

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 14 ISSUE: 11 NOVEMBER-2025

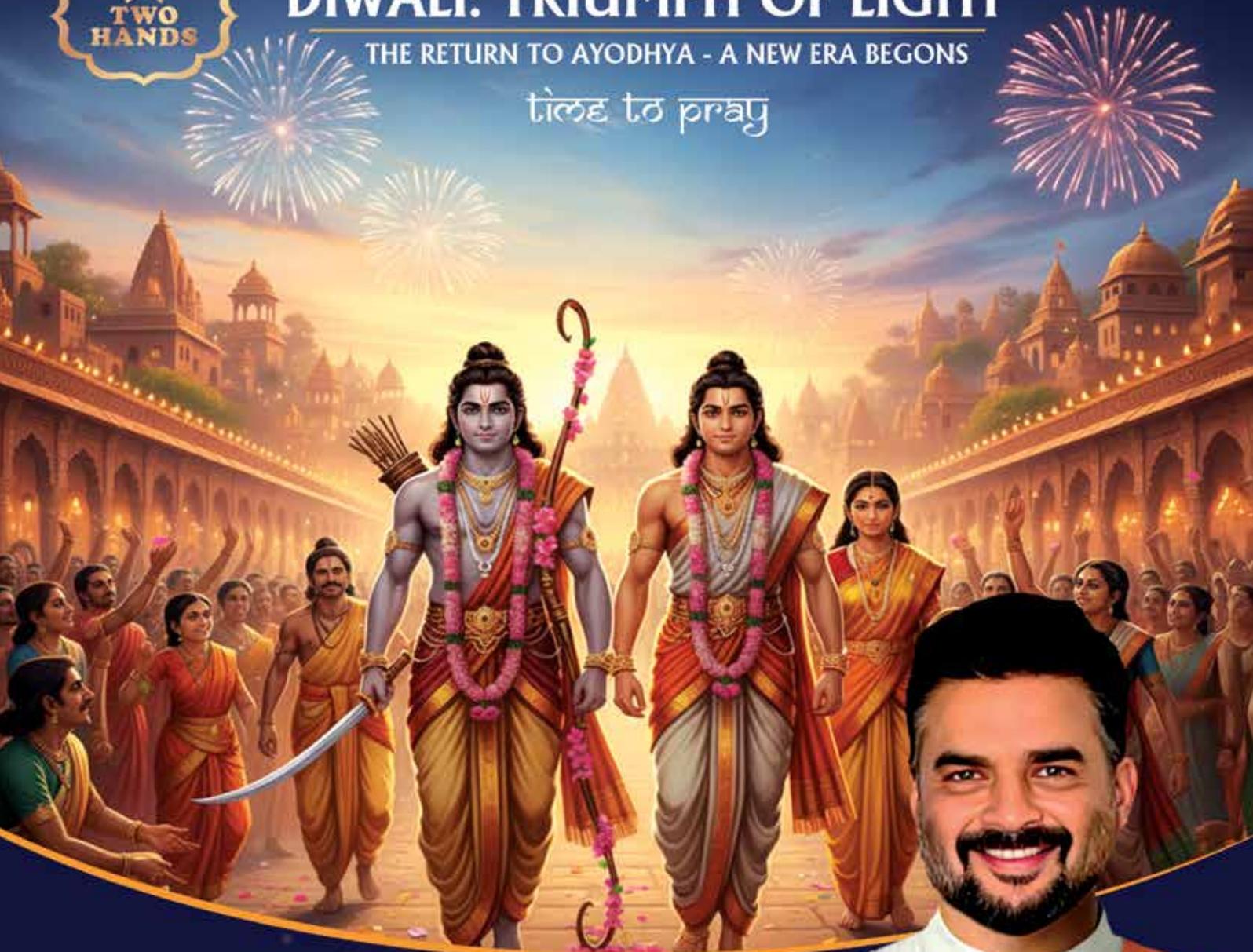
सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



DIWALI: TRIUMPH OF LIGHT

THE RETURN TO AYODHYA - A NEW ERA BEGONS

तिलक तऱ प्रद्यु



Happy Diwali

— light up the darkness —

Fine Fragrances

Designed for timeless allure

Created with rare ingredients and composed by skilled perfumers, Sachee Fine Fragrances redefine what it means to wear luxury – intimate, sophisticated, eternal

Our luxurious perfumes and deodorants are formulated with quality ingredients by trained professionals, who understand the art of perfumery.

Perfumes | Deodorants

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

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



| 2546643
s.com

+91-8851951516

✉ info@sacheefragrances.com



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

IMPERIAL

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance®



Naya Lakshya, Nai Soch



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





Ocean's Deep Printers
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

Philosopher In Every *Print* Perfection In Every *Package*

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



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

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

Customer Care : + 91 75758 00978

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

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

   @oceansdeepprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



™ **JYOTI PRODUCTS**

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

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



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



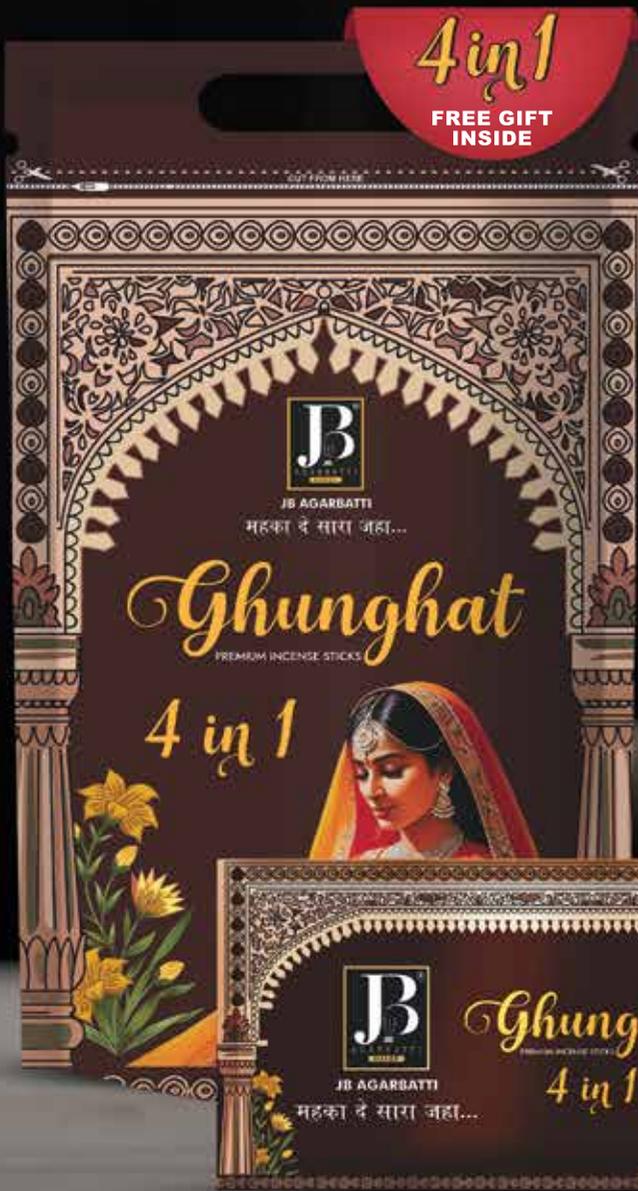
J.B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...

Ghunghat

PREMIUM INCENSE STICKS

Rooted in heritage, wrapped in purity. Ghungat infuses your space with a soulful aroma that celebrates Indian tradition.



J B PRODUCTS

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

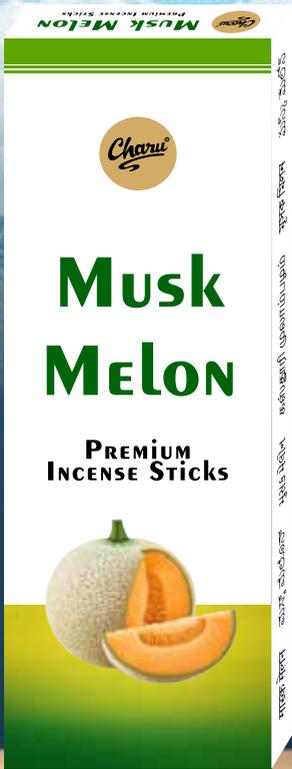
(+91) 93288 66755 info@jbgujarat.com www.jbpgujarat.com



GROW WITH CHARU

Premium Incense Sticks

Net Contents : 250 g



Musk Melon



Go Green



New Ghar Ek Mandir



CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :
91 80 4122660

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

Since 1998™



D&B Certified Company

प्रेरणादायक दिव्य
खुशबू

आया खुशियों का

त्यौहार चलो मनाए

निशान™ के साथ
प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती



Mfrs & Mktd By :

Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418

(M) +91 84019 33418

www.nishanproducts.com

Editorial



M. A. Farooqui

Modern Pooja Essentials: How Millennials Are Redefining Ritual Products

Tradition is timeless, but devotion is evolving. India's millennials are reshaping pooja rituals — blending faith with convenience, mindfulness, and sustainability. Rituals are no longer a daily chore; they are curated experiences that fit modern lifestyles.

The rise of ready-to-use pooja kits is at the forefront of this change. From incense and camphor to diya wicks, ghee, and flowers, these kits are designed for festivals and specific rituals like Diwali or Ganesh Chaturthi. They save time, ensure authenticity, and cater perfectly to urban households seeking convenience without compromising tradition.

Simultaneously, organic camphor, herbal dhooop, and natural incense are gaining popularity. Millennials are choosing chemical-free, eco-friendly options, making rituals not just spiritually meaningful but also mindful of health and the environment.

“Until there is God and worship in every home, incense and pooja products will continue to sell,” says an industry veteran — a reminder of why this market remains evergreen.

The Indian religious and spiritual products market is valued at ₹4.8 lakh crore (USD 58.6 billion) in 2024 and is growing at a 10% CAGR, reflecting sustained demand across the country (Expert Market Research).

Within this, spiritual and devotional products — including pooja kits, incense, and camphor — continue to witness strong growth.

By combining tradition with innovation, millennials are giving pooja rituals a modern rhythm. With eco-conscious products, stylish packaging, and easy access through online retail, faith remains at the heart of modern homes, expressed in a way that resonates with today's lifestyles. ■

आधुनिक पूजा सामग्री: कैसे मिलेनियल पीढ़ी बदल रही है पारंपरिक पूजा का स्वरूप

परंपरा शाश्वत है, लेकिन भक्ति का स्वरूप बदल रहा है। भारत की नई पीढ़ी यानी मिलेनियल्स पूजा-पद्धतियों को नया रूप दे रही है — जहां आस्था के साथ-साथ सुविधा, सजगता और पर्यावरणीय संतुलन भी जुड़ गया है। अब पूजा केवल एक दैनिक कार्य नहीं रही, बल्कि आधुनिक जीवनशैली के अनुरूप एक सुंदर अनुभव बन गई है।

इस परिवर्तन के केंद्र में हैं रेडी-टू-यूज़ पूजा किट्स। अगरबत्ती, कपूर, बाती, घी और फूल जैसी आवश्यक वस्तुएं अब सुंदर पैकेजिंग में उपलब्ध हैं — विशेष रूप से दीपावली या गणेश चतुर्थी जैसे त्योहारों के लिए तैयार की गईं। ये किट न केवल समय बचाती हैं, बल्कि शुद्धता और सुविधा दोनों का संतुलन बनाए रखती हैं, जिससे शहरी परिवारों के लिए पूजा आसान और भरोसेमंद बन गई है।

साथ ही, ऑर्गेनिक कपूर, हर्बल धूप और नैचुरल अगरबत्ती की लोकप्रियता तेजी से बढ़ रही है। नई पीढ़ी अब रासायनिक मुक्त और पर्यावरण-अनुकूल विकल्पों को अपनाकर पूजा को न केवल आध्यात्मिक रूप से सार्थक बना रही है, बल्कि स्वास्थ्य और प्रकृति के प्रति सजग भी।

एक उद्योग विशेषज्ञ के शब्दों में, “जब तक भगवान और पूजा है, तब तक अगरबत्ती और पूजा उत्पादों की बिक्री बनी रहेगी।” यह कथन इस उद्योग की स्थायी मांग को दर्शाता है।

भारत का धार्मिक और आध्यात्मिक उत्पाद बाज़ार वर्ष 2024 में लगभग ₹4.8 लाख करोड़ (USD 58.6 बिलियन) का है और यह 10% की वार्षिक वृद्धि दर (CAGR) से आगे बढ़ रहा है। इसमें पूजा सामग्री, अगरबत्ती और कपूर जैसे उत्पादों की मांग निरंतर बढ़ती जा रही है।

परंपरा और नवाचार के इस सुंदर संगम ने पूजा को आधुनिक युग की लय दे दी है। पर्यावरण-अनुकूल उत्पादों, आकर्षक पैकेजिंग और ऑनलाइन उपलब्धता के साथ, भक्ति आज भी हर घर के केंद्र में है — बस अभिव्यक्ति का तरीका नया हो गया है। ■



Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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

Balaji[®]
Since 1957

शुभ दीपावली



Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914

Email: sales@balajiincense.com

Visit us: www.balajiincense.com

balajiincense   

Editor, Publisher & Printer:

Mohammad Arif Farooqui
Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

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

Creative Offset Press,

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

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT



EVENTS



18 THE ALCHEMY OF AROMA:
AMBICA AGARBATTIES

28 NOTES SHANGHAI 2025AW BRIDGING
HERITAGE AND INNOVATION IN FRAGRANCE

36 BRAND NEWS

44 SAFARI BIG HAS ONE SIDED SALES IN
PARBHANI JEEVAN MADHAV RAO PATTEWAR

48 MANUFACTURERS SHOULD FOCUS ON A
'QUALITY WAR' INSTEAD OF A 'PRICE WAR':
TRADE ADVICE FROM YOGESH SUCHAK,
S.K. AGENCIES

50 IN MUMBAI, ROLL PACKS LEAD THE WAY
KIRTI THAKKAR, JALARAM TRADING CO.

52 BHAGYASHREE SUGANDHALAYA'S STRONG
PRESENCE IN THE JALNA MARKET

54 JALNA MARKET KNOWN FOR "UNDER-
CUTTING": VIJAY MADANLAL NAHAR

56 MARKET REPORT: JALNA MARKET





ShahTM

 FRAGRANCES

 Beyond faith

FAITH in

 the **AIR**

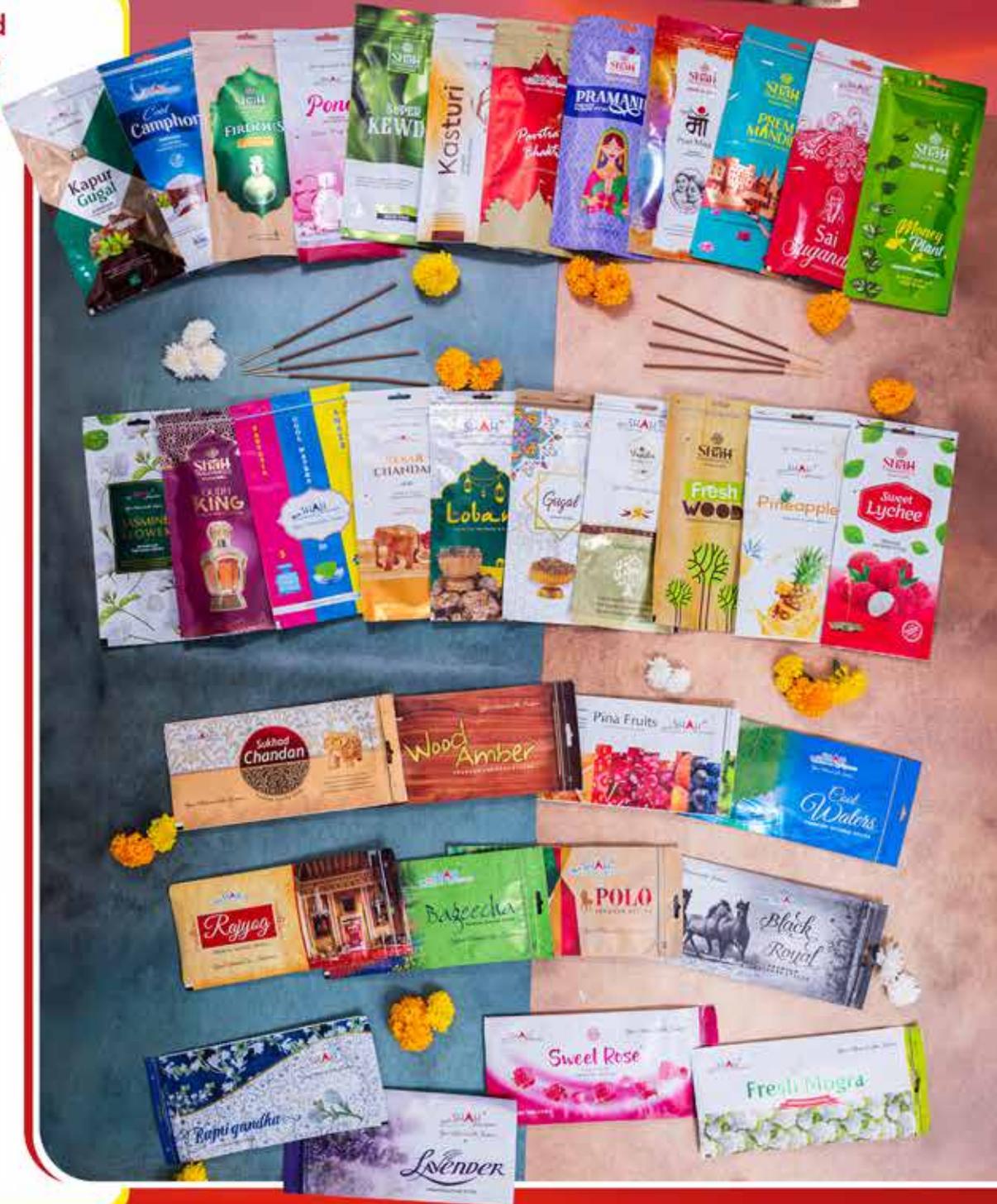
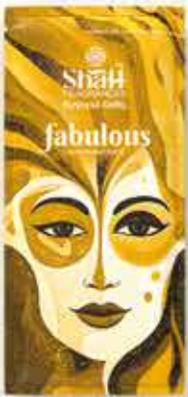
 Agarbatti &

 Dhoopsticks



Newly Launched Zipper Pouches

M.R.P Rs. 75/-



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

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

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

Since 1972

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



Timeless Traditions



Brand Owned by:
BINNDI INCENSE
No. 2, 4th Floor, Bindu Galaxy, 1st Main Road,
Rajajinagar Industrial Town, West of Chord Road,
Bangalore 560010 Karnataka, India

Manufactured by & Consumer Care Address :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
Sy. No. 160, Kumbalgodu Village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore, South Taluk - 560 074 - Karnataka, INDIA

Customer Care: +91 8095 007 888 | Buy Online: www.binndi.com | Email: sales@binndi.com | [Binndi.co](https://www.instagram.com/binndi.co)



THE ALCHEMY OF AROMA: AMBICA AGARBATTIES

From herbal Agarbattis to market leadership, our legacy is built on values and vision – Ambica Ramanjaneyulu Garu



The aroma of tradition, heritage, and innovation has long been associated with Ambica Agarbathies, one of India's pioneering incense manufacturers. Based in Eluru, Andhra Pradesh, the company traces its roots back to 1946, when Mr. Ambica Ramanjaneyulu's grandfather **Sri Alapati Ramachandra Rao Garu** founded the business with a vision to craft herbal Agarbattis that honored both spirituality and quality. Over the decades, Ambica Agarbathies has evolved from a modest family-run enterprise into a brand synonymous with craftsmanship, authenticity, and ingenuity in the Agarbatti industry.

Today, the legacy continues under the stewardship of Mr. Ambica Ramanjaneyulu, Director of Ambica Agarbathies and the 39th President of the All India Agarbatti Manufacturers Association (AIAMA). With a career spanning several decades, he has been instrumental in modernizing production, expanding markets across India and abroad, and nurturing the next generation of industry leaders. In this exclusive

interview with Sugandh India Magazine, Mr. Ambica Ramanjaneyulu reflects on his family's journey, the evolution of the Agarbatti industry, the importance of traditional values, and his vision for the future of incense manufacturing in India and beyond.

The Name Behind the Brand

On the question regarding the prefix "Ambica" in everyone's name in his family, Mr. Ramanjaneyulu said that while his birth name is Alapati Ramanjaneyulu, the family chose "Ambica" as a



prefix for everyone in the lineage, inspired by the company's brand name. "If I say Ramanjaneyulu or Alapati Ramanjaneyulu, nobody will recognise," he explained. "Ambica is a brand name, and it became a surname of sorts. Everyone in my family carries it—Ambica Laxmana Rao (father), Ambica Krishna, Ambica Prasad, Ambica Raja (uncles), Ambica Sudarshan, Ambica Ramachandra Rao, Ambica Siva Kumar, Ambica Hanuma (brothers)."

The Origins of Ambica Agarbathies

Sharing about the founding of his company, Mr. Ambica Ramanjaneyulu noted that his grandfather started the business in 1946, even before India gained independence. "Agarbatti as an industry existed for about 50 years at that time, but my grandfather wanted to make herbal Agarbattis—an innovation in India," he said. The idea was inspired by traditional

Homas (Hawan) and rituals, where Hawan Samagri was offered as doopam to deities, symbolizing energy and blessings.

His grandfather's father was an Ayurvedic doctor, and the knowledge of herbs and their benefits was passed down to him. "After his father passed away, my grandfather, with just 20 rupees, started the business with my grandmother and her mother," Mr. Ambica Ramanjaneyulu recounted.

