

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 08 AUGUST-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

Mandir ki mehek, ab har kone mein, TWOHANDS ke saath!



Time to pray

NEW LAUNCH



57
YEARS TRUST

of



GT GROUP

SACHEE®

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

Fabric Care

*A breath of
fresh comfort*



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222

W: www.sacheefragrances.com

Fabric Care requires a balanced understanding of fragrances that blend well with household products that are common in daily use.

At Sachee Fragrances, we specialize in crafting scents that enhance your fabric care essentials—from detergents to fabric liquids—making every wash feel like home.



| 2546643
s.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED



Hari Darshan

Mehke Mann, Hoke Prasann



गूंज रही किलकारी,
नंद के आँगन,
खुशियाँ की बरसात
लाए देवकीनंदन!



Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

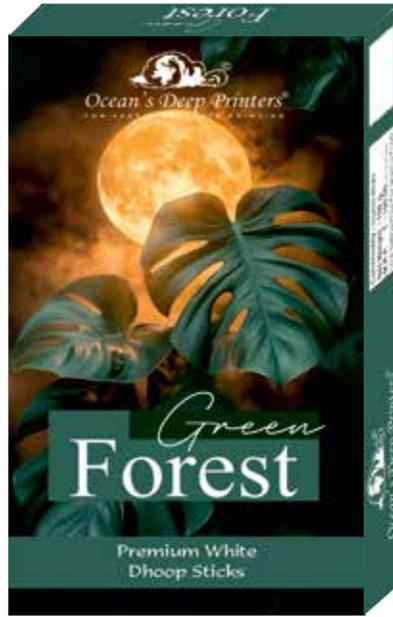
Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com



Ocean's Deep Printers
FOR FAST & ACCURATE PRINTING



Oceans Deep Printers
Packaging
the
Essence
of
Serenity.

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@oceansdeeprinters.com, info@oceansdeeprinters.com

Customer Care : + 91 75758 00978

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

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

   @oceansdeeprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 100g

70₹

M.R.P.

Find
Your
Inner

Peace

Bambooleless
Premium Incense



™ **JYOTI PRODUCTS**

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

FOR TRADE INQUIRY

+91 63 57 11 99 99

+91 98 24 55 03 61

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

JYOTITM
Spreading fragrances since 1965

Nt. Wt. 120g
M.R.P ₹70

FIND YOUR AROMATIC JOURNEY



JYOTI PRODUCTS

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

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

WWW.JYOTIPRODUCTS.COM

INDIA'S PREMIER

**FRAGRANCE
EXPO!**



**3RD
SUGANDH
INDIA EXPO**

6 7 8

FEBRUARY 2026

**BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA**

#WhereFragranceMeetsTheMarket

For Bookings : +91 9711766786



**SCAN QR CODE
FOR VISITOR REGISTRATION**





GROW WITH CHARU

Perfume Collection

Premium Incense Sticks

Net Contents : 250 g roll packing



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :
91 80 4122660

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



निशान™
प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



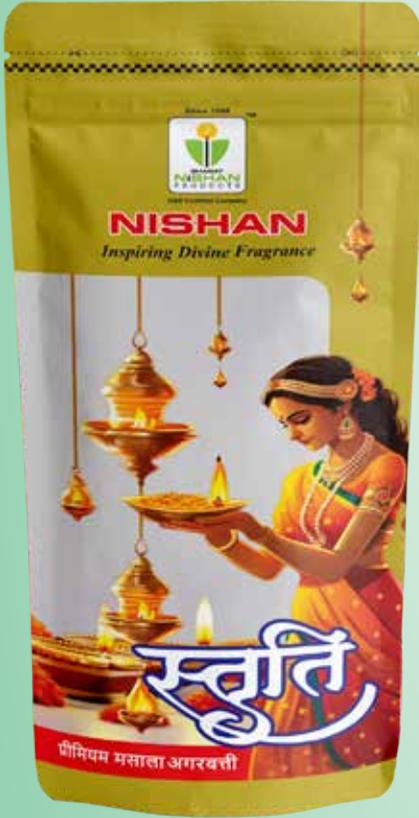
प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

New Launching

Premium White Incense Sticks

Net Weight
120g.

M.R.P
70/-



अगरबत्ती । परक्युम । धुप । रो-मटीरीयल

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.

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

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3419 | (m) +91 84019 33418

Editorial



M. A. Farooqui

Festivals Are the Lifeline of the Industry

Festivals bring new colors to the social, cultural, and economic fabric of India. For the incense industry, festivals are nothing short of a lifeline. Just as festivals serve to unite Indians of different religions, languages, and cultures, they also act as a vital thread for the growth and vibrancy of this industry. Being an agrarian country, most festivals in India are celebrated around nature, seasons, and agricultural harvests.

This year too, the festive period began with the holy month of Shravan, marked by water offerings (Jalabhishek) to Lord Shiva. However, the large-scale festive season kicks off with Ganesh Chaturthi. Starting from August 27, when Lord Ganesha is installed in homes and public spaces, the 10-day celebration unfolds across Maharashtra, Gujarat, Rajasthan, Madhya Pradesh, and many other parts of the country. In Uttar Pradesh and other Hindi-speaking regions, the festive mood has already begun. Shravan is also observed with elaborate rituals, temple visits, and Kanwar Yatras in honor of Lord Shiva. Preparations for Nag Panchami, Raksha Bandhan, and Janmashtami are also underway.

Following Ganesh Chaturthi, a grand series of major festivals continues with Dussehra, Durga Puja, Karwa Chauth, Diwali, Bhai Dooj, Chhath Puja in Bihar, Christmas, New Year, and Holi. Alongside, numerous regional fairs and small festivals are celebrated across the country.

The incense industry has made large-scale preparations for this year's festive season.

In India, it's impossible to imagine a festival without incense sticks, dhoop, and fragrance products, as every celebration involves rituals, worship, and spiritual practices. Well before the festival season begins, the incense and fragrance industry starts launching new products on a large scale. Production of existing popular products is also increased. During festivals, even general consumers tend to buy premium-quality incense and fragrance items. This surge in demand boosts the business of all major national and regional brands significantly.

This year too, incense companies are actively launching a wide range of new products. Between Ganesh Chaturthi and Diwali alone, hundreds of new items are being introduced, including incense sticks, dhoop, dry sticks, 5-foot long agarbattis, sambrani cups, attars, roll-ons, and scented camphor.

Although incense sales continue throughout the year, the market is most vibrant during these 7 to 8 festive months. Economy and mid-range products sell year-round, but during festivals, the demand for premium and high-end products peaks. In addition to launching new products, most companies have also scaled up their production capacity.

That's why festivals infuse new energy and momentum into the incense, dhoop, and fragrance industry — making them truly its lifeline. ■

उद्योग की “लाइफ लाइन” हैं त्यौहार

त्यौहार भारत के सामाजिक, सांस्कृतिक और आर्थिक जीवन में नए रंग भर देते हैं। अगरबत्ती उद्योग के लिए त्यौहार “लाइफ लाइन” जैसे हैं। इसी तरह विभिन्न धर्मावलंबियों, भाषा-भाषियों और विविध संस्कृतियों वाले भारतीयों को जोड़ने वाली जीवन रेखा का काम भी त्यौहार करते हैं। कृषि प्रधान देश होने के कारण अधिकांश त्यौहार प्रकृति, मौसम व कृषि उपज के दौरान मनाए जाते हैं। इस वर्ष भी श्रावण मास शंकर जी के जलाभिषेक से शुरू हो गया है, लेकिन बड़े पैमाने पर त्यौहारों की शुरुआत गणेश चतुर्थी से होती है। 27 अगस्त को गणेश जी की स्थापना से उत्सव शुरू हो जाएंगे। गणेश चतुर्थी से शुरू होने वाला 10 दिवसीय यह आयोजन पूरे महाराष्ट्र के अलावा गुजरात, राजस्थान, मध्य प्रदेश सहित देश भर में बड़े पैमाने पर मनाया जाता है। वैसे त्यौहारों की शुरुआत उत्तर प्रदेश व हिंदी भाषी क्षेत्रों में हो चुकी है। श्रावण मास में शंकर जी के मंदिरों में बड़े पैमाने पर जलाभिषेक, पूजा पाठ और कांवड़ यात्रा का आयोजन होता है। इसके अलावा नाग पंचमी, रक्षाबंधन और जन्माष्टमी की तैयारियां भी शुरू हो गई हैं। गणेश चतुर्थी के बाद दशहरा, दुर्गा पूजा, करवा चौथ, दीपावली, भाई दूज, बिहार का प्रसिद्ध पर्व छठ, क्रिसमस, नव वर्ष और होलिकोत्सव तक बड़े त्यौहारों का सिलसिला धूमधाम से जारी रहता है। इस बीच क्षेत्रीय स्तर पर छोटे-बड़े त्यौहार व मेले भी आयोजित होते रहते हैं। इस वर्ष त्यौहारों के सीजन के लिए अगरबत्ती उद्योग ने बड़े पैमाने पर तैयारी की है।

भारत में अगरबत्ती, धूप और सुगंध के बिना त्यौहारों की कल्पना भी नहीं की जा सकती, क्योंकि सभी त्यौहार पूजापाठ और धार्मिक रीति रिवाजों के बीच मनाए जाते हैं। अगरबत्ती व सुगंध उद्योग त्यौहार के मौसम शुरू होने से पहले ही बड़े पैमाने पर नए प्रॉडक्ट्स लॉन्च करने में जुट जाता है। इसके अलावा पहले से चल रहे लोकप्रिय उत्पादों का भी प्रोडक्शन बढ़ा दिया जाता है। त्यौहारों में आम उपभोक्ता भी प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती व सुगंध उत्पादों की अधिक खरीद करता है। यही कारण है कि उद्योग की सभी छोटी-बड़ी व पैन इंडिया ब्रांडेड कंपनियों का कारोबार बहुत बढ़ जाता है। इस वर्ष भी सभी अगरबत्ती कंपनियों नए-नए प्रॉडक्ट्स लांच कर रही हैं। उद्योग की गणेश चतुर्थी से लेकर दीपावली के बीच सैकड़ों अगरबत्ती, धूप, झाई स्टिक, 5 फीट अगरबत्ती, सांब्राणी कप, इत्र, रोल ऑन और सुगंधित कपूर से संबंधित नए प्रॉडक्ट्स लॉन्च किए जा रहे हैं। हालांकि अगरबत्ती उद्योग में वर्ष भर कारोबार रहता है, लेकिन त्यौहारों के इन 7-8 महीनों के दौरान बाजार ज्यादा गर्म रहता है। इकोनामी और मीडियम रेंज के प्रॉडक्ट वर्ष भर बिकते हैं, लेकिन इस वक्त प्रीमियम और महंगे से महंगे प्रॉडक्ट्स की मांग सबसे ज्यादा रहती है। सभी कंपनियों ने नए प्रॉडक्ट्स लॉन्च करने के अलावा अपना प्रोडक्शन भी बढ़ा दिया है। यही कारण है की अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग को त्यौहार नई ऊर्जा से भर देते हैं। ■



Shah FrAGRANCE & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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

New LAUNCH

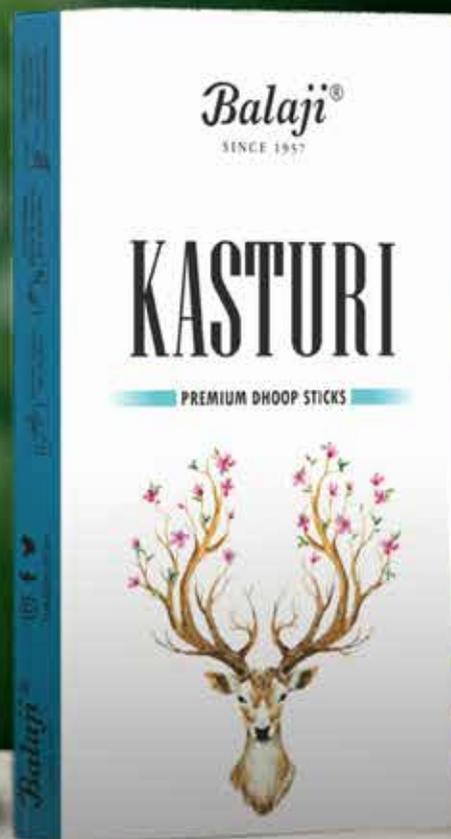
Balaji[®]
SINCE 1957

Bel Phool

30 Doz | ₹.45.00 | 25 Sticks

KASTURI

30 Doz | ₹.45.00 | 22 Stks.



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

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

  
balajiincense

Editor, Publisher & Printer:

Mohammad Arif Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,
New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,
New Delhi-110092.

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

B-117 A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P.

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

The views expressed in the articles are
author's personal views.

All disputes related to the magazine are
subject to Delhi jurisdiction only.

CONT



EVENTS



18 61 YEARS OF MASALA AGARBATTI:
THE LEGACY OF SREE TRADING COMPANY

24 TANJORE: DRIVEN BY FRAGRANCE DEFINED BY
QUALITY

32 BRAND NEWS

40 MARKET REPORT: AURANGABAD

42 NAGPUR, AHMEDABAD, PUNE, AND INDORE BRANDS
NOW DOMINATE THE MARKET: RAJESH SURATWALA

48 RISING DEMAND FOR QUALITY AMONG
CONSUMERS: DHEERAJ JAIN

52 AURANGABAD IS A MAJOR MARKET FOR INCENSE
STICKS: MOHAMMAD SARFARAZ MOHAMMAD ISMAIL

56 ZED BLACK'S 3-IN-1 POPULARLY KNOWN AS "DHONI
AGARBATTI" IN AURANGABAD: AMIT KOTHARI

58 CYCLE BRAND LEADS IN AURANGABAD:
PARAG JAIN



**NAMOH
INDIYA**



NAMOH INDIYA

**PREMIUM
DHOOP STICKS**

ODDH SERIES



Contact for more details

 **+919315690511**

 info@prayergroup.in

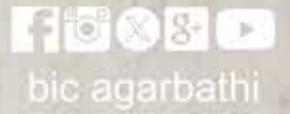
 www.prayerdhoopagarbatti.com



Scan and Shop Online

**नमोह की शक्ति
आप की भक्ति**

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



प्रीमियम गीला धूप



Brand Owned By:
BHARAT INDUSTRIAL CORPORATION
P.O. BOX No. 2104, Bangalore - 560 021

BINDU
INCENSE CRAFT

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

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

61 YEARS OF MASALA AGARBATTI: The Legacy of Sree Trading Company

Our Masala Agarbattis are crafted with the Finest Natural Spices : Sanjay

With a legacy spanning over six decades, Sree Trading Company from Bengaluru stands as a pioneer in the traditional art of masala agarbatti making. Founded in 1964 by Mr. Lakshmi Narayan Setty and Mrs. Prabhavati, the company has remained steadfast in its commitment to crafting high-quality, handmade incense sticks using authentic spices, herbs, and natural ingredients. From humble beginnings in trading to becoming a recognized name in both domestic and international markets, Sree Trading has not only preserved the rich heritage of masala agarbattis but also embraced innovation through its bamboo-less and fragrant powder offerings. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Sanjay and the third-generation entrepreneur Mr. Suhas share the company's inspiring journey, market insights, and their vision for the future of the incense industry.



Mr. Sanjay, shared with Sugandh India that his father Mr. Lakshmi Narayan Setty and mother Mrs. Prabhavati began working in the agarbatti industry in 1963. In 1964, they officially started their business under the name “Sree Trading.” Initially, they began with trading and soon ventured into manufacturing masala agarbattis. Over time, the company also began producing flora and scented agarbattis.

Sree Trading Company currently offers around 200 product variants, which are popular not only in Karnataka but also in Andhra Pradesh, Tamil Nadu, West Bengal, Odisha, Jharkhand, and Bihar. In the domestic market, both masala and scented

agarbattis are in demand. The company also exports on a large scale — starting with Sri Lanka, South Africa, Mauritius, and Malaysia, and now expanding to Australia. Mr. Sanjay revealed that his parents had 60 years of expertise in masala agarbatti-making. His brother Mr. Harish joined the business in 1985. Addressing the challenge of sourcing food-grade spices, he explained that they procure most spices during their harvesting seasons and also source from Assam, Sri Lanka, and Madhya Pradesh.

He mentioned that while masala agarbattis had lost popularity for a time, the trend is now making a comeback. However, many who now attempt to make them fail to maintain quality. As a result, many simply dip ordinary sticks and sprinkle powder on

them to pass them off as masala agarbattis, which affects overall quality.

When asked whether expensive spices make their products costly, he replied that although spices are indeed expensive, their product pricing is relatively moderate — ranging from ₹300 to ₹2000. He shared that their first product “Khazana” was launched in 1983 and became very popular in Maharashtra, where the brand came to be known as “Khazana Wale.” Previously, they used to manufacture bundle-packed agarbattis in fragrances like saffron and sandalwood, which were branded but not boxed. In 1990, both brothers started branding their products and registered trademarks. They also took training in fragrances and chemicals. Now, in the third generation, Mr. Harish’s son Suhas, who completed his MS from Australia, has also joined the company.

Apart from Khazana, they launched Siddhi Ganesh and Jai Ambe dedicated to Vaishno Devi, — all of which are masala agarbattis. Other successful products include Real Kasturi, Chamor, Durga Pooja, Gopi 100, Nitya Pooja, JaiAmbe Sandal, MahaVishnu and Spoorthi 100.

Speaking on exports, Mr. Sanjay said that their Murali product is very popular in Sri Lanka, where they operate under a different trademark. They also export to South Africa, Mauritius, Malaysia, and Australia — each market receiving different products suited to local preferences. While 8-9 inch agarbattis are common in India, international markets demand 12, 16, and 19-inch variants. In Malaysia, the Kasturi brand is popular, which is a base agarbatti. The company began exporting in 1995.

They also produce bamboo-less products and sambrani. Their dry sticks are 4 to 6 inches long, and they also produce premium wet dhoop. These are available in fragrances like sandal, rose, lavender, and oud, priced between ₹10 and ₹200 — a dozen packs cost ₹2410, each pack containing 10 sticks. Mr. Sanjay emphasized that these fall under value-for-money products and are highly appreciated.

Responding to a question on pricing in the masala agarbatti market, he said that some sellers



lower prices by using cheap raw materials and sell dipped agarbattis coated with powder as masala sticks. Unaware customers often mistake them for flora agarbattis. In contrast, Sree Trading’s masala agarbattis are hand crafted using authentic spices and natural raw materials. He admitted that while hand-rolled agarbattis have declined in popularity, the trend is making a return. Though 400g zipper packs are increasing in demand, they often lack fragrance. Hence, there’s a growing market for quality agarbattis, especially handmade masala ones.

He warned that some manufacturers are using substandard materials, which raises concerns about





and there should be no use of child labor or harmful chemicals/acids.

Mr. Suhas, from the third generation, said that they are focusing more on masala and flora agarbattis, and aim to create new trends through the launch of powder agarbattis. The company is also working on other puja materials like roll-ons, camphor, and oils to expand its range. He shared

environmental and health hazards. However, he stressed that agarbattis made with the best raw materials can be beneficial to health and the environment. It is now the responsibility of manufacturers to offer ethical, quality products.

Mr. Sanjay told Sugandh India that 30 to 40% of the Indian market now prefers premium products. In cities, premium products are priced between ₹50 to ₹100, while the high-premium segment forms about 5% of the market. Bamboo-less and sambrani cup products are also trending. To tap into this, the company launched fragrant powder to be burned in cone molds — without using coal or bamboo powder. It's very popular in South India and is now being introduced pan India as well.

On the trend of new fragrances, he mentioned a growing preference for spice and fruit notes. Various experiments are being conducted in bamboo-less products too. Just like masala hand-rolled agarbattis, they are also conducting research on bamboo-less masala sticks, which is now complete and expected to launch within a couple of months. Both machine-made and handmade processes will be used equally in production.

To a question from Sugandh India about challenges in the industry, he responded that consumer awareness is essential to promote quality products. He said this industry is sacred and clean,

plans to open a large showroom in Bengaluru for agarbattis, dhoop, and puja materials — which, if successful, will be replicated in other cities. He added that the agarbatti industry is growing at 10% annually, has a glorious history, and a promising future.

He shared a story about the origins of agarbatti: During a yagna in South India's Kumbakonam, a king used sandalwood, herbs, and fragrant items. So impressed by the aroma, he ordered his minister to create something out of these natural materials so that even a common man could experience this divine aroma and feeling.

At that time they mixed all the natural material and made it into a paste and rolled it on the bamboo stick, sparking the beginning of agarbatti in the region, which later spread across South India and then the entire country.

Even today, South India continues to use natural raw materials, while elsewhere, many have turned to chemicals for profit. Finally, he emphasized that demand for Indian agarbattis is also rising overseas, especially in Buddhist countries, where people often burn entire packets in temples. Japanese consumers prefer good fragrance agarbattis, which presents an opportunity for Indian manufacturers to focus on the global market. ■

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 

Keval 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS

Energizing Chemistry



SYNAROME™

FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

Springfield

AROMATICS PVT LTD

We Don't Do Projects... We Do Partnerships.

Life is a Miracle, Every breath we take is a Blessing
Now it's time to inspire every moment with **Springfield** Fragrances.

Our Expertise:

- Manufacturing of Fragrances for all categories.
- Creation & Customization of Fragrances.
- Our materials are QC regulated & certifications are provided accordingly.

