

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

VOL: 15 ISSUE: 01 JANUARY-2026

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



तिले तो प्रभु

Happy New Year 2026



58
YEARS TRUST



GT PRODUCTS

Har Prarthna mein Two Hands ka Ashirwaad

Fragrance Artistry for *Pet Wellbeing*

We love our furry friends just like family and understand that they deserve safe, customized grooming products that create an appealing scent.

In the booming pet care market, we have created tailor-made fragrances for pet products like shampoos, conditioners and oils that will win the hearts of pet owners and groomers.

Shampoos | Conditioners | Body Oils

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

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



2546643
s.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED



INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

**BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA**

DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER



IMPERIAL
SINCE + 1948

PLATINUM SPONSORS



Hari Darshan
Mehke Mann, Hoke Prassann



FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance



Naya Lakshmi, Nil Sechi



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...



FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS



Ocean's Deep Printers®
FOR FAST & ACCURATE PRINTING



BHADAT NISHAN PRODUCTS
Since 1988



Tincloos, Tinloos



**SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION**

OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



FOOD SPONSOR



AFFAROM PVT. LTD. KOLKATA

REGISTRATION AREA



GROW WITH CHARU



LANYARD



EXHIBITOR GIFT



VISITOR BAG



Instagram @sugandhindia

Facebook @SuaandhindiaM

LinkedIn Suaandh India

Youtube @SugandhIndia

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



Ocean's Deep Printers[®]
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

YOUR STORY
PERFECTLY PRINTED
YOUR PRODUCT
FLAWLESSLY PACKED

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



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

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

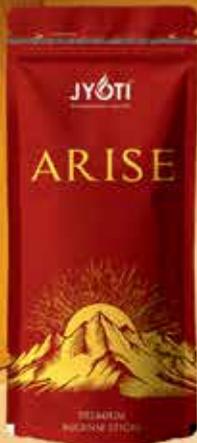
Customer Care : + 91 75758 00978 | SHRIPAL R. PATEL : +91 93270 08607, +91 92652 68451

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

   @oceansdeepprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



™ **JYOTI PRODUCTS**

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

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



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



J.B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...

Feel the Rose,
Live the Oudh.



J B PRODUCTS

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

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



GROW WITH CHARU WHITE SQUARE



Economy Box



Zipper Pouch



Hex



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

Let every puja have its own fragrance.

Introducing
Puja Sugandh



Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia



Shop Now at
www.haridarshan.com



Hari Seva

Mehke Mann Mandir

A Thoughtful Puja Collection.



Distributors Enquiries Welcome

Hari Seva Trading Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9871094679 | accounts@hariseva.com



प्रेरणादायक
दिव्य खुशबू

निशान

**PREMIUM WHITE
DHOOP CONE**

Nt. Wt. 17g
₹ 15/-
MRP



Manufactured & Marketed By:
BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT. LTD.
Naroda - 382330, Ahmedabad, Gujarat, INDIA
Web: www.nishanproducts.com | www.nishanproducts.in

FOR TRADE ENQUIRY
+91 84019 33418

Editorial



M. A. Farooqui

The Road Ahead: Growth, Innovation & Unity in 2026

As we step into 2026, the fragrance and agarbatti industry finds itself at a meaningful intersection, firmly rooted in tradition while steadily embracing innovation and change. The year gone by once again underlined the industry's resilience and its ability to evolve without losing sight of the cultural, devotional, and emotional connect that defines it.

Shifting consumer preferences, growing awareness around sustainability, and rising demand for premium and differentiated offerings are shaping market trends. Bamboo-less agarbatti, refined fragrance profiles, improved formulations, and eco-conscious packaging are steadily gaining acceptance. Yet at its core, the industry continues to be driven by age-old rituals and everyday devotional practices that connect homes, temples, and communities across the country.

There is a strong sense of excitement across the industry for Sugandh India Expo 2026, scheduled to be held in Kolkata on 6th, 7th and 8th February 2026. Industry stakeholders are gearing up to participate with full spirit, planning new product launches, strengthening their presence, and introducing innovations with a special focus on Kolkata and the East Indian markets. With its strong trade network and expanding consumption base, Eastern India is emerging as an important growth region, and the upcoming expo is being seen as a key platform to deepen market engagement.

Equally encouraging is the appreciation Sugandh India has received as a magazine. The industry increasingly recognises its efforts in promoting overall industry development—by giving voice not only to brand owners, but also to distributors, traders, and sellers who form the backbone of the market. Highlighting their contribution and hard work has helped create a more inclusive and realistic industry narrative.

The consistent support extended by the industry through participation, advertisements, interviews, and active engagement has been both motivating and humbling. This trust reinforces our responsibility to serve the industry with integrity, relevance, and purpose.

As we welcome the New Year, we extend our heartfelt gratitude and best wishes to every stakeholder. May 2026 bring progress, collaboration, and sustainable growth for all.

आगे की राह: 2026 में विकास, नवाचार और उद्योग की एकता

नए वर्ष 2026 की शुरुआत के साथ सुगंध और अगरबत्ती उद्योग एक नए उत्साह, भरोसे और सकारात्मक सोच के साथ आगे बढ़ रहा है। यह उद्योग हमेशा से अपनी परंपराओं से जुड़ा रहा है, लेकिन समय के साथ नए विचारों, नई तकनीक और बदलती बाजार ज़रूरतों को अपनाने में भी सफल रहा है। यही संतुलन इसे मजबूत और प्रासंगिक बनाए रखता है।

बीते वर्ष ने यह साफ दिखाया कि बाजार में बदलाव के बावजूद उद्योग स्थिर और आत्मविश्वासी बना हुआ है। उपभोक्ताओं की पसंद तेजी से बदल रही है और आज बेहतर गुणवत्ता, बेहतर सुगंध और आकर्षक पैकेजिंग को अधिक महत्व दिया जा रहा है। बांस-रहित अगरबत्ती, नए फॉर्मूलेशन और पर्यावरण के अनुकूल पैकेजिंग को बाजार में अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। इसके साथ ही पूजा-पाठ और रोज़मर्रा की धार्मिक परंपराएँ आज भी इस उद्योग की मजबूत नींव बनी हुई हैं।

तीसरी सुगंध इंडिया एक्सपो 2026, जो 6, 7 और 8 फरवरी 2026 को कोलकाता में आयोजित होने जा रही है, इसे लेकर पूरे उद्योग में खासा उत्साह देखने को मिल रहा है। कंपनियाँ पूरे जोश के साथ इसमें भाग लेने की तैयारी कर रही हैं। कई ब्रांड नए प्रोडक्ट लॉन्च करने, अपनी बाजार मौजूदगी को और मजबूत करने तथा कोलकाता व पूर्वी भारत के बाजारों के लिए नए आइडिया और इनोवेशन पेश करने की योजना बना रहे हैं। पूर्वी भारत तेजी से उभरता हुआ बाजार है और यह एक्सपो उद्योग और बाजार के बीच मजबूत जुड़ाव का अवसर देगा।

सुगंध इंडिया पत्रिका को उद्योग से लगातार सराहना और सहयोग मिल रहा है। यह मंच न केवल ब्रांड मालिकों को, बल्कि डिस्ट्रीब्यूटर्स, ट्रेडर्स और विक्रेताओं को भी अपनी बात रखने का अवसर देता है, जिनकी मेहनत से यह उद्योग आगे बढ़ता है। उनके योगदान को सामने लाना पत्रिका की एक अहम पहचान बन चुका है।

उद्योग का निरंतर सहयोग, चाहे वह भागीदारी हो, विज्ञापन हो या संवाद, हमारे लिए बड़ी प्रेरणा है। नए वर्ष के अवसर पर सुगंध इंडिया परिवार उद्योग से जुड़े सभी साथियों को शुभकामनाएँ देता है। आशा है कि 2026 उद्योग के लिए विकास, सहयोग और स्थिर प्रगति का वर्ष साबित होगा। ■

WORTH
₹ 20/-
DHOOP STICK
FREE INSIDE


Param[®]
मन की शांति... इकोर


RAJA SHAHI

Premium Incense Sticks

5 IN 1

Rs.
299/-

Gm
850



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

जेसल[®]
अगरबत्ती

जेसे खूशबू[™]
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



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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

Balaji[®]
Since 1957

H a p p y

2026

*New
Year*



Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914

Email: sales@balajiincense.com

Visit us: www.balajiincense.com

balajiincense   

Editor, Publisher & Printer:

Mohammad Arif Farooqui

Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,

New Delhi-110092.

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT

24



30

EVENTS



24 HARI DARSHAN: A JOURNEY OF DEVOTION, FRAGRANCE AND PURPOSE

30 VEDASTIKA BRAND EVOKES THE ESSENCE OF CULTURE AND TRADITION: ALPESH JAVIYA

36 BRAND NEWS

44 RKT HAS GOOD DEMAND IN NORTH BENGAL: SWAPAN SAHA

46 SOCIAL MEDIA HAS BECOME A MAJOR MARKETPLACE FOR AGARBATTI BRANDS TODAY: RAHUL BUSAM, DIYA AROMAS & FRAGRANCES

48 HIGH SPENDING, STRONG BRAND LOYALTY AND PREMIUM PREFERENCES DEFINE HYDERABAD MARKET - PAWAN SANKLA

50 MODERN TRADE HAS BECOME AN IMPORTANT CHANNEL FOR INCENSE DISTRIBUTION: NARSINGH RAO KULKARNI, SHRI BHAVANI ENTERPRISES

52 HYDERABAD: A MAJOR MARKET FOR PREMIUM INCENSE STICKS: MANAV JAIN, RAJ AGENCY

54 MARKET REPORT HYDERABAD



symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD



Timeless Traditions

CHANDAN GOLD

Luxury Dhoop Sticks



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.

+91 8095 007 888

BINDU
INCENSE CRAFT

Manufactured by & Consumer Care Address

BINDU INCENSE CRAFT LLP

Sy. No. 60, Kumbalgodu village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore, South Taluk - 560074 Karnataka, INDIA

✉ sales@binndi.com

🌐 www.binndi.com



SVD
PineChem®

Running on Good Faith



Six Decades of Pure Pine Chemistry



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

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

AURACAM

GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor 6 Tablets



Camphor Powder

Isoborneol Powder

Bhimseni Camphor

Dipentene

Pine Oil

Terpineol

Gum Rosin

Paraffin Wax

svdpinechem.com



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

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

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

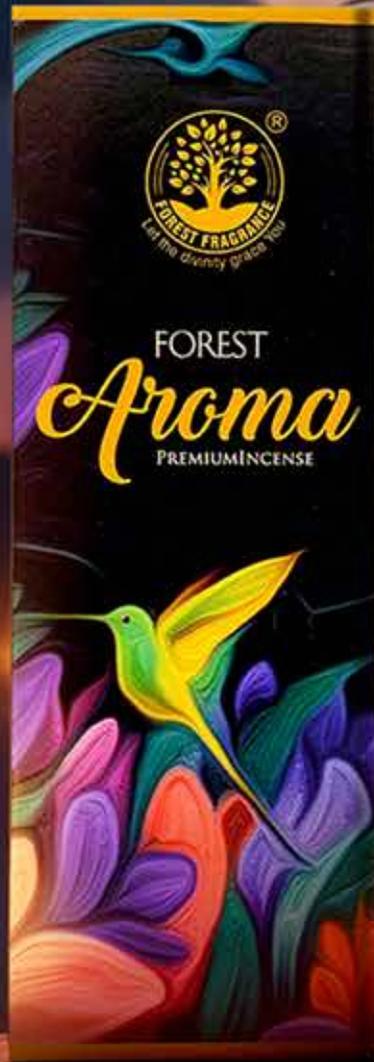


Everlasting
Scent

Created for
Stillness

Sturdy Incense
Sticks

Vibrance in
Every Note



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

Hari Darshan:

A Journey of Devotion, Fragrance and Purpose

“Fragrance is more than a scent; it’s a memory, an emotion, and a presence”

**Goldy
Nagdev**



The Meaning Behind the Name Hari Darshan

Explaining the meaning behind the name Hari Darshan, Mr. Goldy Nagdev shared that it represents a blessing he has the privilege to carry forward. He described it as a reminder of the brand's roots—built on devotion, sincerity, and service. Today, the name reflects purity, purpose, and a quiet promise to every household: to bring peace and positivity into everyday life.

The Message Every Product Must Carry

Elaborating on the philosophy behind Hari Darshan's offerings, Mr. Goldy Nagdev explained that each product is meant to feel like a gentle companion in everyday moments. Whether during prayer, reflection, or while creating a soothing atmosphere at home, the products are designed to convey authenticity, warmth, and a spiritual touch that uplifts the heart.

Spirituality as the Anchor of Leadership

Leadership, according to Mr. Goldy Nagdev, is deeply influenced by spirituality. He shared that it encourages him to pause, think with clarity, and act with intention. Rather than being the strongest voice in the room, he believes leadership is about being the calmest—allowing decisions rooted in inner balance to align naturally with long-term goodness.

A Belief That Guides Both Life and Business

Reflecting on the belief that has consistently guided him, Mr. Goldy Nagdev stated that when you have pure intentions combined with consistent effort, the universe responds in ways you may not expect but will always appreciate. This philosophy, he said, keeps him grounded and focused, regardless of challenges or success.

Balancing Tradition with Innovation

Discussing the responsibility

of steering a heritage brand, Mr. Goldy Nagdev emphasized that tradition gives Hari Darshan its identity, while innovation ensures relevance. The balance, he explained, lies in honouring the foundation laid by earlier generations while thoughtfully reimagining how fragrance and devotion can connect with modern lifestyles.

How Ideas Take Shape at Hari Darshan

Describing the creative journey behind new products, Mr. Goldy Nagdev likened ideas to the whiff of fragrance from incense smoke—quiet and intuitive. Inspiration often comes from observing people, understanding rituals, sensing global trends, or even a single fragrance note that sparks memory. Each idea is refined and evolved until it feels meaningful enough to enter someone's home.

Production, Creativity and the Market Connect

Explaining his connection with different facets of the business, Mr. Goldy Nagdev noted that production and sales are inseparable. Production, he shared, is where creativity defines the personality and saleability of a product, while sales are where that creation meets the consumer. Though personally inclined toward sales, he emphasized that without strong production and creativity, sales and marketing lose their meaning—it is one continuous journey.

Values for the Next Generation of Leaders

Speaking about leadership values, Mr. Goldy Nagdev highlighted integrity that never bends, uncompromising quality, and respect—for people, culture, and consumer trust. He believes that as long as these values remain intact, the brand's growth will be both meaningful and sustainable.

A Global Vision Rooted in Indian Spirituality

Sharing his long-term vision, Mr. Goldy Nagdev expressed his desire to see Hari Darshan

Hari Darshan stands among India's most trusted and spiritually rooted incense brands, carrying a legacy that has seamlessly blended devotion, fragrance, and faith across generations. From traditional pooja essentials to evolving lifestyle and wellness offerings, the brand has grown into a symbol of calm, positivity, and mindful living. In an insightful interaction with Sugandh India, Mr. Goldy Nagdev shares his thoughts on the soul of Hari Darshan, the values shaping his leadership, and the future of fragrance in an ever-changing world.

recognized globally as a fragrance house that carries India's spiritual essence to the world. He spoke about elevating pooja essentials and lifestyle fragrances into holistic experiences centred on wellbeing, presence, and joy.

Moments That Define True Pride

Reflecting on the journey so far, Mr. Goldy Nagdev shared that his greatest sense of pride comes from knowing that Hari Darshan products become part of deeply personal and sacred moments—morning prayers, meditation, or moments of calm after a long day. Being welcomed into such moments, he said, is a privilege few brands receive.

The Changing Role of Incense

Commenting on the future of the incense industry, Mr. Goldy Nagdev observed that incense today extends far beyond rituals. It has become a language of mood, intention, and personal wellbeing. He believes the future lies in natural, premium, and emotion-led fragrances, even as traditional beliefs are being rediscovered by younger generations.

Consumer Trends That Inspire Optimism

Discussing emerging consumer preferences, Mr. Goldy Nagdev expressed excitement about products that help people slow down, breathe, and reconnect with themselves. Minimalist fragrances, wellness blends, and aromatherapy-inspired ranges, he noted, are shaping the future of meaningful fragrance experiences.

New Segments and Product Directions

Shedding light on upcoming initiatives, Mr. Goldy Nagdev shared that Hari Darshan is exploring soulful wellness blends, refined lifestyle fragrances, and modern pooja essentials that honour tradition while offering convenience suited to contemporary living.

“Every Hari Darshan product is meant to be a gentle companion in someone’s everyday moments.”

A Fulfilled Day Beyond Business

Offering a glimpse into his personal life, Mr. Goldy Nagdev described a fulfilled day as one that balances meaningful family time, engaging work challenges, moments of stillness, and a bit of driving to clear his mind—ending the day with gratitude for everything life has given him.

Cars, Emotion and Creative Expression

Speaking about his passion for automobiles, Mr. Goldy Nagdev shared that cars represent emotion, precision, and freedom. Much like fragrances, he believes cars tell stories and evoke feelings, and the connection between engineering

and emotion continues to fascinate him.

A Shared Philosophy Between Design and Fragrance

Drawing a thoughtful parallel, Mr. Goldy Nagdev explained that a well-designed car and a Hari Darshan product share common value. Both are crafted with intention, demand attention to detail, and are meant to take people on journeys—emotionally and spiritually.

Creating the Right Space for Creativity

Discussing his creative environment, Mr. Goldy Nagdev shared that creativity flows best with music, a clean and





peaceful workspace, and the quiet of early mornings or late nights, when the mind feels light and unburdened.

Guidance for Young Entrepreneurs

Offering advice to young entrepreneurs entering traditional industries, Mr. Goldy Nagdev emphasized the importance of respecting roots while embracing fresh thinking. Transformation, he said, happens when the past is honoured and the future is built with courage—adding a simple reminder to never give up on one’s dreams.

What Separates Good from Great Entrepreneurs

Reflecting on entrepreneurship,

Mr. Goldy Nagdev shared that while good entrepreneurs work with effort, great entrepreneurs work with awareness—of people, purpose, and long-term impact.

Advice That Shaped His Journey

Recalling a piece of advice that left a lasting impression, Mr. Goldy Nagdev shared that the phrase “what goes around comes around” has shaped every major decision in his personal and professional life.

Leadership in One Word

Summing up his leadership approach, Mr. Goldy Nagdev described it in a single word: inclusive.

The Journey of Hari Darshan in One Line

Concluding the interaction, Mr. Goldy Nagdev described the journey of Hari Darshan as one guided by devotion, elevated by fragrance, and sustained by trust.

Understanding the True Power of Fragrance

Sharing a final reflection, Mr. Goldy Nagdev emphasized that fragrance is far more than scent. It is memory, emotion, and presence—capable of shifting energy, deepening faith, and creating moments of peace in an otherwise busy world. ■



Swachh PACKAGING

Printers & Packers



ALL TYPES OF PRINTING & PACKAGING SOLUTION

BEST PRICE | BEST DESIGN | FAST DELIVERY

SCODIX

METPET

DRIPOFF

UV

**VELVET
FINISH**

FOILING

NURLING

SPOT UV

EMBOSS

Visit Our Webiste : www.swachhpackaging.com



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

Enjoy Lovely
 Fragrances,
 crafted to make your
 Soul Happy



VEDASTIKA BRAND EVOKES

The Essence of Culture and Tradition: Alpesh Javiya



Alpesh Javiya, head of the Amreli-based Vedastika brand, has been manufacturing hand-rolled incense sticks for more than 5 years. He believes that the country is changing rapidly, and people have less time to connect with ancient traditions, culture, and faith. In such a scenario, the incense, fragrance, and prayer products industry should incorporate these qualities into their products.

In a special conversation with Sugandh India, he said, “People want

to connect with their tradition and culture, and we are giving them that opportunity through our products.” Under the Vedastika brand, they offer charcoal-free hand-rolled incense sticks, Halmadi-based Dhoop sticks and Incense Sticks, and Panchgavya products. Panchgavya refers to items made with cow dung, cow urine, milk, curd, and ghee. He explained that the key features of their products are that they are pure and natural. In place of charcoal, some products use honey while hand-rolling.

In response to a question, he said that today is the era of global digitalization, and it should be used to

promote one’s products. The company’s main aim is to supply gift packs to banks, pharma companies, builders, and various corporate firms and connect them to Indian culture, civilization, and traditions. The company is working in this direction.

Recalling Vedastika’s production story, he said that in 2018–19, four friends started this venture with the aim of doing something unique. He handles manufacturing, while his friends look after branding, sales, marketing, and finance.

Speaking to Sugandh India, Alpesh Javiya shared that he hails from

Amreli, Gujarat, and has been manufacturing incense sticks for 20 years. He started with one machine and today operates 100 machines. The company supplies raw Incense sticks to major branded incense companies. He said they have three fully automatic machines for drying. The company produces very high-quality products that branded companies purchase. Vedaṣṭika brand was launched in 2021–22. The name Vedaṣṭika is derived from Veda (knowledge) and Swaṣṭik. Combining the two creates Vedaṣṭika. Since they are raw incense suppliers, their own brand is completely different—producing only hand-rolled Incense sticks that evoke a sense of connection to ancient culture and traditions. While they make raw incense for other branded companies, they do not do labelling or packaging—only supply.

Vedaṣṭika was launched at an exhibition with 12 ranges of products, which have now grown to over 29 varieties. Besides hand-rolled incense sticks, the company produces halmadi-based dhoop sticks, Panchgavya items, essential oils, and Hand-rolled with Honey. They also make gift packs for all prayer-related materials. Alpesh noted that in Indian culture, Namaṣṭe, flowers, tilak, and diyas hold special importance, and their Brand Logo include all these items. Their products are sold in Mumbai, Delhi, Hyderabad, Chennai, Rajasthan, and many other states. In modern trade, they supply to exclusive stores and malls in several states, as well as to export markets in the UK, Canada,

Australia, and more. Their gift packs are also available in souvenir shops at the Red Fort and in specialty shops at historical sites in Hyderabad. Additionally, they supply corporate gifts to pharma companies, banks, industries, and other businesses.

