

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 09 SEPTEMBER-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

57 YEARS TRUST GT GROUP

THE AROMA OF FAITH



तिलक तः प्रभु



Bappa ke Swagat mein, Prarthana aur Sugandh ka Sangam.

For Mothercare & Babycare *Care begins with purity*

Sachee Fragrances creates gentle, safe scents using 100% pure essential oils—perfectly suited for mothercare and babycare products. Designed with care for pregnant women and newborns, our formulations offer soothing comfort and trusted purity. Because when it comes to mothers and babies, only the safest fragrance will do.

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301
E: sales@sacheefragrances.com

T: (0120) 2536111 | 2536222
W: www.sacheefragrances.com



2546643
s.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



INTERNATIONAL FRAGRANCE
ASSOCIATION
IFRA CERTIFIED



अब हर पूजा
होगी विशेष,
जहाँ होगा
हरी दर्शन।



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

"सबसे सस्ता, सबसे अच्छा"

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



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

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

Customer Care : + 91 75758 00978

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

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

 @oceansdeepprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



™ **JYOTI PRODUCTS**

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

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



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

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

**BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA**

DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIAL

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance®



Naya Lakshya - Nai Soch



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...



SILVER SPONSORS



OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



EXHIBITOR KIT



LANYARD



EXHIBITOR GIFT



**SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION**

Instagram @sugandhindia Facebook @SugandhIndiaM LinkedIn Sugandh India Youtube @SugandhIndia

+91 9711766786 • sugandhindiam@gmail.com • www.sugandhindia.in





GROW WITH CHARU

Premium Dhooop Sticks

Net Contents :
100 gram
Jar Pakaging



5 STAR



GO GREEN



SWAMI
SAMARTH



MAULI



ARYAN



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :
91 80 41222660

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

Since 1998

TM



निशानTM
प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती



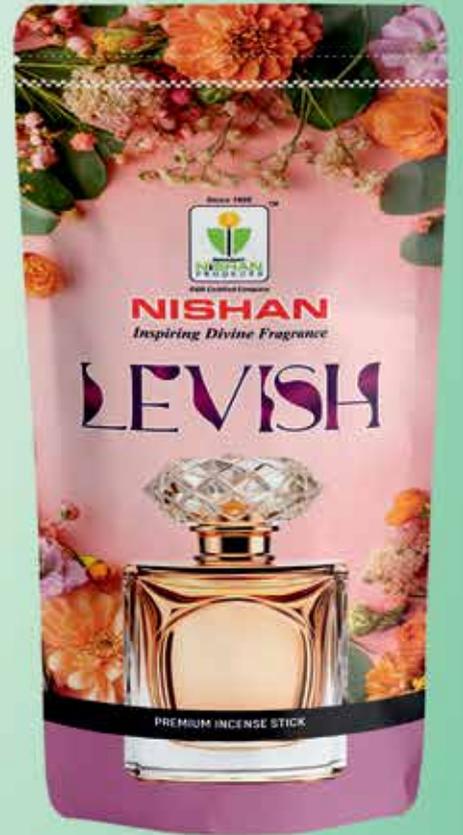
प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

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

Gujarat Agarbatti Industry Unites for a Stronger Tomorrow

The Gujarat Agarbatti Packers & Brand Owners Community (GAPBO) took a defining step towards shaping the future of the incense industry with its landmark meeting held on 19th July 2025 at Hotel Hillock, Ahmedabad. Bringing together 23 leading brand owners and packers, the gathering was not just an exchange of views, but a demonstration of solidarity and foresight. Across six hours of constructive dialogue, members addressed pressing challenges that have long affected the industry—shrinking profit margins, rising labour costs, irregular pricing practices, lengthy credit cycles, and the growing concern of duplication and trademark violations. The conversations, while candid, carried a spirit of collaboration that marked the day as historic for Gujarat's incense sector.

Among the resolutions, effective from October 1, 2025, were crucial measures aimed at restoring balance and discipline to the market. Standardisation of pouch weights, rationalisation of MRPs, and alignment on pricing emerged as key priorities. Members also agreed to strengthen hiring ethics by insisting on No Objection Certificates before employing sales staff, while the creation of a dedicated fraud-alert group promises greater vigilance against defaulting buyers. Equally noteworthy was the commitment to end product duplication, uphold trademarks, and focus on brand-building. In a market where consumers still often ask simply for “agarbatti” without naming a brand, GAPBO's pledge to invest in consumer awareness and brand recall represents a forward-looking vision. What set this meeting apart was the reaffirmation that cooperation, not rivalry, will shape the industry's progress. By reducing over-dependence on schemes and focusing instead on quality, service, and innovation, members are laying the groundwork for sustainable growth.

The GAPBO meet was not merely about business decisions—it was about safeguarding tradition while embracing modern challenges. United in purpose, Gujarat's agarbatti community has signalled that its future will be built on ethics, strength, and collective progress. ■

गुजरात अगर्बत्ती उद्योगः मज़बूत कल के लिए साथ-साथ

गुजरात अगर्बत्ती पैकर्स और ब्रांड ओनर्स कम्युनिटी (GAPBO) ने 19 जुलाई 2025 को अहमदाबाद के होटल हिलॉक में एक बड़ी बैठक आयोजित की। इसमें राज्य के 23 प्रमुख अगर्बत्ती निर्माता और पैकर्स शामिल हुए। यह सिर्फ़ बातचीत का मौका नहीं था, बल्कि एकता और मिलकर आगे बढ़ने का संकल्प था। छह घंटे चली इस बैठक में कई ज़रूरी मुद्दों पर चर्चा हुई—कम होते मुनाफ़े, बढ़ती मज़दूरी, बेतरतीब दाम, लंबे समय तक फंसे रहने वाले भुगतान और नकल व ट्रेडमार्क से जुड़ी समस्याएँ। सभी ने खुलकर अपनी राय रखी और साथ मिलकर हल निकालने का भरोसा दिया।

बैठक में कई फैसले लिए गए, जो 1 अक्टूबर 2025 से लागू होंगे। इनमें 400 ग्राम पाउच का वज़न घटाकर 360 ग्राम करना, दामों में संतुलन लाना और बिक्रीकर्मियों को रखने से पहले नो ऑब्जेक्शन सर्टिफिकेट (NOC) लेना शामिल है। धोखाधड़ी करने वाले खरीदारों से बचने के लिए एक फ़ॉड-अलर्ट ग्रुप बनाने का भी निर्णय हुआ। साथ ही यह तय किया गया कि सभी सदस्य प्रोडक्ट नकल के विरोध में रहेंगे और अपने ब्रांड की पहचान बनाने पर ध्यान देंगे। ऐसे समय में जब उपभोक्ता अक्सर केवल “अगर्बत्ती” मांगते हैं बिना ब्रांड का नाम लिए, GAPBO का उपभोक्ता जागरूकता और ब्रांड रिकॉल पर निवेश का निर्णय दूरदर्शी कदम है। इस बैठक की विशेषता यह रही कि उद्योग की प्रगति का आधार प्रतियोगिता नहीं बल्कि सहयोग होगा। ज़्यादा स्क्रीम देने के बजाय गुणवत्ता, सेवा और ईमानदारी पर ध्यान देकर ही स्थायी विकास संभव है।

GAPBO की यह बैठक सिर्फ़ व्यापार नहीं, बल्कि परंपरा को संभालते हुए नए जमाने की चुनौतियों को अपनाने का वादा थी। गुजरात का अगर्बत्ती उद्योग अब एकजुट होकर मज़बूती, नैतिकता और तरक्की की दिशा में आगे बढ़ने के लिए तैयार है। ■



Shah FrAGRANCE & FlAVOURS



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

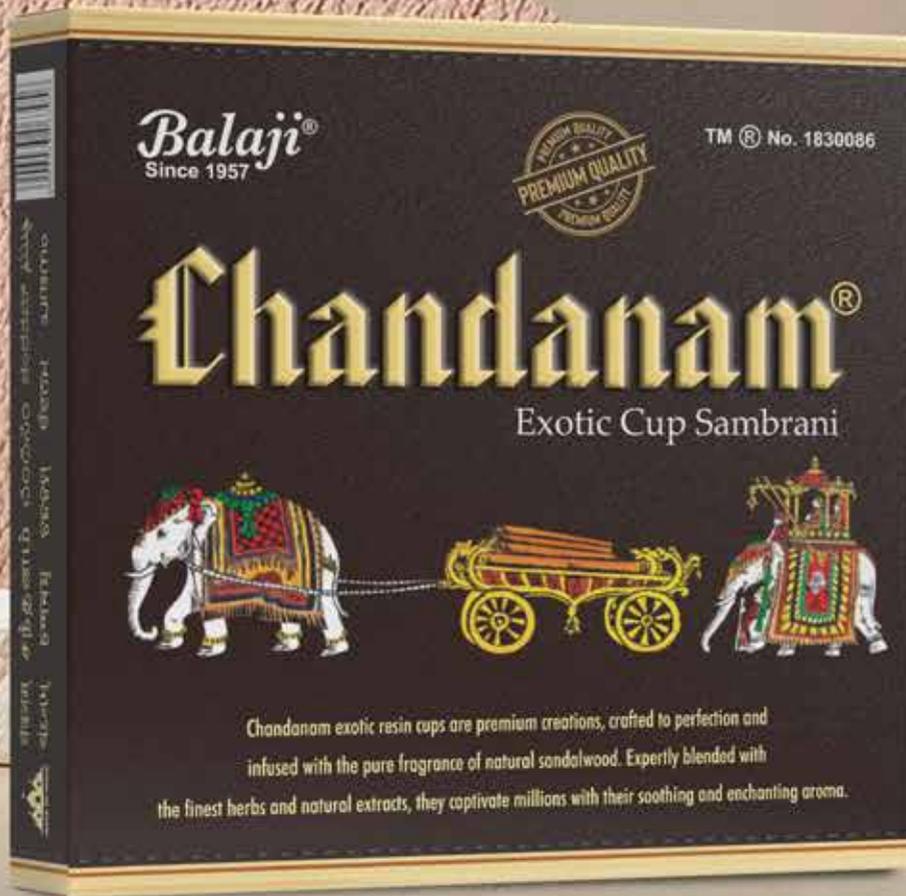
For More Details

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

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

Balaji[®]
Since 1957

NEW LAUNCH



Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914

Email: sales@balajiincense.com

Visit us: www.balajiincense.com

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.

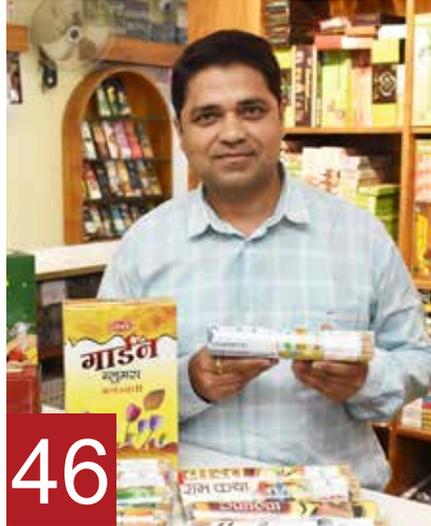
CONT



EVENTS



44



46



50

18 FROM GUJARAT TO ACROSS THE NATION – THE FRAGRANCE OF JB PRODUCTS

24 POWERING GROWTH WITH QUALITY THE SHAH FRAGRANCE SUCCESS STORY

30 GUJARAT AGARBATTI PACKERS & BRAND OWNERS UNITE FOR STRONGER INDUSTRY FUTURE

34 BRAND NEWS

44 BIG SAFARI LISTENS TO US AND VALUES OUR SUGGESTIONS - PRAMOD VAISHNAV, NEW BALAJI AGENCY, NASIK

46 GITE PERFUMERY WORKS A BIG NAME IN NASHIK'S AGARBATTI & FRAGRANCE INDUSTRY FOR DECADES

50 LARGE MARKET FOR AGARBATTI IN NASHIK DUE TO PILGRIMAGE AND TOURISM: JITENDRA SUCHDE

54 LOCAL MANUFACTURERS CONTROL 70% OF NASHIK MARKET: MANOJ AGRAWAL

58 AWARENESS OF QUALITY LEADS CONSUMERS TO PREMIUM PRODUCTS: UJJWALA PATIL

62 NASHIK MARKET REPORT



54



58

NAMOH
INDIYA



**PREMIUM
INCENSE STICKS**



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)



NEW LAUNCH



TWINS

Zero Charcoal - Premium Incense Sticks

BUY 1
GET 1
FREE

FROM GUJARAT TO ACROSS THE NATION – THE FRAGRANCE OF JB PRODUCTS

Incense Industry Has Seen Many Changes in the Last 10 Years: Sumit Patel



The incense and dhoop industry has changed rapidly over the last 10 years. There was a time when manufacturers focused more on margins, but now most producers are concentrating on the quality of their products. Likewise, credit sales had long been a major problem, but manufacturers have now formulated policies for distributors regarding supply, margins, and returns, which has reduced such difficulties. Mr. Sumit Patel of JB Products, Ahmedabad, shared this information in an exclusive conversation with Sugandh India, stating that when he entered the incense and dhoop manufacturing business in 2013, being new, he had very few expectations. But today, when our products have made their mark not only in Gujarat but also in Maharashtra, Rajasthan, Karnataka, Kolkata, Bihar, Jharkhand, Madhya Pradesh, Uttar Pradesh, Punjab, Haryana, Delhi, and Himachal Pradesh, our responsibilities have also increased. He said that a major reason for this is that our products, compared to other companies, are better in both quality and price. Therefore, it can be said that today there is no monopoly left in the incense and dhoop industry.

A

nswering one of Sugandh India's questions, Sumit Patel said that he previously worked in the telecom sector under the name JB Communication. After working for about two years, he felt that he should do something with

real quality, and that's why he decided to enter incense and dhoop production. Initially, they made incense and dhoop without any particular vision, but he kept working hard with the desire to see his products become the best in the market. Regarding the brand name, he explained that JB is named after his father, who is a farmer, while he himself took an interest in business. Today, JB has more than 210 product ranges. He shared that their beginning was quite different—if they could save ₹10,000 a month from production, they considered it an achievement. But now, things have changed. In 2019, they started preparing

to make new and premium-quality products and launched several brands, but just nine months later, the COVID-19 pandemic struck.

Sumit Patel told Sugandh India that, strictly speaking, their best-quality premium products could only truly enter the market after the pandemic, but even so, it was a good start—and they did not stop thereafter, continuing to achieve success. Among JB's most popular and talked-about products are Rose Oudh and Rang Birangi. Under the Rose Oudh name, the company produces incense sticks, dhoop, dry sticks, cones, and sambhrani cups. Additionally, among the company's 210+ product ranges are incense sticks, dhoop, dry sticks, cups, long sticks, and wet dhoop. The company produces products from economy to premium ranges, priced from ₹5 to ₹600 per pack. In response to a question, he said that the ₹5 market is very limited, but they are still present in it. The company's main markets are Gujarat and Rajasthan, followed by Maharashtra and Madhya Pradesh. He mentioned that the company formulates strategies and marketing plans according to each state's market. During peak seasons, they also offer various schemes.





In response to another question, he said that even the largest companies no longer have a monopoly in the incense industry. There is room for everyone in the market—whoever delivers better quality will be welcomed. He stated that in the ₹50 box and zipper pack segment, the quality and price they are offering is unmatched by any other company. That's why, when a customer buys a ₹50 product and finds it better than expected, they feel it's worth the money. Regarding expansion plans, he said they are not entering the FMCG sector yet, nor are they directly exporting. The company's products are sent abroad through other traders. He further shared that they are soon building their supply network in the remaining states of India, as their incense sticks, wet dhoop, dry sticks, cups, and cones are all available from economy to premium ranges—thus, they are on their way to becoming a pan-India brand.

When Sugandh India asked what challenges he faces in the industry, Mr. Patel said that problems exist everywhere, and this industry is no exception—issues of quality, pricing, margins, and credit sales persist. They have managed pricing and quality well, and their products today are better than any other company. Similarly, for credit sales, the company has created a policy and follows it for payments. They do supply goods on credit to dealers and distributors, giving them

margins, but they must return payments on time. They do not force anyone to take goods—only supplying what is requested. If, after selling the goods, payment is not returned, the company stops dealing with them. He added that the company has a return policy for defective goods, but distributors who return goods without valid reasons are not supplied again.

Speaking about the festive season, he said that they have introduced many new products this year as well. In wet dhoop, they have launched jumbo zipper packs, premium masala incense sticks, and long sticks in the new range. They have also introduced a 200-gram jar pack, which no other company has yet launched in this packaging. The dhoop, cone, and stick are all of premium quality, priced at ₹200.

Through hard work, superior quality, and precise marketing strategies, JB Products has built a strong presence not only in Gujarat and Rajasthan but also in many other states across the country. Even amidst challenges, Mr. Sumit Patel's vision and commitment have been instrumental in paving the way toward becoming a pan-India brand. The launch of new and unique products during the festive season is proof of their innovation and dedication to customer satisfaction—elements that will help their business reach even greater heights in the future. ■





J.B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...

ROSE *Oudh*

A gentle touch of serenity
in every moment



J B PRODUCTS

Plot No. 9, Ubkhal G.I.D.C., Visnagar Road-Kukarwada
Dist - Mehsana (Gujarat) 382830

(+91) 93288 66755 info@jbgujarat.com www.jbpgujarat.com

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



Rich Aroma



Forest
Kora Gulab
Premium Wet Dhoop



Made with Love



Crafted by
Artisans



Premium
Quality



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

Powering Growth with Quality The Shah Fragrance Success Story

Punit Shah Scaling Up the Brand with Vision and Strategy



Shah Fragrance has emerged as one of the leading manufacturers of agarbatti and dhoop products in the country. The Shah Fragrance brand currently offers over 300 product varieties and ranges, which include agarbattis, dhoop sticks, 3-inch dhoop, 2-inch cones, sambrani cups, wet dhoop, 5-foot long agarbattis, and fragrance camphor tablets. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr Punit Shah, the head of Shah Fragrance, stated that the company regularly launches new quality products and ranges based on market demand and seasonal festivals. He revealed that Shah Fragrance will launch several new varieties of bamboo-less products soon. “There is a growing demand for bamboo-less products. Although we already have a few in our catalogue, we are expanding the range further,” he said. In addition, the company is introducing new products in categories such as camphor, attar, roll-ons, camphor tablets, and Camphor car fresheners. The Camphor car freshener range currently includes six fragrance variants—Gulab, Chandan, Mogra and Jasmine, among others—used to create a fragrant environment inside vehicles.

M

r Punit Shah told Sugandh India that his grandfather, Khushal Das Shah, started the agarbatti business in 1972, and he and his brother Harsh Shah represents the third generation of the family in this trade. His father and uncle contributed significantly to their business. Earlier, the Shah family was involved in agarbatti trading for several companies based in Bengaluru. However, when Mr Shah took charge, he began manufacturing under their own brand in 2010. In response to a question, he said, “We focus on quality because customer satisfaction is our primary goal. All our products are well-received in the market.”

When asked about the challenges in establishing the Shah Fragrance brand, he said the family offered complete support. “When we started manufacturing, we were already engaged in trading, and people in the market were familiar with us. It helped reduce bottlenecks considerably. Thanks to our trading background—We already had a well-established marketing network.” He further shared that low-cost agarbattis were popular in the past, and when they introduced high-quality products, consumers appreciated them. Responding to another question, he said, “Our Cool Water, Pavitra, and Loban agarbattis are especially popular. There is a growing demand for Zippers and other bamboo-less products, and the company is expanding its range accordingly.”

In response to questions about Shah Fragrance’s marketing strategy, Mr Punit

“

Our Cool Water, Pavitra, and Loban agarbattis are especially popular. There is a growing demand for Zippers and other bamboo-less products, and the company is expanding its range accordingly.”

Shah explained that, as a pan-India brand, their products are available across all states. “Distributors from other states often approach us just by hearing the brand name,” he said. Besides Gujarat, Shah Fragrance products have a strong presence in Maharashtra, Rajasthan, and Madhya Pradesh. He noted that their Loban Dhoop Stick is especially popular in South India, including Karnataka, Andhra Pradesh, Telangana, and Tamil Nadu. Sold under the name Shah Fragrance Loban, this product stands out distinctly from others in the market. “All our products carry the Shah Fragrance name and are named based on their quality and fragrance profile,” he added.

In addition to the domestic market, Shah





Fragrance also exports to Malaysia, Dubai, Mauritius, Australia, Bangladesh and several African countries. Mr Shah revealed that the company has 10 distributors in Ahmedabad alone. Alongside wholesale operations, they run three exclusive retail outlets selling premium, high-quality products under their brand. “Many customers specifically come to these outlets for premium products. They can find the entire product range here, including certain exclusive items not available in the general market,” he said. These retail counters offer agarbattis, dhoop sticks, and a variety of puja items. “We also offer quality puja products from other brands at these outlets,” he added.



