

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 10 OCTOBER-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

NEW LAUNCH

PULL PUSH NOZZLE TECHNOLOGY

Say yes to mess-free pouring during your puja.



तेल से प्रार्थना

Pavithram Puja Oil



BLEND OF

5

PUJA OIL



SESAME OIL



COCONUT OIL



CASTOR OIL



MAHUA OIL



VEGETABLE OIL



Goodness of Sesame Oil

WITH AROMA OF

SANDAL & CARDAMOM



57 YEARS TRUST



GT GROUP

Prarthna Ki Shuruat, Pavithram Se

SACHEE®
Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours
and Olfactory Experience since 1983

Personal Care

Pamper your senses

Fragrances created for personal care uplift our daily experiences and are deeply personal to our sense of self and style. As industry leaders and pioneer perfumers, we work with our clients to understand their specific requirements and preferences before crafting the perfect scents for products such as creams, powders, body lotions and more.

Shampoos | Conditioners | Body Oils

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

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



| 2546643
s.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED



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 Lakshya. Nai Soch



महका दे सारा जहा...

ANANT
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



ALL TYPE OF PRINTING & PACKAGING SOLUTIONS



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING



**BOXES | OUTER BOX | CORRUGATED BOX | RIGID BOXES | ZIPPER POUCH
POLY POUCH | PAPER POUCH | CANISTER | PET BOTTLES
STICKERS | LABELS | HANG TAGS | CATALOGUE
STATIONERY | PAPER BAG | GLASS BOTTLE**



RYOBI 750
6 COLOURS + COATER WITH UV DRIPPOFF



SCODIX ULTRA PRO
PREMIUM DIGITAL FOIL, UV
& CAST & CURE MACHINE



BOBST PASTING MACHINE



HEIDELBERG
6 COLOURS + COATER
WITH UV DRIPPOFF

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

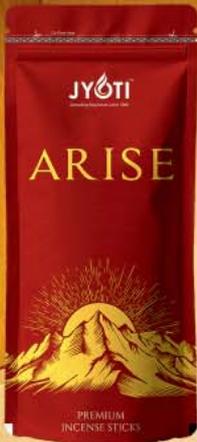
SHRIPAL R. PATEL : +91 93270 08607, +91 92652 68451

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

 @oceansdeepprinters

JYOTI™

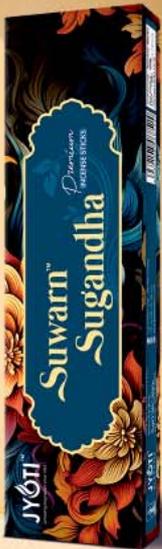
Spreading fragrances since 1965



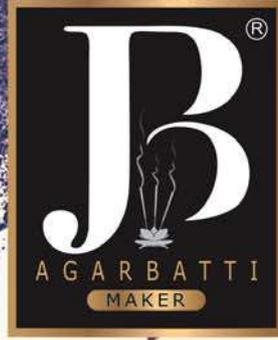
™ JYOTI PRODUCTS

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

JYOTI™
Spreading fragrances since 1965



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



J.B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...

Rangberangi

Fragrance in Every Color

A colourful touch
of peace and positivity.



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



GROW WITH CHARU

Premium Smudge Incense

**Net Contents :
50 gram
Jar Pakaging**



KASTURI

ROSEMERY

VANILLA

**AROMA
THERAPY**

WHITE SAGE

GULAB

**KESAR
CHANDAN**

KHUS

CITRONELLA

MEDITATION



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :
91 80 41222660

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



निशान™
प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



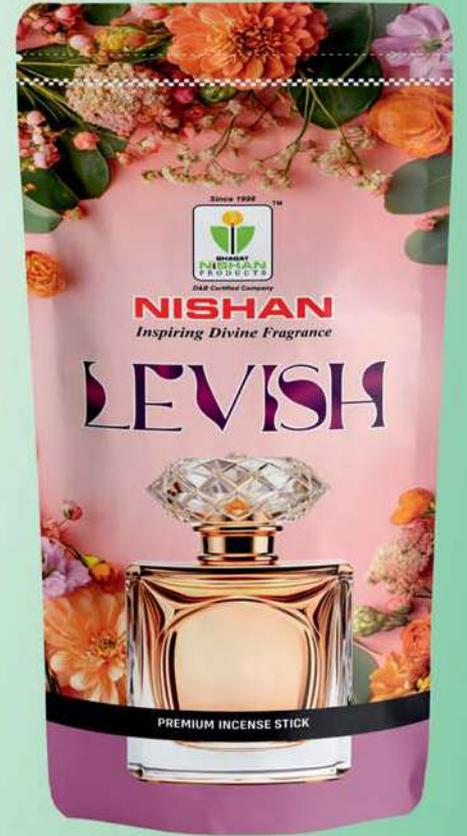
प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

New Launching

Premium White Incense Sticks

Net 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

Auspicious Diwali With GST 2.0

During the festive season, especially Ganesh Utsav, Durga Puja, Dussehra and Diwali, consumer demand in India reaches its peak. Sales of houses, automobiles, electronics, clothes, shoes, jewelry, and construction materials are the fastest between August and November. Industry experts believe that purchases made during these months account for the largest share of the year's consumption.

This year's festive season is expected to be even more special, as the central government has recently implemented GST 2.0, simplifying and lowering tax rates. Earlier, GST had four slabs of 5%, 12%, 18% and 28%. Now, these have been reduced primarily to 5% and 18%. Extremely expensive luxury products, private jets, large-engine cars, alcohol, and tobacco—categorized as “sin goods”—will attract a special 40% tax. Prime Minister Narendra Modi has named this reform the “GST Savings Festival” and described it as a big relief for consumers.

Both the government and the industry believe this move will help reduce inflation, make everyday goods cheaper, and inject new life into the markets. Many products that previously attracted 28% or 12% tax have now been shifted into the 18% or 5% categories. As a result, sectors such as automobiles, cement, electronics, clothing, packaged food, and personal care are expected to see a rise in demand.

Around 55–60% of India's population depends directly or indirectly on agriculture. When the new harvest reaches the market, cash flow in rural areas rises, which directly influences festive season shopping. This is why festivals like Diwali have always been the strongest season for markets.

The incense and fragrance industry also stands to benefit. Although the GST rate on incense sticks is already low and has not changed this time, the overall increase in disposable income and positive market sentiment will indirectly help this sector too. During festivals, consumption of incense, dhoop, attar, and perfumes traditionally rises. With more savings in hand, consumers will be able to spend more on these products as well.

In conclusion, the new GST framework promises to make this Diwali and the festive season ahead especially encouraging for the consumer market. Industry leaders are confident that this season will set new sales records and bring fresh energy to the economy. ■

जीएसटी 2.0 से होगी दीपावली शुभ

त्योहारों का मौसम विशेषकर गणेश उत्सव, दुर्गा पूजा, दशहरा और दीपावली के दौरान भारत में उपभोक्ता मांग अपने चरम पर पहुंच जाती है। मकान, ऑटोमोबाइल, इलेक्ट्रॉनिक्स, कपड़े, जूते, ज्वेलरी और निर्माण सामग्री जैसे उपभोक्ता वस्तुओं की बिक्री अगस्त से नवंबर तक सबसे तेज होती है। उद्योग जगत मानता है कि इन महीनों में होने वाली खरीदारी का हिस्सा पूरे साल की खपत में सबसे अधिक होता है।

इस वर्ष यह त्योहारी सीजन और भी खास होने जा रहा है, क्योंकि केंद्र सरकार ने हाल ही में जीएसटी 2.0 लागू कर दरों को सरल और कम कर दिया है। पहले जीएसटी में 5%, 12%, 18% और 28% की चार दरें थीं, लेकिन अब इन्हें घटाकर मुख्य रूप से 5% और 18% कर दिया गया है। बहुत महंगे लकड़ारी उत्पादों, प्राइवेट जेट, बड़े इंजनों वाली कारों, शराब और तंबाकू जैसे “सिन गुड्स” पर विशेष 40% कर लगाया गया है। प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी ने इसे “जीएसटी बचत उत्सव” का नाम दिया है और इसे उपभोक्ताओं के लिए बड़ी राहत बताया है।

सरकार और उद्योग जगत दोनों का मानना है कि इससे महंगाई में कमी आएगी, रोजमर्रा की वस्तुएं सस्ती होंगी और बाजारों में नई जान फूंक दी जाएगी। पहले जिन वस्तुओं पर 28% या 12% कर लगता था, उनमें से कई अब 18% या 5% वर्ग में आ गई हैं। इससे ऑटोमोबाइल, सीमेंट, इलेक्ट्रॉनिक्स, कपड़े, पैकेज्ड फूड और पर्सनल केयर जैसे सेक्टरों में मांग बढ़ने की उम्मीद है।

भारत की लगभग 55–60% आबादी प्रत्यक्ष या अप्रत्यक्ष रूप से कृषि पर निर्भर है। जब नई फसल बाजार में आती है तो ग्रामीण इलाकों में नकदी प्रवाह बढ़ता है और इसका सीधा असर त्योहारी खरीदारी पर पड़ता है। इसी कारण दीपावली जैसे बड़े त्योहार हमेशा से बाजार के लिए सबसे मजबूत सीजन रहे हैं।

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग के लिए भी यह सकारात्मक खबर है। हालांकि अगरबत्ती पर पहले से ही कम जीएसटी दर लागू है और इस बार इसमें बदलाव नहीं हुआ है, लेकिन उपभोक्ता वस्तुओं की कीमतें घटने से समग्र बाजार में जो अतिरिक्त नकदी और सकारात्मक माहौल बनेगा, उसका सीधा लाभ इस उद्योग को भी मिलेगा। पूजा और त्योहारों में अगरबत्ती, धूप, इत्र और परफ्यूम की खपत परंपरागत रूप से बढ़ती है। जब उपभोक्ताओं की जेब में अधिक बचत होगी तो वे इन उत्पादों की भी ज्यादा खरीद करेंगे।

कुल मिलाकर, इस बार की दीपावली और अन्य त्योहारों पर नया जीएसटी ढांचा पूरे उपभोक्ता बाजार के लिए उत्साहजनक साबित होगा। सभी उद्योगों को भरोसा है कि यह त्योहारी सीजन बिक्री के नए रिकॉर्ड बनाएगा और अर्थव्यवस्था में नई ऊर्जा का संचार करेगा। ■



Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



For More Details

Mohd. Shakir ☎ +91-9454207853, +91-9839163146, +91-8858587100
BAZARIYA, SHEKHANA , KANNAUJ, E-mail : shakirali05749@gmail.com



NEW LAUNCH



TWINS

Zero Charcoal - Premium Incense Sticks

BUY 1
GET 1
FREE

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

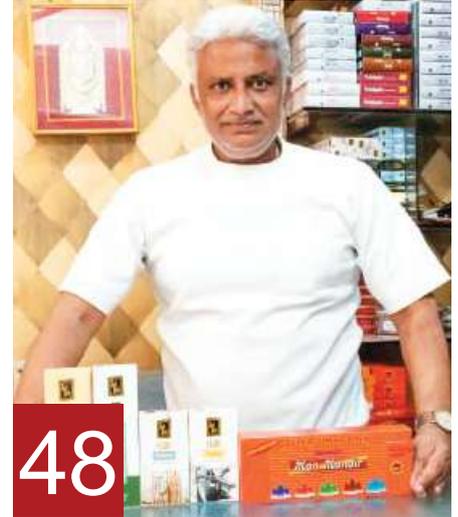
The views expressed in the articles are
author's personal views.

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

CONT



EVENTS



20 GOODNESS OF NATURE: A BLEND OF TRADITION AND TECHNOLOGY IN THE WORLD OF FRAGRANCE

28 NOTES SHANGHAI 2025: A FRAGRANT NEW CHAPTER FOR CHINA'S GROWING MARKET

30 ARIHANT INDUSTRIES: MASTERS IN CREATING SYNTHETIC FRAGRANCES

34 THE FUTURE OF THE INDUSTRY LIES IN QUALITY: SUHAS

36 BRAND NEWS

44 SAFARI BIG IS MORE THAN A BRAND, IT'S OUR LEGACY : AKASH POPAT, ADITYA AGENCIES, HYDERABAD

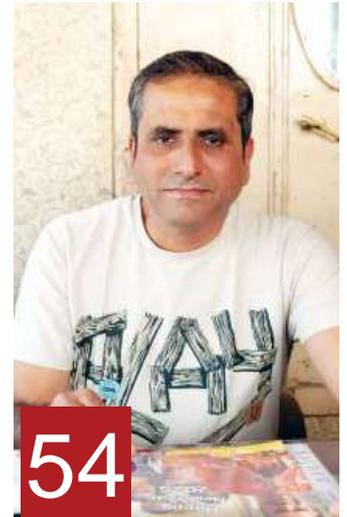
48 HASTI SUGANDHI, JALGAON ONE OF MAHARASHTRA'S LEADING INCENSE SUPER STOCKISTS

52 PRAGATI MARKETING HANDLES FOREST BRAND IN JALGAON: HARSHAD VINOD ZAWAR

54 CUSTOMERS ARE LOYAL TO BALAJI AND AMRUTHA PRODUCTS: KAMLESH TALREJA, ROSHAN AGARBATTI AGENCY

58 JALGAON IS A KEY MARKET FOR MEDIUM & PREMIUM INCENSE: TUSHAR VANI, SHREE AGENCY

60 JALGAON MARKET REPORT



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



Shah™

 FRAGRANCES

 Beyond faith

FAITH in

 the **AIR**

 Agarbatti &

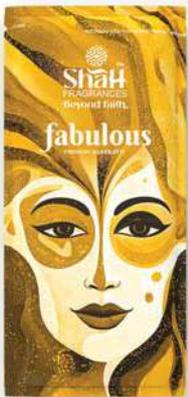
 Dhoopsticks



Newly Launched

 Zipper Pouches

M.R.P Rs. 75/-



Since 1972

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

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

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

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



CELEBRATING

20

YEARS OF
EXCELLENCE

**DELIVERING ONLY
THE BEST TO YOU**

Committed to Building Brands Since 2005

Explore Our Dhoop Range

Pure Kassa Dhoop

Golden Dhoop

Flora Dhoop

Sandal Base Dhoop

T1 Powder Dhoop

Golden Flora Dhoop

Cow Dung Dhoop

& many more

Trusted by  Industry Leaders



S a t y a

Pure Fragrances™



+919315690511

info@prayergroup.in

www.prayerdhoopagarbatti.com

Balaji[®]
Since 1957

**Premium Incense Sticks &
Premium Dhoup Sticks**



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   

Goodness of Nature: A Blend of Tradition and Technology in the World of Fragrance

We make products for
Reliance & dozens of companies:

- Mr. Ankur Mishra



“Goodness of Nature” is carrying forward India’s centuries-old tradition, knowledge, and heritage of fragrances, perfumes, essential oils, and flavors by combining it with state-of-the-art technology, experts, and advanced high-tech machinery, both in India and abroad. The company provides infrastructure, ideas, materials, and packaging facilities to several brands, including Reliance, The Man Company, Beardo, Villain, Red Tape, baby care brand Maate, among dozens of others in the fragrance, cosmetics, skincare, baby care, and perfume industries.

Goodness of Nature also has its own brand, but with the infrastructure and expertise it has developed for manufacturing fragrance, skincare, and perfume products, it also produces for other companies. The company carries the legacy of fragrance knowledge spanning four generations. Though Goodness of Nature was formally established on

5th May 2015, its roots lie in 85 years of ground experience and values. Sugandh India held a detailed conversation with Mr. Ankur Mishra, CEO of Goodness of Nature, regarding the company’s brands, beginnings, and expertise.

During the conversation, Mr. Mishra shared, “At first, we only manufactured products for our own brand. For this, we built the entire

basic infrastructure for in-house production. Creating a brand is one thing, but creating the structure required for its production is not easy—it requires both investment and expertise. Many companies want to build their own brand but do not want to build the basic infrastructure. This revealed to us a new market opportunity, and alongside our own brand, we began manufacturing for other companies

too. Since we already had the system and structure in place, we were able to take on product trials, testing, and operations for others as well.”

On Sugandh India’s question about market presence, he said, “Uttar Pradesh itself is a massive market. If it were a separate country, it would be the sixth most populated in the world. Yet, there is no such unit here. Currently, only Gurgaon, Mumbai, Baddi, Solan, and Karnataka have product filling and manufacturing units.”

On client work, he shared, “Currently, we are working with Reliance Industries’ Swadesh brand, producing 76 SKUs. We manufacture products for The Man Company under Emami. After Marico acquired Beardo in 2020, we continued making their products, though we had been working with them since 2015. We produce perfumes for Red Tape(Kanpur) and baby care

products for Maate, owned by cricketer Suresh Raina’s wife Priyanka Raina. We also make skin and beard care products for Villain. We are doing this for many other brands and are in process to work with many more.”

On R&D, he said “Our company has data on over 5,000 formulations. For the past 10 years we have been developing new formulations in our lab and currently developing 4–5 new formulations daily. We have our own in-house server where this database is maintained. Earlier, developing a cosmetic product required a lot of R&D, but now we can simply search our database, create samples within a week, and complete projects in 15–20 days.”

On production capabilities he said, “Goodness of Nature makes end-to-end products. Companies only share their idea with us, and we deliver

the finished product. In fine fragrances, there is high demand for scents inspired by expensive designer perfumes, and we provide them instantly. About 95% of current market requirements already exist in our database; only 5% requires fresh development.

We currently have 4 filling lines, each capable of 40 pieces per minute, producing about 80,000 bottles in an 8-hour shift. Our facility includes tube-filling machines, liquid-filling machines, and perfume-filling lines. Soon, we are adding two more filling lines. Our monthly production capacity includes:

- 1.8 million tubes
- 4 million bottles
- 2,00,000 kg batches
- 3,600 kg/month essential oil distillation
- 1.4 million bottles/month perfume filling capacity”





On lab infrastructure, he added, “We have a well-equipped advanced technology lab, staffed with highly educated and experienced professionals constantly engaged in research and development of new products. We maintain documented knowledge of fragrance trends, from ancient times to the modern era.

Our factory and lab house advanced equipment including GC-MS, digital viscometers, digital pH meters, boiling point and melting point apparatus, flashpoint testers, muffle furnace, colorimeters, polarimeter, refractive index instruments, Calibrated 0.001mg high pressure weighing scale, thin-layer chromatography

equipment, moisture balance, real-time stability test chambers, and a complete microbiological laboratory. This ensures the quality of every product manufactured and dispatched.”

On clients from across India, he said, “Due to our advanced systems and setup, many clients from





Karnataka, Chandigarh, Ahmedabad, Gurgaon, and Mumbai approach us for work. For instance, Reliance’s body perfume sprays and fragrances are manufactured here, though they are based in Mumbai.”

On quality standards he informed, “In this industry, compliance, quality control, legal standards, and research are critical. That’s why branded companies like Reliance work with us. Their team regularly inspects packaging, even randomly opening packs before giving clearance for dispatch.”

On process differences he added, “This is not typical job work. In job work, the client provides the

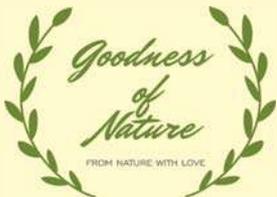
material and ideas, and the manufacturer only produces the goods. What we do is different—we create everything new for them; except we do not provide them with the formula. If a company requests the formula, we release it only on the condition that they share 10 years of profits with us.”

On staffing and operations he shared “Mr. Jayendra Mishra handles fragrances, perfumes, and fine fragrances, while I focus on cosmetics and personal care. Our company employs around 250 people directly and indirectly. When needed, we hire more through contractors. Since we are based in Kanpur’s industrial area, skilled and

unskilled workers are easily available. We also use fully automated machines, including bottle labeling and perfume-filling systems.”

On industry trends he informed, “In this trade, staying updated is key. In the last decade, the industry has changed a lot. Earlier, fine fragrances dominated, now solid wax perfumes are gaining popularity, they’re portable, unlike traditional attars that may spill. We also produce Islamic formulation perfumes, which are alcohol-free. Traditionally, manufacturers mix methanol and ethanol (alcohol) in attars, which is forbidden in Islam. Our water-based perfumes, roll-ons, and solid wax types contain no alcohol. Perfumes hold great importance in Islam, and demand is high. In Kanpur, I often see small attar bottles sold on streets for ₹20, but they contain alcohol. We are soon launching a full Islamic perfume category with halal certification (subject to approval). The trademark has already been registered, and it will soon be available in the market.”■

“ This is not typical job work. In job work, the client provides the material and ideas, and the manufacturer only produces the goods. What we do is different—we create everything new for them; except we do not provide them with the formula. If a company requests the formula, we release it only on the condition that they share 10 years of profits with us. ”



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

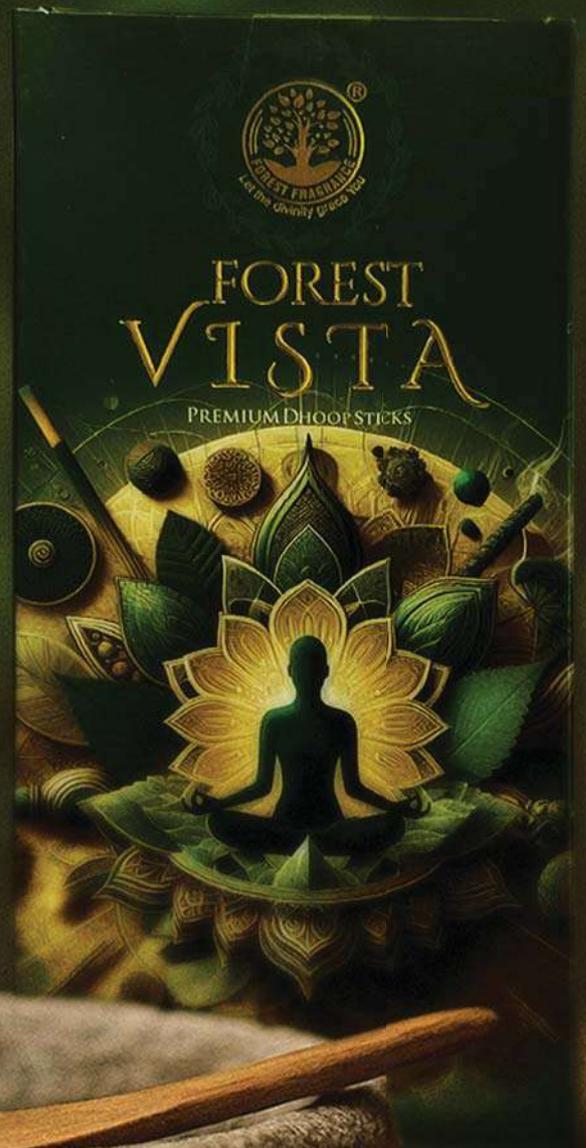


Infused with
Nature

Inspired by
Forests

Created for
Peace

Serene,
Lingering Scent



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

NOTES SHANGHAI 2025: A Fragrant New Chapter for China's Growing Market



This October, Shanghai will once again become the epicenter of fragrance innovation as Notes Shanghai returns to the West Bund International Convention and Exhibition Center (16–19 October 2025). But this year marks a turning point. Through a strategic partnership between Notes Shanghai Exhibition Co Ltd and Messe Frankfurt (Shenzhen) Co Ltd, the fair is stepping into a new era of international collaboration, poised to elevate both the business landscape and creative dialogue within China's fast-expanding fragrance industry.