Regarding gift packs, he explained that their products are hand-rolled and use honey. Their Panchgavya packs include Dhoop sticks, Dhoop cones, Sambrani Cups and cakes, they called it a monthly pack, with amazing fragrances for daily use. The Flower Collection has 5 varieties, the Divine Collection also has 5, the Balance Collection also has 5, and the Healing Collection has 7 varieties. All come in beautiful packaging that reflects Indian civilization, culture, and tradition. Apart from incense sticks, the company makes dhoop sticks, cones, and cups. Their gift packs and Dhoop packs also include DIY (Do It Yourself) items. They have incense product range from ₹99–₹499. Gift packs range from ₹200–₹300 up to ₹2000–₹3000. The company makes products for all segments, including the general market for everyday consumers.

When Sugandh India asked about the current market trend of low-cost products, Alpesh said that the “cheap” mindset is changing. People now seek quality for their satisfaction and peace of mind. The future belongs to quality products, though it may take time. Distributors who join them will be



guided about future marketing strategies. Regarding marketing, he said they provide one or two incense samples in each pack, which has helped connect with many customers. The company is also providing one-foot display stands for exclusive incense showrooms and other outlets, where products are showcased.

He acknowledged that the offline market poses challenges—it is easier to place products in exclusive showrooms and malls than to supply to 500 counters. The company is available on Amazon and has its own website. In the future, they are exploring new channels for the general trade market. They are also expanding their corporate gifting segment, as gifting during weddings or corporate meetings is increasing. “Our products offer people a chance to connect with Indian culture, knowledge, and tradition. The time has come for the industry to reach domestic and international markets in new ways,” he concluded. ■



26th Biennial
Event

WORLD AROMA INGREDIENTS CONGRESS & EXPO 2026

16-18 March 2026, Fairmont Mumbai



PRESIDENT'S MESSAGE



Dear Friends,

It is a great honour, on behalf of the Essential Oil Association of India, to welcome you to the World Aroma Ingredients Congress & Expo 2026, which will take place at hotel Fairmont in the city of dreams - Mumbai from 16-18 March 2026. This gathering will bring together colleagues from India and across the world to share knowledge, build partnerships, and celebrate the progress of our industry.

This year's theme, "Scents & Tastes of Tomorrow: India's Innovation in Essential Oils & Aroma Chemicals," reflects our nation's growing strength as a global force in aromatics. It speaks of our ability to combine deep-rooted tradition with modern science, and to lead the way in sustainable and innovative practices.

We believe the congress will offer an excellent platform to exchange ideas, discover opportunities, and shape a future that benefits our entire community. I look forward to welcoming you in Mumbai for what promises to be an inspiring and meaningful event.

Warm regards,
Sanjay Varshney
President

Essential Oil Association of India
E-mail : sanjayvarshney777@gmail.com

Stay tuned for more details..
www.eoai.in



26th Biennial
Event

WORLD AROMA INGREDIENTS CONGRESS & EXPO 2026

70
years
Celebration

Save the Date

16-18

**MARCH
2026**

**FAIRMONT
MUMBAI**

Theme

Scents & Tastes of Tomorrow:
India's Innovation in Essential Oils & Aroma Chemicals



FOR SPONSORSHIP OPPORTUNITIES, REACH US AT

Tel: +91 8375043599, +91-120-2400200 | Email: eoairdcenter@gmail.com | Website: www.eoai.in

SVAR

FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

Mr. Shailesh Rao won the award for "Best Innovative Idea in Perfumery Marketing"



Mr. Shailesh Rao's innovative concept, "Make Your Own Exclusive Agarbatti Compound," earned him the prestigious "Best Innovative Idea in Perfumery Marketing" award at Hyderabad, presented by Mr. Sushant of Zee Media. With 27 years of experience in the industry, his unique idea stood out for its creativity and impact on the perfumery sector in India.

DESIGN YOUR OWN EXCLUSIVE COMPOUNDS WITH JUST 9 INGREDIENTS!!!!!!

SVARTM
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

BASE NOTE ODOUR DESCRIPTION

DHARMA BASE - Rs.1690/KG

SANDALWOOD, CEDARWOOD, SAFFRON, MUSK, CREAMY, TURMERIC, VIOLET, OAKMOSS, FOUGERE, POWDERY.

AMBAR BASE - Rs.1690/KG

AMBERGRIS, RESINOUS, ORIENTAL, SWEET, DUSTY, DRY WOODY, ROSE, MUSK, CEDARWOOD, POWDERY.

MUSKAAN BASE - Rs.1690/KG

PURE MUSK, ROSE, AMBER, VIOLET, SANDALWOOD, SPICY, ANIMALIC, FOUGERE, WARM, SWEET, WAXY, POWDERY.

MIDDLE NOTE ODOUR DESCRIPTION

LIKELY MIDDLE - Rs.1660/KG

DRIED TEAROSE, MARGOLD, CREAMY, LILY OF THE VALLEY, GERANIUM, GINGER SPICY, MINT, LEMONGRASS, YLANG, GARDENIA.

PLEASURE MIDDLE - Rs.1290/KG

TEAROSE, RED ROSE, JASMIN, RAJGANDHA, LILY, LILAC, MUSK, GERANIUM, GREEN, SPICY, WAXY, GRAPEFRUIT, POWDERY.

LOVEABLE MIDDLE - Rs.1590/KG

LILY, ROSE, GERANIUM, MINT, JASMIN, MUSTY, ORCHID, EXOTIC, LILAC, HONEY, BALSAMIC, SPICY, GREEN, YLANG, MAGNOLIA.

TOP NOTE ODOUR DESCRIPTION

FUNKEY TOP - Rs.910/KG

CITRUS BERGAMOT, BETEL LEAF, BASIL, HERBAL, PAN MASALA, ALDEHYDIC, GREEN LEAFY, FOUGERE, LEMON, GRAPEFRUIT, HEROLI, FRUITY, ROSE MINT.

VOCAL TOP - Rs.1400/KG

DCPANC, CITRUS, FOUGERE, LAVENDER, FLORAL, YLANG, MELON, SPICY, LILY, BUGUET, MINT, FRESH GREEN, CORIANDER LEAF, ALDEHYDIC, FRUITY, POWDERY.

LINGSING TOP - Rs.990/KG

FRESH MINTY GREEN, TRADITIONAL JASMIN, SPICY CLOVE, ALDEHYDIC, FOUGERE, ANIMALIC, MUSK, CITRUS BERGAMOT, LEMON, ORANGE, GINGER.

For Technical Support Contact- 9833540041

BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
	40%	20%	40%	25%	40%	15%
LIKELY MIDDLE	40%	20%	40%	25%	40%	15%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	40%	25%	40%	20%
LOVEABLE MIDDLE	40%	20%	40%	25%	40%	25%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	40%	20%	40%	15%	35%	45%
PLEASURE MIDDLE	45%	10%	45%	15%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	25%	40%	25%	40%	20%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	35%	25%	45%	20%	35%	20%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	35%	25%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	40%	40%	20%	35%	45%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	40%	20%	45%	20%	35%	20%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	35%	25%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	25%	40%	20%	35%	20%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	40%	20%	45%	20%	35%	20%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	35%	25%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	25%	40%	20%	35%	20%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	40%	20%	45%	20%	35%	20%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	35%	25%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	25%	40%	20%	35%	20%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						
BASE NOTE MIDDLE NOTE TOP NOTE	DHARMA BASE		AMBAR BASE		MUSKAAN BASE	
LIKELY MIDDLE	40%	20%	45%	20%	35%	20%
PLEASURE MIDDLE	40%	15%	35%	25%	35%	20%
LOVEABLE MIDDLE	35%	25%	40%	20%	35%	20%
SVAR For Technical Support Contact- 9833540041						



HEAD OFFICE: **SVAR FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED**

610, RUNWAL R SQUARE, LBS MARG, MULUND (WEST), MUMBAI-400080. MOB: +91-9833540041

ATG KHIDMAT

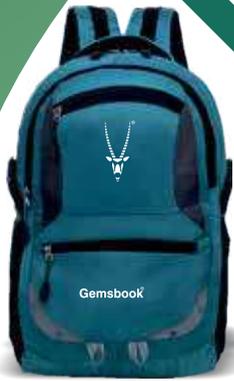
Mfrs. Bags, Thaila, Packaging and Promotional Items

- * SCHOOL BAGS
- * LEATHER BAGS
- * PU BAGS
- * JUTE BAGS
- * TRAVEL BAGS
- * CANVAS BAGS
- * CARRY BAGS

- * STICKER
- * BANNER
- * DIARY
- * DANGLAR
- * PVC DANGLAR
- * PEN
- * PROMOTIONAL TAPE

- * CANOPY
- * PROMO TABLE
- * DISPLAY LIGHT
- * UMBRELLA
- * STEPNY COVER
- * INFLATOR BALLOON

- * T-SHIRT
- * CAPS
- * JACKET
- * RAIN COAT



गिफ्ट पैकेजिंग प्रमोशन एक साथ



The Name You Can Trust....

Trusted Since 2009

जो रहे ग्राहकों के दिल के पास



PACKAGING & PROMOTION SOLUTION



f @ X in atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

Contact: +91-7678210212 8298911427 E-mail : atgkhidmat@gmail.com

Forest Fragrances launches agarbattis in Jar packs

Bengaluru-based Forest Fragrance continues to strengthen its position among India's fast-growing agarbatti brands, known for delivering superior quality at highly competitive prices. Staying aligned with evolving consumer preferences; the brand has expanded its portfolio with the launch of incense sticks in jar packing.

Jar packaging, which initially gained popularity in the dhoop segment, is now becoming a preferred format for agarbattis as well—offering convenience, freshness retention, and premium shelf appeal. Capitalising on this trend, Forest has introduced three refined fragrances in jar packaging: Ruhani, Bakhoor, and Firdous.

Launched in December 2025, these premium agarbattis have already received encouraging market response. Customers are appreciating both the fragrance quality and the practicality of the jar format. The products are priced at Rs. 175 MRP for 200 grams, making them an attractive offering in the premium yet value-driven segment. ■



RKT Rangoli Launched in Premium Family Pack Jar

RKT Rangoli, a well-known brand from Nagpur-based Shree Sadguru Agarbatti Industries, has introduced its latest offering—the Rangoli Premium Family Pack Jar—bringing a fresh and stylish upgrade to its classic range. The new launch reflects the brand's focus on evolving consumer preferences while maintaining its trusted quality standards.

This new RKT Rangoli Jar Pack features premium-quality black incense sticks, packed in an elegant and durable jar that enhances shelf appeal and preserves fragrance freshness. Available in four attractive fragrance variants, the product offers rich floral notes and a refined incense experience suitable for daily use as well as special occasions.

With its premium presentation and practical packaging, the RKT Rangoli Premium Family Pack Jar delivers strong value to consumers and excellent margins in the jar segment for retailers and distributors. The launch



successfully blends classic brand trust with modern design and premium quality.

Product Highlights:

- Premium-quality black incense sticks
- Available in 4 attractive fragrance variants
- Rich and premium floral fragrances
- Elegant, strong, and reusable

jar packaging

- Balanced mix of classic brand value and modern appeal
- Attractive margins in the jar segment

MRP: ₹150

Net Content: 300 grams

Standard Pack: 6 dozen

Stick Length: 8 inches

(Black Sticks). ■



LARGEST WET DHOOP MANUFACTURERS IN NORTH INDIA

Committed to Building Brands
Since 2005

Explore Our Dhooop Range

Pure Kassa Dhooop

Golden Dhooop

Flora Dhooop

Sandal Base Dhooop

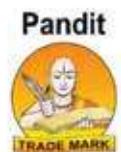
T1 Powder Dhooop

Golden Flora Dhooop

Cow Dung Dhooop

& many more

Trusted by  Industry Leaders



for more details please visit  www.prayerdhooopagarbatti.com

 +919315690511

 info@prayergroup.in

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

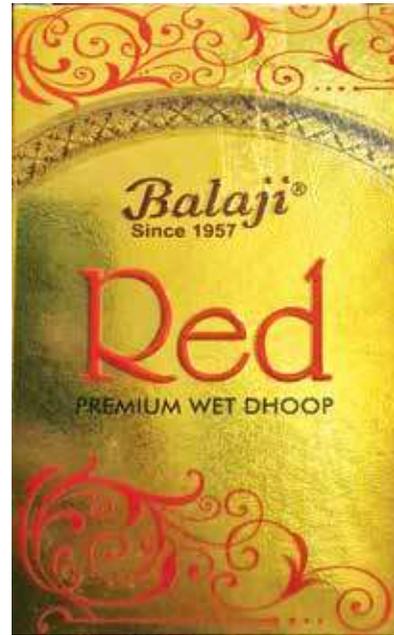
Balaji Red Dhoop dominating premium wet dhoop segment

Renowned for its premium craftsmanship, Balaji Agarbatti Company, based in Bengaluru, has firmly established itself as a leader in high-end incense and dhoop products. With a strong presence across Indian markets, the brand consistently delivers excellence across multiple price segments.

As consumer preference steadily shifts towards bambooles and wet dhoop products, demand for premium-quality offerings in

this category is rising. Catering to this trend, Balaji Red Dhoop has emerged as one of the most sought-after wet dhoop products in the premium segment.

Priced at Rs. 75 MRP for 10 sticks, the product stands out with its elegant golden packaging and distinctive red-coloured wet dhoop sticks. Balaji Red Dhoop is an ideal choice for consumers seeking rich fragrance, superior quality, and a premium worship experience. ■



Uphill demand for Karnataka Fragrance premium agarbatti products

Bengaluru has long been synonymous with premium agarbatti manufacturing, and Karnataka Fragrance is a brand that truly upholds this legacy. Widely appreciated for its popular Blue Musk incense sticks, the company enjoys

strong demand across major Indian markets. During the recent festive season, Karnataka Fragrance expanded its premium offerings with a series of agarbatti products in the 50-gram

segment. This range includes:

- Karnataka Lal Chandan
- Karnataka Lal Gulab
- Karnataka Lal Ambery
- Karnataka Nad Al Nur
- Karnataka Carnations

Each variant features classic, evergreen fragrance notes crafted with precision and care. Since their launch, these products have seen consistent repeat orders, reflecting strong market acceptance. Presented in elegant premium box packaging, the range is priced at Rs. 150 MRP for 50 grams, showcasing the brand's commitment to quality and fine craftsmanship. ■





MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com

contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: neaz1975@yahoo.com

Celebrate Festival of Colors with DevDarshan Gulaal

The festival of Holi brings joy, excitement, and a vibrant burst of colors. Choosing natural and safe colors on this occasion enhances the festive experience, making it even more delightful. DevDarshan, India's leading name in the dhoop and agarbatti industry since 1954, is celebrating the festive spirit of Holi with, Navrangi Herbal Gulaal. This colorful collection features four enchanting shades Green, Red, Yellow, and Pink. Each packed in 100g units, totaling 400g per pack. Available at an affordable MRP of Rs 200, the Navrangi Herbal Gulaal promises to bring a natural splash of joy to Holi celebrations.



Aligned with DevDarshan's longstanding commitment to quality and tradition, the Navrangi Herbal Gulaal emphasizes purity and safety. Designed to enhance the festival of colors while remaining gentle on the skin and eco-friendly, this herbal gulaal is made from carefully selected natural ingredients, offering a safe and delightful choice for everyone.

By expanding its range beyond its renowned dhoop and agarbatti offerings, DevDarshan reinforces its dedication to delivering innovative products while upholding the highest standards of excellence. Retailers and distributors are encouraged to bring the vibrant joy of Holi to customers by stocking Navrangi Herbal Gulaal. With its appealing price and premium quality, it is set to become a favorite for the festival season. For more details about Navrangi Herbal Gulaal and other DevDarshan products, visit www.devdarshandhoop.com.. ■

JB Rangberangi adding colours to fragrance

Gujarat-based JB Products has been steadily gaining recognition for offering premium incense products at competitive prices. With a strong distribution network, the brand enjoys demand across multiple states including Gujarat, Maharashtra, Rajasthan, Karnataka, West Bengal, Bihar, Jharkhand, Madhya Pradesh, Uttar Pradesh,

Punjab, Haryana, Delhi, and Himachal Pradesh.

JB Products boasts an extensive portfolio of over 210 products, spanning incense sticks, dry sticks, dhoop, cups, long sticks, and wet dhoop. Among its popular offerings in West Bengal, JB Rangberangi Premium Agarbatti stands out for its unique presentation.

Packed in an attractive jar, the product immediately catches attention with incense sticks available in multiple vibrant colours, making it visually striking at retail counters. Priced at Rs. 150 MRP for 200 grams, JB Rangberangi continues to witness strong demand and repeat purchases in key markets. ■





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

Topsi's Jalsha 3 in 1 Delivers Value and Quantity in the Popular Pouch Segment

Topsi Products, a leading Bengaluru-based brand, enjoys consistent demand across various Indian markets. The company has also built a strong presence in West Bengal, particularly in the highly competitive Rs. 20 pouch segment, which is one of the most popular categories in the region.

Among Topsi's notable offerings in this space is Jalsha 3 in 1 Premium Agarbathi. Priced at Rs. 35 MRP for 80 grams, the product effectively caters to value-conscious consumers who seek higher quantity without compromising on fragrance quality.

With a balanced combination of affordability, quantity, and performance, Jalsha 3 in 1 reflects Topsi Products' strength in delivering value-driven solutions while maintaining consistent quality standards. ■



BIC Introduces TWINS: Two Fragrances, two agarbatti packs for the price of one!



With decades of experience in crafting fine incense products, BIC Brand, based in Bengaluru, has built a strong legacy in the agarbatti industry. Iconic products such as Panchvati and Shivam have remained top sellers across major markets for years, alongside popular variants like Himalayan and Black Musk.

Expanding its portfolio with innovative concepts, BIC has recently introduced TWINS Premium Incense Sticks. This unique offering comes in two appealing fragrances—Floral and Fancy—packaged together as adjoining packs. Consumers receive the TWINS Fancy pack free with the TWINS Floral pack, making it a distinctive value proposition.

Priced at Rs. 75 MRP for 100 + 100 grams, the product combines premium quality with smart packaging innovation. Since its launch, TWINS has been generating strong demand, particularly in the West Bengal market, where it is seeing notable repeat orders. ■

॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



Manohar Sugandhi

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



Powder



Manohar Special Keshar Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja Powder



Manohar Special Kasturi Gandha



Ready Paste



Manohar Chandan (Kesar tika)



Manohar Chandan (Red tika)



Manohar Chandan (Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika (Roli)



Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

Manufactures of:

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

RKT HAS GOOD DEMAND IN NORTH BENGAL: SWAPAN SAHA



For the past 10 years, M/s Swapan Kumar Saha, based in Siliguri, West Bengal, has been supplying RKT products from Siliguri to North Bengal, mainly covering Cooch Behar, Malda, Kishanganj, Islampur, and the entire Darjeeling region. Speaking to Sugandh India, Swapan Saha, head of the firm, said that RKT's 400-gram zipper pack, jar dhoop sticks, and several other products are very popular in the region. He added that after meeting Mr Bharat Thakral of RKT, his firm has maintained a strong and long-standing association with the company.

Responding to a question, he said that he earlier worked in an agarbatti company, and later entered the agarbatti business in 1998. In 2014, he established his firm under the name Swapan Kumar Saha, after acquiring the agency for Savitri (Bengaluru) as his first brand. Subsequently, he got the distribution of RKT, and today also handles agencies of Sadguru Agarbatti Industries, Jayant Products (Indore), and Aradhya (Ahmedabad). In addition, he

distributes products of Moksh, Darshan International, and other pooja products. The firm operates in both wholesale and retail segments. Swapan Kumar Saha told Sugandh India that North Bengal has a very strong agarbatti market, while bamboo-less products account for only 5–10%, though this segment is gradually growing. He said that ₹20 and ₹50 packs record the highest sales in the region. For ₹10 packs, customers prefer higher weight packs containing around 30–40 sticks. The premium segment accounts for only 2–3%, while medium-range products sell the most.

Answering another question, he said that the top-selling brands in the region include Moksh, Darshan International, ITC, Aradhya, RKT, Zed Black, Balaji, Forest, and Cycle. The market for wet and dry dhoop is almost equal. In wet dhoop, Moksh, ITC, and Manthan sell the most. Balaji's zipper-packed dhoop, positioned in the premium range, also performs well. Balaji's agarbatti, especially in rose, sandalwood, and saffron fragrances, sells well. BIC products are also in demand, while the market for Big Bell is growing rapidly.

Responding to questions about the Siliguri market, he said that in camphor, brands such as 333 (Geeta Products), Saraswati, Mangalam, and the local brand Ganesh sell well. The market for loose camphor is quite limited, as most customers prefer branded camphor. Demand for Bhimseni camphor is also increasing. In pooja oil, Meena International (Kolkata) performs well in both economy and premium segments, along with Geeta Products, Pitambari (Mumbai), and Deep Shakti. In chandan tika, Drolia Ashtagandh Roli (Kolkata) sells well, while Balaji's chandan performs strongly in the premium segment. He further said that in attar, Gandhi Herbal (Indore) has strong demand at his counters. In sambrani cups, Big Bell, Bansuri, and Naivedya sell well. On average, a customer in the Siliguri market spends ₹400–₹500 per month on incense and allied products. At the counters, customers often ask for Balaji and RKT products by name. He also mentioned that in mosquito agarbatti, Siliguri-based Lock Down brand sells very well at his counters, along with several other products. ■

हर सुबह की शुरुवात...
शांति की सुगंध के साथ...



