

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 06 JUNE-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



तेलह तह प्रवाह



HAR SHUBH SHURUAAT, TWOHANDS ke saath!

57
YEARS TRUST



GT GROUP

SACHEE®

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

Hair Fragrances

The Essence Behind Every Perfect Strand

At Sachee Fragrances, we craft exquisite base fragrances specially for hair care products. Our blends enhance every formula with captivating aromas that define luxury and care. Partner with us to elevate your brand with scents that leave a lasting impression

Shampoo | Hair Gel | Hair Cream
Hair Serum | Hair Oil | Conditioner

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222

W: www.sacheefragrances.com



2 | 2546643
es.com

+91-8851951516

✉ info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED





महके प्रार्थना का हर पल,
अरोमा बर्नर और
भीमसेनी कपूर के संग!



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

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

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

Email : design@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@jyotiproductions.com

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

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

INDIA'S PREMIER
FRAGRANCE
EXPO!



3RD
SUGANDH
INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA



#WhereFragranceMeetsTheMarket

For Bookings : +91 7838312431



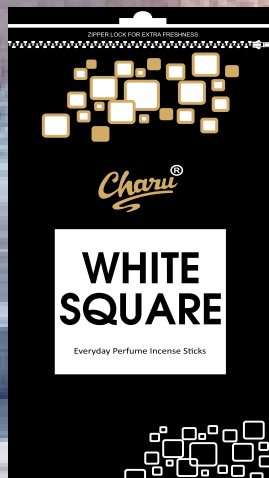


GROW WITH CHARU

WHITE SQUARE



Economy Box



Zipper Pouch



Hex



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :
91 80 41222660

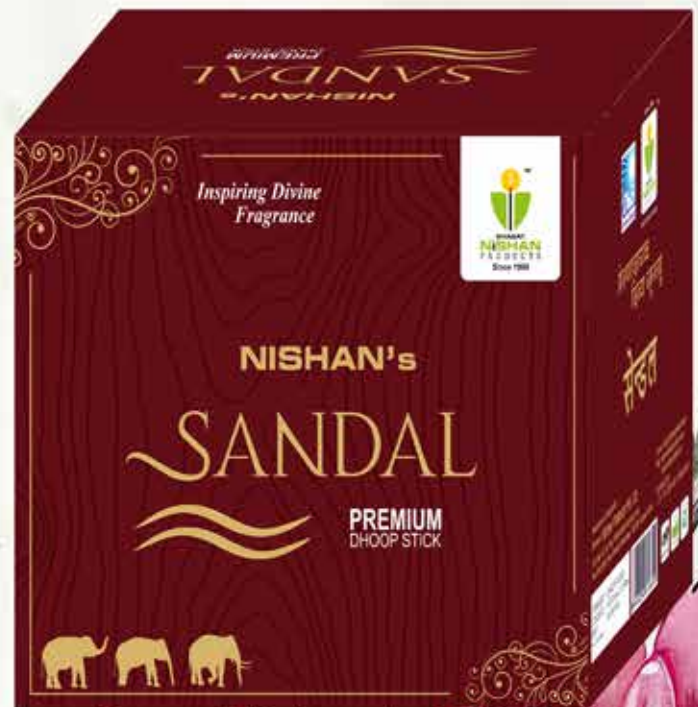
Email : info@charuincense.com
Web : www.charuincense.com

NEW LAUNCHING

NISHAN's

PREMIUM DRY DHOOP STICK

100 Grams | Rs. 125.00



Manufactured & Marketed By :

BHAGAT Nishan Products Pvt. Ltd.

305, 306, 307, 3rd Floor, Madhusudhan Business Park,
Near Man Petrol Pump, Naroda, Ahmedabad - 382 330, Gujarat, INDIA.

E-mail : info@nishanproducts.com

Web : www.nishanproducts.com
www.nishanproducts.in

Customer Care :

+ 91 - 79 - 2282 3418 / 84019 33418

Editorial

M. A. Farooqui



Packaging Speaks for the Brand

Recent reports from market research agencies like Nielsen and Kantar confirm that nearly 70% of consumers in India purchase a product for the first time solely based on its packaging. In categories like incense sticks (agarbatti) and home fragrances, packaging has become the first and most impactful form of communication, even before the fragrance itself.

According to a 2024 report, India's home fragrance packaging sector is growing at a rate of 9-10% annually, and this trend is expected to continue until at least 2027. The reasons behind this growth include rising consumer aesthetic awareness, influential brand imaging on social media, and increased export demand.

Today, good packaging is not just about branding or beauty – it has evolved into a powerful marketing tool, a medium for building trust, and a weapon to win in a competitive market. From premium incense sticks to everyday dhoop, consumers now expect better packaging and presentation in every segment.

This shift isn't limited to aesthetics alone. The demand for sustainable and innovative packaging is also rising rapidly. For brand manufacturers, this has become a necessity, as international buyers are now seeking eco-friendly and recyclable materials. Additionally, innovations like airtight and moisture-proof packaging are helping improve product quality and shelf life.

However, care must be taken to ensure that small and rural manufacturers don't get left behind in this race for change. The industry must work together to provide them access to design, materials, and technology – through solutions like common packaging centers, bulk printing facilities, and design workshops.

We believe that when fragrance is sealed in a bottle or packet, it becomes more than just a scent – it becomes an identity. And this identity determines whether a consumer will try the product or ignore it. Today, packaging speaks – the question is, is your packet saying what your brand truly wants to communicate? ■

पैकिंग ही कहती है ब्रांड की बात

हाल ही में नीलसन और केन्टर जैसी मार्केट रिसर्च एजेंसियों की रिपोर्ट्स इस बात की पुष्टि करती हैं कि भारत में लगभग 70% उपभोक्ता पहली बार किसी उत्पाद को केवल उसकी पैकेजिंग के आधार पर खरीदते हैं। अगरबत्ती और होम फ्रेगरेन्स जैसी कैटेगरी में खुशबू से पहले उत्पाद की पैकेजिंग ही सबसे पहला और प्रभावी संवाद बन गई है।

2024 की एक रिपोर्ट के अनुसार, भारत का होम फ्रेगरेन्स पैकेजिंग सेक्टर हर साल 9-10% की दर से बढ़ रहा है, और यह ट्रेंड 2027 तक लगातार बढ़ने की उम्मीद है। इसका कारण है – उपभोक्ताओं की बढ़ती सौंदर्य-समझ, सोशल मीडिया पर प्रभावशाली ब्रांड इमेजिंग, और बढ़ती एक्सपोर्ट डिमांड।

आज के समय में एक अच्छी पैकेजिंग केवल ब्रांडिंग या खूबसूरती का मामला नहीं है – यह एक मार्केटिंग टूल, एक विश्वास बनाने वाला माध्यम, और प्रतिस्पर्धा में विजेता बनने का हथियार बन चुका है। प्रीमियम अगरबत्तियों से लेकर डेली-यूज धूप तक, हर सेगमेंट में अब ग्राहक बेहतर पैक और प्रस्तुतिकरण की अपेक्षा करता है।

यह परिवर्तन सिर्फ सौंदर्य तक सीमित नहीं है। सस्टेनेबल और इनोवेटिव पैकेजिंग की मांग भी तेजी से बढ़ रही है। ब्रांड निर्माताओं के लिए यह एक अनिवार्यता बन चुकी है, जहाँ इंटरनेशनल बायर्स अब इको-फ्रेंडली और रिसायक्लेबल मटेरियल की मांग कर रहे हैं। इसके अलावा, एयरटाइट और मॉइश्चर-प्रूफ पैकिंग जैसे इनोवेशन गुणवत्ता और शेल्फ-लाइफ को बढ़ा रहे हैं। लेकिन इस बदलाव की दौड़ में छोटे और ग्रामीण निर्माता पिछड़ न जाएं, इसका भी ध्यान रखना होगा। उन्हें डिजाइन, मटेरियल और टेक्नोलॉजी तक सुलभ पहुंच दिलाने के लिए इंडस्ट्री को मिलकर काम करना होगा – जैसे कॉमन पैकेजिंग सेंटर, थोक प्रिंटिंग सुविधाएं, और डिजाइन वर्कशॉप्स।

हमारा मानना है – जब सुगंध को बोतल या पैकेट में बंद किया जाता है, तो वह केवल सुगंध नहीं रहती – वह पहचान बन जाती है और यही पहचान तय करती है कि उपभोक्ता उसे आजमाएगा या नजरअंदाज करेगा। आज पैकेजिंग बोलती है – सवाल है, क्या आपका पैकेट वह बोल रहा है जो आपका ब्रांड कहना चाहता है? ■



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



18



22



28

ENTS



32



38

18 A LEGACY OF FRAGRANCE & TRUST:
JYOTI PRODUCTS

22 BUILDING A BRAND, STICK BY STICK
THE KARNATAKA FRAGRANCE JOURNEY

28 SCENTING SUCCESS ACROSS INDIA
SHREE JALARAM FRAGRANCE'S MULTI-PRODUCT
EXPANSION

32 ORKAY FRAGRANCE SNAKE BRAND REDEFINING
LUXURY IN THE INCENSE INDUSTRY

38 TAWAF SPECIALIZES IN LOBAN BASED
AGARBATTI PRODUCTS

44 BRAND NEWS

52 BIG SAFARI CARES FROM DISTRIBUTOR TO
CONSUMER: SUSHIL UTTAMCHAND LAHOTI, LAHOTI
AGENCIES, JALNA

58 DOOR-TO-DOOR SUPPLY OF INCENSE PRODUCTS
ALSO DONE BY WOMEN IN SANGLI:
PARTH GANESH TAKATE

62 SANGLI IS THE TREND SETTER FOR WESTERN
MAHARASHTRA: PARVEZ

64 MARKET REPORT: SANGLI



52



58



62



START YOUR OWN DHOOP BRAND

Committed to Building Brands Since 2005

20 YEARS OF
EXPERIENCE
IN CONTRACT/THIRD PARTY
MANUFACTURING

- COMPREHENSIVE OPERATIONS
- SUPPORTS DIVERSE PRODUCT RANGE

BIGGEST WET DHOOP MANUFACTURER IN NORTH INDIA

Explore Our Dhoop Range

Pure Kassa Dhoop

Golden Dhoop

Flora Dhoop

Sandal Base Dhoop

T1 Powder Dhoop

Golden Flora Dhoop

Cow Dung Dhoop

& many more

Trusted by ❤️ Industry Leaders



+919315690511

info@prayergroup.in

www.prayerdhoopagarbatti.com

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



COMING SOON



Brands Owned By
BHARATH INDUSTRIAL CORPORATION
P.O.BOX NO.2104, Bangalore - 560 021

+91 89043 11022

BINDU
INCENSE CRAFT

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

contact@panchavati.com

www.panchavati.com

A LEGACY OF FRAGRANCE & TRUST

JYOTI PRODUCTS



Jyoti Products has established itself as a trusted name in the incense industry, known for its premium quality agarbatti that captivates the senses. Hardik Brahmabhatt, the head of Jyoti Products, recently spoke with Sugandh India about the company's journey, its commitment to quality, and its plans for the future. Founded decades ago, Jyoti Products has grown from a local manufacturer into a leading player in the agarbatti sector. Hardik shared that the company offers a wide range of incense sticks, catering to diverse customer preferences. Their products range from affordable options priced as low as ₹15 MRP to premium varieties priced up to ₹150 MRP.

Commitment to Quality and Affordability

Hardik emphasized that Jyoti Products places utmost importance on quality and customer satisfaction. "Our customers' trust motivates us to constantly innovate and expand our product portfolio," he explained. The company is focused on maintaining high standards while offering competitive pricing, ensuring value for both small retailers and large buyers. Jyoti Products is also preparing to launch several new and exciting products in the coming months to meet evolving market demands.



Leading Importer and Supplier of Raw Materials

Beyond manufacturing, Jyoti Products plays a pivotal role as a major importer and supplier of raw materials essential for agarbatti production. Hardik noted that the company supplies raw materials to many prominent brands across India, strengthening its position as a dependable partner in the industry.

State-of-the-Art Production Facility

Jyoti Products operates from a modern manufacturing facility that spans over 20,000

square feet. Equipped with cutting-edge infrastructure, the facility houses multiple automated production lines. Hardik highlighted the company's capabilities, which include precision manufacturing of raw agarbatti sticks, in-house production of dry dhoop sticks, and advanced drying systems that ensure optimal fragrance and texture. The company also uses sophisticated packing machines to guarantee efficient and damage-free packaging.

Expanding Partnership Opportunities

Under Hardik's leadership, Jyoti Products has built a robust distribution network with super stockists, dealers, and distributors across various states. He extended an invitation to enthusiastic partners who wish to join this growing network. "We offer premium products, competitive pricing, dedicated support, and marketing assistance to our partners," Hardik shared. He encouraged those looking to build a successful business in the incense industry to connect with Jyoti Products.

As the incense market evolves, Jyoti Products continues to uphold its legacy of fragrance and trust while embracing innovation. With Hardik Brahmabhatt at the helm, the company is well poised for sustained growth and deeper market penetration. ■



symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kao

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY


KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD



Premium Blend

FOREST KEWDA

Incense Sticks



Address:

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

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com

BUILDING A BRAND, STICK BY STICK

The Karnataka Fragrance Journey

Bengaluru-based Karnataka Fragrance is gaining traction in Indian and international markets as demand for agarbatti continues to rise. The company has played a key role in boosting exports, contributing to the nation's expanding footprint in the global fragrance industry. Company head Mr Ibrahim Khalander revealed in an exclusive interview with Sugandh India that he inherited the business from his father, who had been engaged in the agarbatti and raw materials trade since 1970. His father specialised in supplying Halmadi, a widely used forest product, across India. After completing his studies in perfumery, Khalander launched his agarbatti venture in Bengaluru, officially establishing Karnataka Fragrance in 2010. Following their marriage, Shehnaz Begum, his wife, took charge of fragrance and product quality. Currently studying perfumery, she is actively involved in perfumery research and the development of new products. Looking ahead—Karnataka Fragrance plans to expand into perfumes, candles, cosmetics, and attar. Shehnaz Begum is spearheading efforts to ensure the company maintains high-quality standards as it diversifies its product range.



BLUE MUSK IS OUR BEST SELLER BRAND: IBRAHIM KHALANDER



The company has strengthened its position in domestic and international markets with a diverse range of over 50 products. The company caters to local consumers while maintaining a separate portfolio of export-quality products, according to Khalander. The company manufactures products across medium to high-end segments, with prices ranging from ₹3,000 to ₹6,000 per kg. It also offers loose products, priced between ₹250 and ₹1,000 per kg, ensuring a broad market reach. Domestically, Karnataka Fragrance sees its highest demand in West Bengal, the North East, and Maharashtra while also holding a strong presence in Tamil Nadu, Andhra Pradesh, and Kerala. The brand is further expanding in Gujarat and Rajasthan. On the global front, Karnataka Fragrance has built a robust export network across the United States, Latin America, Africa, and the Middle East. Additionally, it supplies products to Chile, Panama, and Argentina and engages in job work for exports, including shipments to Malaysia and other international markets. With its expanding footprint, the company continues to scale operations, catering to evolving market demands worldwide.

The company is tailoring its product range to meet diverse consumer preferences across international markets. Ibrahim Kalandar highlighted that fragrance trends vary significantly by region, though demand for high-quality products remains universal. A high demand for 20-stick packs is seen in the overseas business, especially for flora sticks. However, international consumers purchase a variety of fragrances. The company has observed a higher demand for affordable bulk products in African

countries, whereas Arab markets favour only premium-quality offerings. In the Middle East and other regions, the Indian diaspora remains the primary consumer base for these products. Karnataka Fragrance also supplies job work to the Philippines, Malaysia, and Indonesia, where agarbatti is widely used as a gift item. Premium gift packs are in high demand, particularly in the Middle East, Saudi Arabia and Gulf countries. Khalander further noted a shift in Arab consumers towards oudh, bakhoor, and similar fragrance products over traditional offerings. By adapting to regional market trends, Karnataka Fragrance continues to bolster its global presence and expand its product reach.

The company is witnessing a growing preference for high-quality and naturally scented products in domestic and international markets. Khalander, stated that consumers are increasingly looking for superior quality, natural fragrances, and appealing product packaging in products. The demand for traditional fragrances, including sandalwood, rose, jasmine, and fruit-based notes, is increasing steadily. However, maintaining quality while managing production costs remains a critical challenge for manufacturers. Khalander also noted that the market for high-quality and premium products, currently comprising 10–15% of total sales, is expanding. His observations during market visits indicate that 80% of consumers prioritise quality when purchasing fragrance products. Despite this trend, the largest market share (60–70%) is dominated by medium-quality products, while economy-range offerings account for only about 20%. Recognising these market dynamics—the company continues to make a diverse range of products to cater to all price segments. The company is aligning with ever-evolving consumer preferences, which contributes to cementing its position in both domestic and global markets.



Khalander also noted that the market for high-quality and premium products, currently comprising 10–15% of total sales, is expanding. His observations during market visits indicate that 80% of consumers prioritise quality

when purchasing fragrance products. Despite this trend, the largest market share (60–70%) is dominated by medium-quality products, while economy-range offerings account for only about 20%. Recognising these market dynamics— the company continues to make a diverse range of products to cater to all price segments. The company is aligning with ever-evolving consumer preferences, which contributes to cementing its position in both domestic and global markets.



They continue to expand their operations, with a new production facility underway on a one-acre site. Ibrahim Khalander shared insights into their growth and challenges. Mr Khalander, who has been involved in his family business of supplying raw materials since 2004, credited his industry connections and professional support for the company's progress. He acknowledged the contributions of key industry figures, including his mentor and brother-in-law Mr Ahmad of Forest Fragrance, Siraj Bhai of Misbah, Rizwan Bhai of Oriental Agarbatti, and Mumtaz Bhai of Best Agarbatti. Initially, the company operated from a small factory, focusing on loose agarbatti production. Over time, Khalander shifted his focus towards brand-building, launching Mysore Chandanam, a market favourite for nearly five to six years. Following its success, the company introduced Blue Musk, which remains its best-selling product today.

Khalander, who has been involved in his family business of supplying raw materials since 2004, credited his industry connections and professional support for the company's progress. He acknowledged the contributions of key industry figures, including his mentor and brother-in-law Mr Ahmad of Forest Fragrances, Siraj Bhai of Misbah, Rizwan Bhai of Oriental Agarbatti, and Mumtaz Bhai of Best Agarbatti.

Karnataka Fragrance now manufactures over 50 product ranges, catering to medium to high-end market segments. The company tailors its export products to meet the fragrance preferences of different international markets, ensuring a balanced focus on domestic and global consumers. With its continued expansion and commitment to quality, Karnataka Fragrance is solidifying its position as a key player in the fragrance industry worldwide.

Karnataka Fragrance is diversifying its product offerings to align with evolving market demands. Ibrahim Kalandar revealed that the company primarily focuses on brown and white-scented products; as they have the highest market demand. Khalander noted that when flora products saw a decline in demand, the company pivoted towards scented variants, introducing white-scented products as part of its strategy. Today, Karnataka Fragrance is proactive in scented and masala variants to cater to diverse consumer preferences. Beyond its core offerings, the company has expanded into dry variants and sambrani cups, with its Shuddh Cup brand gaining significant popularity. Looking ahead—Karnataka Fragrance is preparing to launch wet variants, having previously concentrated on dry products. Khalander highlighted that quality control remains a key challenge in wet product manufacturing, given the high level of competition in this segment. Despite this, the company is committed to delivering premium wet variants to strengthen its market position. He further noted that demand for dry variants surpasses that of traditional products in North Indian states. However, on a national and international scale, traditional products dominate consumer preferences. By expanding its portfolio and maintaining a strong focus on quality—Karnataka Fragrance aims to reinforce its leadership in the fragrance and wellness industry. ■

सुश्रुत हर परिवार की

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



Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

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



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



SCENTING SUCCESS ACROSS INDIA

Shree Jalaram Fragrance's Multi-Product Expansion



Pushing Innovation in the fragrance industry with Herbal Incense, Camphor Pods, Watercooler Perfume and many more: Vivek Thakral

Shree Jalaram Fragrance Private Limited, based in Nagpur, is a family-owned business specialising in incense products. The company was established in 1959. Vivek Thakral, who joined the company in 1991, now leads Shree Jalaram Fragrance. In an exclusive interview with Sugandh India, Vivek Thakral shared how over the years, the company has diversified its product line, manufacturing agarbattis (incense sticks), traditional wet dhoop, camphor, and other puja-related products. The company boasts a catalogue of over 1,000 incense products, including popular brands such as 4-in-1 Classic Fragrances Forever, Shreejai Mogra, Abhinandan, and the relatively newer but best-selling Kedarnath Loban. The latter has quickly gained traction, while the older brands have maintained a strong market presence for 15 to 20 years.

Most agarbatti packets are priced affordably at ₹10 each. Recently, the company introduced zipper-pack agarbattis, priced at ₹25, ₹50, and ₹100 per zipper, catering to evolving consumer preferences. Maharashtra, Gujarat, Rajasthan, Uttar Pradesh, Telangana, and Karnataka are their primary markets. Bihar has emerged as the most responsive market, according to Vivek Thakral. The company also maintains a small but growing export market. With its commitment to quality and innovation, Shree Jalaram Fragrance continues to strengthen its presence in both domestic and international markets.