Our Global Presence:

- Africa
- South East Asia
- Middle East



INCENSE & DHOOP



FABRIC CARE



HOME CARE



FINE FRAGRANCE & ATTAR



COSMETICS & PERSONAL CARE



AIR CARE

Adding Value to Your Products since 2016

SPRINGFIELD AROMATICS PVT. LTD.

802, 8th Floor, Kamla Hub, CTS No.35,
North Side of Irla, N.S. Road, No.1, Near Gagandeep Costa Coffee,
JVPD Scheme, Juhu, Vile Parle
(West), Mumbai, Maharashtra - 400 049



Email Id:
customersupport@springfieldaromatics.com



Mob: +91-9867035770



www.springfieldaromatics.com



Forest
MARK

Bambooleless
Thin Incense



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

TANJORE: Driven by Fragrance Defined by Quality

“We don’t chase Quantity, we chase Quality.” - S.M. Murali

In today’s rapidly evolving incense industry, quality and innovation are key drivers of consumer preferences. Buyers are increasingly gravitating toward premium products that deliver more than just fragrance—they seek an immersive experience, without compromising on affordability. Among the companies that have consistently met these expectations is Sri Rathnam Agarbatti Company, based in Bengaluru. Rooted in tradition and driven by modern values, the company has carved a unique niche in the Indian incense market. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. S.M. Murali—the visionary behind the renowned Tanjore brand - shared insights into their journey, philosophy, and unwavering commitment to excellence.

Mr. Murali recalled that the incense business was originally started by his grandfather under the name New Saraswati Perfumery Works. His father, Mr. S.R. Muddu Krishna, entered the Agarbathi business in the Year 1988, later joined by his elder brother Mr S.M Mohan. While Mohan spearheads R&D, focusing on fragrance development and quality control, Mr. Murali oversees finance, packaging, Designing, marketing, production, and the supply chain. Together, the brothers manage the company’s operations seamlessly.

Describing his entry into the incense industry, Mr. Murali shared, “Before venturing into incense, our founder spent two decades in the silk industry. He transitioned into agarbatti business, learning from his father and driven by a personal passion. My brother entered first,





and I followed. Today, our Tanjore brand is widely recognized.” He fondly recalled, “My father launched the product Vasavi, named after my grandmother, which became a big success then. We began with our first factory in 1988 in modest way, and in 2005, we expanded to a much larger facility.”

On maintaining product quality, he explained, “In a city like Bengaluru, known for its abundance of high-quality products, our biggest challenge is managing the quality and supply chain efficiently. We pour our passion into creating premium products—and that’s why our customers appreciate us.”

“
Today’s customers are educated and aware, they choose the best to buy.”

Commenting on the impact of modern platforms, he said, “This is the age of Instagram and social media. The old saying ‘what is seen is what sells’ doesn’t apply anymore. Today’s generation—Gen Z—is well-informed and does their research before purchasing. Transparency is vital. Every detail about a product must be visible on the packaging. Only consistently high-quality products are purchased repeatedly.”

He proudly noted, “We’re one among the few companies



producing premium incense sticks in large no’s.” Mr. Murali emphasized that the use of incense has expanded beyond religious rituals. “Today, incense sticks are used for yoga, meditation, and as air fresheners. In such practices, only premium quality products are preferred.”

Highlighting the creative opportunities in the industry, he added, “Premium quality is not just about fragrance. It’s also about innovation—creating unique scent profiles, packaging and maintaining high standards. We aim to make our brand synonymous with quality across India.” Presently, the company maintains a strong presence across India to mention few states Karnataka, West Bengal, Andhra





Pradesh, and Assam.

He shared that in early years his brother developed a Premium product Bal Gopal, which has been extremely well-received by customers. Following its success, we started bringing new premium range of agarbathis under Tanjore brand. In addition to incense sticks, the company also produces a comprehensive range of puja products including sambrani cups, dhoop sticks, Pyramid cones, Bamboo less sticks, dashangam powder, white sticks, flora agarbatti, and base agarbatti.

On pricing, he clarified, “There’s no fixed limit when it comes to incense stick pricing. A stick can cost as little as ₹1 or go up

to ₹1 lakh. We offer products starting from ₹50 per unit to ₹4800 for a unit of premium incense.”

Discussing customer preferences, Mr. Murali said, “Roopalee and Chandan Flora are our top-selling items. But fragrance preferences vary across customers and regions, so no single product dominates the market. Each product has its own appeal and regional demand.” He acknowledged the evolving tastes of younger consumers. “Today’s youth appreciate both tradition and innovation. They are drawn to authentic fragrances and also value aesthetically pleasing packaging. That’s why delivering

excellence in every product is both our goal and our passion.” He added, “We are not focused on profit margins. Our mission is to take our products to international platform.” “Over the last five years, we’ve focused and our exercise is entirely on brand building, and now we are expanding further.”

Touching on market dynamics, Mr. Murali noted, “Indian Market is often perceived as a low-cost market, but that’s not accurate. Across India—north south east west—consumers prefer quality products. It’s just that the market also includes a large customer base in the medium and economy segments.” As consumer expectations evolve toward authenticity, transparency, and premium experiences, Sri Rathnam Agarbatti Company stands tall with its unwavering commitment to quality and innovation. With deep roots in tradition and eyes set on the future, Mr. Murali and his team continue to raise the bar for excellence in the incense industry. More than just spreading fragrance, they’re spreading trust, creativity, and Indian craftsmanship across the nation. ■



We don’t focus on whether a product is highly profitable or not. Our goal is to take our brand to the international level. ”



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



शुशुभ 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



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

Extra Premium Hand Rolled Incense Sticks


Param[®]
मन की शांति... इफोर

10
Sticks

Rs.
190/-

Real JASMINE
Hand Rolled Premium Incense Sticks

Amber Oud
Hand Rolled Premium Incense Sticks

ROYAL
SANDAL
Hand Rolled Premium Incense Sticks

Rose Wood
Hand Rolled Premium Incense Sticks



Premium
INCENSE STICKS

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 :



Products available

1. Scented incense sticks, 2. Masala agarbathies
3. Charcoal free incense, 4. Dhoop cups
5. Dhoop cones, 6. Dhoop sticks
7. Perfumes for incense sticks, masala batti
8. Personal use hanky perfumes/attars/
roll on and many more

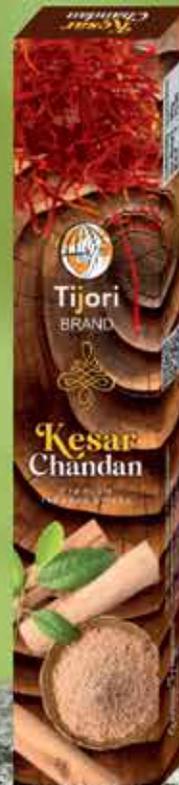
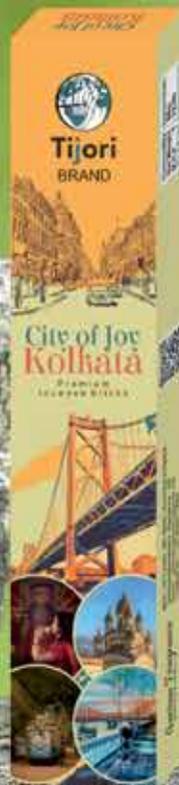
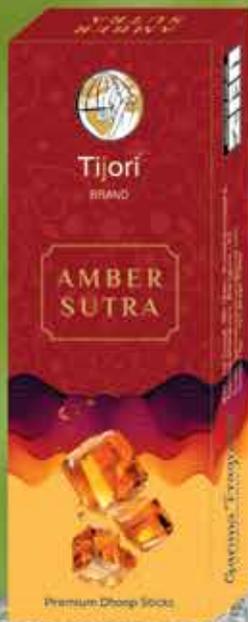
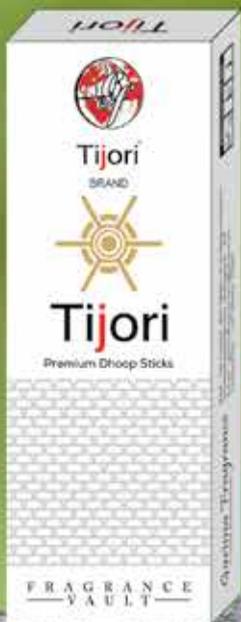
1. Bulk / loose supply available
2. Customisation available



Tijori
BRAND

Garima Fragrance
A World of Possibilities

THE
ALTERNATIVE TO LUXURY
FRAGRANCES.



Binndi: A Fresh New Bengaluru-Based Brand Making an Impressive Entry

The incense industry welcomes a promising newcomer this year — Binndi, a Bengaluru-based brand that blends Indian heritage with modern design sensibilities. In a short span, Binndi has introduced 40–50 SKUs, each crafted to appeal to a modern audience looking for quality, class, and consistency.

Binndi’s design-forward approach is visible in its elegant packaging, contemporary branding, and refined fragrance blends. Their positioning stands out — not just as another incense brand, but as a lifestyle fragrance label that bridges tradition and modernity. With its home in Bengaluru — the incense capital of India — and a clear eye on emerging trends, Binndi is poised to be a new favorite for retailers and consumers alike. ■



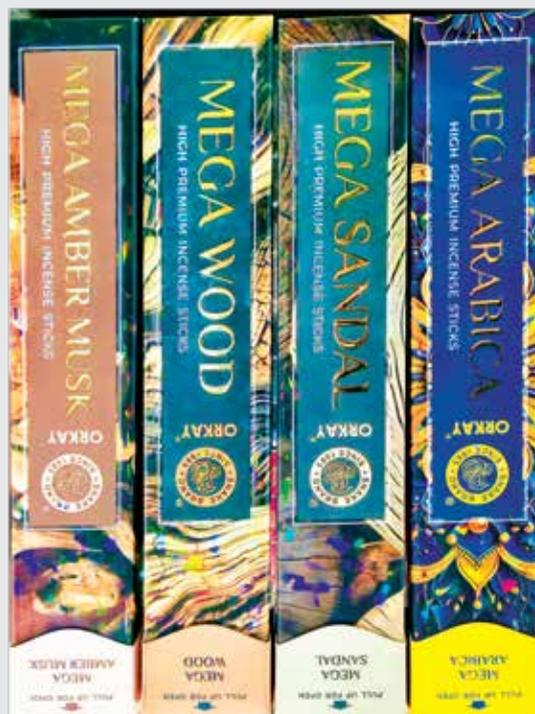
RKT Launches Kesari Candy

RKT Incense, known for its innovative approach to fragrance products, has introduced a delightful new offering called Kesari Candy. At first glance, it resembles a candy on a stick — fun, playful, and premium in appearance — but this is no edible treat. It’s a boldly reimaged incense stick, rich with the royal aroma of pure saffron (kesar).

What sets Kesari Candy apart is its size — with a 9mm diameter, it is nearly four to five times thicker than traditional incense sticks, offering a stronger and longer-lasting fragrance. Each stick provides an extended burn time of 45 minutes, perfect for prayers, meditations, and festive use. Priced attractively at ₹90 for a 100g jar, it comes in a reusable golden-lidded container that enhances both shelf presence and gifting appeal. Whether for spiritual rituals, aromatherapy, or just uplifting the ambience, Kesari Candy by RKT is poised to be a market favourite for those who enjoy a rich, luxurious fragrance experience. ■

Orkay Fragrance Launches Premium Mega Series for Festive Season

Orkay Fragrance – Snake Brand, based in Bengaluru, continues its legacy as a pioneer of ultra-premium incense products, offering sticks that range from ₹550 for 10 sticks to a staggering ₹1,00,000 for a single stick. Known for unparalleled quality and exotic formulations, the brand has now introduced its much-awaited Mega Series, curated especially for the luxury segment. This exclusive line includes Mega Amber Musk, Mega Wood, Mega Sandal, and Mega Arabica — four classic, timeless fragrances with an elevated twist. These are packaged in exquisite designer boxes, a hallmark of Orkay’s commitment to luxury presentation. Priced at ₹380 for just 10 sticks, these are not for the casual user, but for fragrance lovers who seek a rare, indulgent experience. With the festive season underway, Orkay’s new launches reaffirm its position as a brand that crafts luxury incense using the finest natural ingredients and traditional techniques. ■



॥ 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

'Phoshak' Brand launches Dhoop Sticks



With a legacy that dates back to 1935, Rajalakshmi Perfumery Works, Bengaluru, has been a household name for its iconic brands like Phoshak and Weekly agarbatti. In response to the rising demand for dhoop sticks, the company has recently entered this category under the trusted Phoshak brand and a separate collection of six fragrant variants — Jasmine, Sandal, Lavender, Rose, Esha, and Rajnigandha. Launched just six months ago, the dhoop line is already generating strong repeat orders, particularly from North India, including Delhi and surrounding states. With its enduring reputation for quality, and now expanding into trending segments, Rajalakshmi is proving that legacy brands can continue to grow by adapting to market needs while preserving their fragrance heritage. ■

DevDarshan Expands Sacred Offerings with Premium Gangajal Range

DevDarshan, India's No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti manufacturing industry since 1954, continues to uphold its legacy of purity and tradition with the introduction of its latest spiritual offering — DevDarshan Gangajal. This premium product is a sacred addition to the brand's extensive devotional range, bringing divinity directly to devotees in a convenient 50ml pack, priced at an accessible ₹35. What sets DevDarshan Gangajal apart is its authenticity and unmatched purity. The collection process ensures no human touch, maintaining the sacredness and original spiritual energy of the water. Every drop reflects the sanctity and natural purity that devotees expect and trust when performing daily pujas, religious ceremonies, and rituals. As the demand for sacred, high-quality spiritual products continues to rise across both urban and rural markets, this new offering meets the expectations of modern devotees seeking reliability and spiritual value from a known and respected brand.

In addition to the newly launched 50ml pack, DevDarshan Gangajal is also available in a 20ml pouch and a 1-litre bottle, both of which are already in the market and witnessing high demand among customers. Whether it is for daily household rituals or large religious gatherings, DevDarshan ensures a suitable format for every need. The offering is expected to see strong uptake among distributors, retailers, and spiritual product dealers looking for a reliable, high-demand item with strong customer appeal. For more information, visit www.devdarshandhoop.com. ■





Where
Quality Speaks
for Itself

1st TIME IN INDIA | **LOBAN & BAKHOOR LOBAN BAKHOOR DHOOP CUP**



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

300+
PRODUCTS

FIRST CHOICE FRAGRANCE

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

Customer Care No.:

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

WE ALSO DO JOB WORK

'Cosmo' by Deshmukh Agarbatti Gains Strong Ground in Central Indian Markets

Deshmukh Agarbatti, a rising name from Nagpur, is quickly making its mark across central India with an impressive array of 85+ products, ranging from traditional agarbatti to modern bamboo-less sticks. The brand has struck the perfect balance between tradition and innovation, making it a favorite in Vidarbha, Mumbai, Madhya Pradesh, and Chhattisgarh. Among their top-selling products are names like Shubh 9ratn, Namaskar, Kasturi, Winter, and Black Don. Their recent launch 'Cosmo', released on the auspicious day of the Ram Mandir Pran Pratistha (22 January 2024), has become a bestseller — blending religious sentiment with a captivating fragrance. Additionally, Deshmukh's 400g jumbo packs of their 7-in-1 and 5-in-1 blends have generated substantial sales, especially in wholesale markets. The brand offers a wide packaging range including pouches, zippers, jumbo packs, and jars, making it versatile and retail-friendly. ■



Big Bell Rolls Out Exquisite Festival Collection with Premium Focus

Big Bell, the brand behind the beloved Kachha Bela, is stepping up its game this festive season with a curated collection of premium incense products that reflect the brand's signature quality and fragrance mastery.

Among the highlights are Tanya and Chandan Gold, both bamboo-less dhooop sticks with superior packaging and fragrance throw. The Royal Chandan Series brings Big Bell's finest chandan fragrance into both agarbatti and roll-on perfume formats, combining tradition with sophistication. The luxurious Blue Night incense stick, made with premium base bathi, stands as a testimony to the brand's craftsmanship and innovation. For a brand that already commands strong market respect, Big Bell's latest offerings demonstrate that premium doesn't just mean expensive - it means extraordinary. ■



AIAMA EXPO 2025 - Traditionally Modern - to Be Held in Bangalore: A Grand Showcase of the Agarbathi Industry



Bangalore, India – The AIAMA EXPO 2025, themed “Traditionally Modern,” is set to take place from 6th to 8th November 2025 at Tripura Vasini, Palace Grounds, Bangalore. This international-level conference and exhibition promises to be the biggest event ever in the agarbathi industry.

Organised as a modern consortium of raw material suppliers and manufacturers, the three-day event will bring together over 200 exhibitors, 500+ stalls, and an expected footfall of 8,000+ visitors across 1,20,000 sq. ft. of exhibition space.

The EXPO will spotlight the latest in agarbathi fragrances, packaging innovations, new-age marketing strategies, and modern technologies. It will host a powerful lineup of industry leaders, perfumers, distributors, stakeholders, and vendors, all converging to explore opportunities and trends shaping the future of the incense sector.

Attendees can also look forward to well-curated workshops, updated industry showcases, and deep insights into raw materials and fragrance development.. ■

प्रार्थना की शक्ति™

Rocket® | रॉकेट®
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगारबत्ती



REG. NO. 722034



M.R.P.: ₹ 130
19 Inch

M.R.P.: ₹ 100
Long Sticks

www.rocketagarbatti.com

Garima Fragrance Expands Premium Product Lines

Garima Fragrance, a well-established Bengaluru-based company, continues to lead as both a manufacturer and supplier of masala battis, hand-rolled sticks, and machine-made incense. With over 200–300 products under its umbrella, Garima has developed a reputation for balancing premium quality with competitive pricing. Their latest triumph is the expansion of their white batti range under the Tijori brand, featuring variants like Golden Amber, Sandhya Aarti, City of Joy Kolkata, Rath Yatra, and Sai Palki — all of which are performing remarkably well across markets.



The brand caters to both mid and premium segments with products starting from ₹175/kg up to ₹6500/kg.

Garima's zipper packs (MRP ₹75), Raindrops (10 sticks for ₹175), and Nipun (20 sticks for ₹350) continue to attract quality-seeking buyers. Their growing line of dry dhoop sticks, sambrani cups, and premium attars (₹350–₹400 MRP) in scents like Musk, Chandan, and Gulab make Garima a full-spectrum incense and fragrance provider. ■

Divine Industries Enters Perfume Market with Voila brand

Known for its robust incense portfolio, Divine Industries from Bengaluru is now foraying into the perfume segment with its latest brand — Voila. Targeted at a younger, fashion-forward audience, Voila features a collection of trendy spray perfumes including Divine Flora, Blanc, Frost Aura, Sage Noir, Marco, The Royals, Oudhiva, and Pyramid Baddie.

The perfumes stand out with their striking packaging and contemporary fragrance profiles, giving Voila a stylish identity that resonates in both urban and tier-2 markets. Backed by Divine's existing infrastructure — with over 300 incense products across formats like black batti, white batti, masala sticks, sambrani, and hand-rolled battis — Voila benefits from established distribution and manufacturing.



With Divine industries having markets across Maharashtra, Gujarat, Delhi, Punjab, MP, and Kolkata, Voila is set to be a breakout brand in India's booming fragrance category. ■

**NEW
COLLECTION**

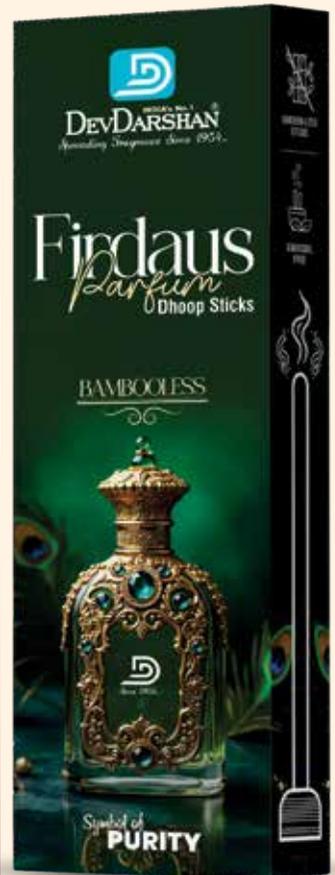
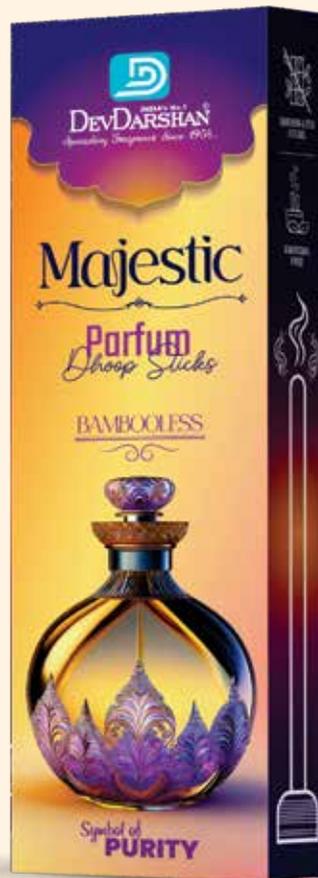
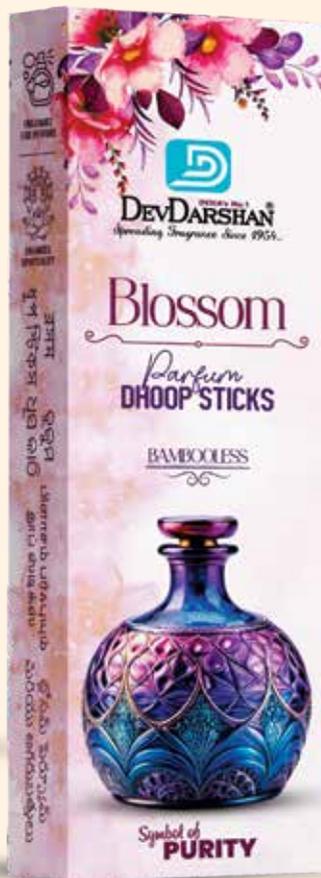
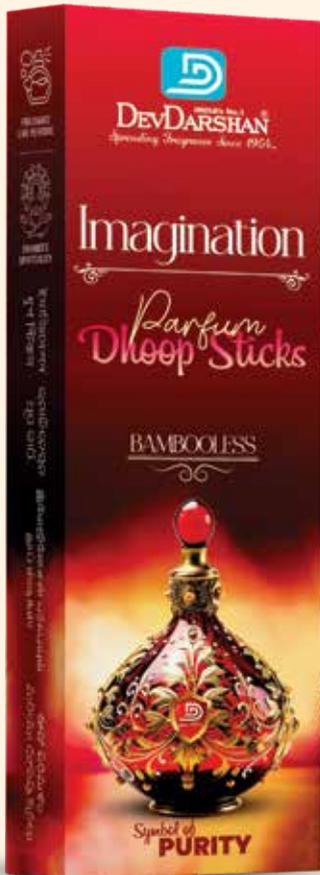


INDIA's No.1
DEV DARSHAN[®]
Spreading Fragrance Since 1954...

