RNI NO. DELBIL/2011/36260 • DL(E)22/5554/2022-24 • POSTING DATE : 01-02, E.MONTH

₹100/-

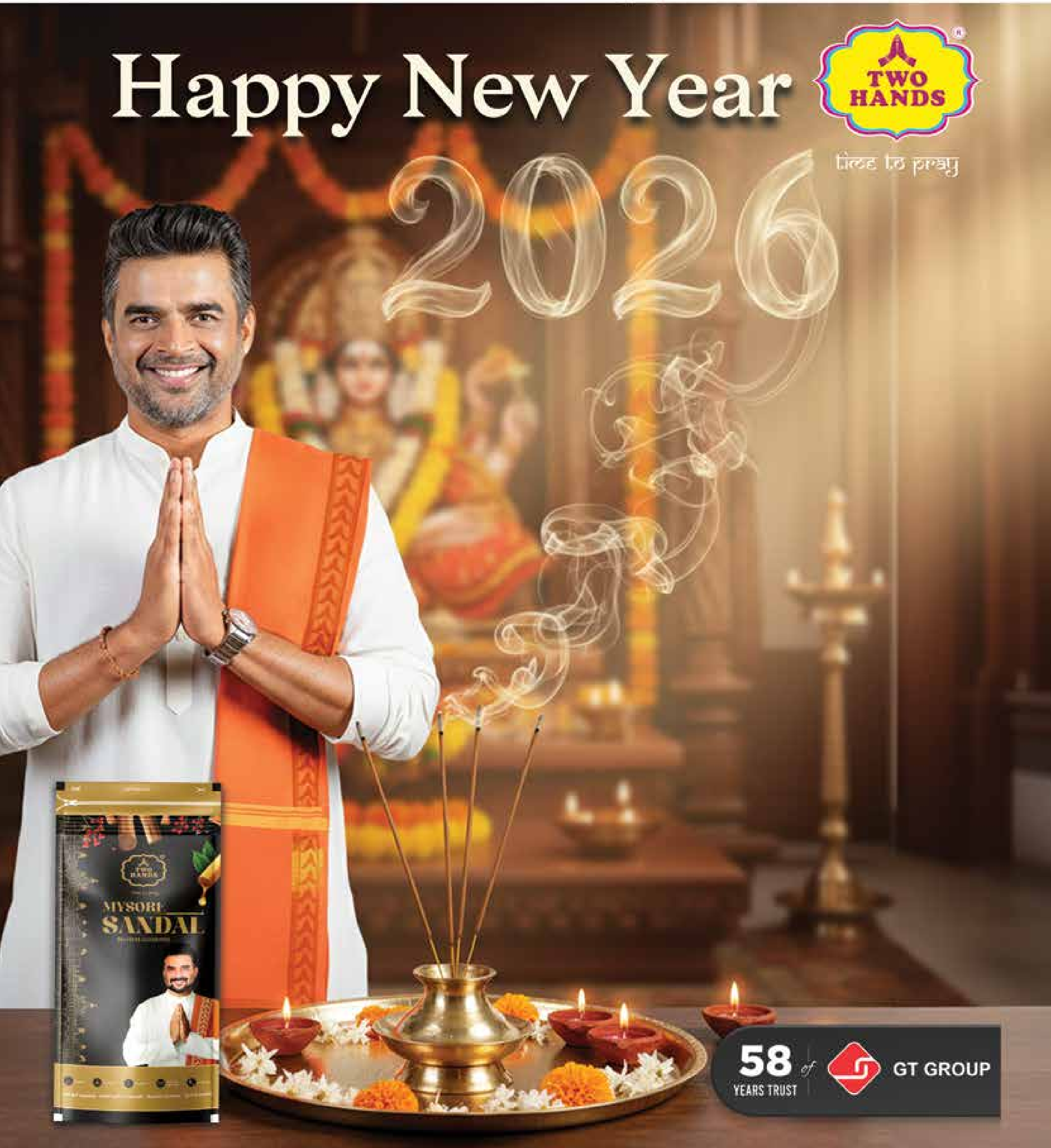
SUGANDH INDIA

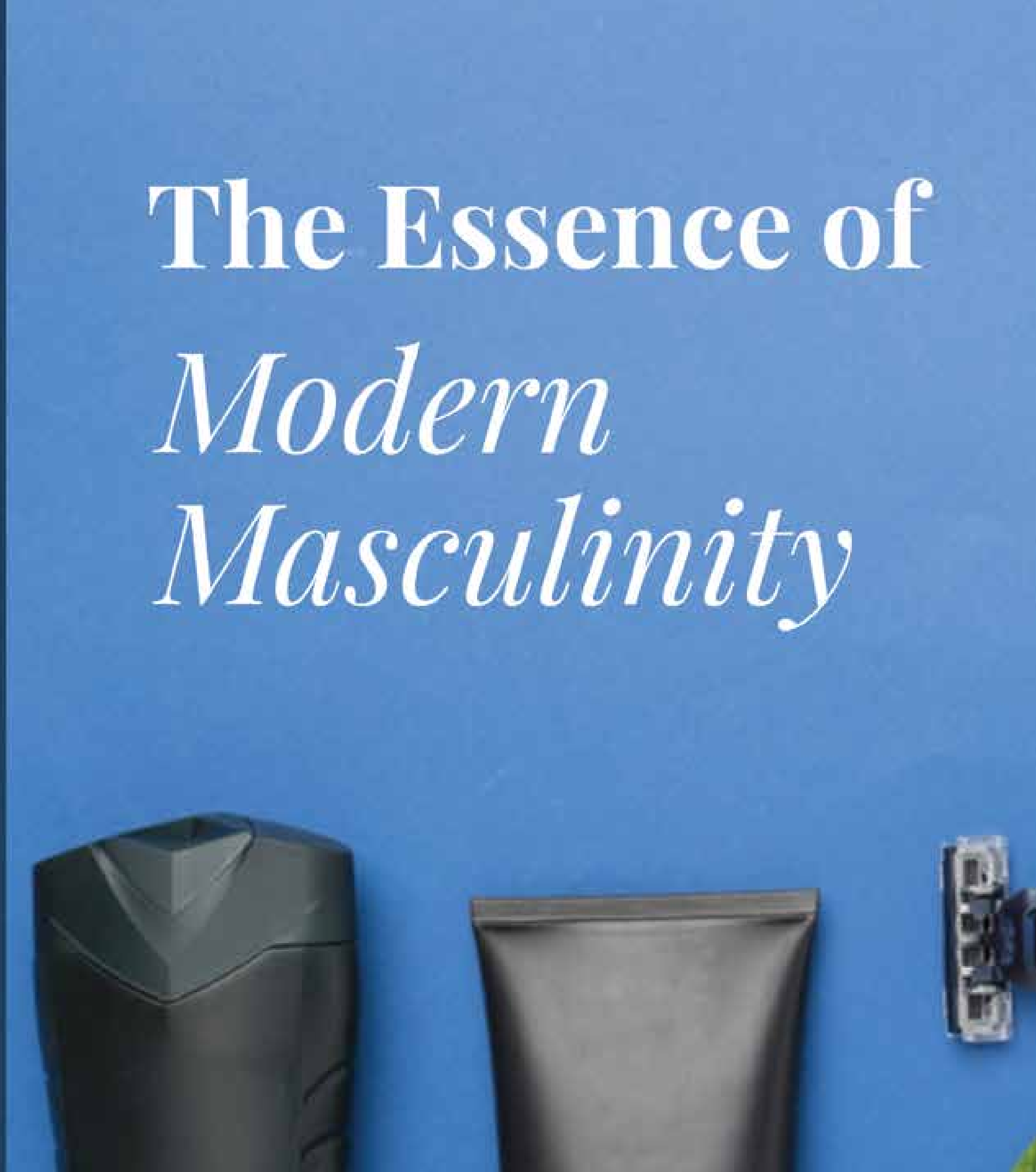
सुगंध इंडिया

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

VOL: 14 ISSUE: 12 DECEMBER-2025

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका





Crafting the finest Fragrances, Flavours and Olfactory Experience since 1983

SACHEE® Fragrances

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

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

A dynamic segment in the world of beauty and wellness, men's grooming demands distinction and sophistication. We craft bespoke fragrances that resonate with the modern man — refined, confident, and effortlessly stylish.

From beard oils and serums to aftershaves, shaving creams, and gels, our curated scent portfolio enhances every grooming ritual and keeps customers coming back for more.

Beard Oil | Beard Serum I After Shave I Shaving Cream I Shaving Gel

| 2546643
s.com

+91-8851951516
info@sacheefragrances.com

ifra
INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION
IFRA CERTIFIED

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

Mehkega Kolkata! Mehkega Bengal!

SUGANDH INDIA
INTERNATIONAL Incense & Fragrance EXPO
6-7-8 February 2026
KOLKATA

3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8 FEBRUARY2026

BISWA BANGLA MELA PRANGAN KOLKATA

DIAMOND SPONSOR

Charu – GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIAL SINCE • 1948

PLATINUM SPONSORS

Hari Darshan® – Mehke Mann, Hoke Prasann

SVAR – FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS

JB fragrances & flavours

KF Karnataka Fragrance®

BIG BELL INCENSE – A Sign of Excellence – Naya Lakshya, Nai Soch

J B AGARBATTI – महका दे सारा जहा...

ANANT FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS

Ocean's Deep Printers®

NISHAN PRODUCTS

Binndi – Timeless Traditions

TWO HANDS

FIRSTCHOICE FRAGRANCE

VEEANA

La Whiff® FRAGRANCES

OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE – 75+ Years, Serving Industry Since 1949

REGISTRATION AREA – Charu (Grow with Charu), Maa Bhavani, Ugadi 4 in 1 Premium Incense Sticks

EXHIBITOR KIT – AG KHIDMAT

LANYARD – SINGAPURASHIP

EXHIBITOR GIFT – SACHEE® Fragrances

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

Elegant Quality
Elegant Packaging

elegance at its finest!!

Greater **Quality,**
Lesser **Cost**

Packaging

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power,
Dudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) INDIA.
Email : design@oceansdeepprinters.com, info@oceansdeepprinters
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
PREMIUM INCENSE STICKS
NATURAL
Loban
JYOTI
PREMIUM INCENSE STICKS
NATURAL
GUGGAL
JYOTI
PRESTIGE™
Premium INCENSE STICKS
JYOTI
Blue Moon
JYOTI
ARISE
JYOTI
Aqua Bliss
JYOTI
Rozela
JYOTI
Golden Aura
PREMIUM INCENSE STICKS
JYOTI
Paradise
JYOTI
™ JYOTI PRODUCTS
1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA
EMAIL: info@jyotiproducts.com

JYOTI
Spreading fragrances since 1965
Suwarn Sugandha
JYOTI
Kasturi
Premium
Gardenia
HARMONY
MORNING MAGIC
Flower King
Five in one
PREMIUM INCENSE STICKS
वंदे भारत
FOR TRADE INQUIRY
+91 63 57 11 99 99
+91 98 24 55 03 61

महका दे सारा जहा...

J.B AGARBATTI

6" Dry Dhoop Stick Collection

Premium Dry Dhoop Sticks

Net Wt. 80g. | M.R.P. 80/-

J B PRODUCTS

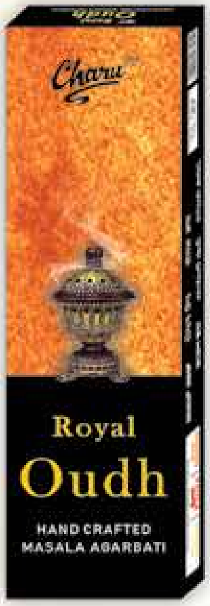
Plot No. 9, Ubkhal G.I.D.C., Visnagar Road-Kukarwada
Dist - Mehsana (Gujarat) 382830

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

GROW WITH CHARU

Royal & Premium Series
Hand Crafted Masala Agarbatti

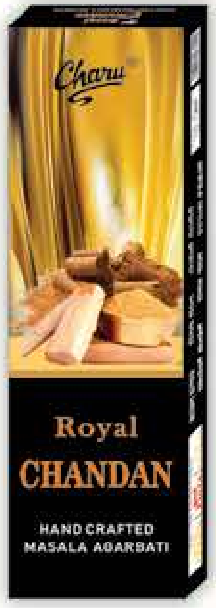
Net Contents : 50 g



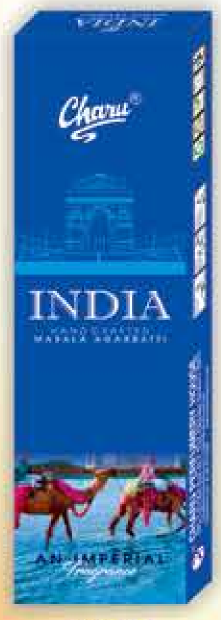
Royal Oudh

Royal Chandan

Royal Bakhoor

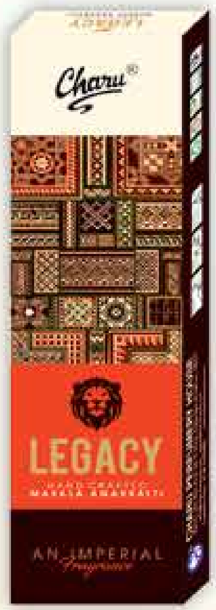


Royal Flora



INDIA

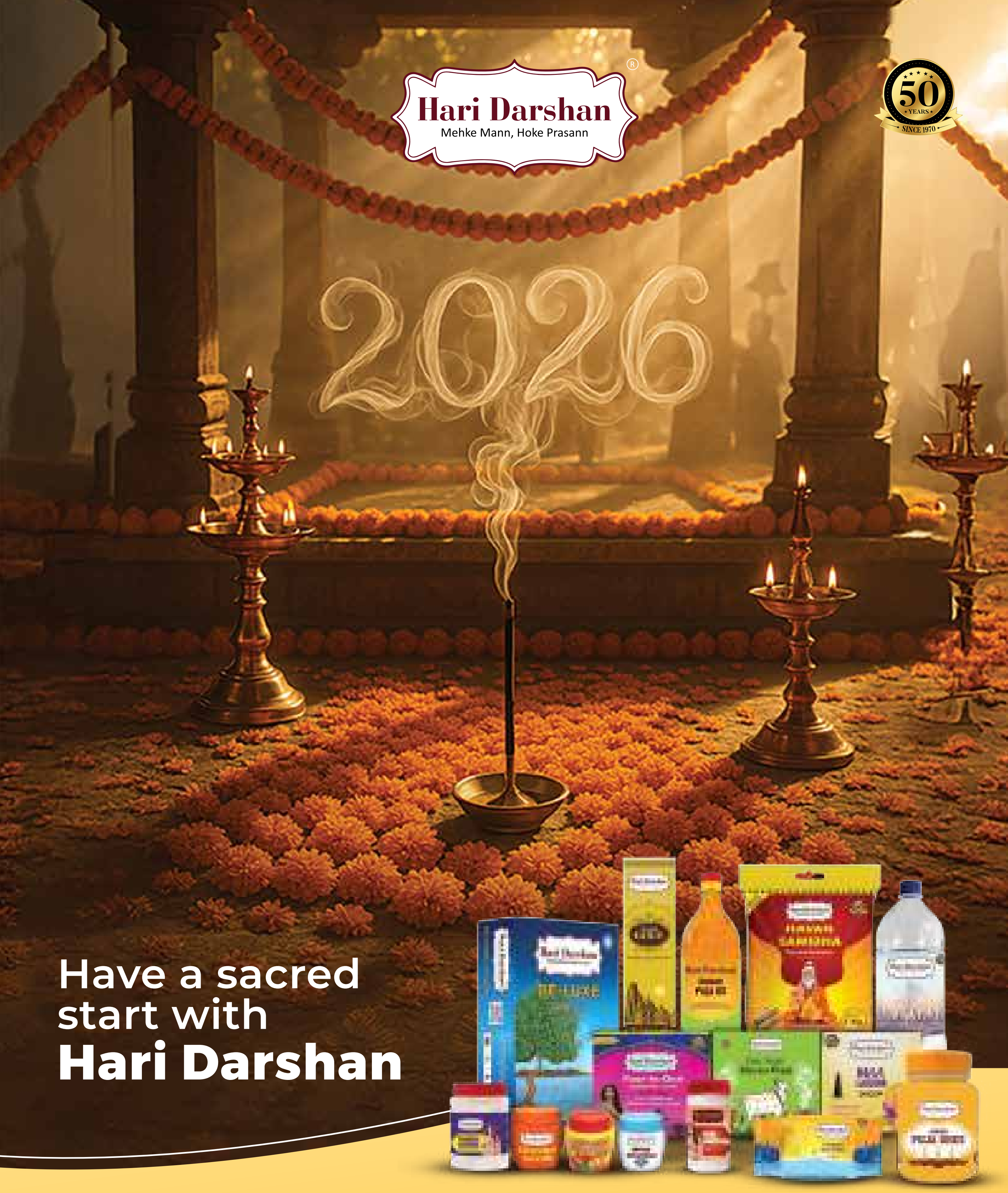
GUL BAHAR



LEGACY

DWAR

CHARU PERFUMERY HOUSE
#6031/1,10th Main Road, 4th 'E' Block, Rajajinagar, Bengaluru- 560 010,
Customer Care : 91 80 41222660 | Email : info@charuincense.com
Web : www.charuincense.com



Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

: HariDarshanIndia | : @haridarshanindia

Shop Now at

www.haridarshan.com

Hari Seva

Mehke Mann Mandir

2026

Light the way to
a peaceful New Year with
Hari Seva

Distributors Enquiries Welcome

Hari Seva Trading Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9871094679 | accounts@hariseva.com

Since 1998

BHAGAT NiSHAN PRODUCTS™

D&B Certified Company

प्रेरणादायक दिव्य खुशबू

आया खुशियों का त्यौहार चलो मनाए

निशान™ के साथ

प्रीमियम सुगंधीत 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

AI: Helping Tradition and Fragrance Grow

The agarbatti and fragrance industry has a long history, but technology now offers new opportunities. Artificial intelligence (AI) can help manufacturers make better decisions, reach customers more efficiently, and create products that people will love — even though the industry has mostly relied on experience and intuition so far.

In the bigger FMCG world, AI is already helping companies succeed. Hindustan Unilever uses AI to predict which products will sell in different regions and during festivals, helping avoid overstock or shortages. ITC studies customer behavior and social trends to improve marketing and create products people want. Nestlé India uses AI in its supply chain to make sure products reach stores at the right time.

For the agarbatti and fragrance industry, AI can do similar things. It could help forecast which incense sticks or fragrance products will be popular in different towns or seasons. It could also study customer feedback and online trends to suggest new fragrance blends or packaging ideas — insights that would take a long time to figure out manually.

AI can also help in marketing and online sales. It can guide customers to products they like or other products that match their interests and taste, and help run more effective promotions. Even medium-sized manufacturers could use AI to understand customers better and make smarter decisions.

Small manufacturers can start experimenting with AI using simple tools — like sales forecasting software, social media trend trackers, or online product recommendation tools — to learn what works best for their customers.

The main point is clear: AI does not replace tradition; it supports and improves it. By using AI in the right way, the fragrance and incense industry can combine its rich heritage with modern insights, reach more customers, and make smarter business decisions.

ए आईः परंपरा और खुशबू का स्मार्ट साथी

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग का एक पुराना इतिहास है और समय के साथ आधुनिक तकनीक में भी कई संभावनाएं उभर कर आई हैं। आर्टिफिशियल इंटेलिजेंस (AI) निर्माताओं को बेहतर निर्णय लेने, ग्राहकों तक आसानी से पहुँचने और ऐसे उत्पाद बनाने में मदद कर सकती है जिन्हें लोग पसंद करेंगे — भले ही उद्योग अब तक अनुभव और परंपरा पर निर्भर रहा हो।

बड़ी एफएमसीजी कंपनियों में, AI पहले से ही सफलता ला रहा है। हिंदुस्तान यूनिलीवर कंपनी, AI का उपयोग यह अनुमान लगाने के लिए करती है कि कौन से उत्पाद किन क्षेत्रों और त्योहारों में अधिक बिकेंगे, ताकि माल की कमी या जरूरत से ज्यादा माल होने से बचा जा सके। आई टी सी ग्राहकों के व्यवहार और सोशल ट्रेंड्स का विश्लेषण करके मार्केटिंग और उत्पाद नवाचार में सुधार करता है। नेस्ले इंडिया अपनी सप्लाई चेन में AI का इस्तेमाल करता है ताकि उत्पाद सही समय पर दुकानों तक पहुँचें।

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग में भी AI इसी तरह मदद कर सकता है। यह अनुमान लगा सकता है कि कौन सी अगरबत्ती या खुशबू वाले उत्पाद अलग-अलग शहरों या मौसम में अधिक बिकेंगे। यह ग्राहकों की प्रतिक्रिया और ऑनलाइन ट्रेंड्स का विश्लेषण करके नए सुगंध मिश्रण या पैकेजिंग आइडिया सुझा सकता है — ऐसी जानकारियाँ जिन्हें मैन्युअल रूप से समझने में समय लगता है।

AI मार्केटिंग और ऑनलाइन बिक्री में भी मदद कर सकता है। यह ग्राहकों को उनके पसंदीदा उत्पाद या उनकी रुचि और स्वाद के अनुसार अन्य उत्पाद सुझा सकता है, और प्रचार को और प्रभावी बना सकता है। मध्यम श्रेणी के निर्माता भी AI का इस्तेमाल करके अपने ग्राहकों को बेहतर समझ सकते हैं और स्मार्ट निर्णय ले सकते हैं।

छोटे निर्माता सरल उपकरणों से AI का प्रयोग शुरू कर सकते हैं — जैसे सेल्स फोरकास्टिंग सॉफ्टवेयर, सोशल मीडिया ट्रेंड ट्रैकर, या ऑनलाइन प्रोडक्ट रिकमेंडेशन टूल — ताकि यह समझ सकें कि उनके ग्राहकों के लिए क्या सबसे अच्छा काम करता है।

मुख्य संदेश स्पष्ट है: AI परंपरा को नहीं बदलता; यह उसे और बेहतर और मजबूत बनाता है। सही तरीके से AI अपनाकर, सुगंध और अगरबत्ती उद्योग अपने धरोहर को आधुनिक इनसाइट्स के साथ जोड़ सकते हैं, अधिक ग्राहकों तक पहुँच सकते हैं, और स्मार्ट बिज़नेस निर्णय ले सकते हैं।

FIRSTCHOICE
FRAGRANCE

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

जेसल
अगरबत्ती

जेसे खूश्बू™ का उपवन

Premium WHITE Incense Sticks

Standy Zipper Pack **Net Wt. : 120g. / 125g.**

Economy Standy Zipper Pack **Net Wt. : 300g.**

3in1

4in1

Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack **Net Wt. : 450g.**

5in1

6in1

Jesal®
PRODUCTS PVT. LTD.
www.jesalproducts.com

Manufactured & Marketed By :

JESAL PRODUCTS PVT. LTD.

ZAK - 382 305, Tal.: Dahegam, Dist. : Gandhinagar.

Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711

Customer Care No.: +91 88495 08118 | E-mail : jesalproducts@gmail.com

Shah Fragrance & Flavours

For More Details

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

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

Balaji®
Since 1957

Chandan

LUXURY AROMA SOAP

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

SUGANDH INDIA
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY
सुगंध इंडिया

Vol.: 14, Issue: 12 December-2025

Editor
MOHAMMAD ARIF FAROOQUI

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Jr. Editor
Anas Farooqui

Consulting Photo Editor
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
Deepak Kumar

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

22

26

30

ENTS

22 SWACHH PACKAGING: REDEFINING PREMIUM BOX PRINTING

26 PRAYER GROUP: REDEFINING WET DHOOP PRODUCTION WITH PRECISION AND PASSION

30 AIAMA EXPO 2025 CONCLUDES SUCCESSFULLY IN BENGALURU

42 OMEGA INCENSE SPREADING ITS FRAGRANCE ACROSS INDIA & ABROAD VIKRAM MUNDRA

46 BRAND NEWS

56 FROM SELLING ON A BICYCLE TO BECOMING AN RKT DISTRIBUTOR

60 90% OF KOLKATA'S MARKET STILL BELONGS TO INCENSE STICKS: RAJIV JHA

62 PREMIUM INCENSE MARKET GROWING IN KOLKATA: DULAL PODDAR

64 INCENSE TRADE IS LIKE FILMS NO ONE'S MONOPOLY K.L. BIHANI

66 THE GROWING FRAGRANCE OF AHMEDABAD IN KOLKATA:RAJESH KUMAR SHARMA

68 KOLKATA NOW SUPPLIES ONLY SOUTH BENGAL, WHILE THE REINS OF NORTH BENGAL ARE IN SILIGURI'S HANDS:: ANIL DUTTA

70 MARKET REPORT KOLKATA

symrise

BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

iff

kao

pfw

Keva

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry

SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

Binndi™
Timeless Traditions
Binndi
Rose
Binndi
CHANDAN
Binndi™
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
MADE IN INDIA

Swachh Packaging:

Redefining Premium Box Printing
Every box we create speaks quality: Ravi Bihani

In today's market, what looks good, sells well. That's why every manufacturing company across the world pays special attention to packaging. One such company is Swachh Packaging Pvt. Ltd., Bengaluru — a leading name engaged in high-quality box packaging, printing, and designing using state-of-the-art machines. Apart from offset printing, the company also employs advanced technologies such as drip-off texture effects and velvet finishes to create modern and attractive packaging. Swachh Packaging handles end-to-end in-house production, from concept to completion.

The company is led by Mr. Ravi Bihani and Mr. Aditya Bothra, who specialize in designing and printing premium-quality boxes. In an exclusive interaction with Sugandh India, Mr. Ravi shared that Swachh Packaging creates boxes for most of Bengaluru's leading agarbatti brands — including Shashi, A Ravi Raag, AKP, Forest, Balaji, Topsi, Misbah, and Savitri, among others. "We've been working with many of these brands for years," he said.

A Long Association with the Incense Industry

Mr. Ravi explained that Swachh Packaging was established in 2017, when he was 27 years old. "Our family has long been involved in this trade, and we also run a full-fledged offset printing setup in Indore. My family has been in this business for nearly 30 years," he said.

He further mentioned that his family also owns two incense companies in Bengaluru, but he personally felt drawn to packaging because of the

rising demand in this field. "We don't just make agarbatti boxes — we also produce packaging for garments, sweets, confectionery items, and spices. About 30–40% of our production is related to incense packaging," he said.

"We started by making boxes for our own incense brands, Woodland and Jai Incense, in 2017." He added, "Jai Perfumery, one of the oldest incense distributors in Kolkata, is my father's firm."

"We make very specialized boxes. Ordinary boxes are made by many, but our specialty lies in premium packaging. Metallic printing is one of our key strengths — something very few printers in Bengaluru can offer. Out of around 500 agarbatti box printers, only about 10 have this technology. We've been doing metallic printing for two years now, and it gives the box a unique shine that stands out in any retail counter or showroom. That's the charm of our packaging."

Premium Products Deserve Premium Box Packaging

Speaking about the importance of packaging, Mr. Ravi said, "We ensure that our boxes not only look beautiful but also help maintain the product's quality and durability for a long time. We deliver both aesthetic appeal and longevity."

He added, "Even with competitive rates in the market, we offer better and more attractive boxes at lower prices. When manufacturers come to us for effects like drip-off texture or velvet coating, we also guide them on which color combinations will look best. We create unique, eye-catching designs for every client."

According to him, the demand for box packaging is rapidly growing. "Premium products always come in boxes. Even though zipper pouches are in trend, premium-quality products continue to use box packaging. Export markets also prefer box packaging — several companies get their export boxes made by us."

No Compromise on Quality

Highlighting Swachh Packaging's strengths, he said, "Bengaluru has many printers, but our specialty is delivering the best quality boxes at reasonable prices. Some printers cut costs by using low-grade paper or lamination, but we never compromise on quality. Even if profits drop sometimes, we maintain our standards."

He added, "Trends like 3D, holographic effects, and Scodix lamination are growing rapidly. Though they increase production costs, we're constantly finding ways to make them more affordable for our customers."

Production Capacity of 7 Lakh Boxes per Day

In response to Sugandh India's query, Mr. Ravi shared that Swachh Packaging currently operates three offset machines, producing 250 to 300 tonnes per month. "Our entire production process — paper cutting, printing, folding, and designing — is handled in-house. We produce around 7 lakh incense boxes daily, and due to high demand, we're adding more machines to double our production by next year. We also plan to launch new projects soon. Our minimum order size is 3,000 sheets," he added.

Brands Should Focus on Originality

Offering advice to manufacturers, he said, "Many companies come to us asking for boxes similar to other brands. We always encourage them to bring their own original ideas. We suggest new concepts and designs, because copying others isn't right. We enjoy working on fresh ideas — it helps us learn and innovate."

He further said, "Most Bengaluru brands focus on premium quality, which is why box consumption here is very high. Our drip-off machines create beautiful texture effects — earlier we did this manually, but now it's fully automated. We keep experimenting and try to install a new machine every year. Whenever we see any innovation in printing or packaging anywhere in the world, we adopt it quickly and launch new products." ■

Swachh PACKAGING
Printers & Packers

ALL TYPES OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

BEST PRICE | BEST DESIGN | FAST DELIVERY

WHAT WE DO

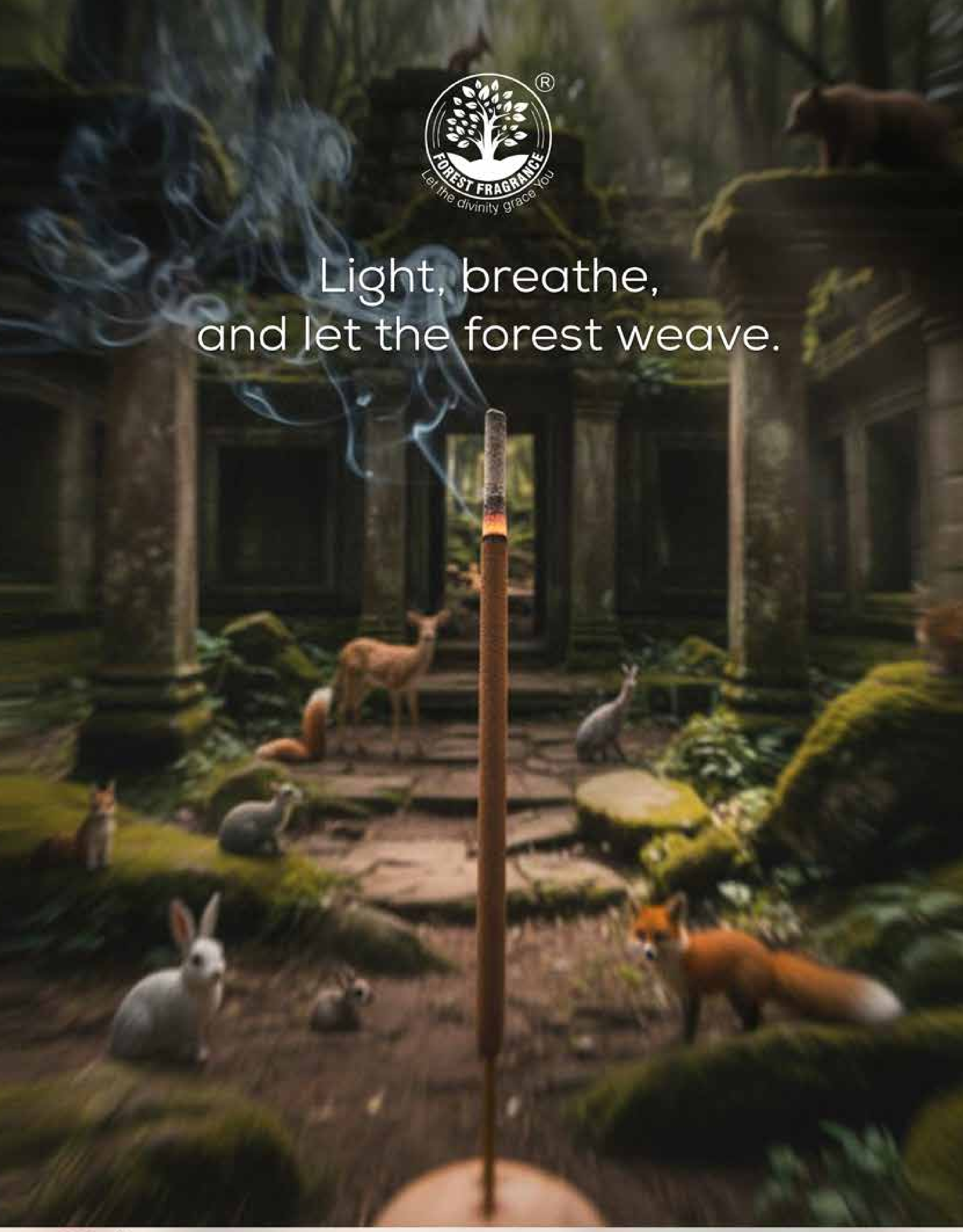
BOXES | PRINTED PAPER POUCHES & TAGS | COMPLETE PRINTING SOLUTION | DESIGNING

- METPET
- DRIPOFF
- FOILING
- UV
- SPOT UV
- VELVET FINISH

Visit Our Webiste : www.swachhpackaging.com

Swachh PACKAGING
Printers & Packers

No. 49/2/10-11, Yerrapa Industrial Layout, Seegehalli, Machohalli Village, Magadi Main Road, Near BMTC Bus Depo, Bangalore - 91
Email: swachhpackaging@gmail.com | Ph: +91 82178 95523



FOREST FRAGRANCE
Let the divinity grace You

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

Prayer Group:

Redefining Wet Dhoop Production with Precision and Passion

"From North to South, Wet Dhoop has now become a Pan-India product," -

Pooja Goela

In an exclusive interview with Sugandh India, Ms. Pooja Goela, Founding Director of Prayer Group of Industries, explained that while many can manufacture agarbatti, making superior-quality wet dhoop is not just a technical process — it requires deep understanding and precision.

For over two decades, the company has been manufacturing a wide range of incense products — from economy to premium categories — including wet dhoop, dry sticks, and cones for India's top brands. Today, Prayer Group of Industries is recognized across the country as an expert in wet dhoop manufacturing. The company supplies incense products to major national brands such as Cycle, ITC, Liberty etc. name a few.

Wet Dhoop: From North to a Pan-India Phenomenon

When asked about why agarbatti remains more popular than dhoop, Ms. Goela explained, "That was true earlier — dhoop was once considered a product limited to Punjab, Haryana, Delhi, Himachal Pradesh, and a few northern states. But now it's rapidly gaining popularity in South India. Dhoop is no longer regional — it's a Pan-India product."

She added that most major South Indian agarbatti manufacturers have now entered the dhoop market. "Today, any company that manufactures agarbatti also needs to offer wet dhoop, dry sticks, cones, and cups. Without dhoop, it's difficult for a brand to grow in North India."

Several South Indian agarbatti companies are also preparing to launch their own premium dhoop ranges soon.

From Interior Designer to Dhoop Expert

Talking about her journey, Ms. Goela shared, "I began my career in 2005 with ITC. Prayer Group of Industries manufactured incense products for ITC when they entered the dhoop segment for the first time. Later, we started production for various big-wigs of the industry"

Crediting her success to guidance from industry veterans she said, "I learned a lot from my seniors. Women in business were rare back then, so I took it as a challenge. Today, my daughter Aishwarya, who has completed her MBA, has joined the business and is very passionate about it. She has a great nose for perfumes, which benefits our production immensely."

Rising Demand for Bamboo-Free Products

On the growing trend of bamboo-free incense, she explained, "Since Prime Minister Narendra Modi came to power, people have started reconnecting with faith and cultural traditions. The consecration of the Ram Temple has further strengthened this trend. Many prefer not to use bamboo in their incense due to religious sentiments — which is why the demand for both wet and dry dhoop has surged."

She added that the boom in online shopping platforms like Blinkit and Amazon, and the rise of dual-income households with limited time, has made ready-to-use puja materials very popular:

"Products like ghee diyas are selling well. Similarly, wet dhoop, dhoop sticks, and cones have become convenient options."

Clarifying that the growth of dry sticks hasn't affected the demand for wet dhoop she said, "In fact, many South Indian companies are now entering the dhoop segment. Our products are being shipped in bulk to the South — and since they're selling well, that speaks for itself."

Today, demand for dhoop is no longer limited to Punjab, Himachal, Delhi, Haryana, Uttar Pradesh, and Rajasthan — it's also strong in Bihar, Maharashtra, and rapidly growing in South India.

Strict Quality Control at Every Stage

Speaking about production quality, Ms. Pooja said, "Since we manufacture for top Indian brands, we must maintain quality at every level. Advanced

Manufacturing high-quality wet dhoop is an extremely challenging process. It's not just about having the best high-tech machines and raw materials — the real skill lies in maintaining the natural quality of the raw ingredients and producing the product according to seasonal conditions. Another major challenge is preserving the fragrance while suppressing the natural smell of raw materials.

machines alone don't ensure quality — we rigorously test and preserve our raw materials. Every truckload of raw material undergoes random testing, and if it fails, we reject the entire batch. Prayer's reputation is non-negotiable."

She emphasized that making dhoop is an art, "It's like kneeding a dough. The main base material is kassa, to which other ingredients are added. If the oil used is too thick or carries its own odor, it will ruin the fragrance and reduce the perfume's effect," she added.

Packaging and Shelf Life

"95% of our products come in zipper packs," Ms. Pooja noted. "This type of packaging preserves fragrance, reduces packing costs, and protects from weather conditions.

She revealed that some manufacturers reduce costs by using cheap substitutes like areca nut (supari), almond, or walnut powder instead of kassa, which weakens the fragrance and causes the product to crumble.

"We never compromise on quality for cost. Even if it's more expensive, we use only the right materials," she added.

Types and Varieties of Dhoop

The company manufactures multiple varieties including Pure Kassa Dhoop, Sandal Powder, Golden base, T1 Powder Dhoop, Cow Dung Powder Dhoop, Flora Dhoop.

"Flora is our most premium product. Its raw materials are sourced from South India. We were the first to introduce the Flora Dhoop range in North India, which became highly popular." The Flora range includes Sambrani powder, honey, halmadi, and other premium ingredients, along with high-quality perfumes.

"This year, we launched the Oudh Series in dry dhoop with variants like Rose Oudh, Kasturi Oudh, and Sandal Oudh."

She added that Musk, Patchouli, Oudh, and Bakhoor are the most trending fragrances of the year. Since raw materials for such premium products are expensive, the market for low-cost ₹30 products is shrinking, while consumers prefer ₹70 MRP premium products.

Why South Indian Brands Rely on Prayer Group for Dhoop

When asked why southern brands approach a North Indian company for dhoop manufacturing, Ms. Pooja clarified, "Agarbatti perfumes don't work for dhoop. Dhoop perfumes need to burn well without giving off raw or oily smells. Overuse of perfume can make the product crumble. South Indian companies have mastered agarbatti fragrances, but dhoop requires a completely different formula."

Contract Manufacturing Expertise

Prayer Group of Industries handles contract manufacturing of wet dhoop for most major incense brands in India. "Each client has their own specialty, cost, and quality requirements. We create custom formulations accordingly," said Ms. Pooja.

"Many companies don't manufacture dhoop themselves because it's hard to maintain quality and cost balance. The process is technical and sensitive to climate conditions — you must prevent fungus and ensure clean white smoke with pleasant aroma. We conduct strict testing for all these factors."

She cautioned that though anyone can install machines, few can maintain consistent quality, "Even identifying the right raw materials and oils for each season is a big task. Some people use waste petroleum oil as a cheap substitute, but it ruins the fragrance and produces black smoke."

"My Brand Is Like My Child"

On the company's reputation, Ms. Pooja said, "For me, Prayer Group isn't just a business — my brand is like my child, and I take complete care of it. I always deliver the best quality to ensure long-term client trust. One bad batch can destroy both our reputations."■

LARGEST
WET DHOOP MANUFACTURERS
IN NORTH INDIA

Committed to Building Brands Since 2005

Explore Our Dhoop Range

- Pure Kassa Dhoop
- Golden Dhoop
- Flora Dhoop
- Sandal Base Dhoop
- T1 Powder Dhoop
- Golden Flora Dhoop
- Cow Dung Dhoop
- & many more

Trusted by ❤ Industry Leaders

for more details please visit www.prayerdhoopagarbatti.com

+919315690511 info@prayergroup.in

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

AIAMA EXPO 2025

CONCLUDES SUCCESSFULLY IN BENGALURU

The AIAMA EXPO 2025, themed "Traditionally Modern," was held on 6th, 7th and 8th November 2025 at Tripura Vasini, Palace Grounds, with three days of high-energy business networking, knowledge sharing, and industry growth. The event emerged as one of the most impactful platforms for the agarbatti and fragrance sector, hosting hundreds of stalls and attracting thousands of business visitors from across India.

The expo was inaugurated on 6th November 2025 by Ms. Shobha Karandlaje, Minister of State for the Ministry of Labour & Employment and the Ministry of MSME.

The inauguration ceremony was a striking affair, with all AIAMA Management members dressed in coordinated black outfits with brown waistcoats, presenting a sharp and impressive look. After the ribbon-cutting, the Minister visitd several stalls, interacted with exhibitors, and later addressed the audience from the main stage. One of the key highlights of the inauguration was the official reveal of the BIS Standard for Incense Sticks: IS 19412:2025, marking a historic regulatory milestone for the industry.

Industry Leaders Share Vision and Insights

Several prominent leaders delivered their speeches during the ceremony:

- Mr. Ambica Ramanjaneyulu, President, AIAMA & Ambica Agarbathies
- Mr. Sapthagiri S Boggaram, Past President, AIAMA & Head, Sarathi International
- Mr. Krishna TV, Vice President, AIAMA & Partner, Amrutha Aromatics
- Mr. Parag Satoskar, CEO, Oriental Aromatics Ltd
- Mr. Kedar Vaze, CEO, Keva
- Mr. Arjun Ranga, Chairman, AIAMA EXPO & MD, Cycle Agarbatti
- Mr. Ankit Agrawal, Managing Partner, MDPH

Felicitation of Key Contributors

The ceremony included special felicitations:

- Mr. Parag Satoskar, CEO, Oriental Aromatics Ltd (Platinum Sponsor)
- Mr. Kedar Vaze CEO, Keva (Gold Sponsor)
- Mr. Yogesh Dubey, President, FAFAI & Head, Rakesh Sandal Industries
- Mr. Sanjay Varshney, President, EOAI & Head, IKTA Aromatics Pvt. Ltd.

Day 2: Business Learning & Creativity

The second day featured a high-impact session by renowned business coach Rajiv Talreja, offering valuable strategies for scaling manufacturing businesses. A major attraction was the NOSE ROYALE fragrance-making competition, hosted by Mr. Ajit Vaze, Head of Aarav Fragrances & Flavours Pvt. Ltd., which drew wide participation from perfumers and fragrance enthusiasts.

Arabic Oudh

Matt Gloss Combination
Unique Bottom Fold Pouch
OUR OTHER PRODUCT

S SUGANDH
S SUGANDH

Oriental Aromatics
Oriental Aromatics

www.harmonyorganics.com
Harmony

BAROME

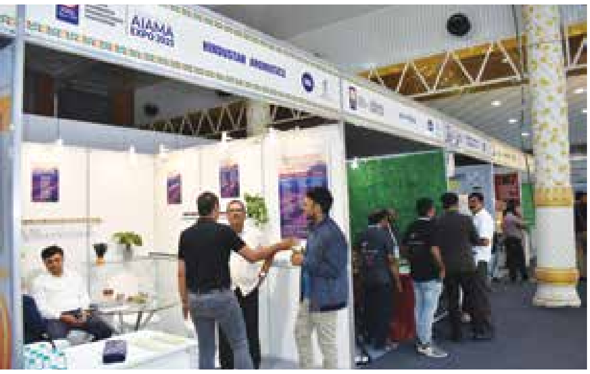
Benson Co

MASCHMEIJER AROMATICS

AACIPL

isobionics

www.ckcfragrances.com
CKC



Sea
Fire

AARAV
AARAV
AARAV

KLJ GROUP
SINCE 1967
KLJ GROUP

abhinav

SAPTAGIR

AIAMA EXPO 2025
Ten Thousand Rupees Only
10,000/-

AIAMA EXPO 2025
Fifteen Thousand Rupees Only
15,000/-

AIAMA EXPO 2025
25,000/-

Day 3: Grand Closing Ceremony

The expo concluded with a prestigious closing ceremony graced by:

- Mr. P. C. Mohan, Member of Parliament
- Mr. Ambica Krishna, Ex-MLA & Head, Ambica Agarbathies

Both leaders delivered impactful speeches appreciating AIAMA's contributions to the Indian incense industry. The ceremony also featured the felicitation of additional sponsors and the announcement of the NOSE ROYALE competition winners, Mr Arjun Sunku, Mr Pramod Thule and Mr Sunku Mohan Kumar, celebrating creativity and excellence in fragrance crafting.

A Landmark Business Platform for the Agarbatti Industry

AIAMA EXPO reaffirmed its status as the premier business platform for the Indian incense industry.

With hundreds of exhibitors across perfumery, packaging, machinery, raw materials, and ingredients, and thousands of trade visitors from every part of the country, the event facilitated:

- New business collaborations
- Expansion of supplier-manufacturer networks
- Innovations in fragrance, packaging, and technology
- Growth opportunities for emerging and established brands

Over three power-packed days, the expo successfully created an ecosystem where tradition met modernity, driving the agarbatti industry toward a vibrant and progressive future. ■

A° 1900

MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE,MUSK KETONE,MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959
Email: smshajahan@maschmeijer.com ;
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)
PH:+919891358354, 8920455360
Email: neaz1975@yahoo.com

Parivaar ©

खुशबू हर परिवार की

Enjoy Lovely Fragrances,
crafted to make your
Soul Happy

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

OMEGA INCENSE

Spreading Its Fragrance Across India & Abroad

With a strong family legacy and years of experience in the incense industry, Bengaluru-based Omega Incense began production in 2013. Today, its fragrances reach multiple states across India as well as several countries overseas. In a special conversation with Sugandh India, Mr. Vikram Mundhra, the head of Omega Incense, shared the company's journey and growth. He said, "I started the production of Omega Incense in 2013. Before that, I worked with my brother at Prashanth Agarbatti Company. My father had been in the trading business since 1975. Apart from this, our family members in Kolkata, Patna, Siliguri and Indore are also involved in the incense business. Today, Omega Incense products are popular not only across many Indian states but also in several countries around the world."

Mr. Mundhra explained that his purpose behind starting Omega was to build his own brand, manufacture export-quality products, and embrace modern marketing strategies. The company's first product, Maple, played a key role in establishing Omega Incense's identity in the market. He continued, "Although we began with agarbatti, Omega Incense was among the first few importers of dhoop sticks in

Vikram Mundra

India. Earlier, dhoop sticks used to be only three to four inches long, but now we are making sticks of 6 to 9 inches as well. We have more than 250 brands, including flora agarbatti, scented sticks, cones, dhoop sticks, metallic sticks, white dhoop and sambhrani."

Omega mainly manufactures luxury and medium-range products, which hold longer in the market and help build strong brand reputation. The company focuses equally on domestic and export markets and has strong demand in Punjab, Bihar, West Bengal, Andhra Pradesh, Karnataka, Maharashtra and Uttar Pradesh. Speaking about product popularity, he mentioned that the Aroma Series—which includes dhoop sticks, cones and agarbatti with six fragrances—and the Shakti range of sambrani cups with eight fragrances are among their most successful offerings.

Commenting on the industry, Mr. Mundhra said, "The incense market is very strong and growing rapidly. Exports are also increasing, though competition is high. If your product quality and packaging are excellent, people recognize your brand — and that is exactly what happened with us. Today, Omega Incense is a known name and our market is continuously expanding. Apart from religious use, fragrance has become an important part of people's lifestyle. This is why we will be launching roll-ons in the next three months."