Vivek shared an optimistic outlook on the agarbatti industry, noting its promising future driven by constant innovation. According to him, a segment of the industry is evolving to incorporate applications aligned with medical science. Thakral highlighted the emergence of incense products curated to offer therapeutic benefits, such as relieving headaches, promoting relaxation, and enhancing mood. "Our company already produces some of these innovative incense products," he stated, adding that with further research and development, such products have the potential to function as natural healers. This intersection of traditional incense manufacturing with

health and wellness applications underscores the industry's shift towards catering to modern consumer needs, ensuring continued growth and relevance. Vivek Thakral, an engineer with a management degree, revealed that joining the agarbatti industry was not his original plan. Recalling a pivotal conversation with his father in 1992, he shared, "It was my father's words that convinced me to enter this business." At the time, he started with just two workmen. Today, the company has grown significantly, employing 350 workers—a transformation he attributes to the grace of God.

Having spent over three decades in the industry, Thakral expressed his deep sense of fulfilment. "I cherish every moment of this journey," he said, highlighting the joy it has brought him. In 2000, this sense of gratitude inspired him to organise an informal three-day gathering for distributors and their families. This strictly non-business trip included children and aimed to foster camaraderie and build a larger sense of family among stakeholders. This unique initiative proved to be both a morale booster and beneficial for business relationships.

In 2006, Thakral took another innovative step by launching a franchise system called Sugandh Shoppe. These retail outlets, operating under the tagline "Something for very near to God," offer a wide range of puja and fragrance-related products. Currently, 55 to 60 stores operate under this brand in Nagpur and other cities in Maharashtra and Karnataka. Thakral clarified that Sugandh Shoppe serves as the marketing and retail arm for Jalaram Fragrance's products, with the franchise managed by his younger brother, who is now spearheading its expansion. This strategic venture continues to strengthen its foothold in the incense and puja products market.

Vivek shared insights with Sugandh India about the company's ongoing focus on developing incense products with medicinal benefits. One such product under development aims to provide relief from cough and cold when inhaled. In line with their commitment to natural and sustainable products, the company is also working on Loban-based herbal incense sticks. These sticks will be free from chemicals and synthetic materials, relying entirely on natural components. Thakral highlighted the use of resinoids, aromatic substances extracted from resinous materials such as gums, balsams, or oleoresins from plants. Commonly used resinoids include Benzoin, Frankincense,

Myrrh, Labdanum, and Storax. These concentrated extracts retain the fragrant essence of the original plant material, making them ideal for crafting herbal agarbattis.

The company is further innovating with flora-infused herbal incense sticks and pure herbal agarbattis made exclusively from natural herbs and essential oils. Unlike traditional incense products, these variants do not use synthetic perfumes or chemicals. "The pure herbal agarbattis we are developing create a soothing and long-lasting effect for our customers," Thakral stated. These advancements reflect Jalaram Fragrance's commitment to blending tradition with modern wellness trends, paving the way for natural, eco-friendly incense products in the market. Vivek explained the concept of pre-perfume, a critical step in incense production. Pre-perfume serves as a base layer applied to raw incense sticks, enhancing fragrance adhesion, longevity, and burning quality. It balances scent profiles, reduces the reliance on top-layer perfumes, and creates a harmonious aroma. Vivek highlighted that his company also manufactures raw-batti (raw incense sticks), which are typically sourced by most manufacturers from external suppliers. These raw sticks undergo further processing to achieve the desired fragrance tone, texture, and body. However, Jalaram Fragrance's proprietary method for converting raw-batti to scented agarbattis is highly efficient, requiring 80% less perfume than traditional processes. This innovation not only results in a soothing scent but also ensures that the final product is environmentally friendly.

Looking to diversify... the company is planning to venture into the room freshener and perfumed candle markets. Expressing his pride, Vivek shared that this initiative is being spearheaded by his daughter, who joined the business 18 months ago. "She came up with the idea and has been working hard to develop unique perfumed candles," he said. With her expertise in creating a variety of perfumes, the project has become her dedicated focus. These developments underscore Jalaram Fragrance's commitment to sustainability, innovation, and exploring new market opportunities, strengthening its position as a leader in the incense and fragrance industry. Shree Jalaram Fragrance Private Limited has expanded its portfolio to include room fresheners, with a unique focus on water cooler perfumes. These concentrated perfumes require only a few drops in a water cooler to fill large spaces with fragrance, making them both efficient and effective. When asked if this was a new trend, Vivek clarified, "No! But we brought it back." He explained that water cooler perfumes, particularly those scented with Khas and Kevra, were highly popular in the 1990s. However, their demand waned after the rise of traditional room fresheners and

electronic air fresheners post-2006. Despite this shift, Thakral noted that a significant portion of the population still relies on water coolers, especially in regions with extreme heat. Highlighting the local market, he said, "Our primary market was the Vidarbha region, including Nagpur, where summers are notoriously harsh."

Thakral attributed the renewed relevance of water cooler perfumes to global warming, rapid industrialisation, and urbanisation, which have intensified heat across the country. In response to these changing dynamics, the company

camphor pods is their enhanced freshness with rising temperatures, making them especially effective in warmer climates. Building on the success of Aqua, the company plans to launch a Rose-fragranced camphor pod soon. Currently, three variants are available in the market, with plans to introduce 25 new options shortly.

Thakral also underscored the increasing demand for bamboo-less incense sticks, another innovative product from the company. These sticks, available in sizes ranging from 3 to 8 inches, cater to varied customer preferences. Among them,



plans to relaunch water cooler perfumes with a Pan-India rollout next year. This initiative reflects Jalaram Fragrance's strategy to revitalise a nostalgic product while addressing contemporary needs, tapping into both urban and rural markets affected by rising temperatures. Vivek highlighted the surging popularity of camphor pods, which he described as the next big trend in the fragrance market. The company produces perfume-based camphor pods under the Aqua brand, which has already gained strong traction. "These portable aromatic pods can be used in bathrooms, almirahs, cars, and more," Thakral explained. A unique feature of

6-inch bamboo-less sticks are the most popular, with sizes 6 and 8 priced at ₹50 and above, while smaller sizes like 3 and 4 inches retail at ₹10. "The future of bamboo-less incense sticks is very bright," Thakral remarked, noting the versatility and sustainability of this product line. With eight to ten variants already on offer, the company is well-positioned to capitalise on this growing trend. These developments reflect Jalaram Fragrance's focus on innovation and adaptability, catering to evolving customer preferences while expanding its footprint in the fragrance industry. ■



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 Dhooop Sticks

OUR RANGE OF PRODUCTS

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



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smshajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

ORKAY FRAGRANCE SNAKE BRAND

REDEFINING LUXURY IN THE INCENSE INDUSTRY



CONNECTING LUXURY TO DEVOTION: THE ₹1 LAKH AGARBATHI BY ORKAY

Bengaluru-based Orkay Fragrance – Snake Brand— a pioneer in premium and luxury Signature High Premium incense manufacturing, continues to shape the market with its legacy spanning four generations. Orkay Fragrance has been a torchbearer in enhancing atmospheres with purity, positive energy, and devotional rituals. Legacy since 1956— Orkay has built a 75-year-old reputation for producing high-quality fragrances, with several brands gaining widespread recognition. Now, Orkay is preparing to relaunch multiple brands, reinforcing its market leadership. One of its flagship products, Centenary Chandan, has gained traction in domestic and international markets. Priced between ₹550.00 for a 10-sticks pack and ₹1,00,000.00 for a single stick, this incense line offers seven distinct variants and was introduced to the market last year in Mumbai. P J Ravi Kumar highlighted the company's focus on Signature high-quality premium products. He emphasised that Centenary Chandan is designed to meet customer demand, offering superior quality and extended burning time based on the investment made. This ultra-premium variant is available at ₹ 1,100.00, ₹ 6,250.00, ₹ 12,500.00, ₹ 25,000.00, ₹ 50,000.00 and ₹ 1,00,000.00, positioning itself as a high-end luxury offering in the incense industry.

Luxury That Lasts: Centenary Chandan and the Power of Premium Scent

Centenary Chandan continues to gain traction among consumers seeking premium aromatic experiences. In conversation with Sugandh India, P J Ravi Kumar, the owner of Orkay Fragrance, highlighted his product's ability to purify the air, create a

mesmerising aroma, and foster positive energy. The incense is particularly favoured during grand celebrations like marriages, donations to the temple and religious ceremonies. Many devotees burn Centenary Chandan in temples as part of their vows, similar to traditional offerings. At Tirupati Balaji, devotees often burn agarbattis of high value as an act similar to monetary donations or prasadam offerings. Illustrat-

ing its exclusivity, Ravi recalled an instance in Aurangabad, where a company lit their ₹ 25,000.00 Silver Chandan agarbatti during inauguration of their showroom. Attendees reported that its fragrance spread up to a kilometre away, underscoring the product's potency and market appeal. Among Orkay's incense offerings, the ₹ 550.00 a pack (10 sticks) remains the best-selling product. Market reports indicate that a single agarbatti can retain its fragrance in a home or office for up to a week. Expanding its premium range, Orkay offers Roll-On fragrances in eight variants, including Chandan. These fragrances are designed for long-lasting application, with scents remaining intact on clothing for up to three washes.

Innovation with Tradition: Relaunching Aparna and Expanding the Product Line

Informing Sugandh India, P J Ravi Kumar said Orkay Fragrance is set to expand its agarbatti range from the current eighteen variants to fifty, covering all categories and quality levels. Among the company's best-selling products, Chandan remains the most popular. P j Ravi kumar highlighted that in 1985, Orkay's sister concern, Balaji, launched Aparna—a product that played a



key role in establishing the company's brand identity. Now, Orkay is preparing to relaunch Aparna, positioning it as a unique blend of five fragrances. Initially launched as a fancy perfume, Aparna entered the market when woody, floral, and oriental fragrances were trending. The new variant will be available in four versions and is expected to launch soon. The rebranded Aparna as Abarna incense



will feature white sticks dipped in perfume, catering to premium customers. The product will retail at ₹ 90.00 for a 100g box. Beyond agarbattis, Orkay has expanded its incense portfolio, introducing a wet dhoop that is oil and carbon-free, designed to produce minimal smoke. Ravi noted that while incense remains a daily ritual for many consumers, the market is full of products that contain oil and carbon, which can have harmful effects. In response, Orkay developed an oil-free, carbon-free incense priced between ₹ 65.00 to ₹ 550.00. The company also offers an extensive dry incense range, including dry sticks, dry scented sticks, dry masala sticks, and high-premium masala sticks. In the sambrani category, Orkay introduced a premium masala cup available in two price segments: ₹ 275.00 for a pack of 12 cups and ₹ 550.00 for a premium-quality 12-cup pack. These products have gained significant traction in the market, reinforcing Orkay's position as a leader in premium incense manufacturing.

Mystic Mantra: Orkay's Natural, Carbon-Free Incense for Global Markets

Orkay Fragrance has launched its natural-based smudge incense under the "Mystic Mantra" brand, targeting the export market with 18 variants, remarked Ravi. The company is planning to introduce multiple new variants in its masala series. Orkay's natural smudge agarbattis are crafted entirely from

natural ingredients, including a perfume blend of palo santo, lemongrass, and lavender, which is coated onto the sticks. These agarbattis also feature a sparkling colour, adding a distinctive aesthetic appeal. While these products have primarily been exported, Orkay is now preparing to launch them in the domestic market. Discussing product quality, P J Ravi Kumar highlighted that high-quality premium agarbattis contain natural oil fragrances with high molecule products, which dipped agarbattis cannot replicate. He described the process of transforming raw materials and fragrance top notes into burnable form as a complex art, one that Orkay has mastered through decades of expertise and heritage. The smudge incense range is crafted using natural essential oils and ingredients, without charcoal, making them carbon-free and low-smoke. This formulation ensures that even asthma patients can safely use them. Market reports indicate a shift in consumer behaviour, with individuals who previously avoided incense due to asthma-related concerns now choosing Orkay's low-smoke, carbon-free agarbattis.

Incense Worth ₹ 1 Lakh: Orkay's Bold Move in the Global Luxury Market

Orkay Fragrance has redefined the incense industry by introducing luxury segment agarbattis priced up to ₹ 1 lakh—A concept no company in India or globally has explored. P J Ravi Kumar explained the rationale behind this innovation. Ravi highlighted that the luxury segment exists across all consumer products, including clothing, footwear, watches, and mobile phones, where products range from thousands to crores. He argued that agarbattis should also offer premium prices and quality options, catering to customers who seek the finest products. This demand inspired Orkay to develop agarbattis using cent per cent natural raw materials, appealing to a growing consumer base that values authenticity and exclusivity. According to Ravi, no other company worldwide currently produces incense of such exceptional quality. Orkay has expanded its premium portfolio with high-grade bakhoor, available in 50g packs priced at ₹ 2,750.00 and ₹ 5,000.00. These products have gained significant traction in both domestic and international mar-





kets. Ravi Kumar stressed the importance of educating consumers on premium products, noting that customers who truly understand their value have shown strong demand. With this ultra-premium incense line, Orkay continues to set new benchmarks in the luxury fragrance segment.

Beyond Incense: Premium Turmeric, Kumkum, Soaps, and Bath Crystals

Orkay Fragrance is set to expand its premium product portfolio, introducing high-end variants of Turmeric, Kumkum, Bhasm, Chandanam powder and Ashtagandha. Mr P J Ravi Kumar said these products are expected to launch soon, further solidifying the brand's presence in the premium fragrance and personal care segment. Additionally, Orkay has launch a premium soap series, priced between ₹ 100.00 and ₹ 550.00 for a 100g pack. The company is also reintroducing bath crystals, a product that had previously performed well in the market, marking another step in its expansion strategy. Highlighting his brand's market presence, Kumar stated that Orkay is a pan-India brand with a strong foothold in Maharashtra and Delhi. The company also supplies its products to several other states, leveraging regional incense market trends to tailor its offerings. He outlined the regional demand variations, stating that Maharashtra sees 75% of incense sales in the premium segment. South India has 70% of sales in the medium-price range. North India maintains a balanced demand for both

economy and premium products. Given these dynamics, Maharashtra and Delhi remain key markets for Orkay's premium incense and fragrance products.

From India to the World: Orkay's Snake Brand International Expansion and Domestic Reach

Orkay Fragrance is expanding its international footprint, with exports already reaching the UAE, Malaysia, Singapore, Australia, and Indonesia, said Ravi. The company is now developing new products tailored for European markets, which are expected to launch next year. Ravi explained that exported products typically come from a limited range, as fragrance preferences vary across regions. While Rose, mogra, and Chandan dominate the Indian market, international consumers have different demands, requiring region-specific product adaptations. Most of Orkay's export offerings fall within the ₹ 100.00 to ₹ 550.00 price range, ensuring accessibility while maintaining premium quality. Discussing Orkay's commitment to craftsmanship, Ravi emphasised that producing high-quality premium incense is an art form refined over generations within his family. He proudly shared that his two daughters and his wife are now joining the industry, ensuring that this legacy continues. Looking ahead, Orkay remains focused on developing even more high-end premium products, pushing the boundaries of quality and excellence in the global incense market. ■

॥ 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:

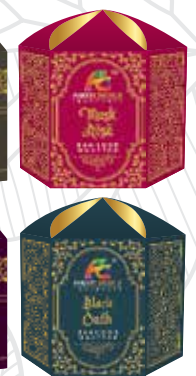
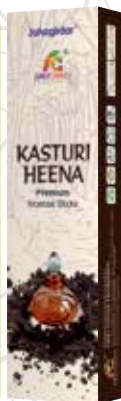
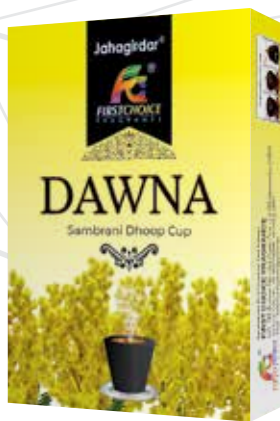
Sp. Keshar Ashtagandha | Manohar Chandan (tika) | Kasturi Gandha | Incence Sticks | Dhoop



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

TAWAF SPECIALIZES IN LOBAN BASED AGARBATTI PRODUCTS



Tawaf Products Are Popular in India and Abroad: Zubair Hussain

Nagpur-based Tawaf Agarbatti and Perfumers Company specializes in manufacturing loban-based agarbatti (incense sticks) and dhoop products. Their loban-based products are popular not only in Maharashtra but also in West Bengal, Tamil Nadu, Ahmedabad, Karnataka, Chennai, Jharkhand, Madhya Pradesh, Chhattisgarh, and other states. In addition, the company also exports to international markets including Dubai, Singapore, Indonesia, and Malaysia. Apart from their own branded products, the company also undertakes loose production of incense and dhoop items, which are supplied both within India and abroad.

Tawaf Agarbatti and Perfumers was founded in 2016, but its head, Mr. Zubair Hussain, shared in a conversation with Sugandh India that incense manufacturing has been a family business. His father was also involved in the same trade. In response to a question, he mentioned that it is their traditional business, and in earlier times, incense sticks were handmade.

Answering another question from Sugandh India, Zubair said, “After completing my studies, I established the firm and started branding our products, obtained a GST number, and completed the registration process.” Before starting the business formally, he learned the intricacies of production, marketing, and trade. Being a family business, he already had knowledge of raw materials and quality, which helped him shape the business according to market demands.

Zubair further said that all current products from Tawaf Agarbatti and Perfumers are of top-notch quality. “We primarily work on premium product ranges, and our loban incense under the Tawaf brand is the best and of highest quality. Tawaf Loban comes in five fragrance variants — Kesari, Sambrani, Sweet, Woody, etc., all belonging to the premium segment,” he added.

When asked about customer feedback, Zubair said, “The key feature of our products is that whoever uses them once, surely comes back to buy them again.” Revealing the secret to their success, he stated that their products are premium in quality but priced significantly lower than competing brands. This pricing strategy makes them popular among distributors, retailers, and customers alike. He added that while they sell branded products, they also supply in bulk to the loose market.

Apart from loban agarbatti, the company also produces dhoop sticks in eight different fragrances. They have two ranges in sambrani cups and also manufacture dipped incense sticks. Their loban-based agarbatti products are priced between ₹150 to ₹160 per kilogram, dhoop sticks are priced at ₹140

per kilogram, while scented agarbattis are ₹200, and masala agarbattis range from ₹600 and above. Zubair mentioned that masala agarbattis are made only on order.

Highlighting the uniqueness of their loban products, Zubair shared that “80% of the raw materials used are natural, and only 20% are synthetic or perfume-based compounds.” Their sambrani cup range is priced at ₹130, ₹140, and ₹150. Loban in cups is priced at ₹170/kg and the black cups at ₹150. Tawaf’s zipper packs come in five variants, with a “3 in 1” offering loban fragrance. Their economy pack has eight fragrances, including loban, guggal, kasturi, camphor, and saffron. The ₹10 MRP pack includes a mix of fragrances, while the ₹25 MRP pack offers eight different scents. In Maharashtra, their roll muttha product is especially popular and is supplied in 250g and 500g packs.

Explaining why their loban products have strong export demand in Indonesia, Dubai, Singapore, and Malaysia, Zubair said, “Whether in India or abroad, everyone wants high-quality products. People prefer natural and superior products everywhere.”

He further said, “We offer products with the same quality as high-priced items in the market, but at much more affordable rates, which is why they are in demand everywhere.” Being a family business, his younger brother, Junaid Hussain, is also involved. Zubair looks after marketing, while Junaid handles production and material quality.

Due to the use of natural raw materials, their daily production is limited to around 600–700 kg. Production is done both manually and with machines. On challenges in the incense industry, Zubair said, “There are many. The biggest challenge is pricing — when you enter the market with your product at a certain rate, distributors often say another company is offering a lower price. This makes the pricing competition intense. The only way to sustain is by relying on quality.”

He concluded, “There will always be both expensive and cheap products in the market, but at the end of the day, customers choose quality. This is why the market for Tawaf Agarbatti and Perfumers is continuously growing.” ■

Highlighting the uniqueness of their loban products, Zubair shared that “80% of the raw materials used are natural, and only 20% are synthetic or perfume - based compounds.” Before starting the business formally, he learned the intricacies of production, marketing, and trade.

"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."

100%
PROVEN
Design

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

धर्म हैं जहाँ, परम हैं वहाँ


ParamTM
मन की शांति...