Festival

PREMIUM DHOOP

हर त्योहार की
रौनक के लिए...

Natraj

PREMIUM DHOOP

भक्ति और साधना
के पलों के लिए...



माघ बिहू
स्पेशल



मकर
संक्रांति
स्पेशल



पोंगल
स्पेशल



लोहड़ी
स्पेशल

Tapasya

PREMIUM DHOOP

ध्यान और शांति के
अनमोल क्षणों के लिए...

Kohinoor

PREMIUM DHOOP

घर को शाहि और दिव्य
सुगंध से भरने के लिए...

SHREE SADGURU SUGANDHALAYA, NAGPUR 7447243650

Social media has become a major marketplace for agarbatti brands today

Rahul Busam, Diya Aromas & Fragrances



launch multiple product ranges at once and flood the market on credit, which later results in losses. If instead they launch only a few selected best products, they can sustain themselves in the market for some time. He mentioned that currently about 75% of the market operates on credit. While the market for pooja items, agarbatti, and dhoop is growing rapidly, there are negative aspects as well. Apart from credit issues, many rumors have been spread about burning bamboo in agarbatti. However, a market for bamboo-less products has now developed and is growing rapidly across the country. This is why most agarbatti companies are now also manufacturing bamboo-less products.

Rahul Busam said that apart from Forest and Misbah, the top-selling brands in the Hyderabad market include Cycle, Zed Black, ITC, Shri Trading, Parimal Mandir, Balaji, Real Fragrance, and BIC. He said that economy agarbatti sells more in the Hyderabad market, with the highest demand for 200-gram packs. Pouches have relatively lower demand here. In the economy segment, zipper packs of 90 grams, 120 grams, and 200 grams sell well. The market for wet dhoop is quite small here, but brands like Balaji, Zed Black, Misbah, Forest, Devdarshan, and Hari Darshan still have a presence. Answering a question, he said that products sell better when companies offer higher margins to distributors. Along with quality and packaging, margin is a major factor. He further told Sugandh India that in sambrani cups, Cycle's Naivedya has a very strong market. In candy, guggal, and new varieties, Misbah is the most popular, and Topsi also sells well.

He said that in bakhoor, apart from their own brands and Ajmal, some Mumbai-based brands also perform well. He added that many companies have significantly reduced both prices and quality. Products do not face difficulty in the market when manufacturers pay special attention to quality, pricing, and packaging. Answering another question, he said that in attar, they sell only Ajmal products. Many companies are offering various types of attars and roll-ons, but most are chemical-based. Similarly, in chandan tika, they stock the Bhawani brand from Varanasi, and in pooja oil, Mangalmai from Mumbai is also quite popular. ■

Hderabad based Diya Aromas and Fragrances, is a well-known name in distribution as well as in manufacturing its own brands. Speaking to Sugandh India, Rahul Busam, head of Diya Aromas and Fragrances, said that today's era is driven by social media, which has become a very powerful medium to take products to the market. Compared to advertisements in newspapers and on television, people now evaluate product quality, packaging, and price through various social media platforms. Customers also share their experiences and opinions about products there. However, the narrative related to burning bamboo in agarbatti also originated from social media, due to which bamboo-less products are now becoming rapidly popular. He said that even in Hyderabad, around 20% of agarbatti consumers have shifted to bamboo-less products, and this segment is growing fast.

Diya Aromas handles the distribution of the Misbah and Forest brands. In addition, the company has launched its own brands—Moti Loban and Gow Chandanam. The company also manufactures a wide range of products under herbal notes, including sambrani cups made from cow dung and other herbal raw materials, multiple varieties of bakhoor, cones, sticks, metallic dhoop, and dakhun chips. During the interaction with Sugandh India, he said that his company produces best-quality bakhoor. Their older brand Moti Loban has been

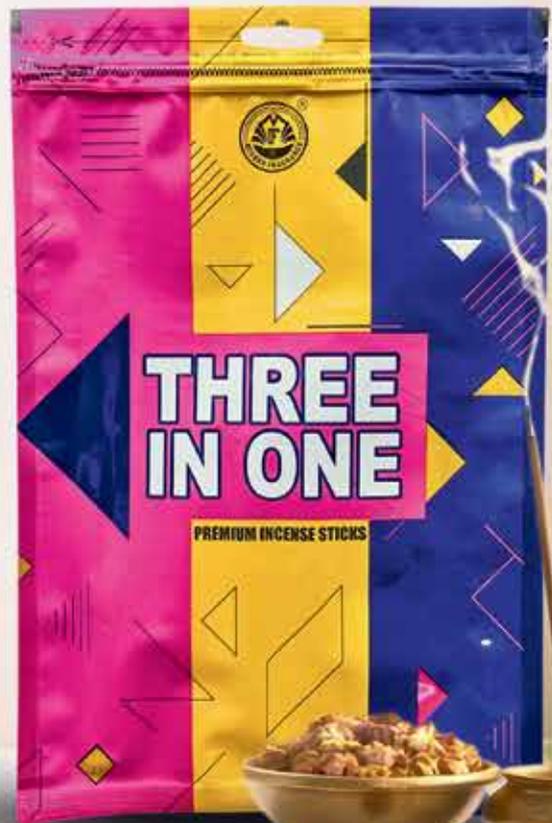
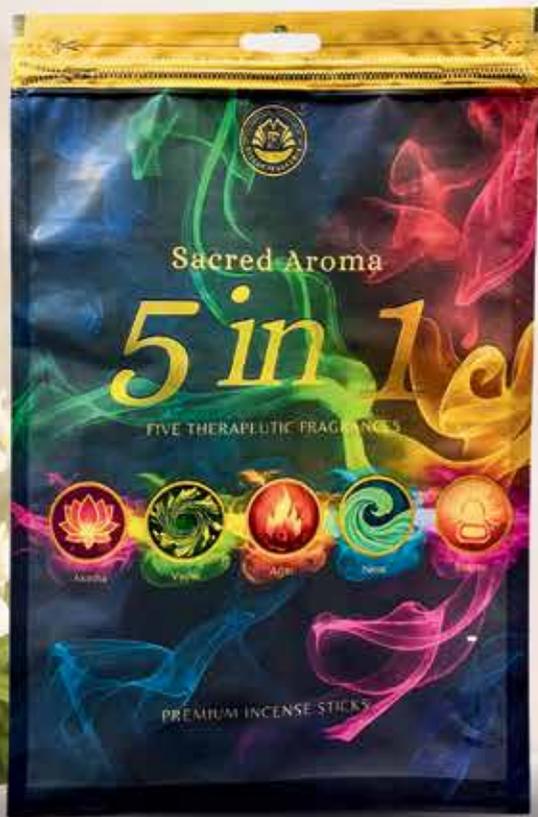
upgraded with improved packaging. He emphasized that in the agarbatti industry, packaging is as important as quality, as customers now pay much more attention to packaging. He also mentioned that they have recently launched Gow Chandanam—such a sandalwood product has not been made by anyone in the country so far. It uses cow dung and ghee, but they have given cow dung a twist by adding other aromatic ingredients. Similarly, their sambrani cups contain pure ghee and guggal and are entirely based on herbal notes. He said that many cow-dung-based products have entered the market, but they have differentiated theirs by combining sandalwood, ghee, natural herbal raw materials, and cow dung. While most companies offer packs of 12, they are offering packs of 15. In bakhoor as well, they have many varieties such as Muattar, Dakhun, Rose Oudh, Al Bakhoor, Oudh XS, and many more varieties are in the pipeline. He added that there is good counter demand for cones, sticks, metallic dhoop, and dakhun chips.

Responding to a question from Sugandh India, Rahul Busam said that completely new trends are emerging in the market. Misbah and Forest have carried out many new experiments. Their products are of very high quality and apart from the domestic market, Misbah is placing strong emphasis on exports. He said that many new companies have entered the market, leading to intense competition in terms of price and quality. Small and new manufacturers often



INTRODUCING A NEW EXPRESSION OF FRAGRANCE

A thoughtfully curated collection blending tradition, freshness, and innovation. From vibrant fruity notes to timeless floral and sacred aromas, each variant is crafted to elevate everyday moments



T.M. No.1326921

Misbah FragranceTM

No.7, 3rd Main Road, Gangondanahalli, Mysore Road,
Nayandanahalli Post, Bangalore - 560039



080 23391880



@misbahfragrance



Misbahfragranceonline@gmail.com



www.misbahfragrance.com

High Spending, Strong Brand Loyalty and Premium Preferences Define Hyderabad Market - Pawan Sankla



Hyderabad is possibly the largest market in the country for premium-quality agarbatti and dhoop products. High-quality products sell the most here. According to Pawan Sankla, head of R.P. Sankla Agency, an average customer purchases agarbatti and dhoop products worth ₹8,000–10,000 per month. Speaking to Sugandh India, he said that people who buy all kinds of pooja materials for their homes and offices spend around ₹8,000 per month or even more. This is why premium brands such as Balaji, BIC, Binndi, Shri Rathnam, Shridhan, Amrutha, Forest, Big Bell, Jayant, and First Choice record the highest sales in Hyderabad.

Answering a question, he said that products from Bengaluru sell the most here. This is followed by products from Gujarat, Madhya Pradesh, and then Maharashtra. Around 25% of the market is also occupied by local manufacturers. He also has his own products under the Sankla brand, which earlier operated under the name RPS. Now, products are being introduced under the Sankla name, including dhoop cups and a three-in-one variant.

Pawan Sankla told Sugandh India that he has been working in the agarbatti trade for nearly 16 years. He holds agencies for several companies and is a major supplier in Hyderabad and Telangana. He said that the top-selling brands in Hyderabad include Balaji, BIC, Jayant, Real, First Choice, Shri Trading, AS Bengaluru, Forest, AR Industries, Cycle, Shridhan, Charbhujia, Shah Loban, Ashika Incense, Big Bell, Sai Flora, Amrutha, Satya, Parnami, Utsav, TPRG's Janhvi, and Bengaluru-

based Garima Fragrance, among other premium brands. Replying to another question, he said that locally manufactured brands also account for about 25% of the market. Apart from Sankla, this includes brands such as AG Agarbatti (Manvi Kewda). He added that premium agarbatti sells very well here, and there is also strong demand for long dry sticks. In the 5-foot agarbatti range, products like Balaji's Bela, Chandan, Rose, and BIC's Musk perform well. Because of this, brand loyalty is very high in Hyderabad. At his retail counter, 6 out of 10 customers purchase by brand name, while the remaining customers ask for newly launched premium products.

Speaking about new and trending brands in Hyderabad, Pawan Sankla said that Binndi Incense has a strong market presence. A new product named Kumbh Mela has been launched and is selling very well. Balaji's Bela Phool and Chandan Phool are also new products with excellent demand. He said that customers are increasingly demanding more sticks in 400-gram jumbo zipper packs, which is why this segment is growing. Balaji has also launched products in the 400-gram range. Additionally, First Choice has introduced a high-quality Five-in-One Flower product in a 400-gram pack, selling at ₹100.

He said that in the family pack category, premium products in the 250-gram range sell reasonably well. There are also customers who want a pack of just 20 sticks priced at ₹200–250, but the quality must be exceptional. Binndi has launched 27 products, including dry sticks in 100-gram packs, which are performing well. Binndi brand offers a complete range of agarbatti and bamboo-less products. BIC's Red Velvet and Gajra wet dhoop are also performing very well. He added that among new brands, they have taken up agency for Mumbai-based Rajpal Agarbatti, whose Exotica Oudh, Exotica Bakhoo, and Exotica Velvet are selling very well and receiving many repeat orders. Balaji's Deluxe Sandal is another good product, available as boxed dhoop. He also handles Anubhav Incense, whose products are performing well.

Pawan Sankla told Sugandh India that the bamboo-less agarbatti market in Hyderabad is growing very rapidly. As a result, many companies have introduced their best-selling fragrances in bamboo-less formats. About three to four months ago, he launched dhoop cups under the Sankla name and is also introducing a 3-in-One variant. They manufacture other products under the RPS brand.

Answering a question about quality products, he mentioned that Amrutha's French Mimosa and Pal Sambhrani have been launched and are of good quality. Garima Fragrance from Bengaluru is also performing well, especially its Tijori range, along with Amber Sutra

and Kesar Chandan. First Choice's Jawadu agarbatti and Indian Attarful have also been recently launched. Balaji's bamboo-less thin-stick agarbatti is selling very well. He said that he also handles products from Rajpal, Binndi, Shri Rathnam, TPRG, Utsav, and Shri Trading. There is very strong demand for bamboo-less products in Hyderabad. Top brands in this segment include Balaji, BIC, Shah Fragrance, Parnami, Amrutha, Shri Trading, Anubhav Incense, Maratha Kewda, Golden Cobra, Amravati's Singapore Sambhrani Cup, and Good Luck.

He further said that customers in Hyderabad prefer family packs in agarbatti. However, quality-conscious customers still prefer 20-stick packs, provided they are high-quality premium products. Good Luck's Chintan also sells very well. In dhoop sticks, AS, Jayant, and Dhoop Chhaon are popular. Srinivas Sugandhalaya's Satya and Jatinbhai's Vienna Loban also perform well. In zipper packs, BIC, Balaji, and Amrutha see very high demand. Shri Trading's Sambhrani Cup Kasturi sells at ₹85. Anubhav Incense, Shri Rathnam's Saraswati Cup, and locally made Sankla cups also sell well.

Regarding the wet dhoop market, he said that Balaji's premium range performs strongly, along with BIC and Bindi. In zipper packs, brands such as Zed Black, Bansi, and Dev Darshan also have a market. He added that the Jain community in Hyderabad prefers wet dhoop the most.

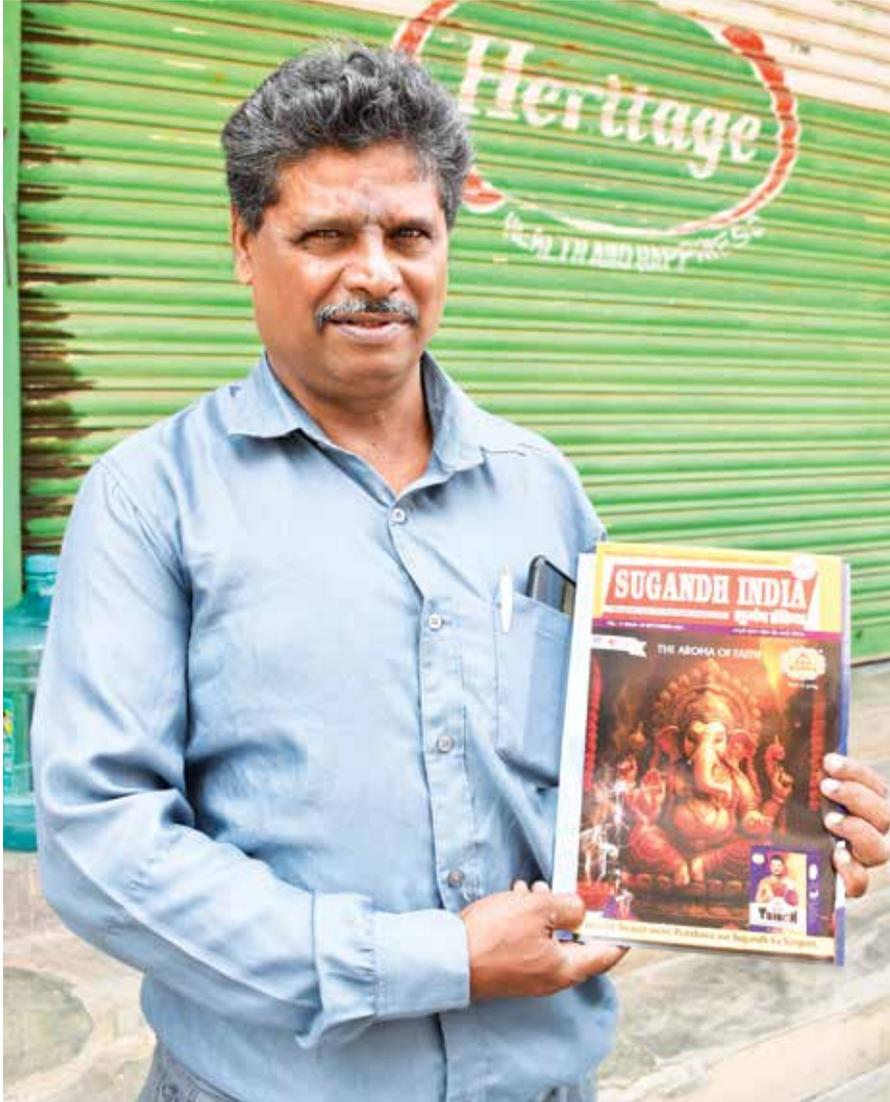
Answering a question about other pooja materials in Hyderabad, he said that in camphor, brands like Swastik, Ambika, Hari Om, Charminar Kapoor, and Jyoti sell well, with Swastik dominating nearly 99% of the market. In pooja items, pooja oil, ghee, and hawan materials are in demand. In hawan products, Anubhav Incense performs well, while in ashtagandh, Jai Bhavani and Manohar sell well. In chandan tika, Hari Darshan and Dev Darshan are popular. Locally, Tulja Bhavani kumkum sells very well.

In pooja oil, Veeana has launched multiple fragrances, and Pitambari oil is also available. Locally, Anurag oil sells well. He said that while most oils release fragrance when burned, many customers prefer plain oil, in which Parth performs well. In attar, products from Anubhav Incense, First Choice, BIC, Balaji, AR, Shah and Shri Rathnam sell well. In sambhrani cups, Parnami performs very well, along with its agarbatti products, and Shri Rathnam also has cups in this segment. Many other companies' sambhrani cups are also sold.

Finally, answering a question, he said that there is a strong market for mosquito repellent agarbatti in Hyderabad. Brands such as Black Dragon, Dhoop Chhaon, Comfort, Balaji Freedom, and Action Replay sell well. Locally, products like Boss and Sandal are also popular. ■

MODERN TRADE HAS BECOME AN IMPORTANT CHANNEL FOR INCENSE DISTRIBUTION

Narsingh Rao Kulkarni, Shri Bhavani Enterprises



that Hyderabad and Telangana are strong markets for agarbatti, with higher demand for premium-quality products. He added that the company has a well-established supply network across Hyderabad, Secunderabad, and the entire state of Telangana, supported by multiple distributors and wholesalers. Their network operates through around 25 distributors. He noted that ₹60 box-packed agarbatti sells the most in this market. The top-selling brands include Zed Black, Darshan International, Padmini, and Liberty, while Cycle, Moksh, Ashika, Balaji, and Forest also perform well.

Narsingh Rao Kulkarni further told Sugandh India that agarbatti accounts for over 90% of incense sales in Hyderabad, while the remaining 10% comprises bamboo-less products such as cups, wet dhoop, and dry sticks. In wet dhoop, Zed Black and Hari Darshan are popular, while GT Chennai performs well in dry sticks. In cups, Cycle's Naivedya is the top seller, with GT also having a good presence. He added that since almost all agarbatti companies are now manufacturing bamboo-less products so one or two items from each company sells.

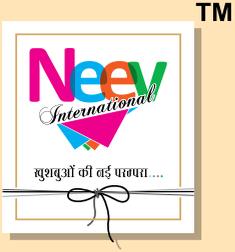
He also mentioned that small dhoop sticks, commonly known as sambrani computer sticks, are in demand, with Asia, GT, and the local brand Ashta Lakshmi performing well. At his counters, Ashika and Swastik brands sell well in camphor, while Gopuram, Hari Darshan, and Bhavani are popular in chandan tika. On average, a customer in Hyderabad spends ₹200-₹300 per month on agarbatti and dhoop products, though spending increases during festivals and special occasions. He noted that only three to four out of ten customers purchase products by brand name. ■

Shri Bhavani Enterprises, Hyderabad, is a leading supplier engaged in the trading of agarbatti and dhoop products. Speaking to Sugandh India, Narsingh Rao Kulkarni, head of the firm, said that he handles distribution of brands such as Padmini, Liberty, Moksh, GT Products, Siddhi Fragrance, Frag Aromatics, Shakunthala, Shanthala, Hari Darshan, Ashika, Shankar Perfumery, and BJKD dhoop cups. The firm works as a super stockist, modern trade partner, and retailer for several companies. By modern trade, he explained that they manage supply

to supermarkets and malls, where supply responsibility is assigned to a single dedicated party.

He shared that before entering agarbatti trading, he worked for nearly 25 years in the sales department of a major agarbatti company. Since he already had a strong understanding of and interest in the agarbatti trade, he established Shri Bhavani Enterprises in 2009 and began operations in modern trade, super stockist distribution, wholesale, and retailing.

Responding to a question from Sugandh India, he said



COW DUNG SAMBRANI DHOOP



50 Grams | Rs. 35/- (12 Pcs. Outer)

COW DUNG SAMBRANI CUPS



12 Cups | Rs. 90/-

XXL SAMBRANI CUPS



4 Cups | Rs. 180/-



**XXL
JUMBO CUP**

COW DUNG AGARBATTI ZIPPER



110 Grams | Rs. 70/-

ORGANIC SUGANDHIT HAVAN TIKKI



5 Pcs. | Rs. 90/-

COW DUNG EMPTY CUPS JAR



35 Cups | Rs. 250/-

COW DUNG DRY CONE DHOOP JAR

3.5" COW DUNG DRY DHOOP JAR



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

DHUNI POWDER



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



90 Grams | Rs. 80/-

क्योंकि खुशबू है, वहाँ नीव है!!

