

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

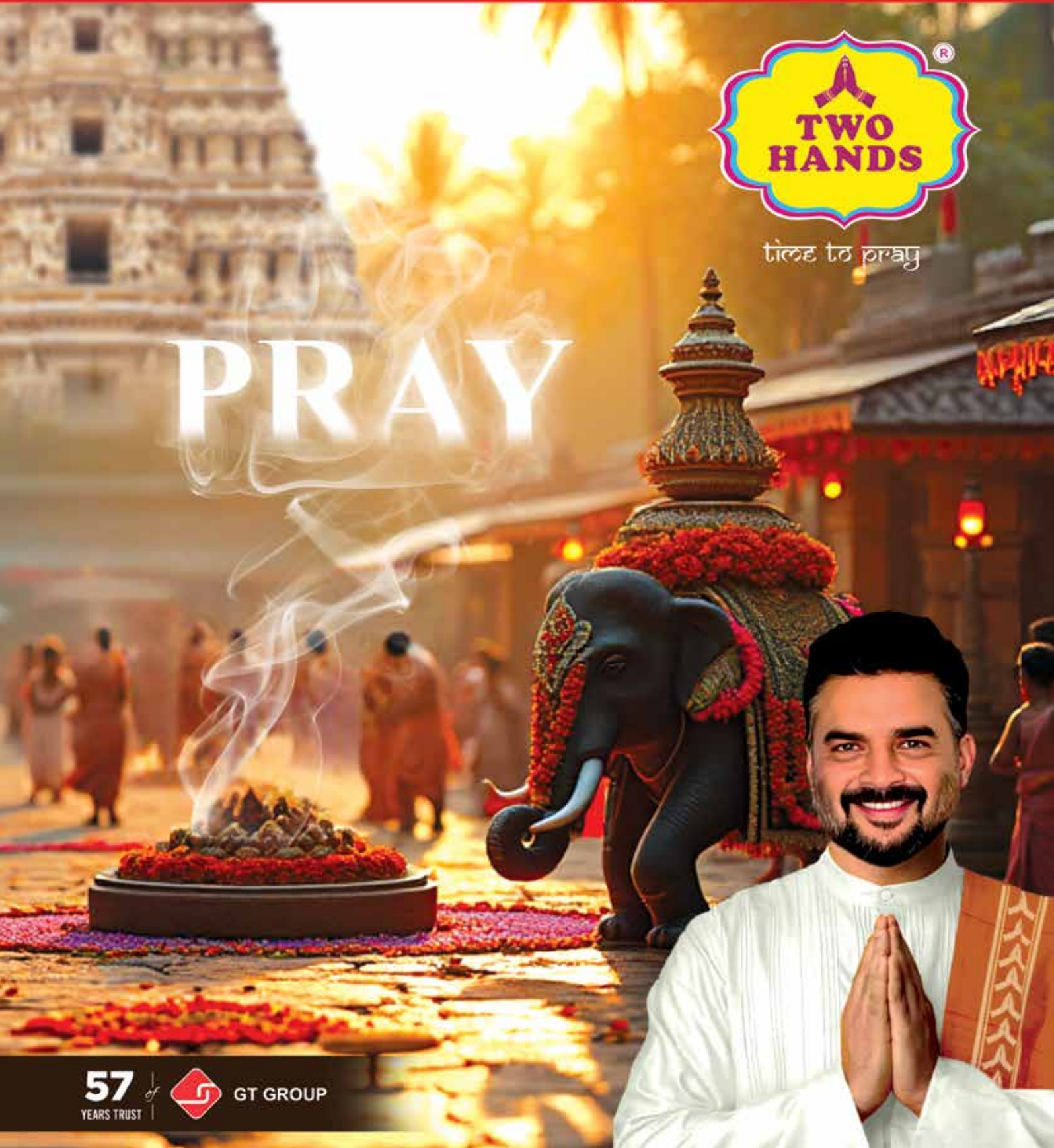
VOL: 14 ISSUE: 04 APRIL-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



तेल्ले त्तु प्रय्य

PRAY



Luxury Grooming for *Modern Gentleman*

A true gentleman leaves a lasting impression—not just in presence, but in scent. Sachee's exquisite fragrances are tailored to enhance your grooming routine, offering a touch of refinement and a burst of freshness with every application, ensuring you step out with confidence and class.

**Beard Oil | Beard Serum
After Shave | Shaving Creams
Shaving Gel**

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301

E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222

W: www.sacheefragrance.com



*Our Director &
Perfumer*
Mr. Bharat Arora



हरी दर्शन®

महके मन, होके प्रसन्न



भक्ति होगी और भी खास,
हरी दर्शन के साथ!



DISTRIBUTORS ENQUIRIES WELCOME

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



*"Transforming Ideas into
Beautiful Prints"*

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

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

Customer Care : + 91 75758 00978

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

VRUND S. PATEL : +91 99797 46422 | SHUBH S. PATEL : +91 82384 91327

 @oceansdeepprinters

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

JYOTITM
Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 120g
M.R.P ₹70

FIND YOUR AROMATIC JOURNEY



JYOTI PRODUCTS

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

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

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

KEMON ACHO KOLKATA?

INDIA'S PREMIER
INCENSE & FRAGRANCE
EXPO

6TH, 7TH
AND 8TH
FEBRUARY 2026

40%
STALLS BOOKED!

3rd Edition

SUGANDH INDIA

सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

4th - 5th April 2026

KOLKATA

FOR BOOKING

CALL: +91 7838312431

 sugandhindiam@gmail.com

 www.sugandhindia.in

 SugandhIndia

 sugandhindia

 SugandhIndiaM



GROW WITH CHARU
Premium Series Roll Packaging
Net Contents : 250 g



White Square



Violet



Pure Musk



Purple and Green



Charu Gold



White Ocean



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care : | Email : info@charuincense.com
91 80 41222660 | Web : www.charuincense.com

₹. 15/-
10
STICKS

Since 1998™



D&B Certified Company

*Inspiring
Divine Fragrance*

NISHAN

Premium White Dry Dhoup Sticks

White
Arroma
Collection



Manufactured & Marketed By :
BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT LTD.
Naroda - 382330, Ahmedabad, Gujarat.
Web : www.nishanproducts.com www.nishanproducts.in

FOR TRADE INQUIRY
+91 91042 15004
+91 84019 33418

Editorial



M. A. Farooqui

“3rd Sugandh India Expo 2026” Next Stop Kolkata!

The “Mumbai Sugandh India Expo 2025,” organised by Sugandh India Magazine, will be hosted on 12th and 13th April 2025. In response to the high demand from the agarbatti (incense stick) industry, Sugandh India has announced the third edition of the “Sugandh India Expo” to be held in Kolkata in 2026. This event is specifically themed to cater to the market needs of the agarbatti and fragrance industries in West Bengal, India’s North East, Odisha, Bihar, and Jharkhand. Scheduled for 4, 5, and 6 February 2026, the three-day mega event has already secured three sponsors along with 30% confirmed stall bookings just after the layout release. This platform ushers to play a vital role in expanding the reach of brands across the country. It is well known that this region has a huge market for incense sticks and fragrance products, especially for all companies from Bengaluru. Kolkata has always been a very special market.

Sugandh India Magazine is a leading monthly magazine dedicated to the agarbatti (incense stick) and fragrance industry. In response to growing demand from this sector, the magazine’s management launched the “Sugandh India Expo” intending to provide a common platform for all stakeholders in the industry. This platform allows them to launch and showcase new products, helping them expand their market reach. With this vision, the Expo envisioned to create an environment that supports businesses in achieving their goals. The first Sugandh India Expo was held in Varanasi and marked the beginning of this initiative. The second edition took place in Mumbai on 12 and 13 April. It proved to be a great success. Participants [Manufacturers] Pan-India from Maharashtra, Gujarat, Madhya Pradesh, Karnataka, Telangana, Andhra Pradesh, and Tamil Nadu made their presence felt. The event also attracted raw material suppliers, machinery manufacturers and suppliers. Fragrance and Aromatic ingredient manufacturers and—prominent distributors in large numbers, donned the Mumbai Expo. ■

“सुगंध इंडिया एक्सपो - 2026” कोलकाता की तैयारी ज़ोरो पर

सुगंध इंडिया पत्रिका द्वारा आयोजित “मुंबई सुगंध इंडिया एक्सपो 2025” 12 और 13 अप्रैल को पूरी कामयाब के साथ संपन्न होने जा रहा है। इसी के साथ पत्रिका प्रबंधन ने अगरबत्ती उद्योग की भारी मांग को देखते हुए तीसरी सुगंध इंडिया एक्सपो कोलकाता में आयोजित करने की घोषणा की है। यह मुख्य तौर पर पश्चिम बंगाल, नॉर्थ ईस्ट, उड़ीसा, बिहार और झारखंड आदि राज्यों के अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की मार्केट की जरूरत को ध्यान में रखकर आयोजित किया जा रहा है। 4, 5 और 6 फरवरी 2026 को आयोजित होने वाले इस त्रिदिवसीय आयोजन के लिए 3 स्पॉन्सर्स भी आ चुके हैं और ले आउट जारी करते ही 30% स्टॉल्स की बुकिंग भी हो चुकी है। ज्ञात हो कि यह राज्य अगरबत्ती और सुगंध प्रोडक्ट्स की एक बहुत बड़ी मार्केट है खासकर बेंगलुरु की सभी कंपनियों के लिए कोलकाता शुरू से ही एक बहुत खास मार्केट रहा है।

सुगंध इंडिया पत्रिका अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की प्रमुख मासिक पत्रिका है। पत्रिका प्रबंधन ने अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की मांग को देखते हुए “सुगंध इंडिया एक्सपो” का आयोजन इस दृष्टिकोण से शुरू किया है ताकि उद्योग से संबंधित सभी पक्षकारों को एक ऐसा मंच दिया जा सके जहां से वह अपने नए उत्पादों को लॉन्च कर सकें और प्रदर्शित कर सकें, ताकि उनके प्रोडक्ट को मार्केट में विस्तार मिल सके। इसीलिए एक्सपो में हम इस तरह का माहौल तैयार करने की कोशिश करते हैं। ताकि उन्हें अपने उद्देश्य में कामयाबी मिल सके। फर्स्ट सुगंध इंडिया एक्सपो वाराणसी में हुआ जो हमारा पहला आयोजन था। उसके बाद मुंबई में 12 और 13 अप्रैल को सेकंड आयोजन हुआ, जो काफी कामयाबी रहा है। इस आयोजन में देशभर से मुख्य तौर पर पूरे महाराष्ट्र, गुजरात, मध्य प्रदेश, कर्नाटक, तेलंगाना, आंध्र प्रदेश और तमिलनाडु से अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के मैनुफैक्चरर्स, रॉ मैटेरियल सप्लायर्स, उद्योग में इस्तेमाल होने वाली मशीनों का प्रोडक्शन और सप्लाय करने वाली कंपनियां, फ्रेगरेंस और इंग्रीडिएंट्स तैयार करने वाली कंपनियां के अलावा बड़ी संख्या में प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर्स भी इसमें शामिल हुए हैं। ■



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

Instagram Facebook X
balajiincense



Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914

Email: sales@balajiincense.com

Visit us: www.balajiincense.com

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



18 BIC BRAND : A NEW CHAPTER OF GROWTH UNDER ASHISH, DIXIT, AND NAINESH SHAH

22 "KUCHH ALAG CHAHIYE? HUMARE PAAS AAIYE!" NEEV INTERNATIONAL IS RENOWNED FOR INNOVATION IN THE INCENSE INDUSTRY

28 DESHMUKH AGARBATTI BRAND A RESULT OF HARD STRUGGLE: NEEV INTERNATIONAL IS RENOWNED FOR INNOVATION IN THE INCENSE INDUSTRY

34 BRAND NEWS

44 MARKET REPORT: SOLAPUR MARKET REPORT

48 FROM GROCERY STORE TO INCENSE AGENCY POWERHOUSE: TRILOK CHAND CHUDIWAL'S FOUR-DECADE JOURNEY

52 FROM SELLING INCENSE TO RUNNING A LEADING AGENCY IN SOLAPUR: GANESH NALWAR, SHREE DUTT ENTERPRISES

56 SUPER STOCKIST ASIF HAS A STRONG PRESENCE IN SOLAPUR'S AGARBATTI MARKET

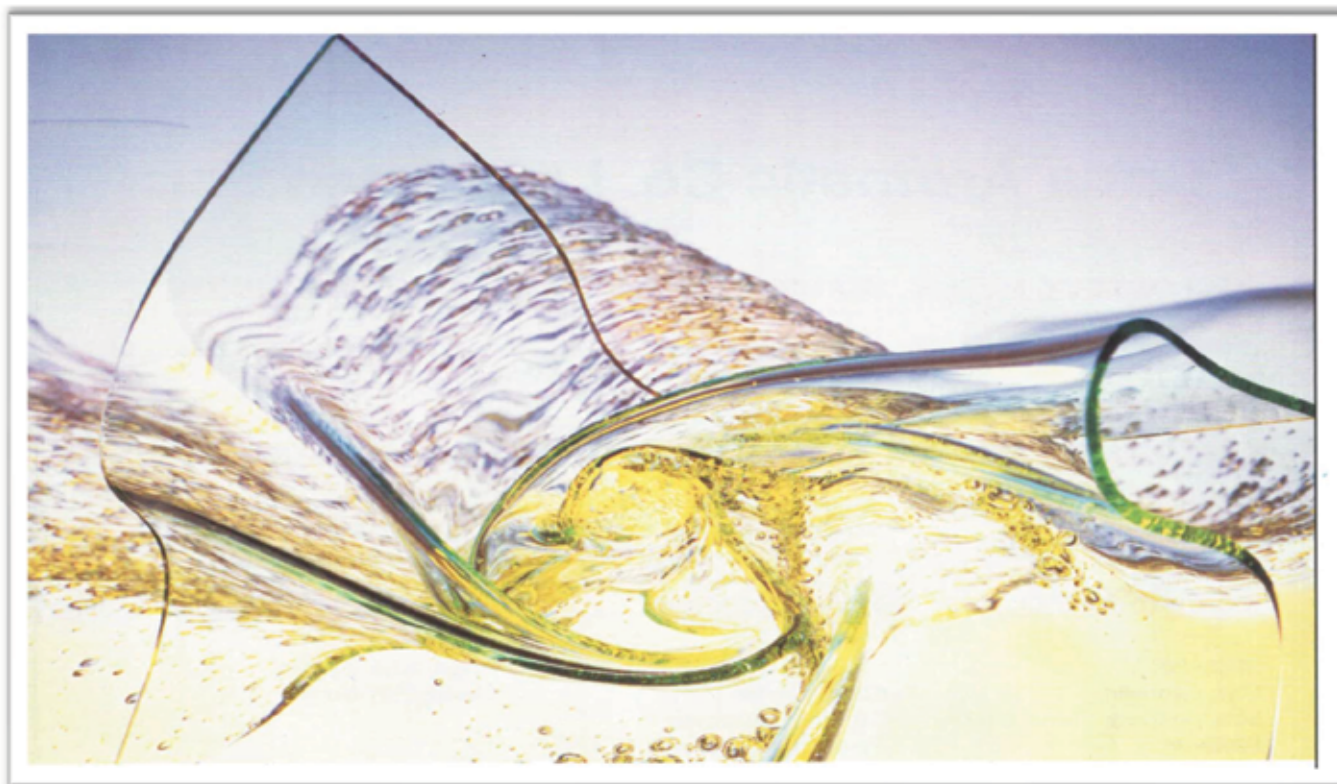
60 JOINED AGARBATTI DISTRIBUTION BUSINESS AT A VERY EARLY AGE: SHANMUKH BASAPPA KAPPAD, SHRI SWAMI SAMARTH TRADING COMPANY, SOLAPUR



CONCORDE CHEMICAL CORPORATION / JANE'S APOTHECARY

Office # 602, B Wing, Naman Midtown, Senapati Bapat Marg, Elphinstone (West), Mumbai-400013
(INDIA) Tel.:- 91-22-4972 6544 / 4974 8346
Email:- concorde@concordechemical.com

SOLE INDENTING AGENTS &
SOLE IMPORTERS & DISTRIBUTORS IN INDIA OF:-
Soda Aromatic Co. Ltd. Japan For :



* MACROCYCLIC MUSKS

Pentalide Pure (CPD)
MC-4

* GAMMA LACTONES

Gamma Lactone C-5 to C-12
Methyl Gamma Decalactone C-11

* DELTA LACTONES

Delta Lactone C-6, C-8, C-9, C-10,
C-11, C-12, C-13, C-14, C-16

* OTHER LACTONES

Sugar Lactone Neat
Sugar Lactone 3% in PG
Cis-6-Dodecen-4-olide

* OTHER CHEMICALS

Milk Lactone
Milk Lactone Fema Grade
Sulfurol (4-Methyl-5-Hydroxyethylthiazole)

* AROMATIC ALDEHYDES

Cuminic Aldehyde

* COMPOUNDED FLAVOUR BASES

Sugaroma Series
Lactas Art Series

* ALSO AVAILABLE EX-STOCK:-

Heliotropin (China)
Maple Lactone -MCP Anhydrous
(China)
Diacetyl Natural (S. Africa)
Diacetyl Natural (China)



bic agarbathi



Indulge in the art of luxury fragrance

BINDU
INCENSE CRAFT

Manufactured by & Consumer Care Address :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
48/D -156/2, 5th Main, Prakash Nagar
Bangalore - 560 021(INDIA)

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

BIC BRAND : A NEW CHAPTER OF GROWTH UNDER ASHISH, DIXIT, AND NAINESH SHAH

**“EXPANSION,
INNOVATION &
MARKET STRATEGIES”**

In an exclusive interview with Sugandh India, Ashish Shah, partner at Bindu Incense Craft LLP, shared insights into the growth, strategies, and future vision of the BIC Brand.

Bindu Incense Craft joined hands with BIC Brand in late 2020 to produce and market BIC brand products, and in April 2024, the company underwent a partnership restructuring. Since then, Ashish Shah, Nainesh Shah, and Dixit have been leading the brand’s journey.

With deep-rooted experience in the incense industry, Shah discusses the challenges and opportunities in expanding BIC, emphasizing domestic growth, product innovation, and strategic market positioning.

ADAPTING BUSINESS STRATEGIES

Shah explained that while BIC had always maintained a strong market presence, successfully managing the brand required a different approach compared to his previous experience leading a reputed incense brand. Initially, the same strategies were applied, but it soon became clear that past successes did not necessarily translate to BIC’s unique market dynamics. This realization prompted a shift toward a more customer-centric and market-driven strategy.

INNOVATION AND PRODUCT DEVELOPMENT

Shah emphasized the importance of innovation, with BIC actively exploring new products and concepts. While market acceptance for these offerings remains uncertain, the company continues to test and refine its lineup. Over the past year,

BIC has undertaken a significant revamp of its product catalog, focusing on both high-quality fragrances that appeal to the masses and thoughtful product presentation. Shah highlighted the challenges of selecting the right product titles along with developing a conceptual design that aligns with each name.

Focus on Domestic Growth

While BIC has long been a successful export-driven brand, earning two prestigious export awards from the Government of India in the 1990s, Shah believes there is no market quite like India. Recognizing the vast potential and growing demand for quality incense products, he is now focused on strengthening BIC's presence in the Indian market. While maintaining the brand's legacy in exports, his vision is to build a strong domestic footprint and connect with Indian consumers through high-quality fragrances and thoughtfully crafted products.

Stepping Out of the Comfort Zone

Reflecting on his past experiences, Shah acknowledged that while his previous organization was a market leader in many segments, maintaining that position required relentless effort. Expansion was never easy, as every new product had to meet the brand's high standards and withstand intense market scrutiny. With competitors closely watching every move, product development demanded precision, ensuring that each launch reinforced the brand's legacy.

At BIC, the expectations remain high, and the brand is continuously evolving to meet market demands. With a strong foundation and a willingness to innovate, BIC is strategically exploring new avenues while strengthening its core offerings. This approach allows the company to introduce well-crafted products with a focus on quality and consumer appeal, ensuring steady growth in a competitive market.

Building Brand Recognition

One of Ashish's key focus areas is strengthening BIC's brand recognition and expanding its reach. While the brand already enjoys a loyal customer base, he aims to further enhance consumer engagement and market presence. By continuously delivering high-quality products and exploring new segments, BIC is steadily building stronger connections with its customers and solidifying its position in the industry.

Key Markets and Expansion Plan

BIC's strongest markets in India currently include Uttar Pradesh, Bihar, and Maharashtra. Shah aims to expand strategically, leveraging his extensive connections while also exploring new opportunities beyond his existing reach.

Strategies and Market Positioning

He explained that strategies are being tested daily, as what

works for one brand does not necessarily work for another. BIC has identified key strengths in its product line-up and is focusing on reinforcing them while also expanding into new categories. While BIC is widely recognized for names like Panchavati and Shivam, Shahs are actively working to enhance consumer awareness of its broader range of offerings.

New Product Developments

Ashish mentioned that in the past few quarters, Sikander, Imperial Oudh & Pure Bela has gained some recognition, and several other products are showing potential. However, extensive market testing is still underway. His role in the company remains similar to before—developing products, setting pricing, marketing, and managing the catalogue. His two brothers handle blending, sourcing raw materials, production, managing labour and other factory operations.

