्पादक बड़े पैमाने पर एक्सपोर्ट कर सकती हैं। सरकार के भरोसे भी इस मामले को छोड़ना उद्योग के लिए अच्छा नहीं है। क्वालिटी को लेकर सरकार की पहल पर कानून बनने से ज्यादा लोगों में जागरूकता की जरूरत है और इसके लिए ट्रेड में सभी को मिल बैठकर विचार करना होगा। तभी समस्या का समाधान हो सकता है। ■

Editor
M. A. Farooqui

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Business Co-ordinator
Chandrashekhar Malhotra

Consulting Photo Editor
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
Deepak Kumar

Editor, Publisher & Printer:

Mohammad Arif 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



16 THE THAKRAL GROUP: CELEBRATING 75 YEARS OF TRADITION, INNOVATION, AND GROWTH IN THE AGARBATTI INDUSTRY

22 KALIM KHAN APPOINTED AS PRESIDENT OF NAGPUR AGARBATTI WELFARE ASSOCIATION

24 NAGMANI AGARBATTI KNOWN FOR ITS QUALITY IN VIDARBHA

28 BRAND NEWS

36 NAGPUR: A MIXED MARKET FOR LOCAL & PAN-INDIA BRANDED COMPANIES – CHANDRASHEKHAR

38 LARGE-SCALE LOOSE PRODUCTION DRIVES NAGPUR'S INCENSE INDUSTRY: RAJESH SHAH

40 BIG SAFARI AMONG THE TOP SELLERS: NARAYAN KHEMCHAND AGARWAL

42 MARKET REPORT: NAGPUR

46 SHRAVANI SUGANDH BHANDAR : THE JOURNEY FROM A SALESMAN TO A DISTRIBUTOR: JITENDRA IRATKAR

48 40-60% MARKET FOR PREMIUM AND LOOSE IN NAGPUR: GIRISH LAKSHMANDAS SHAMBHUWANI, SHRIRAM AGENCY





Shah Fragrance & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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

Balaji[®]
Since 1957

*New
Launch*



Balaji Agarbatti Company

No. 48/D - 156/2, 5th Main Prakashnagar, Bangalore 560010
Email: sales@balajiincense.com | Visit us: www.balajiincense.com
Customer Care: +91 85888 08914

balajiincense   

THE THAKRAL GROUP

Celebrating 75 YEARS of Tradition, Innovation,
and Growth in the Agarbatti Industry

Nagpur-based Shree Sawaram Agarbatti Bhandar gears up for the Diamond Jubilee of their iconic incense business, with an ambitious vision for the future.



Left to Right: Mr. Samarth Thakral, Mr. Hasmukh Thakral and Mr. Bharat Thakral

Nagpur-based entrepreneur Mr Hasmukh Ratilal Thakral, owner of Shree Sawaram Agarbatti Bhandar, has announced plans to celebrate the Diamond Jubilee of their incense business next year. Operating under the 'Safari Big' brand since 1981, the company is part of the Thakral Group, which traces its roots back to 1951. Speaking to Sugandh India magazine, Mr Thakral revealed that he represents the fourth generation of the family business. The Thakral family relocated from Gujarat to Nagpur in 1940, where his parents began their journey in the incense industry. A decade later, his father registered their first incense brand, 'Parasmani'. Reflecting on their business journey, Mr Thakral highlighted the steady growth of their agarbatti business. Plans are already underway to mark the 75-year milestone with special celebrations.

Expansion and Innovation: The Thakral Group's Next Chapter

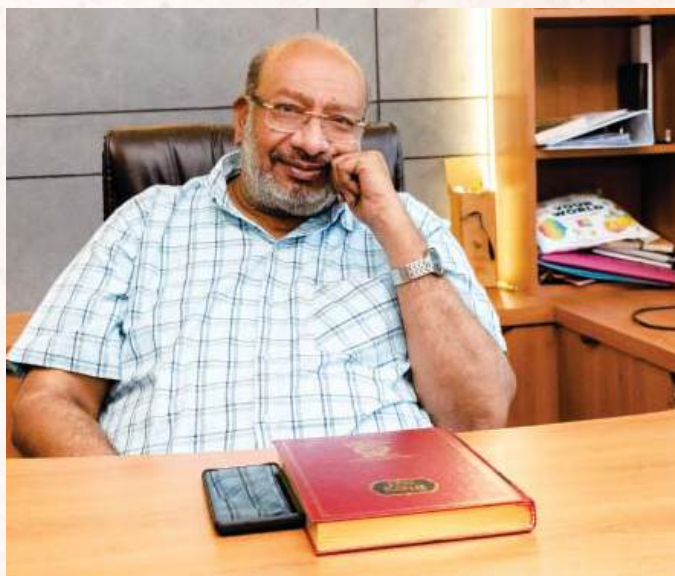
Looking ahead, Mr. Thakral stated that the company will launch new incense brands and fragrances as part of its expansion strategy. These products will feature innovative packaging, including zipper packs and boxes, and will be priced at ₹50 to attract a broader customer base. The Thakral Group's commitment to innovation and legacy underscores its enduring position in the Indian incense industry.

Mr Thakral highlighted a significant transformation in their production process. Initially focused on traditional blending techniques, Mr Thakral introduced research and development (R&D) into the blending process, combining innovation with craftsmanship to create signature incense products. Blending, the process of mixing raw materials to achieve the desired fragrance and texture, is critical to incense production. By integrating R&D, the company has elevated this process, ensuring superior quality and unique aromatic profiles in their products. "Our R&D team continues experimenting with blending techniques, mixing and matching reserves to curate fragrances that align with market demands," Mr Thakral explained.

Pioneering Change in Production and Logistics

He credited his younger brother, Bharat Bhai— for providing essential support and technical know-how in this innovative journey. Mr Thakral revealed that their efforts are paying off, refinements and will be ready for launch by the end of the year. Starting this year, the company plans to release at least two signature agarbatti products per month, showcasing its commitment to continuous innovation and market leadership. The Thakral Group's focus on blending tradition with modern R&D reinforces its position as a pioneer in the Indian incense industry.

Mr Thakral shared insights on evolving trends in the incense industry and the strategic expansion plans. Highlighting a novel market development, he remarked on the introduction of agarbatti-scented sprays, which offer an alternative to traditional incense sticks by delivering the same aromatic effect through a spray, similar to room fresheners. Discussing the brand's market presence— Mr Thakral noted that Maharashtra has been its core market for over five decades. However, Shree Sawaram Agarbatti Bhandar has steadily expanded its footprint into neighbouring



states, including Gujarat, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Telangana, and Goa. Additionally, the company is strengthening its presence in emerging markets such as Bihar, Karnataka, and parts of Delhi and Punjab. Sharing his thoughts about Punjab, Mr Thakral expressed confidence that their products will reach all districts within the next decade. "We have a detailed three-year plan, and my vision is to gain access to every untapped agarbatti market across India. Our team is putting in maximum effort to achieve this goal," he stated. With a focus on innovation and nationwide expansion, the Thakral Group is poised to capitalise on emerging opportunities and cement its leadership in the incense industry.

When asked about his approach to establishing depots outside Maharashtra, Mr Hasmukh Ratilal Thakral of Shree Sawaram Agarbatti Bhandar explained that the introduction of GST (Goods and Services Tax) reshaped his logistics

Despite being in the agarbatti business for 75 years, Mr Thakral humbly remarked that it might take another 25 years to fully master the craft of creating truly "good and lovable" incense. It reflects his humility and dedication to continuous learning in a challenging yet rewarding industry.

strategy. "While transportation within Maharashtra, such as from Nagpur to Mumbai, is manageable due to local distributors and transporters, the challenge lies in covering similar distances outside the state," he said. Mr Thakral praised the improved logistics efficiency brought by the Samruddhi Highway (Hindu Hrudaysamrat Balasaheb Thackeray Maharashtra Samruddhi Mahamarg), which has significantly reduced travel time between Nagpur and Mumbai. "Earlier, it took 24 hours to transport goods over 800 kilometres; now, it takes half that time. The shorter route saves approximately 200 kilometres, cutting costs and improving delivery timelines," he explained. Discussing Nagpur's strategic potential, Mr Thakral highlighted its emergence as a logistics hub for industries and commerce. "Nagpur's location is ideal, with National Highways 6, 7, and 69 intersecting here.

It is also a critical junction for Asian Highways AH43 (Agra to Matara, Sri Lanka) and AH46 (Kharagpur to Dhule). Being the Zero Mile City of India further strengthens its logistical advantages," he remarked. With these strategic benefits, Nagpur is poised to play a pivotal role in the Thakral Group's efforts to expand its market reach and streamline its supply chain operations across India.

Diversified Product Portfolio and Sustainable Practices

Mr Thakral shared insights into their diversified product portfolio beyond agarbattis. The range includes traditional wet and dry dhoop, bamboo-less agarbattis, and dry dhoop sticks. However, he emphasised that these products primarily support his business ecosystem, with his core focus remaining on manufacturing high-quality agarbattis. Despite being in the agarbatti business for 75 years, Mr Thakral humbly remarked that it might take another 25 years to fully master the craft of creating truly "good and lovable" incense. While the comment may appear sarcastic, it reflects his humility and dedication to continuous learning in a challenging yet rewarding industry.

Highlighting the accessibility of the incense business, Mr Thakral observed, "This is such a beautiful business. One can start with just ₹25,000. Conversely, those investing crores risk significant losses if not managed wisely." He pointed out the role of global exposure, citing the World Perfumery Congress (held in Geneva this year) as a platform where manufacturers explore cutting-edge technologies, concepts, and fragrances to bring innovation back to India. In a light-hearted conclusion, Mr Thakral praised Sugandh India magazine for its impactful work in the fragrance industry. He acknowledged the publication as one of the top three most preferred magazines in the incense domain and congratulated its team for supporting new players. "If you continue supporting risk-taking entrepreneurs evolving as incense manufacturers, it will be a win-win situation for both," he stated. Thakral Group's commitment to innovation, humility, and collaboration reinforces its position as a leader in the domestic incense industry.

Mr Thakral revealed their innovative approach to agarbatti manufacturing by incorporating cow dung into the production process. Explaining the rationale behind this alternative trend, he noted that cow dung has natural antibiotic properties and its smoke serves as an excellent mosquito repellent. By

integrating limited amounts of cow dung into agarbattis, the final product (agarbatti) offers dual benefits: it effectively repels mosquitoes while producing a pleasant, enduring fragrance. Highlighting this innovation, Mr Thakral introduced a new product line under the brand name 'Do Not Disturb', marketed as a "cow dung batti" rather than explicitly as a mosquito repellent. The product has been well-received in the market, with positive feedback and repeat sales reflecting its growing popularity. "Cow dung-infused agarbattis have a bright future," remarked Mr Thakral, underscoring the potential of this eco-friendly and health-conscious innovation in the incense industry. With initiatives like this, the Thakral Group continues to position itself as a forward-thinking player in the Indian incense market, blending tradition with sustainability to cater to evolving consumer preferences.

Overcoming Challenges and Seizing Opportunities

Mr Thakral reflected on the challenges faced by the agarbatti industry and the resilience of manufacturers during a period of upheaval. He pointed to the (government) ban on importing raw agarbattis as a significant challenge that disrupted the market. "We didn't know what to do. Everything shut, and the two years were practically lost," he recalled. However, he acknowledged that this disruption also proved to be a blessing in disguise, pushing the industry to adapt and innovate. "To overcome such dependencies, we changed our methods and increased production," Mr Thakral explained. This shift resulted in numerous improvements, including the domestic availability of raw materials. Today, India holds the distinction of being the World's largest agarbatti manufacturer, a feat made possible through advanced agarbatti-making machinery and technology that ensures efficient processing and superior product quality. On the future of bamboo stick agarbattis— Mr Thakral noted that limited production is currently dictated by the import of bamboo from China and Vietnam. However, he expressed optimism, stating, "Once India develops quality bamboo plantations at scale, the dependency on imported bamboo will end, brightening the future of this segment." Packaging also remains a critical challenge. Mr Thakral highlighted the difficulty of moving away from plastic packaging and lamination due to a lack of viable alternatives. His company has experimented with paper-based packaging for some products, but it remains in the trial phase. One of their recent innovations, Camouflage, is an incense product packaged in an eco-friendly, plastic-free design, which will soon be introduced to the market.

Acknowledging feedback from Sugandh India about their wooden box-packaged incense, Mr Thakral reiterated his commitment to sustainable packaging solutions. He also revealed that the company has begun producing masala agarbattis and is awaiting market feedback. Despite these challenges, Mr Thakral expressed pride in being part of an environmentally safe and adaptable industry. "Unlike cement or other large-scale industries, the agarbatti business, as an MSME, can be scaled up or down with relative ease," he remarked. With innovations in packaging, sustainable practices, and technology, Shree Sawaram Agarbatti Bhandar is poised to lead the agarbatti industry into a greener and more efficient future.

Bharat Thakral's Vision: The Power of Innovation

Bharat Thakral, the younger brother of Mr Hasmukh Ratilal Thakral, shared his enthusiasm for the achievements of Shree Sawaram Agarbatti Bhandar during discussions with Sugandh India. He expressed particular joy over the success of the Sugandh India Expo 24 held in Varanasi, a key market for the agarbatti industry. Highlighting Uttar Pradesh as a strategic region, Bharat Bhai remarked, "As the most populous state, U.P. is a hotspot for agarbatti manufacturers. Additionally, the Purvanchal region, being the gateway to the northeast, makes it logistically significant." The company has seen impressive sales from oriental fragrances like Oud, Chandan, and Kesar which are especially popular.

Bharat Bhai also spotlighted their flagship product, the Maha Jumbo Agarbatti, a five-foot-long incense stick known for its rich fragrance. "This product has created waves in various markets, especially in Gujarat and Maharashtra, and sold over 2,000 packets in Telangana alone," he noted. Describing it as their USP, Bharat Bhai mentioned the steady stream of distributor queries for this product. Another standout product is the High-Class dry dhoop stick, a six-inch, slow-burning incense stick with a signature fragrance capable of filling large halls. This registered brand has been a consistent performer for three years. Japan collection, a premium incense line targeting high-end and export markets, has also received positive feedback. Among other popular offerings are the Big Supreme and Big Safari series, which are best-sellers in Chhattisgarh and Maharashtra. For cost-conscious customers, 4-in-1 and 5-in-1 zipper pack agarbattis, priced at ₹100, offer a sustainable variety of quality fragrances and have been generating generous revenues nationwide. Bharat Bhai's comments underscored their organisation's commitment to innovation and market responsiveness, ensuring that Shree Sawaram Agarbatti Bhandar remains a leader in the competitive incense industry.



Social Media and Digital Engagement

Social media has emerged as a key driver for the success of Shree Sawaram Agarbatti Bhandar's product line, according to Bharat Thakral and Samarth Thakral, who discussed its impact during a conversation with Sugandh India. Bharat Bhai highlighted the effectiveness of campaigns centred on themes like good family life, which resonate positively with users, while also boosting brand awareness and product sales. Samarth Bhai elaborated on the shifting dynamics of digital engagement. "The attention span of social media users has decreased significantly over the last five to seven years. With platforms like WhatsApp, Instagram, YouTube, and Facebook flooded with reels, stories, and short videos, the only way to engage effectively is to flash our brands repeatedly by showing engaging and good content he explained".

He noted that social influencers— play a crucial role in connecting users to their brands. To maximise reach, the company shares promotional videos with distributors, who then post them as social media statuses and share them further with local retailers and consumers. This networked sharing strategy has proven highly effective, generating up to 25–30% additional sales without incurring extra costs.

Samarth Bhai also emphasised the importance of adapting to new technologies. "With the advent of AI, content creation and user behaviour have changed dramatically. We are optimistic about keeping pace with these fast-changing technologies," he said. By strategically leveraging social media platforms and incorporating AI-driven insights, the Thakral Group is seamlessly connecting with consumers while driving significant growth in the competitive incense market. ■



bic agarbathi



200g 4in1 | MRP ₹70/-

Premium Incense Sticks

BINDU
INCENSE CRAFT

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

+91 89043 11022

contact@panchavati.com

www.panchavati.com



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

Kalim Khan appointed as president of Nagpur Agarbatti Welfare Association

Mr Kaleem Khan has been appointed the President of the Nagpur Agarbatti and Fragrance Association. Sugandh India congratulates him and in an exclusive interview discusses his plans for welfare of the industry under his leadership. In response to a question by Sugandh India, Mr Khan clarified misconceptions about the role of an association, stating that while some expect it to provide financial and business support, this is not feasible. He explained that the association primarily focuses on welfare initiatives, which include raising awareness, addressing industry challenges with the government, and advocating for concessions. Mr Khan acknowledged that the association's magazine has not been published for the past year but assured that efforts are underway to resume publication. He stressed the importance of transparency in the organisation's operations and decision-making processes. When asked about the possibility of future expos, Mr Khan expressed optimism, noting that with collective efforts, organising another expo would certainly be achievable.



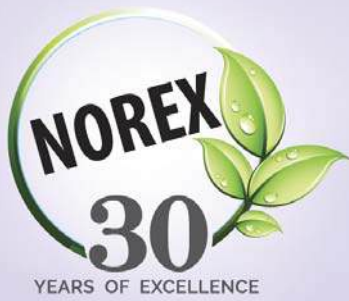
Mr Kaleem Khan, revealed plans to accelerate welfare initiatives under the organisation. Mr Khan, who also heads Rocket Agarbatti and Perfume Private Limited, Nagpur, was recently elected President of the association after serving as vice president for a decade. He noted that the association has a long-standing history of impactful programmes, citing an expo organised eight years ago under the stewardship of Mr Deepak Thakral (the first president) as a landmark success. Mr Khan emphasised that the core mission remains centred on welfare activities. It also seeks to address challenges faced by the incense stick industry by advocating with the central government for better facilities and support to resolve business difficulties.

Mr Kaleem Khan, has called on the central government to lower the 27.5% customs duty on bamboo imports. Speaking to Sugandh India, Mr Khan highlighted that while bamboo cultivation under the Bamboo Mission began five years ago to support incense stick production and other industries, it has not delivered the desired results. Union Minister Nitin Gadkari made significant efforts to promote self-reliance in bamboo production, but these initiatives have yet to yield tangible outcomes. Consequently, no companies have ventured into bamboo-related businesses. Importing bamboo from China is crucial for agarbatti manufacturing. Mr Khan pointed out that high import duties

on bamboo are a bottleneck. He emphasised the need for immediate government intervention. The association is working to build consensus among stakeholders and plans to advocate for reduced customs duties with the government. Efforts are currently underway to address this pressing issue.

Mr Kaleem Khan, highlighted the need for targeted efforts to support small-scale producers in the incense and dhoop industry who face financial constraints. Addressing a query from Sugandh India regarding the association's role in resolving disputes over quality and pricing in the incense stick industry, Mr Khan clarified that the association cannot regulate these aspects. He stressed that quality and pricing are matters that industry stakeholders must address independently through their initiatives. Mr Khan reflected on the industry's transition from handmade production, which employed a large workforce, to mechanised production.

This shift has significantly reduced labour opportunities and created challenges for many, particularly small manufacturers. He noted that some cities were once key hubs for incense stick production during the handmade era. He also emphasised the importance of ensuring a steady supply of raw incense sticks, stating that their availability is critical for the success of scented incense stick manufacturers. ■



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

Food Safety System
Certification 22000
BUREAU VERITAS
Certification



NAGMANI AGARBATTI

Known for its quality in Vidarbha

We Ensure Quality and Purity in our products for Temples and Spirituality: Bholenath Ghatakhaye



Nagmani Agarbatti Bhandar, a leading incense brand in the Vidarbha region, has built its reputation on quality and purity. Bholenath Govind Rao Ghatakhaye, the founder and head, highlighted his commitment to ensuring that his products meet consumers' spiritual and cultural expectations. "In producing incense used for religious offerings, I avoid any raw materials that could desecrate temple sanctity," he stated during a conversation with Sugandh India. Founded in 1984, the company prioritises strict quality control over its 26 product ranges. Mr Ghatakhaye explained that he oversees the sourcing and processing of raw materials and fragrances to maintain high standards. "I pay close attention to the grinding and quality of raw materials," he said, attributing this dedication to the brand's enduring popularity. While the company has developed around 50 fragrances over the last four decades, not all have been launched. Mr Ghatakhaye prefers a selective approach, releasing only thoroughly tested and refined products. "I take my time and launch only the best quality products after thorough preparation," he added, underscoring his long-term focus on quality over quantity.

M

Mr Ghatakhaye's journey into the agarbatti industry reflects his entrepreneurial spirit and personal dedication. Despite being a top performer in school, he chose not to pursue a conventional job, instead focusing on creating his business ventures. From a young age, he was drawn to business, influenced by his close friends from the Gujarati, Marwari, and Bohra communities. "When I was 9 years old, my mother passed away. My father raised me and worked very hard for it," he shared. "In such a situation, taking a job would have required me to leave the city, and I could not accept that. If I worked outside the city, I would only be able to return home after weeks or months, like a guest. I always wanted to stay with my father." Societal expectations at the time placed significant importance on securing government jobs, especially when it came to marriage prospects. Yielding briefly to this pressure, Mr Ghatakhaye attempted employment twice. However, he resigned both times on the same day, unable to commit to a path that took him away from his home and family. Instead, he ventured into business. He initially started with a bicycle-shop and later ran a grocery shop with a partner. Though these early efforts generated some profit, his ambition and vision ultimately led him to establish Nagmani Agarbatti Bhandar, a brand now synonymous with quality and tradition in Vidarbha.

