

₹100/-

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

VOL: 16 ISSUE: 02 FEBRUARY-2026

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका



दिल्लह तह प्रकृत्य



A journey towards the fragrance of love



SACHEE<sup>®</sup>

Fragrances

Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

# For Mothercare & Babycare *Care begins with purity*

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



SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LLP

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301

E: [sales@sacheefragrances.com](mailto:sales@sacheefragrances.com)

T: (0120) 2536111 | 2536222

W: [www.sacheefragrance.com](http://www.sacheefragrance.com)



| 2546643

s.com

+91-8851951516

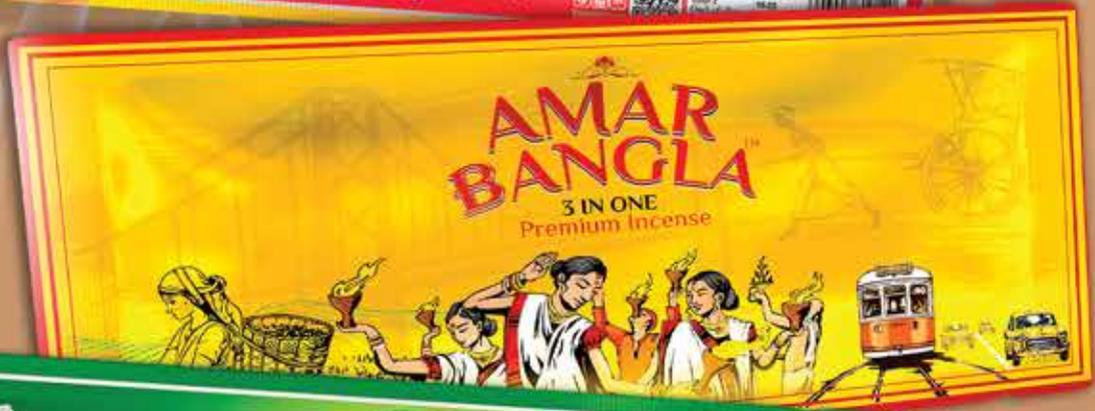
info@sacheefragrances.com



The only Indian company  
offering IFRA & HALAL Certified  
Fragrance Solutions

**Premium Incense**  
Sticks

**Koyas**<sup>®</sup>  
AGARBATTI



koyas  
group  
.com



**Fastest selling incense Brand.**  
For Trade enquiry whatsapp or call to +91 951 389 2428



**Ocean's Deep Printers®**  
FOR FAST & ACCURATE PRINTING

# Turning *Ideas* into *Impressions*. More Than *Print*. It's an *Experience*.

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](mailto:design@oceansdeepprinters.com), [info@oceansdeepprinters.com](mailto: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**

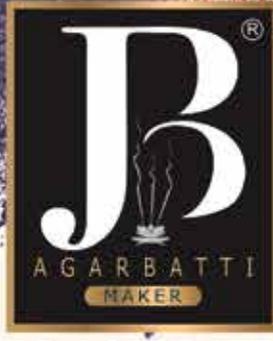
1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,  
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA  
EMAIL: [info@jyotiproductions.com](mailto:info@jyotiproductions.com)

# 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...

# Rangberangi

Fragrance in Every Color

A colourful touch  
of peace and positivity.



**J B PRODUCTS**

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

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



GROW WITH CHARU

# Varan

2 In 1

Connecting Generations

Premium

INCENSE STICKS



**Net Contents :**  
**60 GMS**



**CHARU PERFUMERY HOUSE**

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

Customer Care : | Email : [info@charuincense.com](mailto:info@charuincense.com)  
91 80 41222660 | Web : [www.charuincense.com](http://www.charuincense.com)



शुद्ध, पवित्र, मंगल,  
रोशन करे हर घर!

प्रस्तुत है  
तीन नए पूजा ऑइल



Distributors Enquiries Welcome

**Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

f : HariDarshanIndia | @ : @haridarshanindia



Shop Now at  
[www.haridarshan.com](http://www.haridarshan.com)

**हरी सेवा®**  
महके मन मंदिर

**मन करे प्रसन्न,  
बढ़ाए प्रार्थना का  
आनंद!**



**Distributors Enquiries Welcome**

**Hari Seva Trading Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9871094679 | [accounts@hariseva.com](mailto:accounts@hariseva.com)



D&B Certified Company



# निशान™

प्रीमियम सुगंधित अगरबत्ती

PREMIUM

WHITE INCENSE STICKS

Wt. : 120g. | MRP Rs. : 70.00

प्रेरणादायक दिव्य  
खुशबू



PREMIUM WHITE INCENSE STICKS | Wt. : 85g. | MRP Rs. : 35.00



Mfrs & Mktd By :

**Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.**

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418

(M) +91 84019 33418

[www.nishanproducts.com](http://www.nishanproducts.com)

# Editorial



M. A. Farooqui

## A Welcome Step Towards Safer and Better Agarbattis

The introduction of BIS Standard IS 19412:2025 for Incense Sticks (Agarbatti) marks a progressive and much-needed step for the Indian incense industry, strengthening both consumer safety and product quality while supporting long-term industry growth. Released on National Consumer Day by Union Minister Shri Pralhad Joshi, the standard reflects rising concerns around indoor air quality, chemical exposure and sustainable manufacturing practices. A key highlight of IS 19412:2025 is the prohibition of certain insecticidal chemicals and synthetic fragrance substances that may pose risks to human health and the environment. Chemicals such as alethrin, permethrin, cypermethrin and fipronil, along with fragrance intermediates like benzyl cyanide and ethyl acrylate, have been restricted in line with global safety trends. This move brings Indian agarbatti products closer to international norms, which is especially important as exports from the sector continue to grow. The standard also classifies agarbattis into machine-made, hand-made and traditional masala categories and lays down parameters for raw materials, burning quality, fragrance performance and chemical safety. This technical framework will help manufacturers improve consistency and transparency, while enabling consumers to choose products carrying the BIS Standard Mark with greater confidence. Industry participation has been a major strength behind this development. The All India Agarbatti Manufacturers Association (AIAMA) played an active role in consultations and implementation support, ensuring that the standard remains practical for manufacturers. As a result, the industry is largely welcoming the new standard with open arms, viewing it as a credibility-building measure rather than a regulatory burden. Trade associations are also stepping forward to ensure smooth adoption. Recently, the Rajkot Agarbatti Manufacturers Group (RAM-G) conducted a large awareness seminar on IS 19412:2025 in the presence of over 95 industry professionals, where BIS officials requirements and implementation benefits. The interaction encouraged discussions on exports, branding, bamboo stick usage and government schemes, and also led to a unanimous decision to form the Saurashtra-Kutch Agarbatti Manufacturers Association to jointly work on compliance, exports and policy support. While adaptation will require effort, IS 19412:2025 reflects a shared commitment by regulators and industry to protect consumers, preserve traditional livelihoods and strengthen India's position in the global incense market. It is a timely reform that supports both responsible manufacturing and sustainable growth of the agarbatti sector. ■

## अगरबत्ती उद्योग के लिए एक सुरक्षित और मजबूत कदम

अगरबत्ती के लिए बीआईएस मानक IS 19412:2025 की शुरुआत भारतीय अगरबत्ती उद्योग के लिए एक बहुत अच्छा और जरूरी कदम है। इससे अगरबत्ती की गुणवत्ता बेहतर होगी और उपभोक्ताओं की सेहत भी सुरक्षित रहेगी। यह मानक राष्ट्रीय उपभोक्ता दिवस पर केंद्रीय मंत्री श्री प्रल्हाद जोशी द्वारा जारी किया गया, जो घर के अंदर हवा की शुद्धता और हानिकारक रसायनों के इस्तेमाल को लेकर बढ़ती चिंता को ध्यान में रखकर बनाया गया है।

इस मानक की सबसे खास बात यह है कि इसमें कुछ खतरनाक कीटनाशक रसायनों और नकली सुगंध बनाने वाले पदार्थों के इस्तेमाल पर रोक लगाई गई है। जैसे एलेथ्रिन, पर्मेथ्रिन, साइपरमेथ्रिन और फिप्रोनील जैसे रसायन और बेंज़िल सायनाइड व एथिल एक्रिलेट जैसे सुगंध रसायन अब अगरबत्ती में नहीं डाले जा सकेंगे। इससे घर में जलने वाली अगरबत्ती ज्यादा सुरक्षित होगी और सेहत को नुकसान कम होगा।

इस मानक में अगरबत्तियों को मशीन से बनी, हाथ से बनी और पारंपरिक मसाला अगरबत्ती की श्रेणियों में बांटा गया है। साथ ही कच्चे माल, जलने की गुणवत्ता, खुशबू और रसायनों से जुड़ी साफ-साफ शर्तें रखी गई हैं। जो उत्पाद इन नियमों को पूरा करेंगे, वे बीआईएस मार्क के साथ बेचे जा सकेंगे, जिससे ग्राहक आसानी से सही उत्पाद पहचान सकेंगे।

इस मानक को बनाने और लागू करने में उद्योग की भी अच्छी भागीदारी रही है। ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (AIAMA) ने इसमें सक्रिय भूमिका निभाई है और ज्यादातर निर्माता इस नियम को खुशी-खुशी अपना रहे हैं, क्योंकि इससे बाजार में उनकी विश्वसनीयता बढ़ेगी।

मानक को समझाने और अपनाने के लिए व्यापार संगठन भी आगे आ रहे हैं। हाल ही में राजकोट अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स ग्रुप (RAM-G) ने करीब 95 उद्योग लोगों के साथ एक जागरूकता कार्यक्रम किया, जिसमें बीआईएस अधिकारियों ने प्रमाणन की पूरी जानकारी दी। इसमें निर्यात, ब्रांडिंग, बांस की स्टिक और सरकारी योजनाओं पर भी चर्चा हुई और सौराष्ट्र-कच्छ अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन बनाने का फैसला भी लिया गया। थोड़ी मेहनत जरूर लगेगी, लेकिन यह नया मानक उपभोक्ताओं की सुरक्षा, रोजगार के संरक्षण और भारतीय अगरबत्ती उद्योग को दुनिया में और मजबूत बनाने की दिशा में एक सही कदम है। ■

symrise 

iff



**BIOLANDES**  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 

Keva 

*Trusted Partner*

**AACIPL**

[www.aacipl.com](http://www.aacipl.com) | [info@aacipl.com](mailto:info@aacipl.com)

**LANXESS**  
Energizing Chemistry



**SYNAROME™**  
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

**AARAV** Ingredients  
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

**KalpSutra™**  
CHEMICALS PVT.LTD

**जेसल**<sup>®</sup>  
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**<sup>®</sup>  
PRODUCTS PVT. LTD.

[www.jesalproducts.com](http://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](mailto:jesalproducts@gmail.com)

**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

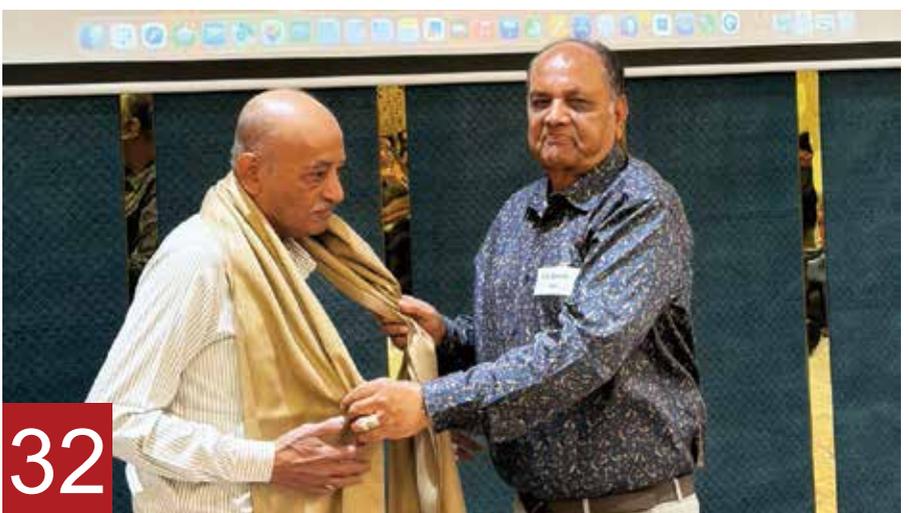
20



26



32



# EVENTS



20 IMPERIAL GROUP: AMONG THE TOP 5 COMPANIES IN THE INDIAN FRAGRANCE INDUSTRY

26 KOYAS AGARBATHI A LEGACY BUILT ON TRUST, FRAGRANCE AND CONSISTENCY

32 RAM-G ORGANISES BIS 19412:2025 AWARENESS SEMINAR AND INDUSTRY MEET IN RAJKOT

42 BRAND NEWS

50 BIG SAFARI IS THE KING OF THE MARKET: SAMIR BAGADDEO

54 CONSISTENT MARKET PRESENCE HELPS BRANDS SUCCEED IN BENGAL: MINTU CHAUDHARY, SREE GURU PERFUMERY WORKS

60 AGARBATTI TRADE IS A CLEAN AND PURE BUSINESS: SITARAM AGRAWAL

62 STRONG ECONOMY SEGMENT AND DEPOT MODEL DRIVING DHANLAXMI'S GROWTH IN EASTERN INDIA: RAM CHANDRA DHALAI

66 DELIVERY CHARGE IS A CHALLENGE FOR ONLINE SALE OF AGARBATTI IN KOLKATA: ARNAB DUTTA

70 TOPSI'S MARKET EXPANDS IN BENGAL WITH DEPOT OPENING: MOHAN SAHA

74 YEAR-ROUND DEMAND FOR 5-FEET AGARBATTI IN KOLKATA: SAMAR DEY





# Shah FrAGRANCE & Flavours



For More Details

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

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

**Balaji**<sup>®</sup>  
Since 1957



## Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914

Email: [sales@balajiincense.com](mailto:sales@balajiincense.com)

Visit us: [www.balajiincense.com](http://www.balajiincense.com)

balajiincense   



**Mrinal Naik**

# IMPERIAL GROUP

AMONG THE TOP 5 COMPANIES IN THE  
INDIAN FRAGRANCE INDUSTRY

# Global Demand Rising for India's Traditional Fragrances:

Imperial Group, one of the top five companies in the fragrance industry, is a well-known name in India and abroad. Exporting premium-quality products to more than 30 countries in the field of perfumery. The company's Head, Mr. Mrinal Naik, believes that global demand is steadily increasing for India's traditional fragrances such as rose, sandalwood, mogra, juhi, oud, bakhoor and mukhallat.

## **Global Demand Rising for India's Traditional Fragrances : Mrinal Naik**

Imperial Group, one of the top five companies in the fragrance industry, is a well-known name in India and abroad. Exporting premium-quality products to more than 30 countries in the field of perfumery. The company's Head, Mr. Mrinal Naik, believes that global demand is steadily increasing for India's traditional fragrances such as rose, sandalwood, mogra, juhi, oud, bakhoor and mukhallat.

## **Traditional Fragrances Are India's Identity in the Global Market**

Advising manufacturers associated with the

agarbatti and fragrance industry, he said that Imperial Group's recognition in India and overseas is the result of consistently promoting India's traditional fragrance heritage. This is why not only Imperial, but several other Indian companies have also become popular in international markets. He added that global demand for Indian fragrances is growing rapidly. Countries like China are also active in this trade, but while their products may be cheaper, they often fail to meet the quality expectations of markets such as the US, Europe and Dubai. Therefore, it is important to work on new fragrances

preferred by the younger generation while continuing to focus on traditional scents.

## **A Legacy of 100 Years**

Imperial Fragrances has been associated with the fragrance industry for nearly a century. Mr. Mrinal Naik shared that the business was started by his grandfather, who came to Kolkata in 1920 and began working at a perfume shop. During the Partition in 1947, when the shop owner was leaving Kolkata, he offered to sell the shop to Mr. Khandubhai Naik, who is the grandfather of Mr. Mrinal Naik. In 1948, the family formally started its own perfume business from that same

shop. Later, his father took over the operations. After completing his graduation in 1993, Mr. Mrinal Naik joined the business and established a manufacturing facility. Therefore Mr. Amish Naik, brother of Mr. Mrinal Naik in 1999 joined the company. The company's first product was launched in 1996. He said that with the blessings of his grandfather and father, the business has continued to grow steadily & both

the brothers have worked to take the company to the next level.

### **Moving Towards Becoming One of the World's Top Fragrance Companies**

He said that his personal objective was to make the Imperial Group recognized among the world's top ten fragrance companies. While the company has achieved this goal to a large extent, the team continues to work

with the same passion and focus on innovation and development.

### **Over 1000 Products and a Strong International Network**

Mr. Mrinal Naik explained that Imperial Fragrances primarily focuses on developing fragrances for attars, fine fragrances, perfumes and the agarbatti industry. In addition, the company also supplies fragrances for cosmetics,



# IMPERIAL

SINCE ♦ 1948



Left to Right : Amish Naik, Mrinal Naik and Raghav Naik

creams, soaps and detergents. Currently, the company offers nearly 1000 different products in different parts of the world. Today Imperial Fragrances is a global name.

### **Strong Position in the Agarbatti Segment**

Mr. Naik stated that Imperial has built strong expertise in Arabic notes such as sandalwood, oud and mukhallat for the agarbatti industry. These fragrance profiles have become the company's signature and have helped to establish a quality benchmark in the market.

He also added that younger consumers are attracted to fruity notes like pineapple and mango and prefer experimenting with new fragrances.

### **In-House Technology Ensures Better Performance**

Mr. Naik explained that fragrance in agarbatti is released after burning, and Imperial has developed this technology in-house. Special techniques are used to ensure that the fragrance after burning remains close to the original perfume profile, resulting in better performance and higher customer satisfaction.

### **Right Product at the Right Price Is the Key to Success**

Addressing the issue of price competition in the domestic

market, he said that India's market continues to grow year after year and is unlikely to decline in the future. However, India has consumers across all income segments, each with different budgets. If a customer wants a ₹20 pack, manufacturers must deliver a good product at that price. Companies that offer the right quality at the right price are the ones that succeed in the market.

### **IFRA Standards Must Be Followed — No Compromise on Safety**

Speaking about IFRA standards, Mr. Naik said that if certain chemicals are considered harmful in European or US markets, they should not be used in India either. Imperial strictly follows IFRA guidelines, and many manufacturers now actively check whether their products contain any restricted substances before proceeding with production.

### **Rising Export Demand for Indian Fragrances**

Discussing future plans, he said that the company is focusing on both domestic and international markets. Mukhallat and bakhour, which were earlier popular mainly in Gulf countries, are now gaining strong demand in Europe as well. Therefore, the company

plans to further strengthen its work on traditional fragrance profiles.

### **India's Strength Against Multinational Competition**

He emphasized that India possesses deep traditional knowledge in fragrance creation. If Indian companies work together, the country's position in the global fragrance market can become even stronger despite competition from multinational corporations.

### **Teamwork Is Imperial Group's Greatest Strength**

Talking about the company's growth journey, Mr. Naik said that Imperial strongly believes in teamwork. His brother, Mr. Amish Naik, heads the agarbatti division and has helped to establish new trends in this segment, making Imperial the third-largest supplier in this category. His son, Mr. Raghav Naik, has also joined the company after completing his education in 2022.

Additionally, Mr. Jatish Seth is a Director and manages operations across India & overseas. While the company's base is in Eastern India, its products now reach markets across the world, driven by a strong and united team. ■



# IMPERIAL

SINCE ♦ 1948

Manufacturers of Fragrances for

Cosmetics, Toiletries, Household Products, Fine Fragrances, Mukhalats, Agarbatti, Bakhoor, Aromatherapy, Candles, Zarda, Pan Masala, Gudaku, Kiwam, Mouth Freshner, Pan Chatni, Snuff, Supari

## IFRA CERTIFIED

An ISO 9001:2015 Certified Company

An ISO 14001:2015 Certified Company

An ISO 45001:2018 Certified Company



**Imperial Fragrances & Flavours Pvt. Ltd.**

31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI BHAWANIPORE KOLKATA - 700020

[www.imperialfragrances.com](http://www.imperialfragrances.com)



# 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**

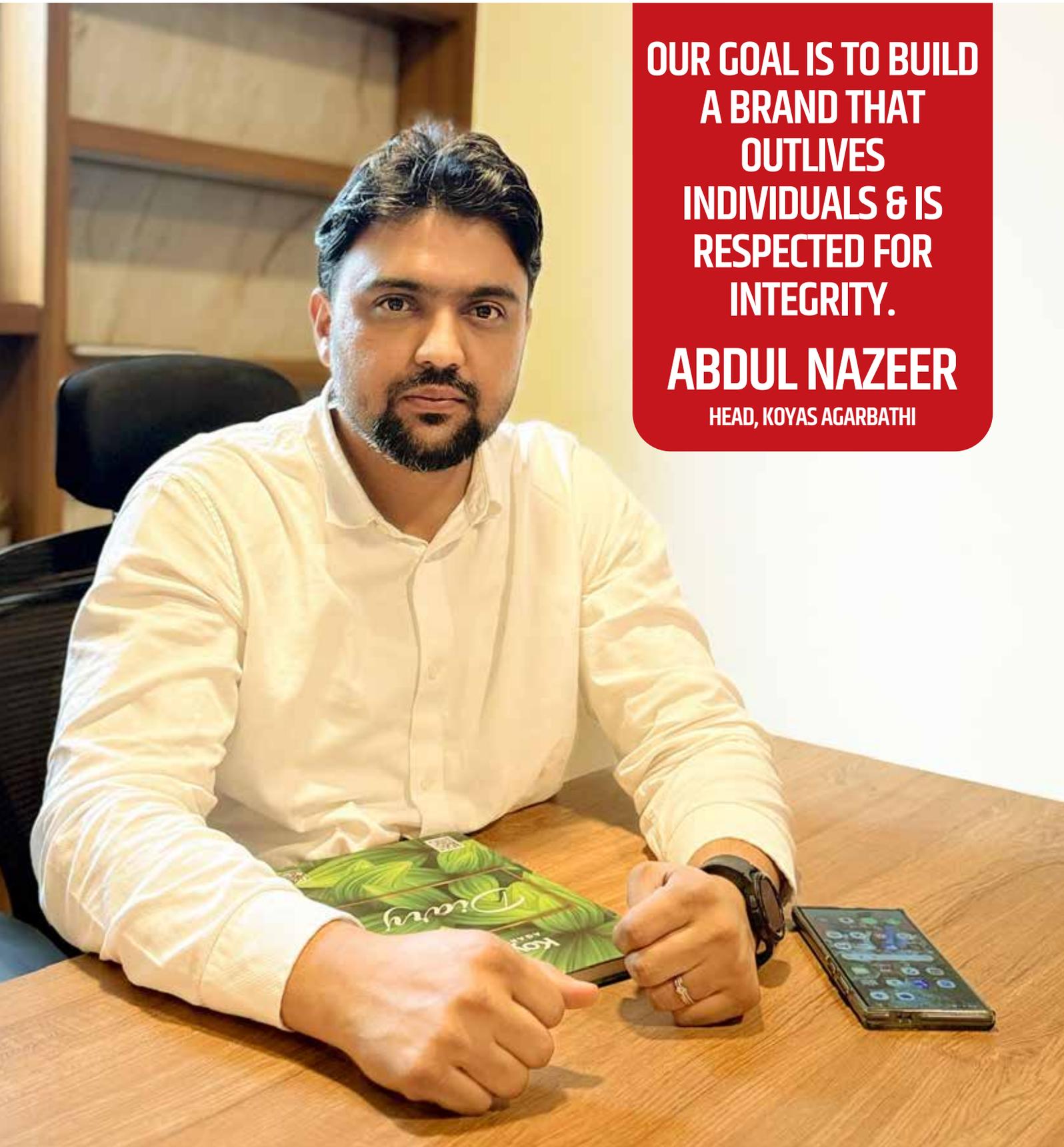
Sy. No. 60, Kumbalgodu village, Kengeri Hobli,  
Chickellur Road, Off Mysore Road,  
Bangalore, South Taluk - 560074 Karnataka, INDIA

✉ sales@binndi.com

🌐 [www.binndi.com](http://www.binndi.com)

# KOYAS AGARBATHI

A Legacy Built on Trust, Fragrance and Consistency



**OUR GOAL IS TO BUILD  
A BRAND THAT  
OUTLIVES  
INDIVIDUALS & IS  
RESPECTED FOR  
INTEGRITY.**

**ABDUL NAZEER**

HEAD, KOYAS AGARBATHI

With nearly five decades of heritage rooted in Bengaluru's rich incense tradition, Koyas Agarbathi stands as a shining example of how ethical business practices, deep fragrance knowledge, and consistent quality can build a brand that generations trust. Today, as a third-generation family enterprise, Koyas continues to evolve with changing markets while staying firmly grounded in its original values. In an exclusive interaction with Sugandh India, Mr. Abdul Nazeer, Head of Koyas Agarbathi, shares insights into the company's journey, market expansion, FMCG diversification, export strategy, fragrance philosophy, and his vision for the future.