He added that Omega closely monitors both domestic and international markets. Their products are highly popular in Argentina, Brazil and Colombia in South America, as well as Australia, Bangladesh, Myanmar and Malaysia. In October, Omega Incense participated in the Dubai Beauty Expo 2025, marking its presence in the Middle East market. Across the world, the incense industry is expanding rapidly, and Omega Incense is steadily working toward strengthening its presence in this growing global market. ■

Goodness of Nature
FROM NATURE WITH LOVE
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**

SAFAL™
PREMIUM INCENSE STICKS
Safal Hogi Aradhana™
Start your day with the Fresh Fragrance...!

ALL POOJA ITEMS IN ONE TRUSTED BRAND

MADE IN INDIA

NEW LAUNCHING

PREMIUM WET MASALA DHOOP

OTHER VARIETIES

SHRI GRANTH | AMERICAN SANDAL | WHITE FAIRY | NAYAB BAKHOOR | PRABU SHARAN | AMRIT SPRAY | ATMOSPHERE

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: safalindurtries.co@gmail.com

LOOKING FOR DISTRIBUTORS

BRAND NEWS

Rathore Pooja Products Strengthens Market Presence Across Uttar Pradesh

Kannauj-based Rathore Pooja Products Pvt Ltd, a leading name in the incense and pooja essentials category, continues to expand its stronghold across Uttar Pradesh with innovative schemes and high-quality offerings. This festive season, Rathore Pooja Products introduced a special promotional scheme that has generated an excellent response from retailers. Under this offer, any retailer purchasing 12 dozen pouch agarbatti packs receives a complimentary plastic container filled with 12 pouches of agarbatti in different fragrances.

- Retailer Price: ₹90 per dozen
- Suggested Selling Price: ₹100 per dozen
- Pouch Details: 18 sticks per pouch, MRP ₹10

Retailers have appreciated the attractive profit margin and the diverse fragrance assortment, making it an instant hit in the market.

Along with agarbatti products, Rathore brand has also launched a new Geela Dhoop (Wet Dhoop) range, priced at ₹35 MRP. This product has also seen rising demand. Each container carries 4 dozen premium-quality wet dhoop, available in four appealing fragrance variants:

- Kesar Chandan
- Kesar Kasturi
- Kesar Gulab
- Kesar Kewda

With the market trend shifting towards premium wet dhoop products, Rathore's focus on superior quality has earned them strong appreciation from consumers and retailers alike.

Among the company's extensive agarbatti portfolio, the 51, 101, and 21 agarbatti variants remain the top-selling products, consistently driving high volumes across the region since more than a decade..■

R.K.T. Unveils the Premium Punyashlok Jar Series

Nagpur-based R.K.T., widely recognized as one of India's top-selling incense brands, has announced the launch of its latest offering—the Punyashlok Jar Series. Known for delivering some of the finest incense products in the market, R.K.T. continues to raise the bar with this elegant and high-quality new range.

The Punyashlok Jar Series comes in three attractive variants, each designed to elevate the ambience of any space.

- Net Weight: 300 grams per jar
- MRP: ₹150
- Packing: 72 jars per case

Each jar is crafted with durability and aesthetics in mind, featuring a strong, reusable container topped with a shiny golden lid. This premium packaging not only enhances shelf appeal but also helps keep the incense sticks fresh and protected for longer periods.

Made with high-quality ingredients, the Punyashlok Series offers a rich, long-lasting fragrance that creates a calm, soothing atmosphere. More than just incense sticks, this new range reflects R.K.T.'s commitment to enhancing the spiritual and aromatic experience of households across India.

With the introduction of the Punyashlok Jar Series, R.K.T. invites customers and retailers alike to experience the premium quality and refined aroma that the brand is celebrated for.■

NEEV WET (GHEELA) DHOOP COLLECTION

Neev International™
खुशबुओं की नई परम्परा....

WET DHOOP STICKS JAR

400 Grams | **Rs. 175/-**

FREE शिवजी का आशिर्वाद पंचमुखी रुद्राक्ष

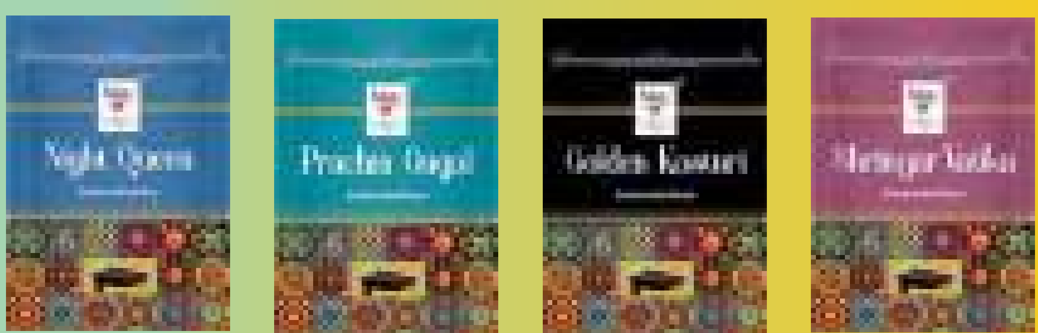
WET GOLA DHOOP JAR

510 Grams | **Rs. 200/-**

PREMIUM WET DHOOP BOX

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

WET DHOOP STICKS ZIPPER



20 Sticks | **Rs. 35/-**

क्योंकि खुशबू है, वहाँ नीव है!!

NEEV INTERNATIONAL

Changodar, Ahmedabad - 382213 | 98240 19344 | neevinternational@yahoo.com | www.neevinternational.in | Neev Incense

Binndi Incense Introduces Premium Handmade Incense Sticks

Bengaluru-based Binndi Incense, backed by a family with decades of experience in the agarbatti industry, continues to make waves across the Indian market with its dedication to purity, craftsmanship, and innovation. Known for offering some of the finest incense products, the brand is now elevating its portfolio with the launch of its Handmade Incense Sticks.

Crafted using traditional hand-rolling methods and high-quality natural ingredients, these incense sticks are designed to create a meditative and deeply aromatic experience. Each stick carries a sweet, calming, and refreshing fragrance inspired by nature, making any space feel serene and sacred.

The new handmade range is available in five captivating fragrances — Rose, Chandan, Jasmine, French Lavender, and Oudh. Each variant offers a unique aromatic personality, catering to diverse preferences while maintaining a premium feel.

Adding to its charm is Binndi's innovative cannister packaging, which gives the product a distinctive

premium appeal and enhances shelf presence for retailers. With its blend of craftsmanship, purity, and presentation, Binndi Incense is strengthening its foothold in markets across India. The brand's premium quality offerings, supported by decades of industry expertise, continue to position it as a rising name in the incense segment..■

DevDarshan Sampada Puja Ghee, Elevating Ritual Purity

DevDarshan, India's No. 1 brand in the dhoop and agarbatti manufacturing industry since 1954, unveils Sampada Puja Ghee, available in 50ml, 100ml, 200ml, 500ml and 1000ml. These packaging options offer flexibility for every type of requirement, making the range ideal for both daily rituals and large traditional ceremonies. Sampada Puja Ghee has been developed to meet the growing demand for pure and reliable puja essentials across the country. DevDarshan understands the emotional and cultural significance of spiritual rituals, reflected in the product's purity, consistency, and traditional aroma. The ghee enhances devotional practices, giving customers authenticity, calmness, and spiritual satisfaction during their puja moments.

For devotees, the Sampada Puja Ghee range provides a trustworthy

product that enriches daily worship, festivals, and temple rituals. With multiple pack sizes, customers can choose options best suited to their needs small packs for home temples or larger packs for regular rituals and special occasions. For businesses, the diverse pack sizes support better shelf planning and stronger sales potential. Smaller packs appeal to regular household buyers, while larger packs cater to temples, communities, and heavy users. DevDarshan's strong brand reputation further boosts consumer confidence, helping retailers attract repeat buyers and build trust in their spiritual product offerings.

As the demand for authentic puja essentials grows, Sampada Puja Ghee stands out for its purity, heritage, and versatile packaging. It is well positioned to become a preferred choice for households, temples, and sellers across regions.

For more information, DevDarshan invites you to visit www.devdarshandhoop.com..■

|| श्री स्वामी समर्थ || ®

मनोहर

Manohar Sugandhi

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

हर दिन मनोहर हर घर मनोहर ®

Powder

Manohar Special Keshar Ashtagandha

Gandharaj

Manohar Chandan Pooja Powder

Manohar Special Kasturi Gandha

Ready Paste

Manohar Chandan (Kesar tika)

Manohar Chandan (Red tika)

Manohar Chandan (Yellow tika)

Manohar Kumkum Tika (Roli)

Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

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

Balaji Kumudini – A Premium Luxury Incense Crafted for True Fragrance Connoisseurs

Balaji Agarbatti Company, a name synonymous with premiumness, dominates India's premium agarbatti segment. The brand continues to set new standards in quality and craftsmanship. Known for its countless premium offerings and a strong nationwide market presence, the brand's luxury portfolio features one of its finest creations — Balaji Kumudini.

Positioned in the premium luxury category, Balaji Kumudini is meticulously handcrafted using the finest natural ingredients. Each stick embodies purity and sophistication, offering an aromatic experience that lingers long after the incense has fully burned.

Infused with the exotic essence of night-blooming jasmine, Balaji Kumudini radiates a fragrance associated with love, prosperity, and spiritual elevation. Its long-lasting, soothing aroma is ideal for daily prayers, meditation, yoga sessions, or for creating a calm and serene ambience at home.

Designed for fragrance enthusiasts and those seeking something truly special for worship rituals, this premium offering stands out not only for its exceptional quality but also for its exclusivity. Priced at ₹325 MRP for a pack of just 25 sticks, Balaji Kumudini speaks to those who appreciate luxurious, high-performance incense.

Whether for spiritual enrichment, home ambience, or thoughtful gifting, Balaji Kumudini Incense Sticks represent the perfect blend of heritage, purity, and aromatic brilliance — another testament to Balaji Agarbatti Company's legacy of excellence..■

Maya Supreme: KOYAS' Best-Selling Agarbatti

KOYAS, one of India's most respected names in the agarbatti industry, continues to strengthen its legacy of quality and authenticity. Based in Bengaluru, the brand is synonymous with premium incense and enjoys a strong market presence across the country. Kerala remains KOYAS' strongest market, where it holds the position of the No. 1 selling agarbatti brand.

At the heart of KOYAS' success is its flagship product – Maya Supreme, the brand's top-selling agarbatti. Maya Supreme is a specially crafted flora-treated incense made with 90% natural Ayurvedic ingredients, offering a pure and soothing aromatic experience. It is formulated using odoriferous resins, natural gums, and essential oils. The rich, mystic fragrance has been designed to elevate worship rituals, purify living spaces, and create a serene, peaceful environment for daily activities. Maya Supreme features a unique traditional fragrance of Sambrani Loban and Frankincense, delivering a calming and devotional aroma profile. KOYAS is also a leading Cup Sambrani manufacturer in India, with its Maya Supreme Sambrani Cup emerging as a top performer in the segment. Known for its rich aroma and consistent burn quality, the Maya Supreme Sambrani Cup has become a preferred choice among devotees and households alike.

KOYAS ensures that all its agarbathies are eco-friendly, carbon-neutral, non-toxic, and crafted to radiate positive energy. With a heritage dating back to 1976, the brand has consistently focused on quality, purity, and innovation.

Beyond incense sticks, KOYAS has also diversified into dhoop, sambrani cups, soaps, and various household cleaning products, expanding its footprint across multiple FMCG categories..■

प्रार्थना की शक्ति™
REG. NO. 722034
Rocket® BRAND AGARBATTI
रॉकेट® ब्राण्ड अगरबत्ती
ROCKET BRAND NAGPUR
www.rocketagarbatti.com
MAHARAJA
PREMIUM INCENSE STICKS
Rocket BRAND AGARBATTI
CHARCOAL FREE STICKS
Aroma of Himalaya
PREMIUM INCENSE STICKS
Bring Himalayan freshness to your home
Scan & Explore Our Website
ROCKET AGARBATTI .COM
Ouur Wer

MISBAH FRAGRANCE UNVEILS ITS PREMIUM TRIO
SILKY DHOOP STICKS, CHANDAN, AND OUDH PARADISE

Bengaluru-based Misbah Fragrance, known for blending traditional artistry with modern fragrance innovation, introduces a premium lineup designed to elevate everyday rituals, Silky Premium Dhoop Sticks, Chandan, and Oudh Paradise. Each creation reflects the brand's commitment to purity, craftsmanship, and soulful aromatic experiences.

Silky Premium Dhoop Sticks

The Silky Collection marks a new chapter for Misbah Fragrance, celebrating elegance, aroma, and the timeless art of incense making. Each 8-inch Silky Dhoop Stick is crafted with fine aromatic blends and offers a slow, silky burn of up to 100 minutes, gently enveloping spaces in calm and positivity.

Available in eight exquisite variants — Rose, Sandal, Touch, Jasmine, Stone, Bela, Amber, and Wood — the Silky range captures diverse moods, from floral sweetness to earthy warmth. Encased in modern, gold-accented packaging, Silky embodies affordable luxury and has rapidly gained popularity among retailers and fragrance enthusiasts across India.

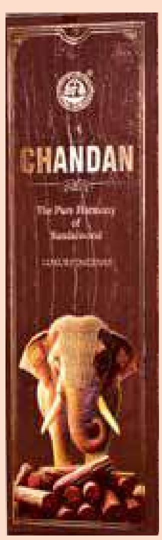
Product Details:

- Product Type: 8-inch Dhoop Sticks
- Net Wt: 14 sticks × 12 pkgs
- MRP: ₹75 × 12 = ₹900/- (1 dz)
- Master Carton: 16 dz

Premium Chandan Incense Stick

In an ode to India's sacred aromatic heritage, Misbah Fragrance presents Chandan, a premium sandalwood incense crafted to embody purity, devotion, and serenity. Each stick releases a rich, warm, woody fragrance that creates an aura of peace, ideal for meditation, prayer, and spiritual moments.

Packaged in a refined brown-and-gold design featuring the majestic elephant, Chandan symbolizes grace, strength, and spiritual harmony, reaffirming the brand's expertise in luxurious, traditional fragrances.



Oudh Paradise incense sticks

Misbah Fragrance further elevates its premium offerings with Oudh Paradise, a royal tribute to pure agarwood. Deep, smoky, and captivating, Oudh Paradise is crafted for fragrance connoisseurs who appreciate opulent and timeless aromas.

Each stick unfurls layers of warmth and sweetness, delivering a sophisticated, meditative experience. The premium ivory-and-maroon packaging with gold accents mirrors its regal fragrance profile, traditional yet contemporary.

All the above products are now available across leading incense outlets nationwide..■

Param®
मन की शांति... ईशीव

खुशबू ऐसी जो
भक्ति जगा दे.

Aqua Edition

BUY 12 Pcs.
GET 4 Pcs.
FREE

Our other Products

- Small Pouch
- Family Pack
- Medium Pouch
- Fruit Collection
- Small Box
- Dhoop Sticks
- 5 in 1 Pouch
- Flower Series
- Zipper Pouch

.... More than 300+ Products

Find us on :

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

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

Anand
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

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

tirupati.in

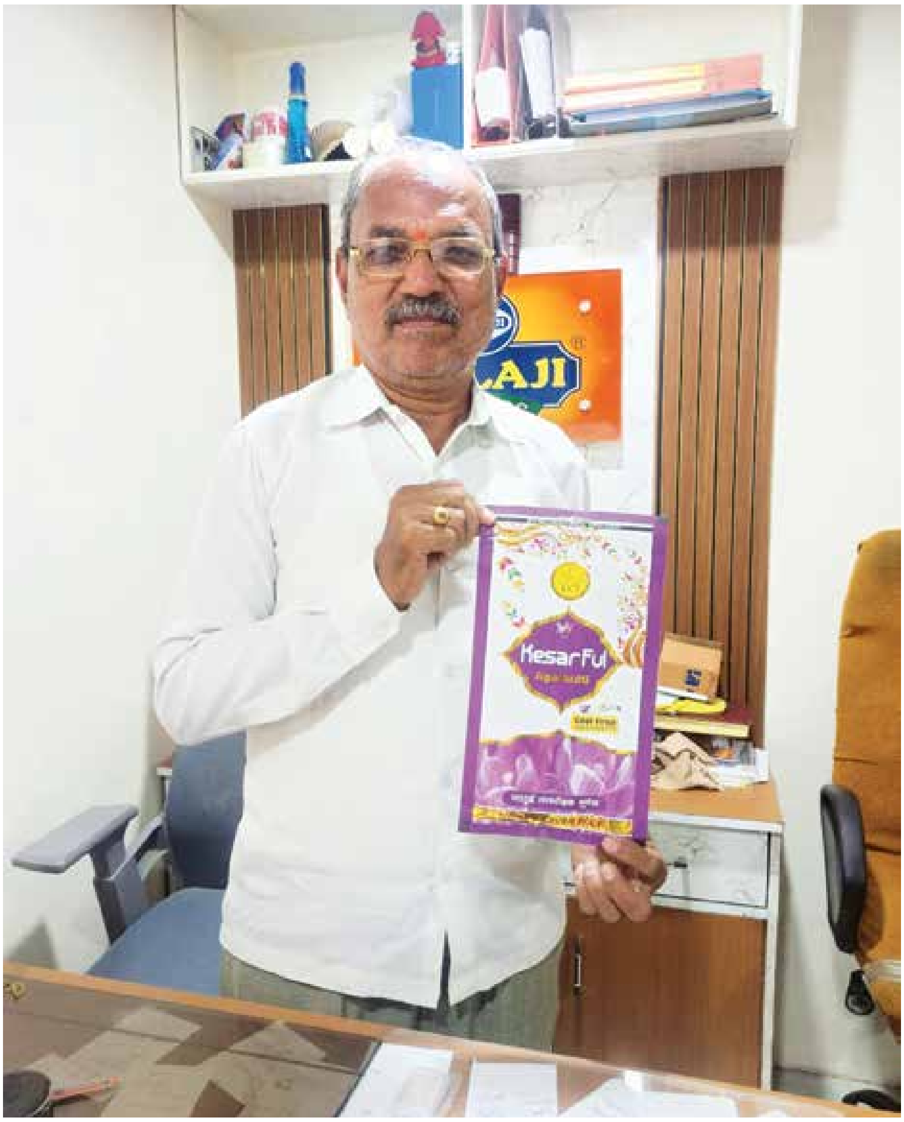
info@godgift.com

+91 9312626013

www.godgift.com

From Selling on a Bicycle to Becoming a RKT Distributor

Safari Big is the top selling brand in Chalisgaon: Rajendra Narayan Shirode



In Maharashtra's Chalisgaon area, Rajendra Narayan Shirode — who used to sell incense while riding a bicycle back in 1992 — is now head of Namrata Traders and a principal distributor for Safari Big and RKT. His story shows that consistent hard work and honesty can lift anyone to success. In a conversation with Sugandh India, he said he used to cycle around the town selling toilet cleaners and other cleaning items and noticed great scope for incense products. There was no incense business in Chalisgaon, so in 1992 he went to Mumbai and brought Mangal Murti incense sticks, and started selling them here initially by cart. Those ₹5 items sold extremely well and he later took the agency.

Over time he obtained agencies for about 12–13 companies including Nandini, Ullas, Cycle, Moksha, etc., and business grew. In 2014 he met Bharat Thakral of Safari Big and joined them. Today he supplies RKT within a 40-kilometer radius in Chalisgaon; he now focuses mainly on RKT products and has reduced other agencies. He also supplies Nandini camphor.

He supplies about 400–500 counters — general stores, small wholesalers, kirana shops, malls and some selected paan shops. Across chalisgaon, incense sticks sell well. Previously ₹10 packs were common, but now zipper packs of ₹50 and ₹100 sell. RKT's 140-gram zipper pack is the top seller.

Besides Safari Big; Cycle, Ullas, and Forest compete in this market. Wet dhoop's market is small but dry sticks sell well; dry-stick products are roughly 40% of the market vs. 60% for incense sticks. RKT jar-pack dhoop sticks sell best. In wet dhoop, Zed Black's Manthan is popular. Sambrani cups see spikes during Ganpati and other festivals. Attar and roll-on markets are negligible here.

Brand loyalty is high in his area — 8 out of 10 customers request products by brand name, many ask specifically for RKT. On average, a customer spends about ₹100 per month on incense.

He credits RKT's popularity to competitive pricing and consistent quality along with distributor/customer incentives — frequent schemes, gifts, zipper packs in boxes, jar gifts, and so on. The company keeps close distributor-owner communication and frequently discusses new products and schemes. Because RKT continually innovates and improves quality, its popularity is rising across Maharashtra and nationally.■

CELEBRATING
75 YEARS
1951-2025
SAFARI Big AGARBATTI
GREEN JASMINE
सफारी बिग अगरबत्ती
ग्रीन जासमीन
Scan the QR CODE
SINCE 1951
THAKRAL GROUP
1951-2025
Safari Big
+91-9960237317
+91-7447243650
www.safaribig.com

50+
YEARS OF EXPERIENCE
HIMALAYA
DHOOP INDUSTRIES
Let The Aroma
Fill Your Soul
₹175.00 | 10 STICKS | 12 Doz
EMERALD
Nectar
₹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
+91 70967 00707

NOREX
28
YEARS OF EXCELLENCE

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 Subsidary in USA - **NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC**

Member of
ifra
THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION

Food Safety System Certification 22000 BUREAU VERITAS Certification | ISO 9001 CERTIFIED | ISO 14001 | GMP Quality | HACCP | W.H.O. | NOREX MART .com

90% of Kolkata's Market Still Belongs to Incense Sticks: Rajiv Jha

While demand for bamboo-less products like wet dhoop and dry sticks is rapidly growing in North Indian states, Kolkata still has a 90% incense stick market, with only 10% accounted for by dry sticks and sambrani cups. Rajiv Jha, head of Mangaldeep Trading Firm, which has been in the incense trading business for over five decades, told Sugandh India that the Bengali community still strongly prefers incense sticks. Demand for bamboo-less products mainly comes from people who have migrated here from Bihar, Uttar Pradesh, or North India.

Responding to Sugandh India, He said that Jain communities used bamboo-less products long ago, but now due to concerns over burning bamboo, people from other communities are also becoming hesitant. His father started incense trading in 1972. Later, they set up an office in Kolkata from where they supply all of South Bengal. His brother manages North Bengal operations under the name Bandana Agency in Siliguri.

Their firm's first agency was Sugandh Shringar, followed by Charu Perfumery. Today, they hold agencies of 16–17 incense companies including Amrutha, Jaipur's Bansi, Hyderabad's Maratha Darbar, Delta, Savitri, Vasant, and several Bengaluru brands. From their Kolkata office, they supply South Bengal, while his brother handles north Bengal markets across the Farakka Bridge from Siliguri office.

Earlier they supplied Bihar, Odisha, Assam, and Jharkhand, but due to rising transportation costs, they have stopped.

Mr. Jha said they also supply to Bangladesh, where Amrutha's incense is extremely popular. Bamboo-less products have no market in Bangladesh.

In Kolkata, the top-selling incense brands include Cycle, Shalimar, Amrutha, Rhythm, Parimal Mandir's Shantiniketan, Balaji, Darshan, Zed Black, Shakuntala, and ITC's Anushree.

He said incense sticks still hold 90% of the market. Wet dhoop and dry sticks are more popular among non-Bengali communities. With strong social media promotion of bamboo-less products, he expects their market to grow to 20–25% in the next 10 years.

Regarding pricing, he said ₹50 incense packs are the most popular in Kolkata—both zipper and long boxes. They offer good quality and quantity. Products priced at ₹20–₹25 also sell, but ₹50 packs dominate in volume.

In wet dhoop, Zed Black and Rocket sell the most. Sambrani cups are growing fast, with strong sales of Delta, Savitri, and Satvik, mostly in jar packs.

He said chandan(sandal) tika has a small market, as Bengali families traditionally prepare sandal paste manually. Similarly, attar and roll-ons don't sell much; they are used mostly in Muslim areas and usually low-priced ones. Although Balaji's premium roll-on is excellent, it has limited demand. Perfume and attar are separate markets from incense.