NEEV INTERNATIONAL

HYDERABAD: A MAJOR MARKET FOR PREMIUM INCENSE STICKS

Manav Jain, Raj Agency



lower price. This affects the market and leads to price wars. He said that Hyderabad has a strong incense market and people here prefer premium-quality products, whereas people in rural areas prefer much cheaper options. He added that the dhoop market has grown to 30%, while incense sticks account for about 70%. In incense sticks, the 100-gram pack priced at ₹70 is the most preferred. Box packs priced between ₹85 and ₹140 MRP are also selling well, and their demand is increasing. The market for 400-gram pouches is growing, mainly among consumers who use incense sticks in large quantities on a daily basis.

In response to a question from Sugandh India, Manoj Jain said that the top-selling brands in Hyderabad include Balaji, Jayant, Zed Black, Cycle, ITC's Mangaldeep, Forest, and Misbah. He said that wet dhoop does not have a very large market and sells area-wise, especially in areas with a higher North Indian population. In wet dhoop, Utsav's perfume and masala dhoop sell well. AS brand's ₹75 pack, along with Balaji, BIC, and Hari Darshan, also perform well. In dry sticks, BIC sells well, and Balaji's thick dhoop priced at ₹125 has very high demand. Premium products priced at ₹140 also see strong demand. AS brand has introduced an 80-gram pack priced at ₹90, which consumers are liking. In cup dhoop, he sells only AS brand, and it has the highest sales. He also mentioned that Hyderabad's MN Products sell well. Apart from this, Cycle's Naivedya, Misbah, and Forest are also popular. Bakhoor and loban fragrance products sell in good volumes. Shahi Loban and Rudra from Bengaluru also sell well. Javadu powder is rapidly gaining popularity, and customers who use loban are shifting towards it.

Answering a question about the chandan tika market in Hyderabad, he said that he sells Bhawani Shankar of Varanasi, Manohar of Pune, and Tulsi Ashtagandh of Telangana. Tulsi Ashtagandh falls in a slightly economic range. In attar and roll-ons, products from Kanchipuram and GM Fragrance sell well. Javadu also sells well in both attar and powder forms. In camphor, Swastik performs well. Answering another question, he said that in Hyderabad, out of 10 customers, 3 buy by brand name, while the remaining 7 look for the newest and best products available in the market. He concluded by saying that Hyderabad has always been a premium market and continues to be so, which is why their firm focuses more on premium products. ■

H yderabad being a metropolitan city has a very strong market for premium incense sticks and dhoop products, whereas economy products sell more in the rural areas of Telangana. Speaking to Sugandh India, Manav Jain of the well-known Hyderabad-based Raj Agency said that premium products have higher demand in urban areas of Hyderabad, while economy products are preferred in rural Telangana. In rural markets, consumers look for packs of 20 incense sticks priced at ₹2. On the other hand, in premium-quality incense, dhoop, and other fragrant products, the highest sales on regular days are for packs priced at ₹70 MRP for 100 grams. During festivals and special occasions, people buy premium products priced at ₹140 MRP. This is why, on average, a customer spends ₹400-₹500 per month on incense sticks and dhoop products. In addition, when it comes to purchasing all pooja-related materials, the spending goes up to around ₹1,000.

Raj Agency was established in 2003 by Manav Jain's father, Mr Gautam Chand. Speaking to Sugandh India, Manav Jain said

that the main reason for entering the incense trade was that his father's brother-in-law runs Satyam Agency in Hubli and handles the agency of AS Firm of Bengaluru. Inspired by him, they too started the business and took the agency of AS.

After that, they acquired agencies of several brands including Lohana from Ahmedabad; Jayant, Shesh Mohan, and Anand of Mumbai; Vinayak and Bindu from Bijapur; BIC; Balaji; Chintamani's sambrani powder; Electroma camphor burners; Oswal Miracle; Utsav and PAW from Rajkot; Nirali, and around 15 branded companies in total. Responding to another question, he said that they supply across Telangana. Nearly 1,000 large counters and wholesalers from districts such as Mahbubnagar, Wanaparthy, Zahirabad, and others purchase goods from them.

Manav Jain informed Sugandh India that many companies appoint multiple distributors in the same district or area, which negatively affects the market. Customers and retailers bargain more to buy cheaper products, saying that another distributor is offering the same item at a



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

Hyderabad, popularly known as the “City of Pearls,” represents a unique blend of tradition and modernity. Along with its rich cultural heritage, the city is among India’s leading IT hubs and commercial centers, which has helped it emerge as a strong, high-spending consumer market. For the agarbatti, dhoop, and fragrance industry, Hyderabad is considered one of the most important and vibrant cities in the country. In terms of consumption of premium-quality products, it is possibly among the largest markets in India. As the capital of Telangana, Hyderabad serves not only its urban consumers but also functions as a major trade and supply hub for nearby districts, including Secunderabad. The agarbatti and dhoop trade here spans general stores, kirana shops, modern trade, shopping complexes, and malls.

Market Structure

- In urban Hyderabad, approximately 65–70% of the market consists of agarbatti
 - 30–35% of the market comprises bamboo-less products (dry sticks, cups, cones, wet dhoop, bakhoor-oud chips)
 - Perceptions surrounding burning bamboo have led to rapid growth in the bamboo-less segment
 - Demand for dry sticks, cups, and cones is steadily increasing
 - Highest sales are recorded for 100-gram packs priced at ₹60–₹70 MRP
- Demand for 250-gram family packs and 400-gram jumbo zipper packs has risen sharply

Consumer Categories

- Strong presence of higher-income groups due to Hyderabad being an IT-driven metropolitan city
- Limited demand for economy products priced at ₹10–₹20 MRP
- ₹50–₹70 mid-range products account for the largest consumer segment
- ₹100–₹140 premium packs sell consistently
- Growing demand for 200–400 gram jumbo packs
- Some quality-conscious consumers also purchase 20-stick packs priced at ₹200–₹250.

Spending Pattern

- Average urban consumer spends ₹400–₹500 per month
- Monthly spending including pooja materials reaches ₹800–₹1,000
- Premium and pooja-centric consumers spend ₹8,000–₹10,000 per month

Consumer Preferences

- Traditional fragrances: Bela (jasmine), Rose, Sandalwood
- Premium fragrances: Oud, Bakhoor, Musk, Loban, Guggal
- Brands from Bengaluru, Gujarat, Madhya Pradesh, and Maharashtra are more popular
- Approximately 25% of the market is held by local manufacturers
- In general trade, 3–4 customers buy by brand name
- At premium counters, 6 out of 10 customers purchase by brand name

Top-Selling Brands

- Balaji, BIC, Misbah, Forest, Cycle
- Zed Black, ITC (Mangaldeep), Parimal Mandir
- Padmini, Satya, Jayant, Amrutha, Liberty
- Real Fragrance, Devdarshan, Siddhi Fragrance
- Shakunthala, Ashika, Shankar Perfumery, BJKD
- Topsi, Moksh, Shri Rathnam, Bindhi, Rajpal (Mumbai)
- Local brands: Manvi Kewda, Maratha Kewda, Ayyub Ali, MN Parivar, Diya Aroma

Bamboo-less Products

- Highest demand: Dry sticks
- Followed by: Cups, cones, and chips
- Major brands:
 - Balaji, BIC, Forest, Real
 - Zed Black, Cycle, Misbah
 - GT Chennai, Topsi, AS Fragrance
- Parnami, Amrutha, Shri Trading

- Almost all companies are now introducing products in bamboo-less formats

Pooja Materials

- In camphor, the local brand Swastik dominates the market
- Other brands include Ambika, Jyoti, Hariom
- Demand for Bhimseni camphor is increasing
- Pooja oil, chandan tika, and hawan materials:
 - Hari Darshan, Dev Darshan, Gopuram, Manohar
 - Tulja Bhavani Kumkum (local)
 - Pitambari, Veena, Anurag (local), Mangalmai
 - Anubhav

Mosquito Repellent Agarbatti

- Major brands:
 - Black Dragon, Dhoop Chhaon, Comfort
 - Balaji Freedom, Action Replay, Boss, Sandal

Conclusion

- Hyderabad is an upper middle-class and premium-driven market
- Consumers place greater importance on quality, packaging, and fragrance than on price
- The bamboo-less segment is growing rapidly
- Agarbatti remains the backbone of the market
- Demand for oud, bakhoor, loban, and guggal continues to rise
- Hyderabad ranks among the strongest and trend-setting agarbatti and dhoop markets in India. ■

प्रार्थना की शक्ति™



Rocket®
BRAND AGARBATTI

रॉकेट®
ब्राण्ड अगारबत्ती



CUT FROM HERE

Rocket®
BRAND AGARBATTI



POWER HOUSE

PREMIUM
INCENSE STICKS

www.rocketagarbatti.com



**Blending expertise to
solve your business needs**

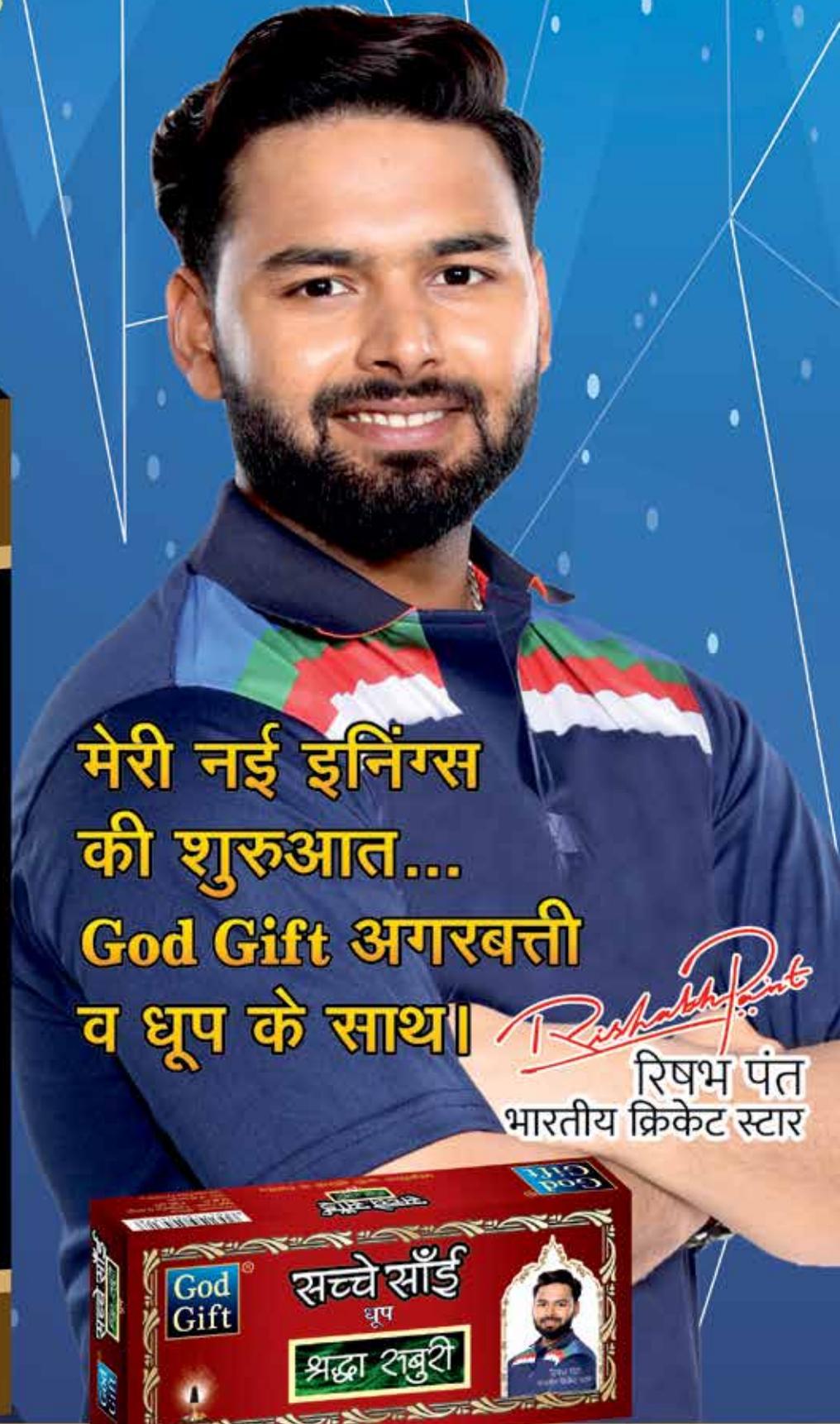
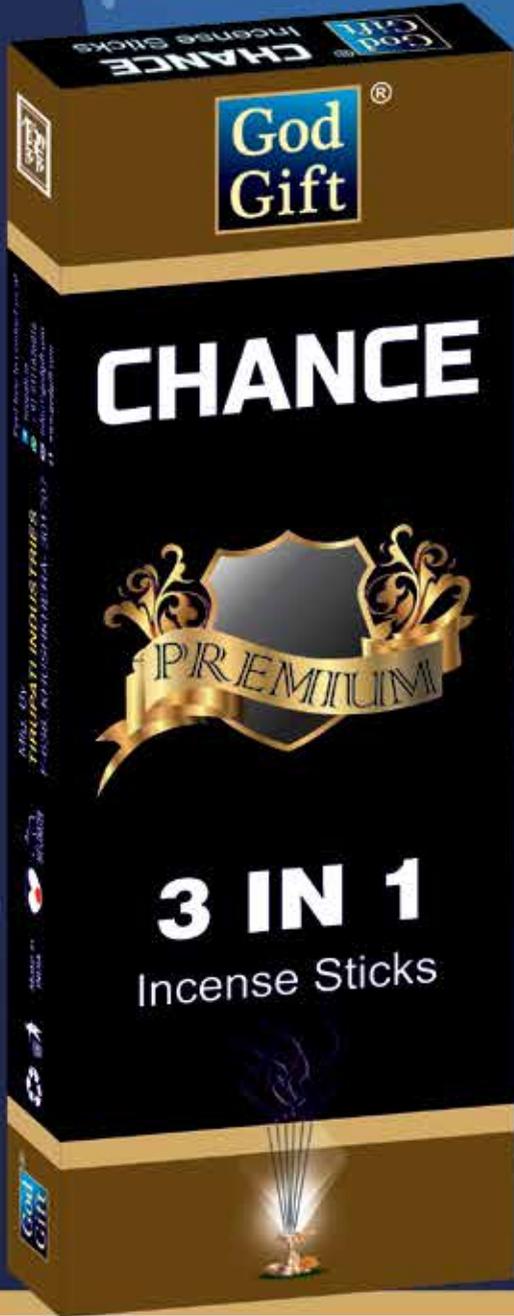
- Incense Fragrance
- Aromatic Chemicals
- Perfume Powders
- Essential Oils
- Agarbatti Raw Material
- R&D Facility for Fragrance
Development

ANAND ORGANIC PRODUCTS

Address - Nagpur, ☎ 9404564929 | 7020835326

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

God Gift®



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

Rishabh Pant
रिषभ पंत
भारतीय क्रिकेट स्टार

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

f tirupati.in

✉ info@godgift.com

☎ +91 9312626013

🌐 www.godgift.com

हरी दर्शन

भक्ति, सुगंध और उद्देश्य की यात्रा

“सुगंध सिर्फ महक नहीं होती, यह यादें, भावनाएं और एहसास होती है।”

गोल्डी
नागदेव



हरी दर्शन नाम के पीछे का अर्थ

हरी दर्शन नाम के अर्थ को समझाते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि यह नाम उनके लिए एक आशीर्वाद की तरह है, जिसे आगे बढ़ाने का सौभाग्य उन्हें मिला है। यह नाम उन्हें ब्रांड की जड़ों की याद दिलाता है—जो भक्ति, सच्चाई और सेवा पर आधारित हैं। आज हरी दर्शन उनके लिए पवित्रता, उद्देश्य और हर घर तक शांति और सकारात्मकता पहुंचाने का एक शांत वादा है।

हर प्रोडक्ट क्या संदेश देता है

हरी दर्शन के प्रोडक्ट्स की सोच पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने बताया कि हर प्रोडक्ट को रोज़मर्रा के जीवन को सुखद बनाने वाले साथी की तरह होना चाहिए। चाहे पूजा के समय हो, ध्यान के दौरान या घर में अच्छा माहौल बनाने के लिए—हर प्रोडक्ट में सच्चाई, अपनापन और एक आध्यात्मिक स्पर्श होना जरूरी है, जो दिल को अच्छा महसूस कराए।

नेतृत्व की नींव में आध्यात्मिकता

नेतृत्व के बारे में बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि आध्यात्मिकता उन्हें रुककर सोचने, साफ़ मन से फैसले लेने और सही नीयत से काम करने की सीख देती है। उनके अनुसार नेतृत्व का मतलब सबसे तेज़ आवाज़ होना नहीं, बल्कि सबसे शांत रहना है। जब फैसले मन के संतुलन से लिए जाते हैं, तो वे लंबे समय के लिए सही साबित होते हैं।

एक विश्वास जो जीवन और व्यापार को दिशा देता है

अपने जीवन दर्शन को साझा करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि उनका पक्का विश्वास है—अगर नीयत साफ़ हो और मेहनत लगातार हो, तो जीवन अपने आप सही रास्ता दिखा देता है। यही सोच उन्हें हर परिस्थिति में जमीन से जुड़ा रखती है।

परंपरा और नवाचार के बीच संतुलन

एक विरासत वाले ब्रांड को आगे बढ़ाने की जिम्मेदारी पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि परंपरा हरी दर्शन की पहचान है और नवाचार उसकी ज़रूरत। असली संतुलन तब बनता है जब हम बड़ों द्वारा बनाई गई नींव का सम्मान करते हुए, आज की जीवनशैली के अनुसार सुगंध और भक्ति को नए रूप में पेश करते हैं।

हरी दर्शन में नए आइडिया कैसे जन्म लेते हैं

नए प्रोडक्ट्स की रचना प्रक्रिया को समझाते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि आइडिया अक्सर चुपचाप आते हैं—जैसे अगरबत्ती की सुगंध धुएं के साथ धीरे-धीरे फैलती है। ये विचार लोगों को देखने, उनकी आदतों को समझने, रीति-रिवाजों और कभी-कभी किसी सुगंध से जुड़ी याद से जन्म लेते हैं। हर आइडिया को तब तक निखारा जाता है, जब तक वह किसी के घर में जगह बनाने लायक न हो जाए।

प्रोडक्शन, क्रिएटिविटी और सेल्स का रिश्ता

व्यवसाय के अलग-अलग पहलुओं पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि प्रोडक्शन और सेल्स एक-दूसरे से जुड़े हुए हैं। प्रोडक्शन में क्रिएटिविटी प्रोडक्ट की पहचान बनाती है, जबकि सेल्स उस प्रोडक्ट को ग्राहक तक पहुंचाती है। उन्होंने माना कि उनका झुकाव सेल्स की ओर ज़्यादा है, लेकिन बिना मजबूत प्रोडक्शन और क्रिएटिव सोच के सेल्स और मार्केटिंग का कोई मतलब नहीं।

आने वाली पीढ़ी के लिए मूल्य

नेतृत्व के मूल्यों पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने ईमानदारी, गुणवत्ता से समझौता न करना और लोगों, संस्कृति व ग्राहकों के भरोसे का सम्मान—इन तीन बातों को सबसे अहम बताया। उनके अनुसार, जब तक ये मूल्य कायम हैं, ब्रांड सही दिशा में आगे बढ़ता रहेगा।

हरी दर्शन भारत के सबसे भरोसेमंद और आध्यात्मिक रूप से जुड़े अगरबत्ती और पूजा उत्पाद ब्रांड्स में से एक है। वर्षों से यह ब्रांड भक्ति, विश्वास और सुगंध को एक साथ जोड़ते हुए लोगों के जीवन का हिस्सा बना हुआ है। पारंपरिक पूजा सामग्री से लेकर आधुनिक लाइफस्टाइल और वेलनेस प्रोडक्ट्स तक, हरी दर्शन आज शांति, सकारात्मकता और सुकून का प्रतीक बन चुका है। Sugandh India से बातचीत में श्री गोल्डी नागदेव ने ब्रांड की पहचान, अपने नेतृत्व के मूल सिद्धांतों और सुगंध के भविष्य पर खुलकर बात की।

भारतीय आध्यात्मिकता के साथ वैश्विक सोच

भविष्य की सोच साझा करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि वे हरी दर्शन को एक ऐसे भारतीय सुगंध ब्रांड के रूप में देखना चाहते हैं, जो भारत की आध्यात्मिक भावना को दुनिया तक पहुंचाए। उनका लक्ष्य पूजा सामग्री और लाइफस्टाइल खुशबुओं को ऐसे अनुभवों में बदलना है, जो सुकून और खुशी दें।

गर्व से भरे पल

अब तक की अनुभवों पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि उन्हें सबसे ज़्यादा गर्व इस बात का है कि हरी दर्शन के प्रोडक्ट्स लोगों के खास और पवित्र पलों का हिस्सा बनते हैं—सुबह की पूजा, ध्यान का समय या दिनभर की थकान के बाद का सुकून। ऐसे पलों में शामिल होना किसी भी ब्रांड के लिए सौभाग्य की बात है।

अगरबत्ती का बदलता स्वरूप

अगरबत्ती उद्योग के भविष्य पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि आज अगरबत्ती सिर्फ पूजा तक सीमित नहीं रही है। यह अब मन की स्थिति, सोच और वेलनेस से जुड़ गई है। प्राकृतिक, प्रीमियम और भावनाओं से जुड़ी खुशबुएं भविष्य तय करेंगी, वहीं युवा पीढ़ी भी पारंपरिक विश्वासों की ओर लौट रही है।