Humble Beginnings and Values

Sharing with Sugandh India about the earliest days, Mr. Ambica Ramanjaneyulu said his grandfather and grandmother personally rolled agarbattis by hand and sold them. "Because of those beginnings, my grandfather always respected labour. He believed workers are not just staff, but family." This empathy led to practices that distinguished Ambica as an employer with heart.

Palmistry, Blessings, and Belief

Speaking about his grandfather's spiritual philosophy, Mr. Ambica Ramanjaneyulu recalled: "My grandfather used to say that when workers roll agarbattis by hand, their palmistry and blessings enter the sticks. Their luck and fortune come into our incense." This belief, passed down through generations, is still respected by the family and considered one of the reasons Ambica has sustained its success for nearly 80 years.





The First Products and Innovations

Discussing the company's first products, he said, "The first brand in 1946 was Ambica Javaji Bathi, followed by the famous Ambica Durbar Bathi around 1953–55." He explained that Ambica Durbar Bathi was made using natural resins and 63 different herbals, making it distinct from other Masala or Halmadi Batti varieties. It is also distinctively coloured green, which makes it stand out from others. "Durbar Bathi is unique because it combines natural resins, herbals, and perfume, all used in traditional Homas," he added. Beyond Agarbattis, his grandfather experimented with other Ayurvedic products such as pain relief balm, tooth powders, and hair oils, eventually focusing on Agarbatti when the market responded positively.

Pioneering Innovation in the Industry

On innovation, Mr. Ambica Ramanjaneyulu revealed that Ambica was far ahead of its time. "When incense-making machines came to India around 2014–15, we had already imported one from Vietnam in 2008 and tested it," he shared. Over time, Ambica simplified several processes—many of which later became industry norms. "Still, for our special agarbattis, especially herbal ones, production is kept in-house to maintain quality."

A Strong Herbal Identity

Emphasizing Ambica's specialization, he said, "We have developed 20–25 herbal agarbatti brands—like Ambica Durbar Bathi, Ambica Baba Harathi, Ambica Gowpuja, Ambica Bangaram, and Ambica Heaven. Herbal incense is our strength and sets us apart."

The Symbolism of Green

On being asked about Ambica's signature green branding, he explained: "Green was chosen by my grandfather as a symbol of herbal purity. Since we make herbal bathies, we had to reflect that in our identity." Over time, the green not only became a brand color but also a family color, symbolizing purity, trust, and continuity.

Expansion Under the Second Generation

Mr. Ramanjaneyulu shared that his father Sri Ambica Krishna entered the business around 1967–68 and began marketing the products across Andhra Pradesh using a second-hand Chevrolet van. "They would travel for 10–15 days, selling Agarbattis, often sleeping near temples in choultries (dharamshalas) because hotels were scarce," he said. By 1969, distributorships were established, and the business began expanding steadily within Andhra Pradesh and Telangana.

Entering the Business and Scaling Production

Speaking about his own entry in 1986, Mr. Ambica Ramanjaneyulu said, "At that time, there was a huge gap between demand and production. Handmade Agarbattis could not meet the market; we produced only 30–40 percent of the market demand." Together with his brothers, he scaled production gradually, reaching full capacity only by 2010 due to the labor-intensive nature of handmade Agarbattis. He also introduced new products such as scented Agarbattis, Doop Sambrani in 1992, and Cup Sambrani in 1996, which became nationally popular by 2007. Today, they have around 200–300 products.

Diversification Beyond Agarbatti

Expanding beyond incense, Mr. Ambica Ramanjaneyulu highlighted his family's ventures into the hospitality sector with Ambica Empire in Chennai, a four-star 90-room hotel, and Ambica Sea Green in Vizag, a 40-room property. The family also dabbled in film production, creating seven to eight movies.

The Public Issue: A Pioneering Step

Discussing Ambica Agarbathies' public issue, Mr. Ambica Ramanjaneyulu explained, "My father initiated it in 1996, making us the first Agarbatti company to be listed on stock exchanges. The funds helped expand in-house manufacturing, raw material processing, and market competition." He noted that the

company's shares peaked at ₹110–130 at one stage, highlighting the financial success of this step.

A Landmark Worker Welfare Policy

In response to a question on worker welfare, Mr. Ambica Ramanjaneyulu highlighted a unique policy: anyone who worked in the factory for 15 years or more—be it sweeper or manager—was allotted 100 square yards of land. “We have distributed about 20 acres so far,” he said. When land distribution ended, the company converted the benefit into direct financial aid. This initiative remains one of the most remarkable CSR practices in the industry.

CSR Rooted in Family Values

Explaining further, he said that Ambica's CSR is not merely for namesake or external recognition. “Our workers are our family. Whatever we do is for them,” he emphasized. Every year, on January 25th, the birth anniversary of his grandfather, Ambica distributes benefits, organizes medical camps, and even sponsors surgeries—including critical cases like cancer. Festivals are celebrated collectively with food and festivities, reinforcing a culture of belonging.



Leadership in AIAMA

On being elected as the 39th President of the All India Agarbatti Manufacturers Association, Mr. Ambica Ramanjaneyulu reflected on the challenges and responsibilities of representing the industry. “It's the first time someone from outside Karnataka has become president. AIAMA solved numerous industrial problems, from bamboo stick availability, Central Excise to decreasing VAT and GST rates.” He emphasized his focus on youth engagement and spreading awareness of traditional values within the industry.

Promoting Standards and the Role of BIS

Addressing recent developments with the Bureau of Indian Standards (BIS), he explained, “For five years, AIAMA has been working to get Agarbattis into BIS and has finally done it. This makes sure that customers get the best quality and are not cheated when they buy products that are BIS certified.” He added that BIS certification is crucial for the Agarbatti industry.

Future Vision and Legacy

When asked about his vision, Mr. Ambica Ramanjaneyulu said, “My priority is to educate the new generation about traditional values, raw materials, and the 70–80 year legacy of this industry. We aim to maintain quality, expand markets, and continue innovating with products like Durbar batti, Doop, and Color Cup Sambrani.” He informed that AIAMA is also organizing a large-scale expo on 6th, 7th, and 8th November 2025 in Bengaluru to bring raw material suppliers and manufacturers together.

Global Reach and Market Leadership

Finally, he highlighted the company's exports to European and Latin American markets, stating that Ambica Agarbathies remains a market leader in South India and has a presence all over India. The brand continues to expand across major cities in India, despite the production challenges of handmade incense. They have a separate product line for exports, going to European and Latin American countries.

Conclusion

Reflecting on decades of dedication, Mr. Ambica Ramanjaneyulu emphasized that Ambica Agarbathies stands on the pillars of tradition, innovation, and family legacy. “Our journey is about more than business—it's about preserving the heritage of incense-making while inspiring future generations,” he concluded. ■



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

Since 1946



A Link Between
God and Devotee



Core Values



Tradition & Heritage



Curated herbal fragrances



Women-led workforce



Local workforce empowerment



Highest purity & quality products



Innovation

Follow us on:   

[SHOP NOW](#)

Amazon & www.ambicaagarbathies.com

For trade enquiry: Ph: +91 8812 - 222862, Email: ambica.agarbathies1995@gmail.com

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

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



Golden Warmth



Hand rolled



Sacred Luxury

Natural **Forest**
Amber Oudh
Incense Sticks



Address:

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

E-mail: info@forestfragrance.com

Customer care no: 08026712538, 6362-547943

Website: www.Forestfragrance.com

Notes Shanghai 2025AW

Bridging Heritage and Innovation in Fragrance

A Global Gathering Celebrating Craft, Creativity, and Commerce



Opening Ceremony

The opening ceremony featured addresses by **Mr. Wang Wanxu**, Chairman of the China Daily Chemicals Association and Chairman of the Golden Osmanthus Award; **Ms. Xu Ru**, Secretary-General of the China Daily Chemicals Association; **Ms. Wendy Wen**, Managing Director of Messe Frankfurt (HK) Ltd; **Mr. Alex Wu**, Founder of Notes Shanghai Exhibition Co. Ltd; **Mr. Mathieu Chévara**, Co-founder and Creative Director of NEZ Olfactory Culture Magazine; **Mr. Matthieu Prat**, Chairman of the Jury of the 2025 Golden Osmanthus Award; and **Mr. Zhu Yuchen**, Chairman of the Supervisory Committee of the 2025 Golden Osmanthus Award and Director of the Fine Fragrance Division at Symrise. The dignitaries shared their insights on the growth of China's fragrance industry and opportunities for global collaboration. The ceremony concluded with a group photograph of all speakers and organisers, marking the formal inauguration of Notes Shanghai 2025AW.

Shanghai, China — From 16th to 19th October 2025, the West Bund International Convention and Exhibition Center became the epicenter of the fragrance world as it hosted Notes Shanghai 2025AW. Spanning over 6,000 sqm, the event brought together nearly 300 fragrance brands from 30 countries, creating an unparalleled platform where tradition and innovation converged. Under the theme "Past and Future," the fair provided a comprehensive view of the global fragrance industry, highlighting both the rich heritage and emerging trends that are shaping the sector today.

Global Participation and Industry Presence

This edition featured a mix of 40% domestic Chinese brands and 60% international brands, representing markets from Europe, Asia, North America, the Middle East, and Oceania. Renowned brands such as AMOUAGE (Oman), BORNSTANDOUT (Korea), CARON (France), Etat Libre d'Orange (France), Jo Loves (the UK), melt season (China), MEMO PARIS (France), Menditorosa (Italy), NASOMATTO (Italy), Skandinavisk (Denmark) and many more exhibited their latest creations. The diversity of exhibitors ensured a truly global perspective, from perfumes and home fragrances to scented candles, car perfumes, and traditional Chinese incense. This blend of international and domestic expertise highlighted China's growing significance in the premium and niche fragrance markets.

CONFERENCE
会
2026

beautyworld

DUBAI, TOKYO, OSAKA,
FUKUOKA, NAGOYA, RIYADH,
TASHKENT, TAIPEI

迪拜, 东京, 大阪, 福冈,
名古屋, 塔什干, 台北

6. - 10. 2. 2026

FRANKFURT/MAIN

法兰克福市

MAKE THE
MARKET
MOMENT
YOURS

beautyworld

6. - 10. 2. 2026

FRANKFURT/MAIN

法兰克福市



The press conference featured **Julia Uherek** and **Philipp Ferger**, Vice Presidents of Consumer Goods Fairs, **Messe Frankfurt Exhibition GmbH**, who addressed the media about the upcoming 2026 editions of **Beautyworld**, **Ambiente**, **Christmasworld**, and **Creativeworld**. **Teresa Heitor**, Portfolio Director at **Messe Frankfurt Middle East**, further elaborated on the upcoming Beautyworld shows and shared insights into the Middle Eastern markets. **Alex Wu**, CEO of **Notes Shanghai**, also addressed the gathering, while **Edward Che**, General Manager of **Messe Frankfurt Shenzhen Co. Ltd.**, and **Wendy Wen**, Managing Director of **Messe Frankfurt (HK) Ltd.**, were present at the occasion. In addition to discussions on market trends and innovations, the organisers announced the schedule of forthcoming **Beautyworld events** — to be held in Riyadh, Saudi Arabia (18–20 May 2026), Tokyo, Japan (18–20 May 2026), Fukuoka, Japan (16–18 February 2026), Nagoya, Japan (23–25 March 2026), and Tashkent, Uzbekistan (20–22 November 2025) for Beautyworld Central Asia. Furthermore, **Ambiente**, **Christmasworld**, and **Creativeworld** will take place from 6–10 February 2026 at the Frankfurt Fair and Exhibition Centre. The press conference concluded with Julia Uherek, Philipp Ferger, and Alex Wu engaging with media representatives during a Q&A session, followed by a group photograph.

Press Conference



Special Showcases: Experiencing Fragrance Beyond the Bottle

The fair featured nine immersive showcases designed to engage visitors with olfactory art, innovation, and history.

- **“The Odyssey of Perfume History”** curated by the world’s only perfume conservatory **Osmothèque** made its debut in China with a rare showcase of classics from ancient Egypt to the 1970s, such as Chanel N°5, Guerlain Mitsouko, Dior Diorescence, and Coty L’Origan.
- **“Need Not Bright Colors to Be the Best – Notes Shanghai Osmanthus in Perfume”**
- **Givaudan** Haute Parfumerie Show
- **CARON’S FREE ODYSSEY**
- **dsm-firmenich** House of MUSK
- **Dunhuang Resonances** by **MANE**
- **NOSE IDEA** – Olfactory Art Experience
- **See the Scents** – Immersive Experiment Project
- **Tmall** Fragrance Healing Expo

The “Nose” Zone: Spotlight on Perfumers

A major highlight was the **“Nose Zone,”** dedicated to perfumers and their creative journeys. Leading fragrance houses and their perfumers included:

- **TechnicoFlor** – Cherry Li, Bérengère Bourgarel, Jérémy Sabater, Pierre Flores
- **CPL Aromas** – Lam Siu Chung
- **Givaudan** – Jasmine
- **FECHII** – Philip Montague

- **DHFF** – Tianle Feng
- **HERYNN** – Tony Liu, Joe Gu
- **MANE** – Julia Ling, Gary Wang, Cathy Lu, Jane Tang, Maxime Exler, Cécile Matton, Ralf Schwieger, Julie Massé, Véronique Nyberg
- **dsm-firmenich** – Steve Guo, Ashley Balavoine, Douglas Morel, Kira Zhu
- **Robertet** – David Huang, Gu Meng, Somnus Zhou, Jinyu Ju, Shanshan Wang
- **IFF** – Gwen Gao

Special Displays:

- **Shanghai Perfume Week**, co-organized with NEZ
- **Fragrance Salon** by Interior Lifestyle China
- **Scents Box** offered hands-on exploration of raw materials and blind-testing experiences, allowing attendees to engage directly with olfactory science.

These initiatives reflected the industry’s shift toward experiential fragrance, blending education, engagement, and interaction.

Concurrent Programs:

Knowledge and Insights: 50+ Industry Forums

Notes Shanghai 2025AW also served as a knowledge hub, hosting over 50 forums and keynote sessions.

- **“Past and Future”** Roundtable featured Luca Turin (Perfume Critic), Julien Rasquinet (CPL Aromas), Victoria Frolova (Bois de Jasmine), Steve Guo (dsm-

firmenich), and Francesco Vidili.

- **“The Osmothèque: Guardian of Perfume History”** by Anne-Cécile Pouant (Director Osmothèque Conservatoire International des Parfums).
- **“Changing the Perfume Desert of Japan – The Challenge of NOSE SHOP”** by Tomonobu Nakamori (Founder and CEO, NOSE SHOP Inc.)
- Insights into the US perfume market: keynote speaker and perfume influencer Sebastian Jara provided an in-depth look at current trends within the US perfume market.

Golden Osmanthus Awards: Recognizing Excellence

The Golden Osmanthus Awards (GOA), China’s highest fragrance honor, were presented alongside the exhibition. The awards celebrated exceptional fragrance creations and brands, reinforcing Notes Shanghai’s role as a platform for industry recognition and innovation.

Notes Shanghai 2025AW successfully demonstrated that fragrance is more than a product—it is an experience, a craft, and a cultural narrative. From immersive showcases and interactive zones to the celebration of perfumers and industry knowledge, the event reflected the vibrancy, innovation, and global outlook of the fragrance industry in China.

For the global fragrance community, Notes Shanghai remains a benchmark platform — a place where the past and future of scent converge.



About Messe Frankfurt

Messe Frankfurt is the world's largest trade fair and event organiser, with its own exhibition grounds and a presence in 180 countries. Employing around 2,500 staff, it offers services from exhibition space rental and construction to marketing and event management. Sustainability, digital innovation, and social responsibility are central to its operations. The company is owned by the City of Frankfurt (60%) and the State of Hesse (40%).

About Notes Shanghai Exhibition Co Ltd

Notes Shanghai is China's premier international fragrance exhibition, held twice a year. As the exclusive authorised exhibition of the Golden Osmanthus Awards (GOA), it showcases premium fragrance brands, fosters international exchange, and promotes innovation in perfumery. Organised by Notes Shanghai Exhibition Co Ltd, it offers a curated, professional, and immersive experience for industry professionals and fragrance enthusiasts alike. ■



CELEBRATING

20

YEARS OF
EXCELLENCE

**DELIVERING ONLY
THE BEST TO YOU**

Committed to Building Brands Since 2005

Explore Our Dhoup Range

Pure Kassa Dhoup

Golden Dhoup

Flora Dhoup

Sandal Base Dhoup

T1 Powder Dhoup

Golden Flora Dhoup

Cow Dung Dhoup

& many more

Trusted by  Industry Leaders



Satya

Pure Fragrances™



+919315690511

info@prayergroup.in

www.prayerdhoupagarbatti.com

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



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

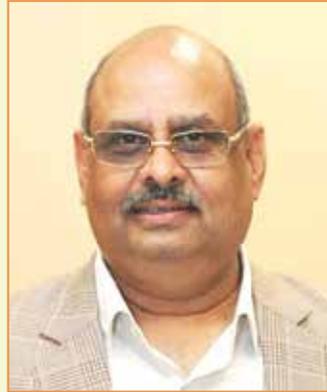


Yogesh Dubey of Rakesh Sandal Industries Elected President of FAFAI

Ashish Jhunjunwala of AFF Aromatics Takes Over as Vice President

The Fragrance & Flavour Association of India (FAFAI) has announced its 38th Managing Committee, marking a new chapter for the association. **Mr. Yogesh Dubey**, Director of Rakesh Sandal Industries, has been elected as the new President of FAFAI. Mr. Dubey expressed his gratitude, stating that he is "honoured to serve and contribute towards advancing the Indian fragrance and flavour industry globally." Under his leadership, FAFAI aims to strengthen innovation, industry collaboration, and international outreach. Alongside Mr. Dubey, **Mr. Ashish Jhunjunwala**, Director of AFF Aromatics Pvt. Ltd., has been appointed as the new Vice President. Known for his strong business acumen and innovative approach, Mr. Jhunjunwala is expected to play a key role in driving FAFAI's vision for growth and industry development.

The Fragrance & Flavour Association of India (FAFAI) has announced its 38th Managing Committee, marking a new chapter for the association. **Mr. Yogesh Dubey**, Director of Rakesh Sandal Industries, has been elected as the new President of FAFAI. Mr. Dubey expressed his gratitude, stating that he is "honoured to serve and contribute towards advancing the Indian fragrance and flavour industry globally." Under his leadership, FAFAI aims to strengthen innovation, industry collaboration, and international outreach. Alongside Mr. Dubey, **Mr. Ashish Jhunjunwala**, Director of AFF Aromatics Pvt. Ltd., has been appointed as the new Vice President. Known for his strong business acumen and innovative approach, Mr. Jhunjunwala is expected to play a key role in driving FAFAI's vision for growth and industry development.



President
Mr. Yogesh Dubey,
Rakesh Sandal Industries



Vice President
Mr. Ashish Jhunjunwala,
AFF Aromatics Pvt. Ltd.



Hon. Secretary:
Mr. Sachin Penkar
S & S Distributors

Hon. Jt. Secretary
Mr. Ashish Gupta
Kanta Chemicals Co.

Hon. Treasurer
Mr. Hitesh Mehta
Leo Chem Plast Pvt. Ltd.

REGIONAL SECRETARIES



North: Mr. Piyush Gupta
Kanha Natural Oils

South: Mr. Shailendra S.
Flowersynth

West: Mr. Atul Dattani
Vraj Aroma House



East: Mr. Mrinal Naik
Imperial Fragrances &
Flavours Pvt. Ltd.

Central:
Mr. Jaimin Thakore
M. A. Aromas

MEMBERS



Mr. Kedar Vaze
S.H. Kelkar & Co. Ltd.



Mr. Shabd K. Mehta
U.K. Aromatics Pvt. Ltd.



Mr. Sanjay Harlalka
Nishant Aromas Pvt. Ltd.



Mr. Kamlesh Hiralal Shah
BBK Specialities



Mr. Girish Vaze
Aquila Organics Pvt. Ltd.



Mr. Vaibhav Kumar Agrawal
Norex Flavours Pvt. Ltd.



Mr. Sharad Gupta
Gangotri Essential Oils Pvt. Ltd.



Mr. Rahuul Mehrotra
Lalji Aromatics Pvt. Ltd.



Dr. Ashok Mahajan
Northern Aromatics Pvt. Ltd.



Mr. Arpan Shah
Arpan Aromatics



Mr. Shishir Agrawal
Himalaya Terpenes Pvt. Ltd.