In response to a question, Mr Ghatakhaye shared the challenges he faced in his early business journey, including a betrayal by his business partner. "My partner betrayed me. He primarily handled collections in the market but started pocketing the money. Eventually, the partnership broke, and I suffered significant losses," he revealed. Determined to rebuild, Mr Ghatakhaye borrowed ₹150 from his father to restart his business. "These ₹150 came from the ₹144 scholarship I had earned for being on the merit list. The business I run today began with just ₹150," he said. When asked about the brand name, he explained, "The name [Nagmani] was always there. I disassociated my partner and continued the firm on my own." Nagmani Agarbatti Bhandar's initial products, Zarina and Charlie, quickly gained popularity. "These products were so famous that they spread from Nagpur to Vidarbha and eventually to Madhya Pradesh," Mr Ghatakhaye recalled. The high-quality fragrances and raw materials used in these agarbattis made a significant impact on the market. "The fragrance and quality created quite a stir in the agarbatti industry. People began inspecting the quality and raw materials because the raw materials I used were damn expensive. Other companies could not offer such quality at such affordable prices," he added, highlighting the foundation of the company's success.

Mr Ghatakhaye, the visionary behind Nagmani Agarbatti Bhandar, continues to redefine the agarbatti market with his unwavering focus on quality and affordability. Speaking about one of his groundbreaking launches, he shared, "We

introduced Gold Sandal agarbatti, weighing 17 grams and priced at just ₹2. This created a stir as people wondered how such high-quality products could be offered at such a low price." Over the years, Mr Ghatakhaye has expanded the company portfolio to include 26 varieties of agarbattis, each maintaining the highest quality standards. "I have never compromised on quality. While others look for cheaper alternatives, I use imported raw materials from Vietnam," he explained. Mr Ghatakhaye's commitment to sourcing the best materials has earned the trust of his customers. "When people asked how I could deliver the best products at such affordable prices, I clearly stated that I prioritise the quality of raw materials above everything else. Eventually, people understood this." Today, popular offerings such as Sansar, Mogra, Ganesh, Chandan, and Gulab, priced at an MRP of ₹10, dominate the market due to their high demand. The company has also ventured into dhoop products. "Nagmani produces dhoop, which is currently sold loose, but we will soon start their branded packaging," Mr Ghatakhaye revealed. He further highlighted the uniqueness of their dhoop cones, stating, "No other company offers dhoop cones of this quality." With its consistent focus on quality and innovation, Nagmani Agarbatti Bhandar continues to set benchmarks in the incense industry.

Mr Ghatakhaye, outlined his plans for the future, focusing on innovation and maintaining high standards. "I have the best formula for producing high-quality masala agarbatti. Our masala agarbatti, priced at ₹360, burns for one and a half hours," he revealed. The company is also preparing to launch sambrani cups, while its musk fragrance product continues to perform exceptionally well. Nagmani Agarbatti Bhandar's reach extends beyond Nagpur to key markets across Vidarbha, including Balaghat, Chhindwara, and Akola. Mr Ghatakhaye attributed this success to his deliberate and controlled expansion strategy. "I only expand the business to the extent that I can maintain complete control over it," he explained. A skilled perfumer, Mr Ghatakhaye has developed around 50 unique fragrances, which are used in loose incense sticks. Among the standout offerings is Pakeezah, priced at ₹125, which has garnered widespread appreciation. "Nagmani is known for its quality, which is why I do not rush to launch products. I care deeply about my customers and their temples, ensuring I provide them with the best products to maintain their trust," he said. In addition to running his business, Mr Ghatakhaye has played a significant role in the industry, serving as Vice President and Secretary of the Nagpur Agarbatti Association. He highlighted the importance of collective action among manufacturers, stating, "The association can work towards building consensus among manufacturers to introduce only the best quality products in the market. This will help secure a brighter future for the agarbatti industry." With a focus on innovation, quality, and ethical manufacturing, Nagmani Agarbatti Bhandar continues to strengthen its position in the market while setting standards for the incense industry. ■

PRAYER DHOOP AGARBATTI PVT LTD.

Committed To Building Brands

CONTRACT MANUFACTURING & PRIVATE LABELLING FOR

Wet Dhoop Flora Dhoop Agarbatti
Dhoop Sticks Dhoop Cones Hawan Samagri



OUR CLIENTS



www.prayerdhoopagarbatti.com

G-50, Sector-6, Noida-201301 (U.P) Contact: 9315690511, E-mail: info@prayergroup.in

शुशुबु हर परिवार की

Parivaar ©

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

Balaji's Jumbo Dhoop Sticks: A Fragrant Legacy of Quality

The “Balaji” brand, renowned for its high-end quality products, has been a cornerstone of the fragrance industry for over six decades. Known for its commitment to innovation and excellence, Balaji continues to lead the way with its premium bamboo-less range of dry jumbo dhoop sticks, catering to the ever-growing demand in this segment. This exceptional range features 10 thick, colorful jumbo dhoop sticks, available at an affordable MRP of ₹125/-. With five captivating variants—Sandal, Rose, Lavender, Garden, and Saffron—Balaji ensures a fragrant option for every preference. The vibrant colors and rich aromas of these dhoop sticks make them a standout choice for consumers seeking quality and elegance in their spiritual and aromatic experiences. Having firmly established itself as one of the most sought-after ranges in the bambooless dhoop category, Balaji's products have received widespread appreciation across markets, further solidifying the brand's position as a trusted leader in the industry. ■



RKT Rangoli Jumbo Family Pack: Perfect for Festive Celebrations



Available in 400g and 500g

The 5-in-1 Jumbo Family Pack Agarbatti has become a seasonal favorite, especially during festivals, thanks to its versatile range of fragrances. Available in 400g and 500g packs, this bestseller caters to

diverse preferences, offering five enchanting scents: Kewda, Rose, Chandan, Mogra, and Rajnigandha. Each fragrance complements the spirit of India's cherished festivals, adding an aromatic touch to celebrations.

New Year: Start afresh with the uplifting floral notes of Rose, symbolizing new beginnings and optimism.

Pongal: Enrich harvest festivities with the calming aroma of Chandan, embodying tradition and serenity.

Kumbh Mela: Immerse in spiritual harmony with the divine fragrance of Kewda, ideal for holy gatherings.

Lohri: Brighten winter nights with the warm and sweet essence of Mogra, bringing comfort and joy.

Makar Sankranti: Celebrate the festival of kites with the refreshing scent of Rajnigandha, representing positivity and growth.

This festive season, the Jumbo Family Pack is the perfect companion to elevate every moment of joy and tradition. ■



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

DevDarshan Unveils Exclusive Premium Incense Sticks

Fragrances – Firdous, Rose, Sandalwood & Lavender, 35g

DevDarshan, the No. 1 brand in the dhoop and agarbatti business since 1954, has launched an exclusive product that embodies the essence of tradition and sophistication. The new DevDarshan Premium Incense Sticks are available in a convenient 35g PACK, with a delightful range of fragrances including FIRDOUS, ROSE, SANDALWOOD, AND LAVENDER. Priced affordably at just Rs. 40/-, this product is designed to elevate the aromatic experience for discerning customers.

Renowned for its legacy of crafting premium-quality incense, DevDarshan has once again set a benchmark with this launch. These incense sticks bring together the finest ingredients to deliver rich and long-lasting fragrances, creating an ambiance of serenity and spirituality. Whether it's for religious rituals, meditation, or simply enhancing the atmosphere of a space, the Premium Incense Sticks promise to cater to a wide spectrum of consumer needs.

For shopkeepers, this new product is an opportunity to offer customers an exclusive item that stands out in the market. With the established trust and popularity of the DevDarshan



brand, retailers can expect strong demand. The attractive pricing and packaging ensure competitive advantages, while the good margins on this product make it an excellent addition to store shelves. To learn more about DevDarshan Premium Incense Sticks and other offerings, visit official website www.devdarshandhoop.com. ■

Rocket Wet Dhoop: Consumer's choice in Hyderabad

Rocket Agarbatti Company, based in Nagpur, stands tall as a leader in India's incense industry, boasting a heritage that dates back to the 1970s. With over five decades of experience, the brand has consistently delivered high-quality products, cementing its reputation across diverse consumer markets. Its extensive portfolio spans various product segments, including incense sticks, metallic incense in vibrant colors, and the widely loved wet dhoop. Among its top-performing markets are Maharashtra, Bihar, West Bengal, Madhya Pradesh, and the southern states, where Rocket Agarbatti has become a household name. In a recent market survey by Sugandh India, Rocket brands wet dhoop was among the top demanded products in the Hyderabad's wet dhoop segment market. The brand's enduring commitment to quality and innovation has ensured its relevance in an ever-evolving market, making it a trusted choice for consumers nationwide. ■





The Most Promising Fragrance

IN A NEW LOOK



PANCHATATTVA

PREMIUM INCENSE STICKS

- ✓ Long- Lasting Fragrance
- ✓ 100% Made in India
- ✓ Premium Quality



Real Fragrances (Pune) Pvt. Ltd.

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

Live Touch flooding the market with innovative Bamboo-less products

Rajkot has emerged as a powerhouse in Gujarat's growing incense manufacturing industry, rivaling the prominence of Ahmedabad. Among the city's numerous successful brands, Live Touch by Balmukund Industries has distinguished itself as a leader in innovation and quality. Known for its creative fragrance offerings and eye-catching packaging, Live Touch appeals to consumers across India. Among its most celebrated products, Mithdi and fusion fragrances, showcase the brand's ability to cater to diverse tastes. Mithdi, a unique sweet-smelling incense, and fusion fragrances are a sophisticated blend of complementary aromas, have set new benchmarks in the market. Building on this success, the brand recently launched a range of bambooless incense products, in 8-inch length priced at ₹110 MRP in four distinctive fragrances: Bella Vitara, Boss Tattoo, Polo Woods, and Aqua London. Moreover, in December, Live Touch further introduced the innovative Tini Mini collection—compact 5-inch sticks in six delightful fragrance variants—Mithdi, Aqua London, Prabhu, Ringtone, Pineapple Rose, and Z Basanti. Packaged in stylish small boxes priced at ₹15 MRP for 10 sticks, this range offers consumers an affordable and convenient way to enjoy premium fragrances. Live Touch's commitment to creativity and accessibility has solidified its place as a favorite among incense enthusiasts. ■



Asma Roll-On Attars: The Essence of Elegance

Roll-on attars have long been cherished as a sophisticated and alcohol-free alternative to traditional spray perfumes. These have traditionally been available in Natural fragrance notes but with the popularity of fine fragrance and french notes, Attar roll ons now come in new and trendy fragrance notes as well. As consumer interest in this category surges, Chennai-based Dawood Fragrances has positioned its Asma brand as a leading name in roll-on attars.

The Asma range offers an impressive array of variants, including Afnaan, Sanabil, Ajmah,, Arafath, Attarful, Haneen, Mafaas, Majlis, Manazil, Markaz, Safa Marwa and Sunthis, catering to a wide spectrum of fragrance preferences. These roll-ons are available in convenient 3 ml and 8 ml sizes, ensuring portability and ease of use. Popular across markets, Asma attars appeal to both traditionalists and modern consumers, combining timeless scents with contemporary packaging. By maintaining a commitment to quality and variety, the brand continues to win over fragrance enthusiasts seeking elegance and sophistication. ■



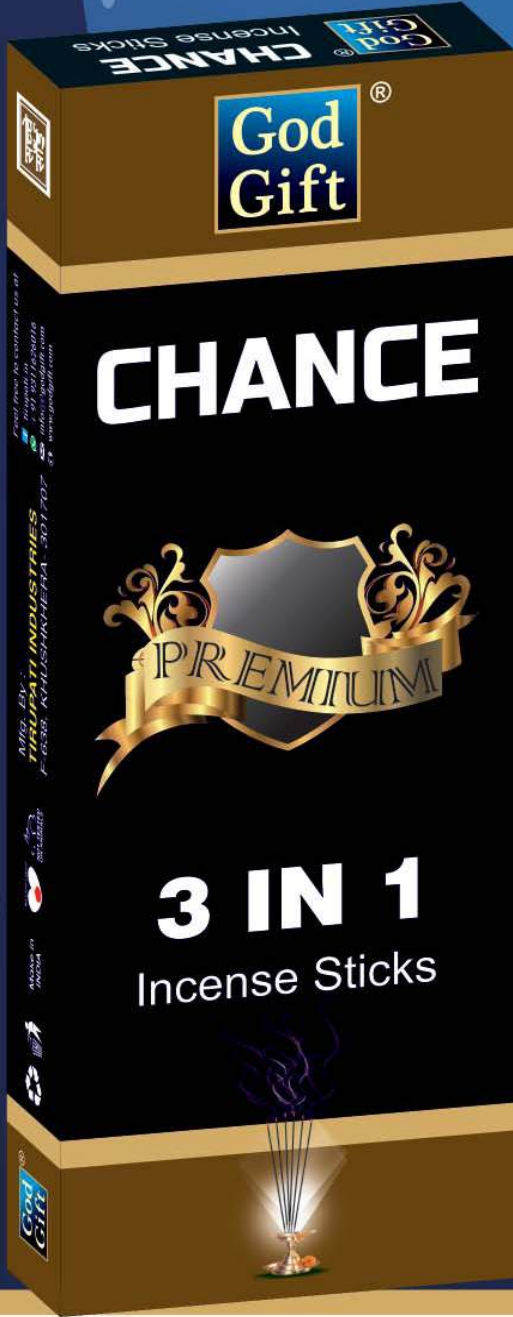
Metro Maratha Kewda: A Timeless Fragrance

Hyderabad has established itself as a key consumer market for incense and fragrance products, attracting brands from across the country. However, amidst the influx of external names, a homegrown brand—Metro Agarbatti Co.'s Maratha Kewda—has carved out a unique legacy. Known for its exceptional quality, this iconic fragrance has retained its loyal customer base over the decades.

Maratha Kewda continues to enjoy high demand, particularly for its 150-gram zipper pouch variant, priced at an accessible ₹72 MRP. Consumers praise the product for its enduring aroma and consistent quality, making it a trusted name among traditional fragrance aficionados. Metro Agarbatti Co.'s ability to uphold its heritage while remaining relevant in an evolving market has ensured the brand's place as a beloved staple in Hyderabad and beyond. ■



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

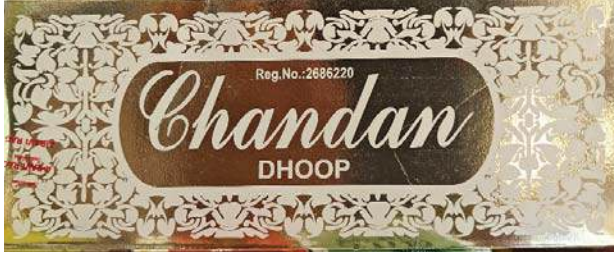
 [tirupati.in](https://www.facebook.com/tirupati.in)

 +91 9312626013

 info@godgift.com

 www.godgift.com

A RAVIRAG CHANDAN: Excellence in Every Stick, Dhoop, & Cup



Bengaluru-based A Ravirag Industries has become synonymous with excellence in the incense and fragrance sector. Widely recognized for its premium KrishnaKala brand, the company has cultivated a reputation for delivering superior products that appeal to consumers who prioritize quality over cost. Its diverse portfolio includes incense sticks, wet dhoop, dry sticks, roll-ons, soaps, and hawan samagri, ensuring a complete fragrance experience for its discerning clientele.

A standout offering within the Krishnakala series is the Chandan product line, which features incense sticks, dhoop, and cups. Packaged in elegant golden designs, these products epitomize luxury and craftsmanship. The Chandan series has earned a loyal following, reflecting A Ravirag Industries' dedication to creating premium offerings that resonate with consumers seeking sophistication and authenticity. The brand continues to expand its reach, solidifying its status as a leader in the high-end incense market. ■

Shree Ghantakarna Dhoop: Excellence in Every Stick



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



As Gujarat cements its place as a hub for quality incense manufacturing at consumer friendly prices, Shree Ghantakarna Mahaveer Dhoop Products from Deesa(Gujarat) has emerged as a trusted name among consumers. Specializing in dry dhoop sticks, the brand caters to the growing demand for sustainable, bamboo-free alternatives. Its Real Kesar Chandan and Gulab variants are especially popular, celebrated for their rich, long-lasting fragrances.

Packaged in convenient 100-gram packs priced at an affordable ₹60 MRP, these dhoop sticks combine traditional craftsmanship with modern packaging standards. By consistently delivering products that balance quality and affordability, Shree Ghantakarna has earned its place as a favorite among incense enthusiasts, not just in Gujarat but across the country. ■

॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



Manohar Sugandhi

शास्त्रोक्त पूजा के लिए केशर, चंदन, कस्तुरी एवं कपूर युक्त तिलक



Powder



Manohar Special Keshar
Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja
Powder



Manohar Special
Kasturi Gandha



Ready Paste



Manohar Chandan
(Kesar tika)



Manohar Chandan
(Red tika)



Manohar Chandan
(Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika
(Roli)



Manohar Sugandhi & Co.

185, Shukrawar Peth, Akara Maruti Kopara, 'Harivansh' Building,
Pune 411002, Maharashtra. Ph.: +91 70586 01375

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

Manufactures of:

Sp. Keshar Ashtagandha | Manohar Chandan (tika) | Kasturi Gandha | Incence Sticks | Dhoop

Nagpur: A mixed market for local & pan-India branded companies – Chandrashekhar

“ Chandrashekhar Lande, owner of the leading incense and dhoop products super stockist firm “Aai Agency,” highlighted the strong presence of branded products from Ahmedabad, Indore, Pune, and Bengaluru in Nagpur and the Vidarbha region. According to Chandrashekhar, Nagpur is home to several major companies whose products perform well locally, creating a diverse market for premium, economy, and mid-range offerings from local and external brands. Chandrashekhar has been in the incense business since 2018. Over the years, he has established a robust supply network across Vidarbha and Chhattisgarh. Beginning his venture with “Laxmi Agarbatti,” he expanded to include prominent brands such as Khara Sona, Denim, Goyal Agarbatti, Dali Agarbatti, First Choice, Nimbalkar Group, and the Agra-based Navin. He currently operates as a super stockist and distributor for these companies, ensuring their products reach a wide audience. In addition, Chandrashekhar has been serving as a super stockist for “Param” for the past two years, further solidifying his presence in the regional market. ”



Chandrashekhar Lande, speaking to Sugandh India, revealed that his distribution network includes around 450 distributors, with operations extending to Chhattisgarh. Within Vidarbha, he manages markets in Chandrapur, Gadchiroli, Gondia, Bhandara, Amravati, Akola and Buldhana, in addition to Nagpur. Chandrashekhar noted that Maharashtra’s market dynamics vary significantly across regions. Economy and mid-range products dominate Vidarbha, while premium products are more popular in Nagpur. Urban and rural areas outside Nagpur prefer the economy and loose incense products. In affluent regions like Marathwada, 70% of the market comprises premium

products, and in western Maharashtra, premium products account for 60% of the market share. Conversely, the Vidarbha region sees robust sales of products priced at ₹10, ₹15, and ₹20, particularly in rural areas where dhoop and incense sticks have a strong demand. A 400-gram zipper pack, categorised as a loose product, is especially popular. National brands such as Cycle, Zed Black, and ITC also maintain a significant presence in Nagpur, reflecting the city’s diverse market preferences.

Shri Chandrashekhar highlighted that Nagpur is home to prominent local brands like Rocket and Thakral, whose products enjoy high demand and are sold pan-India. Additionally, brands such as Balaji, Shreeji, Amrutha, Param, Denim, Bansi, and Big Safari hold a monopoly share in the region. In the loban segment, loose incense sticks dominate consumer preferences. Chandrashekhar noted that Bengaluru-based products, which previously had a significant hold in Nagpur, continue to be in demand. Masala incense sticks from brands like Arihant and Vasant are particularly well-received. He described Nagpur as a mixed market where premium and budget products sell effectively, with jumbo packs weighing 300 to 400 grams gaining popularity. In the dry dhoop segment, brands such as Param, Khara Sona, and Pooja Path’s zipper packs perform strongly. Bansi has established a monopoly in the dhoop category. He observed a shift in consumer preferences, with dry dhoop now favoured over wet dhoop, which was more popular. Although several companies produce well-performing wet dhoop in zipper packs, with loose incense products being more prevalent, branded sambrani cups have limited demand. In the camphor segment, Mayur and local products dominate the market, while brands such as Gayatri, Pooja Path, Param, Saraswati, Three Pine, Hem, and Geeta Products also maintain a presence. Chandrashekhar firmly stated that Maharashtra is a robust market. Vidarbha (region) demonstrates a mix of demand patterns with premium products predominantly targeted at urban areas. ■

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keval 

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

Large-scale loose production

Drives Nagpur's incense industry: Rajesh Shah



Nagpur has established itself as a significant hub for agarbatti production in Central India, with over 200 registered manufacturers and numerous unregistered producers. This thriving market has positioned itself as a centre for both established brands and smaller players. Rajesh Shah, the head of Ajay Agarbatti Works, highlighted in a conversation with Sugandh India that demand in Vidarbha leans towards economy and mid-range products rather than high-end premium incense. "The local market prefers low-priced products with higher weight," Shah explained. Packs weighing between 200 and 500 grams, priced from ₹100 to ₹150, dominate sales. This demand has pushed the "loose agarbatti" market, where unpackaged products are particularly popular. Ajay Agarbatti Works has expanded its operations to include the production of its own branded products, sold under the Ajay Agarbatti name. The company also trades incense products from established brands like Rajkamal Indore, Shalimar bengaluru and Oswal Company Pune, further diversifying its market reach.