ग्राहकों के बदलते रुझान

उपभोक्ता रुझानों पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने बताया कि उन्हें ऐसे प्रोडक्ट्स उत्साहित करते हैं, जो लोगों को थोड़ा धीमा चलना, सांस लेना और खुद से जुड़ना सिखाते हैं। हल्की खुशबुएं,

“

हरी दर्शन मेरे लिए एक
आशीर्वाद है, एक विरासत
जिसे आगे बढ़ाने का
सौभाग्य मुझे मिला है

”

“हरी दर्शन के
उत्पाद, ग्राहक के
रोज़मर्रा के सुकून भरे
पलों के साथी हैं”

वेलनेस ब्लेंड्स और अरोमाथेरेपी आधारित प्रोडक्ट्स आगे का रास्ता दिखा रहे हैं।

नए सेगमेंट और दिशा

आगे की योजनाओं पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि हरी दर्शन वेलनेस ब्लेंड्स, आधुनिक लाइफस्टाइल खुशबुएं और ऐसी पूजा सामग्री पर काम कर रहा है, जो परंपरा का सम्मान करते हुए आज की तेज़ ज़िंदगी में भी आसान हो।

काम से परे एक संतुष्ट दिन

अपने निजी जीवन की झलक साझा करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने बताया कि उनके लिए एक अच्छा दिन वह होता है

जिसमें परिवार के साथ समय, काम की चुनौतियां, थोड़ा ड्राइव करना, मन को शांत करने के पल और दिन का अंत धन्यवाद के भाव से हो।

कारों से जुड़ा भावनात्मक रिश्ता

कारों के प्रति अपने लगाव पर बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि कारें उनके लिए भावना, सटीकता और आज्ञादी का प्रतीक हैं। जैसे सुगंध भावनाएं जगाती है, वैसे ही हर कार की अपनी एक कहानी होती है।

डिज़ाइन और सुगंध की समान सोच

तुलना करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि एक अच्छी कार और हरी दर्शन का प्रोडक्ट—दोनों सोच-समझकर बनाए जाते हैं। दोनों में बारीकियों पर ध्यान



होता है और दोनों लोगों को एक भावनात्मक और आध्यात्मिक यात्रा पर ले जाते हैं।

रचनात्मकता के लिए सही माहौल

अपने क्रिएटिव माहौल के बारे में बात करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि उन्हें संगीत, साफ़ और शांत जगह, और सुबह का शुरुआती समय या देर रात का सुकून भरा समय सबसे ज़्यादा प्रेरित करता है।

युवा उद्यमियों के लिए संदेश

युवा उद्यमियों को सलाह देते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि अपनी जड़ों का सम्मान करें, लेकिन नई सोच लाना न भूलें। जब पुराना और नया साथ चलते हैं, तभी कुछ खास बनता है। और सबसे

ज़रूरी—अपने सपनों को कभी न छोड़ें।

अच्छे और महान उद्यमी में अंतर

उद्यमिता पर विचार साझा करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि अच्छे उद्यमी मेहनत से काम करते हैं, जबकि महान उद्यमी समझ और जागरूकता के साथ—लोगों, उद्देश्य और भविष्य को ध्यान में रखते हुए।

एक सलाह जिसने जीवन को दिशा दी

अपने जीवन की सबसे असरदार सलाह बताते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि “जैसा करोगे वैसा भरोगे”—इस सोच ने उनके हर फैसले को दिशा दी है।

नेतृत्व एक शब्द में

अपने नेतृत्व को एक शब्द में बताते हुए

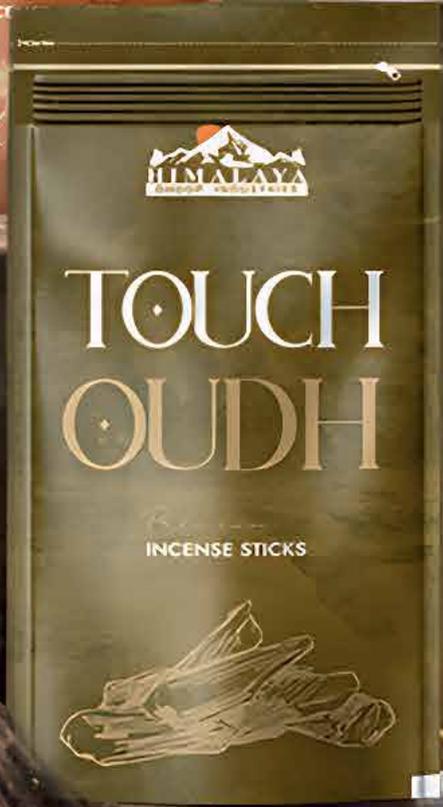
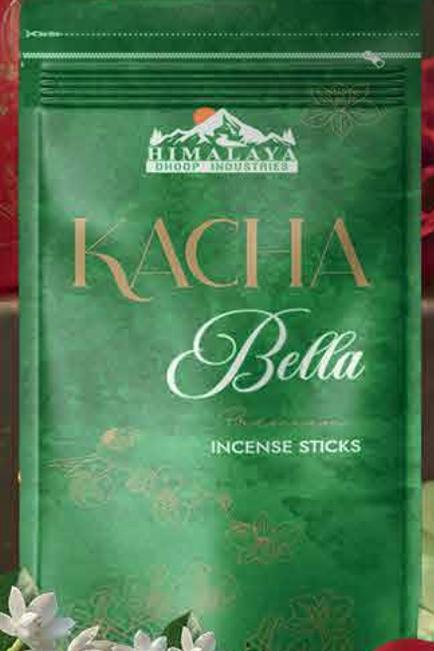
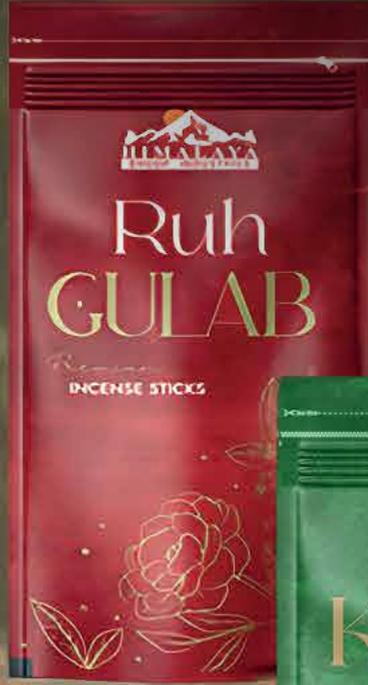
श्री गोल्डी नागदेव ने कहा—सबको साथ लेकर चलना।

एक पंक्ति में हरी दर्शन की यात्रा

अंत में श्री गोल्डी नागदेव ने हरी दर्शन की यात्रा को यूँ बताया—भक्ति से शुरु हुई, सुगंध से निखरी और विश्वास से आगे बढ़ी।

सुगंध का असली अर्थ

अपनी बात समाप्त करते हुए श्री गोल्डी नागदेव ने कहा कि सुगंध सिर्फ महक नहीं होती। यह यादें, भावनाएं और मौजूदगी होती है—जो मन की ऊर्जा बदल सकती है, विश्वास को गहरा कर सकती है और भागदौड़ भरी ज़िंदगी में सुकून का पल दे सकती है। ■



“ खुशबू जो मन को छू जाए ”

100gm | MRP: 75 | Cartan: 20 dz

Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

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

🌐 www.himalayadhoop.com 📍 Jalandhar, Punjab India - 144001.



www.norex.in

Fragrances for

- Incense Sticks
- Dhoop & Cones
- Agarbatti



A Star Export House Recognised by Government of India.

NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

Gajroula Chandpur Road, MANDI DHANAURA - 244231 Distt Amroha, U.P., INDIA

Tel: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318

email : sales@norex.in visit us at : www.norex.in

Contact Sales @ +91-7060297400

Noida Office : 616, 6th Floor, Wave Silver Tower, Sector 18, Opp. Sector 18 Metro Station, Noida - 201301, U.P. INDIA

A Subsidiary in USA - NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC

Member of



THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION



संस्कृति व परंपरा का एहसास दिलाता

वेदास्तिका ब्रांड: अल्पेश जाविया



अमरेली के वेदास्तिका ब्रांड के प्रमुख अल्पेश जाविया 5 वर्षों से हैंड रोल अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग कर रहे हैं।

उनका मानना है कि देश तेजी से बदल रहा है और लोगों के पास प्राचीन परंपरा, संस्कृति और विश्वास से जुड़ने के लिए समय की कमी है। ऐसे में अगरबत्ती, सुगंध और पूजा पाठ उद्योग को अपने प्रोडक्ट्स में इन खूबियों को मिश्रित करना चाहिए।

सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उन्होंने कहा कि लोग अपनी परंपरा और संस्कृति से जुड़ना चाहते हैं और यह मौका हम अपने प्रोडक्ट्स के जरिए उनको दे रहे हैं। वेदास्तिका ब्रांड के तहत चारकोल फ्री

हैंड रोल अगरबत्ती, हालमाडी बेसु धूप स्टिक व अगरबत्ती और पंचगव्य है। पंचगव्य यानी कि गाय का गोबर, गो मूत्र, दूध, दही और घी मिश्रित प्रोडक्ट्स। उन्होंने बताया कि कंपनी के प्रोडक्ट्स की खूबियां यह है कि वह प्राकृतिक और शुद्ध हैं। चारकोल की जगह उनके कुछ प्रोडक्ट में हैंड रोल करते समय शहद का इस्तेमाल होता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आज ग्लोबल डिजिटल का दौर है और इसका इस्तेमाल अपने प्रोडक्ट के लिए करना चाहिए। कंपनी का मुख्य लक्ष्य है कि वह बैंक, फार्मा, बिल्डर और तमाम कॉर्पोरेट कंपनियों को ऐसे गिफ्ट पैक सप्लाइ करे, जो भारतीय संस्कृति सभ्यता और परंपरा से जुड़े

हों। इसलिए कंपनी इस दिशा में काम कर रही है।

वेदास्तिका की प्रोडक्शन की कहानी बताते हुए उन्होंने कहा कि 2018-19 में चार दोस्तों ने कुछ अनोखा करने के मकसद से यह वेंचर शुरू किया था। वह मैन्युफैक्चरिंग संभालते हैं, जबकि उनके दोस्त ब्रांडिंग, सेल्स, मार्केटिंग और फाइनेंस देखते हैं।

सुगंध इंडिया को अल्पेश जाविया ने बताया कि वह गुजरात के अमरेली से हैं और 20 वर्षों से अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग कर रहे हैं। तब एक मशीन से प्रोडक्शन की शुरुआत की थी और आज 100 मशीनों से प्रोडक्शन हो रहा है। कंपनी का बड़ी ब्रांडेड अगरबत्ती कंपनियों को राँ अगरबत्ती की सप्लाय करती

है। उन्होंने बताया कि मशीनों में उनके पास 3 फुल ऑटोमेटिक मशीन है, जिसमें डाइंग की जाती है। कंपनी के उत्पाद बहुत हाई क्वालिटी के हैं, जो ब्रांडेड कंपनियां लेती हैं। कंपनी ने वेदास्तिका ब्रांड 2021-22 में शुरू किया था। उन्होंने बताया कि वेदास्तिका मतलब वेद (ज्ञान) और स्वास्तिक है। इन दोनों को मिला देने पर ही वेदास्तिका बनता है। उन्होंने बताया कि क्योंकि हम रा अगरबत्ती के सप्लायर हैं। इसलिए हमारा अपना ब्रांड उससे एकदम अलग है। हम सिर्फ हैंड रोल अगरबत्तियां बनाते हैं। यह प्राचीन संस्कृति और परंपरा से जुड़ाव का भी एहसास कराती है। वह दूसरे ब्रांडेड कंपनियों के लिए रा अगरबत्ती बनाते हैं, लेकिन लेबलिंग या पैकेजिंग नहीं करते। सिर्फ सप्लाय करते हैं।

उन्होंने बताया कि वेदास्तिका की शुरुआत एक एग्जीबिशन से की गई थी। तब 12 रेंज के साथ उसे लॉन्च किया गया था। आज 29 से अधिक वैरायटी हैं। कंपनी हैंड रोल अगरबत्ती के अलावा हालमाडी बेस्ड धूप स्टिक, पंचगव्य, एसेंशियल ऑयल और शहद निर्मित हैंड रोल का भी प्रोडक्शन करती है। इसके अलावा पूजा पाठ की सभी सामग्रियों के लिए गिफ्ट पैक बनाए हैं। श्री अल्पेश ने बताया कि भारतीय संस्कृति में नमस्ते, फूल, तिलक और दीपक का विशेष महत्व है और उनके ब्रांड लोगो में यह सभी चीजें उपलब्ध है। कंपनी के प्रोडक्ट मुंबई, दिल्ली, हैदराबाद, चेन्नई, राजस्थान आदि कई राज्यों में जाते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मॉडर्न ट्रेड में वह कई राज्यों के

एक्सक्लूसिव स्टोर्स व मॉल के अलावा एक्सपोर्ट मार्केट में यूके, कनाडा, आस्ट्रेलिया आदि देशों में सप्लाय कर रहे हैं। कंपनी का गिफ्ट पैक सोवेनियर शॉप्स, लाल किला और हैदराबाद के ऐतिहासिक स्थलों पर स्थित खास दुकानों पर उपलब्ध रहता है। कंपनी इसके अलावा फार्मा, बैंक, इंडस्ट्री और कई अन्य कंपनियों को कॉरपोरेट गिफ्ट सप्लाय करती है।

गिफ्ट पैक संबंधी सवाल के जवाब में होने बताया कि उनके प्रोडक्ट हैंड रोल है और उनमें शहद का इस्तेमाल होता है। पंचगव्य पैक में धूप स्टिक, धूप कोन, सांब्रानी कप और केक है। यह मंथली पैक है और प्रतिदिन के लिए आकर्षक सुगंध है। उन्होंने बताया कि फ्लावर कलेक्शन में 5 वैरायटी है। डिवाइन कलेक्शन और बैलेंस कलेक्शन में भी 5 और हीलिंग में 7 वैरायटी के प्रोडक्ट हैं। यह सभी खूबसूरत पैकिंग में है और भारतीय सभ्यता, संस्कृति व परंपरा का एहसास कराते हैं। अगरबत्ती के अलावा कंपनी धूप स्टिक, कोन, कप भी बनाती है। कंपनी गिफ्ट पैक और धूप पैक में डीआई वाई (डू इट योर सेल्फ) आइटम भी देती है। अगरबत्ती की रेंज रु 99-499 है। उन्होंने बताया कि गिफ्ट पैक 200, 300 से लेकर 2000 और 3000 रुपए तक के हैं। कंपनी सभी तबकों के लिए प्रोडक्ट बनाती है। हम जनरल मार्केट में आम उपभोक्ताओं के लिए भी प्रोडक्शन कर रहे हैं।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि आजकल मार्केट में सस्ते का चलन है, इसके जवाब में अल्पेश भाई ने कहा कि सस्ते की सोच बदल रही है। लोग अपनी संतुष्टि और



मानसिक शांति के लिए क्वालिटी चाहते हैं। भविष्य क्वालिटी प्रोडक्ट का ही होगा। इसमें थोड़ा समय लग सकता है। डिस्ट्रीब्यूटर्स उनके साथ जुड़ेंगे तो वह उन्हें भविष्य की मार्केटिंग के बारे में बता सकते हैं। मार्केटिंग रणनीति संबंधी सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि हर पैक में एक दो अगरबत्ती सैंपल के तौर पर हम लोगों को देते हैं। इससे भी काफी लोग जुड़ रहे हैं। उन्होंने कहा कि कंपनी अगरबत्ती के एक्सक्लूसिव शोरूम और दूसरे अन्य काउंटर्स पर डिस्प्ले स्टैंड दे रही है, जो एक-एक फीट का है। इसमें हमारे प्रोडक्ट्स शोकेस में रखे जाते हैं।

उन्होंने कहा कि ऑफलाइन मार्केट में चुनौती है। 500 काउंटर पर माल पहुंचाने के बजाय एक्सक्लूसिव शोरूम, मॉल्स में हमारे प्रोडक्ट रखना आसान है। कंपनी अमेजॉन पर है और हमारी खुद की वेबसाइट भी है। भविष्य में कंपनी जनरल ट्रेड के लिए मार्केट के नए सोर्स खोज रही है। उन्होंने कहा कि इसके अलावा कॉरपोरेट गिफ्टिंग के लिए हम विस्तार कर रहे हैं। शादी ब्याह या कंपनियों की मीटिंग में गिफ्ट पैक देने का चलन बढ़ रहा है। वहां भी लोगों को भारतीय संस्कृति, ज्ञान और परंपरा से जुड़ने का अवसर हमारा प्रोडक्ट दे रहा है। आज समय आ गया है, जब उद्योग नये तरीकों से अपने प्रोडक्ट्स देश-विदेश तक पहुंचाए। ■



**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

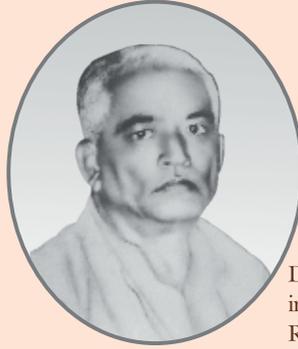
Ph: 011-42141579/574

Email: sales@iktaaromatics.in | rnd@iktaaromatics.in

www.iktaaromatics.com



DevDarshan®
Spreading Fragrance Since 1954...



Founded by
Late Sh. Sagar Chand Jain



Devdarshan began with a vision to bring quality incense products to people across India & World. With just Rs.1500, Late Sh. Sagar Chand Jain set out to create a Legendary brand that would eventually become a symbol of purity, tradition and exceptional craftsmanship.

A Legacy of Purity and Tradition

Since 1954

Celebrating
Fragrance
Excellence

DevDarshan Dhoop, trusted since 1954, continues to lead India's spiritual fragrance market. Recently honoured with the "Excellence in Fragrance" award, presented by Hon'ble Chief Minister of Haryana Sh. Nayab Singh Saini at the Tribune Achievers Awards 2025 held at Chandigarh, the brand blends tradition, purity, and innovation to deliver meaningful spiritual experiences to homes worldwide.



Made in India



World's No.1 Choice Since 1954



Exported Worldwide

Devdarshan Overseas

314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002

email us on: info@devdarshan.info

Contact: 0172-464 5925, 0172-263 8665



फॉरेस्ट फ्रेग्रेन्स ने लॉन्च कीं जार पैक में अगरबत्तियाँ

बेंगलुरु स्थित फॉरेस्ट फ्रेग्रेन्स भारत के तेज़ी से उभरते अगरबत्ती ब्रांड्स में अपनी मज़बूत पहचान बना रहा है। बेहतर क्वालिटी और उचित दामों के लिए पहचाने जाने वाले इस ब्रांड ने उपभोक्ताओं की बदलती पसंद को ध्यान में रखते हुए अपने पोर्टफोलियो में जार पैकिंग में अगरबत्तियाँ शामिल की हैं।

पहले धूप सेगमेंट में लोकप्रिय रही जार पैकिंग अब अगरबत्तियों में भी तेज़ी से अपनाई जा रही है, क्योंकि यह इस्तेमाल में सुविधा, खुशबू की ताज़गी बनाए रखने और बेहतर शेल्फ अपील प्रदान करती है। इसी ट्रेंड को अपनाते हुए फॉरेस्ट फ्रेग्रेन्स ने जार पैक में तीन आकर्षक सुगंध पेश की हैं—रूहानी, बख़ूर और फिरदौस।

दिसंबर 2025 में लॉन्च किए गए इन प्रीमियम उत्पादों को बाज़ार से अच्छा रिस्पॉन्स मिल रहा है। उपभोक्ता इनकी खुशबू की गुणवत्ता के साथ-साथ जार पैकिंग को भी पसंद कर रहे हैं। ये अगरबत्तियाँ ₹175 एमआरपी में 200 ग्राम में उपलब्ध हैं। ■



आरकेटी रंगोली प्रीमियम फैमिली पैक जार में लॉन्च

नागपुर स्थित श्री सद्गुरु अगरबत्ती इंडस्ट्रीज़ का प्रसिद्ध ब्रांड आरकेटी रंगोली अब प्रीमियम फैमिली पैक जार में लॉन्च किया गया है, जो इसके क्लासिक पोर्टफोलियो को एक नया और स्टाइलिश रूप देता है। यह लॉन्च उपभोक्ताओं की बदलती पसंद को ध्यान में रखते हुए तैयार किया गया है, जिसमें गुणवत्ता और आधुनिक प्रस्तुति का बेहतरीन संतुलन है।

यह नया आरकेटी रंगोली जार पैक प्रीमियम क्वालिटी की ब्लैक अगरबत्तियों के साथ आता है, जिसे सुंदर और मजबूत जार पैकिंग में पेश किया गया है। यह रेंज चार आकर्षक सुगंध वेरायटी में उपलब्ध है, जिनमें उच्च गुणवत्ता वाली फ्लोरल खुशबू शामिल है।

प्रीमियम पैकिंग और बेहतर खुशबू के साथ, आरकेटी रंगोली प्रीमियम फैमिली पैक जार उपभोक्ताओं को एक बेहतर अनुभव प्रदान करता है। साथ ही, यह जार सेगमेंट में डीलर्स और रिटेलर्स के लिए शानदार मार्जिन भी सुनिश्चित करता है। यह उत्पाद क्लासिक भरोसे और आधुनिक डिज़ाइन का सफल मेल है।



मुख्य विशेषताएँ:

- प्रीमियम क्वालिटी की ब्लैक अगरबत्तियाँ
- 4 आकर्षक खुशबू वेरायटी में उपलब्ध
- उच्च गुणवत्ता वाली प्रीमियम फ्लोरल खुशबू
- सुंदर, मजबूत और टिकाऊ जार पैकिंग