Messe Frankfurt, one of the world's most respected trade fair organizers, is bringing its Beautyworld network and global expertise to the show. For the first time, the company will co-organise a fragrance and beauty fair in China, signaling the industry's growing importance in the region. "This partnership represents an exciting milestone for us," said Edward Che, General Manager at Messe Frankfurt (HK) Ltd. "We aspire to

attract more international brands, foster innovation, and provide a premium platform that connects exhibitors with both businesses and fragrance lovers."

For Alex Wu, Founder of Notes Shanghai Exhibition Co Ltd, the collaboration aligns with the rising demand for niche and creative scents in China. He explained, "The recent surge in consumer interest has set the stage for significant expansion. This partnership pools international resources and strengthens our B2B focus, helping brands and retailers build stronger ties."



A Premium Showcase for Global Scents

Spread across 5,000 sqm, the exhibition will feature 200+ exhibitors from over 20 countries, with more than 25% international brands making their debut. Notably, over half of the displayed products will come from overseas, giving Chinese buyers a fresh window into global olfactory artistry. The fair expects to welcome 16,000+ visitors, ranging from retailers and distributors to e-commerce platforms, department stores, influencers, and passionate fragrance enthusiasts. The exhibition will go far beyond displays. Among its highlights:

- Shanghai Perfume Week – held in collaboration with NEZ (France), connecting international expertise with local creative voices through workshops and educational sessions.
- Noses – a dedicated space spotlighting perfume artisans, offering visitors a chance to engage directly with creators and understand the craft behind scent-making.
- Golden Osmanthus Awards 2025 – China’s most prestigious fragrance award ceremony, celebrating excellence in perfume creation and branding, will run alongside the show.



Beyond Business: Shaping China's Fragrance Culture

Notes Shanghai isn't just a trade event—it is increasingly shaping the culture of scent in China. By combining professional networking with public experiences, it reflects the country's dual appetite for creativity and commerce in perfumery. With Messe Frankfurt's backing, the show is set to grow in international stature, firmly establishing Shanghai as a hub for fragrance innovation.

As China's fragrance industry continues its rapid growth, Notes Shanghai 2025 promises to be more than a trade fair—it will be a celebration of scent, artistry, and opportunity. ■





Serving Industry Since 1949

SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.

(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

www.schimmer.co.in

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

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228

BRAHCHES : ● 6, SOURJI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297 ● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385

● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641

气味上海

Notes Shanghai

16 – 19.10.2025

West Bund International Convention
and Exhibition Center, China

Asia's leading
fragrance fair

www.notesshanghai.com

Arihant Industries: Masters in Creating Synthetic Fragrances



Arihant Industries, which has been active in the fragrance sector for four decades, has now welcomed its third generation into the family business. The company was established in 1986 by Mr. Kailash Chand Jain, who continues to serve as its CEO. Alongside him, his two sons Sandeep Jain and Bharatendu Jain, as well as his grandson Sanmat Jain (who joined after completing his MBA), are carrying forward the company's legacy. Each has clearly defined roles: Bharatendu oversees production, while Sandeep handles marketing and accounts. Arihant Industries has earned a strong reputation for its expertise in synthetic fragrance creation.

T

he fragrances manufactured by the company are used in pan masala, tobacco, supari, incense

sticks, cosmetics, and soaps. What sets the company apart is its ability to develop specialized fragrances tailored to each product category—different scents for tobacco and pan masala, different for cosmetics, different for incense sticks, and even unique perfumes for colored gulal powders. Mr. Jain proudly claims that preparing fragrances for gulal is one of their specialties, and demand for these perfumes exists across India.

The fragrances manufactured by the company are used in pan masala, tobacco, supari, incense sticks, cosmetics, and soaps. What sets the company apart is its ability to develop specialized fragrances tailored to each product category—different scents for tobacco and pan masala, different for cosmetics, different for incense sticks, and even unique perfumes for colored gulal powders. Mr. Jain proudly claims that preparing fragrances for gulal is one of their specialties, and demand for these perfumes exists across India.

Speaking to Sugandh India, he said: “Both we and our customers are satisfied with our products. We continue to receive regular positive responses.” According to him, patchouli is widely used in their perfumes to enhance both stability and quality. Arihant Industries not only purchases and sells patchouli but also produces it in-house. Despite the rising costs of raw materials, Mr. Jain insists that the company will never compromise on quality: “At no cost can we afford to lower the standard of our products. While we specialize in synthetic fragrances,

incorporating natural elements is essential for stability. For example, even in synthetic sandalwood, we add an appropriate proportion of natural sandalwood.”

Looking Ahead

On future plans, Mr. Jain revealed that R&D is already underway for body sprays and room sprays, with launches expected soon. At present, the company offers 70–80 different perfume ranges, but for pan masala and zarda, it has a special tobacco-touch fragrance. This blend is unique because it incorporates natural and Ayurvedic spices, which, once experienced, win lasting consumer loyalty.

Third-generation entrepreneur Sanmat Jain, who joined the business three years ago after completing his MBA, shared his vision: “I want to take our business much further.” He emphasized that the company’s USP lies not only in supplying fragrances to the pan masala and tobacco industry but also in being a specialist in perfumes for herbal gulal. With the growing popularity of herbal gulal, Arihant provides perfumes that are skin-friendly and 90% natural.

Sanmat sees a bright future for the perfume industry: “The future of the fragrance business lies beyond bamboo sticks. Our R&D in fine fragrances will soon bring unique body perfumes to the market.” Rather than copying French companies, Arihant is focused on developing its own exclusive fragrance range that evokes a distinct feeling the moment someone smells it. “Our upcoming body sprays will bring something entirely new to the market. The fragrance will be unique, and when people smell it, they should instantly recall our brand,” he said.

Currently, Arihant supplies its perfumes to other fragrance manufacturers as well, but the company’s main focus remains on innovation and creating a fresh experience for customers. ■

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

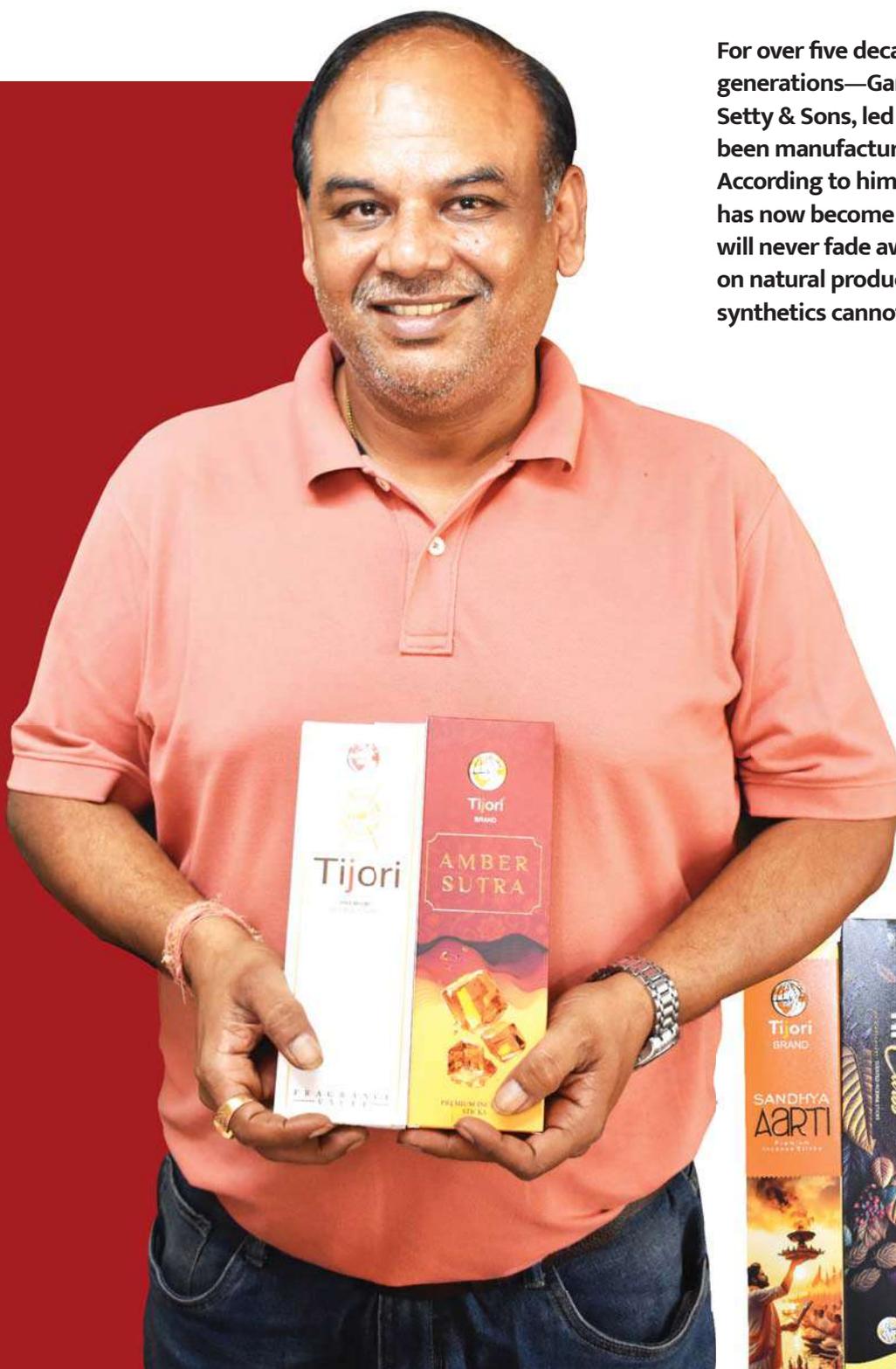


THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION



The Future of the Industry Lies in Quality: Suhas

Garima Fragrance A Well-Known Name for Premium Products



For over five decades—spanning two generations—Garima Fragrance and N G Subbaraya Setty & Sons, led by Mr. Suhas in Bengaluru, have been manufacturing incense and dhoop products. According to him, the incense and dhoop industry has now become global, and it is an industry that will never fade away. However, its future depends on natural products, since the market for synthetics cannot grow much further.

“The educated and aware younger generation prefers natural, herbal, and aromatic quality products,” he told Sugandh India in an exclusive interaction. “The ‘rate race’ is increasing, and many manufacturers are compromising on quality. But if one shows patience and maintains quality, consumers eventually recognize it. That is why demand for quality products is rising day by day.



The brighter the demand for natural products, the brighter the future of the incense and dhoop industry will be. Anyone can make synthetic products, but true quality lies in natural products. Only by standing firm on quality can the industry have a promising future.”

Mr. Suhas shared that the business was started by his father in 1973. “We operate through two firms—Garima Fragrance and Subbaraya setty & Sons. I learned the nuances of manufacturing directly from my father. I have inherited two generations of traditional knowledge in identifying herbs, spices, and their blending for production,” he said. Earlier, herbal mixtures were prepared and then buried underground, to be taken out after 15 days, acquiring a natural earthy fragrance. “Even today, I use this old technique while manufacturing our premium brands such as Kasturi, Kesar Chandan, Tijori, Mansarovar, Amber Sutra, and Nipun,” he added.

Recalling earlier times, he said that in his father’s era, our brands like Eenadu and Taranga were popular. The business was entirely started from Bengaluru. Later, they launched a brand called Tsunami, with the slogan “Peak Tides of incense.” Smiling, he recalled, “When the actual tsunami came, people immediately remembered that brand.”

Currently, in the premium range, Tijori Masala Halmadi Incense, Mansarovar, and Amber Sutra are among the bestsellers. The company offers nearly 200 product ranges. In addition, many companies across India purchase loose masala incense from them and sell it under their own brand names. “We provide each company with products of different fragrances and qualities so that no two brands smell the same,” he explained. Apart from handmade, the company also produces via machines.

“All our products, irrespective of price points, fall in the premium segment,” he said. Products range from ₹175 to ₹6,000 per kilo, with packaging priced at ₹50, ₹125, and ₹325. In the high-premium category, a 10-stick pack sells for ₹175, while the Nipun incense pack with 20 sticks is priced at ₹325. The company



primarily focuses on the medium and premium range. In the ₹75/- zipper packs, varieties like Udaan, High Class, Flower Basket, Golden Amber, Jasmine, rose and Sandal are available, with an MRP of ₹75 but sold at ₹50.

Apart from incense, the company has also launched four ranges of dry Dhoop Sticks, with 50g packs priced at ₹80. Another 50g Tijori pack is priced at an MRP of ₹225. The company’s Sambrani cups are also very popular. Recently, they launched roll on perfumes in Musk ,Amber, Sandalwood, Oudh and Rose, available in 6ml and 8ml bottles, priced between ₹350–₹400.

Speaking of their uniqueness, Mr. Suhas said, “Our specialty lies in the traditional knowledge passed down over two generations. We don’t make random products. Our strength is the deep knowledge of herbs and spices, and especially in the premium range, we build products using this expertise.

Kasturi, Kesar Chandan ,Park Rose and Mysore Chandan in the medium range are among our top sellers.”

In terms of supply, the company primarily covers Tamil Nadu, Andhra Pradesh, Puducherry, Gujarat, Goa, Maharashtra, Madhya Pradesh, and Chhattisgarh. It has also recently expanded into West Bengal, Odisha, Kerala, and Jharkhand. Loose masala incense, however, is supplied to companies across India. On exports, he explained, “We don’t directly export but supply through distributors. Handmade incense is essential for exports, especially in European countries. In Asian countries like Malaysia, machine-made products are acceptable.”

Concluding, he said, “Challenges in the market are necessary. There will always be a tug-of-war over price and quality. But those who remain patient and never compromise on quality ultimately succeed—because not only the customer, today everyone demands quality.” ■



RKT launches 2ft Maha Utsav Incense for festive celebrations



After the remarkable success of its 5 ft Maha Jumbo incense, the RKT brand has unveiled its latest innovation — the 2 ft Maha Utsav Incense. Designed for festive occasions, the new size offers the same grandeur in a more convenient format, making it easier to transport and use. Each stick burns for 5–6 hours and is priced at just ₹165 per stick, delivering excellent value compared to the 5 ft variant. Each carton contains 60 sticks, and the product is already witnessing strong demand in Gujarat, West Bengal, and Maharashtra. ■

DevDarshan Luxury Fragrance Gift Box The Premium Diwali Gift

They say the true fragrance of Diwali is what transforms a house into a festive home. Carrying forward its legacy since 1954, DevDarshan – India’s No.1 brand in dhoop and agarbatties – presents its Luxury Fragrance Gift Box, an elegant and premium choice for this festive season. This gift box is designed not only as a special gesture for family and friends but also as an excellent option for corporate gifting.

The box includes an exquisite assortment of Premium Bambooles Incense Sticks, Premium Masala Incense Sticks, Premium Dry Dhoop Sticks, Premium Dry Dhoop Cones and Premium Wet Dhoop Sticks and Holder/Stands. This curated collection elevates every celebration, sanctifies the atmosphere, and conveys warmth, harmony, and joy.

It is special because for family and friends it serves as a thoughtful symbol of love and respect, for business associates it becomes a memorable corporate gift, and for retailers it offers the perfect solution to meet

the growing demand for premium festive gifting.

With this gift box, DevDarshan once again proves its trust, quality, and timeless appeal — inviting you to celebrate this Diwali with fragrances that embody devotion, tradition, and togetherness.

For more details, visit: www.devdarshandhoop.com. ■



शुशुबु हरु 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

Binndi gaining ground with quality incense

The recently launched Binndi brand carries the legacy of decades of experience in incense manufacturing, thanks to its founders' long-standing presence in the industry. With a portfolio of high-quality and trendy products, Binndi has already established its footprint across India and is receiving overwhelming market response, especially in Hyderabad. Popular products such as 3-in-1, Kasturi, and Kumbh Mela incense sticks are enjoying strong demand during the festive season. Customers appreciate Binndi's exceptional quality at competitive prices, positioning the brand as a fast-emerging player that is set to become one of India's leading incense names. ■



Rajalakshmi Perfumery launches zipper packs



Established in 1935, Rajalakshmi Perfumery Works has been one of Bengaluru's most respected names in the incense industry, with its flagship brand Phoshak enjoying decades of nationwide popularity. Known for uncompromising quality, the brand has now diversified into dhoop sticks and zipper packs to meet evolving customer needs. Recently, the company introduced Zipper packs tailored for the Maharashtra market, in fragrances of Pandari, Kahani, and Green Valley. Since launch, these variants have received an excellent response, further strengthening Rajalakshmi's position as a household favorite. ■



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

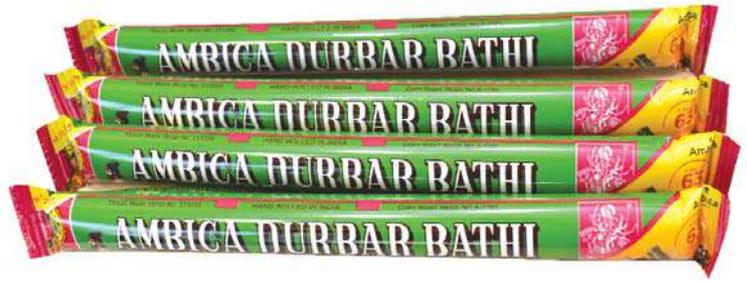
Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

Ambica Durbar Bathi launches innovative tube pack

Ambica Durbar Bathi, manufactured by ACP Industries Ltd. in Eluru, Andhra Pradesh, is one of the oldest and most iconic agarbatti brands in India. With a legacy of trust and quality, the brand's flagship product, Ambica Durbar Bathi in its distinctive green pack has earned a loyal customer base across the country. Marketed as India's only herbal durbar bathi, the sticks are hand-rolled using a blend of 63 herbs, and are easily recognized by their unique green color. In a move to make the product more accessible for everyday users, Ambica has now introduced its flagship agarbatti in a compact, one-of-a-kind tube pack, containing 4 sticks priced at just ₹5 MRP. This innovation allows consumers to experience Ambica's premium quality at an affordable price point, making it ideal for daily use without compromising on quality. ■



Amrutha introduces Paal Sambrani Cups with a unique milk touch

Bengaluru-based Amrutha, one of India's oldest and most trusted incense brands, continues to set benchmarks in the industry with its wide range of agarbattis, dhoop sticks, and sambrani products. The brand's latest innovation is the launch of Amrutha Paal Sambrani Cups, designed with a distinctive feature — the use of milk, which forms a visible white layer in the cups. Unlike other brands that typically offer 12 cups per pack, Amrutha goes the extra mile by offering 16 cups in a pack, priced at ₹144 MRP. This thoughtful value addition, coupled with superior quality, has already garnered strong market response, especially during the festive season. ■



Ayyub Ali expands portfolio with new brand Ayyra

Hyderabad's Ayyub Ali has long been a respected name in the world of incense, bakhoor, and attar. Known for premium fragrances and a diverse range of incense sticks, dhoop sticks, bakhoor, and oudh products, the brand enjoys a wide presence in domestic and overseas markets. To cater to evolving customer preferences, the company has recently launched a new sub-brand, Ayyra, which adds a modern touch to its product line and appeals to contemporary buyers. Company's bestsellers include Rooh-e-Gulab, Oud Loban, and Bakhoor Mumtaz in incense sticks, as well as Amira Bakhoor and Yameni Bakhoor in bakhoor products. Their exquisite bakhoor burners have also gained popularity. Customers can explore the complete range at exclusive Ayyub Ali stores in Hyderabad. ■



॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



Manohar Sugandhi

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



Powder



Manohar Special Keshar
Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja
Powder



Manohar Special
Kasturi Gandha



Ready Paste



Manohar Chandan
(Kesar tika)



Manohar Chandan
(Red tika)



Manohar Chandan
(Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika
(Roli)



Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

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

Diya Aromas & Fragrances launches incense in premium tub pack

Hyderabad-based Diya Aromas & Fragrances has carved a niche in premium incense, bakhoor, lolan, and guggal products. Offering a comprehensive portfolio that spans agarbatti, dhoop sticks, cones, sambrani cups, and more, the brand is synonymous with high-quality fragrance solutions. In a first-of-its-kind innovation, Diya has recently launched its incense, dhoop, cones, bakhoor, lolan, guggal, cow dung based sambrani cup products in premium plastic tub containers. This new packaging not only reflects the luxury positioning of the brand but also ensures the freshness and longevity of the products, further enhancing customer satisfaction. ■



TPRG Fragrances continues legacy with GN1917 Javadhu Powder

Founded in 1917 in Tiruchirappalli, TPRG Fragrances Pvt. Ltd. has been enriching lives with quality incense and fragrance products for over a century. Its brands GN1917 and Kangaroo cover an extensive portfolio, including incense sticks, dhoop, sambrani, attar, perfumes, pooja essentials, beauty and wellness products. Among its most iconic offerings is the GN1917 Javadhu Powder, introduced in the 1960s. This fragrant herbal powder remains extremely popular, particularly in South India, where it is traditionally used during prayer rituals as well as a natural body fragrance. GN1917 Javadhu Powder is available in a 5g pack at ₹60 MRP, continuing to uphold the company's century-old promise of quality. ■





REG. NO. 722034

प्रार्थना की शक्ति™

Rocket®
BRAND AGARBATTI

रॉकेट®
ब्राण्ड अगरबत्ती



Feel the Luxury



Scan & Explore
Our Website

ROCKET
AGARBATTI
.COM

Safari Big is More Than a Brand, It's Our Legacy : Akash Popat, Aditya Agencies, Hyderabad

Aditya Agencies Driving Safari Big's Growth in Andhra Telangana



Aditya Agencies, Hyderabad is the C&F Agent for Thakral Group's brand Safari Big in Hyderabad metropolitan city as well as across Telangana and Andhra Pradesh. In addition, the agency is also C&F for RKT, Shreejay, Sugandh Shoppe, and Parasmani. The firm has been working with Safari Big since 1998. Apart from this, the company also runs GHT brand which stands for Ghanshyam Hariram Thakral. Under this brand they manufacture cups and other products

Aditya Agencies' head, Mr. Akash Popat, told Sugandh India in an interview that he and his brother took over their father Mr. Shamit Popat's business three years ago. Safari Big is their flagship brand. He explained that for other brands that they work with, they only sell those pooja-related products that are not manufactured by the Thakral Group. He further added that their GHT brand was named after his maternal grandfather, Shri Ghanshyam Hariram Thakral. This makes Safari Big a true family business — his father entered this business through the guidance of his grandfather. Initially, his father, who earlier marketed powder for paint production with a strong distribution network, ordered and sold just 10 boxes of Safari Big to start with.