In response to a question about the future of the agarbatti industry, Mr Punit Shah said the outlook is optimistic. “There will be more quality products in the future, and the demand will continue to shift towards high-quality offerings,” he stated. Despite rising costs of raw materials and other operational expenses, Shah Fragrance remains committed to quality. “We never compromise on quality. Instead, we manage pricing by slightly reducing the product weight while maintaining quality,” he explained. Speaking about plans, he shared that the company has acquired a 10,000-square-yard full-scale manufacturing unit for all kinds of incense products. “We have installed state-of-the-art machinery. With everything now produced in-house, we can reduce costs and maintain strict quality control,” he said. He added that in-house production also enables the company to respond quickly to market demand and ensure a timely supply of products. ■





Shah™

 FRAGRANCES

 Beyond faith

FAITH in

 the **AIR**

 Agarbatti &

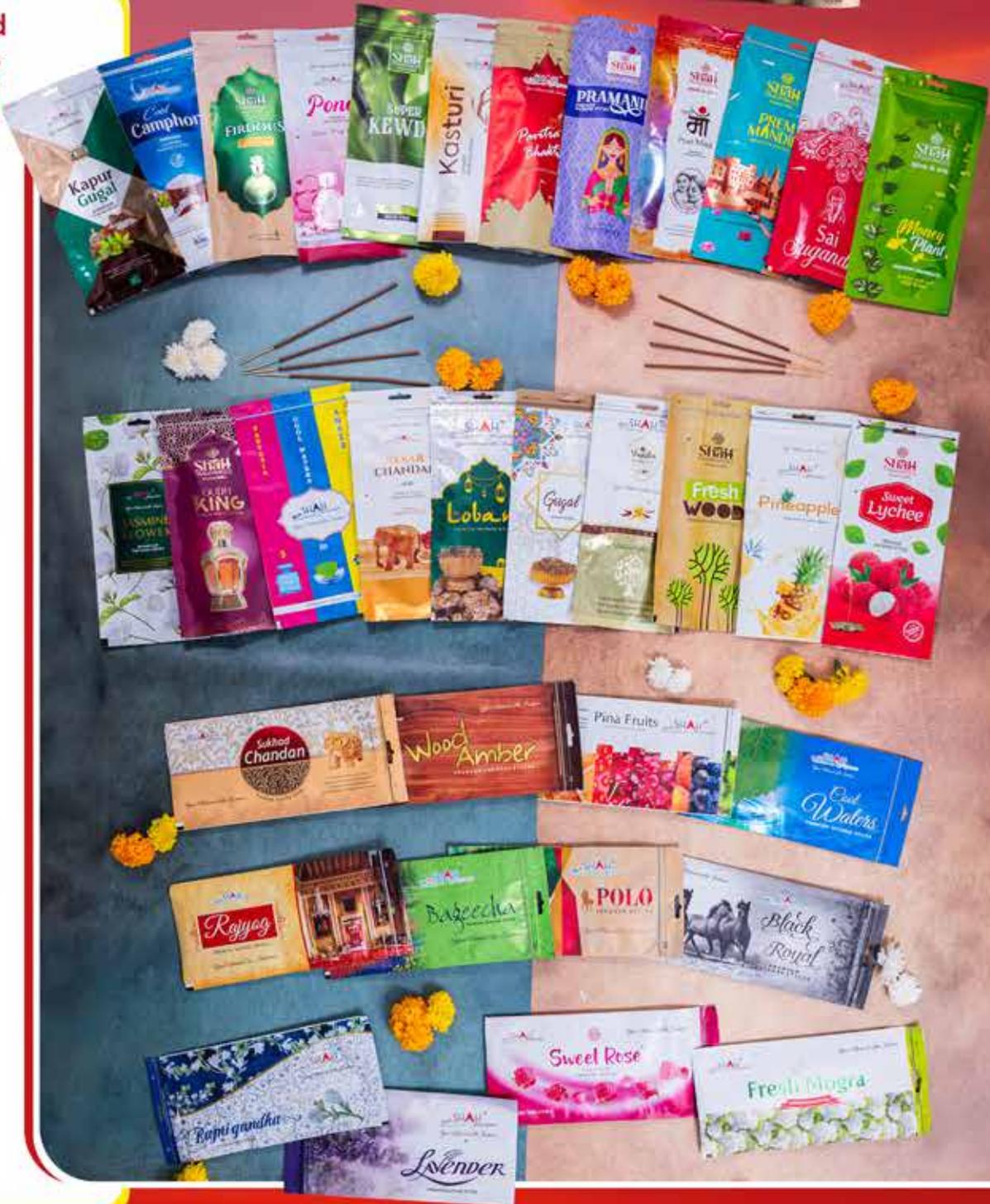
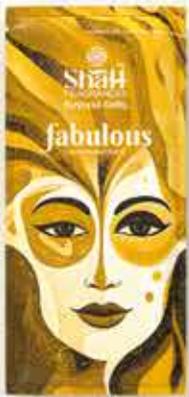
 Dhoopsticks



Newly Launched

 Zipper Pouches

M.R.P Rs. 75/-



SHAH FRAGRANCES: Plot No. - 3005, Kadi-Chhatral Road,

 Village - Karannagar, Ta. - Kadi, Dis. - Mehsana,

 Pincod-382715, Gujarat, India. Ph: +91-9978991150

Since 1972

✉ shahfranchises@gmail.com | 🌐 www.shahfranchises.com

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaao

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD



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



Gujarat Agarbatti Packers & Brand Owners Unite for Stronger Industry Future

Resolutions to be implemented from 1st October, 2025



The Gujarat Agarbatti Packers & Brand Owners Community (GAPBO) hosted a landmark get-together in Ahmedabad on 19th July 2025 at Hotel Hillock, bringing together leading incense brand owners and packers from across the state for a day of unity, collaboration, and decisive action on common industry issues. The meeting, held from 12:00 PM to 6:00 PM with lunch and high tea, saw participation from 23 prominent members of the community. The aim was to address pricing challenges, product standardization, labour concerns, and collective strategies for market stability and growth.

Among the prominent attendees were Pratik Bataviya of Utsav, Sagar Popat of Somnath, Vasudev Kotak of Shreeji, Nitin Patel of Incense Parivaar Pvt. Ltd., Anand Shah of Kalpana, Rakesh Patel of Jesal, Jignesh Shah of Shree Siddhi, Punit Shah of Shah Fragrances, Bimal Acharya of Bimal, Milan Dudani of Zebra, Kapeesh Chandak of Kamdhenu, Chirag Shah of Neev, Prakash Lakhani of Flourish Fragrance, Sandip Patel of Nishan Products, Brijesh Patel, Hardik Brahmhatt of Jyoti Products, Sumit Patel of JB Products, Vinod Patel of Dhanlaxmi, Jayshilbhai Rajani, Manavbhai Rajani, Navnitbhai of Pushti, Nirajbhai Shah of Arsi, and representatives from Charbhuj Agarbatti. Special guests invited included Mr. Popatlal Rafaliya, President of GAMDA, and Mr. Mukesh Shah, Vice President of GAMDA. Mr. Mukesh Shah was present and participated actively in the discussions.

Core Agenda of the Meeting

- Get-Together & Networking
- Strengthening Unity Among Brand Owners
- Standardization of 400gm Pouch Weight & Other Item Weight Issues
- Discussion on Daily Wages & Labour Concerns
- Open Forum: Addressing Other Common Industry Issues

Key Decisions and Discussions

- Unity and Pricing Alignment – Members emphasised the need for unity among manufacturers on product offerings and pricing to prevent unhealthy market competition.
- 400g Zipper Pouch Issue – Profit margins are shrinking due to the 400g zipper pouch. It was proposed to shift weight to 350–360g without changing selling prices, to protect margins.
- Labour and Wage Concerns – Due to government wage regulations, manufacturers are finding it difficult to pay minimum wages, hence reduction in working days to adjust costs.
- Credit Period Issues – Payment cycle is 6–8 months from the time raw agarbatti production begins (as highlighted by Dhanlaxmi).
- Salesman Salaries and Ethics – Sales staff salaries average ₹50,000–₹60,000, but attrition is high. Concerns were raised over salesmen working for two companies simultaneously — on payroll with one, while supplying distributors to another on commission. Members agreed to: Verify background through mutual communication. Request a No Objection Certificate (NOC) from the previous employer before hiring.



- **Fraud Prevention** – Members proposed creating a dedicated “Fraud Party” group to alert everyone about defaulting buyers.
- **Product Duplication and Trademark Protection** – All members pledged to avoid duplicating products and to respect registered trademarks.
- **Reduction of Schemes** – Instead of excessive promotional schemes, members will focus on offering better rates, improved quality, and better service.
- **Consumer Awareness & Branding** – Consumers often request generic “agarbatti” without specifying a brand (unlike tea buyers asking for “Wagh Bakri”). Changing this will solve a lot of issues but requires long-term investment in branding to build brand recall.
- **Friendly Cooperation Over Competition** – The community urged all members to build friendships first, fostering cooperation instead of rivalry.
- **Brand-Building Innovation** – Members were encouraged to invest time and thought into unique branding rather than copying competitors.
- **Carton Packing Guidelines**
 - Mixing too many different items in a single carton slows production and causes distribution challenges. Members agreed to limit cartons to 3–4 items and specify this clearly in price lists.
- **Two-Cheque Payment Security Method** – It was advised to take two cheques from buyers — one for ₹5,000 and another blank. If payment defaults occur, deposit the ₹5,000 cheque first to verify signatures, then proceed with the security cheque if necessary.
- **Inventory Management** – Reduce product variety and focus on increasing sales of fewer, stronger products to simplify inventory handling.
- **Industry Representation for BIS Standards** – AIAMA is working to include the agarbatti industry in BIS standards. GAPBO will appoint a representative to coordinate on this matter.
- **Government Schemes for MSMEs** –
 - ZED Certification: Offers benefits such as interest rate waivers, processing fee waivers, exhibition expense subsidies, and up to ₹50,000 for foreign courier costs.
 - CGTSME Scheme: Higher interest in the first year, then reduced to around 9.5%, with no property mortgage required.

Conclusions & Resolutions

- Salesman hiring to be preceded by direct verification or NOC from previous employer.
- Fraud parties to be posted in the “Fraud Group” or “Branded Incense Makers” group.
- Credit Period: Maximum of 30 days to be enforced for all distributors.
- 400g Zipper Standardization: White 400g zipper to be changed to 360g with immediate effect; MRP capped at ₹150. GAMDA will issue an official circular with all members’ signatures.
- Salesmen working for two companies to be reported and stopped immediately.
- Implementation Date for Resolutions: October 1, 2025.

The GAPBO meet closed on a strong note of unity, with members reaffirming their commitment to building a more organised, ethical, and profitable agarbatti industry in Gujarat — where cooperation, fair practices, and brand value take precedence over short-term competition. ■



SINCE - 2015



GOVINDAM



Scan to Visit Website

BULK PERFUME OILS & ATTAR MANUFACTURING & TRADING (INDUSTRIAL PACK SIZE)



ESSENTIAL OILS & CARRIER OILS MANUFACTURING

PRIVATE LABEL PERFUME & ATTAR MANUFACTURING



ISO 9001:2015, WHO-GMP, HALAL, ORGANIC CERTIFIED MANUFACTURER OF ESSENTIAL OILS, HYDROSOLS, CARRIER OILS, NATURAL AND AYURVEDIC PERSONAL CARE PRODUCTS, PERFUMES AND FINE FRAGRANCES

Head Office: Govindam House, 127/439, W1 Saket Nagar, Kanpur 208014 (Uttar Pradesh) INDIA

EMAIL : info@goodnessofnature.in Website : www.goodnessofnature.in Phone: +91-8808044448, +91-8808055558

खुशबू 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

DevDarshan Expands Premium Portfolio with Parfum Dhoop Sticks Range

With a legacy that spans more than 70 years, DevDarshan is redefining the premium dhoop segment through the launch of its bambooless Parfum dhoop stick collection. Designed to deliver a premium fragrance experience, the Parfum series is available in four unique varieties: Firdaus, Blossom, Majestic, and Imagination. Each pack contains 70g of high-quality bambooless dhoop sticks, with an MRP of ₹65.

The Parfum range has been created to cater to the growing demand for premium fragrance products in the devotional and lifestyle segments. DevDarshan has combined decades of manufacturing expertise with carefully selected aromatic ingredients to craft a blend that meets both traditional preferences and modern expectations. The bambooless design enhances the purity of the fragrance while reducing smoke interference, making it suitable for a wide range of environments.

Each fragrance in the Parfum range offers a distinctive aromatic profile. Together, these four variants offer retailers and distributors a versatile selection that appeals to diverse customer preferences. The price point of ₹65 for a 70g pack positions it as an affordable luxury, making it accessible to a wide audience while offering a strong value proposition.

The launch of the Parfum range further strengthens DevDarshan's reputation for quality and innovation in the dhoop stick segment. With its heritage dating back to 1954, the brand has consistently evolved with changing consumer trends while maintaining its core values of authenticity and excellence. The premium positioning of Parfum aligns with the growing market segment that seeks superior fragrance quality, aesthetic packaging, and a refined product experience. More information is available at www.devdarshandhoop.com. ■



Charu Perfumery House: Pioneering India's First Jar-Packed Organic Agarbatti

A trusted name steeped in tradition, Charu Perfumery House has always been known for its authentic fragrance products. Now, the brand has taken a bold leap into the future with the launch of India's first 50g Jar-Packed 100% Organic Agarbatti – an innovation that combines eco-consciousness with convenience.

Packaged in a sleek, resealable jar, this product is designed to retain freshness while offering a modern, compact solution for daily use. Made with 100% organic ingredients, these agarbattis promise a refined texture and long-lasting aroma, appealing to consumers who value sustainability and wellness.

By combining eco-friendly packaging with traditional incense-making expertise, Charu Perfumery House has created a product that sets a new benchmark in the industry. With this launch, the brand proves that it is not only keeping pace with modern lifestyles but also leading the way towards a greener, more conscious future. ■





MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: +91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

Siddhi Fragrances 3 in 1 Premium Sambrani Cup: Blending Tradition with Innovation

From Ahmedabad to across India, Siddhi Fragrances has earned a reputation for premium quality incense that carries a unique character of its own. Instantly recognizable with its striking red colour, Siddhi products are known for their authenticity, craftsmanship, and distinct aromatic appeal.

This festive season, the brand has introduced something truly special – the Siddhi 3-in-1 Premium Sambrani Cup Monthly Pack. Marking a first in



India, Siddhi has curated a premium offering of 30 handcrafted cups, bringing together three sacred

fragrances: Kapoor Gugal (a pious blend of pure camphor and gugal), Gugal (believed to bring peace of mind and correct vastu), and Gauvedam (made with pure cow dung and natural ingredients). The cups are enriched with a special filling imported from Indonesia, adding to their uniqueness.

With natural, charcoal-free ingredients and hand-crafted precision, these cups have already gained a strong response nationwide. At just ₹160 MRP, Siddhi once again proves that innovation and tradition can go hand-in-hand while keeping incense products accessible to all. ■



JB Products: Spreading the fragrance of Rose Oudh

JB Products, one of Ahmedabad's top incense manufacturers, has built a stronghold across multiple states including Gujarat, Rajasthan, Maharashtra, Madhya Pradesh, and beyond.

The brand's success lies in its commitment to quality and its ability to adapt to diverse consumer preferences, giving it an edge in even the most competitive markets.

With a diverse portfolio of over 210 products – ranging from incense sticks and dhoop to dry sticks, cups, long sticks, and wet dhoop – JB Products stands as a powerhouse of variety and consistency. Among its many offerings, one range shines brighter than the rest: the Rose Oudh Collection.

A mesmerizing fusion of the delicate essence of rose with the deep, luxurious notes of oudh, Rose Oudh has become a favorite for fragrance lovers across India and even overseas. Available across all product segments, this line captures the elegance of fine perfumery in everyday incense, cementing JB Products' reputation as a brand that understands the art of fragrance. ■



॥ 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 | Incense Sticks | Dhoop

Neev International: Elevating Devotion with the Royal Luxury Collection

For Neev International, innovation is not just a word – it is a guiding principle. Already a market leader with its camphor burner machines, the brand has made impressive strides in incense products, offering customers a wide selection that blends tradition with affordability.

This festive season, Neev has unveiled the Royal Luxury Collection, a premium incense range designed to make every prayer and ritual more meaningful. The collection introduces four enchanting fragrances: Shirdi Waale, Tejasvi Aura, Vedic Aura, and Golden Bakhoor. Each fragrance carries its own distinct charm, from deeply spiritual to richly luxurious, ensuring there is something for every devotee.

Packaged in vibrant, colorful boxes and priced at ₹120 MRP for 90g, the Royal Collection is not just about incense – it is about creating a sensory experience that elevates festive devotion. With this launch, Neev strengthens its identity as a brand that brings premiumness within reach of the everyday consumer. ■



Skyora: Redefining Premium Incense Experiences



One of the newest entrants in the industry, Skyora has already started turning heads with its impressive growth and bold product line. The brand has made strategic inroads into both domestic and export markets, offering a wide range of incense that appeals to both premium and mass segments.

Among its star offerings are the Skyora Premium Masala Incense sticks, crafted with 100% natural ingredients and hand-rolled with care. Available in timeless fragrances like Heena, Chandan, Oudh and many more, these battis deliver an aromatic experience that lingers for hours even after burning. Consumers often remark that a single stick is enough to fill an entire space with fragrance.

Catering to high-end consumers, these premium incense sticks come in elegant 250g boxes priced at ₹1000 MRP. Their strong demand during the festive season is a testament to the superior quality Skyora offers. With over 200 export products and a growing domestic presence, Skyora is fast establishing itself as a name to watch in the incense industry. ■

प्रार्थना की शक्ति™



Rocket® | **रॉकेट®**
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगरबत्ती



INTRODUCING



rocket
agarbatti
.com

₹ 70
100g

LONG LASTING



REFRESHING

Shah Fragrances: Innovation Meets Affordability



Shah Fragrances, one of the leading names from Ahmedabad, continues to impress incense lovers with its focus on premium quality, innovation, and reasonable pricing. This festive season, the brand has introduced an innovative product that has quickly caught consumer attention – the 6-inch thin bamboo less sticks.

Resembling traditional incense sticks but without the bamboo, these incense sticks offer a cleaner burn and a richer aroma. Available in six delightful fragrances – Sukhad Chandan, Cool Waters, Oudh King, Sweet Rose, Jasmine Flower, and Fresh Mogra – they cater to every mood and preference.

With 90g packs priced at just ₹75 MRP, Shah Fragrances ensures that high-quality, innovative incense remains affordable and accessible. This unique product launch highlights the brand's ability to blend creativity with consumer demand, reinforcing its strong position in the incense market. ■

Fragrance cone That Lasts Longer: RKT Launches FloraCone

In a market filled with traditional incense options, RKT has introduced its latest innovation — the FloraCone, an incense cone designed to combine elegance with endurance. What makes this product stand out is its flower-shaped base, which not only adds a touch of beauty but also provides stability while burning.

Unlike regular dhoop cones, the Flora Cone is taller in size, giving it a significantly longer burn time and ensuring that the fragrance lingers for extended periods. This makes it especially suitable for daily prayers, meditation, or festive occasions where a pure, soothing aroma is desired. Each pack of RKT Flora Cone is priced at just ₹165 with a net content of 300 grams. For bulk requirements, the product comes in a standard case pack of six dozen cones, making it convenient for retailers and distributors alike.

With its lasting fragrance and unique design, RKT's Flora Cone promises to elevate the incense experience — a blend of tradition with thoughtful innovation. ■





SVD
PineChem[®]

Running on Good Faith



Six Decades of Pure Pine Chemistry



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

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

AURACAM

GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor & Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

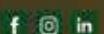
Paraffin Wax

svdpinechem.com

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

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

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



**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

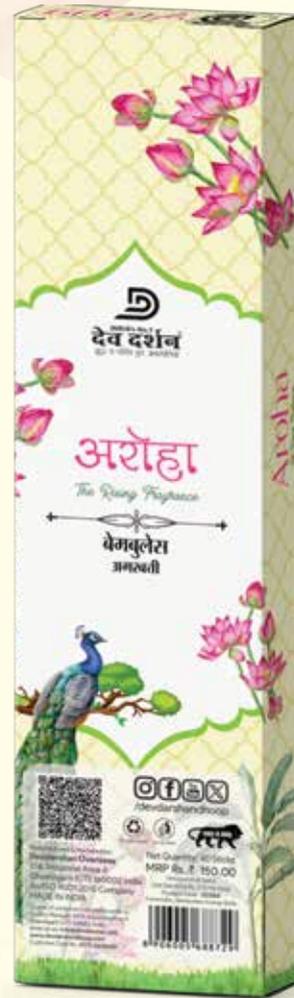
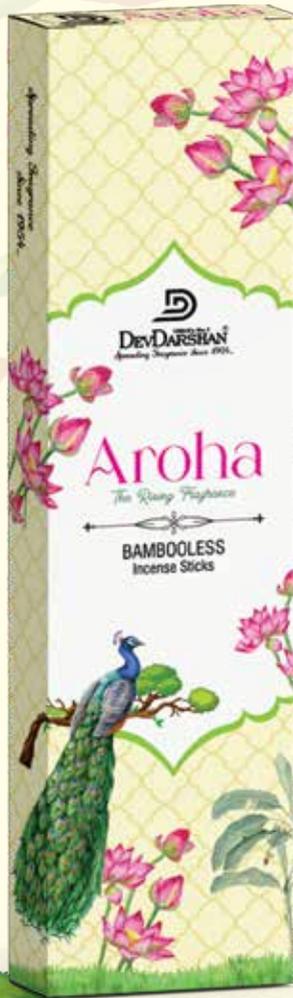
NEW
PRODUCT



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

The Rising Fragrance

Bambooleless Incense Sticks



World's No.1
choice since 1954

Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II
Chandigarh - 160002
email us on: info@devdarshan.info
Contact: 0172-464 5925,
0172-263 8665
(10.00 AM to 5.00 PM)



Made in
India



**SHOP
ONLINE**

www.devdarshandhoop.com



Exported
Worldwide

Big Safari listens to us and values our suggestions

- Pramod Vaishnav, New Balaji Agency, Nashik



In the world of business, everyone works to earn profits and grow their ventures, but there are some businessmen who treat their associates and staff with exceptional respect. Nagpur's Big Safari is one such company that not only maintains a strong business environment but also values respectful behavior. This was shared by Mr. Pramod Vaishnav, head of New Balaji Agency, Nashik, who is involved in distribution and trading for Big Safari as well as companies like Charbhuj, Poojan, and others.

In a conversation with Sugandh India, he said that not only the owners of Big Safari but also their staff are very courteous, respectful, and well-spoken. He added that while challenges do arise in business, the company listens to their concerns and provides solutions.

New Balaji Agency was established in 2002 by his father, Mr. Shraavan Das Vaishnav. Pramod ji explained that his father was employed earlier, then became a super stockist for Tiger Phenyl, and later entered the incense distribution business. Indore's Jaymala Agarbatti, which was made by people from their Vaishnav community, was among the first brands they took up. Today, alongside incense, their firm also deals in FMCG cleaning products such as Tiger Phenyl, Hipolin detergent, mops, and wipers. They also have their own line of cleaning products like liquid soap and repacked acid. In 2022, they started working with RKT through a family

connection in Pali, Rajasthan. Later, when there was demand for Big Safari products in the market, they also began selling them.