### **A Journey That Began with Ethics and Indian Traditions**

Sharing the history of Koyas, Abdul Nazeer said that the journey began in 1975, when his grandfather migrated from Calicut, Kerala, to Bengaluru and laid the foundation of the business with a simple but powerful belief — to conduct business ethically and deliver honest quality rooted in Indian traditions. He explained that what started as a small effort to supply agarbattis suited to traditional fragrance preferences gradually grew into a trusted name in the market.

He added that today Koyas stands as a third-generation family-run enterprise, with each generation actively involved in specific verticals such as manufacturing, fragrance development, sales, distribution, and operations. According to him, this clear division of responsibility, combined with shared values, has helped the company grow in a structured and sustainable manner while maintaining long-term relationships with trade partners.

### **Growing Within Bengaluru's Incense Ecosystem**

Talking about the early years, Abdul Nazeer said that Koyas' roots are firmly planted in Bengaluru, a city long associated with India's incense tradition. He explained that the initial focus was on understanding the market, sourcing quality raw materials, refining fragrance blends, and building strong trade relationships.

He further shared that Bengaluru's skilled workforce and established incense ecosystem played a major role in shaping the company's manufacturing capabilities. Growth during

those years, he said, was gradual and organic, driven mainly by repeat demand and word-of-mouth reputation, which helped build the foundation of trust and respect for the craft that still defines Koyas today.

### **Early Exposure and a Clear Vision for Modernisation**

Speaking about his personal journey, Abdul Nazeer said that his connection with the incense business started at a very young age. Even during his degree days, he accompanied his father in incense production and gained hands-on exposure to manufacturing processes and raw material procurement.

He explained that this early involvement helped him understand that before selling any product, one must first understand how it is made and how its quality can be improved. He added that in 2016, he formally stepped into the marketing and brand-building side of the business with a clear vision to modernise operations while preserving the soul of the brand and evolving Koyas into a more structured FMCG organisation.

### **Strategic Shifts Towards Brand-Driven Growth**

Explaining the changes introduced after taking an active leadership role, Abdul Nazeer said that the focus was on strengthening systems for long-term growth. He highlighted key initiatives such as improved quality control and standardisation, expanded fragrance development capabilities, and investments in better packaging and brand visibility.

He also shared that the company worked towards building a wider and more organised distributor network while entering adjacent FMCG categories aligned with household consumption. According to him, these strategic moves helped Koyas shift from being mainly product-driven to becoming more brand-driven, without compromising on its core values.

### **What the Name 'Koyas' Should Represent**

When asked what he would like people to associate with the brand, Abdul Nazeer said that the three





words he would choose are trust in quality, timeless fragrance, and consistent performance. He explained that instead of chasing short-term excitement, the company focuses on building long-term consumer confidence through dependable product experience.

### Key Turning Points in the Growth Journey

Reflecting on the milestones that shaped the company's expansion, Abdul Nazeer said that several turning points played an important role, including capacity expansion to meet growing demand, the launch of strong mass-market SKUs, and entry into new state markets.

He added that strengthening distributor partnerships was another critical phase, as it helped improve market execution and reach. According to him, each stage allowed Koyas to scale responsibly while staying aligned with its long-standing values.

### Expanding from Incense to FMCG Home-Care Products

Explaining the broader product portfolio, Abdul Nazeer said that while agarbattis remain the company's core category, Koyas has gradually expanded into complementary FMCG segments aligned with daily worship and household usage.

He shared that the portfolio now includes products such as floor cleaners, dishwash gels, glass cleaners,

candles, and lamp oil. He emphasised that every product is developed with the same focus on quality, consistency, and value that defines Koyas' incense products.

### Serving Multiple Customer Segments

Talking about the markets Koyas caters to, Abdul Nazeer said that the company serves both premium and mass segments, as well as retail, wholesale, religious institutions, and modern trade channels. He explained that this wide reach helps Koyas remain relevant across traditional and contemporary markets while maintaining uniform quality standards.

### Top Performing Agarbatti SKUs

Discussing product performance, Abdul Nazeer said that the company's top SKUs are primarily in the agarbatti category and are driven by strong repeat demand across regions rather than short-term novelty appeal.

He listed the top five SKUs as:

**Maya Supreme, Nexa Blue, Wild Stone, White Aroma, and Vishnu Leela.**

### Strongest Markets and Emerging Growth States

Sharing state-wise market performance, Abdul Nazeer said that until 2024, Kerala and Tamil Nadu contributed the major share of volumes. However, over the last three years, West Bengal has emerged as the strongest market, with brands like Nexa Blue and Amar Bangla receiving strong acceptance.

He also mentioned that states such as Bihar, Uttar Pradesh, and Odisha are showing strong growth momentum and are gradually becoming important markets for the company.

### Untapped Potential in Tier-2 and Tier-3 Towns

On future demand, Abdul Nazeer said that Tier-2 and Tier-3 towns offer significant untapped potential, especially for value-driven incense products with consistent fragrance performance.

He added that export demand for Indian fragrances is also increasing steadily, creating further opportunities beyond domestic markets.

### Distribution Backbone and Market Reach

Explaining the distribution model, Abdul Nazeer said that Koyas primarily operates through a distributor-driven network supported by strong super-stockist partnerships. He shared





that the company currently runs 10 company-owned depots across India and plans to add five more depots this year to improve supply efficiency.

He further stated that more than 400 sales personnel support market execution nationwide, helping the company grow both its incense business and new FMCG home-care categories. Alongside physical distribution, he said the company is also increasing its focus on online sales through major e-commerce platforms.

### Export Presence and International Markets

Talking about exports, Abdul Nazeer said that Koyas is present in select international markets where Indian diaspora demand is strong. He shared that the company currently exports to the Middle East, Mauritius, Chile, and Malaysia.

### Managing Export Challenges

Discussing export-related challenges, Abdul Nazeer explained that each country has different regulatory frameworks, certification requirements, and import norms that must be strictly followed.

He added that fragrance preferences also vary across regions, often requiring reformulation, while packaging and labelling regulations demand careful compliance. Logistics and freight cost management, he said, are also critical to maintaining product quality during transit. However, with experience and reliable partners, these challenges become manageable systems rather than obstacles.

### How New Fragrances Are Finalised

Explaining fragrance development, Abdul Nazeer said that new launches

are guided by a combination of market trends, distributor and retailer feedback, consumer preference shifts, and internal perfumery innovation.

He added that the company avoids rushing new launches and ensures that every fragrance demonstrates longevity, consistency, and strong repeat acceptance before scaling.

### Balancing Tradition with Modern Preferences

On managing changing tastes, Abdul Nazeer said that traditional fragrances remain the backbone of the brand, while modern preferences are addressed through subtle enhancements rather than complete changes.

### Advice for New Entrepreneurs

Sharing advice for newcomers to the incense industry, Abdul Nazeer said that entrepreneurs should focus on quality, patience, and relationships, as this is not a shortcut business and long-term consistency and ethical practices determine survival.

### Guidance for Distributors and Retailers

Addressing distributors, Abdul Nazeer said they should choose brands with strong manufacturing capabilities, a clear long-term vision, and ethical business practices, rather than focusing only on short-term schemes.

For retailers, he advised maintaining variety, understanding local fragrance demand, avoiding overstocking slow-moving products, and building trust with repeat customers.

### Real Industry Trends Versus Temporary Hype

Talking about market trends, Abdul Nazeer said that long-lasting trends include demand for consistent qual-

ity, value-for-money products, and traditional fragrances with emotional connect.

He added that novelty fragrances and excessive premiumisation without real performance tend to be temporary, as consumers eventually return to authenticity and reliability.

### Positioning Against National and Local Brands

Explaining Koyas' competitive positioning, Abdul Nazeer said that the company focuses on being a reliable and value-driven brand that builds loyalty through consistent performance rather than aggressive noise or discount-led strategies.

### What the Future Holds for Koyas

Looking ahead to 2026 and beyond, Abdul Nazeer said that the company will focus on new product formats, selective premium offerings, wider geographic expansion, and stronger export presence.

He added that continuous investments in brand building, quality enhancement, and process improvements will remain a priority to ensure that growth aligns with the trust associated with the Koyas name.

### Defining Long-Term Success

Concluding the interaction, Abdul Nazeer said that for him personally, long-term success means building a brand that outlives individuals and is respected by the trade, trusted by consumers, and known for integrity.

For Koyas, he said, success means steady and sustainable growth, strong long-term relationships, and staying rooted in values while evolving with time. ■



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



Crafted for  
Calm



Blended  
with Care



# FOREST DOT

Premium Incense Sticks



Designed  
for Harmony



Pure, Gentle  
Fragrance



**Address:**

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

**E-mail:** [info@forestfragrance.com](mailto:info@forestfragrance.com)

**Customer care no:** 08026712538, 6362-547943

**Website:** [www.Forestfragrance.com](http://www.Forestfragrance.com)

# RAM-G Organises BIS 19412:2025 Awareness Seminar and Industry Meet in Rajkot



Rajkot Agarbatti Manufacturers Group (RAM-G) successfully organised an awareness seminar and industry get-together on the newly introduced BIS 19412:2025 Standard for Incense Sticks at FBK, Nana Mava Road, Rajkot. The day-long programme, held from 9:30 am to 4:00 pm, aimed at educating agarbatti manufacturers and industry stakeholders about compliance requirements and future industry opportunities.

**T**he technical session was conducted by Mr. Shubham, Assistant Director, Bureau of Indian Standards (BIS), Rajkot Branch, along with his team. BIS officials gave a detailed presentation on the certification procedure, documentation, implementation process and timelines under the new standard. Participants were informed about how BIS certification can help improve product quality and safety, build consumer confidence, and enhance export readiness for Indian incense products.

The programme also served as a platform for networking and open discussions among manufacturers, traders and brand owners. Industry participants deliberated on the

future growth roadmap of the agarbatti sector, with particular emphasis on exports, global demand trends and branding of Indian incense in international markets.

Discussions were also held on government schemes and incentives available to agarbatti manufacturers, as well as the growing importance of bamboo sticks, covering aspects such as domestic availability, sustainability, cost implications and future scope in export markets.





RAM-G also invited senior members of the 30-year-old Rajkot Perfume, Essence & Agarbatti Merchant Association to strengthen coordination between manufacturers and traders. President Shri Ranjitbhai Dodiya, Secretary Shri Durlabhjibhai Tanna, Treasurer Shri Bipinbhai Doshi and Vice President Shri Prafulbhai Padiya were welcomed and felicitated by RAM-G members during the event.

More than 95 industry professionals from across the Saurashtra region participated in the seminar. In a significant development, members unanimously decided to form the Saurashtra-Kutch Agarbatti Manufacturers Association to collectively work on industry challenges, regulatory compliance, export promotion and policy-related matters. An 11-member committee was also finalised to lead the activities of the proposed association.

Well-known agarbatti brands including Janak, Abhinav, Bimal, Rajani, Utsav, Alaukik, Somnath, Param, JP, Vedastica, ABC, Live Touch and Surbhika, along with several other regional manufacturers, marked their presence, reflecting strong unity and commitment toward organised industry growth.

Additionally, participants also received insights on IFRA guidelines and fragrance compliance from Mr. Abhinav Kotak of Abhinav Perfumers, Rajkot, highlighting the importance of aligning fragrance formulations with global safety standards.

The seminar concluded with a shared commitment to adopt BIS standards, utilise government support mechanisms, explore export markets and strengthen the overall global standing of the Indian agarbatti industry. ■



**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**

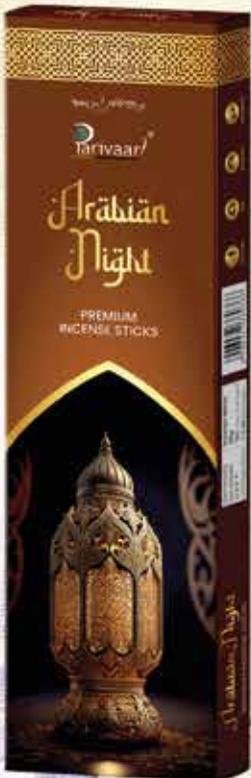
**EMBOSS**

Visit Our Webiste : [www.swachhpackaging.com](http://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](mailto:swachhpackaging@gmail.com) | Ph: +91 82178 95523

Enjoy Lovely  
Fragrances,  
crafted to make your  
Soul Happy



# Neev Fragrance Kingdom Collection



90 Grams | Rs. 75/-



100/200/250/500 Grams Pink Agarbatti

100 Grams | Rs. 90/-

200 Grams | Rs. 175/-

250 Grams | Rs. 215/-

500 Grams | Rs. 425/-



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



300 GM - ₹200 MRP



110 gms - ₹80



4 Sticks | Rs. 60/- (12 Pcs. Outer)

## क्योंकि खुशबू है, वहाँ नीव है!!

NEEV INTERNATIONAL

Changodar, Ahmedabad - 382213

☎ 98240 19344

✉ neevinternational@yahoo.com

🌐 www.neevinternational.in

📘 Neev Incense

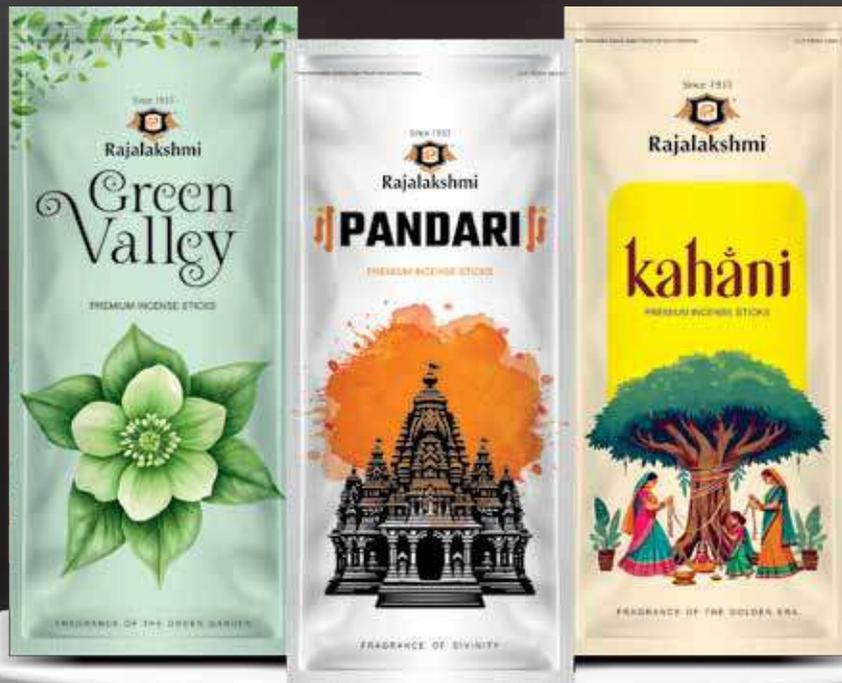
Since 1935



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



Karnataka Fragrance®

**BLUE<sup>®</sup>**  
**MUSK**

NATURAL INCENSE STICKS



Karnataka Fragrance®

#518, 1st Main, Ilyas Nagar, 100ft. Ring Road,  
J.P.Nagar, Bangalore - 560 078, INDIA  
Consumer care cell Ph No. +91 80 26665171  
E-mail : karnatakafragrance@yahoo.com  
Web: www.karnatakafragrance.com  
+91 7879555222



26<sup>th</sup> 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

## Celebrating Another Year of Industry Recognition

SVAR Fragrances & Flavors Private Limited is proud to announce that once again, our commitment to innovation, quality, and value-driven perfumery has been recognized at the national level. After being honoured last year, 2025 marks yet another milestone in our journey.



### AWARDS WON – 2025

#### Best R&D Initiative – 2025

For pioneering research-led fragrance development that delivers performance, creativity, and scalability for the Indian perfumery industry.

#### Best Fragrance – Budget King – 2025

For redefining value-driven perfumery by delivering premium fragrance experiences at accessible price points.

### AWARDS WON – 2024



## “Best Innovative Idea in Perfumery Marketing” in 2024

Make-Your-Own Agarbatti compound concept designed by Mr. Shailesh Rao, where customers craft a personalized compound using our 9 exclusive fragrance notes, was recognized for its creativity and consumer engagement. The idea stood out for transforming traditional Agarbatti into an interactive, memorable, and premium experience.

#### A Legacy of Recognition

Mr. Shailesh Rao, Innovator & Industry Veteran, continues to set benchmarks in perfumery innovation and strategic fragrance development. With decades of expertise and a vision rooted in creativity and practicality, SVAR's work consistently stands out for its impact, originality, and commercial relevance.

#### Award History Highlight

Best Innovative Idea in Perfumery Marketing – 2024

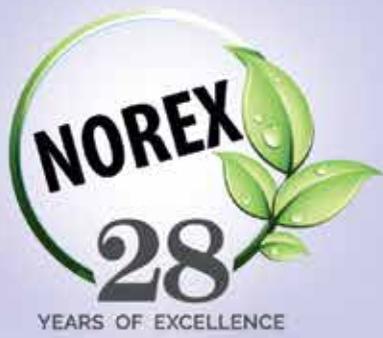
Best R&D Initiative – 2025, Best Fragrance – Budget King – 2025

#### Our Philosophy

Innovation is not just about creating something new—it is about creating something meaningful, scalable, and enduring. At SVAR, every fragrance is backed by research, refinement, and responsibility.

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

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



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



# Forest Misa: A New Premium Offering for Incense Lovers

Bengaluru-based Forest Fragrance is rapidly emerging as a strong contender among leading agarbatti brands, with growing demand across multiple markets driven by consistent product quality and attractive presentations.

The brand has been actively expanding its portfolio across different price segments and, in December, introduced new products in zipper packs, jar packs, and premium box formats to match evolving market preferences.

In the premium category, Forest has launched a new product named Forest Misa Agarbatti, positioned for consumers seeking superior fragrance and elegant presentation. The product comes in an attractive premium box packaging, making it visually appealing and suitable for gifting as well.

Forest Misa is offered in a 50-gram box pack at an MRP of ₹125, targeting customers who prefer premium quality incense. With this launch, Forest Fragrance continues to strengthen its presence in the premium segment while maintaining growth across mass categories. ■



# DevDarshan Brings Tradition & Trust with Eraya Hawan Diya

DevDarshan, the No. 1 brand in the dhoop and agarbatti manufacturing business since 1954, continues to strengthen its leadership in the spiritual products market through Eraya Hawan Diya. Known for trust, consistency, and deep roots in Indian traditions, Eraya Hawan Diya reflects the brand's focus on preserving traditional values while delivering dependable products for today's market.

Eraya Hawan Diya is positioned with an MRP of Rs 150/-, making it accessible to a wide consumer base while allowing attractive margins for the trade. Its pricing and established acceptance makes it suitable for placement in puja essentials sections, festival-focused assortments, and regular spiritual product categories. The product stands out due to its traditional formulation,



made using a blend of elements according to Vedic traditions. These ingredients hold significant importance in Indian rituals and are widely accepted for their traditional and cultural value. By bringing these elements together in a single diya format, DevDarshan offers a

product that resonates strongly with consumers seeking purity and authenticity. For retailers and wholesalers, this traditional composition enhances customer confidence and supports steady demand throughout the year.

As a brand that has consistently set benchmarks in the dhoop and agarbatti category, DevDarshan is widely recognised for quality assurance, strong brand recall, and nationwide reach.

Eraya Hawan Diya represents a stable, trusted, and value-driven addition to the spiritual products segment. More details about DevDarshan Hawan Diya and other complete range of offerings are available at [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). ■



# LARGET MANUFACTURER OF WET DHOOP AND DRY DHOOP IN NORTH INDIA

Committed to Building Brands Since 2005

## Explore Our DhooP Range

- ❖ Pure Kassa DhooP
- ❖ Golden DhooP
- ❖ Flora DhooP
- ❖ Sandal Base DhooP
- ❖ Dry Stick
- ❖ T1 Powder DhooP
- ❖ Golden Flora DhooP
- ❖ Cow Dung DhooP
- ❖ Bambooless Incense
- ❖ & many more

Trusted by  
Industry Leaders

for more details please visit

[www.prayerdhoopagarbatti.com](http://www.prayerdhoopagarbatti.com)

+919315690511

[info@prayergroup.in](mailto:info@prayergroup.in)

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

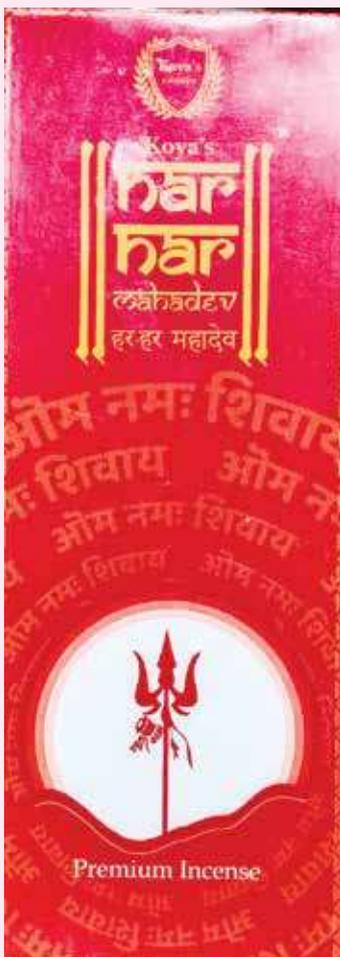
# Charu Maa Bhavani & Maa Kaali Agarbatti Among Segment Leaders

Bengaluru-based Charu Perfumery House is one of the most well-known and respected agarbatti brands, offering a wide range of quality products across different price segments. The brand enjoys strong demand not only in India but also in several international markets.

One of Charu's strongest markets is West Bengal, where in the highly competitive ₹10 segment, Maa Bhavani and Maa Kaali agarbattis continue to remain among the top-selling products. These agarbattis are well accepted by consumers as

they connect deeply with local culture and religious sentiments, helping the brand build a strong emotional bond with customers in the region.

Apart from these popular products, Charu's 5 Star Agarbatti is also counted among the brand's highest-selling offerings, further highlighting the company's consistent quality and strong market presence. With its long-standing legacy and trusted fragrances, Charu continues to strengthen its position as a preferred choice among agarbatti consumers. ■



## Strong Demand for Koyas Har Har Mahadev 100 Sticks Pack

Bengaluru-based Koyas Agarbathi is a legacy brand with a strong presence not only in agarbattis but also in soaps and other cleaning products. Over the years, the brand has built a wide distribution network and enjoys a significant market share across multiple regions.

Among its leading products, Maya

Supreme continues to perform strongly, while in the eastern markets, Nexa Blue has created a strong impact with rising demand. Another popular offering from the brand is Har Har Mahadev Agarbatti, available in a 100 sticks box pack at an MRP of ₹35, making it a true value-for-money product for both retailers and

consumers.