Akash mentioned that besides Safari Big, they also work with Shreejay and RKT. When asked about incense sticks, he clarified that they only handle Thakral Group brands, while for other pooja products not made

by the company, they work with other brands. He added that Swastik Kapoor is a leading brand in Hyderabad, and being close family friends, they also handle its distribution. Similarly, Charminar Kumkum and Ashtagandha are top-quality products. In Pooja oils, they distribute Mahalaxmi and Pitambari. Whichever product Thakral does not produce, they source it from other companies. On the demand for Safari Big, he said that the ₹10 pouch sells at the top position across all districts of Telangana and Andhra Pradesh. Demand is so high that distributors cannot maintain stock, as it always exceeds supply. For RKT, the ₹50 pouch and zipper pack have great demand, especially in Hyderabad.

Talking about their network, he said they are heavily focused on Hyderabad, where there are thousands of stores, yet they are still unable to cover all areas. Rural markets, however, perform very well with strong sales and payments. Currently, the firm has a supply network across all districts of the state including Nizamabad, Adilabad, Bichkunda, Kanduru, Kosgi, Vikarabad, Sangareddy, and Mehbubnagar. Their position in Hyderabad and other big cities is also very strong.

On being asked about other company products, he said that in Hyderabad and Telangana's urban areas, Cycle, Mangaldeep, Zed Black, Liberty (Black and White sticks), Ambica Durbar (an Andhra Pradesh herbal incense stick) sell very well. Box packs also move here, while Shah Fragrances is visible

in several districts. He said pouch and zipper demand is growing in districts. RKT's jumbo pouch and zipper packs (400–500g) are also in great demand. RKT's dhoop sticks are of very high quality and sell the most. Overall, the incense-to-dhoop ratio is 65:35, which includes wet dhoop, dry sticks, and cups. In South Indian areas, dry sticks, cups, and bamboo-less products are in higher demand. Among wet dhoop, Thakral's ₹30 MRP pack sells very well, alongside Zed Black and Rocket in the same range.

When asked about Thakral Group's uniqueness, he explained that the company always brings products to market ahead of others — whether in packaging, price range, or quality, it stays advanced. For example, they launched a 300g zipper pack, which no other company currently has. They also keep releasing new fragrances. Their two-foot incense stick became a big hit with huge demand. RKT's dhoop is also on top, with six varieties selling strongly. Their GST brand cup is performing well — they introduced 8–10 ranges at a local, which local retailers are supporting. He credited the Thakral Group (his maternal side) for support in packaging and quality, helping the brand grow.

On the success of Safari Big across two major states and metropolitan cities, he said that their distributors have been with the company for 20–30 years. They don't need to be asked for orders or payments — everything is done on time. They work so efficiently that there's hardly a need to even meet them yearly. When asked about dhoop cups, he said that Cycle's Naivedya, GT, Mangaldeep, Zed Black, Ambica, Delta's Sampradayam, and their jumbo pack are strong sellers. In camphor, Ambica, Swastik, Mangalam, and Saraswati are popular. Swastik is an old company, also active in e-marketing. He added that Begum Bazar is the prime market of Hyderabad, and any product that dominates here automatically gets presence across Telangana, Andhra Pradesh, and even Bengaluru. In pooja oils, Sukhi Baba, Mahalaxmi, Anurag, and Cycle's Om Shanti are leading. In sandalwood tilak, Tulsi and Kashi from Varanasi dominate, while in Ashtagandha, Manohar Sugandhi sells well. On marketing and schemes, he explained that the company runs several schemes, including sales target schemes — for example, from ₹3,000 sales targets up to ₹4,00,000. At ₹4,00,000, the company gives an LED TV. There are retailers who sell goods worth ₹1–1.5 lakh monthly, and such retailers are given separate gifts beyond the scheme. ■



सफारी बिग अगरबत्ती की तरफ से
दीपावली
 की हार्दिक शुभकामनायें



SHREE SAWARAM AGARBATTI BHANDAR
 W-43(B), MIDC, HINGNA ROAD, NAGPUR (MH)

+91-9960237317 | www.safaribig.com



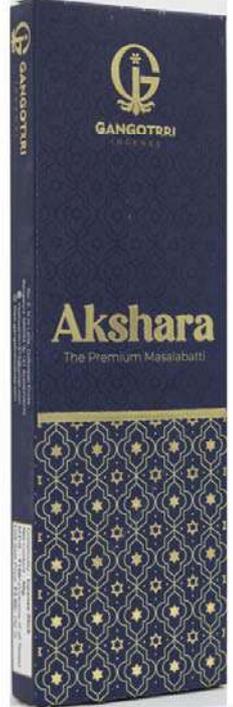
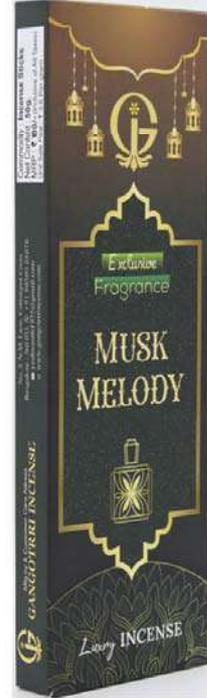
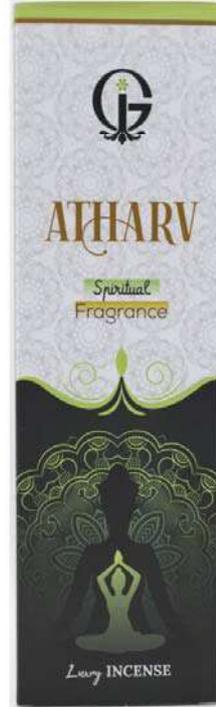
GANGOTRI

INCENSE

Manufacturers of : incense Sticks, Masala Bathies Attars,
Car Fresheners, Bakhoor, Doop Sticks, cones, Cup Sambrani

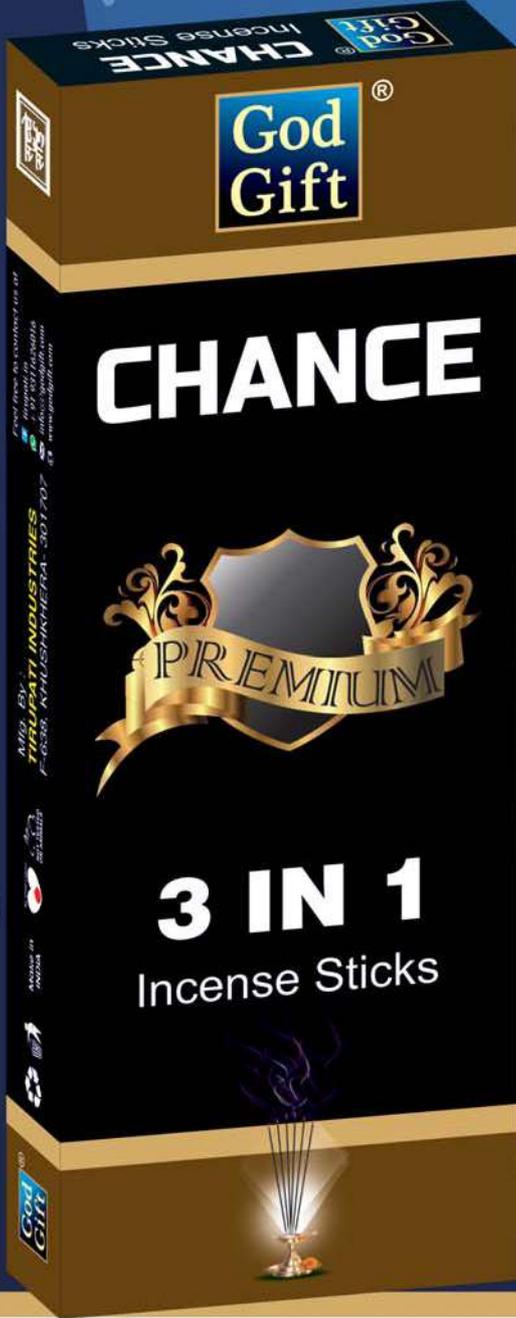
Mob: 8050908070

www.gangotriincense.com



13, 26/5 Venugopal Bulding, Raghavendra Industrial Area,
Rajeev Gandhi Road, Jaraganahalli, Kanakapura Main Road,
J P Nagar Post, Bengaluru - 560078

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार



TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

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

 +91 9312626013

 info@godgift.com

 www.godgift.com

HASTI SUGANDHI, JALGAON

One of Maharashtra's Leading Incense Super Stockists

Local Producers a Big Challenge for Pan-India Brands: Ajay Jain



At first glance, the incense and dhoop products market appears very large, but in reality, it is mostly unorganized. Barely half a dozen companies cross a turnover of ₹100 crore, while most others remain at ₹40–50 crore. Large companies face stiff competition from local producers. As a result, they are often forced to reduce prices and compromise on quality to stay competitive. In an exclusive conversation with Sugandh India, Ajay Jain, partner at Jalgaon's Hasti Sugandhi Firm, said: "This is an industry where one can start a business with as little as ₹500–1,000. Such products are not only a challenge in Jalgaon but also across the country for branded and big incense companies." Hasti Sugandh has been in the incense business for 40 years and has a strong distribution network across Maharashtra, excluding Mumbai.



Ajay Jain shared that before founding Hasti Sugandhi, his grandfather sold products on a bicycle. Slowly, the business grew, and with God's blessings and the love of Jalgaon's people, a small sapling turned into a large tree. He recalled that in the early days, they had a very small shop and initially worked with Danka Sugandh Agarbatti from Bengaluru. Later, in 1992-93, they partnered with Zed Black.

When asked about the brands he is associated with, he said their firm works only with a select few people, including Mr. Prakash Chandra Agrawal of Zed Black, Mr. Ramchandra of Ganga Products, Mr. Manoj Mundra of Savitri Sugandhalay, and Mr. Nagesh of Om Sai. "They are wonderful, professional people with top-quality products. That's why we supply their products well in the market, ensuring smooth growth for both the company and us," he added.

Hasti Sugandhi handles Zed Black, Om Sai, Savitri, and Ganga Products. Additionally, they represent many local Jalgaon-based companies. They cover about one-fourth of Zed Black's market in Maharashtra, especially Marathwada, the North Zone, and Jalgaon. For Ganga and Savitri Sugandhalay, they manage distribution across the entire state. They are also the super stockists for Om Sai across Maharashtra (except Mumbai). Zed Black maintains a depot in Jalgaon, from where supplies are made through their network of 100+ distributors.

Speaking about Jalgaon's incense market, Ajay Jain recalled: "For a long time, Jalgaon was the hub of the incense industry. Maratha Darbar Agarbatti was very popular back then. It was the first incense company to advertise on the radio program 'Binaca Geet Mala,' hosted by Ameen Sayani. At that time, people had to come to Jalgaon specifically to buy Maratha Agarbatti because demand was so high. Later, many big companies entered the market, and distributors came up everywhere."

One reason Zed Black has a depot in Jalgaon, he explained, is that the city has excellent connectivity to Marathwada, Vidarbha, and the North Zone, along with strong transport facilities.

When asked about popular brands, he said: "Zed Black sells the most here, followed by Man Mandir, Ullas, Balaji, Cycle, and ITC." He added that ₹10 packs sell the most, although demand for ₹50 zipper packs is rising. Jumbo packs are also gaining popularity. In Jalgaon, dhoop sales are increasing compared to incense sticks, though still only about 10% of the mar-

ket. Wet dhoop dominates (70%), while dry dhoop (bamboo-less products) is gradually gaining demand (30%). Manthan leads in wet dhoop, followed by Balaji, Sacche Sai, Hari Darshan, and Dev Darshan. Wet dhoop zipper packs priced at ₹20 MRP are especially popular.

On the impact of promotional schemes, he said: "In the dhoop trade, schemes are like a father-son rela-

"The average consumer here spends about ₹50 per month. There are premium customers too, spending up to ₹1,000. Out of 10 customers, only 2 purchase by brand name, while the rest take what the retailer provides."

tionship. All companies run schemes. Zed Black offers targeted schemes for 2-6 months. They also regularly offer 16 packs for the price of 12."

He noted that the market for sambrani cups is relatively small. Zed Black offers 3-4 varieties, including Shrifal, while Savitri has 5-6 varieties that sell well. Sambrani sticks are also in demand.

In attar and roll-ons, Oriental by Salman Bhai sells well. In sandalwood tika, Manohar's Ashtagandh and Zed Black's Samarpan are popular. He said there is a wide range of powders and colors available at ₹10, 20, and 50 MRP, with red, yellow, white, and saffron being the top sellers. In camphor, Nagpur products dominate, while Zed Black also offers camphor under its Samarpan line. In fact, under the Samarpan brand, Zed Black plans to offer a complete range of puja essentials including camphor, tika, Ganga jal, and rose water.

On Jalgaon's retail market, Ajay Jain said: "The average consumer here spends about ₹50 per month. There are premium customers too, spending up to ₹1,000. Out of 10 customers, only 2 purchase by brand name, while the rest take what the retailer provides." ■

**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

खुशबू ऐसी जो
भक्ति जगा दे.


Param[®]
मन की शांति... इहोरे



Family Pack Eco Flora



Premium
INCENSE STICKS



OUR OTHER PRODUCTS

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

... 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 :



Pragati Marketing handles Forest Brand in Jalgaon: Harshad Vinod Zawar



Pragati Marketing is an FMCG firm in Jalgaon that handles agency work for several companies. For the first time, the firm has taken up the agency of an agarbatti brand that is Forest for both urban and rural areas of Jalgaon. Harshad Vinod Zawar, head of Pragati Marketing, told Sugandh India that Forest is a very high-quality brand. Since Jalgaon has a strong market for incense products, the brand quickly gained traction. He shared that a friend introduced him to Forest, and this is his very first venture into the incense trade.

In response to a question from Sugandh India, he said that Zed Black sells very well here. Apart from that, BIC, Ullas, Nishan, and Man Mandir also perform strongly. He added that they stock more than 90% of Forest's product range, which includes incense sticks, wet dhoop, dry sticks, and many premium products. Among incense sticks, the ₹50 zipper pack is the most popular. According to him, the market here is divided into 75% incense and 25% dhoop. Within dhoop, the ratio of wet to dry is 60% and 40% respectively. He noted that retail shops and roadside vendors generally buy more wet dhoop.

Pragati Marketing supplies to around 1,500 counters, including paan shops, medical stores, and

general stores, within a 50 km radius of Jalgaon. He shared that Nishan's ₹20 dhoop is in good demand, while in wet dhoop, Zed Black and BIC are leading. The impact of Zed Black's TV advertising is significant, driving high demand. He further said that in this market, economy products account for 60%, while medium and premium products make up 40%. Dry sticks also enjoy good demand; they are priced at ₹85 MRP, with retailers selling them at ₹60. In box packs, cup dhoop holds 70% of the market share, with products from multiple companies performing well.

Answering another question, he said that on average, a customer buys incense products worth ₹400–₹500 per month, but only 2–3 out of 10 customers purchase specifically by brand name. Most of the companies in the market run promotional schemes involving coupons, tours, and gifts. Forest too offers coupons and free pouches. ■

TM



नाम भी रजवाड़ी सुगंध भी रजवाड़ी

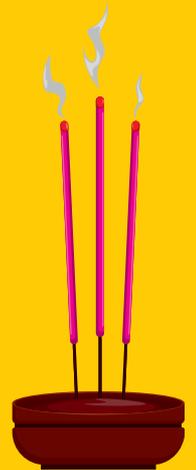


BAMBOOLESS 9" LONG PINK DHOOP AGARBATTI

90 Grams | Rs. 80/-

PINK AGARBATTI ZIPPER

100 Grams | Rs. 80/-



PREMIUM WET DHOOP BOX

10 Sticks | Rs. 75/- (12 Pc. Outer)



क्योंकि खुशबू है वहाँ नीव है!

NEEV INTERNATIONAL

Changodar, Ahmedabad - 382213

98240 19344

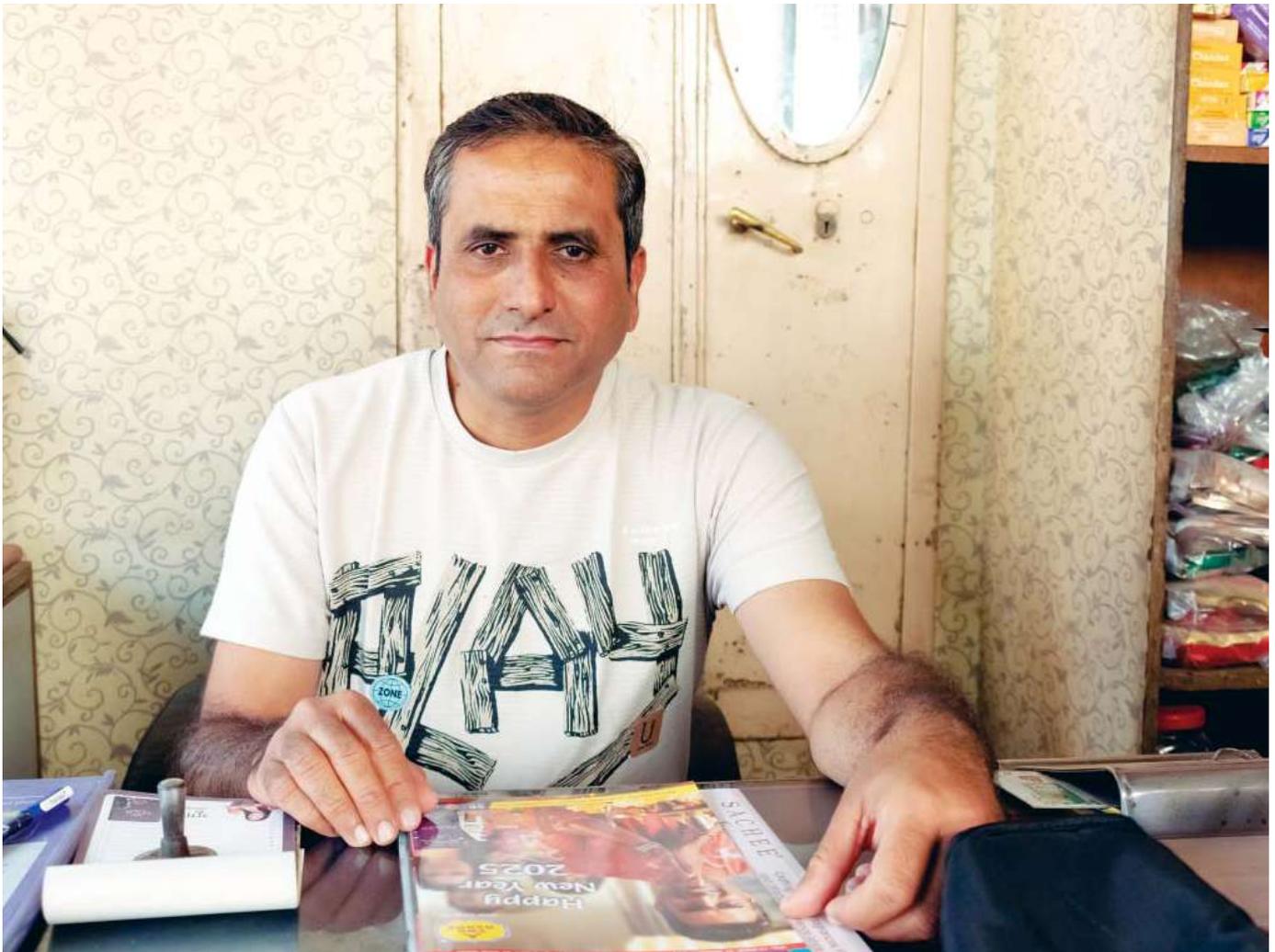
neevinternational@yahoo.com

www.neevinternational.in

Neev Incense



Customers are loyal to Balaji and Amrutha Products: Kamlesh Talreja, Roshan Agarbatti Agency



In recent years, consumer demand for premium quality products has risen rapidly. This is why most customers today purchase incense and dhoop products by brand name. Kamlesh Talreja, head of Roshan Agarbatti Agency in Jalgaon, told Sugandh India that out of 10 customers, 6–7 specifically ask for Balaji and Amrutha brand products. He said that while many other brands also offer good products, his customers show a stronger preference for Balaji and Amrutha.

R

oshan
Agarbatti
Agency has
been trading
incense and

dhoop products in Jalgaon for 47 years. Kamlesh shared that his father had started the business, handling several major companies back then. Even today, their agency continues to represent top companies. For the past 40 years, they have been working with Moksh. Besides this, they are also the Jalgaon agents for Balaji, Amrutha, Big Bell, Shah Fragrance, Omega, Shreejay, God Gift, and Oswal.

The agency supplies to over 70 large counters within a 50 km radius. Responding to a question, Kamlesh Talreja said Jalgaon has a strong incense market. Economy-range products sell the most, followed by medium and then premium quality. In the Jalgaon market, the highest demand is for Balaji, Zed Black, Amrutha, Sona Chandi, Omega, Man Mandir, Sai Mandir, and local products. Apart from these, brands like Cycle and BIC also enjoy a good market share.

He added that the ₹100 jumbo pack (450 g) is seeing rising demand. However, in terms of volume, the ₹50 pack sells more. Jumbo zipper packs are favoured by customers who use multiple sticks daily, as they last about a month. On the other hand, customers seeking slightly better quality and premium products prefer ₹50 packs.