Bhasma[®]
Collection



Bhasma[®]
Small Pouch



Bhasma[®]
Dhoop Cone



Bhasma[®]
Zipper Pouch



Bhasma[®]
Eco Box



Bhasma[®]
Eco Box



Bhasma[®]
Dhoop 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 :



SOURCED DIRECTLY FROM
INDONESIAN FARMS

EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS

PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL (IRON FREE)

PATCHOULI SELECT

PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK

PATCHOULI TERPENES



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

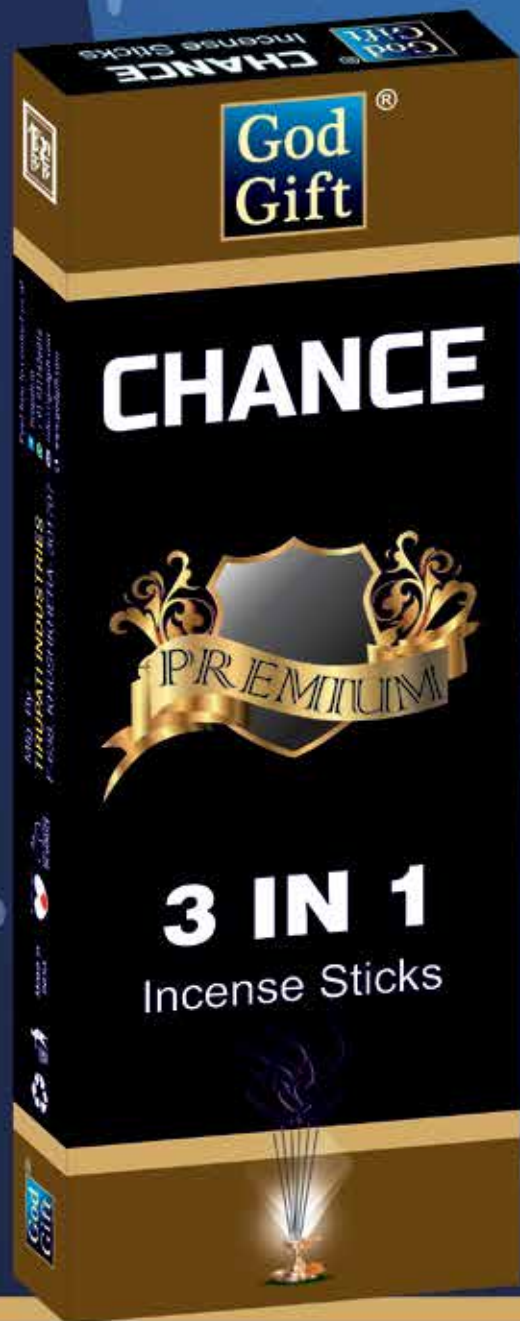
Essential Oils | Carrier Oils | Fragrances | Flavors | Aroma Chemicals

Ph: 011-42141579/574

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

www.iktaaromatics.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

WhatsApp +91 9312626013

✉ info@godgift.com

🌐 www.godgift.com

Rising demand for Radio Bin Suleman Bakhoor

Kannauj-based Radio Brand has become a household name for incense lovers seeking premium fragrances at competitive prices. With a strong market presence in Uttar Pradesh and neighboring states, the brand offers an impressive range of incense sticks and dhoop products. What truly sets Radio apart is its luxury bakhoor line under the name “Bin Suleman.” From flake to ball to coin shapes, these bakhoors deliver a rich aromatic experience in fragrances like Bakhoor Oudh Al Zaffran, Bakhoor Mukhallat in flakes, Bakhoor Arabian Oudh and Bakhoor Al Amber in ball shape and Dakhoon Parwana bakhoor, Dakhoon Ruh Al Gulab Bakhoor and Dakhoon Zaara

Bakhoor in Coin shape. With prices ranging from ₹999 to ₹1299, these premium offerings are winning hearts not just in India, but also internationally. Radio Bakhoor is becoming a must-have for bakhoor connoisseurs seeking indulgence in every whiff. ■



V.JAI Kesar Chandan: Winning Premium Shelf Space

Mumbai-based V.Jai Agarbatti continues to dominate the incense space with a spectacular range of nearly 200 unique fragrances. From evergreen favorites like Heena, Natsamrat, 8 Wonders and Top Mogra to devotional hits like Hare Krishna and Samarthan, the brand has something for every mood and moment.

But the true crown jewel is the V.Jai Kesar Chandan Premium Masala Agarbatti – a luxurious blend that has carved its niche among fragrance purists. Priced at ₹400 for a 250g pack, it is especially favored at high-end incense outlets.

With a strong distribution network across Maharashtra including key regions like Mumbai, Nashik, Pune, Aurangabad, Ahmednagar, and Marathwada and exports to Dubai, Kenya, Uganda, Tanzania, and Mauritius, V.Jai is spreading the essence of Indian tradition across the globe—one divine stick at a time. ■





INDIA's No.1
देव दर्शन
शुद्ध व पवित्र धूप अगरबत्तियां

Lasting aromas
for endless
calm moments



SHOP
ONLINE

www.devdarshandhoop.com



World's No.1
choice since 1954

Devdarshan Overseas

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

Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925



Exported
Worldwide

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

VAASTU MAGIC - AROMA MEETS INNOVATION

Vaastu Enterprise from Palghar is redefining home fragrance with its bestselling Vaastu Magic Sarthak Aroma Burner. This electric burner is designed for effortless use with camphor, essential oils, and bakhoo—no charcoal, no smoke, just pure fragrance. Functioning as both aroma diffusers and ambient night lights, this burner has become a trusted and stylish choice for modern homes. Vaastu Magic is setting new standards in both convenience and quality in the aroma accessory space. ■



ORKAY FRAGRANCE Setting New Standards in Luxury Incense

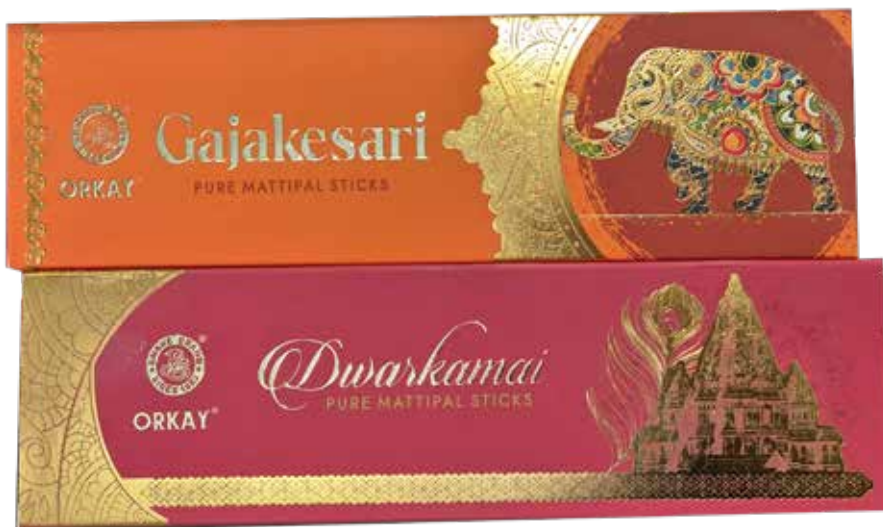
Bengaluru-based Orkay Fragrance - Snake Brand, is a true pioneer in the world of premium and luxury incense. The company has carved a niche for itself in the Signature High Premium incense segment, consistently delivering products that blend tradition with sophistication.

One of the brand's flagship offerings, Centenary Chandan, has become a standout success both in domestic and international markets. This iconic product reflects Orkay's commitment to quality and exclusivity. The luxury incense range from Orkay starts at ₹550 for a 10-stick pack, and goes up to an astonishing ₹1,00,000 for a single stick, showcasing the brand's craftsmanship and elite positioning.

Beyond Centenary Chandan, Orkay's other premium brands - Dwarkamai and Gajakesari - have also made a strong mark in the high-end incense segment. These variants are made from pure Mattipal sticks, specially crafted for incense connoisseurs who demand nothing less than perfection. Both Dwarkamai and Gajakesari cater to a loyal customer base that values purity, richness, and superior fragrance performance. Their popularity peaks during festive seasons, when customers look for the finest quality incense for prayers and rituals.

- Dwarkamai is elegantly packaged in a luxurious format and is priced at ₹650 MRP for 100 grams.
- Gajakesari, with its premium formulation and upscale presentation, is available at ₹1,251 MRP for 100 grams.

Whether it's for personal devotion or gifting, Orkay Fragrance continues to set benchmarks in premium incense, winning hearts across India and beyond. ■





Rajkammal®

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



Mfd. & Mktd. 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**

DevDarshan Leads the Market with Premium Bambooless Incense Sticks

Premium Bambooless Incense – Available in 20 & 40 Stick Packs



DevDarshan, India's No.1 brand in Dhoop and Agarbatti manufacturing since 1954, continues to set new benchmarks in the fragrance industry with its premium range of bambooless incense sticks. With growing demand among consumers, DevDarshan's bambooless incense sticks have emerged as a top choice, offering a cleaner and more refined aromatic experience. These sticks are available in two convenient pack sizes; a 20-stick pack priced at ₹75 and a

40-stick pack at ₹150. Each stick is crafted to deliver a premium aromatic experience, making the product suitable for a variety of settings, including homes, meditation centers, and spiritual gatherings.

Unlike traditional incense that includes a bamboo core, these sticks are made entirely of fragrant material, allowing for a consistent and longer-lasting burn. Each stick offers a smooth and even burn, leaving behind minimal residue and ash. The slow-burning nature of the product allows the fragrance to linger in the air for hours, creating a calming and welcoming ambiance. As customer preferences continue to shift toward eco-friendly and aesthetically refined products, DevDarshan's bambooless incense sticks stand out as a forward-thinking solution that combines tradition with innovation. Retailers and distributors are reporting a sharp rise in demand, reflecting the product's growing appeal in both domestic and international markets. With its strong legacy, trusted name, and unmatched product quality, DevDarshan remains a leading presence in the incense industry. For details, visit www.devdarshandhoop.com. ■

R.K.T. Expands Its Popular Loban Jar Collection with New 300g Pack



Nagpur-based R.K.T., one of the top players in the incense industry with a strong presence across India, has added a new product to its successful Loban range. After receiving a tremendous response for its 400g and 500g Loban jars, R.K.T. has now launched an attractive 300g jar pack.

This new 300g variant is not only more visually appealing but also maintains the same high-quality fragrance that customers have come to trust. With eye-catching packaging and superior aroma, the 300g Loban jar is expected to strengthen R.K.T.'s presence even further in the market.

The company invites all dealers and distributors to place trial orders and experience the product's premium quality.

Product Lineup:

- Royal Loban – ₹130/- | 300g | 4 Doz. | 8" Loban
- White Loban – ₹150/- | 400g | 4 Doz. | 8" Loban
- Shahi Loban – ₹180/- | 500g | 4 Doz. | 8" Loban

Now your favorite Loban is available in three convenient sizes – 300g, 400g, and 500g to suit every need! ■

प्रार्थना की शक्ति™



Rocket® | रॉकेट®
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगरबत्ती



PREMIUM



INCENSE

FOR TRADE INQUIRY
+919370629782 | +918805000820



Scan This

GT PRODUCTS AND SUGAM

A Journey of Devotion and Trust



In the intricate world of spiritual products, where devotion meets tradition, few partnerships stand out like the journey of GT Products and Sugam. This isn't just a tale of business evolution, it's a narrative rooted in trust, vision, and an enduring commitment to excellence. From humble beginnings in 1995 to becoming a benchmark in the industry, Sugam has been a name synonymous with quality and innovation.

And in 2014, that legacy found new momentum under our stewardship. Back in 1995, Sugam made a bold move that set it apart in a traditional market. It became the first brand to introduce multi-colour pooja cups, a move that didn't just add visual appeal—it brought a new vibrancy to prayer rituals across homes and temples in India.

At the time, GT Products had a different role, we were supplying raw materials, supporting Sugam's vision from behind the scenes. But what began as a transactional relationship soon evolved into something deeper: a shared belief in the power of innovation rooted in tradition. In an industry where brand ownership is rarely transferred, the year 2014 marked a turning point. In a gesture that spoke volumes of trust and faith, Sugam's original founders handed over the brand to GT Products.

This was not merely a business deal, it was the passing of the torch. Guided by the visionary leadership of Jithendar Kumar and Sankar, we embraced Sugam with the reverence it deserved. Their guidance wasn't just about numbers, it was about understanding the soul of the brand and preserving its emotional connection with millions of devotees. With a

renewed vision, strategic planning, and deep-rooted market understanding, GT Products was able to achieve Sugam's previous one-year sales in just a single month. This wasn't a stroke of luck—it was the outcome of thoughtful rebranding, efficient distribution, and a strong network built on decades of trust in the industry. Our approach combined modern marketing sensibilities with traditional value systems. From packaging upgrades to expanding SKU categories while maintaining the brand's essence, every move was made with care and clarity. Today, Sugam stands as a flagship brand under GT Products, revered for its authenticity and innovation. Yet, we remain grounded in the legacy that shaped it. Our success is not measured merely in sales, but in the countless homes where Sugam products are an inseparable part of daily rituals.

We see ourselves not just as brand custodians, but as storytellers, ensuring that the spirit of Sugam continues to inspire devotion and trust across generations. As we share this journey with the readers of Sugadha India, we extend our heartfelt gratitude to the original visionaries of Sugam and to our teams who have worked tirelessly behind the scenes. Most importantly, we thank the consumers and retailers who continue to place their trust in Sugam, making it not just a brand, but a symbol of tradition, quality, and faith. In the ever-evolving world of pooja products, some brands rise to become household names. But only a few, like Sugam, evolve into timeless companions in our spiritual journey. At GT Products, we are proud to carry forward this legacy, faithfully, passionately, and purposefully. **n**



Marketed By
R.P FRAGRANCES
Kannauj - 209725 (U.P.) Indian | Customer Care No.: +91 9628078000

Kannauj - 209725 (U.P.) Indian | Customer Care No.: +91 9628078000

Big Safari Cares from Distributor to Consumer: Sushil Uttamchand Lahoti, Lahoti Agencies, Jalna



Lahoti Agencies, a leading distributor-wholesaler firm of over a dozen branded agarbatti (incense stick) and puja materials from cities like Ahmedabad, Bangalore, Nagpur, Indore—now hubs of the agarbatti industry—is headed by Sushil Uttamchand Lahoti in Jalna. According to him, marketing and distribution in this industry is challenging, but if the manufacturing company is cooperative, there are no issues. In a special conversation with Sugandh India, he said, “Big Safari is the number one company in this regard, which is why even our third generation is working with them.” His son Yash Sushil Lahoti is also involved in the distribution business.

In response to a question, he shared, “Big Safari always resolves our problems promptly. Other companies, especially newer ones in production, don’t pay attention to such issues, so distributors like us avoid working with them.” He praised Big Safari’s reliability, saying, “They supply goods on time, deliver exactly as per order, and don’t

engage in dumping. Their sales team visits two to three times a month, which keeps our supply network strong. They also run schemes from time to time for dealers, retailers, and consumers, helping us achieve sales targets on time.”

Sushil told Sugandh India that his father and elder brother began the distribution business in 1985,

₹90/- | 140g | 144 Pcs.



Maha Jumbo 5feet | 555/- | 1 Stick (750g+) | 12 Pcs. Case | Available in 4 Colors

₹80/- | 100 grams



144 Pieces Case



KesarFul
Agarbatti & Dhooop



initially dealing in Bakeman biscuits. In 1987, they started in the agarbatti business with Big Safari and Parasmani as their first brands. Now, after almost 40 years, Lahoti Agencies also handles brands like ShreeJai, RKT, Bimal from Rajkot, Madhura Fragrance from Ahmedabad, Arihant from Indore, and others like Jhinal, Parmal Mandir, Bharatvasi, Janak, JJ Kapoor, Vastu Magic, Vaidik Kapoor Dani, etc.

When asked about their market, he said they cover the entire Jalna region, including both urban and rural areas, and some parts of neighbouring districts like Buldhana and Deulgaon. They supply to nearly 1200 counters within a 100-km radius of Jalna, including grocery and general stores. In Jalna, ₹50 packs sell the most, while ₹10 MRP packs are limited to only a few companies like Big Safari.

He further added that in the Jalna market, brands like Zed Black, Balaji, Aalok, Sona-Chandi, Cycle, and ITC also have a good presence. However, the market here is stable—new companies entering typically only take up space from existing products. He said Zed Black's "Manthan" and Aalok's "Radha Krishna" do well in the ₹10 price segment. In jumbo

packs, 400–500 grams of agarbatti priced at ₹100 is becoming increasingly popular. The agarbatti market here comprises about 80%, with dhoop (incense) accounting for the

remaining 20%. Dry dhoop is growing

rapidly and now equally matches wet dhoop, with brands like Zed Black, Shree Jai's Gold, and Arihant doing well. Other popular dhoop brands include Sacche Sai, Hari Darshan, Dev Darshan, Rocket, Utsav, Nishan, etc. In the premium segment, Balaji and BIC have good presence. In dry sticks, brands like Balaji, Madhura, Arihant, and RKT are popular, especially in jar packs with MRP around ₹60–70, sold at ₹50. RKT offers affordable products.

In response to a question, Sushil said that products from Ahmedabad are the most popular in Jalna, followed by Nagpur-based brands with about a 30% market share. Products from Bengaluru, Indore, and Pune are also have market. Jalna is a strong and growing market for agarbatti. In sambrani cups, popular brands include Cycle's Naivedya, Madhura, Shri Jai, Laxmi Cup Dhoop, Forest, Hem, Oswal, Satya, Misbah, and Shalimar. In camphor, loose products sell more than branded ones due to lower prices and bulk availability.

Only a few branded companies like Mangalam do well, with about 80% of camphor sold loose and 20% as branded (Mangalam, Shri Hari, Hari Darshan). In sandalwood tilak, Manohar and Hari Darshan are popular. On average, a customer in Jalna spends ₹150–₹500 per month on agarbatti, dhoop, and other puja items. Only 3 out of 10 customers ask for products by brand name.

In conclusion, he mentioned that Big Safari currently has a running scheme: on purchase of goods worth ₹12,500 in 3 months, dealers receive 6 branded bags; for ₹25,000, ear buds; and for ₹50,000, a travel bag. Such schemes are offered several times a year. He said, "Big Safari maintains a friendly relationship with everyone—from distributor to consumer." ■

In a special conversation with Sugandh India, he said, "Big Safari is the number one company in this regard, which is why even our third generation is working with them." His son Yash Sushil Lahoti is also involved in the distribution business.

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LEADING WET DHOOP MANUFACTURER IN INDIA
WE ALSO DO JOB WORK

DHOOP WE MANUFACTURE

• Golden Dhooop • Pure Kassa • Sandal Base • Floral Dhooop • T1 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.



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



TM No : 5811979



ANUBHAV INCENSE MANUFACTURING COMPANY (FORMERLY ELITE AGARBATHI WORKS)

MANUFACTURER OF QUALITY AGARBATHI & DHOOPS

G / 4, 2ND A MAIN RD, RAMACHANDRAPURAM, RAMCHANDRAPURAM, BENGALURU - 560021

PH NO : 080 - 23121762 Email : aimco2021@gmail.com

Vinodrai O.Mehta : 9448461762 * Mehul V.Mehta - 9886250867 * Rakesh V. Mehta - 9886383839

Door-to-Door Supply of Incense Products Also Done by Women in Sangli: **Parth Ganesh Takate**



Parth Ganesh Takate, head of Parth Marketing and Arvind Dev Pooja Company—two prominent incense trading firms in Sangli, Maharashtra—believes the incense industry has a bright and evolving future. However, he stressed that leading manufacturers must end the ongoing price war and focus on consistent product quality. Speaking to Sugandh India, Parth noted that Sangli had already established itself as a major hub for incense trade even before the COVID-19 pandemic. The city serves as a distribution centre for various brands, with companies like Forest and Welcome maintaining their Super Stockists here. As a result, supply extends beyond Maharashtra into neighbouring states. He revealed that the family business began in 1978, founded by his grandfather, who initially manufactured agarbattis and sold them door-to-door on a bicycle. After his grandfather's passing, the family transitioned fully into trading. Today, the third generation continues to lead the business.

Speaking to Sugandh India, Parth revealed that his incense journey began with his first brand, Ganesh Krupa. They started trading business with Bengaluru-based Danka Agarbatti, followed by Ullas for some time, growing his brand portfolio. Today, he trades for 10 to 12 incense brands, including Real Fragrance, Manohar, Good Luck, Jayant Agarbatti, Aagaz, Satya, and Zebra. Operating through his two firms—Parth Marketing and Arvind Dev Pooja—he has built a strong supply chain spanning nearly 26 talukas within a 100-kilometre radius of Sangli. Parth supplies around 2,000 retail counters, which include stationery shops, paan stalls, supermarkets, and general grocery stores. He also noted a unique aspect of the Sangli incense market—an extensive network of women engaged in door-to-door sales of dhoopbatti products.

Parth identified Cycle Pure as the top-selling incense brand in Sangli, with Balaji and Zed Black following closely. Among other popular products are Forest, Orange Aroma, Zebra, Satya, and Real Fragrance. Parth highlighted a growing preference for zipper packs with an MRP of ₹70–₹75, typically sold at ₹50. Lower-priced products with ₹10 or ₹20 MRP see relatively less demand. Larger zipper packs weighing 400–500 grams have recently gained momentum, with sales rising steadily. He stated that agarbatti and dhoop enjoy strong year-round demand in the region. Agarbatti contributes around 70% of total sales, while dhoop accounts for the rest. During Ganpati and other festivals, sales volumes of both segments tend to balance each other. In the dhoop segment, he noted that 25% of sales come from wet dhoop, with Real Fragrance leading this category. Most wet dhoop products sell at ₹75 MRP and retail at ₹50. Balaji and Forest [dry dhoop brands] sold at ₹10 are among the top sellers. He added that BIC products are also present in the Sangli market.