A wealthy customer might buy incense worth ₹400–₹500, but common households typically spend only ₹60–₹70 per month. There is some brand loyalty, but only 5 out of 10 customers ask for products by name; most simply ask for "something good." Only companies maintaining consistent quality over 40–50 years remain strong.■

UTSAV® fragrances

HAPPINESS ALL AROUND

MAGNET

Iconic Fragrance of the Year

PREMIUM

Scan for Video

Scan for Brochure

DRY DHOOP | INCENSE STICKS | WET DHOOP

b2butsav@gmail.com | 1800 212 5868 | www.utsavfragrances.com

ORANGECULT

Premium Incense Market Growing in Kolkata: Dulal Poddar

Kolkata has a unique taste in fragrances, preferring special and distinct scents. The market was historically dominated by economy and medium-priced products. However, demand for products priced at ₹50 and above is now rising. Ramesh Chandra Poddar Banamali Poddar Firm has been in the incense business for around 65 years. In a conversation with Sugandh India, Dulal Poddar said they are promoting premium products in Kolkata. Earlier, products priced below ₹50 sold more, but now higher-priced box packs are gaining traction.

He said zipper packs have a large market but lack quality. Many customers buy zipper packs because they are cheap and offer more quantity, but a growing segment is shifting toward premium products because they want full value for whatever they spend. Products priced at ₹50 and above offer superior quality and quantity.

Dulal Poddar shared that his grandfather had a large business but suffered heavy losses due to natural disasters. His friends and astrologers advised him to run a business involving black-colored items. At that time, iron and incense were both considered "black items." Since iron required heavy capital, his grandfather started the incense business in 1959 from his home. Later in 1991, they set up a shop and office in Ganguly Lane, Kolkata.

Over the years, they took agencies for brands like Gujarat Agarbatti, Padma Perfumery, Y Basappa, Anant, Mahabharat, Bengaluru's S]rbatti, Pune's Gayatri, Good Luck, Oswal, Alaukik (Rajkot), Vakratund, Jai Bhavani, Ratnamala, and many others—about 30 companies in total.

Their distribution network covers the entire South Bengal, with 3–4 distributors in each district and around 100 distributors in total. They do not export directly to Bangladesh as they lack an export license, but other suppliers purchase from them and export. Alaukik is the top-selling brand in Bangladesh.

In Kolkata, the best-selling brands include Bharat Darshan, Darshan International, Zed Black, Shalimar, Cycle, ITC, Forest, Balaji, and Parimal Mandir. The ₹25 pouch sells the most, especially from Rajkamal and Shalimar.

He said the dhoop market is small, though bamboo-less products are growing. Still, incense sticks maintain a 90% share. Bamboo-less products—mostly dry dhoop—have a 10% share. Wet dhoop has a lower fragrance, which people do not prefer. In wet dhoop, Zed Black, Denim's Puja Path, and Rocket are popular. Hari Darshan and Dev Darshan also have a market. Sambrani cup demand is rising, with Cycle's Naivedya, Delta, Vijay, Pioneer, Forest's Bahubali, and Chennai's GT doing well.

Sandal tika demand is rising, with brands like Cycle, Hari Darshan, and Manohar Ashtagandha doing well. Attar and roll-on markets are also growing. In premium, Balaji sells the most, followed by Orke. In budget range, Arsi's Black Horse is popular.

Both retail and wholesale operations run well. There is brand loyalty—Bharat Darshan, Shalimar, Parimal Mandir, and Ratna Mala are remembered by name. About 7–8 out of 10 customers buy by brand name.

He shared that this year's festive season was short—starting in September and ending in October—because Durga Puja arrived early. Hence, all festivals ended by October. Still, the incense market is growing rapidly and will continue to grow.

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

Incense Trade Is Like Films, No One's Monopoly: K.L. Bihani

K. L. Bihani, who has been in the incense trading business in Kolkata for the last five decades, believes the incense trade is like the film industry: films release, some become superhits for a while and then fade away. Many films don't do well and are quickly forgotten. Similarly, in the incense trade, many well-known brands enter the market; some fragrances become popular for a time, then either stabilize or disappear. Every product has its own life span. In this sense, no single company or brand holds a monopoly in the incense industry.

Jai Perfumery has been trading in West Bengal since 1970. Krishan Lal Bihani, the head of the firm, told Sugandh India that earlier he and his brother worked together; the brother moved to Bengaluru and is also in the incense business, while Krishan Lal continues to run operations locally.

Mr. Bihani said he has been in the incense business for 48 years and has seen many ups and downs. Their trade began by buying from local manufacturers and selling, but later he went to Bengaluru to expand, where he obtained agencies for Balaji and Pradhan Perfumery. Within five years Balaji's products took off and Pradhan's Aawaz brand became a super hit, making him a distributor here. Over his journey, he also handled agencies for Cycle and several others. Today he distributes Denim from Shashi Industries, Pradhan, and Balaji's Prashant brand. Other Balaji products are handled by others. He also represents A Ravi Rag, AKP's Saba, SS Fragrance, and Misbah.

He prefers not to take too many agencies — he works with a limited number of companies. He told Sugandh India that his network covers almost all of West Bengal and that he also supplies to Bangladesh.

Mr. Bihani noted that the industry has changed a lot. Earlier, one distributor or agency based in Kolkata would often handle the entire state; now companies have set up centers in other towns. Siliguri has become the North Bengal center while South Bengal remains centered around Kolkata. When business first began, Kolkata supplied Bihar, Assam, and Odisha, but now companies have established their own distributors and depots across regions. He said supply to Bangladesh has continued for twenty years; brands like Parimal Mandir's Gurudev are very popular there. Cycle, Darshan, and other brands also reach Bangladesh, and Shashi's Denim is exported from here.

Mr. Bihani said quality demand in Kolkata has decreased somewhat and people prefer quantity — which is why local products (economy-range) sell well. He explained that a ₹20 pouch here often contains 70–80 grams and economy products might contain 80–100 grams. ₹10 packs are now rare.

Among the top-selling products here are Forest, Karnataka Fragrance, Balaji, and Cycle. But no single company has a monopoly. The dry-stick market is still nascent and growing; incense will continue to sell as well. Over the last ten years, demand for dhoop has risen slightly and wet dhoop is also present. Incense sticks still control about 80% while bamboo-less products make roughly 20% of the market; within bamboo-less, dry-stick and dhoop split nearly 50–50.

In wet dhoop, besides Rocket and Zed Black, Devdarshan, Hari Darshan, and local products sell. Cycle's Naivedya for sambrani once had strong demand and still sells, though other companies' sambrani sticks and cups have entered the market. In South Bengal, loose camphor dominates; many sellers bring it, pack it themselves and sell.

Sandal tika, prayer oil, diya wicks, etc., sell mainly in shops that specialize in puja items; packaged puja material is not common here. He said the market keeps changing: customers want quantity and some new fragrances last for a time, while a few perfumes have endured for many years — for example, the green champa from Pushpa that sold decades ago still sells today. ■

INDIA's No.1
DEVDARSHAN®
Spreading Fragrance Since 1954...
50ML
200ML
500ML
1000ML
Available in
Purity that lights the Soul
Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II
Chandigarh - 160002
email us on: info@devdarshan.info
Contact: 0172-4645925,
0172-2638665
(10.00 AM to 5.00 PM)
SHOP
ONLINE
www.devdarshandhoop.com
World's No.1
choice since 1954
Exported
Worldwide

The Growing Fragrance of Ahmedabad in Kolkata: Rajesh Kumar Sharma

There was a time when Bengaluru's incense sticks dominated the market in West Bengal, especially in its capital, Kolkata. But in the past decade, with Ahmedabad emerging as a hub of the incense industry, Kolkata is now experiencing the growing presence of incense and dhoop products from Ahmedabad. Sharing the above information in an exclusive conversation with Sugandh India, Rajesh Kumar Sharma, Partner at B.L. Sharma & Sons, said that apart from Ahmedabad, branded products from Maharashtra and Madhya Pradesh are also growing in the Kolkata market.

B.L. Sharma & Sons was established 50 years ago by his father through the trading of incense products. At that time, the trading was done from Kolkata. Rajesh Kumar Sharma represents the third generation in the incense business since 2005. B.L. Sharma mainly serves as the C&F (Carry & Forward) agent for several major incense and dhoop companies. He said that he is the C&F agent for many leading companies from Ahmedabad, including Nishan Product, Pushti Aromatics, Skyora, and Jyoti Products. Apart from these, he also handles C&F operations for Pune's Real Fragrance, Manohar Sugandhi, Mumbai's Nandita, and several other companies like Shri Trading, BIC, Oriental, and Pooja.

Mr. Sharma told Sugandh India that he manages marketing and C&F operations for the entire West Bengal. Around 123 distributors across the state are part of their network. Responding to a question, he said that they supply orders to Bangladesh and Thailand as well. Bangladesh receives many orders for zipper-pack incense sticks and dhoop, and zipper packs are extremely popular there.

Speaking about the incense market in West Bengal, he said it is in a very good state. The ₹20 incense packs sell the most. Companies that sell products in ₹50 packs in other states, including those from Ahmedabad, offer their products in ₹20 packs in Bengal. He also said that zipper packs sell the most here. Earlier, ₹50 packs dominated the market, but ever since ₹20 zipper packs came in, customers prefer them because they contain more sticks.

Regarding the Kolkata market, Mr. Sharma said incense sticks sell the most. Wet dhoop, dry sticks, and sambrani cups make up 15–20% of the market. The remaining 80% is incense sticks, with popular brands being Nishan, Cycle, Zed Black, Balaji, BIC, Shalimar, and Darshan. In wet dhoop, Bhawna, Nishan, Zed Black, Rocket, Sacche Sai, and Greh Shanti are preferred.

He added that the wet dhoop market is small here, and dry dhoop is more popular. These are available in ₹10–₹20 packs, but 100-gram jar packs of many companies are also doing well. The sambrani cup market is growing rapidly. In sandal tika, Manohar Sugandhi is preferred. In attar and roll-ons, Oriental and Arochem (Arome) do well. Both loose and branded camphor are popular; in branded, Mangalam, 333, Leo, and Saraswati are preferred.

When asked about market challenges, he said there are no major issues, but the incense market here runs entirely on credit. Payment comes only after selling on credit, and one needs to maintain a strong supply and collection network.■

Since 1935

Rajalakshmi

Launching

NEW ATTRACTIVE ZIPPER PACKS

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

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

Kolkata now supplies only South Bengal, while the reins of North Bengal are in Siliguri's hands:: Anil Dutta

There was a time when Kolkata was the center of the incense market in West Bengal. But now, the state is divided into North Bengal and South Bengal markets. Several cities like Siliguri and Cooch Behar have become new centers, with companies appointing agents and distributors everywhere. In a conversation with Sugandh India, Anil Dutta, head of Rajib Agarbatti Firm, said that earlier when Bengaluru companies dominated the market, all business operations were run from Kolkata. Kolkata supplied even Assam, Bihar, and Odisha. But now many new centers have emerged.

Rajib Agarbatti Firm was started in 2016. Anil Dutta shared that his father started manufacturing in 1984 under Sunil Perfumery Works. Their products were very popular, and TV advertisements were aired. The Taj Mahal brand was very famous. It was a joint family business, but after his father's passing, the entire family depended on one business. So in 2016, he started his own venture. He visited Bengaluru for trading and worked with several companies. At that time, Shalimar and Bharat Darshan sold very well. He met the management of Padma Company, took samples, brought five cartons of sandal and other products, which became very popular.

He said they now handle KRISHNA KALA (A. Ravirag industries), which has a strong market presence in Bengal. They also handle Bengaluru's Amin Bhai's Fresh Fragrance, Gangotri, and West Bengal distribution of Aroma Burner's Electroma camphor burner and Bhimseni camphor.

Their network covers all of West Bengal. Earlier they sent goods to Bihar and Odisha, but now that companies have local centers there, they have stopped. Exports to Bangladesh have also decreased.

He said that the bamboo-less dhoop market started only 1–2 years ago. Earlier no one even knew the name of these products. Now wet dhoop, dry sticks, and sambrani make up 10% of the market, while incense sticks still dominate with 90%.

Incense sticks earlier sold for ₹5, ₹10, and ₹15, but now ₹20 packs sell the most. ₹75 MRP packs do not sell much. People here lack money and employment opportunities. Before demonetization, people used to buy a lot, but after demonetization, purchasing power dropped, and expensive products sell less.

He said pouch packs sell well because they offer good margins for companies and distributors, and customers get more quantity.

He added that high-priced dhoop sticks have good demand, ranging from ₹10 to premium products. In camphor, branded products and Bhimseni camphor sell well; loose camphor does not. Attar and roll-on markets are gaining sales but are still small.

He said average monthly incense purchasing has declined. Before demonetization, customers spent around ₹200–₹300 per month, but now it is lower. Some premium customers still buy without looking at the price. Brand loyalty has reduced; only premium customers buy by brand name. Old brands with strong quality still retain customers.

Natural Essential Oils
Aromatherapy Oils & Carrier Oils
Serving The World Since 1972
U.S. FDA, WHO-GMP, ISO 9001, HACCP
KOSHER, HALAL, FSSAI & ORGANIC CE TIFIED
Natural
Essential Oils
Carrier Oils
Herbal Extracts
Perfumery Compounds
Aromatherapy Oils
Oleoresins etc
RAKESH
SANDAL INDUSTRIES
STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA
25, Azad Nagar, Kanpur - 208002 (U.P.) India.
Mob: +91 73882 33330/31/34/39
Email: info@rakeshin.com
Web: www.rakeshin.com
OUR GROUPS
RAKESH PRODUCTS
Organikos Valley
Fruik
OUR MEMBERSHIPS
एपीडा APEDA
FICCI
pharmexcil
FIEO

MARKET REPORT KOLKATA

Kolkata has been a cultural, artistic, culinary, fashion, and fragrance center for centuries. Though its economic and political centrality has diminished, it remains a trendsetter in culture, food, fashion and fragrance. The city prefers very distinct fragrances, which is why brands from Karnataka, Maharashtra, Gujarat, and Delhi are well-liked. A mixed population including many migrants from Bihar and UP has increased demand for dhoop and bamboo-less products.

Market Structure

- Earlier, Kolkata used to be the main supplier for the entire West Bengal and also supplied Assam, Bihar and Odisha, and exported to Bangladesh. While some distributors still deliver to Bangladesh, the situation has changed: many large companies have set up centers in other cities, and West Bengal is effectively split into South Bengal (Kolkata hub) and North Bengal (Siliguri hub), divided roughly by the Farakka Bridge.

Incense Market

- Incense sticks still account for about 90% in Kolkata, with 10% for dhoop products (wet and dry).
- Among bamboo-less products, consumer preference is shifting toward dry sticks.
- The biggest volume sells in ₹20–₹25 zipper packs.
- Dhoop generally sells in ₹10–₹15 packs.
- ₹10 incense packs have dwindled significantly.
- Major companies have designed specific ₹20–₹25 MRP packs for the Kolkata market.

Consumer Profile

- Kolkata's economic growth has slowed; industries and businesses are limited.
- The city has many government employees and pensioners.
- Being a coastal-border state, persons from UP, Bihar and Assam come here for small business, labor and jobs, which keeps demand for economy-range products high.

Product Range

- Economy incense: ₹20 for 70–80 g.
- Medium: ₹50 for 100–120 g.
- Premium: ₹75–₹100+.
- Local producers' economy-range items have a stable market.
- Bamboo-less products include dhoop, dry sticks, and sambrani sticks/cups.

Major Brands in Kolkata

Cycle, Zed Black, Balaji, BIC, Shalimar, Darshan, Bharat Darshan, Krishna Kala, Big Safari, RKT, Sreedhan, Orkay Fragrance, Shagun Fragrance, Rathnam, Indore's Rajkamal, Bhopal's Anant, Gujarat's Vijay Perfumery & Vijay Agarbatti, Pune's Gayatri, Good Luck, Oswal, Rajkot's Alaukik, Nagpur's Rocket, Pradhan Perfumery, Shashi Industries' Denim, Misbah, Forest, ITC, Amrutha, Rhythm, Shantiniketan, Parimal Mandir, Nishan, Pushti Aromatic, Skyora, Shri Trading, Jyoti Products, Real Fragrance, Manohar Sugandhi, Nandita Fragrance, Oriental, Pooja, Vakratund, Jai Bhavani, and many others.

Bangladesh Exports

Many Kolkata based distributors and C&F agents send goods to Bangladesh. Popular exports there include Parimal Mandir's Gurudev, Shashi's Denim, Cycle, Amrutha, Alaukik and Darshan products.

Bamboo-less Products

- In wet dhoop, Zed Black's Manthan, Rocket, Devdarshan, Hari Darshan, Bhavana, Nishan, Sacche Sai, and Greh Shanti are notable.
- Sambrani cups: Delta, Savitri, Naivedya, Satvik cup, Vijay, Pioneer, Forest's Bahubali and Chennai's GT.
- Bamboo-less product share is slowly growing.
- Wet dhoop is mainly used by non-Bengali populations (UP/ Bihar migrants); others prefer dry sticks and sambrani.
- Jar-pack dry sticks are gaining popularity.

Camphor Market

- Camphor market is small overall but branded camphor sells: Mangalam, 333, Leo, Saraswati.
- Loose camphor sells too, but branded lines are preferred in certain segments.

Sandal Tika

- Sandal tika's market is limited but growing; Manohar and Hari Darshan are key brands.

Attar & Roll-ons

- Overall small but expanding; premium segment favors Balaji and Orke; Aerohem (Arome) and Arsi Black Horse occupy other segments.

Distribution & Channels

- From Kolkata, goods go to Howrah, Hugli, 24 Parganas, and other regions.
- Most companies have distributors in every city.
- Main retail channels: general stores, kirana stores, malls and selected paan shops.

Market Characteristics & Conclusion

- Consumers expect quality; many buy by brand name — 8 out of 10 customers often request a brand.
- Average monthly purchase per customer is commonly ₹50–₹100.
- Long-standing brands retain customers; shoppers prefer traditional, robust fragrances.
- Incense sticks remain dominant; only about 10% have shifted to bamboo-less products so far, but the trend indicates bamboo-less may rise in coming years.
- Given subdued economic activity, consumers want quality but also cheap products with more quantity. ■

SHREE YOGI

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

CERTIFIED CARBON NEUTRAL 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

स्वच्छ पैकेजिंग:

प्रीमियम बॉक्स प्रिंटिंग को दे रहा नई पहचान
उत्पादों में चार चाँद लगाते हैं हमारे प्रीमियम बॉक्स **रवि बिहानी**

मार्केट में जो दिखता है और आकर्षक होता है, वही बिकता है। यही कारण है कि आज दुनिया की सभी मैन्युफैक्चरिंग कंपनियां अपने प्रोडक्ट की पैकिंग पर खास ध्यान देती हैं। ऐसी ही एक कंपनी है बेंगलुरु की स्वच्छ पैकेजिंग प्रा. लि., जो अत्याधुनिक मशीनों के साथ बड़े पैमाने पर बेस्ट क्वालिटी बॉक्स पैकेजिंग, प्रिंटिंग और डिजाइनिंग का काम कर रही है। कंपनी बॉक्स प्रोडक्शन में ऑफसेट प्रिंटिंग के अलावा ड्रिप ऑफ तकनीक के जरिए टेक्सचर इफेक्ट, वेलवेट आदि जैसी आधुनिक तकनीकों का इस्तेमाल करती है।

बेंगलुरु में स्वच्छ पैकेजिंग प्रा. लि. पैकेजिंग से संबंधित ए-टू-जेड इन-हाउस प्रोडक्शन करती है। कंपनी के प्रमुख रवि बिहानी और आदित्य बोथरा हैं, जो बेस्ट क्वालिटी के बॉक्स की डिजाइनिंग और प्रिंटिंग करते हैं। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में रवि जी ने बताया कि बेंगलुरु की अधिकांश अगरबत्ती कंपनियां—जैसे शशि, रवि राग, एकेपी, फॉरेस्ट, बालाजी, टॉप्सी, मिस्बाह, सावित्री आदि—के लिए कंपनी बॉक्स बनाती है। “कई कंपनियों का काम हम बरसों से कर रहे हैं,” उन्होंने कहा।

अगरबत्ती उद्योग से है पुराना नाता

सुगंध इंडिया को श्री रवि ने बताया कि स्वच्छ पैकेजिंग की स्थापना 2017 में हुई थी। उस समय मैं 27 वर्ष का था। हालांकि इस ट्रेड में हमारा पूरा परिवार है और इंदौर में हमारी ऑफसेट प्रिंटिंग का पूरा सेटअप है। लगभग 30 वर्षों से मेरा परिवार यह काम कर रहा है। उन्होंने बताया कि बेंगलुरु में हमारी दो अगरबत्ती कंपनियां भी हैं, लेकिन मुझे लगा कि मैं पैकेजिंग के क्षेत्र में आऊं क्योंकि इसमें बहुत ज़्यादा डिमांड है। कंपनी सिर्फ अगरबत्ती ही नहीं, बल्कि गारमेंट्स, स्वीट्स, कन्फेक्शनरी आइटम्स और मसालों के भी बॉक्स बनाने का

काम करती है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती से संबंधित प्रोडक्शन लगभग 30 से 40% है। "2017 में हमने अपनी खुद की अगरबत्ती कंपनियों 'वुडलैंड' और 'जय इंसेंस' के बॉक्स बनाने से काम शुरू किया।" कोलकाता की जय परफ्यूमरी, जो बहुत पुराने और जाने-माने अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूटर हैं, मेरे पिताजी की फर्म है। उन्होंने बताया, "हम बहुत ही खास तरह के बॉक्स बनाते हैं। नॉर्मल बॉक्स तो बहुत लोग बना रहे हैं, लेकिन हमारी खासियत है प्रीमियम बॉक्स बनाना। मैटेलिक प्रिंटिंग भी हमारी एक खूबी है, जो बेंगलुरु में बहुत ही कम जगह होती है। यदि यहां 500 अगरबत्ती बॉक्स प्रिंटर होंगे, तो केवल 10 के पास ही यह तकनीक होगी। हम दो वर्षों से मैटेलिक प्रिंटिंग कर रहे हैं। इससे बॉक्स में एक खास चमक आती है, जो काउंटर या किसी भी शोरूम में अलग से दिखाई देती है। यही हमारे बॉक्स की खूबी है।"

प्रीमियम के लिए बेहतर है बॉक्स पैकेजिंग

रवि जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि कंपनियां के प्रोडक्ट्स के लिए हम आकर्षक पैकेजिंग के साथ-साथ बॉक्स पैक में रखे प्रोडक्ट की क्वालिटी लंबे समय तक टिके, इसके लिए भी जी-जान से प्रयास करते हैं। "हम उन्हें खूबसूरती और प्रोडक्ट का टिकाऊपन, दोनों ही देते हैं," उन्होंने कहा। "यही नहीं, मार्केट में प्रिंटिंग और बॉक्स प्रोडक्शन का जो रेट है, हम उससे कम में बेहतर और आकर्षक बॉक्स बनाते हैं। कोई मैन्युफैक्चरर यदि अपने प्रोडक्ट के बॉक्स पर ड्रिप ऑफ टेक्सचर इफेक्ट या वेलवेट कराता है, तो हम उसे सलाह भी देते हैं कि वह किस रंग में अधिक खूबसूरत लगेगा। हम सभी कंपनियों के लिए अलग-अलग डिजाइन के आकर्षक बॉक्स बनाते हैं।" एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बॉक्स पैकिंग का चलन तेजी से बढ़ रहा है। "प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स के लिए लोग अच्छे से अच्छा बॉक्स बनवाते हैं। आज भले ही जिपर पैकेजिंग की डिमांड बढ़ गई हो, लेकिन प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स अब भी बॉक्स में ही आते हैं। एक्सपोर्ट में भी बॉक्स पैकेजिंग को प्राथमिकता दी जाती है। कई कंपनियां हमसे अपने एक्सपोर्ट प्रोडक्ट्स के बॉक्स भी बनवाती हैं।"

क्वालिटी से समझौता नहीं

स्वच्छ पैकेजिंग की खासियत बताते हुए उन्होंने कहा कि बेंगलुरु में बहुत सारे प्रिंटर हैं, लेकिन हमारी विशेषता है कि हम वाजिब कीमत पर बेस्ट क्वालिटी के आकर्षक बॉक्स बनाते हैं। कई प्रिंटर लागत कम करने के लिए लेमिनेशन और पेपर की क्वालिटी कमजोर कर देते हैं, लेकिन हम बेहतर प्रोडक्ट देते हैं। "हमारा मुनाफा भले ही कभी कम हो जाए, लेकिन क्वालिटी से समझौता नहीं करते," उन्होंने कहा। "आजकल 3D, होलोग्राफिक इफेक्ट, स्कोडिक्स लेमिनेशन का बहुत ट्रेंड है। इसमें लागत ज़्यादा पड़ती है, जिसे हम कम करने की कोशिश कर रहे हैं ताकि कस्टमर को कम कीमत में यह सुविधा दे सकें।"

प्रतिदिन 7 लाख बॉक्स की क्षमता

सुगंध इंडिया के सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि स्वच्छ पैकेजिंग के पास तीन ऑफसेट मशीनें हैं, जिनसे 250 से 300 टन प्रति माह प्रोडक्शन होता है। बॉक्स बनाने की पूरी प्रक्रिया—पेपर कटिंग, प्रिंटिंग, फोल्डिंग, डिजाइनिंग आदि—पूरी तरह इन-हाउस होती है। उन्होंने बताया, "हम प्रतिदिन लगभग 7 लाख अगरबत्ती बॉक्स का प्रोडक्शन कर रहे हैं और डिमांड बहुत ज़्यादा होने के कारण और भी मशीनें लगा रहे हैं ताकि अगले वर्ष तक प्रोडक्शन डबल हो सके। इसके बाद कुछ और नए प्रोजेक्ट्स शुरू करने की भी योजना है। हम कम से कम 3000 शीट्स का ऑर्डर लेते हैं।"

ओरिजिनालिटी पर ध्यान दें ब्रांड्स

उत्पादों के मैन्युफैक्चरर्स को सुझाव देते हुए उन्होंने कहा, "आजकल बहुत सी कंपनियां दूसरे प्रोडक्ट की पैकिंग देखकर बॉक्स बनवाने आती हैं, लेकिन हम उन्हें बताते हैं कि वे अपना ओरिजिनल आइडिया लेकर आएं। हम भी उन्हें नए आइडिया और डिजाइन सुझाते हैं। ऐसा नहीं होना चाहिए कि किसी बड़ी कंपनी की पैकेजिंग देखकर उसकी कॉपी की जाए — यह ठीक नहीं है। हमें नया काम और नए डिजाइन पर काम करना अच्छा लगता है और इससे हम भी सीखते हैं।" उन्होंने बताया, "बेंगलुरु के ज्यादातर ब्रांड प्रीमियम क्वालिटी के हैं और इसलिए यहां बॉक्स की खपत बहुत ज़्यादा है। ड्रिप ऑफ मशीन से बॉक्स पर टेक्सचर इफेक्ट दिया जाता है। पहले हम यह मैन्युअल कराते थे, लेकिन अब मशीनें आ गई हैं और हमने इसमें कई नए प्रयोग किए हैं। हम कोशिश करते हैं कि हर वर्ष एक नई मशीन लगाएं। प्रिंटिंग और बॉक्स पैकिंग के क्षेत्र में कहीं भी कुछ नया हो रहा हो, तो हम उसे जल्द से जल्द अपनाते हैं और नए प्रोडक्ट्स लॉन्च करते हैं।"■

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN

Mohd. Samran

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

Used in flavours, fragrances and essential oils.