Ajay Agarbatti Works, led by Rajesh Shah, offers 30 to 40 types of agarbattis, cones, and dhoop products. The company has also diversified into other devotional materials, such as sandalwood paste and coloured powders, catering to a growing market for puja essentials. Shah revealed that the business initially focused on trading products for other companies before transitioning to manufacturing under its brand name. He highlighted partnerships with major firms, including Indo Divine Spiritual Solution Private Limited, and noted that the company now manages a broad distribution portfolio for devotional materials. Ajay Agarbatti serves two to three incense brands across Vidarbha and exclusively handles Rajkamal's distribution in Nagpur. The distribution network extends beyond Maharashtra to Madhya Pradesh and Chhattisgarh, supported by a robust team of 35 to 40 distributors under its SS operations. Nagpur has solidified its position as a leading market for incense products, with top brands like Zed Black, Bansi and Param from Rajkot dominating sales. According to

Rajesh Shah, head of Ajay Agarbatti Works, the city records the highest sales of agarbattis, while the market for dhoop sticks has grown significantly in recent years. Shah credited the central government's recognition of Nagpur as an incense production cluster for driving growth, prompting numerous established traders to shift their focus to manufacturing. The city now boasts over 200 registered producers, alongside a substantial number of unregistered ones. He highlighted the rapid expansion of the agarbatti industry, citing the rise of brands like Safari and Rocket as pan-India names and the swift growth of Nagmani's products as well. Zed Black remains a market leader, driven by effective marketing strategies, innovative product launches, and attractive promotional offers. Its sandalwood paste products have also seen strong sales, alongside popular items from Hari Darshan. Shah mentioned that "Spiritual" company that he deals in offers sandalwood paste in six colours, including black, white, red, and yellow, which has gained significant popularity among customers. ■

FRESH AIR, ALWAYS THERE



Easy to Use



Compact & Mess-Free



Odor Neutralization



Long-Lasting Fragrance

Devdarshan Overseas

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

Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925

www.devdarshandhoop.com

ONLINE SHOPPING



SCAN ME



Dhoop • Agarbatti & Bambooles • Sambrani Cup • Hawan Samagri • Camphor
Dhoop Cone & Sticks • Tika • Pure Ghee Diya • Gangajal • Cotton Wick
Aroma Oils • Diffusers • Gift Sets • Pujan Oil • Shining Powder

Organic Luxury Candles • Reed Diffusers • Car Diffusers • Bakhoor • Sage
Candle Diffuser Gift Box • Festival Gift Box • Corporate Gifting • Backflow
Attars • Body Perfumes for Men & Women • Gel Air Freshener
Room Fresheners Spray • Oil Burners • Humidifiers



/devdarshandhoop

BIG SAFARI AMONG THE TOP SELLERS: NARAYAN KHEMCHAND AGARWAL



Mr Narayan Khemchand Agarwal, owner of Murli Wala Stores in Pune, has been a prominent figure in the agarbatti and dhoop industry since 1956. In an exclusive interview with Sugandh India, he likened the industry to a circus, asserting, “The one who performs the best, sustains the most.” Agarwal began his career with a grocery store but transitioned into the incense business in 1998 with Thakral group and got distribution rights for their products. His success in the field led to further opportunities.

He revealed that his distribution network spans Pune, catering to approximately 350 counters. He highlighted the strength of the Pune market, describing it as highly promising. “Big Safari is the top-selling brand here,” he stated during his interview with Sugandh India. Other notable brands in the local market include ITC, ZED Black, and Cycle Pure. Agarwal noted a significant demand for zipper packaging, with 15-gram premium-quality agarbatti packs gaining traction. However, the 100-gram pack remains the most popular choice among consumers.

Mr Agarwal emphasized Big Safari’s leading position in Pune’s agarbatti market, along with the local Oswal brands. The 100-gram zipper pack of Big Safari sells at ₹50, with a

maximum retail price (MRP) of ₹70–80. Similarly, the Miracle brand is priced between ₹60–70, with an MRP of ₹100. He also noted strong demand for ₹12 pouches, which appeal to budget-conscious consumers. He sells 8-10 product variants of Big Safari and 2-3 variants of RKT. Jalaram’s masala agarbattis, priced at ₹180 for 200 grams, continue to enjoy strong demand in Pune. Shri Narayan Khemchand Agarwal noted that consumers prefer dry sticks over wet dhoop. However, RKT, Sacche Sai, and ZED Black remain notable choices in the wet dhoop segment. He also highlighted a preference for loose sambrani cups over packaged versions in the local market. Additionally, the 111 brand of camphor stands out as a favoured option among buyers. ■



Scan the QR CODE



+91-9960237317
+91-7447243650
www.safaribig.com

Cluster manufacturing positions Nagpur as incense industry hub

Nagpur, strategically located at the Zero Mile Centre of India, holds a historic legacy as an ancient city famed for its wildlife sanctuaries and orange cultivation. Despite being the third-largest metropolitan city in Maharashtra, Nagpur has lagged in industrial development. However, its economy benefits significantly from agriculture, with oranges, cotton, and sugarcane as key contributors. Nagpur has established itself as a key hub for the incense industry, bolstered by its cluster manufacturing of agarbattis. The city thrives on its proximity to Vidarbha's forested regions, offering ample raw materials like Loban and guggal—crucial for producing agarbattis and dhoop products. Recognising this potential, Union Minister Nitin Gadkari officially designated Nagpur as an agarbatti cluster. The move has accelerated the growth, with over 200 registered manufacturers and numerous small-scale producers now operating in the city, cementing its role as a significant player in the incense sector.

Nagpur has carved a distinct identity nationwide for its loban-based agarbattis, with several dhoop and agarbatti companies operating pan-India. This reputation has elevated Nagpur into a prominent hub for the incense industry in the recent past. In addition to supplying incense products in Maharashtra, local manufacturers mobilise their goods to Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Gujarat, and the southern part of India. Meanwhile, premium brands have also recognised and tapped into (Nagpur) market potential, further solidifying theirs in the industry. Branded products from cities like Ahmedabad, Pune, Bengaluru, and Indore enjoy robust demand in the Nagpur market, showcasing its growing prominence as a key player in the domestic incense sector.

Nagpur drives demand for mid-range products while balancing premium and loose incense markets

A recent survey by Sugandh India has highlighted that slow industrial development in Nagpur has constrained economic growth in the region. While the city remains a hub for education and government operations... agriculture continues to serve as the main livelihood for surrounding areas. As Maharashtra's sub-capital, Nagpur houses numerous government offices, with a large mix of population dependent on salaried jobs.

Compared to Marathwada and Western Maharashtra, Vidarbha displays lower consumer purchasing power, leading to a dominance of economy and mid-range products. Loose incense products have emerged as the most preferred category, driven by a demand for heavier packages at competitive prices. This trend has encouraged agarbatti companies to introduce jumbo packs tailored to the region's cost-sensitive consumers. In specific areas of Nagpur, premium products capture 40% of the incense market, while loose products dominate with a 60% share. Loose incense packs available in quarter-kilo, half-kilo, and one-kilo cater extensively to budget-conscious buyers. As a major producer and supplier of dhoop and agarbattis in Vidarbha, Nagpur plays a pivotal role in the national incense industry. Its loose agarbattis, particularly those made with loban, remain highly sought after across various states, reinforcing the city's prominence in the sector.

Vidarbha's agarbatti market shows robust growth across segments

A market survey by Sugandh India has highlighted the strong demand for agarbattis in Vidarbha. While scented agarbattis once dominated the region, the preference for loose products has risen sharply in recent years. This shift spans economy-grade items and high-quality loose incense, which has secured a significant share of the market. Popular packaging sizes include 100g, 200g, 400g, and 500g zipper packs, supplied by both local and branded manufacturers. Packs with an MRP of ₹70-80 are commonly sold at ₹50, while economy-grade options weighing 120g to 200g are also popular in the same price range. Premium products, however, see peak demand during festivals. Nagpur serves as both a stronghold for premium agarbattis and a supply hub for surrounding regions like Chandrapur, Gadchiroli, Gondia, Bhandara, Amravati, and Buldhana.

In other parts of Maharashtra, such as Western Maharashtra and Marathwada, premium products dominate 60-70% of the market, compared to Nagpur's 40%. National brands like Zed Black, Cycle Pure, and ITC hold a strong presence in Nagpur, alongside mid-range and premium labels such as Balaji, Parimal Mandir,

Padmini, Forest, Hem, BIC, Moksh, Janak, Floris, Krishna Kala, Param, Orkay, Feelings, Lakshmi, Denim, First Choice, Oswal, Rajkamal, Shalimar, Shreeji, and Amrita. Additionally—Rocket, Nagmani, and Thakral Group agarbattis maintain visibility in the city and are distributed to other regions, reflecting the steady expansion of the agarbatti market.

Nagpur dhoop market shifts towards health-conscious alternatives

A recent report by Sugandh India highlights the evolving trends in the dhoop market. The city, a crucial hub, sees significant demand for wet dhoop among street vendors and small-scale sellers. However, rising health awareness has driven a growing preference for dry products such as sticks, cones, bamboo-less incense, and sambrani. While bamboo-less incense is gaining traction, the demand for agarbattis remains steady. Wet dhoop continues to dominate with a 60% market share, while dry dhoop contributes 40%, as health-conscious customers increasingly favour products with lower smoke emissions. Medium-range products dominate the market, with ₹50 packs containing 120-200 grams being the most sought-after. Local producers maintain a strong presence selling loose products in the dry dhoop segment. Wet dhoop zipper packs from brands like Hari Darshan are generally popular, while Zed Black, Bansi and Cycle Pure retain steady demand. Bansi is popular particularly for loban and guggul-based products, along with fragrances from Krishna Kala and First Choice. Among wet dhoop packs, ₹20 options are the most popular, while premium brands like Balaji and Devdarshan perform exceptionally well, further diversifying Nagpur's robust dhoop market.

Nagpur's dry stick segment sees strong demand for ₹50 packs from brands like Balaji, Flourish, and Devdarshan, which dominate consumer preferences. Sambrani products, particularly box packs, are highly popular, although loose sambrani products lead to overall consumption. Prominent sambrani brands include Padma, Flourish, Lakshmi, Panchajanya, Balaji, and Cycle Pure. Balaji's products hold a commanding share in premium roll-on products, while Charminar and Aero Chem enjoy significant demand in the general incense category. Local producers enjoy a monopoly in the camphor market. However, brands such as Mayur, Gayatri, Pooja Path, Saraswati, Three Pine, Geeta, and Mangalam continue to attract a growing customer base. Chandan tika powder and paste, with an average price of ₹30, are widely bought and include notable brands like Manohar, Hari Darshan, Mauli, Jai Bhavani, and Topsis. Despite an average monthly consumer spend of ₹200 on incense products, only 20-30% of purchases are influenced by brand names. This highlights the cost-sensitive nature of the market and the continued dominance of local producers in Nagpur's incense industry. ■



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

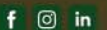
Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com





Loose products are a challenge for Brands: Gulshan Manwani, Devansh Agency

Mr Gulshan Manwani, head of Devansh Agency, brings 25 years of experience in the incense and dhoop industry. In a recent conversation with Sugandh India, he discussed the role of Nagpur as a hub for incense production and consumption. However, Manwani noted that the expected sales figures have not materialised as anticipated. Despite large-scale production in the district, incense prices remain lower than expected due to fierce competition. While branded incense packs are priced at ₹70-80, customers in Nagpur often prefer purchasing 1 kilogram of loose incense for the same price. Similarly, Sambrani cups, sold by companies for ₹50 for a dozen, are available for ₹100-150 per kilogram (in loose). Manwani attributed the dominance of local producers as a key element hindering branded companies from Bengaluru, Ahmedabad, Indore, Mumbai, and other states from expanding in Nagpur. He further stated that markets in Wardha and Gondia offer better opportunities, adding, “If I sell 5 cartons of goods here, I can sell 15-20 cartons in Wardha and Gondia.”

Mr Gulshan Manwani, shared that he has been in the incense business since 1999. Initially, he worked under Raju Bhai, dealing with Denim Dhoop and Shashi products. In 2004, he established his venture, and by 2006, he partnered with brands such as Banssi, Denim, Feelings, Narmada (Bengaluru), Shalimar, and Orkay. Today, he handles brands like Banssi, Nishan, Forest, Vasant and Lakshmi Loban. He is also a distributor for Param for Nagpur. Mr Manwani explained that his supply network covers approximately 50 kilometres around Nagpur. In response to a question, he identified Banssi as the top-performing brand in Nagpur, with its dhoop regarded as the best. Devansh Agency’s supply network includes over 700 retail counters and 70-80 wholesalers. He also revealed that he has granted agency rights to several of his former employees, who now operate their businesses independently.

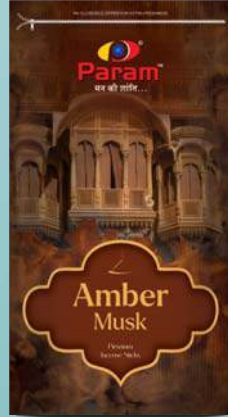
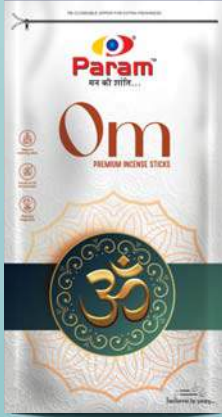
Speaking with Sugandh India, Mr Manwani highlighted payment issues as a significant challenge in Nagpur. While the region is a key hub for loban incense production, local consumption remains relatively low. Instead, products made from loban are distributed nationwide from Nagpur. Manwani noted that approximately 80% of the Nagpur market consists of loose incense products, with branded products making up just 20%. The pressure from the loose market is so intense that even major companies offering 200- and 500-gram packs

struggle to compete with local products. Agarbattis dominate the Nagpur market, accounting for around 50% of total sales, while the remaining market share is split between dhoop products. Manwani pointed out that the demand for wet dhoop is gradually declining, with dry sticks gaining preference. Within the 50% dhoop market, dry dhoop sticks now account for 40%, while wet dhoop still holds a 60% share. Due to the dominance of the loose market, zipper packs have become the most sought-after packaging option.

Mr Gulshan Manwani shared insights into the best-selling incense brands in Nagpur. He identified Zed Black as the most popular brand in the incense sticks segment, with products from Bengaluru and Ahmedabad based brands—such as Nishan, Forest, Padmini, Balaji, Cycle Pure, Denim, and Anant—widely used for rituals. Banssi, Denim, and Zed Black lead the demand in the dhoop segment. Balaji and Vasant are popular in the premium masala dhoop category alongside Krishna Kala. Manwani revealed that zipper packs priced at ₹50 are commonly sold, with a market retail price (MRP) of ₹70-80 for 120-200 gram packs. Products priced between ₹10-20 have limited demand. He noted that dry dhoop has a higher sales volume, with Sambrani cups performing well, typically priced at ₹50 and ₹100 MRP. Among dry dhoop products, zipper packs with a ₹70 MRP are the most popular. While ₹10 dry dhoop packs are available, they see lower sales and packs priced between ₹35-70 for 100 grams sold are more common. The market for wet dhoop is on the decline, with wet dhoop priced at ₹35 MRP now selling for ₹20-25, reflecting reduced demand.

Shri Gulshan Manwani shared with Sugandh India that loose sambrani cups from local producers are popular in Nagpur. While branded companies offer 12 Sambrani cups for ₹50, loose products weighing 1.5 kilograms are sold locally for ₹200. Despite this, premium-quality products such as Banssi’s Loban and Guggul continue in demand. Additionally, Krishna Kala’s 8-10 fragrance range and the First Choice brand, which offers Sambrani cups in all its fragrances, are also popular. However, Cycle Naivedya has minimal demand in the region. In the sandalwood tika segment, Spiritual and Hari Darshan are the leading brands, with Hari Darshan still recognised for its superior quality. Manohar’s tika products also perform well. In the camphor market, local Nagpur producers dominate, but adulterated products remain a significant issue, making authentic camphor rare. Mr Gulshan pointed out that in Nagpur, brand value plays a minor role, with affordability being the primary driver of sales. Only 2-3 out of every 10 customers specifically request products by brand name. ■

धर्म है जहाँ, परम है वहाँ



OUR OTHER PRODUCTS

- ZIPPER POUCH | ■ SMALL POUCH | ■ FAMILY PACK | ■ MEDIUM POUCH
- 5 IN 1 POUCH | ■ FLOWER SERIES | ■ FRUIT COLLECTION
- DHOOP STICKS | ■ SMALL BOX

... MORE THAN 300+ PRODUCTS

Find us on :



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

INDIAN TRADITIONAL FRAGRANCES

Shravani Sugandh Bhandar : The journey from a Salesman to a Distributor: Jitendra Iratkar



Shravani Sugandh Bhandar, led by Jitendra Iratkar, has established itself as a major distributor in Nagpur, representing around thirteen agarbatti companies, including prominent names like Parimal Mandir, Padmini, and Hari Darshan, over the past decade. Mr. Iratkar began his career as a salesman in the fragrance industry, working for a dozen years with a distributor managing Bharatvasi Parimal Mandir brand. When the distributor ceased operations, he opened a retail shop... marking the beginning of his entrepreneurial journey. Recognising his potential, Parimal Mandir appointed him as a distributor, followed by direct appointments from companies such as Padmini, Hem, Safari Big, Hari Darshan, Topsis, and SL Agarbatti Company. Shravani Sugandh Bhandar (company) is not just a distributor, it also retails products from well-various incense and perfume brands, solidifying its footprint in Nagpur's fragrance market. This success highlights the transformative journey of Mr Iratkar, who transitioned from a salesman to a key player in the distribution network of branded incense products.

Jitendra Iratkar supplies products to approximately 450 retail shops and wholesale markets, supermarkets, kirana shops, and dairy stores in Nagpur. Over thirty businesses source wholesale products from them. The distribution network extends beyond Nagpur, covering regions like Wardha and Amravati (Maharashtra). Mr Iratkar highlighted Nagpur as a lucrative market for incense products, with an equal 50-50% share between loose and branded offerings. Loose products, largely driven by local producers, continue to hold significant demand. Among the most popular brands distributed are ZED Black, Parimal Mandir, Padmini, Hari Darshan, Cycle, Hem, Krishna Kala Agarbatti, Rajkot's Janak, and Ahmedabad's Flourish. Monthly sales reportedly reach ₹14-15 lakh, with ₹8-9 lakh generated from branded products and ₹7-8 lakh from loose offerings. Shravani Sugandh Bhandar's consistent growth underscores its pivotal role in supplying high-demand fragrance products across Nagpur and surrounding regions.

Mr Jitendra Iratkar revealed that in Nagpur, incense products priced between ₹10 and ₹50 enjoy the highest demand, with zipper packaging being particularly

popular among consumers. ZED Black's Manthan and Topsis's Wet Dhoop, sold in zipper packs alongside Hari Darshan, maintain a strong presence and are market leaders in the dhoop category. Products in the ₹25 to ₹30 price range are the best-sellers. Premium products like Balaji and Krishna Kala, priced at ₹70 MRP, have a niche audience, while demand for dry sticks remains low. Wet dhoop, which is more affordable, dominates sales, whereas dry dhoop of decent quality sells at ₹70 and more. Dhoop and agarbatti share the market equally, each holding a 50% share. Mid-range dhoop-agarbatti in zipper packaging, weighing between 120 and 200 grams, are the most sought-after. Economy packs of 100 grams are also popular, with products priced at ₹50 having the largest market share. Mr Iratkar noted that premium products, such as packs of 10 agarbattis priced at ₹100 or more, account for only 5-10% of the market and are primarily purchased during festivals. Nagpur's incense market is largely driven by economy and medium-quality products, catering to the price-sensitive preferences of local consumers.

Jitendra highlighted that Lakshmi is the leading brand in the sambrani stick segment— followed by loose local products. The sambrani market has an even 50-50% split between branded and loose products, with popular price points at ₹40, ₹50, and ₹60. Notably, Lakshmi offers a pack of 20 sticks for ₹14. Panchjanya, Naivedya, and Parimal Mandir Mangal Puja (in the Sambrani Cup category) are in high demand. Manohar Ashtagandha is particularly popular sandalwood tika— while Hari Darshan continues to hold a substantial market share. Other brands like Mouli, Jai Bhavani, and Topsis have a strong presence in the Ashtagandh category. The average price for sandalwood tika stands at ₹30, with both powder and paste versions being widely used, and yellow sandalwood being the preferred choice among customers. In the camphor segment, leading brands include Nagpur based Maurya, Jai Kapoor and from other cities, Mangalam, and Gayatri. Among perfumes and roll-ons, Aerochem and Al Nuaim are the most popular, priced between ₹30 and ₹40. JB fragrances also perform exceptionally well in retail, with four to five varieties consistently in demand.

Discussing customer behaviour, Mr Iratkar noted that a typical customer purchases about a quarter kilogram of agarbattis, priced at ₹40-₹50, and spends approximately ₹200-₹300 per month. However, in retail, only 20-30% of customers opt for branded products, with the majority favouring local or loose options. This preference for cost-effective, non-branded products highlights the value-conscious nature of Nagpur's fragrance market, while premium segments remain niche and festival-driven. ■



SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

**MANUFACTURERS, IMPORTERS &
EXPORTERS OF HIGH QUALITY PURE
RAW MATERIAL & FINISHED GOODS FOR
INCENSE INDUSTRY WITH MORE THAN
1000+ CLIENTS**



Damar Batu



Gum Damar



Gum copal



Ral Superfine



Ral Kani



Gum Benzoin



Isus



Gum Rosin



Raw Incense



DEP



Premix



Loban



**We specialise in WHITE LABELLING, FMCG
PACKAGING for various brands & exporters**



+91 9920120171



sales@singapuraship.com

C 350, AHWC Complex, Vidya Alankar College Road, Wadala East, Mumbai- 400037

40-60% market for premium and loose in Nagpur: Girish Lakshmandas Shambhuwani, Shriram Agency



Girish Laxman Das Somani, head of Shriram Agency, CNF, super stockist and distributor of many agarbatti companies, believes that Vidarbha is a very good market for agarbatti products. The trend of loose products has increased a lot in the last few years, but there are a large number of people who want quality premium products in Nagpur and all the districts around it. In a conversation with Sugandh India, he said that premium products have a 40% market here and loose is in trend at 60%. Loose is very popular here in zipper and big packs. In such a situation, many branded companies like Balaji and Flourish are also giving 100 and 200 gram packs in zipper and they have a good market here. A lot of branded companies have launched 450 gram zipper packs too. He said that the notion has been created that loose products are very cheap, whereas it is not so. Branded companies are also giving tough fight to loose products. Also with brand comes trust for quality.