Parth stated that TPRG Tapasya and Chintan are among the most popular names in Sangli's



Sambrani Cup segment. TPRG Tapasya is considered premium products, typically retailing between ₹50–₹60. Speaking on camphor sales, he noted that branded options like Mangalam and OK continue to perform well. However, 90% of the camphor market in Sangli is dominated by unbranded local manufacturers. OK, which once dominated the market, now faces stiff competition from these regional players. Parth also shed light on consumer spending trends. On average, a customer in Sangli spends up to ₹200 per month on incense-related products. Premium buyers, however, spend between ₹700 and ₹1,000 monthly. During festivals—individual purchases often rise sharply, reaching ₹6,000 to ₹7,000. He added that 5 to 6 out of every 10 customers in the region actively choose products based on brand names, underlining the growing importance of branding in the incense market. ■

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

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	CHANDANUM BASE	45%	35%	20%	Basic Price Rs.1680/KG	45%	30%	25%	Basic Price Rs.1645/KG	HOLY TOP
	SANDALUM BASE	40%	35%	25%	Basic Price Rs.1625/KG	45%	30%	25%	Basic Price Rs.1645/KG	HOLY TOP
TOP NOTE	CHANDANUM BASE	40%	30%	30%	Basic Price Rs.1641/KG	45%	35%	20%	Basic Price Rs.1659/KG	DHUNI TOP
	SANDALUM BASE	35%	35%	30%	Basic Price Rs.1591/KG	40%	30%	30%	Basic Price Rs.1611/KG	DHUNI TOP
	FLORA MIDDLE									
	PINK MIDDLE									



SANGLI IS THE TREND SETTER FOR WESTERN MAHARASHTRA: PARVEZ



Hailing from Sangli district in Maharashtra, Mr. Parvez began his journey in the incense industry during college days. A family acquaintance who was in the business gave him 16 dozen incense sticks to sell. That small beginning led to the foundation of a remarkable career. Today, Mr. Parvez is a well-known name in Sangli through his ventures — Janata Camphor Company and Janata Enterprises — which are involved in camphor production, incense trading, and retailing.

In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Parvez shared that he started his incense business in 1999. In 2002, he ventured into camphor production, and his brand “Janata Camphor 504” is now very popular. His camphor products are supplied not just in Sangli, but also in districts like Kolhapur and Satara. Besides, he handles incense stick distribution and retail in Sangli

and supplies to over a dozen incense and dhoop brands in a radius of 150 kilometers. Even traders from nearby districts of Karnataka purchase products from him.

When asked about his first incense distribution opportunity, Mr. Parvez recalled receiving his first major order in 2002 from Maratha Agarbatti, Hyderabad. During a visit to Hyderabad, he met the owners Ghaffar Seth and

Aslam Seth. He suggested producing Maratha Agarbatti Black in 40-gram pouch packing instead of the traditional hexagonal packaging. They agreed on the condition that if the product failed, he would bear the loss. The product succeeded and remains popular today. Later, he added Roshan Agarbatti (Mysuru), Vinayak (Mysuru), Peshwa, Shah Fragrance (Gujarat), Utsav, Gajanan Industries, and many more to his portfolio. Currently, he works with 15–20 companies. He also noted that the Sangli market is similar to Solapur and Kolhapur, but has its own identity. Products that perform well in Sangli often become trends across West Maharashtra. Sangli is a strong market for incense, with products worth ₹2 to ₹2.5 crore sold every month.

Mr. Parvez shared that his younger brother is also in the trading business, and handles another counter. Together, they handle brands like Metro, Roshan, Mysore Agarbatti Works, Shah Fragrance, Misbah, Karnataka Fragrance, Utsav, Shreyas, Vinayak Agarbatti (Indore), Amrutha, Alaukik, MPW Works, Shreedhan, AR Industries, and more. Brands from Jaipur like Vidhan, Pioneer, Geetashree, Vedanshi, Oswal Industries, TPRG, Mitra, Vignesh, Saraswati, and Indira Max are also sold at their retail counters. They also sell some brands in retail which they purchase from local distributors.

He explained that Sangli prefers quality products — nearly 60% of the incense market is premium, priced between ₹50 to ₹100. The remaining 40% comprises economy and mid-range products priced at ₹10 to ₹20. Pouch packing is most popular, especially the newer 400 to 450-gram packs which are in high demand.

In terms of reach, he supplies to around 200 retail outlets including paan shops, kirana stores, stationery shops, marts, and malls. Interestingly, incense is also sold in stationery stores in Sangli because of better profit margins. Brands from Hyderabad, Telangana, Karnataka, and Gujarat are most popular here. The market consists of 75% incense and 25% dhoop products. During festival seasons, demand for dhoop rises significantly, with a 50-50 split between wet and dry dhoop.

Wet dhoop is widely used by juice shops and street food vendors. Pioneer and Shreeji are the top-selling wet dhoop brands at his counters, priced between ₹20 to ₹50. Sambrani cups are less popular, but Pioneer, Tapasya, Shreeji, and Shah brands sell well.

Mr. Parvez noted that customers often seek new brands or products each month. The most popular incense brands at his store include Maratha Kewda, Peshwa, Roshan, Welcome, Shah Loban, Utsav (7–8 products), Misbah, Indira Max, and several Balaji products. Other strong brands in Sangli include Forest, Zed Black, First Choice, Good Luck, and Cycle — with Cycle leading the market.

Regarding the camphor business, he said their 504 and 505 brands are top sellers, along with brands from OK and Mangalam. In camphor, local brands dominate over national ones. Earlier, camphor came from Mumbai and nearby areas, but over time, Sangli became a hub for camphor production with many local manufacturers. In comparison, incense production in Sangli is relatively low.

He concluded by stating that an average customer spends around ₹500 per month, and about 3–4 out of every 10 customers buy based on brand names. ■

Sangli is a hub for camphor manufacturing Incense sticks have higher demand

Sangli district in Maharashtra is a major hub for agricultural products and agro-based industries. Located on the banks of the Krishna River and along the Pune–Bengaluru National Highway, Sangli is known for the large-scale production of jowar, wheat, pulses, sugarcane, and turmeric. In fact, it is the largest supplier of turmeric in all of India. Due to the abundance of sugarcane, the region has numerous sugar mills. Apart from agriculture, Sangli also has a strong presence in cotton textiles, oil mills, and the production of brass and copper items. According to the 2011 census, the population of Sangli was around 2.8 million, which is now estimated to have grown beyond 3.5 million. With a strong industrial and educational foundation, Sangli is a relatively prosperous area. This prosperity has fueled the growth of a large market for incense sticks and fragrance products. Moreover, Sangli has become a prominent center for camphor manufacturing, with more than a dozen companies producing camphor locally for several decades. Earlier, camphor was primarily sourced from cities like Mumbai, but now both branded and local companies manufacture it in Sangli, making the city a major hub for camphor production.

Market Survey and Consumption Overview

- Sangli is a prosperous region with high consumption of incense sticks, dhoop, and fragrance products.
- Estimated monthly sales exceed ₹2 crore for incense and dhoop products.
- Sangli supplies to nearby districts, increasing its regional significance.
- Several big companies SS (super stockists) are present here, supplying even to neighboring states.
- Market composition:
 - ~ 60% Premium-quality products
 - ~ 40% Medium and economy-range products
- A unique feature: Incense products are sold in stationery shops—uncommon in other markets.
- Women also sell dhoopbatti products through door-to-door sales.

Local production is limited, but products from Bengaluru, Ahmedabad, Indore, Nagpur, Pune, and Mumbai sell in large volumes.

Customer Behavior and Product Demand

- Low demand for ₹10 MRP products.
- Zipper packs of 100g priced at ₹50 are top sellers.
- Jumbo/family packs (400–450g) are also witnessing rising demand.
- On average, a customer spends ₹500–₹600 per month.
- Premium customers spend ₹1,000 or more monthly.
- Sales spike significantly during festivals.

- Annual average sales distribution:
 - 90% incense sticks
 - 10% dhoop and other products
- Within dhoop, 25% is wet dhoop.
 - ₹20–₹25 wet dhoop packs are most popular.
 - Dry dhoop is more in demand than wet dhoop.

In camphor, local brands outsell branded ones.

Major Incense and Dhoop Stick Brands in Sangli

- Big Safari, Hem Corporation, Cycle, Zed Black, Balaji, Forest, Padmini, Orange Aroma, Zebra, Satya, Real
- Madura, Ambika Perfume, Shankar Perfumery, Janak, Ullas, Maratha Kevda, Roshan Agarbatti, Vinayak, Mysore Agarbatti
- Peshwa, Shah Fragrance, Utsav, Gajanan Industries, Metro, Misbah, Karnataka Fragrance
- Shreyas, OK, First Choice, Jayant, Amrita, Alaukik, MPW Works
- Sridhan, Vidhan, Pioneer, Geetashree, Vedanshi, Oswal Industries, TPRG, Saraswati, Indira Max, Manohar, Good Luck, Aagaaz

Popular Wet Dhoop, Sambrani Cups, and Camphor Brands in Sangli

- Wet Dhoop: Zed Black, Hari Darshan, Balaji, BIC, Pioneer,
- Sambrani Cups: Cycle (Naivedya), TPRG, Chintan, Pioneer, Tapasya, Shreeji, Shah Fragrance
- Camphor: Giri, Mangalam, OK, 505, 504, etc. ■

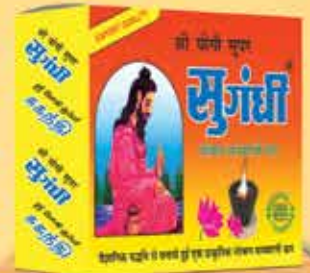


SHREE YOGI SUPER **Sugandhi**®

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

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 RECOGNIZED 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®

Bambooleess Premium Dhoop Sticks



Try our other Bambooleess Products



BAMBOOLESS



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

सुगंध और विश्वास की विरासत

ज्योति प्रोडक्ट्स



ज्योति प्रोडक्ट्स अगरबत्ती उद्योग में एक विश्वसनीय नाम के रूप में उभरा है, जो अपने प्रीमियम क्वालिटी अगरबत्तियों के लिए जाना जाता है जो इंद्रियों को मंत्रमुग्ध कर देती हैं। हाल ही में ज्योति प्रोडक्ट्स के प्रमुख, हार्दिक ब्रह्मभट्ट ने सुगंध इंडिया से कंपनी की यात्रा, गुणवत्ता के प्रति उनकी प्रतिबद्धता और भविष्य की योजनाओं पर बातचीत की। कई दशकों से स्थापित, ज्योति प्रोडक्ट्स ने स्थानीय निर्माता से लेकर अगरबत्ती क्षेत्र के प्रमुख खिलाड़ी तक का सफर तय किया है। हार्दिक भाई ने बताया कि कंपनी के पास अगरबत्तियों की एक विस्तृत श्रृंखला है, जो विभिन्न ग्राहकों की पसंद को पूरा करती है। कंपनी के उत्पाद ₹15 एमआरपी से लेकर ₹150 एमआरपी तक की कीमतों में उपलब्ध हैं।

गुणवत्ता और किरफायती दामों का वादा

हार्दिक भाई ने बताया कि ज्योति प्रोडक्ट्स गुणवत्ता और ग्राहक संतुष्टि को सर्वोच्च प्राथमिकता देता है। हमारे ग्राहकों का विश्वास हमें निरंतर नवाचार और उत्पादों के विस्तार के लिए प्रेरित करता है। कंपनी उच्च मानकों को बनाए रखते हुए प्रतिस्पर्धात्मक मूल्य प्रदान करती है, जिससे छोटे दुकानदारों और बड़े खरीदारों दोनों को लाभ मिलता है। आने वाले महीनों में कंपनी कई नए और रोमांचक उत्पाद भी लॉन्च करने की योजना बना रही है।



रॉ मटीरिअल के प्रमुख इम्पोर्टर और सप्लाइअर

निर्माण के अलावा, ज्योति प्रोडक्ट्स अगरबत्ती उत्पादन के लिए आवश्यक रॉ मटेरियल की भी एक बड़ी इम्पोर्टर और सप्लायर है। हार्दिक भाई ने बताया कि कंपनी भारत भर के कई प्रमुख ब्रांडों को रॉ मटेरियल सप्लाय करती है, जिससे उद्योग में कंपनी एक भरोसेमंद ब्रांड के रूप में स्थापित है।

आधुनिक प्रोडक्शन यूनिट

ज्योति प्रोडक्ट्स की प्रोडक्शन यूनिट 20,000 वर्ग फुट से अधिक क्षेत्र में फैली हुई है। अत्याधुनिक तकनीक से

लैस इस सुविधा में कई ऑटोमेटेड उत्पादन लाइन हैं। हार्दिक भाई ने कंपनी की क्षमताओं को उजागर करते हुए बताया कि वे रॉ अगरबत्ती स्टिक्स का सटीक निर्माण, सूखी धूप स्टिक्स का उत्पादन और एक उन्नत ड्राईंग सिस्टम संचालित करते हैं, जो खुशबू और बनावट को सर्वोत्तम बनाता है। कंपनी की पैकिंग मशीनें भी अत्याधुनिक हैं, जो पैकेजिंग को कुशल और सुरक्षित बनाती हैं।

साथ मिलकर बढ़ने का बेहतरीन अवसर

हार्दिक भाई के नेतृत्व में, ज्योति प्रोडक्ट्स ने विभिन्न राज्यों में सुपर स्टॉकिस्ट, डीलर और वितरकों के साथ एक मजबूत वितरण नेटवर्क बनाया है। कंपनी अगरबत्ती बेचने वाले उत्साहित व्यापारियों को इस बढ़ते नेटवर्क में शामिल होने का निमंत्रण दे रही है। कंपनी से जुड़े व्यापारियों को कंपनी प्रीमियम उत्पाद, सही मूल्य, फुल सपोर्ट और मार्केटिंग सहायता प्रदान करती है। हार्दिक भाई उन लोगों को प्रोत्साहित कर रहे हैं जो अगरबत्ती उद्योग में सफल व्यवसाय बनाना चाहते हैं, वे ज्योति प्रोडक्ट्स से संपर्क करें।

जैसे-जैसे अगरबत्ती बाजार विकसित हो रहा है, ज्योति प्रोडक्ट्स खुशबू और विश्वास की अपनी विरासत को बनाए रखते हुए नवाचार को भी अपनाता रहेगा। हार्दिक ब्रह्मभट्ट के नेतृत्व में कंपनी मजबूत वृद्धि और व्यापक बाजार पहुंच के लिए तैयार है। ■





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, Haji Ganj, Kannauj 209 725 (UP), India

CONTACT US AT

✉ info@hraessentialoil.com

🌐 www.hraessentialoil.com

✉ hareem@hraessentialoil.com

☎ +91 9935327008, 9807307779

सनातन देश की संस्कृति में बना सनातन संस्कृति का अपना ब्राण्ड



अन्य सामग्री

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



एक विजन, एक ब्रांड

कर्नाटका फ्रेगरेन्स की कहानी

बंगलुरु की अगरबत्ती कंपनी, कर्नाटक फ्रेगरेन्स देश में ही नहीं विदेशों में भी लोकप्रिय है। भारत से अगरबत्ती का एक्सपोर्ट तेजी से बढ़ रहा है, जिसमें कर्नाटक फ्रेगरेन्स की भी बड़ी भूमिका है। कंपनी के प्रमुख श्री इब्राहिम खलंदर ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यह कारोबार उन्हें अपने पिता से विरासत में मिला है। 1970 से पिताजी अगरबत्ती और रॉ मटेरियल्स का काम बंगलुरु में करते थे। वह मुख्य रूप से जंगल की उपज हालमडी के सप्लायर थे, जिसका ट्रेड में बड़े पैमाने पर इस्तेमाल होता रहा है। उसकी वह ऑल इंडिया सप्लाय करते थे। परफ्यूमरी की पढ़ाई पूरी करने के बाद अगरबत्ती का काम बंगलुरु से शुरू किया। कर्नाटक फ्रेगरेन्स की स्थापना 2010 में हुई थी। शादी के बाद मेरी पत्नी शहनाज बेगम भी फ्रेगरेन्स व प्रोडक्ट्स क्वालिटी का काम देखती हैं। साथ ही वह परफ्यूमरी की पढ़ाई और नए प्रोडक्ट्स पर रिसर्च का काम भी करती हैं। भविष्य में कर्नाटक फ्रेगरेन्स जल्द ही परफ्यूम, कैंडल, कॉस्मेटिक, इत्र आदि क्षेत्र में आने वाला है और पत्नी उसी दिशा में काम कर रही हैं। वह प्रोडक्ट्स में परफ्यूम की क्वालिटी को लेकर बहुत सजग रहती हैं।



ब्लू मस्क – कर्नाटका फ्रेगरेन्स का सबसे सफल ब्रांड: इब्राहीम खलंदर



इब्राहिम भाई ने सुगंध इंडिया को बताया कि कर्नाटक फ्रेग्रेन्स के लगभग 50 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट हैं, जो घरेलू मार्केट के लिए हैं। इसके अलावा एक्सपोर्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट्स की अलग रेंज है। कंपनी मीडियम से लेकर हाई रेंज तक के प्रोडक्ट बनाती है, जो ₹3000 प्रति किलो से लेकर 6000 रुपए प्रति किलो तक के हैं। इसके अलावा लूज में भी 250 से लेकर हजार रुपए केजी के भी प्रोडक्ट हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कर्नाटक फ्रेगरेन्स के प्रोडक्ट कर्नाटक के बाद सबसे ज्यादा पश्चिम बंगाल, नॉर्थ ईस्ट और महाराष्ट्र में चलते हैं। इसके अलावा तमिलनाडु, आंध्र प्रदेश, केरल में भी हमारी अच्छी मार्केट है और गुजरात राजस्थान में भी ब्रांड की पकड़ बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि एक्सपोर्ट में अमेरिकी, लैटिन अमेरिकी, अफ्रीकी देशों और मिडिल ईस्ट के देशों में हमारा बहुत अच्छा सप्लाय नेटवर्क है। इसके अलावा चिली, पनामा और अर्जेंटीना में भी सप्लाय है। इसके अलावा एक्सपोर्ट में जॉब वर्क भी कंपनी करती है और मलेशिया आदि देशों में सप्लाय है।

इब्राहिम भाई ने एक सवाल के जवाब में बताया कि सभी देशों की मार्केट और फ्रेगरेन्स के ट्रेंड अलग-अलग हैं। आमतौर पर सभी बेस्ट क्वालिटी ही मांगते हैं। एक्सपोर्ट क्वालिटी में 20 स्टिक के पैक ज्यादा चलते हैं, उसमें फ्लोरा स्टिक की ज्यादा मांग है, लेकिन विदेशों में सभी तरह के फ्रेगरेन्स चलते हैं। अफ्रीकी देशों में सस्ते और ज्यादा क्वांटिटी वाले प्रोडक्ट्स की मांग रहती है। वहीं

दूसरी ओर अरब देशों में बेस्ट प्रीमियम क्वालिटी का ही प्रोडक्ट चलता है। उन्होंने बताया कि मिडिल ईस्ट और अन्य देशों में अगरबत्ती उत्पादों का ज्यादातर इस्तेमाल वहां रह रहे भारतीय लोग करते हैं। कंपनी फिलिपींस, मलेशिया, इंडोनेशिया में भी जॉब वर्क करती है। वहां अगरबत्ती उत्पादों का गिफ्ट पैक के रूप में बहुत ज्यादा इस्तेमाल होता है। अरब, ईरान, इराक में भी गिफ्ट पैक के रूप में प्रीमियम अगरबत्तियों की जबरदस्त मांग रहती है। उन्होंने बताया कि सऊदी में अब लोग ज्यादातर ऊद, बखूर आदि का इस्तेमाल करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि घरेलू मार्केट हो या विदेशी सभी जगह लोग क्वालिटी ज्यादा पसंद करते हैं। क्वालिटी में भी अच्छी और नेचुरल फ्रेगरेन्स और खूबसूरत पैकिंग लोगों को चाहिए। फ्रेगरेन्स में भी ट्रेडिशनल चंदन, गुलाब, बेला, जैस्मिन, फ्रूट नोट्स और दूसरे अन्य नए-नए फ्रेगरेन्स की मांग बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि क्वालिटी मेंटेन करना आसान नहीं है और उसमें प्रोडक्ट की लागत निकालना एक बड़ी चुनौती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि क्वालिटी वाले प्रोडक्ट बढ़ रहे हैं। मैं खुद मार्केट जाता हूं, तो वहां देखता हूं कि 80% कस्टमर क्वालिटी चाहता है। मार्केट में हाई क्वालिटी वाले और प्रीमियम प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है, जो इस वक्त 10 से 15% है, लेकिन सबसे खास बात यह है कि मीडियम क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स की मार्केट सबसे ज्यादा 60 से 70% हो गई है। लगभग 20% मार्केट ही ऐसी है जहां इकोनामी प्रोडक्ट्स चलते



मैं खुद मार्केट जाता हूँ, तो वहां देखता हूँ कि 80% कस्टमर क्वालिटी चाहता है। मार्केट में हाई क्वालिटी वाले और प्रीमियम प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है, जो इस वक्त 10 से 15% है, लेकिन सबसे खास बात यह है कि मीडियम

क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स की मार्केट सबसे ज्यादा 60 से 70% हो गई है। लगभग 20% मार्केट ही ऐसी है जहां इकोनामी प्रोडक्ट्स चलते हैं। यही कारण है की हम मार्केट के हिसाब से सभी रेंज में प्रोडक्शन कर रहे हैं।