Answering another question from Sugandh India, Kamlesh Talreja explained that in Jalgaon, incense holds 60% of the market while dhoop products account for 40%. Within this, wet dhoop makes up 25%, followed by dry sticks. In wet dhoop, Manthan, Balaji, Sacche Sai, Tej, and Big Bell box packs are popular, with products priced around ₹20 MRP selling the most. Both wet and dry

“

Kamlesh Talreja explained that in Jalgaon, incense holds 60% of the market while dhoop products account for 40%. Within this, wet dhoop makes up 25%, followed by dry sticks. In wet dhoop, Manthan, Balaji, Sacche Sai, Tej, and Big Bell box packs are popular, with products priced around ₹20 MRP selling the most. Both wet and dry dhoop from Balaji perform well, including their premium range. Big Bell has also launched dry sticks.

”

dhoop from Balaji perform well, including their premium range. Big Bell has also launched dry sticks.

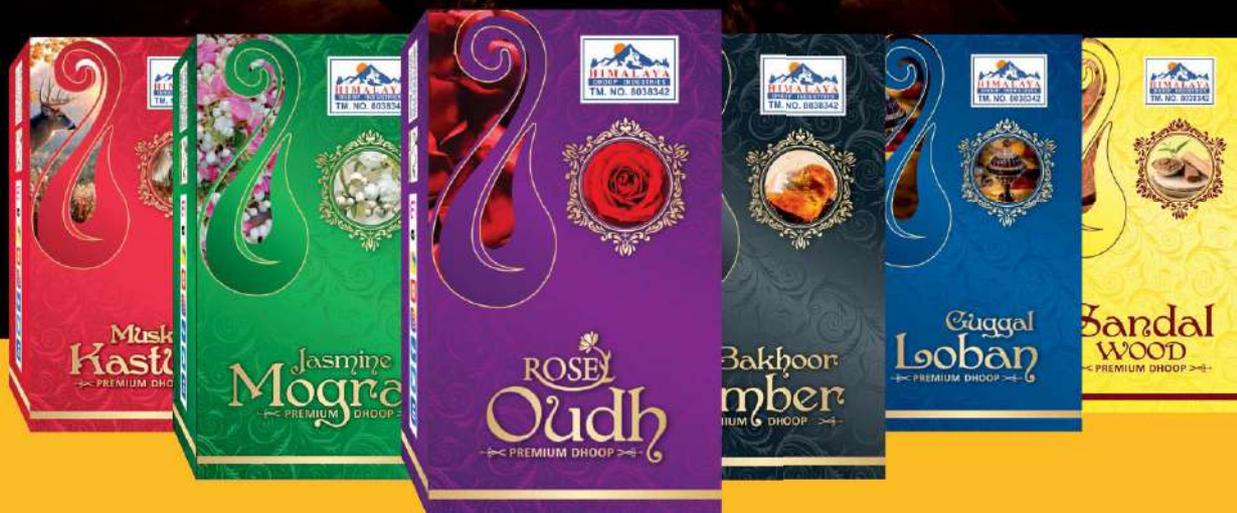
He noted that economy products cover 60% of the market, medium 25%, and premium 15%. In dry sticks, Balaji and Shah Fragrance are in higher demand. Parin also sold well when it was newly launched. Amrutha's dry sticks are priced between ₹30–₹50 MRP. Both jar and box packs of dhoop are common. Satya's sales, he said, have been growing recently. Balaji offers dhoop in packs priced at ₹10, 20, 30, 40, 50, 60, and 90.

Kamlesh added that sambrani cups also sell, especially during festivals, when even 5-foot and longer incense sticks are in demand. Omega supplies sambrani cups. Shah and Neev from Ahmedabad, who produce cow-dung-based products, are also gaining demand. GT and Delta brands are moving well too.

In camphor, Mangalam, Ok, 3 Pine, Rajkala, Mayur, and 333 are popular, while Bheem Saini's market is also growing. In attar and roll-ons, Big Bell's ₹30 pack sells, but Balaji's sandalwood is the most in demand, along with other roll-ons from the brand. Recently, Mangalam also launched attar and cones, which are well-received.

He mentioned that on average, customers in Jalgaon spend ₹400–₹500 per month on incense. Out of 10 customers, 6–7 make purchases by brand name, while the rest buy whatever the shopkeeper provides. ■

आपकी पूजा
आपका उपहार।



LEADING WET DHOOP MANUFACTURER IN INDIA
WE ALSO DO JOB WORK

DHOOP WE MANUFACTURE

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

Jalgaon is a Key Market for Medium & Premium Incense: Tushar Vani, Shree Agency



Jalgaon district of Maharashtra has been a special hub for the incense trade for decades. Here, along with medium-range products, the market for premium incense and dhoop products is also growing rapidly. The highest sales are for products priced between ₹40 to ₹100 MRP, packed in 100 to 200 grams. Demand is lower for jumbo packs and products weighing more than a quarter kilo.

Tushar Atmaram Vani, head of Shri Agency in Jalgaon, told Sugandh India that he has been working

as an agency trader for incense companies for the last 40 years. He said that the premium segment here is about 10–15%, and this is the reason why even an average consumer spends at least ₹200 per month on incense purchases. On the other hand, customers who prefer premium products spend up to ₹1,000 on incense products.

Tushar shared that 40 years ago, the very first agency he took was of Hilltop from Mumbai. After that, he worked with Anubhav Incense. Currently, he holds agency rights for around 30 companies, including Riddhi-Siddhi, Rajkamal, Feelings from Indore, Bimal and Alaukik from Rajkot, Real and Manohar Sugandhi from Pune, Geeta from Jaipur, Siddhi Fragrance from Ahmedabad, Padma from Bangalore, Dev Darshan, GT and Satya. He mentioned that he handles the distribution of Real in three districts – Jalgaon, Dhule, and Nandurbar. Apart from this, he has a supply network across both urban and rural areas of Jalgaon district. He added that he has also worked with many other branded companies in the past but had to leave some due to various reasons.

In response to a Sugandh India query, he said that competition in the incense and dhoop market has increased significantly. Although sales have grown, margins have decreased, and profit can only be maintained through higher

volumes. He explained that the trend is more towards incense packs priced between ₹40 and ₹100 MRP, weighing 120 to 200 grams. Earlier, 400-gram packs sold well, but demand for jumbo packs has gone down. Customers who buy a ₹100 pack usually come monthly, as one pack lasts them for the entire month. About 60% of sales here are of zipper packs. ₹10 MRP box are available but sell less, whereas ₹20 pouches are more popular. The ₹10 pack of Riddhi-Siddhi sells very well at his counter.

When asked about leading brands in the Jalgaon market, he said that Riddhi-Siddhi, Feelings, Man Mandir, Hem, Zed Black, Cycle, Siddhi Fragrance, Real, Satya, Flora, Alaukik, Bimal, Balaji, BIC, and Red Flora are popular. Many of these belong to the premium range.

He added that in Jalgaon, incense sticks account for around 70% of the market, while the remaining 30% consists of wet dhoop, dry sticks, cups, etc. Demand for dry dhoop is rising faster. However, wet dhoop is still in demand, particularly from street vendors and food stall owners. He explained that dry dhoop packs of 100 grams priced at ₹50 are the fastest-selling. Currently, wet dhoop holds 40% share, while dry sticks and cups each account for 20%. Sambrani cups see the highest demand during Navratri and festivals. The premium segment in dhoop has grown, with 20% of products being premium quality. At his counter, Dev Darshan sells the most due to its best quality and pricing. Geeta's ₹20 wet dhoop also performs well. Other popular products include Real, Manthan, Sacche Sai, Tej, and Rocket.

Tushar told Sugandh India that at present, products from Indore-based companies sell the most here. Bangalore products are premium quality and sell well too, but transportation is the biggest challenge. In contrast, Indore companies supply faster and more efficiently, with better networks. This is why Indore products dominate this market. Some products from Pune-based companies also sell well, but products from Nagpur have very little presence. He mentioned that Jalgaon has long been a special incense market. Although Nashik and Aurangabad are larger markets in their own right, since the days of Sugandh Shringar Agarbatti, Jalgaon has stood out as a distinct market.

When asked about the Sambrani cup market, he said GT dominates here, followed by Real with its three-fragrance range. The reason is that people here demand both brand and quality. Sambrani stick demand has gone down significantly compared to earlier. Popular brands here include Real, Oswal, Good Luck, and First Choice from Pune. At his counter, in sandalwood tika and ashtagandha, only Manohar Sugandhi sells. Apart from this, Spiritual and Gandhi brands are also present in the market. In camphor, Bhim Seni dominates. 3 Pine is also a strong seller. At his counter, camphor brands like Raj Kala, 333, Govind, OK, and GT also sell well. In attar roll-ons, he has been selling Balaji's sandalwood fragrance for years. He concluded by saying that brand loyalty is strong in Jalgaon, with 6 out of 10 customers buying incense products purely by brand name. ■

A Key Trade and Incense Hub in Maharashtra

Jalgaon, a prominent city in Maharashtra, is well connected by road transport to Marathwada, Vidarbha, and the northern regions of the state. Because of this connectivity, this historic city in the Khandesh region has long been a center of trade and commerce. Jalgaon is also known as the “Banana Capital of India,” as farmers here contribute a major share of the country’s banana production.

In earlier times, when the incense trade was not as developed as it is today, Maratha Darbar and Sugandh Shringar were iconic agarbattis brands. These brands gained fame nationwide, and Maratha Darbar was the first incense company to advertise through the popular “Binaca Geetmala” radio program. People from other places even travelled to Jalgaon to buy Maratha Darbar incense. Though not as large as Bengaluru, Jalgaon had established itself as a major incense hub.

Influence of Indore and External Brands

Jalgaon has nearly three to four dozen local incense, dhoop, and cup manufacturers, offering affordable products of reasonable quality that challenge outside companies. However, consumers strongly prefer branded products from Indore, Nagpur, Pune, Ahmedabad, Bengaluru, Delhi, and Punjab. Among these, Indore’s products sell the most. Bengaluru companies have a smaller share due to higher transportation costs, which increase product prices.

Market Trends

Sugandh India team observed that ₹10 incense packs dominate Jalgaon’s market. Though the demand for zipper packs that sell at ₹50 is growing, the ₹10 segment still commands the highest volume. Jumbo zipper packs of 400–500 grams are also gaining popularity. Products ranging from ₹40–100, that are between 130–400 grams, are well accepted. In dhoop, ₹20 packs are the bestsellers.

The market is highly competitive, yet incense sticks maintain a 70% share, while 30% share is held by wet dhoop, dry sticks, cones, and sambrani cups, which are expanding rapidly.

Major Incense Brands

Popular brands in Jalgaon include: Zed Black, Cycle, Balaji, BIC, Safari Big, Man Mandir, RKT, Forest, Big Bell, Amrutha, Riddhi-Siddhi, Alaukik, Real, Manohar Sugandhi, Geeta, Liberty, Feelings, Om Sai, ITC, Savitri, Siddhi Fragrance, Ullas, Bimal, Nishan, Shah Fragrance, Satya, Ambika Darbar, Omega, Shreejay, God Gift, Oswal, Sona Chandi, and Sai Mandir.

Leading Wet Dhoop Brands

In wet dhoop, top-selling brands include Zed Black Manthan, Balaji, Sacche Sai, Tej, Rocket, Big Bell, Hari Darshan, and Dev Darshan. The ₹20 per pack category is the most popular.

Rising Market for Dry Dhoop

Dry dhoop in the form of sticks, cones, sambrani sticks, and cups is growing in demand. The ₹50 for 100g packs are the fastest movers. In the premium segment, Balaji, Satya, and Amrutha dry sticks are well established. In sambrani cups, GT, Real, Cycle Naivedya, Oswal, Good Luck, First Choice, Omega, and Delta dominate.

Sandalwood Paste (Chandan Tika)

Key brands in sandal paste include Manohar Sugandhi, Tulsi and Kashi from Varanasi, Hari Darshan, Spiritual, and Zed Black’s Samarpan Puja Range (which also includes camphor, sandal paste, Ganga jal, and rose water).

Camphor Market

In Jalgaon, camphor sales are largely driven by low-cost and loose products. Demand for Bhimseni camphor is increasing. Three Pine, Rajkala, 333, Govind, OK, Mangalam, 777, and several local brands sell well.

Attar and Roll-on Perfumes

In this segment, Big Bell’s ₹30 pack and Balaji’s Sandal attar are popular.

Brand Loyalty

Brand loyalty in Jalgaon is strong, with 60–70% of customers buying by brand name. At least in the premium and mid-range segments, customers prefer products solely on the strength of the brand.

Purchasing Power

On average, a retail customer spends about ₹400 per month on incense products. Premium customers, however, spend ₹1,000 or more. During festivals, purchase volumes increase significantly across both consumer groups. ■



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



Celebrate the Joy of
Diwali
with Devdarshan



100%
Cow Ghee



Burn Time
2 Hours



Natural
Ingredients



Brings
Positivity



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)



**SHOP
ONLINE**

www.devdarshandhoop.com



गुडनेस ऑफ नेचर: सुगंध की दुनिया में परंपरा व तकनीक का मिश्रण

रिलायंस व दर्जनों कंपनियों के प्रोडक्ट्स
कंपनी करती है तैयार:

- श्री अंकुर मिश्रा



“गुडनेस ऑफ नेचर” भारतीय सुगंध, इत्र, अर्क तेलों, और स्वाद-सुगंध की सदियों पुरानी परंपरा, ज्ञान और विरासत को अत्याधुनिक तकनीक, विशेषज्ञों और एडवांस हाई टेक मशीनों के जरिए देश विदेश में आगे बढ़ा रही है। कंपनी रिलायंस, द मैन कंपनी, बियरडो, विलेन, रेड टेप, बेबी केयर ब्रांड माते सहित दर्जनों सुगंध, कॉस्मेटिक्स, स्किन केयर, बेबी केयर, परफ्यूम, इत्र आदि प्रोडक्ट्स बनाने वाली कंपनियों के ब्रांड के लिए बेसिक इन्फ्रास्ट्रक्चर, आइडिया, मैटेरियल्स और पैकिंग की सुविधा उपलब्ध कराती है। गुडनेस ऑफ नेचर का खुद का भी ब्रांड है, लेकिन सुगंध, स्किन केयर, परफ्यूम, इत्र आदि से संबंधित प्रोडक्ट्स बनाने के लिए उसने जो बेसिक इन्फ्रास्ट्रक्चर तैयार किया है और उसके पास जो विशेषज्ञता है, उसके जरिए वह दूसरी कंपनियों के लिए भी प्रोडक्ट्स तैयार करती है। कंपनी के पास सुगंध की चार पीढ़ियां से चली आ रही विरासत का ज्ञान है। हालांकि गुडनेस ऑफ नेचर की स्थापना 5 मई 2015 को हुई, लेकिन कंपनी की जड़ें 85 वर्षों के जमीनी अनुभव और मूल्यों से जुड़ी हैं। सुगंध इंडिया ने कंपनी के सीईओ श्री अंकुर मिश्रा से गुडनेस ऑफ नेचर के ब्रांड्स और कंपनी की शुरुआत और विशेषज्ञता जैसे अनेक सवालों पर लंबी बातचीत की। श्री मिश्रा से हुई बातचीत का संक्षिप्त विवरण -

सु गंध इंडिया से बातचीत में श्री अंकुर मिश्रा ने बताया कि पहले हम अपने ब्रांड के लिए प्रोडक्ट्स बनाते थे। इसके लिए हमने इन हाउस प्रोडक्शन के लिए पूरा बेसिक इन्फ्रास्ट्रक्चर बनाया। उन्होंने कहा कि ब्रांड बनाना एक बात है और उसके प्रोडक्शन के लिए जो स्ट्रक्चर चाहिए, वह आसान काम नहीं है। उसमें लागत के अलावा विशेषज्ञता की भी बड़ी भूमिका है। उन्होंने कहा कि बहुत

सारे लोग अपना ब्रांड बनाना और चलाना चाहते हैं, लेकिन बेसिक इन्फ्रास्ट्रक्चर नहीं बनाना चाहते। हमने देखा कि बहुत सारी कंपनियां अपना ब्रांड बनाना चाहती हैं, लेकिन नहीं बना पातीं। इस तरह हमको एक नई मार्केट दिखाई पड़ी और अपने ब्रांड के अलावा हमने दूसरी कंपनियों के भी प्रोडक्ट्स बनाना शुरू किए। हमारे पास अपने ब्रांड के प्रोडक्शन के लिए पूरा ढांचा और एक सिस्टम पहले से था। यह काम

ट्रेड में दूसरे लोग नहीं कर पा रहे थे। ऐसे में हमने प्रोडक्ट्स के ट्रायल, टेस्ट और ऑपरेशंस के लिए दूसरों का काम लेने लगे। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उत्तर प्रदेश खुद में बहुत बड़ी मार्केट है। यदि यह एक अलग देश होता तो दुनिया की सर्वाधिक सबसे बड़े आबादी वाला छठा देश होता, लेकिन यहां इस तरह की कोई यूनिट नहीं है। देश में सिर्फ गुड़गांव, मुंबई, बदाई, सोलान और कर्नाटक

में ही प्रोडक्ट्स की फिलिंग
मैनुफैक्चरिंग की यूनिट है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के
जवाब में उन्होंने बताया कि इस
वक्त हमारे पास रिलायंस
इंडस्ट्रीज का स्वदेश का काम है।
वह 76 एस के यू बनाते हैं। द मैन
कंपनी जो इमामी के अंतर्गत आती
है उसके प्रोडक्ट्स बनाते हैं।
मैरिको ने जब बियरडो कंपनी
टेकओवर की तो 2020 में उनका
काम मिला। हालांकि हम 2015 से
ही उनके लिए काम कर रहे थे।
कानपुर के रेड टेप के लिए
परफ्यूम हम बनाते हैं। बेबी केयर
की कंपनी माते जो सुरेश रैना की
पत्नी प्रियंका रैना की है, उनके
प्रोडक्ट्स बनाते हैं। विलन के
स्किन और बीयर्ड केयर प्रोडक्ट
हम बनाते हैं। इस तरह बहुत सारी
कंपनियों के काम हैं और कई बड़ी
कंपनियों से बातचीत चल रही है।
अंकुर मिश्रा ने एक सवाल के
जवाब में बताया कि कंपनी के
पास इस वक्त 5000 से अधिक
फॉर्मूलेशन का डाटा है। बीते 10
वर्षों से हमारी लैब में प्रतिदिन चार

से पांच नए फॉर्मूलेशन डेवलप
किए जाते हैं। उन्होंने बताया कि
हमारा इन हाउस सर्वर है, जिसमें
डेटाबेस रहता है। शुरुआत में
कॉस्मेटिक्स का कोई प्रोडक्ट
मांगता था, तो हमें समय लगता
था। आरएंडडी करनी पड़ती थी,
लेकिन अब हम ज्यादातर अपने
डेटाबेस में ही सर्च करते हैं और
एक हफ्ते में सैंपल तैयार करके 15
से 20 दिन में काम पूरा कर देते हैं।

श्री मिश्रा ने एक सवाल के जवाब
में बताया कि गुडनेस ऑफ नेचर
'एंड टु इंड' प्रोडक्ट तैयार करती
है। कंपनियां हमको अपने
प्रॉडक्ट्स का सिर्फ आइडिया देती
हैं और हम उन्हें कंप्लीट प्रोडक्ट
देते हैं। उन्होंने कहा कि फाइन
फ्रेग्रेंस में आजकल महंगे
डिज़ाइनर परफ्यूम से प्रेरित
फ्रेग्रेन्स की मांग है। कंपनियां
हमसे महंगे डिज़ाइनर परफ्यूम
जैसे प्रोडक्ट मांगती हैं, हम उन्हें
तुरंत देते हैं। एक सवाल के जवाब
में उन्होंने बताया कि इस वक्त
मार्केट में जो भी मांग होती है
उसका 95% प्रोडक्ट या आइडिया

हमारे डेटाबेस में रहता है। सिर्फ
5% ही कुछ नया होता है, जिसे
हमें डेवलप करना पड़ता है।
उन्होंने बताया कि हमारी जो
मैनुफैक्चरिंग फैसिलिटी है उसमें
4 फिलिंग लाइन्स हैं। एक फिलिंग
लाइन लगभग 40 पीपीएम (पीस
प्रति मिनट) की है। इस तरह
लगभग 80,000 पीस (बोतल) 8
घंटे की शिफ्ट में तैयार हो जाती
है। हमारे पास ट्यूब फिलिंग
मशीन, लिक्विड फिलिंग
मशीन, परफ्यूम फिलिंग लाइन्स
है। हम उनकी क्षमता और बढ़ा रहे
हैं। जल्द ही दो और फिलिंग
लाइन्स लगा रहे हैं। उन्होंने बताया
कि परफ्यूम का मध्य भारत में
कोई फिलर ऐसा नहीं है जो बड़े
पैमाने पर इसे पूरा कर सके।
हमारी कंपनी की क्षमता प्रतिमाह
1.8 मिलियन ट्यूब है। प्रतिमाह 4
मिलियन बाटल, 2 लाख
किलोग्राम बैच प्रतिमाह, इन
हाउस आवश्यक तेलों और इत्र की
आसवन सुविधा की क्षमता 3600
किलोग्राम प्रतिमाह है। इसी तरह
इत्र भरने की लाइन 1.4 मिलियन
बोतल प्रतिमाह है।





श्री अंकुर मिश्रा ने सुगंध इंडिया को बताया कि हमारे पास अच्छी तरह से सुसज्जित एडवांस टेक्नोलॉजी और हाई गुणवत्ता वाली प्रयोगशाला है। उसमें उच्च शिक्षित और अनुभवी पेशेवरों की टीम है, जो नए उत्पादों के अनुसंधान और विकास में निरंतर लगे रहते हैं। हमारे पास प्रोडक्ट्स के प्राचीन से लेकर आधुनिक युग के ट्रेड्स संबंधी दस्तावेजी जानकारी है। फैक्ट्री और प्रयोगशाला में GC-MS, डिजिटल विस्कोमीटर, डिजिटल pH मीटर,

बॉयलिंग पॉइंट उपकरण, मेल्टिंग पॉइंट उपकरण, फ्लैशपॉइंट उपकरण, मफल फर्नेस, कलोरीमीटर, पोलारीमीटर, रिफ्रेक्टिव इंडेक्स उपकरण, 0.001mg कैलिब्रेटेड उच्च-दबाव वजन तराजू, थिन लेयर क्रोमैटोग्राफी उपकरण, मॉइस्चर बैलेंस, रीयल-टाइम स्थिरता परीक्षण के लिए स्टैबिलिटी चैंबर, माइक्रोबायोलॉजिकल परीक्षण हेतु संपूर्ण माइक्रो प्रयोगशाला है। ताकि कंपनी द्वारा तैयार किए गए प्रोडक्ट की गुणवत्ता