The product delivers good fragrance quality at an affordable price, which has helped it gain steady demand in mass markets. Backed by consistent quality and effective marketing strategies, Koyas continues to remain among the most demanded agarbatti brands and is steadily expanding its footprint. ■



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](mailto:smsajahan@maschmeijer.com)

[contact@maschmeijer.com](mailto:contact@maschmeijer.com)

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360

Email: [neaz1975@yahoo.com](mailto:neaz1975@yahoo.com)

# RKT's Premium Jar Series Receives Strong Market Response in Dhoop Cone Segment



The demand for dhoop cones is growing rapidly in the market, and keeping this trend in mind, Nagpur-based well-known brand RKT has further strengthened its dhoop cone range. Over the past few months, the company has launched several new dhoop cone products in different types of packaging, among which the RKT Premium Jar Dhoop Cones have received an encouraging response from the market. To make the product more attractive and improved, the company has now introduced changes in the cone sticks as well. RKT Premium Jar Dhoop

Cones are now available in shining coloured cone sticks, giving the product an even more premium look. Along with this, the series is now available in four attractive fragrance variants, offering more choices to consumers.

The variants included in this series are as follows:-

**Rose** – A sweet fragrance of fresh roses, suitable for prayers, hospitality, and daily use.

**Sandal** – A divine premium sandalwood fragrance that creates a pure and pleasant atmosphere.

**Mogra** – A natural and enchanting mogra fragrance that spreads a light, fresh floral aroma in the air.  
**Rajnigandha** – A captivating tuberose (night-blooming) fragrance, especially suitable for evening and night-time use.

The MRP of RKT Premium Jar Dhoop Cones is ₹75, with a net content of 100 grams, and the product is available in a standard pack of 12 dozen, making it suitable for both retail and wholesale segments.

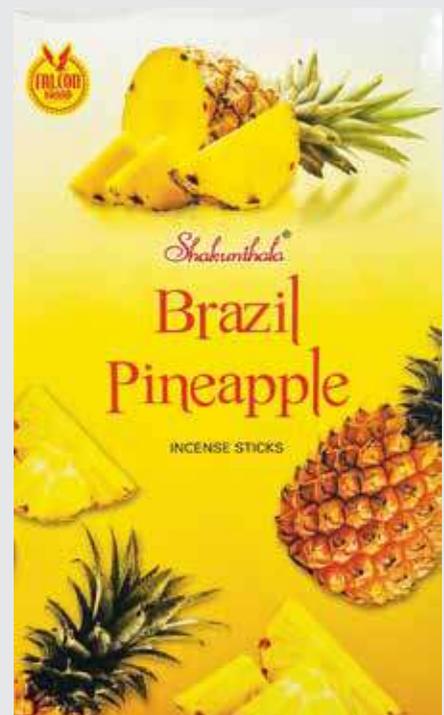
The company has also informed that after this 100-gram series, a family pack series of metallic dhoop cones is also in the pipeline.

This will be a 300-gram 4-in-1 jar pack, which will be offered at reasonable prices with attractive margins. With this step, RKT aims to further expand its strong presence in the dhoop cone segment. ■

## Shakunthala Brazil Pineapple Agarbatti for Fruity Fragrance Lovers

Bengaluru-based Shakunthala Agarbatti Company is one of the most prestigious legacy brands in the agarbatti industry, manufacturing quality products since 1986 for both domestic and international markets. The company is also well known for its popular Falcon brand.

Among its wide product portfolio, 1234 Agarbatti stands out as one of the top-demanded products in West Bengal. Adding to its strong range, Shakunthala also offers Brazil Pineapple Agarbatti, which is in demand as pineapple continues to be one of the most trending and viral fragrance profiles in the market. Backed by Shakunthala's consistent fragrance quality and trusted manufacturing standards, the Brazil Pineapple variant is seeing good acceptance among consumers who prefer fruity and refreshing fragrances, further strengthening the brand's presence in competitive markets. ■



WORTH  
₹20/-  
DHOOP STICK  
FREE INSIDE

  
**Param**<sup>®</sup>  
मन की शांति... इति

  
**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](http://www.paramfragrance.com)  
 [paramagarbattiworks@gmail.com](mailto:paramagarbattiworks@gmail.com)  
 +91 98751 50743

# Shreeji Kaya Agarbatti: An Attractive 3-in-1 Choice for the Pouch Segment

Vadodara-based Shreeji Agarbatti is among the fastest-growing brands in the industry, known for its attractive, innovative, and high-quality product range. The brand is witnessing strong demand across several markets with a growing distributor network.

In markets like Kolkata, Shreeji is actively targeting the highly competitive pouch segment with its Shreeji Kaya Agarbatti. The product is positioned as a 3-in-1 offering, providing consumers with multiple fragrance options in a single pouch, giving them more variety and better value.

Packed in a bright and colorful pouch, the product stands out on retail counters and attracts quick consumer attention. With its combination of appealing packaging, fragrance variety, and affordable pricing, Shreeji Kaya Agarbatti is gaining steady popularity in this high-volume segment. ■



## ATG KHIDMAT

Mfrs. Bags, Thaila, Packaging and Promotional Items

### PACKAGING & PROMOTION SOLUTION

SCHOOL BAGS.	PEN.
LEATHER BAGS.	PROMOTIONAL TAPE.
PU BAGS.	CANOPY.
JUTE BAGS.	PROMO TABLE.
TRAVEL BAGS.	DISPLAY LIGHT.
CANVAS BAGS.	UMBRELLA.
CARRY BAG.	STEPNY COVER.
STICKER.	INFLATOR BALLOON.
BANNER.	T-SHIRT.
DIARY.	CAPS.
DANGLAR.	JACKET.
PVC DANGLAR.	RAIN COAT.



f X atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

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

॥ 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

# Big Safari Is the King of the Market: Samir Bagaddeo



**A**fter working in an agarbatti company for 10 years and later becoming a leading trader in the Vidarbha region, Samir Bagaddeo, head of Srinivas Agencies, Nagpur, is today a distributor and super stockist for several companies. Having created a distinct identity in the agarbatti industry, Mr. Bagaddeo, in an exclusive interaction with Sugandh India, said that Big Safari is the king of the market, and behind this success are the hard work, good behavior, and continuous innovation in trade by Mr. Hasmukh Bhai, which has taken the brand to the top.

He said, "I have received 100% support from him. He treats me like his own child, and I consider him my guru and role model. He is a person with a

very perfect personality."

Sharing his journey from being an employee to becoming a trader, Mr. Bagaddeo said that Rocket's Mehboob Bhai and Kalim Bhai also helped him right from the beginning. Apart from this, he also shares good relations with Mr. Laxmikant of Chandak & Sons. He said that the biggest reason for success in the agarbatti market is that he meets everyone with a smile and works with honesty.

Mr. Samir Bagaddeo told Sugandh India that in 1998 he was working as a sales representative for Padmini Agarbatti Company in Vidarbha. At that time, marketing was not like it is today; everything was done door-to-door. Supplies to Nagpur used to come from the C&F in Mumbai. He said that he worked with Padmini until 2006, after which he decided to start his own business.

Answering a question from

Sugandh India, Mr. Bagaddeo said that he already had good marketing experience, and Padmini was a highly respected and large company. Because of working with them, he also built his own identity in the market. His first business opportunity came from Shrinivas Sugandhalaya, Mumbai. Later, Padmini also gave him the Nagpur business.

In the beginning, Mr. Jagdish Shetty of Shrinivas Sugandhalaya extended great support. When Shrinivas Sugandhalaya launched the Milan pouch, it became a super hit and also gave him strong recognition. He said that due to being in the sales team, he was in contact with 20-25 people, and as his work grew, more people kept joining. Today, most Bengaluru-based companies' distribution is handled by his firm. After that, he got the agency of Big Safari and with Hasmukh Bhai's support, his business grew further. Later he also took up Rocket's agency



Invoke the power of **Lord Shiva**  
and let your soul shine this

# Maha Shivratri



## New launch

Loban Jalao, Shuddhata Pao..

Natural  
**Loban**  
INCENSE STICKS

₹75/-  
200g

Manufactured by:

**SHREE SADGURU SUGANDHALAYA**  
W-28, M.I.D.C., Hingna Road, Nagpur 440016 (MH) INDIA

+91-9960237317  
indianagarbatti.com  
care@thakralgroup.in

and Rocket's Mehboob Bhai and Kalim Bhai supported him fully from the very beginning.

Talking about distribution, he said that the business is divided into multiple ranges. Earlier, the market demanded good-quality products and trustworthy people. Nowadays, everything is connected and easily available. In the initial days, he used to travel frequently to Bengaluru. At that time, it was not easy to find companies. Meetings with owners, marketing officers, or booking agents happened only through references or connections, and only then did business start. Being an employee of Padmini, he already had good market knowledge and people also respected him.

In the beginning, he expanded his work by visiting every counter

specific area. His marketing team includes some staff on payroll and some on commission basis, and the work of all companies is properly divided. In Nagpur city, they supply to nearly 1,000 retail outlets. Besides this, they have one distributor each in districts like Amravati, Kolhapur, Chandrapur, Gondia, Bhandara, and others.

Speaking about the Nagpur market, he said that earlier Bengaluru had a strong dominance here. Now, local manufacturing and the loose market have increased significantly, reducing space for outside brands. However, big and old companies like Big Safari, Bharatwasi, Padmini, and Rocket still have a strong market, while entry for new brands is quite difficult.

He said that the ratio of local brands to loose products is approximately

ranges and qualities are in demand.

Talking about top brands, he said that among Nagpur brands, Big Safari is number one. After that, Rocket's premium segment box and zipper packs, and the 460 metallic box are leading. Among outside brands, Zed Black, Cycle, Amrutha, Padmini, Ullas, Bharatwasi, and Shalimar have strong demand. Zed Black's Manthan dhoop holds around 90% market share, and their advertising is also very strong. Earlier, dhoop sold mainly in box packs, but now zipper packs are more popular.

Hem also has a good market. The company has recently launched camphor, pooja oil, and ghee. Hem's zipper packs of White Batti, Precious, and Velvet are selling well. Demand for dry stick dhoop is increasing, and now around 40% of the market is dhoop and dry sticks, while 60% is agarbatti. The bamboo-less segment is also growing steadily.

He said that in 1998, nobody knew about sambrani cups and only wet dhoop had limited demand. Now, both cup and dry stick dhoop markets are growing rapidly. Here, dry and wet dhoop markets are almost 50-50, as summers last for six months and people prefer dry sticks. Wet dhoop produces more smoke. In wet dhoop, Hari Darshan's premium products such as Deluxe Dhoop, 4-in-1 Dhoop, and Gugal Dhoop sell well. BIC's ₹70 pack and Real's premium dhoop also perform well.

In sambrani cups, Parimal Mandir's Mangal Pooja and Cycle's Naivedya sell well. In chandan, Hari Darshan's yellow variant sells the most, followed by good demand for red, white, and kesari in paste form. In powder, Manohar's Ashtagandh and Spiritual has good demand.

In camphor, loose camphor sells more, and the demand for Bhimseni camphor is gradually increasing. Among branded camphor, Mangalam, Maurya, Gayatri, Bappa Morya, and Labh Ganga sell well, but dagdi camphor has higher demand because it is cheaper. While Maurya is priced at ₹660, Labh Ganga is at ₹720. In pooja oil, he sells Hem's Dev Pooja, while in the market Jyoti, Mangalmay, and Cycle's Om Shanti are also selling well. ■

**Mr. Bagaddeo said that he already had good marketing experience, and Padmini was a highly respected and large company. Because of working with them, he also built his own identity in the market. His first business opportunity came from Shrinivas Sugandhalaya, Mumbai. Later, Padmini also gave him the Nagpur business.**

on a bicycle and built strong market relationships, because of which today most of the business and product bookings happen through mobile phones and WhatsApp.

Srinivas Agencies currently handles the distribution of around 15-16 companies, including Big Safari, Rocket, Padmini, Shrinivas Sugandhalaya, Bharatwasi, and Denim Dhoop. He is the super stockist for Vidarbha region for Hem Corporation and Labh Ganga camphor. He also handles the entire Vidarbha distribution of Shrinivas Sugandhalaya and manages Big Safari's distribution in Nagpur city.

In addition, he directly trades with 5-6 branded companies from Bengaluru, including Modern India Trading Company (Dasara International), Ambar Aromatic (Ratnamala), Kashi Agarbatti, AR Industries, NK Industries (Lal Pari), Janak Perfumery, and Zed Black for

60:40. Earlier, local brands did not perform much, but today in many areas, agarbatti sellers are also manufacturers. People buy raw agarbatti, DEP, and perfume, manufacture on their own, and sell in packets at per-kg rates.

He said that loban agarbatti is manufactured in large quantities here, but local consumption is low and most of it goes outside, as Nagpur has almost six months of summer, reducing demand. Scented agarbatti sells more in Nagpur. Earlier, black agarbatti was popular, but now ₹50 quarter-kg agarbatti and zipper packs sell more at outlets. Company zipper packs also sell at ₹50, and Bengaluru box packs sell at ₹50-60.

He said that Nagpur is a centralized market where products of all companies are available. Big Safari's ₹50 zipper pack and ₹10 and ₹50 zipper packs sell the most. Nagpur is a mixed-culture market, where products of all

# INTRODUCING A TIMELESS DIMENSION OF FRAGRANCE

A thoughtfully crafted fragrance collection inspired by India's rich aromatic traditions, blending vibrant fruity notes, gentle floral elegance, and sacred, time-honoured aromas — each variant created to bring harmony, warmth, and serenity to everyday living.



T.M. No.1326921



No.7, 3<sup>rd</sup> Main Road, Gangondanahalli, Mysore Road,  
Nayandanahalli Post, Bangalore - 560039

Misbah Fragrance<sup>TM</sup>



080 23391880



@misbahfragrance



Misbahfragranceonline@gmail.com



www.misbahfragrance.com

# Consistent Market Presence Helps Brands Succeed in Bengal:

## Mintu Chaudhary, Sree Guru Perfumery Works



With roots in the agarbatti trade going back over four decades, Sree Guru Perfumery Works is a well-known name in the West Bengal incense market. Headed by Mr. Mintu Chaudhary, the company has grown from a local trading operation into a strong agency business with wide reach across West Bengal. In an exclusive interview with Sugandh India, Mr. Chaudhary discussed the company's journey, distributor network, and changing trends in agarbatti and dhoop consumption.

**R**ecalling his early days, Mr. Mintu Chaudhary shared that the first was started in Kolkata by his father in 1978. He himself joined the business 2–4 years before his father's demise in 2000, and after that, he fully took over the operations. Initially, the family was engaged in local agarbatti trading, after which they expanded to sourcing products from Bengaluru. Over time, Mr. Chaudhary shifted focus to running an agency business, with the aim

of strengthening and expanding the company's name in the market.

Talking about his agency journey, he said that his first agency was Parimal Mandir, followed by Shakunthala Agarbatti. Over the years, his portfolio expanded to include brands such as Forest, Karnataka Fragrance, Zebra, Jesal, AR Industries among others. At present, he handles products from around 3–4 companies, covering nearly 100–200 brand variants across different categories.

On the geographical spread of his business, Mr.

Chaudhary stated that his network is concentrated in West Bengal and Bangladesh, with no presence in other Indian states. Within West Bengal, the company supplies across North and South Bengal, including strong markets in Kolkata, North and South 24 Parganas, Medinipur, Bardhaman, Bankura, and all major districts.

In North Bengal, key markets include Cooch Behar, Siliguri, Balurghat and Raiganj. He revealed that Sree Guru Perfumery Works currently works with around 200 distributors across West Bengal. Speaking about Bangladesh, he said that the supply is as per demand from there. Products such as square boxes and zipper packs are popular there. A square box typically sells for MRPs as low as ₹5 for 6 sticks, making it a highly price-sensitive market. Despite low pricing, he feels the agarbatti market in Bangladesh is growing well.

Discussing pricing trends in West Bengal, Mr. Chaudhary explained that the market is dominated by economy products. He added that the market is also trend dependent. Only around 5% of sales come from premium products, while the bulk of volume comes from low-priced segments. Earlier, ₹5 MRP packs dominated nearly 60% of the market, then came ₹10 MRP packs but now products with ₹70–75 MRP which usually sell for ₹50 dominate the market.

When asked about leading brands in the region, he mentioned Shalimar Avida, Shankunthala All Izz Well, Forest Kirtan Pouch, and several others. He added that large companies like ITC remain in the top 10 due to their products being of low price and high quantity along with strong advertising and schemes.

He further noted that once a brand gets accepted in the market, it rarely disappears completely. Even very old brands like Danka Sugandh, which are 60–70 years old, are still available. Brands such as Balaji continue to perform well, while some others remain limited to specific price

segments. Comparing manufacturing hubs, Mr. Chaudhary felt that Bengaluru-made products perform better in this market than those from Ahmedabad, mainly due to better fragrance and burning quality.

On product category trends, he clearly stated that in West Bengal, agarbatti dominates nearly 90% of the market, while wet dhoop and other products account for only around 10%. Among wet dhoop brands, Zed Black has a major share, followed by brands like Rocket and Forest. He explained that brands succeed when they stay consistently in one market instead of shifting focus frequently.

sandalwood. He added that cup sambrani, which earlier sold mainly during festivals, is now in demand throughout the year. Brands like Cycle and Forest are strong in this segment, with Forest Bahubali gaining good sales.

Sharing retail consumption trends, he said that an average household spends around ₹200–300 per month on agarbatti, while economically stronger families may spend ₹400–500 per month, depending on brand loyalty.

On brand demand at retail counters, he explained that customers

**He revealed that Sree Guru Perfumery Works currently works with around 200 distributors across West Bengal. Speaking about Bangladesh, he said that the supply is as per demand from there. Products such as square boxes and zipper packs are popular there. A square box typically sells for MRPs as low as ₹5 for 6 sticks, making it a highly price-sensitive market. Despite low pricing, he feels the agarbatti market in Bangladesh is growing well.**

Regarding dhoop sticks, he said that this segment is growing steadily, with brands like Forest and Karnataka Fragrance doing well. Most of the brands have products selling in the dhoop stick segment. However, there is not much innovation in packaging, as most companies offer similar formats.

Talking about fragrance preferences, Mr. Chaudhary emphasized that Sandalwood is the dominant fragrance in West Bengal, contributing to nearly 70% of demand, while fancy fragrances have limited acceptance.

Rose fragrance also sells, but at much lower levels compared to

no longer stick to just one or two brands. Earlier, people asked mainly for Cycle, Bharat Darshan or Shantiniketan, but now they also demand Balaji, Forest and Karnataka Fragrance. Retailers therefore prefer to stock multiple brands and variants to satisfy diverse customer preferences.

Finally, speaking about supply routes, Mr. Chaudhary said that earlier products used to move to the North-East via West Bengal, but now most companies directly supply to Guwahati, reducing dependency on intermediate distribution hubs. Today, most sales operate on a direct supply model ■



*Serving Industry Since 1949*

**SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.**

(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

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

[www.schimmer.co.in](http://www.schimmer.co.in)

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

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

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



**ALL POOJA ITEMS  
IN ONE TRUSTED BRAND**



**NEW LAUNCHING**

**Premium hand Roll Texture Masala Incense Sticks**



**MASALA AGARBATTI 10 STICKS BOX @ ₹ 80/-**

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](http://www.safalincense.com)

E-mail: [safalindustries.co@gmail.com](mailto:safalindustries.co@gmail.com)

**LOOKING FOR DISTRIBUTORS**

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

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, 2<sup>nd</sup> Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

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

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



*Your Partner in  
Fragrance Innovation*

Fragrance For Incense Sticks  
Wet & Dry Dhoop Sticks & Cone



 **AAKAR**<sup>®</sup>  
FRAGRANCE LIMITED  
*Where the Fragrance... We are There*

# Agarbatti Trade Is a Clean and Pure Business: Sitaram Agrawal



**M**r. Sitaram Agrawal, proprietor of Sitaram Traders, Kolkata, believes that the agarbatti and fragrance industry is one of the cleanest forms of business and also carries a sense of purity. From his shop established in 1989 at Ganguly Lane, Kolkata, Mr. Agrawal has been engaged in agarbatti trading. In a conversation with Sugandh India, he said that he liked this line of work right from the beginning. However, initially he was in the beedi leaves business, but after government control was imposed, he left that trade. Later, a family well-wisher and businessman, Mr. Ashok Roy, suggested that he should start the agarbatti business and assured him of full support. This is how he entered the agarbatti trade. The first brand he worked with was Amit Aromatic of Bengaluru, which proved to be a good beginning. Thereafter, he started dealing in brands such as Rocket, Aalok, JB, Rathnam Agarbatti, Mansi of Ahmedabad, Shri Trading of Rajkot and Shreeji Incense. At present, he trades in products of around 10–12 branded agarbatti companies.

Replying to a question about the Kolkata market, he said that many old brands are doing well here, including Bharat Darshan, Gurudev, Shalimar, Danka, Zed Black

and Cycle. These brands enjoy stability in the market because they perform on the strength of quality. He said that traders are often forced to push brands that lack quality, while quality products sell on their own. JB is also doing very well at present, and the company provides full support, which is helping its business grow.

He further stated that in the dhoop segment, demand for dry sticks and bamboo-less products is increasing. According to an estimate, the agarbatti market has come down to about 75%, while the combined market of wet dhoop, dry sticks, cups and cones has reached 25%. He added that the market for dry sticks is growing because good quality products are available in the price range of ₹10 to ₹100, which consumers prefer.

In wet dhoop, apart from Zed Black, Rocket is also performing well on the basis of quality. He described the owner as a very respectable person and said that the company's policies are also very good, due to which all their brands are doing well. Rocket's 'Laajawab' is truly a laajawab (excellent) product, available at ₹1000 per dozen packs. Several of their ranges are selling well.

Responding to a question on sambrani cups, he said that the cup segment is growing, and Cycle's 'Naivedya' is performing the best in this category. JB's cups are also



good. He mentioned that there is a strong market for camphor in this region, although he himself does not deal in camphor.

He said that an average customer purchases goods worth about ₹100 to ₹150 per month, while there are also customers who purchase goods worth several thousand rupees. He added that he always recommends premium products, and 6–7 out of 10 customers buy products by brand name. ■

प्रार्थना की शक्ति™



Rocket® | रॉकेट®  
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगारबत्ती



*Pure Aroma,  
Lasting Calm*

[www.rocketagarbatti.com](http://www.rocketagarbatti.com)

Rocket®  
BRAND AGARBATTI  
**GOLDEN  
BIRD**  
PREMIUM  
INCENSE STICKS

# STRONG ECONOMY SEGMENT AND DEPOT MODEL DRIVING DHANLAXMI'S GROWTH IN EASTERN INDIA: **RAM CHANDRA DHALAI**



Paramita Enterprise, which manages the depot for Dhanlaxmi and Jai Ganesh brand in Kolkata, has played a key role in strengthening the company's market presence across Eastern India over the last five years. In an interaction with Sugandh India, Mr. Ram Chandra Dhalai who manages the company depot spoke about the company's decision to open a depot, advantages of the direct supply model, product trends, major markets in the state, and the changing dynamics of the agarbatti trade.

# S

Sharing about the beginning of depot operations in Kolkata, Mr. Dhalai said that he manages the Dhanlaxmi Agarbatti depot in Kolkata under the firm name Paramita Enterprise. The depot was established in 2020 and has now completed nearly five years of operations in the city.

Explaining why the company opted for a depot instead of relying only on distributors and super stockists, he said that Dhanlaxmi already had good sales in West Bengal. After discussions with the company's Managing Director and Mr. Vinod Patel, it was felt that if uniform supply and faster service could be ensured, sales would further improve. According to him, opening the depot proved to be a major and successful step for the company in the region.

Mr. Dhalai explained that the biggest advantage of the depot model is the elimination of multiple layers of margins. In the conventional structure, margins are divided between super stockists and distributors, and freight costs are also added. With the depot system, goods are supplied directly to distributors, freight is managed centrally, and salesmen work within the same margin structure. This helps in better pricing and faster movement of products. He added that direct shop-to-shop servicing improves secondary sales, allows regular sampling, and helps the company receive immediate feedback from the retail market.