TRADITION,
REIMAGINED IN **F**RAGRANCE

Parfum DHOOP STICKS

Symbol of
PURITY



World's No. 1
choice since 1954

Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II
Chandigarh - 160002
email us on: info@devdarshan.info
Contact: +91-94642 15979
0172-4645925



Exported
Worldwide



**SHOP
ONLINE**

www.devdarshandhoop.com



MARKET REPORT AURANGABAD

Aurangabad, officially known as Chhatrapati Sambhajinagar, is the largest city in the Marathwada region of Maharashtra and has become a major hub for the incense, dhoop, and fragrance industry. Besides world-famous tourist attractions like Ajanta and Ellora, the city is home to historical temples, buildings, and forts of various faiths, drawing lakhs of tourists every year. It is also an important center for education, business, and agro-industries. Aurangabad is a major market for incense, dhoop, and fragrance products, supplying goods across multiple districts in the Marathwada region. Hence, the city has several super stockists, distributors, and company depots.

Market Composition

- Roughly 90% of the market is incense sticks (agarbatti), while 10% comprises dry and wet dhoop products.
- Among bamboo-less products, dry sticks, cones, and cups make up 6%, and the rest is wet dhoop.
- In rural and religious segments, products priced at ₹10 have higher volume sales.
- However, the core market lies in ₹50 zipper packs weighing 100 to 120 grams.

Consumer Classification

- Aurangabad's incense and dhoop market is growing rapidly.
- Young consumers prefer new fragrances.
- The regular economy segment includes ₹10 and ₹50 price range products.
- Jumbo packs of 200g, 300g, and 400g priced at ₹100 MRP are becoming increasingly popular—these are monthly-use packs, commonly used at home and shops.
- Premium segment covers about 40% of the market, starting from ₹100 and above. Demand increases during festivals.

High Demand for External Products

- Products from companies based in Pune, Nagpur, and Mumbai, as well as Bengaluru, Ahmedabad, Indore, Rajasthan, Punjab, Delhi, and Tamil Nadu are popular here.
- These products span the economy, medium, and premium ranges.

Preference for Strong Fragrance and Smoke

- Like in other parts of Maharashtra, strong fragrances are preferred.
- There's demand for both dry and wet dhoop.
- Wet dhoop is popular in both economy and premium segments.
- Street vendors favor smoky wet dhoop due to flies and mosquitoes.
- In premium quality products, white smoke wet dhoop is also used in homes.

Top Incense Stick Brands

- Big Safari, Utsav, Real, Oswal, Manohar, Balaji, BIC, Alaukik, Cycle, Zed Black, Parimal Mandir, Good Luck, Satya, Misbah, Anand Agarbatti Mumbai, Rocket, Padmini, Lohana (Ahmedabad), Ravi Raag, Dhanlaxmi, Siddi Fragrance, Nishan, Vijay, Sacche Sai, Dev Darshan, First Choice, Vienna, Safal, JB Product, S. Oswal, Shri Yogi Sugandhi, Shri Jay, Orkay, Tijori, V. Jay, Divine,

Asian, GP, Lakshmi, Shridhan, Oriental, Om, Rathnam, Bimal, Nirali

Dhoop

- Dry Sticks, Cups, and Dhoop brands: Balaji, Forest, Real, Nisan, Krishna Kala, Zed Black, Manthan, Taapsee, Dev Darshan, Utsav, Sacche Sai, Hari Darshan.
- Dry dhoop brands: Pandya (Chennai), Real, Utsav, Big Safari, Shri Yogi (Ahmedabad), Oswal, Chintan (Good Luck), Sreejay (Nagpur), Cycle, Ravi Raag, GT Chennai, Shwet, Lakshmi, Shridhan.
- Most incense companies also produce dry dhoop products.
- Price Range: ₹10, ₹20, ₹30 packs; charcoal-free products at ₹40, ₹60, ₹80.

Sambrani Cups

- Popular brands: Cycle's Naivedya, Balaji, Manohar, Good Luck, Nikhil, Pandian, Lakshmi, Ravi Raj, Anubhav, Real Fragrance, Satya, Shridhan, Delta's Sampradayam, Rocket
- Price Range: ₹40, ₹60, ₹80, ₹90.

Top Camphor (Kapoor) Brands

- Mangalam, Saraswati, OK Kapoor, Lotus, 555, Mangalam (again), 333, VN, Shri Jay
- Market includes both branded and loose camphor.

Chandan Tika (Sandalwood Paste)

- Brands: Manohar, Safal's Red Chandan, Hari Darshan, Kashi, Spiritual
- Demand for both dry and wet tika types

Attar / Roll-On Perfumes

- Brands: Shashi, D Shankar, Mauli, Shrivardhan, Orkay, Balaji

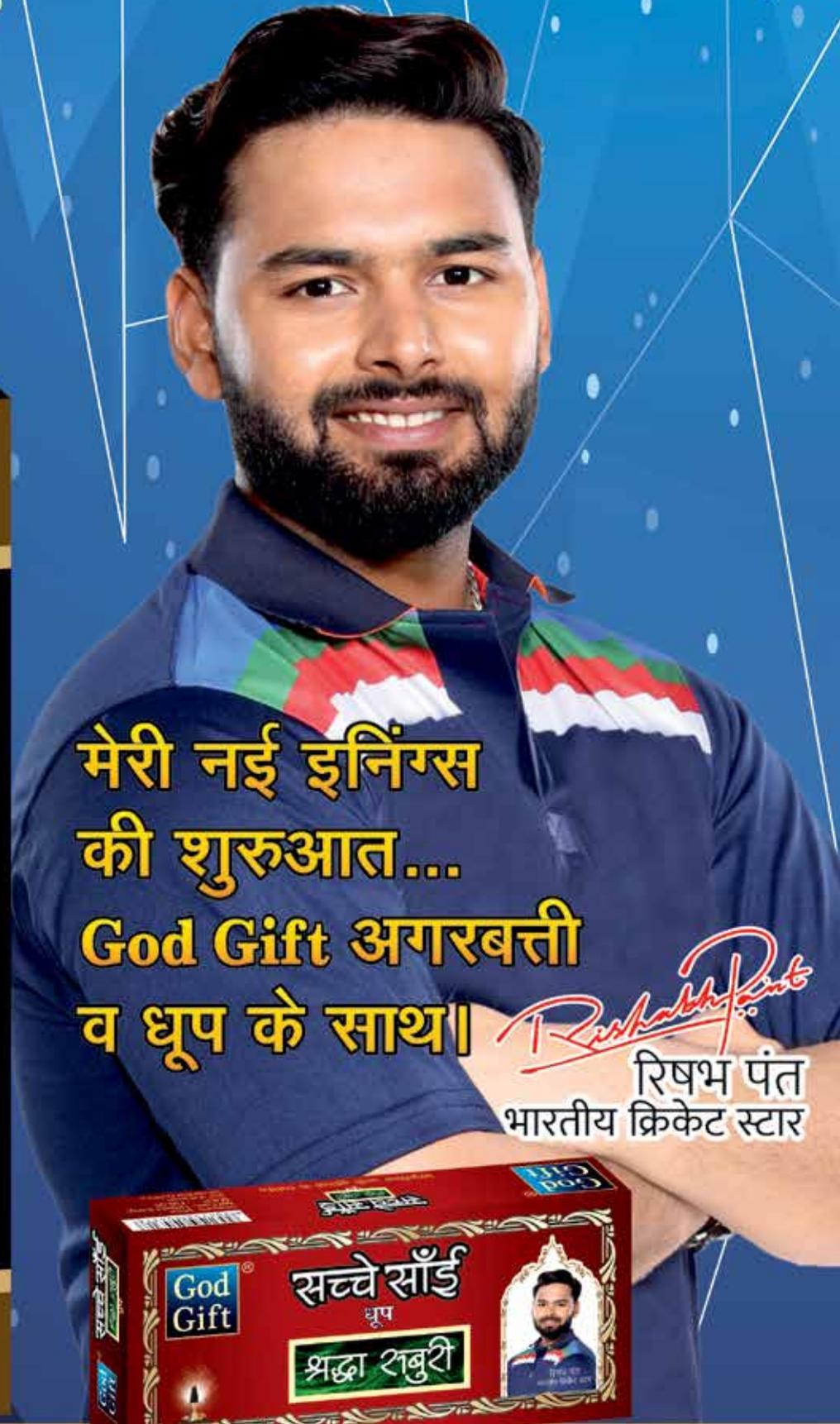
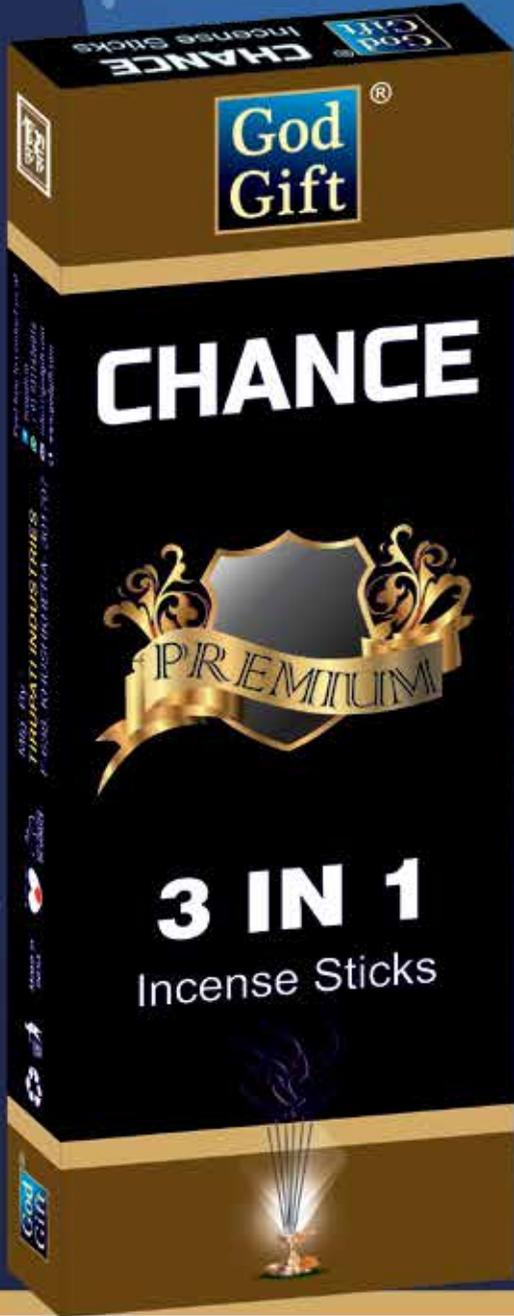
Monthly Retail Consumer Buying

- High brand awareness: Thanks to exclusive showrooms and retail stores, 7 out of 10 customers buy by brand name.
- On average, a customer spends at least ₹500/month, and during festive seasons, this can exceed ₹1,000 per customer.

Distribution Network

- Incense and dhoop products are sold at over 3,000 retail counters within a 100 km radius of the district.
- Highest sales occur through supermarkets, Big Bazaar, malls, general stores, and paan shops. ■

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

Nagpur, Ahmedabad, Pune, and Indore Brands Now Dominate the Market: **Rajesh Suratwala**



In Nanded, R.K. Suratwala Agency is a well-known name in incense distribution. Speaking to Sugandh India, Rajesh Jayanti Suratwala, head of the agency, said that there was a time when Bengaluru's incense brands dominated the market due to their strong reputation for quality. However, since 2000, the trade has seen rapid changes. With the arrival of poly packs, Nagpur brands rose to prominence. This was followed by brands from Indore and Gujarat, offering products that were both high in quality and affordable for customers. As a result, leading brands from Bengaluru suffered a major setback, and now companies from Nagpur, Pune, Indore, and Ahmedabad are performing much better, while Bengaluru has fallen behind.



25+ Jar Products



MARKETED BY-
SHREE SADGURU SUGANDHALAYA
 K-43, M.I.D.C., Hingna Road, Nagpur (MH) 440016
 9960237317 | 7447243650

indianagarbatti.com | care@thakralgroup.in

I

n response to a question, he mentioned that Big Safari entered the market in 1995–96 and continues to be at the top. Brands like Balaji, Parimal Mandir, and HEM Corporation still sell well, but competition has significantly increased compared to earlier times.

He shared that their firm holds agencies for about 20 major companies and supplies products to around 400 retail counters within a 100–150 km radius around Nanded, mainly to general and grocery stores.

Rajesh told Sugandh India that his firm began in 1985. Initially, they dealt in incense, cosmetics, and zarda (chewing tobacco), but now they focus solely on incense. Their first agency was Vasu Agarbatti's 3-in-1 product. They then started working with Cycle, and now hold agencies for Balaji, Parimal Mandir, HEM Corporation, BIC, Real Fragrance, Amrutha Aromatic, Shesh Mohan, A S Agarbatti, Shree Agarbatti, Karnataka Fragrance, Shree Jai, Hari Darshan, Sugandhi Dhoop Patna, Big Bell, Dhanlaxmi, Utsav, Alaukik, Vijay from Ahmedabad, and Saba Traders, among others — totaling 20 brands under R.K. Suratwala.

When asked about the future of the incense industry, he said that religious sentiments have increased among people. Entire families now engage in prayer. Earlier, maybe one person would light incense in the home — now, each member performs their own worship. Awareness about religion has increased due to the influence of spiritual leaders. Along with this, competition in the industry has also grown. Incense is a business that can be started with low investment. As it is a cottage industry, the government also offers subsidies.

On the incense market in Nanded, he said that Forest is the best-seller. Other top-performing products include Good Luck's Abhiman, Parivar, Big Safari, Real Total, Balaji, and Cycle. ITC incense is mostly sold through supermarkets. Zipper packs priced at ₹50 and ₹100, as well as jumbo packs, are becoming increasingly popular. Incense is still the primary product, with around 90% of the market, while dhoop accounts for just 10%. Burning issues are more common with dhoop.

In the dhoop category, Zed Black Manthan, Balaji, Bansi, Real, Dev Darshan, and Sacche Sai are top performers. In dry dhoop, Laxmi and Mahalaxmi are popular — their loban fragrance lingers long after burning, making them a customer favorite. In sambrani dhoop, products from Chennai are popular, and there's a good market for loose sambrani cups. Though every company now makes sambrani cups, Vidhān from Jaipur is in high demand.

He noted that one of the biggest issues in the industry is the 2–3 months of pending payments or credit cycle. He said they stock selective brands from each company — not every product sells equally well. Their flagship brand is Big Safari.

He also mentioned that demand for loose incense is increasing, as customers want stronger fragrance at a lower price. This is why medium-range zipper packs priced at ₹10 and ₹50 sell the most. The ₹50 zipper pack holds 30% of the market, ₹10 zipper packs 50%, while premium products make up only 5%. Loose camphor is in high demand as well. Among other strong sellers at his firm are Mangalam and Shree Jai's Raj Kala.

In sandalwood tika and Ashtagandha, Krishna Murari's wet sandalwood is popular. Other sellers include Manohar and Kashi. Regarding attars and roll-ons, he said there are separate shops for those in the area, so they do not deal in them.

He mentioned that, on average, a customer spends ₹300 to ₹400 per month on incense products. Only a few customers buy based on brand name. ■

Rajesh told Sugandh India that his firm began in 1985. Initially, they dealt in incense, cosmetics, and zarda (chewing tobacco), but now they focus solely on incense. Their first agency was Vasu Agarbatti's 3-in-1 product.



DIVINE INDUSTRIES

3, Sy. No. 43, 2nd floor, Room: 2, 4th main road, Madhura Nagar, Main Road, Mudalappa, Naagarahalli, Bengaluru, Karnataka 560072

@divine.industries _   

 Email ID : contactdivineindustries@gmail.com

 Customer Care Number: +91 72593 80988

 Website : www.divine22.in



Divine's

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LEADING WET DHOOP MANUFACTUER IN INDIA
WE ALSO DO JOB WORK

DHOOP WE MANUFACTURE

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



Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

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

© www.himalayadhoo.com © Jalandhar, Punjab India - 144001.

RISING DEMAND for Quality Among Consumers: Dheeraj Jain

Exclusive Agarbatti Showrooms Signal a Bright Future

In a conversation with Sugandh India, Dheeraj Jain, head of Mahavir Agency, said that the market for premium-quality agarbatti (incense sticks) and dhoop products has grown rapidly since 2005. Before that, consumers preferred inexpensive products — agarbatti and dhoop were used merely to light one or two sticks during prayer. But over the past 20 years, consumers have become more aware, and rising incomes among a large section of society have led to increased demand for high-quality products with superior fragrances.



Sugandhi Market, both of which are engaged in trading. The agency was established in 1978, and the firm was registered for trading in 1984. They now work with 78 branded companies from Bengaluru, Mumbai, Gujarat, and other states. His grandfather started the business, which initially focused on loose products. Back then, they worked with two companies: Ganga Products Bengaluru and Big Safari Nagpur. Today, they distribute for 78 companies in Aurangabad, and supply to five or six districts including Jalna, Beed, Parbhani, and Nanded. Their distribution network includes 10 wholesalers and over 500 retailers, plus their own two outlets.

Dheeraj Jain shared that their main products include Ravi Raag, Orkay Fragrance, Oriental, GP Industries Shimoga, OK Camphor, Lohana, and Jayant Mumbai. Other brands include Neev International, Rathnam, Garima, Shri Dhan, Siddhi, Good Luck, Manohar, and Harsha Essence.

When asked about their supply chain, he explained that they mainly supply to general stores and supermarkets. Sellers of organic products also source handmade agarbattis from them. Products priced at ₹60–₹70 (MRP) in the economy and premium range are popular. The best-selling regular product is the ₹50 zipper pack, followed by the ₹10 pack. Since the ₹10 pack has fewer sticks, most customers now prefer the ₹50 monthly pack due to the larger quantity.

The top-selling brands in the area include Cycle, Zed Black, Lohana

Consumers now understand the difference between handmade and machine-made agarbatti. They consider aroma products and masala agarbattis superior to ordinary scented sticks. This awareness is a major reason why the agarbatti and dhoop industry is growing rapidly — and will likely continue to grow. Consequently, most branded companies are focusing more on manufacturing high-quality products. He mentioned that the importance of agarbatti trade has grown so much that exclusive showrooms started opening around 2015. His agency, originally a wholesale operation, now also has two retail outlets.

Speaking to Sugandh India, Mr. Jain explained that Mahavir Agency operates two firms: Mahavir Sugandhalay and Mahavir



(Ahmedabad), Ravi Raag, Rocket, and Big Safari. ITC also has its own share of the market.

He noted that in Aurangabad, incense sticks account for more than 70% of the market, with dhoop at 30%. But in their firm, the split is 60% incense and 40% dhoop. Around 90% of the dhoop in Aurangabad is wet, while only 10% is dry stick, mainly due to mosquito and fly issues. Quality in dhoop has improved, and now most premium wet dhoop emits white smoke, making it suitable for indoor use. Among dhoops, Ravi Raag, Hari Darshan, and Zed Black priced between ₹20 and ₹30 are popular.

They mainly sell products in the ₹40, ₹60, and ₹120 MRP range. Premium offerings from BIC and Balaji are in demand. In dry dhoop, jar packs priced at ₹50–₹80 containing 30 sticks sell well. During festive seasons, premium products with 10–15 sticks in the ₹100 range are popular. In wet dhoop, Ravi Raag has premium products priced above ₹100, and even packs worth ₹300. In dry sticks, Zed Black, Lohana, and premium products from Shridhan, Oriental, and Orkay are best-sellers.