- क्लासिक ब्रांड और आधुनिक अनुभव का संतुलन
- जार सेगमेंट में आकर्षक मार्जिन

एमआरपी: ₹150

नेट कंटेंट: 300 ग्राम

स्टैंडर्ड पैक: 6 दर्जन

स्टिक लंबाई: 8 इंच (ब्लैक स्टिक्स) ■

प्रीमियम गीली धूप सेगमेंट में बालाजी रेड धूप की मज़बूत पकड़

बेंगलुरु स्थित बालाजी अगरबत्ती कंपनी प्रीमियम गुणवत्ता वाले अगरबत्ती और धूप उत्पादों के लिए जानी जाती है। देशभर के बाज़ारों में मज़बूत उपस्थिति के साथ, कंपनी विभिन्न मूल्य वर्गों में उच्च गुणवत्ता वाले उत्पाद पेश कर रही है।

जैसे-जैसे उपभोक्ता बाँस रहित (बैम्बूलेस) और वेट धूप की ओर बढ़ रहे हैं, इस सेगमेंट में प्रीमियम उत्पादों की मांग

लगातार बढ़ रही है। इसी मांग को पूरा करता है बालाजी रेड धूप, जो आज प्रीमियम गीली धूप श्रेणी में सबसे ज़्यादा पसंद किए जाने वाले उत्पादों में शामिल है।

₹75 एमआरपी में 10 स्टिक्स के आकर्षक सुनहरे पैक और लाल रंग की गीली धूप स्टिक्स के कारण अलग पहचान बनाता है। बेहतरीन सुगंध और उच्च गुणवत्ता चाहने वाले उपभोक्ताओं के लिए यह एक आदर्श विकल्प है। ■



कर्नाटक फ्रेग्रेन्स की प्रीमियम अगरबत्तियों की बढ़ती मांग

बेंगलुरु को लंबे समय से प्रीमियम अगरबत्ती निर्माण का केंद्र माना जाता है और कर्नाटक फ्रेग्रेन्स इस पहचान को मज़बूती से आगे बढ़ा रहा है। कंपनी की ब्लूमस्क अगरबत्तियाँ देशभर के प्रमुख बाज़ारों में काफ़ी लोकप्रिय हैं।

हाल के त्योहारी सीज़न के दौरान, कर्नाटक फ्रेग्रेन्स ने 50 ग्राम प्रीमियम सेगमेंट में कई नई अगरबत्तियाँ पेश कीं, जिनमें शामिल हैं:



- कर्नाटक लाल चंदन
- कर्नाटक लाल गुलाब
- कर्नाटक लाल एंबरी
- कर्नाटक नद अल नूर
- कर्नाटक कार्नेशनस

इन सभी उत्पादों में सदाबहार और मनमोहक सुगंध है। लॉन्च के बाद से इन उत्पादों को लगातार रीपीट ऑर्डर मिल रहे हैं, जो बाज़ार में इनकी मज़बूत स्वीकार्यता को दर्शाता है। आकर्षक प्रीमियम बॉक्स पैकिंग में उपलब्ध यह रेंज 50 ग्राम के लिए ₹150 एमआरपी पर पेश की गई है। ■

प्राकृतिक रंगों से होली मनाएं, देवदर्शन गुलाल के साथ

होली का त्योहार खुशियाँ, उमंग और रंगों की जीवंतता लेकर आता है। इस शुभ अवसर पर प्राकृतिक और सुरक्षित रंगों का चयन त्योहार के अनुभव को और भी आनंदमय बना देता है। धूप और अगरबत्ती निर्माण के क्षेत्र में 1954 से अपनी उत्कृष्ट पहचान बनाने वाला नंबर 1 ब्रांड देवदर्शन का नवरंगी हर्बल गुलाल होली के त्योहार के लिए बेहतरीन विकल्प है। यह 400 ग्राम के पैक में उपलब्ध है, जिसमें हरा, लाल, पीला और गुलाबी, प्रत्येक रंग का 100 ग्राम का पैक शामिल है। यह मात्र ₹200 की कीमत पर उपलब्ध है।



होली जैसे पावन अवसर पर देवदर्शन हर्बल और सुरक्षित विकल्प प्रदान करता है। गुलाल में उपयोग किए गए सभी घटक पूरी तरह से प्राकृतिक और हानिरहित हैं, जिससे यह त्वचा के लिए सुरक्षित रहता है। यह पर्यावरण के प्रति जागरूकता और शुद्धता के प्रति देवदर्शन की प्रतिबद्धता को दर्शाती है। यह उत्पाद उन उपभोक्ताओं के लिए उपयुक्त है जो परिवार और प्रियजनों के साथ सुरक्षित और स्वस्थ होली मनाना चाहते हैं।

1954 से देवदर्शन ने न केवल धूप और अगरबत्ती के क्षेत्र में एक प्रतिष्ठित स्थान बनाया है, बल्कि अपने नवाचार और उत्कृष्ट उत्पादों के माध्यम से ग्राहकों का विश्वास भी जीता है। आकर्षक कीमत और प्रीमियम गुणवत्ता के साथ यह उत्पाद होली के इस सीज़न में ग्राहकों और व्यापारियों दोनों के लिए बेहतरीन विकल्प है। अधिक जानकारी के लिए www.devdarshandhoop.com पर विज़िट करें। ■

जेबी रंगबेरंगी: सुगंध में भरती अनेक रंग

गुजरात स्थित जेबी प्रोडक्ट्स प्रतिस्पर्धी दामों पर प्रीमियम अगरबत्ती उत्पाद उपलब्ध कराने के लिए तेज़ी से पहचान बना रहा है। कंपनी गुजरात, महाराष्ट्र, राजस्थान, कर्नाटक, पश्चिम बंगाल, बिहार, झारखंड, मध्य प्रदेश, उत्तर प्रदेश, पंजाब, हरियाणा, दिल्ली और हिमाचल प्रदेश सहित कई राज्यों में सक्रिय है।

जेबी प्रोडक्ट्स के पास 210 से अधिक उत्पादों का बड़ा पोर्टफोलियो है, जिसमें

अगरबत्ती, ड्राय स्टिक्स, धूप, कप्स, लॉन्ग स्टिक्स और गीली धूप शामिल हैं। पश्चिम बंगाल में इसके लोकप्रिय उत्पादों में जेबी रंगबेरंगी प्रीमियम अगरबत्ती ने खास पहचान बनाई है।

आकर्षक जार पैकिंग में यह अगरबत्ती अलग-अलग चमकदार रंगों में उपलब्ध है, जो इसे दुकानों पर बेहद आकर्षक बनाती है। 200 ग्राम के लिए ₹150 एमआरपी पर उपलब्ध यह उत्पाद कई बाज़ारों में अच्छी मांग देख रहा है। ■



टॉप्सी की जलशा 3 इन 1: पाउच सेगमेंट में ज़्यादा मात्रा, बेहतर वैल्यू

बेंगलुरु स्थित टॉप्सी प्रोडक्ट्स देश के विभिन्न बाज़ारों में लगातार अच्छी मांग बनाए हुए है। पश्चिम बंगाल में कंपनी की मज़बूत मौजूदगी है, खासकर ₹20 पाउच सेगमेंट में, जो वहाँ का सबसे लोकप्रिय सेगमेंट माना जाता है।

इस सेगमेंट में टॉप्सी का प्रमुख उत्पाद है जलशा 3 इन 1 प्रीमियम अगरबत्ती। 80 ग्राम में ₹35 एमआरपी में उपलब्ध यह उत्पाद उन उपभोक्ताओं के लिए उपयुक्त है, जो बेहतर खुशबू के साथ ज़्यादा मात्रा चाहते हैं।

उचित कीमत, अच्छी मात्रा और संतुलित गुणवत्ता के साथ, जलशा 3 इन 1 टॉप्सी प्रोडक्ट्स की वैल्यू-ड्रिवन सोच को दर्शाता है।■



बीआईसी ने पेश की ट्विन्स: एक दाम में दो सुगंध, दो अगरबत्ती पैक

बेंगलुरु स्थित बीआईसी ब्रांड को अगरबत्ती उद्योग में दशकों का अनुभव है। पंचवटी और शिवम जैसे इसके उत्पाद वर्षों से देशभर के बाज़ारों में टॉप सेलर रहे हैं। इसके अलावा हिमालयन और ब्लैक मस्क भी ब्रांड के लोकप्रिय उत्पादों में शामिल हैं।

अपने पोर्टफोलियो का विस्तार करते हुए, बीआईसी ने हाल ही में ट्विन्स प्रीमियम अगरबत्तियाँ लॉन्च की हैं। यह विशेष पैक दो खुशबुओं—फ्लोरल और फैंसी—के साथ आता है, जो जुड़े हुए पैक में उपलब्ध हैं। इसमें ट्विन्स फ्लोरल के साथ ट्विन्स फैंसी पैक मुफ्त दिया जा रहा है।

₹75 एमआरपी में 100 + 100 ग्राम में उपलब्ध यह उत्पाद उच्च गुणवत्ता और स्मार्ट पैकिंग का बेहतरीन उदाहरण है। लॉन्च के बाद से ही विशेष रूप से पश्चिम बंगाल बाज़ार में, इस उत्पाद को लगातार रीपीट ऑर्डर मिल रहे हैं।■





HAPPINESS ALL AROUND

Widest Range in Premium Wet Dhoop Zippers



Manufactured in INDIA by:

UTSAV FRAGRANCES

(Formerly known as Bataviya Sales Agency)

S. No. 43, Plot No. 8, R.K. Industrial Zone 9,
Part 2, Ranpur, Dist. Rajkot - 360003



**ALL POOJA ITEMS
IN ONE TRUSTED BRAND**



NEW LAUNCHING

PREMIUM MASALA AGARBATTI



250 GM BOX - MRP 175/-

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, 9403205917 | Visit Us: www.safalincense.com

E-mail: safalindustries.co@gmail.com

LOOKING FOR DISTRIBUTORS

"We do third party manufacturing for all pooja items aswell"

नॉर्थ बंगाल में आरकेटी की है अच्छी मार्केट: स्वपन साहा



पश्चिम बंगाल के सिलीगुड़ी में मेसर्स स्वपन कुमार साहा फर्म बीते 10 वर्षों से आरकेटी के प्रोडक्ट्स सिलीगुड़ी से नॉर्थ बंगाल मुख्यतः कूच बिहार, मालदा, किशनगंज, इस्लामपुर सहित पूरे दार्जिलिंग में सप्लाई करती है। फर्म के प्रमुख स्वपन साहा ने सुगंध इंडिया को बताया कि आरकेटी का 400 ग्राम का जीपर पैक, जार धूप स्टिक सहित कई प्रोडक्ट्स बहुत लोकप्रिय हैं। उन्होंने बताया कि आरकेटी के प्रमुख भरत भाई से मुलाकात के बाद आज तक उनकी कंपनी से गहरा नाता जुड़ा हुआ है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह पहले अगरबत्ती कंपनी में नौकरी करते थे। उसके बाद 1998 से अगरबत्ती का कारोबार शुरू किया। फिर स्वपन कुमार साहा के नाम से 2014 में फर्म बनाई और पहला ब्रांड सावित्री बेंगलुरु की एजेंसी मिली। फिर आरकेटी का काम मिला और अब सद्गुरु अगरबत्ती इंडस्ट्रीज, जयंत प्रोडक्ट इंदौर, आराध्या अहमदाबाद की एजेंसी का काम उनके पास है। इसके अलावा मोक्ष, दर्शन, इंटरनेशनल, पूजा प्रोडक्ट का भी डिस्ट्रीब्यूशन वह करते हैं। फर्म होलसेल और रिटेल दोनों में काम

करती है। सुगंध इंडिया को स्वपन कुमार साहा ने बताया कि यहां अगरबत्ती की बहुत अच्छी मार्केट है, लेकिन बंबू लेस प्रोडक्ट 5 से 10% ही चलता है और उसकी मार्केट धीरे-धीरे बढ़ रही है। उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बिक्री 20 और ₹50 के पैक की है। ₹10 की पैकिंग वाले ग्राहक ज्यादा वजन यानी कि 30-40 काड़ी का अगरबत्ती पैक चाहते हैं। इसी तरह यहां प्रीमियम की मार्केट भी दो से तीन प्रतिशत ही है। मीडियम रेंज के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां सबसे ज्यादा बिकने वाले टॉप ब्रांड में मोक्ष, दर्शन इंटरनेशनल, आईटीसी, आराध्या, आरकेटी, जेड ब्लैक, बालाजी, फॉरेस्ट, साइकिल चलते हैं। गीली और सुखी धूप दोनों की मार्केट यहां लगभग बराबर है। गीली धूप में ज्यादातर मोक्ष, आईटीसी और मंथन चलता है। बालाजी का जीपर पैकिंग धूप चलती है, जो प्रीमियम रेंज में है। उनकी अगरबत्ती भी अच्छी चलती है, जिसमें रोज, चंदन, केसर फ्रेगरेंस है। बीआईसी की भी मांग है। बिग बेल की मार्केट तेजी से बढ़ रही है।

सिलिगुड़ी मार्केट संबंधी सवाल के जवाब

में उन्होंने बताया कि यहां कपूर में 333 (गीता प्रोडक्ट) सरस्वती, मंगलम और लोकल ब्रांड में गणेश चलता है। लूज कपूर की मार्केट काफी कम है और ज्यादातर लोग ब्रांडेड मांगते हैं। भीमसेनी कपूर की भी मार्केट बढ़ रही है। पूजा आयल में कोलकाता का मीना इंटरनेशनल इकोनामी और प्रीमियम दोनों रेंज में अच्छा चलता है। गीता प्रोडक्ट, मुंबई का पीतांबरी, दीप शक्ति भी चलता है। चंदन टीका में कोलकाता का ही ट्रोलिया अष्टगंध रोली चलती है। बालाजी का चंदन प्रीमियम क्वालिटी में चलता है।

उन्होंने बताया कि इत्र में उनके काउंटर से इंदौर का गांधी हर्बल की काफी मांग है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में बिग बेल, बांसुरी और नैवेद्य चलता है। सिलीगुड़ी मार्केट में औसतन एक ग्राहक एक माह में 400 से ₹500 के प्रोडक्ट की खरीदारी करता है। काउंटर पर बालाजी और आरकेटी के प्रोडक्ट्स ग्राहक नाम से मांगते हैं। उन्होंने बताया कि मच्छर अगरबत्ती में सिलीगुड़ी का लॉक डाउन ब्रांड उनके काउंटर पर काफी बिकता है। इसके अलावा कई और भी प्रोडक्ट चलते हैं। ■

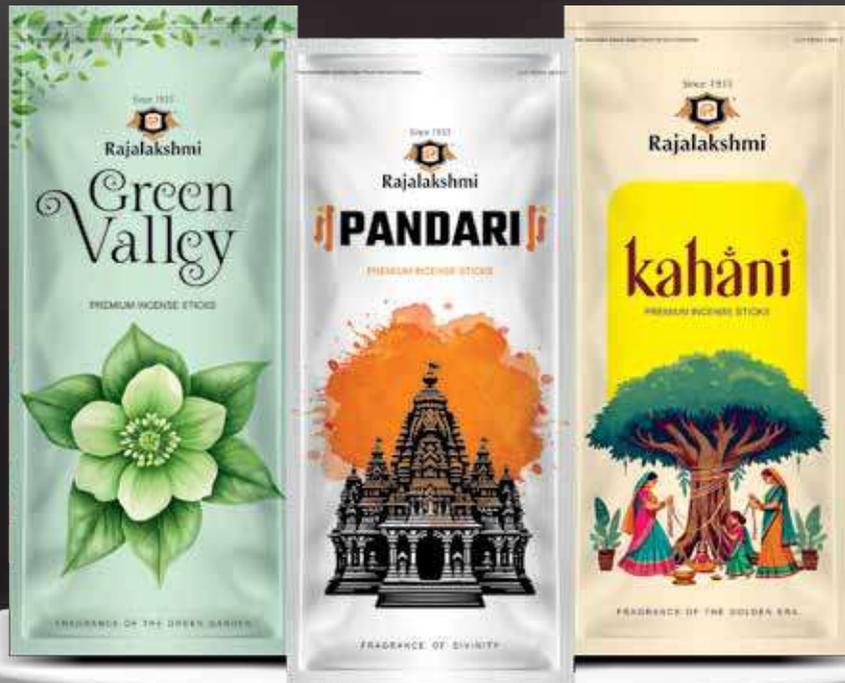
Since 1935



Rajalakshmi

Launching

NEW ATTRACTIVE ZIPPER PACKS



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

CHARCOAL FREE INCENSE STICKS

Rajalakshmi Perfumery Works

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

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

मार्केट में प्रोडक्ट जमाने का बड़ा माध्यम है सोशल मीडिया

राहुल बूसम, दिया अरोमा एंड फ्रेग्रन्सेस



है दराबाद की दिया अरोमा एंड फ्रेग्रन्सेस फर्म डिस्ट्रीब्यूशन और अपने खुद के ब्रांड की मैन्युफैक्चरिंग के लिए एक जाना पहचाना नाम है। दिया अरोमा कंपनी के प्रमुख राहुल बूसम ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि आज का दौर सोशल मीडिया का है। मार्केट में अपने प्रोडक्ट को पहुंचाने का यह बहुत बड़ा माध्यम है। अखबारों और टेलीविजन पर विज्ञापन की तुलना में लोग सोशल मीडिया के विभिन्न माध्यमों के जरिए प्रोडक्ट की क्वालिटी, पैकिंग और प्राइस देखते हैं। वहां ग्राहकों के प्रोडक्ट के संबंध में अनुभव और राय भी होती है। हालांकि अगरबत्ती से बांस जलाने को लेकर धारणा भी वहीं से निकली, जिसके कारण अब बंबू लेस प्रोडक्ट तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में भी अगरबत्ती का 20% कस्टमर बंबू लेस प्रोडक्ट में शिफ्ट हो गया है और वह तेजी से बढ़ रहा है। दिया अरोमा फर्म के पास मिस्बाह और फॉरेस्ट ब्रांड का डिस्ट्रीब्यूशन है। इसके अलावा कंपनी ने खुद का मोती लोबान और गो चंदन लॉन्च किया है। इसके अलावा कंपनी हर्बल नोट्स में गोबर व अन्य हर्बल राँ मैटेरियल्स से निर्मित सांब्रानी कप, बखूर की कई वैरायटी, कोन, स्टिक, मैटेलिक धूप, दखून चिप्स जैसे प्रोडक्ट बनाती है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी बेस्ट क्वालिटी का बखूर बनाती है। इसके अलावा हमारा पुराना ब्रांड मोती लोबान को अपग्रेड किया गया है और उसकी पैकेजिंग बेहतर बनाई है। उन्होंने कहा

कि अगरबत्ती उद्योग में क्वालिटी के साथ पैकेजिंग का बहुत महत्व है। कस्टमर अब पैकिंग पर ज्यादा ध्यान देते हैं। इसके अलावा हमने अभी गो चंदनम लांच किया है। ऐसा चंदन देश में अभी तक किसी ने नहीं बनाया है। इसमें गाय का गोबर व घी इस्तेमाल किया गया है, लेकिन हमने गोबर को ट्रिस्ट किया है और उसमें अन्य सुगंधित पदार्थ डाले हैं। इसके अलावा सांब्रानी कप में प्योर घी व गुगल है, जो पूरी तरह हर्बल नोट्स पर है। उन्होंने कहा है कि बाजार में गोबर से बने बहुत प्रोडक्ट्स आ गए हैं, लेकिन हमने गोबर को ट्रिस्ट किया है। चंदन, घी, नेचुरल हर्बल्स के राँ मैटेरियल और गोबर से सांब्रानी कप बनाया है। सभी 12 की पैकिंग देते हैं, जबकि हम 15 दे रहे हैं। इसी तरह बखूर में कई वैरायटी जैसे मुअत्तर है, दखून है, रोज ऊद, अल बखूर, ऊद एक्स एस है और भी कई वैरायटी लाने वाले हैं। उन्होंने बताया कि काउंटर पर कोन, स्टिक, मैटेलिक धूप, दखून चिप्स की अच्छी मांग है।

राहुल बूसम ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि मार्केट में एकदम नए ट्रेंड आ रहे हैं। मिस्बाह और फॉरेस्ट ने बहुत नए प्रयोग किए हैं। मिस्बाह के प्रोडक्ट बहुत ही बेस्ट क्वालिटी के हैं। घरेलू मार्केट के अलावा वह एक्सपोर्ट पर बहुत ज्यादा जोर दे रहे हैं। उन्होंने कहा कि बहुत सारी नई कंपनियां आ गई हैं, इससे मार्केट में प्राइस और क्वालिटी को लेकर जबरदस्त कंपटीशन है। छोटे और नए मैन्युफैक्चरर्स एक साथ कई रेंज के प्रोडक्ट लॉन्च कर देते हैं और क्रेडिट पर मार्केट में माल भर देते हैं। बाद में उन्हें घाटा लगता है। यही

यदि वह अपने बेस्ट चुनिंदा प्रोडक्ट लांच करें, तो वह बाजार में कुछ दिन टिक सकते हैं। उन्होंने बताया कि इस वक्त 75% मार्केट क्रेडिट पर चल रही है। यह अलग बात है कि पूजा पाठ सामग्रियों और अगरबत्ती व धूप की मार्केट तेजी से बढ़ रही है, लेकिन उसमें नकारात्मकता भी है। उधारी के अलावा अगरबत्ती में बांस जलाने को लेकर बहुत तरह की अफवाहें फैलाई गई हैं, लेकिन अब बंबू लेस की भी मार्केट बन गई है और वह देश में तेजी से बढ़ रही है। यही कारण है कि अधिकांश अगरबत्ती कंपनियां अब बंबू लेस प्रोडक्ट्स भी बना रही हैं।