He emphasized that Big Safari is not the kind of brand that forces its distributors to push products; instead, it listens to them. For example, in Nashik, they requested a roll (roll) pack with fragrance, and the company delivered. At one time, they had discontinued their Rangoli Black incense, but upon his request, they made a roll pack specifically for his market. The company even seeks suggestions on product design, pricing, and packaging. That is why, he said, he sells the 200-gram roll pack only of Big Safari.

In response to a question from Sugandh India, he explained that while he handles distribution for Nashik, the company treats him like a super stockist, as demand is so high that he often cannot fulfill it entirely for places outside Nashik. Ideally, supplies should extend up to Malegaon, but if

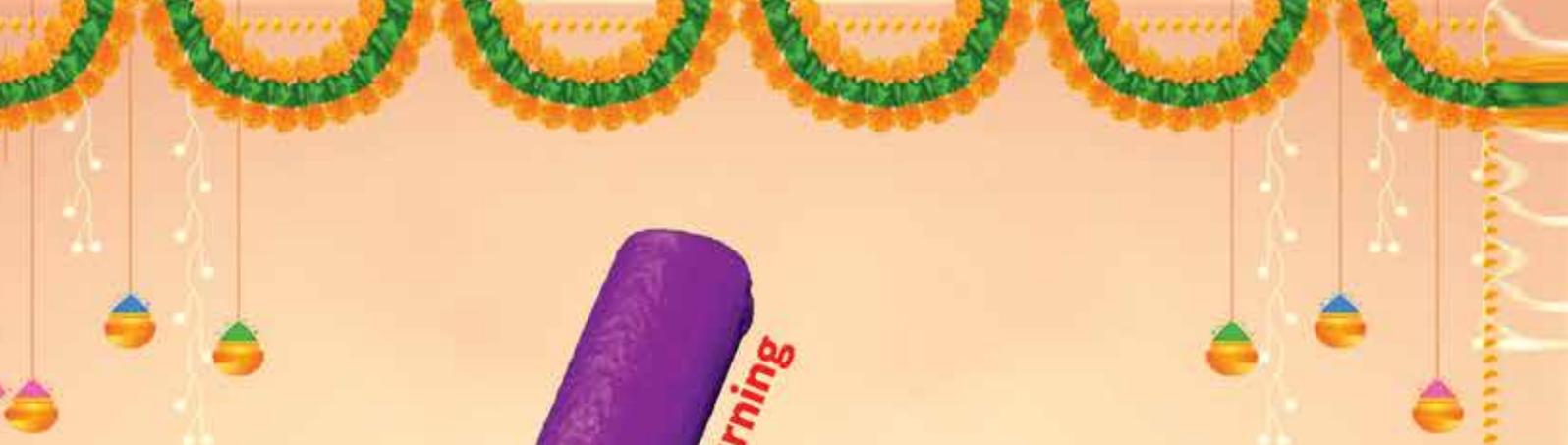
anyone directly requests products from the company in that region, Big Safari first consults him. Only if he says he cannot supply, does the company ship directly. This, he says, effectively makes him their super stockist. Earlier, they operated across both Nashik and Ahmednagar, but now they cater to nearly 1,500 counters in Nashik alone.

Speaking about the Nashik market, Pramod said it is a very strong market. Here, even regular ₹10 products sell consistently, but the 200–250 gram roll packs have the highest demand. On the other hand, demand for zipper packs and boxes is relatively low. Among the most popular brands in Nashik are Cycle, Zed Black, RKT, Kalyani, Forest, Big Safari, Balaji, First Choice, Delta, etc. However, in terms of sheer volume, Nandini and other local manufacturers' products dominate, as they offer better variety, quality, quantity, rates, and profit margins. A new local brand called Arjun has also entered the market. Thus, it can be said that local brands dominate Nashik, along with significant demand for products from Bengaluru. The market here is around 75% incense sticks and 25% dhoop.

On the subject of bamboo-less products, he said these products have just begun entering the market and currently have limited customers, though the range is vast. Earlier, only ₹15 dhoop products were sold, but now even premium dhoop is in demand. At his counters, both wet and dry dhoop sell. In wet dhoop, brands like Cycle, Zed Black, Prabhu Darshan (Punjab), Poojan are popular. He also noted that Sambrani cups do not have a large market in Nashik—sales rise only during festivals and puja seasons. Still, products from all incense and dhoop companies offering cups can be seen on retail shelves.

In sandalwood tika, the brands Manohar, Hari Darshan, and Nagpur's Safal, SS Atre are among the leading sellers.

Answering another question, he explained that only 2–3 out of 10 customers buy incense or dhoop by brand name. Generally, a customer purchases incense and dhoop worth around ₹150–200 per month. For example, if a 200-gram roll pack costs ₹150 and the retailer gives one free with another, customers end up paying only ₹75 per pack and buy two rolls for ₹150, which lasts them the whole month. ■



Maha Jumbo 5 Feet | 16 Hrs. Burning

Maha Ustav 2 Feet | 5 Hrs. Burning

Red Flora 19 Inch | 3 Hrs. Burning

Maha Ustav 1 Feet | 2.30 Hrs. Burning



Know More



MARKETED BY-

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

www.indianagarbatti.com
care@thakralgroup.in



GITE PERFUMERY WORKS

A Big Name in Nashik's Agarbatti & Fragrance Industry for Decades

In Nashik, one of the major districts of Western Maharashtra, Gite Perfumery Works has been a well-known name in the incense trade for decades. Today, the family runs its business under the names Gite Perfumery Works, Gite Agarbatti, and Gite Agency.



In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Rajesh Vasant Gite shared that his grandfather started this agency in 1965. At that time, he was working in a bank in Mumbai, but he was very fond of perfumes and had good knowledge about them. Alongside his banking job, he began working with perfumes. Eventually,

he founded Gite Agency in 1965. Later, the entire family moved to Nashik and set up their business there. Since his grandfather had good contacts with Satya Company, they sourced products from them, starting with Satya's Nag Champa. After learning the business, they started manufacturing under the brand name Gite Perfumery. In this way, their oper-

ations expanded into trading, manufacturing, and retailing through these three firms.

In response to a question from Sugandh India, Mr. Rajesh said that under the Gite Perfumery brand, they have around 110 varieties of products, priced between ₹120 per kg to ₹380 per kg. For example, they have 6 products in the ₹120 range, 8–10 in the ₹180 range, and 8–10 in the ₹200 range. All products are supplied in roll muttha packing. Gite brand products are supplied not only in Nashik city and surrounding rural areas but also across the Konkan region.

Regarding Gite Agency, he mentioned that they handle several well-known companies such as Balaji, Real, Nishan, Utsav, Manohar, Good Luck, Oswal, Forest, Utsav, and Alaukik. Apart from wholesale supply in Nashik, they are also active in retail. At their counter, along with their own products, branded items from all major companies are sold. Some customers demand lower-priced products, while in terms of fragrance, all types of notes sell in the market. From time to time, the agency also introduces schemes and targeted offers.

Rajesh Gite stated that Nashik is an excellent market for the agarbatti industry. Here, box, zipper, and muttha packing all sell well. Zipper pack demand is rising, with ₹50 packs in demand, though in jumbo packs, the 250-gram muttha pack is the most popular. Nashik is a medium-range market. In premium quality, brands like Balaji, Real, Forest, and Moksh are popular, but in the medium range, the local brand Nandini dominates. Besides this, Cycle and Zed Black's Manthan have a strong presence. The incense market in Nashik is about 70% agarbatti and 30% dhoop, with wet dhoop making up 70% and dry sticks about 30%. Both smoke and fragrance are equally important for consumers here. Hotels, street vendors, and food outlets especially prefer wet dhoop. Popular brands in this segment include Manthan, Dev Darshan, Nishan, Forest, Real, and God Gift. The wet dhoop market is balanced 50–50 between economy and premium products.

He further told Sugandh India that earlier Bangalore products dominated the Nashik market, but now Gujarat-based companies are also gaining ground, and Mumbai products have started selling as well. Zipper packs priced at ₹20–25 and box packs at ₹70 are popular. At their counter, ₹75 packs of Forest, Balaji, and Real sell very well. Balaji's dry sticks priced above ₹100 also move well. Dry sticks with an MRP of ₹70 sell for around ₹40. Recently, jar packing has also started appearing in the market, with jars from Balaji, Nishan, and Real.

On sambrani sticks, he said that while they initially had good demand, sales have now declined. Currently, Good Luck's Chintan sells, but overall sambrani cups are gaining popularity, reducing the demand for sambrani sticks. In sambrani cups, Good Luck, Nishan, and Delta are popular.

Speaking about challenges in the incense market, he explained that some customers demand

Rajesh Gite stated that Nashik is an excellent market for the agarbatti industry. Here, box, zipper, and muttha packing all sell well. Zipper pack demand is rising, with ₹50 packs in demand, though in jumbo packs, the 250-gram muttha pack is the most popular. Nashik is a medium-range market.

cheaper products. They want the same quality as a branded company's product priced at ₹100, but expect it at ₹80 or even less. Balancing price and quality under such demands is very challenging.

Rajesh Gite also mentioned that the camphor market in Nashik is very strong from the month of Shraavan until Diwali. Local packs of 20g, 40g, and 250g sell well. In camphor, brands like Nandini, Mangalam, and OK are popular. In chandan tika (sandal paste), Manohar and Hari Darshan are in high demand. People here prefer dry sandalwood, and Kashi sandal paste is also used. In perfumes and roll-ons, Ratlam's Aero Chem and Kelkar's Al Nuaaim are popular, with demand growing for personal use as well. Balaji's sandalwood and Santoshi also sell well.

On customer buying patterns, he said that an average customer purchases incense worth around ₹150 per month from their counter, though some customers spend as much as ₹1000–₹2000 on incense, dhoop, and puja items. About 6–7 out of 10 customers specifically ask for branded products, while others like to try new products every time. ■

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LEADING WET DHOOP MANUFACTUER IN INDIA
WE ALSO DO JOB WORK

DHOOP WE MANUFACTURE

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



Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

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

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

Extra Premium Hand Rolled Incense Sticks


Param[®]
मन की शांति... इतोर

10
Sticks

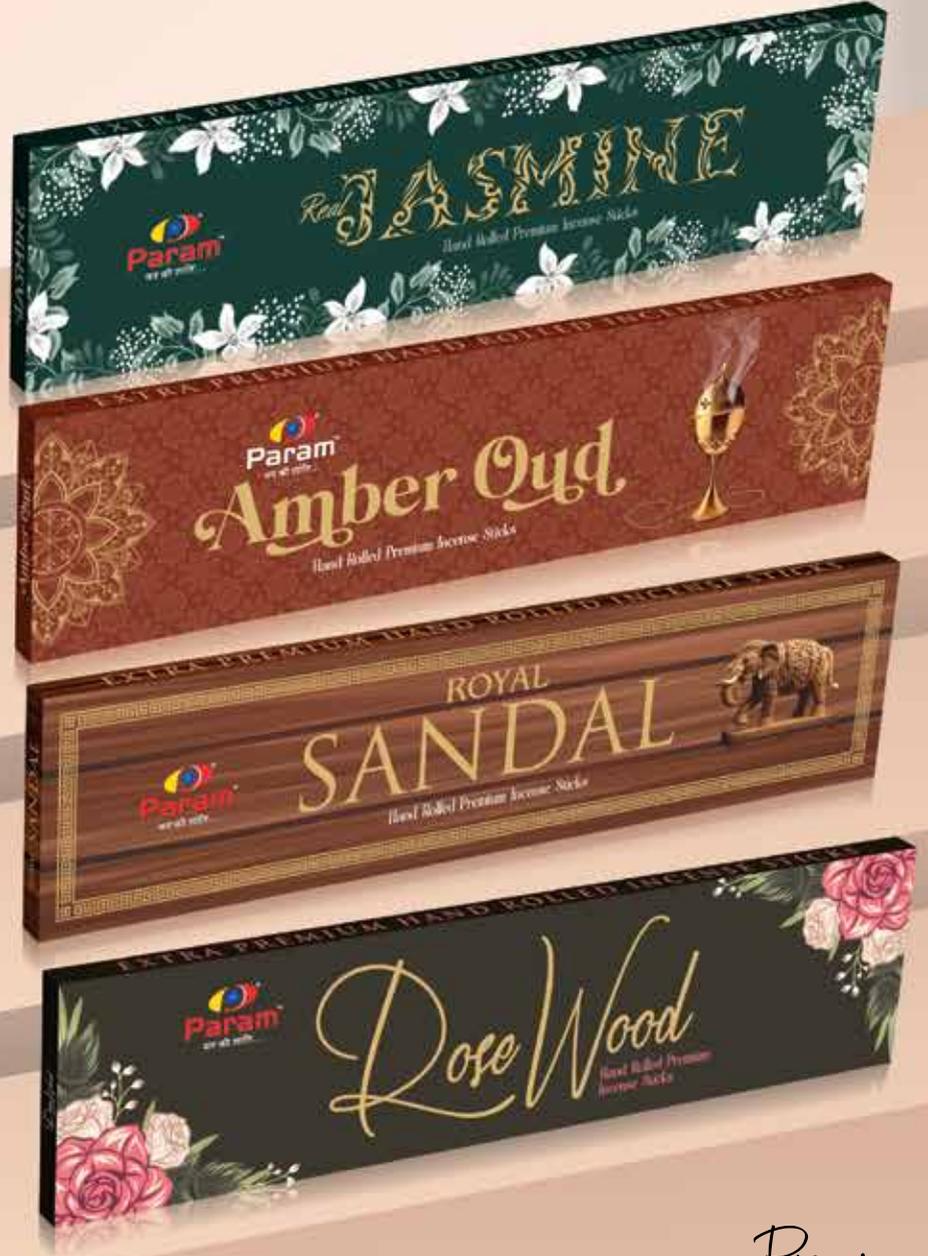
Rs.
190/-

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



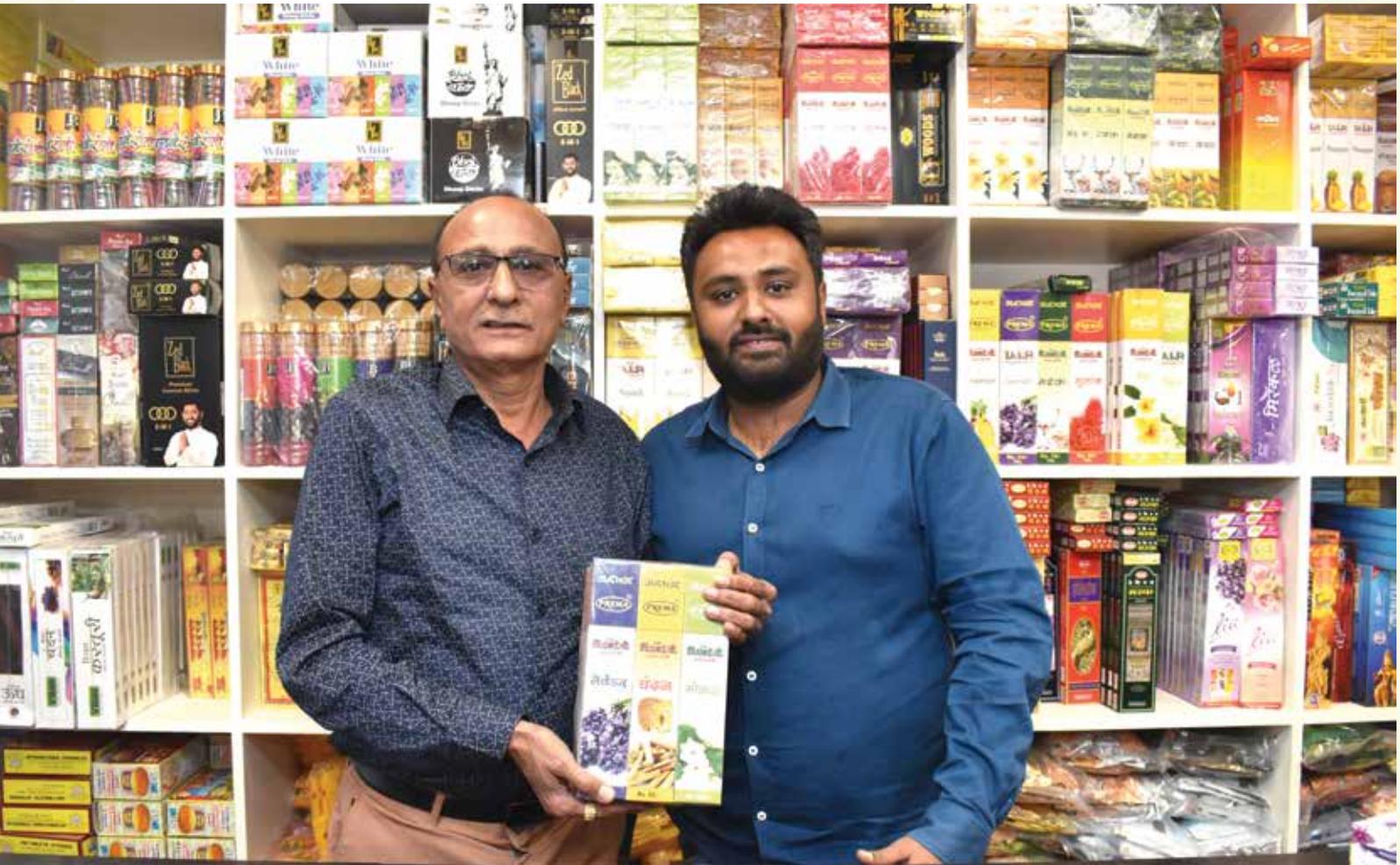
A Quality Product Manufactured By :
PARAM AGARBATTI WORKS
Rajkot - 360110, (Gujarat) - INDIA

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

Find us on :



Large Market for Agarbatti in Nashik Due to Pilgrimage and Tourism: Jitendra Suchde



Maharashtra's Nashik has been renowned since ancient times and through the medieval period till today for pilgrimage, historical sites, and agriculture-based industries and businesses. Nashik is also called the "Kashi of Maharashtra." The Kumbh Mela is held here on the banks of the Godavari River. Alongside the river are thousands of temples, including the famous Bhimashankar Jyotirlinga temple. Just like Varanasi, almost every street here has temples. This is the main reason why Nashik has a huge market for agarbatti (incense), ranging from ₹5 packs to ₹1000 packs of 250 grams. From the perspective of the incense industry, Nashik can be described as a very vibrant market.

“

Mr. Jitendra Suchde, head of Suchde Perfumery Works, comes from a family that has been in this business for more than 75 years. Speaking to Sugandh India, he said that his family has been in the business since 1952. In 1978, they first started agency work for Mastana Darbar Maratha Agarbatti and Sugandh Shringar. Suchde Perfumery Works has its own manufacturing unit, selling under the brands “Suchde” and “VIP,” which are particularly popular in Maharashtra, especially in Marathwada.

”

In response to a question from Sugandh India, Jitendra Suchde shared that in trading, they currently handle distribution in Nashik district for brands such as Anubhav, Vidhan, and JB. Under their own VIP brand, Suchde Perfumery has 179 ranges of agarbattis. Their products start from small packs priced at ₹5 and go up to half-kilo packs priced at ₹850. In Nashik, 250-gram packs sell the most. Products priced between ₹400 to ₹1000 per kilo also see strong demand. His own brand sells well in Marathwada districts like Jalna, Beed, Parbhani, Aurangabad, Nanded, and Thane, but their agency-based distribution and trading work is limited to Nashik.

He told Sugandh India that around 20 years ago, agarbatti and pooja (worship) items were sold only in shops near temples along the Godavari River and other religious places. But now times have changed. Today, incense is sold across the city — in markets, VIP markets, supermarkets, malls, and business complexes. Within a 12 km radius along the Godavari River, there are numerous temples, including pilgrimage centers like Panchavati. He also mentioned that they run their own retail shop.

When asked about the top-selling brands in the Nashik market, he said VIP, Miracle, Prabhu Pooja, Zed Black, HEM, and Sona-Chandi sell very well. In dhoop products, Zed Black, Anubhav, and JB are strong sellers.

Jitendra Suchde further said that in Nashik, the incense market consists of about 70% agarbatti and 30% dhoop products. Among wet dhoop, Zed Black, Vidhan, JB, Balaji, Misbah, Forest, and Dhoop Chhaon are the most popular. In the dry stick segment, the same companies that dominate the agarbatti market also lead. The use of chandan tika (sandalwood paste) is very high in Nashik due to fairs and temples; in this category, Manohar and Pune’s Golap brands are popular. In camphor, brands like Bhimseni, Biofresh, Mangalam, 505, and VN are in demand. In perfumes and roll-ons, Aero Chem, Patel, and Al Nuaim are the popular names.

He added that in his retail shop, the average customer spends ₹300–₹500 per month. Out of 10 customers, only 3 specifically ask for branded products. The remaining customers usually accept whichever products are offered to them. ■



TM

NEEV BAMBOOLESS COLLECTION



BAMBOOLESS 6" LONG PINK DHOOP STICKS

90 Grams | Rs. 80/- (12 Pcs. Outer)

BAMBOOLESS 9" LONG PINK DHOOP AGARBATTI

90 Grams | Rs. 80/-

4mm



BAMBOOLESS AGARBATTI JAR

200 Grams | Rs. 180/-

9"-4 mm



BAMBOOLESS 6" LONG PINK DHOOP STICKS

90 Grams | Rs. 80/- (12 Pcs. Outer)

3mm



3.5" THICK DHOOP JAR

100 Grams | Rs. 80/- (12 PCs. Outer)

12mm



NEEV INTERNATIONAL

Changodar, Ahmedabad - 382213

98240 19344

neevinternational@yahoo.com

www.neevinternational.in

Neev Incense

Local Manufacturers Control 70% of Nashik Market: Manoj Agrawal



In the religious city of Nashik, the incense and dhoop (resin incense) business is dominated by local manufacturers. Manoj Agrawal, head of Goyal Perfumery Works, told Sugandh India in an interview that in terms of quality, price, and supply, local manufacturers of Nashik perform much better. This is the reason why 70% of the incense and dhoop market here is controlled by local producers. Among them, Nandini, Suchde, and his own Goyal brand offer far superior quality and lower-priced products compared to branded companies. In response to a question, he said that local manufacturers are active in all forms of packaging—loose bundles (muthha), boxes, and zipper packs. However, in Nashik, loose bundle packaging sells the most.