Challenges in the Incense Industry

Addressing industry challenges, Shah noted that the incense market remains highly unorganized, with new brands emerging frequently. City-specific competition makes it difficult for national brands to compete with local manufacturers who have lower operational costs. Additionally, consumers in metro cities prefer established brands, whereas smaller towns often rely on locally available products. The cost of entry into the industry is low, leading to a saturation of smaller companies that may struggle to expand beyond their cities.

Strengthening Key Segments

Shah shared that BIC has established a strong foothold in the 10-rupee segment and is now focused on expanding its presence in the 50-100 rupee range. Additionally, the company is developing products for niche markets, recognizing that while volumes may be lower, there is significant demand for high-quality, well-crafted, and premium packaged offerings.

Exploring Additional Product Segments

He also discussed other product segments, including sambrani cups and roll-ons. While BIC has developed roll-on products, they have not yet been launched, as the market remains highly unorganized. Shah noted that competition is intensifying with larger perfume brands, backed by investor funding, entering this space. However, he sees potential in the segment and is carefully evaluating the right approach for BIC's entry.

Future Outlook

Looking ahead, Shah remains optimistic about the industry's future and BIC's potential growth, stating that strategic innovation and adaptability will be key to long-term success. ■



SHREE SIDDHI FRAGRANCE

Premium Dhoop Stick Box

90 Gram | Rs. 90/-



12mm Thick Dhoop Stick Box

10 Stick | Rs. 80/-



6" Long Bambooles Agarbatti Box

90 Gram | Rs. 80/-



7" Long Bambooles Agarbatti Box

90 Gram | Rs. 80/-



Think Quality Think Siddhi...

Mfg. & Pkd. by : SHREE SIDDHI FRAGRANCE

Regd. Off.: Block No.375/7, Plot No.23/B, Panchratna Industrial Estate, Opp. Satyam Mall, Before Changodar over bridge, Sarkhej- Bavla Highway, Changodar, Ahmedabad - 382213

✉ shreesiddhifragrance@gmail.com 🌐 www.shreesiddhifragrance.in 📞 +91 70161 34229

Your Brand Deserves a Bollywood Blockbuster Photographs!

Unlock the Power of Bollywood Stars Today! Contact us for more than +5000 licensed exclusive stock photographs of 52 Celebrities and transform your brand's story.



Strawberry House
Your Brand Booster Partner



✉ anand@strawberryhouse.in 📺 [@strawberryhouse](https://www.instagram.com/strawberryhouse)

Celebrity Endorsement | Celebrity License Stock Photographs | 3D Animation | Product Packaging Design | Language Translation
Brochure Design | Digital Marketing | Exhibition Stall Design | Press Release (National & International) | Award Participation | TVC AD Film

🌐 www.strawberryhouse.in 🌐 www.imagesbazaar.com 📞 +91 - 98250 77535

“KUCHH ALAG CHAHIYE? HUMARE PAAS AAIYE!”

NEEV INTERNATIONAL IS RENOWNED FOR INNOVATION IN THE INCENSE INDUSTRY

STARTED WITH A UNIQUE PRODUCT – KAPOOR DANI, NOW AMONG AHMEDABAD'S
LEADING PUJA PRODUCT BRANDS – CHIRAG SHAH

Chirag Shah, the driving force behind Neev International, is reshaping the incense and fragrance industry with innovative, camphor-based products that challenge market norms. Neev International offers a diverse range of products, including Dual Fragrance Incense Sticks, 9” Long Bamboeless Dhoop, 100% Pure Camphor, Havan Samagri Made from Bhimseni Camphor, Fragrance Camphor in Chandan, Mogra, and Gulab fragrances, Kapoor Gold Puja Oil with the strength of camphor, a Wide Range of Unique Cow Dung Products, Kapoor Gold Ready Ghee Puja Deepak, Premium Havan Tikki, Camphor Fly Cone, All-in-One Puja Stand. The company also holds the credit for being the first in the trade to launch Wet Dhoop in a jar.

It offers the highest number of cup sambrani products in the agarbatti trade, with over 12 variants in box packaging and more than 12 different variants in jar packaging. With a wide range of innovative products, Neev International has carved a distinct identity due to its unique fragrance and packaging concepts, setting it apart from other brands. The company's products prominently feature a base of pure camphor and Bhimseni camphor in significant proportions. Their flagship product, Neev Kapoor Dani (Camphor burning machine) has gained widespread consumer trust. The demand for its premium offerings, including Bheemseni camphor, remains high in Gujarat, Maharashtra, Rajasthan, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, Kolkata, Bihar, Punjab, Andhra and Telangana with expanding supply chains in Delhi, Uttarakhand, Haryana and Uttar Pradesh. Neev International has also begun establishing a presence in Bengaluru market. With a strategy focused on market differentiation, the company has adopted the tagline: “Kuchh alag chahiye? Humare paas aaiye” (“Looking for something different? Come to us”). In an exclusive interaction with Sugandh India, Chirag Shah highlighted the intensifying market competition and emphasised that only brands introducing innovative products will thrive. Dealers, distributors, and consumers are actively seeking out

unique, high-quality offerings, decisively moving away from brands that merely chase existing trends.

Chirag Shah, the visionary behind Neev International, transitioned from trading to manufacturing after recognising the challenges and limitations of the incense trade. Speaking to Sugandh India, he shared insights into his family's deep-



rooted involvement in the incense industry. His father had been in the incense trading business since 1972, managing dealership rights for major national level brands across Gujarat and Rajasthan. After his father's passing in 1976... Shah took charge of the business. Reflecting on the industry's dynamics, he noted that dealers play a pivotal role in elevating a product, yet manufacturing companies frequently change policies and establish their depots, often sidelining distributors. This shift, he observed, could wipe out businesses worth crores overnight. Determined to take control of production, Shah realised that while he generated ideas for manufacturing, fragrance innovations, and marketing strategies, the ultimate profits benefited the manufacturers. This realisation prompted him to manufacture. He could not only create unique products but also directly manage market supply. Shah emphasised that selling and payment collection pose more challenges than production itself. The transition from trading to manufacturing was instrumental in the necessity for innovation and the ability to maintain control over product quality, pricing, and distribution.

Neev International, founded in 2018, has rapidly grown into a leading name in the incense and camphor-based products segment. The journey began in 2013 when Chirag Shah launched his brand, achieving significant success. As demand surged, the company shifted its focus from trading to manufacturing, gradually reducing its trading activities. In 2018, Neev Kapoor Dani (Camphor burning machine) debuted as their first flagship product, gaining immense popularity within months.

Chirag Shah highlighted the intensifying market competition and emphasised that only brands introducing innovative products will thrive. Dealers, distributors, and consumers are actively seeking out unique, high-quality offerings, decisively moving away from brands that merely chase existing trends.

It remains the best-selling product to this day. As demand for Kapoor Dani soared, consumers demanded camphor for it. In response, Chirag Shah expanded into camphor production, offering a premium-quality variant that quickly captured the market. Post-pandemic in 2020—they introduced Camphor car and room fresheners which was an instant success, followed by the launch of Camphor Puja Oil, Bheemseni Camphor and Bheemseni Kapoor Gold Hawan Samagri, all of which received a strong market response.

Launched six months ago, the 'Fragrance Kingdom Collection' has now become Neev's best-selling agarbatti brand. Two months ago, the company introduced the 'Vintage Vibe Collection', designed to recreate the nostalgic fragrances of the 80s and 90s with fresh, modern packaging. This collection has quickly become a hot topic in the industry. Today, under Neev International, the company offers a diverse range of over 400 products, including Masala, Scented, Colored, and Metallic Incense Sticks, Metallic Masala





and Scented Dhoop, Dhoop Cones, Cow Dung Sambrani Cups in Regular and XXL Sizes, Bhimseni Camphor, Ghee Diyas, Pure Camphor, Kapoor Fly Cones, Agarbatti Stands, Dhuni Powder, Gugal, Loban, Bakhoor, and Pooja Oils. The brand continues to drive innovation and expansion in the incense and fragrance industry.

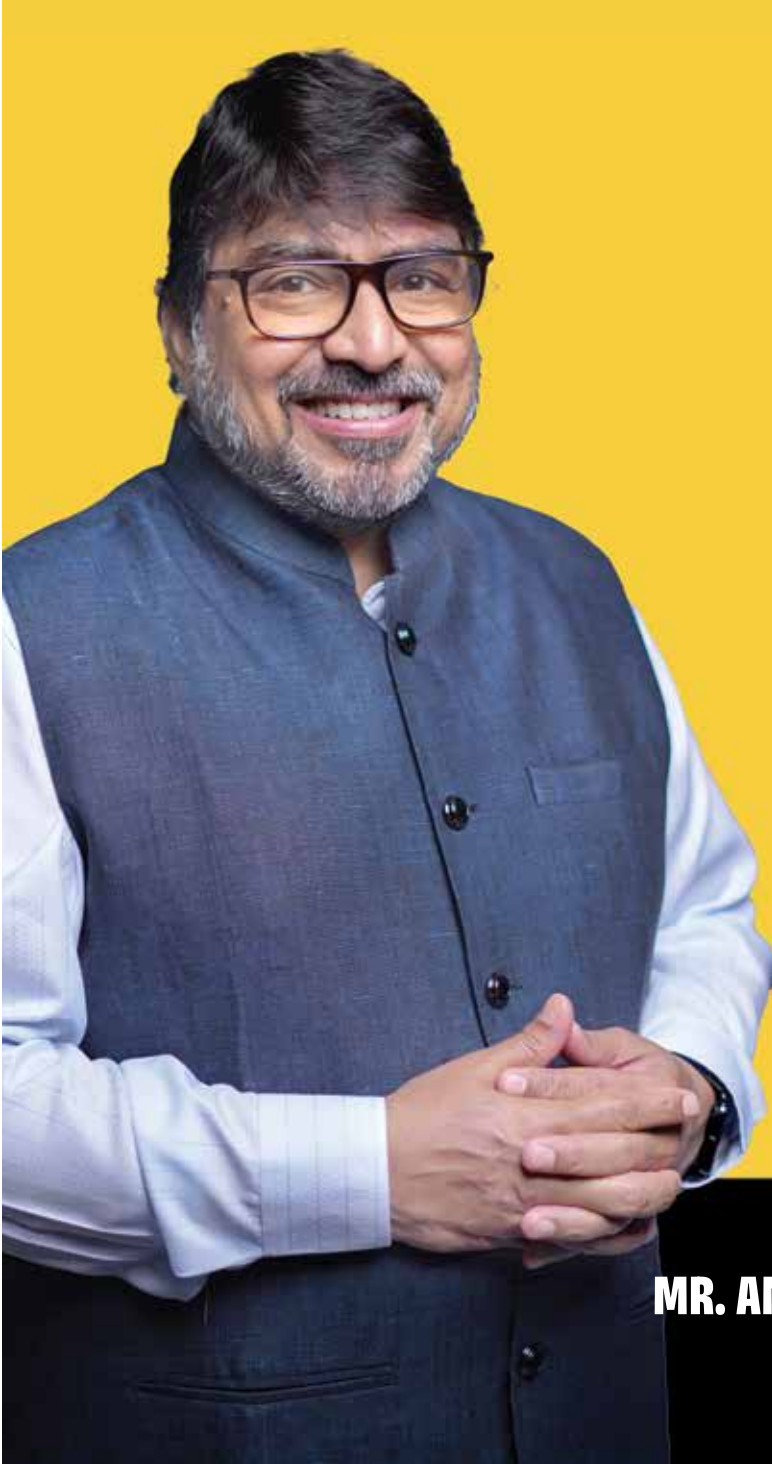
Chirag Shah highlighted the company's growing influence in the incense and camphor industry. He stated that distributors and dealers trust that any product launched by the company will be unique and of the highest quality. Shah, who has established a strong presence in the agarbatti segment, is now preparing to introduce a highly specialised range of incense products featuring innovative fragrances. Addressing concerns about market challenges, he emphasised that the trust placed in his brand has enabled seamless product acceptance, eliminating significant hurdles. While loose camphor and local brands dominate the market, he pointed out that Neev Bheemseni and other camphor products

stand apart due to their distinct fragrance. The company maintains a stronghold in quality and pricing, ensuring distributors, dealers, and consumers remain highly satisfied. Additionally, Neev International provides a product guarantee, further reinforcing consumer confidence. Shah innovated hawan samagri—the infusion of camphor into the composition, a concept previously unexplored in the market. This move has positioned Neev International as a trendsetter in the segment. The company has expanded its fragrance portfolio by introducing Fragrance Camphor, now available in tablet form in three varieties: Kapoor Mogra, Kapoor Chandan, and Kapoor Gulab. Camphor Fly Cone comes in six fragrance variants—Rose, Gardenia, Lavender, Jasmine, Lime Fresh, and Sandalwood. By pioneering the infusion of fragrances into camphor, Neev International continues to shape new market trends in the incense and fragrance industry.

Under the leadership of Chirag Shah—Neev International is

set to introduce a new wave of innovation in the incense market. Speaking to Sugandh India, Shah shared that the company ventured into the agarbatti segment four to five years ago. While demand has surged in the past six months, Neev International is now gearing up to launch a brand-new trend featuring unique fragrances. He stated that their company produces the widest variety of Sambrani cups. Their specialty lies in cow dung-based products, offering multiple variants in this segment. Additionally, their Fusion Collection features dual-fragrance incense sticks, where a single stick releases two different scents. Unlike other companies that simply place havan ingredients inside a cup, they have introduced a unique dual-fragrance concept, creating a distinct aroma when burned together. They have also designed special attractive jar packaging, which is currently trending in the market.

When asked about exports, he mentioned that their products are shipped to Mauritius, Dubai, African countries, New Zealand, Canada, and the USA. They export camphor, twin-in-one incense sticks, zipper packs, ghee diyas, cow dung products, and metallic incense sticks. He also highlighted that 19-inch incense sticks are exported, and camphor air fresheners are in high demand in the USA. Regarding future plans, he revealed that six months ago, they shifted to a new 30,000 sq. ft. facility, where 40% of their production takes place, while operations continue in two additional units. They are gearing up to start large-scale incense stick production, focusing on unique and innovative products rather than following market trends. He emphasized, "I have no interest in existing market trends. I always strive for something special, and both my dealers and consumers know this." ■



Sugandh India extends its heartfelt congratulations to Mr. Ambica Ramanjaneyulu Garu, Director of Ambica Agarbathies, on being appointed as the of the All India Agarbathi Manufacturing Association (AIAMA).

Sugandh India is confident that his visionary leadership will foster industry growth, promote innovation, strengthen global market presence, and advocate for policies that benefit manufacturers and traders alike. His dedication to uniting the industry and driving progressive reforms will pave the way for a stronger and more sustainable future for the Agarbathi sector. We are confident that under his guidance, the industry will reach new heights. Wishing him great success in this prestigious role! ■

MR. AMBICA RAMANJANEYULU GARU BECOMES 39TH AIAMA PRESIDENT

श्री अंबिका रमंजनयालु गरु बने 39वें आईमा अध्यक्ष

सुगंध इंडिया की ओर से अंबिका अगरबत्तीस के निदेशक श्री अंबिका रमंजनयालु गरु को ऑल इंडिया अगरबत्ती मेनुफेकचरर्स एसोसिएशन (आईमा) के 39वें अध्यक्ष बनने पर हार्दिक बधाई। सुगंध इंडिया को पूरा विश्वास है कि उनके नेतृत्व में अगरबत्ती उद्योग और आगे बढ़ेगा, नए बदलाव आएंगे, व्यापार को बढ़ावा मिलेगा और निर्माताओं व व्यापारियों के लिए बेहतर अवसर बनेंगे। उनका अनुभव और मेहनत इस उद्योग को और मजबूत बनाएंगे और नए मुकाम तक पहुंचाएंगे। हम उनके उज्ज्वल कार्यकाल की कामना करते हैं और उन्हें ढेरों शुभकामनाएं! ■



CELEBRATING

20

YEARS OF
EXCELLENCE

**DELIVERING ONLY
THE BEST TO YOU**

Committed to Building Brands Since 2005

Explore Our Dhooop Range

Pure Kassa Dhooop

Golden Dhooop

Flora Dhooop

Sandal Base Dhooop

T1 Powder Dhooop

Golden Flora Dhooop

Cow Dung Dhooop


& many more

Trusted by  Industry Leaders




Pure Fragrances™



 +919315690511

 info@prayergroup.in

 www.prayerdhoopagarbatti.com

 Block G, Unit number 50, Sector 6, Noida-201301 (U.P)



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

DESHMUKH AGARBATTI BRAND A RESULT OF HARD STRUGGLE

Brand is Gaining Popularity in Maharashtra, Madhya Pradesh,
and Chhattisgarh – Jitendra Deshmukh

Mukendra Deshmukh and his younger brother Jitendra Deshmukh, the founders of Deshmukh Agarbatti Company in Nagpur, have successfully established their incense brand in Maharashtra and neighbouring states after years of struggle. In an exclusive conversation with Sugandh India, Jitendra Deshmukh shared, “Both my brother and I used to manufacture incense sticks and sell them by riding around on a scooter. Back then, most shopkeepers refused to take our products, which was very disheartening. We had no knowledge of distribution networks. Eventually, a few shopkeepers started accepting our products, and since our quality was excellent, we began receiving repeat orders. Within a few years, our products reached 10-11 districts of Vidarbha. Today, our supply extends across Maharashtra, Madhya Pradesh, and Chhattisgarh.”



The Journey from Manufacturing to Establishing a Brand

When asked about the company’s origins, Jitendra Deshmukh said, “Our business dates back to 1999. My father initially worked in photo frame manufacturing, but he was skilled with machines and developed a wood powder grinding machine. He also produced raw materials for loban and other incense components. Since wood powder was a key ingredient in loban, many industry people were in contact with my father and encouraged him to start something new. Eventually, he set up an incense manufacturing unit. After completing my studies, I took over the factory operations. At that time, our small production units were located in remote areas of Nagpur, where women would take raw materials, make incense sticks, and return them. Later, as machine-based manufacturing became common, my father built four

machines for incense production, marking the beginning of our large-scale manufacturing.”

He further shared, “In 2016, an expo was held in Nagpur. I am a founding member of the Nagpur Agarbatti Welfare Association. Initially, we started with raw black incense sticks, which were sold loose. However, as machine-based manufacturing grew, most producers installed their own machines, leading to a decline in raw incense buyers. We then decided to create our own branded incense sticks. We introduced masala incense, packaged them, and started selling them door-to-door on our scooter. Initially, shopkeepers rejected our products, and we felt discouraged. But my elder brother motivated me, saying, ‘Don’t give up. Any retailer who buys from us once will reorder.’ We persevered, and soon our brand gained traction. Our biggest challenge was that we didn’t know any distributors. Despite that, our hard work paid off, and today, we have around 50 successful running brands. Our products are supplied not just in Nagpur but across Vidarbha, Mumbai, Madhya Pradesh, and Chhattisgarh.”

Expansion Plans and Market Growth

Discussing current operations, Jitendra Deshmukh said, “We are currently manufacturing white incense sticks, black incense sticks, loban, and masala incense. We are also working on producing dhoop, dry sticks, and other incense products, which will be launched soon. Our main production is based in seven to eight rural locations, 30-35 kilometers outside Nagpur, employing several families. Additionally, we are setting up a larger factory outside Nagpur.”

When asked about the industry, he commented, “Nagpur Agarbatti Welfare Association is doing great work for the industry. The expos organized by the association provide manufacturers with valuable insights and knowledge. Earlier, most producers made only black incense sticks, but now many new products have entered the market.”

Nagpur’s Growing Fame for Loban Incense

Explaining why Nagpur is becoming famous for loban incense, he said, “This city has expertise in loban. During my father’s time, only two brands—Pakeeza Agarbatti by Munna Bhai and Taj Loban

Highlighting the role of Sugandh India magazine, he added, “This magazine provides us with valuable insights into industry trends, new products, and what major companies are doing in the market. It is a commendable initiative that benefits manufacturers like us.”

Agarbatti—were producing loban incense in Nagpur. At that time, my father’s machines were used for grinding raw materials for loban and wood powder. Later, traders from Gujarat entered the market and appreciated our products, making loban incense highly popular.”

Regarding Deshmukh Company’s products, he said, “Our first major product was Shuddh Navratna, which became the driving force behind our success. It is priced at ₹10, with an MRP of ₹15. Another popular product, Namaskar, is available in ₹10 and ₹20 variants, with five fragrance options in each.”

Future Plans and Industry Challenges

On future plans, he shared, “We are soon launching pencil dhoop and sambrani cups. One of the major challenges in this industry is competing with large companies. Small and new businesses struggle to sustain themselves against established brands. We began manufacturing in 2017 and now have over 80 different perfumes. We are continuously working on introducing even better products. Last year, we launched Cosmo and White On in zipper packaging, which have gained a strong market presence.”

Speaking about the future of the incense industry, he confidently stated, “As long as the world exists, the incense business will continue to thrive.”

Highlighting the role of Sugandh India magazine, he added, “This magazine provides us with valuable insights into industry trends, new products, and what major companies are doing in the market. It is a commendable initiative that benefits manufacturers like us.” ■

KEMON ACHO KOLKATA?

INDIA'S PREMIER
INCENSE & FRAGRANCE
EXPO

6TH, 7TH
AND 8TH
FEBRUARY 2026

40%
STALLS BOOKED!