Girish Laxman Das, head of Shri Ram Agency, said that he is the CNF of Balaji, Flourish, Orange Aroma, Sun Temple. Apart from this, he is the super stockist of companies like Devdarshan, Aromatic, Geeta and Good Luck. Apart from this, he has his own manufacturing, which he supplies in selected areas. In response to a question, he said that he has been working in the Agarbatti Dhoop industry since 1998. We started with Hari Darshan 25 years ago. Followed by Padma and

Balaji and became CNF agents for entire Maharashtra. Shriram agencies is the super stockist of Vidarbha for many companies and there are more than 1000 sales counters in its marketing network with products being supplied through salesmen as well. Mr Girish told that distributors have been appointed for the rest of Maharashtra and Vidarbha. Right now he has a network of more than 200 distributors. His nephew looks after the work in Kolhapur and its surrounding areas. He has a separate network. He told that apart from Maharashtra,

he looks after the distribution of Orange Aroma up to Madhya Pradesh and Chhattisgarh. We are also supplying in Karnataka. Orange Aroma is a subsidiary of Flourish.

Mr Girish told Sugandh India that he keeps monitoring his network from time to time and spends 6 hours every day in the Nagpur market, visiting the big counters and taking orders.

Apart from this, he also monitors the market by going out of Nagpur two-three times a month. The result of this is that we get information about what is happening in the market, what is the status of our own products, what new is coming in the market? All these things are known. In response to a question regarding the heavy trend of loose products in Nagpur, he said that this is not the case. Big companies are also giving packs of higher weight. Flourish too has provided 100-200 gram pack in zipper and recently they have introduced 450 gram zipper pack. He shared that the price of 100 gram pack here in zipper is ₹50. The trend of dry stick cone and cup in agarbatti and dhoop has increased but still agarbatti sells the most. If he is selling 100 boxes of agarbatti in a month, then only 5 to 10 boxes of dhoop are sold. Mr. Girish told that wet dhoop is more in demand at hawkers, street shops and food outlets. Customers other than that prefer dry stick over wet incense.

He told Sugandh India that the top five brands of agarbatti are Balaji, Flourish, Amrutha and Z Black.

Apart from this, products of all other branded companies are also sold. While, one company's agarbatti sells more another's dhoop, one has more sales in dry stick, another sells zipper more. Some have more sales in roll on and some sell chandan tika more. Wet dhoop is mostly sold at MRP of ₹20. Balaji and Devdarshan's dhoop is premium. Apart from Devdarshan's dhoop, chandan tika is also sold here. He said that quality products are sold here a lot, it is not that this is only a market for loose. Balaji, Flourish and Dev Darshan have a strong market in dhoop. Products with MRP of ₹50 are sold more and they are also of quality.

In response to a question, he said that Sambrani in box pack is sold more. Brands have a tough fight with loose cups. Sambrani cup is expensive for companies, because logistics and other charges. Products of many companies like Padma, Flourish, Balaji, Cycle etc. are sold more in Sambrani cup segment. Cycle has a lot of products under prayer products segment.

Balaji dominates the premium attar roll on segment. Apart from this, there are products like Charminar and Aerocam Ratlam that are in demand. In response to a question, he shared that an average customer buys incense stick products worth around ₹ 200 per month. It is not right to say that Nagpur is only a market for loose products. There are also a large number of customers here who like premium branded products. ■

CHAUDHARY SALTPETER INDUSTRIES

Mgf. of Pottasium Nitrate (Saltpetre)



Material Used in Agarbatti and Dhoopbatti for Burning

Factory: Saraswati kund, Masani, Mathura (U.P.)

Email: chaudharysaltmtr@gmail.com

OUR SISTERN COUCERN

1. JAGAN PRASAD PRITHI RAJ

2. MUKUND TRADERS

M.L.AGARWAL

G.P.AGRAWAL

GAURAV AGRAWAL

VIKAS AG.

98374 14202

90272 43598

93199 07597, 96902 23522

94121 80215



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](mailto:nilima.2014a@gmail.com)



Where
Quality Speaks
 for Itself

1st
TIME IN
INDIA

LOBAN & BAKHOOR LOBAN
BAKHOOR DHOOP CUP



We are Manufacturer and Exporter of
 Premium Incense Sticks, Flora Incense Sticks,
 Sambrani Dhoop, Sambrani Dhoop Cup,
 Wet Dhoop, Loban, Bakhoor, Perfume etc.

300+
PRODUCTS

FIRST CHOICE FRAGRANCE

H.O.: 793, Budhwar Peth, Moti Chowk, Pune - 411 002,
 Maharashtra. (INDIA)

Customer Care No.:

+91 96370 86086 | +91 95522 26850
 Email : firstchoice.fragrance@gmail.com

WE ALSO DO JOB WORK

ठकराल ग्रुप

अगरबत्ती उद्योग में परंपरा, इनोवेशन और विकास के 75 वर्ष

नयी उचाईयों की ओर बढ़ता
श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार मना रहा है प्लैटिनम जुबली



बाएं से दाएं: श्री समर्थ ठकराल, श्री हसमुख ठकराल और श्री भारत ठकराल

नागपुर स्थित उद्यमी और श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार के प्रमुख श्री हसमुख रतिलाल ठकराल ने अगले साल अपने अगरबत्ती व्यवसाय की प्लैटिनम जुबली मनाने की घोषणा की है। 1981 से 'सफारी बिग' ब्रांड के तहत काम कर रही यह कंपनी ठकराल समूह का हिस्सा है, जिसकी जड़ें 1951 से हैं। सुगंध इंडिया पत्रिका से बात करते हुए, श्री ठकराल ने खुलासा किया कि वह पारिवारिक व्यवसाय की चौथी पीढ़ी के सदस्य हैं। ठकराल परिवार 1940 में गुजरात से नागपुर आ गया था, जहां उनके माता-पिता ने अगरबत्ती उद्योग के जरिए अपनी व्यावसायिक यात्रा शुरू की। एक दशक बाद, उनके पिता ने अपना पहला अगरबत्ती ब्रांड, 'पारसमणि' पंजीकृत कराया। श्री ठकराल ने अगरबत्ती व्यवसाय की निरंतर वृद्धि पर प्रकाश डालते हुए कहा कि विशेष समारोहों के साथ 75 वर्ष समूह के लिए मील के पथर साबित होंगे और इसके लिए कई कार्यक्रमों की योजना पहले से ही चल रही है।

विस्तार और नवाचार : ठकराल समूह का अगला अध्याय

सुगंध इंडिया को श्री ठकराल ने बताया कि कंपनी अपनी विस्तार रणनीति के तहत कई अगरबत्ती और फ्रेग्रेन्स प्रोडक्ट्स लॉन्च करेगी। इन उत्पादों में ज़िपर पैक, बॉक्स सहित पैकेजिंग की नई डिजाइनिंग होगी। ग्राहकों को आकर्षित करने के लिए हाई क्वालिटी प्रोडक्ट्स की कीमत भी 50 रुपए के रेंज में होगी। पुरानी विरासत के साथ आधुनिकता के प्रति ठकराल समूह की प्रतिबद्धता उद्योग और उसके प्रोडक्ट्स में दिखाई देती है।

उन्होंने कंपनी की उत्पादन प्रक्रिया में एडवांस मशीनों और तकनीक बेस्ड प्रोडक्शन के इस्तेमाल और महत्वपूर्ण परिवर्तन पर प्रकाश डालते हुए बताया कि शुरुआत में पारंपरिक तकनीक पर फोकस करते हुए अनुसंधान और विकास (आर एंड डी) की शुरुआत की, जिसमें सिग्नेचर अगरबत्ती उत्पाद बनाने के लिए पुरानी तकनीक के साथ नई तकनीक का उपयोग किया गया। रॉ मैटेरियल सम्मिश्रण, वांछित सुगंध और डिजाइन इसका इस्तेमाल किया गया। कच्चे माल को मिलाने की प्रक्रिया उत्पादन का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। अनुसंधान एवं विकास को एकीकृत करके, कंपनी ने अपने उत्पादों में बेहतर गुणवत्ता और अद्वितीय सुगंधित प्रोफाइल सुनिश्चित करते हुए इस प्रक्रिया को उन्नत किया है। श्री ठकराल ने बताया, "हमारी आर एंड डी टीम बाजार की मांग के अनुरूप सुगंध तैयार करने की नयी और पुरानी तकनीक का साथ-साथ प्रयोग करती है।"

उत्पादन और ट्रांसपोर्टेशन में बदलाव लाने वाली अग्रणी कंपनी

श्री ठकराल कंपनी की मौजूदा उपलब्धियों की यात्रा में आवश्यक योगदान और तकनीकी जानकारी के इस्तेमाल का श्रेय अपने छोटे भाई, श्री भरत भाई को देते हुए कहा कि उनके प्रयास से ही समूह सफल हो रहा है। उन्होंने बताया कि कंपनी के प्रोडक्ट्स में 24 नई सुगंधियों के इस्तेमाल का प्रयोग पूरा होने वाला है। ये सुगंध अंतिम परिशोधन के दौर से गुजर रही हैं और साल के अंत तक वह लॉन्च के लिए तैयार हो जाएंगी। इस साल से, कंपनी की योजना प्रति माह कम से कम दो सिग्नेचर अगरबत्ती उत्पाद जारी करने की है। इससे कंपनी मार्केट में निरंतर नए-नए प्रोडक्ट्स देती रहती है और मार्केट में आगे बनी रहती है। आधुनिक अनुसंधान एवं विकास के साथ परंपरा के सम्मिश्रण पर ठकराल समूह का ध्यान भारतीय अगरबत्ती उद्योग में निरंतर अग्रणी स्थिति में रहा है।

श्री ठकराल ने अगरबत्ती उद्योग में उभरते रुझानों और रणनीतिक विस्तार योजनाओं के विकास पर प्रकाश डालते हुए कहा कि अगरबत्तियां रूम फ्रेशनर्स और फ्रेगरेन्स स्प्रे के समान ही वातावरण में सुगंधित प्रभाव प्रदान करती हैं। पारंपरिक अगरबत्तियां बेहतर विकल्प प्रदान करती हैं। ब्रांड की बाजार में उपस्थिति पर चर्चा करते हुए उन्होंने कहा कि महाराष्ट्र में पांच दशकों से भी अधिक समय से हमारे प्रोडक्ट बाजार में अग्रणी रहे हैं। हालांकि, श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार ने गुजरात, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, तेलंगाना और गोवा सहित कई पड़ोसी राज्यों में भी लगातार



अपना विस्तार किया है। इसके अतिरिक्त, कंपनी बिहार, कर्नाटक, दिल्ली और पंजाब के कुछ हिस्सों में उभरते ब्रांड के रूप में इन बाजारों में अपनी उपस्थिति मजबूत की है। पंजाब के बारे में उनकी योजना है कि अगले दशक के भीतर सभी जिलों तक उनके उत्पाद पहुंच जाएंगे। उन्होंने कहा, "हमारे पास एक विस्तृत त्रि-वर्षीय योजना है, और मेरी दृष्टि पूरे भारत में हर अप्रयुक्त अगरबत्ती बाजार तक पहुंच हासिल करने की है। हमारी टीम इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए अधिकतम प्रयास कर रही है।" नए प्रोडक्ट्स और राष्ट्रव्यापी विस्तार पर ध्यान देने के साथ ही ठकराल समूह उभरते अवसरों का लाभ उठाने और अगरबत्ती उद्योग में

हालांकि, उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि ये उत्पाद मुख्य रूप से उनके व्यावसायिक पारिस्थितिकी तंत्र का समर्थन करते हैं, उनका मुख्य ध्यान उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती बनाने पर रहता है। 75 वर्षों से अगरबत्ती व्यवसाय में होने के बावजूद, श्री ठकराल ने विनम्रतापूर्वक टिप्पणी की, कि वास्तव में "अच्छी और प्यारी" अगरबत्ती बनाने की कला में पूरी तरह से महारत हासिल करने में 25 साल और लग सकते हैं।

अपने नेतृत्व को मजबूत करने के लिए तैयार है। सुगंध इंडिया के महाराष्ट्र के बाहर डिपो स्थापित करने संबंधी सवाल के जवाब में हसमुख रतिलाल ठकराल ने बताया कि जीएसटी (वस्तु एवं सेवा कर) की शुरुआत ने उनकी सप्लाई चैन की रणनीति को नया रूप दिया है। उन्होंने कहा, “जबकि महाराष्ट्र के भीतर ट्रांसपोर्टेशन, जैसे कि नागपुर से मुंबई तक, स्थानीय वितरकों और ट्रांसपोर्टर्स के जारी होता है, चुनौती राज्य के बाहर समान दूरी तय करने में है।” श्री ठकराल ने समृद्धि राजमार्ग (हिंदू हृदय सम्राट बालासाहेब ठाकरे महाराष्ट्र समृद्धि महामार्ग) द्वारा ट्रांसपोर्टेशन की बेहतर व्यवस्था की प्रशंसा की, जिसने नागपुर और मुंबई के बीच यात्रा के समय को काफी कम कर दिया है। उन्होंने बताया, “पहले 800 किलोमीटर से ज्यादा की दूरी तय करने में 24 घंटे लगते थे, अब इसमें आधा समय लगता है। छोटा रास्ता लगभग 200 किलोमीटर बचाता है, लागत कम करता है और डिलीवरी की समय सीमा में सुधार करता है।” नागपुर की रणनीतिक क्षमता पर चर्चा करते हुए, श्री ठकराल ने उद्योगों और वाणिज्य के लिए एक लॉजिस्टिक्स हब के रूप में इसके उभरने पर प्रकाश डालते हुए कहा “नागपुर का स्थान आदर्श है, यहां राष्ट्रीय राजमार्ग 6, 7 और 69 मिलते हैं। यह एशियाई राजमार्ग AH43 (आगरा से मतारा, श्रीलंका) और AH46 (खड़गपुर से धुले) के लिए भी एक महत्वपूर्ण जंक्शन है। भारत का जीरो माइल शहर होने के कारण इसके लॉजिस्टिक्स लाभ और भी मजबूत हो गए हैं,” उन्होंने कहा कि इन रणनीतिक लाभों के साथ, नागपुर ठकराल समूह के भारत भर में अपनी बाज़ार पहुंच का विस्तार करने और अपनी आपूर्ति श्रृंखला के संचालन को सुव्यवस्थित करने के प्रयासों में महत्वपूर्ण भूमिका निभाने के लिए तैयार है।

विविध उत्पाद पोर्टफोलियो और पर्यावरण अनुकूलता

श्री ठकराल ने अगरबत्ती के अलावा अपने अन्य उत्पादों के पोर्टफोलियो के बारे में जानकारी साझा की। इस रेंज में पारंपरिक गीली और सूखी धूप व बांस रहित अगरबत्ती शामिल हैं। हालांकि, उन्होंने इस बात पर जोर दिया कि ये उत्पाद मुख्य रूप से उनके व्यवसायिक पारिस्थितिकी तंत्र का समर्थन करते हैं, उनका मुख्य ध्यान उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती बनाने पर रहता है। 75 वर्षों से अगरबत्ती व्यवसाय में होने के बावजूद, श्री ठकराल ने विनम्रतापूर्वक टिप्पणी की कि वास्तव में “अच्छी और प्यारी” अगरबत्ती बनाने की कला में पूरी तरह से महारत हासिल करने में 25 साल और लग सकते हैं। हालांकि यह टिप्पणी व्यंग्यात्मक लग सकती है, लेकिन यह एक चुनौतीपूर्ण और स्थापित उद्योग समूह में निरंतर सीखने के प्रति उनकी विनम्रता और समर्पण को ही दर्शाती है। अगरबत्ती कारोबार की सुलभता पर प्रकाश डालते हुए, श्री ठकराल ने कहा, “यह बहुत ही सुंदर कारोबार है। कोई भी व्यक्ति मात्र ₹25,000 से शुरुआत कर सकता है। इसके विपरीत, करोड़ों का निवेश करने वाले लोग अगर समझदारी से प्रबंधन न करें तो भारी नुकसान भी उठा सकते हैं।” उन्होंने वैश्विक प्रदर्शन की भूमिका पर प्रकाश डालते हुए विश्व परफ्यूमरी कांग्रेस (इस साल जिनेवा में आयोजित) का हवाला देते हुए कहा कि यह एक ऐसा मंच है, जहां मैनुफैक्चरर्स भारत में नए प्रोडक्ट्स लाने के लिए अत्याधुनिक तकनीक, नई सोच और सुगंधियों का पता लगाते हैं।

श्री ठकराल ने सुगंध उद्योग में अपने प्रभावशाली काम के लिए सुगंध इंडिया पत्रिका की भूरी-भूरी प्रशंसा करते हुए कहा कि इसका प्रकाशन अगरबत्ती उद्योग के क्षेत्र में शीर्ष 3 सबसे पसंदीदा पत्रिकाओं में से एक बताते हुए पत्रिका की टीम को बधाई दी। उन्होंने कहा, “अगर आप जोखिम उठाने वाले उद्यमियों को अगरबत्ती निर्माता के रूप में विकसित होने में सहायता करना जारी रखते हैं, तो यह दोनों के लिए जीत की स्थिति होगी।” नवाचार, विनम्रता और सहयोग के लिए ठकराल समूह की प्रतिबद्धता घरेलू अगरबत्ती उद्योग में एक ब्रांड लीडर रूप में उसकी स्थिति मजबूत करती है। श्री ठकराल ने उत्पादन प्रक्रिया में गाय के गोबर को शामिल करके अगरबत्ती निर्माण के लिए अपने नये दृष्टिकोण और रॉ

मैटेरियल के विकल्प के रूप में देखते हुए कहा कि गाय के गोबर में प्राकृतिक एंटीबायोटिक गुण होते हैं और इसका धुआं एक बेहतर मच्छर भगाने का काम करता है। अगरबत्ती में सीमित मात्रा में गाय के गोबर को शामिल करके, अंतिम उत्पाद (अगरबत्ती) दोहरे लाभ प्रदान करता है: यह मच्छरों को प्रभावी रूप से दूर भगाता है और एक सुखद, स्थायी सुगंध पैदा करता है। ठकराल समूह ने ‘टू नॉट डिस्टर्ब’ ब्रांड नाम के तहत एक नई उत्पाद लाइन पेश की है, जिसे स्पष्ट रूप से मच्छर भगाने के बजाय “गाय के गोबर की बत्ती” के रूप में बेचा जाता है। इस उत्पाद को बाजार में अच्छी सकारात्मक प्रतिक्रिया मिलने के साथ रिपीट ऑर्डर मिल रहे हैं जो इसकी बढ़ती लोकप्रियता को दर्शाती है।

श्री ठकराल ने सुगंध इंडिया से कहा, “गाय के गोबर से बनी अगरबत्ती का भविष्य उज्ज्वल है,” उद्योग और बाजार में इसे पर्यावरण के अनुकूल और स्वास्थ्य के प्रति जागरूकता के रूप में देखा जा रहा है। इस तरह की पहल के साथ, ठकराल समूह अगरबत्ती बाजार में खुद को अग्रणी खिलाड़ी के रूप में स्थापित करना जारी रखे है। वह परंपरा को स्थिरता के साथ मिलाकर उपभोक्ताओं की बदलती प्राथमिकताओं को पूरा करता है।

चुनौतियों का अवसर में परिवर्तन

अगरबत्ती उद्योग के सामने आने वाली चुनौतियों और उथल-पुथल के दौर में निर्माताओं के लचीलेपन संबंधी सवाल पर उन्होंने रा अगरबत्ती के आयात पर (सरकार द्वारा) प्रतिबंध को एक महत्वपूर्ण चुनौती के रूप में बताया, जिसने बाजार को बाधित किया। उन्होंने याद करते हुए कहा, “हमें नहीं पता था कि क्या करना है। सब कुछ बंद हो गया और दो साल व्यावहारिक रूप से बर्बाद हो गए।” हालांकि, उन्होंने स्वीकार किया कि यह व्यवधान भी एक वरदान साबित हुआ, जिसने उद्योग को अनुकूल और नए प्रयोग के लिए प्रेरित किया। श्री ठकराल ने बताया, “ऐसी निर्भरता को दूर करने के लिए, हमने अपने तरीके बदले और उत्पादन बढ़ाया।” इस बदलाव के परिणामस्वरूप कई सुधार हुए, जिसमें कच्चे माल की घरेलू उपलब्धता भी शामिल है। आज, भारत दुनिया का सबसे बड़ा अगरबत्ती निर्माता होने का गौरव रखता है, यह उपलब्धि उन्नत अगरबत्ती बनाने वाली मशीनरी और तकनीक के माध्यम से संभव हुई है, जो बेहतर उत्पाद व गुणवत्ता सुनिश्चित करती है।