शुशुबु हरु वरिवारु 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



Let The Aroma Fill Your Soul

₹175.00 | 10 STICKS | 12 Doz



₹125.00 | 10 STICKS | 12 Doz

LEADING WET DHOOP MANUFACTURE IN INDIA
SPECIAL FLORA DHOOP AVAILABLE

Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

© Jalandhar, Punjab India - 144001. ☎ Customer Care : +91 98032 12828

✉ himalayadhoopaggarbatti@gmail.com 🌐 www.himalayadhoop.com

☎ +91 94171 00094 / +91 94173 14040

॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



Manohar Sugandhi

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



Powder



Manohar Special Keshar Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja Powder



Manohar Special Kasturi Gandha



Ready Paste



Manohar Chandan (Kesar tika)



Manohar Chandan (Red tika)



Manohar Chandan (Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika (Roli)



Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

Manufactures of:

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

R.K.T. Launches the New “Festival Dhoop Collection” – A Perfect Blend of Fragrance and Serenity for the Festive Season

This festive season, bring home a new gift of fragrance with the R.K.T. Festival Dhoop Collection – a perfect Dhoop/Bamboo-less Combo. As the season of celebrations arrives, everyone wishes to fill their homes with joy, brightness, and divine fragrance. To make these moments even more special, R.K.T. has introduced the Festival Dhoop Collection, designed to spread positivity and fragrance in every corner of your home. Packed in an attractive and reusable jar, this Dhoop comes as a Family Pack—created to fill every prayer and every moment with refreshing aroma. Each stick is 6 inches long and thick, designed to burn for a long time and fill the surroundings with peace and positivity. This new pack is specially made keeping large families in mind, so everyone can come together for prayers, meditation, and festive rituals. The R.K.T. Festival Series is available in four distinct and delightful fragrances:

- Festival: For the joy and charm of every celebration



- Natraj: For moments of devotion and meditation
- Kohinoor: To fill your home with a royal and divine aroma
- Tapasya: For moments of peace and spiritual reflection

With its elegant jar pack, family-size quantity, and four captivating fragrances, the R.K.T. Festival Dhoop Collection brings a new wave of fragrance, calmness, and festive spirit to every home this season. ■

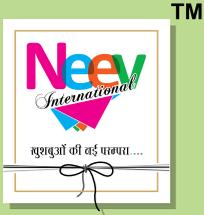
Shah Fragrance Introduces New Trendy Zipper Range



Ahmedabad-based Shah Fragrance has long been synonymous with quality and innovation in the incense industry. With a strong presence across major Indian markets, the brand continues to delight customers with new and exciting products every festive season.

This year, Shah Fragrance has unveiled three new fragrances—Boond, Musk Melon, and Fabulous—as part of its premium zipper segment, which is gaining high demand in the market. These

contemporary and appealing fragrances have been receiving an excellent response, reaffirming the brand’s reputation for delivering high-quality and premium incense products. ■



NEEV INTERNATIONAL

KAPOOR DANI RANGE



24 CARAT GOLD
KAPOOR DANI & NIGHT LAMP
AROMA BURNER
2 in 1

कपूर दानी
2 Years Guarantee



Neev™ Safe & Long Burning
KAPOOR DANI



कपूर/भीमसेनी बरास



SHUDH KAPOOR JAR



BHIMSENI KAPOOR

CAMPBOR FLY CONE

आपके सफ़र का खुशबूदार हमसफ़र...

Rose Gardan



Sandal King



Lime Fresh



Lavender



Jasmine



Camphor



नीव
कपूर

फ़्लाई
कोन

क्योंकि खुशबू है, वहाँ नीव है!!

NEEV INTERNATIONAL

'Samarth Heena' Premium Incense Sticks by Manohar Sugandhi & Co.

3)Pune-based Manohar Sugandhi & Co. is a legacy brand with decades of experience in the incense industry. Best known for its Ashtgandha range—offered in various colors, the brand is among the top names in India for traditional aromatic products. In Maharashtra, it enjoys the position of being a No.1 selling Ashtgandha brand, thanks to its unmatched quality.

Extending its excellence to the incense segment, the company offers Samarth Heena Premium Incense Sticks, crafted with the same commitment to purity and tradition that defines its brand. The sticks feature the classic Heena fragrance, blending timeless aroma with modern quality standards. Loved by customers across markets, Samarth Heena has become one of Manohar Sugandhi's best-selling incense products. It is available in 100g boxes priced at ₹120 MRP, presented in attractive, elegant box packaging that reflects the brand's legacy of trust and quality. ■



Charu Perfumery House Launches Premium Bambooleless Sticks in Stunning Jar Packaging This Diwali



Charu Perfumery House, a trusted name in quality and innovation since the 1970s, continues to redefine the incense industry with its thoughtfully crafted products. Staying ahead of the evolving market trends, Charu has embraced the rising demand for bambooleless incense sticks, delivering an exquisite range designed for the modern consumer.

This Diwali, Charu introduces its latest offering — Bambooleless Sticks in elegant jar packaging. Available in nine captivating fragrances — Sugandh Vatika, Sugandh Sutra, Prarthana, Dev Bhumi, Bhakti Sugandh, Ananda, Pavitra, Aaradhya, and Divya Sugandh — the collection caters to diverse tastes, making it perfect for every occasion and every customer.

Designed to elevate your spiritual moments, these incense sticks enhance prayers, uplift moods, and create a serene, tranquil atmosphere. Each 100-gram jar is thoughtfully packaged for reuse, combining sustainability with style. For wholesalers and retailers, the packaging is highly convenient: 12 packets per dozen and 18 dozen per carton.

With this launch, Charu Perfumery House not only meets the growing preference for bambooleless products but also reinforces its legacy of quality, fragrance innovation, and customer delight. ■



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

New Elegant Premium Box Collection by Siddhi Fragrance

Ahmedabad-based Siddhi Fragrance, a renowned name in the incense industry, enjoys a strong market presence across India and abroad. The brand is celebrated for offering premium quality incense at affordable prices, and its signature red agarbatti has become a unique identity that sets it apart from other brands.

Continuing its tradition of innovation, especially during the festive season, Siddhi has launched four new premium fragrances in an elegant box packaging that beautifully reflects the product's superior quality. The new range features Sandal Musk, Oudh Amber, Siddhi Darshan, and Mahalaxmi, each exuding a rich aromatic experience. Priced at ₹125 MRP for a 100g box, this launch underlines Siddhi's commitment to combining quality with creativity. The brand strongly believes that packaging plays a crucial role in the incense industry—and Siddhi continues to demonstrate a deep understanding of it. ■



Ambica Agarbatties Expands into Anti-Mosquito Segment with Arogya Range



With over 75 years of legacy, Ambica Agarbatties from Andhra Pradesh remains one of India's most trusted incense brands. Its iconic Ambica Durbar Bathi—crafted using a blend of 63 natural herbs—is regarded as India's only herbal durbar bathi, loved for its authentic aroma and purity.

In a remarkable move towards diversification, Ambica has entered the anti-mosquito segment under the Ambica Arogya brand. The range includes Ambica Supreme Herbal Mosquito Sticks and Ambica Supreme Herbal Mosquito

Liquid Vaporizer, made using herbs like Jatamansi, Musta, Usira, Karpura, and Kattrina (Lemongrass). These products are approved by the Government's AYUSH Department and tested at IIBAT Laboratories for effectiveness against Aedes (Dengue) and Anopheles (Malaria) mosquitoes. The range promises instant repellency, natural herbal aroma for sound sleep, no hazardous chemicals, and positive energy, staying true to Ayurvedic principles and formulations. ■

'Mothi Loban' Sambrani Sticks by Diya Aromas & Fragrance

Hyderabad-based Diya Aromas & Fragrance is known for its premium-quality incense and aromatic products that have a strong presence in southern India. The company's diverse portfolio includes incense sticks, dhoop, sambrani cups, guggal, loban, and bakhoo—each crafted using the finest quality ingredients. The brand has recently launched its Mothi Loban Sambrani Sticks in an attractive premium zipper pack. These natural brown-colored loban sticks offer an authentic aroma designed to create a pure, calming experience, making them perfect for meditation, prayer, and peaceful surroundings. The product has already gained significant popularity in southern markets for its quality and soothing fragrance. ■



EXTRA PREMIUM
Hand Rolled
INCENSE STICKS



OUR OTHER PRODUCTS

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

.... MORE THAN 300+ PRODUCTS



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

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

Find us on :



Neev International Records Strong Festive Sales with Its Bamboo-less Dhoop Collections

Ahmedabad-based Neev International, a leading name in the incense industry, has witnessed exceptional sales growth this festive season, driven by its innovative bamboo-less incense products. Renowned for its premium camphor products and camphor burners, the company has successfully expanded its reputation into the incense segment through creativity, consistency, and product innovation.

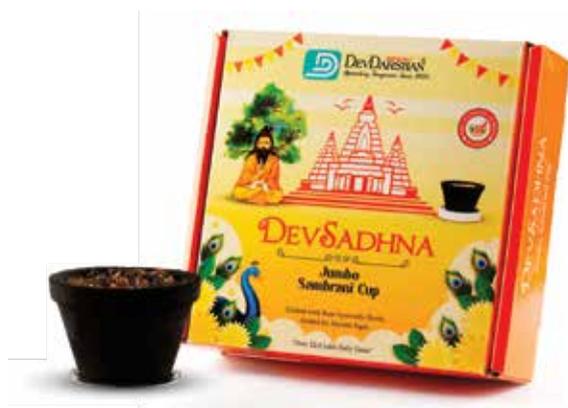
During the recent Diwali and Navratri season, Neev's bamboo-less range emerged as a clear market favorite, with the Rajwadi Collection and Bahubali Collection becoming top sellers across multiple regions. The Neev Rajwadi Collection, known for its royal fragrances and elegant presentation, features four variants — Rose Shringhar, Kapoor Bliss, Shubh Sanidhya, and Mangala Aarti. These 9-inch long dhoop sticks are offered in 90-gram packs, priced at ₹80 MRP, providing a perfect blend of tradition and luxury.

Meanwhile, the Bahubali Collection, designed for those who prefer strong, long-lasting aromas, includes three variants — Veer, Virat, and Bhima. These are thick



3.5-inch dhoop sticks, available in 100-gram jar packing at ₹80 MRP. With a growing demand for bamboo-less incense products, Neev International continues to stand out for its commitment to quality, innovation, and understanding of evolving consumer preferences — reaffirming its position as one of the most dynamic players in the incense and fragrance industry. ■

Experience everlasting aroma with DevDarshan Jumbo Hawan Cups



DevDarshan, India's No. 1 brand in Dhoop and Agarbatti manufacturing since 1954, continues to enrich spiritual and aromatic experiences with its latest offering — Dev Sadhna Jumbo Sambrani Hawan Cups. Each pack contains 4 premium Sambrani cups, priced at an MRP of ₹150, designed to fill every space with divine fragrance and purity. Known for its long-lasting aroma and exceptional quality, each cup offers an impressive burning time of up to 60 minutes, making it a perfect choice for homes, temples, and workplaces that value authenticity and serenity.

These cups are carefully made using high-quality natural ingredients that release a rich, earthy fragrance associated with traditional hawan rituals, helping create a peaceful and positive environment. Each Dev Sadhna Jumbo Sambrani Cup is designed to evoke the essence of ancient Indian spiritual practices. The fragrance of sambrani resin has long been revered for its ability to cleanse the atmosphere, calm the mind, and invite divine energy. DevDarshan combines this age-old tradition with modern craftsmanship to deliver a product that upholds both purity and convenience. The jumbo size of these cups ensures a longer and more consistent burn, allowing the aroma to linger beautifully and create a tranquil ambiance throughout the space.

Dev Sadhna Jumbo Sambrani Hawan Cups make an ideal addition to every home and place of worship. The natural, powerful aroma creates a divine experience that complements prayers, meditation, and rituals. With its superior quality and long burning time, the product delivers unmatched value and a truly sacred experience for consumers who cherish purity and tradition. For more information about DevDarshan products, visit www.devdarshandhoop.com. ■

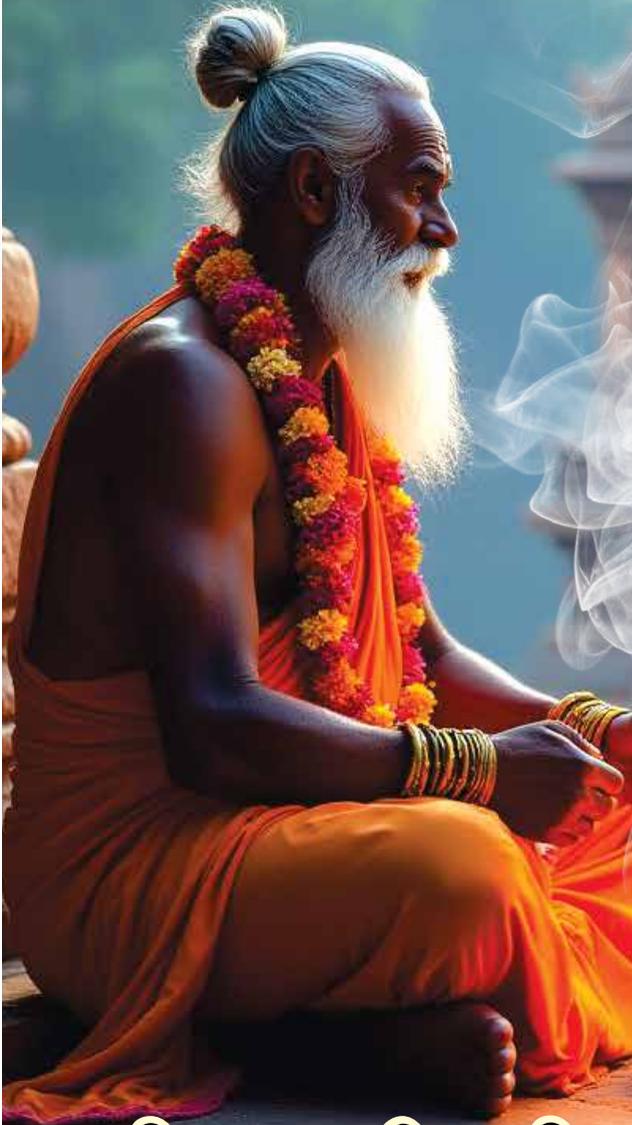


INDIA's No.1
DEV DARSHAN[®]
Spreading Fragrance Since 1954...



Vedic

HAWAN SAMAGRI



पवित्र जड़ी बूटियों युक्त



World's No.1
choice since 1954

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



Exported
Worldwide



SHOP
ONLINE

www.devdarshandhoop.com



Safari Big has one sided sales in Parbhani

Jeevan Madhav Rao Pattewar

Jeevan Madhav Rao Pattewar, head of Pattewar Trading Company, which handles the distribution, wholesale, and retail of Safari Big in Parbhani, shared with Sugandh India in an interview that Safari Big has brought them reputation and prosperity in Parbhani. Having managed Safari Big's distribution network in Parbhani district since 1992, Jeevan Madhav Rao said that the company has made significant progress. "They are very good people, and the people associated with them have also grown," he added. "Working with good people benefits everyone. Through the company, we have also had the opportunity to grow."

He mentioned that they have family relations with the management of Safari Big. This is why, apart from Parbhani, they only handle Safari Big in two talukas of Hingoli. At their retail counters, they also keep some products from other companies, such as Nandini from Nasik and Zed Black, based on demand.

In response to a question from Sugandh India, Mr Pattewar said that he has been in trading for around 33 years. Initially, he worked as an agent for Pidilite Fevicol, but after starting incense trading, he closed that. In 1992, he began incense trading exclusively with Safari Big. He said, "Our full focus is now only on running all the products of Safari Big."

Regarding supply, he mentioned that they supply to over 1,000 counters, including provision stores, general stores, medical stores, and paan shops. In the beginning, door-to-door visits were required, but now that a network has been established, things have become easier. Additionally, the company provides all kinds of support. If any problem arises in business or products, the company resolves it immediately. They trade all ranges of Safari Big products, from premium to economy.

When asked about the best-selling products in Parbhani, he said that no other brand sells more than Safari Big here. Besides Safari Big, Cycle also sells. The reason for their strong sales is their marketing team, as two members of their sales team visit the market weekly, keeping sales consistent. A representative from Safari Big visits monthly, and Zed Black also sends someone. Additionally, in the premium segment, Balaji products sell. Among all packs, the ₹10 incense pack has the highest sales volume, followed by the ₹50 zipper pack.

Regarding market trends in Parbhani, he said that 99% of sales are incense sticks, with dhoop (incense cones) making up only 1-2%. The economy segment dominates the market.

In response to another question, Mr Pattewar said that Zed Black's "Manthan" sells most in wet dhoop. Sambhrani cups are starting to gain popularity but sell more during festivals. Even in cups, mostly economy-range products



are sold. In sandalwood tikas, Hari Darshan, Manohar, and Zed Black are popular. Manohar has fragrance varieties, and Kesar Chandan sells well. Since saints and spiritual gatherings have been held here, the craze for applying sandalwood has increased, with wet sandalwood being the best-seller.

He also mentioned that an average customer here spends ₹100 to ₹500 per month. Premium customers make up only 5% of buyers. Most customers are middle-class, which is why 400-500 gram packs priced at ₹100 are preferred. Awareness about brands has increased, and this is why 5 out of 10 customers request products by brand name. ■



100g | 3.5" D

300g | 8" L

100g | 4" D

300g | 8" W

100g | 3" W

250g | 9" M

100g | 6" W

100g | 3" W

100g | 6" W

100g | 6" W

250g | 9" M

300g | 8" W

100g | 6" B

100g | 2" L

300g | 8" W

100g | 8" L

30+ Jar Products



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

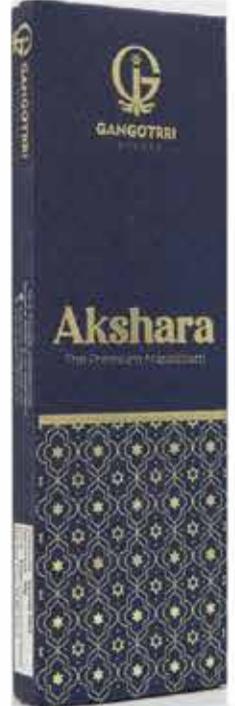
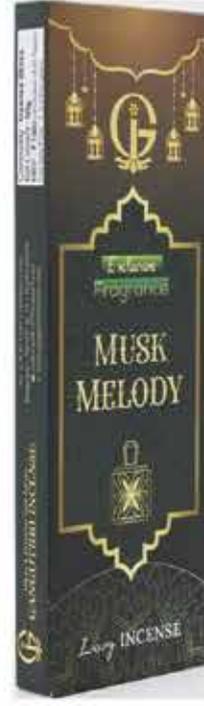
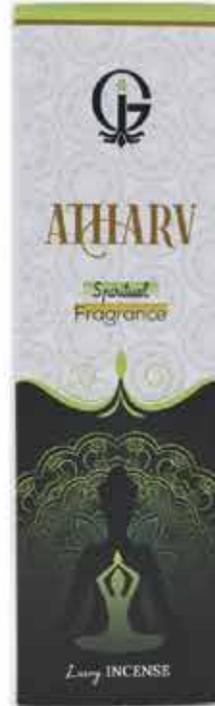


GANGOTRI INCENSE

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

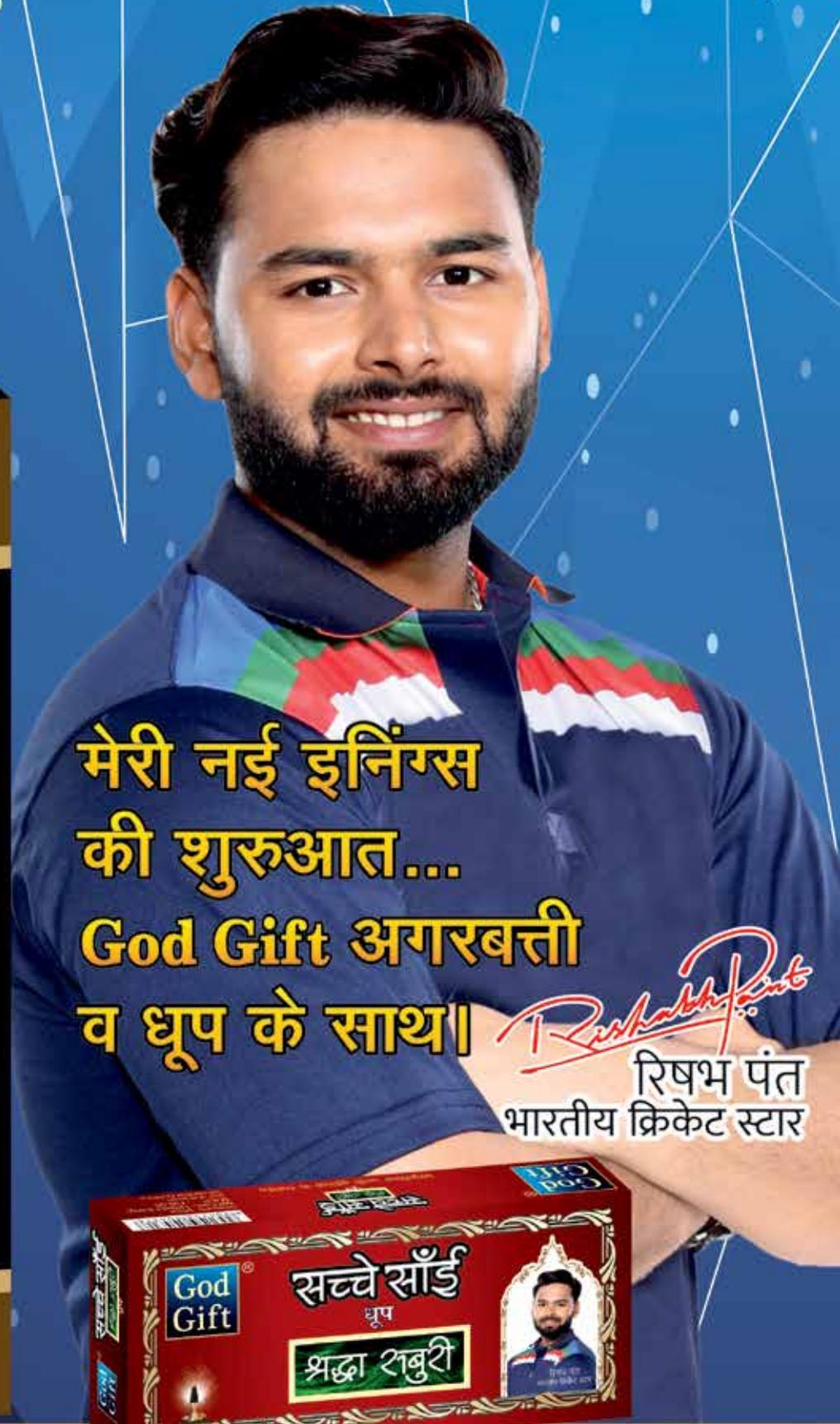
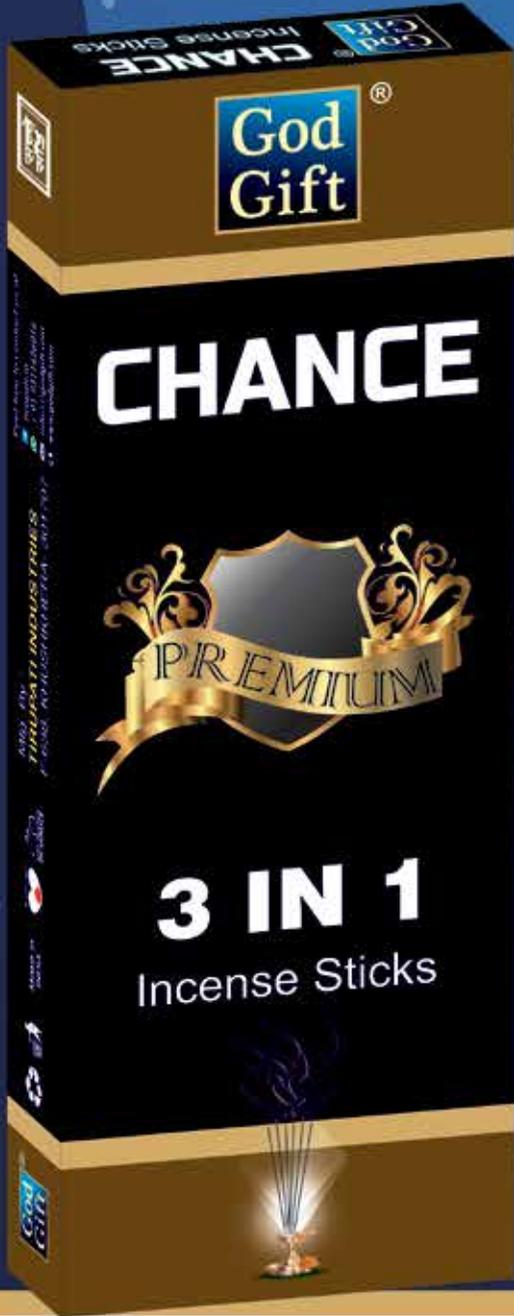
Mob: 8050908070