हैं। यही कारण है की हम मार्केट के हिसाब से सभी रेंज में प्रोडक्शन कर रहे हैं।

कर्नाटक फ्रेगरेन्स के कारोबार में आए संघर्ष संबंधी सवाल के जवाब में इब्राहिम कलंदर ने बताया कि वह 2004 से रॉ मैटेरियल्स सप्लाय के पारिवारिक कारोबार में काम कर रहे थे। ट्रेड के लोग मुझे और मेरे परिवार को पहले से जानते थे। मेरे गुरु और मेरे जीजा अहमद भाई (फॉरेस्ट फ्रेग्रेन्स) मिस्बाह के सिराज भाई, ओरिएंटल के रिजवान भाई, बेस्ट अगरबत्ती के मुमताज भाई जैसे ट्रेड और मार्केट के बहुत सारे लोगों का सहयोग हमारे साथ हमेशा रहा। पहले कंपनी छोटी फैक्ट्री में थी। अब दो एकड़ के एरिया में फैक्ट्री बना रहे हैं। उन्होंने बताया कि मैं लूज अगरबत्ती के प्रोडक्शन करने के लिहाज से इस ट्रेड में आया था। फिर धीरे-धीरे अपना ब्रांड बनाने के लिए सोचने लगा और सबसे पहले मैसूर चंदनम ब्रांड बनाया। वह मार्केट में बहुत हिट हुआ और लोगों ने उसे पसंद किया। 5- 6 वर्ष तक वह खूब चला। इसके बाद ब्लू मस्क निकाला, जो

इस वक्त हमारा सबसे बेस्ट प्रोडक्ट है। उन्होंने बताया कि कंपनी 50 से अधिक रेंज के उत्पादों का प्रोडक्शन कर रही है। हम अगरबत्ती ट्रेड में मीडियम से लेकर हाई सभी रेंज में काम कर रहे हैं। एक्सपोर्ट के लिए सभी देशों की मांग के अनुरूप प्रोडक्शन करते हैं, जो अलग-अलग फ्रेगरेन्स में हैं। इस तरह घरेलू और निर्यात दोनों ही मार्केट पर हम बराबर फोकस करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी सेंटेड में ब्राउन व व्हाइट अगरबत्ती जिसकी मार्केट सबसे ज्यादा है। इस पर काम करती है। उन्होंने बताया कि जब फ्लोरा अगरबत्ती का दौर कम हो रहा था, तो मैं सेंटेड बत्ती का प्रोडक्शन शुरू कर रहा था। उस समय व्हाइट अगरबत्ती बनाई थी। फ्लोरा मुख्यतः मसाला अगरबत्ती है। इस वक्त हम सेंटेड और मसाला अगरबत्ती दोनों पर ही काम कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी ड्राई धूप और सांब्रानी कप का भी प्रोडक्शन कर रही है। हमारा शुद्ध कप बहुत ज्यादा लोकप्रिय ब्रांड है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गीली धूप का काम अब कंपनी शुरू करने जा रही है। अभी तक हम ड्राई धूप पर ही ज्यादा फोकस कर रहे थे। गीली धूप में एक बड़ी समस्या है कि उसमें क्वालिटी प्रोडक्ट देना कठिन है और वहां कंपटीशन भी बहुत ज्यादा है। हम क्वालिटी के साथ गीली धूप पर काम कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती से ज्यादा धूप की मांग उत्तर भारतीय राज्यों में है। पूरे देश और विदेशों में भी बड़ी संख्या में लोग अगरबत्ती ही पसंद कर रहे हैं। ■

ट्रेड के लोग मुझे और मेरे परिवार को पहले से जानते थे। मिस्बाह के सिराज भाई, ओरिएंटल के रिजवान भाई, बेस्ट अगरबत्ती के मुमताज भाई जैसे ट्रेड और मार्केट के बहुत सारे लोगों का सहयोग हमारे साथ हमेशा रहा।

INDIA'S PREMIER
FRAGRANCE
EXPO!



3RD
SUGANDH
INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA



#WhereFragranceMeetsTheMarket

For Bookings : +91 7838312431



न्यू लॉच

नए परफ्यूम के साथ न्यू ऑफर में जुड़िये निम्बालकर अगरबत्ती के साथ



40 GM
15 MRP

90 GM
35 MRP



120 GM
70 MRP

NIMBALKAR AGARBATTI INDUSTRIES

☎ +91 9579051416 | +91 9922341071

FACTORY : NEAR MAAA DURGA TRANSPORT, MASCOT HONDA, KHADGAON ROAD, WADI (NAGPUR)

पूरे भारत में फैला रहा सफलता की खुशबू

“श्री जालाराम फ्रेगरेन्स का मल्टी प्रोडक्ट विस्तार”



हर्बल अगरबत्ती, कपूर पॉइस, वॉटरकूलर परफ्यूम और कई अन्य उत्पादों के साथ सुगंध उद्योग में इनोवेशन को बढ़ावा दे रहे हैं: विवेक ठाकराल

नागपुर स्थित श्री जालाराम फ्रेगरेन्स प्राइवेट लिमिटेड एक पारिवारिक कंपनी है जो अगरबत्ती उत्पादों में विशेषज्ञता रखती है। इस कंपनी की स्थापना 1959 में हुई थी। 1991 में कंपनी से जुड़ने वाले विवेक ठाकराल जी अब श्री जालाराम फ्रेगरेन्स का नेतृत्व कर रहे हैं। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में विवेक जी ने बताया कि कैसे बीते वर्षों में कंपनी ने अपने उत्पादों की विविधता बढ़ाई है, जिसमें अगरबत्तियां, पारंपरिक गीली धूप, कपूर और अन्य पूजा से संबंधित उत्पाद शामिल हैं। कंपनी के पास 1,000 से अधिक अगरबत्ती उत्पादों की एक विस्तृत श्रृंखला है, जिसमें 4-in-1 क्लासिक फ्रेगरेन्स फॉरेवर, श्रीजय मोगरा, अभिनंदन और नया लेकिन सबसे अधिक बिकने वाला केदारनाथ लोबान जैसे लोकप्रिय ब्रांड शामिल हैं। जहां केदारनाथ लोबान ने तेजी से लोकप्रियता हासिल की है, वहीं पुराने ब्रांड पिछले 15 से 20 वर्षों से मजबूत बाजार पकड़ बनाए हुए हैं।

विवेक जी ने बताया कि अधिकतर अगरबत्ती पैकेट ₹10 की किफायती कीमत में उपलब्ध हैं। हाल ही में, कंपनी ने ज़िपर-पैक में अगरबत्ती भी लॉन्च की हैं, जिनकी कीमत ₹25, ₹50 और ₹100 है, जिससे उपभोक्ताओं की बदलती पसंद को ध्यान में रखा गया है। महाराष्ट्र, गुजरात, राजस्थान, उत्तर प्रदेश, तेलंगाना और कर्नाटक कंपनी के प्रमुख बाजार हैं। विवेक जी के अनुसार, बिहार काफी अच्छी मांग वाले बाजार के रूप में उभरा है। कंपनी के उत्पादों का निर्यात भी समय के साथ-साथ बढ़ रहा है। गुणवत्ता और

नवाचार के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के साथ, श्री जालाराम फ्रेगरेन्स घरेलू और अंतरराष्ट्रीय दोनों बाजारों में अपनी उपस्थिति मजबूत कर रहा है।

विवेक जी ने अगरबत्ती उद्योग के उज्ज्वल भविष्य को लेकर सकारात्मक दृष्टिकोण साझा किया, जिसमें लगातार नवाचार की प्रमुख भूमिका है। उन्होंने बताया कि उद्योग का एक हिस्सा अब मेडिकल साइंस से जुड़े उपयोगों को शामिल कर रहा है। उन्होंने ऐसे अगरबत्ती उत्पादों का उल्लेख किया जो सिरदर्द से राहत, मानसिक शांति और मूड को बेहतर बनाने

जैसे लाभ प्रदान करते हैं। “हमारी कंपनी पहले से ही कुछ ऐसे इनोवेटिव उत्पाद बना रही है,” उन्होंने कहा और यह भी जोड़ा कि आगे अनुसंधान और विकास से ये उत्पाद प्राकृतिक उपचारक की तरह काम कर सकते हैं। यह पारंपरिक अगरबत्ती निर्माण को स्वास्थ्य और कल्याण से जोड़ने की दिशा में एक महत्वपूर्ण कदम है।

इंजीनियरिंग और मैनेजमेंट की पढ़ाई कर चुके विवेक जी ने बताया कि अगरबत्ती उद्योग में आना उनका प्रारंभिक उद्देश्य नहीं था। 1992 में अपने पिता के साथ हुई एक महत्वपूर्ण बातचीत को याद करते हुए उन्होंने कहा, “पिताजी की बातों ने ही मुझे इस व्यवसाय में आने के लिए प्रेरित किया।” उस समय उन्होंने केवल दो कारीगरों के साथ शुरुआत की थी। आज कंपनी 350 से अधिक लोगों को रोजगार दे रही है, जिसे वे ईश्वर की कृपा मानते हैं।

उद्योग में तीन दशकों से अधिक का समय बिता चुके विवेक जी ने इस यात्रा को अत्यंत संतोषजनक बताया। “मैं इस यात्रा के हर पल को संजोता हूँ,” उन्होंने कहा। वर्ष 2000 में उन्होंने डिस्ट्रीब्यूटर्स और उनके परिवारों के लिए एक अनौपचारिक तीन दिवसीय यात्रा का आयोजन किया। यह एक गैर-व्यावसायिक ट्रिप थी, जिसमें बच्चों को भी शामिल किया गया और इसका उद्देश्य पारिवारिक भावना को बढ़ावा देना था। यह अनूठा कदम मनोबल बढ़ाने और व्यापारिक संबंधों के लिए बेहद लाभकारी सिद्ध हुआ।

2006 में, विवेक जी ने एक और इनोवेशन करते हुए ‘सुगंध शॉपी’ नामक एक फ्रैंचाइजी सिस्टम लॉन्च किया। “भगवान के सबसे करीब कुछ खास” टैगलाइन के तहत काम करने वाले ये रिटेल आउटलेट्स पूजा और सुगंध से संबंधित उत्पादों की व्यापक रेंज पेश करते हैं। वर्तमान में नागपुर और महाराष्ट्र व कर्नाटक के अन्य शहरों में 55 से 60 स्टोर्स इस ब्रांड के अंतर्गत काम कर रहे हैं। विवेक जी ने स्पष्ट किया कि सुगंध शॉपी, श्री जालाराम फ्रेगरेन्स के उत्पादों के लिए विपणन और खुदरा शाखा के रूप में कार्य करता है, जिसकी देखरेख उनके छोटे भाई कर रहे हैं।

विवेक ने सुगंध इंडिया के साथ बातचीत में बताया कि उनकी कंपनी अगरबत्तियों में औषधीय लाभों पर भी काम कर रही है। ऐसा ही एक नया उत्पाद खांसी और जुकाम में राहत देने के लिए विकसित किया जा रहा है। कंपनी लोबान आधारित हर्बल अगरबत्तियों पर भी काम कर रही है जो पूरी तरह से

प्राकृतिक होगी और रासायनिक तत्वों से मुक्त होगी। विवेक जी ने बताया कि ये हर्बल अगरबत्तियाँ रेजिनॉइड्स जैसे प्राकृतिक सुगंधित तत्वों से बनाई जाएंगी, जो पौधों की गोंद या राल से निकाले जाते हैं, जैसे बेन्जोइन, लोबान, गंधरास, लैव्डेनम और स्टोरेक्स। इन कंसन्ट्रेटेड एक्सट्रैक्ट्स में पौधे की असली खुशबू बनी रहती है, इसलिए ये हर्बल अगरबत्ती बनाने के लिए बहुत अच्छे होते हैं।

कंपनी फ्लोरा-इंफ्यूज्ड हर्बल अगरबत्तियों और शुद्ध हर्बल अगरबत्तियों पर भी काम कर रही है जो केवल प्राकृतिक जड़ी-बूटियों और एसेंशियल ऑइल से बनाई जाती हैं। इसमें परंपरागत अगरबत्तियों की तरह सिंथेटिक परफ्यूम या केमिकल का प्रयोग नहीं होता। “हम जो शुद्ध हर्बल अगरबत्तियाँ बना रहे हैं, वे ग्राहकों को शांति देती हैं और इनकी सुगंध लंबे समय तक रहती है।” ये दर्शाता है कि श्री जालाराम फ्रेगरेन्स परंपरा और नए ज़माने की सेहत से जुड़ी पसंद को साथ लेकर प्राकृतिक और पर्यावरण के अनुकूल अगरबत्तियाँ बना रहा है।

विवेक ने अगरबत्ती निर्माण की एक महत्वपूर्ण प्रक्रिया ‘प्री-परफ्यूम’ के बारे में जानकारी दी। यह रॉ अगरबत्तियों पर लगायी जाने वाली बेस लेयर होती है जिससे सुगंध की गुणवत्ता और बढ़ती है और वह लम्बे समय तक टिकती है। यह प्रक्रिया सुगंध को संतुलित करती है और ऊपरी लेयर पर निर्भरता को कम करती है। उन्होंने बताया कि कंपनी खुद ‘रॉ-बत्ती’ भी बनाती है, जिसे अधिकतर निर्माता बाहर से मंगवाते हैं। इन रॉ अगरबत्तियों को मनचाही खुशबू, बनावट और गुणवत्ता पाने के लिए आगे प्रोसेस किया जाता है। श्री जालाराम फ्रेगरेन्स की विशेष विधि पारंपरिक प्रक्रियाओं की तुलना में 80% कम परफ्यूम की आवश्यकता के साथ एक प्रभावशाली सुगंध प्राप्त करती है। यह इनोवेशन न केवल एक सुखद खुशबू देता है, बल्कि अंतिम उत्पाद को पर्यावरण के अनुकूल भी बनाता है

विविधता की दिशा में कदम बढ़ाते हुए कंपनी रूम फ्रेशनर्स और परफ्यूम्ड कैंडल्स के बाजार में प्रवेश की योजना बना रही है। विवेक ने गर्व से बताया कि यह नई पहल उनकी बेटी की अगुवाई में की जा रही है, जो पिछले 18 महीनों से व्यवसाय से जुड़ी हुई हैं। उन्होंने परफ्यूम्ड कैंडल्स के लिए अनोखे आइडिया प्रस्तुत किए और उसे साकार करने में जुटी हैं। यह विकास कंपनी की नवाचार और सततता की प्रतिबद्धता को दर्शाता है।

श्री जालाराम फ्रेगरेन्स प्रा. लि. ने रूम फ्रेशनर्स की श्रेणी में एक अनूठा उत्पाद — वाटर कूलर परफ्यूम भी जोड़ा है। ये कंसन्ट्रेटेड परफ्यूम केवल कुछ बूंदों में बड़े कमरों को सुगंधित कर सकते हैं। जब पूछा गया कि क्या यह एक नया ट्रेंड है, तो विवेक ने जवाब दिया, “नहीं! लेकिन हम इसे फिर से वापस लाये हैं।” उन्होंने बताया कि खासकर खस और केवड़ा

सुगंध वाले वाटर कूलर परफ्यूम 1990 के दशक में काफी लोकप्रिय थे, लेकिन 2006 के बाद पारंपरिक रूम फ्रेशनर्स और इलेक्ट्रॉनिक एयर फ्रेशनर्स के आने से इनकी मांग कम हो गई थी। नागपुर और विदर्भ जैसे अत्यधिक गर्मी वाले क्षेत्रों में इसकी काफी मांग थी, जिसे अब फिर से बाजार में उतारने की योजना है।

विवेक ने वाटर कूलर परफ्यूम की दोबारा बढ़ती मांग का कारण ग्लोबल वार्मिंग, तेज़ औद्योगीकरण और शहरीकरण को बताया,

ट्रेंड बताया। कंपनी अपने ‘एक्वा’ ब्रांड के तहत परफ्यूम बेस्ड कपूर पॉइंड्स बना रही है, जिन्हें बाथरूम, अलमारी, कार आदि में इस्तेमाल किया जा सकता है। इन पॉइंड्स की एक खासियत यह है कि तापमान बढ़ने पर इनकी ताजगी और अधिक बढ़ जाती है। जल्द ही कंपनी ‘रोज’ सुगंध वाला कपूर पॉइंड भी लॉन्च करने वाली है। फिलहाल बाजार में तीन वैरिएंट उपलब्ध हैं, और अगले चरण में 25 नए विकल्प पेश किए जाएंगे।



जिससे देशभर में गर्मी और बढ़ गई है। इन बदलते हालात को देखते हुए, कंपनी अगले साल पूरे भारत में वाटर कूलर परफ्यूम को फिर से लॉन्च करने की योजना बना रही है। यह पहल जालाराम फ्रेगरेन्स की रणनीति को दर्शाती है जिसमें वह एक पुराने उत्पाद को नए रूप में पेश कर रही है, ताकि आज की ज़रूरतों को पूरा किया जा सके — और बढ़ती गर्मी से प्रभावित शहरी और ग्रामीण, दोनों बाजारों को साधा जा सके। विवेक ने कपूर पॉइंड्स की बढ़ती लोकप्रियता का भी उल्लेख किया, जिसे उन्होंने फ्रेगरेन्स उद्योग का अगला बड़ा

कंपनी का एक और इनोवेटिव उत्पाद है — बांस रहित अगरबत्तियाँ। ये अगरबत्तियाँ 3 इंच से 8 इंच तक की विभिन्न लंबाइयों में उपलब्ध हैं। इनमें 6 इंच की अगरबत्तियाँ सबसे अधिक पसंद की जाती हैं, जिनकी कीमत ₹50 या उससे अधिक है, जबकि 3 और 4 इंच की छोटी अगरबत्तियाँ ₹10 में उपलब्ध हैं। “बांस रहित अगरबत्तियों का भविष्य बहुत उज्ज्वल है,” विवेक ने कहा। कंपनी पहले से ही 8 से 10 वैरिएंट बाजार में पेश कर चुकी है और इस बढ़ते ट्रेंड का लाभ उठाने के लिए पूरी तरह तैयार 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



Estd. 2001

GOBLIN

we're about luggage

Starting
Price From

₹100

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS

Bag & Accessories Company



CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSANGER 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**

ओरके फ्रेग्रेन्स स्नेक ब्रांड अगरबत्ती उद्योग में लजरी की नई परिभाषा



आस्था और लजरी का संगम: ओरके की ₹1 लाख की अगरबत्ती

ओरके फ्रेगरेन्स - स्नेक ब्रांड बेंगलुरु चार पीढ़ियों से पवित्रता, सकारात्मक ऊर्जा, ध्यान-योग और पूजा पाठ के दौरान वातावरण को सुगंधित और मनमोहक बना रहा है। ओरके फ्रेगरेन्स देश ही नहीं दुनिया भर में हाई क्वालिटी की प्रीमियम और लक्जरी सिग्रेचर हाई प्रीमियम अगरबत्ती व धूप बनाने वाली पायनियर कंपनियों की कतार में सबसे आगे है। 1956 से कंपनी अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत है। 75 वर्षों से विशिष्ट सुगंध की अपनी विरासत के दौरान उसके कई ब्रांड लोकप्रिय रहे हैं, जिनमें से कई को कंपनी एक बार फिर रीलांच करने जा रही है। कंपनी का सेंटनरी चंदन देश और विदेश में अपनी सुगंध फैला रहा है। इसका बेसिक रेट 550 रुपये में 10 स्टिक से लेकर एक लाख रुपये में एक स्टिक तक है। यह अगरबत्तियां 7 वेरिएंट में हैं, जिसे कंपनी ने पिछले वर्ष मुंबई में लॉन्च किया था। ओरके फ्रेगरेन्स के प्रमुख पी जे रवि कुमार ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि कंपनी का मुख्य प्रोडक्शन हाई क्वालिटी के सिग्रेचर हाई प्रीमियम आइटम में है। सेंटनरी चंदन की खासियत बताते हुए उन्होंने कहा कि यह प्रोडक्ट कस्टमर की मांग पर आधारित है। वह जितना ज्यादा पैसा खर्च करता है, क्वालिटी हाई और हाई होती जाती है साथ ही अगरबत्ती का बर्निंग टाइम भी बढ़ता जाता है। इस वेरिएंट की एक अगरबत्ती का रेट ₹1100, 6250, 12500, 25000, 50,000 और एक लाख रुपये तक का है। यह पूरी तरह “हाई एंड सुपर प्रीमियम प्रोडक्ट” है।

लक्जरी खुशबू: सेंटनरी चंदन

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में पी जे रवि कुमार ने बताया कि सेंटनरी चंदन ऐसा प्रोडक्ट है, जो हवा को शुद्ध व मनमोहक बनाता है और अपने आसपास के वातावरण में सकारात्मक ऊर्जा पैदा करता है। उन्होंने बताया कि आमतौर पर इसके कस्टमर, शादियों, बड़े फंक्शन और मंदिर में दान देने में इसका इस्तेमाल करते हैं। इसके अलावा जिस तरह लोग मंदिरों में मन्त्र मांगते हैं और प्रसाद चढ़ाते हैं। उसी तरह इस विशिष्ट अगरबत्ती को भी जलाते हैं। खास तौर पर तिरुपति बालाजी में मन्त्र मांगने वाले लोग प्रसाद या दान की तरह इसे जलाते हैं। उन्होंने बताया कि औरंगाबाद में एक कंपनी ने अपने शोरूम के