Regarding Aurangabad's market trends, he shared that in the ₹10 to ₹50 pack range, brands from Ahmedabad and Nagpur dominate. Bengaluru still leads in the premium quality segment. Loose incense doesn't sell much here. On average, a customer spends about ₹500 per month on prayer-related products. However, premium customers buy between ₹5,000 to ₹10,000 worth of goods. Premium incense buyers typically purchase packs priced between ₹200 to ₹400. Around 8 or 9 out of 10 customers buy based on brand name, while a few prefer to try new fragrances each time. Young students also prefer different scents as

mood fresheners. When they opened their outlet in a locality a year ago, ₹100 MRP packs barely sold — now even ₹500 to ₹1000 packs sell easily. Customers who used to ask for ₹50 or ₹100 packs have almost disappeared.

He emphasized that consumers in Aurangabad are ready to buy premium products, but retailers and distributors often fail to deliver them. If premium products reach quality-conscious customers, they will certainly buy. This clearly shows that the agarbatti industry is growing steadily.

Mr. Jain also informed Sugandh India that products from Ahmedabad-based companies such as Dhanlaxmi, Siddhi Fragrance, Lohana, Vijay, and Nishan are in demand here. Sambrani sticks are less common. Pandian's Lakshmi Sambrani is popular. Chintan is positioned in the premium range. Sambrani cups have a good market, especially the ones without charcoal. The ₹90 sambrani pack sells well. Charcoal sambrani products sell for ₹30, while non-charcoal ones range from ₹40 to ₹80 and above. Among sambrani brands, Ravi Raag, GT Chennai, and Siva's Lakshmi are popular, but Cycle's Naivedya holds the number one spot with 50% market share and dominates 90% of the sambrani segment. Naivedya has the strongest market presence.

In camphor, Mangalam and OK dominate. Lotus, Saraswati, and 555 are also popular. Bheemseni camphor has a 50% market share. In sandalwood, Manohar and Kashi are preferred for tilak. Hari Darshan is also in demand.

In response to a question, he concluded that the brands that sell best are those that ensure timely supply. ■

**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



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

Tel: 080 - 23121762 Email: aimco2021@gmail.com

Vinodrai O.Mehta: 9448461762 | Mehul V.Mehta: 9886250867 | Rakesh V. Mehta: 9886383839



Aurangabad is a major market for incense sticks: Mohammad Sarfaraz Mohammad Ismail

Shashi Agencies has 3 counters in Aurangabad

The trend of using incense sticks and dhoop is rising across the country, as people of all religions and communities are becoming more devoted to their faith. In Aurangabad especially, the demand for incense remains the highest. Mohammad Sarfaraz Mohammad Ismail, head of Shashi Agency, told Sugandh India in an exclusive conversation that incense still holds over 70% of the market in Aurangabad, while dhoop products make up only 30%

Shashi Agency has been working in the incense industry since 2008. Mr. Ismail's father used to manufacture incense on a small scale. Later, Mr. Ismail started trading incense by taking up an agency, and in 2006–07, he secured a distribution for the brand Rocket. It is a strong brand, and this marked the beginning of their success. Alongside Rocket, they also have agencies for Sacche Sai, Dhanlaxmi, Balaji, and Alaukik, all of which have a widespread supply network across Aurangabad.

In response to a question by Sugandh India, Mr. Ismail explained that while their supply network covers the entire Aurangabad district, they restrict their distribution as per company directives and do not supply to neighboring districts that already have other appointed distributors. Apart from wholesale, they also operate a retail shop in Aurangabad with three counters, where they stock products from almost all major brands including Zed Black and Cycle.

He said Aurangabad has a robust incense market, and the ₹50 zipper packs are the top sellers. In addition, the demand for 400-gram jumbo packs has been rapidly growing over the past year. When asked about customer preferences, Mr. Ismail mentioned that customers often change brands in search of better fragrances, even if they were satisfied with their previous purchase.

On best-selling brands in Aurangabad, Mr. Ismail listed Rocket, Big Safari, Zed Black, Sacche Sai, Cycle, and Balaji as the top performers. He also noted that different

districts have different brand preferences and that even within a single brand, multiple product ranges do well. While incense dominates 70% of the market, dhoop, dry sticks, and sambrani cups make up only 30% of their retail sales. Both wet and dry dhoop varieties are popular. In wet dhoop, Rocket and Sacche Sai's ₹10 packs are best-sellers, available in box packaging. Rocket has introduced box packs at ₹70, with variants like Rose, Magic Scent, and Rich Feel. In wholesale, a zipper pack of wet dhoop costs ₹190 for 16 pieces, which retails at ₹20. There's also a scheme offering 4 extra packs on 12.

Zed Black Manthan also has a strong market. In dry sticks, Rocket and God Gift Sacche Sai are preferred. Balaji's zipper packs, Bakhoor, and Chandan are in good demand, along with BIC's Panchvati. Balaji's thick sticks are popular in the dry segment, and Rocket's jar packaging is also doing well. Brands like Dhanlaxmi and Jai Ganesh from Ahmedabad are also moving in this market.

Mr. Ismail told Sugandh India that Lakshmi is the preferred brand in sambrani sticks, while sambrani cups from all major brands sell well. Camphor also has a good market. Bheemseni camphor in loose form is in high demand. At their counters, products from JJ and VN are more sought after. Among sambrani cups, Pioneer, Sacche Sai, Anubhav, and GT sell the most.

Though they do not stock much roll-on perfume, they do carry D Shankar from Mumbai. In sandalwood tilak, brands like Mouli, Shrivardhan, Hari Darshan, and Manohar perform well. In red sandalwood tilak, Safal sees good demand.

When asked about customer loyalty, Mr. Ismail shared that 9 out of 10 customers buy only what is available in the shop; only a few ask for different brands. In retail, an average customer spends ₹500 to ₹700 per month, and some even purchase products worth thousands. He emphasized that incense is a product that sells all 12 months of the year. Its future is very bright, especially now that most companies are offering high-quality products that customers are increasingly appreciating. ■



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

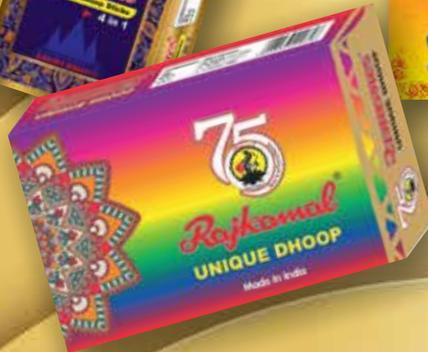
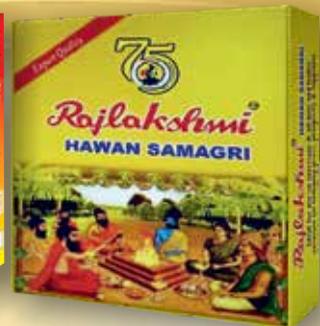
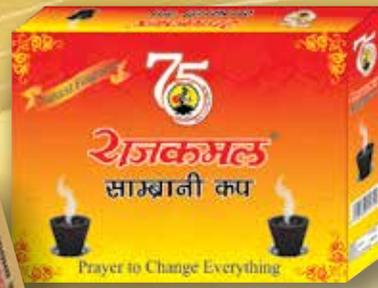
Address - Nagpur, ☎ 9404564929 | 7020835326

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



Rajkamal®

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**®

Zed Black's 3-in-1 Popularly Known as "Dhoni Agarbatti" in Aurangabad

Amit Kothari



The lasting impact of advertising on consumers' hearts and minds is clearly evident in the case of Zed Black's 3-in-1 incense stick. In Maharashtra's Aurangabad, people commonly refer to it as "Dhoni Wali Agarbatti" (Dhoni incense stick) and ask for it by that name in shops. This is because cricketer M.S. Dhoni is the brand ambassador for Zed Black's 3-in-1 incense stick. While film star Hrithik Roshan is the brand ambassador for Zed Black's "Manthan" dhoop, consumers typically recognize and purchase it simply as "Manthan."

I

n a conversation with Sugandh India, Amit Kothari, head of Rajasthan Provision Store, said that Zed Black's 3-in-1 incense stick is widely known among local consumers as "Dhoni Wali Agarbatti," and that's how customers usually ask for it. Although Rajasthan

Provision Store is primarily a grocery store in Aurangabad, it also handles Zed Black's incense distribution throughout the city. The firm distributes only Zed Black products in the incense category.

Amit Kothari shared with Sugandh India that he has been working with the Zed Black brand for the past 15 years. His primary business is groceries, but he got the Zed Black agency through Hasti Sugandhi, the super stockist in Jalgaon. He stated that Zed Black is a top-quality, best-in-class product with a loyal customer base, which has made marketing it very smooth. The company also has a strong supply network. Rajasthan Provision exclusively handles the distribution of Zed Black products, and their supply comes from the Jalgaon depot.

Mr. Kothari mentioned that they supply Zed Black products to around 2,000 counters within a 25-kilometer radius of the urban area. All product ranges under the Zed Black brand are of excellent quality, and the sales are further boosted by the company's attractive promotional schemes. The ₹10 and ₹60 zipper incense pouches, along with Manthan dhoop, are the best-selling products. Zed Black's incense sticks and dhoop have almost equal market share.

“

Mr. Kothari mentioned that they supply Zed Black products to around 2,000 counters within a 25-kilometer radius of the urban area. All product ranges under the Zed Black brand are of excellent quality, and the sales are further boosted by the company's attractive promotional schemes. ”

He added that Zed Black primarily competes with Cycle, Big Safari, Bharatvasi, and Rocket in the local market. In incense, the 3-in-1 pack is the top performer, while Manthan leads in the dhoop category. Their dry dhoop also sells well. The company offers promotional schemes like 12+4 in dhoop and 24+6 in incense sticks. Bheemseni Kapoor (camphor) is also in high demand.

Speaking about the Aurangabad market, Mr. Kothari observed that branded products sell more compared to loose items. There is also demand for brands like Mangalam and 333. Both loose and branded products are popular. In sandalwood tilak, Manohar and Safal are leading brands. In attar (perfume), Shashi and D. Shankar sell well.

In response to a question, he shared that an average customer typically spends between ₹100 to ₹500 per month at their store. ■

Cycle Brand Leads in Aurangabad: Parag Jain



Parag Sales Corporation is a leading distributor of Cycle Agarbatti Company in Aurangabad. Established in 1986, Parag Sales Corporation has been engaged in the wholesale of consumer products and has held FMCG agency rights for several top companies for decades. Brands like Godrej, Parivar Tea, and Cycle Agarbatti have long been associated with the firm.

In an interview with Sugandh India, Mr. Parag Jain, head of Parag Sales Corporation, shared that the business was started by his father in 1986. At the time, the focus was solely on wholesale of consumer products. Responding to a question, he stated that Cycle is the most popular incense brand in Aurangabad, with its main competitor being Zed Black. Cycle outperforms others due to its superior quality, wide variety, robust distribution network, and dedicated sales team.

Parag Jain mentioned that they supply to around 650 outlets in Aurangabad's old city, including general stores, grocery shops, and paan stalls. He added that Cycle's 3-in-1 is the best-selling product in the market. No other brand can compete with Cycle's box packs, while Zed Black competes only in zipper and pouch packs. He also noted that ITC's

Mangaldeep sells along with groceries and hence isn't a direct competitor.

Cycle's premium products like Sandalwoods are among a dozen high-quality offerings. In addition to Cycle Agarbattis, they also distribute over 25 other products such as dhoop, camphor, and puja oil. The company also has the "Om Shanti" range, which includes camphor, oils, diya, ghee wicks, threads (kalawa), and other puja essentials.

He revealed that the company has divided its products into separate divisions like Good Luck, Sandalam, Parampara, and Rhythm. Cycle's 3-in-1 remains the highest-selling item. Although it is priced at ₹10, customers are now increasingly shifting towards the ₹20 packs. The top-selling price ranges for Cycle products are ₹10, ₹50, and ₹100. The company has also recently launched a bamboo-less 3-in-1 variant, available in zipper packs priced at ₹60, ₹110, ₹15,

and ₹10. Parag Jain attributes Cycle's popularity and strong sales to the trust consumers place in the brand and its quality. He shared that Cycle holds an 80% share of the agarbatti market in Aurangabad, while dhoop accounts for the remaining 20%. However, demand for dhoop is steadily rising. Currently, the company's primary focus remains on agarbatti.

Cycle also runs several promotional schemes offering 3–4% discounts and up to 20% margins. Retailers receive 1–2 free packs on the purchase of 2–3 dozen, and there are lucky draw schemes with coupons that offer Cycle products as gifts. Prizes range from flasks to gold coins on purchases worth ₹1,00,000.

In response to a question, he said the incense industry is growing rapidly, and agarbatti remains essential for religious rituals. While people may use perfumes or fragrances for mood enhancement, incense sticks and dhoop remain a necessity for puja.

Highlighting the reasons for Cycle Agarbatti's stronghold, he said the brand has a dedicated network. Daily routes are pre-decided for market visits, and there is excellent coordination between the company team and their own team. Orders are taken daily by the company representative, and delivery is ensured within 24 hours. In contrast, other companies often push unsold stock to retailers, but Cycle delivers only against confirmed orders, ensuring stock doesn't pile up and payments aren't delayed. Most transactions are on a cash basis, or with a 15-day credit period at most. Retailers, therefore, follow company rules, and stock remains fresh.

He concluded by saying that while pricing competition exists in the market, Cycle continues to lead due to its unmatched quality. Whenever the company launches a new product, their marketing team goes all out. For instance, during the launch of their bamboo-less dhoop, the team worked relentlessly, and within six months, the product carved out a solid market presence. ■

सनातन देश की संस्कृति में बना सनातन संस्कृति का अपना ब्राण्ड



स्पेशल
पूजन
सामग्री

अन्य सामग्री

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





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

WHY CHOOSE HRA ESSENTIAL OILS?

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



TRANSFORM YOUR PRODUCTS TODAY!

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



Sandalwood Essential Oil



Cypriol (Nagarmotha) Essential Oil



Lavender Essential Oil



Eucalyptus Essential Oil



Peppermint Essential Oil



Rose Essential Oil



Vetiver Essential Oil



Lemongrass Essential Oil



Citronella Essential Oil

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

For Inquiries
And Collaborations

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

CONTACT US AT

✉ info@hraessentialoil.com

🌐 www.hraessentialoil.com

✉ hareem@hraessentialoil.com

☎ +91 9935327008, 9807307779

Established: 1935



Rajalakshmi
regd No. 2468072

Phoshak[®]

Bamboofless Premium Dhoop Sticks



Try our other Bamboofless Products



BAMBOOFLESS



CHARCOAL FREE



THICK & LONG



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

Ph: 080 41206464

E mail phoshak@yahoo.co.in

61 वर्षों की मसाला अगरबत्ती विरासत: श्री ट्रेडिंग कंपनी की कहानी

हमारी मसाला अगरबत्तियां शुद्ध और बेहतरीन मसालों से बनाई जाती हैं: संजय

बेंगलुरु की श्री ट्रेडिंग कंपनी बीते छह दशकों से पारंपरिक मसाला अगरबत्ती निर्माण की अग्रणी संस्था रही है। 1964 में श्री लक्ष्मी नारायण शेट्टी और श्रीमती प्रभावती द्वारा स्थापित यह कंपनी आज भी शुद्ध मसालों, औषधीय जड़ी-बूटियों और प्राकृतिक सामग्री से बनी हाई क्वालिटी की हैंडमेड अगरबत्तियों के निर्माण के प्रति समर्पित है। ट्रेडिंग से शुरुआत करके, आज श्री ट्रेडिंग न केवल घरेलू बल्कि अंतरराष्ट्रीय बाजार में भी एक जाना-माना नाम बन चुका है। कंपनी ने जहां एक ओर मसाला अगरबत्ती की समृद्ध विरासत को संभाला है, वहीं बंबू-लेस और सुगंधित पाउडर जैसे नवाचारों को भी अपनाया है। सुगंध इंडिया से एक विशेष बातचीत में श्री संजय और तीसरी पीढ़ी के युवा उद्यमी श्री सुहास ने कंपनी की प्रेरणादायक यात्रा, बाजार की समझ और अगरबत्ती उद्योग के भविष्य को लेकर अपने विचार साझा किए।



श्री संजय ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि 1963 में उनके पिता श्री लक्ष्मी नारायण शेट्टी और मां श्रीमती प्रभावती ने अगरबत्ती उद्योग में काम शुरू किया था। 1964 में उन्होंने श्री ट्रेडिंग के नाम से कारोबार की शुरुआत की थी। वह पहले ट्रेडिंग में आए और फिर जल्द ही उन्होंने मसाला अगरबत्ती बनाना शुरू कर दिया। उन्होंने बताया कि उसके बाद फ्लोरा और सेंटेंड अगरबत्ती में भी कंपनी ने प्रोडक्शन शुरू कर दिया।

श्री ट्रेडिंग कंपनी के लगभग 200 रेंज के प्रोडक्ट्स कर्नाटक के अलावा आंध्र प्रदेश, तमिलनाडु, पश्चिम बंगाल, उड़ीसा, झारखंड और बिहार में लोकप्रिय हैं। घरेलू मार्केट में मसाला और सेंटेंड अगरबत्ती दोनों ही चलते हैं। इसके अलावा बड़े पैमाने पर एक्सपोर्ट भी होता है। श्रीलंका, साउथ अफ्रीका, मॉरीशस, मलेशिया के बाद कंपनी अब ऑस्ट्रेलिया में भी शुरुआत कर रही है। सुगंध इंडिया को श्री संजय ने बताया कि उनके माता-पिता का मसाला अगरबत्ती बनाने का 60 वर्षों

का अनुभव है। मेरे भाई श्री हरीश ने 1985 में इस कारोबार में प्रवेश किया। बड़े पैमाने पर खाने में इस्तेमाल होने वाले मसालों की उपलब्धता संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ज्यादातर हम फसल के मौसम में ही खरीद कर लेते हैं। इसके अलावा असम, श्रीलंका, और मध्य प्रदेश से भी मसालों की खरीद करते हैं। उन्होंने कहा कि मसाला अगरबत्ती पुराने जमाने से चलती रही है। फिर बीच में उसका चलन कुछ कम हो गया। आज फिर मसाला अगरबत्ती का ट्रेंड चल पड़ा है, लेकिन कुछ लोग जो मसाला अगरबत्ती बना रहे हैं। वह उसकी क्वालिटी मेंटेन नहीं कर पाते, यही कारण है कि ज्यादातर लोग सामान्य अगरबत्ती को ही डिप करने के बाद उस पर ऊपर से पाउडर लगा कर मसाला अगरबत्ती बना देते हैं। ऐसे में उसकी क्वालिटी कमजोर हो जाती है।

महंगे मसाले के इस्तेमाल से प्रोडक्ट के रेट काफी बढ़ जाते होंगे। इस सवाल पर उन्होंने कहा कि मसाले जितने महंगे हैं, उसकी तुलना में हमारा प्रोडक्ट उतना महंगा नहीं है। 300 से लेकर 2000 रूपए तक

के प्रोडक्ट्स हम बनाते हैं। उन्होंने बताया कि 1983 में खजाना के नाम से हमने अपना पहला प्रोडक्ट बनाया था, जो महाराष्ट्र में बहुत लोकप्रिय हुआ और मार्केट में लोग हमें खजाना वाला के नाम से ही जानने लगे। इससे पहले हमारे यहां केसर, चंदन और अन्य तरह की सुगंध वाले अगरबत्ती प्रोडक्ट बंडल पैकिंग में बनते थे। वह भी ब्रांडेड ही थे, लेकिन उनकी पैकिंग बंडल में थी। 1990 में हम दोनों भाइयों ने प्रोडक्ट्स की ब्रांडिंग शुरू की और ट्रेडमार्क लिया। इसके अलावा फ्रेगरेंस और केमिकल की ट्रेनिंग ली। आज तीसरी पीढ़ी में मेरे भाई के बेटे सुहास ने ऑस्ट्रेलिया से एमएस किया है और अब वह भी कंपनी में काम देख रहे हैं।

खजाना के अलावा सिद्धि गणेश और जय अम्बे, वैष्णो देवी को समर्पित है। यह सभी मसाला अगरबत्ती हैं। इसके अलावा रीयल कस्तूरी, चमोर, दुर्गा पूजा, गोपी 100, नित्य पूजा, जय अम्बे संदल, महाविष्णु और स्फूर्ति 100 अगरबत्ती जैसे कई अन्य प्रोडक्ट्स भी लॉन्च किए।