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

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

Manufacturers Should Focus on a 'Quality War' Instead of a 'Price War': Trade Advice from Yogesh Suchak, S.K. Agencies



Mumbai based S.K. Agencies is a super stockist for several branded companies dealing in agarbatti, dhoop, attar, and camphor, with a supply network covering 21 districts of western Maharashtra through over 200 distributors. The agency's office is located in Bhiwandi, Mumbai. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Yogesh Suchak (popularly known as Raju Bhai), head of S.K. Agencies, said that quality remains a major concern in the incense industry, and in the future, only quality products will survive. He explained that the industry is currently going through a price war, but this is only a temporary phase. Brands like Cycle and Forest have sustained themselves in the market for decades precisely because they deliver consistent quality. He emphasized, "The future of the industry is bright and will remain so, but manufacturers must now shift their focus from a price war to a quality war."



According to him, today's consumers seek the best possible quality, but some manufacturers are still focusing on low quality, low-rate products—an approach that won't sustain in the long run.

Mr. Yogesh shared that his father started the incense business in 1980 under the name Shree Krishna Perfumers. Their first retail counter was opened in Kalyan, which is still operational today. Initially, they were manufacturing incense on a small scale, but Yogesh later decided to focus exclusively on trading instead of manufacturing. In 2019, he started S.K. Agencies as a super stockist, with Forest Fragrances as the first brand. Besides trading, they also run a retail business. Today, S.K. Agencies is also the super stockist for BIC, Dhoop Chhaon, 3 Pine Camphor, and Pandya Products (Chennai).

He further explained that S.K. Agency supplies to 21 districts of western Maharashtra including Thane, Raigad, Palghar, Ratnagiri, Sindhudurg, Nashik, Pune, Ahmednagar, Jalgaon, Dhule, Nandurbar, Aurangabad, Jalna, Latur, Osmanabad, Beed, Parbhani, Solapur, Kolhapur, Satara, and Sangli.

Speaking about Maharashtra's incense market, Yogesh said it is strong but product preferences vary by region and district. Each zone—Marathwada, Western Maharashtra, Konkan, and Vidarbha—has distinct choices in brand, packaging, and fragrance.

- In the Konkan zone, bundle or muthha packs and ₹10 pouches sell well.
- In Pune, Satara, Sangli, and Kolhapur, ₹50 zipper packs are popular.
- Nashik has a mixed market, while Aurangabad and Jalna also show mixed demand for zipper and other packaging.
- In Thane, Mumbai, and Palghar, economy, family, and premium products all perform well.
- Pune city mainly demands premium products.

He added that south Indian products dominate the Maharashtra market, especially those from Bengaluru, followed by Ahmedabad, Pune, Nagpur, and Mumbai brands.

According to him, incense sales usually peak during festive seasons, but in cities like Mumbai, Thane, Pune, Nashik, and Jalgaon, sales remain steady throughout the year. Premium products sell consistently in metropolitan areas.

Discussing the Mumbai market, he said that Cycle, Shalimar, Parimal Mandir, Forest, BIC, Balaji, Flourish, Nikhil, and Orkay are strong brands. He noted a growing trend toward dry dhoop and bambooleless incense, though currently, dhoop (in all forms—dry stick, wet cup, cone) only holds about 10–20% of the market, while 80–85% is still dominated by agarbatti. Dhoop products have grown over the past 5–6 years but still trail behind incense sticks. Among bamboo-less products, Sambrani cups and dhoop sticks sell the most, and in wet dhoop, only premium products are preferred. Popular brands include Forest and Cycle for dhoop sticks, and Manthan, Hari Darshan, and Dev Darshan for wet dhoop.

He mentioned that there is limited innovation possible in cup dhoop, but many new experiments are happening in dhoop sticks—one reason why the segment is growing. In cup dhoop, brands like Cycle, Forest, Zed Black, and Delta lead the market.

Talking about camphor, Yogesh said its demand remains high for about six months of the year—from June to November–December—during which about 75% of annual sales occur, with the remaining 25% spread across the other six months. 3 Pine Camphor is currently the top-selling product, followed by local ones. There is much scope for mixing and innovation in camphor. Branded products like Mangalam, OK, Rajkamal, and 555 have set benchmarks for quality and fragrance, launching multiple camphor-based products and establishing camphor as a branded category.

In Chandan Tika (sandal paste), Manohar Sugandhi and Hari Darshan are the best-selling brands. Manohar offers a wide range of colors, while Shrifal also has a strong market presence with variants in yellow, red, saffron, wet, and dry forms.

In roll-on attar and perfume oils, Arochem, Al Nuaaim, and Nemat are the top-selling brands in Thane and Mumbai. First Choice has also launched several new ranges. The highest-selling segment is 2 ml bottles priced at ₹30–35, dominated by brands like Arochem and SFP. Next comes Nemat, which retails at ₹70–80 MRP, followed by premium products like Balaji in the ₹100–120 range.

He also shared that customers at their retail store spend an average of ₹300–500 per month on pooja and spiritual products, which rises to ₹800–2,000 during festive seasons. “Demand for quality is growing rapidly,” he said, “and now about 50% of customers buy products purely based on brand name.”

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. ■

IN MUMBAI, ROLL PACKS LEAD THE WAY

Kirti Thakkar, Jalaram Trading Co.



Once upon a time in several states, roll pack (muththa) incense sticks were the most popular form of packaging. Later, boxes, zipper packs, and pouches took their place. However, in Mumbai and certain parts of Maharashtra, the muththa (roll) packing continues to dominate even today. Not only that—premium-quality incense sticks are also preferred in roll packs in Mumbai and Konkan regions. Jalaram Trading Company has been engaged in the incense trading business for the past 45 years. The firm has a retail shop and warehouse in Mulund.

Speaking to Sugandh India, Mr. Kirti Thakkar, head of Jalaram Trading Company, shared that the business was started 45 years ago by his elder brother with a small retail shop. Gradually, they began trading for brands such as HEM, Jalaram (Nagpur), Hari Darshan, and several others. Currently, they are the super stockist for Darshan International and handle retailing and distribution for the major companies including Jahagirdar, Gayatri, HEM, Zed Black, Shah, Nirali, Kamdhenu, Delta, and nearly 80% of Bengaluru-based companies including Oriental, Anubhav Incense, and BIC. They also own a few in-house brands. In the attars (perfume oils) segment, they sell products from Arochem, Oriental, and Kelkar.

Mr. Thakkar told Sugandh India that their warehouse in Mulund supplies incense across Mumbai. As a super stockist, their

supply network covers Mumbai, Mulund, Vikhroli, Kalyan, Dombivli, and Masjid Bunder, reaching over 800 retail counters.

In his view, the incense market is performing very well. The 250g roll pack (muththa) in premium quality is the top-selling format. At their retail shop, Oriental and Jayant are the best-selling brands. According to him, Mumbai's top 10 incense brands include Zed Black, HEM, Darshan, Flourish, Forest, Cycle, Moksh, BIC, Shalimar, Parimal Mandir, and Shah. Apart from these, several Nagpur- and Mumbai-based companies also perform well in the market. He added that premium-quality brands from Bengaluru, Indore, and Ahmedabad also enjoy strong demand in Mumbai. The most popular regular roll pack is the 250g pack priced between ₹80 to ₹100, while premium masala incense sells mainly in 50g, 100g, and 150g roll packs.

According to Mr. Thakkar, zipper packs are not very popular in Mumbai; the roll (muththa) pack dominates. In the dhoop segment, demand for bamboo-less products like dry sticks, cones, and sambrani cups is growing rapidly, while wet dhoop has limited demand. About 75% of the market is for incense sticks and 25% for dhoop products.

Among dry dhoop brands, Balaji, Shah, Nikhil, Anubhav, and Dhoop Chhaav are popular. These are sold in 50–100g packs, priced between ₹50–60 to ₹100–125. Jar packaging is less common. In sambrani cups, both branded and local producers perform well. Among branded ones, Naivedya, Delta, and Kamdhenu are

leading. The dry dhoop and sambrani market is roughly 50–50, whereas wet dhoop sells only to street vendors or small food stall owners. Popular brands include Zed Black's Manthan, Hari Darshan, and Dev Darshan, while TPRG also holds a decent market share. He added that premium dhoop products from Bengaluru companies are especially in demand.

Mr. Thakkar also shared with Sugandh India that in chandan tika (sandalwood paste), brands such as Hari Darshan, Manohar, and Pandit Ji sell the most at their store, with Manohar's powder being particularly popular. Customers generally prefer light yellow-colored tika.

In attars and roll-ons, Ehsan, Kelkar, Arochem, Oriental, and Al Nuaim are in demand. He noted that the attars and roll-on market is growing rapidly, with a particular rise in demand for Oud and Arabic fragrance notes. On average, a premium customer spends ₹500–₹1000 per month, which increases during festive seasons, while regular customers spend around ₹200.

He said that 6 out of 10 customers purchase incense products based on brand names. Demand for pooja oil is also rising in Mumbai, with branded products from

Guinea, Deepam, Cycle, and South Indian companies performing well. Local pooja oils sell for around ₹80–90 per bottle.

In camphor, both bhimseni and tablet types sell well. Among brands, Mangalam, 3 Pine, 333, Om, and 888 are the top sellers. ■



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

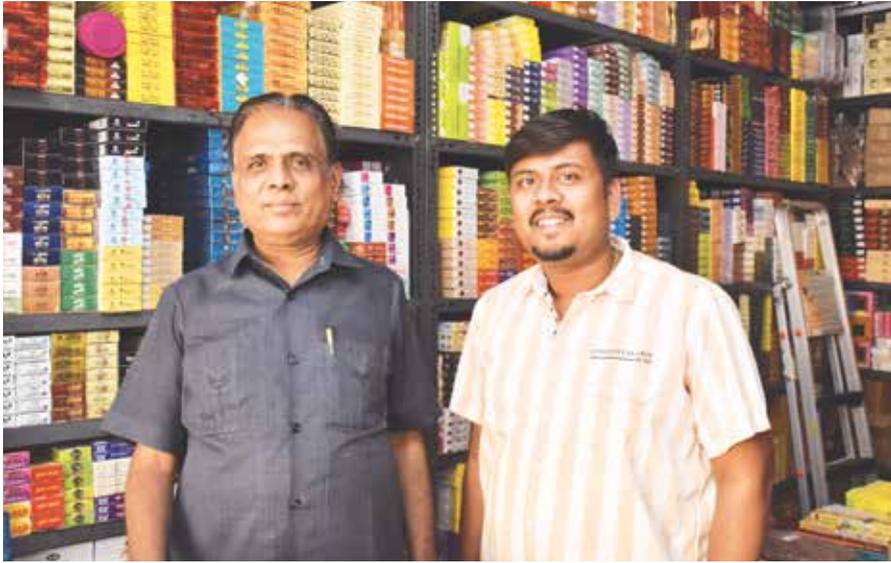
H.O.: 793, Budhwar Peth, Moti Chowk, Pune - 411 002,
 Maharashtra. (INDIA)

Customer Care No.:

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

WE ALSO DO JOB WORK

Bhagyashree Sugandhalaya's Strong Presence in the Jalna Market



From manufacturing incense products to now focusing entirely on trading, Bhagyashree Sugandhalaya has been active in the incense and dhoop business since 1996. In a conversation with Sugandh India, Mr. Shubham Bathia, head of Bhagyashree Sugandhalaya, shared that the business was started by his grandfather and later expanded by his father, Mr. Hemant Gajraj Bathia. He added, “We started trading business in 2001. Our first agency was Hari Darshan, followed by HEM, Balaji, and Amrutha.”

At present, Bhagyashree Sugandhalaya holds distribution rights for over 20 brands, including Hari Darshan, Balaji, Big Bell, Manohar, Delta, Amrutha, First Choice, Mumbai's Singapuraship, Nishan, Flourish Fragrances, Rajkamal, Oswal, Misbah, Goodluck Chintan, Bansi, Vadodara's Shreeji, Satya, and RJ from Mumbai.

In response to a question, Mr. Bathia explained that the firm supplies products across urban and rural areas within a 200 km radius of Jalna district. “We also fulfil orders from neighbouring districts,” he added.

Speaking about the local market,

Mr. Bathia said, “Jalna is an excellent market for the incense industry. Premium and zipper-pack products sell the most here. The highest sales come from ₹50 zipper packs, while ₹10 and ₹20 products have limited sales. Recently, jumbo packs have also started gaining demand.”

He mentioned that Balaji's Chandan and Red incense are the top-selling products, followed by Amrutha's 3-in-1, Big Bell, BIC, Nishan, Sona Chandi, Zed Black, Cycle, and Flourish. Around 60% of the market consists of economy products, 20% premium, and the remaining 20% includes products in the ₹10–₹25 range and smaller zipper packs. In the economy category, ₹50

zipper packs generate the highest volume.

According to him, incense sticks account for about 70% of the market, while dhoop makes up the remaining 30%. Within dhoop, wet and dry varieties share the market equally (50–50). In wet dhoop, Big Bell's Golden and Bansi perform well. In the premium segment, Balaji and A Ravi Raag lead, followed by Hari Darshan, Zed Black, Forest Fragrance, and Shreeji. The ₹20 and ₹60 packs are the most in demand. For dry sticks, Big Bell, Real, and Balaji are popular.

Talking about sambrani cups, Mr. Bathia shared that Hari Darshan, First Choice, Shimoga Nadar, Chintan, Delta, and Cycle's Naivedya are the key players, with Naivedya holding about 15% market share. Besides these, BIC and Panchvati also sell well. He noted that BIC's bamboo-less and zipper packs are performing strongly.

In camphor, loose (unbranded) products dominate due to quality, with 100-gram pouches selling for ₹100. Among branded options, Mangalam, Hari Darshan, Tejas' Shyam (Mumbai), 555, and 333 are in demand.

For chandan tika and ashtagandha, Manohar and Hari Darshan lead the market, with both wet and dry sandal varieties selling well. The yellow color is most preferred, followed by red.

In roll-ons and attars, Manohar, Big Bell, and Balaji are the leading brands, with Orkay and Balaji positioned in the premium range.

Concluding, Mr. Bathia said, “People here prefer quality products with strong fragrances. On average, a customer spends about ₹500 per month, and 4 to 5 out of every 10 buyers choose products based on brand name alone.” ■



Kanha[®]

HAPPINESS ALL AROUND

Signature Fragrance of the Decade



Scan for Video



PREMIUM

DRY DHOOP | INCENSE STICKS | WET DHOOP

Scan for Brochure



ORANGECULT

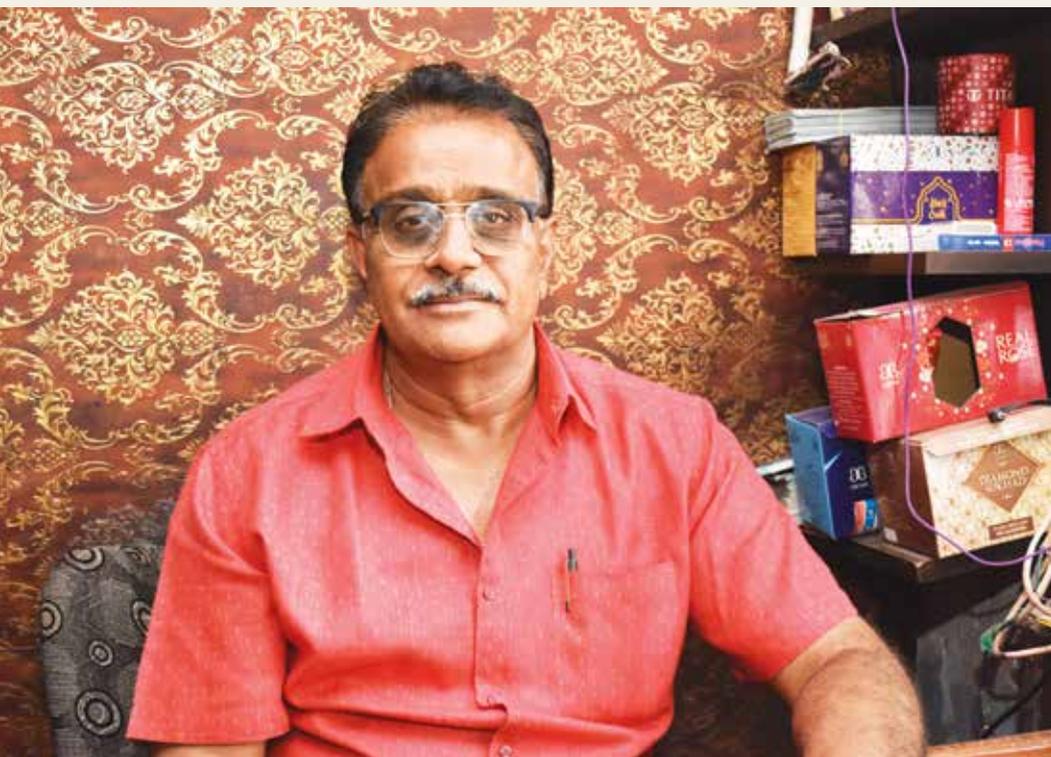
✉ b2butsav@gmail.com



1800 212 5868

🌐 www.utsavfragrances.com

Jalna Market Known for “Under-Cutting”: Vijay Madanlal Nahar



Due to its proximity to major commercial districts like Aurangabad and Nashik, Maharashtra’s Jalna market poses a big challenge of under-cutting (cross-selling) for wholesalers and distributors of all consumer goods — and this issue extends to the incense trade as well. In marketing, most companies assign wholesalers and distributors a specific district or territory to build their supply network. However, in many cases, products from neighbouring districts are also sold in other cities, which causes losses to the local distributor.

Highlighting this, Vijay Madanlal Nahar, head of Nahar Brothers, told Sugandh India that this is also the “special characteristic” of the Jalna market. Nahar Brothers, established in 1978, has been an agency for incense companies for decades and handles brands such as Parimal, Ullas, Janak, Alaukik, Satya, Siddhi Fragrance, Jordan, GT, Geeta of Jaipur, and Sachche Sai. They also procure products from Kalpana Kasturi, Omega (Bengaluru), and both Oswal groups through order-based supply.

He mentioned that the Jalna incense market is excellent, but under-cutting happens frequently — something that has become a hallmark of this market.

Mr Nahar shared that his family business earlier dealt in dry fruits and groceries, but later they started taking incense brand agencies. At that time, there were very few companies in the trade, and they initially got agencies for Shankar Agarbatti and Charu Perfumery. Today, they are wholesalers for these brands and supply to more than 100 retail counters, covering both city and rural areas.

He explained that medium-range zipper products sell the most in this market. Earlier, packs used to be 150–200 grams, but now they have reduced to 100–120 grams, as companies haven’t raised prices but have reduced quantities. He added that family packs of 300 grams and above are also gaining popularity.

In response to a question about top-selling brands in Jalna, he said that Cycle, Zed Black, Bharatvasi, Ullas, and Safari Big are the leading ones. The market share is about 60–70% for agarbatti and 30–40% for dhoop products. Both wet and dry dhoop are in demand.