उद्घाटन के समय ₹25000 की सिल्वर चंदन अगरबत्ती जलाई, तो वहां मौजूद लोगों ने बताया कि उसकी सुगंध एक किलोमीटर तक फैल रही थी। उन्होंने कहा कि 550 रुपये की 10 स्टिक वाला प्रोडक्ट सबसे ज्यादा बिकता है और उसकी मार्केट रिपोर्ट है कि घर या ऑफिस में एक बत्ती जलाने पर उसकी सुगंध एक सप्ताह तक बनी रही। इसी तरह हमारा रोल ऑन है, जो चंदन सहित 8 वेरिएंट में है और इसे एक बार कपड़े पर लगाने पर तीन धुलाई तक उसकी खुशबू बनी रहती है।

अपर्णा का री लॉन्च और उत्पाद श्रृंखला का विस्तार

ओरके के सबसे लोकप्रिय प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब में पी

जे रवि कुमार ने बताया कि अगरबत्ती में अभी उनके पास 18 वेरिएंट हैं, जिसे हम बढ़ा कर 50 तक करने पर काम कर रहे हैं। यह सभी रेंज और क्वालिटी वाले प्रोडक्ट होंगे। कंपनी के रेगुलर और सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारा चंदन सबसे ज्यादा लोकप्रिय है। 1985 में हमारी सिस्टर कंपनी बालाजी का अपर्णा प्रोडक्ट लॉन्च हुआ था। हमारी विशिष्ट पहचान उसी से बनी। अपर्णा को एक बार फिर हम अबरना नाम से री लॉन्च करने जा रहे हैं। उस जमाने में वह फैसी परफ्यूम था, जबकि उस समय वुडी, फ्लोरा, ओरिएंटल चल रहे थे। नया उत्पाद 4 वेरिएंट में निकलेगा और जल्द ही उसकी लॉन्चिंग करने जा रहे हैं। यह रेगुलर ब्रांड में व्हाइट अगरबत्ती है, जो परफ्यूम डिप है। यह प्रीमियम प्रोडक्ट होगा और 100 ग्राम के बॉक्स पैकिंग में ₹90 में बिकेगा। उन्होंने बताया कि ओरके का धूप प्रोडक्ट भी है और हमारा गीला धूप बिना आयल और कार्बन का है। इसमें धुआं कम है। यह मार्केट में अपनी तरह की अलग किस्म की धूप है। मैंने देखा कि लोग प्रतिदिन धूप जलाते हैं और उसके तेल व कार्बन से उन्हें नुकसान होता है। इसलिए हमने आयल और कार्बन फ्री प्रोडक्ट बनाया। यह भी ₹65 से लेकर 550 रुपये तक की कीमत का है। इसके अलावा ड्राई स्टिक, ड्राई सेटेट, ड्राई मसाला बत्ती और हाई प्रीमियम मसाला बत्ती भी है। कंपनी का सांब्रानी में प्रीमियम मसाला कप है। यह 12 कप का पैक 275 रुपये में है और प्रीमियम क्वालिटी में 12 कप 555 रुपये में है। यह सभी प्रोडक्ट्स मार्केट में काफी पसंद किए जाते हैं।



मिस्टिक मंत्र: ओर्के की प्राकृतिक, कार्बन-रहित अगरबत्ती एक्सपोर्ट के लिए

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि एक्सपोर्ट मार्केट में हमने “मिस्टिक मंत्रा” के नाम से नेचुरल बेस पर स्मज अगरबत्ती रीलांच की है। इसमें 18 वेरिएंट होंगे। इसके अलावा मसाला सीरीज में भी कई वेरिएंट में हम लॉन्च करने जा रहे हैं। उन्होंने बताया कि नेचुरल स्मज अगरबत्ती





का पूरा मटेरियल नेचुरल होता है। इसके परफ्यूम में भी पालो सेंटो के साथ लेमनग्रास और लैवेंडर की मिक्सिंग और कोट होता है। यह स्पार्कल कलर की अगरबत्ती है। अभी मुख्य रूप से इसका एक्सपोर्ट होता रहा है, लेकिन जल्द ही इसे हम देश में लॉन्च करने जा रहे हैं। कंपनी के प्रोडक्ट्स की क्वालिटी संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि हाई क्वालिटी वाले प्रीमियम प्रोडक्ट में हाई क्वालिटी मॉलिक्यूल प्रोडक्ट के साथ नेचुरल आयल की खुशबू मिलती है। अगरबत्ती को डिप करके बनाने से वह सुगंध नहीं आ सकती। नेचुरल रॉ मैटेरियल और टॉप नोट को बर्निंग में लाना एक बहुत बड़ी आर्ट है, जिसे हमने किया है, क्योंकि वह हमें विरासत में मिला है। नेचुरल एसेंशियल ऑयल और नेचुरल इंडिपेंडेंस होते हैं और चारकोल नहीं डाला जाता। इसीलिए यह कार्बन फ्री और कम धुआं देने वाला प्रोडक्ट है। यही कारण है कि अस्थमा के मरीज भी इसका इस्तेमाल कर सकते हैं। मार्केट रिपोर्ट में हमारे इन प्रोडक्ट्स के बारे में बताया गया है कि जो लोग अस्थमा के कारण धूप- बत्ती नहीं जलाते थे वह भी इसे खरीद रहे हैं।

1 लाख रुपये की अगरबत्ती: वैश्विक लग्जरी बाजार में ओर्के का साहसिक कदम

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि देश और विदेश में भी एक लाख रुपये तक की अगरबत्ती का प्रोडक्शन कोई कंपनी नहीं करती। यह आइडिया ओरके ने कैसे लिया? इसके जवाब में पी जे रवि कुमार ने बताया कि दरअसल सभी कंज्यूमर आइटम्स चाहे कपड़े हों, जूते, घड़ियां, मोबाइल या कोई भी प्रोडक्ट हों वह हजारों से लेकर लाखों और करोड़ रुपये तक की कीमत में हैं। ऐसे में अगरबत्ती में भी बेरायटी होनी चाहिए। काफी



कस्टमर ऐसे हैं, जो बेस्ट से बेस्ट प्रोडक्ट चाहते हैं। इसी सोच ने हमको हाई क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट बनाने के लिए प्रेरित किया। हम जो रॉ मटेरियल्स डालते हैं। वह पूरी तरह नेचुरल हैं और बहुत सारे कस्टमर उसे खरीद रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फिलहाल अभी दुनिया में कोई कंपनी इतने हाई क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट नहीं बना रही है। उन्होंने बताया कि हमारा हाई क्वालिटी का बखूर जो 50 ग्राम 750 रुपये और ₹5000 का है। यह देश-विदेश में काफी पसंद किया जाता है। उन्होंने कहा कि प्रीमियम प्रोडक्ट्स के महत्व को उपभोक्ताओं को समझाना पड़ता है और जो लोग अच्छे प्रोडक्ट के महत्व को समझते हैं वह इन्हें जरूर खरीदते हैं।

अगरबत्ती से आगे: प्रीमियम हल्दी, कुमकुम, साबुन और बाथ क्रिस्टल्स की श्रृंखला

भविष्य की योजनाओं संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम कई सारे प्रोडक्ट ला रहे हैं, जिसमें टर्मरिक, कुमकुम, भस्म, चन्दन पाउडर और अष्टगंधा जैसे प्रीमियम प्रोडक्ट्स हैं, जिसे जल्द ही लांच करने वाले हैं। इसके अलावा हमारा प्रीमियम क्वालिटी में सोप की सीरीज है यह 100 ग्राम का पैक ₹100 और ₹550 रुपये की रेंज तक है। इसके अलावा बाथ क्रिस्टल है, जो पहले अच्छा चल रहा था उसे पुनः रीलांच करने वाले हैं। ब्रांड के मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ओरके पैन इंडिया ब्रांड है, लेकिन महाराष्ट्र और दिल्ली में उसकी बड़ी मार्केट है। इसके अलावा कई अन्य राज्यों में भी सप्लाय जा रही है। उन्होंने कहा कि महाराष्ट्र में 75% धूपबत्ती प्रोडक्ट प्रीमियम चलते हैं, जबकि साउथ इंडिया में 70% मीडियम और नॉर्थ इंडिया में इकोनामी और प्रीमियम दोनों बराबर-बराबर चलते हैं। महाराष्ट्र और दिल्ली में प्रीमियम की मार्केट ज्यादा है।

भारत से विश्व तक: ओर्के के स्लेक ब्रांड का अंतरराष्ट्रीय विस्तार और घरेलू नेटवर्क

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि इसके अलावा हमारे प्रोडक्ट्स यूएई, मलेशिया, सिंगापुर, आस्ट्रेलिया और इंडोनेशिया में जा रहे हैं। यूरोपीय देशों के लिए हम नए प्रोडक्ट्स डिजाइन कर रहे हैं, जो अगले वर्ष से लॉन्च हो जाएंगे। उन्होंने बताया कि विदेशों में जाने वाले प्रोडक्ट लिमिटेड रेंज के होते हैं। भारत में जिस तरह रोज, मोगरा, चंदन आदि की सीरीज चलती है, तो विदेशों में भी फ्रेगरेंस का ट्रेंड अलग है। वहां की मांग और ट्रेंड के अनुरूप प्रोडक्ट देने होते हैं। निर्यात किए जाने वाले प्रोडक्ट भी रेगुलर में 150 रुपये से लेकर 550 रुपये तक की रेंज के ज्यादा हैं। उन्होंने बताया कि हाई से हाई क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट बनाना एक आर्ट है, जो उन्हें परिवार से विरासत में मिला है। मेरी बीवी और दो बेटियां हैं वह भी अब इंडस्ट्री ज्वाइन कर रही हैं। उन्होंने कहा कि प्रीमियम प्रोडक्ट बनाने में ज्ञान और सावधानी की जरूरत होती है, जो हमारे परिवार के पास है और भविष्य में हम और बेस्ट से बेस्ट प्रीमियम प्रोडक्ट्स बनाने पर काम कर रहे हैं। ■

कपूर उत्पादन का हब है सांगली

अगरबत्तियों का है ज्यादा चलन

महाराष्ट्र का सांगली जिला कृषि उत्पादों और कृषि आधारित उद्योगों का बड़ा केंद्र है। कृष्णा नदी के किनारे बसा सांगली पुणे-बंगलुरु नेशनल हाईवे के किनारे स्थित है। यहां ज्वार, गेहूं, दलहन गन्ना और हल्दी का बड़े पैमाने पर उत्पादन होता है। हल्दी की पूरे भारत में सबसे ज्यादा यहीं से आपूर्ति होती है। बड़े पैमाने पर गन्ना उत्पादन के कारण यहां बहुत चीनी मिलें हैं। इसके अलावा सूती वस्त्र उद्योग, तेल मिलें, पीतल और तांबे के समानों का भी यहां बड़े पैमाने पर उत्पादन होता है। 2011 की जनगणना के मुताबिक तब यहां की आबादी 28 लाख थी, जो वर्तमान में लगभग 35 लाख से अधिक होगी। सांगली उद्योग और शिक्षा का बड़ा केंद्र होने के कारण यहां पर्याप्त संपन्नता है। यही कारण है कि यहां अगरबत्ती और सुगंध उत्पादों की बड़ी मार्केट है। इसके अलावा सांगली कपूर उत्पादन का खुद एक बड़ा केंद्र बन गया है। दशकों से यहां दर्जन भर से अधिक कंपनियां कपूर का प्रोडक्शन करती हैं। पहले कपूर मुंबई आदि दूसरे इलाकों से आता था, लेकिन अब यहीं कई बड़ी ब्रांडेड और लोकल कंपनियां मैन्युफैक्चरिंग कर रही हैं। इस लिहाज से सांगली कपूर मैन्युफैक्चरिंग का बड़ा हब बन गया है।

मार्केट सर्वे और खपत की स्थिति

- सांगली एक संपन्न इलाका है, जहां अगरबत्ती, धूप और सुगंध उत्पादों की भारी खपत होती है।
- अनुमानतः यहां हर महीने ₹2 करोड़ से अधिक के अगरबत्ती व धूप उत्पाद बिकते हैं।
- सांगली आसपास के जिलों को भी सप्लाई करता है, जिससे इसका क्षेत्रीय महत्व और बढ़ जाता है।
- यहां कई बड़ी कंपनियों के एसएस मौजूद हैं और पड़ोसी राज्यों में भी सप्लाई होती है।
- मार्केट में लगभग 60% प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स और 40% मीडियम व इकोनॉमी रेंज के प्रोडक्ट्स चलते हैं।
- खास बात यह है कि स्टेशनरी की दुकानों पर भी अगरबत्ती बिकती है – जो अन्य बाजारों में आम नहीं है।
- महिलाएं भी डोर-टू-डोर धूपबत्ती उत्पादों की बिक्री करती हैं।
- सांगली में स्थानीय स्तर पर प्रोडक्शन कम है, लेकिन बंगलुरु, अहमदाबाद, इंदौर, नागपुर, पुणे और मुंबई के उत्पाद खूब बिकते हैं।

ग्राहक व्यवहार और मांग

- ₹10 की MRP वाले प्रोडक्ट्स की मांग कम है।
- 100 ग्राम वाले जिपर पैक ₹50 में सबसे अधिक बिकते हैं।
- जंबो/फॅमिली पैक (400-450 ग्राम) की मांग भी तेजी से बढ़ रही है।
- औसतन ग्राहक प्रति माह ₹500-₹600 तक खर्च करता है।
- प्रीमियम ग्राहक ₹1,000 या उससे अधिक प्रति माह खर्च करते हैं।

- त्योहारों में बिक्री और अधिक बढ़ जाती है।
- वर्ष भर के औसत अनुसार, कुल बिक्री में 90% अगरबत्ती और 10% धूप की खपत होती है।
- धूप में 25% गीली धूप का हिस्सा है, जिसमें ₹20-₹25 के पैक ज्यादा चलते हैं।
- सुखी धूप की मांग गीली धूप से अधिक है।
- कपूर में ब्रांडेड उत्पादों की तुलना में लोकल ब्रांड अधिक बिकते हैं।

सांगली के प्रमुख अगरबत्ती व धूप स्टिक ब्रांड्स

- बिग सफारी, हेम कॉरपोरेशन, साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, फॉरेस्ट, पद्मिनी, ऑरेंज अरोमा, जेब्रा, सत्या, रियल
- मदुरा, अंबिका परफ्यूम, शंकर परफ्यूमरी, जनक, उल्लास, मराठा केवड़ा, रोशन अगरबत्ती, विनायक, मैसूर अगरबत्ती
- पेशवा, शाह फ्रेगरेंस, उत्सव, गजानन इंडस्ट्रीज, मेट्रो, मिस्बाह, कर्नाटक फ्रेगरेंस
- श्रेयस, ओके, फर्स्ट चॉइस, जयंत, अमृता, अलौकिक, एमपीडब्ल्यू वर्क्स
- श्रीधन, विधान, पायनियर, गीता श्री, वेदांशी, ओसवाल इंडस्ट्रीज, टीपीआरजी, सरस्वती, इंदिरा मैक्स, मनोहर, गुड लक, आगाज़

सांगली के प्रमुख गीली धूप, कप और कपूर ब्रांड्स

- गीली धूप: जेड ब्लैक, बालाजी, बीआईसी, पायनियर, हरी दर्शन
- सांब्रानी कप: साइकिल (नैवेद्य), टीपीआरजी, चिंतन, पायनियर, तपस्या, श्रीजी, शाह फ्रेगरेंस
- कपूर: गिरी, मंगलम, ओके, 505, 504 आदि ■

तवाफ की है लोबान अगरबत्ती उत्पादों में विशेषज्ञता

देश-विदेश में लोकप्रिय हैं तवाफ प्रोडक्ट्स : जुबेर हुसैन



नागपुर के तवाफ अगरबत्ती और परफ्यूमर्स कंपनी की लोबान बेस्ड अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स उत्पादों के निर्माण में विशेषज्ञता है। कंपनी के लोबान से निर्मित प्रोडक्ट्स महाराष्ट्र के अलावा पश्चिम बंगाल, तमिलनाडु, अहमदाबाद कर्नाटक, चेन्नई, झारखंड, मध्य प्रदेश, छत्तीसगढ़ व अन्य राज्यों में लोकप्रिय हैं। इसके अलावा विदेशों में भी दुबई, सिंगापुर, इंडोनेशिया और मलेशिया में भी उनके प्रोडक्ट्स की आपूर्ति होती है। कंपनी अपने ब्रांड के नाम के अलावा अगरबत्ती और धूप आदि का लूज प्रोडक्शन भी करती है जो देश-विदेश में सप्लाई होती है। तवाफ अगरबत्ती और परफ्यूमर्स कंपनी की स्थापना 2016 में हुई थी, लेकिन कंपनी के प्रमुख श्री जुबेर हुसैन ने सुगंध इंडिया को एक बातचीत में बताया कि अगरबत्ती उद्योग उनका खानदानी धंधा है। उनके पिता भी इस कारोबार में थे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यह उनका पारिवारिक व्यवसाय है और उस जमाने में अगरबत्तियां हाथ से बनाई जाती थीं।



गंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पढ़ाई पूरी करने के बाद मैंने फर्म की स्थापना की और कंपनी के प्रोडक्ट्स की ब्रांडिंग करनी शुरू की, जीएसटी नंबर लिया और रजिस्ट्रेशन कराया। कारोबार शुरू करने से पहले मैंने प्रोडक्शन, मार्केटिंग और ट्रेड के चलन को सीखा समझा। खानदानी कारोबार होने के कारण रॉ मैटेरियल और क्वालिटी की पहले से जानकारी थी। इसके बाद मार्केट की जरूरत के मुताबिक काम करना शुरू किया। जुबेर ने बताया कि तवाफ अगरबत्ती परफ्यूमर्स कंपनी के आज जो भी प्रोडक्ट्स हैं, वह बेहतर से बेहतर क्वालिटी के हैं। हम ज्यादातर प्रीमियम रेंज के प्रोडक्ट पर काम करते हैं और तवाफ के नाम से हमारा लोबान सबसे बेस्ट और हाई क्वालिटी का प्रोडक्ट है। तवाफ लोबान में पांच तरह के फ्रेग्रेंस हैं, जिसमें केसरी, सांब्रानी, स्वीट, वुडी आदि हैं। यह सभी प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट हैं।

जुबेर हुसैन ने एक सवाल के जवाब में बताया कि हमारे प्रोडक्ट्स की खूबी है कि जो भी इसे एक बार इस्तेमाल

इस्तेमाल होता है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की हमारी रेंज 130, 140 और 150 रुपए है। कप में लोबान का 170 रुपए किलो है और ब्लैक कप 150 रुपए में है। तवाफ में जीपर के पांच पैक हैं, जिसमें 3 इन 1 में लोबान की खुशबू है।

आठ सुगंध वाला पैक इकोनामी सीरीज है, जिसमें लोबान, गुगल, कस्तूरी, कपूर और केसर आदि की सुगंध वाले प्रोडक्ट्स हैं। ₹10 की एमआरपी में धूप स्टिक है। 10 रुपए की एमआरपी वाले पैक में सभी तरह की सुगंध हैं। ₹25 की एमआरपी वाले में आठ सुगंध हैं। उन्होंने बताया कि इसके अलावा महाराष्ट्र में रोल मुट्ठा बहुत बिकता है, जो हम 250 और 500 ग्राम के पैक में सप्लाई करते हैं। तवाफ अगरबत्ती और परफ्यूमर्स के लोबान प्रोडक्ट्स का एक्सपोर्ट इंडोनेशिया, दुबई, सिंगापुर और मलेशिया में सबसे ज्यादा होने की वजह बताते हुए जुबेर ने कहा कि देश हो या विदेश सभी जगह अच्छे प्रोडक्ट्स की मांग होती है। सभी लोग नेचुरल और हाई क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स को पसंद करते हैं। जुबेर ने बताया कि जो प्रोडक्ट मार्केट में ज्यादा कीमत में हैं। हम उसी क्वालिटी का माल कम

अपने लोबान प्रोडक्ट्स की खासियत बताते हुए उन्होंने कहा कि हमारे प्रोडक्ट्स में 80% रॉ मैटेरियल नेचुरल है और 20% सिंथेटिक और परफ्यूम से जुड़े मसालों का इस्तेमाल होता है।

करता है। वह उसे जरूर दोबारा खरीदता है। अपनी कामयाबी का राज बताते हुए उन्होंने कहा कि हमारे प्रोडक्ट्स प्रीमियम क्वालिटी के हैं, लेकिन मार्केट में चल रहे अन्य ब्रांड से उनकी कीमत काफी कम है। इसलिए डिस्ट्रीब्यूटर, रिटेलर और ग्राहक सभी को वह पसंद आते हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी अपने ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट्स बेचती है, लेकिन लूज मार्केट में भी हमारी बल्क सप्लाई है।

उन्होंने बताया कि लोबान अगरबत्ती के अलावा उनकी धूप स्टिक भी है, जिसमें आठ तरह के फ्रेग्रेंस हैं। सांब्रानी कप में दो रेंज हैं और डिपिंग अगरबत्ती भी हमारे यहां बनती है। उन्होंने बताया कि लोबान से जुड़े अगरबत्ती प्रोडक्ट्स 150 से 160 रुपए किलो में बिकते हैं, जबकि धूप स्टिक 140 रुपए किलो के हिसाब से है। सेंटेड अगरबत्ती 200 रुपए और मसाला अगरबत्ती ₹600 या उससे अधिक कीमत की भी बनाते हैं। उन्होंने बताया कि मसाला अगरबत्ती का प्रोडक्शन वह तभी करते हैं, जब उसके लिए कोई ऑर्डर करता है।