बांस की काड़ी वाली अगरबत्तियों के भविष्य संबंधी सवाल के जवाब में श्री ठकराल ने कहा कि चीन और वियतनाम से बांस के आयात के कारण वर्तमान में सीमित उत्पादन होता है। हालांकि, उन्होंने आशा व्यक्त करते हुए कहा, “एक बार जब भारत बड़े पैमाने पर गुणवत्ता वाले बांस के बागान विकसित कर लेगा, तो आयातित बांस पर निर्भरता समाप्त हो जाएगी, जिससे इस क्षेत्र का भविष्य उज्ज्वल हो जाएगा।” उन्होंने बताया कि पैकेजिंग भी एक महत्वपूर्ण चुनौती बनी हुई है। विकल्पों की कमी के कारण प्लास्टिक पैकेजिंग और लेमिनेशन से दूर जाना मुश्किल है। उनकी कंपनी ने कुछ उत्पादों के लिए कागज़-आधारित पैकेजिंग के साथ प्रयोग किया है, लेकिन अभी यह परीक्षण के चरण में है। उनके हालिया तैयार प्रोडक्ट्स में से एक, कैमोफ्लेज, एक अगरबत्ती उत्पाद है, जिसे पर्यावरण के अनुकूल, प्लास्टिक-मुक्त डिज़ाइन के रूप में पैक किया गया है, जिसे जल्द ही बाज़ार में पेश किया जाएगा। लकड़ी के बॉक्स में पैक की गई अगरबत्ती के बारे में सुगंध इंडिया से मिली प्रतिक्रिया को स्वीकार करते हुए, श्री ठकराल ने टिकाऊ पैकेजिंग समाधानों के प्रति अपनी प्रतिबद्धता दोहराई। उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने मसाला अगरबत्ती का उत्पादन शुरू कर दिया है और बाज़ार की प्रतिक्रिया का इंतज़ार कर रही है। इन चुनौतियों के बावजूद, श्री ठकराल ने पर्यावरण की दृष्टि से सुरक्षित और अनुकूलनीय उद्योग का हिस्सा होने पर गर्व व्यक्त किया। उन्होंने कहा, “सीमेंट या अन्य बड़े पैमाने के उद्योगों के विपरीत, एमएसएमई के रूप में अगरबत्ती व्यवसाय को अपेक्षाकृत आसानी से बढ़ाया या घटाया जा सकता है।” पैकेजिंग, तकनीक और पर्यावरण के हित में नए प्रयोग के साथ, श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार अगरबत्ती उद्योग कोहरित और अधिक कुशल भविष्य की ओर ले जाने के लिए तैयार है।

भारत ठकराल का दृष्टिकोण: नवाचार की शक्ति

श्री हसमुख रतिलाल ठकराल के छोटे भाई भरत ठकराल ने सुगंध इंडिया के साथ चर्चा के दौरान श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार की उपलब्धियों के लिए अपना उत्साह साझा किया। उन्होंने अगरबत्ती उद्योग के लिए एक प्रमुख बाजार वाराणसी में आयोजित सुगंध इंडिया एक्सपो 24 की सफलता पर विशेष प्रसन्नता व्यक्त की। उत्तर प्रदेश को एक रणनीतिक क्षेत्र के रूप में उजागर करते हुए, भरत भाई ने टिप्पणी की, “सबसे अधिक आबादी वाला राज्य होने के नाते, यू.पी. अगरबत्ती निर्माताओं के लिए एक हॉटस्पॉट है। इसके अतिरिक्त, पूर्वांचल क्षेत्र पूर्वोत्तर का प्रवेश द्वार होने के कारण, इसे माल सप्लाई के लिहाज से महत्वपूर्ण बनाता है।” कंपनी ने ऊद, चंदन और केसर जैसी प्राचीन सुगंधियों को प्रभावशाली ढंग से बनाया है, जो विशेष रूप से लोकप्रिय हैं। भरत भाई ने अपने प्रमुख उत्पाद, महा जंबो अगरबत्ती पर भी प्रकाश डाला, जो अपनी समृद्ध सुगंध के लिए प्रसिद्ध है। यह पाँच फुट लंबी अगरबत्ती है। उन्होंने कहा, “इस उत्पाद ने विभिन्न बाजारों, विशेष रूप से गुजरात और महाराष्ट्र में हलचल मचा दी है और अकेले तेलंगाना में 2,000 से अधिक पैकेट बिके हैं।” इसे अपनी खासियत बताते हुए भरत भाई ने इस उत्पाद के लिए वितरकों की निरंतर पूछताछ का उल्लेख किया। एक अन्य बेहतरीन उत्पाद हाई-क्लास ड्राई धूप स्टिक है, जो छह इंच की, धीमी गति से जलने वाली अगरबत्ती है जिसमें एक खास खुशबू है जो बड़े हॉल को पूरी तरह सुगंधित करने में सक्षम है। यह पंजीकृत ब्रांड तीन वर्षों से लगातार अच्छा प्रदर्शन कर रहा है। निर्यात के लिए जापान सीरीज और उच्च-स्तरीय निर्यात बाजारों को लक्षित करने वाली एक प्रीमियम अगरबत्ती को भी सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली है। अन्य लोकप्रिय उत्पादों में सुप्रीम और बिग सफारी सीरीज शामिल हैं, जो छत्तीसगढ़ और महाराष्ट्र में सबसे ज्यादा बिकती हैं। कीमत के प्रति सजग ग्राहकों के लिए, 4-इन्-1 और 5-इन्-1 ज़िपर पैक अगरबत्ती, जिनकी कीमत ₹100 है, गुणवत्तापूर्ण सुगंधों की एक स्थायी विविधता प्रदान करते हैं और देश भर में वह काफी लोकप्रियता अर्जित कर रही है। भरत भाई ने नये उत्पादों और बाजार की जवाबदेही के लिए अपने समूह की प्रतिबद्धता को रेखांकित किया, जिससे यह सुनिश्चित होता है कि श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार प्रतिस्पर्धी अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी बना रहेगा।



सोशल मीडिया और डिजिटल इंगेजमेंट

भरत ठकराल और समर्थ ठकराल के अनुसार, श्री सवाराम अगरबत्ती भंडार की उत्पादों की सफलता के लिए सोशल मीडिया एक प्रमुख माध्यम के रूप में उभरा है। सुगंध इंडिया के साथ बातचीत के दौरान उन्होंने इसके प्रभाव पर चर्चा की। भरत भाई के अनुसार पॉजिटिव मुद्दों जैसे सुखी पारिवारिक जीवन, को ध्यान में रखते हुवे सोशल मीडिया पर कैपेन चलाने से ग्राहकों पर एक पॉजिटिव प्रभाव पड़ता है और ब्रांड की वैल्यू और बिक्री भी बढ़ती है। समर्थ भाई ने डिजिटल जुड़ाव की तेजी से बदलती स्थिति के बारे में विस्तार से बताया। उन्होंने कहा, “पिछले पांच से सात सालों में सोशल मीडिया के विभिन्न प्लेटफॉर्म पर उपयोगकर्ताओं की संख्या बढ़ी है। व्हाट्सएप, इंस्टाग्राम, यूट्यूब और फेसबुक, रील, स्टोरी और शॉर्ट वीडियो से सोशल मीडिया भरा हुआ है। इससे प्रभावी ढंग से जुड़ने का एकमात्र तरीका अपने ब्रांड को बार-बार दिखाना है।” उन्होंने कहा कि सोशल इन्फ्लुएंसर उपयोगकर्ताओं को उनके ब्रांड से जोड़ने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। पहुंच को अधिकतम करने के लिए, कंपनी वितरकों के साथ प्रचार वीडियो साझा करती है, जो फिर उन्हें सोशल मीडिया स्टेटस के रूप में पोस्ट करते हैं और उन्हें स्थानीय खुदरा विक्रेताओं और उपभोक्ताओं के साथ आगे साझा करते हैं। यह नेटवर्क शेयरिंग रणनीति अत्यधिक प्रभावी साबित हुई है, जिससे बिना अतिरिक्त लागत के 25-30% तक अतिरिक्त बिक्री हुई है।

समर्थ भाई ने नई तकनीकों को अपनाने के महत्व पर भी जोर दिया। उन्होंने कहा, “एआई के आगमन के साथ, सामग्री निर्माण और उपयोगकर्ता के व्यवहार में नाटकीय रूप से बदलाव आया है। हम इन तेजी से बदलती प्रौद्योगिकियों के साथ तालमेल बनाए रखने के बारे में आशावादी हैं।” सोशल मीडिया प्लेटफॉर्म का रणनीतिक रूप से लाभ उठाकर और एआई-संचालित अंतर्दृष्टि को शामिल करके, ठकराल समूह प्रतिस्पर्धी अगरबत्ती और धूप बाजार में महत्वपूर्ण वृद्धि को आगे बढ़ाते हुए उपभोक्ताओं से सहजता से जुड़ रहा है। ■



नागपुर अगरबत्ती वेलफेयर एसोसिएशन के अध्यक्ष चुने गए कलीम खान

अगरबत्ती उद्योग के वेलफेयर कार्यक्रमों में और तेजी लाने की है योजना

हाल ही में नागपुर अगरबत्ती वेलफेयर एसोसिएशन के अध्यक्ष चुने जाने पर श्री कलीम खान को सुगंध इंडिया ने बधाई दी और उनके नेतृत्व में नागपुर अगरबत्ती एसोसिएशन द्वारा उद्योग के कल्याण के लिए उनकी क्या योजनायें हैं इसपर खास बातचीत की। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एसोसिएशन को लेकर आम लोगों की धारणा है कि वह उद्योग में लोगों की आर्थिक और व्यावसायिक मदद करें, लेकिन यह संभव नहीं है। संगठन का मुख्य काम वेलफेयर का है, जिसके तहत लोगों को जागरूक करना और व्यावसायिक परेशानियों के संदर्भ में सरकार को अवगत कराना तथा उससे रियायत हासिल करना है। उन्होंने कहा कि बीते 1 वर्ष से एसोसिएशन की मैगजीन नहीं निकल सकी है और मेरा प्रयास है कि वह जल्द से जल्द निकले इसके लिए कोशिश की जा रही है। इसके अलावा एसोसिएशन के कामकाज और फैसलों में पारदर्शिता होनी चाहिए। भविष्य में और एक्सपो आयोजित करने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यदि सब लोग साथ देंगे, तो जरूर एक फिर एक्सपो का आयोजन हो सकता है।



सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि एसोसिएशन के तहत वेलफेयर कार्यक्रमों में और तेजी लाने की कोशिश की जा रही है। श्री कलीम खान रॉकेट अगरबत्ती और परफ्यूम प्राइवेट लिमिटेड नागपुर के प्रमुख हैं। इसके अलावा वह एसोसिएशन के अध्यक्ष चुने गए हैं। उन्होंने बताया कि 10 वर्ष तक वह एसोसिएशन के उपाध्यक्ष भी रह चुके हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि नागपुर अगरबत्ती एसोसिएशन का जब गठन हुआ था, तो उसके पहले अध्यक्ष दीपक ठकराल चुने गए थे। उन्होंने बताया कि उस समय एसोसिएशन के तहत बहुत सारे कार्यक्रम हुए थे, जिसमें 8 वर्ष पूर्व एक एक्सपो का आयोजन किया गया था। वह बहुत ही कामयाब था। उन्होंने बताया कि कहा कि एसोसिएशन का मुख्य काम और उद्देश्य वेलफेयर कार्यक्रम हैं। इसके अलावा अगरबत्ती उद्योग की समस्याओं के लिए केंद्र सरकार से और सहूलियतों की मांग करना और व्यवसाय में आ रही कठिनाइयों को दूर करना है।

एक सवाल के जवाब में कलीम भाई ने कहा कि केंद्र सरकार को बंबू के इंपोर्ट पर 27.5% की मौजूदा कस्टम ड्यूटी को कम करना चाहिए। उन्होंने कहा कि देश में अगरबत्ती और अन्य कार्यों के लिए बंबू मिशन के तहत खेती 5 वर्ष पूर्व शुरू हुई थी, लेकिन अभी तक उसका सकारात्मक परिणाम नहीं आया है। केंद्रीय मंत्री श्री नितिन गडकरी जी ने बंबू उत्पादन में आत्मनिर्भरता के लिए बहुत कड़ी मेहनत की थी, लेकिन अभी तक उसका खास परिणाम नहीं आया है। यही कारण है कि अभी तक बंबू से संबंधित कारोबार के लिए कोई भी कंपनी काम नहीं कर रही है। चीन से बांस का

आयात करना अगरबत्ती सहित अन्य उद्योगों के लिए अभी भी मजबूरी बनी हुई है। सबसे बड़ी बात यह है कि बंबू पर इंपोर्ट ड्यूटी बहुत ज्यादा है। ऐसे में केंद्र सरकार को चाहिए कि वह कस्टम ड्यूटी कम करे। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि संगठन में इस बात पर सहमति बनाई जा रही है कि कस्टम ड्यूटी कम करने के लिए सरकार से बातचीत की जाए और इसके लिए प्रयास किए जा रहे हैं।

श्री कलीम खान ने कहा कि एसोसिएशन द्वारा अगरबत्ती-धूप उद्योग के छोटे उत्पादकों, जिनकी आर्थिक स्थिति अच्छी नहीं है। उनकी मदद की कोशिश की जानी चाहिए। सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि अगरबत्ती उद्योग में क्वालिटी और रेट को लेकर जो घमासान मचा हुआ है। उसमें क्या एसोसिएशन का हस्तक्षेप हो सकता है। इसके जवाब में श्री खान ने कहा कि क्वालिटी और रेट को कंट्रोल करने का काम एसोसिएशन नहीं कर सकता। यह उद्योग से जुड़े लोगों को सोचना है और अपनी इच्छा शक्ति से उन्हें स्वयं करना है। इसके लिए कुछ नहीं किया जा सकता। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती पहले हैंड मेड थी, तो बड़ी संख्या में मजदूर होते थे। ऐसे अनेक शहर अगरबत्ती उद्योग के केंद्र के रूप में उभरे, लेकिन जब से मशीनें आई हैं आज लेबर की संख्या घट गई है। मशीनों से उत्पादन के कारण लोग परेशान भी हो रहे हैं। खासतौर पर अगरबत्ती निर्माता ज्यादा दिक्कत में हैं। उन्होंने कहा कि सेंटेंड अगरबत्ती बनाने वालों के लिए जितना ज्यादा रॉ बत्ती मिलेगी उनका काम उतना ही अच्छा चलेगा। ■

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

नागमणी अगरबत्ती: विदर्भ में क्वालिटी प्रोडक्ट के रूप में पहचान

हम मंदिरों और आध्यात्मिकता को ध्यान में रखकर अपने उत्पादों में गुणवत्ता और पवित्रता बनाए रखते हैं: भोलेनाथ घटखर



नागमणि अगरबत्ती भंडार के उत्पाद विदर्भ में अपनी क्वालिटी प्रोडक्ट्स के लिए जाने जाते हैं। कंपनी के प्रमुख श्री भोलेनाथ गोविंद राव घटखर ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि मैं अपने प्रोडक्ट की पवित्रता का ध्यान रखता हूँ, क्योंकि इसके उपभोक्ता अपने भगवान के लिए उसे अर्पित करते हैं। इसलिए मैं अपने उत्पादों में ऐसा कोई भी रॉ मैटेरियल नहीं डालता, जो उसके मंदिर को अपवित्र करता हो। नागमणि अगरबत्ती भंडार की स्थापना भोलेनाथ जी ने 1984 में की थी। उन्होंने बताया कि अपने उत्पादों की क्वालिटी बनाए रखने के लिए मैं रॉ मैटेरियल्स और फ्रेगरेंस पर पूरा नियंत्रण रखता हूँ। रॉ मैटेरियल्स की पिसाई और उसकी क्वालिटी का पूरा ध्यान रखता हूँ। यही कारण है की हमारे 26 रेंज के प्रोडक्ट हैं और वह वर्षों से लोकप्रिय हैं। उन्होंने बताया कि वह मार्केट में जल्दी-जल्दी नए प्रोडक्ट्स लॉन्च नहीं करते, जबकि बीते 40 वर्षों में मैंने लगभग 50 परफ्यूम डेवलप किए हैं, लेकिन उन सबके प्रोडक्ट्स नहीं बनाए। मैं बहुत धीरे-धीरे और पूरी तैयारी के साथ बेस्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट ही लांच करता हूँ।

अ

गरबत्ती उद्योग में श्री भोलेनाथ के आने की लंबी कहानी है। स्कूल की पढ़ाई में वह टॉपर रहे हैं, लेकिन उन्होंने नौकरी नहीं की। शुरू से ही उनका मन अपना

कारोबार करने का था। उनके अधिकांश दोस्त भी गुजराती, मारवाड़ी और वोहरा समुदाय के व्यवसायियों में से थे। उन्होंने बताया कि जब मैं 9 वर्ष का था तभी मेरी मां का निधन हो गया था। मेरे पिता ने मुझे पाला पोसा और इसके लिए उन्होंने बहुत परिश्रम किया। ऐसे में मुझे नौकरी करने के लिए शहर से बाहर जाना पड़ता और मुझे यह मंजूर नहीं था, क्योंकि शहर से बाहर नौकरी करने पर मैं महीने या हफ्ते में ही घर आ पाता और मेहमानों की तरह रहता। मैं हमेशा अपने पिता के साथ ही रहना चाहता था। उस जमाने में शादी ब्याह के लिए रिश्ते आते थे, तो वह सरकारी नौकरी के बारे में पूछते थे। बहुत दबाव के

कारण मैंने दो बार नौकरी की, लेकिन सुबह नौकरी ज्वाइन करके शाम को ही छोड़ देता था। इस बीच मैंने साइकिल और फिर किराने का कारोबार भी शुरू कर दिया था, जिसमें मेरा एक पार्टनर था। उससे कुछ फायदा होता था, लेकिन मैंने नौकरी नहीं की।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि मेरे पार्टनर ने मुझे धोखा दिया।

मार्केट में वसूली का काम मुख्यतः वही करते थे, लेकिन वह पैसा दबाने लगा। अंततः पार्टनरशिप टूट गई और मुझे काफी घाटा हुआ। तब मैंने अपने पिता जी से 150 रुपए लेकर फिर धंधा शुरू किया। यह 150 रुपए वह थे, जो मुझे मेरिट लिस्ट में आने के कारण 144 रुपए की स्कॉलरशिप में मिले थे। आज मेरा जो कारोबार है वह 150 रुपए से शुरू हुआ था। कंपनी ब्रांड के नाम संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि नागमणि का नाम शुरू से ही था। सिर्फ पार्टनर को अलग कर दिया और फर्म को स्वयं चालू किया। मेरा सबसे पहले ब्रांड जरीना और चार्ली थे और यह बहुत फेमस हुए। यह इतने लोकप्रिय उत्पाद थे कि वह नागपुर से निकलकर विदर्भ और फिर मध्य प्रदेश तक लोकप्रिय हुए। इसके फ्रेगरेंस और क्वालिटी को लेकर अगरबत्ती उद्योग में हलचल सी मच गई। लोग

इसकी क्वालिटी और रा मटेरियल्स की जांच करने लगे, क्योंकि इसमें जो रा मटेरियल इस्तेमाल किए गए थे। वह बहुत महंगे थे और दूसरी कंपनी इतने सस्ते में यह क्वालिटी नहीं दे सकती थी।

भोलेनाथ जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि इसके बाद हमने गोल्ड संदल अगरबत्ती निकाली। यह ₹2 में 17 ग्राम वजन की थी। इसको लेकर भी बहुत हलचल शुरू हुई कि इतने सस्ते में कैसे कोई इतनी अच्छी क्वालिटी दे सकता है। इस तरह धीरे-धीरे मैंने अगरबत्ती की अब तक 26 वैरायटी में प्रोडक्ट निकाले हैं। उन्होंने बताया कि क्वालिटी से कभी समझौता नहीं किया, जब लोग राँ मटेरियल्स के सस्ते विकल्प ढूंढते हैं, तो मैं वियतनाम से आयातित राँ मटेरियल्स यूज करता हूँ। जब लोग पूछते थे कि मैं कैसे कम कीमत में बेस्ट प्रोडक्ट दे रहा हूँ, तो मैंने साफ कहा कि राँ मटेरियल्स की क्वालिटी मैं नंबर एक रखता हूँ। तब जाकर लोगों ने समझा। उन्होंने बताया कि इस वक्त संसार, मोगरा, गणेश, चंदन, गुलाब आदि सभी प्रोडक्ट ₹10 की एमआरपी वाले हैं और उनकी काफी मांग है। नागमणि की धूप भी है। अभी यह लूज में बिकता है, लेकिन जल्द ही हम इसकी पैकिंग शुरू करेंगे। इसके अलावा धूप कोन भी हमारा एकदम स्पेशल आइटम है। ऐसी क्वालिटी का धूप कोन और किसी कंपनी का नहीं है।