Among wet dhoop products, Sachche Sai, Siddhi, Zed Black’s Manthan, Shivani’s DJ, and Geeta’s ₹15–20 products sell well. Most companies are offering schemes — such as 4–5 free packets per dozen. In dry dhoop, Omega, Pareen’s Disha, and Karnataka Fragrance’s Blue Musk are popular. Jar packaging for dhoop and cones is increasing, with wholesale prices ranging between ₹35–₹40. For sambhrani cups, GT, Ullas, Neev, and Cycle’s Naivedya are well-selling brands.

Talking about the camphor market, he said OK brand sells the most, followed by Shreejay. In Chandan tika (sandal paste), Krishna Murari and Hari Darshan lead in wet form, while Manohar dominates in dry form. He added that as satsang gatherings have grown in popularity, so has the demand for sandal tika. Among colours, yellow and red are most in demand.

Regarding roll-on perfume products, he mentioned that Arochem sells very well, and he also has agency for Riya, Samson, Saint Louis, and around 7–8 other brands.

Mr Nahar concluded by saying that people in Jalna are brand-conscious — about 7 out of 10 customers buy by brand name. On average, a regular customer spends at least ₹100 per purchase, while premium customers spend ₹1,000 or more. ■



Six Decades of Pure Pine Chemistry



As a pioneer in the field, we have been supporting the fragrance and flavours industry since the early 1960's. Generations have counted on us. With our state-of-the-art-manufacturing facilities, extensive warehouse network and international sourcing, we provide a wide range of high quality Pine Chemicals, including products customized to your requirements.

AURACAM
GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor 6 Tablets



Camphor Powder	Isoborneol Powder
Bhimseni Camphor	Dipentene
Pine Oil	Terpineol
Gum Rosin	Paraffin Wax

svdpinechem.com

The Jalna district of Maharashtra was formed in 1981, separated from Aurangabad. Despite being close to large markets like Aurangabad and Nashik, Jalna is emerging as a developing market for the agarbatti (incense sticks) and dhoop (incense) business. There is significant consumption of agarbatti, dhoop, dry sticks, camphor, and sandalwood powder (chandan tika) here. Products ranging from premium to economy segments sell well, and pan-India branded products are quite popular.

Market Structure

- Agarbatti accounts for 70% of the market here. In dhoop products, the market for wet dhoop, dry sticks, cones, and sambrani cups is 30%.
- In bamboo-less products, the market for dry sticks, wet dhoop, and cups is gradually increasing.
- The market for wet dhoop, dry sticks, and other bamboo-less products is roughly 50-50.
- Zipper packs sold at ₹50 (MRP ₹60-70) are the best-selling, typically in 100-200g packs, though ₹10 packs are sold by a few limited companies.
- Jumbo packs are gaining popularity: 400-500g packs sold at ₹100.

Consumer Segmentation

- The largest segment is the medium range at 60% of the market, 20% is premium, and 20% is low-priced zipper packs (₹10-25).
- Medium-range consumers buy 100-120g packs priced ₹50-60, typically two packs per month, or 300-400g jumbo family packs.
- Premium consumers buy packs priced ₹100-120 or higher. During festivals, the premium segment can grow 20-50% or more.

Fragrance Preferences

- Strong fragrances are the most preferred: kewra, mogra, black musk, guggal, and other intense scents.
- Customers preferring mild or subtle fragrances are very few.
- High demand exists for ₹50

zipper packs; jumbo packs are just starting to grow.

Popularity of External Brands

- Brands from Ahmedabad are the most popular, followed by Nagpur products holding a 30% market share. Brands from Bengaluru, Indore, Pune, Delhi, etc., are also present.

Popular Agarbatti Brands in Jalna

Balaji, Amrutha, Big Bell, Manohar, Delta, First Choice, Safari Big, Cycle, Z Black, ITC, Nishan, Flourish, Rajkamal, Oswal, Misbah, Goodluck Chintan, Banshi, Shreeji, Satya, RJ, BIC, Sona Chandi, Parimal, Ullas, Janak, Alaukik, Siddhi Fragrance, Jordan, GT, Sachhe Sai, Geeta, etc.

Major Wet Dhoop Brands

Z Black (Manthan), Shreeji, Arihant, Sachhe Sai, Hari Darshan, Balaji, Devdarshan, Rocket, Utsav, Big Bell, Banshi, A Ravi Raag, Forest Fragrance, Nishan, Geeta, BIC, Radha Krishna, BJ.

- Economy range: ₹20; Premium range: ₹60-100+.

Dry Dhoop Brands

Balaji, Big Bell, Safari Big, Real, Arihant, RKT, Omega, Parin, Karnataka Fragrance (Blue Musk).

- Jar packs in dry sticks sell at MRP ₹60-70, often sold for ₹50.

Sambrani Cup Brands

Cycle (Naivedya), Shreeji, Laxmi Cup Dhoop, Forest, Hem, Oswal, Satya, Misbah, GT, Shalimar, Hari Darshan, First Choice, Shimoga Nadar, Delta, Abhiman, BIC Panchvati, Ullas, Neev.

- Highest demand from Ganesh Chaturthi to Diwali.
- In premium range, Cycle Naivedya dominates.

Camphor Market

- Loose camphor is more common than branded. Mostly low-priced camphor sold by kilogram: 80% loose, 20% branded.
- Major brands: Manglam, Hari Darshan, Shyam, 555, Shri Hari, 333, OK, Shreeji.

Sandalwood Powder (Chandan Tika) Market

- Market is large due to satsangs (religious gatherings).
- Demand for both dry and wet sandalwood; colors include yellow, saffron, and red.
- Major brands: Manohar, Hari Darshan, Krishna Murari.

Perfume and Roll-On

- Major brands: Arochem, Manohar, Big Bell; premium: Balaji.

Retail Consumers

- 60% of customers trust brands; 6-7 out of 10 purchase by brand name.
- Average monthly purchase: ₹200; during festivals: ₹500-1000.

Conclusion

Jalna is a rapidly developing market for the agarbatti industry. Large distributors and wholesalers supply even outside Jalna when there is demand. However, it is said that in Jalna, there is frequent undercutting in all consumer goods markets, and the agarbatti and dhoop industry is no exception. Products arrive here from major trade centers like Aurangabad and Nashik, which can lead to losses for local distributors and wholesalers. ■



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: +91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com



NEW LAUNCHING

Net Wt.: 200 gm | M.R.P. 105

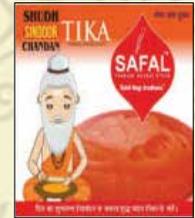
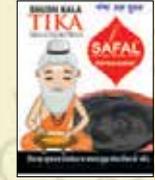
Net Wt.: 100 gm | M.R.P. 65



40 gm | 125 gm | 150 gm |
200 gm | 400 gm

LOOKING FOR DISTRIBUTORS

CHANDAN TIKA & KUMKUM TIKA MRP. 40/-



SAMBRANI DHOOP 20 Sticks @ ₹ 30/-



PREMIUM CUP DHOOP



SIDDHAM CUP MRP @ 120/-

BHUTAL PANDYA CUP MRP @ 120/-

LAXMI SAMBRANI CUP MRP @ 120/-



GAU GUGGUL CUP MRP @ 95/-

SHAHI LOBAN CUP MRP @ 95/-

Manufacturer of High Class Agarbatti, Wet Dhoop, Dry Dhoop, Camphor, Ashtagandh, Chandan Tika, Hawan Samagri, Attar and Loban

Manufacturer & Exporter

SAFAL INDUSTRIES

Sonba Nagar, Khadgoan Road Wadi, Nagpur - 440023, (MH), INDIA

Customer Care: +91 7020206812 | Visit Us: www.safalincense.com | E-mail: safalindustries.co@gmail.com

सुगंध का जादू: अंबिका अगरबत्ती

हर्बल अगरबत्तियों से लेकर मार्केट लीडर बनने तक, हमारी यात्रा सिद्धांत और विकासशील सोच पर आधारित – अंबिका रमनजनयुलु गरु



भारत की अग्रणी अगरबत्ती निर्माताओं में से एक अंबिका अगरबत्ती का नाम आज भी परंपरा, विरासत और नवाचार से जुड़ा है। आंध्र प्रदेश के एलुरु स्थित यह कंपनी 1946 में श्री अंबिका रमनजनयुलु के दादा श्री अलापती रामचन्द्र राव गरु द्वारा स्थापित की गई थी, जिनका उद्देश्य ऐसी जड़ी-बूटी आधारित अगरबत्तियाँ बनाना था जो आध्यात्मिकता और गुणवत्ता दोनों का सम्मान करें। वर्षों के दौरान, अंबिका अगरबत्तियाँ एक छोटे पारिवारिक व्यवसाय से विकसित होकर शिल्पकला, प्रामाणिकता और नवाचार का प्रतीक बन गई हैं।

आ

ज इस विरासत को कंपनी के निदेशक और ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (AIAMA) के 39वें अध्यक्ष श्री अंबिका रमनजनयुलु आगे बढ़ा रहे हैं। अपने दशकों लंबे करियर में उन्होंने

उत्पादन के आधुनिकीकरण, देश-विदेश में बाज़ार विस्तार, और नई पीढ़ी को उद्योग में प्रोत्साहित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। सुगंध इंडिया के साथ इस विशेष बातचीत में, श्री रमनजनयुलु ने अपने परिवार की यात्रा, अगरबत्ती उद्योग के

विकास, पारंपरिक मूल्यों के महत्व और भारत व विश्व में अगरबत्ती निर्माण के भविष्य की अपनी दृष्टि को साझा किया।

अंबिका नाम की कहानी

उनके परिवार के हर सदस्य के नाम में पहले “अंबिका” आता है, इसके पीछे की वजह श्री रमनजनयुलु ने बताई कि उनका वास्तविक नाम आलापथी रमनजनयुलु है, परंतु परिवार ने ब्रांड “अंबिका” से प्रेरित होकर इसे अपने सभी नामों का हिस्सा बना लिया। उन्होंने कहा, “अगर मैं सिर्फ रमनजनयुलु या आलापथी



रमनजनयुलु कहूं, तो कोई पहचान नहीं पाएगा। 'अंबिका' एक बड़ा ब्रांड है और यही हमारी पहचान है। हमारे परिवार के सभी सदस्य इसे आगे बढ़ा रहे हैं – अंबिका लक्ष्मणा राव (पिता), अंबिका कृष्णा, अंबिका प्रसाद, अंबिका राजा (चाचा), अंबिका सुधर्शन, अंबिका रामचंद्र राव, अंबिका शिवकुमार, अंबिका हनुमा (भाई)।”बढ़

अंबिका अगरबत्ती की शुरुआत

उन्होंने बताया कि उनके दादा ने 1946 में, भारत की आज़ादी से पहले, इस व्यवसाय की शुरुआत की थी। “तब अगरबत्ती उद्योग लगभग 50 साल पुराना था, पर मेरे दादा जड़ी-बूटी वाली अगरबत्तियाँ बनाना चाहते थे — जो भारत में एक नया विचार था।”

यह प्रेरणा पारंपरिकहवन से आई, जिसमें हवन सामग्री को देवताओं को धूपम के रूप में अर्पित किया जाता है।



उनके परदादा आयुर्वेदिक चिकित्सक थे, और जड़ी-बूटियों का ज्ञान उन्होंने अपने पुत्र को दिया। “पिता के निधन के बाद, मेरे दादा ने केवल 20 रुपये से व्यवसाय शुरू किया और इसमें दादी और उनकी माँ ने भी काफी साथ दिया।

सादगी भरी शुरुआत और सिद्धांत

श्री रमनजनयुलु ने बताया कि शुरुआत में मेरे दादा-दादी खुद हाथ से अगरबत्तियाँ बनाते और बेचते थे। इसी कारण उन्होंने हमेशा मज़दूरों का बहुत सम्मान किया। उनके लिए कामगार केवल कर्मचारी नहीं, बल्कि परिवार का हिस्सा थे।

यही संवेदना आगे चलकर अंबिका को एक मानवीय दृष्टिकोण वाले नियोक्ता के रूप में पहचान दिलाने का कारण बनी।

हस्तरेखा, आशीर्वाद और विश्वास

अपने दादा की आध्यात्मिक सोच पर बात करते हुए, उन्होंने कहा कि दादा कहते थे कि जब मज़दूर अपने हाथों से अगरबत्तियाँ बनाते हैं, तो उनकी हस्तरेखा और आशीर्वाद उन अगरबत्तियों में समा जाते हैं। उनका सौभाग्य और कर्म हमारे उत्पाद में झलकता है। यही मान्यता आज भी परिवार में जीवित है और यही उनके 80 साल के निरंतर सफलता का रहस्य है।

शुरुआती उत्पाद और नवाचार

कंपनी की शुरुआत के बारे में उन्होंने बताया कि हमारा पहला



ब्रांड अंबिका जवाजी बत्ती 1946 में आया, और उसके बाद लगभग 1953-55 में अंबिका दुर्गा बत्ती प्रसिद्ध हुई। अंबिका दुर्गा बत्ती प्राकृतिक रेज़िन और 63 जड़ी-बूटियों से बनाई जाती थी, जो उसे अन्य मसाला या हालमाडी बत्ती से अलग बनाती है। इसका हरा रंग भी इसे दूसरी अगरबत्तियों से अलग करता है।

उन्होंने बताया कि दुर्गा बत्ती अनोखी है क्योंकि इसमें वही प्राकृतिक तत्व और सुगंध होती है जो पारंपरिक हवन में प्रयोग होते हैं।

इसके अलावा, उनके दादा ने दर्द निवारक बाम, दंत मंजन और बालों के तेल जैसे आयुर्वेदिक उत्पादों पर भी प्रयोग किए, पर बाजार की माँग देखते हुए ध्यान अगरबत्तियों पर केंद्रित किया।

उद्योग में अग्रणी नवाचार

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि जब 2014-15 में अगरबत्ती मशीनें भारत आईं, तब हम पहले ही 2008 में वियतनाम से एक मशीन मंगवा चुके थे। समय के साथ अंबिका ने उत्पादन प्रक्रियाओं को सरल बनाया और कई मानक स्थापित किए जो बाद में उद्योग में अपनाए गए। फिर भी, हमारी विशेष जड़ी-बूटी अगरबत्तियों का निर्माण आज भी इन-हाउस होता है ताकि गुणवत्ता बनी रहे।

मज़बूत हर्बल पहचान

अपने हर्बल अगरबत्ती ब्रांड के बारे में बात करते हुवे उन्होंने बताया कि हमने 20-25 हर्बल ब्रांड बनाए हैं, जैसे अंबिका दरबारबत्ती, अंबिका बाबा हारथी, अंबिका गोपूजा, अंबिका बंगारम और अंबिका हेवन। हर्बल अगरबत्तियाँ हमारी ताकत हैं और यही हमें अलग पहचान देती हैं।

हरे रंग का प्रतीक

अंबिका अगरबत्ती के हरे रंग संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि हरे रंग को मेरे दादा ने हर्बल पवित्रता के प्रतीक के रूप में चुना था। जब हम हर्बल बत्तियाँ बनाते हैं, तो हमारी पहचान में यह झलकना चाहिए था। धीरे-धीरे यह रंग न सिर्फ ब्रांड का, बल्कि हमारे परिवार का प्रतीक बन गया।”

अंबिका की दूसरी पीढ़ी

उन्होंने बताया कि उनके पिता श्री अंबिका कृष्णा ने 1967-68 में व्यवसाय संभाला और एक सेकंड-हैंड शेवरलेट वैन से आंध्र प्रदेश में मार्केटिंग शुरू की। “वे 10-15 दिन तक यात्रा करते, मंदिरों के पास धर्मशालाओं में ठहरते और अगरबत्तियाँ बेचते। 1969 तक उन्होंने वितरण नेटवर्क तैयार किया और व्यवसाय ने आंध्र प्रदेश व तेलंगाना में मजबूत पकड़ बनाई।

व्यवसाय में प्रवेश और उत्पादन विस्तार

अंबिका ब्रांड में अपनी शुरुआत के बारे में उन्होंने बताया कि मैंने 1986 में व्यवसाय में प्रवेश किया। तब मांग बहुत अधिक थी, पर हाथ से बनी अगरबत्तियाँ पर्याप्त मात्रा में नहीं बन पाती थीं। अपने भाइयों के साथ मिलकर उन्होंने धीरे-धीरे उत्पादन बढ़ाया और 2010 तक पूर्ण क्षमता हासिल की। उन्होंने 1992 में धूप सांब्राणी और 1996 में कप सांब्राणी जैसे नए उत्पाद लॉन्च किए, जो 2007 तक पूरे भारत में लोकप्रिय हो गए। आज कंपनी के पास लगभग 200-300 उत्पाद हैं।

अगरबत्ती से आगे विस्तार

अगरबत्तियों के अलावा व्यापार के विस्तार पर उन्होंने बताया कि उन्होंने अंबिका एम्पायर (चेन्नई, 90 कमरे वाला 4-स्टार होटल) और अंबिका सी ग्रीन (विशाखापट्टनम, 40 कमरे वाला होटल) जैसे आतिथ्य व्यवसाय शुरू किए। परिवार ने 7-8 फिल्मों का निर्माण भी किया।

पब्लिक इश्यू: एक ऐतिहासिक कदम

अंबिका अगरबत्ती अकेली अगरबत्ती कंपनी है जो स्टॉक एक्सचेंज में लिस्टेड है, इस पर श्री रमनजनयुलु ने बताया कि 1996 में हमारे पिता ने कंपनी को स्टॉक एक्सचेंज में सूचीबद्ध किया, जिससे हम पहली अगरबत्ती कंपनी बने जो पब्लिक लिमिटेड हुई। इससे कंपनी को उत्पादन और बाज़ार विस्तार में मदद मिली। उन्होंने गर्व से बताया कि एक समय पर उनके शेयर ₹110-130 तक पहुँचे थे।

कर्मचारियों के लिए ऐतिहासिक कल्याण नीति

कर्मचारियों के कल्याण संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि जो भी कर्मचारी हमारे साथ 15 वर्ष या उससे अधिक कार्य करता है, चाहे सफाईकर्मी हो या मैनेजर, उसे 100 वर्ग गज ज़मीन दी जाती है। अब तक लगभग 20 एकड़ ज़मीन बाँटी जा चुकी है। जब ज़मीन वितरण बंद हुआ, तो कंपनी ने यह लाभ नकद सहायता के रूप में देना शुरू किया। यह नीति आज भी उद्योग में सबसे उल्लेखनीय CSR पहलों में से एक है।

परिवारिक मूल्यों पर आधारित CSR

CSR पर उन्होंने बताया कि हमारा CSR दिखावे या बाहरी पहचान के लिए नहीं है। हमारे कर्मचारी हमारा परिवार हैं। जो कुछ हम करते हैं, उन्हीं के लिए करते हैं। हर साल 25 जनवरी को उनके दादा की जयंती पर कंपनी लाभ वितरण, मेडिकल कैंप, और यहाँ तक कि कैंसर जैसी गंभीर बीमारियों के इलाज का खर्च उठाती है। त्यौहार सामूहिक रूप से भोजन और उत्सव के साथ मनाए जाते हैं।



AIAMA में नेतृत्व

AIAMA के 39वें अध्यक्ष चुने जाने पर उन्होंने बताया कि पहली बार किसी गैर-कर्नाटक सदस्य को अध्यक्ष चुना गया है। AIAMA ने उद्योग की कई समस्याएँ हल की हैं। बांस की उपलब्धता, केंद्रीय उत्पाद शुल्क, VAT और GST दरों में कमी जैसी। उन्होंने युवाओं की भागीदारी और पारंपरिक मूल्यों के प्रचार पर जोर दिया।

BIS और गुणवत्ता मानक

बी आई इस संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि पिछले पाँच वर्षों से AIAMA अगर्बत्तियों को BIS मानक में लाने पर काम कर रही थी, और अब यह सफल हुआ है। इससे उपभोक्ताओं को बेहतर गुणवत्ता सुनिश्चित होगी और बाज़ार में मिलावटी उत्पादों से बचाव होगा।

भविष्य की दृष्टि और विरासत

भविष्य योजनाओं संबंधी सवाल पर उन्होंने कहा कि मेरा उद्देश्य नई पीढ़ी को परंपरागत मूल्यों, कच्चे माल और इस उद्योग की 70-80 साल की विरासत से परिचित कराना है। हम गुणवत्ता बनाए रखते हुए बाज़ार विस्तार और नए उत्पाद नवाचार जारी रखेंगे।

उन्होंने यह भी बताया कि AIAMA 6-8 नवंबर 2025 को बेंगलुरु में एक विशाल एक्सपो आयोजित कर रही है, जिसमें कच्चा माल आपूर्तिकर्ता और निर्माता एक मंच पर आएँगे।

वैश्विक पहुँच और बाज़ार में नेतृत्व

अंत में उन्होंने बताया कि कंपनी के उत्पाद यूरोप और लैटिन अमेरिकी देशों में निर्यात होते हैं। अंबिका अगर्बत्ती दक्षिण भारत की अग्रणी कंपनी है और पूरे भारत में अपनी उपस्थिति दर्ज करा चुकी है। हाथ से बनी अगर्बत्तियों की चुनौतियों के बावजूद, कंपनी निरंतर विकास कर रही है और निर्यात के लिए अलग उत्पाद श्रृंखला संचालित करती है।

निष्कर्ष

दशकों की इस यात्रा पर विचार करते हुए श्री अंबिका रमनजनयुलु ने कहा कि अंबिका अगर्बत्ती परंपरा, नवाचार और पारिवारिक विरासत के स्तंभों पर खड़ी है। हमारा उद्देश्य सिर्फ व्यवसाय नहीं, बल्कि अगर्बत्ती निर्माण की उस विरासत को संरक्षित रखना है जो आने वाली पीढ़ियों को प्रेरित करे। ■

राकेश सैंडल इंडस्ट्रीज़ के योगेश दुबे बने FAFAI के अध्यक्ष

एफएफ एरोमैटिक्स के आशीष झुनझुनवाला ने संभाला उपाध्यक्ष पद

फ्रेग्रेस एंड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (FAFAI) ने अपनी 38वीं प्रबंध समिति की घोषणा की है, जिससे संगठन के लिए एक नया अध्याय शुरू हुआ है। श्री योगेश दुबे, निदेशक, राकेश सैंडल इंडस्ट्रीज़ को FAFAI का नया अध्यक्ष चुना गया है।

अपनी नियुक्ति पर श्री दुबे ने आभार व्यक्त करते हुए कहा कि वे "भारतीय सुगंध और फ्लेवर उद्योग को वैश्विक स्तर पर आगे बढ़ाने में योगदान देने के लिए सम्मानित और आभारी हैं।" उनके नेतृत्व में FAFAI नवाचार, उद्योग सहयोग और अंतरराष्ट्रीय पहुंच को और मजबूत करने का लक्ष्य रखता है।

श्री दुबे के साथ, श्री आशीष झुनझुनवाला, निदेशक, एफएफ एरोमैटिक्स प्रा. लि., को नया उपाध्यक्ष नियुक्त किया गया है। अपनी मजबूत व्यावसायिक समझ और नवोन्मेषी दृष्टिकोण के लिए जाने जाने वाले श्री झुनझुनवाला से उम्मीद है कि वे FAFAI की विकास और उद्योग उन्नति की दृष्टि को आगे बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाएंगे।



अध्यक्ष
श्री योगेश दुबे
राकेश सैंडल इंडस्ट्रीज़



उपाध्यक्ष
श्री आशीष झुनझुनवाला
एफएफ एरोमैटिक्स प्रा. लि.