Speaking about product performance, he said that Dhanlaxmi has a very wide product range and continues to launch two to three new products or brands almost every month. Among all products, Aqua and WhiteStone are currently the strongest-selling variants in the Kolkata and surrounding markets. These products mainly perform well in the economy segment, which dominates local demand.

He added that although the MRP of these products is around ₹70, they are commonly sold to consumers at around ₹50, making them suitable for price-sensitive buyers. According to him, box packing remains much stronger than zipper packing in West Bengal. While zipper packs are available and slowly growing, the economy box segment has traditionally been dominant and continues to lead sales.

On product diversification, Mr. Dhalai said that apart from agarbatti, the company is also focusing on expanding into other pooja-related products. Upcoming launches include pooja kits, camphor (kapoor), cup sambrani, and additional dhoop products, many of which are planned to be launched around exhibitions. Dhoop sticks in smaller sizes are already part of the product portfolio.

He further explained that the company operates under two brand names — Dhanlaxmi and Jai Ganesh — each under separate GST registrations. Jai Ganesh is the older brand, while Dhanlaxmi was introduced later with similar product ranges and price points.

Discussing distribution coverage, Mr. Dhalai said that the Kolkata depot supplies across entire West Bengal, and also caters to Odisha, Jharkhand and Guwahati (Assam). In West Bengal alone, the depot works with around 300 distributor

parties, and each distributor typically services about 200 retail counters. In Odisha there are around 20 parties, in Jharkhand about 10, and in Guwahati around 3–4. He added that demand in West Bengal is so strong that sometimes it becomes difficult to supply additional volumes to neighboring states.

Highlighting major agarbatti markets in the state, he said that after Kolkata, strong demand comes from East and West Medinipur, East and West Bardhaman, including industrial belts like Asansol and Durgapur. In North Bengal, markets such as Siliguri, Malda, Murshidabad and Berhampore contribute significantly to sales.

Commenting on the overall agarbatti market scenario, Mr. Dhalai described West Bengal as a very strong and stable market where companies with good planning and fieldwork can achieve monthly sales of several crores. He noted that while agarbatti continues to dominate with around 80% market share, dhoop products now account for nearly 20%, and this segment has grown significantly in recent years.

Addressing the perception that Bengal is only a market for cheap products, he said this is not entirely true. Premium products contribute nearly 20% of sales, especially during Durga Puja and festival seasons. Among price segments, the ₹50 segment holds the largest share at around 50%, while the lower price segments, including ₹10 and even ₹5 packs, together account for about 30% of the market.

Regarding exports, Mr. Dhalai said that small quantities are supplied to Bangladesh, mainly to Dhaka and Chittagong, around 5–10 times a month, depending on demand. Transport is usually arranged by buyers there, but pricing is extremely competitive, with square packs selling at around ₹5. He mentioned that brands like Parimal Mandir have a strong and consistent presence in the Bangladesh market.

Sharing his professional journey, Mr. Dhalai said that he has been in the agarbatti trade for over 22 years. Before managing the depot, he worked for nearly 15 years in a large agarbatti company in West Bengal, mainly in office and management roles. During the COVID period, he lost his job, after which he connected with Mr. Binod from Dhanlaxmi. Because of his strong distributor network and market experience, he was offered full responsibility to manage the West Bengal depot. He admitted that initially it involved risk, but with company support and consistent fieldwork, the operation gradually became successful.

Comparing manufacturing hubs, he said that earlier Bengaluru dominated the market, while Ahmedabad entered later and has grown steadily, especially in masala-based agarbatti. He added that earlier the trade functioned in a very informal way, relying mainly on bulk supply, but today the business has become system-driven, with organized marketing, field sales, and structured brand-building becoming essential.

On payment practices, Mr. Dhalai acknowledged that credit remains a challenge in the trade, but said that his depot follows a disciplined system. Most transactions are either in advance or with a maximum 15 days credit, and in rare cases extended up to 21 days, but not beyond that.

Concluding the interaction, Mr. Dhalai said that success in today's agarbatti market requires risk-taking, consistent effort, strong field presence, and reliable product support from the company, which together help brands grow even in highly competitive markets like West Bengal. ■



# MAGNET

HAPPINESS ALL AROUND

*Iconic Fragrance of the Year*



ORANGECULT

Scan for Video



Scan for Brochure



**PREMIUM**

**DRY DHOOP | INCENSE STICKS | WET DHOOP**

✉ [b2butsav@gmail.com](mailto:b2butsav@gmail.com)



1800 212 5868

🌐 [www.utsavfragrances.com](http://www.utsavfragrances.com)



Where **Quality Speaks** for Itself

**1<sup>st</sup> 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**

# Delivery Charge is a challenge for Online Sale of Agarbatti in Kolkata: Arnab Dutta



**D**uring the COVID-19 pandemic, when all business activities had come to a standstill and online marketing was the only option for buying and selling, Mr. Arnab Dutta started distribution work in 2021 through his firm, Sanvi Manufacturing and Trading Enterprises. In a special conversation with Sugandh India, he said that the online market for agarbatti is no longer growing much because delivery charges are very high. If a packet of agarbatti priced at ₹70 is ordered online, an additional delivery charge of ₹30–40 is applied. He said this is one of the main reasons why the online market is not growing rapidly. For customers, buying agarbatti from local shops is cheaper, as there are no extra charges involved.

Explaining the reason for entering the agarbatti trade, he told Sugandh India that when everything came to a halt during COVID, he started thinking about which business would always have steady demand. After much discussion, he and his wife concluded that even the poorest person lights at least two incense sticks a day. With this thought, they started distribution and began with brands such as Swara from Gujarat, Aradhyam Products (Mathura), and Delta Sambrani Cups. Even today, these three brands are performing very well in both North and South Kolkata. As his presence in the trade increased, business also expanded, and he subsequently took up distribution of Parimal Mandir, Padmini, Forest, Jesal Products, Sujatha sugandhalaya and

Moksh as well. Speaking about the characteristics of the Kolkata market, Mr. Dutta said that he supplies not only to North and South Kolkata but also to North and South 24 Parganas. He explained that economy products sell more in North Kolkata, where customers also bargain with distributors. Major markets in North Kolkata include Shyambazar, Shovabazar–Bagmari, Kapurgachhi, Ultadanga, Maniktala, Lake Town, and Entally, where bargaining is common. On the other hand, in South Kolkata areas like Bhawanipur, Lake Market, and Gariahat Market, premium products sell more. Customers there usually do not bargain, and products are sold at MRP.

Mr. Dutta told Sugandh India that the agarbatti trade in Kolkata is very strong. If a product has good quality, it will definitely sell—whether it is an economy or premium product. From rickshaw pullers and street vendors to affluent consumers, everyone uses agarbatti. Today, there is a wide variety available in the agarbatti trade, including agarbatti, dhoop, cones, dry sticks, and cups, and all these segments are performing well. Replying to a question, he said that the top five brands in Kolkata include Balaji, Cycle, Karnataka Fragrance, Forest, and Utsav from Gujarat. In addition, ITC products necessarily sell well in FMCG stores. Zed Black also has a good market here and dominates the wet dhoop segment. Bharat Darshan, Parimal Mandir, Swara, Aradhyam, and Delta also

have strong demand, followed by Shalimar and Shakuntala.

In response to another question from Sugandh India, he said that packs with MRP of ₹35 and economy packs priced at ₹45–50 sell the most. In North Kolkata, zipper packs are in very high demand, while in South Kolkata, box packs are more popular. Customers prefer fewer sticks but better fragrance. He added that in the premium segment, companies from Bengaluru still dominate. Although Gujarat is coming up as competition, Bengaluru still leads in the premium handmade agarbatti segment. He said that both economy and premium products have strong markets here. Over the past two years, demand for dhoop and dry sticks has increased. For religious reasons, people are preferring bamboo-less products, as burning bamboo is considered objectionable by some. In wet dhoop, brands like Manthan, Forest, Utsav, Alok, and Rocket are performing well. Replying to another question, Mr. Dutta said that sambrani cups also started gaining popularity two to three years ago, in which Cycle's 'Naivedya' and Delta's 'Aradhana' are performing very well. He said that the use of camphor has also increased. In the camphor segment, Mangalam and Auracam are popular branded products, apart from which local products are also sold. In sandal tilak, the Drolia brand is popular, and in havan material, most people prefer 'Ahuti'.

Regarding brand loyalty, he said that most customers, after buying a product two or three times, start asking for new products, and they keep changing brands. He added that middle-income customers spend around ₹50 per month, while high-income group customers spend between ₹3,000 and ₹4,000. He said that Kolkata has a mixed population, with many offices, malls, corporate offices, spas, and wellness centers, which is why premium products also have strong demand. Many customers make bulk purchases of ₹2,000 to ₹4,000 at a time. During festivals like Diwali and New Year, people have also started gifting premium agarbatti. He added that people here prefer hard fragrances because of high humidity, and therefore, there is also higher demand for strong fragrances in perfumes. ■



India's No.1  
Pooja Products Manufacturer

*Introducing*  
The Mini  
**YAGYA  
KUND**



**DELTABRAND PRIVATE LIMITED**

4078, Thottanuthu Road, Reddiapatti (P.O), Natham Road, Dindigul - 624003  
Customer Care : +91 95434 13310 Email: [customer care@deltabrand.com](mailto:customer care@deltabrand.com)





# FRAGRANCE

FOR EVERY COLOUR OF LIFE



AGARBATTI



DHOOP



BAKHOOR



FINE FRAGRANCE



LAUNDRY CARE



HOME CARE

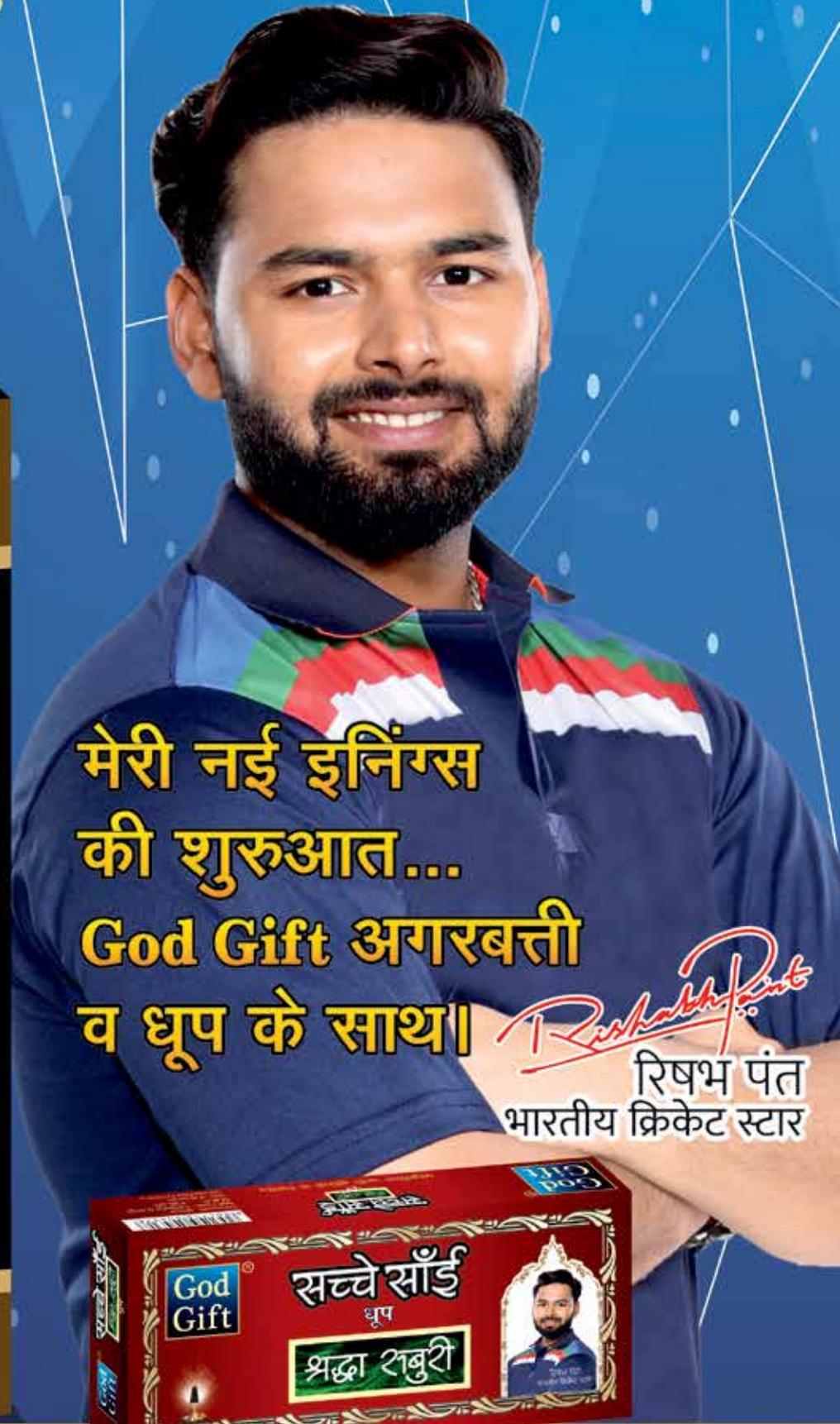
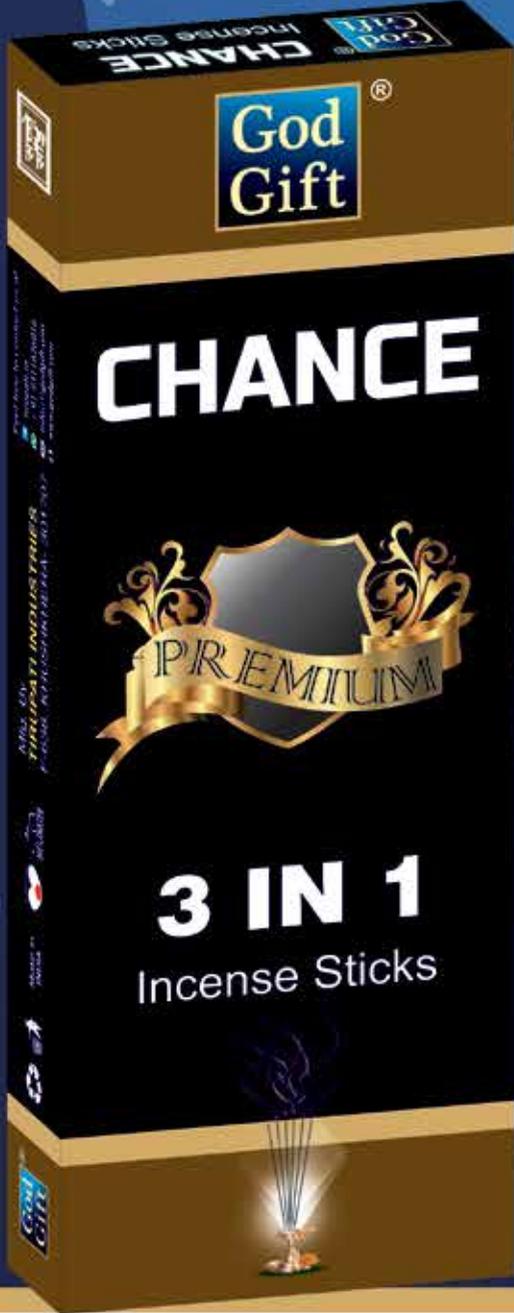


PERSONAL CARE



AIR CARE

# 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

# Topsi's Market Expands in Bengal with Depot Opening: Mohan Saha



Bardhaman, South 24 Parganas, Durgapur, Raniganj, Haldia and other areas. He said that a supply network for Topsi products will also be developed in North Bengal soon.

At present, around 70 distributors are part of Mr. Saha's supply network. He said that since the depot has been opened recently, work is progressing rapidly, and within the next one year, after establishing the network in North Bengal, the company is also planning to start supply in Assam.

After entering the agarbatti trade, Archana Perfumery Works first got the distribution of Balaji brand. Mr. Saha said that they have also been handling the distribution for Topsi for more than 35 years and now their entire focus is on the Topsi brand.

Responding to a question about the Kolkata market, he said that the ₹20 pouch segment sells the most here, while the ₹50 economy long box segment also remains in good demand. Apart from this, the market for both wet and dry dhoop is continuously growing and has now reached nearly 10%. Topsi's dhoop products are performing well in ₹10, ₹15 and ₹90 packs. He added that the company manufactures both wet and dry dhoop.

In reply to another question, Mr. Saha said that apart from agarbatti and dhoop, Topsi also has cup sambrani products. At present, selected key products are being supplied from the depot, and in the coming time, the supply of other products will also be started gradually.

With the start of depot operations, the company's focus is on increasing reach across all areas and further strengthening the supply network. ■

**A**rchana Perfumery Works has been in the agarbatti business in Kolkata since 1978. In an exclusive interaction with Sugandh India, Mr. Mohan Saha, head of the firm, said that the company was started by his father in 1978. Earlier, they were also engaged in manufacturing, but later the business was limited only to trading.

He said that he looks after the operations of Topsi's new depot that was opened in Kolkata some time ago. According to Mr. Saha, after the depot was opened, the reach of Topsi products in the market has become easier, and the brand is now reaching far-flung areas of Bengal. He added that he manages Topsi's supply network across the entire West Bengal, which includes Medinipur,



# NIRVANA

Aromatic Indulgence

BY  
DEV DARSHAN

Breathe calm,  
feel Nirvana.



Silent Operation



Safe & Natural



Aromatherapy Bliss



Ultra-Fine Mist

Spa • Yoga • Gifting  
Home • Office • Bedroom



World's No. 1  
choice since 1954

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



Exported  
Worldwide



**SHOP  
ONLINE**

[www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com)





# Let The Aroma Fill Your Soul

₹175.00 | 10 STICKS | 12 Doz



₹125.00 | 10 STICKS | 12 Doz

LEADING WET DHOOP MANUFACTURE IN INDIA

**SPECIAL FLORA DHOOP AVAILABLE**

Mfg. & Mktd. By:

**HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES**

📍 Jalandhar, Punjab India - 144001. 📞 Customer Care : +91 98032 12828

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

☎ +91 94171 00094 / +91 94173 14040

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](mailto:sales@iktaaromatics.in) | [rnd@iktaaromatics.in](mailto:rnd@iktaaromatics.in)

[www.iktaaromatics.com](http://www.iktaaromatics.com)

# Year-Round Demand for 5-Foot Agarbatti in Kolkata: Samar Dey



**S**hri Krishna Traders has been engaged in the distribution of agarbatti raw material and complete agarbatti products in Kolkata since 1990. In a conversation with Sugandh India, the firm's proprietor Mr. Samar Dey said that there is strong year-round demand for 5-foot agarbatti in Kolkata. Although demand rises significantly during festival seasons, Bengal has some festival or the other almost every month. Responding to a question, he said that his first association was with Abhinav Perfumers, whose perfumes he distributes. Apart from this, he also distributes several other brands

such as Shreeji and Sarathi. He also handles the brands Somnath and Pushpa from Gujarat and supplies agarbatti and perfumes across West Bengal, especially in Medinipur, Durgapur, Kharagpur, Behala, Asansol, North 24 Parganas and South 24 Parganas.

Speaking about the Kolkata market, he said that the ₹10 agarbatti segment is the largest in the city. After that, the ₹20 pouch pack segment has been growing. Shreeji's 'Kaya' brand is performing very well. Cycle, Moksh and Zed Black are more dominant in the economy segment, while in the premium segment, brands like Sarathi have a good presence.

In response to another question, he said that both wet and dry dhoop are doing well in the market. Non-Bengali consumers, especially those from UP, Bihar and North India, use dhoop more, whereas Bengali consumers still prefer agarbatti. He added that in wet dhoop, brands such as Zed Black, Nishan, Rocket and Shreeji are performing well. In sambrani cups, Shreeji and Pushpa Fragrance's 'Guggal' are selling well. In camphor, Labh Ganga has good sales, and Mangalam is also doing well.

He said that in the ₹20 range, 'Kaya' and 'Wari' are in good demand, while in the ₹50 range, sandal and kasturi variants have good demand. Somnath's 'Bilipatra' and Sarathi's 'Vidwan' are also quite popular among consumers. Oriental's premium products are also doing well and have a strong market presence.

Mr. Samar Dey said that while the Kolkata city market is largely driven by premium products, economy products sell more in districts outside Kolkata. Apart from this, 'dhuna'—a loban-type but economical product—also sells in large quantities, especially outside Kolkata. In perfume compounds, several brands are present in the market such as Abhinav Perfumers, Basha, Imperial Fragrances, Schimmer, La Whiff, Sanjay Chemical Works, JB Fragrances and others.

Replying to a question, he said that consumers prefer brands that offer good quality at affordable prices, and this is a major reason behind the success of Cycle and Zed Black. He reiterated that while there is year-round demand for 5-foot agarbatti in Kolkata, sales rise sharply during Durga Puja, Diwali and other festival seasons. Since there is almost some festival every month in West Bengal, people regularly purchase 5-foot agarbatti for worship. ■



**abhinav**<sup>®</sup>  
perfumers  
FRAGRANCES THAT INSPIRE

## *A Fragrant Chapter In Your Brand's Story!*

### OUR OFFERINGS



**Fine Fragrances**



**Personal Care & Beauty Fragrances**



**Fabric Care Fragrances**



**Home Care Fragrances**



**Air Care Fragrances**



**Incense Stick Fragrances**



## SPREADING FRAGRANCE

Beyond Boundaries



Fine Fragrance



Personal Care



Oud/Attar



Air Care



Aromatherapy



Fabric Care



Incense

## FROM FIRST WHIFF TO FINAL WOW

Your next **Bestseller Fragrance** for any product begins here!