अपने लोबान प्रोडक्ट्स की खासियत बताते हुए उन्होंने कहा कि हमारे प्रोडक्ट्स में 80% रॉ मैटेरियल नेचुरल है और 20% सिंथेटिक और परफ्यूम से जुड़े मसालों का

कीमत में देते हैं। इसलिए उनकी मांग सभी जगह है। पारिवारिक व्यवसाय होने के कारण उनके छोटे भाई जुनैद हुसैन भी इसी कारोबार में हैं। जुबेर ने बताया कि मेरा छोटा भाई प्रोडक्शन और मैटेरियल की क्वालिटी देखते हैं, जबकि मैं मार्केटिंग करता हूं। उन्होंने बताया कि नेचुरल रॉ मैटेरियल का इस्तेमाल होने के कारण कंपनी में 600 से 700 किलो का ही प्रोडक्शन प्रतिदिन होता है। हैंड मेड के अलावा मशीनों से भी प्रोडक्शन होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग में चुनौतियां बहुत हैं। सबसे बड़ी चुनौती यह है कि आप अपना माल जिस रेट पर लेकर मार्केट में जाते हैं, तो डिस्ट्रीब्यूटर कहेगा कि यह माल इससे कम कीमत में दूसरी कंपनी दे रही है। इस तरह रेट को लेकर कंपटीशन बहुत ज्यादा है। ऐसे में आप अपनी क्वालिटी के दम पर ही टिकते हैं। आपको अपना प्रोडक्ट बेचने के लिए मार्केट में अड़ना पड़ता है कि हमारी क्वालिटी बेस्ट है।

उन्होंने कहा कि महंगे और सस्ते का मार्केट हमेशा रहेगा, लेकिन कस्टमर अंततः क्वालिटी पर ही जाता है और यही कारण है कि तवाफ अगरबत्ती और परफ्यूमर्स कंपनी की मार्केट बढ़ रही है। ■

रेडियो बिन सुलेमान बख़ूर की बढ़ती डिमांड

कन्नौज आधारित रेडियो ब्रांड अपने बेहतरीन अगरबत्ती उत्पादों और किफायती दामों के लिए प्रसिद्ध है। उत्तर प्रदेश और आस-पास के राज्यों में इसकी मजबूत बाजार उपस्थिति है।

“बिन सुलेमान” नाम से बनने वाले इसके लक़ज़री बख़ूर फ्लेक्स, बॉल और कॉइन शेप में उपलब्ध हैं। फ्लेक्स में – बख़ूर ओउध अल ज़ाफ़रान और बख़ूर मुखल्लत। गेंद रूप में – बख़ूर अरेबियन ओउध और बख़ूर अल एम्बर। सिक्के के रूप में – दख़ून परवाना बख़ूर, दख़ून रूह अल गुलाब बख़ूर, तथा दख़ून ज़ारा बख़ूर उपलब्ध हैं।



₹999 से ₹1299 तक की कीमत में ये प्रीमियम प्रोडक्ट्स न केवल भारत में बल्कि अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में भी पसंद किए जा रहे हैं। रेडियो बख़ूर अब बख़ूर प्रेमियों की पहली पसंद बनता जा रहा है। ■

प्रीमियम शेल्फ स्पेस पर अपनी जगह बनाती वी.जय केसर चंदन

मुंबई स्थित वी.जय अगरबत्ती अपने लगभग 200 अनूठे और विविध सुगंधों के शानदार संग्रह के साथ अगरबत्ती बाजार में अपना दबदबा बनाए हुए है। हीना, नटसम्राट, 8 वंडर्स और टॉप मोगरा जैसे सदाबहार पसंदीदा सुगंधों से लेकर आस्था और पूजा के लिए हरे कृष्णा और समर्थन जैसी खुशबुओं तक, यह ब्रांड हर मूड और अवसर के लिए कुछ खास पेश करता है।



लेकिन इसका सबसे उच्च उत्पाद है – वी.जय केसर चंदन प्रीमियम मसाला अगरबत्ती। यह एक लक़ज़री मिश्रण है जिसने सुगंध प्रेमियों के बीच अपनी खास पहचान बनाई है। 250 ग्राम के पैक की कीमत ₹400 है और यह विशेष रूप से प्रीमियम अगरबत्ती शॉप्स में सबसे अधिक पसंद किया जाता है। वी.जय का वितरण नेटवर्क महाराष्ट्र के प्रमुख क्षेत्रों जैसे मुंबई, नासिक, पुणे, औरंगाबाद, अहमदनगर और मराठवाड़ा में मज़बूती से फैला हुआ है। साथ ही, कंपनी दुबई, केन्या, युगांडा, तंज़ानिया और मॉरीशस जैसे देशों में भी निर्यात कर रही है।

वी.जय भारतीय परंपरा की खुशबू को दुनिया भर में फैला रहा है – हर एक दिव्य अगरबत्ती के साथ। ■

वास्तु मैजिक – सुगंध और इनोवेशन का मेल

पालघर की वास्तु एंटरप्राइज का वास्तु मैजिक सार्थक अरोमा बर्नर घरों में सुगंध फैलाने का स्मार्ट तरीका बन चुका है। ये इलेक्ट्रिक बर्नर कपूर, एसेंशियल ऑयल और बखूर जलाने के लिए एकदम उपयुक्त है।

बिना कोयले और धुएं के, यह एक साफ़-सुथरा विकल्प है। साथ ही इसमें लाइट भी होती है जो इसे एक सुंदर नाइट लाइट भी बनाती है।

वास्तु मैजिक अब इलेक्ट्रिक अरोमा बर्नर की दुनिया में गुणवत्ता और भरोसे का पर्याय बन चुका है। ■



ओरके फ्रेग्रेन्स लक़्ज़री अगरबत्ती में नई ऊँचाइयों का प्रतीक

बेंगलुरु स्थित ओरके फ्रेग्रेन्स - स्लेक ब्रांड के नाम से जाना जाता है, प्रीमियम और लक़्ज़री अगरबत्ती निर्माण की दुनिया में एक अग्रणी नाम है। कंपनी ने अपने सिग्रेचर हाई प्रीमियम अगरबत्ती सेगमेंट में एक विशेष पहचान बनाई है, जहां पारंपरिक खुशबू को आधुनिक लक़्ज़री के साथ बखूबी जोड़ा गया है। ब्रांड का प्रमुख उत्पाद सेंटेंरी चन्दन, घरेलू ही नहीं बल्कि अंतरराष्ट्रीय बाज़ारों में भी खासा लोकप्रिय हो गया है। यह उत्पाद Orkay की गुणवत्ता और विशेषता को दर्शाता है। Orkay की लक़्ज़री अगरबत्तियों की रेंज ₹550 में 10 स्टिक के पैक से शुरू होकर ₹1,00,000 तक की एकल स्टिक तक जाती है, जो इसकी शिल्पकला और विशिष्ट वर्ग को दर्शाती है।



सेटेंरी चन्दन के अलावा, ओरके की अन्य प्रीमियम ब्रांड्स — द्वारकामाई और गजकेसरी — भी लक़्ज़री अगरबत्ती बाज़ार में शानदार प्रदर्शन कर रही हैं। ये उत्पाद शुद्ध मट्टीपल स्टिक से बनाए गए हैं और विशेष रूप से उन ग्राहकों के लिए तैयार किए गए हैं जो सिर्फ सर्वश्रेष्ठ गुणवत्ता को ही पसंद करते हैं। ये दोनों ब्रांड्स अपनी शुद्धता, समृद्ध खुशबू और उच्च गुणवत्ता के लिए प्रसिद्ध हैं। इनकी मांग त्योहारों के समय और भी बढ़ जाती है, जब उपभोक्ता पूजा-पाठ में उपयोग के लिए सबसे बेहतरीन अगरबत्ती की तलाश करते हैं। द्वारकामाई प्रीमियम और आकर्षक पैकिंग में उपलब्ध है, जिसकी कीमत ₹650 (MRP) प्रति 100 ग्राम है। गजकेसरी अपनी लक़्ज़री प्रस्तुति और उत्कृष्ट निर्माण के साथ ₹1,251 (MRP) प्रति 100 ग्राम में उपलब्ध है। चाहे निजी भक्ति के लिए हो या उपहार स्वरूप देने के लिए, ओरके फ्रेग्रेन्स लक़्ज़री अगरबत्तियों में गुणवत्ता का प्रतीक बनकर देश और विदेश दोनों में लोकप्रियता हासिल कर रहा है। त्योहारों के समय इनकी मांग और बढ़ जाती है। खूबसूरत लक़्ज़री पैकेजिंग के साथ, ये उत्पाद भक्ति और भव्यता दोनों का प्रतीक हैं। ■

देवदर्शन प्रीमियम बांस-रहित अगरबत्ती बाजार में बना रही अग्रणी स्थान

प्रीमियम बांसरहित अगरबत्ती – 20 और 40 स्टिक पैक में उपलब्ध



भारत की नंबर 1 धूप और अगरबत्ती निर्माता कंपनी देवदर्शन, जो 1954 से इस क्षेत्र में अग्रणी रही है, अब अपनी प्रीमियम बांस-रहित अगरबत्तियों की रेंज के साथ सुगंध उद्योग में नए मानदंड स्थापित कर रही है। उपभोक्ताओं के बीच तेजी से बढ़ती मांग के चलते, देवदर्शन की बांस-रहित अगरबत्तियाँ आज एक पसंदीदा विकल्प बन गई हैं, जो एक स्वच्छ और शुद्ध सुगंध अनुभव प्रदान करती हैं। यह अगरबत्तियाँ दो सुविधाजनक पैक में उपलब्ध हैं। 20 स्टिक के पैक का मूल्य ₹75

एवं 40 स्टिक के पैक का मूल्य ₹150 है। प्रत्येक अगरबत्ती को एक उच्च गुणवत्ता वाली सुगंधात्मक अनुभूति के लिए तैयार किया गया है, जो घरों, ध्यान केंद्रों और धार्मिक आयोजनों जैसे विभिन्न वातावरणों के लिए उपयुक्त है। पारंपरिक अगरबत्तियों में जहां बांस की छड़ी होती है, वहीं ये अगरबत्तियाँ पूरी तरह से सुगंधित सामग्री से बनी होती हैं, जिससे एक समान और लंबी समय तक जलने की प्रक्रिया सुनिश्चित होती है और बहुत कम राख छोड़ती है। धीमे जलने की वजह से इनकी सुगंध वातावरण में लंबे समय तक बनी रहती है, जो एक शांत और स्वागतपूर्ण माहौल बनाती है।

जैसे-जैसे उपभोक्ताओं की पसंद पर्यावरण के अनुकूल और परिष्कृत उत्पादों की ओर बढ़ रही है, वैसे-वैसे देवदर्शन की बांस-रहित अगरबत्तियाँ परंपरा और नवाचार का आदर्श मेल बनकर सामने आ रही हैं। देश और विदेश में वितरकों और खुदरा विक्रेताओं द्वारा इसकी मांग में उल्लेखनीय वृद्धि देखी जा रही है। अपने मजबूत इतिहास, विश्वसनीयता और उत्कृष्ट गुणवत्ता के साथ, देवदर्शन अगरबत्ती उद्योग में एक अग्रणी शक्ति बना हुई है। अधिक जानकारी के लिए देखें: www.devdarshandhoop.com ■

आर.के.टी. ने अपने लोकप्रिय लोबान जार कलेक्शन में जोड़ा नया 300 ग्राम पैक



नागपुर स्थित आर.के.टी., जो भारत के अगरबत्ती उद्योग के प्रमुख ब्रांडों में से एक है और जिसकी बाजार पहुंच पूरे देश में है, ने अपने सफल लोबान जार रेंज में एक और नया विकल्प जोड़ा है। 400 ग्राम और 500 ग्राम लोबान जार को मिली जबरदस्त सफलता के बाद अब कंपनी ने नया आकर्षक 300 ग्राम का लोबान जार पैक लॉन्च किया है। यह नया 300 ग्राम पैक न सिर्फ और भी आकर्षक डिज़ाइन में है, बल्कि इसमें वही उच्च गुणवत्ता वाली सुगंध है, जिसके लिए आर.के.टी. जाना जाता है। यह नया पैक ग्राहकों को और भी अधिक पसंद आने की उम्मीद है। कंपनी सभी डीलरों और वितरकों से अनुरोध करती है कि वे इसका ट्रायल ऑर्डर अवश्य दें और इस बेहतरीन उत्पाद की गुणवत्ता का अनुभव करें।

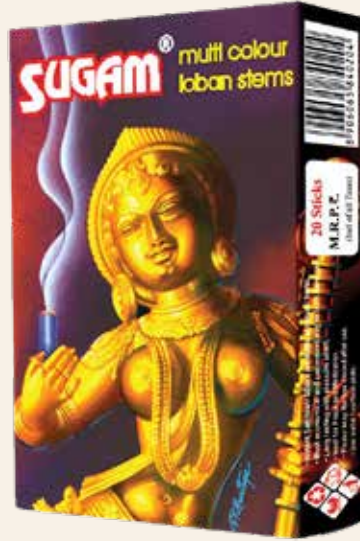
उत्पाद सूची:

- रॉयल लोबान – ₹130/- | 300 ग्राम | 4 दर्जन | 8" लोबान
- व्हाइट लोबान – ₹150/- | 400 ग्राम | 4 दर्जन | 8" लोबान
- शाही लोबान – ₹180/- | 500 ग्राम | 4 दर्जन | 8" लोबान

अब आपका पसंदीदा लोबान उपलब्ध है 300 ग्राम, 400 ग्राम और 500 ग्राम के तीन सुविधाजनक पैकों में – आपकी हर ज़रूरत के अनुसार! ■

GT प्रोडक्ट्स और सुगम

एक साथ चलती भक्ति और भरोसे की कहानी



पूजा से जुड़े उत्पादों की दुनिया में, जहाँ आस्था और परंपरा मिलते हैं, वहाँ GT प्रोडक्ट्स और सुगम की साझेदारी एक खास जगह रखती है। यह केवल बिज़नेस की नहीं, बल्कि भरोसे, सोच और गुणवत्ता के प्रति समर्पण की कहानी है।

सुगम की शुरुआत 1995 में बहुत छोटे स्तर पर हुई थी, लेकिन आज यह एक ऐसा नाम है जिसे गुणवत्ता और नएपन के लिए जाना जाता है। 2014 में GT प्रोडक्ट्स ने इसे अपने साथ जोड़ा, और तभी से ब्रांड को एक नई दिशा मिली।

1995 में ही सुगम ने पहली बार रंग-बिरंगे पूजा कप्स लॉन्च किए थे। यह बाजार में कुछ नया था, जिसने पूजा में रंग और खूबसूरती जोड़ दी।

उस समय GT प्रोडक्ट्स सिर्फ कच्चा माल सप्लाई करता था। लेकिन धीरे-धीरे यह रिश्ता सिर्फ कारोबार तक सीमित नहीं रहा – यह एक साझा सपना बन गया।

2014 में, जब सुगम के असली मालिकों ने पूरा ब्रांड GT प्रोडक्ट्स को सौंप दिया, तो यह सिर्फ एक सौदा नहीं, बल्कि भरोसे की मिसाल था।

GT प्रोडक्ट्स के लीडर्स श्री जितेन्द्र कुमार और श्री शंकर ने ब्रांड की आत्मा को समझते हुए उसे बहुत प्यार और समझदारी से आगे बढ़ाया।

हमने ब्रांड की पहचान बनाए रखते हुए नई मार्केटिंग की, पैकिंग बदली, और बाजार में अच्छी प्लानिंग की। इसका

असर ये हुआ कि हम एक महीने में उतनी बिक्री करने लगे जितनी पहले एक साल में होती थी।

हमने पुराने मूल्यों और नई सोच को मिलाकर ब्रांड को मजबूत किया। हमने नई तरह की पैकिंग, और अलग-अलग वेरायटी (SKU) जोड़ीं, लेकिन ध्यान रखा कि सुगम की भावनात्मक पहचान बनी रहे।

आज सुगम, GT प्रोडक्ट्स का सबसे अहम ब्रांड बन चुका है। लोग इसे भरोसे और भक्ति के साथ जोड़ते हैं।

हम खुद को सिर्फ ब्रांड के मालिक नहीं, बल्कि उसके कहानी सुनाने वाले मानते हैं – जो यह सुनिश्चित करते हैं कि सुगम की खुशबू और भक्ति की भावना आने वाली पीढ़ियों तक पहुँचे।

हम सुगंध इंडिया के माध्यम से अपने सफर को आपके साथ बाँटते हुए, सुगम के मूल संस्थापकों, अपनी टीम और खासकर हमारे ग्राहकों और रिटेलरों को दिल से धन्यवाद देना चाहते हैं – जिनके भरोसे और प्यार ने सुगम को सिर्फ एक ब्रांड नहीं, बल्कि एक परंपरा, एक श्रद्धा और एक विश्वास बना दिया। पूजा से जुड़े कई ब्रांड आते हैं, कुछ लोगों के घरों में जगह बना लेते हैं। लेकिन सुगम जैसा ब्रांड, जो लोगों की आध्यात्मिक यात्रा का साथी बन जाए, बहुत कम होते हैं।

GT प्रोडक्ट्स को गर्व है कि हम इस विरासत को दिल से आगे बढ़ा रहे हैं। ■

बिग सफारी डिस्ट्रीब्यूटर से कंज्यूमर तक का रखती है ख्याल: लाहोटी



अगरबत्ती उद्योग के हब बन चुके अहमदाबाद, बंगलुरु, नागपुर, इंदौर आदि शहरों की लगभग डेढ़ दर्जन से अधिक ब्रांडेड धूपबत्ती और पूजा-पाठ सामग्रियों की प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर-होलसेलर फर्म लाहोटी एजेंसीज जालना के प्रमुख सुशील उत्तम चंद लाहोटी का मानना है कि उद्योग में मार्केटिंग व डिस्ट्रीब्यूशन का काम चुनौतीपूर्ण है, लेकिन यदि मैनुफैक्चरर कंपनी सहयोग करती है तो दिक्कतें नहीं रहतीं। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उन्होंने कहा कि बिग सफारी इस मामले में नंबर एक कंपनी है। यही कारण है कि आज हमारी तीसरी पीढ़ी भी उनके साथ काम कर रही है। श्री लाहोटी के पुत्र यश सुशील लाहोटी डिस्ट्रीब्यूशन के काम में हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि बिग सफारी हमेशा हमारी समस्याओं का तुरंत समाधान करता है। दूसरी कंपनियां खासतौर पर जो प्रोडक्शन में नई हैं, वह इस पर ध्यान नहीं देती, तो हमारे जैसे डिस्ट्रीब्यूटर भी उनका काम नहीं लेते। उन्होंने कहा कि बिग सफारी की सबसे बड़ी खूबी यह है कि वह टाइम पर माल सप्लाई करते हैं, जितना ऑर्डर उतना ही माल देते हैं और डंपिंग की कोशिश नहीं करते। कंपनी की सेल्स टीम महीने में दो-तीन बार आती है, तो हमारा सप्लाई नेटवर्क मजबूत होता रहता है। उन्होंने बताया कि बिग सफारी समय-समय पर डीलर्स, रिटेलर्स और कंज्यूमर्स को स्कीम देती है, जिससे सेल्स टारगेट समय पर पूरा हो जाता है।

सुशील उत्तम चंद लाहोटी ने सुगंध इंडिया को बताया कि 1985 में पिताजी और बड़े भाई ने वितरण का काम शुरू किया था। उस समय उन्होंने बेक मैन

बिस्किट का काम लिया था। उसके बाद 1987 में अगरबत्ती का काम शुरू किया, तो सबसे पहला ब्रांड बिग सफारी और पारसमणी का काम मिला। लगभग 40 वर्षों के बाद लाहोटी

एजेंसीज के पास बिग सफारी व पारसमणी के अलावा श्री जे, आरकेटी, राजकोट का विमल, मदुरा फ्रेगरेंस अहमदाबाद, इंदौर का अरिहंत, जीनल का प्लेटिनम अगरबत्ती, परिमल मंदिर, भारतवासी, जनक, जेजे कपूर, वास्तु मैजिक, वैदिक कपूर दानी जैसी कंपनियों का काम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके पास पूरे जालना का काम है, जिसमें शहरी व ग्रामीण इलाकों के अलावा बुलढाणा, देवल गांव आदि पड़ोसी जिलों के भी कुछ क्षेत्रों तक सप्लाई है। जालना से 100 किलोमीटर के दायरे में लगभग 1200 काउंटर्स तक उनकी सप्लाई है। उन्होंने बताया कि काउंटर्स में किराना स्टोर व जनरल स्टोर तक ही सप्लाई करते हैं। जालना मार्केट में ₹50 के पैक की बिक्री सबसे ज्यादा होती है। ₹10 की एमआरपी वाले पैक में बहुत ही सीमित कंपनियों जैसे बिग सफारी आदि के ही प्रोडक्ट बिकते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि जालना मार्केट में जेड ब्लैक, बालाजी, आलोक, सोना-चांदी, साइकिल और आईटीसी का भी नेटवर्क अच्छा है। वैसे यहां मार्केट फिक्स है। नई कंपनियां भी आती हैं, तो वह पुराने प्रोडक्ट्स में से ही कुछ स्पेस लेती हैं। उन्होंने बताया कि धूप में जेड ब्लैक का मंथन, आलोक वालों का राधा कृष्ण भी ₹10 में चलता है। अगरबत्ती के जंबो पैक में ₹100 में 400-500 ग्राम अगरबत्ती पैकिंग का चलन तेजी से बढ़ा है। यहां अगरबत्ती मार्केट 80% के आसपास है और धूप का चलन लगभग 20% है। धूप में सूखी धूप तेजी से बढ़ रही है। गीला और सूखा धूप की 50-50% की मार्केट है। गीली धूप में सबसे ज्यादा जेड ब्लैक, श्रीजी का नेचुरल गोल्ड और अरिहंत चलता है। इसके अलावा तिरुपति का सच्चे साईं, हरि दर्शन, देव दर्शन, राकेट, उत्सव, निशान आदि ब्रांड चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी और बीआईसी चलता है। ड्राई स्टिक में बालाजी, मदुरई का अरिहंत, आरकेटी चलता है, जिसमें जार पैक की बिक्री ज्यादा है और यह 60-70 रुपए एमआरपी में है, जो ₹50 में बिकता है। आरकेटी ब्रांड के प्रोडक्ट सस्ते हैं।