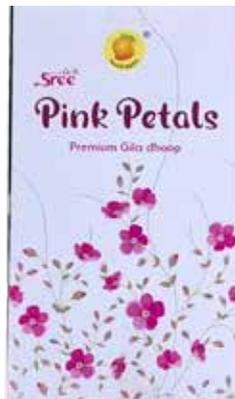
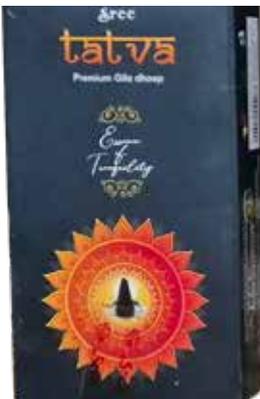
सुगंध इंडिया के एक्सपोर्ट संबंधी एक सवाल के जवाब में श्री संजय ने बताया कि श्रीलंका में हमारा मुरली प्रोडक्ट बहुत चलता है। वहां के लिए हमने अलग ट्रेडमार्क लिया है। इसके अलावा साउथ अफ्रीका, मॉरीशस, मलेशिया और ऑस्ट्रेलिया में भी एक्सपोर्ट होता है। इन सभी जगहों पर अलग प्रोडक्ट्स भेजे जाते हैं, क्योंकि वहां की मार्केट अलग है। भारत में 8-9 इंच की अगरबत्ती का चलन है, जबकि वहां 12,16 और 19 इंच की अगरबत्ती लोग चाहते हैं। मलेशिया में कस्तूरी ब्रांड चलता है, जो बेस अगरबत्ती है। कंपनी ने 1995 से एक्सपोर्ट शुरू किया था। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी अगरबत्ती के अलावा बंबू लेस प्रोडक्ट्स और सांब्रानी में भी काम कर रही है। हमारी ड्राई स्टिक 4 से 6 इंच की है और गीली धूप में भी हम प्रीमियम प्रोडक्ट बनाते हैं। यह ₹10 से लेकर 200 रूपए तक की रेंज में संदल, रोज, लैवेंडर, ऊद फ्रेगरेंस में है, जो एक दर्जन 2410 रूपए का है। यह 10 बत्ती का पैकेट है। उन्होंने बताया कि यह पूरी तरह से वैल्यू टु प्रोडक्ट रेंज में आता है और इसको लोग बहुत पसंद कर रहे हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में मसाला अगरबत्ती की कीमत कम करके बेचने वाले कुछ लोग हैं, जो सस्ते रॉ मटेरियल का इस्तेमाल करते हैं। इसके लिए वह साधारण बत्ती को डिप करके उस पर पाउडर छिड़क कर मसाला अगरबत्ती कहकर बेचते हैं, जो ग्राहक नहीं जानते वह फ्लोरा अगरबत्ती समझकर खरीदते हैं। इसके विपरित हमारी मसाला अगरबत्ती गरम मसाले और नेचुरल रॉ मटेरियल से हाथों से बनती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले की तुलना में अब हैंड रोल अगरबत्ती का चलन कम हुआ है, लेकिन उसका ट्रेंड फिर लौट रहा है। उन्होंने कहा कि 400 ग्राम के जीपर पैक का चलन तेजी से बढ़ा है, पर उसमें



सुगंध नहीं है। इसलिए मार्केट में अच्छी अगरबत्तियों की मांग बढ़ रही है और हैंड मेड मसाला अगरबत्ती को लोग पसंद कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कुछ लोग अगरबत्ती में घटिया पदार्थों का इस्तेमाल कर रहे हैं। यही कारण है कि अगरबत्ती जलाने को लेकर सवाल उठते हैं कि वह पर्यावरण और मानव स्वास्थ्य के लिए हानिकारक है, लेकिन यदि बेस्ट रॉ मटेरियल से अगरबत्ती बनाई जाए तो वह स्वास्थ्य और पर्यावरण के लिए फायदेमंद है। उन्होंने कहा कि उत्पादकों की आज जिम्मेदारी है कि वह नैतिकता के साथ अच्छे प्रोडक्ट्स दें।

श्री संजय ने सुगंध इंडिया को बताया कि आज देशभर के सभी मार्केट में 30 से 40% मार्केट प्रीमियम उत्पादों की है। उन्होंने कहा है कि शहरों में प्रीमियम रेंज के प्रोडक्ट्स में 50 से लेकर 100 रूपए तक





की कीमत वाले प्रोडक्ट आते हैं। हाई प्रीमियम की मार्केट 5% है। उन्होंने कहा कि बंबू लेस और सांब्रानी कप का ट्रेड बढ़ा है। उसको देखते हुए हमने भी सुगंध पाउडर बनाया है। इसे एक कोन सांचे में भरकर जलाते हैं। इसमें हम कोयला या बंबू पाउडर का इस्तेमाल नहीं करते और दक्षिण भारत में यह बहुत लोकप्रिय है। अब पैन इंडिया इसकी सप्लाई शुरू की गई है।

मार्केट में नए फ्रेगरेंस के चलन संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि सुगंध में मसालों और फ्रूट नोट्स का चलन बढ़ रहा है। बंबू लेस में कई तरह के प्रयोग हो रहे हैं। मसाला हैड रोल अगरबत्ती की तरह हम बंबू लेस में भी मसाला बत्ती पर रिसर्च कर रहे हैं, जो पूरा हो गया है और एक दो माह में उसे लॉन्च करने वाले हैं। उन्होंने कहा कि बंबू लेस मसाला अगरबत्ती के प्रोडक्शन में मशीन और हैड मेड दोनों का ही 50- 50% इस्तेमाल होगा।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि उद्योग में क्या चुनौतियां हैं। उन्होंने कहा कि क्वालिटी प्रोडक्ट्स ग्राहक इस्तेमाल करें, इसके लिए जागरूकता की जरूरत है। उन्होंने कहा कि यह उद्योग बहुत ही साफ सुथरा और पवित्र है, जिसमें मानव स्वास्थ्य और पर्यावरण को लेकर कोई नुकसान नहीं होना चाहिए और ना ही यहां चाइल्ड लेबर का इस्तेमाल हो, हानिकारक केमिकल, एसिड का यूज नहीं होना चाहिए।

तीसरी पीढ़ी के श्री सुहास ने कहा कि हम मसाला और फ्लोरा अगरबत्ती में ज्यादा काम कर रहे हैं। पाउडर अगरबत्ती की लॉन्चिंग करके नए ट्रेड बनाने में लगे हैं। इसके अलावा कंपनी पूजा पाठ की

अन्य सामग्रियों रोल आन, कपूर, तेल पर भी काम कर रही है। ताकि कंपनी की रेंज बढ़े। उन्होंने बताया कि हमारी योजना है कि बंगलुरु में हम अगरबत्ती, धूप, पूजा पाठ सामग्री का बड़ा शोरूम खोलें। यह प्रयोग सफल होने के बाद हम अन्य शहरों में भी उसकी चेन खोलेंगे। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती उद्योग 10% की दर से प्रतिवर्ष बढ़ रहा है। इस उद्योग का इतिहास स्वर्णिम रहा है और भविष्य में भी बेहतर रहेगा। अगरबत्ती की शुरुआत पर एक कहानी बताते हुए उन्होंने कहा कि दक्षिण भारत के कुम्भकोणम के राजा ने एक यज्ञ के दौरान जब चंदन, जड़ी बूटियां और सुगंधित पदार्थों से हवन किया तो उसकी खुशबू से वह बहुत प्रभावित हुआ। उन्होंने अपने मंत्री को आदेश दिया कि इन प्राकृतिक सामग्रियों से कुछ ऐसा बनाएँ जिससे एक आम आदमी भी इस दिव्य सुगंध और अनुभूति का अनुभव कर सके। उस समय उन्होंने सभी प्राकृतिक सामग्रियों को मिलाकर एक लेप बनाया और उसे बाँस की छड़ी पर लपेटा।

उन्होंने कहा कि दक्षिण भारत में आज भी नेचुरल आइडम व रॉ मटेरियल का इस्तेमाल होता है, जबकि ज्यादा मुनाफे के लिए लोग केमिकल का यूज करने लगे हैं। उन्होंने कहा कि घरेलू मार्केट के साथ विदेशों में भी अगरबत्ती का चलन बढ़ रहा है। बुद्ध धर्म के अनुयाई देशों में उसकी मांग तेजी से बढ़ी है। बुद्ध मंदिरों में लोग पूरा पैकेट जलाते हैं। जापान के लोग अच्छी सुगंध की अगरबत्तियों को पसंद करते हैं। इस तरह हमको वैश्विक मार्केट पर ध्यान देना चाहिए। ■



Estd. 2001

GOBLIN

we're about luggage

Bag & Accessories Company

Starting Price From

₹100

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS



CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSENGER BAG



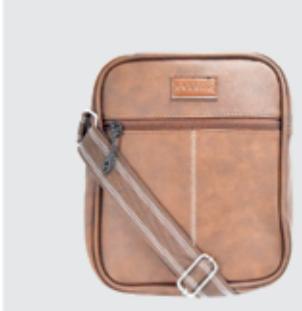
DUFFLE BAG



BACKPACK



SLING BAG



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

GOBLIN INDIA LTD.

CONTACT US : +91 99099 61224 / +91 9879056471

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

E-mail : info@goblinindia.com

www.goblinindia.com

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

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

WE ARE AVAILABLE ON:

[Flipkart](https://www.flipkart.com)

[Jiomart](https://www.jiomart.com)

[amazon](https://www.amazon.com)

तंजोर: सुगंध से प्रेरित गुणवत्ता से परिभाषित

हम मात्रा नहीं, गुणवत्ता की ओर केंद्रित हैं – एस.एम. मुरली

आज के तेजी से बदलते अगरबत्ती उद्योग में, गुणवत्ता और नवाचार उपभोक्ताओं की पसंद के मुख्य आधार बन गए हैं। खरीदार अब केवल सुगंध नहीं, बल्कि एक समग्र अनुभव चाहते हैं, वह भी किफायती दामों में। ऐसे समय में बेंगलुरु स्थित श्री रत्नम अगरबत्ती कंपनी उन गिनी-चुनी कंपनियों में है, जो लगातार इन उम्मीदों पर खरी उतरती है। परंपरा में रची-बसी और आधुनिक मूल्यों से प्रेरित यह कंपनी भारतीय अगरबत्ती बाजार में अपनी अलग पहचान बना चुकी है। सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में प्रसिद्ध तंजोर ब्रांड के निर्माता श्री एस.एम. मुरली ने अपने सफर, दृष्टिकोण और गुणवत्ता के प्रति अटूट प्रतिबद्धता के बारे में जानकारी दी।

श्री मुरली ने बताया कि अगरबत्ती व्यवसाय की शुरुआत उनके दादा जी ने न्यू सरस्वती परफ्यूमरी वर्क्स नाम से की थी। उनके पिता श्री एस.आर. मुद्दु कृष्ण ने 1988 में इस क्षेत्र में कदम रखा, और बाद में उनके बड़े भाई श्री एस.एम. मोहन भी शामिल हुए। जहाँ मोहन जी अनुसंधान एवं विकास, खुशबू निर्माण और गुणवत्ता नियंत्रण को संभालते हैं, वहीं श्री मुरली वित्त, पैकेजिंग, डिज़ाइन, मार्केटिंग, उत्पादन और आपूर्ति श्रृंखला का नेतृत्व करते हैं। दोनों भाई मिलकर कंपनी का संचालन बेहतरीन तरीके से करते हैं।

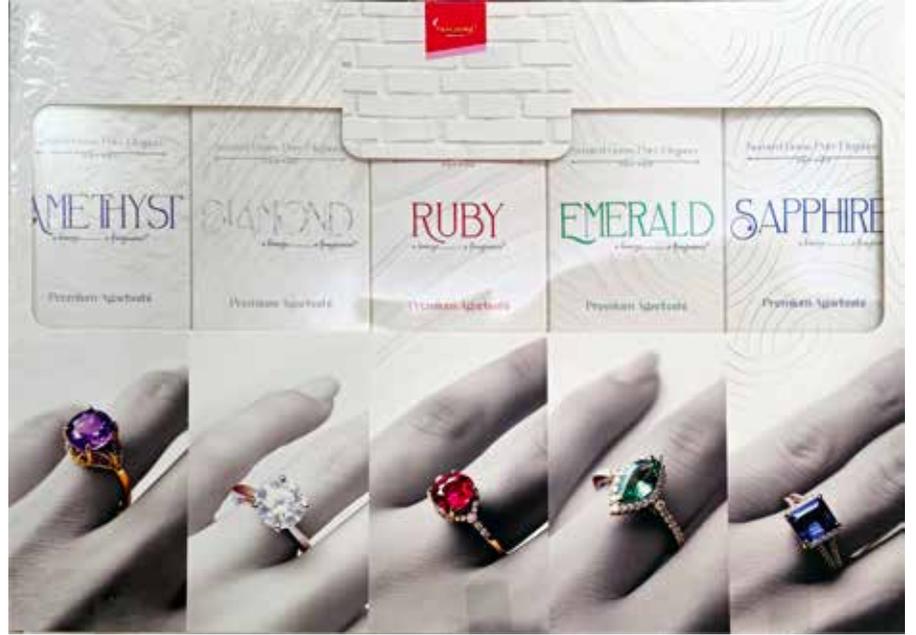
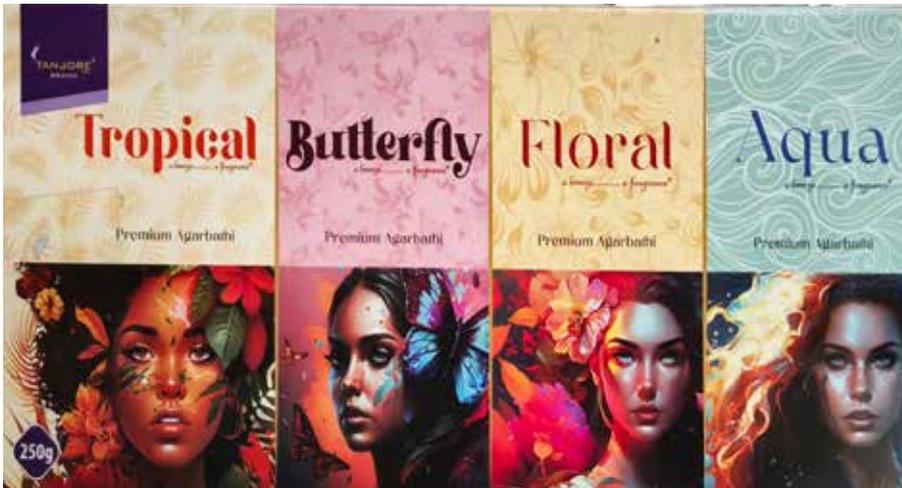




अपनी शुरुआत को याद करते हुए श्री मुरली ने सुगंध इंडिया को बताया कि अगरबत्ती से पहले हमारे संस्थापक ने रेशम उद्योग में दो दशक काम किया। फिर उन्होंने अपने पिता से यह व्यवसाय सीखा और अपने जुनून के चलते इसमें आए। पहले मेरे भाई जुड़े, फिर मैं। आज तंजावुर ब्रांड पूरे देश में पहचान बना चुका है। उन्होंने याद करते हुए

“

आज के ग्राहक शिक्षित और जागरूक हैं, वे सबसे बेहतर ही चुनते हैं।”



कहा कि मेरे पिता ने मेरी दादी के नाम पर 'वासवी' नामक उत्पाद लॉन्च किया, जो बहुत लोकप्रिय हुआ। 1988 में हमने एक छोटी फैक्ट्री से शुरुआत की थी, और 2005 में हम बड़े स्तर पर विस्तार कर पाए।”

उत्पाद की गुणवत्ता बनाए रखने के विषय में उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि बेंगलुरु जैसे शहर में, जहां पहले से ही उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद मिलते हैं, हमारी सबसे बड़ी चुनौती सप्लाय चैन और गुणवत्ता को बनाए रखना है। हम अपने उत्पादों में दिल से मेहनत करते हैं, इसी वजह से ग्राहक हम पर विश्वास करते हैं।

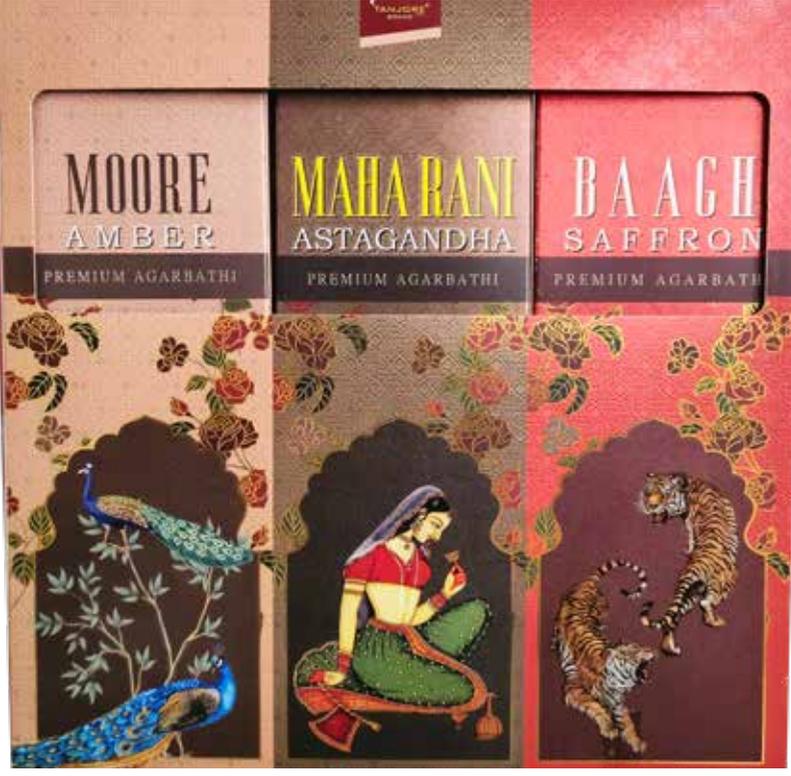
सोशल मीडिया के प्रभाव संबंधी सवाल पर उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि आज का दौर इंस्टाग्राम और डिजिटल मीडिया का है। पहले कहा जाता था कि 'जो दिखता है, वही बिकता है', लेकिन अब ऐसा नहीं है। आज की पीढ़ी - जेन ज़ी - बेहद जागरूक है



और खरीदारी से पहले रिसर्च करती है। पारदर्शिता अनिवार्य है। पैकेजिंग पर हर जानकारी स्पष्ट होनी चाहिए। और केवल वो उत्पाद जो लगातार उच्च गुणवत्ता वाले होते हैं, बार-बार खरीदे जाते हैं।

उन्होंने गर्व से सुगंध इंडिया को बताया कि हम उन गिनी-चुनी कंपनियों में हैं जो बड़े पैमाने पर प्रीमियम अगरबत्ती बनाते हैं। श्री मुरली ने यह भी कहा कि अब अगरबत्ती का उपयोग केवल धार्मिक कार्यों तक सीमित नहीं है। अब अगरबत्ती योग, ध्यान और एयर फ्रेशनर के रूप में भी उपयोग की जाती है। ऐसे कार्यों में केवल प्रीमियम गुणवत्ता वाले उत्पादों की मांग होती है।

उद्योग में नवाचार की संभावनाओं पर उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि प्रीमियम गुणवत्ता सिर्फ खुशबू नहीं, बल्कि नवाचार का भी नाम है। अनोखी सुगंधें, आकर्षक



पैकेजिंग और उच्च मानकों की स्थिरता। हम चाहते हैं कि भारत में हमारा नाम गुणवत्ता का पर्याय बने। वर्तमान में कंपनी की मजबूत उपस्थिति कर्नाटक, पश्चिम बंगाल, आंध्र प्रदेश और असम जैसे राज्यों में है।

उन्होंने बताया कि शुरूआती वर्षों में उनके भाई ने 'बाल गोपाल' नाम से एक प्रीमियम उत्पाद विकसित किया था, जिसे ग्राहकों ने खूब पसंद किया। इसकी सफलता के बाद, उन्होंने तंजोर ब्रांड के अंतर्गत और भी कई प्रीमियम उत्पाद लॉन्च किए। अगरबत्ती के अलावा, कंपनी पूजा सामग्री की एक विस्तृत श्रृंखला बनाती है जैसे: सांबरानी कप्स, धूप स्टिक, पिरामिड कोन,

बिना बांस की अगरबत्ती, दशांग पाउडर, व्हाइट स्टिक, फ्लोरा अगरबत्ती और बेस अगरबत्ती।

अगरबत्ती की कीमत संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की कीमत का कोई तय पैमाना नहीं है। एक अगरबत्ती ₹1 की भी हो सकती है और ₹1 लाख की भी। हम ₹50 से ₹4800 तक के यूनिट में प्रीमियम प्रोडक्ट्स देते हैं।

ग्राहकों की पसंद संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि रूपाली और चंदन फ्लोरा हमारे सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट्स हैं। लेकिन खुशबू की पसंद हर क्षेत्र

और ग्राहक में अलग-अलग होती है। हर प्रोडक्ट की अपनी मांग और पहचान होती है। उन्होंने यह भी माना कि आज की युवा पीढ़ी परंपरा और नवाचार दोनों की सराहना करती है। उन्हें असली खुशबुएँ पसंद हैं और साथ ही सुंदर पैकेजिंग भी। इसी वजह से हर उत्पाद में बेहतरीन देने का प्रयास हमारा लक्ष्य और जुनून है। हम लाभ पर नहीं, अपने ब्रांड को अंतरराष्ट्रीय स्तर तक पहुँचाने पर ध्यान देते हैं उन्होंने बताया। पिछले पांच वर्षों में हमने ब्रांड बिलडिंग पर पूरी ताकत लगाई है और अब हम और भी विस्तार कर रहे हैं।

बाजार की मानसिकता पर उन्होंने बताया कि भारतीय बाजार को अक्सर सस्ता बाजार समझा जाता है, लेकिन यह सही नहीं है। भारत के हर कोने में, उत्तर, दक्षिण, पूर्व, पश्चिम, ग्राहक गुणवत्ता को महत्व देते हैं। हाँ, यहाँ मिड और इकॉनमी सेगमेंट का बड़ा हिस्सा भी है। जैसे-जैसे उपभोक्ताओं की उम्मीदें प्रामाणिकता, पारदर्शिता और प्रीमियम अनुभवों की ओर बढ़ रही हैं, श्री रत्नम अगरबत्ती कंपनी अपने गुणवत्ता और नवाचार के संकल्प के साथ मजबूती से खड़ी है। परंपरा की जड़ों में गहराई और भविष्य की ओर दृष्टि रखने वाले श्री मुरली और उनकी टीम न केवल सुगंध फैला रहे हैं, बल्कि भरोसा, रचनात्मकता और भारतीय कारीगरी को पूरे देश में पहुँचा रहे हैं। ■