सुनिश्चित की जा सके। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी के अत्यधिक एडवांस सिस्टम और सेटअप के कारण ही कर्नाटक, चंडीगढ़, अहमदाबाद, गुडगांव और मुंबई से बहुत सारे लोग काम लेकर आते हैं। उन्होंने कहा कि रिलायंस के बॉडी परफ्यूम स्प्रे और फ्रेगरेंस हम बना रहे हैं। वह मुंबई के हैं, लेकिन कॉस्मेटिक और फिलिंग हमारे यहां से कराते हैं। उन्होंने कहा कि दरअसल सारा खेल क्वालिटी का है। लोगों को





लगता है कि कॉस्मेटिक फ्रेगरेंस ट्रेड में कोई भी आ सकता है, लेकिन बेसिक इंफ्रास्ट्रक्चर सबसे बड़ी चीज है। उसकी लागत और तमाम सारे पैरामीटर्स और स्टैंडर्ड फॉलो करना पड़ता है। इसके लिए ऑटोमेशन करना होता है और बहुत सी चीजें करनी होती हैं। उन्होंने बताया कि कोई भी कंपनी जब आती है, तो पहले उसके एक्सपर्ट आते हैं और वह सारी प्रक्रिया और सिस्टम को देखते हैं और तब फिर काम देते हैं।

श्री अंकुर मिश्रा ने बताया कि इस ट्रेड में कंप्लायंस, क्वालिटी कंट्रोल, लीगल स्टैंडर्ड और रिसर्च बहुत कुछ करने की जरूरत होती है। तब कोई ब्रांडेड कंपनी आती है। रिलायंस की टीम आज भी माल पैकेजिंग को निरंतर देखती है। उनके अधिकारी अचानक कोई भी पैक खोलकर चेक करते हैं। तब क्लीयरेंस देते हैं और फिर प्रोडक्ट डिस्पैच होता है। अपने प्रोडक्ट्स की निगरानी के लिए उनका अपना सिस्टम है। उन्होंने कहा कि जो कंपनियां प्रोडक्ट को ब्रांड बनाना चाहती हैं। उनके लिए हम फ्रेगरेंस बनाने से लेकर पैकेजिंग, डिजाइनिंग सब कुछ करते हैं। वह अपना आइडिया देती हैं। हम भी प्रेजेंटेशन में अपना आइडिया देते हैं और फिर बात तय होती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बेसिकली यह

जॉब वर्क नहीं है। जॉब वर्क में तो सारा मटेरियल और आइडिया कस्टमर कंपनियां देती हैं और माल तैयार करके लोग दे देते हैं। यह अलग किस्म का काम है। हम सब कुछ नया करके देते हैं, लेकिन हम उन्हें फार्मूला नहीं देते। यदि कंपनी अपने प्रोडक्ट का फार्मूला मांगती है, तो उसे अपने प्रॉफिट में से 10 वर्ष तक हमें हिस्सा देना होता है। तभी हम फार्मूला देते हैं।

अपने ब्रांड के साथ दूसरी कंपनियों के लिए भी प्रोडक्ट तैयार करने में हो रही कठिनाई संबंधी सवाल के जवाब में श्री मिश्रा ने बताया कि श्री जयेंद्र जी फ्रेगरेंस, परफ्यूम और फाइन फ्रेगरेंस का काम देखते हैं। मैं कॉस्मेटिक और पर्सनल केयर देखता हूँ। उन्होंने बताया कि कंपनी के पास लगभग 250 कर्मचारी डायरेक्ट या इनडायरेक्ट रूप से जुड़े हैं। कभी यदि काम और प्रोडक्शन ज्यादा करना होता है, तो ठेकेदार के जरिए हम और लोगों को हायर कर लेते हैं, क्योंकि हमारी कंपनी कानपुर के इंडस्ट्रियल एरिया में है, तो वहां ट्रेड व अन ट्रेड कर्मचारी आसानी से मिल जाते हैं। उन्होंने बताया कि हमारे यहां पूरी तरह ऑटोमेटिक मशीन है। बोटल की लेवलिंग के लिए मशीन है। परफ्यूम और सुगंध के हमारे विशेषज्ञ हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि

इस ट्रेड की खासियत यह है कि यहां आपको हमेशा अपडेट रहना होता है। 10 वर्ष में यहां बहुत कुछ बदला है। पहले फाइन फ्रेगरेंस आता था। अब सॉलिड वैक्स परफ्यूम का दौर है। वैक्स टाइप परफ्यूम जेब में भी रखा जा सकता है, जबकि इत्र को जेब में रखने से वह फैल सकता है। उन्होंने बताया कि हमारे पास इस्लामिक फॉर्मूलेशन वाले परफ्यूम भी हैं। यह अल्कोहल रहित है। उन्होंने बताया कि आमतौर पर मैन्युफैक्चरर्स इत्र में मेथेनॉल, एथेनॉल, आदि मिक्स करते हैं। यह मूलतः अल्कोहल है और इस्लाम में अल्कोहल हराम माना जाता है। हमारे पास वॉटर बेस्ड परफ्यूम भी हैं। इत्र, रोल आन और सॉलिड वैक्स टाइप परफ्यूम हैं। इसमें कोई अल्कोहल नहीं पड़ता। इस्लाम में परफ्यूम का महत्व है और उसकी भारी मांग रहती है। उन्होंने बताया कि कानपुर मार्केट में मैं देखता हूँ कि सड़क पर टेबल लगाकर ₹20 की शीशी में लोग इत्र बेच रहे हैं, लेकिन उसमें अल्कोहल है। हम बहुत जल्द पूरे इस्लामिक कैटेगरी का परफ्यूम लांच करने जा रहे हैं। उन्होंने बताया कि यदि अनुमति मिली तो हम उस पर हलाल सर्टिफिकेशन भी लगा कर देंगे। उसका नाम रजिस्टर्ड करवा लिया गया है, जो जल्द ही मार्केट में आ रहा है। ■

Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

Serving The World Since 1972

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

Natural

Essential Oils
Carrier Oils
Herbal Extracts
Perfumery Compounds
Aromatherapy Oils
Oleo-resins etc



RAKESH
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

25, Azad Nagar, Kanpur - 208002 (U.P.) India.
Mob: +91 73882 33330/31/34/39
Email: info@rakeshin.com
Web: www.rakeshin.com

OUR GROUPS



OUR MEMBERSHIPS



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

सिंथेटिक सुगंध बनाने में निपुण है अरिहंत इंडस्ट्रीज़



सुगंध के क्षेत्र में चार दशकों से काम कर रही अरिहंत इंडस्ट्रीज़ की अब तीसरी पीढ़ी भी अपने पैरेंटल बिजनेस में शामिल हो चुकी है। इस कंपनी की स्थापना 1986 में कैलाश चंद जैन जी ने की थी। कैलाश चंद जैन इस कंपनी के सीईओ हैं। उनके साथ उनके दो बेटे संदीप जैन और भारतेंदु जैन के साथ तीसरी पीढ़ी के उनके पोते सन्मत जैन भी एमबीए करने के बाद कंपनी की लैगैसी को आगे बढ़ाने में लगे हुए हैं। सबके काम बंटे हुए हैं। भारतेंदु जैन प्रोडक्शन का काम देखते हैं जबकि संदीप कुमार जैन मार्केटिंग व एकाउंट संभालते हैं। अरिहंत इंडस्ट्रीज़ को सिंथेटिक सुगंध बनाने में महारत हासिल है।

कं

पनी द्वारा निर्मित सुगंध पान मसाला, टोबैको, सुपारी, अगरबत्ती, कास्मेटिक्स और साबुन आदि में इस्तेमाल किया

जाता है। सबसे खास बात यह है कि टोबैको व पान मसाला के लिए अलग, कास्मेटिक के लिए अलग व अगरबत्ती के लिए अलग और रंग गुलाल के लिए अलग अलग प्रकार के सुगंध तैयार किये जाते हैं। कैलाश चंद जैन का दावा है कि रंग गुलाल का परफ्यूम तैयार करने का उनके पास स्पेशलिटी है। गुलाल में इस्तेमाल किये जाने वाले परफ्यूम की डिमांड ऑल ओवर इंडिया है।

उन्होंने सुगंध इंडिया से कहा कि अपने प्रोडक्ट से हम और हमारे कस्टमर दोनों ही संतुष्ट हैं। प्रोडक्ट को रेगुलर अच्छे रिस्पांस मिल रहा है। कैलाश चंद जैन के मुताबिक वे अपने परफ्यूम में पचौली आदि का भी भरपूर इस्तेमाल करते हैं। इससे परफ्यूम की स्टैबिलिटी व क्वालिटी दोनों बढ़ जाती है। अरिहंत इंडस्ट्रीज पचौली परचेज़ भी करती है, सेल भी करती है और स्वयं की भी बनाती है। रॉ मैटेरियल की कीमतों में वृद्धि होने के बावजूद कंपनी को क्वालिटी से समझौता करना बिल्कुल मंज़ूर नहीं है। कैलाश चंद जैन ने टोबैको प्लस से कहा कि किसी भी कीमत पर हम अपने प्रोडक्ट को खराब नहीं कर सकते। सिंथेटिक बनाते हैं लेकिन उसमें नेचुरल का भी पार्ट डालना पड़ता है तभी प्रोडक्ट स्टैबल होता है। उदाहरण के लिए सिंथेटिक संदल में भी उचित मात्रा में असली संदल का भी इस्तेमाल होता है।

भविष्य की योजनाओं पर बात करते हुए

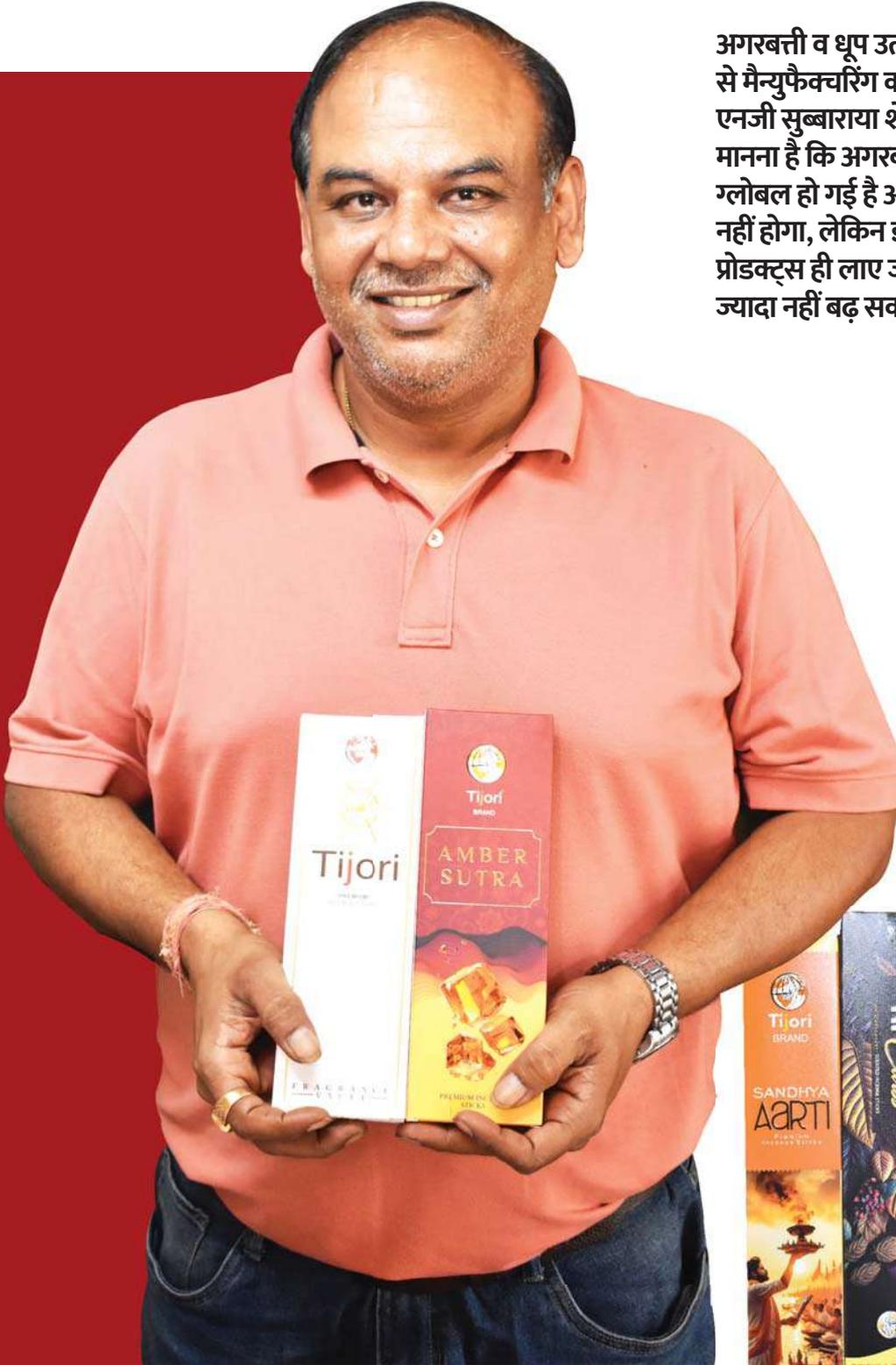
उन्होंने कहा कि बॉडी स्प्रे और रूम स्प्रे पर आरएनडी का काम चल रहा है। एक तरह से शुरू ही होने वाला है। कंपनी के पास वैसे तो विभिन्न प्रकार के परफ्यूम के 70-80 रेंज है लेकिन पान मसाला व ज़र्दा के लिए स्पेशल टोबैको टच है। टोबैको टच की खासियत है कि इसमें सब नेचुरल व आयुर्वेदिक मसाले हैं जिसका टेस्ट एक बार ग्राहक पा जाता है तो फिर इसका मुरीद हो जाता है। तीन साल पहले एमबीए की डिग्री लेने के बाद अपने पैतृक बिजनेस में शामिल हुए तीसरी पीढ़ी के सन्मत जैन का कहना है कि अपने इस व्यवसाय को बहुत आगे ले जाना है।

उन्होंने कहा कि उनकी कंपनी का मेन यूएसपी पान मसाला व टोबैको इंडस्ट्री में सप्लाई होने वाला उनका प्रोडक्ट तो है ही हर्बल गुलाल को सुगंधित बनाने के लिए इस्तेमाल होने वाले परफ्यूम की तो कंपनी स्पेशलिस्ट है।

हर्बल गुलाल का दौर चल रहा है। उसके लिए परफ्यूम भी हम उसी तरह का देते हैं जो बिल्कुल स्कीन फ्रेंडली हो। वह 90 प्रतिशत नेचुरल होता है। परफ्यूम इंडस्ट्री का फ्यूचर ब्राइट बताते हुए उन्होंने कहा कि सुगंध उद्योग का फ्यूचर विदाउट बंबू स्टीक है। फाइन फ्रैगरेंस कैटेगरी में आरएनडी का काम चल रहा है। जल्द ही विशिष्ट सुगंध के साथ बॉडी परफ्यूम मार्केट में आ जाएगा। हम किसी फ्रेंच कंपनी की कॉपी करने के बजाय अपना रेंज तैयार करने की ओर काम कर रहे हैं। जिससे लोग खुशबू सूंघे तो एक अलग एहसास हो। सन्मत जैन का दावा है कि उनकी कंपनी का बॉडी स्प्रे बिल्कुल नयापन लेकर आएगा। खुशबू अलग हो इस पर काम कर रहे हैं। खुशबू सूंघे तो लोगों को लगे कि फलां ब्रांड सूंघ रहे हैं। परफ्यूम बनाने वालों को हम सप्लाई करते हैं। नयापन देने पर वर्क हो रहा है। ■

क्वालिटी से ही बेहतर होगा उद्योग का भविष्य: सुहास

गरिमा फ्रेगरेन्स प्रीमियम मार्केट में जाना पहचाना नाम



अगरबत्ती व धूप उत्पादों का पांच दशक याने कि दो पीढ़ी से मैनुफैक्चरिंग कर रहे गरिमा फ्रेगरेन्स बेंगलुरु और एनजी सुब्बाराया शेट्टी एंड संस के प्रमुख श्री सुहास का मानना है कि अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केट ग्लोबल हो गई है और यह ऐसा उद्योग है, जो कभी खत्म नहीं होगा, लेकिन इसके लिए जरूरी है कि नेचुरल प्रोडक्ट्स ही लाए जाएं, क्योंकि सिंथेटिक की मार्केट ज्यादा नहीं बढ़ सकती।

“ पढ़ी-लिखी, समझदार युवा पीढ़ी नेचुरल, हर्बल, अरोमा जैसे क्वालिटी प्रोडक्ट्स चाहती है। उन्होंने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि 'रेट रेस' बढ़ रही है और मैनुफैक्चरर्स क्वालिटी से समझौता कर रहे हैं, लेकिन यदि थोड़ा धैर्य रखा जाए तो क्वालिटी के साथ आगे बढ़ने पर धीरे-धीरे लोग समझते हैं और यही कारण है कि आज क्वालिटी प्रोडक्ट्स की मांग दिनों दिन बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि नेचुरल प्रोडक्ट्स की जितनी मांग बढ़ेगी, अगरबत्ती-धूप उद्योग का



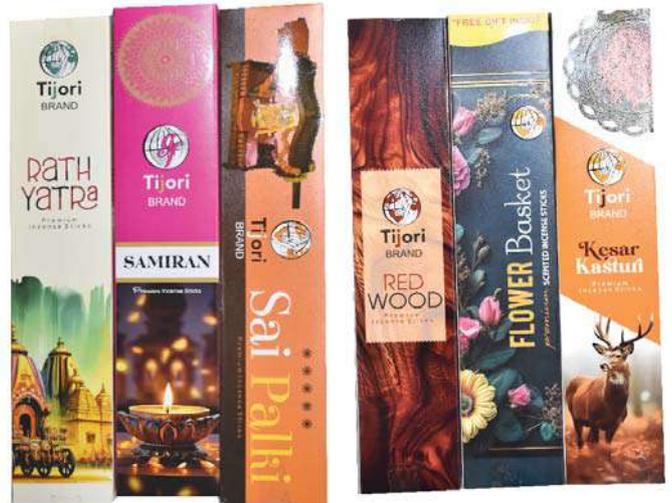
भविष्य उतना ही उज्ज्वल रहेगा। सिंथेटिक प्रोडक्ट्स कोई भी बना सकता है, लेकिन क्वालिटी तो नेचुरल प्रोडक्ट्स में ही आएगी। क्वालिटी के साथ टिके रहने पर ही उद्योग का भविष्य उज्ज्वल रहेगा।

श्री सुहास ने सुगंध इंडिया को बताया कि यह कारोबार उनके पिताजी ने 1973 में शुरू किया था। गरिमा फ्रेगरेंस और सुब्बाराया शेटी एंड संस दो फर्म के जरिए हम कारोबार करते हैं। मैंने पिताजी से ही मैनुफैक्चरिंग की खासियत सीखी। मेरे पास दो पीढ़ियों का जड़ी, बूटियां और मसालों की पहचान, मिश्रण और मैनुफैक्चरिंग में उनका इस्तेमाल करने का परंपरागत ज्ञान है। उन्होंने कहा कि पहले जड़ी बूटियों का मिश्रण करके उसे जमीन खोद कर उसमें गाड़ देते थे। 15 दिन बाद उसे निकालने पर उसमें मिट्टी की भी एक सुगंध रहती थी। आज भी मैं यह पुरानी तकनीक का इस्तेमाल अपने प्रीमियम ब्रांड कस्तूरी, केसर, चंदन, तिजोरी, मानसरोवर, अंबर सूत्र और निपुण जैसे प्रोडक्ट्स की मैनुफैक्चरिंग में करता हूँ।

उन्होंने एक सवाल के जवाब में बताया कि पिताजी के समय में उनके इनाडु और तरंगा जैसे ब्रांड चलते थे। उन्होंने पूरा कारोबार बंगलुरु से ही शुरू किया था। बाद में एक सुनामी ब्रांड निकाला था, जिसके पैकेट पर स्लोगन लिखा होता था 'पीक टाइड्स आफ इन्सेन्स', उन्होंने हंसते हुए बताया कि जब सुनामी आई तो लोगों को उस ब्रांड की याद आ गई।

सुगंध इंडिया को श्री सुहास ने बताया कि इस वक्त प्रीमियम में तिजोरी मसाला हालमाडी अगरबत्ती, मानसरोवर और अंबर सूत्र सबसे ज्यादा बिकते हैं। इस वक्त हमारे लगभग 200 रेंज के प्रोडक्ट हैं। इसके अलावा देश की कई कंपनियां हमसे लूज मसाला अगरबत्ती लेकर अपनी ब्रांडिंग करके बेचती हैं। हम सबको अलग-अलग फ्रेगरेंस और क्वालिटी वाले प्रोडक्ट देते हैं। ताकि मार्केट में कंपनियों के ब्रांड की सुगंध एक जैसी ना लगे। उन्होंने बताया कि हैंड मेड के अलावा मशीनों से भी हमारे यहां प्रोडक्शन होता है।

उन्होंने बताया कि कंपनी के प्रोडक्ट्स विभिन्न रेंज के हैं, लेकिन वह सभी प्रीमियम सेगमेंट में ही आते हैं। 175 से लेकर 6000 रुपये प्रति किलो तक के प्रोडक्ट्स हमारे यहां बनते हैं। पैकिंग में भी 50, 125 और 325 रुपए में बकने वाले पैकेट हैं। हाई प्रीमियम में 10 काड़ी अगरबत्ती का पैकेट 175 रुपए में है। निपुण अगरबत्ती में 20 काड़ी है और 325 रुपए में वह बिकता है। कंपनी मुख्यतः



मीडियम और प्रीमियम रेंज के प्रोडक्ट बनाती है। ₹75 के जीपर पैकिंग में उड़ान, हाई क्लास, प्लावर बास्केट, गोल्डन अंबर, जास्मीन, रोज और संदल है। सभी की एमआरपी 75 रुपए है, जो ₹50 में बिकते हैं।