भविष्य की योजना पर उन्होंने बताया कि हाई क्वालिटी की मसाला अगरबत्ती बनाने का बेस्ट फॉर्मूला उनके पास है। हमारी मसाला अगरबत्ती 360 रुपए में है और वह डेढ़ घंटे तक जलती है। सांब्रानी कप पर काम कर रहा हूँ और जल्द ही उसे लॉन्च करेंगे। इसके अलावा हमारा मस्क प्रोडक्ट बहुत अच्छा है। नागमणि के प्रोडक्ट नागपुर के अलावा बालाघाट, छिंदवाड़ा, अकोला सहित विदर्भ के सभी जिलों की मार्केट में चल रहे हैं। उन्होंने कहा कि मैं उतना ही काम बढ़ाता हूँ, जितने पर कि मेरा पूरा कंट्रोल रहे। उन्होंने बताया कि वह अब तक लगभग 50 परफ्यूम बना चुके हैं और उनका इस्तेमाल लूज बत्ती में कर रहे हैं। उनका एक प्रोडक्ट पाकीज़ा 125 रुपए में बहुत पसंद किया जा रहा है। उन्होंने कहा कि नागमणि क्वालिटी के लिए जाना जाता है और इसीलिए मैं हड़बड़ी में प्रोडक्ट लॉन्च नहीं करता। मुझे ग्राहकों और उनके मंदिर की चिंता रहती है कि कैसे उसे बेस्ट प्रोडक्ट दूँ। ताकि उसका विश्वास बना रहे। श्री भोलेनाथ गोविंद राव जी अगरबत्ती एसोसिएशन के उपाध्यक्ष और सचिव भी रहे हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उत्पादों की क्वालिटी को लेकर एसोसिएशन कारोबारियों में सहमति बना सकता है कि वह बेस्ट क्वालिटी के ही प्रोडक्ट मार्केट में लाएं। ताकि अगरबत्ती उद्योग का भविष्य और उज्ज्वल हो सके। ■

उन्होंने बताया कि क्वालिटी से कभी समझौता नहीं किया, जब लोग राँ मटेरियल्स के सस्ते विकल्प ढूंढते हैं, तो मैं वियतनाम से आयातित राँ मटेरियल्स यूज करता हूँ। जब लोग पूछते थे कि मैं कैसे कम कीमत में बेस्ट प्रोडक्ट दे रहा हूँ, तो मैंने साफ कहा कि राँ मटेरियल्स की क्वालिटी मैं नंबर एक रखता हूँ। तब जाकर लोगों ने समझा।

ब्रांड न्यूज

बालाजी की जंबो धूप स्टिक: गुणवत्ता की एक सुगंधित विरासत

अपने उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के लिए प्रसिद्ध “बालाजी” ब्रांड छह दशकों से अधिक समय से सुगंध उद्योग की आधारशिला रहा है। नवाचार और उत्कृष्टता के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के लिए जाना जाने वाला बालाजी ब्रांड, बांस-रहित सेगमेंट में लगातार बढ़ती मांग को पूरा करने के लिए अपनी प्रीमियम बांस-रहित ड्राई जंबो धूप स्टिक की रेंज के साथ अग्रणी है।

इस असाधारण रेंज में 10 मोटी, रंगीन जंबो धूप स्टिक हैं, जो ₹125/- की किफायती एमआरपी पर उपलब्ध हैं। पांच आकर्षक वैरिएंट- चंदन, रोज, लैवेंडर, गार्डन और सैफरन के साथ-बालाजी हर पसंद के लिए एक सुगंधित विकल्प सुनिश्चित करता है। इन धूप स्टिक के जीवंत रंग और समृद्ध सुगंध उन्हें अपने आध्यात्मिक और सुगंधित अनुभवों में गुणवत्ता और लालित्य की तलाश करने वाले उपभोक्ताओं के लिए एक बेहतरीन विकल्प बनाते हैं। बांस रहित धूप श्रेणी में सबसे अधिक मांग वाली रेंज में से एक के रूप में खुद को मजबूती से स्थापित करने के बाद, बालाजी के उत्पादों को बाजारों में व्यापक सराहना मिली है, जिससे उद्योग में बालाजी का नाम सबसे ऊपर है और ब्रांड की स्थिति और मजबूत हुई है। ■



आर के टी रंगोली जंबो फैमिली पैक: त्योहारों के लिए सबसे बेहतर



400 ग्राम और 500 ग्राम में उपलब्ध: 5-इन-1 जंबो फैमिली पैक अगरबत्ती अपनी खुशबू की बहुमुखी रेंज की बदौलत हर मौसम, खासकर त्योहारों के लिए खास बन गई है। 400 ग्राम और 500 ग्राम के पैक में उपलब्ध, यह बेस्टसेलर हर तरह के ग्राहक की पसंद को पूरा करता है। इसमें पाँच आकर्षक सुगंध हैं: केवड़ा, गुलाब, चंदन, मोगरा और रजनीगंधा। प्रत्येक खुशबू भारत के प्रिय त्योहारों की भावना को पूरा करती है, जो उत्सवों में एक सुगंधित एहसास जोड़ती है।

नया साल: गुलाब के फूलों की खुशबू के साथ नए सिरों से शुरुआत करें, जो नई शुरुआत और आशावाद का प्रतीक है।

पोंगल: चंदन की सुकून देने वाली खुशबू के साथ फसल उत्सव को समृद्ध करें, जो परंपरा और शांति का प्रतीक है।

कुंभ मेला: केवड़े की दिव्य खुशबू के साथ आध्यात्मिक सद्भाव में डूब जाएं, जो पवित्र समारोहों के लिए आदर्श है।

लोहड़ी: मोगरा की गर्म और मीठी खुशबू के साथ सर्दियों की रातों को रोशन करें, जो आराम और खुशी लाती है।

मकर संक्रांति: रजनीगंधा की ताज़ा खुशबू के साथ पतंगों के त्योहार का जश्न मनाएं, जो सकारात्मकता और विकास का प्रतिनिधित्व करता है।

इस त्यौहारी सीज़न में, जंबो फैमिली पैक खुशी और परंपरा के हर पल को बढ़ाने के लिए एकदम सही साथी है। ■

देवदर्शन की एक्सक्लूसिव प्रीमियम अगरबत्ती लॉन्च

खुशबू – फिरदौस, गुलाब, चंदन और लैवेंडर, 35 ग्राम

देवदर्शन, जो 1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में नंबर 1 ब्रांड है, ने एक विशेष उत्पाद लॉन्च किया है। नई देवदर्शन प्रीमियम अगरबत्ती 35 ग्राम के सुविधाजनक पैक में उपलब्ध है, जिसमें चार मनमोहक खुशबूओं – फिरदौस, गुलाब, चंदन और लैवेंडर – का समावेश है। मात्र ₹40/- की किफायती कीमत में यह उत्पाद, ग्राहकों को एक उत्कृष्ट सुगंधित अनुभव प्रदान करने के लिए डिज़ाइन किया गया है। उत्कृष्ट गुणवत्ता की अगरबत्ती बनाने की अपनी विरासत के लिए प्रसिद्ध, देवदर्शन ने एक बार फिर इस लॉन्च के साथ बाजार में नया मानक स्थापित किया है। इन अगरबत्तियों में बेहतरीन सामग्री का उपयोग किया गया है, जो गहरी और लंबे समय तक चलने वाली खुशबू प्रदान करती हैं। चाहे वह धार्मिक अनुष्ठान हों, ध्यान के क्षण हों, या केवल वातावरण को सुगंधित और सुकूनदायक बनाने की बात हो, प्रीमियम अगरबत्ती हर प्रकार की उपभोक्ता आवश्यकताओं को पूरा करने का वादा करती है।

दुकानदारों के लिए यह नया उत्पाद एक ऐसा अवसर है जो ग्राहकों को एक विशेष और अनोखा विकल्प प्रदान करता है। देवदर्शन ब्रांड की स्थापित लोकप्रियता और भरोसे के साथ, खुदरा विक्रेता मजबूत मांग की उम्मीद कर सकते हैं। आकर्षक मूल्य निर्धारण और पैकेजिंग इसे प्रतिस्पर्धात्मक बढ़त देती है, जबकि इस उत्पाद पर



मिलने वाला अच्छा मार्जिन इसे स्टोर में शामिल करने के लिए एक बेहतरीन विकल्प बनाता है। देवदर्शन प्रीमियम अगरबत्ती और अन्य उत्पादों के बारे में अधिक जानकारी के लिए, आधिकारिक वेबसाइट www.devdarshandhoop.com पर जाएं। ■

रॉकेट वेट धूप: हैदराबाद में उपभोक्ताओं की पसंद

नागपुर स्थित रॉकेट अगरबत्ती कंपनी भारत के धूप उद्योग में अग्रणी के रूप में प्रतिष्ठित है, जिसकी विरासत 1970 के दशक से चली आ रही है। पांच दशकों से अधिक के अनुभव के साथ, ब्रांड ने लगातार उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद पेश किए हैं, जिससे विविध उपभोक्ता बाजारों में इसकी प्रतिष्ठा मजबूत हुई है। इसका व्यापक पोर्टफोलियो विभिन्न उत्पाद खंडों में फैला हुआ है, जिसमें अगरबत्ती, चमकीले रंगों में मैटेलिक धूप-अगरबत्ती और व्यापक रूप से पसंद की जाने वाली गीली धूप शामिल हैं। इसके शीर्ष प्रदर्शन वाले बाजारों में महाराष्ट्र, बिहार, पश्चिम बंगाल, मध्य प्रदेश और दक्षिणी राज्य शामिल हैं, जहाँ रॉकेट अगरबत्ती एक घरेलू नाम बन गया है। सुगंध इंडिया द्वारा हाल ही में किए गए एक बाजार सर्वेक्षण में, रॉकेट ब्रांड की गीली धूप हैदराबाद के गीली धूप के बाजार में सबसे अधिक मांग वाले उत्पादों में से एक थी। गुणवत्ता और नवाचार के प्रति ब्रांड की स्थायी प्रतिबद्धता ने लगातार विकसित होते बाजार में इसकी प्रासंगिकता सुनिश्चित की है, जिससे यह देश भर के उपभोक्ताओं के लिए एक विश्वसनीय विकल्प बन गया है। ■



लाइव टच ने बाजार में जारी किये नए बांस रहित उत्पाद

गुजरात के बढ़ते अगरबत्ती निर्माण उद्योग में राजकोट, अहमदाबाद की प्रमुखता को टक्कर देते हुए एक पावर हाउस के रूप में उभरा है। शहर के कई सफल ब्रांडों में से, बालमुकुंद इंडस्ट्रीज के ब्रांड लाइव टच ने खुद को नवाचार और गुणवत्ता में अग्रणी के रूप में प्रतिष्ठित किया है। अपनी रचनात्मक सुगंध पेशकशों और आकर्षक पैकेजिंग के लिए जाना जाने वाला, लाइव टच पूरे भारत में उपभोक्ताओं को आकर्षित करता है। इसके सबसे प्रसिद्ध उत्पादों में से, मिथडी और फ्यूजन सुगंध, विविध पसंदों को पूरा करने की ब्रांड की क्षमता को प्रदर्शित करते हैं। मिथडी, एक अनूठी मीठी महक है और फ्यूजन सुगंध, दो सुगंधों का मेल है, इन सभी ने बाजार में नए मानक स्थापित किए हैं।



इस सफलता के आधार पर, ब्रांड ने हाल ही में बांस रहित धूप उत्पादों की एक श्रृंखला लॉन्च की है, जो 8 इंच की लंबाई में ₹110 एमआरपी की कीमत पर चार विशिष्ट सुगंधों में उपलब्ध है: बेला विटारा, बांस टैटू, पोलो वुड्स और एक्वा लंदन। इसके अलावा, दिसंबर में, लाइव टच ने टिनी मिनी कलेक्शन पेश की है- छह शानदार खुशबू वाले वैरिएंट में कॉम्पैक्ट 5-इंच स्टिक- मिथडी, एक्वा लंदन, प्रभु, रिंगटोन, पाइनएप्पल रोज़ और जेड बसंती। 10 स्टिक ₹15 एमआरपी की कीमत में स्टाइलिश छोटे बॉक्स में पैक की गई यह रेंज उपभोक्ताओं को प्रीमियम खुशबू का आनंद लेने का एक किरायाती और सुविधाजनक तरीका प्रदान करती है। रचनात्मकता और सुलभता के प्रति लाइव टच की प्रतिबद्धता ने अगरबत्ती के शौकीनों के बीच इसे पसंदीदा बना दिया है। ■

अस्मा रोल-ऑन: हर पसंद के लिए परफेक्ट सुगंध

रोल-ऑन अत्तर को लंबे समय से पारंपरिक स्प्रे परफ्यूम के परिष्कृत और अल्कोहल-मुक्त विकल्प के रूप में उपयोग किया जाता रहा है। ये पारंपरिक रूप से प्राकृतिक खुशबू वाले नोटों में उपलब्ध रहे हैं, लेकिन फाइन फ्रेग्रेन्स और फ्रेंच नोटों की लोकप्रियता के साथ, अत्तर रोल ऑन अब नए और ट्रेंडी खुशबू वाले नोटों में भी आते हैं। इस श्रेणी में उपभोक्ताओं की बढ़ती दिलचस्पी बढ़ती के साथ ही चेन्नई स्थित दाऊद फ्रेगरेन्स ने अपने अस्मा ब्रांड को रोल-ऑन अत्तर में अग्रणी नाम के रूप में स्थापित किया है।

अस्मा रेंज में कई तरह के आकर्षक वैरिएंट उपलब्ध हैं, जिनमें अफनान, सनाबिल, अजमा, अराफात, अत्तरफुल, हनीन, मफ़ास, मजलिस, मनाज़िल, मरकज़, सफ़ा मरवा और सुंथिस शामिल हैं, जो बाजार की विविध सुगंधों की मांग को पूरा करते हैं। ये रोल-ऑन सुविधाजनक 3 मिली और 8 मिली साइज़ में उपलब्ध हैं, जो पोर्टेबिलिटी और उपयोग में आसानी सुनिश्चित करते हैं। बाज़ारों में लोकप्रिय, अस्मा अत्तर पारम्परिक और आधुनिक उपभोक्ताओं दोनों को आकर्षित करते हैं, जो आकर्षक पैकेजिंग के साथ मनमोहक खुशबू का संयोजन करते हैं। गुणवत्ता और विविधता के प्रति प्रतिबद्धता बनाए रखते हुए, सुगंध प्रेमियों की पहली पसंद बना हुआ है। ■



मेट्रो मराठा केवड़ा: एक अनोखी लोकप्रिय अगरबत्ती

हैदराबाद, अगरबत्ती और सुगंध उत्पादों के प्रमुख बाजार के रूप में स्थापित है, जो देश भर के ब्रांडों को आकर्षित करता है। हालांकि, दूसरे राज्यों के ब्रांडों के बीच, एक घरेलू ब्रांड- मेट्रो अगरबत्ती कंपनी के मराठा केवड़ा ने एक अनूठी विरासत बनाई है। अपनी असाधारण गुणवत्ता के लिए जानी जाने वाली इस अगरबत्ती ने दशकों से ग्राहकों को अपने से जोड़े रखा है। मराठा केवड़ा की मांग लगातार बढ़ रही है, खासकर इसके 150-ग्राम ज़िपर पाउच वैरिएंट के लिए, जिसकी कीमत ₹72 एमआरपी है। उपभोक्ता इसकी स्थायी सुगंध और निरंतर गुणवत्ता के लिए उत्पाद की प्रशंसा करते हैं, जिससे यह पारंपरिक खुशबू के शौकीनों के बीच एक भरोसेमंद नाम बन गया है। मेट्रो अगरबत्ती कंपनी की अपनी विरासत को बनाए रखने की क्षमता और एक उभरते बाजार में प्रासंगिक बने रहने की वजह से हैदराबाद और उसके बाहर भी इस ब्रांड की एक पसंदीदा जगह बनी हुई है। ■



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



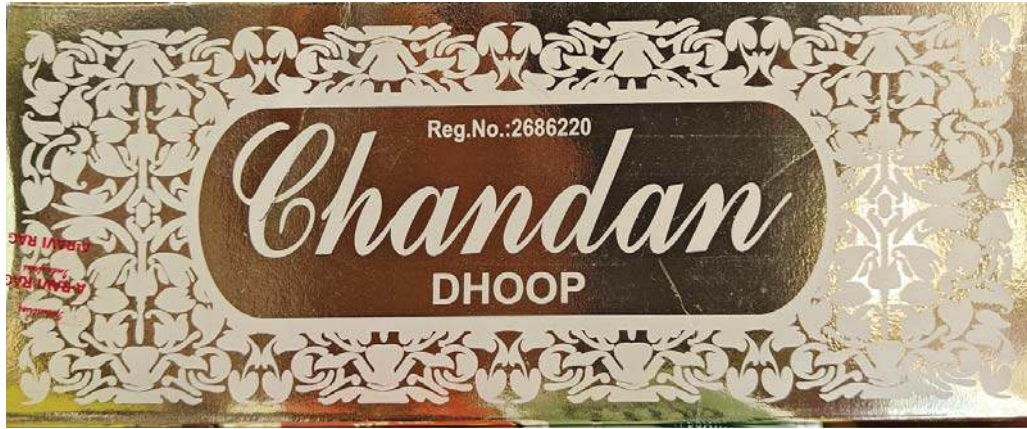
Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

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

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

ए रविराग चंदन: हर स्टिक, धूप और कप में गुणवत्ता



बेगलुरु स्थित ए रविराग इंडस्ट्रीज अगर्बत्ती और सुगंध क्षेत्र में उत्कृष्टता का पर्याय बन गई है। अपने प्रीमियम कृष्ण कला ब्रांड के लिए व्यापक रूप से पहचानी जाने वाली इस कंपनी ने बेहतरीन उत्पाद देने के लिए प्रतिष्ठा अर्जित की है, जो ऐसे उपभोक्ताओं को आकर्षित करते हैं जो लागत से ज्यादा गुणवत्ता को प्राथमिकता देते हैं। इसके विविध पोर्टफोलियो में अगर्बत्ती,

गीली धूप, ड्राई स्टिक, रोल-ऑन, साबुन और हवन सामग्री शामिल हैं, जो इसके ग्राहकों के लिए संपूर्ण सुगंध का अनुभव सुनिश्चित करते हैं। कृष्ण कला श्रृंखला में चन्दन एक बेहतरीन उत्पाद लाइन है, जिसमें अगर्बत्ती, धूप और कप शामिल हैं। बेहतरीन सुनहरे डिज़ाइन में पैक किए गए ये उत्पाद विलासिता और शिल्प कौशल का प्रतीक हैं। अपनी उच्च गुणवत्ता के कारण चंदन श्रृंखला ने ग्राहकों के दिलों में खास जगह बना ली है। ब्रांड साल दर साल बाजार विस्तार में लगा हुआ है और अगर्बत्ती उद्योग में एक प्रमुख ब्रांड के रूप में अपनी स्थिति को मज़बूत बनाए हुए है। ■

श्री घंटाकरणा धूप: हर स्टिक में उत्कृष्टता

जैसे-जैसे गुजरात किफायती कीमतों में उच्च गुणवत्ता वाले अगर्बत्ती उत्पादों के केंद्र के रूप में अपनी जगह पक्की कर रहा है, उसी तरह डीसा (गुजरात) का श्री घंटाकरणा महावीर धूप उत्पाद उपभोक्ताओं के बीच एक भरोसेमंद नाम के रूप में उभरा है। ड्राई धूप स्टिक में विशेषज्ञता रखने वाला यह ब्रांड बांस-मुक्त विकल्पों की बढ़ती मांग को पूरा करता है। इसके रियल केसर चंदन और गुलाब विशेष रूप से लोकप्रिय हैं, जो अपनी समृद्ध, लंबे समय तक चलने वाली सुगंध के लिए जाने जाते हैं।

₹60 एमआरपी की किफायती कीमत पर सुविधाजनक 100-ग्राम पैक में ये धूप स्टिक पारंपरिक शिल्प कौशल को आधुनिक पैकेजिंग मानकों के साथ जोड़ती हैं। गुणवत्ता और किफायती संतुलन वाले उत्पादों को लगातार वितरित



करके, श्री घंटाकरणा ने न केवल गुजरात में बल्कि पूरे देश में धूप प्रेमियों के बीच अपनी पसंदीदा जगह बनाई है। ■

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

 
Intertek

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

नागपुर स्थानीय और बाहरी ब्रांडेड कंपनियों की मिली जुली मार्केट: चंद्रशेखर

“ अगरबत्ती धूप उत्पादों की प्रमुख सुपर स्टॉकिस्ट फर्म आई एजेंसी के प्रमुख चंद्रशेखर लांडे ने सुगंध इंडिया को बताया कि अहमदाबाद, इंदौर, पुणे और बंगलुरु के ब्रांडेड उत्पादों की नागपुर और विदर्भ रीजन में अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने बताया कि नागपुर की खुद कई बड़ी कंपनियां हैं, जिनके उत्पाद यहां चलते हैं। इस तरह नागपुर स्थानीय और बाहरी ब्रांडेड कंपनियों के प्रीमियम, इकोनामी और मीडियम रेंज के उत्पादों की मिली जुली मार्केट है। चंद्रशेखर लांडे वर्ष 2018 से अगरबत्ती के कारोबार में हैं। उन्होंने बताया कि वह कई अगरबत्ती कंपनियों के पूरे विदर्भ और छत्तीसगढ़ में सप्लाई करते हैं। उन्होंने लक्ष्मी अगरबत्ती से अपना कारोबार शुरू किया था। उसके बाद खरा सोना, पूजा पाठ का डेनिम, गोयल अगरबत्ती, डाली अगरबत्ती, निंबलकर गुप, फर्स्ट चॉइस और आगरा की कंपनी नवीन का काम उनके पास है। इनके कंपनियों के वह एसएस और डिस्ट्रीब्यूटर हैं। परम के वह 2 वर्ष से सुपर स्टॉकिस्ट हैं। ”