Goyal Perfumery Works has been working in the incense industry since 1956 and manufactures under the Goyal brand. In addition, they are also local distributors for branded companies such as Zed Black and Devdarshan. Thus, from

manufacturing to trading to retailing, Goyal Perfumery is a major name.

In the conversation with Sugandh India, Manoj Agrawal explained that his grandfather started this business in 1956, and he himself is the third generation,

while the fourth generation—Shubham Agrawal—has already begun handling marketing. He shared an interesting story about how the family entered the incense trade. His grandfather used to run a grocery store at Gangaram Ghat, where large numbers of pilgrims and tourists visited. A known

acquaintance who was an incense hawker suggested that they stock incense from a Karnataka-based company, and he would sell it. At that time, incense products from Karnataka dominated the market. The company sent the stock, but the acquaintance never showed up despite repeated reminders. Eventually, the goods lay unsold for months. Then, when his grandfather asked his wholesale supplier for groceries if they could sell it, the entire stock sold within a week. Orders were placed again, and thus incense from Karnataka began arriving regularly. Later, other companies' products also came in, and eventually, raw incense manufacturers also began approaching them. This is how they entered the trading business.

Manoj Agrawal recalled that in those days, only two or three products were available. As competition grew, their first agency was for Champa incense from Belgaum in red packs. Gradually, many big companies from Bangalore gave them business, and trading expanded significantly. Later, they began manufacturing themselves, but meeting Nashik's specific demand was difficult. Hence, they eventually reduced dealings with many companies and now focus on distributing only two or three. For example, they trade Meera Perfumery products from Ulhasnagar and Saraswati Camphor's 3 Pine brand. Their distribution network covers more than 2,000 counters across Nashik district.

Under the Goyal brand, they started their own manufacturing. He said that the ₹10 pack containing 25 sticks is very popular, but only their brand and Nandini hold a major share in this segment. He emphasized that across India, no company provides such affordable incense with both good quality and quantity. Although Zed Black, Moksh,

Nandini's Prem Ras, and several outside products sell here, they only make up 30% of the market. Local brands—such as Nandini, Suchde, Goyal, and four others—hold 70% of the market.

In response to another question, he said that large branded companies from outside struggle a lot in the Nashik market. The biggest reason is the heavy reliance on credit sales. Payments here are cleared in 6 months to a year, something outside companies are unwilling to accept. His own payments also range from a minimum of one month to a maximum of a year. He explained that packaging priced between ₹50 and ₹100 (bundles, zipper packs, and boxes) sells well here, while products priced at ₹10 MRP are rapidly declining. Retailers here earn good margins, while wholesalers work on very low commissions. There is also a premium market where packs of ₹100 (10 sticks or half-kilo packs) sell. Premium brands from Balaji and companies from Gujarat also have a presence. Almost every other day, a new company tries to enter the market, but not all survive. Among outside brands, Zed Black, Moksh, Ullas, Balaji, Dhoop-Chaon, Forest, and Cycle do well, but branded companies' share remains only 30%.

On the growing zipper segment, Manoj Agrawal shared that ₹440 and ₹220 packs are selling rapidly. He said a major problem in the industry is price competition, which forces compromises in quality and quantity. "We don't want to use low-quality raw materials, but we have to because customers demand lower prices," he admitted.

He added that in Nashik, the dhoop market is growing compared to incense. Currently, incense makes up 70% while dhoop is 30%. Within dhoop, both dry and wet types have about

50–50 share. The introduction of Sambrani Cups has reduced demand for products like loban powder. In wet dhoop, Manthan sells the best, followed by Safal from Nagpur, Devdarshan, and Meera Perfumery. Meera Perfumery from Ulhasnagar sells 200g packs, while most other companies offer only 100–120g. In Sambrani cups, Anubhav, Delta, and GT are popular, with GT being the pioneer in cups.

On another question, Manoj Agrawal explained that the incense industry cannot be like FMCG. Its market depends on retailers' trust. However, now the new generation, better educated, is entering the trade, and they are expected to bring improvements. Until now, most people in this industry were not highly educated, usually only completing 10th or 12th grade. But with well-educated youth handling the business differently, the future will improve. He said the incense business depends heavily on the strength of marketing and sales teams, which ultimately decides the success of a product.

Speaking about camphor, he mentioned that Nandini and Mangalam sell the most, followed by 3 Pine and Orkay. At their retail counters, the average monthly purchase of incense and puja materials per customer is about ₹300. Interestingly, 8 out of 10 customers do not ask for specific brands; they simply request incense. Only in supermarkets or similar outlets do customers demand branded products. Under the Goyal brand, incense and dry dhoop are available from ₹10 up to ₹350 per bundle, though products priced at ₹60–65 are the most popular. Their distribution extends as far as Trimbakeshwar and Shirdi. He concluded by saying that in the family, the fourth generation—Shubham Agrawal—handles marketing, while he himself looks after production and quality. ■

Arihant Industries™

Purity With Perfection



MANUFACTURERS OF INDUSTRIAL FRAGRANCES FOR

TOBACCO

PAN MASALA

GUTHKA

KIMAM

AGARBATTI

SNUFF

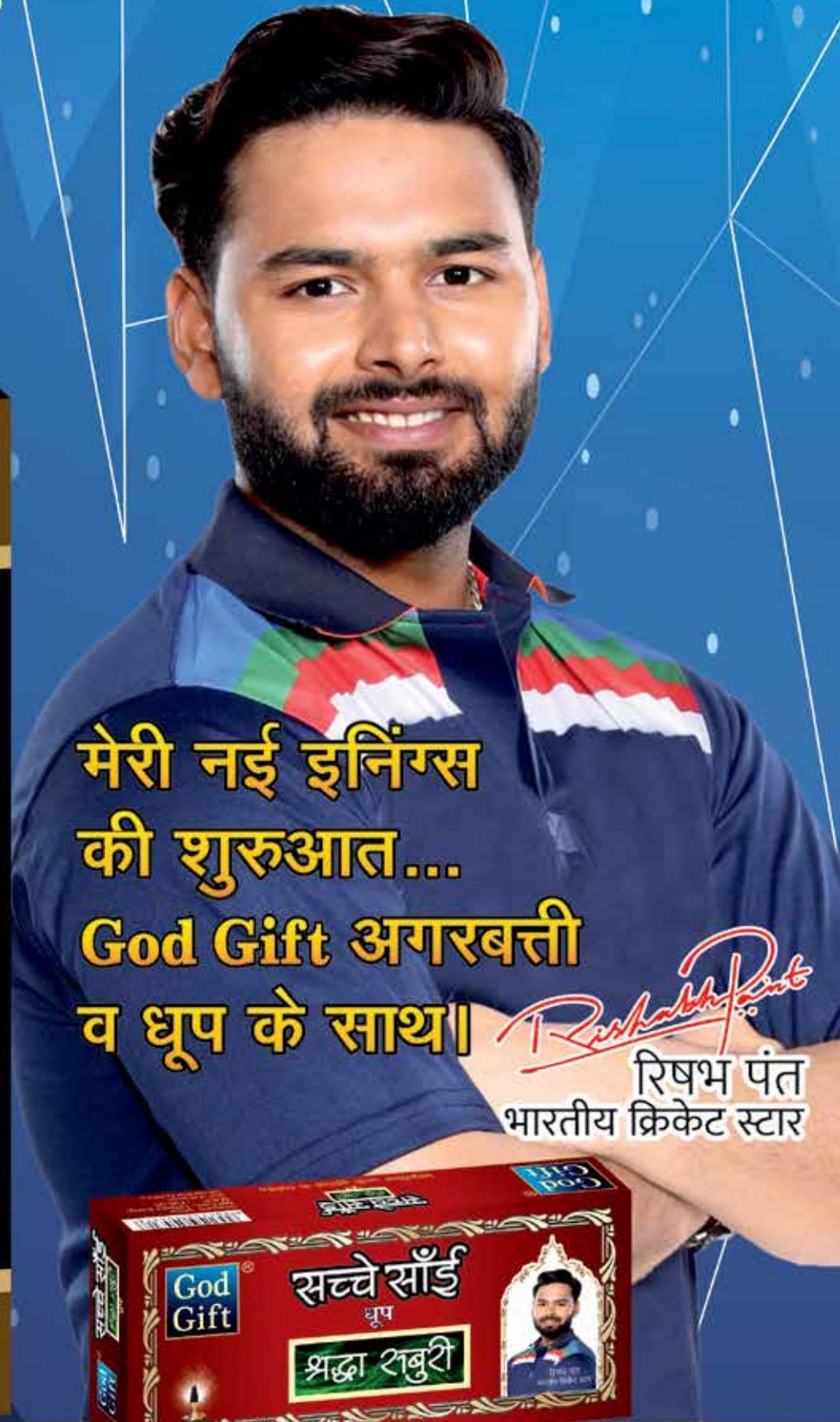
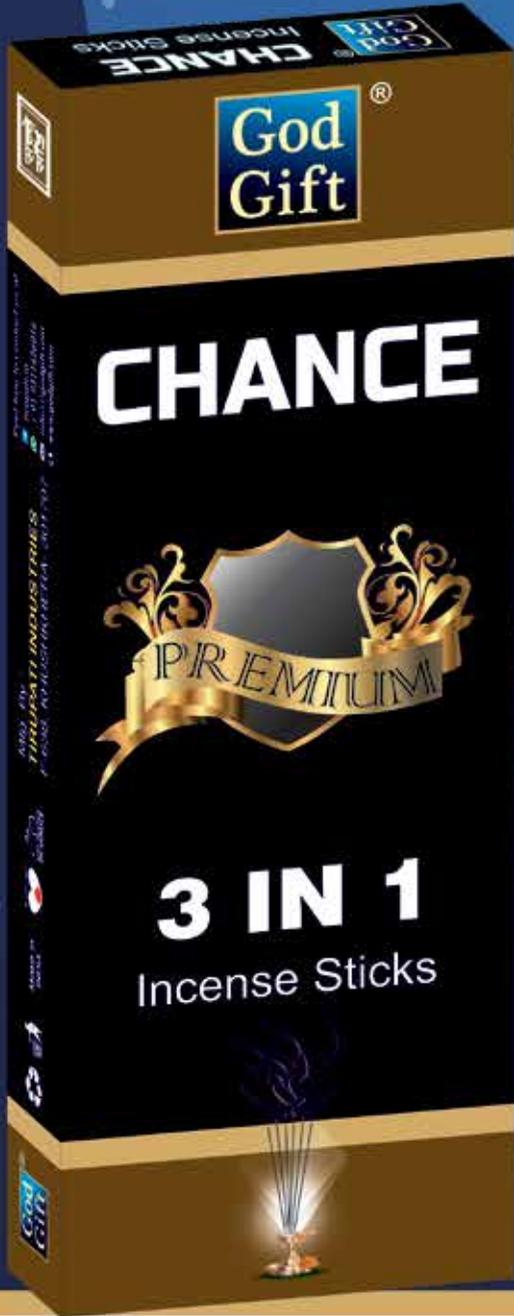


📍 410/93, Nai Bara, Near Badi Kali Ji Temple Chowk, Lucknow-226003

☎ 0522-4006994, 9415061356 ✉ ai_2000@rediffmail.com

🌐 www.arihantindustries.in

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

Awareness of Quality Leads Consumers to Premium Products: **Ujjwala Patil**



Retailing, Trading and Manufacturing at Guru Acharya Sugandhalay

If customers are made aware of the features and benefits of premium quality products, most of them will always choose to buy only high-quality items. This has been demonstrated by Ms. Ujjwala Prashant Patil, head of Guru Acharya Sugandhalay, Nashik. In a conversation with Sugandh India, she shared that in their retail shop, they have trained customers to prefer premium products. They explained why slightly higher-priced products are better in quality and what advantages they offer. Within a few years, the situation changed completely — now, customers visit their shop specifically to buy the best-quality products. Nobody asks for cheaper brands anymore.



Apart from retail, Guru Acharya Sugandhalay also manufactures incense sticks, wet dhoop, dry sticks, and sambrani cups under the brand name Sai Dhuni. Additionally, they handle trading and distribution of branded companies across Nashik and other districts of Maharashtra.

Ms. Ujjwala told Sugandh India that manufacturing under the Sai Dhuni brand started in 2016. Their products are supplied not only in Nashik but also across Maharashtra, Bengaluru, Delhi, and Gujarat. They offer distributors and dealers customized pricing. They also handle distribution for brands like Haria, Rajpal, Acharya, Pioneer, Parnami, and Amrutha. Ms. Ujjwala personally manages retail

Their agency has a strong distribution network in Nashik and also supplies to Mumbai, Kolhapur, and Aurangabad.

operations under Guru Acharya Sugandhalay, while her husband, Prashant Patil, oversees distribution in Nashik and other districts. The

agency has a strong network throughout Nashik, with product distribution extending to Mumbai, Kolhapur, and Aurangabad as well.

At Guru Acharya Sugandhalay, they also retail sandalwood tilak, camphor, and all puja materials. On being asked, she mentioned that under Sai Dhuni brand, they manufacture dhoop, sambrani cups, guggal, and dry sticks in jar and box packaging. Sambrani cups are available at ₹225 in jar packs, and box packs of 12 cups have an MRP of ₹100. They also produce incense sticks. Dhoop and cups are mainly sold locally. Their agency has a strong distribution network in Nashik and also supplies to Mumbai, Kolhapur, and Aurangabad. Pioneer and Parnami's distribution covers all of Maharashtra, while Amrutha's is limited to Nashik. Similarly, Sudarshan from Indore is also distributed only in Nashik. They have one or two distributors in each district.

Ms. Ujjwala revealed that the name Guru Acharya Sugandhalay was given by her father-in-law. Nashik has a very good market for incense and dhoop products. At their counter, products priced between ₹100–200 sell the most, with regular demand for packs worth ₹100 and ₹80. Zipper packs are popular, and customers prefer mogra and sandalwood fragrances. Among the

top-selling brands at their shop are Parnami, Pioneer, and Sudarshan, although local products are also in great demand in Nashik. For wet and dry dhoop, Pioneer is most preferred at their store. Wet dhoop is mostly purchased by hotels and food shop owners, while cups have very high sales.

In response to Sugandh India's query, she explained that incense sticks and dhoop both have equal demand (50-50%). Within dhoop, dry dhoop accounts for 75% of sales, while wet dhoop accounts for 25%. Among wet dhoop, Pioneer's ₹50 and ₹80 packs are the best sellers. Besides this, they also sell their own Sai Dhuni sambrani cups and wet dhoop. In camphor, Rajpal dominates sales. They only sell premium and branded products. In sandalwood tilak, Krishna Murari brand is popular, while in perfumes and roll-ons, Madani and Sagar Fragrances are in demand. Sagar has a strong market, with packs priced at ₹200–330 and ₹500 selling the most. She further shared that on average, a customer purchases products worth ₹1,000–2,000 per month from their store. Only premium products are sold at their shop, which means those looking for low-priced products generally do not come. Interestingly, 7 out of 10 customers buy products only by brand name. ■

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



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

Marketed By
R.P FRAGRANCES

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

Dominance of Local Brands in Nashik Incense Market

Nashik, Maharashtra’s fourth-largest district situated on the banks of the Godavari River, is one of the major religious tourist destinations of India. The Kumbh Mela is held here once every 12 years. Along with the Trimbakeshwar Shiva Temple, one of the twelve Jyotirlingas, the city also has a large number of temples like Varanasi. Pilgrims and tourists from across India and abroad visit Nashik in huge numbers to bathe in the Godavari, seek blessings, and explore Panchvati—the place believed to be where Lord Shri Ram spent part of his exile.

Nashik is also strategically located 150–200 km from Mumbai and Pune. Famous historical and religious sites like Ajanta–Ellora caves and Shirdi Sai Temple are also just a few hundred kilometers away. This keeps the city bustling with tourists throughout the year.

Agriculture-based industries thrive here as well due to the cultivation of cotton, onions, and grapes. Nashik also hosts the country’s largest onion market. Because of these factors, there is a heavy demand for incense sticks, dhoop, and fragrance products.

According to Sugandh India’s market report, Nashik is a market much like Varanasi, with good demand across economy, medium, and premium products—but the dominance clearly belongs to local manufacturers and their brands. A unique feature of the incense market here is that muththa (loose bundle) packaging is still the most popular.

Nashik Market Structure

- Incense sticks (Agarbatti) hold ~70% share
- Dhoop products account for ~30%
- Wet dhoop: 70%
- Dry stick: 30%
- Preference for smoky fragrances in dhoop
- 70% market dominated by local brands
- 30% share for brands from Bengaluru, Ahmedabad, Nagpur, Pune, Indore
- Regular market runs in the ₹10–₹50 range

Consumer Segmentation

- Average monthly purchase per customer: ₹200
- Muththa packs are most popular
- Lesser demand for zipper and box packs
- Due to temples, ₹10 products are also in demand
- A ₹10 pack usually contains 25 incense sticks
- Muththa packs: ₹50–₹100 for 200–500 grams

Leading Local Brands in Nashik

- Nandini, Sachde, Goyal, Gite, Sai Dhuni, Arjun (7–8 companies in total)

Outside Branded Companies in Nashik

- Zed Black, Cycle, Moksh, Ullas, Forest, Balaji, Big Bell, BIC, Safari Big, Utsav, Oswal, OK, Kalyani, First Choice, Delta, Guru Acharya, Amrita, Parnami, Sudarshan, Pioneer, Rajpal, Anubhav, Vidhan, JB, Hem, Sonachandi, Satya, Real, Manohar, Good Luck, Nishan, Alaukik, Dhoop Chhaon

Wet Dhoop & Dry Stick

- Decline seen in sambrani cups, loban powder, and dry sticks
- Wet dhoop brands: Manthan, Dev Darshan, Hari Darshan, God Gift, Pioneer, Sai Dhuni, Vidhan, JB, Misbah, Balaji, Safal, Meera Perfumery
- Dry stick: Balaji, Nishan, Real (introduced in jar packs)
- All agarbatti companies (Good Luck, Chintan, GT, etc.) present in dry sticks
- Sambrani products by Good Luck Chintan, Naivedya, GT, Nishan, Forest, Delta, Anubhav, and most agarbatti companies

Branded Camphor Market

- Rajpal, 505, VN Product, Nandini, Three Pine, OK, Golap, Mangalam
- Loose packs dominate in camphor

Chandan Tika

- Manohar’s Ashtagandh, Kashi, Hari Darshan, Krishna Murari
- Dry sandalwood is more popular

Attar (Roll-on Perfumes)

- Aero Chem, Al Nuaim, Kelkar, Mohini, Madni, Sagar, Patel
- In premium: Balaji’s Chandan & Fantasia

Brand Loyalty

In Nashik, only 6–7 out of 10 customers demand incense products by brand name. On average, a customer spends around ₹200 per month, though this rises during festive seasons. Large retail shops selling incense, dhoop, and puja items see purchases of ₹1,000–₹2,000 from individual customers. ■



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

गुजरात से देशभर में फैल रही है जेबी प्रोडक्ट्स की सुगंध

10 वर्षों में अगरबत्ती उद्योग में आये हैं कई बदलाव: सुमित पटेल



अगरबत्ती और धूप उद्योग बीते 10 वर्षों में तेजी से बदला है। एक समय जहां मैनुफैक्चरर्स मार्जिन पर ज्यादा ध्यान देते थे, वहीं अधिकांश उत्पादक अब अपने प्रोडक्ट्स की क्वालिटी पर फोकस कर रहे हैं। इसी तरह उधारी भी एक बड़ी समस्या रही है, लेकिन मैनुफैक्चरर्स ने डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए माल सप्लाई, मार्जिन और रिटर्न के लिए नीतियां बना दी है, जिससे अब कठिनाइयां कम हुई हैं। अहमदाबाद के जेबी प्रोडक्ट्स के श्री सुमित पटेल ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उक्त जानकारी देते हुए कहा कि जब वह 2013 में अगरबत्ती धूप के मैनुफैक्चरिंग में आए थे, तो एकदम नया होने के कारण बहुत अपेक्षाएं नहीं थीं, लेकिन आज जब हमारे प्रोडक्ट्स गुजरात के अलावा महाराष्ट्र, राजस्थान, कर्नाटक, कोलकाता, बिहार, झारखंड, मध्य प्रदेश, उत्तर प्रदेश, पंजाब, हरियाणा, दिल्ली और हिमाचल प्रदेश तक अपनी पहचान बना चुके हैं, तो जिम्मेदारियां भी बढ़ गई हैं। उन्होंने कहा कि इसकी एक बड़ी वजह है कि हमारे प्रोडक्ट्स, दूसरी कंपनियों के मुकाबले, क्वालिटी व प्राइस दोनों में ही बेहतर हैं। इसलिए कहा जा सकता है कि आज अगरबत्ती धूप उद्योग में किसी भी कंपनी की मोनोपोली नहीं रह गई है।

सु

गंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में सुमित पटेल ने बताया कि वह पहले जेबी कम्युनिकेशन के नाम से टेलीकॉम सेक्टर में काम करते थे। लगभग 2 वर्ष तक काम करने के बाद उन्हें लगा कि कुछ क्वालिटी का काम किया जाए और इसीलिए हमने अगरबत्ती और धूप के प्रोडक्शन में आने का फैसला किया। शुरुआत में अगरबत्ती और धूप बनाते रहे। कोई खास विजन नहीं था, लेकिन समय के अनुसार बाजार में अपने प्रोडक्ट

को सबसे बेस्ट देखने की चाहत में परिश्रम करता रहा। ब्रांड के नाम संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेबी मेरे पिता जी का नाम है और वह एक किसान हैं, लेकिन मैंने व्यापार में रुचि ली और आज जेबी के 210 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट हैं। उन्होंने बताया कि हमारी शुरुआत एकदम अलग थी। प्रोडक्शन से महीने का 10000 रूपए भी बच जाए तो बहुत मानते थे, लेकिन आज स्थितियां बदल गई हैं। उन्होंने बताया कि 2019 में हमने नए-नए और प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स बनाने की तैयारी शुरू की और कई ब्रांड लांच भी किए, लेकिन 9 महीने बाद ही कोविड महामारी आ गई।