राहुल बूसम ने बताया कि फॉरेस्ट और मिस्बाह के अलावा हैदराबाद की मार्केट में टॉप टेन में साइकिल, जेड ब्लैक, आईटीसी, श्री ट्रेडिंग, परिमल मंदिर, बालाजी, रियल फ्रेग्रेंस, बीआईसी आदि ब्रांड सबसे ज्यादा बिकते हैं। उन्होंने कहा कि हैदराबाद की मार्केट में इकोनामी अगरबत्ती ज्यादा बिकती है। 200 ग्राम पैक की मांग सबसे ज्यादा है। इस तरफ पाउच कम चलता है। इकोनामी में जीपर पैक में 90 ग्राम, 120 और 200 ग्राम काफी चलता है। यहां गीली धूप की मार्केट काफी कम है, लेकिन इसमें बालाजी, जेड ब्लैक, मिस्बाह, फॉरेस्ट, देवदर्शन और हरि दर्शन भी चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मार्केट में ज्यादातर वही प्रोडक्ट चलते हैं, जिसमें कंपनियां डिस्ट्रीब्यूटर को मार्जिन ज्यादा देती हैं। क्वालिटी और पैकिंग के अलावा मार्जिन एक बड़ा फैक्टर है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में साइकिल के नैवेद्य की बहुत अच्छी मार्केट है। कैंडी, गुगल और नई वैरायटी में मिस्बाह सबसे ज्यादा लोकप्रिय है और टाप्सी भी यहां चलता है। उन्होंने बताया कि बखूर में हमारे ब्रांड और अजमल के अलावा मुंबई के कुछ ब्रांड चलते हैं। उन्होंने कहा कि कंपनियों ने रेट और क्वालिटी काफी गिरा दी है। उन्होंने कहा है कि मार्केट में उन प्रोडक्ट्स को चलने में कोई दिक्कत नहीं होती है, जहां मैन्युफैक्चरर्स क्वालिटी रेट और पैकेजिंग पर खास ध्यान देते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इत्र में वह अजमल का प्रोडक्ट ही बेचते हैं। बहुत सारी कंपनियां अनेक तरह के इत्र और रोल आन दे रही हैं, लेकिन ज्यादातर केमिकल बेस्ड हैं। इसी तरह चंदन टीका में वाराणसी का भवानी ब्रांड रखते हैं। पूजा आएल में मुंबई का मंगलमय भी काफी लोकप्रिय है। ■

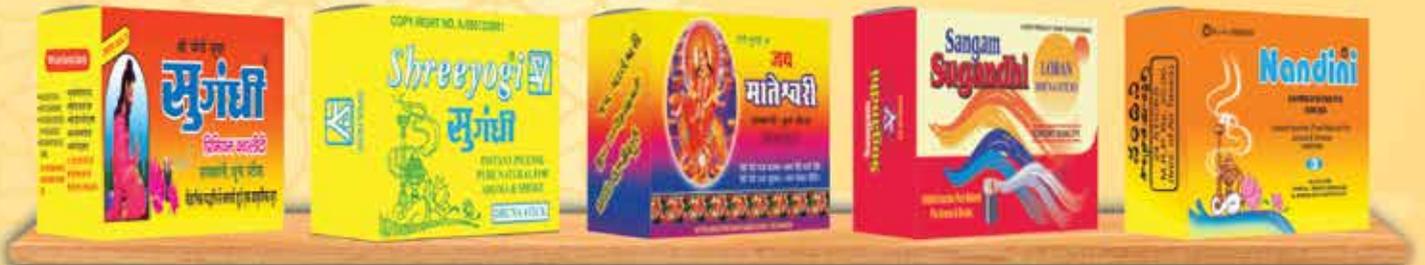
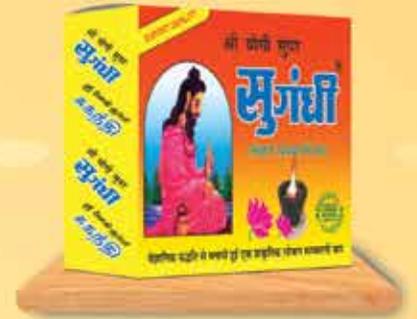


SHREE YOGI SUPER **Sugandhi**®

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic
Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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

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

हैदराबाद के ग्राहक ब्रांड के प्रति वफादार हैं और प्रीमियम प्रोडक्ट्स पर खुलकर करते हैं खर्च ” - पवन सांकला



हैदराबाद संभवतः देश में प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती-धूप उत्पादों की सबसे बड़ी मार्केट है। यहां हाई क्वालिटी के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा बिकते हैं। आरपी सांकला एजेंसी के प्रमुख पवन सांकला के अनुसार उनके यहां प्रतिमाह औसतन एक ग्राहक 8 से 10 हजार रुपए के अगरबत्ती व धूप प्रॉडक्ट्स खरीदता है। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि सभी तरह की पूजा-पाठ सामग्रियों की खरीदारी जो लोग घर और ऑफिस के लिए करते हैं, वह लगभग ₹8000 प्रतिमाह या इससे अधिक खर्च करते हैं। यही कारण है कि हैदराबाद में बालाजी, बीआईसी, बिंदी, श्री रत्नम, श्रीधन, अमृता, फॉरेस्ट, बिग बेल, जयंत और फर्स्ट चॉइस जैसे प्रीमियम प्रोडक्ट्स वाले ब्रांड की सबसे ज्यादा बिक्री होती है।

ए क सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां बंगलुरु के प्रोडक्ट्स सबसे ज्यादा बिकते हैं। दूसरे नंबर पर गुजरात, मध्य प्रदेश और फिर महाराष्ट्र की कंपनियों के

प्रोडक्ट्स की बिक्री होती है। यही नहीं लगभग 25% मार्केट लोकल मैनुफैक्चरर्स की है। सांकला ब्रांड के नाम से उनका अपना प्रोडक्ट भी है। पहले वह आरपीएस के नाम से था। अब उन्होंने सांकला के नाम से कप

निकाला है और श्री इन वन भी है।

पवन सांकला ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह लगभग 16 वर्षों से अगरबत्ती ट्रेड में काम कर रहे हैं। कई कंपनियों की एजेंसी

उनके पास है और हैदराबाद व तेलंगाना के बड़े सप्लायर हैं। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में बालाजी, बीआईसी, जयंत, रियल, फर्स्ट चॉइस, श्री ट्रेडिंग, एएस बंगलुरु, फॉरेस्ट, एआर इंडस्ट्रीज, साइकिल, श्रीधन, चारभुजा, शाह लोबान, आशिका इनसेंस, बिग बेल, साई फ्लोरा, अमृता, सत्या, परनामी, उत्सव, टीपीआरजी का जान्हवी, बंगलुरु का गरिमा फ्रेगरेंस जैसे प्रीमियम ब्रांड हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि लोकल मैनुफैक्चर के ब्रांड की भी मार्केट 25% है, जिसमें सांकला के अलावा एजी अगरबत्ती (मानवी केवड़ा) जैसे कई ब्रांड हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम अगरबत्ती यहां अच्छी चल रही है और लंबी ड्राई स्टिक की भी अच्छी खासी मार्केट है। 5 फीट की अगरबत्ती रेंज में बालाजी का बेला, चंदन, गुलाब और बीआईसी का मस्क आदि कई रेंज के प्रोडक्ट्स चलते हैं। यही कारण है कि यहां ब्रांड लॉयल्टी भी बहुत ज्यादा है। उन्होंने बताया कि उनके रिटेल काउंटर पर 10 में से 6 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। शेष ग्राहक भी मार्केट में आए नए प्रीमियम प्रोडक्ट मांगते हैं।

पवन सांकला ने हैदराबाद में नये आए और चल रहे नए ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में बताया कि बिंदी इनसेंस की अच्छी मार्केट है। कुंभ मेला नाम से एक नया प्रोडक्ट आया है, जो बहुत चल रहा है। बालाजी का बेला फूल और चंदन फूल भी नया प्रोडक्ट है और उसकी जबरदस्त मांग है। उन्होंने बताया कि यहां 400 ग्राम के जंबो जीपर पैक में लोग ज्यादा स्टिक की मांग कर रहे हैं। इसलिए उसकी मार्केट बढ़ रही है। 400 ग्राम में बालाजी भी लाए हैं। इसके अलावा फर्स्ट चॉइस ने नया फाइव इन वन फ्लावर 400 ग्राम के पैक में अच्छी क्वालिटी का प्रोडक्ट दिया है। यह ₹100 में बिकता है। उन्होंने बताया कि फैमिली पैक में ढाई सौ ग्राम में ठीक-ठाक प्रीमियम प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने कहा कि यहां ऐसे भी ग्राहक हैं, जो 200-250 रुपए में 20 अगरबत्ती का पैकेट चाहते हैं, लेकिन क्वालिटी जबरदस्त होनी चाहिए। बिंदी के 27 प्रोडक्ट लॉन्च हुए हैं। यह ड्राई स्टिक में भी है, जो 100 ग्राम का पैक है और वह अच्छा चल रहा है। बिंदी ब्रांड

में अगरबत्ती और बंबू लेस सभी रेंज के प्रोडक्ट हैं। बीआईसी का रेड वेलवेट और गजरा, वेत धूप में बहुत अच्छा है। उन्होंने बताया कि नए ब्रांड में हमने मुंबई के राजपाल अगरबत्ती का काम लिया है। उसका एगजॉटिका ऊद, एगजॉटिका बखूर और एगजॉटिका वेलवेट अच्छा चल रहा है। उसके बहुत रिपीट ऑर्डर मिल रहा है। बालाजी का डीलक्स सैंडल अच्छा प्रोडक्ट है। बॉक्स पैक में यह धूप है। मेरे पास अनुभव इंसेंस का भी काम है और उनके प्रोडक्ट भी अच्छे हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि हैदराबाद में बंबू लेस की मार्केट बहुत तेजी से बढ़ रही है। यही कारण है कि बहुत सारी कंपनियां अपने अगरबत्ती के हिट फ्रेगरेंस वाले प्रोडक्ट को बंबू लेस में लाई हैं। उन्होंने बताया कि तीन-चार माह पहले उन्होंने सांकला के नाम से धूप कप निकाला है। इसके अलावा 3 इन वन भी ला रहे हैं। पहले हमारी मैनुफैक्चरिंग आरपीएस के नाम से थी। क्वालिटी वाले प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि अमृता का फ्रेम मेमोसा, पाल सांब्रानी आया है। यह अच्छी क्वालिटी में है। गरिमा फ्रेगरेंस बंगलुरु का भी अच्छा चल रहा है। इनका तिजोरी रेंज बहुत लोकप्रिय है और अंबर सूत्रा, केसर चंदन भी अच्छा बिकता है।

फर्स्ट चॉइस की जवाबू अगरबत्ती और इंडियन अतर फुल भी अभी आयी है। बालाजी का बंबू लेस पतले स्टिक में बहुत अच्छा चल रहा है। उन्होंने बताया कि राजपाल, बिंदी, श्री रत्नम, टीपीआरजी, उत्सव, श्री ट्रेडिंग का भी काम उनके पास है। हैदराबाद में बंबू लेस की बहुत ज्यादा मांग है। बालाजी, बीआईसी, शाह फ्रेगरेंस, परनामी, अमृता, श्री ट्रेडिंग, अनुभव इंसेंस, मराठा केवड़ा, गोल्डन कोबरा, अमरावती का सिंगापुर सांब्रानी कप और गुड लक यह सभी टॉप ब्रांड में आते हैं।

पवन सांकला ने सुगंध इंडिया को बताया कि यहां अगरबत्ती में फैमिली पैक लोग ज्यादा पसंद कर रहे हैं। हालांकि क्वालिटी पसंद करने वाले लोग केवल 20 स्टिक का पैक चाहते हैं, लेकिन वह हाई क्वालिटी का प्रीमियम हो। गुडलक का चिंतन भी बहुत अच्छा है। उन्होंने बताया कि धूप स्टिक में

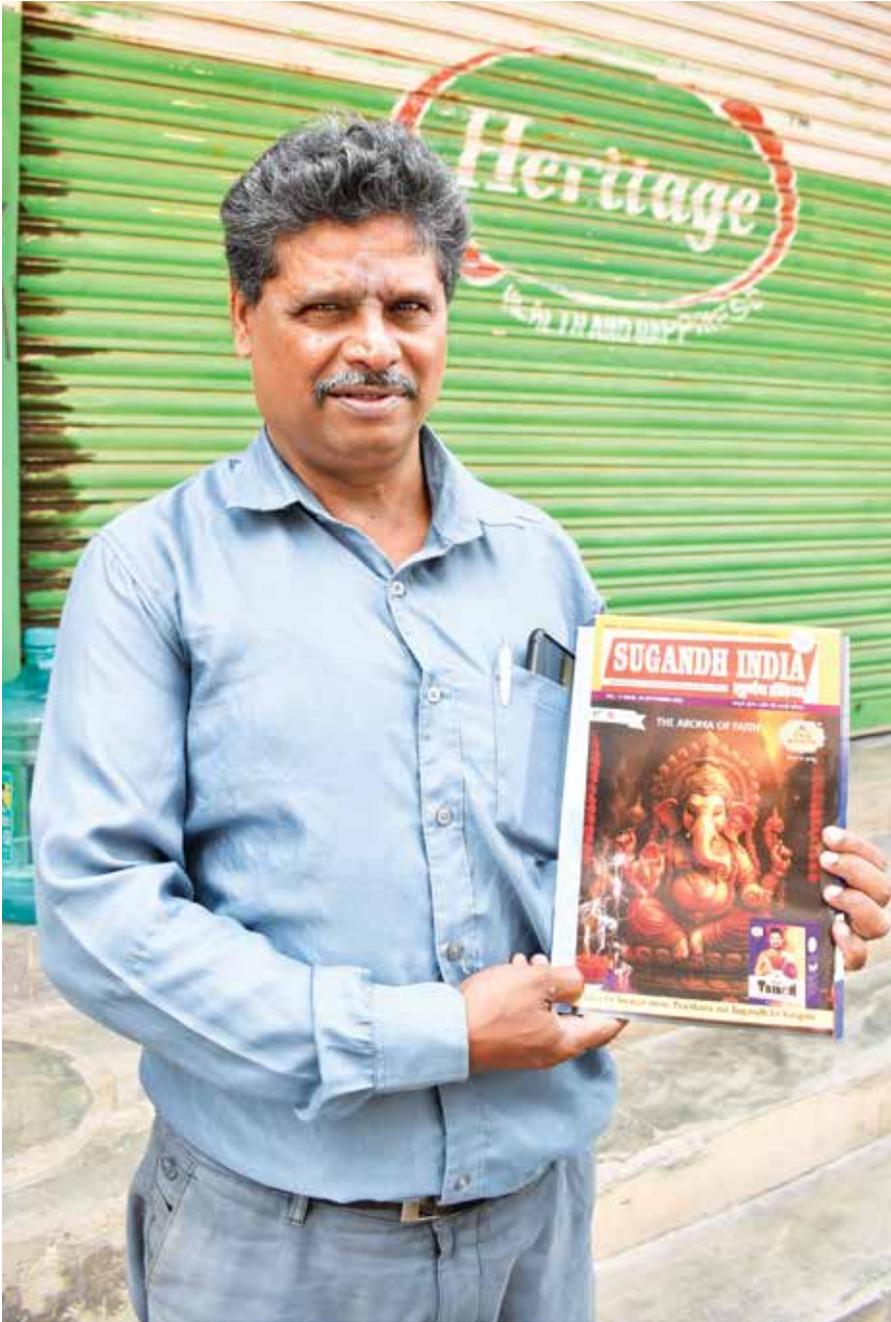
एएस, जयंत, धूप छांव ज्यादा चलते हैं। श्रीनिवास सुगंधालय का सत्या, जतिन भाई का विएना लोबान काफी अच्छा चलता है। जीपर पैक में बीआईसी, बालाजी, अमृता की बहुत ज्यादा मांग है। श्री ट्रेडिंग का सांब्रानी कप कस्तूरी 85 रुपए में हैं। अनुभव इंसेंस, श्री रत्नम का सरस्वती कप और लोकल में सांकला का कप चलता है। गीली धूप की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां बालाजी का प्रीमियम रेंज काफी चलता है। इसके अलावा बीआईसी और बिंदी चलते हैं। जीपर पैक में जेड ब्लैक, बंसी और देव दर्शन की भी मार्केट है। उन्होंने बताया कि यहां का जैन समुदाय गीली धूप सबसे ज्यादा पसंद करता है।

हैदराबाद की पूजा पाठ सामग्रियों के अन्य प्रोडक्ट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में स्वास्तिक, अंबिका, हरि ओम, चारमीनार कपूर और ज्योति चलता है। स्वास्तिक का मार्केट में 99% दबदबा है। पूजा आइटम में पूजा का तेल, घी, हवन सामग्री चलती है। हवन में अनुभव इनसेंस, अष्टगंध में जय भवानी और मनोहर चलता है। चंदन टीका में हरी दर्शन और देव दर्शन भी चलता है। इसके अलावा लोकल में तुलजा भवानी का कुमकुम बहुत चल रहा है। पूजा आएल में वियना ने कई सुगंध में निकाला है। पीतांबरी का भी आएल है। इसके अलावा अनुराग का लोकल में तेल चलता है।

उन्होंने बताया कि ज्यादातर तेल जलने पर सुगंध देते हैं, लेकिन बहुत सारे ग्राहक सादा आएल चाहते हैं, इसमें पार्थ का चलता है। उन्होंने बताया कि इत्र में अनुभव इंसेंस, फर्स्ट चॉइस, बीआईसी, बालाजी, एआर, शाह ओरके और श्री रत्नम के प्रोडक्ट चलते हैं। सांब्रानी कप में परनामी का बहुत अच्छा है। उनकी अगरबत्तियां भी चलती हैं और श्री रत्नम का भी कप है। इसके अलावा कई और कंपनियों के सांब्रानी कप चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां मच्छर अगरबत्ती की भी अच्छी खासी मार्केट है। इसमें ब्लैक ड्रैगन, धूप छांव, कंफर्ट, बालाजी फ्रीडम और एक्शन रिप्ले चलते हैं। लोकल में बॉस, सैंडल आदि प्रोडक्ट चलते हैं। ■

अगरबत्ती वितरण के लिए मॉडर्न ट्रेड एक महत्वपूर्ण चैनल

नरसिंह राव कुलकर्णी, श्री भवानी एंटरप्राइजेज



श्री भवानी इंटरप्राइजेज हैदराबाद अगरबत्ती और धूप उत्पादों की ट्रेडिंग की प्रमुख सप्लायर फर्म है। फर्म के प्रमुख नरसिंह राव कुलकर्णी ने सुगंध इंडिया को बताया कि उनके पास पद्मिनी, लिबर्टी, मोक्ष, जीटी प्रोडक्ट, सिद्धि फ्रेगरेंस, फ्रेग एरोमेटिक्स, शकुंथला, शांथला, हरि दर्शन, आशिका, शंकर परफ्यूमरी और बीजेकेडी धूप कप का काम है। वह कई कंपनियों के प्रोडक्ट्स के सुपर स्टाकिस्ट, मॉडर्न ट्रेड और रिटेलिंग का काम करते हैं। मॉडर्न ट्रेड का मतलब है कि वह सुपरमार्केट और मॉल आदि की सप्लाय चैन देखते हैं, जिसमें किसी एक व्यक्ति को सप्लाय की जिम्मेदारी दे देते हैं।

उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की ट्रेडिंग में आने से पहले वह लगभग 25 वर्षों तक एक बड़ी अगरबत्ती कंपनी में सेल्स में नौकरी करते थे। अगरबत्ती ट्रेड की उन्हें पहले से समझ थी और लगाव भी था। इसलिए 2009 में श्री भवानी इंटरप्राइज बनाया और मॉडर्न ट्रेडिंग, सुपर स्टाकिस्ट, होलसेलर्स और रिटेलिंग का काम करने लगे।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हैदराबाद और तेलंगाना अगरबत्ती की अच्छी मार्केट है। यहां प्रीमियम प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं, जिनमें क्वालिटी होनी चाहिए। उन्होंने बताया कि हैदराबाद व सिकंदराबाद सहित पूरे तेलंगाना में उनका सप्लाय नेटवर्क है। उनके साथ कई डिस्ट्रीब्यूटर और होलसेलर हैं। लगभग 25 डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए उनका सप्लाय नेटवर्क चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ₹60 के बॉक्स पैकिंग वाली अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है। सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में जेड ब्लैक, दर्शन इंटरनेशनल, पद्मिनी और लिबर्टी हैं और इसके अलावा साइकिल, मोक्ष, आशिका, बालाजी और फॉरेस्ट भी चलते हैं।

नरसिंह राव कुलकर्णी ने सुगंध इंडिया को बताया कि हैदराबाद में अगरबत्ती की सबसे ज्यादा मांग है। यहां लगभग 90% से अधिक अगरबत्ती बिकती है और 10% में बंबू लेस प्रोडक्ट्स कप, गीली धूप, ड्राई स्टिक आदि चलते हैं। गीली धूप में जेड ब्लैक व हरि दर्शन चलते हैं। ड्राई स्टिक में जीटी चेन्नई है। इसके अलावा कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा चलता है और जी टी का भी चलता है। उन्होंने बताया कि लगभग सभी अगरबत्ती कंपनियां बंबू लेस प्रोडक्ट्स बना रही हैं, तो उनके भी एक दो आइटम चलते हैं। इसके अलावा छोटी धूप जिसे सांब्रांनी कंप्यूटर स्टिक भी कहते हैं चलता है, जिसमें एशिया, जीटी और लोकल में अष्ट लक्ष्मी चलता है। उन्होंने बताया कि उनके काउंटर पर कपूर में आशिका और स्वास्तिक ब्रांड चलता है। चंदन टीका में गोपुरम, हरि दर्शन और भवानी बिकता है। हैदराबाद में एक ग्राहक औसतन 200 से ₹300 की प्रतिमाह धूप-बत्ती खरीदता है। त्योहारों या खास मौकों के लिए इससे ज्यादा के भी ग्राहक हैं। 10 में से तीन-चार ग्राहक ही ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। ■