मानद सचिव
श्री सचिन पेनकर
एस एंड एस डिस्ट्रीब्यूटर्स



मानद संयुक्त सचिव
श्री आशीष गुप्ता
काँता केमिकल्स कंपनी



मानद कोषाध्यक्ष
श्री हितेश मेहता
लियो केम प्लास्ट प्रा. लि.

क्षेत्रीय सचिव



उत्तर
श्री पियूष गुप्ता
कान्हा नेचुरल ऑयल्स



दक्षिण
श्री शैलेंद्र एस
फ्लावरसिंथ



पश्चिम
श्री अतुल दत्तानी
ब्रज एरोमा हाउस



पूर्व
श्री मृगाल नाइक
इम्पीरियल फ्रेग्रेसेंज़ एंड फ्लेवर प्रा. लि.



मध्य
श्री जैमिन ठाकोर
एम. ए. एरोमास

सदस्य



श्री केदार वझे
एस. एच. केलकर एंड कंपनी लि.



श्री शब्द के. मेहता
यू. के. एरोमैटिक्स प्रा. लि.



श्री संजय हरलालका
निशांत एरोमैटिक्स प्रा. लि.



श्री कमलेश हीरालाल शाह
बीबीके स्पेशलिटीज



श्री गिरीश वझे
अकीला ऑर्गेनिक्स प्रा. लि.



श्री वैभव कुमार अग्रवाल
नॉरेक्स फ्लेवर प्रा. लि.



श्री शरद गुप्ता
गंगोत्री एसेंशियल ऑयल्स प्रा. लि.



श्री रहूल मेहरोत्रा
लालजी एरोमैटिक्स प्रा. लि.



डॉ. अशोक महाजन
नॉर्दर्न एरोमैटिक्स प्रा. लि.



श्री अर्पन शाह
अर्पन एरोमैटिक्स



श्री शिशिर अग्रवाल
हिमालया टारपीन्स प्रा. लि.

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

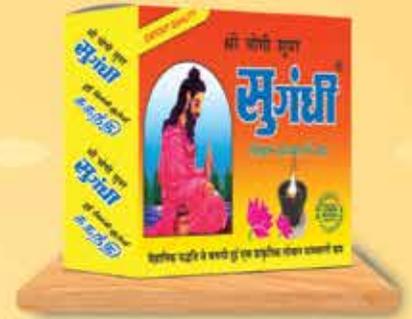


SHREE YOGI SUPER **Sugandhi**®

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani DhooP Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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

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

आर.के.टी. का नया लॉन्च – “फेस्टिवल धूप कलेक्शन”: सुगंध और शांति का अनोखा संगम

त्योहारों के इस मौसम में आर.के.टी. लेकर आया है खुशबुओं का नया तोहफा – फेस्टिवल धूप कलेक्शन, जो एक परफेक्ट धूप/बैम्बूलेस कॉम्बो है। जब त्योहारों का समय आता है, तो हर कोई अपने घर को खुशियों, रौनक और सुगंध से भरना चाहता है। इन्हीं पलों को और खास बनाने के लिए आर.के.टी. ने यह नया कलेक्शन पेश किया है, जो हर कोने में सकारात्मकता और खुशबू फैलाने के लिए डिजाइन किया गया है।

आकर्षक और रीयूजेबल जार पैकिंग में उपलब्ध यह धूप फैमिली पैक के रूप में तैयार की गई है, ताकि हर पूजा, ध्यान और त्योहार के अवसर पर पूरे परिवार को एक साथ खुशबू का आनंद मिल सके। 6 इंच लंबी और मोटी स्टिक्स लंबे समय तक जलती हैं और वातावरण को शांति और सुकून से भर देती हैं।

आर.के.टी. फेस्टिवल सीरीज़ चार विशेष और मनमोहक खुशबुओं में उपलब्ध है —

- फेस्टिवल: हर त्योहार की रौनक के लिए
- नटराज: भक्ति और साधना के पलों के लिए



- कोहिनूर: घर में शाही और दिव्य सुगंध के लिए
- तपस्या: ध्यान और शांति के अनमोल क्षणों के लिए

अपनी आकर्षक जार पैकिंग, फैमिली साइज मात्रा और चार शानदार खुशबुओं के साथ, आर.के.टी. फेस्टिवल धूप कलेक्शन इस सीजन हर घर में सुगंध, सुकून और त्योहारों की नई रौनक लेकर आता है। ■

शाह फ्रेगरेंस की नई ट्रेंडी ज़िपर रेंज



अहमदाबाद स्थित शाह फ्रेगरेंस, अगरबत्ती उद्योग में गुणवत्ता और नवाचार का पर्याय बन चुका है। पूरे भारत के प्रमुख बाजारों में मजबूत उपस्थिति रखने वाला यह ब्रांड हर त्योहारी मौसम में ग्राहकों के लिए कुछ नया लेकर आता है।

इस वर्ष, शाह फ्रेगरेंस ने तीन नई खुशबुएँ लॉन्च की हैं – बूंद, मस्क मेलन और फैब्युलस, जो इसके प्रीमियम ज़िपर सेगमेंट के अंतर्गत आती हैं। ये आधुनिक और मनमोहक खुशबुएँ ग्राहकों के बीच तेजी से लोकप्रिय हो रही हैं और बाजार से शानदार

प्रतिक्रिया प्राप्त कर रही हैं। यह लॉन्च एक बार फिर शाह फ्रेगरेंस की प्रीमियम गुणवत्ता और नवाचार के प्रति प्रतिबद्धता को दर्शाता है। ■

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN



Mohd. Samran

M.S. CAN proudly stands as a top manufacturer of high-quality aluminium bottles and drums, offering capacities from 1 litre to 25 litres. Our products are trusted by businesses in over 30 countries for their durability, safety, and versatility. Our aluminium containers are perfect for storing and transporting a wide variety of products, including:

Used in flavours, fragrances and essential oils.



Choose M.S. CAN for reliable, eco-friendly packaging solutions that meet the highest industry standards. Whether you're in the fragrance, cosmetic, or food industry, our aluminium bottles and drums provide the ideal solution for preserving the integrity and quality of your products.

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

Elevate your product packaging with M.S. CAN's aluminium bottles and drums.
Contact us today to learn more!

Corporate Office: A-19, 2nd Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

Factory: Nazrapur Patti, Tirwa Road, Kannauj-209725 (U.P.)

Mob: +91 9999948609 | Email: Samran1012@gmail.com

मनोहर सुगंधी एंड कंपनी की 'समर्थ हीना' प्रीमियम अगरबत्ती

पुणे की प्रतिष्ठित कंपनी मनोहर सुगंधी एंड कंपनी दशकों से अगरबत्ती और पूजा उद्योग का एक भरोसेमंद नाम रही है। यह ब्रांड विशेष रूप से अपने अष्टगंध उत्पादों के लिए जाना जाता है, जो विभिन्न रंगों में उपलब्ध हैं। भारतभर में टीका व तिलक के शीर्ष ब्रांडों में गिने जाने वाला मनोहर सुगंधी, खासकर महाराष्ट्र में, अपनी उत्तम गुणवत्ता के कारण नंबर 1 अष्टगंध ब्रांड माना जाता है।

कंपनी ने अपनी उत्कृष्टता को अगरबत्ती सेगमेंट में भी विस्तार किया है। कंपनी के कई अगरबत्ती उत्पादों में से एक है 'समर्थ हीना' प्रीमियम अगरबत्ती। यह पारंपरिक हीना सुगंध में तैयार की गई है, जो पुरानी भारतीय खुशबू की गरिमा और आधुनिक गुणवत्ता का अद्भुत मेल प्रस्तुत करती है। ग्राहकों के बीच इसकी लोकप्रियता इसे मनोहर सुगंधी के सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में से एक बनाती है। यह 100 ग्राम बॉक्स (₹120 एम.आर. पी.) में उपलब्ध है, जिसकी आकर्षक बॉक्स पैकिंग ब्रांड की विश्वसनीयता और गुणवत्ता का प्रतीक है। ■



इस दिवाली, चारु पफ्यूमरी हाउस लाया प्रीमियम बम्बूलेस अगरबत्ती जार पैकेजिंग में



1970 के दशक से गुणवत्ता और नवाचार के लिए मशहूर चारु पफ्यूमरी हाउस ने अगरबत्ती उद्योग में लगातार अपने बेहतरीन उत्पादों से नया मानक स्थापित किया है। बदलते बाजार और उपभोक्ता रुझानों को ध्यान में रखते हुए, चारु ने बम्बूलेस अगरबत्तियों की बढ़ती मांग को ध्यान में रखते हुए अपने नवीनतम उत्पाद पेश किए हैं।

इस दिवाली, चारु प्रस्तुत करता है — बम्बूलेस अगरबत्तियाँ आकर्षक जार पैकेजिंग में। यह संग्रह नौ मंत्रमुग्ध कर देने वाली खुशबुओं में उपलब्ध है — सुगंध वाटिका, सुगंध सूत्र, प्रार्थना, देव भूमि, भक्ति सुगंध, आनंद, पवित्र, आराध्या और दिव्य सुगंध, जो हर प्रकार के ग्राहक और अवसर के लिए उपयुक्त हैं।

ये अगरबत्तियाँ आपके प्रार्थना के अनुभव को और भी अधिक प्रफुल्लित, मनोहर और शांतिपूर्ण बनाती हैं। प्रत्येक जार 100 ग्राम का होता है और इसे पुनः उपयोग योग्य पैकेजिंग में पेश किया गया है। थोक विक्रेताओं और रिटेलर्स के लिए यह सुविधाजनक पैकेजिंग — 12 पैकेट प्रति दर्जन और 18 दर्जन प्रति कार्टन — उपलब्ध है।

चारु पफ्यूमरी हाउस की यह नई पेशकश न केवल बम्बूलेस उत्पादों की बढ़ती मांग को पूरा करती है, बल्कि गुणवत्ता, खुशबू में नवाचार और ग्राहकों को संतुष्टि देने की उनकी विरासत को भी मजबूत करती है। ■



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

Marketed By
R.P FRAGRANCES

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

सिद्धि फ्रेगरेंस का नया प्रीमियम बॉक्स कलेक्शन

अहमदाबाद स्थित सिद्धि फ्रेगरेंस अगरबत्ती उद्योग का एक प्रसिद्ध नाम है, जिसकी मजबूत पकड़ देश भर के बाजारों से लेकर विदेशों तक है। यह ब्रांड अपनी प्रीमियम क्वालिटी और किफायती कीमतों के लिए जाना जाता है। क्वालिटी के साथ साथ सिद्धि की पहचान बन चुकी इसकी सिग्नेचर रेड कलर अगरबत्ती इसे अन्य ब्रांडों से अलग बनाती है।

अपनी इनोवेशन की परंपरा को आगे बढ़ाते हुए, खासकर त्योहारी सीजन के दौरान, सिद्धि ने हाल ही में आकर्षक प्रीमियम बॉक्स पैकिंग में चार नई प्रीमियम अगरबत्ती लॉन्च की हैं। यह नया कलेक्शन सैंडल मस्क, ऊद एम्बर, सिद्धि दर्शन और महालक्ष्मी जैसी शानदार संगंधों में आता है। प्रत्येक बॉक्स की कीमत ₹125 (एम.आर.पी.) प्रति 100 ग्राम है। सिद्धि का यह नया लॉन्च गुणवत्ता और रचनात्मकता के सुंदर मेल को दर्शाता है। ब्रांड का मानना है कि अगरबत्ती उद्योग में पैकेजिंग की महत्वपूर्ण भूमिका होती है — और सिद्धि इसे बखूबी समझती है। ■



अंबिका अगरबत्ती का नया कदम – एंटी मच्छर सेगमेंट में 'आरोग्य' रेंज



आंध्र प्रदेश की प्रसिद्ध कंपनी अंबिका अगरबत्तीज़, जिसकी विरासत 75 वर्षों से अधिक पुरानी है, भारत की सबसे विश्वसनीय अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। इसका लोकप्रिय उत्पाद अंबिका दर्बार बत्ती, जो 63 प्राकृतिक जड़ी-बूटियों के मिश्रण से बनाई जाती है, देश की इकलौती हर्बल दर्बार बत्ती मानी जाती है।

अब अंबिका ने अपने उत्पाद दायरे का विस्तार करते हुए अपने नए ब्रांड अंबिका आरोग्य के तहत एंटी मच्छर सेगमेंट में कदम रखा है। इस रेंज में शामिल हैं – अंबिका सुप्रीम हर्बल मच्छर स्टिक्स और अंबिका सुप्रीम हर्बल मच्छर लिक्विड वेपोराइज़र। ये उत्पाद

जटामांसी, मुस्ता, उशिरा, कपूर और कत्रिना (लेमनग्रास) जैसी जड़ी-बूटियों से बने हैं। इन उत्पादों को सरकार के आयुष विभाग की स्वीकृति प्राप्त है और आईआईबीएटी लैब में परीक्षण किए गए हैं, जो एडीज (डेंगू) और एनोफिलीस (मलेरिया) मच्छरों पर प्रभावी पाए गए हैं। यह रेंज मच्छर भगाने में तुरंत असरदार और इसकी प्राकृतिक हर्बल सुगंध गहरी नींद में मदद करती है। बिना किसी हानिकारक रसायन के यह सकारात्मक ऊर्जा का अनुभव कराती है – जो आयुर्वेदिक सिद्धांतों के अनुरूप है। ■

दिया एरोमाज़ एंड फ्रेगरेंस का नया 'मोती लोबान' संग्रह

हैदराबाद स्थित दिया एरोमाज़ एंड फ्रेगरेंस अपने उच्च गुणवत्ता वाले अगरबत्ती और सुगंध उत्पादों के लिए प्रसिद्ध है। दक्षिण भारतीय बाजारों में इसकी मजबूत उपस्थिति है। कंपनी के उत्पादों की विस्तृत रेंज में अगरबत्ती, धूप, सांब्रानी कप, गुग्गल, लोबान और बखूर शामिल हैं — जो सभी बेहतरीन गुणवत्ता वाली सामग्रियों से तैयार किए जाते हैं। हाल ही में ब्रांड ने मोती लोबान सांब्रानी स्टिक्स लॉन्च की हैं, जो आकर्षक प्रीमियम ज़िपर पैकिंग में उपलब्ध हैं। प्राकृतिक भूरे रंग की ये लोबान स्टिक्स शुद्ध, शांतिपूर्ण और सुकून भरा अनुभव प्रदान करती हैं। ये विशेष रूप से ध्यान, पूजा और शांत वातावरण के लिए उपयुक्त हैं। अपनी असली खुशबू और उत्तम गुणवत्ता के कारण यह उत्पाद दक्षिण भारतीय बाजारों में तेजी से लोकप्रिय हो रहा है। ■





*Launching Soon
in Limited Numbers*



HRA Essential Oil Factory The Fragrance of India's Soul

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

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

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

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



Santalwood Oil



Cypriot (Nagarmotha) Oil



Lavender Oil



Sugandh Mantri Oil



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

नीव इंटरनेशनल की बांस रहित धूप कलेक्शन ने त्योहारों में जमाई धूम

अहमदाबाद की मशहूर कंपनी नीव इंटरनेशनल ने इस त्योहारी सीजन में शानदार बिक्री की है। कंपनी के बांस रहित धूप उत्पादों को बाज़ार से बहुत अच्छा रिस्पॉन्स मिला। कपूर और कपूर बर्नर बनाने के लिए जानी जाने वाली यह कंपनी अब अगरबत्ती और धूप के क्षेत्र में भी अपनी पहचान मज़बूत कर रही है।

दिवाली और नवरात्रि के दौरान नीव की बांस रहित रेंज में से राजवाड़ी कलेक्शन और बहुबली कलेक्शन सबसे ज़्यादा बिकने वाले उत्पाद रहे।

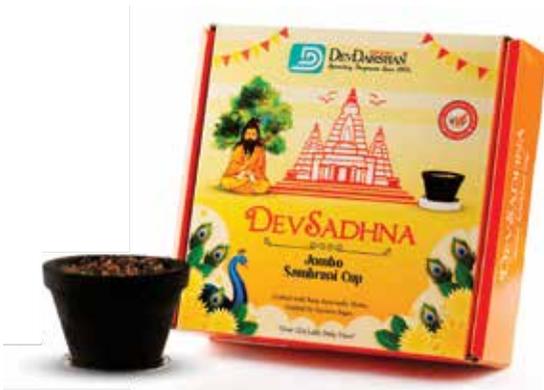
राजवाड़ी कलेक्शन अपनी शाही खुशबू और सुंदर पैकिंग के लिए पसंद किया जा रहा है। इसमें चार वैरिएंट हैं — रोज श्रृंगार, कपूर ब्लिस, शुभ सानिध्य और मंगला आरती। ये 9 इंच लंबी धूप स्टिक्स 90 ग्राम पैक में आती हैं, जिनकी कीमत ₹80 एमआरपी है।

बहुबली कलेक्शन उन ग्राहकों के लिए बनाया गया है जिन्हें गहरी और लंबे समय तक रहने वाली खुशबू पसंद है। इसमें तीन वैरिएंट हैं — वीर, विराट और भीम। ये मोटी 3.5 इंच धूप स्टिक्स 100 ग्राम जार पैकिंग में ₹80 एमआरपी पर उपलब्ध हैं।

बांस रहित धूप की बढ़ती मांग के साथ, नीव इंटरनेशनल लगातार नए और बेहतर उत्पाद लाकर ग्राहकों का विश्वास जीत रहा है और अगरबत्ती उद्योग में अपनी मजबूत जगह बना रहा है। ■



दिव्य सुगंध के लिए देवदर्शन साम्ब्राणी कप्स



धूप और अगरबत्ती उद्योग में 1954 से अग्रणी देवदर्शन ने अपने उत्पादों की गुणवत्ता और परंपरा को हमेशा बनाए रखा है। देवदर्शन का नया देव-साधना जम्बो साम्ब्राणी हवन कप्स अब बाजार में उपलब्ध है, जो एक पैक में 4 साम्ब्राणी कप के साथ आता है और इसका MRP केवल ₹150/- है। प्रत्येक कप लगभग 60 मिनट तक जलने की क्षमता रखता है, जिससे लंबे समय तक पूजा और ध्यान का अनुभव प्राप्त होता है।

देव-साधना जम्बो साम्ब्राणी हवन कप्स पूरी तरह से प्राकृतिक जड़ी-बुटियों और सामग्रियों से निर्मित है। इससे न

केवल प्राकृतिक खुशबू और ताज़गी भरी रहती है, बल्कि यह वातावरण को भी शुद्ध करता है। जड़ी-बुटियों के इस्तेमाल से यह मानसिक शांति और सकारात्मक ऊर्जा बढ़ाने में सहायक है। हवन और पूजा के दौरान इसकी सुगंध पूरे वातावरण में फैलती है और वातावरण को पवित्र बनाती है।

देवदर्शन के साम्ब्राणी हवन कप्स विशेष रूप से ग्राहकों की सुविधा को ध्यान में रखते हुए तैयार किए गए हैं। बड़े आकार और लंबी जलने की अवधि इन्हें दैनिक पूजा और हवन के लिए आदर्श बनाती है। छोटे या बड़े किसी भी हवन या पूजा स्थलों में इसका उपयोग आराम से किया जा सकता है।

देवदर्शन के देव-साधना जम्बो साम्ब्राणी कप्स का यह पैक उन सभी उपभोक्ताओं के लिए उत्कृष्ट विकल्प है, जो अपनी पूजा और ध्यान प्रक्रिया को अधिक प्रभावशाली और आनंददायक बनाना चाहते हैं। इसकी गुणवत्ता, प्राकृतिक सामग्री, लंबी जलने की अवधि और उचित कीमत इसे बाजार में विशेष स्थान दिलाती है।

अधिक जानकारी और उत्पाद खरीद के लिए विजिट करें: www.devdarshandhoop.com. ■



Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

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

Tel no: +91 9899881184

www.fragranceofvirtue.com



BAMBOOLESS INCENSE



FLORAL FRAGRANCES

Rose, Jasmine, Lavender, Rajnigandha, Lilly



TRADITIONAL & HERBAL FRAGRANCES

Ashtavinayak, Mahalaxmi, Dwarka, Somnath



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



Gift Box



Mahakumbh Box



Order now on:

Website:

Product Characteristics:

Our Commitment:



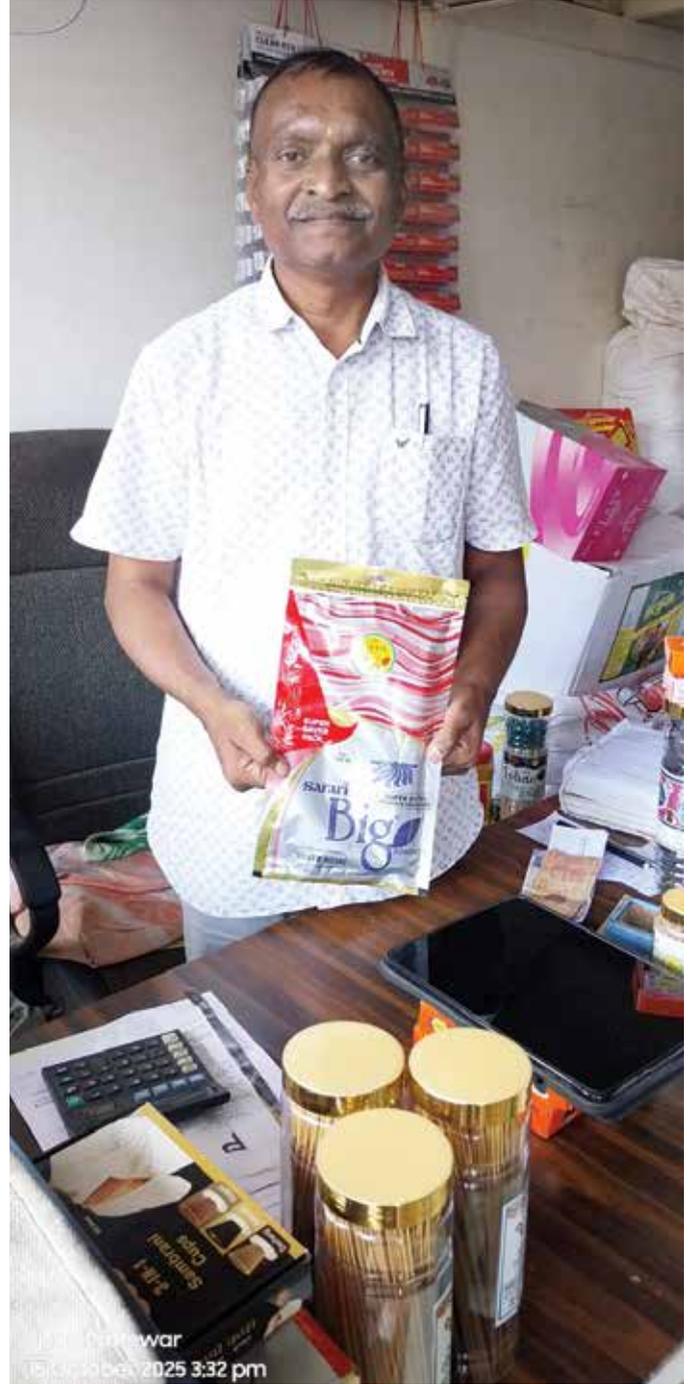
परभणी में एक तरफ़ा बिकता है सफारी बिग - जीवन माधव राव पत्तेवार

परभणी में केवल सफारी बिग का डिस्ट्रीब्यूशन, होलसेल और रिटेलिंग करने वाले पत्तेवार ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख श्री जीवन माधव राव पत्तेवार ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि सफारी बिग ने उन्हें परभणी में प्रतिष्ठा और संपन्नता दिलाई है। 1992 से परभणी जिले में सफारी बिग का डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क देख रहे जीवन माधव राव जी ने बताया कि कंपनी ने बहुत प्रगति की है। वह बहुत अच्छे लोग हैं। इसलिए उनके साथ जुड़े लोगों की भी प्रगति हुई है। कंपनी के साथ हमें भी विकास करने का अवसर मिला है। उन्होंने कहा कि अच्छे लोगों के साथ काम करने से सभी को फायदा होता है। सफारी बिग के प्रबंधकों से हमारे घरेलू ताल्लुकात हैं। यही कारण है कि हम सिर्फ परभणी के अलावा हिंगोली के दो तालुका में बिग सफारी का ही काम करते हैं। अपने रिटेल काउंटर पर डिमांड के हिसाब से दूसरे कंपनियों जैसे नासिक के नंदिनी, जेड ब्लैक आदि कुछ दूसरे प्रोडक्ट भी रखते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में पत्तेवार जी ने बताया कि वह लगभग 33 वर्षों से ट्रेडिंग में हैं। पहले पिडीलाइट फेवीकोल की एजेंसी का काम करते थे। फिर अगरबत्ती का काम चलने पर उसे छोड़ दिया। 1992 में सफारी बिग से ही अगरबत्ती ट्रेडिंग का काम शुरू किया था। उन्होंने कहा कि हमारा पूरा फोकस अब सिर्फ सफारी बिग के सभी प्रोडक्ट्स चलाने पर रहता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां से लगभग 1000 से अधिक काउंटेर्स पर सप्लाई होती है, जिसमें किराना स्टोर्स, जनरल स्टोर्स, मेडिकल स्टोर्स और पान की दुकाने तक शामिल हैं। उन्होंने बताया कि शुरुआत में इन सभी के यहां डोर टू डोर जाना होता था, लेकिन अब नेटवर्क बन गया है, तो चीजें आसान हो गई हैं। इसके अलावा कंपनी सभी तरह का सहयोग करती है। कारोबार में या प्रोडक्ट्स में कोई समस्या आती है, तो कंपनी उसका तुरंत समाधान करती है। सफारी बिग के प्रीमियम से लेकर इकोनामी तक के सभी रेंज के प्रोडक्ट्स की उनके यहां से ट्रेडिंग होती है।

परभणी में सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट्स संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां सफारी बिग से ज्यादा कोई और ब्रांड नहीं बिकता। इसके अलावा साइकिल चलता है। इसकी बड़ी वजह उनकी मार्केटिंग टीम है, क्योंकि उनके सेल्स टीम के दो लोग प्रति सप्ताह मार्केट में आते हैं। इसलिए उनकी सेल बनी रहती है। सफारी बिग से भी सेल्स का एक आदमी हर महीने यहां आता है। जेड ब्लैक का भी एक आदमी आता है। इसके अलावा प्रीमियम में बालाजी के प्रोडक्ट चलते हैं। यहां ₹10 वाली अगरबत्ती पैक की बिक्री वॉल्यूम में सबसे ज्यादा है। इसके बाद ₹50 का जीपर बिकता है। परभणी मार्केट के ट्रेंड संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि यहां 99% अगरबत्ती चलती है। धूप एक-दो प्रतिशत ही है। इकोनामी प्रोडक्ट की मार्केट ज्यादा है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में पत्तेवार जी ने बताया कि गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन चलता है। सांब्रानी कप की शुरुआत हो रही है, लेकिन वह त्योहारों के समय में ही ज्यादा बिकता है। कप में भी ज्यादातर इकोनामी रेंज के प्रोडक्ट ही चलते हैं। चंदन टीका में हरी दर्शन, मनोहर, जेड



ब्लैक है। मनोहर में सुगंध है। केसर चंदन काफी बिकता है। संत-महात्मा के सत्संग जब से यहां हुए हैं। लोगों में चंदन लगाने का क्रेज बढ़ा है। गीला चंदन सबसे ज्यादा बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक आम तौर पर प्रतिमाह 100 से लेकर 500 रूपए तक की खरीद करते हैं। प्रीमियम के कस्टमर 5% हैं। ज्यादातर मिडिल क्लास के लोग हैं। इसलिए ₹100 में 400-500 ग्राम वाले पैक लोग पसंद करने लगे हैं। ब्रांड के प्रति लोगों में जागरूकता बढ़ी है और यही कारण है कि 10 में से 5 ग्राहक प्रोडक्ट्स को ब्रांड के नाम से मांगते हैं। ■



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

मैन्युफैक्चरर्स प्राइस वार के बजाय क्वालिटी वार में जाएं एसके एजेंसी पश्चिम महाराष्ट्र के सुपर स्टॉकिस्ट योगेश सूचक का ट्रेड को सुझाव



मुंबई की एसके एजेंसी अगरबत्ती, धूप, इत्र और कपूर की कई ब्रांडेड कंपनियों के सुपर स्टॉकिस्ट हैं और पश्चिम महाराष्ट्र के 21 जिलों में 200 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए उनका सप्लाय नेटवर्क है। एसके एजेंसीज का कार्यालय मुंबई के भिवंडी में है। फर्म के प्रमुख श्री योगेश सूचक (राजू भाई) ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि अगरबत्ती उद्योग में क्वालिटी एक बड़ी समस्या है, जबकि भविष्य में क्वालिटी वाले प्रोडक्ट ही चल सकेंगे। उन्होंने कहा कि इस वक्त उद्योग में प्राइस वॉर दिखाई पड़ रहा है, लेकिन यह एक टेंपेरेरी फेज है। आज फॉरेस्ट, साइकिल, जैसी दर्जनों पैन इंडिया ब्रांड की कंपनियां दशकों से मार्केट में इसलिए टिकी हैं, क्योंकि वह क्वालिटी प्रोडक्ट्स दे रही हैं। उन्होंने कहा कि उद्योग का भविष्य शानदार है और आगे भी रहेगा, लेकिन मैन्युफैक्चरर्स को अब “प्राइस वार के बजाय क्वालिटी वार” में जाना चाहिए। आज ग्राहक बेस्ट से बेस्ट क्वालिटी का प्रोडक्ट चाहता है, लेकिन उद्योग में कुछ लोग ऐसे भी हैं, जो “लो क्वालिटी लो रेट” पर फोकस करते हैं, लेकिन इससे वह ज्यादा समय तक मार्केट में टिक नहीं सकेंगे।

यो

योगेश जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि मेरे पिताजी ने 1980 में श्री कृष्णा परफ्यूमर्स के नाम से अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया था। सबसे पहले कल्याण में हमारा रिटेल काउंटर खुला, जो आज भी चल रहा है। पहले हम छोटे पैमाने पर मैनुफैक्चरिंग करते थे, लेकिन मैंने मैनुफैक्चरिंग के बजाय

सिर्फ ट्रेडिंग करने का फैसला किया। 1919 में मैंने एस्के एजेंसी के नाम से सुपर स्टॉकिस्ट का काम शुरू किया और पहला काम फॉरेस्ट फ्रेगरेंस का मिला। ट्रेडिंग के अलावा हमारा अपना रिटेलिंग का भी काम है। उन्होंने बताया कि अब फॉरेस्ट के अलावा बीआईसी, धूप छांव, 3 पाइन कपूर और चेन्नई के पांड्या प्रोडक्ट्स के भी वह सुपर स्टॉकिस्ट हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पश्चिम महाराष्ट्र में मुंबई के अलावा ठाणे, रायगढ़, पालघर, रत्नागिरी, सिंधुदुर्ग, नासिक, पुणे, अहमदनगर, जलगांव, धूलिया, नंदुरबार, औरंगाबाद, जालना, लातूर, उस्मानाबाद, बीड, परभणी, सोलापुर, कोल्हापुर, सतारा और सांगली जैसे 21 जिलों में वह उपरोक्त कंपनियों के प्रोडक्ट्स के सुपर स्टॉकिस्ट का काम देखते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में योगेश जी ने बताया कि महाराष्ट्र में अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है, लेकिन यहां सभी प्रोडक्ट्स एक जैसे नहीं बिकते। जोन और जिला के हिसाब से सभी प्रोडक्ट चलते हैं। मराठवाड़ा, पश्चिम महाराष्ट्र, कोंकण, विदर्भ सभी जगह अलग-अलग ब्रांड, पैकिंग और फ्रेगरेंस को लोग पसंद करते हैं। उन्होंने कहा कि कोंकण जोन में बंडल मुट्टा पैक चलता है। साथ में ₹10 वाले पाउच की भी मार्केट है। पुणे, सतारा, सांगली व कोल्हापुर में ₹50 वाला जीपर पैक ज्यादा चलता है। नासिक की मार्केट मिक्स है। औरंगाबाद जालना में भी जीपर और अन्य पैकिंग में मिक्स चलते हैं। ठाणे, मुंबई और पालघर में इकोनामी, फैमिली और प्रीमियम तीनों रेंज के प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। पुणे सिटी में प्रीमियम प्रोडक्ट्स ही सबसे ज्यादा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां दक्षिण भारत के प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं और उसमें भी बेंगलुरु की कंपनियां टॉप पर हैं और दूसरे स्थान पर अहमदाबाद, पुणे, नागपुर और फिर मुंबई के ब्रांड चलते हैं।

योगेश जी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि आमतौर पर अगरबत्ती की मार्केट त्योहारों के सीजन में ज्यादा तेज रहती है, लेकिन मुंबई, ठाणे, पुणे, नासिक और जलगांव में 12 महीने लगभग एक जैसी बिक्री रहती है। दूसरे जिलों में त्योहारों के समय में थोड़ी बढ़ोतरी हो जाती है। उन्होंने बताया कि आमतौर पर महानगरों में ही प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स लगातार वर्ष भर बिकते हैं। मुंबई मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में बताया कि यहां साइकिल, शालीमार, परिमल मंदिर, फॉरेस्ट, बीआईसी, बालाजी, फ्लोरिश, निखिल, ओरके की बहुत अच्छी मार्केट है। यहां सुखी धूप का चलन बढ़ रहा है। सुखी धूप व बंबू लेस

प्रोडक्ट्स को लोग पसंद कर रहे हैं, लेकिन अभी भी सभी तरह के धूप, ड्राई स्टिक, गीली धूप कप और कोन की मार्केट 10 से 20% ही है। 80 से 85% मार्केट में अगरबत्ती का चलन है। उन्होंने कहा कि धूप प्रोडक्ट्स का रेशियो बीते 5-6 वर्षों में बढ़ जरूर रहा है, लेकिन अभी भी वह अगरबत्ती से काफी पीछे है। उन्होंने बताया कि धूप के सारे सेगमेंट में सांब्रानी कप और धूप स्टिक ज्यादा चलती है। गीली धूप में प्रीमियम प्रोडक्ट्स ही लोग पसंद कर रहे हैं। वैसे धूप में सभी ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट अच्छा कर रहे हैं। खासतौर पर फॉरेस्ट, साइकिल अच्छे चल रहे हैं। गीली धूप में मंथन, हरि दर्शन और देव दर्शन चल रहे हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मैनुफैक्चरर्स द्वारा कप में बहुत कुछ नया करने की गुंजाइश नहीं है, लेकिन धूप स्टिक में बहुत सारे नए प्रयोग हो रहे हैं और आगे भी नए प्रॉडक्ट्स आते रहेंगे। यही कारण है कि धूप की मार्केट बढ़ रही है। कप धूप में साइकिल, फॉरेस्ट, जेड ब्लैक, डेल्टा के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां कपूर की मार्केट वर्ष में 6 माह ज्यादा रहती है। 6 माह में जून से नवंबर-दिसंबर तक में 75% बिक्री हो जाती है। शेष 25% की मार्केट अगले 6 महीने तक चलती रहती है। उन्होंने बताया कि 3 पाइन कपूर सबसे अच्छा चल रहा है। इसके बाद अन्य प्रोडक्ट्स चलते हैं और ज्यादातर लोकल प्रोडक्ट चलते हैं। कैफर में मिक्सिंग की बहुत ज्यादा गुंजाइश रहती है। ब्रांडेड में मंगलम, ओके, राजकमल और 555 ने क्वालिटी और फ्रेगरेंस में एक बेंचमार्क बनाया है। इन कंपनियों ने कपूर से संबंधित कई प्रॉडक्ट्स निकाले हैं और इस तरह कपूर की पहचान ब्रांड के तौर पर की है। इसमें बहुत कुछ नया आ रहा है। यह एक प्रकार से नई फील्ड बनी है।

योगेश जी ने बताया कि चंदन टीका में मनोहर सुगंधी और हरी दर्शन सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड हैं। मनोहर के पास कलर में बहुत सारी वेरायटी है। श्रीफल की भी अच्छी खासी मार्केट है। यहां पीला, लाल, केसरिया और गीला व सूखा सभी तरह के चंदन टीका बिकते हैं। उन्होंने बताया कि रोल आन व इत्र मार्केट में एरोकेम, अल नुपेम और नेमत, ठाणे व मुंबई में बहुत ज्यादा बिकते हैं। फर्स्ट चॉइस की भी कई रेंज आई हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सबसे ज्यादा वॉल्यूम 2 एमएल जिनकी कीमत 30-35 रु है, उनकी है। इसमें एरोकेम, एसएफपी जैसे ब्रांड हैं। उसके बाद नेमत की मार्केट है, जो 70 से 80 रुपए की एमआरपी में बिकता है। इसके बाद प्रीमियम रेंज 100-120 रुपए की है जिसमें बालाजी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके रिटेल शॉप से एक ग्राहक प्रतिमाह औसतन 300 से 500 रुपए की पूजा पाठ सामग्री खरीदता है, लेकिन पूजा और त्योहारों के मौसम में यह 800 से लेकर 2000 रुपए तक का हो जाता है। उन्होंने कहा कि क्वालिटी की मांग तेजी से बढ़ रही है। यही कारण है कि अब लगभग 50% ग्राहक ब्रांड के नाम से ही खरीदारी कर रहे हैं। ■

मुंबई में मुट्टा पैकिंग का क्रेज बरकरार कीर्ति ठक्कर, जालाराम ट्रेडिंग कंपनी



कि

सी जमाने में कई राज्यों में रोल पैक (मुट्टा) अगरबत्ती ही चलती थी। फिर बॉक्स, जीपर और पाउच ने जगह ले ली, लेकिन मुंबई व महाराष्ट्र

के कुछ इलाकों में आज भी मुट्टा पैकिंग सबसे ज्यादा चलती है। यही नहीं मुंबई और कोंकण में प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्तियां भी रोल पैक में ही चलती हैं। जालाराम ट्रेडिंग कंपनी 45 वर्षों से अगरबत्ती उद्योग में ट्रेडिंग का काम कर रही है। फर्म का मुलुंड में रिटेल शॉप और गोदाम भी है। जालाराम ट्रेडिंग कंपनी के प्रमुख श्री कीर्ति ठक्कर ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि 45 वर्ष पूर्व उनके भाई साहब ने इस कारोबार की शुरुआत की थी। शुरुआत में छोटी सी रिटेल शॉप खोली गई थी। फिर हेम, नागपुर की जालाराम कंपनी, हरी दर्शन, आदि कई कंपनियों का काम शुरू किया। उन्होंने बताया कि इस वक्त वह दर्शन इंटरनेशनल के सुपर स्टॉकिस्ट के अलावा जागीरदार, गायत्री, हेम, जेड ब्लैक, शाह, निराली, कामधेनु, डेल्टा और बंगलुरु के ओरिएण्टल, अनुभव इंसेन्स व बीआईसी समेत 80% कंपनियों की रिटेलिंग व डिस्ट्रीब्यूशन हम करते हैं। उनके अपने ब्रांड भी हैं। अत्तर में एरोकेम, ओरिएण्टल और केलकर का माल हम बेचते हैं।

सुगंध इंडिया को कीर्ति जी ने बताया कि मुलुंड में उनका गोदाम है और यहां से वह पूरी मुंबई में सप्लाय करते हैं। सुपर स्टॉकिस्ट होने के कारण पूरे मुंबई, मुलुंड, विखरोली, कल्याण, डोम्बिवली, मस्जिद बंदर तक उनकी सप्लाय है और लगभग 800 से अधिक काउंटेर्स तक उनका

नेटवर्क है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती मार्केट बहुत बेहतर है। यहां रोल पैक यानी कि मुट्टा अगरबत्ती का 250 ग्राम का पैक प्रीमियम क्वालिटी में सबसे ज्यादा चलता है। उनके अपने रिटेल शॉप पर ओरिएण्टल व जयंत सबसे ज्यादा बिकते हैं।

उन्होंने बताया कि मुंबई में टॉप 10 में बिकने वाले ब्रांड में जेड ब्लैक, हेम, दर्शन, फ्लोरिश, फॉरेस्ट, साइकिल, मोक्ष, बीआईसी, शालीमार, परिमल मंदिर, शाह चलते हैं। इसके अलावा नागपुर और मुंबई की कई कंपनियों के प्रोडक्ट भी बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम क्वालिटी में बंगलुरु, इंदौर, अहमदाबाद के भी ब्रांड काफी चलते हैं। रेगुलर में सबसे ज्यादा 80 से 100 रूपए में 250 ग्राम का मुट्टा पैक चलता है। प्रीमियम मसाला अगरबत्ती 50, 100 और 150 ग्राम के रोल पैक में ज्यादा बिकती है।

कीर्ति जी ने बताया कि मुंबई में जीपर पैक बहुत कम चलता है। मुट्टा पैक याने कि रोल पैक का चलन ज्यादा है। यहां धूप में बंबू लेस प्रोडक्ट्स ड्राई स्टिक, कोन और सांब्रानी कप की मांग तेजी से बढ़ रही है, लेकिन गीले धूप की मांग कम है। लगभग 75% मार्केट अगरबत्ती की और 25% में धूप प्रोडक्ट्स बिकते हैं। ड्राई धूप में बालाजी, शाह, निखिल, अनुभव, धूप छांव चलते हैं। यह 50 से 100 ग्राम की पैकिंग में 50-60 रूपए से लेकर 100-125 रूपए में बिकते हैं। उन्होंने बताया कि जार पैकिंग का यहां चलन कम है।