सुमित पटेल ने सुगंध इंडिया को बताया कि कायदे से देखा जाए तो हमारे बेस्ट क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट्स कोरोना महामारी के बाद ही मार्केट में आ सके, लेकिन फिर भी यह एक अच्छी शुरुआत थी और इसके बाद हम रुके नहीं और कामयाबी मिलती गई। जेबी ब्रांड के सबसे लोकप्रिय और चर्चित प्रोडक्ट्स में रोज ऊद और रंग बिरंगी है। उन्होंने बताया कि रोज ऊद के नाम से अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी कप सभी प्रोडक्ट निकल रहे हैं। इसके अलावा कंपनी के 210 से अधिक रेंज के उत्पादों में अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, कप, लॉन्ग स्टिक और गीला धूप है। कंपनी इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज तक के प्रोडक्ट्स बनाती है, जो 5 से लेकर 600 रूपए प्रति पैकेट वाले उत्पाद हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ₹5 की मार्केट बहुत सीमित है, लेकिन हम उसमें भी मौजूद हैं। कंपनी की मुख्य मार्केट गुजरात और राजस्थान है। दूसरे स्थान पर महाराष्ट्र और मध्य प्रदेश है। उन्होंने बताया कि जिस राज्य में जैसी मार्केट है कंपनी वहां के लिए वैसी ही रणनीति बनाती है और मार्केटिंग करती है। इसके तहत सीजन के समय हम स्कीम आदि भी देते रहते हैं।

एक सवाल के जवाब में बताया कि अगरबत्ती इंडस्ट्री में बड़ी से बड़ी कंपनी की भी मोनोपोली अब नहीं है। मार्केट





में सबके लिए जगह है, जो भी बेहतर क्वालिटी देगा, मार्केट उसका स्वागत करेगा। उन्होंने कहा कि हमारा ₹50 की बिक्री वाला बॉक्स और जीपर पैक सेगमेंट में जो क्वालिटी और रेट हम दे रहे हैं वह कोई और कंपनी नहीं दे रही है। यही कारण है कि ₹50 वाला प्रोडक्ट जब ग्राहक लेकर जाता है, तो उसे उम्मीद से बेहतर उसमें क्वालिटी मिलती है, तो उसे लगता है कि उसका पैसा वसूल हो गया। एक सवाल के में जवाब उन्होंने बताया कि अभी हम एफएमजीसी में नहीं जा रहे हैं। इसी तरह कंपनी सीधे एक्सपोर्ट भी नहीं कर रही है। कंपनी के प्रोडक्ट्स एक दूसरे व्यापारी के जरिए बाहर भेजे जाते हैं। भविष्य की योजना पर उन्होंने कहा कि वह जल्द ही देश के शेष बचे राज्यों में अपना सप्लाय नेटवर्क बना रहे हैं, क्योंकि हमारी अगरबत्ती, गीली धूप, ड्राई स्टिक, कप और कौन सभी प्रोडक्ट्स इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज में है। इसलिए पैन इंडिया ब्रांड हम बनने जा रहे हैं।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि उद्योग में उन्हें किस तरह की चुनौती का सामना करना पड़ रहा है? श्री पटेल ने बताया कि समस्याएं हर जगह हैं। उसी तरह इस उद्योग में भी क्वालिटी, प्राइस, मार्जिन और उधारी की समस्या है। प्राइस और क्वालिटी को मैनेज किया गया है। हमारे प्रोडक्ट आज किसी भी कंपनी के मुकाबले में सबसे बेहतर हैं। इसी तरह उधारी में भी कंपनी ने एक नीति बनाई है और उसी के तहत कंपनी भुगतान लेती है। डीलर व डिस्ट्रीब्यूटर को हम उधार माल जरूर देते हैं। उसे मार्जिन भी मिलता है, तो

उसे रिटर्न भी समय पर करना है। हम जबरदस्ती किसी को माल नहीं देते, जितना वह मांगते हैं, उतना ही सप्लाय किया जाता है। इस तरह माल बिकने के बाद यदि वह पैसा नहीं लौटाते, तो कंपनी उनसे काम बंद कर देती है। उन्होंने कहा कि माल की खराबी पर कंपनी में रिटर्न की पॉलिसी है, लेकिन बेवजह माल लौटाने वाले डिस्ट्रीब्यूटर्स को फिर माल सप्लाय नहीं करते। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि त्योहारों का मौसम शुरू हो गया है और इस सीजन में भी हम कई नए प्रॉडक्ट्स लाए हैं। गीली धूप में जंबो जीपर, प्रीमियम मसाला अगरबत्ती, लॉन्ग स्टिक जैसे प्रोडक्ट्स नई रेंज में लाए हैं। 200 ग्राम का जार पैक लाए हैं, जो अभी तक इस पैकिंग में किसी दूसरी कंपनी का प्रोडक्ट नहीं है। धूप, कोन, स्टिक प्रीमियम क्वालिटी में है, जिसकी कीमत ₹200 है।

जेबी प्रोडक्ट्स ने अपनी मेहनत, बेहतर क्वालिटी और सटीक मार्केटिंग रणनीतियों के दम पर न केवल गुजरात और राजस्थान बल्कि देश के कई राज्यों में अपनी मजबूत पहचान बनाई है। चुनौतियों के बीच भी श्री सुमित पटेल ने जिस दूरदृष्टि और प्रतिबद्धता के साथ उद्योग में कदम बढ़ाए हैं, वह आने वाले समय में उन्हें पैन इंडिया ब्रांड के रूप में स्थापित करने की दिशा में निर्णायक साबित होगी। त्योहारों के सीजन में नए और अनोखे प्रोडक्ट्स की लॉन्चिंग उनके नवाचार और ग्राहक संतुष्टि के प्रति समर्पण का प्रमाण है, जो भविष्य में उनके व्यवसाय को और ऊंचाइयों तक ले जाने में मदद करेगा। ■





Divine's



DIVINE INDUSTRIES

3, 9y, No. 43, 2nd floor, Room. 2, 4th main road, Madhura Nagar, Main Road, Mudalopalaya, Naagarobhavi, Bengaluru, Karnataka 560072

@divine.industries _   

 Email ID : contactdivineindustries@gmail.com

 Customer Care Number: +91 72593 80988

 Website : www.divine22.in





Estd. 2001

GOBLIN

we're about luggage

Bag & Accessories Company

Starting Price From

₹100

PROMOTIONAL GIFTINGS

CORPORATE SCHEMES

BULK ORDERS



CHEST BAG



HAND BAG



OFFICE BAG



MESSENGER BAG



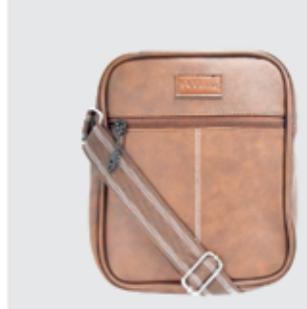
DUFFLE BAG



BACKPACK



SLING BAG



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

GOBLIN INDIA LTD.

CONTACT US : +91 99099 61224 / +91 9879056471

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

E-mail : info@goblinindia.com

www.goblinindia.com

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

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

WE ARE AVAILABLE ON:

[Flipkart](#)

[Jiomart](#)

[amazon](#)

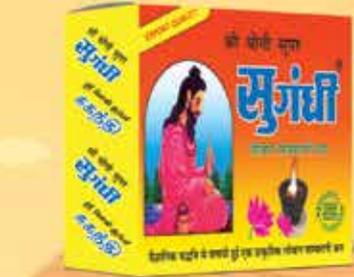


SHREE YOGI SUPER [®] Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani DhooP Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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

गुणवत्ता से कारोबार की बुलंदियों तक शाह फ्रेगरेंस की सफलता की कहानी

विज्ञान और रणनीति से ब्रांड को नई ऊँचाइयों पर ले जाते पुनीत शाह



शाह फ्रेगरेंस आज देश के प्रमुख अगरबत्ती और धूप प्रोडक्ट्स बनाने वाली कंपनियों में शुमार है। शाह फ्रेगरेंस ब्रांड के 300 से अधिक वैरायटी और रेंज के प्रोडक्ट हैं, जिसमें अगरबत्तियां, धूप, 3 इंच की धूप, 2 इंच का कोन, सांब्रानी कप, गीला धूप, 5 फीट की अगरबत्तियां और फ्रेगरेंस कैम्फर टैबलेट है। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में शाह फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री पुनीत शाह ने कहा कि हम समय-समय पर और त्योहारों से पहले मार्केट की मांग के अनुरूप नए-नए क्वालिटी व रेंज के प्रोडक्ट लॉन्च करते हैं। उन्होंने बताया कि जल्द ही हम बंबू लेस प्रोडक्ट की और कई वैरायटी लॉन्च करने वाले हैं। इस वक्त बंबू लेस प्रोडक्ट की मांग बढ़ रही है, हालांकि हमारे पास पहले से कई बंबू लेस प्रोडक्ट हैं, लेकिन हम उनमें और भी वैरायटी बढ़ा रहे हैं। इसके अलावा कंपनी कैम्फर, इत्र, रोल ऑन और कपूर टैबलेट के अलावा केम्फर कार फ्रेशनर में भी नये प्रोडक्ट्स ला रही है। केम्फर कार फ्रेशनर में 6 वैरायटी है, जिसमें गुलाब, चंदन, मोगरा, जैस्मिन आदि फ्रेगरेंस हैं। इसका इस्तेमाल कार में सुगंधित माहौल बनाए रखने के लिए करते हैं।

श्री

पुनीत शाह ने सुगंध इंडिया को बताया कि मेरे दादाजी कुशल दास शाह ने 1972 से अगरबत्ती

का कारोबार शुरू किया था और मैं और मेरे भाई हर्ष शाह तीसरी पीढ़ी से हैं। मेरे पिता और चाचा जी ने भी इस काम को आगे बढ़ाया। पहले परिवार बंगलुरु की कई अगरबत्ती कंपनियों के लिए ट्रेडिंग करता था, लेकिन जब मैंने काम संभाला, तो वर्ष 2010 से अपने ब्रांड की मैनुफैक्चरिंग शुरू की। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम क्वालिटी पर फोकस करते हैं, क्योंकि कस्टमर को संतुष्टि मिले, यही हमारा लक्ष्य है। हमारे सभी प्रोडक्ट मार्केट में पसंद किए जाते हैं।

शाह फ्रेगरेंस ब्रांड को स्थापित करने संबंधी चुनौतियों के सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इसमें परिवार का पूरा सहयोग रहा है। हमने जब मैनुफैक्चरिंग शुरू की, तो ट्रेडिंग का काम पहले से था और मार्केट में लोग हमको पहले से जानते थे। इसलिए उसमें कठिनाई नहीं आई। ट्रेडिंग में रहने के कारण मार्केटिंग नेटवर्क पहले से बना था। उन्होंने बताया कि पहले सस्ती अगरबत्तियां चलती थीं, लेकिन हमने क्वालिटी प्रोडक्ट दिया, तो लोगों ने उसे पसंद किया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारी कूल वाटर, पवित्र और लोबान अगरबत्ती बहुत पसंद की जाती है। इन दिनों जीपर और इधर बंबू लेस प्रोडक्ट की मांग बढ़ रही है। इसलिए

“

हमारी कूल वाटर, पवित्र और लोबान अगरबत्ती बहुत पसंद की जाती है। इन दिनों जीपर और इधर बंबू लेस प्रोडक्ट की मांग बढ़ रही है। इसलिए कंपनी भी उसकी रेंज बढ़ा रही है। ”

कंपनी भी उसकी रेंज बढ़ा रही है।

शाह फ्रेगरेंस की मार्केटिंग संबंधी सवालों के जवाब में उन्होंने बताया कि पैन इंडिया ब्रांड होने के कारण हमारे प्रोडक्ट सभी राज्यों में जाते हैं। ब्रांड का नाम सुनकर दूसरे राज्यों के डिस्ट्रीब्यूटर्स भी हमारे साथ जुड़ जाते हैं। गुजरात के अलावा महाराष्ट्र, राजस्थान और मध्य प्रदेश में शाह फ्रेगरेंस के प्रोडक्ट्स चलते हैं। उन्होंने बताया कि हमारा लोबान धूप स्टिक साउथ इंडिया में कर्नाटक, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना और तमिलनाडु में बहुत पसंद किया जाता है। शाह फ्रेगरेंस लोबान के नाम से यह प्रोडक्ट है। यह मार्केट में चल रहे अन्य उत्पादों से एकदम अलग है। उन्होंने बताया कि हमारे सभी प्रोडक्ट शाह फ्रेगरेंस के नाम से हैं और प्रोडक्ट की क्वालिटी और फ्रेगरेंस के नाम के आधार पर उनके नामकरण किए जाते हैं।





शाह फ्रेगरेंस घरेलू मार्केट के अलावा मलेशिया, दुबई, मॉरीशस, ऑस्ट्रेलिया, बांग्लादेश और अफ्रीकी देशों में एक्सपोर्ट होता है। उन्होंने बताया कि हमारे अहमदाबाद में 10 डिस्ट्रीब्यूटर हैं और होलसेल के अलावा हमारा 3 रिटेल आउटलेट भी है। यहां हम अपने ब्रांड के एक्सक्लूसिव हाई क्वालिटी के प्रीमियम प्रोडक्ट बेचते हैं। बहुत सारे ग्राहक, जो प्रीमियम क्वालिटी के उत्पाद लेने आते हैं। उन्हें यहां सभी रेंज के प्रोडक्ट मिलते हैं, लेकिन ऐसे भी प्रोडक्ट यहां हैं, जो हम मार्केट में नहीं देते। वह हाई क्वालिटी के प्रीमियम उत्पाद हैं। इस रिटेल आउटलेट पर अगरबत्ती, धूप स्टिक के अलावा सभी तरह के पूजा आइटम रखे जाते हैं। पूजा आइटम में हम दूसरे ब्रांड के भी क्वालिटी प्रोडक्ट रखते हैं।



श्री पुनीत शाह ने अगरबत्ती उद्योग के भविष्य संबंधी सवाल के जवाब में बताया कि यह बहुत अच्छा है। भविष्य में और भी क्वालिटी प्रोडक्ट आएंगे और आने वाले समय में क्वालिटी प्रोडक्ट की ही मांग रहेगी। उन्होंने बताया कि रॉ मैटेरियल की महंगाई और अन्य लागत बढ़ने के बाद भी हम क्वालिटी से कोई समझौता नहीं करते। भविष्य की योजनाओं संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 10000 स्क्वायर यार्ड में एक जगह ली गई है और उसमें सभी आइटम का प्रोडक्शन होता है। अत्याधुनिक मशीनें उसमें लगाई हैं। अब सब कुछ इन हाउस प्रोडक्शन होने से भी हम कॉस्ट कटिंग कर पाते हैं और इससे क्वालिटी कंट्रोल भी रहता है। साथ ही मार्केट में डिमांड के साथ ही समय पर सप्लाई कर पाते हैं। ■



Since 1935



Rajalakshmi

Launching

NEW ATTRACTIVE ZIPPER PACKS



Net Wt. 100g MRP ₹75/-
Master Bag Contains 20 Dozens

CHARCOAL FREE INCENSE STICKS

Rajalakshmi Perfumery Works

#247, 3rd Main, P.B. No. 1834, Chamarajpet, Bangalore - 560 018.

Cell. : +91 80 2650 7286 Telegram : SARATHIBATHI Email : poshak@yahoo.co.in Web : www.phoshak.in

"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



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



32 kg Dryer



250 kg dryer



Dhoop stick dryer

AGARBATTI & DHOOP STICK DRYER

Agarbatti: 3 - 4 Hours Drying Time

Dhoop : 5 - 6 Hours Drying Time

Running successfully since 8 Years



Dhoop
Stick
Dryer

100 to
20,000
Kgs/Day

Dhoop
Cone
Dryer

100 to
20,000
Kgs/Day

Dhoop
Cup
Dryer

100 to
20,000
Kgs/Day

Computer
Sambrani
Dryer

100 to
20,000
Kgs/Day

Agarbatti/
Incense Stick
Dryer

250 to
50,000
Kgs/Day

KEY POINTS

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

Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd.

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

CONTACT
+91 85111 46990



hello@simpldryers.com
www.simpldryers.com



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

गुजरात अगरबत्ती पैकर्स एवं ब्रांड ओनर्स ने एकजुट होकर उद्योग के मजबूत भविष्य की नींव रखी

प्रस्ताव 1 अक्टूबर, 2025 से होंगे लागू



गुजरात अगरबत्ती पैकर्स एवं ब्रांड ओनर्स कम्युनिटी (GAPBO) ने 19 जुलाई 2025 को अहमदाबाद के होटल हिलॉक में एक ऐतिहासिक बैठक का आयोजन किया। इस विशेष अवसर पर राज्यभर के प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड ओनर्स और पैकर्स एक साथ जुटे। उद्देश्य था – एकता, सहयोग और उद्योग से जुड़े सामूहिक मुद्दों पर ठोस निर्णय।

बै

ठक दोपहर 12:00 बजे से शाम 6:00 बजे तक चली, जिसमें लंच और हाई-टी की व्यवस्था थी। इसमें समुदाय के 23 प्रमुख सदस्यों ने भाग लिया। मुख्य चर्चाओं में मूल्य निर्धारण की चुनौतियाँ, उत्पाद मानकीकरण, श्रम संबंधी चिंताएँ और बाज़ार की स्थिरता व विकास के लिए सामूहिक रणनीतियाँ शामिल थीं।

उपस्थित प्रमुख सदस्य:

उत्सव के प्रतीक बाटाविया, सोमनाथ के सागर पोपट, श्रीजी के वासुदेव कोटक, इन्सेन्स परिवार प्रा. लि. के नितिन पटेल, कल्पना के आनंद शाह, जेसल के राकेश पटेल, श्री सिद्धि फ्रेग्रेन्स के जिग्नेश शाह, शाह फ्रेग्रेन्सेस के पूनित शाह, बिमल के बिमल आचार्य, ज़ेब्रा के मिलन दुधानी, कामधेनु के कपिश चंडक, नीव के चिराग शाह, फ्लोरिश फ्रेग्रेन्स के प्रकाश लखानी, निशान प्रोडक्ट्स के संदीप पटेल, ज्योति प्रोडक्ट्स के हार्दिक ब्रह्मभट्ट, जेबी प्रोडक्ट्स के सुमित पटेल, धनलक्ष्मी के विनोद पटेल, जयशीलभाई राजानी, मानवभाई राजानी, बृजेश पटेल, पुष्टि के

नवनीतभाई, अर्सी के नीरजभाई शाह, तथा चारभुजा अगरबत्ती के प्रतिनिधि।

विशेष अतिथि:

गामडा (GAMDA) के अध्यक्ष श्री पोपटलाल रफालिया तथा उपाध्यक्ष श्री मुकेश शाह को आमंत्रित किया गया था। श्री मुकेश शाह ने सक्रिय रूप से चर्चाओं में भाग लिया।

बैठक का मुख्य एजेंडा

- आपसी मेलजोल एवं नेटवर्किंग ब्रांड ओनर्स में एकता को मजबूत करना
- 400 ग्राम पाउच वजन और अन्य वजन संबंधी मुद्दों का मानकीकरण
- दैनिक मजदूरी और श्रम समस्याओं पर चर्चा
- खुला मंच: अन्य सामूहिक उद्योग मुद्दों पर विचार

प्रमुख चर्चाएँ और निर्णय

- एकता एवं मूल्य तालमेल – प्रतिस्पर्धा को स्वस्थ बनाए रखने के लिए उत्पाद

और मूल्य निर्धारण में एकता की आवश्यकता पर जोर।

- 400 ग्राम ज़िपर पाउच मुद्दा – घटते लाभ को देखते हुवे प्रस्ताव रखा गया कि 400 ग्राम की जगह 350-360 ग्राम किया जाए, किंतु बिक्री मूल्य वही रहे।
- श्रम एवं मजदूरी – सरकारी न्यूनतम मजदूरी नियमों के कारण लागत बढ़ रही है, इसलिए काम के दिन घटाने का निर्णय।
- उधारी की अवधि – कच्ची अगरबत्ती के उत्पादन से लेकर भुगतान चक्र 6-8 महीने का है (धनलक्ष्मी द्वारा विशेष रूप से उल्लेखित)।
- सेल्समैन वेतन व नैतिकता – सेल्समैन को औसतन ₹50,000-₹60,000 वेतन मिलता है और वह नौकरी जल्दी बदलते हैं। कई सेल्समैन एक ही समय में दो कंपनियों के लिए काम करते हैं। निर्णय: आपसी संवाद से बैकग्राउंड वेरिफिकेशन। नियुक्ति से पहले पिछली कंपनी से NOC अनिवार्य।



- धोखाधड़ी में रोकथाम – एक विशेष “फ्रॉड पार्टी” ग्रुप बनाने का प्रस्ताव ।
- उत्पाद नकल व ट्रेडमार्क – सभी ने उत्पादों की नकल न करने और पंजीकृत ट्रेडमार्क का सम्मान करने का संकल्प लिया ।
- स्कीम्स में कटौती – अत्यधिक ऑफ़र्स के बजाय बेहतर मूल्य, गुणवत्ता और सेवा पर ध्यान ।
- उपभोक्ता जागरूकता एवं ब्रांडिंग – उपभोक्ता अक्सर केवल “अगरबत्ती” मांगते हैं, ब्रांड नहीं । वहीं अगर चाय की बात करें तो लोग वाघबकरी मांगते हैं । इस प्रवृत्ति को बदलने से कई समस्याएं हल होंगी लेकिन इसके लिए दीर्घकालिक ब्रांडिंग निवेश आवश्यक ।
- मित्रता व सहयोग – प्रतिस्पर्धा के बजाय दोस्ती और सहयोग को प्राथमिकता ।
- ब्रांड निर्माण में नवाचार – कॉपी करने के बजाय अलग पहचान बनाने पर जोर ।
- कार्टन पैकिंग गाइडलाइन – कई अलग उत्पाद एक ही कार्टन में डालने से प्रोडक्शन प्रक्रिया धीमी पड़ जाती है और डिस्ट्रीब्यूशन में भी दिक्कत आती है । एक कार्टन में अधिकतम 3-4 प्रोडक्ट रखने का