सुशील लाहोटी ने सुगंध इंडिया के सवाल

के जवाब में बताया कि जालना में अहमदाबाद की कंपनियों के उत्पाद ज्यादा चलते हैं। इसके बाद नागपुर के प्रोडक्ट्स की मार्केट 30% है। इसके अलावा बंगलुरु, इंदौर, पुणे आदि के प्रोडक्ट्स चल रहे हैं। जालना अगरबत्ती की अच्छी और ग्रोइंग मार्केट है। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य, मदुरा का श्रीजे, लक्ष्मी कप धूप, फॉरेस्ट, हेम, ओसवाल, सत्या, मिस्बाह और शालीमार भी चलता है। कपूर में यहां ब्रांडेड से ज्यादा लूज का चलन है, क्योंकि यहां सस्ता और किलो में बिकता है। मंगलम जैसी कुछ ब्रांडेड कंपनियां ही चलती हैं। 80% कपूर सस्ता और लूज में चलता है। 20% में मंगलम और फिर श्री हरि, हरि दर्शन चलते हैं। चंदन टीका में मनोहर और हरी दर्शन चलता है। जालना में एक ग्राहक महीना में 150-200 रुपए से लेकर ₹500 तक की प्रतिमाह अगरबत्ती, धूप और पूजा पाठ की सामग्री खरीदता है। 10 में से 3 ग्राहक ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस वक्त बिग सफारी की स्कीम चल रही है। 3 माह में 12500 रुपए का माल लेने पर ब्रांड का प्रिंटेड 6 बैग, 25000 पर ईयर बड, और ₹50000 पर ट्रेवलिंग बैग है।

सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उन्होंने कहा कि बिग सफारी इस मामले में नंबर एक कंपनी है। यही कारण है कि आज हमारी तीसरी पीढ़ी भी उनके साथ काम कर रही है। श्री लाहोटी के पुत्र यश सुशील लाहोटी डिस्ट्रीब्यूशन के काम में हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि बिग सफारी हमेशा हमारी समस्याओं का तुरंत समाधान करता है। दूसरी कंपनियां खासतौर पर जो प्रोडक्शन में नई हैं, वह इस पर ध्यान नहीं देती, तो हमारे जैसे डिस्ट्रीब्यूटर भी उनका काम नहीं लेते। उन्होंने कहा कि बिग सफारी की सबसे बड़ी खूबी यह है कि वह टाइम पर माल सप्लाई करते हैं, जितना ऑर्डर उतना ही माल देते हैं और डंपिंग की कोशिश नहीं करते।

इस तरह वर्ष में कई बार स्कीम आती रहती है। उन्होंने कहा कि बिग सफारी अपने डिस्ट्रीब्यूटर से लेकर कंज्यूमर तक से दोस्ताना व्यवहार रखती है। ■

सांगली में महिलाएं भी अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की डोर टू डोर करती हैं सप्लाई: पार्थ गणेश तकटे



महाराष्ट्र के सांगली में अगरबत्ती ट्रेडिंग की प्रमुख फर्म पार्थ मार्केटिंग और अरविंद देव पूजा कंपनी के प्रमुख श्री पार्थ गणेश तकटे का मानना है कि अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बहुत शानदार और निरंतर विकसित होते रहने वाला कारोबार है, लेकिन कंपनियों को प्राइस वार रोकना होगा और प्रोडक्ट की क्वालिटी भी निरंतर बेहतर करनी होगी। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में श्री पार्थ ने कहा कि सांगली कोविड महामारी से पहले भी अगरबत्ती ट्रेड की बहुत बड़ी मार्केट रही है। यहां से महाराष्ट्र के कई शहरों के अलावा पड़ोसी राज्यों को भी माल जाता है, क्योंकि फॉरेस्ट और वेलकम जैसी कई कंपनियों के सुपर स्टॉकिस्ट यहां हैं। इसलिए महाराष्ट्र से सटे आसपास के राज्यों में भी माल सप्लाई होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया की 1978 के आसपास मेरे दादाजी ने यह कारोबार शुरू किया था। आज हमारी तीसरी पीढ़ी इस कारोबार में है। शुरुआत में दादाजी खुद अगरबत्ती बनाकर साइकिल पर फेरी लगाया करते थे, लेकिन उनके के देहांत बाद परिवार ने मैन्युफैक्चरिंग बंद कर दी और सिर्फ ट्रेडिंग करने लगे।

स

गंध इंडिया को श्री पार्थ ने बताया कि उनका पहला अपना ब्रांड गणेश कृपा था। ट्रेडिंग में सबसे पहले बंगलुरु की डंका अगरबत्ती का काम मिला। फिर कुछ समय तक उल्लास का काम करते रहे और अब

बीते कई वर्षों से रियल फ्रेगरेंस, मनोहर, गुड लक, जयंत अगरबत्ती, आगाज, सत्या और जेब्रा सहित लगभग 10 से 12 कंपनियों के ब्रांड की वह ट्रेडिंग कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि पार्थ मार्केटिंग और अरविंद देव पूजा के नाम से दो फर्म के जरिए वह कारोबार कर रहे हैं। इस वक्त पूरे सांगली में उनका सप्लाई नेटवर्क है, जिसमें लगभग 26 तालुका और उनकी मार्केट हैं, जो लगभग 100 किलोमीटर के दायरे में है। वह 2000 काउंटर्स में सप्लाई करते हैं, इसमें मुख्यतः स्टेशनरी स्टोर्स, पान शॉप्स, सुपर-मार्केट और किराना स्टोर में उनकी सप्लाई है। उन्होंने बताया कि सांगली मार्केट की एक और सबसे बड़ी खूबी है कि यहां बहुत सारी महिलाएं भी अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की डोर टू डोर सप्लाई करती हैं।

श्री पार्थ ने एक सवाल के जवाब में बताया कि सांगली में सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट्स में फॉरेस्ट, ऑरेंज एरोमा, जेब्रा, सत्या और रियल फ्रेगरेंस शामिल हैं। हालांकि सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में साइकिल है और साथ ही बालाजी और जेड ब्लैक भी अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि सर्वाधिक बिक्री में 70 से 75 रुपये की एमआरपी वाले जीपर पैक जो ₹50 में बिकते हैं, उनका ही चलन है। 10 और ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स कम चलते हैं। इधर 400-500 ग्राम की पैकिंग वाले जीपर पैक का चलन शुरू हुआ है और उनकी बिक्री तेजी से बढ़ रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स दोनों की अच्छी मार्केट है। वर्ष भर 70% अगरबत्ती बिकती है, तो 30% में धूप की मार्केट रहती है, लेकिन गणपति और त्योहारों के समय धूप और अगरबत्ती दोनों लगभग बराबर-बराबर बिकते हैं। उन्होंने बताया कि धूप में 25% गीला धूप चलती है, गीली धूप में रियल फ्रेगरेंस की अच्छी मार्केट है। इसके बाद अन्य सभी ब्रांड कम ज्यादा बिकते हैं। गीली धूप मुख्यतः 75 रुपये की एमआरपी में हैं, जो ₹50 में बिकते हैं। ड्राई धूप में ₹10 वाला बालाजी का और फॉरेस्ट का अच्छा चलता है। उन्होंने बताया कि बीआईसी के भी प्रोडक्ट्स सांगली सिटी



में उपस्थित हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांगली कप में टीपीआरजी तपस्या और चिंतन के प्रोडक्ट चलते हैं। तपस्या और टीपीआरजी के प्रीमियम प्रोडक्ट्स हैं, जो 50 से 60 रुपये में बिकते हैं। उन्होंने बताया कि कपूर में मंगलम और ओके चलता है। वैसे कपूर का प्रोडक्शन खुद सांगली में बहुत ज्यादा होता है। यही कारण है कि यहां 90% कपूर बिना ब्रांड का लोकल निर्माताओं का बिकता है। हालांकि पहले ओके ही सबसे ज्यादा चलता था। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांगली में औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह ₹200 तक के प्रोडक्ट खरीदता है। प्रीमियम के ग्राहक ₹700 से लेकर 1000 रुपये तक की मासिक खरीदारी करते हैं। त्योहारों के समय 6 से 7 हजार रुपये तक की भी खरीद लोग करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां 10 में से 5-6 ग्राहक ऐसे हैं, जो ब्रांड के नाम से ही प्रोडक्ट खरीदते हैं। ■

पश्चिम महाराष्ट्र का ट्रेंड सेटर है सांगली: परवेज़



महाराष्ट्र के सांगली जिले के रहने वाले श्री परवेज़ ने जब दसवीं की परीक्षा पास की और कॉलेज जाने लगे तो पास के रहने वाले एक पारिवारिक कारोबारी ने उन्हें 16 दर्जन अगरबत्ती दी थी। उन अगरबत्तियों को बेचकर व्यवसाय शुरू करने वाले श्री परवेज़ आज सांगली जिले में जनता कपूर कंपनी और जनता इंटरप्राइजेज फर्म के जरिए कपूर प्रोडक्शन कंपनी और अगरबत्ती उद्योग की ट्रेडिंग, रिटेलिंग के रूप में एक पहचाना नाम है। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में श्री परवेज़ ने बताया कि उन्होंने अगरबत्ती का काम 1999 से शुरू किया था।

इसके बाद 2002 में उन्होंने कपूर प्रोडक्शन का काम शुरू किया और जनता कपूर का 504 ब्रांड आज बहुत लोकप्रिय है। उन्होंने बताया कि उनका कपूर प्रोडक्ट सांगली के अलावा कोल्हापुर, सातारा समेत कई जिलों में सप्लाय होता है। इसके अलावा अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूशन और रिटेलिंग का सांगली में बड़ा काम है और लगभग 150 किलोमीटर के एरिया में वह दर्जन भर से अधिक अगरबत्ती व धूप उत्पादों की आपूर्ति करते हैं।

इसके अलावा महाराष्ट्र से सटे कर्नाटक के कई जिलों के भी कारोबारी उनसे माल खरीदते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री परवेज़ ने बताया कि उनके पास अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूशन का सबसे पहला काम 2002 में मराठा अगरबत्ती हैदराबाद का मिला था। एक बार हैदराबाद गया था, तो मराठा अगरबत्ती के मालिक गफ्फार सेठ और असलम सेठ से मुलाकात हुई। हमने उनसे 40 ग्राम के पाउच पैकिंग में मराठा अगरबत्ती ब्लैक में बनाने की बात कही थी। इससे पहले मराठा

अगरबत्ती गोल हेक्सागन पैकिंग में आती थी। उन्होंने बताया कि कंपनी से इस शर्त पर प्रोडक्शन शुरू हुआ कि यदि ब्रांड सफल नहीं हुआ तो उनके नुकसान की भरपाई वह करेंगे। इस तरह पाउच पैकिंग में मराठा अगरबत्ती ब्लैक कलर में आई और वह प्रोडक्ट आज भी बहुत कामयाब है। उन्होंने बताया कि इसके बाद रोशन अगरबत्ती मैसूर का काम मिला। फिर विनायक अगरबत्ती मैसूर, पेशवा, गुजरात का शाह फ्रेगरेंस, उत्सव, गजानन इंडस्ट्रीज सहित अब 15 से 20 कंपनियों का काम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांगली की मार्केट सोलापुर और कोल्हापुर जैसी है। फर्क यह है कि कोंकण के इलाके में मुट्ठा पैकिंग का चलन है, लेकिन सांगली अगरबत्ती उद्योग में ट्रेड सेटर जैसा है, क्योंकि यहां जो प्रोडक्ट चलता है, वह पश्चिम महाराष्ट्र में जरूर लोकप्रिय होता है। सांगली की मार्केट अगरबत्ती उत्पादों के लिहाज से बहुत बेहतर है और लगभग प्रतिमाह दो से ढाई करोड़ रुपए के प्रोडक्ट यहां बिक जाते हैं।

परवेज भाई ने एक सवाल के जवाब में बताया कि उनके छोटे भाई भी ट्रेडिंग के काम में हैं और उनका अलग काउंटर है। इस तरह मेट्रो, रोशन, मैसूर अगरबत्ती वर्क्स, शाह फ्रेगरेंस, मिस्बाह, कर्नाटक फ्रेगरेंस, उत्सव, श्रेयस, विनायक अगरबत्ती इंदौर, अमृता, अलौकिक, एमपीडब्ल्यू वर्क्स, श्रीधन, एआर इंडस्ट्रीज इन सब का भी काम हम दोनों भाईयों के पास है। इसके अलावा जयपुर का विधान, पायनियर, गीता श्री, वेदांशी, ओसवाल इंडस्ट्रीज, टीपीआरजी अगरबत्ती, मित्रा, विग्नेश, सरस्वती अगरबत्ती, इंदिरा मैक्स के भी कई प्रोडक्ट हैं, जो उनके यहां रिटेल काउंटर में बिकते हैं। कई ब्रांड वह स्थानीय वितरकों से लेकर भी रिटेल में बेचते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांगली में अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है और यहां क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं।

एक अनुमान के अनुसार यहां 60% प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं, जो 50 से ₹100 के रेंज में हैं। 40% में इकोनामी और मीडियम प्रोडक्ट है, जो 10 से 20 रुपए के पैक में चलते हैं, लेकिन पाउच पैकिंग का चलन सबसे ज्यादा है। उसमें भी 400 से 450 ग्राम के पैक जो अभी शुरू हुए हैं, उनकी मांग बढ़ रही है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनके यहां रिटेल बिक्री बहुत ज्यादा है। वैसे भी थोक सप्लाई में लगभग वह 200 काउंटेर्स तक सप्लाई करते हैं, जिसमें पान की दुकान, किराना स्टोर, स्टेशनरी शॉप, मार्ट और मॉल में

सप्लाई होती है। सांगली में एक ट्रेड है कि यहां स्टेशनरी स्टोर्स में भी अगरबत्ती बिकती है। इसकी वजह यह है कि उसमें मुनाफा अधिक है। उन्होंने बताया कि यहां हैदराबाद, तेलंगाना, कर्नाटक और गुजरात की कंपनियों के ब्रांड ज्यादा चलते हैं। सांगली मार्केट में 75% मांग अगरबत्ती की है, जबकि धूप की बिक्री 25% होती है। उन्होंने बताया कि त्योहारों के मौसम में धूप की मांग ज्यादा बढ़ जाती है। धूप में भी गीली और सुखी धूप की 50-50% मार्केट है। गीली धूप का चलन ज्यादातर जूस और खाने-पीने की दुकानों और खोमचे वालों में है। गीली धूप में हमारे काउंटर पर पायनियर सबसे ज्यादा चलता है। वैसे जिले में सभी ब्रांड बिकते हैं। उन्होंने बताया कि उनके काउंटर पर सबसे ज्यादा पायनियर और श्रीजी का गीली धूप ज्यादा बिकता है। गीली धूप में 20 से लेकर 50 रुपए की पैकिंग वाले प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की यहां ज्यादा मार्केट नहीं है, लेकिन पायनियर, तपस्या, श्रीजी, शाह के प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं।

परवेज़ भाई ने बताया कि आमतौर पर यहां एक ग्राहक प्रतिमाह खरीदारी करते समय नए ब्रांड या नए प्रोडक्ट की मांग करते हैं। अगरबत्ती में सबसे ज्यादा मराठा केवड़ा, पेशवा, रोशन, वेलकम, शाह का लोबान और उत्सव के 7-8 ब्रांड, मिस्बाह, इंदिरा मैक्स आदि ब्रांड उनके काउंटर पर ज्यादा बिकते हैं। बालाजी के कई प्रोडक्ट भी बहुत अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि वैसे सांगली में फॉरेस्ट, जेड ब्लैक, फर्स्ट चॉइस, गुड लक और साइकिल की भी अच्छी मार्केट है, लेकिन साइकिल टॉप पर चलता है। सांगली में कपूर की मार्केट संबंधी एक सवाल पर उन्होंने बताया कि उनका ब्रांड 504 और 505 सबसे ज्यादा चलता है। इसके अलावा ओके, मंगलम के भी ब्रांड चलते हैं। उन्होंने बताया कि कपूर में वैसे ब्रांडेड का बहुत चलन नहीं है और लोकल उत्पाद ज्यादा चलते हैं। एक समय था जब कपूर मुंबई और उसके आसपास बनता और आता था। उसके बाद सांगली के लोगों ने प्रोडक्शन शुरू किया और आज यह शहर कपूर प्रोडक्शन का हब बन गया है। यहां कई कंपनियां हैं जो कपूर का प्रोडक्शन करती हैं।

उन्होंने बताया कि कपूर के मुकाबले अगरबत्ती का प्रोडक्शन यहां कम है। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि सांगली में एक ग्राहक 500 रुपए की प्रतिमाह खरीदारी करता है और 10 में से लगभग 3-4 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। ■



Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

C 350, AHCW 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



Gift Box



Mahakumbh Box



Welcome to Fragrance of Virtue, where we specialize in engineering a wide range of incense products, including Agarbatti, Dhoop Sticks, Dhoop Cone & Havan Cups, Natural Resins, Dhupa 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.



Order now on:



Website:



Product Characteristics:



Our Commitment:



Follow Sugandh India on Social Media For regular updates!



INSTAGRAM



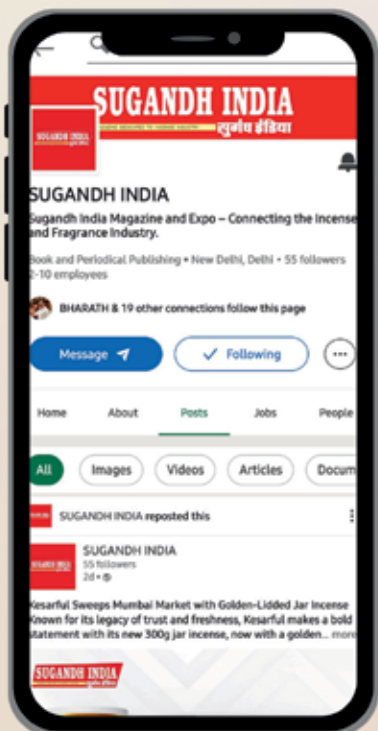
SCAN
ME!



FACEBOOK



SCAN ME!



LINKEDIN



SCAN ME



**Maccharo
Se Aazadi**



TM NO 4243654

नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

Long Lasting &
Fascinating Fragrance



VOCAL FOR LOCAL

**Reg. No.: CIR-165893/2019-Transfluthrin
(Mosquito coil sticks) (402)-245
F. No. 90809-F/9(4)/2019**

currently providing to re-packers of uttar pradesh, madhya pradesh & bihar

**Distributorship is to be given at all India level,
You can also build your brand by using our license number.**

**By typing an agreement, the work of re-packing is also given but
there the name of your company will be Manufacturing of Gayatri
Industries and Marketed by**



Manufactured & Marketed By:

GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

📍 Plot No.62/A, Sardar Bhagat Singh Ward, Ward No.5, Marartoli, Gondia - 441614

📞 7588770217 / 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

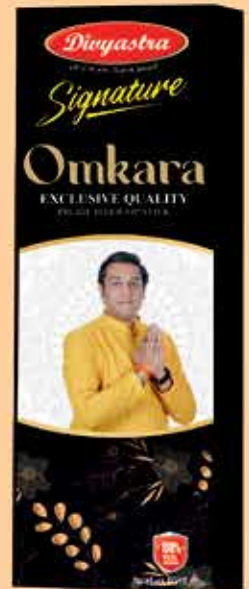
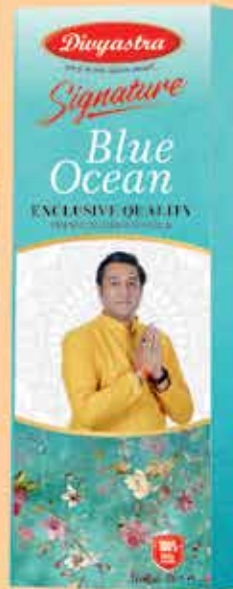
For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.
www.rathorebrothers.com
fb.com/deepsagar.in
REGD. NO. 891969



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 - I 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