“

हम इस बात पर ध्यान नहीं देते कि प्रोडक्ट कितना मुनाफा दे रहा है। हमारा लक्ष्य है ब्रांड को इंटरनेशनल लेवल तक ले जाना। ”



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

ब्रांड न्यूज

प्रभावशाली शुरुआत के साथ बेंगलुरु से उभरा एक नया ब्रांड: बिंदी

इस वर्ष अगरबत्ती उद्योग में एक फ्रेश ब्रांड 'बिंदी' ने प्रवेश किया है। बेंगलुरु का यह ब्रांड भारतीय परंपरा से प्रेरित है लेकिन प्रस्तुतिकरण और परफ्यूम में पूरी तरह आधुनिक है।

बिंदी ने अब तक 40-50 आकर्षक प्रोडक्ट पेश किए हैं जिनमें डिजाइन, पैकेजिंग और खुशबू का आधुनिक तालमेल नजर आता है। इसकी परिकल्पना एक आम अगरबत्ती ब्रांड के रूप में नहीं, बल्कि एक लाइफस्टाइल खुशबू ब्रांड के रूप में की गई है।

अगरबत्ती की राजधानी बेंगलुरु से निकलकर बिंदी जल्द ही बाजार में अपनी खास पहचान बनाने को तैयार है। ■



आरकेटी ने लॉन्च की 'केसर कैंडी'

आरकेटी इंसेंसे ने अपने इनोवेटिव सोच के साथ 'केसर कैंडी' नाम से एक नया और अनोखा प्रोडक्ट लॉन्च किया है। पहली नजर में यह एक मजेदार, आकर्षक और प्रीमियम लुक में स्टिक वाली कैंडी की तरह दिखती है लेकिन असल में यह एक अगरबत्ती है। इसमें केसर की शाही खुशबू है जो मन और माहौल दोनों को सुकून देती है।

इसकी सबसे बड़ी खासियत है की यह स्टिक 9 मिलीमीटर मोटी है जो कि सामान्य अगरबत्तियों से 4-5 गुना ज्यादा है, जिससे खुशबू ज्यादा और लंबे समय तक मिलती है। एक स्टिक 45 मिनट तक जलती है। यह 100 ग्राम के जार में आती है जिसकी कीमत ₹90 है। इसका गोल्डन डक्कन वाला री-यूजेबल जार इसे एक खास और गिफ्टिंग फ्रेंडली लुक देता है।

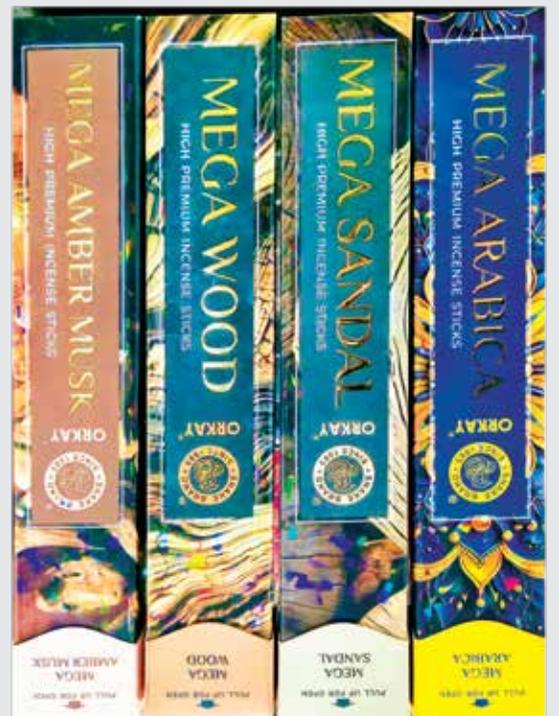
चाहे पूजा हो, मेडिटेशन हो या खुशबू से माहौल को बेहतर बनाना, आरकेटी की केसर कैंडी एक प्रीमियम अनुभव देने वाली अगरबत्ती है जो हर दिन को खास बनाती है। ■

ओरके फ्रेग्रेन्स ने त्योहारी सीजन में लॉन्च की 'मेगा सीरीज' प्रीमियम अगरबत्तियाँ

बेंगलुरु स्थित ओरके फ्रेग्रेन्स - स्के ब्रांड अपने अल्ट्रा लज्जरी अगरबत्ती उत्पादों के लिए मशहूर है, जिनकी कीमत ₹550 (10 स्टिक) से ₹1,00,000 (1 स्टिक) तक जाती है। अब त्योहारों के खास मौके पर कंपनी ने एक शानदार 'मेगा सीरीज' लॉन्च की है, जिसमें शामिल हैं - मेगा एम्बर मस्क, मेगा वुड, मेगा सैंडल, और मेगा अरेबिका।

ये सभी सदाबहार सुगंध हैं जिन्हें ओरके ने और बेहतर बनाया है और खास बॉक्स में प्रेजेंट किया गया है जो इसे और भी प्रीमियम बनाता है। ₹380 में 10 स्टिक वाले ये प्रोडक्ट खासतौर पर उन ग्राहकों के लिए हैं जो लज्जरी, दुर्लभ और गहन खुशबू का अनुभव चाहते हैं।

त्योहारी सीजन में ओरके की यह रेंज एक परफेक्ट गिफ्टिंग ऑप्शन है और ब्रांड की लज्जरी श्रेणी में उसकी मजबूत स्थिति को और अधिक सुदृढ़ करती है। ■



"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

‘पोषक’ ब्रांड ने लॉन्च की धूप स्टिक की नई रेंज



1935 से खुशबू की दुनिया में अपनी पहचान बना चुकी राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स, बंगलुरु ने अब धूप स्टिक की कैटेगरी में कदम रखा है। ‘पोषक’ ब्रांड के साथ-साथ 6 खूबसूरत खुशबुओं- जेस्मिन, चंदन, लैवेंडर, रोज़, ईशा, और रजनीगंधा धूप स्टिक की रेंज लॉन्च की गई है।

सिर्फ 6 महीने में ही यह रेंज खासकर दिल्ली और उत्तर भारत के बाजारों में अच्छी मांग में है। इस कदम के साथ राजलक्ष्मी ने दिखाया है कि पुराने ब्रांड्स भी ट्रेडिंग सेगमेंट्स में सफलतापूर्वक प्रवेश कर सकते हैं। ■

देवदर्शन ने लॉन्च की प्रीमियम गंगाजल रेंज

भारत में 1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी ब्रांड देवदर्शन अब अपनी आध्यात्मिक परंपरा और शुद्धता की विरासत को आगे बढ़ाते हुए देवदर्शन गंगाजल के रूप में एक और पवित्र भेंट लेकर आया है। यह प्रीमियम गंगाजल उत्पाद एक सुविधाजनक 50ml पैक में मात्र ₹35 की किफायती कीमत पर उपलब्ध है। देवदर्शन गंगाजल की सबसे बड़ी विशेषता है इसकी शुद्धता और प्रामाणिकता। इसका संग्रहण प्रक्रिया पूरी तरह से बिना किसी मानवीय स्पर्श के की जाती है, जिससे इसकी आध्यात्मिक ऊर्जा और पवित्रता बनी रहती है। हर बूँद में वही प्राकृतिक शुद्धता और धार्मिक महत्ता समाहित है, जिसकी अपेक्षा भक्तगण अपनी रोजमर्रा की पूजा, धार्मिक अनुष्ठानों और संस्कारों में करते हैं।

शहरी और ग्रामीण दोनों ही क्षेत्रों में उच्च गुणवत्ता वाले पूजा उत्पादों की बढ़ती माँग को ध्यान में रखते हुए, यह नई पेशकश उन आधुनिक भक्तों की अपेक्षाओं पर पूरी तरह खरी उतरती है जो एक भरोसेमंद और सम्मानित ब्रांड से आध्यात्मिक शुद्धता

चाहते हैं। 50ml पैक के अतिरिक्त देवदर्शन गंगाजल के 20ml के पाउच और 1 लीटर की बोतल में भी उपलब्ध है, जिन्हें बाज़ार में पहले से ही अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। चाहे घरेलू पूजा-पाठ हो या बड़े धार्मिक आयोजनों की तैयारी — देवदर्शन हर आवश्यकता के अनुरूप एक उपयुक्त विकल्प प्रस्तुत करता है। यह नई पेशकश वितरकों, रिटेलर्स और पूजा सामग्री व्यापारियों के लिए एक विश्वसनीय और अधिक मांग वाला उत्पाद बनकर उभरने की पूरी क्षमता रखती है। अधिक जानकारी के लिए देखें: www.devdarshandhoop.com. ■



मध्य भारत में सुगंध बिखेर रही देशमुख ब्रांड की 'कास्मो' अगरबत्ती

नागपुर का देशमुख अगरबत्ती ब्रांड, अपनी 85+ विविध प्रोडक्ट रेंज के साथ तेजी से उभरता हुआ नाम बन रहा है। पारंपरिक अगरबत्ती से लेकर मॉडर्न बांस रहित ड्राई स्टिक तक, देशमुख ने सुगंध की दुनिया में अपना एक अलग स्थान बना लिया है। विदर्भ, मुंबई, मध्य प्रदेश और छत्तीसगढ़ में इसकी मजबूत पकड़ बन चुकी है।

22 जनवरी 2024, राम मंदिर प्राण प्रतिष्ठा के शुभ दिन लॉन्च हुई 'कास्मो' अगरबत्ती ने लॉन्च के साथ ही जबरदस्त बाजार में पकड़ बना ली है। धार्मिक आस्था और आकर्षक खुशबू का मेल इस प्रोडक्ट को खास बनाता है। देशमुख के 7-इन-1 और 5-इन-1 मिक्स अगरबत्तियों के 400 ग्राम जंबो पैक भी थोक बाजारों में खूब बिक रहे हैं।

देशमुख की पैकिंग रेंज में पाउच, ज़िपर, जार और जंबो पैक शामिल हैं, जो इसे रिटेल और होलसेल दोनों के लिए उपयुक्त बनाते हैं। ■



बिग बेल ने त्योहारों के लिए लॉन्च की प्रीमियम अगरबत्ती की एक्सक्लूसिव रेंज

बेंगलुरु की प्रसिद्ध ब्रांड बिग बेल, जिसने कच्चा बेला जैसी हिट अगरबत्ती दी है, अब त्योहारों के मौके पर एक बेहतरीन प्रीमियम रेंज लेकर आई है। इसमें तान्या और चन्दन गोल्ड जैसी बांस रहित डूप स्टिक्स शामिल हैं जिनकी पैकेजिंग और खुशबू दोनों प्रीमियम हैं।

रॉयल चन्दन सीरीज ब्रांड में क्लासिक चंदन की सुगंध को अगरबत्ती और परफ्यूम रोल ऑन फॉर्मेट में प्रस्तुत किया गया है। वहीं ब्लू नाईट एक विशेष लग्जरी अगरबत्ती है जो बिग बेल की सुगंध विशेषज्ञता का परिचय देती है।

यह लॉन्च यह साबित करता है कि बिग बेल केवल नाम से प्रीमियम नहीं, बल्कि अनुभव से भी बेहतरीन है। ■



आइमा एक्सपो 2025 : ट्रडीशनली मॉडर्न - अगरबत्ती उद्योग की सबसे बड़ी अंतरराष्ट्रीय प्रदर्शनी बेंगलुरु में



बेंगलुरु, भारत – आइमा एक्सपो 2025 का आयोजन 6 से 8 नवम्बर 2025 के बीच त्रिपुरा वासिनी, पैलेस ग्राउंड्स, बेंगलुरु में होने जा रहा है। “पारंपरिक रूप से आधुनिक” थीम पर आधारित यह एक्सपो अगरबत्ती उद्योग का अब तक का सबसे बड़ा अंतरराष्ट्रीय सम्मेलन और प्रदर्शनी होगी। इस तीन दिवसीय मेगा इवेंट में 200 से अधिक प्रदर्शक, 500+ स्टॉल्स, और 1,20,000 वर्ग फुट का विशाल एग्ज़िबिशन एरिया होगा, जिसमें 8,000+ विज़िटर्स के आने की संभावना है।

आइमा एक्सपो 2025 में अगरबत्ती उद्योग के प्रमुख खिलाड़ी, परफ्यूमर, निर्माता, वितरक, विक्रेता और अन्य हितधारक एक ही मंच पर जुटेंगे। प्रदर्शनी में नई खुशबुओं, आधुनिक पैकेजिंग, कच्चे माल की विविधता, और तकनीकी नवाचारों का प्रदर्शन किया जाएगा।

इसके साथ ही विशेष रूप से तैयार की गई वर्कशॉप्स, इंडस्ट्री अपडेट्स, और नेटवर्किंग के अनगिनत अवसर प्रतिभागियों को एक नई दिशा प्रदान करेंगे। आइमा एक्सपो 2025 अगरबत्ती उद्योग के भविष्य की एक झलक पेश करेगा — पारंपरिक जड़ों के साथ आधुनिक सोच का संगम। ■

गरिमा फ्रेग्रेन्स ने अपने प्रीमियम सेगमेंट को किया और भी मजबूत

बेंगलुरु की गरिमा फ्रेग्रेन्स कंपनी अगरबत्ती के क्षेत्र में एक मजबूत नाम है। कंपनी अपने खुद के ब्रांड बनाने के साथ साथ अन्य कंपनियों को भी मसाला बत्ती, हैंड मेड और मशीन मेड बत्ती सप्लाय करती है। 200-300 से अधिक प्रोडक्ट्स की रेंज में यह ब्रांड अगरबत्तियाँ, डूप स्टिक्स, अत्तर रोल ऑन आदि बनाती है।

हाल ही में तिजोरी ब्रांड के अंतर्गत वाइट बत्ती रेंज के गोल्डन अंबर, सिटी ऑफ़ जॉय कोलकाता, संध्या आरती, रथ यात्रा और साई पालकी जैसे प्रोडक्ट्स बाजार में शानदार प्रदर्शन कर रहे हैं।

कंपनी के उत्पाद ₹175 प्रति किलो से ₹6500 प्रति किलो तक की रेंज में है, जिससे यह मिड से लेकर प्रीमियम सेगमेंट तक को कवर करती है।

इसके अलावा, उड़ान और हाई क्लास जैसे ज़िपर पैक, रेनड्रॉप्स (₹ 175 में 10 बत्ती) और निपुण (₹ 350 में 20 बत्ती) जैसी हाई-एंड अगरबत्तियाँ और अत्तर रेंज इसे एक फुल रेंज अगरबत्ती ब्रांड बनाते हैं। ■



डिवाइन इंडस्ट्रीज ने 'वोइला' ब्रांड के साथ किया परफ्यूम मार्केट में प्रवेश

बेंगलुरु की डिवाइन इंडस्ट्रीज, जो 300 से अधिक अगरबत्ती प्रोडक्ट्स बना रहा है, अब ट्रेडी परफ्यूम कैटेगरी में भी एंट्री ले चुकी है। नए ब्रांड 'वोइला' के तहत लॉन्च हुई इस रेंज में डिवाइन फ्लोरा, ब्लॉक, फ्रॉस्ट ऑरॉ, सेज नुआर, मार्को, द रॉयल्स, ऊदीवा और पिरामिड बैडी जैसे वैरिएंट्स हैं।

वोइला की पैकेजिंग युवा और फैशनेबल ग्राहकों को ध्यान में रखकर डिजाइन की गई है। इसके फ्रेगरेन्स भी आधुनिक ट्रेन्ड्स के अनुसार चुने गए हैं।

डिवाइन इंडस्ट्रीज पहले से ही महाराष्ट्र, गुजरात, दिल्ली, पंजाब, मध्य प्रदेश और कोलकाता जैसे बाजारों में मजबूत उपस्थिति रखती है — जिससे वोइला को अच्छी शुरुआत मिलने की पूरी संभावना है। ■



मार्केट रिपोर्ट औरंगाबाद मार्केट

महाराष्ट्र के मराठवाड़ा रीजन का सबसे बड़ा नगर औरंगाबाद जिसका आधिकारिक नाम छत्रपति संभाजी नगर भी है अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग का सबसे बड़ा केंद्र बन गया है। अजंता व एलोरा जैसे विश्व विख्यात पर्यटन स्थलों के अलावा यहां सभी धर्मों के ऐतिहासिक मंदिर, इमारतें और किले भी हैं, जिन्हें देखने के लिए प्रतिवर्ष लाखों पर्यटक आते हैं। शिक्षा, कारोबार, कृषि उत्पादों से संबंधित बड़े उद्योग भी हैं। औरंगाबाद अगरबत्ती, धूप व सुगंध उत्पादों की एक बड़ी मार्केट है, जहां से पूरे मराठवाड़ा के कई जिलों तक सप्लाई होती है। इसी कारण यहां बड़े-बड़े सुपर स्टोर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स के अलावा बड़ी कंपनियों के डिपो भी हैं।

बाजार संरचना

- लगभग 90% मार्केट में अगरबत्ती और 10% में सूखी और गीली धूप प्रोडक्ट्स हैं।
- बांस रहित उत्पादों में ड्राई स्टिक, कोन, कप 6% और बाकी गीली धूप है।
- धार्मिक पैटर्न और ग्रामीण इलाकों में ₹10 की पैकिंग वाले प्रोडक्ट्स वॉल्यूम में ज्यादा चलते हैं, लेकिन बड़ी मार्केट ₹50 के जीपर पैक में 100 से 120 ग्राम की है।

उपभोक्ता वर्गीकरण

- औरंगाबाद अगरबत्ती व धूप मार्केट तेजी से बढ़ रही है।
- युवा आबादी का नए फ्रेगरेंस पर ज्यादा जोर।
- सस्ती रेंज में रेगुलर मार्केट 10 रुपए और ₹50 वाले प्रोडक्ट की है।
- इकोनॉमी में 200 ग्राम, 300 ग्राम और 400 ग्राम का जंबो पैक ₹100 की एमआरपी में तेजी से बढ़ रहा है। यह मंथली पैक है, जो घर और दुकानों पर इस्तेमाल होता है।
- प्रीमियम रेंज की 40% मार्केट, जो ₹100 या उससे अधिक कीमत से शुरू होती है। त्योहारों के समय इसमें और वृद्धि होती है।

बाहर के प्रोडक्ट्स का चलन ज्यादा

- पुणे, नागपुर, मुंबई की कंपनियों के प्रोडक्ट्स के अलावा बेंगलुरु, अहमदाबाद, इंदौर, राजस्थान, पंजाब, दिल्ली और तमिलनाडु के भी प्रोडक्ट यहां चलते हैं।
- बाहरी प्रोडक्ट्स इकोनामी से लेकर मीडियम और प्रीमियम रेंज तक के हैं।

तेज सुगंध और धुएं वाले प्रोडक्ट्स पसंद

- महाराष्ट्र के सभी रीजन की तरह यहां भी तेज खुशबू ज्यादा पसंद की जाती है।
- धूप में ड्राई स्टिक और गीली धूप दोनों की मांग है।
- गीली धूप इकोनामी और प्रीमियम दोनों रेंज में चलती हैं। मक्खी, मच्छर की वजह से रेहडी-पटरी वाले धुआं देने वाली गीली धूप पसंद करते हैं।
- क्वालिटी वाले प्रोडक्ट्स में सफेद धुएं वाली धूप घरों में भी चलती है।

अगरबत्ती के प्रमुख ब्रांड

- बिग सफारी, उत्सव, रियल, ओसवाल, मनोहर, बालाजी, बीआईसी, अलौकिक, साइकिल, जेड ब्लैक, परिमल मंदिर, मनोहर, गुड लक, सत्या, मिस्बाह, आनंद अगरबत्ती मुंबई, रॉकेट, पद्मिनी, अहमदाबाद का लोहाना, रवि राग, धनलक्ष्मी, सिद्धि फ्रेगरेंस, निशान, विजय, सच्चे साईं, देव दर्शन, फर्स्ट चॉइस, वीएना, सफल, जे बी प्रोडक्ट, एस ओसवाल, श्री योगी सुगंधी, श्रीजय, ओरके, तिजोरी, वी.जय, डिवाइन, एशियन,

जीपी, लक्ष्मी, श्रीधन, ओरिएंटल, ओम, रथनाम, बिमल, निराली

धूप

- बालाजी, फॉरेस्ट, रियल, निसान, कृष्ण कला, जेड ब्लैक, मंथन, तापसी, देव दर्शन, उत्सव, सच्चे साईं और हरि दर्शन।
- सुखी धूप में चेन्नई का पांड्या, रियल, उत्सव, बिग सफारी, अहमदाबाद का श्री योगी, ओसवाल, गुड लक का चिंतन, नागपुर का श्रीजे, साइकिल, रवि राग, जीटी चेन्नई, श्वेत, लक्ष्मी, श्रीधन है।
- ड्राई धुप में लगभग सभी अगरबत्ती कंपनियों के उत्पाद आते हैं
- धूप की मार्केट रेंज- 10, 20 और 30 रुपए के पैक और चारकोल फ्री वाले प्रोडक्ट्स 40, 60, 80 रुपए।