+91 760055 2222   info@anantfragrance.com   www.anantfragrance.com

Chandulal Estate, Nagarvel Hanuman Rd., Nr. Keval Kanta, Rakhial,  
Ahmedabad, Gujarat-3800 023

# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*Serving The World Since 1972*

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

*Natural*

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



**RAKESH**  
SANDAL INDUSTRIES

STAR EXPORT HOUSE RECOGNIZED BY GOVT. OF INDIA

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

#### OUR GROUPS



#### OUR MEMBERSHIPS





**मृणाल नाइक**

भारतीय सुगंध उद्योग की टॉप 5 कंपनियों में है

**इंपीरियल ग्रुप**

# वैश्विक मार्केट में भारत की ट्रेडिशनल सुगंध की मांग बढ़ी

सुगंध उद्योग की टॉप 5 कंपनियों में से एक इंपीरियल ग्रुप देश-विदेश में एक जाना-पहचाना नाम है। भारत ही नहीं, बल्कि परफ्यूमरी के क्षेत्र में 30 से अधिक देशों में अपने उच्च गुणवत्ता वाले प्रीमियम प्रोडक्ट्स का एक्सपोर्ट करने वाली कंपनी के प्रमुख श्री मृणाल नाइक का मानना है कि भारत की ट्रेडिशनल सुगंध जैसे गुलाब, चंदन, मोगरा, जूही, ऊद, बखूर और मुखल्लत की दुनिया भर में मांग लगातार बढ़ रही है।

## ट्रेडिशनल सुगंध है विश्व में भारत की पहचान

देश के अगरबत्ती और सुगंध उद्योग से जुड़े मैनुफैक्चरर्स के लिए सुझाव देते हुए उन्होंने कहा कि इंपीरियल ग्रुप की देश और दुनिया में पहचान इसलिए बनी है क्योंकि कंपनी ने हमेशा भारत की परंपरागत सुगंध को आगे बढ़ाया है। यही कारण है कि न केवल इंपीरियल ब्रांड, बल्कि भारत की कई अन्य बड़ी कंपनियां भी विदेशों में लोकप्रिय हैं। उन्होंने कहा कि दुनिया में भारत की सुगंध की मांग तेजी से बढ़ रही है। चीन जैसे देश भी इस ट्रेड में काम कर रहे हैं, लेकिन वहां के प्रोडक्ट्स भले ही सस्ते हों, क्वालिटी के मामले में वे यूएस, यूरोप और दुबई जैसे मार्केट की अपेक्षाओं पर खरे नहीं उतरते। इसलिए जरूरी है कि युवा पीढ़ी की पसंद के नए फ्रेगरेंस पर काम करने के साथ-साथ ट्रेडिशनल सुगंध पर भी लगातार फोकस रखा जाए।

## इंपीरियल की 100 वर्षों की विरासत

इंपीरियल फ्रेगरेंस कंपनी का सुगंध उद्योग से संबंध लगभग एक शताब्दी पुराना है। श्री मृणाल नाइक ने बताया कि परफ्यूम का काम उनके दादाजी, श्री खांडूभाई नाइक ने शुरू किया था। वे 1920 में कोलकाता आए और एक परफ्यूम की दुकान पर काम करने लगे। वर्ष 1947 में विभाजन के समय दुकान के मालिक कोलकाता छोड़कर जा रहे थे, तब उन्होंने दादाजी को दुकान लेने का प्रस्ताव दिया। दादाजी ने 1948 में उसी दुकान से अपना कारोबार शुरू किया। इसके बाद उनके पिताजी ने व्यापार संभाला। 1993 में ग्रेजुएशन के बाद मृणाल नाइक ने खुद काम संभाला और फैक्ट्री की स्थापना की। कंपनी का पहला प्रोडक्ट 1996 में बाजार में आया। फिर 1999 में उनके छोटे भाई श्री अमीश नाइक ने व्यापार में प्रवेश किया। उन्होंने कहा कि दादाजी और पिताजी के आशीर्वाद

से आज कारोबार लगातार आगे बढ़ रहा है और हम दोनों भाइयों ने मिलकर कंपनी को नए मुकाम तक पहुंचाया है।

### दुनिया की टॉप कंपनियों में शामिल होने की दिशा में

उन्होंने कहा कि उनका उद्देश्य था कि इंपीरियल ग्रुप दुनिया की टॉप 10 सुगंध कंपनियों में पहचाना जाए। काफी हद तक आज वह लक्ष्य पूरा हो

चुका है, लेकिन टीम लगातार नए इनोवेशन और डेवलपमेंट पर काम कर रही है।

### 1000 से अधिक प्रोडक्ट्स और मजबूत इंटरनेशनल नेटवर्क

उन्होंने बताया कि इंपीरियल फ्रेगरेंस का मुख्य फोकस इत्र, फाइन फ्रेगरेंस, परफ्यूम और अगरबत्ती उद्योग के लिए सुगंध विकसित करना है। इसके

अलावा कंपनी कॉस्मेटिक प्रोडक्ट्स, क्रीम, साबुन और डिटर्जेंट के लिए भी फ्रेगरेंस तैयार करती है। वर्तमान में कंपनी के दुनियाभर में लगभग 1000 किस्म के प्रोडक्ट्स सप्लाई होते हैं। इंपीरियल फ्रेगरेंस आज एक विश्व स्तरीय नाम है।

### अगरबत्ती सेगमेंट में इंपीरियल की मजबूत पकड़

उन्होंने बताया कि अगरबत्ती उद्योग के लिए चंदन, ऊद और मुखल्लत जैसे



# IMPERIAL

SINCE ♦ 1948



बाएं से दाएं : अमीश नाइक, मृणाल नाइक और राघव नाइक

अरेबिक नोट्स में इंपीरियल का काम काफी मजबूत है। इन नोट्स के कारण कंपनी की एक अलग पहचान बनी है और एक स्टैंडर्ड स्थापित हुआ है। उन्होंने यह भी बताया कि युवा पीढ़ी फ्रूटी नोट्स जैसे पाइनएप्पल और मैंगो की ओर आकर्षित होती है और नई-नई खुशबुओं को ट्राय करती है।

### इन-हाउस टेक्नोलॉजी से बेहतर परफॉर्मेंस

उन्होंने बताया कि अगरबत्ती में खुशबू जलने के बाद निकलती है और इस टेक्नोलॉजी को कंपनी ने इन-हाउस विकसित किया है। सामान्य इत्र जैसी खुशबू जलने के बाद भी बनी रहे, इसके लिए विशेष तकनीक का इस्तेमाल किया जाता है, जिससे अगरबत्ती की परफॉर्मेंस और कस्टमर सैटिसफैक्शन बेहतर होता है।

### हर बजट के लिए सही प्रोडक्ट देना है सफलता की कुंजी

घरेलू मार्केट में प्राइस वॉर को लेकर उन्होंने कहा कि भारत की मार्केट हर साल बढ़ रही है और भविष्य में भी इसमें गिरावट की संभावना नहीं है। लेकिन भारत में हर वर्ग के उपभोक्ता हैं और सभी का बजट अलग-अलग होता है। यदि किसी को ₹20 का पैकेट चाहिए, तो उसी कीमत में अच्छा प्रोडक्ट देना जरूरी है। जो कंपनी सही प्राइस पर सही क्वालिटी देती है, वही बाजार में टिकती है।

### इफ्रा स्टैंडर्ड अपनाना जरूरी, सेफ्टी से कोई समझौता नहीं

इफ्रा स्टैंडर्ड पर उन्होंने कहा कि यदि कोई केमिकल यूरोप या यूएस में हानिकारक माना जाता है, तो उसे भारत में भी इस्तेमाल नहीं किया जाना

**अगरबत्ती उद्योग के लिए चंदन, ऊद और मुखल्लत जैसे अरेबिक नोट्स में इंपीरियल का काम काफी मजबूत है। इन नोट्स के कारण कंपनी की एक अलग पहचान बनी है और एक स्टैंडर्ड स्थापित हुआ है। उन्होंने यह भी बताया कि युवा पीढ़ी फ्रूटी नोट्स जैसे पाइनएप्पल और मैंगो की ओर आकर्षित होती है और नई-नई खुशबुओं को ट्राय करती है।**

चाहिए। कंपनी इफ्रा गाइडलाइंस का पूरा पालन करती है और अब कई मैन्युफैक्चरर्स भी यह सुनिश्चित करने लगे हैं कि उनके प्रोडक्ट्स में कोई प्रतिबंधित केमिकल न हो।

### एक्सपोर्ट में भारतीय सुगंध की लगातार बढ़ती मांग

भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने कहा कि कंपनी घरेलू मार्केट के साथ-साथ इंटरनेशनल मार्केट पर भी फोकस कर रही है। मुखल्लत और बखूर अब गल्फ देशों के अलावा यूरोप तक पहुंच चुके हैं और वहां भी इनकी अच्छी मांग है। इसलिए कंपनी ट्रेडिशनल नोट्स पर और ज्यादा काम करते हुए आगे बढ़ने की योजना बना रही है।

### मल्टीनेशनल कंपनियों से मुकाबले में भारत की मजबूती

उन्होंने कहा कि भारत के पास सुगंध उद्योग में परंपरागत और प्राचीन ज्ञान की बड़ी ताकत है। यदि भारतीय कंपनियां एकजुट होकर काम करें, तो

दुनिया की मार्केट में भारत की पकड़ और मजबूत हो सकती है।

### टीमवर्क ही इंपीरियल ग्रुप की सबसे बड़ी ताकत

इंपीरियल ग्रुप की विकास यात्रा पर बात करते हुए उन्होंने बताया कि कंपनी टीमवर्क में विश्वास रखती है। उनके भाई श्री अमीश नाइक अगरबत्ती डिवीजन को हेड करते हैं और इस सेगमेंट में उन्होंने नया ट्रेंड स्थापित किया है, जिसके कारण कंपनी आज तीसरे नंबर की सप्लायर बन चुकी है। उनके बेटे राघव नाइक ने 2022 में पढ़ाई पूरी करने के बाद कंपनी जॉइन कर ली है। इसके अलावा जतीश सेठ जी कंपनी के डायरेक्टर हैं और भारत व ओवरसीज का पूरा कारोबार देखते हैं। उन्होंने कहा कि कंपनी की मौजूदगी पूर्वी भारत में है, लेकिन प्रोडक्ट्स की पहुंच पूरे विश्व में है और पूरी टीम मिलकर आगे बढ़ रही है। ■



# AROMAS THAT DEFINE EXCELLENCE

Crafting India's Finest Fragrance Solutions



For Personal Care



Elevate everyday moments



For Home Ambiance



Transform living spaces



For Industrial Applications



Precision-crafted compounds



For Wellness & Therapy



Natural aromatherapy blends

## Company Highlight:

with **30+** years of aromatic mastery, **Sugandh India** stands as a trusted pioneer in the fragrance industry, delivering premium-quality compounds, essential oils, and custom fragrance solutions across diverse industries.

# 35+ | 2000+

New Innovations | Fragrance Profiles Annually | In Our Portfolio

## SANJAY CHEMICALS WORKS UNIT-A

Compounds 285, 1889, Opp. Steefo Steel LLP, Nr. Jogani Temple, Tajipur Bhat Gam Road, Changodar, Ahmedabad, Gujarat, India - 382210

+91 96649 61613

[info@scwunita.com](mailto:info@scwunita.com)



Follows Us



Inquire At

**WHERE TRADITION  
MEETS INNOVATION  
IN EVERY SCENT**



**KUBER**<sup>®</sup>  
GOLD

Happy  
New Year  
**2026**

PREMIUM COLLECTION OF  
**Puja Essentials**



E-mail: [sales@kubergrains.com](mailto:sales@kubergrains.com) | Contact No.: +91 7065465000 | Website: [www.kubergrains.com](http://www.kubergrains.com)

# कोयास अगर्बती:

विश्वास, सुगंध और निरंतरता  
पर बनी एक विरासत

“हमारा लक्ष्य है कोयास को  
ऐसा ब्रांड बनाना जो आने  
वाली पीढ़ियों तक चले और  
अपनी ईमानदारी के लिए  
जाना जाए।”

**अब्दुल नजीर**  
कोयास अगर्बती



बेंगलुरु की समृद्ध अगरबत्ती परंपरा से जुड़े लगभग पाँच दशकों के अनुभव के साथ, कोयास अगरबत्ती इस बात का उत्कृष्ट उदाहरण है कि कैसे नैतिक व्यावसायिक तरीकों, गहरी सुगंध समझ और निरंतर गुणवत्ता के बल पर एक ऐसा ब्रांड बनाया जा सकता है जिस पर पीढ़ियों तक भरोसा किया जाए। आज, एक तीसरी पीढ़ी के पारिवारिक उद्यम के रूप में, कोयास बदलते बाजारों के साथ खुद को विकसित करता जा रहा है, लेकिन अपने मूल मूल्यों से पूरी तरह जुड़ा हुआ है। सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में, कोयास अगरबत्ती के हेड श्री अब्दुल नज़ीर ने कंपनी की यात्रा, बाज़ार विस्तार, एफएमसीजी में विविधीकरण, निर्यात रणनीति, सुगंध दर्शन और भविष्य की अपनी सोच साझा की।

### नैतिकता और भारतीय परंपराओं से शुरू हुई यात्रा

कोयास के इतिहास को साझा करते हुए अब्दुल नज़ीर ने बताया कि कंपनी की शुरुआत 1975 में हुई, जब उनके दादा कालीकट, केरल से बेंगलुरु आए और व्यापार की नींव रखी। उन्होंने कहा कि शुरुआत से ही सोच स्पष्ट थी — नैतिक तरीके से व्यापार करना और भारतीय परंपराओं से जुड़ी ईमानदार गुणवत्ता बाज़ार तक पहुँचाना।

उन्होंने बताया कि जो शुरुआत में पारंपरिक सुगंध पसंद करने वाले ग्राहकों के लिए अगरबत्तियों की सीमित आपूर्ति के रूप में शुरू हुआ था, वही धीरे-धीरे बाज़ार में एक भरोसेमंद नाम बन गया।

उन्होंने आगे कहा कि आज कोयास एक तीसरी पीढ़ी द्वारा संचालित पारिवारिक उद्यम है, जहाँ हर पीढ़ी मैनुफैक्चरिंग, फ्रेगरेंस डेवलपमेंट, सेल्स, डिस्ट्रीब्यूशन और ऑपरेशंस जैसे अलग-अलग वर्टिकल्स को संभालती है। उनके अनुसार, जिम्मेदारियों का यह स्पष्ट बंटवारा और साझा मूल्य कंपनी को संरचित और टिकाऊ तरीके से आगे बढ़ने में मदद करता है।

### बेंगलुरु के अगरबत्ती इकोसिस्टम के साथ विकसित होता कोयास

शुरुआती वर्षों के बारे में बात करते हुए अब्दुल नज़ीर ने कहा कि कोयास की जड़ें पूरी तरह से बेंगलुरु से जुड़ी हैं, जो लंबे समय से भारत की अगरबत्ती परंपरा से जुड़ा शहर रहा है। उन्होंने बताया कि उस समय मुख्य फोकस बाज़ार को समझने, अच्छी गुणवत्ता का कच्चा माल जुटाने,

सुगंध मिश्रण को बेहतर बनाने और मजबूत व्यापारिक संबंध बनाने पर था।

उन्होंने यह भी बताया कि बेंगलुरु की कुशल वर्कफोर्स और विकसित अगरबत्ती इकोसिस्टम ने कंपनी की मैनुफैक्चरिंग क्षमताओं को आकार देने में बड़ी भूमिका निभाई। उस दौर में विकास धीरे-धीरे और स्वाभाविक रूप से हुआ, जो मुख्य रूप से दोबारा खरीदारी और मुँह-जबानी प्रचार से प्रेरित था, और इसी ने विश्वास की मजबूत नींव रखी।

### शुरुआती अनुभव और आधुनिकीकरण की स्पष्ट सोच

अपनी व्यक्तिगत यात्रा पर बात करते हुए अब्दुल नज़ीर ने बताया कि उनका अगरबत्ती व्यवसाय से जुड़ाव बहुत कम उम्र में ही हो गया था। उन्होंने कहा कि कॉलेज के दिनों में भी वे अपने पिता के साथ उत्पादन कार्य में शामिल रहते थे और मैनुफैक्चरिंग प्रक्रियाओं तथा कच्चे माल की खरीद की व्यावहारिक समझ

हासिल करते थे। उन्होंने बताया कि इस शुरुआती अनुभव से उन्हें यह समझ मिली कि किसी भी उत्पाद को बेचने से पहले यह जानना ज़रूरी है कि वह कैसे बनता है और उसकी गुणवत्ता कैसे बेहतर की जा सकती है। उन्होंने आगे कहा कि 2016 में उन्होंने औपचारिक रूप से मार्केटिंग और ब्रांड-बिल्डिंग की जिम्मेदारी संभाली, ताकि ब्रांड की आत्मा को बनाए रखते हुए ऑपरेशंस को आधुनिक बनाया जा सके और कोयास को एक अधिक संरचित एफएमसीजी संगठन के रूप में विकसित किया जा सके।

### ब्रांड-ड्रिवन ग्रोथ की ओर रणनीतिक बदलाव

सक्रिय नेतृत्व संभालने के बाद किए गए बदलावों पर बात करते हुए अब्दुल नज़ीर ने कहा कि फोकस लंबे समय की ग्रोथ के लिए सिस्टम को मजबूत करने पर था। उन्होंने बेहतर क्वालिटी कंट्रोल और





स्टैंडर्डाइजेशन, फ्रेगरेंस डेवलपमेंट क्षमताओं के विस्तार और पैकेजिंग व ब्रांड विज़िबिलिटी में निवेश जैसे कदमों को अहम बताया। उन्होंने यह भी साझा किया कि कंपनी ने ज्यादा संगठित डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क बनाने और घरेलू उपयोग से जुड़े एफएमसीजी सेगमेंट में प्रवेश करने पर काम किया। उनके अनुसार, इन रणनीतिक कदमों से

उन्होंने बताया कि कंपनी अल्पकालिक उत्साह के पीछे भागने के बजाय भरोसेमंद उत्पाद अनुभव के जरिए लंबे समय का उपभोक्ता विश्वास बनाने पर ध्यान देती है।

**विकास यात्रा के अहम मोड़**  
कंपनी के विस्तार को आकार देने वाले अहम पड़ावों पर विचार करते हुए अब्दुल

जिम्मेदारी से स्केल-अप किया और अपने मूल मूल्यों से जुड़ा रहा।

### अगरबत्ती से आगे एफएमसीजी होम-केयर तक विस्तार

प्रोडक्ट पोर्टफोलियो पर बात करते हुए अब्दुल नज़ीर ने कहा कि हालांकि अगरबत्तियाँ अभी भी कंपनी का मुख्य सेगमेंट हैं, लेकिन कोयास ने धीरे-धीरे



कोयास प्रोडक्ट-ड्रिवन से ब्रांड-ड्रिवन कंपनी बनने की ओर बढ़ा, बिना अपने मूल मूल्यों से समझौता किए।

### 'कोयास' नाम से जुड़ी पहचान

जब उनसे पूछा गया कि वे चाहते हैं लोग कोयास को किन शब्दों से जोड़ें, तो अब्दुल नज़ीर ने कहा — गुणवत्ता में विश्वास, समय से परे सुगंध और निरंतर प्रदर्शन।

नज़ीर ने कहा कि बढ़ती मांग को पूरा करने के लिए क्षमता विस्तार, सफल मास-मार्केट एसकेयू की लॉन्चिंग और नए राज्यों में प्रवेश जैसे कई टर्निंग पॉइंट्स रहे हैं।

उन्होंने बताया कि डिस्ट्रीब्यूटर पार्टनरशिप को मजबूत करना भी एक महत्वपूर्ण चरण था, जिससे मार्केट कवरेज और निष्पादन बेहतर हुआ। उनके अनुसार, हर चरण में कोयास ने

दैनिक पूजा और घरेलू उपयोग से जुड़े एफएमसीजी सेगमेंट में भी विस्तार किया है। उन्होंने बताया कि पोर्टफोलियो में अब फ्लोर क्लीनर, डिशवॉश जेल, ग्लास क्लीनर, कैंडल और लैप ऑयल जैसे उत्पाद शामिल हैं। उन्होंने जोर देकर कहा कि हर उत्पाद वही गुणवत्ता, निरंतरता और वैल्यू के मानकों पर विकसित किया जाता है जो कोयास की अगरबत्तियों की पहचान है। ■



*Launching Soon  
in Limited Numbers*



# HRA Essential Oil Factory The Fragrance of India's Soul

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

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

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

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



Santalwood Oil



Cypriol (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](mailto:hareem@hraessentialoil.com)

🌐 Website: [www.hraessentialoil.com](http://www.hraessentialoil.com)



Distributors of  
**Fragrances**  
**Resinoids**  
**Essential oils**  
**Specialty chemicals**

## Our partners



IFF India (Fragrance division)

AARAV

AARAV (Fragrances)



Indo GSP (DEP, DOA, DMP & TEC)

MORAFLO

Moraflor (Essential oils & Resinoids)



Misitano & Stracuzzi  
(Citrus oils)

eternis

Eternis (Coumarin, PTBCHA, etc.)



office@karantieup.com



+91 98310 38700

MP House. 13, India Exchange Place. Room – 506. Kolkata - 700001

# Premium Loban Incense



MRP ₹ 70RS | NET WEIGHT: 90GMS

**Big Bell Incense**

#391, Kanakpura main road,  
Kaggalipura Colony,  
Bangalore, Karnataka 560082

Customer care: 7070706626

Email address: [customercare@bigbellincense.com](mailto:customercare@bigbellincense.com)

# राजकोट में RAM-G द्वारा BIS 19412:2025 पर जागरूकता सेमिनार और इंडस्ट्री मीट का आयोजन



राजकोट अग्रबत्ती मैनुफैक्चरर्स ग्रुप (RAM-G) द्वारा एफबीके, नाना मावा रोड, राजकोट में BIS 19412:2025 अग्रबत्ती मानक पर एक जागरूकताA सेमिनार और इंडस्ट्री गेट-टुगेदर का सफल आयोजन किया गया। यह कार्यक्रम सुबह 9:30 बजे से शाम 4:00 बजे तक आयोजित हुआ, जिसका उद्देश्य अग्रबत्ती निर्माताओं और उद्योग से जुड़े सभी स्टैकहोल्डर्स को नए मानक की जानकारी और अनुपालन प्रक्रिया के बारे में मार्गदर्शन देना था।

तकनीकी सत्र का संचालन श्री शुभम, सहायक निदेशक, भारतीय मानक ब्यूरो (BIS), राजकोट शाखा, एवं उनकी टीम द्वारा किया गया। BIS अधिकारियों ने सर्टिफिकेशन प्रक्रिया, आवश्यक दस्तावेज़, कार्यान्वयन प्रणाली और समय-सीमा पर विस्तृत प्रस्तुति दी। उन्होंने बताया कि BIS सर्टिफिकेशन से उत्पाद की गुणवत्ता और सुरक्षा बढ़ेगी, उपभोक्ताओं का भरोसा मजबूत होगा और भारतीय अग्रबत्ती उत्पादों को निर्यात के लिए बेहतर अवसर मिलेंगे।

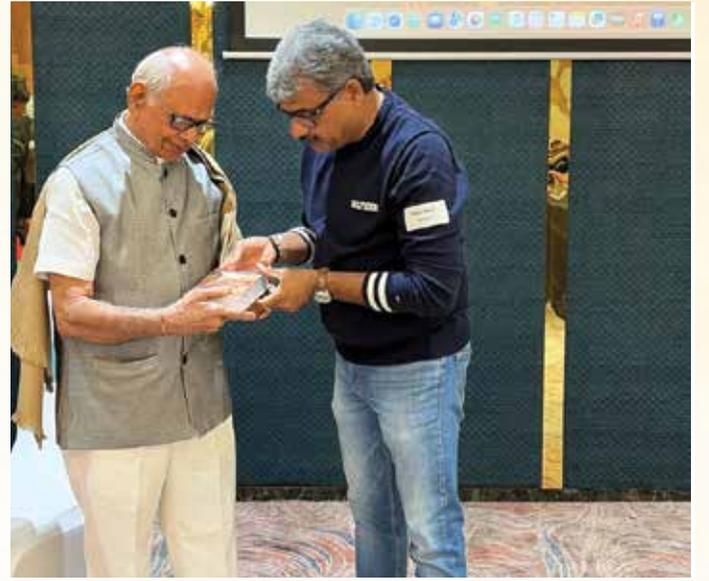
कार्यक्रम के दौरान निर्माताओं, व्यापारियों और ब्रांड मालिकों के बीच नेटवर्किंग और खुली चर्चा भी हुई। इसमें अग्रबत्ती उद्योग के भविष्य की विकास रणनीति

पर विचार-विमर्श किया गया, विशेष रूप से निर्यात संभावनाओं, वैश्विक मांग और अंतरराष्ट्रीय बाज़ार में भारतीय अग्रबत्ती की ब्रांडिंग पर चर्चा हुई।

इसके साथ ही सरकारी योजनाओं और

प्रोत्साहनों, तथा बांस की स्टिक के उपयोग पर भी चर्चा हुई, जिसमें उपलब्धता, स्थिरता (सस्टेनेबिलिटी), लागत प्रभाव और घरेलू व निर्यात बाजार में भविष्य की संभावनाओं पर विचार किया गया।





RAM-G ने इस अवसर पर 30 वर्ष पुरानी राजकोट परफ्यूम, एसेंस एवं अगरबत्ती मर्चेन्ट एसोसिएशन के वरिष्ठ पदाधिकारियों को भी आमंत्रित किया, जिससे निर्माताओं और व्यापारियों के बीच समन्वय और मजबूत हो सके। एसोसिएशन के अध्यक्ष श्री रंजीतभाई डोडिया, सचिव श्री दुर्लभजीभाई टन्ना, कोषाध्यक्ष श्री बिपिनभाई दोशी एवं उपाध्यक्ष श्री प्रफुलभाई पाडिया का RAM-G द्वारा सम्मान किया गया।