सांब्रानी कप में ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट्स के अलावा लोकल उत्पादकों का भी माल काफी बिकता है। ब्रांडेड में नैवेद्य, डेल्टा व कामधेनु

चलते हैं। ड्राई धूप और सांब्रानी की मार्केट लगभग 50-50% है। गीली धूप का चलन काफी कम है। फेरी वाले और खाने-पीने की दुकान चलाने वाले ही उसे खरीदते हैं। जेड ब्लैक का मंथन, हरि दर्शन और देव दर्शन चलता है। टीपीआरजी की भी ठीक-ठाक मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां प्रीमियम में बंगलुरु की कंपनियों के प्रोडक्ट्स ज्यादा बिकते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यहां चंदन टीका में हरी दर्शन, मनोहर और पंडित जी हमारे यहां ज्यादा बिकता है। मनोहर के पाउडर की मांग ज्यादा है। आमतौर पर ग्राहक हल्का पीला रंग का टीका ज्यादा पसंद करते हैं। इत्र और रोल आन में एहसान, केलकर, एरोकेम, ओरिएण्टल, अल नुपेम का बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इत्र व रोल आन की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। खासतौर पर ऊद अरबी नोट्स की मांग बढ़ रही है। उनकी दुकान पर आमतौर पर प्रीमियम क्वालिटी लेने वाला एक ग्राहक 500 से ₹1000 की खरीद प्रतिमाह करता है। त्योहारों के मौसम में यह और बढ़ जाता है। वहीं आम लोग भी ₹200 तक की खरीद कर लेते हैं। उन्होंने बताया कि 10 में से 6 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। मुंबई मार्केट में पूजा आयल की मांग बढ़ रही है और इसमें कई ब्रांडेड कंपनियां भी हैं। अच्छी कंपनियों में गिनी, दीपम, साइकिल और साउथ की कंपनियों के आयल बिकते हैं, लोकल कंपनियों के तेल 80 से 90 रूपए बोतल में बिकते हैं। कपूर में भीमसेनी और टेबलेट दोनों चलते हैं और ब्रांड में मंगलम, 3 पाइन, 333, ओम और 888 अच्छा चल रहा है। ■

जालना मार्केट में भाग्यश्री सुगंधालय की खास पहचान



अगरबत्ती उत्पादों की मैनुफैक्चरिंग से लेकर अब पूरी तरह ट्रेडिंग का काम कर रही भाग्यश्री सुगंधालय 1996 से अगरबत्ती-धूप के कारोबार में है। भाग्यश्री सुगंधालय के प्रमुख शुभम बाठिया ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि उनके दादाजी ने यह कारोबार शुरू किया और फिर पिताजी श्री हेमंत गजराज बाठिया ने उसे आगे बढ़ाया। 2001 से हमने ट्रेडिंग का काम शुरू किया। उन्होंने बताया कि हमने पहली एजेंसी हरि दर्शन की ली थी। उसके बाद हेम, बालाजी और अमृता का काम मिला। इस वक्त भाग्यश्री सुगंधालय के पास हरि दर्शन व बालाजी के अलावा बिग बेल, मनोहर, डेल्टा, अमृता, फर्स्ट चॉइस, मुंबई का सिंगापुराशिप, निशांत, फ्लोरिश फ्रेगरेंस, राजकमल, ओसवाल, मिस्बाह, गुडलक चिंतन, बंसी, डेल्टा, वडोदरा का श्रीजी, सत्या और मुंबई का आरजे सहित 20 से अधिक कंपनियों की एजेंसी का काम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फर्म जालना जिले के शहरी और ग्रामीण इलाकों में लगभग 200 किलोमीटर तक सप्लाय करती है। कुछ लोग दूसरे जिलों से भी लोग माल मांगते हैं, तो उन्हें हम भेज देते हैं।

शुभम बाठिया ने एक सवाल के जवाब में कहा कि जालना अगरबत्ती उद्योग के लिए बहुत अच्छी मार्केट है। यहां प्रीमियम और जीपर प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। सबसे बड़ी मार्केट जीपर में ₹50 वाले पैक की है। ₹10 और ₹20 वाले उत्पादों की बिक्री बहुत कम है। अब जंबो पैक की शुरुआत हुई है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बालाजी का चंदन व रेड अगरबत्ती

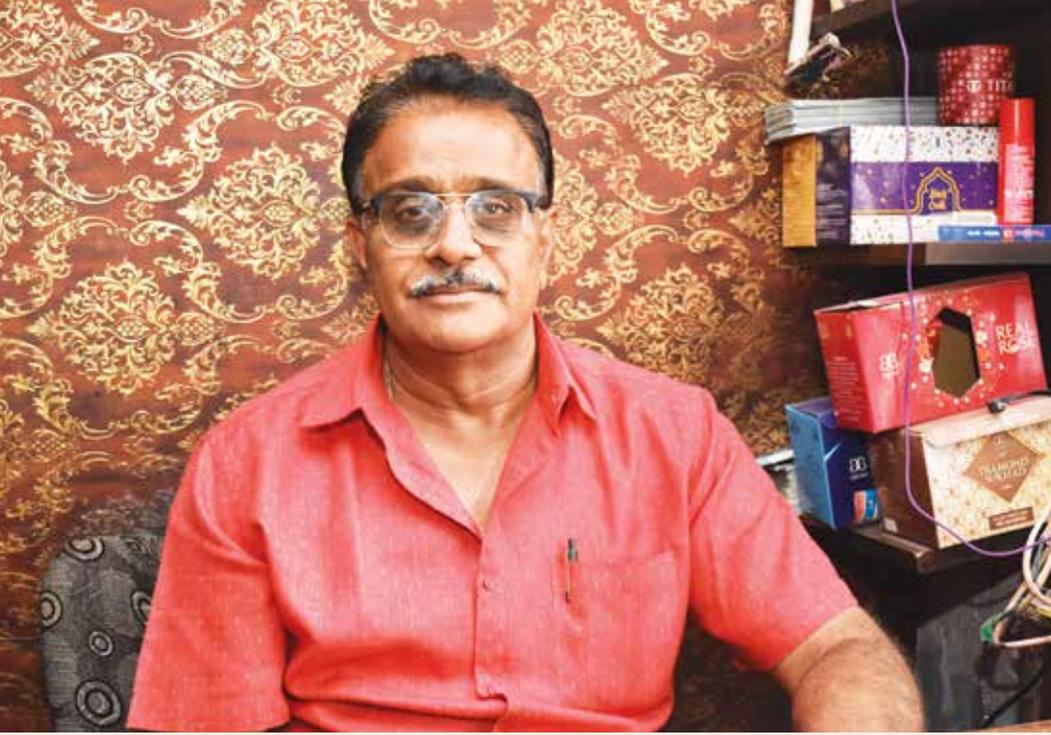
बिकती है। इसके अलावा अमृता का 3 इन 1, बिग बेल, बीआईसी, निशान, सोना चांदी, जेड ब्लैक, साइकिल, फ्लोरिश आदि ब्रांड चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां लगभग 60% इकोनामी प्रोडक्ट की मार्केट है। प्रीमियम में 20% और बाकी 20% 10 से 25 रूपए और छोटे जीपर पैक की मार्केट है। इकोनामी में सबसे ज्यादा वॉल्यूम ₹50 वाले जीपर की है। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की लगभग

70% मार्केट है और 30% में धूप बिकती है। धूप में भी गीला और सुखा धूप की मार्केट 50-50 प्रतिशत है। गीली धूप में बिग बेल का गोल्डन प्रोडक्ट और बंसी चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी और रवि राग है। इसके बाद हरि दर्शन, जेड ब्लैक, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, श्रीजी चलता है। ₹20 और ₹60 वाले पैक की मांग सबसे ज्यादा है। ड्राई स्टिक में बिग बेल, रियल और बालाजी चलता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में हरी दर्शन, फर्स्ट चॉइस, शिमोगा नादर, चिंतन, डेल्टा और साइकिल का नैवेद्य चलता है। नैवेद्य का 15% मार्केट पर कब्जा है। इसके अलावा बीआईसी और पंचवटी भी चलता है। उन्होंने बताया कि बीआईसी का बंबू लेस और जीपर अच्छा चल रहा है। कपूर में यहां लूज की अच्छी मार्केट है, लेकिन वह क्वालिटी प्रोडक्ट होता है। 100 ग्राम का पाउच ₹100 में बिकता है। वैसे ब्रांडेड में मंगलम, हरि दर्शन, मुंबई का तेजस का श्याम, 555 और 333 चलते हैं। चंदन टीका व अष्टगंध में मनोहर और हरी दर्शन चलता है। यहां सुखा और गीला चंदन दोनों की मांग है।

ज्यादातर पीला और फिर लाल रंग बिकता है। रोल आन और इत्र में मनोहर, बिग बेल और बालाजी ज्यादा चलते हैं। ओरके और बालाजी प्रीमियम रेंज में हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां के लोग क्वालिटी प्रोडक्ट्स और तेज (स्ट्रांग) सुगंध पसंद करते हैं। यहां एक ग्राहक ₹500 की औसतन प्रतिमाह खरीदारी करता है और 10 में से 4-5 ग्राहक ऐसे हैं, जो ब्रांड के नाम से ही खरीदारी करते हैं। ■

कटिंग के लिए विख्यात है जालना मार्केट: विजय मदनलाल नहार



साइकिल, जेड ब्लैक, भारतवासी, उल्लास, सफारी बिग है। यहां अगरबत्ती की मार्केट 60 से 70% है और 30 से 40% में धूप का चलन है। सुखी और गीली धूप दोनों ही चलते हैं। गीली धूप में सच्चे साईं, सिद्धि, जेड ब्लैक का मंथन, शिवानी का डीजे और गीता की 15 से 20 रुपए में अच्छी बिक्री है। गीली धूप में सभी कंपनियां स्कीम दे रही हैं। एक दर्जन पर 4-5 पैकेट की स्कीम दे रही हैं। उन्होंने बताया कि सुकहि धूप में ओमेगा, परीन की दिशा, कर्नाटक फ्रेगरेंस का ब्लू मस्क चलता है। जार पैकिंग में धूप और कोन का चलन बढ़ रहा है, जो होलसेल में ₹35 से ₹40 पड़ता है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में जीटी, उल्लास, नीव और साइकिल का नैवेद्य चलता है।

कपूर मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां ओके सबसे ज्यादा बिकता है। इसके अलावा मार्केट में श्रीजे भी चल रहा है। चंदन टीका गीले में कृष्ण मुरारी और हरि दर्शन है। सूखे में मनोहर का ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि जब से सत्संग का चलन बढ़ा है लोगों में चंदन टीका की मांग बढ़ गई है। यहां कई रंग चलते हैं, लेकिन पीला और लाल की मांग ज्यादा है। रोल आन प्रोडक्ट्स पर उन्होंने कहा कि एरो कैम काफी चलता है। रिया, सैमसन, सेंट लुईस आदि 7-8 ब्रांड की एजेंसी उनके पास है। जालना में लोग ब्रांड के प्रति जागरूक हैं। इसीलिए 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से ही खरीदारी करते हैं। आमतौर पर एक ग्राहक कम से कम ₹100 की खरीद करता है, जबकि प्रीमियम के ग्राहक हजार रुपए या उससे अधिक की खरीदारी करते हैं। ■

महाराष्ट्र की जालना मार्केट में पड़ोस के औरंगाबाद और नासिक जैसे महत्वपूर्ण व्यवसायिक जिलों के कारण सभी उपभोक्ता वस्तुओं के थोक विक्रेताओं और डिस्ट्रीब्यूटर्स के लिए कटिंग की बड़ी चुनौती पेश आती है। कटिंग की समस्या अगरबत्ती ट्रेड पर भी लागू होती है। मार्केटिंग में होलसेलर और डिस्ट्रीब्यूटर्स को ज्यादातर कंपनियां एक जिला या क्षेत्र निर्धारित कर देती हैं, जिसमें उन्हें अपना सप्लाइ नेटवर्क बनाना होता है, लेकिन बहुत सारे मामलों में पड़ोसी जिलों का माल दूसरे शहर में भी बेचा जाता है, जिससे वहां के डिस्ट्रीब्यूटर का नुकसान होता है। नहार ब्रदर्स के प्रमुख विजय मदनलाल नहार ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में कटिंग का उल्लेख करते हुए कहा कि जालना मार्केट की यह भी सबसे बड़ी खूबी है। 1978 से अगरबत्ती कंपनियों की एजेंसी चला रहे नहार ब्रदर्स फर्म के पास परिमल, उल्लास, जनक, अलौकिक, सत्या, सिद्धी फ्रेगरेंस, जॉर्डन, जीटी, जयपुर का गीता और सच्चे साईं का काम है। इसके अलावा वह कल्पना कस्तूरी, बंगलुरु का ओमेगा, ओसवाल के दोनों ग्रुप का भी माल ऑर्डर के जरिए मंगाते हैं। उन्होंने कहा कि जालना की अगरबत्ती मार्केट बहुत अच्छी है, लेकिन कटिंग बहुत होती, जो यहां के पूरे मार्केट की खासियत है।

विजय जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि पहले उनका ड्राई फ्रूट्स और किराना शॉप का काम था। बाद में अगरबत्ती कंपनी की एजेंसी लेनी शुरू की। उन्होंने बताया कि उस समय बहुत कम कंपनियां होती थीं। उस समय शंकर अगरबत्ती और चारु परफ्यूमरी का काम शुरुआत में मिला। उन्होंने बताया कि जालना में उक्त कंपनियों के वह होलसेलर हैं और पूरे शहरी क्षेत्र के अलावा ग्रामीण इलाकों में भी लगभग 100 से अधिक काउंटर्स तक उनका सप्लाइ नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि यहां की मार्केट में मीडियम रेंज के जीपर प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। पहले 150-200 ग्राम का पैक चलता था, लेकिन अब वह 100-120 ग्राम का हो गया है, क्योंकि कंपनियों ने कीमतें नहीं बढ़ाईं, लेकिन क्वांटिटी घटा दी। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि 300 ग्राम या उससे अधिक के फैमिली पैक का चलन शुरू हुआ है।

जालना में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि

मार्केट रिपोर्ट

जालना मार्केट

महाराष्ट्र का जालना जिला 1981 में औरंगाबाद से अलग करके बना था। औरंगाबाद व नासिक जैसे बड़े मार्केट के नजदीक होने के बावजूद जालना अगरबत्ती-धूप कारोबार के लिहाज से विकसित हो रही मार्केट है। यहां अगरबत्ती, धूप, ड्राई स्टिक, कपूर और चंदन टीका की अच्छी खासी खपत है। यहां प्रीमियम से लेकर इकोनामी रेंज के सभी तरह के प्रोडक्ट्स बिकते हैं और पैन इंडिया ब्रांड कंपनियों के प्रोडक्ट्स काफी लोकप्रिय हैं।

बाजार संरचना

- अगरबत्ती की यहां के मार्केट में 70% हिस्सेदारी है। धूप प्रोडक्ट्स में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन, सांब्रानी कप का बाजार 30% है।
- बंबू लेस प्रोडक्ट में ड्राई स्टिक, गीली धूप, कप की मार्केट धीरे-धीरे बढ़ रही है।
- गीली धूप और ड्राई स्टिक व अन्य बम्बूलेस प्रोडक्ट की मार्केट 50-50 है।
- ₹50 में बिकने वाला जीपर पैक जिसकी एमआरपी 60-70 रुपए है। 100 से 200 ग्राम के पैक में सबसे ज्यादा बिकता है, लेकिन 10 रुपए वाले पैक भी कुछ सीमित कंपनियों के बिकते हैं।
- जंबो पैक में ₹100 में 400 से 500 ग्राम का चलन बढ़ रहा है।

उपभोक्ताओं का वर्गीकरण

- मीडियम रेंज की सबसे बड़ी 60% मार्केट, 20% प्रीमियम और 10 से 25 रुपए में सस्ते जीपर पैक की मार्केट 20%
- मीडियम रेंज के उपभोक्ता 50 से 60 रुपए में 100-120 ग्राम वाले पैक एक माह में दो पैकेट अथवा 300-400 ग्राम वाला जंबो फैमिली पैक लेते हैं।
- प्रीमियम रेंज के उपभोक्ता 100 से 120 रुपए वाले पैक या उससे अधिक के खरीदार हैं। त्योहारों में प्रीमियम ग्राहक 20 से 50% तक या उससे अधिक बढ़ जाते हैं।

सुगंध की पसंद

- स्ट्रांग सुगंध को सबसे ज्यादा लोग पसंद करते हैं। केवड़ा, मोगरा, ब्लैक मस्क, गुग्गुलु जैसी तेज सुगंध।
- हल्की या भीनी सुगंध वाले कस्टमर बहुत कम हैं।
- ₹50 में बिकने वाले जीपर की मांग ज्यादा। जंबो पैक की शुरुआत।

बाहरी ब्रांड ज्यादा लोकप्रिय

- अहमदाबाद की कंपनियों के ब्रांड का ज्यादा चलन। इसके बाद नागपुर के प्रोडक्ट्स की 30% हिस्सेदारी। बंगलुरु, इंदौर, पुणे, दिल्ली आदि के ब्रांड का चलन।

जालना मार्केट के अगरबत्ती ब्रांड

- बालाजी, अमृता, बिग बेल, मनोहर, डेल्टा, फर्स्ट चॉइस, सफारी बिग, साइकिल, जेड ब्लैक, आईटीसी, निशान, फ्लोरिश, राजकमल, ओसवाल, मिस्बाह, गुडलक चिंतन, बंसी, श्रीजी, सत्या, आरजे, बीआईसी, सोना चांदी, परिमल, उल्लास, जनक, अलौकिक, सिद्धि फ्रेगरेंस, जॉर्डन, जीटी, सच्चे साई, गीता आदि।

गीली धूप वाले प्रमुख ब्रांड

- जेड ब्लैक का मंथन, श्रीजी, अरिहंत, सच्चे साई, हरि दर्शन, बालाजी, देवदर्शन, रॉकेट, उत्सव, बिग बेल, बंसी, ए रवि राग, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, निशान, गीता, बीआईसी, राधा कृष्ण, बीजे।
- धूप में इकोनामी रेंज ₹20 और प्रीमियम में 60 से लेकर 100 रुपए या उससे अधिक।

सुखी धूप के ब्रांड

- बालाजी, बिग बेल, सफारी बिग, रियल, अरिहंत, आरकेटी, ओमेगा, परीन, कर्नाटक फ्रेगरेंस का ब्लू मस्क।
- ड्राई स्टिक में जार पैकिंग का चलन 60 से 70 रुपए की एमआरपी ₹50 में बिक्री।

सांब्रानी कप के ब्रांड

- साइकिल का नैवेद्य, श्रीजे, लक्ष्मी कप धूप, फॉरेस्ट, हेम, ओसवाल, सत्या, मिस्बाह, जीटी, शालीमार, हरि दर्शन, फर्स्ट चॉइस, शिमोगा नादर, डेल्टा, अभिमान, बीआईसी पंचवटी, उल्लास, नीव।

- कप की गणेश उत्सव से लेकर दीपावली तक सर्वाधिक मांग।
- प्रीमियम में साइकिल के नैवेद्य का दबदबा

कपूर मार्केट

- ब्रांडेड से ज्यादा लूज का चलन। सस्ता और किलो में कपूर की बिक्री। 80% कपूर लूज और 20% में ब्रांडेड प्रोडक्ट।
- प्रमुख ब्रांड में मंगलम, हरि दर्शन, श्याम, 555, श्री हरि, 333, ओके, श्रीजे।

चंदन टीका मार्केट

- सत्संग के कारण बड़ी है मार्केट
- सुखा और गीला चंदन दोनों का मांग। पीला, केसरिया, लाल का चलन।
- ब्रांड में मनोहर, हरि दर्शन, कृष्ण मुरारी।

इत्र और रोल आन

- प्रमुख ब्रांड में एरो केम, मनोहर, बिग बेल और प्रीमियम में बालाजी।

रिटेल उपभोक्ता

- कस्टमर का ब्रांड के प्रति विश्वास 60%। 10 में से 6-7 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं।
- औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह ₹200 की खरीदारी करता है। त्योहारों में 500 से 1000 रुपए तक।

निष्कर्ष

अगरबत्ती उद्योग के लिए जालना तेजी से विकसित हो रही मार्केट है। यहां बड़े डिस्ट्रीब्यूटर और होलसेलर हैं, जो जालना से बाहर भी मांग होने पर सप्लाय करते हैं। हालांकि जालना के बारे में कहा जाता है कि यहां सभी उपभोक्ता वस्तुओं की मार्केट में अंडर कटिंग होती है। अगरबत्ती व धूप उद्योग भी उससे अछूता नहीं है। औरंगाबाद और नासिक जैसे बड़े व्यापारिक केंद्रों से माल यहां आ जाता है। इससे स्थानीय डिस्ट्रीब्यूटर्स और होलसेलर्स का नुकसान होता है।



Maccharo
Se Aazadi



TM NO 4243654

नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

Long Lasting &
Fascinating Fragrance



VOCAL FOR LOCAL

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

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

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

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



Manufactured & Marketed By:

GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

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

7588770217 / 9371639924 gayatriagarbatti.g@gmail.com

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

REGD. NO. 891969

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



3RD
SUGANDH
INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA

DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIAL

The Fragrance People Since 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance



Naya Lalabya. Nai Sech



J B AGARBATTI
महका दे सार 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