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

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH: Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE: Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING: Robust and safe packaging solutions

Elevate your product packaging with M.S. CAN's aluminium bottles and drums.

Contact us today to learn more!

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

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

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

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

Marketed By

R.P FRAGRANCES

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

बेस्ट धूप बनाने की एक्सपर्ट है

प्रेयर ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज

नॉर्थ से लेकर साउथ तक पैन इंडिया प्रोडक्ट बन गया है गीली धूप:

पूजा गोएला

प्रेयर ग्रुप ऑफ़ इंडस्ट्रीज की फाउंडिंग डायरेक्टर पूजा गोएला ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उक्त जानकारी देते हुए बताया कि अगरबत्ती का प्रोडक्शन सब कर सकते हैं, लेकिन गीली धूप की मैन्युफैक्चरिंग केवल तकनीक का ही मामला नहीं है। इसमें बहुत कुछ देखना होता है। कंपनी दो दशक से देश की टॉप ब्रांडेड कंपनियों के लिए इकोनामी से लेकर प्रीमियम रेंज की सभी तरह की गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन आदि प्रोडक्ट्स की मैन्युफैक्चरिंग कर रही है। गीली धूप में कंपनी की देश में विशेषज्ञता है। यही कारण है कि प्रेयर ग्रुप ऑफ़ कंपनीज इस वक्त साइकिल, आईटीसी और लिबर्टी जैसी अनेक पैन इंडिया ब्रांडेड कंपनियों के लिए धूप उत्पादों की मैन्युफैक्चरिंग और सप्लाई कर रही है।

गीली धूप का उत्तर भारत से पैन-इंडिया तक का सफर

देश में अभी भी अगरबत्ती का चलन ज्यादा है और धूप की मार्केट कम है, इस सवाल के जवाब में पूजा जी ने सुगंध इंडिया से कहा कि यह पहले की बात है, जब धूप को केवल पंजाब, हरियाणा, दिल्ली, हिमाचल प्रदेश और कुछ नॉर्थ इंडिया के राज्यों का प्रोडक्ट माना जाता था। अब वह दक्षिण भारत में तेजी से लोकप्रिय हो रही है। धूप अब नॉर्थ साउथ का नहीं पैन इंडिया प्रोडक्ट है। यही कारण है कि दक्षिण भारत की अधिकांश बड़ी कंपनियां, जिनकी अगरबत्ती बनाने में विशेषज्ञता है, अब वह धूप में भी आ गई हैं। वैसे आज किसी भी कंपनी के प्रोफाइल में यदि अगरबत्ती है, तो उसके साथ गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन, कप आदि सभी प्रोडक्ट चाहिए। यही कारण है कि आज यदि किसी कंपनी के पास गीली धूप नहीं है, तो वह नॉर्थ इंडिया में अपना ब्रांड नहीं चला सकती। साउथ की कंपनियां भी इसमें आ गई हैं। दक्षिण भारत की कई बड़ी अगरबत्ती कंपनियां जल्द प्रीमियम धूप में आने वाली हैं।

इंटीरियर डिज़ाइनर से धूप विशेषज्ञ तक

इंटीरियर डिजाइनर से धूप मैन्युफैक्चरिंग की एक्सपर्ट बनने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उन्होंने वर्ष 2005 से आईटीसी के जरिए मैंने अपने करियर की शुरुआत की थी। प्रेयर ग्रुप ऑफ इंडस्ट्रीज ने पहली बार आईटीसी के लिए प्रोडक्ट्स बनाए। वह उस समय पहली बार धूप सेगमेंट में आए थे। इसके बाद कई बड़ी अगरबत्ती कॉम्पनियों के लिए धूप प्रोडक्ट बनाए। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि इस ट्रेड में मैंने अपने बड़े और बुजुर्ग लोगों से बहुत कुछ सीखा। मुझे बहुत कुछ चीजें नहीं आती थीं। लड़कियां उस समय बिजनेस में कम आती थीं। इसलिए मैंने इसे चुनौती के रूप में लिया और यही कारण है कि आज मेरी बेटी ऐश्वर्या भी एमबीए की पढ़ाई करने के बाद इस कारोबार में आ गई है और वह इसको लेकर उत्साहित है। ऐश्वर्या में अच्छा परफ्यूम पहचानने का हुनर है जिसका हमें प्रोडक्शन में काफी फायदा होता है।

बांस-रहित उत्पादों की बढ़ती मांग

पूजा जी ने मार्केट में बंबू लेस प्रोडक्ट्स के बढ़ते चलन संबंधी सवाल के जवाब में कहा कि भाजपा और प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी के सत्ता में आने के बाद से लोग पूजा पाठ करने और अपनी सांस्कृतिक परंपरा की ओर लौट रहे हैं। धार्मिक आस्था बढ़ी है। खास तौर पर राम मंदिर बनने के बाद उसमें और वृद्धि हुई है। अगरबत्ती में बांस के इस्तेमाल को लोग अपनी धार्मिक आस्था के लिहाज से पसंद नहीं करते। इसलिए गीली और सुखी धूप की मार्केट तेजी से बढ़ी है। ऑनलाइन मार्केटिंग, ब्लिंकिट व अमेजॉन आदि का ट्रेंड काफी बढ़ा है। पति-पत्नी दोनों काम कर रहे हैं। लोगों के पास समय कम है, लेकिन परिवार में पूजा-पाठ का चलन बढ़ा है। यही कारण है कि पूजा पाठ की रेडीमेड सामग्रियों का चलन बढ़ रहा है। जैसे घी का दिया मार्केट में खूब चल रहा है। आपने दिया जलाया और हाथ जोड़ा आपकी पूजा हो गई। इसी तरह गीली धूप, धूप स्टिक और कोन है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक की बढ़त से गीली धूप की मार्केट कम नहीं हुई है। इस वर्ष और बहुत सारी दक्षिण भारतीय कंपनियां धूप में आ रही हैं। वहां पहले अगरबत्ती ही चलती थी, लेकिन अब वहां की मार्केट में धूप चल रही है। दक्षिण भारत की कई बड़ी कंपनियां हमसे प्रोडक्ट्स ले रही हैं। यहां से ट्रकों में माल जा रहा है, तो निश्चित तौर पर वहां बिक भी रहा है। आज धूप की मांग पंजाब, हिमाचल, दिल्ली, हरियाणा, उत्तर प्रदेश, राजस्थान तक ही सीमित नहीं है। वह बिहार, महाराष्ट्र, आदि में भी खूब बिक रही है। अब दक्षिण भारत में तेजी से मांग बढ़ रही है।

हर स्तर पर कड़ी गुणवत्ता नियंत्रण

सुगंध इंडिया के गीली धूप प्रोडक्शन संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हम देश की टॉप ब्रांडेड कंपनियों के लिए धूप बनाते हैं, तो उसके लिए हमें प्रत्येक स्तर पर क्वॉलिटी मेंटेन करनी पड़ती है। केवल बेस्ट और हाई टेक्नोलॉजी की क्षमता वाली मशीनों से ही धूप नहीं बन सकती। हम रा मैटेरियल्स के रखरखाव, उनकी टेस्टिंग पर भी बहुत ही सख्ती से ध्यान देते हैं। रॉ मटेरियल की क्वालिटी बेहतर होनी चाहिए। हम ट्रक से आने वाले माल की रेंडम टेस्टिंग करते हैं। यदि वह पास नहीं हुआ तो, पूरा का पूरा ट्रक ही वापस कर देते हैं। मेरे लिए प्रेयर कंपनी की प्रतिष्ठा महत्वपूर्ण है।

धूप बनाना एक कला है, इसमें आटा गूंथना पड़ता है। धूप में मुख्य बेस कस्सा होता है। फिर उसमें अन्य चीजें मिलाई जाती हैं। यह पाउडर होता है उसे गीला करके गोला बनाकर मशीन में डालते हैं। उसमें पड़ने वाला तेल गाढ़ा होगा या पतला और उसमें यदि स्मेल है, तो धूप के लिए यह अच्छा नहीं होगा, क्योंकि इससे परफ्यूम का असर समाप्त या कम हो जाएगा।

पैकेजिंग और शल्फ लाइफ

पूजा जी ने बताया कि उनके यहां 95% प्रोडक्शन जीपर पैक में होता है।धूप में जीपर पैक की मार्केट बहुत तेजी से बढ़ रही है। उसकी एक बड़ी वजह यह

अच्छी क्वालिटी की गीली धूप बनाना एक चुनौतीपूर्ण कार्य है, क्योंकि इसमें केवल हाई टेक्नोलॉजी की बेस्ट मशीनों और रॉ मैटेरियल से ही बात नहीं बनती, बल्कि रॉ मैटेरियल्स की नेचुरल क्वॉलिटी को मेंटेन रखते हुए मौसम के अनुरूप उसकी मैन्युफैक्चरिंग की जाती है। साथ ही रॉ मैटेरियल्स की महक को दबाने और फ्रेगरेंस को बनाए रखना चुनौती पूर्ण कार्य है।

है कि जीपर पैक में धूप की सुगंध कम नहीं होती और पैकिंग लागत कम होती है। साथ ही मौसम का असर भी कम होता है। यही कारण है कि मुनाफा बढ़ाने के लिए लोग घटिया क्वालिटी का पदार्थ डाल देते हैं। हम ऐसा नहीं करते, हमारी धूप जीपर या बॉक्स और प्रीमियम में भी इस्तेमाल कर सकते हैं। वह खराब नहीं होगी।

उन्होंने बताया कि लोग कस्सा में सुपारी, बादाम और अखरोट का पाउडर इस्तेमाल करते हैं। इससे सुगंध और तेल का प्रभाव कम हो जाता है। सस्ता होने की वजह से लोग रा मटेरियल में इसका इस्तेमाल करते हैं। सुपारी पाउडर से धूप बिखर भी जाती है। सुपारी कस्सा से सस्ती होती है और उसमें तेल भी कम पड़ता है। प्रोडक्शन कॉस्ट कम करने के लिए लोग सुपारी आदि का विकल्प के तौर पर इस्तेमाल करते हैं। इससे लागत जरूर कम हो जाती है, लेकिन गीले धूप की क्वालिटी गिर जाती है।

धूप के प्रकार और विविधताएँ

कंपनी में होने वाले धूप प्रोडक्शन और उनकी वेरायटी संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया की हम शुद्ध कस्सा धूप, संदल पाउडर, गोल्डन बेस, टी वन पाउडर धूप, गाय गोबर पाउडर धूप और फ्लोरा धूप का इस्तेमाल करते हैं। उन्होंने कहा कि फ्लोरा सबसे प्रीमियम प्रोडक्ट है। उसका रॉ मैटेरियल दक्षिण भारत से आता है। नॉर्थ इंडिया में सबसे पहले हमने फ्लोरा धूप प्रोडक्ट दिया और उसे लोकप्रियता मिली। इसमें सांब्रानी पाउडर, शहद, हालमाडी आदि प्रीमियम रॉ मैटेरियल्स पड़ते हैं। इसमें प्रीमियम क्वालिटी का परफ्यूम पड़ता है और उसकी मात्रा भी ज्यादा होती है। धूप में कई हाई क्वालिटी फ्रेगरेंस भी डलते हैं। इस वर्ष हमने ड्राइ धूप में ऊद सीरीज में कई फ्रेगरेंस वाले प्रोडक्ट निकाले हैं, जिसमें रोज ऊद, कस्तूरी ऊद, संदल ऊद आदि कई फ्रेगरेंस हैं।

उन्होंने बताया कि इस वर्ष मस्क, पचौली, ऊद, बखूर का ट्रेंड सबसे ज्यादा रहा है। इन सबके रॉ मैटेरियल्स भी बहुत महंगे हैं। यही कारण है कि ₹30 वाले प्रोडक्ट की मार्केट कम है। ₹70 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स को ही लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं।

दक्षिण भारतीय ब्रांड प्रेयर ग्रुप पर धूप के लिए क्यों निर्भर करते हैं

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि दक्षिण भारत अगरबत्ती और सुगंध उद्योग का गढ़ रहा है, लेकिन धूप के लिए उसे उत्तर भारत में आपकी कंपनी के पास आना पड़ा है। इसके जवाब में पूजा जी ने कहा कि अगरबत्ती का परफ्यूम धूप में नहीं चलता। धूप का परफ्यूम अलग बनाना पड़ता है। धूप में जलने के बाद सुगंध होनी चाहिए। धूप में ज्यादा परफ्यूम डालने से भी धूप बिखर जाती है। साउथ इंडिया अगरबत्ती के परफ्यूम का मास्टर जरूर रहा है, लेकिन धूप में उनका परफ्यूम सही से काम नहीं कर पाता। धूप में पड़ने वाला परफ्यूम ऐसा होना चाहिए कि जलने के समय धूप के रॉ मटेरियल की स्मेल ना हो और फ्रेगरेंस की खुशबू आए, क्योंकि धूप में पड़ने वाले रॉ मटेरियल और तेल की अपनी खुशबू होती है। उसे समाप्त करके ही हम उस पर परफ्यूम चढ़ा सकते हैं।

कांट्रैक्ट मैन्युफैक्चरिंग

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि देश की अधिकांश बड़ी कंपनियों के लिए कांट्रैक्ट मैन्युफैक्चरिंग का काम प्रेयर ग्रुप आफ इंडस्टरीज कर रही है। हमारे ग्राहक अपनी कंपनी की स्पेशलिटी, कास्ट और क्वालिटी बनाए रखते हैं। हम सभी के लिए अलग-अलग क्वालिटी, फ्रेगरेंस और रेंज के प्रोडक्ट्स बनाते हैं। बड़ी कंपनियां खुद धूप में इसलिए नहीं आतीं क्योकि कास्ट और क्वालिटी मेंटेन करना आसान नहीं है। या फिर इसके लिए उन्हें बहुत सेटअप बनाना पड़ेगा, क्योंकि धूप का उत्पादन बहुत ही तकनीकी मामला है। मौसम के हिसाब से भी मैन्युफैक्चरिंग करनी पड़ती है। धूप पर गर्मी, जाड़ा और बरसात का असर रोकना होता है। उसमें भी फंगस रोकना एक बड़ी चुनौती है। धूप अच्छी तरह से जले, उसका धुंआ काला ना हो, बल्कि सफेद हो और उसमें सुगंध होनी चाहिए। इसकी टेस्टिंग हम निरंतर सख्ती के साथ करते हैं।

उन्होंने कहा कि धूप का उत्पादन कोई भी मशीन लगा कर कर सकता है, लेकिन सब कुछ कंट्रोल रखना कठिन है। सबसे पहले रॉ मटेरियल की पहचान, उनकी क्वालिटी देखना और मैन्युफैक्चरिंग के समय उनकी क्वालिटी बनाए रखना बड़ा काम है। सुपारी, बादाम या अखरोट का पाउडर सस्ता है जबकि कस्सा महंगा होता है। इसी तरह तेल की पहचान और मौसम के हिसाब से गाड़ा और पतला तेल का इस्तेमाल किया जाता है। उसके विकल्प में लोग वेस्ट पेट्रोलियम ऑइल का इस्तेमाल करते हैं। उससे बनी धूप पर परफ्यूम का असर एकदम नहीं होता, क्योंकि उसकी अपनी गंध होती है और जलने पर काला धुआं होगा।

मेरा ब्रांड मेरे बच्चे जैसा है

अगरबत्ती उद्योग में प्रेयर ग्रुप ऑफ़ कंपनीज की प्रतिष्ठा संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मेरे लिए कंपनी सिर्फ कारोबार का माध्यम नहीं है। "मेरा ब्रांड मेरा बच्चा है" इसलिए मैं उसकी पूरी देखभाल करती हूं। कंपनियों को बेस्ट से बेस्ट क्वालिटी देती हूं। ताकि वह हमारे कस्टमर बने रहें। एक बार उन्हें खराब क्वालिटी का प्रोडक्ट दे दिया तो उनकी और मेरी दोनों की प्रतिष्ठा खत्म हो जाएगी। । मैं अपने रॉ मटेरियल के लिए बहुत कड़ी टेस्टिंग करती हूं, क्योंकि अगर रा मटेरियल सही नहीं हुआ, तो प्रोडक्ट खराब बनेगा। उन्होंने बताया कि मेरी दो फैक्ट्रियां हैं, जिनमें हाई क्वालिटी और क्षमता की मशीनें हैं। मशीनें अच्छी होंगीं, तभी प्रोडक्शन भी अच्छा होगा। हमारी मशीनों की उत्पादन क्षमता 600 टन है।

यह हाई कैपेसिटी वाली मशीन हैं, जिनमें 12 00 से 1500 टन का मिक्सचर बनाया जा सकता है, क्योंकि हमारे पास मांग व सप्लाई बहुत ज्यादा है। इसलिए हमें अधिक प्रोडक्शन कैपेसिटी मेंटेन रखनी होती है। अच्छी मशीनों से ही अच्छा धूप का उत्पादन हो सकता है। इतना बड़ा कारोबार खड़ा करने और कामयाब बनाने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यह सब मैंने सीनियर लोगों से सीखा है और काम को बढ़ाया है। मेरी बेटी ऐश्वर्या इसे और आगे बढ़ाएगी। ■

Nature's Soul

H.R.A ESSENTIAL OIL FACTORY

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.

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

देश ही नहीं, विदेशों में भी फैल रही

ओमेगा इनसेंस की सुगंध

अगरबत्ती उद्योग में परिवार की विरासत और कई वर्षों के अनुभव के साथ, बेंगलुरु की ओमेगा इन्सेंस ने 2013 में उत्पादन की शुरुआत की थी। आज इसकी सुगंध देश के कई राज्यों के साथ-साथ विदेशों में भी फैल रही है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में ओमेगा इनसेंस के प्रमुख श्री विक्रम मुंधड़ा ने बताया, "ओमेगा इनसेंस के प्रोडक्शन की शुरुआत 2013 में मैंने की थी। इससे पहले मैं अपने भाई के साथ प्रशांत अगरबत्ती कंपनी में काम करता था। मेरे पिताजी 1975 से ट्रेडिंग के कारोबार में थे। इसके अलावा कोलकाता, पटना, सिलीगुड़ी और इंदौर में भी हमारे परिवार के लोग अगरबत्ती व्यवसाय में जुड़े हैं। ओमेगा इनसेंस के प्रोडक्ट्स आज देश के कई राज्यों के साथ दुनिया के अनेक देशों में लोकप्रिय हो रहे हैं।"

उन्होंने बताया कि ओमेगा शुरू करने का उद्देश्य अपना खुद का ब्रांड खड़ा करना और एक्सपोर्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट बनाना था। साथ ही वे मॉडर्न मार्केटिंग का उपयोग करना चाहते थे। कंपनी का पहला प्रोडक्ट मेपल था, जिसने ओमेगा इनसेंस को बाज़ार में पहचान दिलाई।

विक्रम जी ने बताया, "हालाँकि शुरुआत हमने अगरबत्ती से की थी, लेकिन देश में पहली धूप-स्टिक इम्पोर्ट करने वालो में हमारा नाम था। पहले तीन-चार इंच की स्टिक थीं, जबकि अब हम 6 से 9 इंच की स्टिक भी बना रहे हैं। हमारे 250 से अधिक ब्रांड हैं, जिसमें फ्लोरा अगरबत्ती, सेंटेड, कोन, धूप-स्टिक, मैटेलिक स्टिक, व्हाइट धूप और सांब्रानी आदि शामिल हैं।"

विक्रम मुंधड़ा

विक्रम जी बताते हैं कि ओमेगा इनसेंस मुख्यतः लग्जरी और मीडियम रेंज के प्रोडक्ट्स बनाती है, क्योंकि अच्छी क्वालिटी के प्रोडक्ट्स से ही मार्किट आपकी मज़बूत पकड़ बनती है और ब्रांड की अच्छी पहचान बनती है। कंपनी घरेलू और एक्सपोर्ट—दोनों बाजारों पर समान ध्यान देती है। पंजाब, बिहार, बंगाल, आंध्र प्रदेश, कर्नाटक, महाराष्ट्र और उत्तर प्रदेश में ओमेगा इनसेंस की अच्छी पकड़ है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल पर उन्होंने बताया कि कंपनी के सबसे अधिक लोकप्रिय उत्पादों में हैं अरोमा सीरीज जिसमें 6 सुगंधों में धूप स्टिक, कोन और अगरबत्ती हैं और शक्ति रेंज जिसमें आठ फ्रेगरेंस में सांब्राणी कप हैं।

उन्होंने कहा, “अगरबत्ती की मार्केट बहुत अच्छी है और तेजी से बढ़ रही है। एक्सपोर्ट भी बढ़ रहा है, लेकिन उसमें प्रतियोगिता भी है। यदि क्वालिटी और पैकेजिंग बेहतरीन हो, तो लोग आपका प्रोडक्ट पहचानते हैं—हमारे साथ भी यही हुआ है। आज ओमेगा इनसेंस की पहचान बनी है और हमारी मार्केट लगातार बढ़ रही है। पूजा-पाठ के साथ-साथ लोगों के लाइफस्टाइल में भी सुगंध की भूमिका बढ़ी है। इसी वजह से हम अगले 3 महीनों में रोल-ऑन भी लॉन्च करने जा रहे हैं।”