इस कार्यक्रम में सौराष्ट्र क्षेत्र से 95 से अधिक उद्योग प्रतिनिधियों की उपस्थिति रही। बैठक के दौरान सर्वसम्मति से सौराष्ट्र-कच्छ अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन के गठन का निर्णय लिया गया, जो उद्योग से जुड़ी समस्याओं, अनुपालन, निर्यात प्रोत्साहन और नीतिगत सहयोग के लिए सामूहिक रूप से कार्य करेगा। इसके संचालन के लिए 11 सदस्यीय समिति का भी गठन किया गया।

कार्यक्रम में जनक, अभिनव, बिमल, रजनी, उत्सव, अलौकिक, सोमनाथ, परम, जेपी, वेदास्टिका, एबीसी, लाइव टच, सुरभिका सहित कई प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड्स और क्षेत्रीय निर्माता उपस्थित रहे, जो संगठित उद्योग विकास के प्रति एकजुटता और प्रतिबद्धता को दर्शाता है।

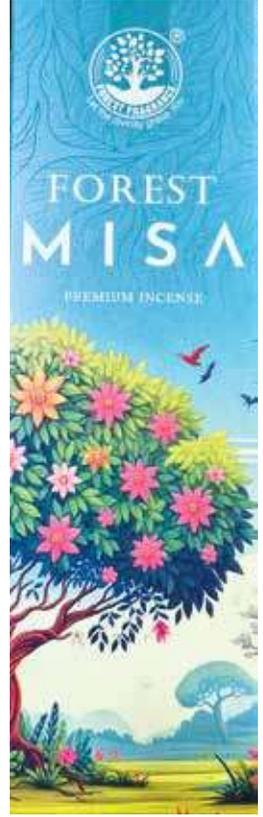
इसके अतिरिक्त, अभिनव परफ्यूमर्स, राजकोट के श्री अभिनव कोटक द्वारा प्रतिभागियों को IFRA गाइडलाइंस और फ्रेगरेंस कंप्लायंस से संबंधित महत्वपूर्ण जानकारी भी दी गई, जिससे अंतरराष्ट्रीय सुरक्षा मानकों के अनुरूप सुगंध निर्माण के महत्व को समझाया गया।

कार्यक्रम का समापन BIS मानकों को अपनाने, सरकारी सहयोग का लाभ लेने, निर्यात बाजारों में अवसर तलाशने और भारतीय अगरबत्ती उद्योग को वैश्विक स्तर पर और सशक्त बनाने के साझा संकल्प के साथ हुआ। ■

## फॉरेस्ट मीसा: प्रीमियम ग्राहकों के लिए नया उत्पाद

बेंगलुरु की फॉरेस्ट फ्रेगरेंस तेजी से आगे बढ़ने वाला ब्रांड है, जिसके उत्पाद कई बाजारों में अच्छी तरह बिक रहे हैं। कंपनी अपनी अच्छी गुणवत्ता और सुंदर पैकिंग के लिए जानी जा रही है। ब्रांड ने अलग-अलग दाम के वर्गों में अपने उत्पाद बढ़ाए हैं और दिसंबर में बाजार की जरूरत के अनुसार जिपर पैक, जार पैक और डिब्बा पैक में नए उत्पाद उतारे हैं।

प्रीमियम वर्ग में, कंपनी ने फॉरेस्ट मीसा अगरबत्ती पेश की है, जो अच्छी खुशबू और सुंदर पैकिंग पसंद करने वाले ग्राहकों के लिए है। यह उत्पाद आकर्षक डिब्बे में आता है और तोहफे के लिए भी उपयुक्त है। फॉरेस्ट मीसा 50 ग्राम के डिब्बा पैक में ₹125 में मिलती है। इस नए उत्पाद के साथ, फॉरेस्ट प्रीमियम वर्ग में अपनी जगह मजबूत कर रहा है और आम बाजार में भी अपनी बिक्री बढ़ा रहा है। ■



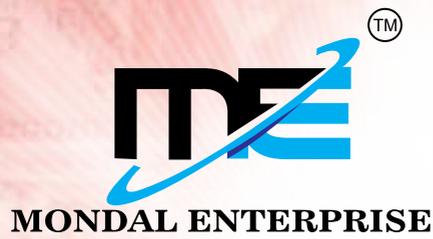
## देवदर्शन का ईराया हवन दीया, वैदिक तत्वों से निर्मित

1954 से धूप और अगरबत्ती निर्माण व्यवसाय में नंबर 1 ब्रांड के रूप में पहचाना जाने वाला देवदर्शन, ईराया हवन दीया के माध्यम से आध्यात्मिक उत्पादों के बाजार में अपनी मजबूत नेतृत्व स्थिति को निरंतर सुदृढ़ कर रहा है। विश्वास, गुणवत्ता में निरंतरता और भारतीय परंपराओं से गहरे जुड़ाव के लिए प्रसिद्ध देवदर्शन, आज के बाजार की आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए पारंपरिक मूल्यों को बनाए रखने पर विशेष ध्यान देता है। ईराया हवन दीया इसी सोच को दर्शाता है और भरोसेमंद आध्यात्मिक उत्पाद के रूप में अपनी पहचान बनाए हुए है।

ईराया हवन दीया का MRP ₹150/- निर्धारित किया गया है, जिससे यह व्यापक उपभोक्ता वर्ग के लिए सुलभ बनता है और साथ ही व्यापारिक साझेदारों के लिए आकर्षक मार्जिन भी प्रदान करता है। इसकी कीमत और बाजार में स्थापित स्वीकार्यता इसे पूजा सामग्री, त्योहारों से जुड़े उत्पादों और नियमित आध्यात्मिक श्रेणियों में रखने के लिए उपयुक्त बनाती है। यह उत्पाद अपनी पारंपरिक संरचना के कारण विशेष पहचान रखता है, इसमें वैदिक रीति मुताबिक तत्वों का मिश्रण किया गया है। ये सभी तत्व भारतीय धार्मिक अनुष्ठानों में विशेष महत्व रखते हैं और अपने सांस्कृतिक एवं पारंपरिक मूल्यों के लिए व्यापक रूप से स्वीकार किए जाते हैं। खुदरा विक्रेताओं और थोक व्यापारियों के लिए यह पारंपरिक संरचना ग्राहकों का भरोसा बढ़ाती है और वर्ष भर स्थिर मांग को समर्थन देती है।

ईराया हवन दीया आध्यात्मिक उत्पाद श्रेणी में एक स्थिर, भरोसेमंद और मूल्य-आधारित विकल्प के रूप में अपनी मजबूत उपस्थिति बनाए हुए है। देवदर्शन हवन दीया और ब्रांड के अन्य उत्पादों की संपूर्ण जानकारी के लिए [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com) पर विज़िट करें। ■





“ALL KIND OF AGARBATTI RAW MATERIAL,  
RAW INCENSE STICKS MANUFACTURER  
AND SPARE PARTS SUPPLIERS”



**MONDAL ENTERPRISE  
AARUSH ENTERPRISE**  
Mukund Majhi Road, Bonderbill,  
Dankuni, Hooghly WB 712311  
9836136838 / 9088744930

[www.aarushenterprise.com](http://www.aarushenterprise.com)  
[www.indiamart/aarushenterprise](http://www.indiamart/aarushenterprise)



# सेगमेंट के प्रमुख उत्पादों में चारु माँ भवानी और माँ काली अगरबत्ती

बेंगलुरु की चारु परफ्यूमरी हाउस अगरबत्ती का एक जाना-माना और भरोसेमंद ब्रांड है। कंपनी अलग-अलग दाम के वर्गों में अच्छी गुणवत्ता के उत्पाद बनाती है। चारु के उत्पादों की मांग भारत के साथ-साथ कई विदेशी बाजारों में भी है।

चारु का एक बड़ा बाजार पश्चिम बंगाल है, जहां ₹10 वाले सेगमेंट में माँ भवानी और माँ काली अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पादों में

शामिल हैं। ये अगरबत्तियां वहां की धार्मिक आस्था और परंपराओं से जुड़ी हुई हैं, इसलिए लोग इन्हें ज्यादा पसंद करते हैं और ब्रांड पर भरोसा करते हैं।

इनके अलावा, चारु फाइव स्टार अगरबत्ती भी कंपनी के सबसे ज्यादा बिकने वाले उत्पादों में से एक है। अच्छी खुशबू और भरोसेमंद गुणवत्ता के कारण चारु लगातार ग्राहकों की पसंद बना हुआ है। ■



## श्रीजी काया अगरबत्ती:

### पाउच सेगमेंट के लिए तीन खुशबुओं वाला विकल्प

वडोदरा की श्रीजी अगरबत्ती तेजी से बढ़ने वाला ब्रांड है, जो अच्छे और नए तरह के उत्पादों के लिए जाना जाता है। कई बाजारों में इसके उत्पादों की मांग बढ़ रही है और कंपनी का वितरक नेटवर्क भी फैल रहा है। कोलकाता जैसे बाजारों में, श्रीजी काया अगरबत्ती के जरिए पाउच सेगमेंट को खास तौर पर निशाना बना रहा है।

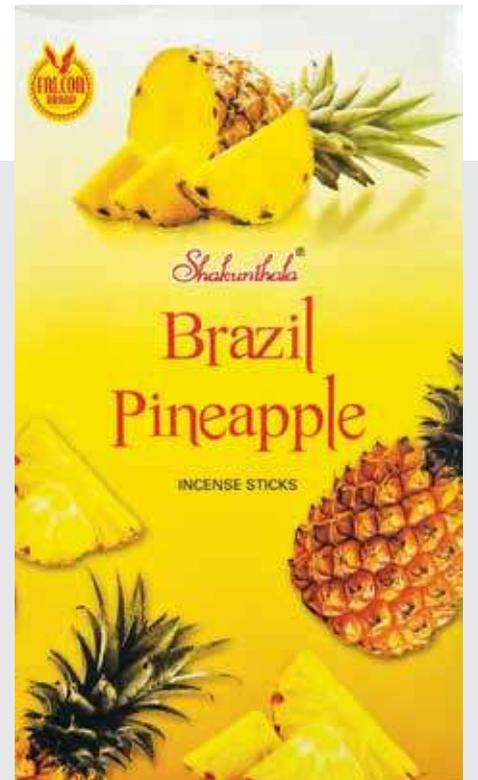
यह उत्पाद तीन खुशबुओं के साथ एक ही पाउच में मिलता है, जिससे ग्राहक को ज्यादा विकल्प मिलते हैं। रंगीन और सुंदर पाउच के कारण यह उत्पाद दुकानों पर जल्दी ध्यान खींचता है। सही दाम, अच्छी खुशबू और आकर्षक पैकिंग के चलते श्रीजी काया अगरबत्ती इस सेगमेंट में तेजी से लोकप्रिय हो रही है। ■

## फल जैसी खुशबू पसंद करने वालों के लिए शकुंतला ब्राज़ील पाइनएप्पल अगरबत्ती

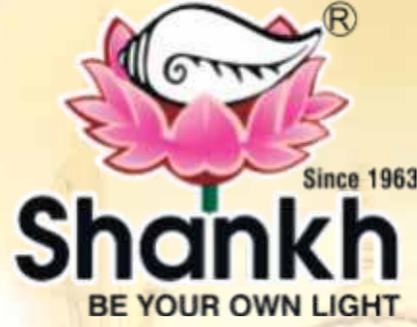
बेंगलुरु की शकुंतला अगरबत्ती कंपनी एक पुराना और प्रतिष्ठित ब्रांड है, जो 1986 से अच्छी गुणवत्ता की अगरबत्तियां बना रही है। कंपनी के उत्पाद भारत के साथ-साथ विदेशों में भी भेजे जाते हैं। शकुंतला अपने फाल्कन ब्रांड के लिए भी जानी जाती है।

इसके कई लोकप्रिय उत्पादों में 1234 अगरबत्ती पश्चिम बंगाल में बहुत ज्यादा बिकने वाला उत्पाद है। इसी के साथ, कंपनी की ब्राज़ील पाइनएप्पल अगरबत्ती भी बाजार में अच्छी मांग बना रही है, क्योंकि पाइनएप्पल की खुशबू इन दिनों काफी पसंद की जा रही है।

अच्छी खुशबू और भरोसेमंद गुणवत्ता के कारण यह उत्पाद फल जैसी ताजा खुशबू पसंद करने वाले ग्राहकों को खूब पसंद आ रहा है, जिससे ब्रांड की पकड़ और मजबूत हो रही है। ■



Follow us on: 



# Elevate Your Puja Experience with Shankh Puja Samagri



Manufactured & Marketed By:

## D.S. Products

F-52, Ram Nagar, Industrial Area, Chandauli, Uttar Pradesh, Pincode- 221008

Customer Care No: +91 9511117582-83-84

 <https://shankhkashi.com> |  [info@shankhkashi.com](mailto:info@shankhkashi.com)

# धूप कोन सेगमेंट में RKT की प्रीमियम जार सीरीज़ को मिल रहा शानदार रिस्पॉन्स



प्राकृतिक खुशबू, जो हवा में हल्की और ताजगी भरी फूलों की महक फैलाती है।

रजनीगंधा – रातरानी की मोहक खुशबू, विशेष रूप से शाम और रात के समय उपयोग के लिए उपयुक्त।

RKT प्रीमियम जार धूप कोन का एमआरपी ₹75, नेट कंटेंट 100 ग्राम है, जबकि इसका स्टैंडर्ड पैक 12 दर्जन में उपलब्ध है, जिससे यह रिटेल और होलसेल दोनों सेगमेंट के लिए उपयुक्त बनता है। कंपनी ने यह भी बताया कि इस 100 ग्राम सीरीज़ के बाद मेटालिक धूप कोन की फैमिली पैक सीरीज़ भी पाइपलाइन में है। यह 300 ग्राम का 4-इन-1 जार पैक होगा, जो उचित मार्जिन और क्वालिटी दरों के साथ बाजार में उपलब्ध कराया जाएगा। इस कदम से RKT का लक्ष्य धूप कोन सेगमेंट में अपनी मजबूत मौजूदगी को और विस्तार देना है। ■

मार्केट में इन दिनों धूप कोन का चलन तेजी से बढ़ रहा है, और इसी ट्रेंड को ध्यान में रखते हुए नागपुर के प्रसिद्ध ब्रांड आर.के.टी. ने अपनी धूप कोन रेंज को और मजबूत किया है। पिछले कुछ समय में कंपनी ने अलग-अलग पैकिंग में कई नए धूप कोन प्रॉडक्ट्स लॉन्च किए हैं, जिनमें से RKT प्रीमियम जार धूप कोन को बाजार से अच्छा रिस्पॉन्स मिल रहा है।

उत्पाद को और आकर्षक व बेहतर बनाने के लिए कंपनी ने अब इसके कोन स्टिक्स में भी बदलाव किया है। RKT प्रीमियम जार धूप कोन अब शाइनिंग कलर कोन स्टिक्स में उपलब्ध होंगे, जिससे प्रोडक्ट का लुक और भी प्रीमियम

हो गया है।

इसके साथ ही यह सीरीज़ अब चार आकर्षक खुशबू वेरिएंट्स में उपलब्ध है, ताकि उपभोक्ताओं को ज्यादा विकल्प मिल सकें।

इस सीरीज़ में शामिल वेरिएंट्स इस प्रकार हैं:

गुलाब – ताजे गुलाब जैसी मधुर खुशबू, पूजा, मेहमानवाजी और रोज़मर्रा उपयोग के लिए उपयुक्त।

सैंडल – प्रीमियम चंदन की दिव्य सुगंध, जो वातावरण को पवित्र और सुखद बनाती है।

मोगरा – मनमोहक मोगरे की

## कोयास हर हर महादेव 100 स्टिक पैक की अच्छी मांग

बेंगलुरु की कोयास अगरबत्ती एक पुराना और भरोसेमंद ब्रांड है। कंपनी अगरबत्ती के साथ-साथ साबुन और सफाई के दूसरे उत्पाद भी बनाती है। कोयास का सामान कई राज्यों में आसानी से मिलता है और ब्रांड की अच्छी पकड़ है। इसके लोकप्रिय उत्पादों में माया सुप्रीम लगातार अच्छा चल रहा है, जबकि पूर्वी भारत में नेक्सा ब्लू की मांग तेजी से बढ़ी

है। कोयास का एक और पसंद किया जाने वाला उत्पाद है हर हर महादेव अगरबत्ती, जो ₹35 में 100 स्टिक के डिब्बा पैक में मिलती है। अच्छी खुशबू और कम दाम के कारण यह उत्पाद आम बाजार में काफी पसंद किया जा रहा है। अच्छी गुणवत्ता और सही प्रचार के चलते कोयास लगातार अपने बाजार को बढ़ा रहा है। ■





**Chirag Agrawal**  
**7409450001**



**Anurag Agrawal**  
**9557223152**

# KAYCEE CHEMICALS

Manufacturer : Potassium Nitrate

Also Known As:

*(Kalmishora, Saltpetre, Surokhar, Petlup  
Suryakaram, White Burning Powder)*

*Above Material Use For Burning  
Dhoopbatti, dhoopcone, Lobanbatti  
Masalabatti, Florabatti, Whitebatti  
Mosquitobatti, Cupdhoop, Fireworks*

**Regd. Office :**

**33, Bagh Chhingamal, Bansal Nurshing Home Street  
Opp. Shiv Mandir, Last Building, Firozabad-283 203 (U.P.)**

**Email- [prayerexport@gmail.com](mailto:prayerexport@gmail.com)**

# मार्केट का किंग है बिग सफारी: समीर बागड़देव



अ

अगरबत्ती कंपनी में 10 वर्ष तक नौकरी करने और फिर विदर्भ क्षेत्र के प्रमुख ट्रेडर बने श्रीनिवास एजेंसीज नागपुर के प्रमुख

समीर बागड़देव आज कई कंपनियों के डिस्ट्रीब्यूटर और सुपर स्टॉकिस्ट हैं। अगरबत्ती उद्योग में अपनी खास पहचान बना चुके श्री समीर बागड़देव ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में कहा कि बिग सफारी बाजार का किंग है और उसके पीछे श्री हसमुख भाई की मेहनत, व्यवहार और ट्रेड में लगातार नई-नई खोज रही है, जिसने उनके ब्रांड को टॉप पर पहुंचाया है। उन्होंने कहा कि उनका 100% सहयोग मुझे रहा है और वह मुझे अपना बच्चा जैसा मानते हैं और उन्हें मैं अपना गुरु और आदर्श सब कुछ मानता हूँ। वह बहुत ही परफेक्ट

पर्सनैलिटी वाले हैं। कंपनी में नौकरी से लेकर ट्रेडर बनने की कहानी बताते हुए श्री बागड़देव ने कहा कि रॉकेट के महबूब भाई व कलीम भाई ने भी शुरुआत से ही मेरी मदद की। इसके अलावा लक्ष्मी भाई चांढक से भी मेरे अच्छे संबंध हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती मार्केट में कामयाबी की बड़ी वजह यह है कि मैं सबसे हंसी खुशी से मिलता हूँ और ईमानदारी से काम करता हूँ। 1998 में विदर्भ में पद्मिनी अगरबत्ती कंपनी के वह सेल्स रिप्रेजेंटेटिव एम्पलाई थे। उस समय आज जैसी मार्केटिंग नहीं थी। सब कुछ डोर-टू-डोर मिलकर ही काम होता था। उस समय मुंबई के लक्ष्मी नारायण सीएनएफ थे। चाणक्य नाम की फर्म से सप्लाई होती थी। उन्होंने बताया कि 2006 तक मैं पद्मिनी का इंप्लॉई रहा। 2006 तक नौकरी की और इसके बाद अपना कारोबार शुरू करने का मन बनने लगा।

श्री समीर बागड़देव ने सुगंध इंडिया के

एक सवाल के जवाब में बताया कि मार्केटिंग का अच्छा खासा अनुभव मुझे था और पद्मिनी बहुत सम्मानित और बड़ी कंपनी थी। उसके साथ काम करने के कारण मार्केट में मेरी अपनी भी पहचान बन गई। इस तरह सबसे पहला काम मुंबई के श्री जगदीश शेटी जी के श्रीनिवास सुगंधालय का मिला। फिर पद्मिनी ने नागपुर का काम दिया। शुरुआत में श्री जगदीश शेटी ने बहुत सहयोग दिया। श्रीनिवास सुगंधालय ने जब मिलन पाउच लॉन्च किया, तो वह सुपरहिट हुआ और मुझे भी उससे पहचान मिली। उन्होंने बताया कि सेल्स की टीम में रहने के कारण हमारे संपर्क में 20-25 लोग थे। जैसे-जैसे मेरा काम बढ़ता गया, वह लोग भी जुड़ते गए। आज बंगलुरु की अधिकांश कंपनियों का काम हमारी फर्म के पास है। इसके बाद बिग सफारी का काम मिला और फिर हसमुख भाई के सहयोग से और काम बढ़ा। फिर रॉकेट का काम लिया। रॉकेट के महबूब

भाई और कलीम भाई ने शुरुआत से ही हमारा साथ दिया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि डिस्ट्रीब्यूशन के काम को हमने कई रेंज में बांट रखा है। पहले मार्केट में अच्छी क्वालिटी वाले माल और अच्छे लोगों की मांग थी। शुरुआत में मैं लगातार बंगलुरु जाता रहता था। हर कंपनी का बुकिंग एजेंट होता था और कंपनी के मालिकों से मिलना बहुत मुश्किल काम था, लेकिन आज सब काम और माल बुकिंग तक मोबाइल फोन व व्हाट्सएप पर हो जाता है। इससे सब आसान हो गया है।

श्रीनिवास एजेंसीज के पास बिग सफारी, रॉकेट, पद्मिनी, श्रीनिवास सुगंधालय, भारतवासी, डेनिम धूप, अनंत प्रोडक्ट्स जैसी 15-16 कंपनियों का काम है। हेम कारपोरेशन के वह विदर्भ के सुपर स्टाकिस्ट हैं। इसके अलावा ओरिएंटल कैफर लाभ गंगा के भी सुपर स्टाकिस्ट हैं। श्रीनिवास सुगंधालय का पूरे विदर्भ का काम उनके पास है और बिग सफारी का वह नागपुर शहर का काम देखते हैं। उन्होंने बताया कि इसके अलावा 5-6 ब्रांडेड कंपनियों की ट्रेडिंग वह सीधे बंगलुरु से करते हैं, जिसमें मॉडर्न इंडिया ट्रेडिंग कंपनी, दसारा, अंबर एरोमेटिक, रतन माला, काशी अगरबत्ती, एआर इंडस्ट्रीज, एनके इंडस्ट्रीज, लाल परी, जनक परफ्यूमरी और जेड ब्लैक अगरबत्ती का वह एक निश्चित इलाके में काम देखते हैं। उन्होंने बताया कि उनकी मार्केटिंग टीम में काफी लोग स्टाफ के तौर पर और कुछ कमीशन के आधार पर काम करते हैं। नागपुर शहर में लगभग 1000 रिटेल आउटलेट तक उनकी सप्लाय है। इसके अलावा अमरावती, कोल्हापुर, चंद्रपुर, गोंदिया, भंडारा आदि सभी जिलों में उनका एक-एक डिस्ट्रीब्यूटर है।

नागपुर मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि पहले बंगलुरु का यहां बहुत दबदबा था। अब लोकल मैनुफैक्चर के अलावा लूज की मार्केट बहुत बढ़ गई है। इस तरह बाहर के ब्रांड के लिए यहां जगह कम हो गई है। बिग सफारी, भारतवासी, पद्मिनी, राकेट जैसी पुरानी और बड़ी कंपनियों की मार्केट बनी हुई है। उनका अच्छा चल रहा है, लेकिन नए ब्रांड की एंट्री में काफी तकलीफ है। उन्होंने बताया कि लोकल ब्रांड व लूज की मार्केट 60 और 40% के अनुपात में है। पहले लोकल में