3rd Edition

SUGANDH INDIA

सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

4th - 5th April 2026

KOLKATA

FOR BOOKING

CALL: +91 7838312431

 sugandhindiam@gmail.com

 www.sugandhindia.in

 SugandhIndia

 sugandhindia

 SugandhIndiaM

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

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

शुशुभ हूर परिवार की

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


Tarivaar ©



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



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



BIC Om Tat Sat – Elevating Prayers with a Premium Touch

Bindu Incense Craft LLP, manufacturer for BIC Brand (Bharat Industrial Corporation) has firmly established itself as a leading name in the Indian incense industry. With a diverse portfolio of best-selling products like Shivam, Panchavati, Black Musk, and Himalayan Incense, the brand continues to captivate consumers with its premium offerings. Bindu Incense Craft for BIC has been consistently launching high-quality incense products across various segments, further strengthening its foothold in the market. The brand's commitment to excellence ensures that every new product not only looks premium but also delivers an exceptional aromatic experience—instantly becoming a customer favorite. One such standout offering is Om Tat Sat Masala Incense Sticks—a testament to the brand's pursuit of perfection. Crafted with a rich blend of floral essences, resins, and the rare ingredient halmadi, these incense sticks are designed to elevate prayer rituals and create a serene ambiance. Adding to their appeal, the sticks come in luxurious kraft paper packaging, offering an elegant, eco-friendly touch that enhances their premium feel. Priced at ₹135 MRP for a 50g box, this exquisite product reflects BIC's dedication to quality and innovation. With a steady stream of launches and an aggressive marketing strategy, Bindu Incense Craft is poised to cement its position among India's top incense brands. ■



DevDarshan Expands Home Fragrance Range with Premium Diffuser Aroma Oils



DevDarshan, India's No. 1 brand in the dhoop and agarbatti industry since 1954, continues its legacy of excellence with the launch of an exclusive 100ml Diffuser Aroma Oils range. This new collection features 15 premium fragrances—Rose, Mogra, Fresh, Ocean, Sandal, Jasmine, Mandarin, Eucalyptus, Lavender, Lemongrass, Camphor, Bella, Garden, Tube Rose, and Apple Cinnamon. Each bottle is priced at MRP ₹700 and is available in color-coded packaging that reflects the essence of the fragrance.

This latest offering is part of DevDarshan's commitment to expanding its home fragrance segment, providing customers with more options to create a refreshing and pleasant atmosphere. With over seven decades of expertise, DevDarshan has been a trusted name in fragrance products, consistently delivering

superior quality and authenticity. Now, the brand takes a step further by introducing premium aroma oils designed to enhance indoor spaces with long-lasting and soothing scents. DevDarshan's 10ml and 1000ml diffuser aroma oils are already widely popular among customers, offering convenience for both personal use and large-scale requirements. The new 100ml pack bridges the gap, providing an ideal mid-size option for home and professional use. Aromas have a profound impact on emotions and well-being, making them an essential part of daily life. DevDarshan's Diffuser Aroma Oils are crafted with high-quality ingredients, ensuring a rich and immersive fragrance experience. These oils are ideal for use in homes, offices, meditation spaces, wellness centers, hotels, and hospitals, offering a sense of relaxation and tranquility. For more details, visit www.devdarshandhoop.com. ■



INDIA's No.1

देव दर्शन®

शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां

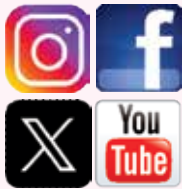


Divine Blessings in Every Drop!

 **SHOP ONLINE** 

www.devdarshandhoop.com

Scan for CHANDIGARH STORES LOCATION



/devdarshandhoop

for business query

Devdarshan Overseas
 314, Industrial Area, Phase-II,
 Chandigarh - 160002
 94177-63931, 0172-2638665,
 apply@devdarshan.info



ONLY FOR RELIGIOUS / POOJA PURPOSE

RKT INTRODUCES KASHMIRI KESAR A Perfect Blend of Elegance and Convenience

RKT has unveiled its latest offering, Kashmiri Kesar, a premium incense product crafted to cater to young consumers who value both style and ease of use. Designed with a youthful appeal in mind, this new launch perfectly balances aesthetics and practicality, making it a must-have for those who appreciate sophistication in their everyday rituals. Housed in a sleek, compact jar with a luxurious golden cap, this product not only preserves the rich fragrance but also adds a touch of elegance to its presentation. Its portable size makes it easy to carry in handbags or purses, ensuring a seamless aromatic experience anytime, anywhere.

Infused with the divine essence of Kashmiri saffron, the incense delivers a rich and authentic fragrance—bringing the charm of Kashmir right into your space. The 6-inch white battis are designed to offer more sticks per jar, making it an ideal choice for regular, long-term use. With its premium appeal, travel-friendly design, and captivating aroma, RKT's Kashmiri Kesar is quickly making waves in the market, appealing to consumers who seek both luxury and convenience in their incense choices. ■



MRP: ₹80 | Weight: 100g

SHREEJI MAGIC CONES Sensory Experience in a Unique packaging



Vadodara-based Shreeji Agarbatti Works is renowned for its premium and innovative products across multiple incense categories, including Agarbatti, Masala Agarbatti, Bambooleess Dhoop, Wet Dhoop, Sambrani Cups, Camphor, and Attars. The brand has now taken innovation to the next level with its latest launch – Shreeji Magic Incense Cones. What sets this product apart is not just its superior fragrance and quality but its one-of-a-kind packaging. In a first for the incense industry, these incense cones come in a plastic ice cream container-like pack, making them visually striking, irresistible, and highly convenient. Available in six captivating fragrances—Kasturi, Gulab, Peach, Chandan, Mogra, and Alexa, these premium cones are priced at ₹150 MRP for a 200g pack. Since its launch, Shreeji Magic Incense Cones have received an overwhelming market response, further cementing the brand's reputation for out-of-the-box innovations. ■

Real Divine Bakhoor – For the bakhoor lovers

Pune-based Real Fragrances has rapidly emerged as one of the fastest-growing incense brands, gaining popularity for its high-quality yet affordable products. With a diverse portfolio spanning Agarbatti, Dhoop, and Bakhoor, the company continues to expand its reach with innovative offerings. The latest addition to its portfolio, Real Divine Bakhoor, caters specifically to Bakhoor enthusiasts by bringing the brand's much-loved agarbatti and dhoop fragrances into bakhoor form. Part of Real's popular Divine Series, this bakhoor range is designed to create a tranquil and aromatic ambiance. Available in a variety of enchanting fragrances, each 10g box of Real Divine Bakhoor is priced at an MRP of ₹70. This new launch further strengthens Real Fragrances' commitment to offering high-quality products that cater to diverse customer preferences. ■





Premium Agarbatti

SYMBOL OF PURITY



Billipatra (बेलपत्र) is a
REGISTERED TRADEMARK
BEWARE OF THE DUPLICATE / नकल से सावधान

 SomnathMart.com

Somnath Products Private Limited
Helpline 9427200005

Manohar Samarth Hina

A Timeless Fragrance in a Premium Incense

Pune has long been a hub for high-quality masala agarbattis, with numerous brands offering premium products. Among them, Manohar Sugandhi stands out as a household name, renowned across India for its Ashtagandha Tika, one of the most sought-after products in its category. Expanding beyond Ashtagandha, Manohar Sugandhi continues to delight incense lovers with its range of premium products, including the latest Manohar Samarth Hina Agarbatti.

Crafted with the evergreen and luxurious fragrance of Hina, this premium agarbatti is designed to enhance spiritual rituals and create an inviting atmosphere. Adding to its appeal, the attractive box packaging makes it an instant eye-catcher. The 100g box is available at an MRP of ₹120, offering a blend of tradition and elegance in every stick. ■



Misbah Maharshi Triangle Incense A Unique Form for Premium Fragrance

Bengaluru-based Misbah is a name synonymous with high-quality, handcrafted incense that appeals to both domestic and global markets. Known for its premium agarbattis, masala agarbattis, wet dhoop, cup sambrani, and more, Misbah continues to cater to incense enthusiasts who seek authentic, natural, and premium-grade fragrances.

One of its most unique offerings, Misbah Maharshi Triangle Incense Sticks, breaks away from traditional agarbatti shapes by introducing a distinct triangular form. This visually striking design not only enhances its aesthetic appeal but also ensures a more even and long-lasting burn. Infused with a rich spiritual aroma, these incense sticks are designed to elevate prayer experiences and create a serene environment. Packaged in an elegant jar format, Misbah Maharshi Triangle Incense is priced at ₹250 MRP for a 250g pack, making it a premium choice for incense connoisseurs. ■



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

Parimal Sacred Scents: A Legacy of Premium Incense

Parimal Mandir, a Bengaluru-based brand renowned for its top-quality incense products, has been a pioneer in the industry for decades, with a strong global presence. One of its most demanded collections is Sacred Scents, featuring fragrances such as Chandan, Rose, Amber Oudh, and Pure Black Oudh. While Chandan and Rose are among the bestsellers, Amber Oudh and Pure Black Oudh, presented in luxurious velvet packaging, add a true sense of premium elegance. These high-end incense products are available at an MRP of Rs. 150 for a 20-gram retail box. ■



CYCLE PRERANA

The goodness of 3 in 1 in Bambooleless segment



India's No.1 agarbatti brand "Cycle" with a strong global presence, continues to lead the industry with innovation. Known for its iconic 3 in 1 Agarbatti, which has become a household name for prayers and air freshening, the brand now ventures into the fast-growing bambooleless agarbatti segment with the launch of Prerana Three-in-One Bambooleless Solid Dhoop. Crafted without a bamboo stick, these solid dhoop sticks retain the brand's signature 3 in 1 fragrances, each symbolizing universal prayers for health, wealth, and happiness. Designed to offer a seamless transition for loyal Cycle customers, the packaging mirrors the classic 3 in 1 Agarbatti, ensuring familiarity with a modern twist. Each box contains 42 sticks, accompanied by a matchbox and a holder, priced at an MRP of ₹110. With this strategic launch, Cycle strengthens its market leadership while embracing innovation in the incense industry. ■



Rajkamal®

Agarbatti, Dhoop, Hawan Samagri, Roli, Sindoor, Kalawa, Camphor, Chandan Tika, Jyot Batti and other Pooja Samagri



Mfd. & Mkted. by:

BHARTIYA DHOOP KARYALAYA PVT. LTD.

H.O.: 409, 1st Floor, Katra Maidgran, Khari Baoli, Delhi-110006

B.O.: H-72, Sector-63, Noida-201301, Distt. G.B. Nagar (U.P.)

Email : enquiry@rajkamalbdk.com

Website : www.rajkamalbdk.in

www.rajkamalbdk.com

Phone No. : 0120-4246400

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

With best compliments from....



*The
Miracle
Fragrances*



AAGAAJ PERFUMERY LLP

Plot No. 2&3, Tigaria Badshah, Near Sector-A, Sanwer Road Industrial Area,
INDORE - 452015 (M.P.) INDIA • Customer Care No. : +91 91710 03399

सुगंधित अगरबत्ती • हर्बल अगरबत्ती • धूपबत्ती

धर्म हैं जहाँ, परम हैं वहाँ


ParamTM
मन की शांति...


Bhasma[®]
Collection



Bhasma[®]
Small Pouch



Bhasma[®]
Dhooop Cone



Bhasma[®]
Zipper Pouch



Bhasma[®]
Eco Box



Bhasma[®]
Eco Box



Bhasma[®]
Dhooop Stick

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



A Quality Product Manufactured By :
PARAM AGARBATTI WORKS
Rajkot - 360110, (Gujarat) - INDIA

 www.paramfragrance.com
 paramagarbattiworks@gmail.com
 +91 98751 50743

Find us on :



Solapur agarbatti and dhoop market sees strong demand across price segments

Solapur, situated on the Mumbai-Hyderabad corridor stands as the second-largest hub for the cotton textile industry after Mumbai. With a population of 1.2 to 1.3 million, the city maintains a robust industrial, commercial, and tourism-driven economy. A sizable middle-class population fuels steady demand in the agarbatti and dhoop segments. Sugandh India's latest market report highlights high demand for economy and medium-range agarbatti and dhoop products, alongside consistent interest in premium offerings. Solapur's semi-metropolitan nature enables widespread product penetration. Agarbatti and dhoop items are available in malls, cosmetic shops, supermarkets, general stores, kirana outlets and even paan shops. Street vendors also contribute significantly to retail distribution across urban and rural areas. Brand preference plays a key role, with eight out of ten customers choosing products based on brand recognition. Average monthly consumer spending ranges between ₹200 and ₹300, while premium buyers spend ₹2,000 to ₹3,000—Demand spikes notably during Ganpati Puja and other festive periods.

The Solapur incense market thrives on regional supply, brand mix, and festive demand

Sugandh India's market report reveals that Solapur commands a strong presence in the agarbatti and dhoop sector, with distribution reaching Bijapur, Bagalkot, Pandharpur, Sangela, Akkalkot, and surrounding urban and rural markets. Agarbatti dominates the category with a 70–75% market share, while dhoop products account for 25–30%. Within Dhoop, wet variants lead with 80% of sales, whereas dry sticks, sambrani cups, and cones contribute 20%. Branded products from Bengaluru, Ahmedabad, Delhi, Punjab, Indore, Mumbai, Pune, and Nagpur maintain a stronghold in the market. Maharashtra-based local manufacturers also hold a sizeable share. Products with MRPs of ₹10, ₹15, and ₹20 perform consistently year-round. Festive seasons drive demand for higher-priced items in the ₹50–₹60 to ₹100 range, particularly in the premium segment. Zipper packaging is quickly gaining traction, with supermarkets and street vendors driving this trend.

The market also shows robust demand for chandan tika, camphor, attar, and roll-ons. Local camphor manufacturers, operating at scale, offer affordable yet quality products, resulting in strong regional sales.

National and regional brands dominate the Solapur agarbatti market

Solapur's agarbatti market offers a wide array of brands catering to diverse consumer preferences. Key names include Safari Big, Rocket, Jalaram Fragrance, Oswal, Arihant, Amrita, Shah Fragrance, Cycle Pure, Forest, Jain Essence, Satya, Gayatri, Roshan Fragrance, ZED Black, Anubhav Incense, Tej Products, Utsav, Dhanlaxmi, Karnataka Fragrance, BIC, Neev International, PawanRaj, Good Luck, First Choice, AKP Products, Misbah, Orkay, Shridhan, Parimal Mandir, Mahalaxmi, Dev Darshan, Vidhan, Live Touch, Jai Bhawani, Siddhi, New Oriental, Shri Trading Company, Saba Fragrance, Alaukik, Gangotri, S Chandhak Nagpur, Gajanand, TPRG Fragrance, and Krishna Kala. Among these, Safari Big, Rocket, Dhanlaxmi, Jalaram, Cycle

Pure, ZED Black, Balaji, Real, Amrutha, Utsav, and Forest rank as the top-selling brands, driven by strong consumer loyalty and year-round demand.

The dhoop market in Solapur sees strong traction for wet variants and budget-friendly products

Rocket, Dev Darshan, ZED Black's Manthan, Misbah, Shridhan, Aromatika, Vidhan, and Hari Darshan dominate Solapur's dhoop segment. Wet dhoop products, particularly Dev Darshan and Manthan, command the highest demand. Mahalaxmi, Misbah, Amrutha, Safari Big, Gayatri All Time Dhoop, Tej and Satya cones are hot-sellers in the dry dhoop category. Wet dhoop sells across a wide range, from ₹10 up to ₹120. However, the most active price segments remain ₹10, ₹15, and ₹20. Festive seasons drive sales of higher-priced items in the ₹50–₹60 range, where Misbah and Rocket see peak demand. In the Sambrani Cup segment, Mahalaxmi and Good Luck's Chintan and First Choice Chirantan remain popular choices. Cycle Pure's Nivedya maintains a decent presence. However, their products cost more than competing products—while consumers in this market typically favour more affordable, value-for-money options. Bengaluru's Singapuri Cup is also witnessing growing demand.

Branded camphor, chandan tika, and attar products drive demand in the Solapur market

Solapur is the home to several camphor manufacturing units that supply affordable, good-quality products. However, branded offerings continue to dominate demand. Leading names such as Mangalam, Jalaram, Ok, Samarth from Pune, 3 Pine, Labh Ganga, Raj Kala, and Mahi from Pune remain in high circulation across retail outlets. In the chandan tika segment, Manohar's Ashtagandha, Kashi from Banaras, and Hari Darshan's wet chandan lead the market. Orange, kumkum, and red variants see the highest sales. The attar and roll-on segment is dominated by brands such as Balaji, Almass, Aero Chem, Oriental, Al nuaim, and Kelkar, which continues to perform strongly across local markets. ■

॥ 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

AGARBATTI & DHOOP FRAGRANCES

CREATING SOMETHING MAGICAL

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



A unit of

SOM VARSHNEY GROUP



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

KEMON ACHO KOLKATA?

INDIA'S PREMIER
INCENSE & FRAGRANCE
EXPO

6TH, 7TH
AND 8TH
FEBRUARY 2026

40%
STALLS BOOKED!

3rd Edition

SUGANDH INDIA
সুগন্ধ ইন্ডিয়া

INTERNATIONAL
Incense & Fragrance

EXPO

4th - 5th April 2026

KOLKATA

FOR BOOKING

CALL: +91 7838312431

✉ sugandhindiam@gmail.com

🌐 www.sugandhindia.in

▶ [SugandhIndia](#)

🌐 [sugandhindia](#)

👍 [SugandhIndiaM](#)

FROM GROCERY STORE TO INCENSE AGENCY POWERHOUSE:

TRILOK CHAND CHUDIWAL'S FOUR-DECADE JOURNEY

Aurangabad is a key city in the Marathwada region in Maharashtra. It has emerged as a distinct hub for the agarbatti market, driven by its strong religious tourism sector. The UNESCO-listed monuments and historic temples attract tourists from across the country and abroad, boosting demand for agarbattis in urban and rural areas. According to Trilok Chand Chudiwal, head of Pooja Agency, agarbattis account for 90% of the local market. The demand for dhoop products is also rising, with growing consumer interest in bamboo-less variants. Aurangabad's agarbatti market is well-established, with ₹10 MRP packs and ₹50 zipper packs being the top-selling products. The economy segment holds a dominant 60% share, while branded companies capture the remaining 40% with premium offerings.



Mr Trilok Chand has been in the agarbatti business since 1988, transforming a small retail operation into a large distribution network. He started with a grocery store in Kannad village, where he also sold agarbattis. A visit to Jalgaon exposed him to the success of specialised agarbatti retail shops, prompting him to rent a store in Aurangabad's Mondha (Market area). The business quickly gained momentum, leading him to establish a big shop with a built-in warehouse. Initially sourcing products from Jalgaon, he secured agency of Allied industries and Pradhan from Bengaluru. In 1990, he added Big Safari from Nagpur to his portfolio which he still majorly deals in. Currently, he distributes nearly 50 agarbatti and dhoop brands, including Parimal Mandir, Real Fragrance, Manohar, Oswal (Pune), Big Bell, S Oswal, Good Luck, Satya, Misbah, and Anand Agarbatti, alongside various other brands.



Mr Trilok Chand in a conversation with Sugandh India, highlighted that Big Safari, Utsav, Real, Oswal, and Manohar are the top-selling brands in his portfolio. To strengthen retail visibility—He has set up a super shop showcasing premium branded products. Managing both wholesale and retail operations, he distributes agarbattis from nearly 50 companies, catering to a vast network of street vendors. His supply chain extends across a 100-kilometre radius in Aurangabad district, reaching approximately 3,000 retail counters. To streamline operations, he has employed three salesmen, while Parimal Mandir has provided an additional salesperson. Two salesmen manage local markets, while one oversees distribution in remote areas. The agarbatti market in Aurangabad is thriving, with the economy segment driving sales. Apart from ₹10 MRP packs, zipper packs are in high demand. Economy-range 200g, 300g, and 400g packs priced at ₹100 MRP are witnessing strong sales, with the ₹10 product category leading in volume.

Aurangabad's incense market is overwhelmingly led by agarbattis, which account for 90%

of total sales. Mr Trilok Chand identified Big Safari, Real, Utsav, Rocket, Zed Black, Cycle, and Padmini as the top-performing brands in the region. The dhoop segment holds a modest 10% market share, with wet dhoop, dry stick, and sambrani cups contributing around 3-4%. There is an observable trend among consumers, who are increasingly adopting bamboo-less incense products. This shift in preference contributes to a gradual yet consistent rise in the demand for dhoop. Among wet dhoop, brands Dev Darshan, Utsav, Real, Sacche Sai, Hari Darshan, and Zed Black Manthan lead the market. The ₹30 MRP zipper packs are in high demand, often accompanied by promotional offers like four free units per dozen. Pandyas from Chennai, Real, Utsav, Shree Yogi, Oswal, Good Luck's Chintan, and Shreejai from Nagpur are leading brands in the dry dhoop category.