एक अन्य सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि घरेलू और एक्सपोर्ट—दोनों मार्केट पर कंपनी की बराबर नजर है। उनके उत्पाद अर्जेंटीना, ब्राज़ील, कोलंबिया आदि देशों में अत्यंत लोकप्रिय है। साथ ही ऑस्ट्रेलिया, बांग्लादेश, म्यांमार और मलेशिया में भी अच्छी डिमांड है। अक्टूबर 2025 में ओमेगा इंसेन्स ने दुबई ब्यूटी एक्सपो 2025 में हिस्सा लेकर मिडिल ईस्ट में भी कदम रख लिया है।

दुनियाभर में अगरबत्ती का बाज़ार तेजी से बढ़ रहा है, और ओमेगा इन्सेंस भी इस तेजी से बढ़ते वैश्विक बाज़ार में अपनी उपस्थिति को मजबूत करने की दिशा में लगातार काम कर रहा है।■

Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

C 350, AHWC Complex, Vidya Alankar Rd, Wadala (E), Mumbai- 400037
Tel no: +91 9899881184 www.fragranceofvirtue.com

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

Order now on: amazon, JioMart, Flipkart, meesho

Website:

Product Characteristics: NON TOXIC

Our Commitment:

SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

MANUFACTURERS, IMPORTERS & EXPORTERS OF HIGH QUALITY PURE RAW MATERIAL & FINISHED GOODS FOR INCENSE INDUSTRY WITH MORE THAN 1000+ CLIENTS

Damar Batu

Gum Damar

Gum copal

Ral Superfine

Ral Kani

Gum Benzoin

Isus

Gum Rosin

Raw Incense

DEP

Premix

Loban

We specialise in WHITE LABELLING, FMCG PACKAGING for various brands & exporters

+91 9920120171 sales@singapuraship.com

C 350, AHWC Complex, Vidya Alankar College Road, Wadala East, Mumbai- 400037

ब्रांड न्यूज

राठौर पूजा प्रोडक्ट्स ने यू पी में अपनी पकड़ और मजबूत की

अगरबत्ती व पूजा-सामान उद्योग में स्थापित नाम, कन्नौज स्थित राठौर पूजा प्रोडक्ट्स प्रा. लि. , उत्तर प्रदेश में अपनी उपस्थित और बढ़ा रहा है। इस त्योहारी सीज़न में कंपनी ने एक विशेष प्रमोशनल स्कीम शुरू की, जो रिटेलर्स और ग्राहकों ग्राहकों को काफी पसंद आयी। इस स्कीम के तहत किसी भी रिटेलर द्वारा 12 दर्जन पाउच अगरबत्ती खरीदने पर 12 अलग सुगंध वाले पाउच से भरा हुआ एक प्लास्टिक कंटेनर फ्री दिया जा रहा है।

- रिटेलर प्राइस: ₹90 प्रति दर्जन
- बिक्री मूल्य (रिटेल): ₹100 प्रति दर्जन
- पाउच विवरण: प्रत्येक पाउच में 18 स्टिक्स, MRP ₹10

रिटेलर्स को यह स्कीम काफी पसंद आयी और आकर्षक मार्जिन और कई अलग सुगंध ने इसे बाजार में तेज़ी से लोकप्रिय बना दिया है।

नयी गीली धूप रेंज:

राठौर ब्रांड ने प्रीमियम क्वालिटी की गीला धूप भी बाजार में उतारी है, जिसकी MRP ₹35 है। प्रत्येक कंटेनर में 4 दर्जन प्रीमियम गीली धूप आती है। यह उत्पाद 4 अलग सुगंधों में उपलब्ध है:

- केसर चंदन
- केसर कस्तूरी
- केसर गुलाब
- केसर केवड़ा

वर्तमान में प्रीमियम गीली धूप की मांग बढ़ रही है, और राठौर की गुणवत्ता ने उन्हें उपभोक्ता और रिटेल चैनलों से अच्छी डिमांड दिलाई है।

कंपनी के सबसे अधिक लोकप्रिय अगरबत्ती उत्पाद 51, 101, और 21 हैं जो लंबे समय से सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में से हैं और यह ब्रांड की बिक्री का एक मजबूत आधार हैं।■

R.K.T. ने लॉन्च की प्रीमियम पुण्यश्लोक जार सीरीज़

भारत के शीर्ष बिकने वाले अगरबत्ती ब्रांडों में से एक नागपुर स्थित R.K.T ने अपनी नई पेशकश “पुण्यश्लोक” जार सीरीज़ को लॉन्च किया है। बाज़ार में बेहतरीन गुणवत्ता वाले उत्पाद उपलब्ध कराने के लिए प्रसिद्ध R.K.T. अपने इस नए आकर्षक और उच्च-गुणवत्ता वाले रेंज के साथ मानक को और ऊँचा सेट कर दिया है।

पुण्यश्लोक जार सीरीज़ तीन आकर्षक वैरिएंट में उपलब्ध है, जिन्हें किसी भी स्थान के वातावरण को सुगंधित और शांत बनाने के लिए तैयार किया गया है।

- नेट वेट: 300 ग्राम प्रति जार
- एम.आर.पी.: ₹150
- पैकिंग: 72 जार प्रति केस

हर जार को मजबूती और आकर्षक डिज़ाइन को ध्यान में रखते हुए बनाया गया है। मजबूत, दोबारा उपयोग किए जाने योग्य कंटेनर और चमकदार सुनहरे ढक्कन के साथ आने वाली यह पैकेजिंग न केवल शेल्फ अपील बढ़ाती है, बल्कि अगरबत्तियों को लंबे समय तक सुरक्षित और ताज़ा भी रखती है।

उच्च-गुणवत्ता वाली सामग्री से बनी पुण्यश्लोक सीरीज़ गहरी, लंबे समय तक टिकने वाली सुगंध प्रदान करती है, जो घर में शांति और सुकून का माहौल बनाती है। यह केवल अगरबत्ती नहीं है, बल्कि R.K.T. की भारतीय घरों में आध्यात्मिक और सुगंधित अनुभव को बेहतर बनाने की प्रतिबद्धता का प्रतीक है।

पुण्यश्लोक जार सीरीज़ के साथ R.K.T. ग्राहकों और रिटेलर्स को इस प्रीमियम गुणवत्ता और मनभावन सुगंध का अनुभव करने के लिए आमंत्रित करता है।■

बिंदी इन्सेंस ने लॉन्च की प्रीमियम हैंडमेड अगरबत्तियाँ

कई दशकों के अगरबत्ती उद्योग के अनुभव की पारिवारिक विरासत के साथ बेंगलुरु स्थित बिंदी इन्सेंस, अब भारतीय बाज़ार में अपनी पहचान और मजबूत कर रही है। शुद्धता, गुणवत्ता और नवाचार के लिए प्रसिद्ध यह ब्रांड अब हैंडमेड अगरबत्तियों के लॉन्च के साथ अपने उत्पाद रेंज को और आगे ले जा रहा है।

पारंपरिक हैंड-रोलिंग तकनीक और उच्च गुणवत्ता वाली प्राकृतिक सामग्रियों से बनी ये अगरबत्तियाँ एक सुगंधित अनुभव प्रदान करने के साथ साथ मैडिटेशन को भी और बेहतर करती हैं। हर स्टिक प्रकृति से प्रेरित, मीठी, शांति फ़ैलाने वाली और ताज़गी भरी सुगंध देती है, जिससे कोई भी स्थान पवित्र और सुकूनभरा हो जाता है।

यह नयी हैंडमेड कलेक्शन पाँच आकर्षक सुगंधों में उपलब्ध है —

रोज़, चंदन, जैस्मिन, फ्रेंच लैवेंडर और ऊद।

हर वैरिएंट की अपनी अनोखी सुगंध है, और सभी में प्रीमियम क्वालिटी बरकरार रखी गई है।

ब्रांड की आधुनिक कैनिस्टर पैकेजिंग उत्पाद को प्रीमियम रूप देती है और रिटेलर्स के लिए इसकी शेल्फ प्रेज़ेंस को और मजबूत बनाती है।

बेहतरीन गुणवत्ता, शुद्धता और आकर्षक प्रस्तुति के साथ बिंदी इंसेन्स भारतभर के बाज़ारों में अपनी पकड़ मजबूत कर रही है।■

देवदर्शन संपदा पूजा घी, आपके हर पूजा क्षण में पवित्रता का संचार

1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी ब्रांड देवदर्शन ने बाजार में अपना नया 'संपदा पूजा घी' प्रस्तुत किया है। यह घी 50ml, 100ml, 200ml, 500ml और 1000ml के पैक में उपलब्ध है, जिससे उपभोक्ता अपनी आवश्यकता के अनुसार सही विकल्प चुन सकते हैं। छोटे पैक दैनिक पूजन के लिए उपयुक्त हैं, जबकि बड़े पैक विशेष अनुष्ठानों और मंदिरों के लिए आदर्श हैं। संपदा पूजा घी देशभर में बढ़ रही शुद्ध और विश्वसनीय पूजा सामग्रियों की मांग को ध्यान में रखकर बनाया गया है। देवदर्शन भारतीय परंपराओं और आध्यात्मिक भावनाओं का सम्मान करता है, जिसका प्रतिबिंब इस घी की शुद्धता, सुगंध और गुणवत्ता में स्पष्ट दिखता है। यह घी पूजा के दौरान वातावरण को शांत, पवित्र और अधिक आध्यात्मिक बनाता है।

ग्राहकों के लिए यह घी उनके रोज़ाना के पूजन, त्योहारों और विशेष धार्मिक आयोजनों को और अधिक दिव्य बनाता है। विभिन्न पैक साइज हर प्रकार की आवश्यकता को पूरा करते हैं, घर के छोटे मंदिरों से लेकर बड़े धार्मिक कार्यक्रमों तक। व्यापारियों के लिए भी यह पैक उत्तम है। छोटे पैक नियमित घरेलू ग्राहकों को आकर्षित करते हैं, जबकि बड़े पैक मंदिरों, समुदायों और बड़े खरीदारों की मांग को पूरा करते हैं। देवदर्शन की वर्षों पुरानी विश्वसनीयता खुदरा विक्रेताओं को बेहतर बिक्री सुनिश्चित करती है।

आज जब शुद्ध और पारंपरिक पूजा सामग्रियों की मांग लगातार बढ़ रही है, देवदर्शन संपदा पूजा घी अपनी गुणवत्ता, परंपरा और बहुविकल्पीय पैकिंग के कारण एक विश्वसनीय और पसंदीदा विकल्प बनकर उभर रहा है। अधिक जानकारी के लिए विज़िट करें: www.devdarshandhoop.com.■

बालाजी कुमुदिनी: सुगंध प्रेमियों के लिए प्रीमियम लग्ज़री अगरबत्ती

बालाजी अगरबत्ती कंपनी, जो प्रीमियम सेगमेंट में एक प्रतिष्ठित नाम है, गुणवत्ता के नए मानक कायम कर रही है। देशभर में अपनी मजबूत उपस्थिति के साथ, कंपनी की लक्ज़री रेंज में बालाजी कुमुदिनी एक प्रमुख और उत्कृष्ट पेशकश है।

बालाजी कुमुदिनी अगरबत्ती एक प्रीमियम लग्ज़री श्रेणी का उत्पाद है जिसे हाथ से तैयार किया जाता है। हर स्टिक में उच्च क्वालिटी की प्राकृतिक सामग्री का उपयोग होता है, जिससे शुद्ध सुगंध लम्बे समय तक बानी रहती है। यह खास सुगंध प्रेमियों के लिए बनायी गयी है।

इसमें रात की रानी की ख़ास खुशबू भरी हुई है और इसकी सुगंध प्रेम, समृद्धि और आध्यात्मिक उन्नति का प्रतीक है। इसकी लंबी चलने वाली, सुखद सुगंध ध्यान, प्रार्थना, योग सत्र या किसी भी माहौल को शांत और सुकूनभरा बनाने के लिए उपयुक्त है।

यह प्रीमियम पैकेजिंग में उपलब्ध है और 25 स्टिक्स के एक पैक की MRP ₹325 है।

बालाजी कुमुदिनी, बालाजी अगरबत्ती कंपनी की उत्कृष्टता की एक और मिसाल है। परंपरा, शुद्धता और सुगंध का एक बेहतरीन मिलन।.■

माया सुप्रीम: कोयास की बेस्ट-सेलिंग अगरबत्ती

भारत की सबसे विश्वसनीय अगरबत्ती कंपनियों में से एक कोयास, अपनी गुणवत्ता और प्रामाणिकता की विरासत को लगातार मजबूत कर रही है। बेंगलुरु स्थित यह ब्रांड प्रीमियम अगरबत्तियों का पर्याय माना जाता है और देशभर में इसकी मजबूत उपस्थिति है। केरल में कोयास सबसे अधिक लोकप्रिय है, जहाँ यह नंबर 1 सेलिंग अगरबत्ती ब्रांड है।

कोयास की सफलता का मुख्य आधार इसका प्रमुख उत्पाद माया सुप्रीम है, जो ब्रांड की टॉप-सेलिंग अगरबत्ती है। माया सुप्रीम एक विशेष रूप से निर्मित फ्लोरा अगरबत्ती है, जिसे 90% प्राकृतिक आयुर्वेदिक सामग्री से बनाया गया है। इसमें प्राकृतिक रेज़िन, गोंद, और एसेंशियल आयल का उपयोग होता है, जो पूजा, ध्यान और रोज़मर्रा के जीवन में शांति का वातावरण बनाने में मदद करते हैं।

माया सुप्रीम की सुगंध पारंपरिक साम्ब्रानी लोबान और फ्रैंकइन्सेंस की अनोखी खुशबू से तैयार की गई है, जो गहरी, ध्यानपूर्ण और भक्तिमय माहौल उत्पन्न करती है।

कोयास भारत के अग्रणी कप साम्ब्रानी निर्माताओं में से एक है और इसकी माया सुप्रीम साम्ब्रानी कप इस श्रेणी के शीर्ष उत्पादों में से एक है। इसकी समृद्ध सुगंध और सुसंगत जलने की क्षमता इसे घरों और भक्तों के बीच अत्यधिक लोकप्रिय बनाती है।

कोयास की सभी अगरबत्तियाँ इको-फ्रेंडली, कार्बन-न्यूट्रल, नॉन-टॉक्सिक हैं और सकारात्मक ऊर्जा प्रदान करने के उद्देश्य से बनाई जाती हैं। 1976 से चली आ रही इस ब्रांड की विरासत गुणवत्ता, शुद्धता और नवाचार पर आधारित है।

अगरबत्तियों के अलावा कोयास ने धूप, साम्ब्रानी कप, साबुन और विभिन्न होम केयर उत्पादों में भी विस्तार किया है, जिससे इसका एफएमसीजी सेक्टर में भी प्रभाव बढ़ रहा है।.■

मिस्बाह फ्रेगरेंस ने पेश किये तीन प्रीमियम उत्पादः सिल्की धूप स्टिक्स, चंदन और ऊद पैराडाइज़

बेंगलुरु स्थित मिस्बाह फ्रेगरेंस, पारंपरिक सुगंध कला को आधुनिक इनोवेशन के साथ जोड़ने के लिए जाना जाता है। अपने उच्च क्वालिटी पोर्टफोलियो में और विस्तार कर मिस्बाह फ्रेगरेंस ने तीन नई प्रीमियम रेंज पेश की है।

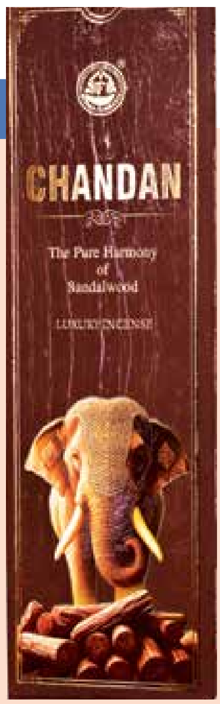
सिल्की प्रीमियम धूप स्टिक

सिल्की कलेक्शन मिस्बाह फ्रेगरेंस की एक प्रीमियम उपलब्धि है, जो सुगंध, सौंदर्य और अगरबत्ती निर्माण की पारंपरिक कला का अनूठा संगम है। हर 8-इंच की सिल्की धूप स्टिक उत्कृष्ट सुगंध मिश्रण से बनी है और लगभग 100 मिनट तक जलती है जिससे धीरे धीरे कोमल और शांत वातावरण बनता है।8 वैरिएंट: रोज़, सैंडल, टच, जैस्मिन, स्टोन, बेला, अंबर, वुड जो हर तरह के मूड के लिए हैं। इसकी प्रीमियम पैकेजिंग पर गोल्ड का डिज़ाइन इसे "किफायती लेकिन लग्ज़री" का रूप देता है, और यह तेजी से रिटेलर्स व ग्राहकों के बीच लोकप्रिय हो रही है।

प्रोडक्ट डिटेल:

- 8-इंच धूप स्टिक्स
- वज़न: 14 स्टिक्स × 12 पैकेट
- एम.आर.पी.: ₹75 × 12 = ₹900 (1 दर्जन)
- मास्टर कार्टन: 16 दर्जन

प्रीमियम चन्दन अगरबत्ती



मिस्बाह का प्रीमियम चंदन अगरबत्ती भारत की सुगंधित परंपरा को सम्मान देती है। हर स्टिक एक गर्म, पवित्र और लकड़ी की समृद्ध सुगंध फैलाती है, जो ध्यान, पूजा और मानसिक शांति के लिए आदर्श है।

ब्राउन-एंड-गोल्ड पैकेजिंग पर बना शानदार हाथी, शुद्धता, शक्ति और आध्यात्मिक संतुलन का प्रतीक है, जो Misbah के पारंपरिक सुगंध विशेषज्ञता को और मजबूत करता है।

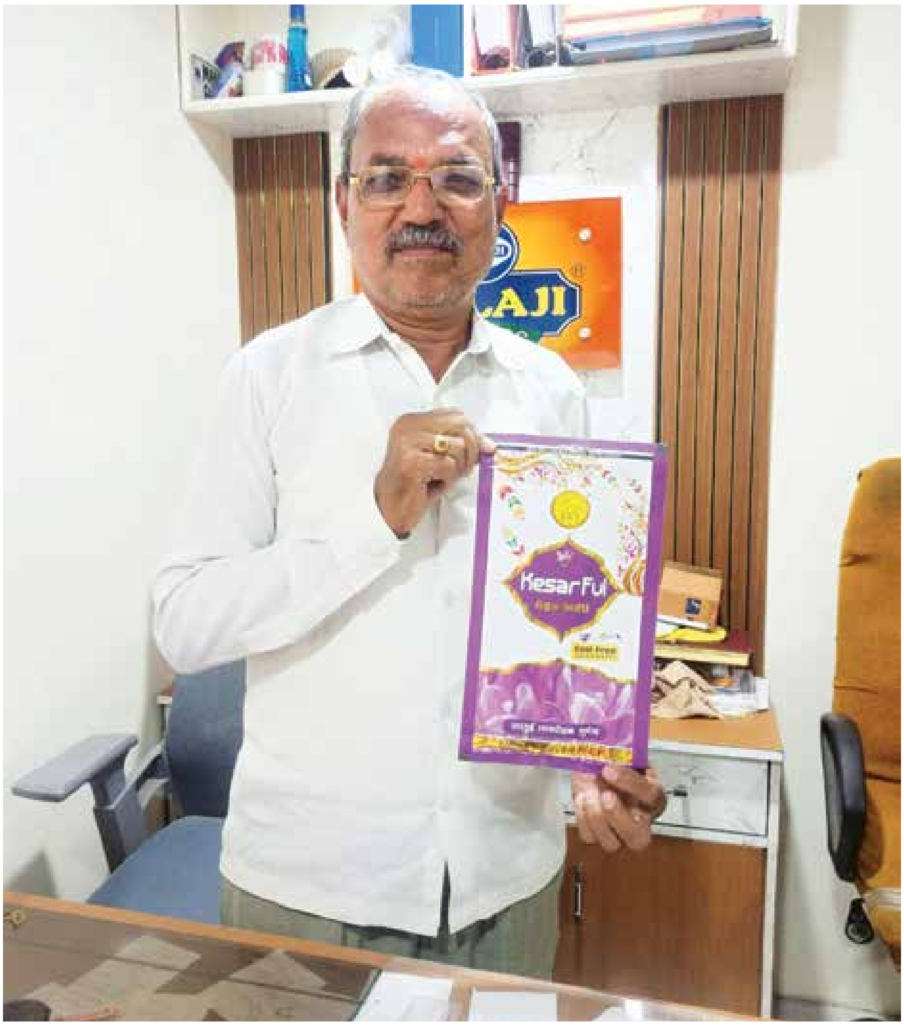
ऊद पैराडाइस अगरबत्ती

अपनी प्रीमियम रेंज में चार चाँद लगाते हुए मिस्बाह फ्रेगरेंस ने पेश की है ऊद पैराडाइस - शुद्ध अगरवुड को समर्पित एक शाही सुगंध। गहरी, धुएँ जैसी और मन मोहने वाली खुशबू के साथ, ऊद पैराडाइस उन सुगंध प्रेमियों के लिए बनाया गया है जो भव्य और सदाबहार अरोमा पसंद करते हैं। इसकी हर स्टिक में है गर्माहट और मिठास भरी सुगंध जो एक परिष्कृत, ध्यानमय अनुभव देती है। सुनहरे डिज़ाइन वाली प्रीमियम आइवरी-और-मरून रंग की पैकेजिंग इसकी शाही सुगंध प्रोफ़ाइल को दर्शाती है, पारंपरिक भी और समकालीन भी।

उपर्युक्त सभी उत्पाद अब देश भर के प्रमुख अगरबत्ती आउटलेट्स पर उपलब्ध हैं।■

साइकिल पर फेरी से लेकर आरकेटी डिस्ट्रीब्यूटर बनने का संघर्ष

चालीसगांव में सबसे ज्यादा बिकता है सफारी बिग प्रोडक्टः राजेंद्र नारायण शिरोडे



महाराष्ट्र के चालीसगांव इलाके में 1992 से साइकिल पर अगरबत्ती की घूम-घूम कर फेरी लगाने वाले श्री राजेंद्र नारायण शिरडे आज नम्रता ट्रेडर्स फर्म के प्रमुख हैं और सफारी बिग और आरकेटी के प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटर हैं। निरंतर कठिन परिश्रम और ईमानदारी से शुरू किया जाने वाला काम किसी को भी ऊंचाइयों पर ले जा सकता है। यह सच्चाई दुनिया के अनेक कामयाब लोगों के साथ देखी जा सकती है, जो राजेंद्र नारायण शिरोडे के साथ दिखाई देती है कि आज वह सफारी बिग के मालिक भरत भाई के निकटतम लोगों में से एक हैं। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उन्होंने कहा कि पहले मैं चालीसगांव तालुका और आसपास के इलाकों में साइकिल से टॉयलेट क्लीनर व अन्य क्लीनिंग आइटम्स की फेरी लगाया करता था, लेकिन मैंने देखा कि अगरबत्ती के कारोबार में बहुत ज्यादा स्कोप है और चालीसगांव तालुका में अगरबत्ती का कोई काम नहीं करता था। इसके बाद मैं 1992 में मुंबई गया और मंगल मूर्ति अगरबत्ती लाकर बेचने लगा। फिर कार से फेरी लगाई। यह 5 रुपए का आइटम था, जो बहुत ज्यादा चलता था और फिर मंगल मूर्ति की एजेंसी ले ली। उसके बाद नासिक की नंदिनी, उल्लास, साइकिल, मोक्ष जैसी 12-13 कंपनियों की एजेंसी भी मिल गयी और काम चल निकला।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में राजेंद्र जी ने बताया कि 2014 में सफारी बिग के मालिक भरत भाई से मुलाकात हुई और फिर मैं उन्हीं का हो गया। सफारी बिग से काम शुरू हुआ और आज मैं चालीसगांव तालुका के साथ 40 किलोमीटर के दायरे में आरकेटी का ही काम करता हूं। अब मैं केवल आरकेटी के ही प्रोडक्ट्स बेचता हूं। दूसरी एजेंसियों का काम कम कर दिया है। अगरबत्ती में आरकेटी के अलावा नंदिनी कपूर का काम करता हूं। उन्होंने बताया कि उनकी सप्लाई लगभग 400 से लेकर 500 काउंटर तक है। इसमें जनरल स्टोर, छोटे होल सेलर, किराना शॉप्स, माल और कुछ बड़ी चुनिंदा पान की दुकानें हैं। उन्होंने बताया कि 40 गांव में अगरबत्ती की बहुत अच्छी मार्केट है। पहले कभी यहां ₹10 वाली अगरबत्ती चलती थी, पर अब 50 और ₹100 का जीपर पैक चलता है। आरकेटी का 140 ग्राम का जीपर पैक सबसे ज्यादा यहां बिकता है। उन्होंने बताया कि यहां सफारी बिग के अलावा साइकिल, उल्लास फॉरेस्ट भी चलते हैं और उन्हीं से हमारा मुकाबला है।