इतना नहीं चलता था, लेकिन आज कई इलाके ऐसे हैं, जहां अगरबत्ती की दुकानें हैं और दुकानदार खुद मैनुफैक्चरर हैं। अगरबत्ती बनाना काफी आसान है। रा अगरबत्ती, डीईपी और परफ्यूम लाकर लोग खुद बना ले रहे हैं और पॉलिथीन में भरकर किलो के भाव बेचते हैं। उन्होंने बताया कि यहां लोबान अगरबत्ती बहुत बनती है, लेकिन उसकी खपत काफी कम है। वह ज्यादातर बाहर जाती है। यहां 6 माह गर्मी पड़ती है। इसलिए उसकी मांग कम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नागपुर में सेंटेड अगरबत्ती ज्यादा चलती है। एक समय था जब ब्लैक अगरबत्ती का चलन था। आज हमारे आउटलेट पर ₹50 का पाव किलो अगरबत्ती और जीपर ज्यादा बिकता है। कंपनी के जीपर भी ₹50 में बिकते हैं और बंगलुरु का बॉक्स भी 50-60

माल सप्लाय बहुत तेज है। उन्होंने बताया कि हेम कंपनी का कपूर, पूजा तेल, घी, व्हाइट जीप, वेलवेट पैकिंग चलता है। धूप में ड्राई स्टिक की मांग बढ़ रही है और आज 40% मार्केट धूप और ड्राई स्टिक की हो गई है। 60% में अगरबत्ती बिकती है। बंबू लेस की मार्केट दिनों दिन बढ़ रही है। उन्होंने कहा कि एक समय था जब कट्टी धूप और सांब्रानी कप को 1998 में कोई नहीं जानता था। गीली धूप थोड़ी बहुत चलती थी। अब कप और ड्राई स्टिक की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां सूखी और गली धूप की मार्केट 50-50 प्रतिशत है क्योंकि यहां 6 माह गर्मी रहती है। इसलिए लोग ड्राई स्टिक पसंद करते हैं। गीली धूप में धुआं ज्यादा होता है। उन्होंने कहा कि गीली धूप में मंथन के बाद हरि दर्शन के 20 ₹25 के भी कई रेंज

**श्री समीर बागड़देव ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि मार्केटिंग का अच्छा खासा अनुभव मुझे था और पद्मिनी बहुत सम्मानित और बड़ी कंपनी थी। उसके साथ काम करने के कारण मार्केट में मेरी अपनी भी पहचान बन गई। इस तरह सबसे पहला काम मुंबई के श्री जगदीश शेटी जी के श्रीनिवास सुगंधालय का मिला। फिर पद्मिनी ने नागपुर का काम दिया।**

रूप में बिकता है।

समीर बागड़देव ने सुगंध इंडिया को बताया कि ब्रांडेड कंपनियों में नागपुर सेंट्रलाइज्ड मार्केट है। सभी कंपनियों के प्रोडक्ट यहां बिकते हैं। बिग सफारी यहां किंग की भूमिका में है और ₹10 और ₹50 के जीपर पैक में वह सबसे ज्यादा बिकता है। उन्होंने बताया कि नागपुर मिक्स कल्चर की मार्केट है। यहां देशभर के विभिन्न राज्यों के लोग रहते हैं। इसलिए सभी क्वालिटी और रेंज के प्रोडक्ट बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि टॉप फाइव में बिग सफारी नंबर एक है। फिर रॉकेट का प्रीमियम बॉक्स, जीपर पैक, जेड ब्लैक, साइकिल, पद्मिनी, उल्लास, अमृता, शालीमार की सबसे ज्यादा मांग है। जेड ब्लैक की मंथन धूप की 90% मार्केट में हिस्सेदारी है और उनका विज्ञापन भी जबरदस्त है। नागपुर में उनके 5-6 आइटम बिकते हैं और उनका डिपो भी है। इसलिए

चलते हैं। बीआईसी का ₹70 में और रियल का धूप प्रीमियम में अच्छा चलता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में परिमल मंदिर का मंगल, साइकिल का नैवेद्य चलता है। चंदन में हरीदर्शन के लाल, सफेद और केसरी पेस्ट चंदन की अच्छी खासी मांग है। पाउडर में मनोहर का अश्वगंधा और स्पिरिचुअल चलता है। कपूर में तगड़ी कपूर चलता है। भीमसेनी का चलन धीरे-धीरे बढ़ रहा है। उन्होंने बताया कि कपूर में ब्रांडेड कंपनियों में मंगलम, मौर्या, गायत्री, बप्पा मोरया, डिवाइन का लाभ गंगा, सरस्वती चलता है, लेकिन दगड़ी कपूर की अच्छी खासी मांग है, क्योंकि वह ब्रांडेड कपूर से सस्ता है। मौर्या यदि ₹40 में है, तो लाभ गंगा 70 रुपए में है। उन्होंने बताया कि पूजा आयल में वह देव पूजा रखते हैं। आयल में ज्योति, मंगलमय और साइकिल का ओम शांति भी चलता है। ■

# बंगाल में लगातार बाजार में मौजूदगी से ही ब्रांड सफल होते हैं: मिटू चौधरी, श्री गुरु परफ्यूमरी वर्क्स



अगरबत्ती कारोबार में चार दशकों से अधिक का अनुभव रखने वाली कोलकाता की श्री गुरु परफ्यूमरी वर्क्स पश्चिम बंगाल के अगरबत्ती बाजार में एक जाना-पहचाना नाम है। श्री मिटू चौधरी के नेतृत्व में यह कंपनी स्थानीय ट्रेडिंग से आगे बढ़कर आज एक मजबूत एजेंसी व्यवसाय के रूप में स्थापित हो चुकी है, जिसकी पहुंच पूरे पश्चिम बंगाल में है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में श्री चौधरी ने अपनी कारोबारी यात्रा, वितरण नेटवर्क और अगरबत्ती व धूप की बदलती खपत के रुझानों पर विस्तार से बात की।

**अ**पने शुरुआती दिनों को याद करते हुए श्री मिटू चौधरी ने बताया कि उनके पिता ने वर्ष 1978 में

कोलकाता में इस व्यवसाय की शुरुआत की थी। वे स्वयं पिता के निधन (वर्ष 2001) से 2-4 साल पहले इस कारोबार के बारे में बताते हुए उन्होंने कहा कि उनकी पहली एजेंसी परिमल मंदिर रही, इसके बाद शकुंतला अगरबत्ती से जुड़ाव हुआ। आगे चलकर उनके पोर्टफोलियो में फ़रैस्ट, कर्नाटक फ़्रेगरेंस, ज़ेब्रा, जेसल, एआर इंडस्ट्रीज़ जैसे कई ब्रांड शामिल हो

गए। वर्तमान में वे लगभग 3-4 कंपनियों के उत्पाद संभालते हैं, जिनमें कुल मिलाकर करीब 100-200 ब्रांड बेरायटी शामिल हैं।

अपने व्यवसाय के भौगोलिक विस्तार पर बात करते हुए श्री चौधरी ने बताया कि उनका नेटवर्क मुख्य रूप से पश्चिम बंगाल और बांग्लादेश तक सीमित है और अन्य राज्यों में उनकी मौजूदगी नहीं है। पश्चिम बंगाल में उनकी सप्लायर उत्तर और दक्षिण बंगाल दोनों में है, जिसमें कोलकाता, उत्तर और दक्षिण 24 परगना, मेदिनीपुर, बर्धमान, बांकुड़ा सहित लगभग सभी प्रमुख जिले शामिल हैं। उत्तर बंगाल में कूचबिहार, सिलीगुड़ी, बालुरघाट और रायगंज प्रमुख बाजार हैं।

उन्होंने बताया कि वर्तमान में श्री गुरु परफ्यूमरी वर्क्स पश्चिम बंगाल में करीब 200 डिस्ट्रीब्यूटर्स के साथ काम कर रही है। बांग्लादेश के बारे में उन्होंने कहा कि वहां मांग के अनुसार सप्लाई की जाती है। वहां स्क्वायर बॉक्स और ज़िपर पैक ज्यादा चलते हैं। ₹5 में 6 अगरबत्ती का चलन वहां ज्यादा है, जिससे यह बाजार काफी कीमत-संवेदनशील बन जाता है। इसके बावजूद उनका मानना है कि बांग्लादेश में अगरबत्ती का बाजार तेजी से बढ़ रहा है।

पश्चिम बंगाल में कीमतों के रुझान पर बात करते हुए श्री चौधरी ने कहा कि यहां बाजार पर मुख्य रूप से इकॉनॉमी सेगमेंट का दबदबा है और यह काफी हद तक ट्रेंड पर भी निर्भर रहता है। कुल बिक्री में केवल लगभग 5% हिस्सा प्रीमियम उत्पादों का होता है, जबकि ज्यादातर बिक्री कम कीमत वाले उत्पादों से आती है। पहले ₹5 एमआरपी पैक करीब 60% बाजार में थे, उसके बाद ₹10 एमआरपी पैक का दौर आया और अब ₹70-75 एमआरपी वाले उत्पाद, जो आमतौर पर ₹50 में बिकते हैं, बाजार में ज्यादा चल रहे हैं।

क्षेत्र में चलने वाले प्रमुख ब्रांडों के बारे में उन्होंने बताया कि शालीमार अवीदा, शकुंतला ऑल इज़ वेल, फॉरेस्ट कीर्तन पाउच सहित कई ब्रांड अच्छी बिक्री में हैं। साथ ही आईटीसी जैसी बड़ी कंपनियां कम कीमत, ज्यादा मात्रा, मजबूत प्रचार और स्क्रीम के कारण आज भी टॉप 10 ब्रांडों में बनी हुई हैं। मिंटू जी ने बताया कि एक बार कोई ब्रांड अगर बाजार में जम जाता है, तो वह पूरी तरह से जल्दी खत्म नहीं होता। डंका सुगंध जैसे 60-70 साल पुराने ब्रांड आज भी बाजार में मिल जाते हैं। बालाजी जैसे ब्रांड अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं, जबकि कुछ ब्रांड केवल खास कीमत वाले सेगमेंट तक ही सीमित रहते हैं।

उत्पादन केंद्रों की तुलना करते हुए श्री चौधरी ने कहा कि बंगाल में बेंगलुरु के उत्पाद, अहमदाबाद के उत्पादों की तुलना

में बेहतर चलते हैं, क्योंकि उनमें सुगंध और गुणवत्ता ज्यादा अच्छी होती है।

उत्पाद श्रेणी के रुझानों पर बात करते हुए उन्होंने बताया कि पश्चिम बंगाल में लगभग 90% बाजार अगरबत्ती का है, जबकि गीली धूप और अन्य उत्पादों का हिस्सा करीब 10% ही है। गीली धूप में ज़ेड ब्लैक का बड़ा हिस्सा है, इसके बाद रॉकेट और फॉरेस्ट जैसे ब्रांड चलते हैं। उन्होंने कहा कि ब्रांड तभी सफल होते हैं जब वे एक बाजार में लगातार टिके रहें, बार-बार फोकस बदलने से बिक्री नहीं बनती।

धूप स्टिक के बारे में उन्होंने बताया कि यह सेगमेंट धीरे-धीरे बढ़ रहा है और इसमें

धी, अब पूरे साल मांग में रहती है। इस सेगमेंट में साइकिल और फॉरेस्ट मजबूत हैं और फॉरेस्ट बहुबली को अच्छा रिस्पॉन्स मिल रहा है।

खुदरा खपत पर बात करते हुए उन्होंने कहा कि एक सामान्य परिवार महीने में करीब ₹200-300 की अगरबत्ती खरीदता है, जबकि आर्थिक रूप से मजबूत परिवार ₹400-500 प्रति माह तक खर्च करते हैं, जो ब्रांड पसंद पर निर्भर करता है।

खुदरा दुकानों पर ब्रांड की मांग के बारे में उन्होंने बताया कि अब ग्राहक केवल एक-दो ब्रांड पर निर्भर नहीं रहते। पहले लोग मुख्य रूप से साइकिल, भारत दर्शन

**वर्तमान में श्री गुरु परफ्यूमरी वर्क्स पश्चिम बंगाल में करीब 200 डिस्ट्रीब्यूटर्स के साथ काम कर रही है। बांग्लादेश के बारे में उन्होंने कहा कि वहां मांग के अनुसार सप्लाई की जाती है। वहां स्क्वायर बॉक्स और ज़िपर पैक ज्यादा चलते हैं। ₹5 में 6 अगरबत्ती का चलन वहां ज्यादा है, जिससे यह बाजार काफी कीमत-संवेदनशील बन जाता है। इसके बावजूद उनका मानना है कि बांग्लादेश में अगरबत्ती का बाजार तेजी से बढ़ रहा है।**

फॉरेस्ट और कर्नाटक फ्रेगरेंस जैसे ब्रांड अच्छा कर रहे हैं। इस सेगमेंट में लगभग सभी कंपनियों के उत्पाद उपलब्ध हैं, लेकिन पैकेजिंग में ज्यादा नया प्रयोग नहीं देखने को मिलता।

बंगाल में सुगंध के ट्रेंड पर बात करते हुए मिंटू जी ने कहा कि पश्चिम बंगाल में चंदन की खुशबू सबसे ज्यादा पसंद की जाती है, जिसकी हिस्सेदारी करीब 70% है, जबकि फैंसी खुशबुओं की मांग सीमित है। गुलाब की खुशबू भी बिकती है, लेकिन चंदन की तुलना में काफी कम।

मिंटू जी ने बताया कि कप सांब्रानी, जो पहले मुख्य रूप से त्योहारों के समय बिकती

या शांतिनिकेतन मांगते थे, लेकिन अब वे बालाजी, फॉरेस्ट और कर्नाटक फ्रेगरेंस भी मांगते हैं। इसी वजह से दुकानदार कई ब्रांड और वैरायटी रखना पसंद करते हैं।

अंत में सप्लाई रूट पर बात करते हुए श्री चौधरी ने बताया कि पहले माल पश्चिम बंगाल के जरिए उत्तर-पूर्व भारत भेजा जाता था, लेकिन अब ज्यादातर कंपनियों सीधे गुवाहाटी सप्लाई करती हैं, जिससे बीच के वितरण केंद्रों पर निर्भरता कम हो गई है। आज अधिकतर बिक्री डायरेक्ट सप्लाई मॉडल पर हो रही है। ■

# साफ-सुथरा कारोबार है अगरबत्ती ट्रेड: सीताराम अग्रवाल



गुरुदेव, शालीमार, डंका, जेड ब्लैक और साइकिल शामिल हैं। इनकी मार्केट में स्थिरता है, क्योंकि ये क्वालिटी के दम पर चल रहे हैं। उन्होंने कहा कि ट्रेडर को वही ब्रांड चलाने पड़ते हैं जिनमें क्वालिटी नहीं होती, लेकिन क्वालिटी वाले प्रोडक्ट अपने आप चलते हैं। जेबी भी इस वक्त बहुत अच्छा चल रहा है और कंपनी हर तरह का सहयोग भी देती है, जिससे उसका काम बढ़ रहा है।

उन्होंने बताया कि धूप में खासतौर पर ड्राई स्टिक और बैबू-लेस प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है और एक अनुमान के अनुसार अगरबत्ती की मार्केट घटकर 75% रह गई है, जबकि गीली धूप, ड्राई स्टिक, कप, कोन आदि की मार्केट 25% हो गई है। उन्होंने कहा कि ड्राई स्टिक की मार्केट इसलिए भी बढ़ रही है, क्योंकि ₹10 से लेकर ₹100 तक में बेस्ट क्वालिटी के प्रोडक्ट उपलब्ध हैं, जिन्हें लोग पसंद कर रहे हैं।

गीली धूप में जेड ब्लैक के अलावा रॉकेट भी क्वालिटी के दम पर चल रहा है। उसके मालिक बहुत सज्जन व्यक्ति हैं और कंपनी की नीति भी बहुत अच्छी है, इसलिए उनके सभी ब्रांड अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। रॉकेट का 'लाजवाब' वाकई लाजवाब प्रोडक्ट है, जो ₹1000 में एक दर्जन पैक में आता है। उनके कई रेंज अच्छे चल रहे हैं।

सांब्रानी कप से जुड़े सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कप की मार्केट बढ़ रही है और साइकिल का 'नैवेद्य' इनमें

**को** लकाता के सीताराम ट्रेडर्स के प्रमुख श्री सीताराम अग्रवाल का मानना है कि अगरबत्ती और सुगंध उद्योग सबसे साफ-सुथरा कारोबार है और इसमें पवित्रता का भी बोध होता है। कोलकाता के गांगुली लेन में 1989 में स्थापित दुकान से श्री अग्रवाल अगरबत्ती ट्रेडिंग का काम करते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि उन्हें यह काम शुरू से ही पसंद था। हालांकि शुरुआत में वे बीड़ी पत्ते के काम में थे, लेकिन सरकारी नियंत्रण हो जाने के बाद वह काम छोड़ दिया। फिर उनके एक पारिवारिक हितैषी और कारोबारी श्री अशोक राँय जी ने सुझाव दिया कि वे अगरबत्ती का कारोबार शुरू करें और इसमें वे पूरा सहयोग देंगे। इस तरह उन्होंने अगरबत्ती कारोबार की शुरुआत की।

सबसे पहला ब्रांड अमित एरोमेटिक, बेंगलुरु का था। यह एक अच्छी शुरुआत थी। इसके बाद रॉकेट, आलोक, जेबी, रत्नम अगरबत्ती, अहमदाबाद का मानसी, राजकोट की श्री ट्रेडिंग और श्रीजी इंसेंस सहित अब 10-12 ब्रांडेड अगरबत्ती कंपनियों की ट्रेडिंग का काम उनके यहां से होता है।

कोलकाता मार्केट से जुड़े एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां कई पुराने ब्रांड चल रहे हैं, जिनमें भारत दर्शन,



सबसे अच्छा चल रहा है। जेबी का कप भी अच्छा है। उन्होंने बताया कि कपूर की यहां अच्छी-खासी मार्केट है, हालांकि वे खुद कपूर नहीं बेचते।

उन्होंने बताया कि एक ग्राहक प्रतिमाह लगभग ₹100 से ₹150 की खरीद करता है, जबकि इससे कहीं ज्यादा, हजारों रुपये की खरीद करने वाले ग्राहक भी हैं। उन्होंने कहा कि वे लोगों को प्रीमियम प्रोडक्ट लेने की ही सलाह देते हैं और 10 में से 6-7 ग्राहक ब्रांड के नाम से ही खरीदारी करते हैं। ■



# Mastana

Premium Masala Incense Sticks



50gm  
MRP: 175  
Cartan 12  
Dozen

# Deewana

Premium Masala Incense Sticks



50gm  
MRP: 125  
Cartan 12  
Dozen

हर धूप में  
पवित्र  
एहसास



Mfg. & Mkted. By:

**R.P. FRAGRANCE**

Customer Care No.: +91 96280 78000 | Email : [info@radiofragrance.com](mailto:info@radiofragrance.com)

Website : [www.radiofragrance.com](http://www.radiofragrance.com) | Kannauj-209725 (U.P.) India

# पूर्वी भारत में डिपो से धनलक्ष्मी के विकास को मिल रही रफ्तार: राम चंद्र धलाई



कोलकाता में धनलक्ष्मी और जय गणेश ब्रांड के डिपो का संचालन करने वाली परमिता एंटरप्राइज ने पिछले पांच वर्षों में पूर्वी भारत में कंपनी की बाजार मौजूदगी को मजबूत करने में अहम भूमिका निभाई है। सुगंध इंडिया से बातचीत में कंपनी डिपो का संचालन करने वाले श्री राम चंद्र धलाई ने डिपो खोलने के कंपनी के फैसले, डायरेक्ट सप्लाय मॉडल के फायदे, प्रोडक्ट ट्रेंड, राज्य के प्रमुख बाजारों और अगरबत्ती व्यापार में हो रहे बदलावों पर विस्तार से बात की।

# को

लकाता में डिपो संचालन की शुरुआत के बारे में बताते हुए श्री धलाई ने कहा कि वह परमिता एंटरप्राइज के तहत कोलकाता में धनलक्ष्मी अग्रबत्ती डिपो का संचालन करते हैं। इस डिपो की स्थापना वर्ष 2020 में हुई थी और अब इसे लगभग पांच साल पूरे हो चुके हैं।

यह बताते हुए कि कंपनी ने केवल डिस्ट्रीब्यूटर और सुपर स्टॉकिस्ट पर निर्भर रहने के बजाय डिपो खोलने का फैसला क्यों लिया, उन्होंने कहा कि पश्चिम बंगाल में पहले से ही धनलक्ष्मी की बिक्री अच्छी थी। उन्होंने बताया कि कंपनी के मैनेजिंग डायरेक्टर श्री विनोद पटेल से चर्चा के बाद यह महसूस किया गया कि यदि एक समान सप्लाई और तेज सर्विस सुनिश्चित की जाए, तो बिक्री और बेहतर हो सकती है। उनके अनुसार, डिपो खोलना इस क्षेत्र में कंपनी के लिए एक बड़ा और सफल कदम साबित हुआ।

श्री धलाई ने बताया कि डिपो मॉडल का सबसे बड़ा फायदा यह है कि इसमें कई स्तरों के मार्जिन खत्म हो जाते हैं। पारंपरिक सिस्टम में सुपर स्टॉकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर दोनों के मार्जिन जुड़ते हैं, साथ ही फ्रेट खर्च भी बढ़ जाता है। डिपो सिस्टम में माल सीधे डिस्ट्रीब्यूटर को सप्लाई होता है, फ्रेट सेंट्रली मैनेज होता है और सेल्समैन एक ही मार्जिन स्ट्रक्चर में काम करते हैं। इससे बेहतर प्राइसिंग और प्रोडक्ट की तेज मूवमेंट संभव हो पाती है। उन्होंने यह भी कहा कि डायरेक्ट दुकान-दुकान सर्विसिंग से सेकेंडरी सेल मजबूत होती है, नियमित सैंपलिंग हो पाती है और रिटेल मार्केट से तुरंत फीडबैक मिलता है।

प्रोडक्ट परफॉर्मेंस की बात करते हुए उन्होंने कहा कि धनलक्ष्मी की प्रोडक्ट रेंज काफी बड़ी है और कंपनी लगभग हर महीने दो से तीन नए प्रोडक्ट या ब्रांड लॉन्च करती रहती है। सभी प्रोडक्ट्स में से एकवा और व्हाइट स्टोन इस समय कोलकाता और आसपास के बाजारों में सबसे ज्यादा बिकने वाले वेरिएंट हैं। ये प्रोडक्ट मुख्य रूप से इकॉनमी सेगमेंट में अच्छा प्रदर्शन करते हैं, जो स्थानीय डिमांड का सबसे बड़ा हिस्सा है।

उन्होंने बताया कि इन प्रोडक्ट्स का एमआरपी लगभग ₹70 होता है, लेकिन कंज्यूमर लेवल पर ये आमतौर पर ₹50 के आसपास बिकते हैं, जिससे ये कीमत के प्रति संवेदनशील ग्राहकों के लिए उपयुक्त बनते हैं। उनके अनुसार, पश्चिम बंगाल में बॉक्स पैकिंग अभी भी जिपर पैकिंग की तुलना में कहीं ज्यादा मजबूत है। जिपर पैक धीरे-धीरे बढ़ रहे हैं, लेकिन इकॉनमी बॉक्स सेगमेंट लंबे समय से डॉमिनेट करता आ रहा है और अब भी बिक्री में सबसे आगे है।

प्रोडक्ट डाइवर्सिफिकेशन पर बात करते हुए श्री धलाई ने कहा कि अग्रबत्ती के अलावा कंपनी अब अन्य पूजा से जुड़े प्रोडक्ट्स पर भी फोकस कर रही है। आने वाले समय में पूजा किट, कपूर, कप सांब्राणी और अन्य धूप प्रोडक्ट्स लॉन्च किए जाएंगे, जिनमें से कई प्रोडक्ट्स फरवरी 2026 के आसपास लॉन्च करने की योजना है। छोटे साइज की धूप स्टिक पहले से ही प्रोडक्ट पोर्टफोलियो में शामिल हैं।