Aurangabad agarbatti market thrives on strong demand from street vendors. They operate with significant profit margins. According to Mr Trilok Chand, Real products are particularly popular among such vendors, who purchase at ₹60 and sell for ₹150. In the Sambrani Cup segment, brands like Allied industries,




Chintan (Goodluck), Real Fragrance, Siddhi Fragrance, Satya, Good Luck, Sampradayam [Delta brand], Naivedya [Cycle Pure], and Rocket dominate. The camphor market is well-established, with brands such as Lotus camphor Bhimseni, Shreejay, SS, JJ Industry, Mangalam, OK, Mahalakshmi and Saraswati leading sales. Branded products drive consumer preference, with seven out of ten customers purchasing based on brand names. On average—customers spend ₹100 per month, with sales surging during festivals, particularly for premium products. With Aurangabad's large population, the economy and premium segments perform well. Mr Trilok Chand sees strong growth potential in the industry as the consumer base expands and companies continue to introduce new products. The agarbatti market remains a high-growth sector with significant business opportunities. ■



Blending expertise to solve your business needs

- Incense Fragrance
- Aromatic Chemicals
- Perfume Powders
- Essential Oils
- Agarbatti Raw Material
- R&D Facility for Fragrance
Development

ANAND ORGANIC PRODUCTS

Address - Nagpur,  9404564929 | 7020835326

Website - www.anandram.in | Email - anandorganicproducts@gmail.com



SHREE SADGURU SUGANDHALAYA, ☎️ +91-7447243650



From Selling Incense to Running a Leading Agency in Solapur:

Ganesh Nalwar, Shree Dutt Enterprises



The owner of Shree Dutt Enterprises in Solapur, Shri Ganesh Nalwar, has been in the incense business for several decades. He initially started his career selling agarbatti and dhoop products. In 2007, he established his firm, and through relentless effort, strategic acumen, and strong market presence, he now holds agency rights for over 21 branded companies from Bengaluru, Ahmedabad, Delhi, Rajkot, Chennai, Mumbai, and Pune—regions that have become hubs for the incense and fragrance industry. He supplies products to over 350 counters in Solapur and owns a retail counter. During a discussion with Sugandh India, Mr Nalwar articulated that the market for agarbattis, dhoop, and fragrance products in Solapur presents a promising opportunity for growth and development. Agarbattis comprise 70% of sales, while the remaining 30% constitutes dhoop. Among dhoop products, 80% of customers prefer wet dhoop, while 20% opt for dry dhoop.

S

Shri Ganesh Gangwar shared with Sugandh India that when he founded Shree Dutt Enterprises in 2007, the first agency he secured was of Padmini. Later, he secured the agency of Ullas [brand], which he now sells the most among various brands. Presently—Mr. Nalwar handles products

sells at ₹75, featuring three colours. In the dry dhoop segment, both Gayatri and Misbah are popular choices. Other well-performing Dhoop products include Tej Dark Wood and Sandal Tree. Additionally, Satya's small dhoop packs, priced between ₹10 and ₹15, are available in multiple fragrance variants in box packaging, which customers



from AKP, Misbah, Jain Incense, and companies like Shah from Ahmedabad and Bengaluru. Additionally, he manages brands such as Satya, Gayatri, Srinivas Sugandhalaya, Rohaan Fragrance, Anubhav Incense, Saba Fragrance, Tej Products, Aromatika, Naupanch Sales, Vidhan, Nikhil, and Utsav, all of which perform well in the Solapur market. He is also associated with Live Touch, Jai Bhavani, and Shri Trading. He mentioned that he would be getting the agency of Siddhi Fragrance and New Oriental Co. soon. In the Solapur market, pouch products with an MRP ranging from ₹10 to ₹50 are the best sellers, while jumbo packs with 400 grams in zipper packaging are also in high demand. Responding to a query, he stated that premium products are popular in box packaging. While zipper packaging accounts for 70% of the incense market—10-15% of premium segment products are sold in box packaging. The remaining market consists of products priced at ₹10 MRP. He supplies products to over 350 counters across Solapur and operates his retail counter.

Mr Nalwar told Sugandh India that the best-selling products in his business include brands like Utsav, Misbah, Gayatri, AKP, and Utsav. Among all categories, wet dhoop is the most popular. In this segment, the zipper pack costing ₹20 has the highest demand. Other popular wet dhoop brands include Zed Black, Aromatika, and Vidhan. Devdarshan is popular in box packaging, while Hari Darshan also has a significant market presence. Packs costing from ₹15 to ₹25 are the most widely sold. He mentioned that AR Industries Shridhan[brand] is a premium product, available in dry and wet dhoop. Among premium wet dhoop products, Misbah

prefer. He further explained that 90% of the dry dhoop market consists of products priced between ₹10 and ₹60, while premium products, priced at ₹100 or more, account for the remaining 10%.

Mr Nalwar told Sugandh India that Manohar [brand] Ashtagandh is the best-selling premium product in the Chandan tika segment. Kashi from Banaras is more in weight and more affordable. Additionally, Hari Darshan's wet Chandan tika is also in demand. He noted significant demand for Chandan Tika in orange, red, and kumkum variants. Popular brands in the camphor market include OK, Samarth (from Pune), Mangalam and Labh Ganga. However, unbranded camphor has a higher demand since it is available at ₹200 per kg, whereas branded camphor is more expensive. He mentioned that Samarth's camphor is the best seller in his business. Almass from Mumbai and Nikhil [brand] Chandan are popular products in the attar and roll-on fragrance segment. He runs an agency for the Nikhil [brand] that offers attar and incense products with a strong market demand. Additionally—Damaru, Kasturi Zipper, and Magnet are well-selling products. Discussing the Solapur market, he explained that most customers purchase one or two packets at a time. However, the larger market consists of buyers spending between ₹100 and ₹1,000. Premium product buyers make purchases up to ₹2,500, but on average, a customer spends between ₹200 and ₹250 per month. While only two out of ten customers specifically ask for branded products—the rest rely on their trust in his recommendations. ■



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: smshajahan@maschmeijer.com
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

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

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LEADING 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.

SUPER STOCKIST ASIF HAS A STRONG PRESENCE IN SOLAPUR'S AGARBATTI MARKET



Solapur-based super stockist and distributor Asif Jakler has built a strong supply network for agarbattis and dhoop products. He operates through Raj Trading Company and A R Enterprises, catering to multiple brands. Jakler has been in the incense business since 1975 and in 1992, he took on the distribution of Rocket company, which strengthened his foothold in the Solapur dhoop and fragrance market. His supply chain spans Solapur, Pandharpur, Sangola, and Akkalkot across a 300-kilometre radius. Asif established a notable presence in the regional incense marketing sector through a network comprising five distributors and sales representatives.

Asif Jakler sees Solapur as a highly favourable market, with Rocket as the top-selling brand. He also distributes products of Lohana (Ahmedabad), Kirti company's Singapur Loban (Nagpur) and A R company along with items from 8-10 other companies. Beyond Rocket, brands like Big Safari, Ullas, ZED Black, and Cycle hold strong market positions. Products priced at ₹10 MRP dominate sales volume, followed by rising demand for pouch packaging. Agarbattis command 70% of the market, while dhoop products account for 30%. Wet dhoop is popular due to its loban fragrance. Wet dhoop makes up 65% of total dhoop sales, while dry stick products contribute 35%. Wet dhoop is available in ₹10, ₹70, ₹100, and ₹130 MRP ranges, with him getting highest sales of Rocket. Other well-performing brands include ZED Black, Forest, and Big Safari.

In response to a question, Sugandh India, Asif Jakler noted that economy products dominate about 70% of the incense market in Solapur. In contrast, zipper packs represent the remaining 30%. The market for premium

products remains limited. In the dry stick segment, Mahalakshmi is a top-selling brand. Rocket has high sales in Multi-coloured dry sticks and cone dhoop. Dry sticks priced between ₹10-15 and ₹50-100 MRP perform well across the market. In the Sambrani cup category, Mahalakshmi from Mehra Company leads in sales, while Singapuri Cup from Bengaluru has also gained popularity.

Al Nuaim, Kelkar, and Aerochem dominate consumer preferences in the attar roll on segment. According to Asif Jakler, companies are going for targeted schemes for three to six months to strengthen their market presence. He noted that competition is fierce as consumers seek affordability and quality. Mid-range buyers prefer strong fragrances with more sticks, while some customers prioritise affordability with higher weight or quantity. Although there is a market for premium products, demand remains limited. Most customers purchase incense products under the Rocket brand, with high demand for all Rocket varieties. Among them, "Intimate" and "Loban" are the bestsellers. ■



प्रार्थना की शक्ति™



Rocket® | रॉकेट®
BRAND AGARBATTI वाण्ड अगारवत्ती

जहाँ परंपरा मीलती है

शुद्धता से ॥



FOR TRADE INQUIRY
+919370629782 | +918805000820





India's No.1
Pooja Products Manufacturer

*Let your Prayer...
fulfill your dreams...*



*7 Days
7 Fragrances*

Weekly



PREMIUM DHOOP STICKS



Immerse yourself in the soothing aroma of
our exquisite Dhoop Sticks

OUR RANGE OF PRODUCTS

- * Sambrani Cup
- * Jumbo Cup
- * Incense Sticks
- * Mini Cup
- * Monthly Pack
- * Pet Jar
- * Sambrani Sticks
- * Sandal Cup
- * Dhoop Sticks

SHOP

ONLINE



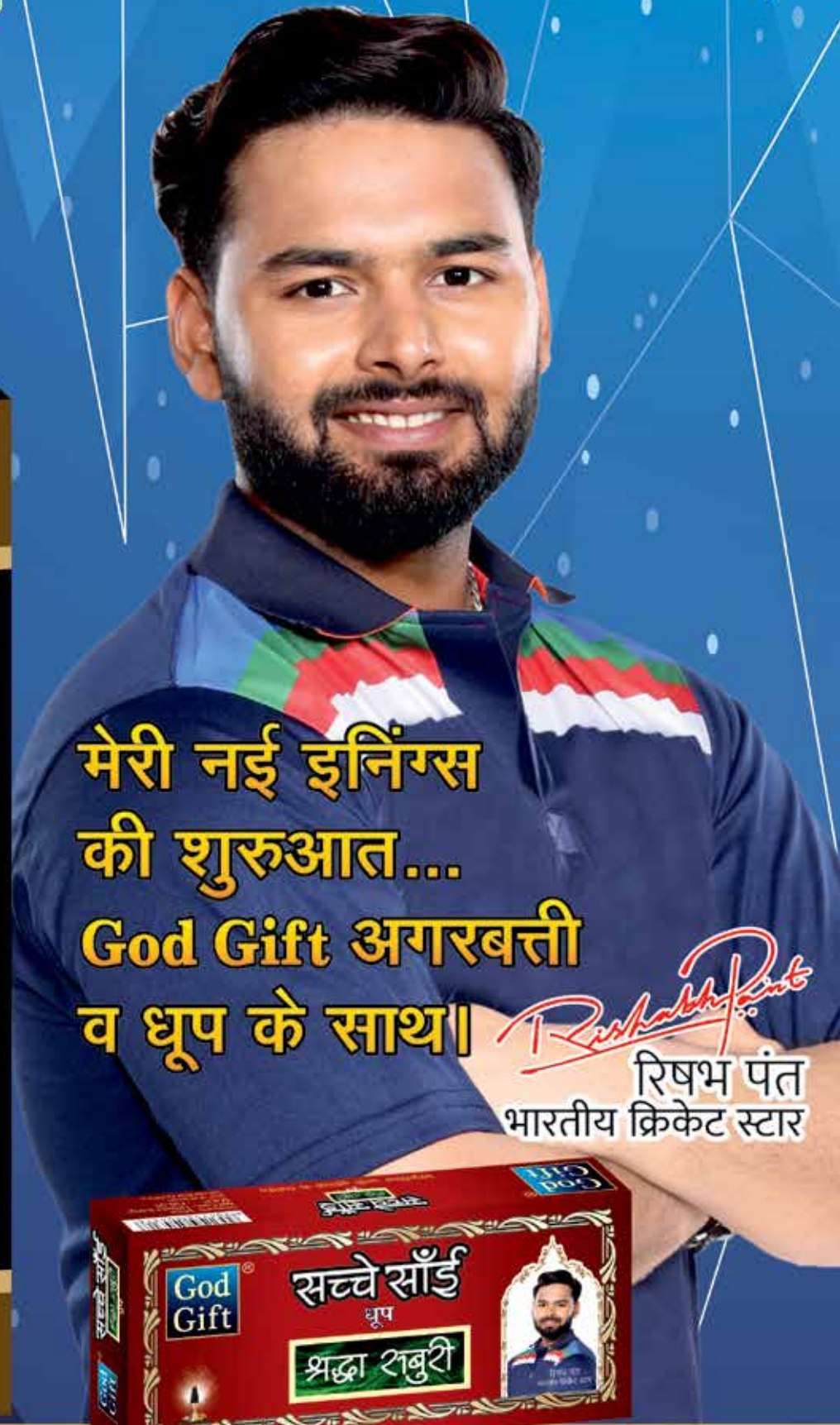
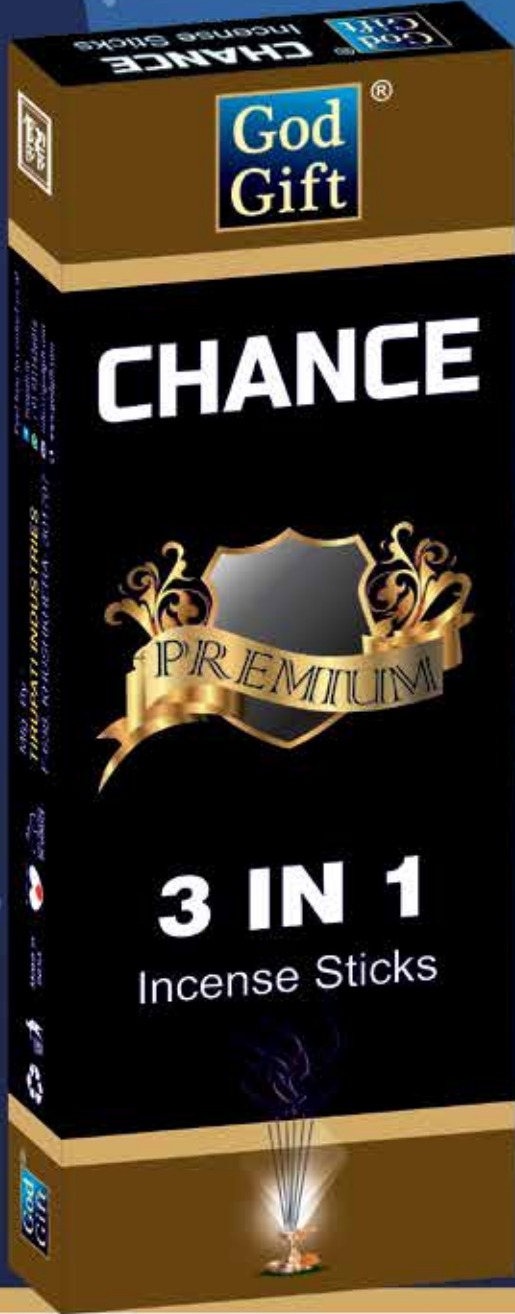
DELTA'S TRADE LINK

4078, Thottanuthu Road, ReddiapattiNatham Road, Dindigul - 624003

Contact : +91 95434 13310 Email : deltatradelink@gmail.com

www.deltabrand.com

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

JOINED AGARBATTI DISTRIBUTION BUSINESS AT A VERY EARLY AGE:

Shanmukh Basappa Kappad, Shri Swami Samarth Trading Company, Solapur



Mr Kappad highlighted the strong demand for incense products in Solapur, covering a 100-kilometre distribution radius. He supplies over 100 counters and has built an extensive network in nearby town markets. Top-selling brands in the region include Krishna Kala, Gangotri, Alaukik, Shreeji, Balaji, Vasu, Padmini, Cycle, and Devdarshan. Mr Kappad previously managed Vasu, Padmini, and Cycle as well. Zipper packs containing 50-60 sticks remain the most popular format, while products priced at ₹10 also see high demand in the market.

Shanmukh Basappa Kappad, head of Shri Swami Samarth Trading Company in Solapur, entered the incense business early. His firm has been operating since 1973, initially founded by his father. However, after his father's passing during his 12th grade, Mr Kappad took over the business. Bengaluru-based companies trusted him and began supplying products, helping him establish a strong foothold. Despite early challenges, Mr Kappad rapidly expanded the business. Today, he manages products from nearly 22 companies, including prominent brands such as Balaji, Alaukik, KR, AKP, Gangotri, S Chanda from Nagpur, Shreeji Agarbatti, Ganga Products, Misbah, Satya, Gajanand, Good Luck from Pune, and TPR Fragrance. His retail store also stocks major incense brands like Cycle, Padmini, Dev Darshan, and Vasu, catering to a growing demand in the Solapur market.



Mr Kappad highlighted that agarbattis dominate the Solapur market with a 70% share, while the remaining 30% comprises wet dhoop, dry dhoop, sambrani cups, cones, and powders. Among these, dry dhoop remains the most popular. For wet dhoop, top-selling brands include KR from Indore, Shreeji, and Devdarshan, all priced at ₹25 MRP. In the dry stick segment, Satya leads sales. Popular choices among sambrani cups include Yaga from Madurai, Mahakal, and Aradhya. In the Chandan Tika segment, Manohar Ashtagandh is the best-selling product, available in variants with MRPs of ₹10, ₹20, ₹50, and ₹100. The camphor market sees strong demand for Raj Kala and Mahi from Pune. In the attar category, fragrances such as Balaji's Chandan, Aerochem, Oriental are bestsellers. On average, a customer spends ₹100 per month, with four to five out of ten buyers specifically choosing products by brand name. ■



पूजा में आहुजा अगरबत्ती है ज़रूरी,
जिसकी खुशबू से हो जाए मनोकामना पूरी।



M.K. AHUJA

Mobile No: +91-9329095502 / 9425543924

📍 New Industrial Area, Gogaon, Raipur: 492001 (C.G.)

AHUJA TRADERS

(All types of Agarbati Raw Material Supplier)

Mobile No: +91-9329095502 / 9425543924



Serving Industry Since 1949

SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.

(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

www.schimmer.co.in

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

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL : +91-11-25795226, 47095226

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

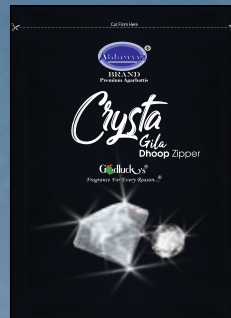
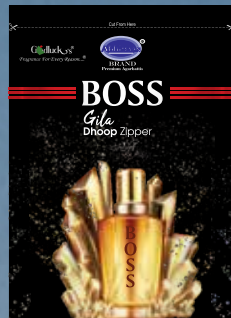
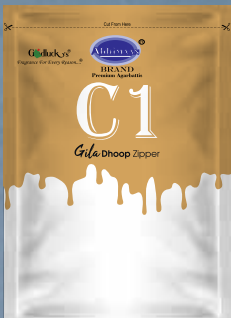
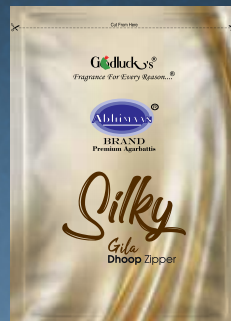
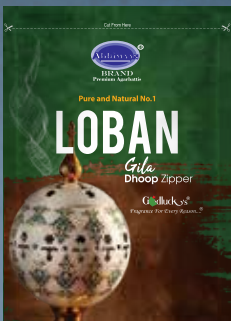
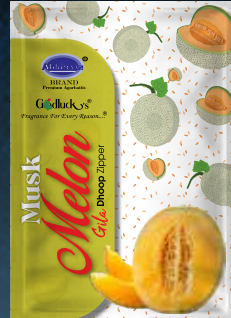
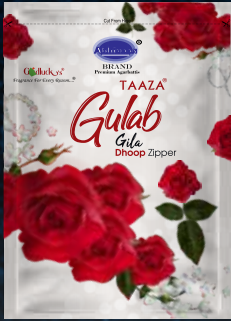
NEW LAUNCH



BRAND
Premium Agarbattis

Godluck's®

Fragrance For Every Reason...®



**12+4
FREE**

**M.R.P
30.00/-**

**STICKS
20**

**Gila
Dhoop Zipper**

Manufactured By :

**Godluck's®
PERFUMERS**

H.O.:791, Budhwar Peth, Moti Chowk, Pune - 411002. (Maharashtra) India.
Factory : S. No. 15, Nahvle Nagar, Handewadi, Pune - 411028 (Maharashtra)
India. Customer Care No.: +91 95522 02245 | Email : goodluckperfumers@hotmail.com
| Website : www.goodluckperfumers.com

SINCE-1999



गदा

॥ भक्ती से मिले शक्ती ॥™

Dदेशमुख®

Premium Incense Sticks

New Launching



खुशबु ऐसी की घर को... खुशनुमा कर दे

Weight : 400g
MRP. : ₹ 130/-

Manufactured By :
DESHMUKH AGARBATTI GRUHA UDYOG
1145, Small Factory Area, Binaki Mangalwari, Nagpur -440 017
Customer Care No. 9371342383, 9405665282
Email : desh mukhagarbatti@gmail.com