श्री सुहास ने सुगंध इंडिया को बताया कि अगरबत्ती के अलावा कंपनी ड्राई धूप स्टिक में चार रेंज के प्रोडक्ट लाई है। यह 50 ग्राम का पैक ₹80 में है। इसके अलावा 50 ग्राम में तिजोरी है, जो 225 रुपए की एमआरपी में है। कंपनी का सांब्रानी कप भी बहुत लोकप्रिय है। उन्होंने बताया कि हाल ही में इत्र में मस्क अंबर, चंदन, ऊद और गुलाब लॉन्च किया है। यह सभी इत्र 6 और 8 एमएल की बोतल में है। इनका मूल्य 350 से लेकर ₹400 की एमआरपी में है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी की खासियत यह है कि उसके पास दो पीढ़ियों का परंपरागत मैनुफैक्चरिंग का ज्ञान है। हम इधर-उधर का माल नहीं बनाते। जड़ी, बूटियां व मसालों का परंपरागत ज्ञान है। खास तौर पर हम प्रीमियम प्रोडक्ट्स उसी से बनाते हैं। उन्होंने बताया कि कस्तूरी, केसर, चंदन, पार्क रोज और मैसूर चंदन मीडियम रेंज के प्रोडक्ट हैं, जो काफी बिकते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी मुख्य तौर पर तमिलनाडु, आंध्र प्रदेश, पुडुचेरी, गुजरात, गोवा, महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश, ओडिशा और छत्तीसगढ़ तक सप्लाय करती है। इसके अलावा पश्चिम बंगाल, केरल और झारखंड में भी हमने सप्लाय शुरू की है। इसके अलावा लूज मसाला अगरबत्ती तो हम देशभर की कई कंपनियों को सप्लाय करते हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी खुद सीधे एक्सपोर्ट नहीं करती है, बल्कि डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए निर्यात किया जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हैंड मेड अगरबत्तियां एक्सपोर्ट में जरूरी होती हैं। खासतौर पर यूरोपीय देशों में एक्सपोर्ट के लिए हैंड मेड ही चलता है। एशियाई देशों मलेशिया आदि में मशीन निर्मित प्रोडक्ट्स चल जाते हैं।

उन्होंने कहा कि मार्केट में चुनौतियां जरूरी हैं। क्वालिटी और प्राइज को लेकर खींचतान रहती है, लेकिन जो लोग क्वालिटी से समझौता नहीं करते और धैर्य पूर्वक डटे रहते हैं। उन्हें अंततः कामयाबी मिलती है, क्योंकि कोई भी ग्राहक हो उसे अब क्वालिटी ही चाहिए। ■



आरकेटी ने त्योहारों के लिए लॉन्च की 2 फीट की महा उत्सव अगरबत्ती



अपनी 5 फीट महा जम्बो अगरबत्ती की अपार सफलता के बाद, आरकेटी ब्रांड ने अब पेश की है नई 2 फीट महा उत्सव अगरबत्ती। खासतौर पर त्योहारों और बड़े अवसरों के लिए डिज़ाइन की गई यह अगरबत्ती, बड़े आकार की भव्यता को अधिक सुविधाजनक रूप में उपलब्ध कराती है, जिसे लाना-ले जाना और इस्तेमाल करना आसान है। प्रत्येक अगरबत्ती 5-6 घंटे तक जलती है और इसकी कीमत मात्र ₹165 प्रति पीस है, जो 5 फीट अगरबत्ती की तुलना में ग्राहकों को अधिक किफायती विकल्प देती है। प्रत्येक कार्टन में 60 अगरबत्तियां होती हैं और यह उत्पाद पहले ही गुजरात, पश्चिम बंगाल और महाराष्ट्र जैसे राज्यों में बेहद लोकप्रिय हो चुका है। ■

देवदर्शन लज्जरी फ्रेगरेंस गिफ्ट बॉक्स – दिवाली का प्रीमियम उपहार

कहा जाता है कि दिवाली की असली खुशबू ही घर को त्योहार का रूप देती है। 1954 से अपनी परंपरा को आगे बढ़ाते हुए, देवदर्शन – भारत का नं.1 धूप और अगरबत्ती ब्रांड – प्रस्तुत करता है अपना लज्जरी फ्रेगरेंस गिफ्ट बॉक्स, जो इस दिवाली के लिए एक आकर्षक और प्रीमियम विकल्प है। यह गिफ्ट बॉक्स न केवल परिवार और मित्रों के लिए एक खास भेंट है, बल्कि कॉर्पोरेट गिफ्टिंग के लिए भी एक उत्कृष्ट चयन है।

इस गिफ्ट बॉक्स में प्रीमियम बांस रहित अगरबत्तियाँ, प्रीमियम मसाला अगरबत्तियाँ, प्रीमियम सूखी धूप स्टिक्स, प्रीमियम सूखी धूप कोन्स और प्रीमियम गीली धूप स्टिक्स एवं होल्डर/स्टैंड शामिल हैं। यह संपूर्ण संग्रह हर उत्सव को और भव्य बनाता है, वातावरण को पवित्र करता है और अपनापन, सौहार्द तथा खुशियों का संदेश देता है।

यह विशेष इसलिए है क्योंकि परिवार और मित्रों के लिए यह स्नेह और सम्मान का प्रतीक बनता है, व्यावसायिक सहयोगियों के लिए यह एक यादगार कॉर्पोरेट उपहार बन जाता है, और खुदरा विक्रेताओं के लिए यह बढ़ती प्रीमियम गिफ्टिंग मांग को पूरा करने का

आदर्श समाधान प्रस्तुत करता है। इस गिफ्ट बॉक्स के माध्यम से देवदर्शन एक बार फिर अपनी विश्वसनीयता, गुणवत्ता और समयहीन आकर्षण को साबित करता है और आपको आमंत्रित करता है कि इस दिवाली सुगंधों के साथ भक्ति, परंपरा और साथ होने का उत्सव मनाएँ।

अधिक जानकारी के लिए देखें: www.devdarshandhoop.com. ■





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

बिंदी अगरबत्ती ब्रांड ने तेजी से बनाई पकड़

हाल ही में लॉन्च हुआ बिंदी ब्रांड अपने संस्थापकों के दशकों लंबे उद्योग अनुभव की विरासत साथ लाता है। उच्च गुणवत्ता और ट्रेन्डी उत्पादों के साथ, बिंदी ने भारतभर में अपनी मजबूत पहचान बनाई है और विशेषकर हैदराबाद में इसे बेहतरीन बाज़ार प्रतिक्रिया मिल रही है।

ब्रांड के लोकप्रिय उत्पाद जैसे 3-इन-1, कस्तूरी और कुंभ मेला अगरबत्तियां, त्योहारों के मौसम में ज़बरदस्त मांग में हैं। ग्राहकों को उत्तम गुणवत्ता किफायती दामों पर मिलने से बिंदी तेजी से उभरता हुआ ब्रांड बन गया है, जो जल्द ही भारत के अग्रणी अगरबत्ती नामों में शुमार होने की राह पर है। ■



राजलक्ष्मी परफ्यूमरी ने पेश किए ज़िपर पैक्स



1935 में स्थापित राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स बेंगलुरु की एक सम्मानित कंपनी है, जिसका प्रमुख ब्रांड पोषक कई दशकों से पूरे भारत में ग्राहकों की पहली पसंद रहा है। बेमिसाल गुणवत्ता के लिए मशहूर इस ब्रांड ने अब बदलते समय के साथ धूप स्टिक्स और ज़िपर पैक्स की दिशा में कदम बढ़ाया है।

हाल ही में कंपनी ने महाराष्ट्र बाज़ार के लिए विशेष रूप से ज़िपर पैक्स लॉन्च किए हैं, जिनमें पांडरी, कहानी और ग्रीन वैली जैसी खुशबुएं शामिल हैं। लॉन्च के बाद से इन उत्पादों को बेहतरीन प्रतिक्रिया मिली है, जिससे राजलक्ष्मी की स्थिति एक लोकप्रिय घरेलू ब्रांड के रूप में और मजबूत हुई है। ■

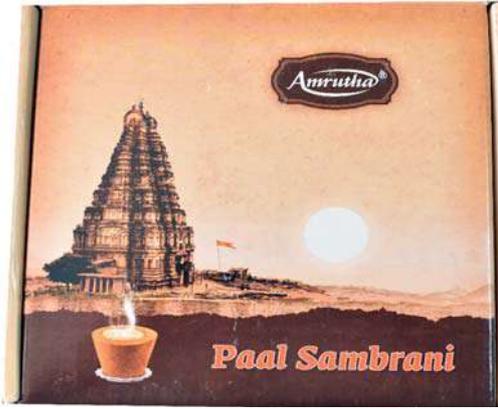
अंबिका दरबार बत्ती ने लॉन्च किया इनोवेटिव ट्यूब पैक

आंध्र प्रदेश के एलुरु स्थित एसीपी इंडस्ट्रीज़ लिमिटेड द्वारा निर्मित अंबिका दुर्बार बत्ती भारत के सबसे पुराने और प्रतिष्ठित अगरबत्ती ब्रांड्स में से एक है। भरोसे और गुणवत्ता की लंबी विरासत के साथ, इसका प्रमुख उत्पाद अंबिका दुर्बार बत्ती (विशिष्ट हरे पैक में) देशभर में ग्राहकों की पसंद बना हुआ है। इसे भारत की एकमात्र हर्बल दुर्बार बत्ती के रूप में पेश किया जाता है, जिसे 63 जड़ी-बूटियों के मिश्रण से हाथों से रोल करके तैयार किया जाता है और इसकी पहचान इसका अनोखा हरा रंग है। अब रोज़मर्रा के उपभोक्ताओं तक इसे और सुलभ बनाने के लिए, अंबिका ने अपने प्रमुख उत्पाद को कॉम्पैक्ट, एकदम नए ट्यूब पैक में पेश किया है। इस पैक में 4 अगरबत्तियां शामिल हैं, जिसकी कीमत मात्र ₹5 एमआरपी है। यह इनोवेशन ग्राहकों को अंबिका की प्रीमियम गुणवत्ता को बेहद किफायती मूल्य पर अनुभव करने का अवसर देता है, जिससे यह रोज़ाना उपयोग के लिए आदर्श विकल्प बन जाता है। असदसुगंध और परिष्कृत गुणवत्ता का वादा करती हैं। ■



अमृथा ने लांच किये दूध मिश्रित पाल सांब्राणी कप

बेंगलुरु स्थित अमृथा, जो भारत के सबसे पुराने और विश्वसनीय अगरबत्ती ब्रांड में से एक है, अपने विस्तृत रेंज — अगरबत्ती, धूप स्टिक्स और संबरणी उत्पादों के साथ उद्योग में लगातार नए मानक स्थापित कर रहा है। ब्रांड का नवीनतम इनोवेशन है अमृथा पाल सांब्राणी कप, जिन्हे बनाने में दूध का उपयोग किया गया है, और यह कप में सफेद परत के रूप में दिखाई देता है। जहाँ अन्य ब्रांड्स एक पैक में आमतौर पर 12 कपस देते हैं, वहीं अमृथा ग्राहकों को 16 कपस का पैक सिर्फ ₹144 एमआरपी में उपलब्ध करा रहा है। बेहतर गुणवत्ता और अतिरिक्त मूल्य के इस अनोखे मेल ने, त्योहारों के मौसम में बाज़ार से बेहद सकारात्मक प्रतिक्रिया हासिल की है। ■



अय्यूब अली ने नया ब्रांड 'आएरा' लॉन्च कर बढ़ाया प्रोडक्ट पोर्टफोलियो

हैदराबाद का प्रसिद्ध ब्रांड अय्यूब अली अगरबत्ती, बखूर और अत्तर की दुनिया में एक सम्मानित नाम है। प्रीमियम खुशबुओं और विविध उत्पाद रेंज — अगरबत्ती, धूप स्टिक्स, बखूर और ऊद के लिए मशहूर यह ब्रांड भारत और विदेशों में अपनी मजबूत उपस्थिति बनाए हुए है।

बदलते ग्राहकों की पसंद को ध्यान में रखते हुए, कंपनी ने हाल ही में नया सब-ब्रांड 'आएरा' लॉन्च किया है, जो अपने उत्पाद पोर्टफोलियो को आधुनिकता का स्पर्श देता है और नई पीढ़ी के ग्राहकों को आकर्षित करता है। कंपनी के बेस्टसेलर उत्पादों में रूह-ए-गुलाब, ऊद लोबान और बखूर मुमताज़ (अगरबत्ती) तथा अमीरा बखूर और यमनी बखूर शामिल हैं। इसके अलावा इनके आकर्षक बखूर बर्नर भी ग्राहकों में लोकप्रिय हो रहे हैं। संपूर्ण रेंज हैदराबाद स्थित अय्यूब अली स्टोर्स पर उपलब्ध है। ■



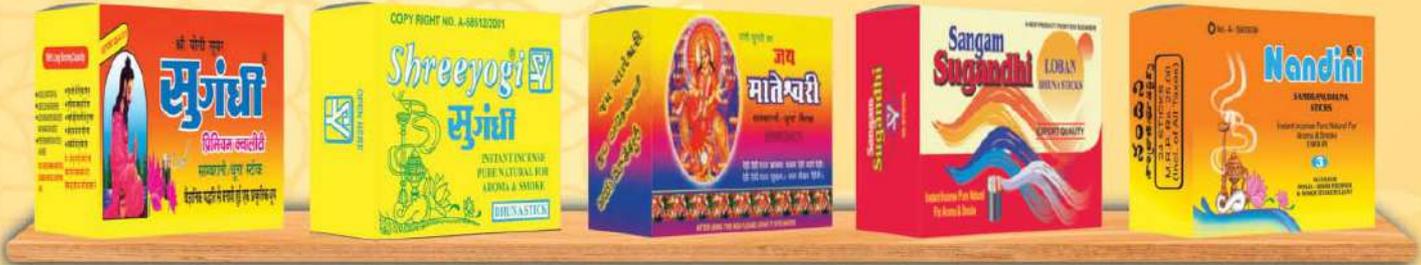
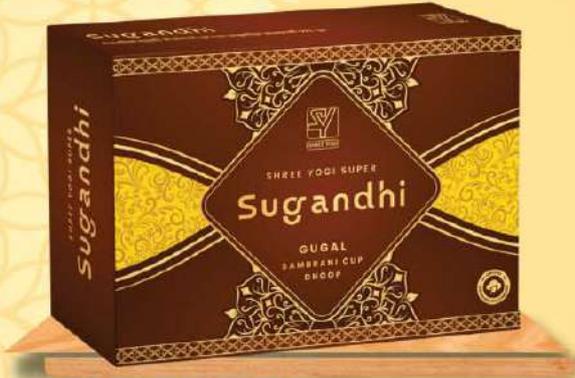
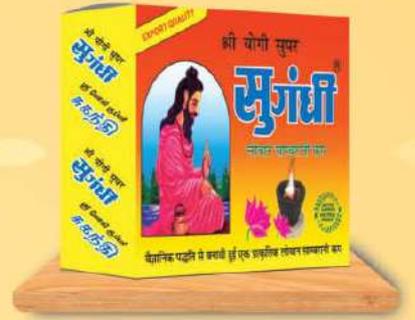
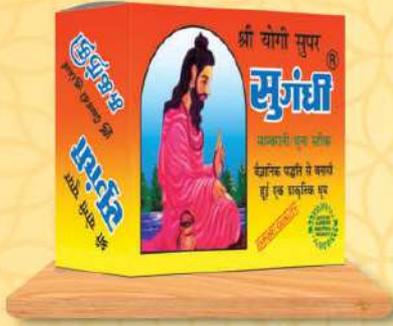


SHREE YOGI SUPER **Sugandhi**®

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

दिया अरोमा एंड फ्रेग्रेसेज़ ने प्रीमियम टब पैक में लॉन्च किए उत्पाद

हैदराबाद स्थित दिया अरोमाज़ एंड फ्रेग्रेसेज़ प्रीमियम अगरबत्ती, बखूर, लोबान और गुग्गल उत्पादों में एक जाना-पहचाना नाम है। अगरबत्ती, धूप स्टिक्स, कोन, सांब्राणी कप और अन्य उत्पादों की व्यापक रेंज पेश करने वाला यह ब्रांड उच्च गुणवत्ता और लकज़री फ्रेग्रेंस सॉल्यूशंस का पर्याय है।

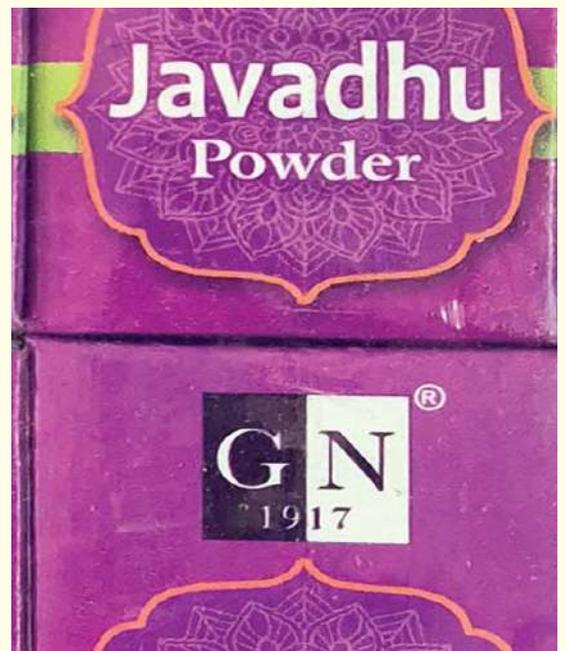
कंपनी ने हाल ही में पहली बार अपने अगरबत्ती, धूप, कोन, बखूर, लोबान, गुग्गल और गाय के गोबर आधारित सांब्राणी कप उत्पादों को प्रीमियम प्लास्टिक टब पैकिंग में लॉन्च किया है। यह इनोवेटिव पैकेजिंग न सिर्फ ब्रांड की लकज़री क्वालिटी दर्शाती है, बल्कि उत्पादों की ताज़गी और लंबे समय तक गुणवत्ता बनाए रखने में भी मदद करती है। ■



जीएन 1917 जवादु पाउडर की बढ़ती लोकप्रियता

1917 में तिरुचिरापल्ली में स्थापित टीपीआरजी फ्रेग्रेसेज़ प्रा. लि. पिछली एक सदी से अधिक समय से उच्च गुणवत्ता वाले अगरबत्ती और फ्रेग्रेंस उत्पादों के जरिए ग्राहकों के जीवन में सुगंध फैला रहा है। इसके ब्रांड्स जीएन1917 और कंगारू के अंतर्गत अगरबत्ती, धूप, संबरणी, अत्तर, परफ्यूम, पूजा सामग्री तथा ब्यूटी और वेलनेस प्रोडक्ट्स की विस्तृत रेंज उपलब्ध है।

कंपनी के सबसे प्रतिष्ठित उत्पादों में से एक है जीएन1917 जवादु पाउडर, जिसे 1960 के दशक में पेश किया गया था। यह सुगंधित हर्बल पाउडर विशेष रूप से दक्षिण भारत में अब भी बेहद लोकप्रिय है, जहाँ इसे पारंपरिक रूप से पूजा-अर्चना में तथा प्राकृतिक बॉडी फ्रेग्रेंस के रूप में प्रयोग किया जाता है। यह पाउडर 5 ग्राम पैक में ₹60 एमआरपी पर उपलब्ध है, जो कंपनी की सौ साल पुरानी गुणवत्ता परंपरा को आगे बढ़ा रहा है। ■



"Your Industrial Drying Best Friend In Any Season."



32 kg Dryer



250 kg dryer



Dhoop stick dryer

AGARBATTI & DHOOP STICK DRYER

Agarbatti: 3 - 4 Hours Drying Time

Dhoop : 5 - 6 Hours Drying Time

Running successfully since 8 Years



Dhoop Stick Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day



Dhoop Cone Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day



Dhoop Cup Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day



Computer Sambrani Dryer

100 to 20,000 Kgs/Day



Agarbatti/ Incense Stick Dryer

250 to 50,000 Kgs/Day

KEY POINTS

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

Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd.