सांब्रानी कप

- साइकिल का नैवेद्य, बालाजी, मनोहर, गुड लक, निखिल, पांडियन, लक्ष्मी, रवि राज, अनुभव, रियल फ्रेगरेंस, सत्या, श्रीधन, डेल्टा का संप्रदायम्, राकेट।
- सांब्रानी की कीमत- 40, 60, 80 और 90 रुपए।

कपूर के प्रमुख ब्रांड

- मंगलम, सरस्वती, ओके कपूर, लोटस, 555, मंगलम, 333, वीएन, श्रीजय,।
- कपूर की ब्रांडेड और लूज दोनो की मार्केट।

चंदन टीका

- मनोहर, सफल का लाल चंदन, हरि दर्शन, काशी, स्पिरिचुअल
- सुखे और गीले दोनों टीकों की मांग।

इत्र-रोल ऑन

- शशि, डी शंकर, मौली, श्रीवर्धन, ओरके, बालाजी,।

रिटेल ग्राहक की मासिक खरीद

- ब्रांड अवेयरनेस काफी है। एक्सक्लूसिव शोरूम और रिटेल शॉप के कारण 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं।
- औसतन एक ग्राहक कम से कम 500 रुपए की प्रतिमाह खरीदारी करता है। त्योहारों के सीजन में यह 1000 रुपए और उससे भी अधिक प्रति ग्राहक हो जाता है।

वितरण नेटवर्क

- धूप-बत्ती प्रोडक्ट्स जिले के 100 किलोमीटर के दायरे में 3000 से अधिक रिटेल काउंटेर्स पर बिकते हैं।
- सुपर मार्केट, बिग बाजार, मॉल, जनरल स्टोर्स और पान की दुकानों पर सर्वाधिक बिक्री। ■

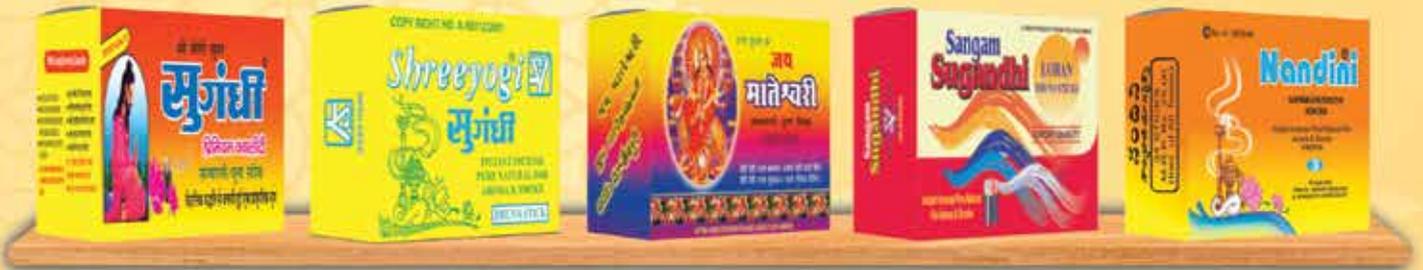
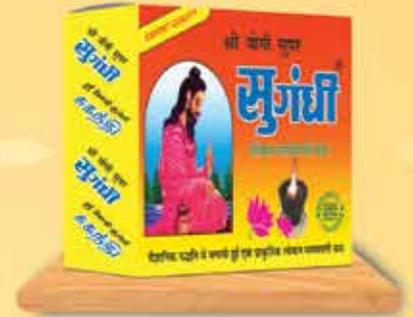


SHREE YOGI SUPER [®] Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhooop Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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



MSM.ONLINE

NAYA BHARAT

WHERE BUSINESS MEETS CONVENIENCE

INDIA'S UNIQUE CLOSED COMMUNITY B2B ONLINE PLATFORM

BRANDS ASSOCIATED WITH US



GIORDANO



KENNETH COLE
NEW YORK



POLICE



ONE-STOP PLATFORM FOR
ALL CORPORATE GIFTING

"AND MANY MORE NATIONAL AND INTERNATIONAL BRANDS"



Mo. +91 95588 65767
support@msm.online
www.msm.online



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

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
Oleo-resins 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



OUR MEMBERSHIPS



मार्केट पर छा गयी हैं नागपुर, अहमदाबाद, पुणे, इंदौर की कंपनियां: राजेश सूरतवाला



नांदेड़ में आरके सूरत वाला एजेंसी, अगरबत्ती उद्योग के डिस्ट्रीब्यूशन में एक बड़ा नाम है। एजेंसी के प्रमुख राजेश जयंती सूरतवाला ने सुगंध इंडिया को बताया कि एक जमाने में बंगलुरु के अगरबत्ती ब्रांड एकतरफा चलते थे, क्योंकि क्वालिटी में उनकी धाक थी, लेकिन वर्ष 2000 से ट्रेड में तेजी से बदलाव शुरू हुआ। पॉली पैक का जमाना आया और नागपुर के ब्रांड छा गए। इसके बाद इंदौर और गुजरात की भी कंपनियां आईं, जिनकी क्वालिटी और रेट दोनों कस्टमर के अनुकूल थे। इस तरह बंगलुरु की ब्रांडेड कंपनियों को बड़ा झटका लगा और अब नागपुर, पुणे, इंदौर और अहमदाबाद की कंपनियां बेहतर कर रही हैं और बंगलुरु पीछे हो गया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सफारी बिग 1995-96 में आया और आज वह टॉप पर है। अभी भी बालाजी, परिमल मंदिर, हेम कॉर्पोरेशन के अगरबत्ती प्रोडक्ट्स काफी चल रहे हैं, लेकिन पहले के मुकाबले अब कम्पटीशन काफी बढ़ गया है। उन्होंने बताया कि फर्म के पास 20 बड़ी कंपनियों की एजेंसी है और वह नांदेड़ में 100-150 किमी के दायरे में लगभग 400 काउंटर तक सप्लाई करते हैं। मुख्यतः जनरल स्टोर व किराना स्टोर पर सप्लाई होती है।

रा

जेश भाई ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनकी फर्म की शुरुआत 1985 से हुई थी। पहले उनके यहां अगरबत्ती, कॉस्मेटिक और जर्दा का भी काम होता

था। अब केवल अगरबत्ती का ही काम है। सबसे पहली एजेंसी वासु अगरबत्ती की 3 इन 1 की मिली थी। इसके बाद साइकिल, का काम शुरू किया और अब बालाजी, परिमल मंदिर, हेम कॉरपोरेशन, बीआईसी, रियल फ्रेगरेंस, अमृता एरोमेटिक, शेष मोहन, ए एस अगरबत्ती, श्री ट्रेडिंग, कर्नाटक फ्रेगरेंस, श्री जय, हरी दर्शन, सुगंधी धूप पटना, बिग बेल, धनलक्ष्मी, उत्सव, अलौकिक, अहमदाबाद की विजय, सबा ट्रेडर्स सहित 20 कंपनियों की एजेंसी आरके सूरत वाला फर्म के पास है। अगरबत्ती उद्योग के भविष्य संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि लोगों में धार्मिक भावनाएं बढ़ी हैं। अब पूरा परिवार पूजा करता है। पहले घर में कोई एक व्यक्ति अगरबत्ती जलाता था। अब जितने सदस्य हैं, सभी अलग-अलग पूजा करते हैं। धर्म गुरुओं के प्रचार के कारण धर्म के प्रति जागरूकता बढ़ी है। इसके अलावा उद्योग में कंपटीशन भी बढ़ा है। यह ऐसा उद्योग है, जिसमें कम लागत के साथ कारोबार शुरू किया जा सकता है। कुटीर उद्योग होने के कारण सरकार सब्सिडी देती है।

नांदेड़ में अगरबत्ती की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फॉरैस्ट सबसे अच्छा चलता है। गुड लक का अभिमान, परिवार, बिग सफारी, रियल टोटल, बालाजी, साइकिल सबसे ज्यादा चलते हैं। आईटीसी यहां सुपरमार्केट में ही ज्यादा चलता है। यहां जीपर पैक 50 और ₹100 में तथा जंबो पैक का चलन काफी बढ़ा

है। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती का चलन ज्यादा है, लेकिन अब धूप की भी बिक्री बढ़ रही है। अगरबत्ती की मार्केट अभी 90% है, तो धूप 10% में है। धूप में बर्निंग की समस्या बहुत ज्यादा रहती है। धूप में जेड ब्लैक का मंथन, बालाजी, बंसी, रियल, देव दर्शन और सच्चे साईं का ही ज्यादा चलता है। सुखी धूप में लक्ष्मी, महालक्ष्मी सबसे ज्यादा चलती है। उसका लोबान धूप की महक जलने के बाद भी बहुत देर तक बनी रहती है। इसलिए लोग उसे पसंद करते हैं। सांब्रानी धूप में चेन्नई का चलता है और कप में लूज की काफी अच्छी मार्केट है। वैसे हर कंपनी सांब्रानी कप बना रही है और सभी का बिकता है, लेकिन जयपुर का विधान काफी अच्छा चलता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उद्योग की सबसे बड़ी समस्या यह है कि दो से तीन माह की उधारी बनी रहती है। उन्होंने बताया कि वह सभी कंपनियों के कुछ-कुछ ब्रांड जरूर रखते हैं। हर कंपनी के सारे ब्रांड नहीं चलते, लेकिन हमारा प्रमुख ब्रांड बिग सफारी है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में लूज का चलन बढ़ रहा है और लोग अच्छी खुशबू ज्यादा काड़ी और कम कीमत चाहते हैं। यही कारण है कि मीडियम रेंज में ₹10 और ₹50 वाले जीपर पैक काफी

चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि जीपर का ₹50 वाले की मार्केट 30% है मीडियम में ₹10 वाले की मार्केट 50% है। प्रीमियम प्रोडक्ट केवल 5% ही चलते हैं। उन्होंने बताया कि कपूर लूज में ज्यादा चलता है। वैसे मंगलम, श्रीजय का राज कला उनके यहां ज्यादा चलता है। चंदन टीका अष्टगंधा में कृष्ण मुरारी का गीला चंदन भी हमारे यहां चलता है। इसके अलावा मनोहर और काशी भी है। इत्र और रोल आन संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उसकी यहां कई अलग-अलग दुकानें हैं। इसलिए वह उसका काम नहीं करते। उन्होंने बताया कि औसतन यहां एक ग्राहक 300 से ₹400 की प्रतिमाह अगरबत्ती की खरीद करता है। ब्रांड के नाम से बहुत ही काम ग्राहक खरीदारी करते हैं। ■

जेश भाई ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनकी फर्म की शुरुआत 1985 से हुई थी। पहले उनके यहां अगरबत्ती, कॉस्मेटिक और जर्दा का भी काम होता था। अब केवल अगरबत्ती का ही काम है। सबसे पहली एजेंसी वासु अगरबत्ती की 3 इन 1 की मिली थी।

कंज्यूमर्स में बढ़ रही है क्वालिटी की मांग: धीरज जैन

अगरबत्ती के एक्सक्लूसिव शोरूम खुलना अच्छे भविष्य का संकेत

महावीर एजेंसी के प्रमुख धीरज जैन ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि प्रीमियम क्वालिटी के अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स की मार्केट वर्ष 2005 से तेजी से बढ़ी है। इससे पहले लोग सस्ते प्रोडक्ट्स की मांग करते थे। तब अगरबत्ती और धूप का मतलब सिर्फ पूजा पाठ में एक दो काड़ी बत्ती जला देना भर था, लेकिन बीते 20 वर्षों से उपभोक्ता जागरूक हुए हैं। साथ ही एक बड़े तबके की आमदनी बढ़ी है। इसलिए लोग हाई क्वालिटी के प्रोडक्ट्स और बेहतरीन सुगंध की मांग करने लगे हैं। उपभोक्ता हैंड मेड व मशीन मेड अगरबत्तियों का फर्क जानने लगे हैं। अरोमा प्रोडक्ट्स और मसाला अगरबत्तियों को साधारण सेंटेड बत्ती की तुलना में बेहतर मानते हैं। यही कारण है कि अगरबत्ती-धूप उद्योग तेजी से बढ़ रहा है और भविष्य में भी उसकी मार्केट बढ़ती जानी है। यही कारण है कि अधिकांश ब्रांडेड कंपनियां हाई क्वालिटी प्रोडक्ट्स की मैनुफैक्चरिंग पर ज्यादा फोकस कर रही हैं। उन्होंने कहा कि आज अगरबत्ती ट्रेड का महत्व इतना बढ़ गया है कि लोग 2015 से उसका एक्सक्लूसिव शोरूम खोलने लगे हैं। खुद हमारी एजेंसी थोक का काम करती है, लेकिन अब हमारे भी दो आउटलेट्स हैं।



था। उस समय लूज प्रोडक्ट्स की मार्केट ज्यादा थी। दो कंपनियां गंगा प्रोडक्ट बंगलुरु और बिग सफारी नागपुर का काम करते थे। उन्होंने बताया कि आज उनके पास 78 कंपनियों का औरंगाबाद में डिस्ट्रीब्यूशन है। वह पूरे जिले में सप्लाय के अलावा जालना, बीड, परभणी, नांदेड़ आदि 5-6 जिलों में ऑर्डर मिलने पर सप्लाय करते हैं। उनके सप्लाय नेटवर्क में 10 होलसेलर और 500 से अधिक रिटेलर्स हैं और अपने दो आउटलेट्स हैं।

धीरज जैन ने बताया कि उनके पास रवि राग, ओरके फ्रेगरेंस, ओरिएंटल, जीपी इंडस्ट्रीज शिमोगा, ओके कपूर, लोहाना, जयंत मुंबई का मुख्य रूप से काम है। इसके अलावा नीव इंटरनेशनल, रत्नम, गरिमा, श्री धन, सिद्धि, गुड लक, मनोहर और हर्षा एसेंस का काम है। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि उनके यहां से मुख्य रूप से जनरल स्टोर, सुपर मार्केट में सप्लाय होती है। ऑर्गेनिक प्रोडक्ट्स बेचने वाले भी हमसे हैंड मेड अगरबत्तियां लेते हैं। उन्होंने बताया कि यहां 60 से ₹70 की एमआरपी वाले इकोनामी और प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। रेगुलर में सबसे ज्यादा ₹50 का जीपर चलता है। फिर ₹10 वाला पैक चलता है। ₹10 में अगरबत्ती कम होने के कारण ज्यादातर लोग अब ₹50 वाला मंथली पैक लेते हैं, क्योंकि उसमें ज्यादा काड़ी होती है। उन्होंने कहा कि यहां टॉप में सबसे ज्यादा साइकिल, जेड ब्लैक, अहमदाबाद का लोहाना, रविराग, रॉकेट और बिग सफारी चलता है। आईटीसी की भी अपनी एक मार्केट है।

उन्होंने बताया कि औरंगाबाद में अगरबत्ती की मांग 70% से अधिक है और 30% में धूप चलती है, लेकिन हमारे यहां 60 प्रतिशत अगरबत्ती और

सुगंध इंडिया को श्री जैन ने बताया कि महावीर एजेंसी के तहत दो फर्म हैं। महावीर सुगंधालय और महावीर सुगंधी मार्केट, जो ट्रेडिंग का काम करती हैं। महावीर एजेंसी की स्थापना 1978 में हुई थी और 1984 में ट्रेडिंग के लिए फर्म को रजिस्टर किया गया। उन्होंने बताया कि एजेंसी के पास बंगलुरु, मुंबई, गुजरात, आदि राज्यों की 78 ब्रांडेड कंपनियों का काम है। उन्होंने बताया कि उनके दादाजी ने यह कारोबार शुरू किया



40% धूप चलती है। औरंगाबाद में 90% गीला धूप और ड्राई स्टिक 10% चलती है, क्योंकि मच्छर और मक्खी की वजह से लोग धूप पसंद करते हैं। वैसे भी धूप में क्वालिटी बढ़ी है और ज्यादातर सफेद धुआं वाली प्रीमियम गीली धूप आ गई हैं, जिसे लोग अब घर में भी जलाते हैं। धूप में रवि राग, हरि दर्शन, जेड ब्लैक 20 से 30 रुपए में सबसे ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि हमारे यहां 40, 60 और 120 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। बीआईसी और बालाजी की प्रीमियम में मांग है। सूखी धूप में 50 से 80 रुपए में जार पैक चलता है, जिसमें 30 स्टिक होती हैं। त्योहारों के मौसम में ₹100 की रेंज में 10 से 15 स्टिक वाले प्रोडक्ट भी चलते हैं। गीली धूप प्रीमियम में रवि राग ₹100 से अधिक की कीमत में है। इस रेंज में दो-तीन कंपनियां ही आती हैं। वैसे रवि राग के 300 रुपए का भी पैक है। ड्राई स्टिक में जेड ब्लैक और लोहाना और प्रीमियम में श्रीधन, ओरिएंटल और ओरके का एक्स्ट्रा प्रीमियम चलता है।

औरंगाबाद के मार्केट ट्रेड संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि 10 से लेकर ₹50 के पैक में अहमदाबाद और नागपुर के ब्रांड ज्यादा चलते हैं। बेंगलुरु आज भी प्रीमियम क्वालिटी के रेंज में सबसे ज्यादा चलता है। उन्होंने कहा कि लूज अगरबत्ती का चलन यहां ज्यादा नहीं है। आमतौर पर एक कस्टमर महीने में लगभग ₹500 के पूजा पाठ के सामान खरीदता है। इसके अलावा प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट चाहने वाले कस्टमर 5000 से ₹10000 तक की खरीद करते हैं। प्रीमियम अगरबत्ती के ग्राहक 200 से ₹400 तक के पैक खरीदते हैं। 10 में से 8 या 9 कस्टमर ही ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। वहीं कुछ कस्टमर ऐसे हैं, जो हर बार नए फ्रेग्रेंस के लिए नए प्रोडक्ट ट्राई करते हैं। हमारे यहां युवा बच्चे जो पढ़ाई कर रहे हैं वह भी हर बार

मूड फ्रेशनर के लिए अलग फ्रेग्रेंस पसंद करते हैं। जब हमने साल भर पहले अपना एक आउटलेट खोला था, तब उस इलाके में ₹100 की एमआरपी वाले पैक भी आसानी से नहीं बिकते थे, लेकिन अब 500 से लेकर 1000 रुपए के पैकेट भी आराम से बिक जाते हैं। 50 और ₹100 के पैकेट मांगने वाले आते ही नहीं। उन्होंने कहा कि औरंगाबाद में कंज्यूमर प्रीमियम प्रोडक्ट लेने को तैयार बैठा है, पर दुकानदार और वितरक ही उन तक माल नहीं पहुंचा पाते। क्वालिटी वाले ग्राहकों तक प्रीमियम प्रोडक्ट पहुंचेंगे, तो वह जरूर खरीदेंगे। इस तरह अगरबत्ती उद्योग दिन पर दिन बढ़ रहा है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यहां अहमदाबाद की कंपनियों के भी प्रोडक्ट चलते हैं। धनलक्ष्मी, सिद्धि फ्रेग्रेंस, लोहाना, विजय, निशान सहित कई कंपनियां हैं। सांब्रानी स्टिक का चलन यहां कम है। पांडियन की लक्ष्मी सांब्रानी चलता है। चिंतन प्रीमियम रेंज में है। यहां कप की अच्छी मार्केट है, पर बिना चारकोल वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। सांब्रानी में ₹90 वाला पैक काफी चलता है। चारकोल वाले प्रोडक्ट ₹30 में और बिना चारकोल की रेंज 40, 60 और 80 रुपए या इससे भी ज्यादा है। सांब्रानी के ब्रांड में रवि राग, जीटी चेन्नई, सिवा का लक्ष्मी चलता है, लेकिन साइकिल का नैवेद्य नंबर वन पर है और 50% मार्केट पर कब्जा है। उसकी 90% मार्केट है। नैवेद्य की मार्केट सबसे अच्छी है। कपूर में मंगलम, ओके की मार्केट ज्यादा है। इसके अलावा लोटस, सरस्वती, 555 भी चलते हैं। भीमसेनी 50% मार्केट में चलता है। चंदन में मनोहर चंदन और टीका में काशी व अष्टगंध है। हरी दर्शन भी अच्छा चलता है। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि यहां वही ब्रांड ज्यादा चलते हैं, जिनकी सप्लाई समय पर हो। ■



औरंगाबाद है अगरबत्तियों की बड़ी मार्केट: मोहम्मद सरफराज मोहम्मद इस्माइल

औरंगाबाद में शशि एजेंसी के हैं तीन काउन्टर

अगरबत्ती और धूप का चलन देश भर में बढ़ने लगा है, क्योंकि किसी भी धर्म और संप्रदाय के लोग हों, सब में अपने धर्म के प्रति आस्था बढ़ी है। इसके अलावा औरंगाबाद में अभी भी अगरबत्ती की मांग सबसे ज्यादा है। शशि एजेंसी के प्रमुख मोहम्मद सरफराज मोहम्मद इस्माइल ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि औरंगाबाद में अभी भी 70% से अधिक की मार्केट अगरबत्ती की है। 30% में ही धूप उत्पाद चलते हैं। शशि एजेंसी 2008 से अगरबत्ती उद्योग में काम कर रही है। मो. इस्माइल के पिता अगरबत्ती की छोटे स्तर पर मैनुफैक्चरिंग किया करते थे। श्री इस्माइल ने बताया कि इसके बाद हमने एजेंसी लेकर ट्रेडिंग शुरू की और 2006-7 में ही उनको रॉकेट का काम मिला। रॉकेट एक अच्छा ब्रांड है और हमको भी कामयाबी मिलने लगी। इसके साथ है हमारे पास सच्चे साईं, धनलक्ष्मी, बालाजी, अलौकिक की एजेंसी है, जिनका पूरे औरंगाबाद में सप्लाय नेटवर्क है।