Pure & Natural
Since 1950

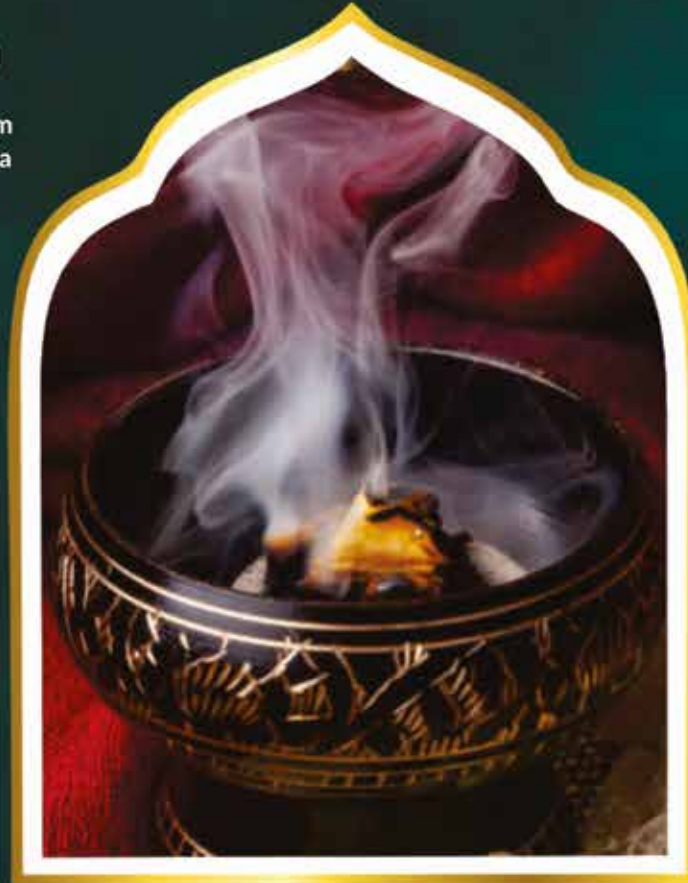
A House of Gum



Late. Shri Shyamdas Goyal
OLD FIRM:
Seth Kanhaiyalal Govindram
Seth Shyamdas Ramchandra



Kamal Shyamdas
Ramchandra Goyal



CELEBRATING
75TH
Years of Success

For Extract, Dhoop, Agarbatti & Essential Oil

Sallai Gum | Isas | Kondru | Guggal | Dhawda Gum | Gum Arabic
Gum Sudan | Nigerian Gum

Importer & Exporter :

Kamalji Gondwala

21/1, Sanyogitaganj, Chhawani, Anaj Mandi Gate, Indore 452 001 (M.P.) INDIA

Email: kamaljigondwala@gmail.com | Website: www.gondwala.com

Mob.: +91 94250 53005, +91 98263 68103

बी आई सी : ब्रांड को नयी दिशा देते आशीष, दीक्षित और नैनेश शाह

“बढ़ता व्यापार,
नए उत्पाद और
बाज़ार रणनीति”



बिं

दु इन्सेंस क्राफ्ट एल एल पी के पार्टनर आशीष शाह ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में, बी आई सी ब्रांड की सफलता, योजनाओं और भविष्य की दिशा पर चर्चा की। बिंदु इन्सेंस क्राफ्ट ने 2020 के

अंत में बी आई सी ब्रांड के साथ मिलकर उसके उत्पादों के निर्माण और मार्केटिंग की जिम्मेदारी ली थी। अप्रैल 2024 में कंपनी में पार्टनरशिप में बदलाव हुआ, जिसके बाद आशीष शाह, नैनेश शाह और दीक्षित ने ब्रांड की बागडोर संभाली। अगरबत्ती उद्योग में गहरी समझ रखने वाले आशीष शाह ने बी आई सी के विस्तार में आने वाली चुनौतियों और अवसरों पर बात की, जिसमें घरेलू बाजार में वृद्धि, नए उत्पाद और बाजार में मज़बूत स्थिति बनाने पर जोर दिया।

नयी बिजनेस रणनीतियां

आशीष भाई ने बताया कि बी आई सी की हमेशा से ही बाजार में मज़बूत स्थिति थी, लेकिन इस ब्रांड को चलाना उनके पिछले अनुभव से अलग था। शुरुआत में वही रणनीतियाँ अपनाई गईं, लेकिन जल्द ही यह स्पष्ट हो गया कि पुराने तरीकों से बी आई सी को बाजार में सफलता नहीं मिलेगी। इसलिए, ग्राहक और बाजार-आधारित रणनीति अपनाने की ज़रूरत पड़ी।

इनोवेशन और प्रोडक्ट डेवलपमेंट

आशीष भाई ने इनोवेशन के महत्व पर प्रकाश डाला और बताया कि बी आई सी लगातार नए उत्पादों और ट्रेंड की खोज कर रहा है। हालांकि, यह ज़रूरी नहीं की सभी उत्पाद बाजार में सफल हों, फिर भी कंपनी लगातार अपने उत्पादों को सुधारने पर ध्यान दे रही है। पिछले एक वर्ष में, बी आई सी ने अपने उत्पादों की सूची में महत्वपूर्ण बदलाव किए हैं, जिसमें सुगंध की गुणवत्ता और

उत्पाद की आकर्षक प्रस्तुति पर ध्यान दिया गया है। शाह ने बताया कि सही उत्पाद नाम चुनना और उसके अनुसार एक उपयुक्त डिज़ाइन विकसित करना एक बड़ी चुनौती रही है।

घरेलू बाजार पर फोकस

बी आई सी लंबे समय से एक सफल निर्यात-आधारित ब्रांड रहा है और 1990 के दशक में भारत सरकार से दो प्रतिष्ठित निर्यात पुरस्कार प्राप्त कर चुका है। लेकिन आशीष भाई का मानना है कि भारत जैसा कोई बाजार नहीं है। भारतीय बाजार में सुगंधित अगरबत्तियों की बढ़ती मांग को देखते हुए, वे अब बी आई सी की घरेलू उपस्थिति को मजबूत करने पर ध्यान दे रहे हैं। निर्यात में ब्रांड की विरासत को बनाए रखते हुए, उनका लक्ष्य उच्च गुणवत्ता वाले आकर्षक उत्पादों के माध्यम से भारतीय उपभोक्ताओं से जुड़ना है।

चुनौतियों का डटकर सामना करना

आशीष भाई ने अपने पिछले अनुभवों को साझा करते हुए बताया कि उनकी पिछली कंपनी कई क्षेत्रों में बाजार की अग्रणी थी, लेकिन इस स्थिति को बनाए रखना एक बड़ी चुनौती थी। हर नया उत्पाद उच्च गुणवत्ता और कड़ी बाजार स्थितियों का सामना करने के लिए तैयार होना चाहिए। प्रतिस्पर्धी कंपनियाँ आपकी हर गतिविधि पर नजर रखती हैं, जिसके चलते हर नए उत्पाद की क्वालिटी पर विशेष ध्यान देना पड़ता था ताकि वह मार्केट में ब्रांड की विरासत को बनाये रखे। बी आई सी में भी यही उम्मीदें हैं, और यह ब्रांड लगातार बदलते बाजार की माँगों को पूरा करने के लिए तैयार हो रहा है।

ब्रांड की पहचान मजबूत करना

आशीष शाह का एक प्रमुख लक्ष्य बी आई सी ब्रांड की पहचान को और अधिक मजबूत बनाना और इसकी पहुँच को और अधिक बढ़ाना है। ब्रांड के पहले से सेट ग्राहक हैं और वे अपने ग्राहकों से सम्बन्ध और मजबूत करना चाहते हैं। साथ ही बाजार उपस्थिति को और बेहतर बनाना चाहते हैं। उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों और नए सेगमेंट में विस्तार के माध्यम से, बी आई सी ग्राहकों से और अधिक मजबूत संबंध स्थापित कर रहा है।

प्रमुख बाजार और विस्तार योजनाएँ

भारत में बी आई सी के सबसे मजबूत बाजार उत्तर प्रदेश, बिहार और महाराष्ट्र हैं। आशीष भाई इन जगहों पर ब्रांड को और मजबूत करना चाहते हैं और नए बाजारों में भी ब्रांड को स्थापित करना चाहते हैं।

बाजार रणनीति

आशीष भाई ने बताया कि हर ब्रांड के लिए एक जैसी रणनीति नहीं होती। बी आई सी ने अपने ज़्यादा बिक्री वाले उत्पादों को और मजबूत करने के साथ-साथ नए श्रेणियों में विस्तार कर रहा है। कंपनी के

पंचवटी और शिवम उत्पाद पहले से ही प्रसिद्ध हैं, शाह उपभोक्ताओं को बी आई सी के अन्य उत्पादों के बारे में अधिक जागरूक बनाने की दिशा में काम कर रहे हैं।

नए उत्पाद

आशीष भाई ने बताया कि पिछले कुछ समय में सिकंदर, इम्पीरियल ऊद और प्योर बेला को पहचान मिली है, और अन्य उत्पाद भी उभर रहे हैं। वे अभी और नए उत्पादों का परीक्षण कर रहे हैं। कंपनी में उनकी भूमिका पहले जैसी ही बनी हुई है—प्रोडक्ट डेवलपमेंट, प्राइस सेट करना, मार्केटिंग और कैंटलाॅग मैनेज करना। उनके दो भाई प्रोडक्शन, परफ्यूम ब्लेंडिंग, कच्चे माल की खरीद, लेबर मैनेज करना और अन्य फैक्ट्री संचालन से संबंधी काम की देखरेख करते हैं।

अगरबत्ती उद्योग की चुनौतियाँ

उद्योग की चुनौतियों पर चर्चा करते हुए आशीष भाई ने बताया कि अगरबत्ती बाजार अभी भी काफी असंगठित है, और नई कंपनियाँ लगातार उभर रही हैं। शहरी व लोकल उत्पादक, राष्ट्रीय ब्रांडों के लिए एक चुनौती हैं, क्योंकि लोकल ब्रांडों के खर्चे कम हैं। बड़े शहरों में उपभोक्ता प्रसिद्ध ब्रांडों को पसंद करते हैं, जबकि छोटे शहरों में स्थानीय उत्पादों की अधिक मांग होती है। उद्योग में प्रवेश की लागत कम होने के कारण छोटे ब्रांडों की अधिकता हो रही है, जो अक्सर अपने शहर से बाहर विस्तार करने में असफल रहते हैं।

मुख्य सेगमेंट पर फोकस

आशीष भाई ने बताया कि बी आई सी ने 10 रुपये वाले सेगमेंट में मजबूत पकड़ बना ली है और अब 50-100 रुपये की रेंज में अपनी उपस्थिति बढ़ाने पर ध्यान दे रहे हैं। इसके अलावा, कंपनी खास बाजारों के लिए भी उत्पाद विकसित कर रही है, भले ही इनकी बिक्री कम हो, लेकिन उच्च गुणवत्ता वाले और आकर्षक उत्पादों की अच्छी माँग बनी रहती है।

अन्य उत्पाद सेगमेंट

उन्होंने अन्य उत्पादों जैसे कि सांब्राणी कप और रोल-ऑन पर भी चर्चा की। बी आई सी ने रोल-ऑन उत्पाद बनाये हैं, लेकिन अभी तक उन्हें लॉन्च नहीं किया गया है, क्योंकि यह बाजार काफी असंगठित है। शाह ने बताया कि इस क्षेत्र में प्रतिस्पर्धा बढ़ रही है, क्योंकि बड़े परफ्यूम ब्रांड निवेशकों के समर्थन के साथ इसमें प्रवेश कर रहे हैं। फिर भी, वे इस सेगमेंट में संभावनाएँ देखते हैं और सही रणनीति अपनाने पर विचार कर रहे हैं।

भविष्य की संभावनाएँ

आशीष भाई भविष्य को लेकर सकारात्मक हैं और मानते हैं कि बाजार में बदलाव के अनुसार आगे बढ़ने से ही लंबी सफलता मिलेगी। ■



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 the 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; Hajj Ganj, Kannauj 209 725 (UP), India

CONTACT US AT

✉ info@hraessentialoil.com

🌐 www.hraessentialoil.com

✉ hareem@hraessentialoil.com

☎ +91 9935327008, 9807307779



चैत्र की नवरात्रि

हार्दिक शुभकामनाएं

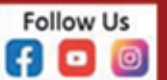


अन्य सामग्री

गंगाजल, कपूर, लाल चन्दन, पीला चन्दन, हवन सामग्री
नवग्रह लकड़ी, हवन वाली आम की लकड़ी एवं देशी उपला इत्यादि
सभी प्रकार के पूजन सामग्री किट उपलब्ध है



Mkt. By: SHB ADVERTISING & MEDIA (OPC) Pvt. Ltd.
Kashidham, Varanasi, Mob.: 9820931942



“कुछ अलग चाहिए, हमारे पास आइए”

अगरबत्ती उद्योग में इनोवेशन के लिए प्रसिद्ध है नीव इंटरनेशनल

यूनिक प्रोडक्ट कपूर दानी से हुई शुरुआत,
आज अहमदाबाद के बड़े पूजा प्रोडक्ट ब्रांड्स में है शुमार - चिराग शाह

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की मार्केट में चल रहे ट्रेंड से अलग हटकर नए-नए प्रोडक्ट देने के लिए नीव इंटरनेशनल कंपनी के एम डी चिराग शाह का नाम हाल के वर्षों में काफी चर्चा में है। एक अगरबत्ती में दो खुशबू, 9 इंच लंबी बिना बांस की धूप, 100% शुद्ध कपूर, भीमसेनी कपूर से बनी हवन सामग्री, चंदन, मोगरा, गुलाब की सुगंध में फ्रेग्रेंस कपूर, कपूर की शक्ति के साथ कपूर गोल्ड पूजा ऑयल, गाय के गोबर से बने अनेक यूनिक प्रोडक्ट्स, कपूर गोल्ड रेडी धी पूजा दीपक, प्रीमियम हवन टिक्की, कपूर प्लाई कोन, ऑल-इन-वन पूजा स्टैंड, ट्रेड में पहली बार गीली धूप को जार में लॉन्च करने का श्रेय भी उन्हें जाता है। अगरबत्ती ट्रेड में सबसे ज्यादा कप संख्या वाले सांब्रानी उत्पाद, जिसमें बॉक्स में 12 से अधिक और जार में 12 से अधिक अलग-अलग वैरायटी हैं, जैसे ढेर सारे इनोवेटिव प्रोडक्ट्स के कारण कंपनी को अन्य कंपनियों से अलग पहचान मिल रही है।

नी व कंपनी के उत्पादों में बेस में पवित्र कपूर और भीमसेनी कपूर का बहुत ज्यादा उपयोग किया जाता है। कंपनी की कपूर दानी का मार्केट में एकछत्र राज है। गुजरात, महाराष्ट्र, राजस्थान, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़, बिहार, पंजाब, कोलकाता, आंध्र प्रदेश और तेलंगाना में इनके उत्पाद हाथों-हाथ बिक रहे हैं। इसके अलावा दिल्ली, उत्तराखंड, हरियाणा और उत्तर प्रदेश में भी इनकी सप्लाई बढ़ रही है। बेंगलुरु में भी नीव इंटरनेशनल के प्रोडक्ट्स की अच्छी मांग बनी हुई है। इसलिए कंपनी का टैगलाइन है— “कुछ अलग चाहिए? हमारे पास आइए।”

श्री चिराग शाह ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि मार्केट में आने वाले दिनों में कंपटीशन और भी बढ़ने वाला है। ऐसे में उन्हीं कंपनियों के ब्रांड और प्रोडक्ट्स चलेंगे, जो मार्केट में चल रहे ट्रेंड्स से अलग हटकर कुछ नया देंगे। उन्होंने कहा कि आज डीलर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और कंज्यूमर्स को भी नए-नए आइटम में रुचि है। वह भीड़ में रेंगने वाले ब्रांड से ऊब चुके हैं।

श्री चिराग शाह ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि वह अगरबत्ती उद्योग में ट्रेडिंग करने वाले परिवार से हैं। पिताजी 1972 से ट्रेडिंग कर रहे थे। 1996 में पिताजी का निधन हो गया और उसके बाद जब मैंने काम संभाला तो देश की कई बड़ी अगरबत्ती कंपनियों की पूरे

Neer



गुजरात और राजस्थान की डीलरशिप उनके पास थी। उन्होंने बताया कि मार्केटिंग और ट्रेडिंग में काम करना कठिन होता है। कंपनियों के प्रोडक्ट को जमीन से उठाकर आसमान पर डीलर ही ले जाता है, लेकिन कंपनियां अपनी नीतियों में बदलाव करती हैं, यही कारण है कि मुझे प्रेरणा मिली कि मैं खुद मैन्युफैक्चरिंग क्यों ना करूं। क्योंकि मैं ही मैन्युफैक्चरिंग, फ्रेगरेंस और स्कीम आदि का आइडिया कंपनियों को देता था, तो वह प्रोडक्शन करते थे, लेकिन मार्केट में सप्लाय तो मैं करता था। और फिर इस तरह से मैं ट्रेडिंग से मैन्युफैक्चरिंग की तरफ आया।

नीव इंटरनेशनल की स्थापना वर्ष 2018 में हुई थी। श्री चिराग शाह ने बताया कि 2013 में मैंने अपना खुद का ब्रांड लॉन्च किया, तो उसमें भारी सफलता मिली। हम ट्रेडिंग भी करते रहे और मैन्युफैक्चरिंग भी, लेकिन जैसे-जैसे अपने प्रोडक्ट चलते गए, तो ट्रेडिंग का काम कम होता गया। उन्होंने बताया कि 2018 में नीव कपूर दानी अपना पहला प्रोडक्ट लॉन्च किया। कुछ महीने में ही वह सुपरहिट हो गया। नीव कपूर दानी आज भी सबसे ज्यादा बिकने वाला प्रोडक्ट है। कपूर दानी जब चलने लगी, तो लोगों ने कहा कि इसके लिए कपूर कहां से आएगा, तो फिर मैंने कपूर का भी प्रोडक्शन शुरू किया। यह कपूर खास क्वालिटी का था, जिसे लोगों ने पसंद किया। इस तरह कपूर और कपूर दानी को कामयाबी मिलती गई। इसके बाद कोरोना महामारी के बाद 2020 में कार व रूम फ्रेशनर

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आज मार्केट में यह स्थिति है कि हमारे डिस्ट्रीब्यूटर और डीलर जानते हैं कि मैं जो भी प्रोडक्ट दूंगा वह मार्केट में चल रहे ट्रेंड से एकदम अलग और बेस्ट क्वालिटी का होगा। मेरे पास बहुत सारे आइडिया हैं। अगरबत्ती में भी हमने काम किया है, लेकिन मैं उसमें कुछ नए आइडिया के साथ जल्द ही बहुत ही स्पेशल अगरबत्ती प्रोडक्ट्स लाने की तैयारी में हूं।

में कपूर लॉन्च किया, तो वह भी बहुत बड़ा हिट हुआ। फिर कपूर पूजा आयल, भीम सेनी कपूर और भीमसेनी कपूर गोल्ड हवन सामग्री लॉन्च की, तो उसे भी बहुत अच्छी कामयाबी मिली। 6 महीने पहले लॉन्च किया गया “फ्रेग्रेन्स किंगडम कलेक्शन” आज नीव का बेस्ट-सेलिंग अगरबत्ती ब्रांड बन चुका है। 2 महीने पहले लॉन्च किया गया “विंटेज वाइब कलेक्शन” पुराने जमाने की (80s-90s) खुशबू

को रीक्रिएट करके नए पैकेजिंग के साथ लाया गया है। यह भी इन दिनों उद्योग में चर्चा का विषय बना हुआ है। आज नीव इंटरनेशनल के तहत मसाला, सेंटेड, कलर और मेटैलिक अगरबत्ती, मेटैलिक, मसाला, सेंटेड धूप और धूप कोन, गाय के गोबर से बनी रेगुलर और XXL साइज़ की सांब्रानी कप, भीमसेनी कपूर, घी दिया, शुद्ध कपूर, कपूर फ्लाय कोन, अगरबत्ती स्टैंड, धूनी पाउडर, गुगल,





लोबान, बखूर, और पूजा ऑयल, जैसे 400 से अधिक वैरायटी के प्रोडक्ट्स मार्केट में मौजूद हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आज मार्केट में यह स्थिति है कि हमारे डिस्ट्रीब्यूटर और डीलर जानते हैं कि मैं जो भी प्रोडक्ट दूंगा वह मार्केट में चल रहे ट्रेंड से एकदम अलग और बेस्ट क्वालिटी का होगा। मेरे पास बहुत सारे आइडिया हैं। अगरबत्ती में भी हमने काम किया है, लेकिन मैं उसमें कुछ नए आइडिया के साथ जल्द ही बहुत ही स्पेशल अगरबत्ती प्रोडक्ट्स लाने की तैयारी में हूँ। नया ट्रेंड चलाने और नया प्रोडक्ट जमाने में होने वाली कठिनाई पर उन्होंने कहा कि मार्केट को मुझ पर भरोसा है कि जो कुछ चल रहा है, उससे अलग मैं प्रोडक्ट दूंगा। इसलिए मुझे कभी किसी चुनौती का सामना नहीं करना पड़ा। उन्होंने कहा कि कपूर में लूज और बहुत सारे लोकल ब्रांड

चलते हैं, लेकिन हमारे भीम सेनी कपूर या दूसरे अन्य कपूर प्रोडक्ट्स की खुशबू एकदम अलग है। डिस्ट्रीब्यूटर, डीलर और कंज्यूमर संतुष्ट हैं, क्योंकि क्वालिटी और रेट में हम सबसे अलग हैं। कंपनी अपने माल की गारंटी भी देती है।

उन्होंने कहा कि हवन सामग्री में कपूर का मिक्सर किसी ने नहीं किया। हवन सामग्री में कपूर का इस्तेमाल एकदम नई बात है, जो हमें दूसरों से अलग करती है। फ्रेगरेंस कपूर भी हमने लॉन्च किया है, जिसमें कपूर मोगरा, कपूर चंदन और कपूर गुलाब टैबलेट साइज में है। इसी तरह कपूर फ्लाई कोन में 6 फ्रेगरेंस - रोज, प्योर कपूर, लैवेंडर, जैस्मिन, लाइम फ्रेश और संदल है। कपूर में फ्रेगरेंस डालने का भी प्रयोग सबसे पहले नीव शुरू किया था।

श्री चिराग शाह ने अगरबत्ती प्रोडक्ट्स संबंधी सवाल के जवाब में

कहा कि इसे हमने 4-5 वर्षों से शुरू किया है। अगरबत्ती में भी हम एकदम नए ट्रेंड और यूनिक फ्रेगरेंस लाने की तैयारी में हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में उनकी कंपनी सबसे ज्यादा वैरायटी बनाती है। गाय के गोबर से निर्मित प्रोडक्ट में हमारी स्पेशलिटी है और उसमें भी कई वैरायटी है। इसके अलावा फ्यूजन कलेक्शन में एक अगरबत्ती में डबल खुशबू है। आमतौर पर दूसरी कंपनी कप में हवन सामग्री रख देती हैं, लेकिन हमने बीच में एक अलग सुगंध दी है। दोनों साथ जलने पर एकदम अलग सुगंध देते हैं। जार पैकिंग में भी हमने स्पेशल आकर्षक पैकेजिंग में बनाया है जो ट्रेंड में अभी ट्रेंडिंग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके प्रोडक्ट्स मॉरीशस, दुबई, अफ्रीकी देशों, न्यूजीलैंड, कनाडा और अमेरिका में भी जाता है। कपूर, अगरबत्ती टू इन वन, जीपर पैक, घी का दिया, काऊ डंग के प्रोडक्ट्स और मैटेलिक अगरबत्ती एक्सपोर्ट होती है। उन्होंने बताया कि 19 इंच की भी अगरबत्ती एक्सपोर्ट होती है। अमेरिका में कैफर एयर फ्रेशनर की मांग ज्यादा है।

भविष्य की योजनाओं संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 6 महीने पहले उन्होंने अपनी 30,000 स्क्वायर फीट की नई यूनिट में शिफ्ट किया, जहां उनका 40% प्रोडक्शन होता है, बाकी का काम अन्य दो यूनिट में जारी है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती में वह बड़े पैमाने पर प्रोडक्शन शुरू करेंगे, जो एकदम यूनिक आइडिया के साथ अलग किस्म के प्रोडक्ट्स होंगे। बाजार में चल रहे मौजूद ट्रेंड में मेरी कोई रुचि नहीं है। मैं हमेशा कुछ खास चाहता हूँ और यह बात मेरे डीलर और कंज्यूमर दोनों जानते हैं। ■

SVAR


FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

Mr. Shailesh Rao won the award for “ Best Innovative Idea in Perfumery Marketing”



Mr. Shailesh Rao's innovative concept, "Make Your Own Exclusive Agarbatti Compound," earned him the prestigious **"Best Innovative Idea in Perfumery Marketing"** award at Hyderabad, presented by Mr.Sushant of Zee Media. With 27 years of experience in the industry, his unique idea stood out for its creativity and impact on the perfumery sector in India.