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

CONTACT
+91 85111 46990



hello@simplydryers.com
www.simplydryers.com

सफारी बिग सिर्फ एक ब्रांड नहीं, हमारी विरासत है: आकाश पोपट, आदित्य एजेसीज, हैदराबाद

आंध्र तेलंगाना में सफारी बिग को आगे बढ़ाती आदित्य एजेसी



आदित्य एजेसीज, हैदराबाद ठकराल ग्रुप के ब्रांड सफारी बिग के मेट्रोपॉलिटन सिटी हैदराबाद सहित पूरे तेलंगाना व आंध्र प्रदेश की सीएनएफ हैं। इसके अलावा एजेसी आरकेटी, श्रीजे, सुगंध शॉपी, पारसमणी की भी सीएनएफ है। वर्ष 1998 से फर्म सफारी बिग का काम कर रही है। इसके अलावा श्री घनश्याम हरिराम ठकराल के नाम पर जीएचटी ब्रांड के कप व अन्य प्रोडक्ट की भी स्थानीय स्तर पर मैन्युफैक्चरिंग होती है। आदित्य एजेसी के प्रमुख श्री आकाश पोपट ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि पिताजी श्री शमित पोपट के कारोबार को मैंने और मेरे भाई ने तीन वर्ष पूर्व संभाला था। सफारी बिग हमारा प्रमुख ब्रांड है। इसके बाद ठकराल ग्रुप पूजा-पाठ आदि उत्पादों में जो अन्य प्रोडक्ट नहीं बनाते उनकी मैन्युफैक्चरिंग हम बहुत छोटे स्तर पर करते हैं। उन्होंने बताया कि अपने प्रोडक्ट का नाम जीएचटी इसलिए रखा, क्योंकि श्री घनश्याम हरिराम ठकराल जी मेरे नाना हैं। इस तरह सफारी बिग हमारा पारिवारिक व्यवसाय है। पिताजी को इस व्यवसाय से नानाजी ने जोड़ा था। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती ट्रेड बहुत बढ़ने वाला कारोबार है। इसलिए इस कारोबार से जुड़ो और फिर पहली बार पिताजी ने सफारी बिग के 10 बॉक्स मंगाए और बेचे। हालांकि पिताजी इससे पूर्व पेंट बनाने वाले पाउडर की मार्केटिंग करते थे और उनका अच्छा डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क था। श्री आकाश पोपट ने सुगंध इंडिया को बताया कि सफारी बिग के अलावा वह श्रीजे और आरकेटी का भी काम करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती में हम सिर्फ ठकराल ग्रुप का ही काम करते हैं। अन्य पूजा पाठ सामग्री जो कंपनी नहीं बनाती है। उसके लिए हम दूसरी कंपनियों का काम करते हैं। उन्होंने कहा कि स्वास्तिक कपूर हैदराबाद का ब्रांड है और यहां एक नंबर पर है। वह भी पारिवारिक मित्र हैं। इसलिए उनका काम करते

हैं। इसी तरह चारमीनार कुमकुम, अष्टगंध भी टॉप क्वालिटी का प्रोडक्ट है। आयल में महालक्ष्मी और पीतांबरी का भी डिस्ट्रीब्यूशन शिप है। ठकराल कंपनी जो प्रोडक्ट नहीं बनाती हम तभी दूसरे का प्रोडक्ट लेते हैं। सफारी बिग प्रोडक्ट की मांग संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उसका ₹10 का पाउच तेलंगाना व आंध्र प्रदेश के सभी जिलों में टॉप पर बिकता है। उसकी मांग इतनी ज्यादा है कि किसी भी डिस्ट्रीब्यूटर के यहां उसका स्टोरेज नहीं हो पाता, क्योंकि सप्लाय से ज्यादा मांग है। उन्होंने कहा कि आरकेटी में पाउच और जीपर ₹50 का बहुत चलता है और हैदराबाद में उसकी बहुत अच्छी मार्केट है। एजेसी के नेटवर्क पर उन्होंने कहा कि हम हैदराबाद पर बहुत फोकस कर रहे हैं। यहां हजारों स्टोर हैं और हम पूरी जगह नहीं पहुंच पा रहे हैं। ग्रामीण क्षेत्रों में जरूर अच्छा काम है। वहां बिक्री और भुगतान बहुत ज्यादा है। फर्म इस वक्त निजामाबाद, आदिलाबाद, बिचकुंडा, कांडूरु, कोसगी, विकाराबाद, संगरेडु, महबूबनगर सहित राज्य के सभी जिलों में सप्लाय नेटवर्क है। हैदराबाद और अन्य बड़े शहरों में बहुत अच्छी स्थिति है।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि दूसरी कंपनियों के प्रोडक्ट की क्या स्थिति है? उन्होंने बताया कि हैदराबाद और तेलंगाना के शहरी इलाकों में टॉप पर साइकिल, मंगलदीप, जेड ब्लैक, लिबर्टी बंगलुरु की काली व व्हाइट स्टिक, अंबिका दरबार जो आंध्र प्रदेश का एक हर्बल प्रोडक्ट है, बहुत बिकता है। यहां बॉक्स पैक भी चलता है इसके अलावा शाह फ्रेगरेंस भी कई जिलों में दिखाई पड़ता है। उन्होंने कहा कि पाउच व जीपर का चलन जिलों में बढ़ा है। आरकेटी का पाउच और जीपर जंबो पैक जो 400-500 ग्राम का है। उसकी मांग बहुत तेजी से बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि आरकेटी का धूप स्टिक बहुत अच्छी क्वालिटी का है और वह सबसे

ज्यादा चलता है। यहां अगरबत्ती का चलन 65% और धूपबत्ती का 35% है, जिसमें गीली धूप, ड्राई स्टिक और कप हैं। उन्होंने कहा कि दक्षिण भारतीय इलाकों में ड्राई स्टिक, कप और बंबू लेस प्रोडक्ट्स काफी ज्यादा चलते हैं। गीली धूप में ठकराल का ₹30 की एमआरपी वाला बहुत चलता है। इसके अलावा जेड ब्लैक और रॉकेट भी इसी प्राइस रेंज में हैं जो अच्छा चलते हैं। ठकराल ग्रुप की खासियत संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में कुछ भी नया आने वाला हो, उससे पहले ही कंपनी उस प्रोडक्ट को दे देती है। वह चाहे पैकिंग, प्राइस रेंज या फिर क्वालिटी हो सभी में वह मार्केट से एडवांस रहती है। उन्होंने कहा कि 300 ग्राम का जीपर उन्होंने निकाला है और अभी किसी भी कंपनी के पास यह पैकिंग नहीं है। इसी तरह लगातार नए-नए फ्रेगरेंस भी देती है। उनकी दो फुट की अगरबत्ती आई और वह हिट कर गई। इसकी जबरदस्त मांग थी।

उन्होंने कहा कि आरकेटी का धूप टॉप पर है। उसमें 6 वैरायटी हैं, जो बहुत ज्यादा चल रही हैं। उन्होंने बताया कि हमारा जीएचटी ब्रांड का कप अच्छा चल रहा है। लोकल कंपनियां कप बनाती हैं और हम उसमें 8-10 रेंज लाए हैं। अभी यह छोटे स्तर पर ही है, लेकिन लोकल रिटेलर्स उसे अच्छा चला रहे हैं। रेट में भी यह इकोनामी है। उन्होंने बताया कि पैकिंग व क्वालिटी में हमको अपने ननिहाल (ठकराल ग्रुप) से भी सहयोग मिलता है। इसलिए यह प्रोडक्ट ठीक चल रहा है। दो बड़े राज्यों के सभी शहरों और मेट्रोपॉलिटन सिटी में सफारी बिग और उससे संबंधित प्रोडक्ट्स के कामयाबी से चलने संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि मार्केट में जो डिस्ट्रीब्यूटर हैं। वह सभी 20-30 वर्षों से कंपनी से जुड़े हैं। उन्हें प्रोडक्ट लेने के लिए कहना नहीं पड़ता। इसी तरह भुगतान के लिए भी नहीं कहना पड़ता। वह सब कुछ समय पर करते हैं। वह इतना बेहतर काम करते हैं कि हमको वर्ष में भी उनसे मिलने नहीं जाना पड़ता। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि धूप कप में साइकिल का नैवेद्य, जीटी, मंगलदीप, जेड ब्लैक, अंबिका, डेल्टा का संप्रदायम् और उनका जंबो पैक अच्छा चल रहा है। कपूर में अंबिका, स्वास्तिक, मंगलम व सरस्वती चलते हैं। उन्होंने कहा कि स्वास्तिक बहुत पुरानी कंपनी है और वह ई मार्केटिंग में भी है। उन्होंने बताया कि बेगम बाजार यहां की प्रमुख मार्केट है और यहां जिस प्रोडक्ट का दबदबा होता है। उसे हैदराबाद ही नहीं पूरे तेलंगाना, आंध्र प्रदेश और बेंगलुरु तक की मार्केट में पहुंच मिल जाती है। उन्होंने बताया कि पूजा आयल में सुखी बाबा, महालक्ष्मी, अनुराग, साइकिल का ओम शांति चलते हैं। चंदन टीका में वाराणसी का तुलसी व काशी और अष्टगंध में मनोहर सुगंधी आदि चलते हैं। मार्केटिंग और स्कीम संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कंपनी की कई स्कीम में से एक सेल्स टारगेट स्कीम है जिसमें उदाहरण के तौर पर ₹3000 के सेल्स टारगेट से लेकर ₹400000 तक का टारगेट है। ₹400000 पर कंपनी एलईडी टीवी देती है। उन्होंने बताया कि ऐसे भी रिटेलर्स हैं, जो लाख-डेढ़ लाख रुपए का माल प्रतिमाह बिक्री करते हैं। ऐसे रिटेलर्स के लिए स्कीम से हटकर अलग से गिफ्ट दिया जाता है। ■

Chaudhary Saltpetre Industries



Mfg. Of : Saltpetre (Nitrate Of Pottasium) शोरा खार
Other Chemicals Etc



Above Material Use For Making All kinds of Dhoopbatti, Agarbatti
Masalabatti, Whitebatti, Moisquitobatti etc.

Factory : Saraswati Kund, Masani, Delhi Road, Mathura-281003

Email : chaudharysaltmtr@gmail.com

Our Sestern Coucern :

1. Jagan Prasad Prithiraj

Shora Wale

2. Mukund Traders

M.L. Agrawal

M.: 7417406668

Govind Prasad Agrawal

M.: 9027243598

Gaurav Agrawal

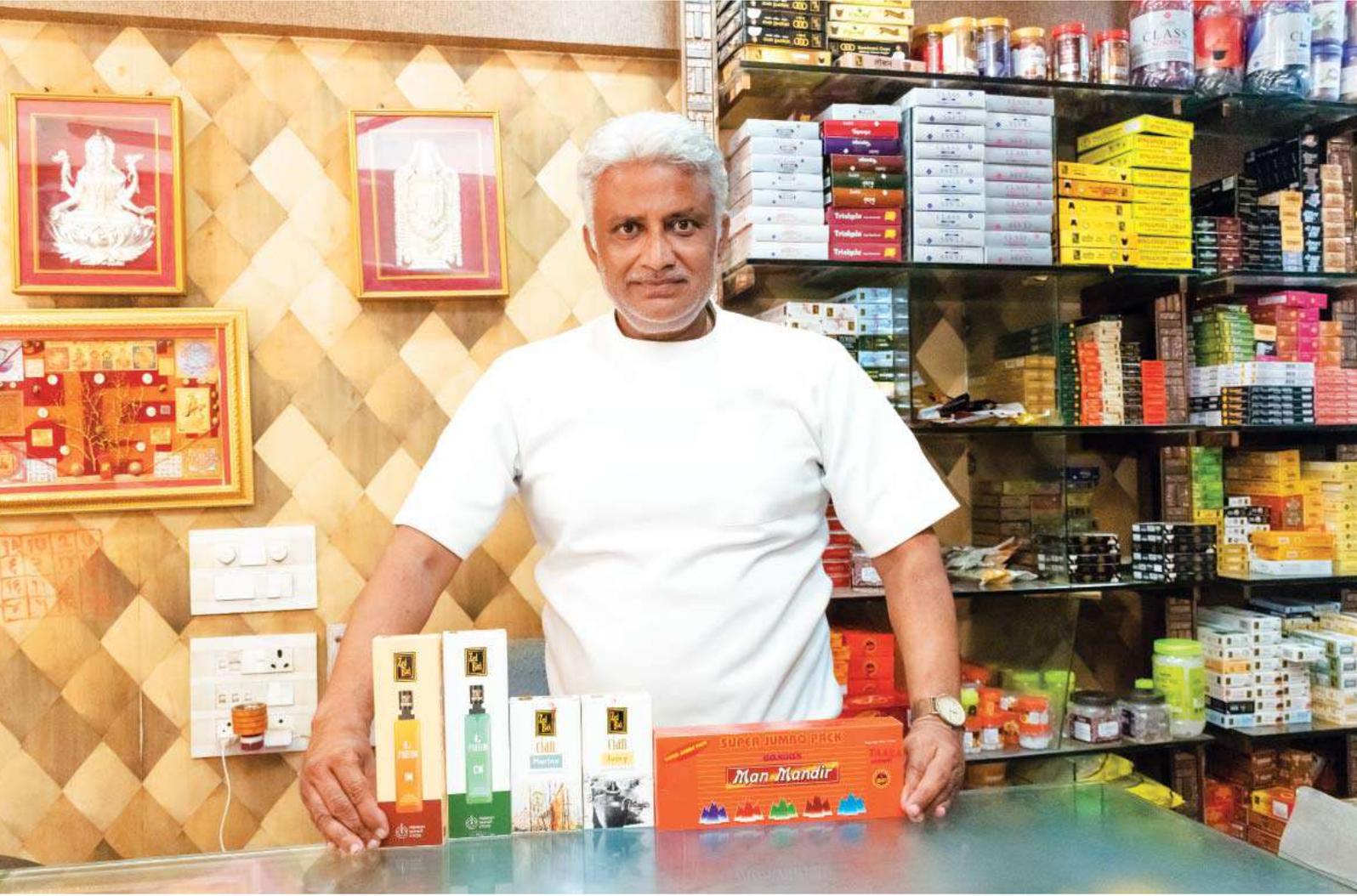
☑ M.: 9319907597, 9690223522

Vikas Agrawal

M.: 9412180215

जलगांव की हस्ती सुगंधी फर्म महाराष्ट्र की बड़ी सुपर स्टाकिस्ट

पैन इंडिया ब्रांड के लिए लोकल उत्पादक बड़ी चुनौती: अजय जैन



अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केट देखने में बहुत बड़ी है, लेकिन मूलतः यह असंगठित क्षेत्र है, जहां मुश्किल से आधा दर्जन कंपनियां ऐसी हैं, जो 100 करोड़ रुपए से अधिक का कारोबार करती हैं। बाकी कंपनियों का 40 से 50 करोड़ रुपए का ही टर्नओवर है। इन बड़ी कंपनियों को लोकल उत्पादकों से तकलीफ होती है। यही कारण है कि उनको लोकल ब्रांड के मुकाबले अपने प्रोडक्ट की कीमत कम करनी पड़ती है और क्वालिटी से समझौता करना पड़ता है। जलगांव के हस्ती सुगंधी फर्म के पार्टनर श्री अजय जैन ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि यह ऐसा उद्योग है, जहां 1000-500 रुपए लगाकर कारोबार शुरू किया जा सकता है। ऐसे प्रोडक्ट्स जलगांव में ही नहीं देशभर में ब्रांडेड और बड़ी अगरबत्ती कंपनियों के लिए चुनौती हैं। हस्ती सुगंधी फर्म 40 वर्षों से अगरबत्ती के कारोबार में है और मुंबई को छोड़कर जलगांव सहित पूरे महाराष्ट्र में उसका डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क है।

अ

जय जैन ने सुगंध इंडिया को बताया कि हस्ती सुगंधी शुरू करने से पहले उनके दादाजी साइकिल पर प्रोडक्ट बेचते थे। धीरे-धीरे काम बढ़ता गया और आज उनका लगाया छोटा सा पौधा भगवान और जलगांव के लोगों के प्रेम और सहयोग से एक बड़ा वृक्ष बन गया है। उन्होंने बताया

कि पहले एक बहुत छोटी दुकान थी। उस समय डंका सुगंध अगरबत्ती थी, जो बंगलुरु की थी उसकी एजेंसी ली थी। उसके बाद 1992-93 से जेड ब्लैक से जुड़ गए। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस ट्रेड में हमारा उद्योग के गिने-चुने लोगों से संपर्क है और उन्हीं के साथ काम करते हैं, जिसमें मुख्य रूप से जेड ब्लैक के श्री प्रकाश चंद्र अग्रवाल जी, गंगा प्रोडक्ट के श्री रामचंद्र जी, सावित्री सुगंधालय के मनोज मुंदड़ा जी, ओम साई के नागेश जी के साथ ही कारोबार करते हैं। उन्होंने कहा कि यह लोग बहुत अच्छे और व्यवहार कुशल लोग हैं। यही नहीं उनके प्रोडक्ट्स भी टॉप क्वालिटी के हैं। यही कारण है कि हम भी उनके प्रोडक्ट को मार्केट में अच्छी तरह से सप्लाय करते हैं इस तरह कंपनी और हमारा काम अच्छे से चलता है।

हस्ती सुगंधी के पास जेड ब्लैक, ओम साई, सावित्री, गंगा प्रोडक्ट्स का काम है। इसके अलावा जलगांव स्तर पर भी बहुत सारी कंपनियों का भी काम उनके पास है। उन्होंने बताया कि हम जेड ब्लैक का पूरे महाराष्ट्र में एक चौथाई मार्केट करते हैं। इसमें मराठवाड़ा, नॉर्थ जोन और जलगांव है। गंगा का पूरे महाराष्ट्र में और सावित्री सुगंधालय का भी पूरे महाराष्ट्र में काम करते हैं। उन्होंने बताया कि ओम साई का मुंबई छोड़ कर पूरे महाराष्ट्र के वह सुपर स्टॉकिस्ट हैं। जलगांव में जेड ब्लैक का डिपो है और उसी के जरिए हम अपने 100 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए सप्लाय करते हैं।

जलगांव की अगरबत्ती मार्केट की खासियत संबंधी एक सवाल के जवाब में अजय जैन ने बताया कि काफी समय तक जलगांव अगरबत्ती उद्योग का हब था। यह वह समय था जब मराठा दरबार अगरबत्ती खूब चलती थी। वह पहली अगरबत्ती कंपनी थी, जिसका विज्ञापन “बिनाका गीत माला” रेडियो में आता था। उस समय समय अमीन सयानी कार्यक्रम पेश करते थे और बीच-बीच में मराठा अगरबत्ती के विज्ञापन आते थे। उन्होंने बताया कि तब मराठा दरबार अगरबत्ती खरीदने के लिए लोगों को जलगांव आना पड़ता था। मराठा अगरबत्ती की बाजार में भारी मांग थी। इसलिए उसे खरीदने के लिए लोगों को यहां आना ही पड़ता था, लेकिन बाद में स्थितियां बदलीं और भी बहुत सारी बड़ी कंपनियां मार्केट में आ गईं और सभी जगह कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर बन गए। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक का जलगांव में डिपो होने की बड़ी वजह यह भी है कि यहां से मराठवाड़ा, विदर्भ और नार्थ जोन का संपर्क ज्यादा बेहतर है और ट्रांसपोर्टेशन की सुविधा बहुत अच्छी है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां सबसे ज्यादा जेड ब्लैक चलता है। इसके अलावा मन मंदिर, उल्लास, बालाजी, साइकिल और आईटीसी आदि के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा ₹10 वाले पैक बिकते हैं। वैसे ₹50 के

जीपर पैक का चलन बढ़ रहा है, लेकिन वॉल्यूम साइज देखें, तो ₹10 वाला सबसे ज्यादा है। इसके अलावा के जंबो पैक भी चलने लगे हैं। उन्होंने बताया कि जलगांव में अगरबत्ती के मुकाबले धूप की बिक्री बढ़ रही है। हालांकि अभी भी धूप 10% तक ही मार्केट में पहुंच सकी है। धूप में भी गीली धूप का चलन ज्यादा है। अब सूखी धूप याने कि बंबू लेस प्रोडक्ट की मांग धीरे-धीरे बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि गीली धूप 70% और सूखी धूप की मार्केट 30% है। गीली धूप में मंथन सबसे ज्यादा चलता है। इसके अलावा बालाजी, सच्चे साई, हरि

सुगंध इंडिया के एक सवाल के

जवाब में उन्होंने कहा कि यहां

सबसे ज्यादा जेड ब्लैक चलता है।

इसके अलावा मन मंदिर, उल्लास, बालाजी,

साइकिल और आईटीसी आदि के प्रोडक्ट

चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा

₹10 वाले पैक बिकते हैं। वैसे ₹50 के जीपर

पैक का चलन बढ़ रहा है, लेकिन वॉल्यूम

साइज देखें, तो ₹10 वाला सबसे ज्यादा है।

दर्शन, देव दर्शन भी बिकते हैं। गीली धूप में ₹20 एमआरपी वाले जीपर का चलन ज्यादा है।

मार्केट में स्कीम का असर पड़ने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप बत्ती ट्रेड में स्कीम का संबंध बाप बेटे के रिश्ते जैसा है। सभी कंपनियां स्कीम देती हैं। जेड ब्लैक 2-3 माह से 6 माह के लिए भी टारगेटेड स्कीम देता है। इसके अलावा 12 पर 4 याने कि 16 का पैक रेग्युलर देते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की मार्केट यहां कम है। जेड ब्लैक के श्रीफल सहित 3-4 और सावित्री के 5-6 वेरायटी के कप हैं, जो अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि सांब्रानी स्टिक का भी चलन यहां है। इत्र और रोल ऑन में उन्होंने बताया कि सलमान भाई का ओरिएंटल चलता है। चंदन टीका में मनोहर का अष्टगंध और जेड ब्लैक का समर्पण है। उन्होंने बताया कि यहां ग्राम और कलर की बहुत सारी रेंज है, जो 10, 20 और 50 रुपए की एमआरपी में है। रंग में लाल, पीला, सफेद और भगवा चलता है।

कपूर की मार्केट में नागपुर के कपूर चलते हैं। जेड ब्लैक का समर्पण कपूर भी है। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक के समर्पण के नाम से कपूर, टीका, गंगाजल, गुलाब जल है। उनकी इस नाम से पूजा की सभी सामग्रियों को देने की योजना है। जलगांव रिटेल मार्केट पर उन्होंने बताया कि आमतौर पर सामान्य उपभोक्ता ₹50 की प्रति माह खरीदारी करता है। वैसे प्रीमियम रेंज में हजार रुपए वाले भी ग्राहक हैं और 10 में से दो लोग ही ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट लेते हैं। ■

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

जलगांव में फॉरेस्ट का काम कर रही है प्रगति मार्केटिंग: हर्षद विनोद जावर



सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां जेड ब्लैक काफी चलता है। इसके अलावा बीआईसी, उल्लास, निशान और मन मंदिर काफी अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि वह फॉरेस्ट अगरबत्ती के 90% से अधिक प्रोडक्ट रखते हैं, जिसमें अगरबत्ती, गीली धूप, ड्राई स्टिक और प्रीमियम क्वालिटी के बहुत सारे प्रोडक्ट हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में यहां ₹50 का जीपर पैक सबसे ज्यादा चलता है। उनके अनुसार यहां अगरबत्ती की 75% और धूप की 25% मार्केट है। गीली और सूखी धूप में 60 और 40% का अनुपात है। उन्होंने कहा कि आमतौर पर रिटेल शॉप और खोमचे वाले गीली धूप ज्यादा लेते हैं।

जलगांव की प्रगति मार्केटिंग एफएमजीसी फर्म है, जिसके तहत बहुत सारी कंपनियों के प्रोडक्ट्स की एजेंसी का काम वह करती है। फर्म पहली बार फॉरेस्ट अगरबत्ती की एजेंसी का काम पूरे जलगांव के शहरी और ग्रामीण क्षेत्रों में कर रही है। प्रगति मार्केटिंग के प्रमुख हर्षद विनोद जावर ने सुगंध इंडिया को बताया कि फॉरेस्ट बहुत बेस्ट क्वालिटी का ब्रांड है। जलगांव अगरबत्ती प्रोडक्ट्स के लिहाज से अच्छी मार्केट है। इसलिए बहुत जल्द ही उसने मार्केट पकड़ लिया है। उन्होंने बताया कि फॉरेस्ट का काम मेरे दोस्त ने दिलाया था और अगरबत्ती ट्रेड में यह मेरा पहला काम है।

प्रगति मार्केटिंग जलगांव के 50 किलोमीटर के दायरे में लगभग 1500 काउंटर, पान की दुकान, मेडिकल स्टोर और जनरल स्टोर्स में सप्लाय करते हैं। उन्होंने बताया कि निशान का धूप ₹20 वाला काफी चलता है। गीली धूप में जेड ब्लैक व बीआईसी चलता है। जेड ब्लैक का टीवी विज्ञापन का असर बहुत ज्यादा है। इसलिए उसकी अच्छी खासी मांग है। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यहां 60% इकॉनोमी प्रोडक्ट्स की मार्केट है और 40% में मीडियम और प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। ड्राई स्टिक की भी यहां अच्छी खासी मांग है। ₹85 एमआरपी में है और रिटेलर्स ₹60 में बेचते हैं। बॉक्स पैक में कप धूप की 70% मार्केट है और इसमें सभी कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। एक सवाल की जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक उपभोक्ता प्रतिमाह 400 से ₹500 के प्रॉडक्ट खरीदता है और ब्रांड के नाम से 10 में से दो-तीन लोग ही खरीदारी करते हैं। उन्होंने बताया कि मार्केट में अधिकांश कंपनियां स्कीम चलाती हैं, जिसमें कूपन, टूर और गिफ्ट होते हैं। फॉरेस्ट कंपनी भी कूपन और फ्री पाउच देती 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