राजेंद्र जी ने बताया कि यहां गीली धूप की मार्केट काफी कम है, लेकिन ड्राई स्टिक काफी चलती है। ड्राई स्टिक से संबंधित प्रोडक्ट्स की मार्केट 40% के आसपास है, जबकि 60% मार्केट अगरबत्ती की है। उन्होंने बताया कि जार में आरकेटी की धूप स्टिक सबसे ज्यादा बिकती है। गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन ही चलता है। सांब्रानी कप की मार्केट गणपति पूजा और त्योहारों के समय ही शुरू होती है। इत्र और रोल ऑन की मार्केट यहां बहुत कम है। इसलिए हम भी उसका काम नहीं करते। उन्होंने बताया कि यहां ब्रांड लॉयल्टी बहुत ज्यादा है और 10 में से 8 ग्राहक ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट मांगते हैं, जिसमें बड़ी संख्या आरकेटी चाहने वालों की है। यहां औसतन एक ग्राहक 100 रूपए के अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की प्रतिमाह खरीदारी करता है।

आरकेटी की लोकप्रियता की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि यह कीमत में कम और बेस्ट क्वालिटी का प्रोडक्ट है और कंपनी डिस्ट्रीब्यूटर से लेकर सबसे नीचे के कस्टमर तक कोई ना कोई गिफ्ट या स्कीम देती रहती है। आरकेटी के साथ काम करने की सबसे बड़ी खूबी यह है कि मालिक से सीधे बात होती है। सप्ताह में एक बार वह जरूर बात करते हैं। मार्केट में कुछ भी नया करना है, नया प्रोडक्ट लाना है या स्कीम देनी है, तो वह उस पर बात करते हैं। जैसे अगरबत्ती के बाद जब उन्होंने ड्राई स्टिक निकाला तो बात की। गणपति पूजा के समय तीन-चार इंच का बंबू लेस प्रोडक्ट लेकर आए तो, उस पर भी विचार विमर्श किया। बंबू लेस का नया प्रयोग शुरू करने से पहले उन्होंने बहुत लोगों से बात की थी। चारकोल फ्री बत्ती ले आए, तो इसके लिए बहुत बार बातचीत हुई। उन्होंने बताया कि हर महीने और क्वार्टर पर स्कीम चलती रहती है। टारगेट स्कीम तीन चार टका की तो रहती ही है। पेटी में भी कस्टमर के लिए जीपर रहता है। 15 लीटर का जार, बैग जैसे बहुत गिफ्ट देते रहते हैं।

उन्होंने कहा कि आरकेटी का भविष्य बहुत सुनहरा है और कंपनी लगातार कुछ ना कुछ नया करती रहती है। वह अपनी क्वालिटी बेहतर करती जाती है। यही कारण है कि उसके प्रोडक्ट्स महाराष्ट्र ही नहीं देशभर में तेजी से लोकप्रिय हो रहा है। ■

कोलकाता में अगरबत्ती की 90% मार्केट: राजीव झा

उत्तर भारत के राज्यों में जहां बंबू लेस प्रोडक्ट्स गीली धूप, ड्राई स्टिक आदि की मांग तेजी से बढ़ रही है। वहीं पश्चिम बंगाल की राजधानी कोलकाता में आज भी अगरबत्ती का चलन 90% है और 10% में ही ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप आदि चलते हैं। पश्चिम बंगाल में पांच दशक से अधिक समय से अगरबत्ती के ट्रेडिंग कारोबार से जुड़े मंगलदीप फर्म के प्रमुख राजीव झा ने सुगंध इंडिया को बताया कि यहां के बंगाली समुदाय में अगरबत्ती का चलन अभी भी बना हुआ है। बिहार और उत्तर प्रदेश या नॉर्थ इंडिया के राज्यों से आए लोगों में ही बंबू लेस उत्पादों की मांग है।

उन्होंने कहा कि बहुत पहले से जैन समुदाय के लोग बंबू लेस प्रोडक्ट्स का ही इस्तेमाल करते थे, लेकिन अब बांस जलाने को लेकर अन्य समुदाय के लोगों में भी हिचक पैदा हुई है। मंगलदीप ट्रेडिंग फर्म के प्रमुख राजीव झा बताते हैं कि अगरबत्ती की ट्रेडिंग का काम 1972 में उनके पिताजी ने शुरू किया था। इसके बाद कोलकाता में फर्म और ऑफिस बनाया गया, जहां से साउथ बंगाल के सभी जिलों में वह आपूर्ति करते हैं। वहीं दूसरी ओर उनके भाई सिलीगुड़ी में बंदना एजेंसी के नाम से नॉर्थ बंगाल के सप्लायर हैं।

गंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में राजीव झा ने बताया की उनके फर्म की पहली एजेंसी सुगंध श्रृंगार थी। इसके बाद चारु परफ्यूमरी का काम मिला। आज 16-17 अगरबत्ती कंपनियों की एजेंसी उनके पास है, जिनमें अमृता, जयपुर का बंसी, हैदराबाद का मराठा दरबार, डेल्टा, सावित्री और वसंत सहित बंगलुरु की कई अन्य कंपनियों का काम वह देखते हैं। उन्होंने बताया कि कोलकाता ऑफिस से वह साउथ बंगाल में सप्लाई करते हैं, जबकि सिलीगुड़ी के बंदना एजेंसी के ऑफिस का काम उनके भाई देखते हैं। उन्होंने कहा कि हर एजेंसी और कंपनी अपने कारोबार के हिसाब से जिलों और क्षेत्रों का बंटवारा करती है। जैसे हम मालदा के फरक्का ब्रिज से इधर तक का काम करते हैं और ब्रिज के उस पर की मार्केट उनके भाई साहब देखते हैं। उन्होंने बताया कि पहले बिहार, उड़ीसा, असम और झारखंड तक उनकी सप्लाई थी, लेकिन ट्रांसपोर्टेशन कॉस्ट इधर बहुत बढ़ गई है। इसलिए उधर का काम छोड़ दिया गया है।

राजीव झा ने बताया कि वह बांग्लादेश तक माल सप्लाई करते हैं। बांग्लादेश में अमृता परफ्यूमरी की अगरबत्ती बहुत ज्यादा चलती है। बांग्लादेश में बंबू लेस प्रोडक्ट्स की मार्केट नहीं है। कोलकाता में सबसे ज्यादा बिकने वाली अगरबत्ती संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां साइकिल, शालीमार, अमृता, रिदम, परिमल मंदिर का शांतिनिकेतन, बालाजी, दर्शन, जेड ब्लैक, शकुंतला और आईटीसी के अनुश्री की अच्छी मार्केट है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मार्केट यहां अभी भी 90% बनी हुई है। गीली धूप और ड्राई स्टिक का चलन गैर बंगाली समुदाय में ज्यादा है। उन्होंने कहा कि जिस तरह से बंबू लेस प्रोडक्ट्स का सोशल मीडिया पर प्रचार हो रहा है उससे लगता है कि आने वाले 10 वर्षों में इसकी मार्केट और बढ़ेगी और यह 20 से 25% तक हो जाएगी।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में राजीव झा ने बताया कि कोलकाता में ₹50 की कीमत वाली अगरबत्तियों की मांग सबसे ज्यादा है। यह जीपर और लॉन्ग बॉक्स में है। इसमें क्वालिटी और क्वांटिटी दोनों है। हालांकि 20 और ₹25 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट भी चलते हैं, लेकिन वॉल्यूम के लिहाज से देखा जाए तो ₹50 की मार्केट ज्यादा है। उन्होंने कहा कि गीली धूप में जेड ब्लैक और रॉकेट सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके बाद दूसरी कंपनियों की भी गीली धूप चलती है। सांब्रानी कप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है और हमारे यहां से डेल्टा, सावित्री और सात्विक का कप काफी चलता है। यहां कप ज्यादातर जार पैक में चल रहे हैं।

एक अन्य सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि चंदन टीका की मार्केट कम है। आमतौर पर बंगाली परिवारों में चंदन को घिसकर के ही इस्तेमाल किया जाता है। इसी तरह इत्र और रोल आन की मार्केट भी यहां ज़्यादा नहीं है। मुस्लिम इलाकों में लोग इत्र लगाते हैं, लेकिन वह सस्ते क्वालिटी के होते हैं। वैसे बालाजी का प्रीमियम भी बहुत टॉप क्वालिटी का है, लेकिन आम लोगों में इत्र का चलन नहीं है। इत्र और परफ्यूम की मार्केट भी अगरबत्ती से अलग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि एक ग्राहक जो संपन्न तबके का है वह 400 से 500 रुपए तक की अगरबत्तियों की खरीद करता है, लेकिन आमतौर पर सामान्य ग्राहक 60-70 रुपए की ही प्रतिमाह खरीदारी कर पाता है। उन्होंने कहा कि यहां ब्रांड लॉयल्टी है, लेकिन 10 में से 5 ग्राहक ही ब्रांड नाम से मांगते हैं। ज्यादातर लोग कुछ अच्छा मांगते हैं। यदि कोई कंपनी 40-50 वर्ष पुरानी है और उसने क्वॉलिटी मेंटेन रखी है। तभी वह चल सकती है। अन्यथा लोग हमेशा कुछ बेहतर की ही मांग करेंगे। ■

कोलकाता में बढ़ रही प्रीमियम अगरबत्तियों की मार्केट दुलाल पोद्दार

कोलकाता में सुगंध को लेकर एक अलग ही टेस्ट है और वहां लोग खास फ्रेगरेंस पसंद करते हैं, लेकिन बड़ी मार्केट इकोनामी व मीडियम प्रोडक्ट की रही है। आज 50 रूपए या उससे अधिक की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स का चलन बढ़ रहा है। रमेश चंद्र पोद्दार बनामली पोद्दार फर्म लगभग 65 वर्षों से अगरबत्ती के कारोबार में है। फर्म के प्रमुख दुलाल पोद्दार ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि हम यहां प्रीमियम प्रोडक्ट को बढ़ावा दे रहे हैं। पहले यहां ₹50 से नीचे के प्रोडक्ट ही बिकते थे, लेकिन अब हम 50 रूपए से ऊपर के प्रोडक्ट ज्यादा चला रहे हैं। बॉक्स पैक में ₹50 से अधिक की एमआरपी वाले एक्सक्लूसिव ब्रांड के प्रोडक्ट की मार्केट बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि वैसे यहां जीपर की अच्छी मार्केट है, लेकिन उसमें क्वालिटी नहीं है। एक बड़ी आबादी सस्ता और ज्यादा अगरबत्ती के लिए जीपर लेते हैं, लेकिन एक बड़ा तबका अब प्रीमियम प्रोडक्ट की तरफ बढ़ रहा है, क्योंकि कोई भी ग्राहक यदि ₹20 खर्च कर रहा है, तो वह उस कीमत को प्रोडक्ट में पूरा चाहता है। ₹50 या उससे अधिक एमआरपी वाले प्रोडक्ट की क्वालिटी और क्वांटिटी इकोनामी प्रोडक्ट्स से बेहतर है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में दुलाल पोद्दार ने कहा की उनके दादाजी का बड़ा कारोबार था, लेकिन कुछ प्राकृतिक आपदा के कारण उन्हें भारी नुकसान हुआ। फिर उनके दोस्तों और ज्योतिषों ने बताया कि वह ब्लैक रंग के सामान का बिजनेस करें तो, फायदा होगा। काले रंग में लोहा और उस समय अगरबत्ती चलती थी। लोहा के काम के लिए बड़ी पूंजी की जरूरत थी। ऐसे में दादाजी ने 1959 में अगरबत्ती का काम शुरू किया। उन्होंने घर के नीचे ही अपने बिजनेस की शुरुआत की। बाद में 1991 में कोलकाता में उसी गली में गांगुली लेन में दुकान और ऑफिस बनाया।

उन्होंने बताया कि उस समय गुजरात अगरबत्ती और पदमा परफ्यूमरी कंपनी की एजेंसी ली। 1986 में पिताजी का निधन हो गया और फिर मैंने कारोबार संभाला। अब मेरे बेटे राहुल पोद्दार और राणा पोद्दार भी साथ में काम कर रहे हैं। इस तरह हमारी चार पीढ़ी अगरबत्ती ट्रेडिंग में है। उन्होंने बताया कि इसके बाद वाई बसप्पा ब्रांड का काम मिला। फिर अनंत, महाभारत, बेंगलुरु का श्रीधन, ओरके फ्रेगरेंस, शगुन इनसेंस, राथनाम अगरबत्ती, इंदौर का राजकमल, भोपाल का अनंत, गुजरात का विजय परफ्यूमरी व विजय अगरबत्ती, पुणे की गायत्री, गुड लक, ओसवाल, अलौकिक (राजकोट), वक्रतुंड, जय भवानी और रत्नमाला सहित लगभग 30 कंपनियों का काम है।

रमेश चंद्र पोद्दार बनामली पोद्दार फर्म का पूरे साउथ बंगाल में डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क है। साउथ बंगाल के सभी जिलों में उसके 3-4 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। उन्होंने बताया कि लगभग 100 डिस्ट्रीब्यूटर्स की चेन है। बांग्लादेश में एक्सपोर्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारे पास एक्सपोर्ट लाइसेंस नहीं है। इसलिए हम खुद सप्लाई नहीं करते, लेकिन दूसरे लोग जो सप्लायर हैं, वह हमसे माल खरीदते हैं। उन्होंने बताया कि बांग्लादेश में अलौकिक ब्रांड सबसे ज्यादा चलता है। कोलकाता अगरबत्ती मार्केट में सबसे ज्यादा भारत दर्शन, दर्शन इंटरनेशनल, जेड ब्लैक, शालीमार, साइकिल, आईटीसी, फॉरेस्ट, बालाजी और परिमल मंदिर चलता है। उन्होंने बताया कि सबसे ज्यादा ₹25 का पाउच यहां बिकता है। उसमें राजकमल और शालीमार के पाउच ज्यादा चलते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कोलकाता में धूप की मार्केट कम है, लेकिन बंबू लेस प्रोडक्ट बढ़ रहे हैं। फिर भी 90% मार्केट अगरबत्ती की है और 10% में ही बंबू लेंस प्रोडक्ट्स बिकते हैं। उन्होंने कहा कि आने वाले 10 वर्षों में बंबू लेस प्रोडक्ट की मार्केट तेजी से बढ़ेगी। बंबू लेस में भी सूखी धूप ही ज्यादा चलती है। गीली धूप में कम सुगंध होने के कारण लोग उसे नहीं पसंद करते। गीली धूप में जेड ब्लैक, डेनिम का पूजा पाठ और रॉकेट का चलन है। हरी दर्शन और देव दर्शन की भी मार्केट है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सांब्रानी कप की मार्केट यहां बढ़ रही है। साइकिल का नैवेद्य, डेल्टा, विजय, पायनियर, फॉरेस्ट का बाहुबली और चेन्नई का जीटी सबसे ज्यादा चलते हैं।

उन्होंने बताया कि चंदन टीका की मार्केट अब यहां बढ़ रही है, जिसमें साइकिल, हरि दर्शन, मनोहर अष्टगंध आदि कई प्रोडक्ट चलते हैं। इत्र और रोल आन की भी मार्केट बढ़ रही है। प्रीमियम में बालाजी और फिर ओरके सबसे ज्यादा चलता है। और भी कई सस्ते ब्रांड हैं, जिनमें आरसी का ब्लैक हॉर्स चलता है। उन्होंने बताया कि हमारे यहां रिटेल और होलसेल दोनों चलता है। फुटकर ग्राहक में ब्रांड लायल्टी है। भारत दर्शन, शालीमार, परिमल मंदिर, रतन माला ऐसे ब्रांड है, जिसे कस्टमर नाम से मांग कर लेते हैं। 10 में से 7-8 ग्राहक ब्रांड के नाम से ही खरीदारी करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इस बार त्यौहार का सीजन काफी छोटा रहा है। सितंबर से शुरू होकर अक्टूबर में ही समाप्त हो गया, क्योंकि बंगाल में दुर्गा पूजा इस बार जल्दी हो गई। इसलिए अक्टूबर तक सारे त्यौहार खत्म हो गए। उन्होंने बताया कि वैसे भी अगरबत्ती की मार्केट तेजी से बढ़ रही है और वह आगे भी बढ़ती रहेगी। ■

अगरबत्ती ट्रेड फिल्मों की तरह, किसी की मोनोपोली नहीं: केएल बिहानी

कोलकाता में बीते 5 दशक से अगरबत्ती ट्रेडिंग का काम कर रहे श्री कृष्ण लाल बिहानी का मानना है कि अगरबत्ती उद्योग फिल्म उद्योग की तरह है, जिस तरह फिल्में आती हैं और सुपरहिट होती हैं और उसके बाद चली जाती हैं। कुछ समय तक उनकी चर्चा रहती है, जबकि बहुत सारी फिल्में नहीं चलतीं और उन्हें कोई जानता भी नहीं। इसी तरह अगरबत्ती ट्रेड में भी बड़ी-बड़ी कंपनियों के नामी गिरामी ब्रांड मार्केट में आते हैं। उनमें से कुछ का परफ्यूम बहुत चलता है और कुछ समय तक वह प्रोडक्ट बना रहता है। धीरे-धीरे वह मार्केट में एक जगह स्थिर या फिर गायब हो जाता है। उनका एक टाइम होता है। इसी तरह हम कह सकते हैं कि अगरबत्ती उद्योग में भी किसी कंपनी या ब्रांड की मोनो पोली नहीं होती। फिल्मों की तरह प्रोडक्ट भी टाइम बाउंड होते हैं। जय परफ्यूमरी 1970 से पश्चिम बंगाल में अगरबत्ती की ट्रेडिंग कर रही है। उसके प्रमुख कृष्ण लाल बिहानी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि पहले हम दो भाई काम करते थे। बड़े भाई बंगलुरु चले गए और वह भी अगरबत्ती उद्योग में हैं। मैं यहां का काम देखता हूं।

सुगंध इंडिया को कृष्ण लाल बिहानी ने बताया कि वह 48 वर्ष से अगरबत्ती के कारोबार में हैं और इन वर्षों में अगरबत्ती ट्रेड में बड़े उतार चढ़ाव देखे हैं। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती ट्रेड में हमारी शुरुआत पहले स्थानीय मैन्युफैक्चरर्स से माल खरीदने और बेचने से हुई थी। बाद में कारोबार बढ़ाने के लिए बंगलुरु गए और बालाजी व प्रधान परफ्यूमरी का काम मिला। 5 वर्ष में बालाजी के प्रोडक्ट छा गए और फिर प्रधान का आवाज ब्रांड भी सुपरहिट हुआ और मैं यहां का डिस्ट्रीब्यूटर बन गया। अगरबत्ती ट्रेड में अपने सफर पर बातचीत करते हुए उन्होंने कहा कि कुछ समय साइकिल और भी कई कंपनियों की एजेंसी का काम किया। अब आज शशि इंडस्ट्रीज का डेनिम, प्रधान व बालाजी के प्रशांत ब्रांड का काम उनके पास है। बालाजी के दूसरे प्रोडक्ट्स का काम अन्य लोगों के पास है। इसके अलावा ए रवि राग, एकेपी का सबा, एसएस फ्रेगरेंस और मिस्बाह का भी काम उनके पास है। उन्होंने कहा कि वह ज्यादा कंपनियों की एजेंसी लेने के पक्ष में नहीं रहते। लिमिटेड कंपनियों का ही काम करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनका नेटवर्क पश्चिम बंगाल में लगभग सभी जगह है और बांग्लादेश में भी उनकी सप्लाई होती है।

कृष्ण लाल बिहानी ने एक अन्य सवाल के जवाब में बताया कि अगरबत्ती उद्योग में बहुत बदलाव हुआ है। पहले कोलकाता से ही एक डिस्ट्रीब्यूटर या एजेंसी पूरे राज्य का काम देखती थी, लेकिन अब कंपनियों ने राज्य के दूसरे शहरों को भी हब में बदल दिया है। अब सिलीगुड़ी नॉर्थ बंगाल का सेंटर है और साउथ बंगाल का काम कोलकाता से होता है। जब कारोबार की शुरुआत की तो, उस समय बिहार, असम और उड़ीसा तक माल सप्लाई होता था, लेकिन अब कंपनियों ने हर जगह अपने डिस्ट्रीब्यूटर और डिपो बना दिए हैं। उन्होंने बताया कि बांग्लादेश में 20 वर्ष से सप्लाई हो रही है और वहां परिमल मंदिर का गुरुदेव ब्रांड बहुत चलता है। गुरुदेव नाम रविंद्र नाथ टैगोर के उपनाम के कारण चर्चित है। वैसे साइकिल, दर्शन आदि कंपनियों के भी माल जाते हैं और शशि का डेनिम हमारे यहां से जाता है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि कोलकाता में अब क्वालिटी की मांग कम हुई है। ज्यादातर लोग क्वांटिटी पसंद करते हैं। यही कारण है कि स्थानीय उत्पादकों के भी प्रोडक्ट बहुत ज्यादा चल रहे हैं। उन्होंने बताया कि यहां ₹20 का पाउच 70 से 80 ग्राम में और इकोनॉमी में 80 ग्राम से 100 ग्राम के प्रोडक्ट्स चलते हैं। 10 रुपए की पैकिंग का चलन बहुत कम हो गया है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट्स में फॉरेस्ट, कर्नाटका फ्रेगरेंस, बालाजी, सायकिल है, लेकिन यह कह सकते हैं कि यहां किसी एक कंपनी या ब्रांड की मोनोपोली नहीं है। उन्होंने बताया कि ड्राई स्टिक की मार्केट अभी शुरू हुई है और वह बढ़ रही है, लेकिन अगरबत्ती भविष्य में भी चलती रहेगी। उन्होंने बताया कि 10 वर्ष में धूप का चलन थोड़ा बढ़ा है और गीला धूप भी चल रही है। अगरबत्ती 80% तो बंबू लेस प्रोडक्ट्स की मार्केट 20% है, जिसमें धूप और ड्राई स्टिक की मार्केट लगभग 50-50% है।

कृष्ण लाल बिहानी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि गीला धूप में रॉकेट और जेड ब्लैक के अलावा देवदर्शन, हरि दर्शन और लोकल प्रोडक्ट्स भी चलते हैं। सांब्रानी में साइकिल का नैवेद्य एक समय खूब चला। अभी भी उसकी मार्केट है, लेकिन अब कई दूसरी कंपनियों की भी सांब्रानी स्टिक और कप मार्केट में आ गये हैं। उन्होंने बताया कि दक्षिण बंगाल में कपूर का चलन काफी कम है, जो मार्केट है भी उसमें लोकल वालों का दबदबा है। वह सिल्ली लाते हैं और खुद पैक करके बेचते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि चंदन टीका, पूजा तेल, पूजा बत्ती दिया आदि प्रोडक्ट्स कोलकाता में पूजा पाठ सामग्री की दुकानों में चलते हैं। यहां पूजा पाठ सामग्री की पैकेजिंग का चलन नहीं है और यही कारण है कि कपूर, चंदन, तेल आदि की मार्केट पूजा सामग्री की दुकानों में है। उन्होंने बताया कि मार्केट रोज बदल रहा है। सस्ते प्रोडक्ट की मांग है और अब बंगलुरु के प्रोडक्ट्स का दबदबा नहीं रहा। क्वालिटी का जमाना है, जो भी कंपनी क्वालिटी दे रही है। उसे लोग पसंद करते हैं, लोग शौकीन हुए हैं और सुगंध को पसंद कर रहे हैं। नई-नई सुगंध मार्केट में आती है और वह कुछ समय तक चलती है, लेकिन कुछ परफ्यूम ऐसे भी हैं, जो वर्षों से चल रहे हैं। जैसे बीते 48 वर्षों से मैं देख रहा हूं कि सांई फ्लोरा और मसाला अगरबत्तियों में पुष्पा का ग्रीन चंपा तब भी चलता था और आज भी वह चल रहा है। ■