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में चंद्रशेखर ने बताया कि उनके पास लगभग 450 डिस्ट्रीब्यूटर्स का नेटवर्क है। वह छत्तीसगढ़ की भी मार्केट में सप्लाई करते हैं। विदर्भ में नागपुर के अलावा चंद्रपुर, गडचिरोली, गोंदिया, भंडारा, अकोला, अमरावती और बुलढाणा तक सप्लाई करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि महाराष्ट्र में कई रीजन हैं। इसमें विदर्भ में इकोनामी और मीडियम रेंज के प्रोडक्ट बिकते हैं। नागपुर में प्रीमियम काफी चलता है। बाकी शहरी और ग्रामीण इलाकों में इकोनामी और लूज प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि मराठवाड़ा में 70% मार्केट प्रीमियम की है। यह संपन्न इलाका है। पश्चिम महाराष्ट्र में भी 60% प्रीमियम चलता है। विदर्भ में 10, 15, 20 रुपए के प्रोडक्ट्स चलते हैं। विदर्भ के ग्रामीण इलाकों में धूप अगरबत्ती का बाजार बहुत मजबूत है। 400 ग्राम का जीपर पैक जो लूज माना जाता है, वह काफी चलता है। नागपुर में देश के टॉप 3 ब्रांड साइकिल, जेड ब्लैक और आईटीसी की भी अपनी मार्केट है

श्री चंद्रशेखर ने बताया कि नागपुर में लोकल उत्पादकों के भी बड़े ब्रांड हैं, जिनमें रॉकेट और ठकराल के प्रोडक्ट बहुत चलते हैं और उनकी पैन इंडिया सप्लाई है। इसके अलावा बालाजी, श्रीजी, अमृता, परम, डेनिम, बंसी, बिग सफारी की भी अच्छी खासी मार्केट है। लोबान में लूज अगरबत्ती का यहां काफी चलन है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां पहले बंगलुरु के प्रोडक्ट बहुत चलते थे और अभी भी उनकी मार्केट है। अरिहंत, वसंत की मसाला अगरबत्ती अच्छी चल रही है। उन्होंने कहा कि नागपुर एक मिक्स मार्केट है, जहां महंगा व सस्ता सब बिकता है। उन्होंने बताया कि जंबो पैक 300 व 400 ग्राम वाला काफी बिक रहा है। झाड़ू धूप में परम, खरा सोना, पूजा पाठ का जीपर चलता है। धूप में बंसी की मोनोपोली है। उन्होंने बताया कि गीली धूप पहले ज्यादा चलती थी, लेकिन अब लोग झाड़ू धूप ज्यादा पसंद कर रहे हैं। जीपर पैक में गीली धूप कई कंपनियां बनाती हैं, जो चल रही हैं। सांब्रानी कप का चलन ब्रांडेड में कम है। लूज ज्यादा चलते हैं। कपूर में मयूर और लोकल प्रोडक्ट्स का ज्यादा चलन है। हालांकि गायत्री, पूजा पाठ, परम, सरस्वती, श्री पाइन, हेम, गीता प्रोडक्ट्स का भी कपूर चलता है। उन्होंने कहा कि ओवरऑल महाराष्ट्र बहुत अच्छी मार्केट है, पर विदर्भ में मिला-जुला काम है। शहरी इलाकों में ही प्रीमियम चलता है। ■

"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



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

नागपुर में बड़ी संख्या में मैनुफैक्चरर करते हैं लूज प्रोडक्शन: राजेश शाह



मध्य भारत में नागपुर अगरबत्ती उत्पादों के प्रोडक्शन का एक बड़ा हब बन चुका है, क्योंकि यहां लगभग 200 से अधिक स्थानीय उत्पादक कंपनियां हैं, जो रजिस्टर्ड हैं, जबकि इससे ज्यादा अनरजिस्टर्ड अगरबत्ती उत्पादक इस शहर में हैं। अजय अगरबत्ती वर्क्स के प्रमुख श्री राजेश शाह ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि विदर्भ में हाई क्वालिटी वाले प्रीमियम अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स की ज्यादा बड़ी मार्केट नहीं है। इकोनामी और मीडियम रेंज के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चलते हैं। यहां का ट्रेंड है कि कम कीमत में ज्यादा वजन वाले उत्पाद ही चलते हैं। 200 से 500 ग्राम वजन वाले पैक 100 से 150 रूपए की रेंज में ज्यादा चलते हैं। इसी को लूज अगरबत्ती की मार्केट कहते हैं। इस तरह यहां लूज प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं। अजय अगरबत्ती वर्क्स अजय अगरबत्ती ब्रांड के नाम से अपने प्रॉडक्ट्स भी बनाती है। श्री राजेश शाह राजकमल इंदौर, शालीमार बैंगलोर और ओसवाल कंपनी पुणे की अगरबत्ती कंपनियों के प्रोडक्ट्स की ट्रेडिंग भी करते हैं।

श्री राजेश शाह ने सुगंध इंडिया को बताया कि अजय अगरबत्ती ब्रांड के अपने 30 से 40 रेंज के प्रोडक्ट हैं। हम अगरबत्ती, कोन और धूप बनाते हैं। इसके अलावा पूजा पाठ की अन्य सामग्रियों चंदन टीका, सिंदूर, कुमकुम और अष्टगंध आदि का भी काम करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि शुरू में हम सिर्फ दूसरी कंपनियों के लिए ट्रेडिंग करते थे। बाद में अपने ब्रांड के नाम से मैनुफैक्चरिंग भी करने लगे। उन्होंने बताया कि इंडो डिवाइन स्पिरिचुअल सॉल्यूशन प्राइवेट लिमिटेड के अलावा दूसरी बड़ी कंपनियों के संपर्क में मैं था। डिस्ट्रीब्यूशन में पूजा-पाठ सामग्री के बहुत सारे प्रोडक्ट हैं, जिनका काम वह कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि दो-तीन अगरबत्ती कंपनियों का काम वह विदर्भ के लेवल पर करते हैं। राजकमल का काम केवल नागपुर में ही करता हूँ। इसके अलावा डिस्ट्रीब्यूशन में विदर्भ सहित मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ तक सप्लाइ है। उनके पास एसएस का भी काम है, जिसके तहत 35 से 40 डिस्ट्रीब्यूटर काम करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर की मार्केट में टॉप ब्रांड में जेड ब्लैक, बंसी और राजकोट का परम चलता है। नागपुर में अगरबत्ती की

सबसे ज्यादा बिक्री होती है। हालांकि धूप स्टिक की मार्केट बीते कुछ वर्षों में तेजी से बढ़ी है। उन्होंने कहा कि नागपुर में बहुत ज्यादा अगरबत्ती, धूप और पूजा पाठ सामग्रियों के उत्पादक हो गए हैं। इसकी वजह शायद केंद्र सरकार द्वारा नागपुर को अगरबत्ती क्लस्टर के रूप में घोषित किया जाना है। यहां जितने बड़े और पुराने ट्रेडर थे। अब वह सभी मैनुफैक्चर हो गए हैं। इस तरह लगभग रजिस्टर्ड उत्पादकों की संख्या 200 से अधिक है, जबकि अनरजिस्टर्ड लोग इससे भी कहीं ज्यादा हैं। उन्होंने कहा कि नागपुर में अगरबत्ती उद्योग का विकास बहुत तेजी से हुआ है। यही कारण है कि नागपुर का सफारी और रॉकेट पैन इंडिया ब्रांड बन गए हैं। नागमणि के प्रोडक्ट भी बहुत तेजी से बढ़ रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि जेड ब्लैक का दबदबा है, क्योंकि उनकी मार्केटिंग रणनीति, प्रोडक्ट लॉन्चिंग का तरीका और अपने प्रॉडक्ट्स के साथ बहुत सारी स्क्रीम देने के कारण वह बहुत ज्यादा चल रहा है। उनके चंदन टीका की भी सेल बहुत ज्यादा है और हरी दर्शन भी काफी अच्छा चलता है। उन्होंने बताया कि हमारी कंपनी “स्पिरिचुअल” का चंदन टीका ब्लैक, व्हाइट, रेड, पीला सहित 6 कलर में है और उसको लोग काफी पसंद कर रहे हैं। ■



सनातन देश की संस्कृति में बना
सनातन संस्कृति का अपना ब्राण्ड



**सपेशल
पूजन
सामग्री**



रुद्राभिषेक पूजन सामग्री किट	सत्यनारायण पूजन सामग्री किट	लक्ष्मी-गणेश पूजन सामग्री किट	सम्पूर्ण पूजन सामग्री किट	गृह प्रवेश पूजन सामग्री किट
नवरात्रि पूजन सामग्री किट	भूमि पूजन सामग्री किट	करवा चौथ पूजन सामग्री किट	डाला छठ पूजन सामग्री किट	तिलकोत्सव पूजन सामग्री किट
गणेश पूजन सामग्री किट	विवाह पूजन सामग्री किट	मूल शांति पूजन सामग्री किट	रामायण पूजन सामग्री किट	यज्ञोपवित पूजन सामग्री किट
तीज पूजन सामग्री किट	त्री पिण्डी पूजन सामग्री किट	सुन्दरकाण्ड पाठ पूजन सामग्री किट	शतचण्डी एवं नवचण्डी विशेष पूजा किट	महामृत्युंजय पूजन सामग्री किट

अन्य सामग्री

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



CUSTOMER CARE NUMBER **+91 9651001942** **9820931942**

SHB ADVERTISING & MEDIA (OPC) Pvt. Ltd.



Mahmoorganj, Varanasi, U.P.-221009 (India)

info@onlinepanditjii.com www.onlinepanditjii.com

Follow Us



अगरबत्ती क्लस्टर होने के कारण नागपुर बना हब

देश में जीरो माइल सेंटर में स्थित नागपुर प्राचीन शहर है, जो अपने अभयारण्यों और संतरे की खेती के लिए दुनिया भर में प्रसिद्ध है। महाराष्ट्र का तीसरा बड़ा महानगर नागपुर औद्योगिक विकास के लिहाज से काफी पीछे माना जाता है, लेकिन संतरा, कपास, गन्ना आदि कृषि उत्पाद उसकी अर्थव्यवस्था में खास योगदान देते हैं। विदर्भ क्षेत्र के जंगली इलाकों के नजदीक होने के कारण यहां लोबान, गूगल के अलावा अगरबत्ती-धूप उत्पादों में पड़ने वाले बहुत तरह के रॉ मैटेरियल्स भी उपलब्ध हैं। यही कारण है कि नागपुर को केंद्रीय मंत्री नितिन गडकरी ने अगरबत्ती क्लस्टर के तौर पर घोषित किया था, जिसके परिणाम स्वरूप आज इस शहर में अगरबत्ती उत्पादों के सैकड़ों उत्पादक हैं। यहां 200 से अधिक रजिस्टर्ड मैनुफैक्चरर्स हैं। लोबान अगरबत्ती के तौर पर नागपुर की विशेष पहचान पूरे देश में है। यहां की कई धूप बत्ती कंपनियां पैन इंडिया कारोबार कर रही हैं। इस लिहाज से नागपुर अगरबत्ती उद्योग के एक बड़े केंद्र के तौर पर हाल के वर्षों में उभरा है। यहां के उत्पादक पूरे महाराष्ट्र के अलावा मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, गुजरात और दक्षिण भारत तक सप्लाई करते हैं। वहीं दूसरी ओर बाहर की ब्रांडेड कंपनियां खास तौर पर अहमदाबाद, पुणे, बेंगलुरु और इंदौर के भी प्रोडक्ट यहां काफी चलते हैं।

खरीद क्षमता कम होने के कारण लूज का चलन

सुगंध इंडिया की सर्वे टीम ने नागपुर के मैनुफैक्चरर्स, सुपर स्टार्किस्ट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, डीलर्स और रिटेलर्स से व्यापक संपर्क किया और इस दौरान देखा कि औद्योगिक विकास धीमा होने के कारण यहां की अर्थव्यवस्था बहुत धीमी है। शिक्षा के कुछ बड़े केंद्र होने के अलावा यहां के आसपास के इलाकों में कृषि ही मुख्य आधार है। महाराष्ट्र की उप राजधानी होने के कारण राज्य सरकार के अनेक दफ्तर और कार्यालय यहां पर हैं। इसलिए मुख्यतः यहां नौकरी पेशा लोग ज्यादा हैं। महाराष्ट्र के अन्य रीजन मराठवाड़ा और पश्चिम महाराष्ट्र की तुलना में विदर्भ में लोगों की खरीद क्षमता काफी कम है। यही कारण है कि यहां इकोनामी और मीडियम रेंज के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। सबसे ज्यादा खपत अगरबत्ती के लूज उत्पादों की है। लूज का चलन और कम कीमत में अधिक वजन के प्रोडक्ट की मांग ज्यादा होने के कारण बाहर की कंपनियां भी यहां जंबो पैक में ही अपने प्रोडक्ट चलाती हैं। इसके बावजूद नागपुर शहर के कुछ खास इलाकों में 40% मार्केट प्रीमियम उत्पादों की है और 60% में लूज प्रोडक्ट्स बिकते हैं। लूज में यहां पाव, आधा किलो और 1 किलो के पैक भी बाजार में बिकते दिखाई देते हैं। विदर्भ का प्रमुख शहर नागपुर धूपबत्ती उत्पादों का बड़ा उत्पादक होने के अलावा वह देश भर में सप्लाई भी करता है। यहां की लूज अगरबत्तियां दूसरे राज्यों में भी जाती हैं। खासतौर पर लोबान निर्मित प्रोडक्ट की सबसे ज्यादा मांग है।

अगरबत्ती की है ज्यादा मांग

सुगंध इंडिया मार्केट सर्वे के अनुसार विदर्भ में अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है। एक समय यहां सेंटेड अगरबत्ती बहुत चलती थी, लेकिन हाल के कुछ वर्षों में लूज का चलन बहुत ज्यादा बढ़ गया है। लूज में केवल इकोनामी प्रोडक्ट ही नहीं बिकते हैं, बल्कि अच्छी क्वालिटी के प्रोडक्ट भी चलते हैं। यहां 100, 200, 400 और 500 ग्राम के जीपर पैक काफी चलते हैं, जिसमें लोकल से लेकर ब्रांडेड कंपनियां भी अपना माल लगाती हैं। वैसे सबसे ज्यादा 70-80 रुपए की एमआरपी वाले जीपर पैक ₹50 में बिकते हैं। प्रीमियम प्रोडक्ट की मांग सबसे ज्यादा त्योहारों के समय होती है। मार्केट रिपोर्ट के अनुसार नागपुर शहर में प्रीमियम चलता है। इसके अलावा विदर्भ के चंद्रपुर, गढ़चिरौली, गोंदिया, भंडारा, अमरावती और बुलढाणा में भी प्रीमियम प्रोडक्ट की सप्लाई नागपुर से होती है। महाराष्ट्र के दूसरे रीजन पश्चिम महाराष्ट्र और मराठवाड़ा में प्रीमियम प्रोडक्ट्स की 60 से 70% की मार्केट है, जबकि नागपुर में यह अधिकतम 40% है। यहां

जेड ब्लैक, साइकिल, और आईटीसी जो देश की टॉप ब्रांडेड कंपनियां हैं उसकी मार्केट है। इसके अलावा मीडियम और प्रीमियम में बालाजी, परिमल मंदिर, पद्मिनी, मोक्ष, बीआईसी, फारेस्ट, निशान हेम, जनक, फ्लॉरिश, कृष्ण कला, ओरके, फीलिंग्स, शालीमार, लक्ष्मी, पूजा पाठ का डेनिम, परम, फर्स्ट चॉइस, ओसवाल, राजकमल, श्रीजी और अमृता की अच्छी खासी मार्केट है। रॉकेट, नागमणि और ठकराल समूह की अगरबत्ती यहां भी चलती हैं और उनकी बाहर भी सप्लाई है।

धूप में ड्राई प्रोडक्ट्स की है ज्यादा मांग

सुगंध इंडिया की रिपोर्ट के अनुसार नागपुर बड़ा शहर होने के कारण यहां रेहड़ी, पटरी और खोमचे वालों के बीच गीली धूप की मांग ज्यादा है। बीते कुछ वर्षों में लोग स्वास्थ्य को लेकर जागरूक हुए हैं। इस कारण ड्राई स्टिक, कोन, बंबू लेस, सांब्रानी का चलन ज्यादा बढ़ा है। बंबू लेस प्रोडक्ट्स को लोग पसंद कर रहे हैं, लेकिन इसके बावजूद अगरबत्ती की मांग बहुत ज्यादा कम नहीं हुई है। गीली धूप की लगभग 60% और ड्राई धूप की 40% मांग है। बहुत जागरूक ग्राहक धुएं की वजह से गीली धूप के बजाय ड्राई प्रोडक्ट्स का इस्तेमाल कर रहे हैं। धूप में भी यहां मीडियम रेंज के प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं, जो ₹50 की एमआरपी में 120 से 200 ग्राम के पैक में हैं। ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी में भी यहां के लोकल उत्पादकों के लूज प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। जीपर गीली धूप में हरी दर्शन सहित कई कंपनियों का चलन है। जेड ब्लैक व बंसी सभी के चलते हैं। बंसी का लोबान व गूगल के अलावा कृष्ण कला व फर्स्ट चॉइस के कई फ्रेगरेंस अच्छे चलते हैं। गीली धूप में ₹20 वाले ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी और देवदर्शन काफी चलता है। ड्राई स्टिक में बालाजी, फ्लॉरिश और देव दर्शन हैं। इसमें ₹50 की पैकिंग वाली की बिक्री ज्यादा है। सांब्रानी बॉक्स पैक की भी यहां बहुत मांग है, लेकिन लूज वाले ज्यादा चलते हैं। सांब्रानी में पदमा, फ्लॉरिश, लक्ष्मी, पांच्यजन्य, बालाजी, साइकिल, पूजा पाठ चलता है। रोल आन में प्रीमियम क्वालिटी में बालाजी का चलता है। जनरल मार्केट में चारमीनार और एरो केम का चलन है। कपूर में मयूर, गायत्री, पूजा पाठ, सरस्वती, श्री पॉइन्ड, गीता और मंगलम के चलते हैं, लेकिन लोकल उत्पादकों की मार्केट ज्यादा है। चंदन टीका व अष्टगंध में मनोहर, हरि दर्शन, माउली, टॉप्सी के चलते हैं। एवरेज ₹30 की एमआरपी वाला चंदन टीका और पाउडर व पेस्ट दोनों चलता है। यहां औसतन एक ग्राहक ₹200 की प्रतिमाह खरीदारी करता है और 10 में से 2-3 ग्राहक ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। ■



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



Cypriol (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



ब्रांडेड कंपनियों के लिए चुनौती है लूज माल: गुलशन मानवानी, देवांश एजेंसी

देवांश एजेंसी के प्रमुख श्री गुलशन मानवानी 25 वर्षों से अगरबत्ती धूप के कारोबार में हैं। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि नागपुर अगरबत्ती उत्पादन और खपत की बहुत बड़ी मार्केट है, लेकिन यहां जो बिक्री होनी चाहिए वह नहीं होती। जिले में बड़े पैमाने पर धूपबत्ती उत्पादों का प्रोडक्शन होता है, लेकिन उसकी कीमत कंपटीशन के कारण बहुत नीचे हैं। 70-80 रुपए में जो ब्रांडेड पैक यहां मिलते हैं उतने में लोग यहां 1 किलो लूज अगरबत्ती खरीद लेते हैं। सांब्राणी कप जो कंपनी ₹50 में 12 पीस दे रही है। वह लूज में 100-150 रुपए किलो में मिलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर में लोकल उत्पादकों का बहुत दबदबा है। यही कारण है कि बंगलुरु, अहमदाबाद, इंदौर, मुंबई व अन्य राज्यों की ब्रांडेड कंपनियां नागपुर में ज्यादा काम करना पसंद नहीं करतीं। उन्होंने कहा है कि नागपुर से अच्छी मार्केट वर्धा और गोंदिया की है। मैं यहां 5 पेटी माल बेचता हूं, तो वर्धा व गोंदिया में वह 15-20 पेटी बिक जाता है।

श्री गुलशन ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह 1999 से इस कारोबार में हैं। पहले वह राजू भाई के यहां नौकरी करते थे। वहां डेनिम धूप और शशि का काम था। 2004 से मैंने अपना काम शुरू किया। 2006 में बंसी, डेनिम, फिलिंक्स, बंगलुरु की नर्मदा, शालीमार, ओरके का काम किया। इस समय मेरे पास बंसी, निशान, फॉरेस्ट, वसंत, लक्ष्मी लोबान का काम है। इसके अलावा परम का नागपुर लोकल का काम है। उन्होंने बताया कि नागपुर के 20-25 किलोमीटर के दायरे में उनका सप्लाय नेटवर्क है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बंसी नागपुर में सबसे टॉप पर है। उनकी धूप सबसे अच्छी मानी जाती है। देवांश एजेंसी के सप्लाय नेटवर्क में 700 से अधिक रिटेल काउंटर और 70-80 होलसेलर हैं। उन्होंने बताया कि उन्होंने अपने कई पुराने कर्मचारियों को भी एजेंसी दी है, जो स्वतंत्र रूप से काम करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि नागपुर में पेमेंट की भी एक बड़ी समस्या है। यह लोबान अगरबत्तियों का गढ़ है, लेकिन यहां खुद उसकी ज्यादा खपत नहीं है। बल्कि लोबान से बने प्रोडक्ट यहां से देशभर में जाते हैं। उन्होंने बताया कि नागपुर का लूज मार्केट लगभग 80% है, जबकि 20% में ब्रांडेड कंपनियों के माल चलते हैं। लूज

मार्केट का ऐसा दबाव है कि बड़ी कंपनियां भी 200 और 500 ग्राम के पैक दे रही हैं, लेकिन वह लोकल प्रोडक्ट के मुकाबले नहीं चलतीं। नागपुर में अगरबत्ती का चलन ज्यादा है और लगभग 50% धूप की मार्केट है। उन्होंने कहा कि गीली धूप की मार्केट थोड़ा कम हो रही है और ड्राई स्टिक को लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। 50% की धूप मार्केट में ड्राई धूप स्टिक का हिस्सा 40% हो गया है। 60% में गीली धूप चलती है। लूज का मार्केट होने के कारण यहां जीपर पैक सबसे ज्यादा चलते हैं।