सु

गंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री इस्माइल ने बताया कि उनका पूरे औरंगाबाद जिले में सप्लाई नेटवर्क है, लेकिन कंपनियों द्वारा निर्देशित जिले की

मार्केट तक ही वह सप्लाई करते हैं। अगल-बगल के जिलों के लोग यदि माल मांगते भी हैं तो हम उन्हें नहीं देते, क्योंकि वहां कंपनी ने दूसरे डिस्ट्रीब्यूटर नियुक्त कर रखे हैं। उन्होंने बताया कि थोक के अलावा औरंगाबाद में उनकी रिटेलिंग शॉप भी है। उनके तीन काउंटर हैं। जहां वह लगभग सभी ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट भी रखते हैं, जिनमें जेड ब्लैक, साइकिल आदि बड़े ब्रांड हैं। उन्होंने बताया कि औरंगाबाद में अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है और ₹50 में जीपर पैक सबसे ज्यादा चलता है। इसके अलावा 400 ग्राम के जंबो पैक की मार्केट सालभर से तेजी से बढ़ रही है। ग्राहक के पसंद और मूड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ग्राहक हर बार अच्छा प्रोडक्ट लेने के लिए ब्रांड बदलता रहता है। पिछली बार वह चाहे जितना अच्छा प्रोडक्ट ले गया हो, दूसरी बार खरीदने आता है तो और भी अच्छे की मांग करता है।

श्री इस्माइल ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां की मार्केट में रॉकेट, बिग सफारी, जेड ब्लैक, सच्चे साई, साइकिल, बालाजी सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड हैं। औरंगाबाद की पसंद पर उन्होंने कहा कि हर जिले में अलग-अलग ब्रांड पसंद किए जाते हैं और एक ही ब्रांड के अलग रेंज के प्रोडक्ट चलते हैं। यहां अगरबत्ती की 70% मार्केट है, लेकिन धूप, ड्राई स्टिक, सांब्रानी कप उनके यहां रिटेल काउंटर पर 30% ही बिकते हैं।

सूखी और गीली धूप दोनों ही चलता है। गीली धूप में रॉकेट और सच्चे साई ₹10 में सबसे ज्यादा

बिकते हैं। उन्होंने बताया कि दोनों के बॉक्स पैक हैं। ₹70 में रॉकेट ने बॉक्स पैक निकाला है, जिसमें रोज, मैजिक सेंट, रिच फील आदि कई प्रोडक्ट हैं। थोक में गीली धूप में जीपर पैक 190 रुपए में 16 पीस आता है। रिटेल में ₹20 में बिकता है।

उन्होंने बताया कि 12 पैक पर 4 पैक की स्कीम है। जेड ब्लैक मंथन की भी अच्छी खासी मार्केट है। ड्राई स्टिक में रॉकेट और गॉड गिफ्ट सच्चे साई चलते हैं। बालाजी का जिपर, बखूर और चंदन भी काफी चलता है। बीआईसी के पंचवटी की भी मार्केट है। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक में बालाजी की मोटी स्टिक चलती है। रॉकेट का भी जार पैकिंग चलता है। अहमदाबाद का धनलक्ष्मी और जय गणेश चलते हैं।

सुगंध इंडिया को श्री इस्माइल ने बताया कि सांब्रानी स्टिक में लक्ष्मी चलता है। इसके अलावा सभी कंपनी के कप बिकते हैं। कपूर की यहां अच्छी मार्केट है। लूज में भीमसेनी बहुत चलता है। उनके काउंटर पर जेजे और वीएन की मांग ज्यादा है। उन्होंने कहा कि कप में पायनियर, सच्चे साई, अनुभव और जीटी भी उनके यहां सबसे ज्यादा बिकता है।

उन्होंने बताया कि रोल आन वह ज्यादा नहीं रखते, लेकिन मुंबई का डी शंकर का रखते हैं। चंदन टीका में मौली, श्रीवर्धन, हरि दर्शन और मनोहर चलता है। लाल चंदन टीका में सफल की अच्छी खासी मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां 10 में से 9 ग्राहक ऐसे हैं, जो प्रोडक्ट हमारी दुकान पर होता है वही खरीदते हैं। एकाध ग्राहक ही ऐसे होते हैं, जो अलग ब्रांड मांगते हैं। उन्होंने बताया कि उनके यहां रिटेल में एक ग्राहक प्रतिमाह 500 से ₹700 की खरीद कर लेता है। कुछ ग्राहक ऐसे भी हैं, जो हजारों रुपए की खरीद करते हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती एक ऐसा प्रोडक्ट है, जो 12 महीने बिकता है। इसका भविष्य बहुत उज्ज्वल है, क्योंकि अब अधिकांश कंपनियां क्वालिटी प्रोडक्ट दे रही हैं और ग्राहक उन्हें पसंद कर रहे हैं। ■

धोनी अगरबत्ती के नाम से बिकता है जेड ब्लैक का 3 इन 1:

अमित कोठारी



किसी विज्ञापन का मैसेज उपभोक्ताओं के दिल और दिमाग में कितना मजबूती से बैठ जाता है, इसका बड़ा प्रमाण जेड ब्लैक अगरबत्ती कंपनी के श्री इन वन प्रोडक्ट का है, जिसे महाराष्ट्र के औरंगाबाद में लोग मशहूर क्रिकेटर धोनी के नाम से धोनी वाली अगरबत्ती कह कर दुकान पर मांगते हैं। क्रिकेटर धोनी जेड ब्लैक की श्री इन वन अगरबत्ती के ब्रांड एंबेसडर हैं। हालांकि जेड ब्लैक के धूप मंथन के ब्रांड एंबेसडर फिल्म स्टार रितिक रोशन हैं, लेकिन आमतौर पर उपभोक्ता उसे मंथन के नाम से ही खरीदते हैं।

ए

जस्थान प्रोविजन स्टोर के प्रमुख अमित कोठारी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यहां जेड ब्लैक की 3 इन 1 अगरबत्ती को आम लोग धोनी वाली अगरबत्ती के

नाम से जानते हैं और ग्राहक इसी नाम से उसकी खरीदारी भी करते हैं। औरंगाबाद में राजस्थान प्रोविजन स्टोर किराने का प्रमुख स्टोर है, लेकिन वह पूरे शहरी इलाके में जेड ब्लैक के डिस्ट्रीब्यूशन का काम करता है। फर्म के पास अगरबत्ती में सिर्फ एक कंपनी जेड ब्लैक के ही डिस्ट्रीब्यूशन का काम है।

अमित कोठारी ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह जेड ब्लैक का काम बीते 15 वर्षों से कर रहे हैं। उनका मुख्य काम किराने का है, लेकिन जलगांव के सुपर स्टाकिस्ट हस्ती सुगंधी के जरिए उन्हें जेड ब्लैक की एजेंसी मिली। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक एक टॉप क्वालिटी का बेस्ट प्रोडक्ट है, जिसके अपने खास ग्राहक हैं। इसलिए इसकी मार्केटिंग में भी कभी दिक्कत नहीं आई। साथ ही कंपनी का सप्लाय नेटवर्क भी मजबूत है। उन्होंने बताया कि वह सिर्फ एक मात्र जेड ब्लैक के ही डिस्ट्रीब्यूशन का काम करते हैं। राजस्थान प्रोविजन को जेड ब्लैक की सप्लाय जलगांव डिपो से होती है।

अमित कोठारी ने बताया कि वह पूरे शहरी इलाके में 25 किलोमीटर के दायरे में लगभग 2000 काउंटर तक सप्लाय करते हैं। जेड ब्लैक ब्रांड के सभी रेंज के प्रोडक्ट की क्वालिटी बेस्ट है और उसके साथ ही कंपनी जो स्कीम देती है, उससे भी उसकी बिक्री में तेजी से वृद्धि हो रही है। कंपनी का ₹10 और ₹60 का जीपर अगरबत्ती पाउच और मंथन धूप सबसे ज्यादा चलता है। जेड ब्लैक की अगरबत्ती और धूप की मार्केट लगभग बराबर है। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक का यहां साइकिल, बिग सफारी,

“

अमित कोठारी ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह जेड ब्लैक का काम बीते 15 वर्षों से कर रहे हैं। उनका मुख्य काम किराने का है, लेकिन जलगांव के सुपर स्टाकिस्ट हस्ती सुगंधी के जरिए उन्हें जेड ब्लैक की एजेंसी मिली। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक एक टॉप क्वालिटी का बेस्ट प्रोडक्ट है, जिसके अपने खास ग्राहक हैं। ”

भारतवासी और रॉकेट से मुख्य रूप से कंपटीशन है।

जेड ब्लैक की अगरबत्ती में 3 इन 1 और धूप में मंथन सबसे ज्यादा चलता है। जेड ब्लैक की सूखी धूप भी काफी चलती है। धूप की स्कीम में 12 प्लस 4 और अगरबत्ती में 24 प्लस 6 कंपनी देती है। भीमसेनी कपूर भी काफी चलता है। औरंगाबाद की मार्केट पर उन्होंने कहा कि डिब्बी वाला प्रोडक्ट ज्यादा चलता है। मंगलम और 333 की भी मार्केट है। लूज और ब्रांडेड दोनों की मांग रहती है। चंदन टीका में मनोहर और सफल चलते हैं। इत्र में शशि और डी शंकर चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक प्रतिमाह आम तौर पर 100 से ₹500 तक की खरीदारी करता है। ■

औरंगाबाद में अबल है साइकिल ब्रांड: पराग जैन



पराग सेल्स कॉरपोरेशन औरंगाबाद में साइकिल अगर्बत्ती कंपनी के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर है। पराग सेल्स कॉरपोरेशन की स्थापना 1986 में हुई थी और तब से फर्म के पास कंज्यूमर प्रोडक्ट्स के होलसेल और कई प्रमुख कंपनियों की एफएमजीसी एजेंसी का काम है। गोदरेज, परिवार चाय और साइकिल अगर्बत्ती जैसे नंबर वन ब्रांड का काम फर्म के पास दशकों से है। पराग सेल्स कॉरपोरेशन के प्रमुख श्री पराग जैन ने सुगंध इंडिया को बताया कि 1986 से पिताजी ने कारोबार शुरू किया था। हां उसे समय कंज्यूमर प्रोडक्ट्स की होलसेल का ही काम था। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि औरंगाबाद में साइकिल सबसे लोकप्रिय ब्रांड है और उसका मुख्य मुकाबला सिर्फ जेड ब्लैक से है। साइकिल की हाई क्वालिटी, वैरायटी और डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क व सेल्स टीम के कारण वह सब पर भारी पड़ता है।

पराग जैन ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह औरंगाबाद ओल्ड सिटी के 650 आउटलेट्स पर सप्लाय करते हैं, जिसमें जनरल स्टोर्स, किराना स्टोर्स और पान की दुकानें हैं। उन्होंने कहा कि मार्केट में साइकिल का 3 इन 1 सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड है। साइकिल के बॉक्स पैक से किसी भी दूसरे ब्रांड का कोई मुकाबला नहीं है। सिर्फ जीपर व पाउच में जेड ब्लैक से मुकाबला रहता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इसके अलावा आईटीसी का मंगलदीप किराने के साथ ही चलता है। इसलिए वह हमारे मुकाबले में नहीं है। उन्होंने बताया कि साइकिल का संदल वुड्स जैसे दर्जन भर प्रोडक्ट हाई क्वालिटी के हैं। साइकिल अगर्बत्ती के अलावा वह धूप, कपूर, पूजा आयल सहित 25 से अधिक प्रोडक्ट्स का डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं। उसकी ओम शांति की रेंज है, जिसमें कपूर, आयल, लिया, घी बत्ती, दिया, कलावा जैसे सभी पूजा सामग्री की रेंज वाले प्रोडक्ट हैं।

उन्होंने बताया कि कंपनी ने काफी समय से अपने कई प्रोडक्ट्स के अलग-अलग डिवीजन बना दिए हैं। गुड लक, संदलम, परंपरा, रिदम के डिवीजन अलग हैं। उन्होंने बताया कि साइकिल का श्री इन वन सबसे

ज्यादा चलता है। वह ₹10 में है, लेकिन अब ₹20 की पैकिंग की तरफ ग्राहक ज्यादा जा रहे हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि साइकिल के सबसे ज्यादा बिकने वाले रेंज में ₹10 ₹50 और फिर 100 रूपए वाले प्रोडक्ट बिकते हैं। कंपनी ने हाल ही में बंबू लेस में 3 इन 1 निकाला है, जो क्रमशः 60, 110, 15 और 10 रूपए के जीपर पैक में है। उन्होंने कहा कि साइकिल के सबसे ज्यादा बिक्री होने और लोगों द्वारा पसंद किए जाने की वजह यह है कि उपभोक्ताओं का उस पर और उसकी क्वालिटी पर भरोसा है।

पराग जैन ने बताया कि औरंगाबाद में साइकिल के अगर्बत्ती प्रोडक्ट की 80% मार्केट है और 20% में धूप है। हालांकि अब धूप की मांग लगातार बढ़ रही है। फिलहाल कंपनी का भी फोकस अगर्बत्ती पर ही रहता है। कंपनी कई तरह की स्कीम भी चलाती है। स्कीम तीन से चार प्रतिशत की रहती है और 20% तक की मार्जिन दी जाती है। दो या तीन दर्जन पर एक-दो पैकेट फ्री होते हैं। इसके अलावा लकी ड्रा जैसी स्कीम भी चलती रहती है। रिटेलर के लिए कूपन रहता है। उसमें भी साइकिल के प्रोडक्ट गिफ्ट में रहते हैं। फ्लास्क से लेकर ₹100000 के माल पर गोल्ड कॉइन रहता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगर्बत्ती उद्योग तेजी से बढ़ रहा है और पूजा पाठ में अभी भी अगर्बत्ती का ही इस्तेमाल होता है। मूड

फ्रेशनर के लिए लोग फ्रेगरेंस, इत्र आदि का भी इस्तेमाल करते हैं, लेकिन पूजा में तो अगर्बत्ती-धूप की ही प्रमुख जरूरत रहती है।

साइकिल अगर्बत्ती की सर्वाधिक लोकप्रियता की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि साइकिल का अपना एक नेटवर्क है। प्रतिदिन मार्केट में रूट तय किया जाता है। कंपनी की टीम और हमारी टीम में समन्वय रहता है। हर दिन अलग-अलग मार्केट में लोग जाते हैं। कंपनी का आदमी ऑर्डर लेकर आता है और हम 24 घंटे में उसकी सप्लाय कर देते हैं। इसके विपरीत दूसरी कंपनियां दुकानों पर जबरदस्ती माल भर देती हैं। इसके विपरीत साइकिल ब्रांड दुकानदार के आर्डर पर ही दिया जाता है। इस कारण माल रुकता नहीं और ना ही पेमेंट रुकती है। ज्यादातर भुगतान कैश पर होता है या अधिकतम 15 दिन में भुगतान का नियम है और इस तरह दुकानदार भी कंपनी के नियमों का पालन करते हैं और माल डंप नहीं होता। उन्होंने बताया कि मार्केट में कंपटीशन रेट को लेकर रहता है, लेकिन क्वालिटी में साइकिल नंबर वन है इसलिए वह चलता है। नया प्रोडक्ट कंपनी जब लॉन्च करती है, तो उनकी टीम खुद बहुत एग्रेसिव मार्केटिंग करती है। बंबू लेस धूप कि जब लॉन्चिंग हुई, तो कंपनी की टीम ने जबरदस्त मेहनत की और आज 6 माह में उसकी अपनी बेहतर मार्केट बन गई है। ■



MFG OF DHOOP, AGGARBATI, DRY CONE, DRY STICKS & BAKHOORS

Marketed By
R.P FRAGRANCES

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

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

A first and one of its kind magazine dedicated to Agarbatti industry which along with being informative and useful for industry content wise, also acts as a medium to connect the industry.

- Circulation : Currently 15,000 per month hard copies with an aim to increase to 50,000. Also has a digital version as well.
- Readership : Manufacturers, Perfumers, Raw material suppliers, Agarbatti Distributors and Sellers and Allied industry across india. Average 50,000 monthly readership.
- Content : Brand News, Monthly City/State wise Market survey and reports, Industry News, Interviews and profiling of not just Manufacturers but also wholesalers and dealers. Also raises issues faced by industry like increasing production cost, duplicacy, etc. all possible through our ground level reporting.



POSITION	RATE PER ISSUE	Mechanical Data (w x h) Note : Keep text 5 mm inside
FRONT COVER	60,000	18.5 cm x 23.5cm
BACK COVER	50,000	21 cm x 30 cm
INSIDE COVER FRONT	35,000	21 cm x 30 cm
INSIDE COVER BACK	30,000	21 cm x 30 cm
GATE FOLD	50,000	42 cm x 30 cm
DOUBLE SPREAD	30,000	42 cm x 30 cm
FULL PAGE	15,000	21 cm x 30 cm
HALF PAGE	10,000	18.5 cm x 13.5 cm
QUARTER PAGE	7,000	9 cm x 13.5 cm
VISITING CARD	3,000	9 cm x 5 cm
STRIP	4,000	18.5 cm x 5 cm

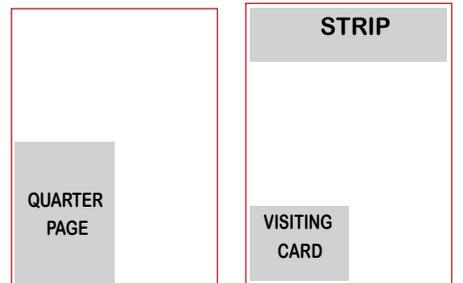
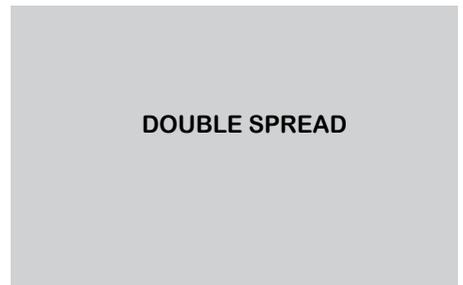
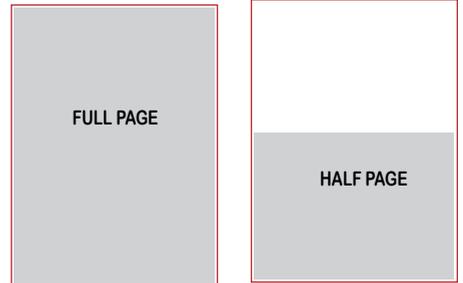
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

GSTIN: 07AAECA3660K1ZN
State Name : Delhi, Code : 07

Bank Details

Bank Name : YES BANK
A/c No. : 070463400000052
IFS Code : YESB0000704
Branch : Noida Sector-62



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

B-117A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P. Extension, New Delhi - 110092, M : +91 7838312431
Email : sugandhindiam@gmail.com | Website: www.sugandhindia.in



Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

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

Tel no: +91 9899881184

www.fragranceofvirtue.com



BAMBOOLESS INCENSE



FLORAL FRAGRANCES

Rose, Jasmine, Lavender, Rajnigandha, Lilly



TRADITIONAL & HERBAL FRAGRANCES

Ashtavinayak, Mahalaxmi, Dwarka, Somnath



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



Gift Box



Mahakumbh Box



Order now on:

Website:

Product Characteristics:

Our Commitment:





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

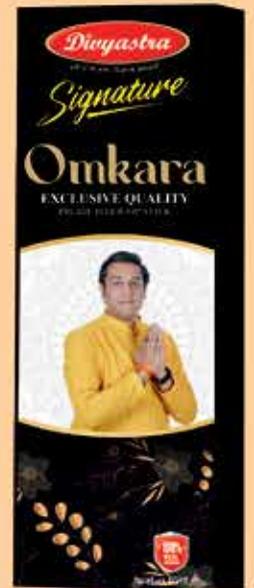
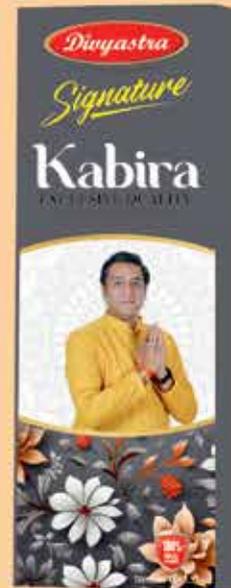
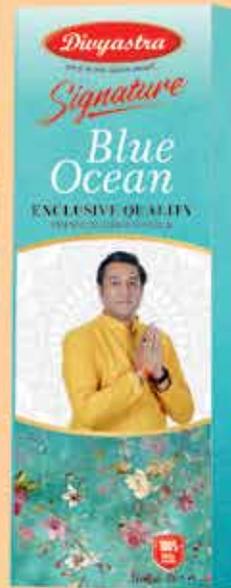
REGD. NO. 891969



प्रार्थना दिल से..



COMING
SOON



BAMBOO LESS

DPB PRODUCTS

Unit 1

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

E-Mail : feedback@divyastra.store

Mfg. By :



Unit 2

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

Website : www.divyastra.store

facebook.com/dpb.divyastra



CALL FOR BUSINESS ENQUIRY :
+91 7228847474

Shop Now