कोलकाता में अहमदाबाद की फैल रही सुगंधः राजेश कुमार शर्मा

एक समय था जब पश्चिम बंगाल खास तौर पर उसकी राजधानी कोलकाता में बंगलुरु की अगरबत्तियां धूम मचाया करती थीं, लेकिन बीते दशक में अगरबत्ती उद्योग के हब के तौर पर अहमदाबाद के उभरने के बाद से अब कोलकाता में अहमदाबाद की अगरबत्तियां और धूप प्रोडक्ट्स की सुगंध फैल रही है। उपरोक्त जानकारी सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बीएल शर्मा एंड सन्स के पार्टनर राजेश कुमार शर्मा ने देते हुए कहा कि अहमदाबाद के अलावा महाराष्ट्र, मध्य प्रदेश के भी ब्रांडेड उत्पादों की मार्केट यहां बढ़ रही है। बीएल शर्मा एंड संस की स्थापना राजेश कुमार शर्मा के पिता ने 50 वर्ष पूर्व अगरबत्ती उत्पादों की ट्रेडिंग के जरिए शुरू की थी। उस समय कोलकाता से ट्रेडिंग होती थी। 2005 से अगरबत्ती कारोबार में राजेश कुमार शर्मा तीसरी पीढ़ी से हैं। बीएल शर्मा मुख्य रूप से कई बड़ी अगरबत्ती व धूप कंपनियों के सीएनएफ है। उन्होंने बताया कि अहमदाबाद की कई प्रमुख कंपनियों के वह सीएनएफ हैं, जिनमें निशान प्रोडक्ट, पुष्टि एरोमेटिक्स, स्काईओरा और ज्योति प्रोडक्ट्स है। इसके अलावा पुणे की रियल फ्रेगरेंस, मनोहर सुगंधी, मुंबई की नंदिता के अलावा कुछ अन्य कंपनियों जैसे श्री ट्रेडिंग, बीआईसी, ओरिएंटल व पूजा आदि कंपनियों का भी सीएनएफ का काम देखते हैं।

श्री राजेश कुमार शर्मा ने सुगंध इंडिया को बताया की वह पूरे पश्चिम बंगाल की मार्केटिंग और सीएनएफ का काम करते हैं। लगभग 123 डिस्ट्रीब्यूटर्स पूरे राज्य में उनके नेटवर्क में शामिल हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह बांग्लादेश और थाईलैंड तक के ऑर्डर की आपूर्ति करते हैं। बांग्लादेश में जीपर पैक अगरबत्तियों व धूप के बहुत ऑर्डर आते हैं। जीपर का वहां बहुत ज्यादा चलन है। पश्चिम बंगाल की अगरबत्ती मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह बहुत ही बेहतर स्थिति में है। यहां ₹20 वाली अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है। देश के अन्य राज्यों में जो कंपनियां ₹50 की पैकिंग में प्रोडक्ट्स देती हैं, अहमदाबाद सहित वह सारी कंपनियां बंगाल में ₹20 के पैकेट में देती है।

उन्होंने बताया कि यहां जीपर पैक सबसे ज्यादा चलता है। पहले यहां भी ₹50 की मार्केट थी, लेकिन जब से ₹20 वाले अगरबत्ती जीपर आए, तो वह मार्केट में ज्यादा पसंद किए गए, क्योंकि उसमें अगरबत्ती भी ज्यादा है।

कोलकाता में अगरबत्ती और धूप की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में राजेश कुमार शर्मा ने बताया है कि यहां अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है। गीली धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी कप आदि उत्पादों की मार्केट 15 से 20% है। 80% मार्केट अगरबत्ती उत्पादों की है, जिनमें निशान, साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, बीआईसी, शालीमार और दर्शन आदि प्रोडक्ट्स चलते हैं। गीली धूप में भावना, निशान, जेड ब्लैक, रॉकेट, सच्चे साईं और ग्रह शांति भी पसंद किया जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां गीली धूप की मार्केट बहुत कम है और सुखी धूप का चलन ज्यादा है। वह 10 से 20 रुपए की पैकिंग में हैं, लेकिन 100 ग्राम का जार पैक कई कंपनियों के अच्छे चल रहे हैं। सांब्रानी कप की मार्केट भी तेजी से बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में मनोहर सुगंधी चलता है। इत्र और रोल आन में ओरिएंटल और ऐरोकैम (एरोम) चलता है। कपूर में खुला और ब्रांडेड दोनों पसंद किए जाते हैं। ब्रांडेड में मंगलम, 333, लियो, सरस्वती आदि ब्रांड चलते हैं।

मार्केट की समस्या संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि समस्या जैसा कुछ नहीं है, लेकिन अगरबत्ती की मार्केट यहां पूरी तरह से उधारी पर चलती है। उधार माल बेचने के बाद ही पेमेंट आता है और इसके लिए मार्केट में अपना सप्लाई और वसूली के नेटवर्क का बैलेंस बनाए रखना होता है। ■

अब कोलकाता सप्लाई करता है सिर्फ साउथ बंगाल, नॉर्थ की डोर सिलीगुड़ी के हाथ में : अनिल दत्ता

पश्चिम बंगाल की अगरबत्ती मार्केट का एक जमाने में कोलकाता सेंटर हुआ करता था, लेकिन अब पश्चिम बंगाल नॉर्थ बंगाल और साउथ बंगाल में बट गया है। इसी के साथ सिलीगुड़ी व कूच बिहार जैसे कयी इलाकों में अगरबत्ती कंपनियों ने अलग-अलग सेंटर बना दिए है। सभी जगह एजेंसी दी है और डिस्ट्रीब्यूटर हैं। राजिब अगरबत्ती फर्म के प्रमुख अनिल दत्ता ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि पहले बेंगलुरु की कंपनियों का जब मार्केट में दबदबा था, तो सारा कारोबार कोलकाता से होता था। यही नहीं असम, बिहार और उड़ीसा तक की सप्लाई कोलकाता करता था, लेकिन अब कूच बिहार, सिलीगुड़ी आदि कयी अन्य शहर नए केंद्र बन गए हैं।

राजिब अगरबत्ती फर्म की शुरुआत 2016 में हुई थी। अनिल दत्ता बताते हैं कि उनके पिताजी ने 1984 में सुनील परफ्यूमरी वर्क्स के तहत मैन्युफैक्चरिंग का काम शुरू किया था। उस समय हमारा प्रोडक्ट बहुत फेमस होता था और टीवी पर उसके विज्ञापन आते थे। उसका ताजमहल ब्रांड बहुत प्रसिद्ध था। उन्होंने कहा ज्वाइंट फैमिली का यह कारोबार था, लेकिन पिताजी के निधन के बाद एक कारोबार पर पूरे परिवार की निर्भरता थी। ऐसे में मैंने 2016 में अपना काम शुरू किया। ट्रेडिंग के लिए मैंने बेंगलुरु जाना शुरू किया और फिर छोटी बड़ी कई कंपनियों का काम किया। उस समय शालीमार व भारत दर्शन कोलकाता में बहुत चलते थे। मैंने पदमा कंपनी के प्रबंधन से मुलाकात की और उनसे सैंपल लिया और मैं वहां से चंदन और अन्य रेंज के प्रोडक्ट के पांच कार्टून लेकर आया, जिसे लोगों ने बहुत पसंद किया और वह चलने लगा।

राजीव दत्ता ने सुगंध इंडिया को बताया कि इस समय उनके पास कृष्ण कला, जो अब ए रविराग के नाम से है। उसका काम कर रहे हैं। बंगाल में कृष्ण कला की बहुत अच्छी मार्केट है। बेंगलुरु के अमीन भाई की फ्रेश फ्रेगरेंस और गंगोत्री का काम पूरे पश्चिम बंगाल के लिए करते हैं। इसके अलावा अरोमा बर्नर इलेक्ट्रोमा का कपूर दानी और भीमसेनी कपूर का काम करते हैं। उन्होंने बताया कि उनका पूरे पश्चिम बंगाल में नेटवर्क है। शुरुआत में बिहार व उड़ीसा भी माल भेजते थे, लेकिन अब बंद है, क्योंकि सभी कंपनियों के सेंटर वहां खुल गए हैं। बांग्लादेश का एक्सपोर्ट भी इधर बंद हो गया है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां बंबू लेस धूप उत्पादों की मार्केट एक दो वर्ष से शुरू हुई है। इससे पहले कोई यहां बंबू लेस प्रोडक्ट का नाम भी कोई नहीं जानता था, लेकिन अब गली धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी की मार्केट 10% हो गई है। अगरबत्ती की मार्केट 90% चल रही है। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती पहले 5, 10 और ₹15 के एमआरपी में बिकती थी, लेकिन अब ₹20 में सबसे ज्यादा बिकती है। 75 रूपए वाले एमआरपी पैक कम चलते हैं। लोगों के पास यहां पैसा और कोई काम धंधा भी नहीं है। नोटबंदी के पहले लोग यहां मार्केट में बहुत खरीदारी करते थे, लेकिन नोटबंदी का असर ऐसा पड़ा कि अब महंगे प्रोडक्ट्स लोग काम खरीद रहे हैं। इसकी बड़ी वजह लोगों के पास पैसा नहीं है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां पाउच पैकिंग वाली अगरबत्तियां काफी बिकती हैं। उसकी बड़ी वजह है यह है कि कंपनी और डिस्ट्रीब्यूटर सभी के लिए उसमें कास्टिंग निकलती है और ग्राहकों को भी पाउच में ज्यादा माल मिलता है।

सुगंध इडिया को उन्होंने बताया कि उनके यहां महंगे धूप स्टिक की काफी मांग है और ₹10 से लेकर बहुत ज्यादा कीमत वाले प्रोडक्ट भी अच्छे चलते हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि कपूर में यहां कंपनी का ज्यादा चलता है और भीमसेनी कपूर चलता है। लूज कपूर का चलन कम है। इत्र और रोल आन की मार्केट अभी शुरू हुई है, लेकिन ज्यादा नहीं चलता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती के औसत खरीदारी करने वाले ग्राहक कम है नोट बंदी से पहले लोग 200 ₹300 की अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदते थे, लेकिन अब वह कम हुआ है। वैसे प्रीमियम प्रोडक्ट के कुछ ग्राहक हैं, जो पैसे नहीं देखते, क्वालिटी देखते हैं। यही कारण है कि यहां ब्रांड लॉयल्टी कम हुई है। ब्रांड के नाम से लोग कम खरीदारी करते हैं। प्रीमियम प्रोडक्ट पसंद करने वाले ही ब्रांड के नाम से मांगते हैं। वैसे भी पुराने ब्रांड जो लोकप्रिय रहे हैं और उनमें क्वालिटी है उसके कस्टमर बने हुए हैं।। ■

मार्केट रिपोर्ट कोलकाता

बीती कई शताब्दियों से पश्चिम बंगाल खास तौर पर कोलकाता आर्थिक, राजनीतिक, सांस्कृतिक गतिविधियों का केंद्र रहा है। साथ ही कला, साहित्य, खानपान, फैशन और सुगंध की बड़ा केंद्र रहा है। अब आर्थिक व राजनीतिक रूप से तो नहीं, लेकिन संस्कृति, खान-पान, फैशन और सुगंध के लिहाज से कोलकाता आज भी देश में ट्रेंड सेटर माना जा सकता है। अगरबत्ती और सुगंध के यहां एकदम डिफरेंट फ्रेगरेंस पसंद किए जाते हैं। यही कारण है कि यहां कर्नाटक, महाराष्ट्र, गुजरात और दिल्ली के ब्रांडेड प्रोडक्ट काफी पसंद किए जाते हैं। मिक्स आबादी मसलन बिहार और यूपी के लोगों के बड़ी संख्या में यहां रहने के कारण धूप और बंबू लेस प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है।

बाजार संरचना

- पहले कोलकाता पूरे पश्चिम बंगाल का मुख्य सप्लायर होता था। यही नहीं असम, बिहार और उड़ीसा तक यहां से सप्लाई होती थी। साथ ही बांग्लादेश में भी एक्सपोर्ट होता था। बांग्लादेश में अभी भी कई कंपनियों के प्रोडक्ट्स यहां के डिस्ट्रीब्यूटर भेजते हैं। अभी स्थितियां बदल गई हैं।
- अधिकांश बड़ी कंपनियों ने कोलकाता के अलावा सिलीगुड़ी व अन्य शहरों को भी केंद्र बना दिया है। पश्चिम बंगाल मार्केटिंग और ट्रांसपोर्टेशन के लिहाज से दक्षिण व उत्तर बंगाल में बांट दिया गया है। जहां कोलकाता दक्षिण बंगाल का हब है वहीं सिलीगुड़ी उत्तर बंगाल का हब बन गया है। दोनों क्षेत्रों को फरक्का का ब्रिज अलग करता है।

अगरबत्ती मार्केट

कोलकाता में अभी भी 90% अगरबत्ती बिकती है और 10% में धूप प्रोडक्ट्स चलते हैं, जिसमें गीली और सूखी धूप चलती है।

- बंबू लेस प्रोडक्ट्स में सबसे ज्यादा ड्राई स्टिक की तरफ उपभोक्ताओं का झुकाव बढ़ा है।
- अगरबत्ती में सबसे ज्यादा मार्केट 20 से ₹25 के जीपर पैकिंग की है।
- धूप में 10 से ₹15 का चलन।
- ₹10 में अगरबत्ती की मार्केट काफी कमजोर हुई है।
- बड़ी कंपनियों ने कोलकाता मार्केट के लिए 20-25 रुपए की एमआरपी वाले पैक खास तौर पर बनाए हैं।

उपभोक्ताओं का वर्गीकरण

कोलकाता आर्थिक विकास की पटरी से उतर चुका है। यहां उद्योग धंधे और कारोबार बंद हैं या नहीं के बराबर हैं।

- सरकारी नौकरों और पेंशन भोगियों का शहर।
- तटवर्ती राज्य होने के कारण यूपी, बिहार व असम के लोग छोटे-मोटे कारोबार, मजदूरी और नौकरियों के लिए यहां आते हैं। ऐसे में इकोनामी रेंज के प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं।

प्रोडक्ट्स के रेंज

- इकोनामी रेंज की अगरबत्ती ₹20 में 70 से 80 ग्राम पैक।
- मीडियम रेंज में 50 रुपए में 100 से 120 ग्राम।
- प्रीमियम में 75 से 100 रूपए।
- स्थानीय उत्पादकों के प्रोडक्ट्स की भी यहां ठीक-ठाक मार्केट है, जो इकोनामी रेंज में आते हैं और उनकी अच्छी खासी मार्केट है। बंबू लेस प्रोडक्ट्स में धूप, ड्राई स्टिक और सांब्रानी स्टिक व कप भी शामिल हैं।

कोलकाता में चलने वाले प्रमुख ब्रांड

साइकिल, जेड ब्लैक, बालाजी, बीआईसी, शालीमार, दर्शन, भारत दर्शन, कृष्ण कला, बिग सफारी, आरकेटी, बंगलुरु की श्रीधन, ऑरके फ्रेगरेंस, शगुन फ्रेगरेंस, रथनाम, इंदौर का राजकमल, भोपाल का अनंत, गुजरात का विजय परफ्यूमरी, विजय अगरबत्ती, पुणे की गायत्री, गुड लक, ओसवाल, राजकोट का अलौकिक, नागपुर का रॉकेट, प्रधान परफ्यूमरी, शशि इंडस्ट्रीज का डेनिम, मिस्बाह, फॉरेस्ट, आईटीसी, अमृता, रिदम, शांतिनिकेतन, परिमल मंदिर, निशान, पुष्टि एरोमेटिक, स्काईओरा, श्री ट्रेडिंग, ज्योति प्रोडक्ट, रियल फ्रेगरेंस, मनोहर सुगंधी, नंदिता फ्रेगरेंस, ओरिएंटल, पूजा, वक्रतुंड, जय भवानी आदि कई कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं।

बांग्लादेश एक्सपोर्ट

कोलकाता के कई डिस्ट्रीब्यूटर और सीएनएफ बांग्लादेश माल भेजते हैं, जिसमें परिमल मंदिर का गुरुदेव, शशि का डेनिम, साइकिल, दर्शन, अलौकिक, अमृता आदि कंपनियों के प्रोडक्ट्स हैं।

बंबू लेस प्रोडक्ट्स

गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन, रॉकेट, देवदर्शन, हरि दर्शन, भावना, निशान, सच्चे साईं, ग्रह शांति के अलावा कुछ लोकल प्रोडक्ट भी चलते हैं।

- सांब्रानी कप में डेल्टा, सावित्री, नैवेद्य, सात्विक कप, विजय, पायनियर, फॉरेस्ट का बाहुबली, चेन्नई का जीटी।
- बंबू लेस प्रोडक्ट की मार्केट यहां धीरे-धीरे बढ़ रही है।
- गीली धूप गैर बंगाली समुदाय खास तौर पर यूपी बिहार से आए लोग ही इस्तेमाल करते हैं, लेकिन अन्य दूसरे लोग ड्राई स्टिक, सांब्रानी की तरफ बढ़ रहे हैं।
- ड्राई स्टिक में जार पैक कई कंपनियां लेकर आई हैं, जिसे लोग पसंद कर रहे हैं।

कपूर मार्केट

कपूर की बाजार यहां बहुत कम है। फिर भी ब्रांडेड आइटम चलते हैं।

- मंगलम, 333, लियो और सरस्वती।
- ज्यादातर कपूर की सिल्लियां की लूज पैकिंग बिकती है।

चंदन टीका

चंदन टीका का चलन यहां काफी कम है।

- ब्रांडेड में मनोहर और हरी दर्शन।
- इत्र और रोल ऑन में प्रीमियम में बालाजी, ओरके। अन्य में एरोकेम (एरोम) और आरसी ब्लैक हॉर्स।

फ्रेगरेंस पूजा पाठ की मार्केट अलग

कोलकाता में अगरबत्ती और धूप की दुकान पर इत्र, टीका चंदन, तेल बत्ती, घी बत्ती, पूजा तेल, गंगाजल और भगवान के कपड़े इन सब की मार्केट एकदम अलग है। वह पूजा पाठ की सामग्रियों के दुकान पर मिलते हैं।

- इत्र और परफ्यूम की अलग दुकानें।

कोलकाता का वितरण नेटवर्क

- यहां से माल पश्चिम बंगाल के हावड़ा, हुगली, 24 परगना आदि सभी इलाकों में जाता है।
- अधिकांश कंपनियों के हर शहर में डिस्ट्रीब्यूटर।
- मुख्य रूप से जनरल स्टोर, किराना स्टोर, माल और बड़ी पान की दुकानों पर सप्लाई।

कोलकाता मार्केट की खासियत और निष्कर्ष

यहां की मार्केट में लोग क्वालिटी मांगते हैं। 10 में से 8 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। औसतन 50 और ₹100 रूपए प्रतिमाह की खरीदारी करने वाले लोग ज्यादा हैं। ज्यादातर ग्राहक दशकों पुराने ब्रांड का इस्तेमाल करते हैं। उन्हें अच्छी, ट्रेडिशनल और तेज सुगंध चाहिए। कंज्यूमर अभी भी अगरबत्ती को ज्यादा पसंद करता है। बहुत खींचतान करके 10% उपभोक्ता ही बंबू लेस प्रोडक्ट की तरफ गए हैं, लेकिन जो ट्रेंड दिखाई दे रहा है, उसमें आने वाले वर्षों में बंबू लेस उत्पादों की मार्केट और बढ़नी है। आर्थिक गतिविधियां बहुत न होने के कारण यहां के लोग क्वालिटी तो चाहते हैं, लेकिन साथ ही सस्ता और ज्यादा क्वांटिटी वाले प्रोडक्ट को ही पसंद करते हैं। ■

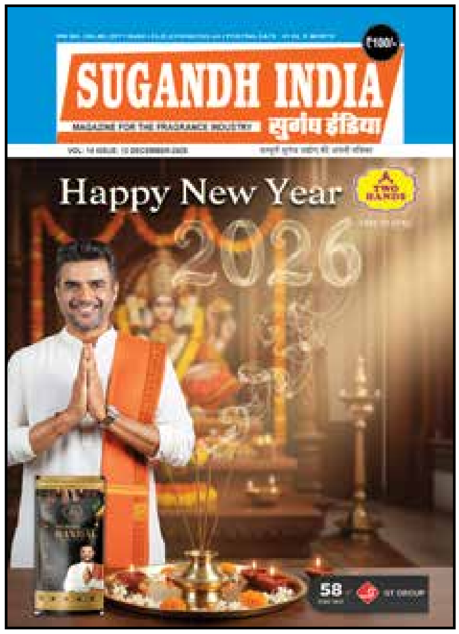
ADVERTISEMENT TARIFF

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया

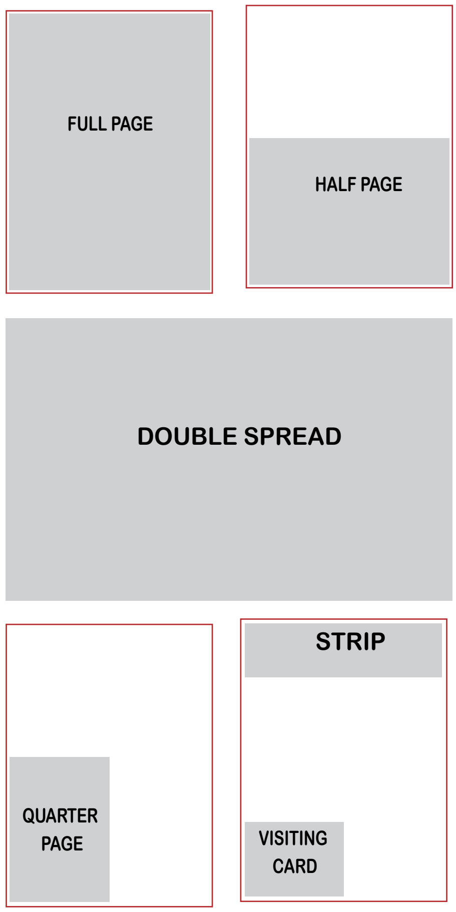
Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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



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

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

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

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

Maccharo Se Aazadi

TM NO 4243654

नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

Long Lasting & Fascinating Fragrance

WANTED • DISTRIBUTORS • IN ALL INDIA

ISO 9001:2015

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

ESTD. 1992

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

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

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

Mehkega Kolkata! Mehkega Bengal!

SUGANDH INDIA
INTERNATIONAL Incense & Fragrance EXPO
6-7-8 February 2026
KOLKATA

3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA MELA PRANGAN KOLKATA

DIAMOND SPONSOR

Charu
GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER

IMPERIAL
SINCE • 1948

PLATINUM SPONSORS

Hari Darshan
Mehke Mann, Hoke Prasann

SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS

JB fragrances flavours

KF Karnataka Fragrance

BIG BELL INCENSE
A Sign of Excellence
Naya Lakshya, Nai Soch

J B AGARBATTI
महका दे सारा जहा...

ANANT
FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS

Ocean's Deep Printers

NISHAN PRODUCTS

Binndi
Timeless Traditions

TWO HANDS

FIRSTCHOICE FRAGRANCE

VEEANA

La Whiff FRAGRANCES

OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE

REGISTRATION AREA

Charu GROW WITH CHARU | Maa Bhavani | Ugadi 4 in 1 INCENSE STICKS

EXHIBITOR KIT

AG KHIDMAT

LANYARD

SINGAPURASHIP

EXHIBITOR GIFT

SACHEE Fragrances

SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

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

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