नागपुर में सबसे ज्यादा बिकने वाले अगरबत्ती ब्रांड के बारे में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती में जेड ब्लैक सबसे ज्यादा है। बंगलुरु और अहमदाबाद के प्रोडक्ट में निशान, फॉरेस्ट, पद्मिनी, बालाजी, साइकिल, डेनिम और अनंत का पूजा पाठ काफी चलता है। धूप में बंसी, डेनिम और जेड ब्लैक चलते हैं। उन्होंने बताया कि महंगे धूप प्रोडक्ट में बालाजी और मसाला धूप में वसंत व कृष्ण कला चलते हैं। जीपर ₹50 में चलता है, जो 70 से 80 रुपए की एमआरपी में 120 से 200 ग्राम के पैक में बिकते हैं। 10 से 20 रुपए वाले उत्पादों का चलन बहुत कम है। उन्होंने कहा कि धूप में ड्राई धूप ज्यादा बिकती है। 50 और ₹100 की एमआरपी में सांब्राणी कप भी बिक रहे हैं। उन्होंने कहा कि ड्राई में ₹70 की एमआरपी वाले पैक ज्यादा चलते हैं। ड्राई धूप में ₹10 का भी है, लेकिन वह कम चलता है। 35 से ₹70 वाले 100 ग्राम के पैक चलते हैं। गीली धूप की मार्केट कम हो रही है। वह ₹35 की एमआरपी में है और 20 से ₹25 में बिकता है।

श्री गुलशन ने सुगंध इंडिया को बताया कि लोकल उत्पादकों का लूज सांब्राणी कप भी चलता है। ब्रांडेड कंपनियां ₹50 में 12 पीस सांब्राणी कप देती हैं, जबकि 200 रुपए में यहां डेढ़ किलो माल बिकता है। इसके बावजूद प्रीमियम क्वालिटी में बंसी का लोबान, गूगल चलता है। कृष्ण कला के 8-10 रेंज हैं। फर्स्ट चॉइस भी चल रहा है। उसके सभी फ्रेगरेंस में सांब्राणी कप है। नैवेद्य यहां बहुत कम चलता है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में स्पिरिचुअल और हरी दर्शन चलता है। हरी दर्शन की क्वालिटी अभी भी बेस्ट है। इसके अलावा मनोहर का टीका चलता है। कपूर में भी नागपुर के लोकल उत्पादकों का दबदबा है। उसमें डुप्लीकेसी बहुत ज्यादा है। अब ओरिजिनल कपूर नहीं मिलता। उन्होंने कहा कि यहां ब्रांड वैल्यू नहीं है, जो सस्ता है वही बिकता है। उन्होंने बताया कि यहां 10 में से 2-3 ग्राहक ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते 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

सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में शुमार है बिग सफारी नारायण खेमचंद अग्रवाल



पुणे के मुरली वाला स्टोर्स के प्रमुख श्री नारायण खेमचंद अग्रवाल 1956 से अगरबत्ती धूप का काम कर रहे हैं। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने धूपबत्ती उद्योग की तुलना सर्कस से करते हुए कहा कि जिसका खेल सबसे अच्छा, वही सबसे ज्यादा चलता है। शुरुआत में उनकी किराना की दुकान थी। बाद में 1998 में वह ठकराल समूह से जुड़े और उनका काम शुरू किया।

उन्होंने बताया कि उनका नेटवर्क पूरे पुणे में है और वह लगभग 350 काउंटरों तक सप्लाय करते हैं। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पुणे मार्केट बहुत अच्छा है और यहां बिग सफारी सबसे ज्यादा बिकता है। बाजार में आईटीसी, जेड ब्लैक, साइकिल का भी चलन है। यहां जीपर पैकिंग की मांग सबसे ज्यादा है। प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती का 15 ग्राम का पैक भी चलता है, लेकिन 100 ग्राम का पैक सबसे ज्यादा बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि दोनों ओसवाल के ब्रांड यहां चलते हैं, लेकिन मुख्य बाजार बिग सफारी का है। यहां 100 ग्राम जीपर पैक ₹50 में बिकता है

और उसकी एमआरपी 70 से 80 रुपए होती है। मिरेकल ब्रांड 60 से 70 रुपए में बिकता है, जिसकी एमआरपी ₹100 है। उन्होंने बताया कि ₹12 का पाऊच भी बिकता है। बिग सफारी के 8-10 प्रोडक्ट और आरकेटी के 2-3 प्रोडक्ट वह बेचते हैं। जालाराम की मसाला अगरबत्ती भी चलती है, जो ₹180 में 200 ग्राम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां गीली धूप से ज्यादा ड्राई स्टिक बिकती है। गीली धूप में आरकेटी, सच्चे साईं और जेड ब्लैक बिकता है। सांब्रानी कप यहां पैकिंग से ज्यादा लूज चलता है। उन्होंने बताया कि कपूर में 111 चलता है। ■



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:



श्रावणी सुगंध भंडार: सेल्समैन से डिस्ट्रीब्यूटर तक का सफर: जितेंद्र इरतकर

श्रावणी सुगंध भंडार 10 वर्षों से नागपुर में परिमल मंदिर, पद्मिनी, हरि दर्शन सहित 12-13 कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। श्रावणी सुगंध भंडार के प्रमुख श्री जितेंद्र इरतकर ने उद्योग में सेल्समैन के तौर पर काम शुरू किया था। दो दशक की कड़ी मेहनत के बाद आज वह एक दर्जन से अधिक ब्रांडेड कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। श्री जितेंद्र ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में हा कि वह पहले भारतवासी परिमल मंदिर के एक डिस्ट्रीब्यूटर के यहां सेल्समैन थे। लगभग 12 वर्ष तक उन्होंने उनके यहां काम किया, लेकिन जब उन्होंने काम बंद कर दिया, तो फिर उन्होंने अपनी एक रिटेल शॉप खोली। जल्द ही उन्हें परिमल मंदिर के डिस्ट्रीब्यूशन का काम शुरू किया। इसके बाद पद्मिनी, हेम, सफारी बिग, हरि दर्शन, टॉप्सी और मुम्बई की एसएल अगारबत्ती कंपनी जैसी दर्जन भर कंपनियों ने उन्हें डिस्ट्रीब्यूशन का काम दे दिया। इसके अलावा उनकी दुकान में अगारबत्ती और परफ्यूम की कई ब्रांडेड कंपनियों की रिटेलिंग भी होती है।



सुगंध इंडिया को श्री जितेंद्र ने बताया कि नागपुर के होलसेल मार्केट इतवारी, सुपर बाजार, किराना शॉप्स, डेयरी स्टोर्स सहित लगभग 450 दुकानों पर वह सप्लाई करते हैं। 30 से अधिक पार्टियां उनसे होलसेल खरीदती हैं। उन्होंने बताया कि नागपुर के अलावा वर्धा, अमरावती तक वह सप्लाई करते हैं। नागपुर अगारबत्ती कारोबार के लिए बहुत अच्छी मार्केट है और लूज व ब्रांडेड का 50-50% की हिस्सेदारी है। उन्होंने कहा कि लूज प्रोडक्ट यहां काफी चलते हैं, जिसमें स्थानीय उत्पादकों का दबदबा है। नागपुर मार्केट में सबसे ज्यादा चलने वाले प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक, परिमल मंदिर, पद्मिनी, हरि दर्शन, साइकिल, हेम, कृष्णकला अगारबत्ती, राजकोट का जनक और अहमदाबाद का प्लोरिश आदि ब्रांड चलते हैं। उन्होंने बताया कि उनके यहां से 14-15 लाख रुपए का माल प्रति माह बिकता है, जिसमें से 8-9 लाख कंपनियों का और 7-8 लाख रुपए का माल लूज प्रोडक्ट में बिकता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर मार्केट में ₹10 से लेकर 50 रुपए के प्रोडक्ट ज्यादा बिकते हैं। जीपर पैकिंग का चलन ज्यादा है। धूप में जेड ब्लैक का मंथन, टॉप्सी का गीला धूप जीपर पैक काफी चलता है और हरी दर्शन की यहां अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने बताया कि 25 से 30 रुपए वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी और कृष्ण कला 70 रुपए की एमआरपी में चलता है। ड्राई स्टिक की यहां कम मांग है। गीली धूप सस्ती है, इसलिए उसका चलन ज्यादा है। ड्राई धूप ठीक-ठाक क्वालिटी वाली ₹70 एमआरपी या उससे अधिक के रेट में है। धूप और अगारबत्ती की मार्केट भी 50-50% है। उन्होंने कहा कि यहां जीपर पैकिंग में मीडियम रेट वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं, जो 120 से लेकर 200 ग्राम वजन

वाले होते हैं। इकोनॉमी में भी 100 ग्राम का पैक है। मीडियम रेंज का रेट ₹50 में है और उसकी सबसे ज्यादा मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि प्रीमियम की मार्केट 5 से 10% है। 100 रुपए में 10 अगारबत्ती होती है या उससे भी ज्यादा कीमत हो सकती है। यहां इकोनामी और मीडियम क्वालिटी वाले प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम की मांग त्योहारों में ही रहती है।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी स्टिक में लक्ष्मी सबसे ज्यादा चलता है और उसके बाद लोकल के लूज प्रोडक्ट चलते हैं। सांब्रानी में भी 50-50% ब्रांडेड और लूज की हिस्सेदारी है, जो 40, 50 और 60 रुपए की एमआरपी में हैं। लक्ष्मी का ₹14 में 20 स्टिक है। इसके अलावा सांब्रानी कप में पांचजन्य, नैवेद्य, परिमल मंदिर का मंगल पूजा चलता है। चंदन टीका में मनोहर अष्टगंधा की बहुत मांग है। हरि दर्शन की अपनी बड़ी मार्केट है। इसके अलावा माउली, जय भवानी, टॉप्सी का भी अष्टगंध चलता है। चंदन टीका का एवरेज रेट ₹30 की एमआरपी में है। पाउडर और पेस्ट दोनों का ही यहां चलन है। ज्यादातर लोग पीला चंदन खरीदते हैं। कपूर में नागपुर के ब्रांड मौर्य, जय कपूर और बाहर के ब्रांड में मंगलम और गायत्री चलते हैं। इत्र और रोल ऑन में एरोकेम, अल नुऐम आदि प्रोडक्ट 30 से ₹40 की एमआरपी में सबसे ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि उनके यहां जेबी का परफ्यूम रिटेल में काफी चलता है। जेबी के चार-पांच परफ्यूम अच्छे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक ग्राहक 40-50 रुपए में एक पाव अगारबत्ती खरीदता है। इस तरह लगभग 200 से ₹300 की खरीदारी वह प्रतिमाह करता है। यहां रिटेल में 10 में से दो-तीन ग्राहक ही ब्रांडेड कंपनियों के माल मांगते हैं। ■

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

नागपुर में प्रीमियम और लूज की 40-60% मार्केट:

गिरीश लक्ष्मण दास शंभुवानी, श्रीराम एजेंसी



कई अगरबत्ती कंपनियों के सीएनएफ, सुपर स्टॉकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर श्रीराम एजेंसी के प्रमुख गिरीश लक्ष्मण दास शंभुवानी का मानना है कि विदर्भ अगरबत्ती उत्पादों की बहुत बेहतर मार्केट है। कुछ वर्षों से लूज उत्पादों का चलन काफी बढ़ गया है, लेकिन नागपुर और उसके आसपास के सभी जिलों में क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट चाहने वालों की बहुत बड़ी संख्या है। उन्होंने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि प्रीमियम उत्पादों की यहां 40% मार्केट है और 60% में लूज का चलन है। जीपर और बड़े पैक में यहां लूज बहुत ज्यादा चल रहे हैं। ऐसे में बालाजी व फ्लोरिश जैसी बहुत सारी ब्रांडेड कंपनियां भी जीपर में 100 और 200 ग्राम वाले पैक दे रही हैं और उनकी यहां अच्छी खासी मार्केट है। कई ब्रांडेड कंपनियों के 450 ग्राम का भी जीपर आ गया है। उन्होंने कहा कि यह धारणा बनाई गई है कि लूज के प्रोडक्ट बहुत सस्ते हैं, जबकि ऐसा नहीं है। आज ब्रांडेड कंपनियां भी लूज माल को टक्कर दे रही हैं। साथ ही ब्रांड में ग्राहक को क्वालिटी का भरोसा भी रहता है।

आर्डर लेते हैं। इसके अलावा माह में दो-तीन बार नागपुर से बाहर जाकर भी मार्केट की निगरानी करते हैं। इसका परिणाम यह होता है कि मार्केट में क्या हो रहा है, खुद हमारे उत्पादों की क्या स्थिति है, बाजार में क्या नया आ रहा है? इन सब की जानकारी मिलती है। नागपुर में लूज उत्पादों के भारी चलन संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ऐसा नहीं है। बड़ी कंपनियां भी ज्यादा वजन के पैक दे रही हैं। फ्लोरिश ने भी जीपर में 100-200 ग्राम का पैक दिया है और हाल ही में उन्होंने 450 ग्राम का जीपर पैक निकाला है। उन्होंने बताया कि यहां जीपर में सबसे ज्यादा ₹50 में 100 ग्राम का पैक चलता है। अगरबत्ती, धूप में ड्राई स्टिक कोन और कप का चलन बढ़ा है, लेकिन अभी भी अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है। यदि वह माह में 100 पेटी अगरबत्ती बेच रहे हैं, तो धूप 5 से 10 पेटी ही बिकती है।

श्री गिरीश ने बताया कि गीली धूप का चलन रेहड़ी, पटरी और खाने-पीने वाली दुकानों पर ज्यादा होता है। आम ग्राहक गीली धूप के बजाय ड्राई स्टिक पसंद कर रहा है। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि अगरबत्ती के टॉप फाइव ब्रांड में बालाजी, फ्लोरिश, अमृता और जेड ब्लैक हैं। इसके अलावा सभी दूसरी ब्रांडेड कंपनियों के भी प्रोडक्ट बिकते हैं। दरअसल किसी कंपनी की अगरबत्ती ज्यादा बिकती है, तो किसी की धूप, किसी की ड्राई स्टिक, किसी का जीपर, किसी का रोल आन और चंदन टीका बिकता है। गीली धूप ज्यादातर ₹20 की एमआरपी में चलती है। प्रीमियम में बालाजी और देवदर्शन की धूप है। देव दर्शन की धूप के अलावा चंदन टीका भी यहां काफी चलता है। उन्होंने कहा कि क्वालिटी प्रोडक्ट यहां बहुत चलते हैं ऐसा नहीं है कि केवल लूज की ही यह मार्केट है। धूप में बालाजी, फ्लोरिश और देव दर्शन की मजबूत मार्केट है। ₹50 की एमआरपी बिक्री वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं और उनमें क्वालिटी भी है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्राणी बॉक्स पैक भी बहुत चलता है। लूज कप के आगे कंपनियों को थोड़ी दिक्कत है। सांब्राणी कप कंपनियों का महंगा पड़ता है, क्योंकि उनको ट्रांसपोर्ट पर खर्च करना है और कई जगह कमीशन देना है। सांब्राणी कप में पदमा, फ्लोरिश, बालाजी, साइकिल आदि कई कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। साइकिल के पूजा पाठ की सामग्रियों में और भी कई प्रोडक्ट आए हैं। रोलऑन में प्रीमियम बालाजी का ही बिकता है। इसके अलावा चारमीनार और रतलाम का एरोकैम जैसी कई कंपनियों के प्रोडक्ट हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां औसतन एक ग्राहक महीने में ₹200 के आसपास के अगरबत्ती उत्पाद खरीदता है। यह कहना ठीक नहीं है कि नागपुर केवल लूज की मार्केट है। यहां प्रीमियम ब्रांडेड पसंद करने वाले ग्राहकों की भी बड़ी संख्या है। ■

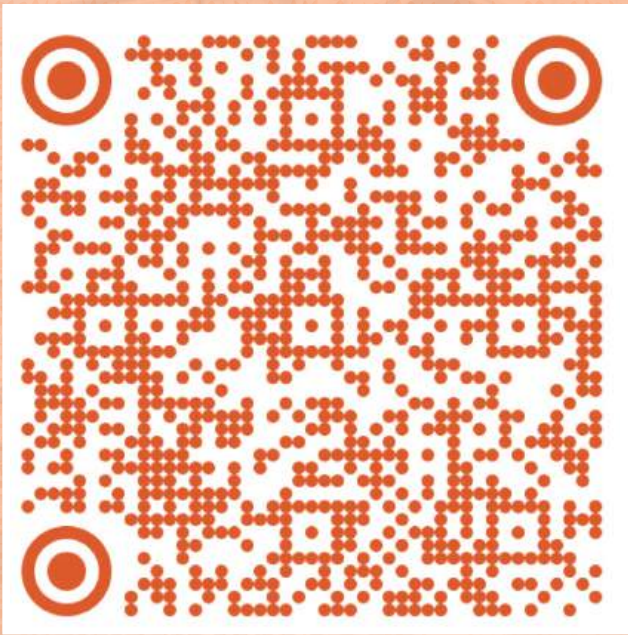
श्री राम एजेंसी के प्रमुख गिरीश लक्ष्मण दास ने बताया कि वह बालाजी, फ्लोरिश, अर्रंज अरोमा, सन टेंपल के सीएनएफ हैं। इसके अलावा देवदर्शन, एरोमेटिक, गीता और गुड लक आदि कंपनियों के वह सुपर स्टॉकिस्ट हैं। इसके अलावा उनकी खुद की मैनुफैक्चरिंग है, जिसकी सप्लाई वह चुनिंदा इलाकों में करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह 1998 से अगरबत्ती धूप उद्योग में काम कर रहे हैं। 25 वर्ष पहले हमने हरि दर्शन से शुरुआत की थी। इसके बाद पदमा व बालाजी का काम मिला और पूरे महाराष्ट्र के सीएनएफ बनाए गए। कई कंपनियों के वह विदर्भ के सुपर स्टॉकिस्ट हैं। श्रीराम एजेंसी के मार्केटिंग नेटवर्क में 1000 से अधिक सेल्स काउंटर हैं और सेल्समैन के जरिए भी वह सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि बाकी महाराष्ट्र और विदर्भ के इलाकों में डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त किया गया है। अभी उनके पास 200 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स का नेटवर्क है। कोल्हापुर और उसके आसपास के इलाके का काम उनका भांजा देखता है। उसका अलग नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि वह अर्रंज अरोमा का महाराष्ट्र के अलावा मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ तक का काम देखते हैं। कर्नाटक में भी हमारी सप्लाई हो रही है। अर्रंज अरोमा फ्लोरिश की सहयोगी कंपनी है।

सुगंध इंडिया को गिरीश जी ने बताया कि वह अपने नेटवर्क को समय-समय पर देखते रहते हैं और प्रतिदिन 6 घंटे नागपुर की मार्केट खुद बड़े-बड़े काउंटर पर जाकर देखते हैं और

Mehkega Mumbai
Mehkega Maharashtra



You are Invited



SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

SUPPORTED BY PUNE AGARBATTI MANUFACTURERS AND DEALERS ASSOCIATION

MAIN SPONSOR



CO SPONSORS



WATER BOTTLE SPONSOR

EXHIBITOR KIT SPONSOR

LANYARD SPONSOR



[SugandhIndiaM](#) [SugandhIndia](#) [sugandhindia](#)

Contact Us
 +91 78383 12431

Official Email
 sugandhindiam@gmail.com

Official Website
 www.sugandhindia.in



Rocket[®]
BRAND AGARBATTI



THE ESSENCE OF
LUXURY



FOR TRADE INQUIRY
+919370629782 | +918805000820



Scan This

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORETM
BRAND

दीप सागर[®]

न्यू जिपर पैक धूप

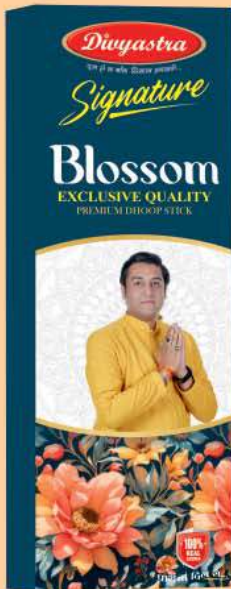


Manufactured & Marketed by :
RATHORE POOJA PRODUCTS (P.) LTD.
Factory : DEEDARGANJ, KANNAJJ - 209725 U.P. INDIA
Customer Care No. : 9044689606
E-mail : info@rathorebrothers.com

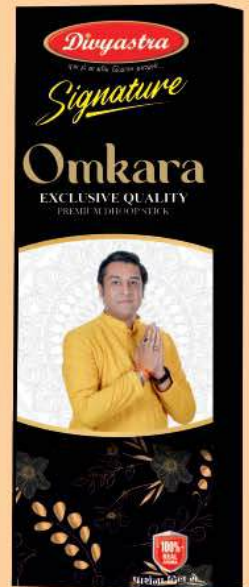
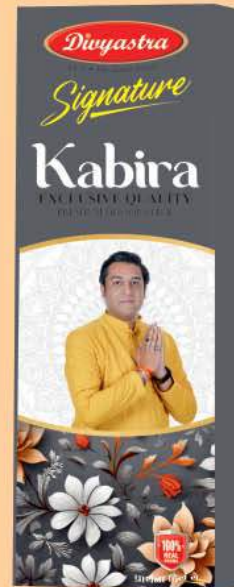
For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in
REGD. NO. 891969



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