*Launching Soon
in Limited Numbers*



HRA Essential Oil Factory The Fragrance of India's Soul

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

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

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

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



Santalwood Oil



Cypriot (Nagarmotha) Oil



Lavender Oil



Sugandh Mantri Oil



Pandanus (kewra) Oil



Rose Oil



Vanilla Oil



Saffron Oil



Jasmine Oil

Nature's Soul in Every Drop

HRA Essential Oil Factory

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

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

🌐 Website: www.hraessentialoil.com

हैदराबाद प्रीमियम अगारबत्ती की बड़ी मार्केट: मानव जैन, राज एजेंसी



खरीदने के लिए ज्यादा मोलभाव करते हैं कि दूसरा डिस्ट्रीब्यूटर इससे सस्ते में दे रहा है। इससे मार्केट खराब होती है और प्राइस वॉर शुरू हो जाता है। उन्होंने बताया कि हैदराबाद में अगारबत्ती की अच्छी मार्केट है और लोगों को यहां प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स चाहिए, लेकिन ग्रामीण इलाकों में लोगों को काफी सस्ता पसंद आता है। उन्होंने बताया कि धूप की मार्केट बढ़कर 30% हो गई है और अगारबत्ती की लगभग 70% है। अगारबत्ती में ₹70 में 100 ग्राम के पैक को लोग ज्यादा पसंद करते हैं। बॉक्स पैक 85 रुपए से लेकर 140 रुपए की एमआरपी में बिकते हैं और उनकी मांग भी बढ़ रही है। 400 ग्राम के पाउच की मार्केट बढ़ रही है। इसे वह लोग ज्यादा लेते हैं जिनके यहां रोजाना ज्यादा अगारबत्ती का इस्तेमाल होता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में मनोज जैन ने बताया कि हैदराबाद में सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड में बालाजी, जयंत, ज़ेड ब्लैक, साइकिल, आईटीसी का मंगलदीप, फॉरेस्ट और मिस्बाह है। उन्होंने बताया कि गीली धूप की ज्यादा मार्केट नहीं है और वह एरिया वाइज बिकता है। खास तौर पर जिन इलाकों में नॉर्थ इंडियन ज्यादा रहते हैं। वहां वह चलता है। गीली धूप में उत्सव का परफ्यूम और मसाला धूप चलती है। एएस ब्रांड का 75 रुपए का और बालाजी, बीआईसी, हरि दर्शन भी चलता है। ड्राई स्टिक में बीआईसी है और बालाजी की मोटी धूप जो 125 रुपए में है, बहुत ज्यादा मांग है। 140 रुपए वाले प्रीमियम की भी काफी मांग है। एएस ब्रांड ने ₹90 में 80 ग्राम निकाला है, जिसे लोग पसंद कर रहे हैं। कप में एएस का ही मैं बेचता हूं और उसकी सबसे ज्यादा बिक्री होती है। उन्होंने बताया कि हैदराबाद का एमएन प्रोडक्ट्स भी चलता है। इसके अलावा साइकिल का नैवेद्य, मिस्बाह व फॉरेस्ट भी चलते हैं। बस्कर और लोबान फ्रेगरेंस के प्रोडक्ट काफी बिकते हैं। बेंगलुरु का शाही लोबान और रुद्र चलता है। जवादु पाउडर भी तेजी से लोकप्रिय हो रहा है और लोबान वाले उधर शिफ्ट हो रहे हैं।

हैदराबाद में चंदन टीका की मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह बनारस वालों का भवानी शंकर, पुणे का मनोहर और तेलंगाना का तुलसी अष्टगंध बेचते हैं। तुलसी अष्टगंध थोड़ा इकोनामी रेंज में है। इत्र और रोल आन में कांचीपुरम वालों का और जीएम फ्रेगरेंस चलता है। इसके अलावा जवादु अतर और पाउडर दोनों में चलता है। कपूर में स्वास्तिक अच्छा चल रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हैदराबाद में 10 में से 3 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं, जबकि 7 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो मार्केट में आया नए से नए अच्छे आइटम की मांग करते हैं। उन्होंने बताया कि हैदराबाद की मार्केट पहले भी प्रीमियम रही है और अभी भी है। यही कारण है कि हमारी फर्म प्रीमियम प्रोडक्ट पर ही ज्यादा फोकस करती है। ■

ते लंगाना की राजधानी हैदराबाद मेट्रोपॉलिटन सिटी होने के कारण अगारबत्ती व धूप के प्रीमियम प्रोडक्ट्स की जबरदस्त मार्केट है, जबकि पूरे राज्य के ग्रामीण क्षेत्रों में इकोनामी प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। राज एजेंसीज हैदराबाद के प्रमुख मानव जैन ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि हैदराबाद के शहरी क्षेत्रों में प्रीमियम प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं, जबकि तेलंगाना के ग्रामीण क्षेत्रों में इकोनामी प्रोडक्ट की मांग है। यहां ₹2 के पैक में 20 काड़ी अगारबत्ती लोग चाहते हैं। वहीं दूसरी ओर प्रीमियम क्वालिटी की अगारबत्ती धूप व अन्य सुगंधित प्रोडक्ट्स में सामान्य दिनों में भी सबसे ज्यादा ₹70 में 100 ग्राम एमआरपी वाले पैक की बिक्री होती है, जबकि त्योहारों और खास मौकों के लिए लोग 140 रुपए की एमआरपी वाले प्रीमियम प्रोडक्ट्स खरीदते हैं। यही कारण है कि यहां औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह 400 से ₹500 के अगारबत्ती और धूप प्रॉडक्ट्स खरीदता है। इसके अलावा पूजा पाठ की सभी सामग्रियों की खरीदारी की बात करें, तो वह लगभग हजार रुपए खर्च करता है।

राज एजेंसी फर्म की स्थापना 2003 में मानव जैन के पिता श्री गौतम चंद ने की थी। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगारबत्ती ट्रेड में आने की बड़ी वजह यह थी कि मेरे जीजा जी की सत्यम एजेंसी हुबली में है और उनके पास बंगलुरु के एएस फर्म का काम है। उन्हीं से प्रेरणा लेकर हमने भी कारोबार शुरू किया और एएस की एजेंसी ली। उसके बाद अहमदाबाद की लोहाना, मुंबई की जयंत, शेष मोहन, बीजापुर की विनायक, बिंदु, बीआईसी, बालाजी, चिंतामणि का सांब्रानी पाउडर, मुंबई का आनंद, इलेक्ट्रोमा कपूर दानी, ओसवाल मिरकल, राजकोट का उत्सव और पीएडब्ल्यू, निराली सहित लगभग 15 ब्रांडेड कंपनियों की एजेंसी हमारे पास है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह पूरे तेलंगाना में सप्लाय करते हैं। मुख्यतः महबूबनगर, वनपरथी, जहीराबाद आदि जिलों के लगभग 1000 बड़े काउंटेर्स और होलसेलर्स उनसे माल खरीदते हैं।

मानव जैन ने सुगंध इंडिया को बताया कि कई कंपनियां एक ही जिले या इलाके में कई सारे डिस्ट्रीब्यूटर बना देती हैं। इससे मार्केट पर बुरा असर पड़ता है। कस्टमर और रिटेलर सस्ता माल



Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

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

Tel no: +91 9899881184

www.fragranceofvirtue.com



BAMBOOLESS INCENSE



FLORAL FRAGRANCES

Rose, Jasmine, Lavender, Rajnigandha, Lilly



TRADITIONAL & HERBAL FRAGRANCES

Ashtavinayak, Mahalaxmi, Dwarka, Somnath



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



Gift Box



Mahakumbh Box



Order now on:

Website:

Product Characteristics:

Our Commitment:



हैदराबाद, जिसे 'सिटी ऑफ पल्स' के नाम से जाना जाता है, आज परंपरा और आधुनिकता का अनोखा संगम है। अपनी समृद्ध सांस्कृतिक विरासत के साथ-साथ यह शहर देश के प्रमुख आईटी हब और व्यापारिक केंद्रों में शामिल है, जिससे यह एक मजबूत और खर्च करने वाली उपभोक्ता मार्केट के रूप में उभरकर सामने आता है। अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग के लिए हैदराबाद देश के सबसे महत्वपूर्ण और वाइब्रेंट शहरों में से एक माना जाता है। प्रीमियम क्वालिटी के उत्पादों की खपत के मामले में यह संभवतः देश की सबसे बड़ी मार्केट्स में गिना जाता है। तेलंगाना की राजधानी होने के कारण हैदराबाद न केवल अपने शहरी उपभोक्ताओं के लिए, बल्कि सिकंदराबाद सहित आसपास के जिलों के लिए भी एक प्रमुख ट्रेड और सप्लाय हब की भूमिका निभाता है। यहां अगरबत्ती-धूप का कारोबार जनरल स्टोर्स, किराना दुकानों से लेकर मॉडर्न ट्रेड, शॉपिंग कॉम्प्लेक्स और मॉल तक फैला हुआ है।

बाजार संरचना

- शहरी हैदराबाद में लगभग 65-70% मार्केट अगरबत्ती की है।
- 30-35% मार्केट बंबू-लेस उत्पादों (ड्राई स्टिक, कप, कोन, गीली धूप, बखूर-ऊद चिप्स) की है।
- बांस को लेकर बनी धारणाओं के कारण बंबू-लेस सेगमेंट में तेज़ वृद्धि।
- ड्राई स्टिक, कप और कोन की मांग लगातार बढ़ रही है।
- सबसे ज्यादा बिक्री ₹60-₹70 एमआरपी के 100 ग्राम पैक की।
- 250 ग्राम फैमिली पैक और 400 ग्राम जंबो ज़िपर पैक की मांग तेज़ी से बढ़ी।

उपभोक्ताओं की श्रेणियां

- आईटी और मेट्रोपॉलिटन सिटी होने के कारण उच्च आय वर्ग की मजबूत मौजूदगी।
- ₹10-₹20 एमआरपी वाले इकोनॉमी प्रोडक्ट्स की मांग सीमित।
- ₹50-₹70 के मीडियम रेंज उपभोक्ता सबसे अधिक।
- ₹100-₹140 के प्रीमियम पैक नियमित रूप से बिकते हैं।
- 200-400 ग्राम के जंबो पैक की मांग बढ़ रही है।
- कुछ गुणवत्ता-सचेत ग्राहक ₹200-₹250 में केवल 20 काड़ी वाले प्रोडक्ट भी खरीदते हैं।

खर्च करने की प्रवृत्ति

- औसत शहरी ग्राहक: ₹400-₹500 प्रति माह।
- पूजा-पाठ सामग्री सहित खर्च: ₹800-₹1,000 प्रति माह।
- प्रीमियम एवं पूजा-केंद्रित ग्राहक:

₹8,000-₹10,000 प्रति माह।

ग्राहकों की पसंद

- पारंपरिक सुगंध: बेला, गुलाब, चंदन
- प्रीमियम सुगंध: ऊद, बखूर, मस्क, लोबान, गुग्गल।
- बेंगलुरु, गुजरात, मध्य प्रदेश और महाराष्ट्र के ब्रांड अधिक लोकप्रिय।
- लगभग 25% मार्केट लोकल मैनुफैक्चरर्स की।
- जनरल ट्रेड में 3-4 ग्राहक ब्रांड पूछकर खरीदते हैं।
- प्रीमियम काउंटर्स पर 6 में से 10 ग्राहक ब्रांड नाम से खरीदते हैं।

सर्वाधिक बिकने वाले ब्रांड

- बालाजी, बीआईसी, मिस्बाह, फॉरेस्ट, साइकिल।
- जेड ब्लैक, आईटीसी (मंगलदीप), परिमल मंदिर।
- पद्मिनी, सत्या, जयंत, अमृता, लिबर्टी।
- रियल फ्रेगरेंस, देवदर्शन, सिद्धि फ्रेगरेंस।
- शकुंतला, आशिका, शंकर परफ्यूमरी, बीजेकेडी।
- टॉप्सी, मोक्ष, श्री रत्नम, बिंदी, राजपाल (मुंबई)।
- लोकल ब्रांड्स: मनवी केवड़ा, मराठा केवड़ा, अय्यूब अली, एम एन परिवार, दिया अरोमा।

बंबू-लेस उत्पाद

- सबसे अधिक मांग: ड्राई स्टिक।
- इसके बाद: कप, कोन और चिप्स।
- प्रमुख ब्रांड:
 - बालाजी, बीआईसी, फॉरेस्ट, रियल।
 - जेड ब्लैक, साइकिल, मिस्बाह

- जीटी चेन्नई, टॉप्सी, एएस फ्रेगरेंस।
- पारनमी, अमृता, श्री ट्रेडिंग।
- लगभग सभी कंपनियां अब बंबू-लेस फॉर्मेट में उत्पाद ला रही हैं।

पूजा-पाठ सामग्री

- कपूर में लोकल ब्रांड स्वास्तिक का दबदबा।
- अन्य ब्रांड: अंबिका, ज्योति, हरिओम
- भीमसेनी कपूर की मांग बढ़ रही है।
- पूजा तेल, चन्दन टीका व हवन सामग्री:
 - हरि दर्शन, देव दर्शन, गोपुरम, मनोहर, तुलजा भवानी कुमकुम (लोकल)।
 - पीतांबरी, वियना, अनुराग (लोकल), मंगलमय।
 - अनुभव।

मच्छर अगरबत्ती

- प्रमुख ब्रांड:
 - ब्लैक ड्रैगन, धूप छांव, कफर्ट
 - बालाजी फ्रीडम, एक्शन रिप्ले, बॉस, सैंडल।

निष्कर्ष

- हैदराबाद एक उच्च-मध्यवर्ग और प्रीमियम मार्केट है।
- गुणवत्ता, पैकेजिंग और फ्रेगरेंस को कीमत से अधिक महत्व।
- बंबू-लेस सेगमेंट तेज़ी से बढ़ रहा है।
- अगरबत्ती अब भी मार्केट की रीढ़ बनी हुई है।
- ऊद, बखूर, लोबान और गुग्गल की मांग लगातार बढ़ रही है।
- हैदराबाद देश के सबसे मजबूत और ट्रेड-सेटर अगरबत्ती व धूप बाजारों में शामिल है। ■

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

3RD
SUGANDH
INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER



IMPERIAL
SINCE 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance®



Naya Lakshmi, Nal Jewel



J B AGARBATTI
महका दे सारा जहा...



SILVER SPONSORS



Tasteless Traditions



SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION

OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



GROW WITH CHARU



Ugadi 4 in 1
INCENSE STICKS



EXHIBITOR KIT

FOOD SPONSOR



AFF Aromatics Pvt. Ltd. Kolkata

LANYARD



EXHIBITOR GIFT



VISITOR BAG



Instagram @sugandhindia

Facebook @SugandhIndiaM

LinkedIn Sugandh India

Youtube @SugandhIndia

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





SINCE 1982

M.A. Baig

Agarbatti Gruhaudyog
Manufacturer Of Agarbatti & Dhoop



DHOOP STICK



NATURAL LOBAN



NATURAL CHANDAN



NATURAL GUGGAL

Special In Natural Loban & Natural Guggal Agarbatti



GUGGAL DHOOP



LOBAN DHOOP



CHANDAN DHOOP



NATURAL GUGGAL



NATURAL LOBAN



NATURAL CHANDAN



Natural Guggal



Natural Kesar Chandan



Natural Loban



Natural Tulsi Pooja



Natural Kapoor



Natural Loban



Natural Guggal



Natural Floora



Natural Mastani



Natural Gulab



Natural Fantasia



Natural Kasturi



Natural Rangoli



Natural Lavendor

CUSTOMER CARE :

AFZAL BAIG : 9822366263

SUFIYAN BAIG : 9881410804

Email : mabaigagarbatti@gmail.com

OFFICE ADDRESS : 132, NEAR CHAR NAL, RAM SUBER BABA NAGAR, KAVRAPETH, NAGPUR - 440 012 (MAHARASTHRA)

1) FACTORY ADDRESS : PLOT NO. 586/D/785/A DHAMMADEEP NAGAR, NAGPUR - 440026

2) FACTORY ADDRESS : PLOT NO. 54, OPP KALAMNA, GAOKALAMNA ROAD, NAGPUR - 440026



SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

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



Damar Batu



Gum Damar



Gum copal



Ral Superfine



Ral Kani



Gum Benzoin



Isus



Gum Rosin



Raw Incense



DEP



Premix



Loban



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



+91 9920120171



sales@singapuraship.com

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

INDIA'S PREMIER FRAGRANCE EXPO!

3RD
**SUGANDH
INDIA EXPO**

6 7 8

FEBRUARY 2026

**BISWA BANGLA
MELA PRANGAN
KOLKATA**

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER



IMPERIAL
SINCE + 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance



Nava Lakshya...Nai Sochi



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहा...



FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS



Timeless Traditions



FRAGRANCES



FRAGRANCE

OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



GROW WITH CHARU



Health Against Us...Santosh With Us



Premium INCENSE STICKS

EXHIBITOR KIT



FOOD SPONSOR



AFFAROM
Aranya of Life
AFF Aromatics Pvt. Ltd. Kolkata

LANYARD



EXHIBITOR GIFT



SACHEE
Fragrances

VISITOR BAG



bic BRAND



**SCAN FOR VISITOR
REGISTRATION**

Instagram @sugandhindia

Facebook @SugandhIndiaM

LinkedIn Sugandh India

Youtube @SugandhIndia

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



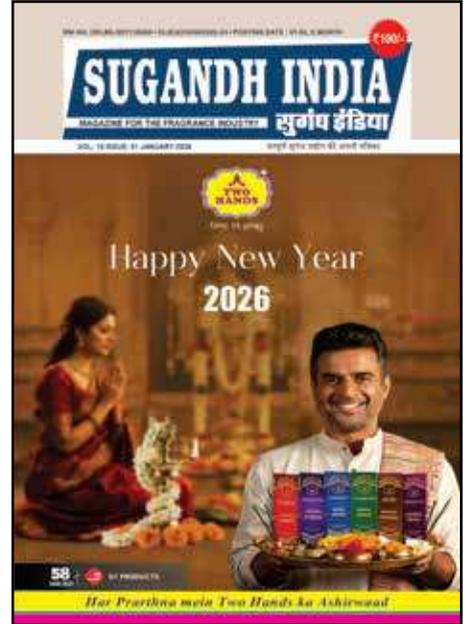
ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

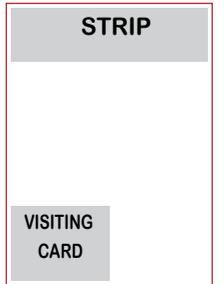
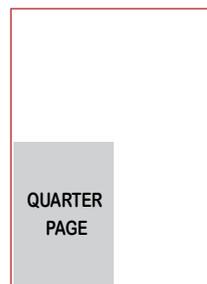
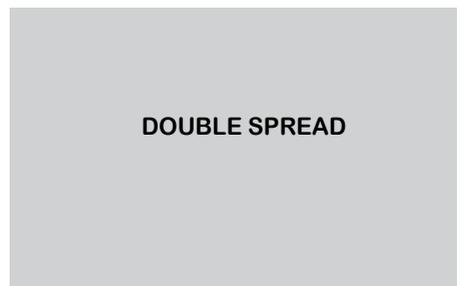
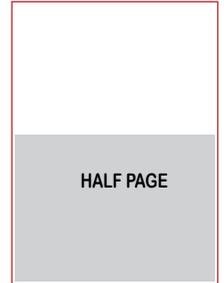
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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



**Maccharo
Se Aazadi**



TM NO 4243654

नाम आपका काम हमारा

Attack

Mosquito Coil Sticks

Long Lasting &
Fascinating Fragrance



VOCAL FOR LOCAL

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

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

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

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



Manufactured & Marketed By:

GAYATRI AGARBATTI WORKS & INDUSTRIES

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

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

25
YEARS
TRUST OF FRAGRANCE

RATHORE
BRAND

दीप सागर®

न्यू जिपर पैक धूप



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

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

REGD. NO. 891969

INDIA'S PREMIER

FRAGRANCE EXPO!

3RD SUGANDH INDIA EXPO

6 7 8

FEBRUARY 2026

BISWA BANGLA MELA PRANGAN KOLKATA

*Mehkega Kolkata!
Mehkega Bengal!*



DIAMOND SPONSOR



GROW WITH CHARU

FRAGRANCE PARTNER



IMPERIAL
SINCE • 1948

PLATINUM SPONSORS



SVAR
FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED

GOLD SPONSORS



Karnataka Fragrance®



Nava Lakshya: Nat Sava



J B AGARBATTI

महका दे सारा जहल...



FRAGRANCE PVT. LTD.

SILVER SPONSORS



Timeless Traditions



OTHER SPONSORS

WATER BOTTLE



REGISTRATION AREA



GROW WITH CHARU



EXHIBITOR KIT



FOOD SPONSOR



AFF Aromatics Pvt. Ltd. Kolkata

LANYARD



EXHIBITOR GIFT



VISITOR BAG



SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

Instagram @sugandhindia

Facebook @SugandhindiaM

LinkedIn Sugandh India

Youtube @SugandhIndia

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