DESIGN YOUR OWN EXCLUSIVE SANDAL COMPOUNDS WITH JUST 6 INGREDIENTS!!!!!!



FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

MAKE YOUR OWN EXCLUSIVE SANDAL COMPOUND

BASE NOTE ODOUR DESCRIPTION

SANDALUM BASE - Rs.2250/KG
SANDALWOOD, ANIMALIC, POWDERY, ORRIS VIOLET, TURMERIC, SAFFRON, CEDARWOOD, POWDERY, OAKMOSS, MUSK, LAVENDER, FOUGERE.

CHANDANUM BASE - Rs.2250/KG
SANDALWOOD, CEDARWOOD, TURMERIC, SAFFRON, DUSTY OUD, FOUGERE, VETIVER, DRY WOODY, MUSK, POWDERY, SWEET.

MIDDLE NOTE ODOUR DESCRIPTION

FLORA MIDDLE - Rs.1250/KG
WHITE ROSE, DRIED TEAROSE, RED ROSE, GERANIUM, CREAMY, LILY OF THE VALLEY, SWEET, GINGER, SPICY, YLANG, GARDENIA, MARIGOLD, MINT, LEMON GRASS.


PINK MIDDLE - Rs.1150/KG
TEA ROSE, CREAMY, LEMONGRASS, LILY, LILAC, MUSK, GERANIUM, GRAPEFRUIT, GREEN, SPICY, WAXY.

TOP NOTE ODOUR DESCRIPTION

DHUNI TOP - Rs.1220/KG
SANDAL WOOD, FLORA AMBER, ALDEHYDIC, SPICY, BASIL, ROSE, FOUGERE, CITRUS, FRUITY, ROSE MINT.

HOLY TOP - Rs.1150/KG
SAFFRON, DRY WOODY, TURMERIC, PINE FRESH, CITRUS, FOUGERE, SPICY, AQUA, FRUITY, POWDERY, MINT.

For Technical Support Contact- **9833540041**

BASE NOTE	MIDDLE NOTE	TOP NOTE	CHANDANUM BASE	45%	20%	Basic Price Rs.1680/KG	SANDALUM BASE	45%	25%	Basic Price Rs.1645/KG	HOLY TOP
			35%	30%	SANDALUM BASE		40%	25%	HOLY TOP		
MIDDLE NOTE	BASE NOTE	TOP NOTE	CHANDANUM BASE	40%	30%	Basic Price Rs.1641/KG	SANDALUM BASE	45%	20%	Basic Price Rs.1659/KG	DHUNI TOP
			30%	30%	SANDALUM BASE		35%	30%	DHUNI TOP		
BASE NOTE	MIDDLE NOTE	TOP NOTE	FLORA MIDDLE	35%	30%	Basic Price Rs.1591/KG	PINK MIDDLE	40%	30%	Basic Price Rs.1611/KG	DHUNI TOP
PINK MIDDLE	35%	30%	PINK MIDDLE	30%	30%		DHUNI TOP				
							For Technical Support Contact- 9833540041				



Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

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

Natural

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



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

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

Email: info@rakeshin.com

Web: www.rakeshin.com

OUR GROUPS



Fruik

OUR MEMBERSHIPS



Established: 1935



Rajalakshmi
regd No. 2468072

Phoshak[®]

*Bamboofless Premium
Dhoop Sticks*



Try our other Bamboofless Products



BAMBOOFLESS



CHARCOAL FREE



THICK & LONG



RAJALAKSHMI PERFUMERY WORKS
No. 247, 3rd Main Road, Chamarajpet, Bangalore - 560 018

Ph: 080 41206464

E mail phoshak@yahoo.co.in

कड़े संघर्षों का नतीजा है देशमुख अगरबत्ती ब्रांड

महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ मार्केट में हो रहा लोकप्रिय: **जितेंद्र देशमुख**

नागपुर की देशमुख अगरबत्ती कंपनी के श्री मुकेंद्र देशमुख और उनके छोटे भाई जितेंद्र देशमुख ने कड़े संघर्षों के बाद अपने अगरबत्ती ब्रांड को महाराष्ट्र और आसपास के राज्यों में स्थापित किया है। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में श्री जितेंद्र देशमुख ने बताया कि हम दोनों भाई मैनुफैक्चरिंग करके अपना प्रोडक्ट स्कूटर पर लेकर बेचने निकलते थे। उस समय ज्यादातर दुकानदार हमारी अगरबत्ती लेने से मना कर देते थे। बड़ी निराशा होती थी। हमको डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क पता नहीं था। अंततः कुछ दुकानदारों ने हमारे प्रोडक्ट लेने शुरू किए और चूंकि क्वालिटी बहुत बेहतर थी। इसलिए हमको रिपीट ऑर्डर मिलने लगे और चंद वर्षों में ही हमारे प्रोडक्ट विदर्भ के 10-11 जिलों तक पहुंच गए। इसके अलावा पूरे महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ तक सप्लाई होने लगी।



निर्माण से ब्रांड स्थापित करने तक का सफर

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में जीतू भाई (जितेंद्र) ने बताया कि वैसे हमारा कारोबार 1999 से है। पिताजी पहले फोटो फ्रेम का काम करते थे, लेकिन वह मशीनों के अच्छे जानकार थे और उन्होंने वुड पाउडर पीसने की मशीन बनाई। इसके अलावा लोबान और अगरबत्ती के दूसरे रॉ मैटेरियल्स भी वह तैयार करते थे। वुड पाउडर के चूरे का इस्तेमाल लोबान में होता था। इसलिए उद्योग के बहुत सारे लोग पिताजी के संपर्क में थे और वह उनसे हमेशा कहते थे कि कुछ नया काम शुरू करिए। फिर उन्होंने अगरबत्ती बनाने की फैक्ट्री शुरू की। फिर मैंने अपनी पढ़ाई पूरी की और फैक्ट्री का काम देखने लगा। उस समय हमारे छोटे-छोटे कारखाने नागपुर के दूरदराज के इलाकों में होते थे, जहां महिलाएं कच्चा माल लेकर जाती थीं और अगरबत्तियां बनाकर लाती थीं। कुछ समय बाद मशीनों का चलन शुरू हुआ, तो पिताजी ने

अगरबत्ती प्रोडक्शन की चार मशीन बनाई और इस तरह हमारा मैनुफैक्चरिंग का काम शुरू हुआ।

उन्होंने बताया कि वर्ष 2016 में नागपुर में एक्सपो हुआ। मैं नागपुर अगरबत्ती एसोसिएशन का संस्थापक सदस्य हूँ। हमने रा ब्लैक अगरबत्ती के प्रोडक्शन से शुरूआत की थी, जो लूज में बिकती थी। जब मशीनों का चलन बहुत बढ़ गया और अधिकांश उत्पादकों ने अपनी मशीन लगा ली, तो फिर रा अगरबत्ती के खरीदार कम हो गए। इसके बाद हमने अपनी ब्रांड के नाम से अगरबत्ती बनाने का फैसला शुरू किया। मसाला अगरबत्ती बनाया और पैकिंग करके स्कूटर से दुकानों पर बेचने के लिए जाने लगे। पहले दुकानदारों ने मना कर दिया। हिम्मत टूट रही थी। फिर बड़े भाई ने कहा की हिम्मत नहीं हारना है, जो भी रिटेलर हमारा प्रोडक्ट लेगा वह दोबारा जरूर माल मंगवाएगा। इस तरह हमने हिम्मत नहीं हारी और हम लगे रहे। हमारा ब्रांड चलने लगा। हमारी दिक्कत यह थी कि हम डिस्ट्रीब्यूटर्स को नहीं जानते थे। फिर भी मेहनत का फल मिला और ब्रांड चल पड़ा। आज हमारे लगभग 50 रनिंग ब्रांड है, जो बहुत चलते हैं। हमारे प्रोडक्ट्स नागपुर के अलावा विदर्भ के आसपास के जिलों, मुंबई, मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ तक सप्लाई हो रही है।

विस्तार योजनाएं और बाजार में बढ़त

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में जीतू भाई ने बताया कि इस वक्त हम व्हाइट अगरबत्ती, ब्लैक अगरबत्ती, लोबान और मसाला अगरबत्ती बना रहे हैं। धूप, ड्राई स्टिक व अन्य अगरबत्ती उत्पादों की मैनुफैक्चरिंग पर हम काम कर रहे हैं और जल्द ही उनका प्रोडक्शन शुरू होगा। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर शहर से बाहर एक बड़ी फैक्ट्री बनाई जा रही है, लेकिन अभी हमारा मुख्य प्रोडक्शन शहर से 30-35 किलोमीटर दूर ग्रामीण इलाकों में सात आठ जगहों पर हो रहा है। इस तरह कई परिवार हमारे लिए प्रोडक्शन कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती एसोसिएशन उद्योग के लिए बहुत काम कर रहा है। उसके द्वारा आयोजित एक्सपो से सभी मैनुफैक्चरर्स को नई-नई जानकारी मिलती है। सब लोग पहले ब्लैक अगरबत्ती ही बनाते थे, लेकिन आज बहुत सारे प्रोडक्ट बन रहे हैं।

नागपुर: लोबान अगरबत्ती के लिए बढ़ती लोकप्रियता

नागपुर लोबान अगरबत्तियों के लिए क्यों फेमस हो रहा है। इसके जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर शहर की लोबान में विशेषज्ञता है। पिताजी के समय में हम देखा करते थे कि सिर्फ दो लोग नागपुर में लोबान अगरबत्ती बनाते थे, जिनमें पाकीज़ा ब्रांड अगरबत्ती वाले मुन्ना भाई और ताज़ लोबान

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में जीतू भाई ने बताया कि इस वक्त हम व्हाइट अगरबत्ती, ब्लैक अगरबत्ती, लोबान और मसाला अगरबत्ती बना रहे हैं। धूप, ड्राई स्टिक व अन्य अगरबत्ती उत्पादों की मैनुफैक्चरिंग पर हम काम कर रहे हैं और जल्द ही उनका प्रोडक्शन शुरू होगा। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर शहर से बाहर एक बड़ी फैक्ट्री बनाई जा रही है, लेकिन अभी हमारा मुख्य प्रोडक्शन शहर से 30-35 किलोमीटर दूर ग्रामीण इलाकों में सात आठ जगहों पर हो रहा है।

अगरबत्ती वाले थे। उस समय पिताजी के फार्मूले पर ही रा मटेरियल की पिसाई होती थी। लोबान, वुड पाउडर आदि सभी रा प्रोडक्ट की पिसाई मशीन हमारे यहाँ थी। बाद के दिनों में गुजरात मार्केट के लोग आए और उनको यह बहुत पसंद आया। इस तरह लोबान अगरबत्ती बहुत लोकप्रिय होने लगी। देशमुख कंपनी के प्रोडक्ट्स के बारे में बताते हुए जितेंद्र देशमुख ने कहा कि हमारा शुद्ध नवरत्न पहला प्रोडक्ट था, जो आज कंपनी के लिए इंजन की तरह है, जिसने हमको प्रसिद्धि दिलाई। यह ₹10 में बिकता है, जिसकी एमआरपी 15 रूपए है। हमारा दूसरा प्रोडक्ट नमस्कार है जो 10 और 20 रूपए में बिकता है। दोनों ही ब्रांड में पांच-पांच रेंज है।

भविष्य की योजनाएं और उद्योग की चुनौतियां

जीतू भाई ने भविष्य की योजनाओं पर बताया कि जल्द हम पेंसिल धूप और सांब्रानी कप की मैनुफैक्चरिंग शुरू करने वाले हैं। उद्योग की चुनौतियों संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बड़ी कंपनियों से मार्केट में आ रही नई और छोटी कंपनियों को कड़ा मुकाबला करना पड़ता है। हमने वर्ष 2017 में मैनुफैक्चरिंग शुरू की थी। आज हमारे पास 80 से अधिक परफ्यूम हैं। इस तरह भविष्य में हम और बेहतर प्रोडक्ट लाने की तैयारी कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि 1 वर्ष पूर्व हमने जीपर पैकिंग में कासमो और व्हाइट आन लॉन्च किया था, जिसकी मार्केट में काफी पकड़ बनी है और वह लोकप्रिय हो रहा है। अगरबत्ती उद्योग के भविष्य संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इतना समझ लीजिए कि जब तक दुनिया रहेगी अगरबत्ती और धूप का कारोबार चलता रहेगा। उद्योग में सुगंध इंडिया पत्रिका के योगदान का उल्लेख करते हुए उन्होंने कहा कि हमारे जैसे लोगों को उद्योग में क्या कुछ नया चल रहा है उसकी जानकारी मिलती है। बड़ी-बड़ी कंपनियां क्या कर रही हैं और मार्केट में क्या नई चीज आ रही है। यह सब हमको पत्रिका के माध्यम से पता चलता है। इसलिए यह प्रयास बहुत सराहनीय है। ■



S Mansukhlal and Company

Spiritual Aroma

for harmony and healing

DHOOP, FRANKINCENSE, ISSAS, KUNDRIKAM



Frankincense promotes relaxation, reduces stress, enhances meditation, purifies the air, supports immunity, soothes inflammation, uplifts mood, and fosters spiritual well-being.

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

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

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

The fragrance Dreams are made of



DiViNE[®]Perfumes

Creating Fragrances Since 1986



Diffuser
Machine



Diffusers



Hand
Wash



Bath
Soaps



Incense
Sticks



Detergent
Cake



32, Prathibha Industrial Area,
Yelechenahali, Bangalore - 560 078.

KARNATAKA, INDIA

Ph : 080 - 2970 0376 / 63624 05160.

e-mail : divinechemioils@yahoo.com

BIC ओम तत् सत् - प्रार्थना में प्रीमियम सुगंध का स्पर्श

बिंदु इंसेन्स क्राफ्ट LLP, जो BIC ब्रांड (भारत इंडस्ट्रियल कॉर्पोरेशन) के लिए निर्माण करता है, भारतीय अगरबत्ती उद्योग में एक प्रमुख नाम बन चुका है। इसके बेस्टसेलिंग उत्पाद जैसे शिवम, पंचवटी, ब्लैक मस्क और हिमालयन इंसेन्स उपभोक्ताओं को प्रीमियम सुगंध का अनुभव देते हैं। बिंदु इंसेन्स क्राफ्ट लगातार उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्तियां बाजार में ला रहा है, जिससे इसकी पकड़ और मजबूत हो रही है। हर नया उत्पाद न केवल प्रीमियम लुक देता है, बल्कि एक बेहतरीन खुशबू का अनुभव भी कराता है।

इन्हीं में से एक खास पेशकश है ओम तत् सत् मसाला अगरबत्ती। यह फूलों के अर्क, रेजिन और दुर्लभ हलमादी से बनी है, जिससे प्रार्थना और ध्यान का अनुभव और भी पवित्र हो जाता है। इसकी पैकेजिंग इको-फ्रेंडली क्राफ्ट पेपर में की गई है, जो इसे एक आकर्षक और प्रीमियम फील देता है। 50 ग्राम के इस डिब्बे की कीमत ₹135 (MRP) है। लगातार नए लॉन्च और आक्रामक मार्केटिंग रणनीति के साथ, बिंदु इंसेन्स क्राफ्ट भारत के शीर्ष अगरबत्ती ब्रांड्स में अपनी जगह मजबूत कर रहा है। ■



देवदर्शन ने बढ़ाई होम फ्रेगरेंस रेंज, लॉन्च की 15 सुगंधों में अरोमा ऑयल्स



भारत में सुगंधित उत्पादों के क्षेत्र में अग्रणी ब्रांड, देवदर्शन, ने अपनी होम फ्रेगरेंस रेंज की श्रृंखला में एक नई श्रेणी - डिफ्यूजर अरोमा ऑयल्स (100ml) - प्रस्तुत की है। इस नई रेंज में 15 सुगंधों को शामिल किया गया है, जिसमें रोज़, मोगरा, फ्रेश, ओशन, सैंडल, जैस्मिन, मैंडरिन, यूकलिप्टस, लैवेंडर, लेमनग्रास, कपूर, बेला, गार्डन, ट्यूब रोज़, एप्पल सिनेमन शामिल हैं। ये सभी 100ml पैकिंग में उपलब्ध हैं, जिनका MRP ₹700/- रखा गया है।

यह कलेक्शन देवदर्शन के होम फ्रेगरेंस रेंज के विस्तार का हिस्सा है, जिससे उपभोक्ताओं को उनके परिवेश को सुगंधित और आनंदमय बनाने के और अधिक विकल्प मिल सकें। 1954 से भारत में धूप और अगरबत्ती निर्माण उद्योग में अपनी गुणवत्ता और

विश्वसनीयता के लिए प्रसिद्ध देवदर्शन ने अपनी परंपरा को आगे बढ़ाते हुए अब इस नए सेगमेंट में कदम रखा है। प्राकृतिक और समृद्ध सुगंधों से भरपूर ये अरोमा ऑयल्स घर, दफ्तर, पूजा स्थलों, होटल, अस्पताल और वेलनेस सेंटर के वातावरण को शांतिपूर्ण और दिव्य बनाने में सहायक हैं। देवदर्शन अरोमा ऑयल्स की 10ml और 1000ml की पैकिंग पहले से ही बाजार में उपलब्ध है, जिसे उपभोक्ताओं द्वारा पसंद किया जा रहा है। उच्च गुणवत्ता वाली सामग्री से बने ये अरोमा ऑयल्स न केवल मन को प्रसन्न करते हैं बल्कि वातावरण को भी सकारात्मक ऊर्जा से भर देते हैं। अधिक जानकारी के लिए देवदर्शन की आधिकारिक वेबसाइट www.devdarshandhoop.com पर विजिट करें। ■

आरकेटी की नयी पेशकश - कश्मीरी केसर, खूबसूरती और सहूलियत का अनोखा संगम

आरकेटी ने अपना नया प्रीमियम अगरबत्ती प्रोडक्ट कश्मीरी केसर लॉन्च किया है, जो नौजवान उपभोक्ताओं की जरूरतों को ध्यान में रखते हुए बनाया गया है। यह नया प्रोडक्ट खूबसूरती और सहूलियत का बेहतरीन मेल है। स्टाइलिश और कॉम्पैक्ट जार में आने वाली इस अगरबत्ती का गोल्डन कैप इसकी खुशबू को लंबे समय तक बरकरार रखता है और इसे एक लक्जरी लुक भी देता है। इसकी छोटी पैकेजिंग इसे आसानी से कैरी करने योग्य बनाती है—इसे पर्स या बैग में रखा जा सकता है ताकि कहीं भी, कभी भी इसकी सुगंध का आनंद लिया जा सके। इसमें शुद्ध कश्मीरी केसर की खुशबू है, जो आपके घर में कश्मीर की सुगंध बिखेर देती है। 6 इंच की सफेद बत्तियां ज्यादा मात्रा में आती हैं, जिससे यह नियमित और लंबे समय तक इस्तेमाल के लिए एक आदर्श विकल्प बन जाता है। लक्जरी लुक, साथ ले जाने की सुविधा और मनमोहक खुशबू के साथ, आरकेटी की कश्मीरी केसर अगरबत्ती बाजार में तेजी से लोकप्रिय हो रही है और उन ग्राहकों को आकर्षित कर रही है, जो सुगंध और स्टाइल दोनों को महत्व देते हैं। ■