निर्णय और प्राइस लिस्ट में भी यह लिखा जाए ।

- दो-चेक भुगतान सुरक्षा विधि – खरीदार से एक ₹5,000 का चेक और एक ब्लैंक चेक लेने का सुझाव । यदि भुगतान में चूक होती है, तो हस्ताक्षर की पुष्टि के लिए पहले ₹5,000 वाला चेक जमा करें, और आवश्यकता पड़ने पर उसके बाद सुरक्षा चेक प्रस्तुत करें ।
- इन्वेंटरी प्रबंधन – अधिक उत्पादों की बजाय गिने चुने अच्छे उत्पादों की सेल्स बढ़ाने पर ध्यान ।
- BIS मानकों में प्रतिनिधित्व – AIAMA अगरबत्ती उद्योग को BIS मानकों में शामिल कराने पर कार्य कर रही है । इस विषय पर समन्वय के लिए GAPBO एक प्रतिनिधि नियुक्त करेगा ।

MSME सरकारी योजनाएँ

- ZED सर्टिफिकेशन: इसमें ब्याज दर में छूट, प्रोसेसिंग शुल्क में छूट, प्रदर्शनी खर्च पर सब्सिडी और विदेशी कूरियर खर्च पर अधिकतम ₹50,000 तक की राहत मिलती है ।
- CGTSME योजना: पहले वर्ष में ब्याज दर अधिक रहती है, उसके बाद घटकर लगभग 9.5% हो जाती है,

और इसके लिए संपत्ति गिरवी रखने की आवश्यकता नहीं होती ।

निष्कर्ष एवं प्रस्ताव

- सेल्समैन नियुक्ति से पहले वेरिफिकेशन या NOC अनिवार्य ।
- फ्रॉड पार्टियों को “फ्रॉड ग्रुप” या “ब्रांडेड इन्सेन्स मेकर्स” ग्रुप में साझा करना ।
- क्रेडिट अवधि: सभी वितरकों के लिए अधिकतम 30 दिन की अवधि अनिवार्य होगी ।
- 400 ग्राम ज़िपर मानकीकरण: सफेद 400g ज़िपर को घटाकर 360g किया जाएगा, MRP अधिकतम ₹150। गामडा आधिकारिक सर्कुलर जारी करेगा ।
- दो कंपनियों में काम कर रहे सेल्समैन को तुरंत रोका जाएगा ।
- सभी प्रस्ताव 1 अक्टूबर 2025 से लागू ।

बैठक का समापन एकता के मजबूत संदेश के साथ हुआ । GAPBO सदस्यों ने एक अधिक संगठित, नैतिक और लाभदायक अगरबत्ती उद्योग बनाने का संकल्प लिया, जहाँ सहयोग, निष्पक्षता और ब्रांड वैल्यू को अल्पकालिक प्रतिस्पर्धा से ऊपर रखा जाएगा । ■

देवदर्शन ने लॉन्च की प्रीमियम लगज़री 'परफ्यूम' धूपस्टिक रेंज

70 से अधिक वर्षों की गौरवशाली विरासत के साथ देवदर्शन ने प्रीमियम धूप सेगमेंट में एक नया मानक स्थापित किया है। ब्रांड ने बांस-रहित परफ्यूम धूपस्टिक कलेक्शन पेश किया है, जिसे विशेष रूप से श्रेष्ठ अनुभव प्रदान करने के उद्देश्य से डिज़ाइन किया गया है। यह विशेष श्रृंखला चार आकर्षक वेरिएंट्स—फ़िरदौस, ब्लॉसम, मैजेस्टिक और इमैजिनेशन में उपलब्ध है। प्रत्येक पैक में 70 ग्राम उच्च-गुणवत्ता वाली बांस रहित धूपस्टिक्स सम्मिलित हैं, जिनका मूल्य ₹65 रखा गया है।

परफ्यूम धूपस्टिक रेंज को भक्ति और लाइफ़स्टाइल दोनों सेगमेंट में प्रीमियम सुगंध उत्पादों की बढ़ती मांग को ध्यान में रखकर विकसित किया गया है। बांस-रहित डिज़ाइन न केवल सुगंध की शुद्धता को बनाए रखता है, बल्कि धुएं के हस्तक्षेप को भी कम करता है, जिससे इसे विभिन्न प्रकार के वातावरण में सहजता से उपयोग किया जा सकता है। इन चारों विकल्पों का

संयोजन खुदरा विक्रेताओं और वितरकों के लिए एक बहुमुखी विकल्प तैयार करता है, जो ग्राहकों की विविध पसंद को आकर्षित करता है। ₹65 की कीमत पर 70 ग्राम का यह पैक 'अफ़ोर्डेबल लगज़री' की श्रेणी में आता है जो सुलभता और प्रीमियम अनुभव दोनों प्रदान करता है। परफ्यूम धूपस्टिक रेंज, देवदर्शन की गुणवत्ता और नवाचार के प्रति अटूट प्रतिबद्धता का प्रतीक है। 1954 में अपनी यात्रा की शुरुआत के बाद से, ब्रांड ने उपभोक्ताओं की बदलती रुचियों के अनुरूप स्वयं को निरंतर विकसित किया है, साथ ही अपनी प्रामाणिकता और उत्कृष्टता के मूल्यों को बरकरार रखा है। अधिक जानकारी के लिए www.devdarshandhoop.com पर जाएं। ■



चारु परफ्यूमरी हाउस: भारत की पहली जार पैक ऑर्गेनिक अगरबत्ती

परंपरा में रचा-बसा नाम चारु परफ्यूमरी हाउस हमेशा अपनी प्रामाणिक खुशबूदार उत्पादों के लिए जाना जाता है। अब ब्रांड ने भविष्य की ओर एक साहसी कदम बढ़ाया है— भारत की पहली 50 ग्राम जार-पैक 100% ऑर्गेनिक अगरबत्ती लॉन्च कर। यह नवाचार पर्यावरण-संवेदनशीलता और सुविधा का अनोखा मेल है।

स्लीक, री-सील करने योग्य जार पैकिंग में उपलब्ध यह उत्पाद ताजगी बनाए रखता है और रोज़मर्रा के उपयोग के लिए आधुनिक, कॉम्पैक्ट समाधान प्रदान करता है। 100% ऑर्गेनिक सामग्री से बनी ये अगरबत्तियां लंबे समय तक टिकने वाली सुगंध और परिष्कृत गुणवत्ता का वादा करती हैं।



पारंपरिक अगरबत्ती निर्माण और आधुनिक, इको-फ्रेंडली पैकेजिंग को जोड़कर चारु परफ्यूमरी हाउस ने उद्योग में एक नया मानक स्थापित किया है। इस लॉन्च के साथ, ब्रांड ने एक बार फिर साबित किया है कि वह न केवल आधुनिक जीवनशैली के साथ तालमेल रखता है बल्कि एक हरित और जागरूक भविष्य की दिशा में भी अग्रसर है। ■



Launching Soon
in Limited Numbers



HRA Essential Oil Factory The Fragrance of India's Soul

From the heart of Kannauj – the perfume capital of India – HRA Essential Oil Factory brings you nature's rarest treasures in their purest form.

Specializing in Sandalwood Oil, Agarwood (Oud), Nagarmotha, Vetiver, Sugandh Mantri, and the ethereal Ruh Gulab, we craft excellence with precision, tradition, and innovation.

Our heritage-driven expertise extends to **Shamamat ul Ambar, authentic Indian Attars, natural perfumes, and a range of handmade natural products rooted in purity and performance.**

Trusted by leaders in the **tobacco, perfumery, pharmaceutical, cosmetics, and flavour industries,** HRA is the preferred source for manufacturers who demand nothing but the best.



Santalwood Oil



Cypriot (Nagarmotha) Oil



Lavender Oil



Sugandh Mantri Oil



Pandanuskewra Oil



Rose Oil



Vanilla Oil



Saffron Oil



Jasmine Oil

Nature's Soul in Every Drop

HRA Essential Oil Factory

Hajiganj, Eidgah Road, Kannauj – 209725, Uttar Pradesh, India

☎ Mobile: +91 9935327008 | ✉ Email: hareem@hraessentialoil.com

🌐 Website: www.hraessentialoil.com

सिद्धि फ्रेगरेन्सेज़ 3 इन 1 प्रीमियम सांब्राणी कपः परंपरा और नवाचार का संगम

अहमदाबाद से पूरे भारत में, सिद्धि फ्रेगरेन्सेज़ ने अपनी प्रीमियम गुणवत्ता वाली अगरबत्तियों से एक खास पहचान बनाई है। अपनी आकर्षक लाल अगरबत्ती से तुरंत पहचाने जाने वाले सिद्धि के उत्पाद उनकी प्रामाणिकता, उत्कृष्ट कारीगरी और विशिष्ट सुगंध के लिए प्रसिद्ध हैं।

इस त्रौहार सीजन में ब्रांड ने कुछ विशेष प्रस्तुत किया है – सिद्धि 3-इन-1 प्रीमियम सांब्राणी कप मंथली पैक।



भारत में पहली बार, सिद्धि ने 30 हैंड मेड कप्स का प्रीमियम पैक तैयार

किया है, जिसमें तीन पवित्र सुगंधें शामिल हैं: कपूर गुगल (शुद्ध कपूर और गुगल का पावन मिश्रण), गुगल (जिसे मानसिक शांति और वास्तु सुधार के लिए लाभकारी माना जाता है) और गौवेदम (गाय के शुद्ध गोबर और प्राकृतिक सामग्री से निर्मित)। इन कप्स में इंडोनेशिया से आयातित विशेष सामग्री भरी गई है, जो इन्हें और खास बनाती है।

प्राकृतिक, चारकोल-मुक्त और हाथ से बने ये कप्स पहले ही पूरे देश में शानदार बिक्री पा रहे हैं। मात्र ₹160 एमआरपी पर, सिद्धि ने एक बार फिर साबित किया है कि नवाचार और परंपरा साथ-साथ चल सकते हैं और उपभोक्ताओं को सुलभ दामों पर प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद उपलब्ध करा सकते हैं। ■



देश भर में रोज़ ऊद की खुशबू से फैला रहा जेबी प्रोडक्ट्स

अहमदाबाद के प्रमुख अगरबत्ती निर्माता जेबी प्रोडक्ट्स आज कई राज्यों जैसे गुजरात, राजस्थान, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश और उससे आगे तक अपनी मजबूत पकड़ बना चुका है। ब्रांड की सफलता का राज है – गुणवत्ता के प्रति समर्पण और उपभोक्ताओं की विविध पसंद को अपनाने की क्षमता, जिसने इसे प्रतिस्पर्धी बाजारों में भी अलग पहचान दिलाई है।

210 से अधिक उत्पादों के पोर्टफोलियो के साथ – जिसमें अगरबत्तियां, धूप, ड्राई स्टिक्स, कप्स, लॉन्ग स्टिक्स और वेट धूप शामिल हैं – जेबी प्रोडक्ट्स विविधता और भरसे का प्रतीक है। इसके अनेक उत्पादों में सबसे आगे है रोज़ ऊद कलेक्शन।

गुलाब की कोमल सुगंध और ऊद की गहरी, शानदार महक का अद्भुत संगम, रोज़ ऊद की सुगंध भारत ही नहीं बल्कि विदेशों में भी सुगंध प्रेमियों की पसंद है। सभी उत्पाद वर्गों में उपलब्ध यह रेंज बेहतरीन परफ्यूमरी का अनुभव हर एक अगरबत्तियों में लेकर आती है, और यही जेबी प्रोडक्ट्स की ताकत है – खुशबू को कला की तरह प्रस्तुत करना। ■



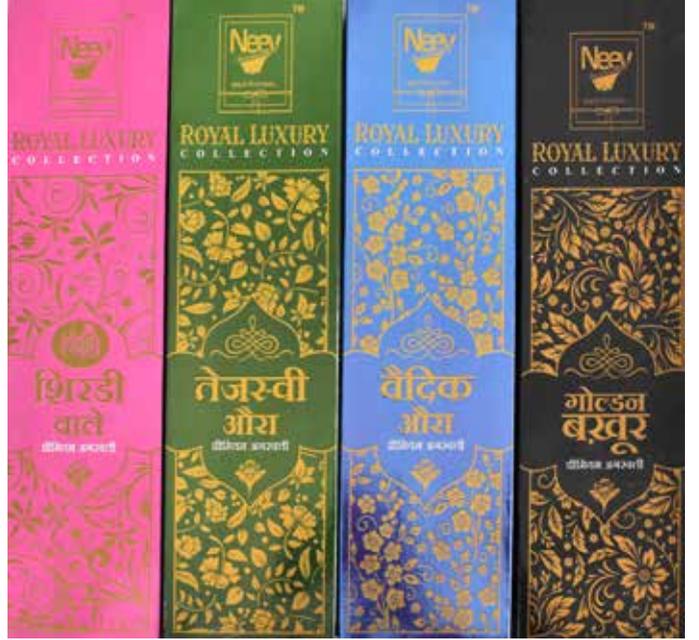
नीव इंटरनेशनल:

रॉयल लग्जरी कलेक्शन से भक्ति को मिले नया आयाम

नीव इंटरनेशनल के लिए नवाचार सिर्फ एक शब्द नहीं, बल्कि उनकी कार्यशैली का मूल मंत्र है। अपने कपूर बर्नर मशीनों के कारण पहले से ही बाजार में अग्रणी रहने वाला यह ब्रांड, अगरबत्तियों के क्षेत्र में भी बेहतरीन और किफायती विकल्प उपभोक्ताओं को उपलब्ध करा रहा है।

इस त्यौहार सीजन, नीव ने लॉन्च किया है रॉयल लग्जरी कलेक्शन – एक प्रीमियम अगरबत्ती श्रृंखला जो हर प्रार्थना और अनुष्ठान को और अधिक सार्थक बनाने के लिए तैयार की गई है। इस कलेक्शन में चार मोहक सुगंधें शामिल हैं: शिर्डी वाले, तेजस्वी ऑरा, वैदिक ऑरा और गोल्डन बखूर। हर सुगंध की अपनी एक अलग पहचान है।

आकर्षक रंगीन पैकिंग में उपलब्ध और ₹120 एमआरपी (90 ग्राम) की कीमत पर, यह कलेक्शन सिर्फ अगरबत्तियां नहीं है बल्कि एक ऐसा संवेदी अनुभव है जो भक्ति को और ऊंचाई देता है। इस लॉन्च के साथ, नीव ने एक बार फिर साबित किया है कि वह प्रीमियम उत्पादों को आम उपभोक्ता की पहुंच तक लाने वाला ब्रांड है। ■



स्कायोरा : प्रीमियम अगरबत्ती अनुभव का नया रूप



अगरबत्ती उद्योग के नए ब्रांडों में से एक स्कायोरा ने अपनी शानदार प्रगति और प्रीमियम उत्पाद श्रृंखला से तेजी से लोगों का ध्यान खींचा है। घरेलू और निर्यात – दोनों बाजारों में इस ब्रांड ने अपनी मजबूत पैठ बनाई है।

इसके सबसे खास उत्पादों में शामिल हैं स्कायोरा प्रीमियम मसाला अगरबत्तियां, जिन्हें 100% प्राकृतिक सामग्री से हाथ से बनाया जाता है। हीना, चंदन, ऊद जैसी सदाबहार सुगंधों में उपलब्ध ये अगरबत्तियां जलने के बाद भी घंटों तक अपनी महक बनाए रखती हैं। उपभोक्ताओं का कहना है कि एक ही स्टिक पूरे घर को सुगंधित करने के लिए पर्याप्त है।

उच्च-स्तरीय उपभोक्ताओं को ध्यान में रखते हुए, ये प्रीमियम अगरबत्तियां आकर्षक 250 ग्राम के पैक में ₹1000 एमआरपी पर उपलब्ध हैं। त्यौहारों में इनकी जबरदस्त मांग स्कायोरा की बेहतरीन गुणवत्ता का सबूत है। 200 से अधिक निर्यात उत्पादों और बढ़ते घरेलू बाजार के साथ, स्कायोरा तेजी से अगरबत्ती उद्योग में एक बड़ा नाम बन रहा है। ■

शाह फ्रेगरेन्सेज़ की फेस्टिवल सीजन में बम्बूलेस सेगमेंट में खास पेशकश



अहमदाबाद का एक और प्रतिष्ठित नाम शाह फ्रेगरेन्सेज़ जो अपनी प्रीमियम गुणवत्ता, नवाचार और उचित कीमतों से लगातार उपभोक्ताओं को प्रभावित कर रहा है। इस त्यौहार सीजन, ब्रांड ने एक बेहद अनोखा उत्पाद पेश किया है – 6 इंच पतले बांस रहित स्टिक्स।

पारंपरिक अगरबत्तियों की तरह दिखने वाले लेकिन बिना बांस के बने ये स्टिक्स और भी स्वच्छ जलन और गहरी सुगंध प्रदान करते हैं। सुखद चंदन, कूल वाटर्स, ऊद किंग, स्वीट रोज़, जैस्मिन फ्लावर और फ्रेश मोगरा – इन छह मनमोहक सुगंधों में उपलब्ध यह उत्पाद हर मूड और पसंद को ध्यान में रखकर बनाया गया है।

₹75 एमआरपी (90 ग्राम) की किफायती कीमत पर शाह फ्रेगरेन्सेज़ ने एक बार फिर साबित किया है कि नवाचार और गुणवत्ता को आम उपभोक्ता की पहुंच तक लाना ही उनकी पहचान है। ■

लम्बे समय तक वातावरण को सुगंधित करती आरकेटी की नयी पेशकश: फ्लोरा कोन

पारंपरिक अगरबत्तियों से भरे बाजार में, आरकेटी ने पेश किया है अपना नया इनोवेशन – फ्लोरा कोन। यह खास अगरबत्ती कोन न सिर्फ अपनी लंबी जलने की क्षमता के लिए जाना जाता है बल्कि अपने फूल के आकार वाले आधार के कारण भी अलग दिखता है, जो इसे और सुंदर बनाता है तथा जलने के समय स्थिरता देता है। साधारण धूप कोनों से बड़े आकार का होने के कारण, फ्लोरा कोन लंबे समय तक जलता है और इसकी सुगंध अधिक समय तक वातावरण में बनी रहती है। यही वजह है कि यह दैनिक प्रार्थना, ध्यान और त्यौहारों के अवसरों के लिए विशेष रूप से उपयुक्त है। ₹165 एमआरपी (300 ग्राम) के पैक में उपलब्ध यह उत्पाद खुदरा विक्रेताओं और वितरकों के लिए छह दर्जन कोनों के स्टैंडर्ड केस पैक में भी आता है। अपनी टिकाऊ सुगंध और अनोखी डिज़ाइन के साथ, आरकेटी फ्लोरा कोन अगरबत्ती अनुभव को एक नए स्तर पर ले जाने का वादा करता है – परंपरा और सोच-समझकर किए गए नवाचार का संगम। ■





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

बिग सफारी हमारी बात सुनते हैं और सुझावों को महत्व देते हैं – प्रमोद वैष्णव, न्यू बालाजी एजेंसी, नासिक



सकूंगा। तभी वह सीधे माल भेजते हैं। इस तरह कहा जा सकता है कि मैं उनका सुपर स्टॉकिस्ट जैसा हूँ। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पहले वह नासिक व अहमदनगर तक सप्लाई करते थे, लेकिन अब वह नासिक के लगभग 1500 काउंटर तक ही सप्लाई कर रहे हैं।

प्रमोद जी ने बताया कि नासिक मार्केट बहुत अच्छी है और यहां रेगुलर में ₹10 वाले प्रोडक्ट भी चलते हैं, लेकिन 200-250 ग्राम के मुट्ठा पैक की सबसे ज्यादा मांग रहती है। जीपर और बॉक्स का यहां चलन कम है। नासिक में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में साइकिल, जेड ब्लैक, आरकेटी, कल्याणी, फॉरेस्ट, बिग सफारी, बालाजी, फर्स्ट चॉइस, डेल्टा आदि हैं, लेकिन वॉल्यूम में नंदिनी और दूसरे लोकल मैनुफैक्चरर्स के प्रोडक्ट्स ज्यादा बिकते हैं, क्योंकि वैरायटी, क्वालिटी, क्वांटिटी, रेट और प्रॉफिट मार्जिन उनका ज्यादा है। लोकल में एक नया अर्जुन ब्रांड भी आया है। इसलिए कहा जा सकता है कि नासिक में लोकल ब्रांड का मार्केट में दबदबा है। नासिक में लोकल ब्रांड के अलावा बंगलुरु के प्रोडक्ट्स ज्यादा बिकते हैं। अगरबत्ती का चलन यहां 75% है और 25% में धूप चलती है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बंबू लेस प्रोडक्ट की अभी शुरुआत हुई है और उसके ग्राहक कम है। उसमें रेंज बहुत ज्यादा है। पहले ₹15 में ही धूप चलती थी, लेकिन अब यहां महंगी धूप बिकने लगे हैं। उनके काउंटर से गीली और सुखी धूप दोनों चलते हैं। गीले धूप में साइकिल, जेड ब्लैक, पंजाब का प्रभु दर्शन, पूजन आदि कंपनियों के धूप चलते हैं। उन्होंने बताया कि नासिक में साब्रानी कप की मार्केट ज्यादा नहीं है। पूजा और त्योहारों के समय ही उसकी बिक्री ज्यादा बढ़ती है। कप में जितनी अगरबत्ती व धूप कंपनियां हैं उन सभी के कप रिटेल काउंटेर्स पर कम या ज्यादा दिखाई देते हैं। चंदन टीका में मनोहर, हरि दर्शन, और नागपुर का सफल, एसएस अत्रे का चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि 10 में से 2-3 ग्राहक ही ब्रांड के के नाम से अगरबत्ती धूप खरीदते हैं। आमतौर पर एक ग्राहक प्रतिमाह 150-200 रूपए की धूप-बत्ती खरीद लेता है। 150 रूपए का 200 ग्राम के मुट्ठा पैक के साथ दुकानदार एक और फ्री देते हैं। इस तरह ₹75 में एक मुट्ठा पड़ता है, तो डेढ़ सौ रूपए में दो मुट्ठा लोग ले लेते हैं, जिससे महीने भर उसका काम चल जाता है। ■