Cypril (Nagarmotha) Oil



Lavender Oil



Sugandh Mantri Oil



Pandanus (kewra) 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

ग्राहक नाम से मांगते हैं बालाजी और अमृथा के प्रोडक्ट्स: कमलेश तलरेजा, रोशन अगरबत्ती एजेंसी



उपभोक्ताओं में प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट की चाहत हाल के वर्षों में तेजी से बढ़ी है। यही कारण है की अगरबत्ती और धूप उत्पादों के अधिकांश कंज्यूमर ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। जलगांव के रोशन अगरबत्ती एजेंसी के प्रमुख कमलेश तलरेजा ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके यहां 10 में से 6-7 ग्राहक ऐसे हैं, जो बालाजी और अमृथा ब्रांड के प्रोडक्ट नाम से मांगते हैं। उन्होंने कहा कि दूसरे ब्रांड के बहुत सारे प्रोडक्ट्स अच्छे हैं, लेकिन उनके यहां के ग्राहक बालाजी और अमृथा की ज्यादा मांग करते हैं। रोशन अगरबत्ती एजेंसी जलगांव में 47 वर्षों से अगरबत्ती और धूप की ट्रेडिंग कर रही है। कमलेश भाई ने बताया कि इस कारोबार की शुरुआत उनके पिताजी ने की थी और उस समय की कई प्रमुख कंपनियों का काम उनके पास था। बाद के वर्षों में भी और आज भी प्रमुख कंपनियों की एजेंसी उनके यहां है। उन्होंने बताया कि 40 वर्षों से वह मोक्ष का काम कर रहे हैं। इसके अलावा बालाजी, अमृथा, बिग बेल, शाह फ्रेगरेंस, ओमेगा, श्रीजे, गॉड गिफ्ट और ओसवाल की जलगांव की एजेंसी उनके पास है।

रो

शन अगरबत्ती
एजेंसी 50
किलोमीटर के
दायरे में 70 से

अधिक बड़े काउंटर पर सप्लाई करती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जलगांव में अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है। सबसे ज्यादा इकोनामी रेंज के प्रोडक्ट बिकते हैं। उसके बाद मीडियम और प्रीमियम क्वालिटी चलती है। उन्होंने बताया कि जलगांव मार्केट में सबसे ज्यादा बालाजी, जेड ब्लैक, अम्रुथा, सोना चांदी, ओमेगा, मन मंदिर, साईं मंदिर और स्थानीय कंपनी के प्रोडक्ट्स बिकते हैं। इसके अलावा साइकिल, बीआईसी और दूसरी कंपनियों के भी प्रोडक्ट की अच्छी खासी मार्केट है। उन्होंने कहा कि ₹100 वाला जंबो पैक जो ₹450 ग्राम का है। उसकी मांग ज्यादा बढ़ रही है। वैसे वॉल्यूम के लिहाज से ₹50 वाला ज्यादा चलता है। जंबो जीपर पैक वो कस्टमर ज्यादा पसंद करते हैं, जिनके यहां रोज कई अगरबत्तियों का खर्च है। उनके लिए वह एक महीने का पैक हो जाता है, लेकिन थोड़ा अच्छी क्वालिटी और प्रीमियम रेंज वाले ग्राहक ₹50 की पैकिंग पसंद करते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कमलेश तलरेजा ने बताया कि जलगांव में अगरबत्ती की मार्केट 60% है और 40% में धूप प्रोडक्ट्स हैं। इसमें भी गीली धूप 25% और फिर ड्राई स्टिक चलती है। गीली धूप में मंथन, बालाजी, सच्चे साईं, तेज, बिग बेल का बॉक्स पैक चलता है। इसमें सबसे ज्यादा ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स चलते हैं। उन्होंने बताया कि बालाजी का गीला और ड्राई धूप दोनों चलता है। इसके अलावा प्रीमियम रेंज में भी उनकी अच्छी खासी पकड़ है। बिग बेल ने भी ड्राई स्टिक निकाली है। उन्होंने बताया कि यहां इकोनामी प्रोडक्ट की मार्केट 60% है और मीडियम की 25 एवं 15% में प्रीमियम प्रोडक्ट्स चलते हैं। ड्राई स्टिक में बालाजी, शाह

“ सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कमलेश तलरेजा ने बताया कि जलगांव में अगरबत्ती की मार्केट 60% है और 40% में धूप प्रोडक्ट्स हैं। इसमें भी गीली धूप 25% और फिर ड्राई स्टिक चलती है। गीली धूप में मंथन, बालाजी, सच्चे साईं, तेज, बिग बेल का बॉक्स पैक चलता है। इसमें सबसे ज्यादा ₹20 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स चलते हैं। उन्होंने बताया कि बालाजी का गीला और ड्राई धूप दोनों चलता है। इसके अलावा प्रीमियम रेंज में भी उनकी अच्छी खासी पकड़ है। ”

फ्रेगरेंस ज्यादा चलते हैं। परीन भी जब नया आया था, तो वह काफी चलता था। अम्रुथा का ड्राई स्टिक 30 से ₹50 की एमआरपी में है। धूप में जार और बॉक्स दोनों पैक का चलन है। उन्होंने कहा कि सत्या की बिक्री इन दिनों बढ़ रही है। ₹10 से लेकर 20, 30, 40, 50, 60 और 90 रुपए में बालाजी के धूप हैं।

कमलेश भाई ने बताया कि सांब्रानी कप भी चलता है, लेकिन पूजा और त्योहारों के समय उसकी मांग ज्यादा रहती है। इस समय 5 फीट की और उससे भी अधिक लंबी अगरबत्तियां बिकती हैं। सांब्रानी कप में ओमेगा है। अहमदाबाद के शाह और नीव का जो गाय के गोबर से निर्मित प्रोडक्ट दे रहे हैं उसकी मांग बढ़ी है। जीटी और डेल्टा भी चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में मंगलम आके, 3 पॉइज, राज कला, मयूर और 333 चलता है। भीम सेनी की भी मार्केट बढ़ रही है। इत्र और रोल ऑन में बिग बेल का ₹30 वाला चलता है, लेकिन बालाजी के चंदन की मांग सबसे ज्यादा है और उनके और भी दूसरे रोल ऑन बिकते हैं। इधर मंगलम ने भी इत्र और कोन निकाला है, जिसे काफी पसंद किया जा रहा है। उन्होंने बताया कि औसतन यहां एक ग्राहक 400 से 500 रुपए की अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदता है। 10 में से 6-7 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। शेष जो दुकानदार उन्हें दे दे वह वही प्रोडक्ट ले लेते हैं। ■

जलगांव मीडियम व प्रीमियम अगरबत्ती की खास मार्केट: तुषार वाणी, श्री एजेंसी



महाराष्ट्र का जलगांव जिला दशकों से अगरबत्ती ट्रेड के लिए खास मार्केट रहा है। यहां मीडियम के साथ ही प्रीमियम अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। सबसे ज्यादा 40 से ₹100 की एमआरपी वाले 100 से 200 ग्राम की पैकिंग वाले प्रोडक्ट्स ज्यादा बिकते हैं। जंबो पैक और पाव किलो से अधिक वजन वाले प्रोडक्ट की मांग कम है। जलगांव के श्री एजेंसी के प्रमुख तुषार आत्माराम वाणी ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह 40 वर्षों से अगरबत्ती कंपनी की ट्रेडिंग के लिए एजेंसी का काम कर रहे हैं। उन्होंने कहा कि यहां प्रीमियम की मार्केट 10 से 15% है और यही कारण है कि एक सामान्य उपभोक्ता भी महीने में कम से कम ₹200 की खरीदारी करता है। वहीं प्रीमियम प्रोडक्ट पसंद करने वाले ग्राहक 1000 रूपए तक के अगरबत्ती उत्पादों की खरीद कर लेते हैं।

तु

षार भाई ने बताया कि 40 वर्ष पूर्व उन्होंने सबसे पहली एजेंसी मुंबई की हिलटॉप की ली थी। इसके बाद

अनुभव एसेंस का काम किया। इस वक्त इंदौर का रिद्धि-सिद्धि, राजकमल, फिलिंग्स, राजकोट का बिमल, अलौकिक, पुणे का रियल, मनोहर सुगंधी, जयपुर का गीता, अहमदाबाद का सिद्धि फ्रेगरेंस, देव दर्शन, जीटी, सत्या, बैंगलोर की पदमा सहित लगभग 30 कंपनियों की एजेंसी उनके पास है। उन्होंने बताया कि रियल का काम वह 3 जिलों जलगांव, धुले और नंदुरबार तक करते हैं। इसके अलावा जलगांव जिले के शहरी और ग्रामीण क्षेत्र तक सप्लाई नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि इसके अलावा और भी बहुत सारी ब्रांडेड कंपनियों के लिए वह काम कर चुके हैं, लेकिन तमाम वजहों से बहुत सारी कंपनियों का काम अब उन्होंने छोड़ दिया है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती और धूप मार्केट में कंपटीशन बहुत बढ़ गया है। हालांकि बिक्री बहुत ज्यादा बढ़ी है, लेकिन मार्जिन भी कम हुआ है। ज्यादा वॉल्यूम पर ही प्रॉफिट मेंटेन हो पाता है। उन्होंने बताया कि यहां 40 से 100 रूपए की एमआरपी वाली अगरबत्तियों का ट्रेंड अधिक है, जिसमें 120 से 200 ग्राम वजन होता है। 400 ग्राम का पैक चला था, लेकिन जंबो पैक कम हुआ है। उन्होंने कहा कि ₹100 का एक पैक खरीदने वाला ग्राहक हर माह आता है और एक पैक में उसका महीने भर का काम चल जाता है। उन्होंने बताया कि यहां 60% सेल जीपर की है। बॉक्स ₹10 की एमआरपी में है, लेकिन वह

कम चलता है। पाउच में ₹20 वाला ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि रिद्धि सिद्धि का ₹10 वाला पैक मेरे काउंटर पर काफी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जलगांव मार्केट में रिद्धि सिद्धि, फिलिंग्स, मन मंदिर, हेम, जेड ब्लैक, साइकिल, सिद्धि फ्रेगरेंस, रियल, सत्या, फ्लोरा, अलौकिक, बिमल, बालाजी, बीआईसी, रेड फ्लोरा चलते हैं। इसमें से बहुत सारे ब्रांड प्रीमियम रेंज के हैं।

उन्होंने बताया कि जलगांव में अगरबत्ती की मार्केट लगभग 70% और 30% में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कप आदि बिकते हैं। ड्राई धूप की मार्केट ज्यादा तेजी से बढ़ रही है। हालांकि अभी भी गीला धूप की मांग है, क्योंकि ठेला, खोमचा और खाने पीने की दुकान लगाने वाले उसे खरीदते हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि ड्राई धूप का चलन बढ़ रहा है और ₹50 में उसका 100 ग्राम वाले पैक ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि धूप में अभी भी गीला धूप 40% है, जबकि 20% में ड्राई स्टिक और 20% में कप आदि प्रोडक्ट्स आते हैं। सांब्रानी कप की मांग नवरात्रि पूजा और त्योहारों के समय सबसे ज्यादा रहती है। उन्होंने बताया कि धूप की प्रीमियम मार्केट बढ़ी है। 20% प्रोडक्ट प्रीमियम क्वालिटी के हैं। उन्होंने बताया कि मेरे काउंटर पर देव दर्शन काफी चलता है, क्योंकि वह क्वालिटी और रेट में बेस्ट है। इसके अलावा गीता का ₹20 में गीला धूप चलता है। इसके बाद रियल, मंथन, सच्चे साईं, तेज और रॉकेट की भी अच्छी खासी मार्केट है।

तुषार आत्माराम वाणी ने सुगंध इंडिया को बताया कि इस वक्त यहां इंदौर की कंपनियों के प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा

बिकते हैं। बेंगलुरु के प्रोडक्ट प्रीमियम क्वालिटी के हैं और वह चलते भी हैं, लेकिन सबसे बड़ी समस्या ट्रांसपोर्टेशन की है। इसके विपरीत इंदौर की कंपनियां बहुत जल्दी और तेजी से माल सप्लाई करती हैं। उनका सप्लाई नेटवर्क ज्यादा बेहतर है। यही कारण है कि इंदौर के प्रोडक्ट यहां छा गए हैं। इसके अलावा पुणे की भी कंपनियों के कुछ प्रोडक्ट चलते हैं, लेकिन नागपुर के प्रोडक्ट्स की मार्केट काफी कम है। उन्होंने बताया कि जलगांव काफी समय से अगरबत्ती की खास मार्केट रहा है। नासिक और औरंगाबाद अपने में बड़ी मार्केट है, लेकिन सुगंध श्रृंगार अगरबत्ती के जमाने से ही यह खास मार्केट बन गई है।

सांब्रानी कप की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां जीटी का दबदबा है। उसके बाद रियल की 3 फ्रेगरेंस की रेंज चलती है। उसकी वजह यह है कि यहां लोग ब्रांड और क्वालिटी मांगते हैं। सांब्रानी स्टिक की मार्केट पहले थोड़ी बहुत थी, लेकिन अब वह काफी कम हो गई है। पुणे का रियल, ओसवाल, गुड लक, फर्स्ट चॉइस चलते हैं। उन्होंने बताया कि उनके काउंटर से चंदन टीका अष्टगंधा में मनोहर सुगंधी ही चलता है। इसके अलावा स्पिरिचुअल और गांधी भी मार्केट में हैं। कपूर मार्केट में भीम सेनी का कब्जा है। 3 पाइन काफी चलता है। इसके अलावा हमारे काउंटर पर राज कला, 333, गोविंद, ओके और जीटी चलता है। इत्र रोल आन में मैं बालाजी का चंदन ही वर्षों से बेच रहा हूं। उन्होंने बताया कि यहां ब्रांड लाएलटी काफी है और 10 में से 6 ग्राहक कंपनी के प्रोडक्ट्स ब्रांड के नाम से खरीदते हैं। ■

महाराष्ट्र के प्रमुख अगरबत्ती हब में से एक है जलगांव

महाराष्ट्र का जलगांव एक प्रमुख शहर है, जो मराठवाड़ा, विदर्भ और राज्य के नॉर्थ जोन से सड़क परिवहन के जरिए बहुत बेहतर ढंग से जुड़ा है। यही कारण है कि प्राचीन काल के इस खानदेश इलाके का यह शहर व्यापारिक गतिविधियों का भी केंद्र रहा है। जलगांव को देश में केले की राजधानी भी माना जाता है, क्योंकि देश के कुल केला उत्पादन का बड़ा हिस्सा यहां के किसान उगाते हैं। वहीं जब देश में अगरबत्ती का ट्रेड आज जैसा नहीं था, मराठा दरबार और सुगंध श्रृंगार अगरबत्ती बहुत प्रसिद्ध थी। तब वह पहली अगरबत्ती कंपनी थी, जिसका विज्ञापन “बिनाका” गीत माला रेडियो पर आता था। मराठा दरबार अगरबत्ती खरीदने के लिए दूर दूर से भी लोग जलगांव आते थे और इस लिहाज से बंगलुरु जैसा तो नहीं, लेकिन जलगांव भी एक बड़ा केंद्र बन गया था।

इंदौर और बाहरी ब्रांड का दबदबा

जलगांव में अगरबत्ती धूप और कप के बहुत सारे स्थानीय मैनुफैक्चरर्स हैं, जिनकी संख्या लगभग तीन से चार दर्जन होगी। स्थानीय उत्पादक सस्ते में और ठीक-ठाक क्वालिटी भी दे रहे हैं, जो बाहरी कंपनियों को चुनौती भी देते हैं। बावजूद इसके उपभोक्ता इंदौर, नागपुर, पुणे, अहमदाबाद, बंगलुरु और दिल्ली व पंजाब की ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट्स को काफी पसंद करते हैं। इसलिए बाहरी प्रोडक्ट्स की यहां अच्छी खासी मांग है। इंदौर के प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा बिकते हैं। बंगलुरु की कंपनियों की मार्केट थोड़ी कम है। इसकी बड़ी वजह ट्रांसपोर्टेशन लागत का ज्यादा होना है, जिससे उनके प्रोडक्ट की कीमतें बढ़ जाती हैं।

अगरबत्ती मार्केट का ट्रेंड

सुगंध इंडिया पत्रिका की टीम ने अपने जलगांव दौरे में पाया कि यहां के मार्केट में ₹10 की अगरबत्ती सबसे ज्यादा चलती है। हालांकि ₹50 में जीपर पैक की बिक्री बढ़ रही है, लेकिन वॉल्यूम में अभी भी ₹10 की अच्छी खासी मार्केट है। जंबो पैक में 400-500 ग्राम वाले पैक की भी मार्केट बढ़ रही है। जीपर पैक में 40 रुपये से लेकर ₹100 में 130 ग्राम से लेकर 400 ग्राम तक के प्रोडक्ट्स काफी पसंद किए जा रहे हैं। धूप पैक ₹20 वाला चलता है। यहां अगरबत्ती मार्केट में कंपटीशन बहुत ज्यादा है। फिर भी लगभग 70% मार्केट में अगरबत्ती का ही चलन है और 30% में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप का चलन तेजी से बढ़ रहा है।

अगरबत्ती के प्रमुख ब्रांड

जेड ब्लैक, साइकिल, बालाजी, बीआईसी, सफारी बिग, मन मंदिर, आरकेटी, फॉरेस्ट, बिग बेल, अमृथा, रिद्धि-सिद्धि, अलौकिक, रियल, मनोहर सुगंधि, गीता, लिबर्टी, फीलिंग्स, ओम साईं, आईटीसी, सावित्री, सिद्धि फ्रेगरेंस, उल्लास, बिमल, निशान, शाह फ्रेगरेंस, सत्या, अंबिका दरबार, ओमेगा, श्रीजे, गॉड गिफ्ट और ओसवाल के अलावा सोना चांदी और साईं मंदिर चलते हैं।

गीली धूप के प्रमुख ब्रांड

गीली धूप में जेड ब्लैक मंथन, बालाजी, सच्चे साईं, तेज, रॉकेट, बिग बेल, हरि दर्शन, देव दर्शन, आदि सबसे ज्यादा बिकने वाले

ब्रांड हैं। गीली धूप में ₹20 वाले की पर पैक सबसे ज्यादा चलते हैं

ड्राई धूप की बढ़ती मार्केट

ड्राई धूप में स्टिक, कोन सांब्रानी स्टिक और कप का चलन बढ़ रहा है। ₹50 में 100 ग्राम वाले पैक ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी, सत्या और अमृथा की ड्राई स्टिक की अच्छी मार्केट है। सांब्रानी कप में जीटी, रियल, साईकिल नैवेद्य, ओसवाल, गुड लक, फर्स्ट चॉइस, ओमेगा और डेल्टा चलते हैं।

चंदन टीका

चंदन टीका में मनोहर सुगंधी, वाराणसी का तुलसी और काशी, हरि दर्शन, स्पिरिचुअल और जेड ब्लैक की समर्पण पूजा सामग्री रेंज (कपूर, चंदन टीका, गंगाजल, और गुलाब जल) चलता है।

कपूर मार्केट

जलगांव में कपूर की बड़ी मार्केट सस्ते और लूज प्रोडक्ट्स की है। भीमसेनी कपूर की डिमांड बढ़ रही है। कपूर में श्री पाइन, राजकला, 333, गोविंद, ओके, मंगलम, 777 और कई लोकल ब्रांड चलते हैं।

इत्र/रोलऑन

इसमें बिग बेल का ₹30 का पैक चलता है और प्रीमियम में बालाजी का चंदन है।

ब्रांड लॉयल्टी

जलगांव में ब्रांड लॉयल्टी का प्रतिशत लगभग 60 से 70 है अर्थात 10 में से सात-आठ ग्राहक ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं। कम से कम प्रीमियम और मीडियम प्रोडक्ट्स के खरीदार ब्रांड के नाम से ही खरीदते हैं।

खरीद क्षमता

आमतौर पर रिटेल काउंटर से एक ग्राहक लगभग 400 रुपये की खरीदारी प्रतिमाह करता है। वहीं प्रीमियम प्रोडक्ट्स के ग्राहक हजार रुपये या उससे भी अधिक की खरीद करते हैं। त्योहारों के समय दोनों ही तरह के ग्राहकों की खरीद क्षमता बढ़ जाती है। ■



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



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, Sonmath



Welcome to Fragrance of Virtue, where we specialize in engineering a wide range of incense products, including Agarbatti, Dhooop Sticks, Dhooop 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:





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



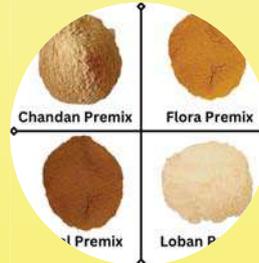
Gum Rosin



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



**Maccharo
Se Aazadi**



TM NO 4243654

नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

Long Lasting &
Fascinating Fragrance



VOCAL FOR LOCAL

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

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

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

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



Manufactured & Marketed By:

GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

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

☎ 7588770217 / 9371639924 ✉ gayatriagarbatti.g@gmail.com

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE™
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

For any complaints or feedback contact
our customer care head at manufacturing
Address Phone No.

www.rathorebrothers.com
[fb.com/deepsagar.in](https://www.facebook.com/deepsagar.in)

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

IMPERIALTM

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Naya Lakshya, Nai Soch



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...



SILVER SPONSORS



OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



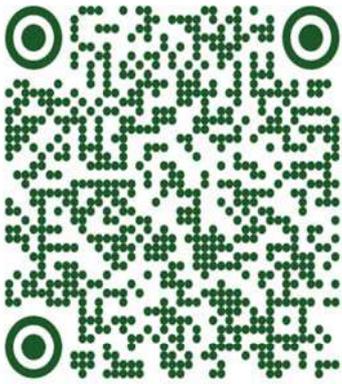
EXHIBITOR KIT



LANYARD



EXHIBITOR GIFT



SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION

Instagram @sugandhindia

Facebook @SugandhIndiaM

LinkedIn Sugandh India

Youtube @SugandhIndia

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