एमआरपी: ₹80 | वजन: 100 ग्राम

श्रीजी मैजिक कोन - अनोखी पैकेजिंग में खुशबू का जादू



वडोदरा स्थित श्रीजी अगरबत्ती वर्क्स अपने प्रीमियम और इनोवेटिव उत्पादों के लिए जाना जाता है। इसके प्रोडक्ट्स अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, बंबू लैस धूप, गीली धूप, सांब्राणी कप, कपूर और अत्तर जैसी कई कैटेगरी में उपलब्ध हैं। अब कंपनी ने एक नया इनोवेटिव उत्पाद निकाला है - श्रीजी मैजिक इन्सेंस कोन।

इस प्रोडक्ट की खासियत सिर्फ इसकी बढ़िया खुशबू और क्वालिटी ही नहीं, बल्कि इसकी अनोखी पैकेजिंग भी है। पहली बार अगरबत्ती उद्योग में यह कोन आइसक्रीम कंटेनर जैसी प्लास्टिक पैकेजिंग में आ रहे हैं, जो इसे आकर्षक, उपयोग में आसान और अलग बनाते हैं। यह 6 सुगंधों - कस्तूरी, गुलाब, पीच, चंदन, मोगरा और एलेक्सा में उपलब्ध हैं। 200 ग्राम पैक की कीमत ₹150 (MRP) है। लॉन्च के बाद से इस प्रोडक्ट को बाजार में जबरदस्त प्रतिक्रिया मिल रही है। ■

रियल डिवाइन बखूर - बखूर प्रेमियों के लिए खास

पुणे का रियल फ्रैग्रेंसेस तेजी से बढ़ता हुआ अगरबत्ती ब्रांड है, जो किफायती दामों में उच्च गुणवत्ता के कारण ग्राहकों का पसंदीदा बन गया है। इसका उत्पाद पोर्टफोलियो में अगरबत्ती, धूप से लेकर बखूर तक कई उत्पाद हैं। कंपनी की ओर से बखूर प्रेमियों के लिए रियल डिवाइन बखूर है, जिसमें ब्रांड की लोकप्रिय अगरबत्ती और धूप की खुशबू अब बखूर के रूप में मिलती है। यह रियल के डिवाइन सीरीज का हिस्सा है, जो पहले से ही ग्राहकों के बीच लोकप्रिय है। यह बखूर कई मनमोहक खुशबुओं में उपलब्ध है, और 10 ग्राम बॉक्स की कीमत ₹70 (MRP) है। यह उत्पाद रियल फ्रैग्रेंसेस की गुणवत्ता और इनोवेशन के प्रति प्रतिबद्धता को दर्शाता है। ■



मनोहर समर्थ हिना

सदाबहार हिना की खुशबू

पुणे लंबे समय से उच्च गुणवत्ता वाली मसाला अगरबत्तियों के लिए प्रसिद्ध है, और इस क्षेत्र में मनोहर सुगंधी एक जाना-पहचाना नाम है। इसका अष्टगंध तिलक पूरे भारत में अत्यधिक लोकप्रिय है। अष्टगंध के अलावा, मनोहर सुगंधी कई बेहतरीन अगरबत्ती उत्पाद भी पेश करता है, जिनमें से एक है मनोहर समर्थ हिना प्रीमियम अगरबत्ती। यह अगरबत्ती हिना की सदाबहार खुशबू के साथ आती है, जो प्रार्थना और ध्यान के अनुभव को और भी खास बना देती है। इसका आकर्षक बॉक्स इसे और भी आकर्षक बनाता है। 100 ग्राम बॉक्स की MRP ₹120 है। यह उत्पाद पारंपरिक खुशबू और प्रीमियम क्वालिटी का सही मेल है। ■



मिसबाह महर्षी त्रायंगल अगरबत्ती त्रिकोणीय आकार में प्रीमियम सुगंध

बेंगलुरु का मिसबाह ब्रांड उच्च गुणवत्ता वाली हैंडमेड अगरबत्तियों के लिए जाना जाता है। इसके उत्पादों की मांग भारत ही नहीं, बल्कि विदेशों में भी है। मिसबाह अपने प्रोडक्ट्स में प्रीमियम क्वालिटी और नेचुरल इंग्रीडिएंट्स का उपयोग करता है, जो इसे खास बनाते हैं। मिसबाह की एक खास पेशकश है – मिसबाह महर्षी त्रायंगल अगरबत्ती। यह पारंपरिक गोल अगरबत्तियों से अलग त्रिकोणीय आकार में आती हैं, जो इसे देखने में आकर्षक और जलने में अधिक प्रभावी बनाती हैं। इन अगरबत्तियों में आध्यात्मिक और मन को शांत करने वाली सुगंध है, जो प्रार्थना और ध्यान के माहौल को पवित्र बनाती है। यह 250 ग्राम के जार पैक में ₹250 (MRP) में उपलब्ध है, जो प्रीमियम अगरबत्ती प्रेमियों के लिए एक बेहतरीन विकल्प है। ■



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, AHCW Complex, Vidya Alankar College Road, Wadala East, Mumbai- 400037

प्रीमियम अगरबत्ती में बड़ा नाम परिमल सेक्रेड सेंट्स

बेंगलुरु स्थित ब्रांड परिमल मंदिर, जो अपने शीर्ष-गुणवत्ता वाले अगरबत्ती उत्पादों के लिए प्रसिद्ध है, दशकों से उद्योग में अग्रणी रहा है और विश्वभर में इसकी उपस्थिति मजबूत है। इसके सबसे अधिक मांग वाले उत्पादों में से एक सेक्रेड सेंट्स है, जिसमें चंदन, गुलाब, अंबर ऊद और प्योर ब्लैक ऊद जैसी सुगंधें शामिल हैं। चंदन और गुलाब सबसे ज़्यादा बिकने वाले उत्पादों में से हैं, जबकि शानदार वेलवेट पैकेजिंग में एम्बर ऊद और प्योर ब्लैक ऊद प्रीमियम लक्ज़री उत्पाद के चाहने वालों में लोकप्रिय है। ये उच्च श्रेणी के धूप उत्पाद 20 ग्राम के रिटेल बॉक्स के लिए 150 रुपये के एमआरपी में उपलब्ध हैं। ■



साइकिल प्रेरणा बंबूलैस सेगमेंट में 3 इन 1 की खुशबू



भारत का नंबर 1 अगरबत्ती ब्रांड “साइकिल:”, अपनी मजबूत वैश्विक उपस्थिति और नवाचार के साथ उद्योग में अग्रणी बना हुआ है। इसकी 3 इन 1 अगरबत्ती घर-घर में प्रार्थना और वातावरण को ताज़गी देने के लिए प्रसिद्ध है। अब साइकिल ने तेजी से बढ़ते बंबूलैस अगरबत्ती सेगमेंट में कदम रखते हुए प्रेरणा 3 इन 1 बंबूलैस सॉलिड धूप लॉन्च की है। यह बिना बांस की अगरबत्ती है, जिसमें साइकिल की सिग्रेचर 3 इन 1 खुशबू मौजूद है, जो स्वास्थ्य, समृद्धि और सुख-शांति के प्रतीक हैं। इसकी पैकेजिंग भी साइकिल 3 इन 1 अगरबत्ती जैसी ही रखी गई है, जिससे ग्राहक इसे आसानी से अपना सकें। प्रत्येक पैक में 42 स्टिक्स, एक माचिस और होल्डर आता है, जिसकी MRP ₹110 है। इस नए लॉन्च के साथ, साइकिल अपनी मार्केट लीडरशिप को और मजबूत कर रहा है। ■



RK Packaging Machine



Model-RKP-001,
Agarbatti Counting
system



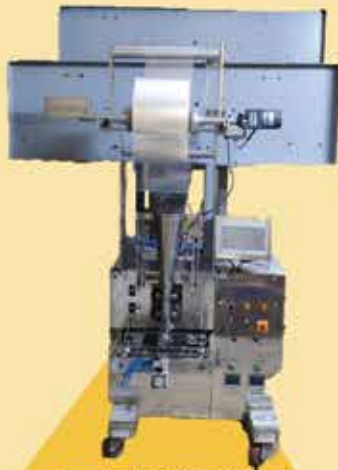
Model-RKP-002,
Automatic Agarbatti
Counting Pouch



Model-RKP-003,
Automatic Agarbatti
Counting Pouch
Packing Machine



Model-RKP-004,
Automatic Agarbatti Counting
Pouch Packing Machine
(Four Head Machine)



Model-RKP-005,
Agarbatti Weight Pouch
Packing Machine
(Four Head Machine)



Model-RKP-006, Dhoop
Stick Counting Pouch
Packing Machine



Model-RKP-007, Dhoopbatti
packing machine
(Horizontal flow wrap machine)



Model-RKP-008,
Automatic Cone Dhoop Counting
Pouch Packing Machine

R.K. Packaging Machine Delhi

MANUFACTURER PACKAGING MACHINES

C-01, Gali No. 07, Madanpur Khadar Extn. New Delhi-110076

Ph.: 01171859677 | M. 9871446672, 7065408711

E-Mail: rkpackagingdelhi@gmail.com, sales@rkpackagingmachines.com
info@rkpackagingmachines.com | Web.: www.rkpackagingmachines.com

लोकल से ज्यादा बाहर के चलते हैं अगरबत्ती प्रोडक्ट्स

मुंबई और हैदराबाद के सड़क-रेल मार्ग पर स्थित सोलापुर प्राचीन शहर है और सूती वस्त्र उद्योग में यह मुंबई के बाद दूसरा बड़ा केंद्र है। लगभग 12-13 लाख की आबादी वाले शहर में औद्योगिक, व्यापारिक और पर्यटन के लिहाज से काफी गतिविधियां रहती हैं। शहर में मिडिल क्लास की आबादी ज्यादा है। इसलिए यहां अगरबत्ती और धूप का कारोबार भी अच्छा है। सुगंध इंडिया ने सोलापुर मार्केट का गहन निरीक्षण करके मार्केट रिपोर्ट तैयार की है। उसके मुताबिक यहां इकोनामी से लेकर मीडियम रेंज के अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम क्वालिटी की मांग भी रहती है। रिपोर्ट के अनुसार सोलापुर मेट्रोपॉलिटन शहर जैसा होने के कारण यहां के मॉल, कॉस्मेटिक शॉप्स, सुपरमार्केट, जनरल स्टोर, किराना स्टोर और पान की दुकानों में भी अगरबत्ती और धूप के प्रोडक्ट बिकते हैं। इसके अलावा बड़ी संख्या में फेरी वाले भी धूपबत्ती प्रोडक्ट शहरी और ग्रामीण इलाकों में बेचते हैं। आमतौर पर 10 में से 8 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं और प्रतिमाह एक ग्राहक 200 से ₹300 की और कुछ लोग प्रीमियम में 2000 से 3000 रूपए तक की खरीदारी करते हैं। गणपति पूजा और त्योहारों के समय मार्केट काफी बढ़ जाती है।

सुगंध इंडिया मार्केट रिपोर्ट के अनुसार सोलापुर अगरबत्ती और धूप उत्पादों की अच्छी मार्केट है और यहां से बीजापुर, बागलकोट, पंडरपुर, सांगेला, अकल कोट तथा आसपास के शहरों और ग्रामीण इलाकों तक सप्लाई होती है। यहां अगरबत्ती का चलन 70 से 75% है और 25 से 30 प्रतिशत में धूप प्रोडक्ट्स बिकते हैं। धूप में भी 80% गीला धूप और 20% में ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप, कोन आदि प्रोडक्ट्स बिकते हैं। यहां की मार्केट में बेंगलुरु, अहमदाबाद, दिल्ली, पंजाब, इंदौर, मुंबई, पुणे और नागपुर की ब्रांडेड कंपनियों के अलावा महाराष्ट्र के लोकल उत्पादकों के भी प्रोडक्ट काफी बिकते हैं। मार्केट में ₹10, 15 और 20 रूपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की वर्ष भर अच्छी मांग रहती है। त्योहारों के मौसम में 50-60 रूपए से लेकर 100 रूपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की बिक्री काफी बढ़ जाती है। प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट ज्यादातर त्योहार के समय बिकते हैं। वहीं दूसरी ओर जीपर पैकिंग का चलन काफी तेजी से बढ़ा है। सुपर मार्केट और फेरी वाले सबसे ज्यादा जीपर पैकिंग वाले प्रोडक्ट बेचते हैं। सोलापुर में चंदन टीका, कपूर और इत्र व रोल आन का अच्छा बाजार है। कपूर में ज्यादातर लोकल उत्पादकों जो बड़ी कंपनियां हैं, वह सस्ता और अच्छे प्रोडक्ट देती हैं। इसलिए कपूर की फैक्ट्री के माल यहां अच्छी खासे बिकते हैं।

अगरबत्ती मार्केट

सोलापुर में सफारी बिग, रॉकेट, जालाराम फ्रेगरेंस, ओसवाल, अरिहंत, अमृता, शाह फ्रेगरेंस, साइकिल, फॉरेस्ट, जैन इसेंस, सत्या, गायत्री, रोशन फ्रेगरेंस, जेड ब्लैक, अनुभव इसेंस, तेज प्रोडक्ट्स, उत्सव, धनलक्ष्मी, कर्नाटक फ्रेगरेंस, बीआईसी, नीव इंटरनेशनल, पवनराज, गुडलक, फर्स्ट चॉइस, एकेपी प्रोडक्ट्स, मिस्बाह, ओरके, श्रीधन, परिमल मंदिर, महालक्ष्मी, देव दर्शन, विधान, लाइव टच, जय भवानी, सिद्धि, न्यू ओरिएंटल, श्री ट्रेडिंग कंपनी, सबा फ्रेगरेंस, अलौकिक, ओरके, गंगोत्री, एस चंडक नागपुर, गजानंद, टीपीआरजी फ्रेगरेंस और कृष्ण कला आदि प्रोडक्ट बिकते हैं। इसके अलावा सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट में सफारी बिग, राकेट, धनलक्ष्मी, जालाराम, साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, रियल, अमृता, उत्सव और फॉरेस्ट आदि हैं।

धूप मार्केट

धूप में राकेट, देव दर्शन, जेड ब्लैक का मंथन, मिस्बाह, श्रीधन, एरोमेटिका, विधान और हरि दर्शन अच्छे चलते हैं। गीली धूप में देव दर्शन और मंथन की सबसे ज्यादा मांग है। ड्राई धूप में महालक्ष्मी, मिस्बाह, अमृता और सफारी बिग, गायत्री ऑल टाइम धूप, तेज, और सत्या का कोन सबसे ज्यादा चलते हैं। गीला धूप ₹10 से लेकर 120 रूपए में है। वैसे धूप में यहां 10-15 और ₹20 की सबसे ज्यादा मार्केट है। त्योहारों के समय 50 से 60 रूपए वाले प्रोडक्ट भी बिकते

हैं, जिसमें मिस्बाह और रॉकेट की मांग ज्यादा रहती है। सांब्रानी कप में महालक्ष्मी और गुड लक का चिंतन और फर्स्ट चॉइस का चिंतन चलता है। साइकिल के नैवेद्य की भी अच्छी मार्केट है, लेकिन वह दूसरे प्रोडक्ट्स की तुलना में महंगा है, जबकि लोग सस्ता और अच्छा चाहते हैं। बेंगलुरु का सिंगापुरी कप भी चलता है।

कपूर, चंदन, रोल ऑन मार्केट

कपूर की यहां कई सारी फैक्ट्रियां हैं, जो बाहर की ब्रांडेड कंपनियों से सस्ता और अच्छा प्रोडक्ट देती हैं। फिर भी मंगलम, जालाराम, ओके, पुणे का समर्थ, 3 पाइन, लाभ गंगा, राज कला और पुणे का माही अच्छा चलता है। चंदन टीका में मनोहर का अष्टगंध, बनारस का काशी और हरी दर्शन का गीला चंदन काफी चलता है। यहां चंदन टीका कलर में नारंगी, कुमकुम और रेड ज्यादा चलता है। इत्र व रोल आन में बालाजी, अलमस्क, एरो कैम, ओरिएंटल, अलनईम और केलकर ब्रांड चलते हैं।

कपूर की यहां कई सारी फैक्ट्रियां हैं, जो बाहर की ब्रांडेड कंपनियों से सस्ता और अच्छा प्रोडक्ट देती हैं। फिर भी मंगलम, जालाराम, ओके, पुणे का समर्थ, 3 पाइन, लाभ गंगा, राज कला और पुणे का माही अच्छा चलता है। चंदन टीका में मनोहर का अष्टगंध, बनारस का काशी और हरी दर्शन का गीला चंदन काफी चलता है। यहां चंदन टीका कलर में नारंगी, कुमकुम और रेड ज्यादा चलता है। इत्र व रोल आन में बालाजी, अलमस्क, एरो कैम, ओरिएंटल, अलनईम और केलकर ब्रांड चलते हैं। ■



Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

C 350, AHWC Complex, Vidya Alankar Rd, Wadala (E), Mumbai- 400037

Tel no: +91 9899881184

www.fragranceofvirtue.com



BAMBOOLESS INCENSE



FLORAL FRAGRANCES

Rose, Jasmine, Lavender, Rajnigandha, Lilly



TRADITIONAL & HERBAL FRAGRANCES

Ashtavinayak, Mahalaxmi, Dwarka, Somnath



Welcome to Fragrance of Virtue, where we specialize in engineering a wide range of incense products, including Agarbatti, Dhoup Sticks, Dhoup Cone & Havan Cups, Natural Resins, Dhuna powder, Camphor & puja-related items. Our carefully crafted incense is designed for use in puja rituals, meditation, healing, aromatherapy and creating a fragrant environment. Fragrance of Virtue is built on Singapuraship's legacy of quality and expertise since 1961.