कारोबार की दुनिया में सभी लोग मुनाफा कमाने और अपना व्यवसाय बढ़ाने के लिए काम करते हैं, लेकिन उसमें कुछ कारोबारी ऐसे भी होते हैं, जो अपने सहयोगियों व स्टाफ के साथ बहुत ही अच्छा व्यवहार करते हैं। नागपुर की बिग सफारी ऐसी ही कंपनियों में से एक है, जो कारोबारी वातावरण के साथ ही सम्मान पूर्वक व्यवहार करती है। यह कहना है नासिक के न्यू बालाजी एजेंसी के प्रमुख श्री प्रमोद वैष्णव जी का जो बिग सफारी के साथ ही चारभुजा, पूजन, आदि कंपनियों का डिस्ट्रीब्यूशन और ट्रेडिंग का काम करते हैं। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि बिग सफारी के मालिकों के साथ ही उनके स्टाफ का भी व्यवहार बहुत अच्छा है और बोलचाल में सभी भले लोग हैं और आदर देना जानते हैं। उन्होंने कहा कि कारोबार में समस्याएं आती रहती हैं, लेकिन कंपनी हमारी बात सुनती है और उसका समाधान करती है।

न्यू बालाजी एजेंसी की स्थापना 2002 में उनके पिता श्री श्रवण दास वैष्णव ने किया था। प्रमोद वैष्णव ने बताया कि उनके पिताजी पहले नौकरी करते थे। फिर उन्होंने टाइगर फिनाएल के सुपर स्टॉकिस्ट का काम किया और बाद में अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूशन में आए। इंदौर की जयमाला अगरबत्ती उनके ही समाज (वैष्णव) के लोग निकालते थे। उसका काम लिया। प्रमोद जी ने बताया कि अगरबत्ती के साथ साथ उनकी फर्म साफ सफाई के एफएमजीसी उत्पादों का भी काम करती है जैसे टाइगर फिनाएल, हिपोलिन डिटर्जेंट, मोप, वाईपर। उनका खुद का भी क्लीनिंग आइटम्स जैसे लिक्विड सोप, एसिड रिपेकिंग का काम है। आरकेटी का काम उन्होंने 2022 से शुरू किया था। उनके ताऊजी के लड़के राजस्थान के पाली में एजेंसी चलाते हैं। उनके जरिए ही आरकेटी का सैपल मिला। फिर मार्केट से बिग सफारी की डिमांड आयी तो उसका भी काम शुरू किया। उन्होंने बताया कि बिग सफारी ब्रांड ऐसा नहीं है कि अपने

मन से प्रोडक्ट बेचने के लिए कहे। वह अपने डिस्ट्रीब्यूटर की भी सुनते हैं। जैसे नासिक में हमने उनसे मांग की कि हमको मुट्ठा पैकिंग में फ्रेगरेंस चाहिए। एक समय में उनकी रंगोली ब्लैक बत्ती चलती थी, जिसे उन्होंने बंद कर दिया था, लेकिन उन्होंने हमारे लिए उसका मुट्ठा पैक बनाया। यही नहीं प्रोडक्ट की डिजाइन, कीमत और पैकिंग में भी वह सलाह लेते हैं। उन्होंने बताया कि यही कारण है कि 200 ग्राम का मुट्ठा पैक मैं सिर्फ बिग सफारी का ही बेचता हूँ।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मैं नासिक के डिस्ट्रीब्यूशन का काम देखता हूँ, लेकिन वह हमको सुपर स्टॉकिस्ट जैसा डील करते हैं, क्योंकि माल की मांग इतनी ज्यादा रहती है कि मैं पूरी नहीं कर पाता। खासतौर पर मालेगांव तक सप्लाई होनी चाहिए, लेकिन अगर किसी ने वहां से कंपनी से सीधे मांग की तो कंपनी हमसे पूछती है और यदि मैंने कहा कि मैं सप्लाई नहीं कर



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:



दशकों से नासिक के अगरबत्ती व सुगंध उद्योग में बड़ा नाम है

गिते परफ्यूमरी वर्क्स

पश्चिम महाराष्ट्र के प्रमुख जिले नासिक में गिते परफ्यूमरी वर्क्स दशकों से अगरबत्ती कारोबार में एक जाना पहचाना नाम है। आज गिते परफ्यूमरी वर्क्स, गिते अगरबत्ती और गिते एजेंसी के नाम से इस परिवार का कारोबार है।



सु सुगंध इंडिया से खास बातचीत में राजेश वसंत गिते ने बताया कि दादाजी ने यह एजेंसी 1965 में शुरू की थी। वह मुंबई में बैंक की नौकरी करते थे। उनको परफ्यूम बहुत पसंद था और उससे संबंधित उन्हें नॉलेज भी था। बैंक में नौकरी करते हुए वह परफ्यूम का भी काम करने लगे। गिते एजेंसी की स्थापना 1965 में दादाजी ने की थी। बाद में पूरा परिवार नासिक आ

गया और यहां कारोबार जमाया। सत्या कंपनी में उनकी पहचान थी, तो हम उनसे माल लेते थे। सत्य का नाग चंपा उनका पहला काम था। काम सीखने के बाद हमने गिते परफ्यूमरी के नाम से मैनुफैक्चरिंग शुरू कर दी। इस तरह ट्रेडिंग, मैनुफैक्चरिंग और रिटेलिंग का काम इन 3 फर्मों के जरिए होता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्री राजेश ने बताया

कि गिते परफ्यूमरी के तहत लगभग 110 वैरायटी के प्रोडक्ट हैं, जो ₹120 किलो से लेकर 380 रुपए प्रति किलो तक की रेंज के हैं। उन्होंने बताया कि 120 रुपए में 6 रेंज के प्रोडक्ट हैं। 180 रुपए के रेट में 8 से 10 और ₹200 की रेंज में भी 8-10 तरह के प्रोडक्ट हैं। इस तरह रेंज के हिसाब से सबके प्राइस हैं और सभी रोल मुट्टा पैकिंग में हैं। गिते ब्रांड के प्रोडक्ट्स की नासिक शहर और ग्रामीण क्षेत्र के अलावा पूरे कोंकण में सप्लाई होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गिते एजेंसी के पास बालाजी, रियल, निशान, उत्सव, मनोहर, गुड लक, ओसवाल, फॉरेस्ट, उत्सव और अलौकिक आदि कई कंपनियों का काम है। एजेंसी का नासिक में होलसेल सप्लाई के अलावा रिटेल का भी काम है। हमारे काउंटर पर अपने प्रॉडक्ट्स के अलावा सभी कंपनियों के ब्रांडेड प्रोडक्ट्स बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कुछ कस्टमर ऐसे होते हैं, जो सस्ते की डिमांड करते हैं। फ्रेगरेंस के तौर पर यहां सभी नोट्स चल जाते हैं। उन्होंने बताया कि मार्केट में एजेंसी की स्कीम और टारगेटेड स्कीम भी हम समय-समय पर देते रहते हैं।

राजेश गिते ने बताया कि अगरबत्ती उद्योग के लिए नासिक बहुत अच्छी मार्केट है। यहां बॉक्स, जीपर और मुट्टा पैकिंग सभी चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां जीपर की बिक्री बढ़ रही है। ₹50 वाले पैक की मांग है, लेकिन जंबो पैक में 250 ग्राम का मुट्टा पैक ही चलता है। नासिक एक मीडियम रेंज की मार्केट है। प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट में यहां बालाजी, रियल, फॉरेस्ट, मोक्ष आदि ब्रांड भी चलते हैं, लेकिन मीडियम रेंज में लोकल ब्रांड के नंदनी का दबदबा है। इसके अलावा साइकिल, जेड ब्लैक के मंथन कि यहां अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने बताया कि मार्केट में लगभग 70% अगरबत्ती और 30% धूप की बिक्री होती है। धूप में भी गीली धूप ज्यादा बिकता है। 70% गीली धूप और 30% में ड्राई स्टिक चलती है। उन्होंने बताया कि धुआं और सुगंध यहां के लोगों को दोनों चाहिए। होटल, फेरी वाले और खाने-पीने की दुकान वाले गीली धूप ज्यादा पसंद करते हैं। इसमें मंथन, देव दर्शन, निशान, फॉरेस्ट, रियल, गॉड गिफ्ट आदि प्रोडक्ट चलते हैं। गीले धूप में इकोनामी व प्रीमियम दोनों की मार्केट 50-50% है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि नासिक में पहले बैंगलोर के प्रोडक्ट्स का बोलबाला था, लेकिन अब गुजरात की कंपनियों की भी मार्केट बढ़ रही है। अब मुंबई के प्रोडक्ट्स भी चलने लगे हैं। 20-25 रुपए वाले जीपर और ₹70 में बॉक्स पैक चलता है। हमारे काउंटर पर फॉरेस्ट, बालाजी, रियल के 75 रुपए वाले पैक काफी चलते हैं बालाजी का ड्राई स्टिक ₹100 से अधिक कीमत का चलता है। उन्होंने बताया कि ड्राई में एमआरपी ₹70 की है जो ₹40 में बिकती है। यहां अब जार पैकिंग की भी शुरुआत हो रही है, जिसमें बालाजी, निशान और रियल के जार आए हैं। एक

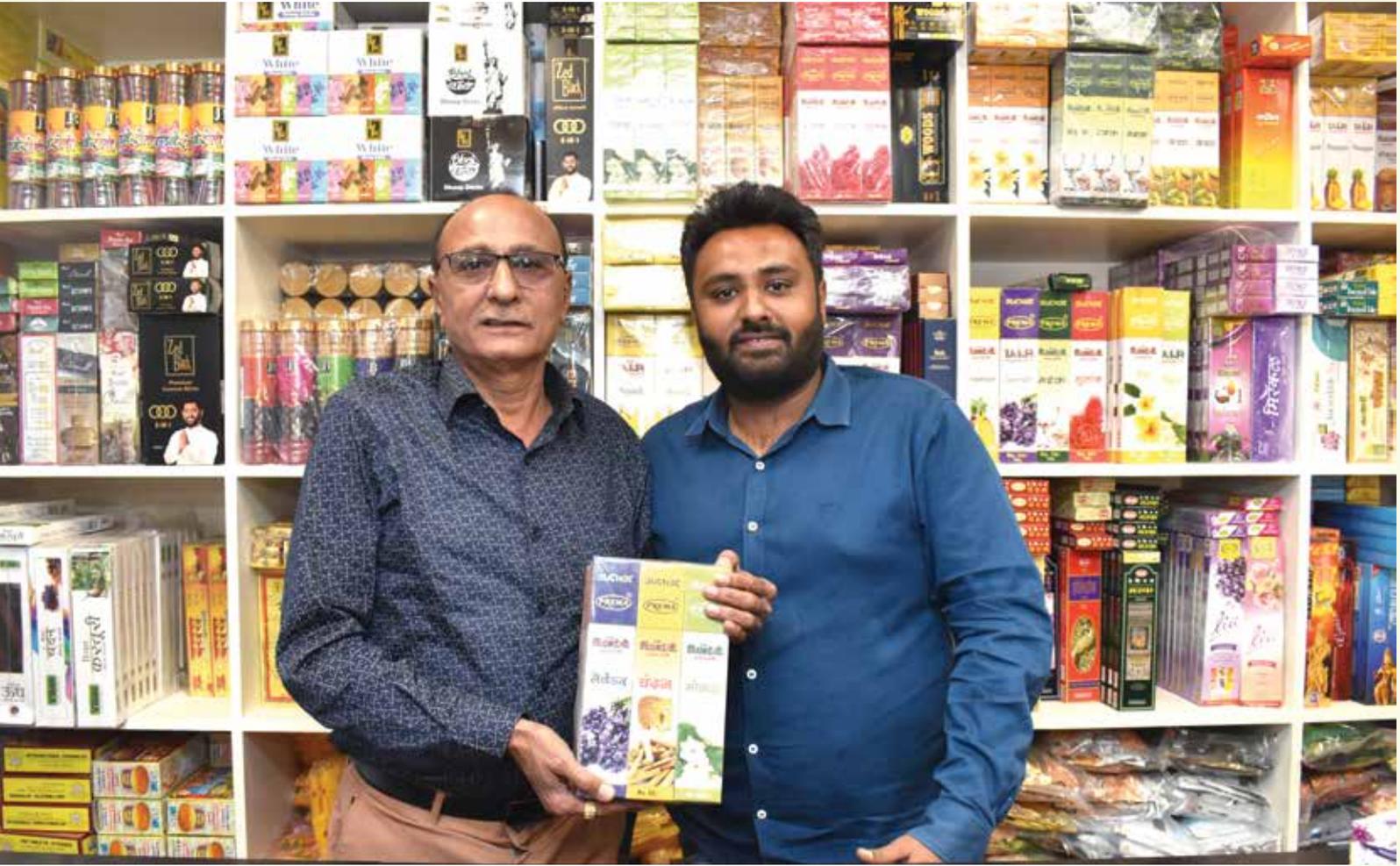
सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी स्टिक की मार्केट शुरु में अच्छी चलती थी, लेकिन अब घट रही है। इसमें गुड लक चिंतन की बिक्री है। शुरुआत जीटी चेन्नई ने की थी। अब सांब्रानी कप धीरे-धीरे बढ़ रहा है, तो ड्राई स्टिक की मार्केट कम हुई है। सांब्रानी कप में गुड लक, निशान, डेल्टा चलते हैं। अगरबत्ती मार्केट की चुनौतियां संबंधित सवाल के जवाब में

राजेश गिते ने बताया कि अगरबत्ती उद्योग के लिए नासिक बहुत अच्छी मार्केट है। यहां बॉक्स, जीपर और मुट्टा पैकिंग सभी चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां जीपर की बिक्री बढ़ रही है। ₹50 वाले पैक की मांग है, लेकिन जंबो पैक में 250 ग्राम का मुट्टा पैक ही चलता है। नासिक एक मीडियम रेंज की मार्केट है।

उन्होंने बताया कि कुछ कस्टमर सस्ते की मांग करते हैं। वह चाहते हैं कि दूसरी ब्रांडेड कंपनियों के महंगे प्रोडक्ट जो ₹100 में हैं, उसे हम ₹80 या और कम में बना कर दें। इस तरह रेट और क्वालिटी बनाए रखना कठिन काम है।

राजेश गिते ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां कपूर की मार्केट सावन माह से लेकर दीपावली तक काफी तेज रहती है। 20, 40 और 250 ग्राम के लोकल प्रोडक्ट्स के पैक काफी चलते हैं। कपूर ब्रांड में नंदनी, मंगलम, ओके चलता है। चंदन टीका में मनोहर, हरि दर्शन की मांग अधिक है। सुखा चंदन यहां लोग ज्यादा पसंद करते हैं। काशी का भी चंदन टीका चलता है। उन्होंने बताया कि इत्र और रोल आन में रतलाम का ऐरो केम, केलकर अल नुएम चलते हैं। व्यक्तिगत इस्तेमाल के लिए भी लोगों में इसका चलन बढ़ा है। बालाजी का चंदन और संतोषी भी अच्छा चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके काउंटर से एक ग्राहक माह में लगभग 150 रुपए की खरीदारी करता है। कुछ ग्राहक ऐसे हैं, जो 1000 और 2000 रुपए की भी अगरबत्ती, धूप और पूजा पाठ के सामान लेते हैं। उन्होंने बताया कि ब्रांड के नाम से 10 में से 6-7 ग्राहक खरीदारी करते हैं और कुछ ऐसे भी ग्राहक हैं, जो हर बार किसी नए प्रोडक्ट की मांग करते हैं। ■

तीर्थ व पर्यटन के चलते नासिक अगरबत्ती की बड़ी मार्केट: जितेंद्र सचदे



महाराष्ट्र का नासिक प्राचीन काल से लेकर मध्यकाल और आज भी तीर्थाटन, ऐतिहासिक स्थलों और कृषि आधारित उद्योगों और कारोबार के लिए प्रसिद्ध है। नासिक को महाराष्ट्र का काशी भी कहा जाता है। गोदावरी नदी के किनारे यहां कुंभ मेला लगता है। भीमाशंकर ज्योतिर्लिंग का प्रसिद्ध मंदिर सहित नदी के किनारों पर हजारों मंदिर हैं। बनारस की तरह ही यहां की गली-गली में मंदिर हैं। यही कारण है कि यहां 5 से लेकर 1000 रुपए के 250 ग्राम की पैकिंग वाली अगरबत्तियों की जबरदस्त मार्केट है। अगरबत्ती उद्योग के लिहाज से नासिक बहुत ही वाइब्रेंट मार्केट कहा जा सकता है। सचदे परफ्यूमरी वर्क्स के प्रमुख श्री जितेंद्र सचदे का परिवार 75 वर्षों से अधिक समय से इस कारोबार में है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि उनका परिवार 1952 से इस कारोबार में है। 1978 में पहली बार मस्ताना दरबार मराठा अगरबत्ती और सुगंध श्रृंगार की एजेंसी का काम शुरू हुआ। उन्होंने बताया कि सचदे परफ्यूमरी वर्क्स की अपना मैन्युफैक्चरिंग यूनिट है जो सचदे और वीआईपी ब्रांड के नाम से महाराष्ट्र और खासतौर पर मराठवाड़ा में बहुत बिकता है।

“

जितेंद्र सचदे ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि अभी ट्रेडिंग के लिए उनके पास अनुभव, विधान, जेबी का नासिक जिले में डिस्ट्रीब्यूशन का काम है। सचदे परफ्यूमरी की वीआईपी ब्रांड के तहत 179 रेंज की अगरबत्तियां हैं। उन्होंने बताया कि हम ₹5 की पैकिंग से लेकर 850 रुपए में पाव किलो तक के प्रोडक्ट्स बनाते हैं। नासिक में 250 ग्राम के पैकिंग वाले प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा चलते हैं। वैसे ₹400 से लेकर हजार रुपए किलो तक के प्रोडक्ट का यहां काफी चलन है। उन्होंने बताया कि उनका अपना ब्रांड मराठवाड़ा के जालना, बीड़, परभणी, औरंगाबाद, नांदेड़, थाणे आदि में काफी बिकता है, लेकिन एजेंसियों के प्रोडक्ट्स के डिस्ट्रीब्यूशन और ट्रेडिंग का काम सिर्फ नासिक तक का है।

”

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि 20 साल पहले तक नासिक में गोदावरी नदी के किनारे मंदिरों के पास व अन्य धार्मिक स्थलों के आसपास ही अगरबत्ती और पूजा पाठ के सामानों की दुकानें होती थीं, लेकिन अब समय बदल गया है। अब पूरे शहर में मार्केट, वीआईपी मार्केट्स, सुपर मार्केट, मॉल और बिजनेस परिसरों में भी अगरबत्ती की दुकानें और शोरूम होते हैं। गोदावरी नदी के 12 किलोमीटर के दायरे में मंदिर ही मंदिर हैं, जिनमें पंचवटी सहित कई तीर्थ स्थल हैं। उन्होंने बताया कि खुद उनकी रिटेल शॉप भी है। नासिक मार्केट में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वीआईपी, मिराकल, प्रभु पूजा, जेड ब्लैक, हेम, सोना-चांदी और काफी चलता है। धूप प्रोडक्ट में जेड ब्लैक, अनुभव और जेबी का चलता है।

जितेंद्र सचदे ने बताया कि अगरबत्ती की मार्केट 70% और 30% में धूप प्रोडक्ट चलते हैं। गीली धूप में सबसे ज्यादा जेड ब्लैक, विधान, जेबी, बालाजी, मिस्बाह, फारेस्ट, धूप छाओं है। ड्राई स्टिक की मार्केट में भी उन्हीं कंपनियों के प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं, जिनकी अगरबत्तियां बिक रही हैं। नासिक में चंदन टीका का चलन मेला व मंदिरों के कारण बहुत ज्यादा है। चंदन टीका में मनोहर और पुणे का गोलप चलता है।

कपूर में भीमसेन, बायोफ्रेश, मंगलम, 505, और वीएन प्रोडक्ट चलता है। परफ्यूम और रोल आन में एरो केम, पटेल, अल नुऐम है। उन्होंने बताया कि उनके रिटेल शॉप में एक ग्राहक 300 से ₹500 की खरीदारी प्रतिमाह खरीद करता है। 10 में से तीन ग्राहक ही ब्रांडेड प्रोडक्ट मांगते हैं। शेष ग्राहक ऐसे होते हैं, जिनको हम जो प्रोडक्ट देते हैं, वह वही ले लेते हैं। ■

नासिक की 70% मार्केट पर लोकल मैनुफैक्चरर्स का कब्जा: मनोज अग्रवाल



धार्मिक नगरी नासिक में अगरबत्ती और धूप के कारोबार पर स्थानीय मैनुफैक्चरर्स का दबदबा है। गोयल परफ्यूमरी वर्क्स के प्रमुख मनोज अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि क्वालिटी, रेट और सप्लाई में नासिक के स्थानीय मैनुफैक्चरर्स ज्यादा बेहतर कर रहे हैं। यही कारण है कि यहां की 70% अगरबत्ती और धूप मार्केट पर लोकल उत्पादकों का कब्जा है। लोकल उत्पादकों में नंदिनी, सचदे और खुद उनका ब्रांड गोयल ब्रांडेड कंपनियों के मुकाबले कहीं ज्यादा बेहतर क्वालिटी और कम रेट के प्रोडक्ट्स दे रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि स्थानीय मैनुफैक्चरर्स मुट्टा अगरबत्ती, बॉक्स, जीपर सभी पैकिंग में काम कर रहे हैं। हालांकि नासिक में मुट्टा पैकिंग ज्यादा चलती है। गोयल परफ्यूमरी वर्क्स 1956 से अगरबत्ती उद्योग में काम कर रहा है और गोयल ब्रांड के नाम से खुद मैनुफैक्चरिंग करता है। इसके अलावा जेड ब्लैक, देवदर्शन जैसे ब्रांडेड कंपनियों के वह स्थानीय डिस्ट्रीब्यूटर भी हैं। इस तरह मैनुफैक्चरिंग से लेकर ट्रेडिंग और रिटेलिंग में गोयल परफ्यूमरी एक बड़ा नाम है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में मनोज अग्रवाल ने बताया कि 1956 में उनके दादाजी ने यह काम शुरू किया था और वह खुद तीसरी पीढ़ी के हैं। लेकिन उनकी चौथी पीढ़ी शुभम