उन्होंने आगे बताया कि कंपनी दो ब्रांड नामों — धनलक्ष्मी और जय गणेश — के तहत काम कर रही है, जिनके अलग-अलग जीएसटी रजिस्ट्रेशन हैं। जय गणेश पुराना ब्रांड है, जबकि धनलक्ष्मी को बाद में लॉन्च किया गया, हालांकि दोनों की प्रोडक्ट रेंज और प्राइस प्वाइंट लगभग समान हैं।

डिस्ट्रीब्यूशन कवरेज पर बात करते हुए श्री धलाई ने कहा कि कोलकाता डिपो से पूरे पश्चिम बंगाल में सप्लाई की जाती है, इसके अलावा ओडिशा, झारखंड और गुवाहाटी (असम) भी सप्लाई होती है। केवल पश्चिम बंगाल में ही डिपो के पास लगभग 300 डिस्ट्रीब्यूटर पार्टियां हैं, और प्रत्येक डिस्ट्रीब्यूटर औसतन करीब 200 रिटेल काउंटर सप्लाई

करता है। ओडिशा में करीब 20, झारखंड में 10 और गुवाहाटी में 3-4 पार्टियां हैं। उन्होंने कहा कि पश्चिम बंगाल में मांग इतनी ज्यादा है कि कई बार पड़ोसी राज्यों में अतिरिक्त सप्लाई करना मुश्किल हो जाता है।

राज्य के प्रमुख अग्रबत्ती बाजारों पर रोशनी डालते हुए उन्होंने कहा कि कोलकाता के बाद पूर्व और पश्चिम मेदिनीपुर, पूर्व और पश्चिम बर्धमान, जिनमें आसनसोल और दुर्गापुर जैसे औद्योगिक क्षेत्र भी शामिल हैं, बहुत मजबूत बाजार हैं। उत्तर बंगाल में सिलीगुड़ी, मालदा, मुर्शिदाबाद और बहरामपुर जैसे बाजार भी बिक्री में महत्वपूर्ण योगदान देते हैं।

कुल अग्रबत्ती बाजार परिदृश्य पर टिप्पणी करते हुए श्री धलाई ने पश्चिम बंगाल को एक बहुत मजबूत और स्थिर बाजार बताया, जहां सही प्लानिंग और फील्डवर्क के साथ कंपनियां हर महीने कई करोड़ रुपये की बिक्री हासिल कर सकती हैं। उन्होंने बताया कि जहां अग्रबत्ती का बाजार में हिस्सा अब भी लगभग 80% है, वहीं धूप प्रोडक्ट्स करीब 20% तक पहुंच चुके हैं और इस सेगमेंट में हाल के वर्षों में अच्छी वृद्धि हुई है।

इस धारणा पर कि बंगाल केवल सस्ते प्रोडक्ट्स का बाजार है, उन्होंने कहा कि यह पूरी तरह सही नहीं है। प्रीमियम प्रोडक्ट्स की हिस्सेदारी करीब 20% है, खासकर दुर्गा पूजा और त्योहारों के मौसम में इनकी मांग काफी बढ़ जाती है। प्राइस सेगमेंट की बात करें तो ₹50 सेगमेंट का मार्केट शेयर सबसे ज्यादा, करीब 50% है, जबकि ₹10 और ₹5 जैसे लो-प्राइस पैक मिलकर लगभग 30% बाजार हिस्सेदारी रखते हैं।

एक्सपोर्ट को लेकर श्री धलाई ने कहा कि सीमित मात्रा में माल बांग्लादेश भेजा जाता है, खासकर ढाका और चिटगांव के लिए, जो मांग के अनुसार महीने में करीब 5-10 बार जाता है। वहां ट्रांसपोर्ट आमतौर पर खरीदार की ओर से किया जाता है, लेकिन वहां की कीमतों के बेहद प्रतिस्पर्धी हैं, जहां स्वचायर पैक लगभग ₹5 में बिकते हैं। उन्होंने बताया कि परिमल मंदिर जैसे ब्रांड की वहां अच्छी और स्थिर मौजूदगी है।

अपने प्रोफेशनल सफर को साझा करते हुए श्री धलाई ने बताया कि वह पिछले 22 वर्षों से अग्रबत्ती व्यापार से जुड़े हुए हैं। डिपो संभालने से पहले उन्होंने पश्चिम बंगाल की एक बड़ी अग्रबत्ती कंपनी में लगभग 15 साल तक मुख्य रूप से ऑफिस और मैनेजमेंट रोल में काम किया। कोविड के दौरान उनकी नौकरी चली गई, जिसके बाद उनका संपर्क धनलक्ष्मी के श्री विनोद से हुआ। मजबूत डिस्ट्रीब्यूटर नेटवर्क और बाजार अनुभव के चलते उन्हें पूरे पश्चिम बंगाल डिपो की जिम्मेदारी सौंपी गई। उन्होंने माना कि शुरुआत में यह जोखिम भरा फैसला था, लेकिन कंपनी के सपोर्ट और लगातार फील्डवर्क से धीरे-धीरे यह ऑपरेशन सफल होता गया।

मैनुफैक्चरिंग हब की तुलना करते हुए उन्होंने कहा कि पहले बेंगलुरु का बाजार पर दबदबा था, जबकि बाद में अहमदाबाद ने एंटी की ओर अब खासकर मसाला बेस्ड अग्रबत्ती में अच्छी ग्रोथ दिखा रहा है। उन्होंने कहा कि पहले व्यापार काफी अनौपचारिक तरीके से, केवल बल्क सप्लाई पर चलता था, लेकिन अब सिस्टम-ड्रिवन बिजनेस हो गया है, जहां मार्केटिंग, फील्ड सेल्स और स्ट्रक्चर्ड ब्रांड बिल्डिंग बहुत जरूरी हो गई है।

पेमेंट प्रैक्टिस पर बात करते हुए श्री धलाई ने माना कि इस व्यापार में क्रेडिट एक चुनौती बना हुआ है, लेकिन उनके डिपो में डिसिप्लिन्ड सिस्टम फॉलो किया जाता है। ज्यादातर ट्रांजैक्शन या तो एडवांस में होते हैं या फिर अधिकतम 15 दिन की क्रेडिट पर, और बहुत कम मामलों में इसे 21 दिन तक बढ़ाया जाता है, इससे ज्यादा नहीं।

बातचीत के अंत में श्री धलाई ने कहा कि आज के अग्रबत्ती बाजार में सफलता के लिए रिस्क लेने की क्षमता, लगातार मेहनत, मजबूत फील्ड प्रेजेंस और कंपनी की ओर से अच्छा प्रोडक्ट सपोर्ट जरूरी है, जो मिलकर पश्चिम बंगाल जैसे प्रतिस्पर्धी बाजार में भी ब्रांड को आगे बढ़ाने में मदद करते हैं। ■

# कोलकाता में डिलीवरी चार्ज बना अगरबत्ती की ऑनलाइन बिक्री की सबसे बड़ी चुनौती: अर्नब दत्ता



**को** रोगा महामारी के दौरान, जब सारा कारोबार ठप हो गया था और ऑनलाइन मार्केटिंग ही लोगों की खरीद-फरोख्त का एकमात्र सहारा थी, उस समय वर्ष 2021 में श्री अर्नब दत्ता ने सानवी मैन्युफैक्चरिंग एंड ट्रेडिंग एंटरप्राइजेज फर्म के जरिए डिस्ट्रीब्यूशन का काम शुरू किया था। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने कहा कि ऑनलाइन मार्केट अगरबत्ती के लिए अब ज्यादा नहीं बढ़ रही है, क्योंकि डिलीवरी चार्ज बहुत ज्यादा है। यदि ₹70 की एक पैकेट अगरबत्ती ऑनलाइन मंगाई जाए, तो उस पर ₹30-40 डिलीवरी चार्ज लगता है। उन्होंने कहा कि ऑनलाइन मार्केट के तेजी से न बढ़ पाने की यह एक मुख्य वजह है। ग्राहकों को दुकान से अगरबत्ती खरीदना ज्यादा सस्ता पड़ता है, क्योंकि वहां कोई अतिरिक्त चार्ज नहीं देना पड़ता।

सुगंध इंडिया को अगरबत्ती ट्रेड में आने की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि जब कोरोना के समय सब कुछ ठप हो गया था, तब उन्हें लगा कि ऐसा कौन-सा कारोबार किया जाए जिसकी हमेशा मांग रहती हो। उन्होंने बताया कि उन्होंने और उनकी पत्नी ने काफी सोच-विचार के बाद तय किया कि गरीब से गरीब आदमी भी दिन में दो अगरबत्ती जलाता है। इस तरह उन्होंने डिस्ट्रीब्यूशन का काम शुरू किया और गुजरात की स्वरा, आराध्यम प्रोडक्ट्स (मथुरा) और डेल्टा सांब्रानी कप से काम शुरू किया। आज भी ये तीनों ब्रांड नॉर्थ और साउथ कोलकाता में बहुत अच्छा चल रहे हैं। फिर ट्रेड में पहचान बढ़ने के साथ-साथ काम भी बढ़ता गया। इस तरह परिमल मंदिर, पद्मिनी, फॉरेस्ट, जैसल प्रोडक्ट्स और मोक्ष के डिस्ट्रीब्यूशन का

काम भी उन्हें मिल गया।

श्री अर्नब दत्ता ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कोलकाता मार्केट की खासियत बताते हुए कहा कि नॉर्थ और साउथ कोलकाता के साथ-साथ नॉर्थ व साउथ 24 परगना तक उनकी सप्लाई है। उन्होंने कहा कि नॉर्थ कोलकाता में ज्यादातर इकोनॉमी प्रोडक्ट चलते हैं और वहां डिस्ट्रीब्यूटर से लोग मोलभाव करते हैं। नॉर्थ कोलकाता में श्याम बाजार, शोभाबाजार बागमाड़ी, कपूरगाछी, उल्टाडांगा, मानिकतला, लेक टाउन और एंटली मार्केट प्रमुख क्षेत्र हैं, जहां लोग मोलभाव करते हैं। वहीं साउथ कोलकाता के भवानीपुर, लेक मार्केट और गड़ियाहाट मार्केट में प्रीमियम प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। यहां लोग मोलभाव नहीं करते और एमआरपी पर ही सभी प्रोडक्ट बिकते हैं।

श्री दत्ता ने सुगंध इंडिया को बताया कि कोलकाता में अगरबत्ती का ट्रेड बहुत अच्छा है। यदि प्रोडक्ट में क्वालिटी है, तो वह जरूर बिकेगा — चाहे इकोनॉमी हो या प्रीमियम। रिक्शा चालक और खोमचा लगाने वाले से लेकर संपन्न लोग भी अगरबत्ती का इस्तेमाल करते हैं। आज अगरबत्ती ट्रेड में काफी वैरायटी आ गई है।

अगरबत्ती, धूप, कोन, ड्राई स्टिक और कप सभी सेगमेंट अच्छे से चल रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कोलकाता में टॉप-फाइव ब्रांड में बालाजी, साइकिल कर्नाटक फ्रेगरेंस, फॉरेस्ट और गुजरात का उत्सव शामिल हैं। इसके अलावा एफएमसीजी दुकानों पर आईटीसी के प्रोडक्ट्स भी जरूरी बिकते हैं। यहां जेड ब्लैक की भी अच्छी मार्केट

है और गीली धूप में उसका दबदबा है। भारत दर्शन, परिमल मंदिर, स्वरा, आराध्यम और डेल्टा की भी अच्छी मांग है। इसके बाद शालीमार और शकुंतला भी चलते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ₹35 एमआरपी और ₹45 से ₹50 एमआरपी वाले इकोपैक ज्यादा चलते हैं। नॉर्थ कोलकाता में जीपर पैक की बहुत ज्यादा मांग है, जबकि साउथ कोलकाता में बॉक्स पैक का चलन ज्यादा है। लोगों को कम काठी लेकिन अच्छी सुगंध वाला प्रोडक्ट चाहिए। उन्होंने कहा कि प्रीमियम सेगमेंट में बेंगलुरु की कंपनियों का दबदबा अभी भी है। हालांकि गुजरात भी मुकाबले में आ रहा है, लेकिन प्रीमियम हैंड-मेड अगरबत्ती सेगमेंट में बेंगलुरु ही आगे है। उन्होंने बताया कि यहां सस्ते प्रोडक्ट्स की भी मार्केट है और प्रीमियम की भी। पिछले दो वर्षों से धूप और ड्राई स्टिक की मांग बढ़ी है। धार्मिक कारणों से लोग बैबू-लेस प्रोडक्ट्स पसंद कर रहे हैं, क्योंकि बांस जलाने को लेकर धार्मिक आपत्ति रहती है। गीली धूप में मंथन, फॉरेस्ट, उत्सव, आलोक और रॉकेट अच्छे से चल रहे हैं।

एक सवाल के जवाब में श्री दत्ता ने कहा कि सांब्रानी कप भी दो-तीन वर्ष पहले शुरू हुआ था, जिसमें साइकिल का 'नैवेद्य' और डेल्टा का 'आराधना' बहुत अच्छा चल रहा है। उन्होंने बताया कि कपूर का इस्तेमाल भी बढ़ रहा है। कपूर सेगमेंट में मंगलम और औराकेम ब्रांडेड प्रोडक्ट चलते हैं, इसके अलावा लोकल प्रोडक्ट भी बिकते हैं। चंदनटीका में ड्रोलिया ब्रांड चलता है और हवन सामग्री में 'आहुति' को ज्यादातर लोग पसंद करते हैं।

ब्रांड लॉयल्टी से जुड़े सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ज्यादातर ग्राहक किसी प्रोडक्ट को दो-तीन बार लेने के बाद नया प्रोडक्ट पूछने लगते हैं। वे लगातार ब्रांड बदलते रहते हैं। उन्होंने कहा कि मिडिल-क्लास इनकम वाले ग्राहक लगभग ₹50 प्रतिमाह की खरीदारी करते हैं, जबकि हाई-इनकम ग्रुप के ग्राहक ₹3000 से ₹4000 तक की खरीदारी करते हैं। उन्होंने कहा कि कोलकाता में मिक्स आबादी है। यहां ऑफिस, मॉल, कॉर्पोरेट ऑफिस, स्पा और वेलनेस सेंटर काफी हैं, इसलिए प्रीमियम प्रोडक्ट्स की भी अच्छी मांग है।

कई ग्राहक एक साथ ₹2000 से ₹4000 की खरीदारी करते हैं। दीपावली और न्यू ईयर जैसे त्योहारों में लोग प्रीमियम अगरबत्ती गिफ्ट में भी देने लगे हैं। यहां लोग हार्ड फ्रेगरेंस ज्यादा पसंद करते हैं, क्योंकि ह्यूमिडिटी ज्यादा रहती है, इसलिए परफ्यूम में भी हार्ड फ्रेगरेंस की मांग रहती है। ■



# SHREE YOGI SUPER <sup>®</sup> 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)

# डिपो खुलने से बंगाल में बड़ी टॉपसी की मार्केट: मोहन साहा



हल्दिया आदि क्षेत्र शामिल हैं। उन्होंने कहा कि नॉर्थ बंगाल में भी जल्द ही टॉपसी के प्रोडक्ट्स का सप्लाय नेटवर्क तैयार किया जाएगा।

फिलहाल मोहन जी के सप्लाय नेटवर्क में करीब 70 डिस्ट्रीब्यूटर शामिल हैं। उन्होंने कहा कि चूंकि डिपो नया खुला है, इसलिए इस समय काम तेजी से चल रहा है और अगले एक वर्ष के भीतर नॉर्थ बंगाल में नेटवर्क तैयार होने के बाद असम में भी सप्लाय शुरू करने की योजना है।

अगरबत्ती ट्रेड में आने के बाद अर्चना परफ्यूमरी वर्क्स को सबसे पहले बालाजी ब्रांड का काम मिला था। मोहन जी ने बताया कि टॉपसी काम वह 35 वर्षों से ज्यादा से कर रहे हैं और अब उनका पूरा फोकस टॉपसी ब्रांड पर है।

कोलकाता मार्केट को लेकर एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ₹20 का पाउच सेगमेंट सबसे ज्यादा बिकता है, जबकि ₹50 का इकॉनमी लॉन्ग बॉक्स भी अच्छी मांग में रहता है। इसके अलावा गीले और सूखे धूप की मार्केट लगातार बढ़ रही है, जो अब करीब 10% तक पहुंच चुकी है। टॉपसी के धूप प्रोडक्ट्स ₹10, ₹15 और ₹90 के पैक में अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि कंपनी गीली और सूखी, दोनों तरह की धूप बनाती है।

एक अन्य सवाल के जवाब में मोहन जी ने बताया कि टॉपसी के पास अगरबत्ती और धूप के अलावा कप सांब्रानी के प्रोडक्ट्स भी हैं। फिलहाल डिपो से चुनिंदा प्रमुख प्रोडक्ट्स की सप्लाय की जा रही है, और आने वाले समय में बाकी प्रोडक्ट्स की सप्लाय भी धीरे-धीरे शुरू की जाएगी। डिपो की शुरुआत के साथ कंपनी का फोकस सभी क्षेत्रों में पहुंच बढ़ाने और सप्लाय नेटवर्क को और मजबूत करने पर है। ■

**अ** र्चना परफ्यूमरी वर्क्स कोलकाता में वर्ष 1978 से अगरबत्ती कारोबार में है। फर्म के प्रमुख श्री मोहन साहा ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि 1978 में उनके पिता ने इस फर्म की शुरुआत की थी। पहले वे मैन्युफैक्चरिंग भी करते थे, लेकिन बाद में कारोबार को केवल ट्रेडिंग तक सीमित कर दिया गया।

उन्होंने बताया कि वह कोलकाता में कुछ समय पहले खुले टॉपसी के नए डिपो का काम देखते हैं। मोहन जी के अनुसार, डिपो खुलने के बाद टॉपसी के प्रोडक्ट्स की मार्केट में पहुंच आसान हुई है और अब ब्रांड बंगाल के दूर-दराज इलाकों तक पहुंच रहा है। उन्होंने बताया कि वह पूरे पश्चिम बंगाल में टॉपसी का सप्लाय नेटवर्क संभालते हैं, जिसमें मेदिनीपुर, बर्धमान, साउथ 24 परगना, दुर्गापुर, रानीगंज,



**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**

SUGANDH INDIA FEBRUARY 2026

# कोलकाता में वर्ष भर 5 फीट अगरबत्ती की मांग: समर दे



**श्री** कृष्णा ट्रेडर्स, कोलकाता में 1990 से अगरबत्ती मटेरियल और कंप्लीट अगरबत्ती प्रोडक्ट्स का कारोबार कर रहा है। फर्म के प्रमुख श्री समर दे ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि कोलकाता में वर्ष भर 5 फीट की अगरबत्ती की अच्छी मांग रहती है। हालांकि त्योहारों के समय इसकी मांग काफी बढ़ जाती है, लेकिन बंगाल में लगभग हर महीने कोई न कोई त्योहार होता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनका पहला काम अभिनव परफ्यूमर के साथ था, जिनके परफ्यूम का डिस्ट्रीब्यूशन वह करते हैं। इसके अलावा वे

श्रीजी, सारथी आदि कई ब्रांड्स का भी डिस्ट्रीब्यूशन करते हैं। गुजरात के सोमनाथ और पुष्पा ब्रांड का काम भी उनके पास है और वे पूरे पश्चिम बंगाल, खासतौर पर मेदिनीपुर, दुर्गापुर, खड़गपुर, बेहाला, आसनसोल, नॉर्थ 24 परगना और साउथ 24 परगना में अगरबत्ती और परफ्यूम की सप्लाई करते हैं। कोलकाता के बाद

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने बताया कि कोलकाता मार्केट में ₹10 की अगरबत्ती का सेगमेंट सबसे बड़ा है। इसके बाद ₹20 के पाउच पैक का चलन बढ़ा है। श्रीजी का 'काया' ब्रांड बहुत अच्छा चल रहा है। साइकिल, मोक्ष और जेड ब्लैक की मार्केट ज्यादा इकोनॉमी सेगमेंट में है। प्रीमियम सेगमेंट में सारथी जैसे ब्रांड का

अच्छा चलन है। एक अन्य सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप में गीली और सूखी, दोनों तरह की धूप चल रही है। नॉन-बंगाली, जो यूपी, बिहार या उत्तर भारत से आए हैं, वे धूप का ज्यादा इस्तेमाल करते हैं, जबकि बंगाली लोग अब भी अगरबत्ती ज्यादा लेते हैं। उन्होंने बताया कि गीली धूप में जेड ब्लैक, निशान, रॉकेट और श्रीजी अच्छे से चल रहे हैं। सांब्रानी कप में श्रीजी और पुष्पा फ्रेगरेंस का 'गुग्गुल' अच्छा चल रहा है। कपूर में लाभ गंगा की अच्छी बिक्री है, इसके अलावा मंगलम भी चलता है।

उन्होंने बताया कि यहां ₹20 में 'काया' और 'वारी', जबकि ₹50 में संदल और कस्तूरी की अच्छी बिक्री होती है। सोमनाथ का 'बेलपत्र' और सारथी का 'विद्वान' लोगों को काफी पसंद आता है। ओरिएंटल के प्रीमियम प्रोडक्ट्स भी चलते हैं और उनकी अच्छी-खासी मार्केट है।

श्री समर दे ने बताया कि कोलकाता शहर की मार्केट दरअसल प्रीमियम प्रोडक्ट्स की है, लेकिन कोलकाता से बाहर के जिलों में इकोनॉमी प्रोडक्ट्स ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा 'धूना' भी काफी बिकता है, जो लोबान टाइप का लेकिन सस्ता प्रोडक्ट है और यह कोलकाता से बाहर ज्यादा चलता है। परफ्यूम कंपाउंड में यहां कई ब्रांड हैं मार्केट में जैसे अभिनव परफ्यूमर्स, बाशा, इंपिरियल, शिमर, ला व्हिफ, संजय केमिकल वर्क्स, जेबी आदि।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सस्ते और अच्छी क्वालिटी वाले ब्रांड को लोग ज्यादा पसंद करते हैं और साइकिल व जेड ब्लैक की कामयाबी के पीछे यह एक बड़ी वजह है। उन्होंने दोहराया कि कोलकाता में 5 फीट की अगरबत्ती की वर्ष भर मांग रहती है, लेकिन दुर्गा पूजा, दीपावली और त्योहारों के सीजन में इसकी बिक्री काफी बढ़ जाती है। पश्चिम बंगाल में लगभग हर महीने कोई न कोई त्योहार होता है और लोग पूजा के लिए 5 फीट की अगरबत्ती जरूर लेते हैं। ■



# 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:





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



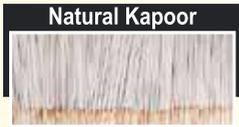
Natural Kesar Chandan



Natural Loban



Natural Tulsi Pooja



Natural Kapoor



Natural Loban



Natural Guggal



Natural Floora



Natural Mastani



Natural Gulab



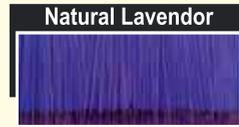
Natural Fantasia



Natural Kasturi



Natural Rangoli



Natural Lavendor

CUSTOMER CARE :

AFZAL BAIG : 9822366263

SUFYAN 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, GOKALAMNA ROAD, NAGPUR - 440026

**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](http://www.rathorebrothers.com)  
[fb.com/deepsagar](https://fb.com/deepsagar)

**REGD. NO. 891969**

MEHKEGA MP  
MEHKEGA INDORE

# 4TH SUGANDH INDIA EXPO

**SUGANDH INDIA**  
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL  
Incense & Fragrance

# EXPO

INDORE

I ❤️ INDORE

# 2027 INDORE LAYOUT RELEASING NEXT MONTH!