Gift Box



Mahakumbh Box



Order now on:



Website:



Product Characteristics:



Our Commitment:



किराने की दुकान से अगरबत्ती उद्योग तक:

त्रिलोक चंद चूड़ीवाल का 40 साल का सफर

औरंगाबाद, महाराष्ट्र के मराठवाड़ा का प्रमुख और ऐतिहासिक शहर है, जो यूनेस्को संरक्षित प्रमुख इमारतों के अलावा कई धर्मो हिंदू, बौद्ध और जैन धर्म के मंदिरों के कारण प्रमुख पर्यटन केंद्र है। अजंता और एलोरा जैसी प्राचीन गुफाओं को देखने के लिए देश-विदेश से लोग यहां आते हैं। यही कारण है कि औरंगाबाद के शहरी और ग्रामीण क्षेत्रों में अगरबत्तियों की बड़े पैमाने पर खपत होती है। पूजा एजेंसी के प्रमुख त्रिलोक चंद चूड़ीवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यहां 90% अगरबत्ती चलती है। धूप प्रोडक्ट्स की अब शुरुआत हो रही है, क्योंकि कुछ लोग बंबू लेस प्रोडक्ट्स पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की बहुत अच्छी मार्केट है और ₹10 की एमआरपी के अलावा 50 रूपए वाले जिपर पैक सबसे ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि जिले में इकोनामी की मार्केट 60% और 40% ब्रांडेड कंपनियों के प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं।



श्री त्रिलोक चंद 1988 से कारोबार में हैं। उन्होंने बताया कि पास के कन्नड़ गांव में उनकी किराने की दुकान थी, जहां वह अगरबत्ती भी बेचते थे। मैंने जलगांव में एक बार देखा कि बहुत सारी रिटेल स्पेशल अगरबत्ती की रिटेल शाप भी हैं और वह काफी चलती हैं। इस तरह मैंने भी औरंगाबाद के मोंडा (मार्केट) में किराए पर अगरबत्ती की एक दुकान खोल दी और वह बहुत अच्छी चलने लगी। इसके बाद अपनी एक बड़ी दुकान और उसी में गोदाम बनाया। शुरुआत में जलगांव से माल लेकर आता था। बाद में बेंगलुरु के 2-4 कंपनियां जैसे अलाइड और प्रधान की एजेंसी मिल गई। 1990 में नागपुर का बिग सफारी का काम मिला, जो अभी तक चल रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि परिमल मंदिर, रियल फ्रेगरेंस, मनोहर, पुणे का ओसवाल, एस ओसवाल, बिग बेल, गुड लक, सत्या, मिस्बाह, आनंद अगरबत्ती मुंबई के अलावा लगभग 50 अगरबत्ती व धूप कंपनियों का काम अब वह देख रहे हैं।



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री त्रिलोकचंद ने बताया कि उनके पास मुख्य रूप से बिग सफारी, उत्सव, रियल, ओसवाल और मनोहर के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चलते हैं। उन्होंने एक सुपर शाप भी खोली है, जिसमें ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट्स का खूबसूरत ढंग से डिस्प्ले किया गया है। इस तरह वह लगभग 50 अगरबत्ती कंपनियों के होलसेल और रिटेलर का काम करते हैं और उनके यहां बड़ी संख्या में फेरी वाले भी माल उठाते हैं। उन्होंने बताया कि वह पूरे औरंगाबाद जिले के लगभग 100 किलोमीटर के दायरे में सप्लाई करते हैं। इसके लिए उन्होंने 3 सेल्समैन रखे हैं, जबकि परिमल मंदिर कंपनी ने अलग से एक सेल्समैन दिया है। उन्होंने बताया कि दो सेल्समैन लोकल मार्केट और एक सेल्समैन दूर दराज के इलाकों को देखते हैं। इस तरह लगभग 3000 काउंटरों तक उनकी सप्लाई है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की मार्केट काफी अच्छी है और इकोनामी प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। ₹10 की एमआरपी के अलावा जीपर पैक की बहुत ज्यादा मांग है। इकोनामी में 200, 300 और 400 ग्राम के पैक ₹100 की एमआरपी में काफी चलता है। सबसे ज्यादा वॉल्यूम ₹10 वाले प्रोडक्ट का है।

औरंगाबाद में सबसे ज्यादा चलने वाले ब्रांड संबंधी सवाल के

जवाब में उन्होंने बताया कि यहां बिग सफारी, रियल, उत्सव, रॉकेट, जेड ब्लैक, साइकिल और पद्मिनी की अच्छी मार्केट है। यहां 90% चलन अगरबत्ती प्रोडक्ट्स का है। धूप मार्केट संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि धूप में सभी वैरायटी चल रही है, लेकिन उसकी मार्केट 10% ही है। इसमें भी 3-4 प्रतिशत गीला धूप और लगभग इतना ही सूखा धूप और सांब्रानी कप चलते हैं। उन्होंने कहा कि धूप की शुरुआत हाल फिलहाल में शुरू हुई है। लोग बंबू लेस प्रोडक्ट अब ज्यादा पसंद करने लगे हैं। उन्होंने बताया कि यहां देव दर्शन, उत्सव, रियल, सच्चे साईं, हरि दर्शन और जेड ब्लैक मंथन के गीली धूप ज्यादा चलते हैं। जीपर पैक में ₹30 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। इसमें एक दर्जन पर चार की स्कीम भी रहती है। उन्होंने बताया कि सूखी धूप में चेन्नई का पांड्या, रियल, उत्सव, अहमदाबाद का श्री योगी, ओसवाल, गुड लक का चिंतन और नागपुर का श्रीजय काफी चलता है।

श्री त्रिलोक चंद ने बताया कि यहां अगरबत्ती की फेरी करने वाले कारोबारी बहुत ज्यादा हैं और वह काफी मार्जिन पर काम करते हैं। रियल के प्रोडक्ट फेरी वाले ज्यादा उठाते हैं। वह ₹60 में खरीदते हैं और 150 रुपए में बेचते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में एलाइड, चिंतन, रियल फ्रेगरेंस, सिद्धि



फ्रेगरेंस, सत्या, गुड लक, डेल्टा का संप्रदायम, साइकिल का नैवेद्य और रॉकेट काफी चलते हैं। कपूर की यहां अच्छी मार्केट है। लोटस केम्फर का भीम सेनी, श्रीजय, एस एस, जेजे इंडस्ट्री, मंगलम, ओके कपूर, महालक्ष्मी और सरस्वती के प्रोडक्ट चलते हैं। यहां ब्रांडेड प्रोडक्ट की ज्यादा मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से और औसतन 100 रुपए प्रतिमाह की खरीदारी करते हैं। त्योहारों में खरीदारी बढ़ जाती है। खास तौर पर प्रीमियम प्रोडक्ट लोग ज्यादा लेते हैं। उन्होंने कहा कि शहर की आबादी काफी बड़ी है ऐसे में इकोनामी और प्रीमियम सभी तरह के प्रोडक्ट चलते हैं। अगरबत्ती उद्योग के भविष्य पर उन्होंने कहा कि वह तेजी से बढ़ रहा है। इसके उपभोक्ता बढ़ रहे हैं और कंपनियां भी लगातार नए से नए प्रोडक्ट मार्केट में ला रही हैं। इसलिए अगरबत्ती का करोबार प्रोइंग मार्केट है। ■

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

KEMON ACHO KOLKATA?

INDIA'S PREMIER
INCENSE & FRAGRANCE
EXPO

6TH, 7TH
AND 8TH
FEBRUARY 2026

40%
STALLS BOOKED!

3rd Edition

SUGANDH INDIA
সুগন্ধ ইন্ডিয়া

INTERNATIONAL
Incense & Fragrance

EXPO

4th - 5th April 2026

KOLKATA

FOR BOOKING

CALL: +91 7838312431

✉ sugandhindiam@gmail.com

🌐 www.sugandhindia.in

▶ [SugandhIndia](#)

🌐 [sugandhindia](#)

👍 [SugandhIndiaM](#)

अगरबत्ती बेचने से सोलापुर की अग्रणी एजेन्सी तक

गणेश नालवार, श्री दत्ता एंटरप्राइजेज



श्री दत्ता एंटरप्राइजेज सोलापुर के प्रमुख श्री गणेश नालवार कई दशकों से अगरबत्ती व्यवसाय में हैं। उन्होंने शुरुआत में अगरबत्ती और धूप उत्पाद बेचने का काम किया। फिर 2007 से अपनी फर्म स्थापित की और कठोर संघर्ष, कुशल व्यवहार और मार्केट पर पकड़ के चलते आज उनके पास अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के हब बन चुके बंगलुरु, अहमदाबाद, दिल्ली, राजकोट, चेन्नई, मुंबई और पुणे स्थित 21 से अधिक ब्रांडेड कंपनियों की एजेन्सी है। वह सोलापुर में 350 से अधिक काउंटेर्स तक सप्लाय करते हैं और उनका खुद का काउंटर भी है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि सोलापुर में अगरबत्ती, धूप और सुगंध उत्पादों की बहुत बेहतर मार्केट है, लेकिन अगरबत्ती 70% और 30% धूप चलती है। धूप में भी गीला धूप 80% और 20% में सुखी धूप लोग पसंद करते हैं।

पेश भाई ने सुगंध इंडिया को बताया कि उन्होंने 2007 में जब श्री दत्त एंटरप्राइजेज की स्थापना की थी, तो उन्होंने सबसे पहली एजेंसी पब्लिसिटी की ली थी। इसके बाद उल्लास का काम उन्हें मिला और आज वह अन्य ब्रांड के साथ सबसे ज्यादा उल्लास बेचते हैं। इस वक्त

वाला प्रोडक्ट चलता है, जिसमें तीन कलर हैं। सुखी धूप में महालक्ष्मी, गायत्री और मिस्बाह दोनों का चलता है। इसके अलावा तेज का डार्क वुड, सैंडल ट्री चलते हैं। सत्या का छोटा पैकिंग का धूप 10 से ₹15 की एमआरपी में चलता है, जो कई सुगंध के बॉक्स पैक में है। ग्राहक उसे पसंद करते हैं। उन्होंने बताया कि सुखी धूप



उनके पास एकेपी, मिस्बाह, जैन इन्सेंस, अहमदाबाद और बंगलुरु की कंपनी शाह का भी काम है। इसके अलावा सत्या, गायत्री, श्रीनिवास सुगंधालय, रोहन फ्रेगरेंस, अनुभव इन्सेंस, सबा फ्रेगरेंस, तेज प्रोडक्ट्स, नौपांच सेल्स, विधान, अरोमैटिका, निखिल, और उत्सव का काम है। यह सभी प्रोडक्ट्स सोलापुर में बहुत चलते हैं। लाइव टच, जय भवानी और श्री ट्रेडिंग का भी काम है। उन्होंने बताया कि सिद्धि फ्रेगरेंस और न्यू ओरिएंटल का भी काम वह जल्द लेने वाले हैं। सोलापुर मार्केट में 10 से लेकर 50 रुपए एमआरपी वाले पाउच प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा चलते हैं और जीपर में 400 ग्राम पैकिंग का जंबो काफी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बॉक्स पैकिंग में प्रीमियम प्रोडक्ट ही ज्यादा चलते हैं।

70 प्रतिशत मार्केट जीपर पैकिंग की है। 10 से 15% प्रीमियम प्रोडक्ट बॉक्स पैकिंग में चलते हैं। बाकी ₹10 की एमआरपी की मार्केट है। पूरे सोलापुर में 350 से अधिक काउंटेर्स तक वह सप्लाय करते हैं और उनका अपना रिटेल काउंटर है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनके यहां उत्सव, मिस्बाह, गायत्री, एकेपी और उत्सव ब्रांड सबसे ज्यादा चलने वाले प्रोडक्ट्स हैं। यहां गीली धूप सबसे ज्यादा चलती है। गीली धूप में ₹20 की एमआरपी वाला जीपर पैक ज्यादा चलता है। जेड ब्लैक का गीला धूप, एरोमैटिका, विधान चलता है। देवदर्शन बॉक्स पैकिंग में चलता है। हरी दर्शन की भी मार्केट है। 15 से ₹25 की एमआरपी वाले पैक ज्यादा चलते हैं। एआर का श्रीधन प्रीमियम प्रोडक्ट है और उनकी सुखी और गीली धूप दोनों चलते हैं। प्रीमियम गीली धूप में मिस्बाह का 75 रुपए

में ₹10 से लेकर ₹60 की मार्केट 90% की है और 10% में प्रीमियम प्रोडक्ट है, जो 100 रुपए या उससे अधिक की एमआरपी में है।

गणेश भाई ने सुगंध इंडिया को बताया कि चंदन टीका में मनोहर का अष्टगंध सबसे ज्यादा चलता है। वह प्रीमियम प्रोडक्ट है। बनारस का काशी ज्यादा वजन में है और सस्ता है। इसके अलावा हरि दर्शन का गीला चंदन भी चलता है। उन्होंने बताया कि यहां चंदन टीका में नारंगी, रेड और कुमकुम की अच्छी खासी मांग है। कपूर में औके, पुणे का समर्थ, मंगलम और लाभ गंगा चलता है। यहां अन ब्रांडेड कपूर की मांग ज्यादा है, क्योंकि वह 200 रुपए किलो में भी उपलब्ध है, जबकि ब्रांडेड महंगा पड़ता है। उन्होंने बताया कि उनके यहां समर्थ का कपूर सबसे ज्यादा चलता है। इत्र और रोल आन में मुंबई का अलमास, निखिल का चंदन भी है। उन्होंने बताया कि निखिल की उनके पास एजेंसी है, जिसमें उनका इत्र और अगरबत्ती प्रोडक्ट भी हैं और वह काफी चलते हैं। इसके अलावा डमरू, कस्तूरी जीपर और मैग्रेट चलते हैं। सोलापुर की मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ज्यादातर ग्राहक एक-दो पैकेट खरीदते हैं, लेकिन बड़ी मार्केट ₹100 से लेकर हजार रुपए तक के खरीददारों की है। प्रीमियम प्रोडक्ट्स के खरीददार ढाई हजार रुपए तक की खरीदारी कर लेते हैं, लेकिन औसतन एक ग्राहक 200 से लेकर 250 रुपए तक की खरीदारी प्रतिमाह करता है। यहां ब्रांड के नाम से 10 में से 2 ग्राहक ही प्रोडक्ट मांगते हैं। ज्यादातर कस्टमर हम पर भरोसा करके खरीदारी करते हैं। ■

सोलापुर की अगरबत्ती मार्केट में आसिफ की खास पहचान



सोलापुर में अगरबत्ती और धूप उत्पादों के सुपर स्टॉकिस्ट और कई कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर श्री आसिफ जकलेर अपनी दो कहानियों के जरिए 300 किलोमीटर के दायरे में अपने सप्लाई नेटवर्क के जरिए काम करते हैं। सुगंध इंडिया को श्री आसिफ ने बताया कि राज ट्रेडिंग कंपनी और एआर इंटरप्राइजेज फर्म के जरिए वह पूरा कारोबार करते हैं। अगरबत्ती व्यवसाय में वह 1975 से हैं और 1992 में उन्हें रॉकेट का काम मिला और फिर सोलापुर के अगरबत्ती सुगंध उत्पादों के मार्केट में उनकी एक खास पहचान बन गई। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सोलापुर, पंढरपुर, सांगोला, अक्कलकोट सहित 300 किलोमीटर के दायरे में उनकी सप्लाई चैन है। 5 डिस्ट्रीब्यूटर और सेल्समैन के जरिए अगरबत्ती के मार्केटिंग कारोबार में उनकी अपनी अलग पहचान बन गई।

पां च दशक से अगरबत्ती का कारोबार कर रहे श्री आसिफ ने बताया कि सोलापुर की मार्केट बहुत अच्छी है और राकेट ब्रांड बहुत ज्यादा बिकने वाला प्रोडक्ट है। इसके अलावा वह अहमदाबाद के लोहाना, नागपुर के कीर्ति कंपनी का सिंगापुर लोबान, ए आर कंपनी सहित 8-10 कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर भी हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां रॉकेट के अलावा बिग सफारी, उल्लास, जेड ब्लैक और साइकिल की भी अच्छी खासी मार्केट है। सोलापुर में वॉल्यूम के लिहाज से सबसे ज्यादा ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट बिकते हैं। इसके बाद पाउच पैकिंग का बहुत चलन है। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की मार्केट लगभग 70% है और 30% में सभी धूप प्रोडक्ट्स हैं। धूप में भी गीला धूप ज्यादा चलती है। उसे लोग इसलिए पसंद करते हैं, क्योंकि उसमें लोबान का फ्रेगरेंस और सेंट रहता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि लगभग 65% गीली धूप चलती है और 35% में ड्राई स्टिक के सभी प्रोडक्ट्स आते हैं। गीला धूप ₹10, 70, 100 और 130 रुपए की एमआरपी में हैं। हम रॉकेट कंपनी की सबसे ज्यादा सेल करते हैं। इसके अलावा जेड ब्लैक, फॉरेस्ट और बिग सफारी भी काफी चलता है। सुगंध इंडिया को श्री आसिफ ने बताया कि यहां 70% मार्केट

इकोनामी प्रोडक्ट्स की है। 30% में जीपर पैक चलता है और प्रीमियम की सीमित मार्केट है। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक में महालक्ष्मी चलती है। ड्राई स्टिक और कोन धूप में राकेट के कई कलर वाले प्रोडक्ट्स भी अच्छे चलते हैं। ड्राई स्टिक में 10-15 रुपए से लेकर 50 और ₹100 की एमआरपी वाले सभी प्रोडक्ट चलते हैं। सांब्रानी कप में मेहरा कंपनी का महालक्ष्मी ज्यादा चलता है। बंगलुरु का सिंगापुरी कप चलता है।

इत्र में अल नईम, केलकर और एरोकैम चलता है। उन्होंने बताया कि सोलापुर में अपनी मार्केटिंग बढ़ाने के लिए अधिकांश कंपनियां 3 से 6 माह तक की टारगेट स्कीम चलाती हैं। मार्केट में कंपटीशन बहुत ज्यादा है और लोगों को सस्ते के साथ क्वालिटी भी चाहिए।

मीडियम रेंज के उपभोक्ता सुगंध के साथ ज्यादा काड़ी की मांग करते हैं। कुछ ऐसे भी ग्राहक हैं, जिन्हें सस्ता भी चाहिए और ज्यादा काड़ी या वजन भी चाहिए। प्रीमियम के ग्राहक हैं, लेकिन उनकी संख्या सीमित है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ज्यादातर ग्राहक उनके यहां रॉकेट ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। राकेट की सभी वैरायटी की उपभोक्ता मांग करते हैं और उसका इंटिमेंट और लोबान सबसे ज्यादा चलता है। ■

"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



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



32 kg Dryer



250 kg dryer



Dhoop stick dryer

AGARBATTI & DHOOP STICK DRYER

Agarbatti: 3 - 4 Hours Drying Time

Dhoop : 5 - 6 Hours Drying Time

Running successfully since 8 Years

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



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

Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd.

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

CONTACT
+91 85111 46990



hello@simplydryers.com
www.simplydryers.com

बहुत कम उम्र में ही अगरबत्ती का कारोबार संभाला:

षणमुख बसप्पा कोप्पर, श्री स्वामी समर्थ ट्रेडिंग कंपनी, सोलापुर



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री बसप्पा ने बताया कि सोलापुर में अगरबत्ती की बहुत अच्छी मार्केट है और वह लगभग 100 किलोमीटर के दायरे में पूरा एरिया कवर करते हैं। उनके पास 100 से ज्यादा काउंटर हैं। इसके अलावा सोलापुर के आसपास के कई कस्बों के बाजारों में भी उनका सप्लाय नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में कृष्ण कला, गंगोत्री, अलौकिक, श्रीजी, बालाजी, वासु, पद्मिनी, साइकिल, देवदर्शन आदि ब्रांड चलते हैं। उन्होंने बताया कि पहले उनके पास वासु, पद्मिनी और साइकिल का भी काम था। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां 50-60 काड़ी वाले जीपर पैक ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की भी अच्छी खासी



सोलापुर की श्री स्वामी समर्थ ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख षणमुख बसप्पा कोप्पर युवावस्था से पहले ही अगरबत्ती कारोबार में शामिल हो गए थे। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनकी फर्म 1973 से काम कर रही है। इसकी शुरुआत पिताजी ने की थी, लेकिन जब मैं 12वीं में पढ़ता था, तो उनका निधन हो गया। उसके बाद मैंने काम शुरू किया। बंगलुरु की कंपनियों ने मुझ पर विश्वास किया और माल भेजना शुरू किया। वह बताते हैं कि उनकी मां का निधन भी बचपन में ही हो गया था। इस तरह पिता के छोड़े हुए कारोबार को उन्होंने बहुत तेजी से संभाला और बढ़ाया। आज उनके पास बेंगलुरु का बालाजी, अलौकिक, केआर, एकेपी, गंगोत्री, एस चंडक एन संस नागपुर, श्रीजी अगरबत्ती, गंगा प्रोडक्ट्स, मिस्बाह, सत्या, गजानंद, पुणे का गुडलक और टीपीआरजी फ्रेगरेंस सहित लगभग 22 कंपनियां का काम है। इसके अलावा उनकी रिटेल शॉप में साइकिल, पद्मिनी, देव दर्शन और वासु आदि दूसरे बड़े ब्रांड भी बिकते हैं।

मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मार्केट में गीला धूप और सुखा धूप

दोनों ही चलता है, लेकिन अगरबत्ती की मार्केट 70% बनी हुई है और 30% में गीला धूप, सुखा धूप, सांब्रानी कप, कोन और पाउडर आदि वैरायटी वाले प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि सुखा धूप ज्यादा चलता है। गीली धूप में ₹25 की एमआरपी वाला इंदौर का केआर, श्रीजी और देवदर्शन चलता है। झाई स्टिक में सत्या चलता है। सांब्रानी कप में मदुरई का यागा, महाकाल और आराध्या चलता है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में मनोहर अष्टगंध सबसे ज्यादा बिकता है। 10, 20, 50 और ₹100 की एमआरपी में कई उसके कई रेंज के प्रोडक्ट बिकते हैं। कपूर में राज कला और पुणे के माही की अच्छी खासी मार्केट है। इत्र में बालाजी का चंदन, एरो कैम और ओरिएंटल चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि एक ग्राहक औसतन ₹100 की प्रतिमाह खरीदारी करता है और 10 में से चार-पांच ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। ■



SHREE YOGI SUPER [®] **Sugandhi**

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic
Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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



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



Estd. 2001

GOBLIN

we're about luggage

Bag & Accessories Company

Starting
Price From

₹100

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS



CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSENGER BAG



DUFFLE BAG



BACKPACK



SLING BAG



Discover affordable luxury: introducing our new & customisable bag collection.

GOBLIN INDIA LTD.

CONTACT US : +91 99099 61224 / +91 9879056471

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

E-mail : info@goblinindia.com

www.goblinindia.com

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

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

WE ARE AVAILABLE ON:

[Flipkart](#)

[Jiomart](#)

[amazon](#)



नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

BIG WHOLE SALE SCHEME

मात्र 7200/- रु पेटी

30 Peti Attack



32 inch LG Smart TV Free

60 Peti Attack



43 inch LG Smart TV Free

90 Peti Attack



50 inch LG Smart TV Free

120 Peti Attack



55 inch Samsung Smart TV Free



HURRY UP!

- ✓ 100% पेमेंट अडवांस
- ✓ गोंदिया से 1000 की. मी. तक डिलीवरी फ्री

GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

- 📍 Plot No.62/A, Sardar Bhagat Singh Ward, Ward No.5, Marartoli, Gondia - 441614
- ☎ Office No. +91 8208352406 / 9371639924 ✉ gayatriagarbatti.g@gmail.com

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

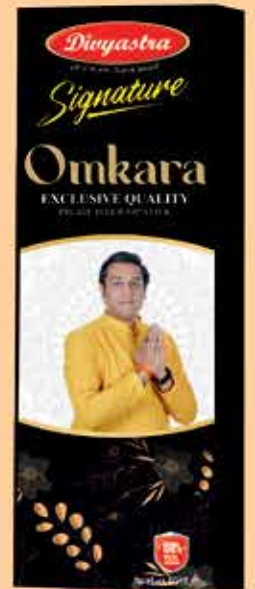
REGD. NO. 891969



प्रार्थना दिल से..



COMING
SOON



BAMBOO LESS

DPB PRODUCTS

Unit 1

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



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474

Shop Now