अग्रवाल ने मार्केटिंग का काम शुरू कर दिया है। अगरबत्ती कारोबार में आने की वह एक रोचक कहानी बताते हैं। उन्होंने बताया कि दादाजी का गंगाराम घाट पर किराना स्टोर था। बड़ी संख्या में तीर्थ यात्री और पर्यटक आते थे।

उनके एक जान पहचान वाले थे, जो अगरबत्ती की फेरी लगाया करते थे। उन्होंने दादा जी से कहा कि आप कर्नाटक की एक कंपनी का माल मंगा दीजिए हम बेच देंगे। उस समय कर्नाटक के अगरबत्ती उत्पादों का

बोलबाला था। कंपनी ने माल भेज दिया, पर फेरी लगाने वाले उनके परिचित नहीं आए। उन्हें कई बार संदेश भी दिया गया, लेकिन वह नहीं आए। अंत में उन्होंने कहा कि माल भेज दीजिए हम बाद में पैसा दे देंगे। इस पर दादा जी का भरोसा उठ गया। महीनों माल पड़ा रहा। फिर वह किराना दुकान के लिए जहां से थोक माल लाया करते थे। उनसे पूछा तो उन्होंने कहा कि हम बेच देंगे। इस तरह एक हफ्ते में ही पूरा माल बिक गया। उन्होंने और माल की मांग की। इस पर दादाजी कर्नाटक से माल मांगने लगे। बाद में कुछ और कंपनियों का भी माल आने लगा। फिर रा अगरबत्ती वाले भी आने लगे और इस तरह हम ट्रेडिंग में आ गए।

मनोज अग्रवाल ने एक सवाल के जवाब में बताया कि उस समय दो-तीन प्रोडक्ट आया करते थे। मार्केट में कंपटीशन बढ़ने लगा। पहली एजेंसी लाल पैक में बेलगांव की चंपा की थी। धीरे-धीरे बंगलुरु की कई बड़ी कंपनियों का काम मिलने लगा और ट्रेडिंग का काम काफी बढ़ गया। इसके बाद खुद अपनी मैनुफैक्चरिंग करने लगे, लेकिन नासिक की मांग के अनुरूप अगरबत्ती बनाना कठिन था। उन्होंने बताया कि इसलिए बहुत सारी कंपनियों का काम छोड़कर अब दो-तीन कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूशन का ही काम करते हैं। मीरा परफ्यूमरी की उल्हासनगर की ट्रेडिंग करते हैं। सरस्वती कपूर का 3 पाइंड का काम है। नासिक जिले के 2000 से अधिक काउंटरों तक उनकी सप्लाय है। अपनी मैनुफैक्चरिंग के लिए गोयल ब्रांड के तहत प्रोडक्शन शुरू किया। उन्होंने बताया कि यहां ₹10 में 25 स्टिक का काफी चल रहा है, लेकिन इसमें हमारा और नंदिनी ब्रांड का ही बड़ा हिस्सा है। उन्होंने कहा कि देश में इतना सस्ता प्रोडक्ट अच्छी क्वालिटी और क्वांटिटी दूसरी कोई कंपनी नहीं दे पा रही है। हालांकि जेड ब्लैक, मोक्ष, नंदिनी का प्रेम रस और बाहर से आने वाले कई प्रोडक्ट भी बिकते हैं, पर वह सभी 30% मार्केट में ही हैं, लोकल ब्रांड में नंदनी सचदे और

गोयल सहित 7 बड़े मैनुफैक्चरर कंपनियां हैं, जिनकी 70% मार्केट पर पकड़ है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नासिक की मार्केट में बाहर की बड़ी-बड़ी ब्रांडेड कंपनियां को बहुत संघर्ष करना पड़ रहा है। इसकी बड़ी वजह यह है कि यहां उधारी ज्यादा चलती है। 6 माह से एक वर्ष में ही भुगतान हो पता है। इसके लिए बाहर की कंपनियां तैयार नहीं होती। उन्होंने बताया कि उनका भुगतान भी कम से कम एक माह और अधिकतम एक वर्ष में होती है। उन्होंने बताया कि यहां 50 से ₹100 वाले पैकिंग में मुट्ठा, जीपर और बॉक्स पैक चलता है और ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट तेजी से घट रहे हैं। यहां रिटेल वाले ही अच्छी मार्जिन ले पाते हैं। होलसेलर कम कमीशन पर काम करते हैं। उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम की भी मार्केट है जिसमें ₹100 में 10 काड़ी और आधा किलो की पैकिंग भी बिक जाती है। प्रीमियम में बालाजी और गुजरात की कंपनियों की भी मार्केट है। आमतौर पर यहां हर दूसरे दिन नई पार्टी अपना प्रोडक्ट लेकर आती हैं, लेकिन सब नहीं टिक पाती। बाहर के ब्रांड में जेड ब्लैक, मोक्ष, उल्लास, बालाजी, धूप- छांव, फॉरेस्ट और साइकिल अच्छे चल रहे हैं, लेकिन ब्रांडेड कंपनियों का शेयर 30% ही है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में मनोज अग्रवाल ने बताया कि यहां जीपर 440 और 220 रुपए की पैकिंग में तेजी से बढ़ रहा है। उन्होंने कहा कि यहां उद्योग की एक बड़ी समस्या प्राइस कंपटीशन के कारण क्वालिटी और क्वांटिटी घटानी पड़ती है। हम कमजोर क्वालिटी वाले रॉ मैटेरियल नहीं इस्तेमाल करना चाहते, लेकिन उसे करना पड़ता है, क्योंकि आपको सस्ता देना है। उन्होंने बताया कि नासिक में अगरबत्ती की तुलना में धूप की मार्केट बढ़ रही है। 70 अगरबत्ती और 30% में धूप चलता है। धूप में भी ड्राई और गीली की मार्केट लगभग

50-50 प्रतिशत है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप आने से लोबान पाउडर जैसे प्रोडक्ट की मार्केट कम हुई है। गीले धूप में मंथन सबसे बेहतर चलता है। इसके अलावा नागपुर का सफल, देवदर्शन और मीरा परफ्यूमरी की मार्केट है। उल्हासनगर के मीरा परफ्यूमरी में वजन 200 ग्राम है, जबकि दूसरी कंपनियां 100 से 120 ग्राम माल देती हैं। एक सवाल के जवाब इन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में बंगलुरु का अनुभव, डेल्टा और जीटी चलता है। जीटी ने ही कप की शुरुआत की थी।

मनोज अग्रवाल ने एक सवाल के जवाब में बताया कि अगरबत्ती उद्योग एफएमजीसी जैसा नहीं हो सकता। उसकी मार्केट रिटेलर के भरोसे रहती है, लेकिन अब नई पीढ़ी जो पढ़ लिख कर आई है वह काफी अच्छा काम कर रही है। उन्होंने बताया कि अभी तक अगरबत्ती उद्योग में कम पढ़े-लिखे लोग थे। अधिकतम 10वीं 12वीं पास करके ही आते थे, लेकिन अब उच्च शिक्षित युवा पीढ़ी नए ढंग से कारोबार चलाएगी, तो कुछ और बेहतर होगा। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती का कारोबार मार्केटिंग और सेल्स टीम की मजबूती पर चलता है और प्रोडक्ट की कामयाबी तभी होती है। कपूर मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इसमें नंदिनी व मंगलम ज्यादा चलते हैं। 3 पाइंड, ओरके भी चलता है। उन्होंने बताया कि उनके रिटेल काउंटर में अगरबत्ती और पूजा पाठ सामग्री की एक ग्राहक और औसतन 300 रुपए की खरीद प्रतिमाह करता है। 10 में से 8 ग्राहक ब्रांड नहीं जानते। वह सिर्फ अगरबत्ती मांगते हैं। सुपर मार्केट व दूसरी तरह की मार्केट में जरूर लोग ब्रांड मांगते हैं। गोयल ब्रांड के तहत अगरबत्ती और ड्राई धूप में ₹10 से लेकर 350 रुपए की मुट्ठा मिलता है, लेकिन गोयल 60 से 65 रुपए वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। इसकी सप्लाय त्रयंबकेश्वर और शिरडी तक है। उन्होंने बताया कि परिवार से चौथी पीढ़ी के शुभम अग्रवाल मार्केटिंग का काम देखते हैं और मैं खुद प्रोडक्शन व क्वालिटी देखता हूं। ■

क्वालिटी का महत्व बताएं, ग्राहक प्रीमियम प्रोडक्ट्स ही लेंगे: उज्जवला पाटिल

गुरु आचार्य सुगंधालय में होता है रिटेलिंग, ट्रेडिंग व मैनुफैक्चरिंग



ग्राहकों को यदि प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट की खूबियां और उनके फायदे समझाए जाएं तो, ज्यादातर उपभोक्ता हमेशा अच्छे क्वालिटी के ही उत्पाद खरीदेंगे। यह काम गुरु आचार्य सुगंधालय नासिक की प्रमुख उज्जवला प्रशांत पाटिल ने किया है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने बताया की हमने अपने रिटेल शॉप में ग्राहकों को प्रीमियम प्रोडक्ट की आदत डाली। उन्हें बताया कि थोड़ा महंगे प्रोडक्ट की क्वालिटी क्यों बेहतर है और उसके क्या फायदे हैं। कुछ वर्षों के बाद ही आज स्थिति यह है कि हमारी शॉप पर लोग अच्छे से अच्छे प्रोडक्ट खरीदने के लिए आते हैं। सस्ता ब्रांड कोई नहीं मांगता। गुरु आचार्य सुगंधालय रिटेल के अलावा सांई धूनी ब्रांड के तहत अगरबत्ती, गीली धूप, ड्राई स्टिक व सांब्राणी कप की मैनुफैक्चरिंग भी करते हैं। इसके अलावा नासिक और महाराष्ट्र के दूसरे जिलों में ब्रांडेड कंपनियों की ट्रेडिंग और डिस्ट्रीब्यूशन का भी काम है।

उज्जवला जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि साईं धूनी ब्रांड के तहत मैन्युफैक्चरिंग का काम 2016 से शुरू हुआ था। नासिक के अलावा महाराष्ट्र, बंगलुरु, दिल्ली और गुजरात तक प्रोडक्ट्स की सप्लाई होती है। डिस्ट्रीब्यूटर्स और डीलर को कस्टमाइज रेट पर अपने प्रोडक्ट्स देते हैं। इसके अलावा हरिया, राजपाल, आचार्य, पायनियर, परनामी और अम्रुथा के डिस्ट्रीब्यूशन शिप का भी काम है। गुरु आचार्य सुगंधालय के तहत रिटेलिंग का काम खुद उज्जवला जी देखती हैं, जबकि नासिक और अन्य जिलों में डिस्ट्रीब्यूशन का पूरा काम उनके पति प्रशांत पाटिल देखते

**एजेंसी के लिए
गुरु आचार्य सुगंधालय
का पूरे नासिक में नेटवर्क है।
इसके अलावा मुंबई,
कोल्हापुर और औरंगाबाद में
भी सप्लाई होती है।**

हैं। एजेंसी का पूरे नासिक में नेटवर्क है। उसके अलावा कई कंपनियों के प्रोडक्ट्स का डिस्ट्रीब्यूशन मुंबई, कोल्हापुर और औरंगाबाद तक होता है। फर्म डिस्ट्रीब्यूशन में नासिक के लिए हरिया, राजपाल, आचार्य, पायनियर, परनामी, अम्रुथा जैसी कई कंपनियों का

डिस्ट्रीब्यूशन का काम करती है।

गुरु आचार्य सुगंधालय में चंदन टीका, कपूर और पूजा पाठ की सभी सामग्रियों की रिटेलिंग भी होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि साईं धूनी ब्रांड के तहत धूप, सांब्रानी कप, गुगल और जार पैकिंग में ड्राई स्टिक के अलावा बॉक्स पैकिंग भी है। सांब्रानी कप 225 रुपए में जार पैकिंग में उपलब्ध है। बॉक्स पैक 12 कप की पैकिंग ₹100 की एमआरपी में है। इसी तरह कंपनी अगरबत्ती में भी प्रोडक्शन करती है। उन्होंने बताया कि धूप व कप की शहर में ही बिक्री होती है। एजेंसी के लिए गुरु आचार्य सुगंधालय का पूरे नासिक में नेटवर्क है। इसके अलावा मुंबई, कोल्हापुर और औरंगाबाद में भी सप्लाई होती है। उन्होंने बताया कि पायनियर और परनामी का पूरे महाराष्ट्र का काम है। अम्रुथा कंपनी का काम सिर्फ नासिक तक के लिए है। इंदौर के सुदर्शन का भी काम नासिक तक है। उन्होंने बताया कि सभी जिलों में उनके एक-दो डिस्ट्रीब्यूटर हैं।

सुगंध इंडिया के सवाल के जवाब में उज्जवला जी ने बताया कि गुरु आचार्य सुगंधालय का नाम उनके ससुर जी ने रखा था। नासिक में अगरबत्ती व धूप उत्पादों की बहुत अच्छी मार्केट है। हमारे काउंटर से ही 100-200 रुपए की पैकिंग वाले प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा चलते हैं। ₹100 और ₹80 के उत्पादों की रेगुलर मांग होती है। उन्होंने बताया कि यहां जीपर ज्यादा चलता है और मोगरा व चंदन फ्रेगरेंस लोग ज्यादा पसंद करते हैं। परनामी,

पायनियर और सुदर्शन की हमारे यहां बहुत ज्यादा बिक्री होती है। वैसे नासिक में लोकल प्रोडक्ट भी बहुत ज्यादा बिकते हैं। गीली और सूखी धूप में पायनियर हमारे यहां ज्यादा चलता है। गीली धूप ज्यादातर होटल, फूड शॉप्स वाले ही लेते हैं। उन्होंने बताया कि हमारे यहां कप की बिक्री बहुत ज्यादा होती है।

सुगंध इंडिया के एक साल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारे यहां अगरबत्ती और धूप की 50-50% मांग है सूखी धूप 75% चलती है और गीली धूप की मांग 25 प्रतिशत है। गीली धूप में पायनियर का 50 और ₹80 वाला पैक ज्यादा बिकता है। इसके अलावा आचार्य, साईं धूप का सांब्रानी कप और गीली धूप हम अपना ही बेचते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में राजपाल की बिक्री ज्यादा होती है। हम प्रीमियम और ब्रांडेड प्रोडक्ट ही बेचते हैं। चंदन टीका में कृष्ण मुरारी का बिकता है। इत्र और रोल ऑन में हमारे यहां मदनी, सागर फ्रेगरेंस का चलता है। सागर कंपनी की अच्छी मार्केट है। 200-330 और 500 रुपए की एमआरपी वाले पैक ज्यादा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक ग्राहक 1000 से ₹2000 तक की प्रतिमाह उनके यहां से खरीद करता है। हमारे यहां सिर्फ प्रीमियम प्रोडक्ट ही बिकते हैं। इसलिए आमतौर पर कम रेट के प्रोडक्ट मांगने वाले हमारे यहां नहीं आते। उन्होंने बताया कि 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से ही प्रोडक्ट खरीदते हैं। ■

अगरबत्ती मार्केट पर स्थानीय ब्रांड का दबदबा

महाराष्ट्र का चौथा सबसे बड़ा जिला और गोदावरी नदी के किनारे स्थित नासिक देश के बड़े धार्मिक पर्यटक स्थलों में से एक है। यहां प्रति 12 वर्ष पर कुंभ मेला लगता है। द्वादश ज्योतिर्लिंगों में से एक त्रयंबकेश्वर शिव मंदिर के अलावा शहर में बनारस की तरह बड़ी संख्या में मंदिर हैं। देश-विदेश से बड़ी संख्या में तीर्थ यात्री और पर्यटक यहां गोदावरी में स्नान करने, दर्शन करने और पंचवटी घूमने आते हैं। पंचवटी वह स्थान माना जाता है जहां भगवान श्री राम ने वनवास के दिन व्यतीत किए थे।

इसके अलावा नासिक मुंबई और पुणे से 150-200 किलोमीटर की दूरी पर स्थित है। अजंता एलोरा, शिर्डी साईं मंदिर जैसे ऐतिहासिक स्थल भी कुछ सौ किलोमीटर के दायरे में हैं। इसलिए पर्यटकों की बड़ी संख्या यहां हमेशा बनी रहती है। कपास, प्याज, अंगूर की खेती के कारण यहां कृषि आधारित उद्योग भी काफी हैं। नासिक में देश की सबसे बड़ी प्याज मंडी है। यही कारण है कि यहां अगरबत्ती-धूप व सुगंध उत्पादों की भारी मांग रहती है। सुगंध इंडिया की मार्केट रिपोर्ट के अनुसार नासिक ऐसा बाजार है, जहां बनारस की तरह इकोनामी से लेकर मीडियम व प्रीमियम प्रोडक्ट्स की अच्छी खासी मार्केट है, लेकिन दबदबा स्थानीय मैनुफैक्चरर्स और उनके ब्रांड्स का है। अगरबत्ती मार्केट की सबसे बड़ी खूबी यह है कि यहां अभी भी मुट्टा पैकिंग सबसे ज्यादा चलती है।

नासिक बाजार संरचना

- अगरबत्ती का चलन लगभग 70%
- धूप उत्पादों की हिस्सेदारी 30%
- गीला धूप 70 प्रतिशत
- 30% ड्राई स्टिक
- धूप में सुगंध के साथ धुआं पसंद
- 70% मार्केट पर स्थानीय कंपनियों के ब्रांड का कब्जा
- 30% में बेंगलुरु, अहमदाबाद, नागपुर, पुणे, इंदौर के ब्रांड
- 10 से ₹50 की रेगुलर मार्केट

उपभोक्ताओं का वर्गीकरण

- एक ग्राहक की औसतन मासिक खरीद ₹200
- मुट्टा पैक का सबसे ज्यादा चलन
- जीपर और बॉक्स की मांग कम
- मंदिरों के करण ₹10 के प्रोडक्ट्स की भी मांग
- ₹10 में 25 काड़ी अगरबत्ती की मार्केट
- मुट्टा 50 से ₹100 में 200-500 ग्राम का पैक

नासिक के प्रमुख लोकल ब्रांड

- नंदिनी, सचदे, गोयल, गिते, साईं धुनि, अर्जुन सहित 7-8 कंपनियां

बाहर की ब्रांडेड कंपनियां-

- जेड ब्लैक, साइकिल, मोक्ष, उल्लास, फॉरेस्ट, बालाजी, बिग

बेल, बीआईसी, सफारी बिग, उत्सव, ओसवाल, ओके, कल्याणी, फर्स्ट चॉइस, डेल्टा, गुरु आचार्य, अमृता, परनामी, सुदर्शन, पायनियर, राजपाल, अनुभव, विधान, जेबी, हेम, सोनाचांदी, सत्या, रियल, मनोहर, गुड लक, निशान, अलौकिक, धूप छाँव

गीली धूप ड्राई स्टिक

- सांब्राणी कप से लोबान पाउडर और ड्राई स्टिक में कमी
- गीली धूप में मंथन, देव दर्शन, हरी दर्शन, गॉड गिफ्ट, पायनियर, साईं धूनी, विधान, जेबी, मिस्बाह, बालाजी, सफल, मीरा परफ्यूमरी
- बालाजी, निशान, रियल का ड्राई स्टिक जार पैकिंग में शुरूआत
- ड्राई स्टिक में गुड लक, चिंतन, जीटी आदि सभी अगरबत्ती कंपनियों के प्रोडक्ट्स
- सांब्राणी में गुड लक चिंतन, नैवेद्य, जीटी, निशान, फॉरेस्ट, डेल्टा, अनुभव के अलावा सभी अगरबत्ती कंपनियों की अगरबत्ती कंपनियों के प्रोडक्ट्स

ब्रांडेड कपूर मार्केट

- राजपाल, 505, वीएन प्रोडक्ट, नंदिनी, श्री पाइन, ओके, गोलप, मंगलम
- कपूर में लूज पैक का ज्यादा चलन

चंदन टीका

- मनोहर का अष्टगंध, काशी, हरि दर्शन, कृष्ण मुरारी
- सुखा चंदन का ज्यादा चलन

इत्र-रोल ऑन

- ऐरो केम, अल नुऐम, केलकर, मोहनी, मदनी, सागर, पटेल
- प्रीमियम में बालाजी का चंदन व फैंटेसिया

ब्रांड लॉयल्टी

नासिक में ब्रांड के नाम से 10 में से 6 या 7 ग्राहक ही प्रोडक्ट को नाम से मांगते हैं। औसतन एक ग्राहक एक माह में ₹200 तक की खरीद करता है, लेकिन त्योहारों के मौसम में यह और बढ़ जाता है। अगरबत्ती धूप और पूजा पाठ की सामग्री की बड़ी रिटेल शॉप के ग्राहक 1000 से ₹2000 तक की खरीद करते हैं। ■

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!



3RD
SUGANDH
INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA

DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIALTM

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance[®]



Naya Lalbaya, Nai Sach



J B AGARBATTI

महका दे सार जहा...



FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS



OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



EXHIBITOR KIT



LANYARD



EXHIBITOR GIFT



SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION

Instagram @sugandhindia Facebook @SugandhIndiaM LinkedIn Sugandh India Youtube @SugandhIndia

+91 9711766786 • sugandhindiam@gmail.com • www.sugandhindia.in





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

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

**BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA**

DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIAL

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance®



Naya Lakshya - Nai Soch



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...



SILVER SPONSORS



OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



EXHIBITOR KIT



LANYARD



EXHIBITOR GIFT



SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION

Instagram @sugandhindia Facebook @SugandhIndiaM LinkedIn Sugandh India Youtube @SugandhIndia

+91 9711766786 • sugandhindiam@gmail.com • www.sugandhindia.in

