

₹100/-

RNI NO. DELBIL/2011/36260 PUBLISHING DATE : 01-02 E. MONTH

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

VOL: 15 ISSUE: 04 April-2026

सुगंध इंडिया



www.devdarshandhoop.com

Fine Fragrance *Scented by Nature*

Inspired by nature's finest botanicals and guided by expert perfumers, we create fragrances that capture elegance, freshness, and individuality.

From perfumes to deodorants, every formulation is crafted with precision, passion, and an uncompromising focus on quality.

Perfumes | Deodorants | Mists

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LLP

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

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



| 2546643
s.com

+91-8851951516

✉ info@sacheefragrances.com



The only Indian company
offering IFRA & HALAL Certified
Fragrance Solutions

MEHKEGA MP
MEHKEGA INDORE

4TH SUGANDH INDIA EXPO

SUGANDH INDIA
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY सुगंध इंडिया

INTERNATIONAL
Incense & Fragrance

EXPO

INDORE

I ❤️ INDORE

INDORE

9th and 10th
January 2027



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

"Crafting the Future of Packaging, One Print at a Time"

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@oceansdeeprinters.com, info@oceansdeeprinters.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

   @oceansdeeprinters

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



™ **JYOTI PRODUCTS**

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

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



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

महका दे सारा जहा...



J.B AGARBATTI

New
launching

Let the World
Breathe Fragrance.



Premium White Incense Sticks
Net Wt. 100g. | M.R.P. 70/-



FREE
MATCH BOX
INSIDE

J B PRODUCTS

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

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



GROW WITH CHARU

Premium Long Dhooop

Net Contents :
250 GMS
Jar Packaging



CHARU PERFUMERY HOUSE

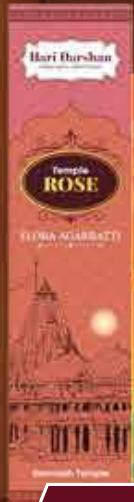
#6031/1, 10th Main Road, 4th 'E' Block, Rajajinagar, Bengaluru- 560 010,

Customer Care :
91 80 41222660

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

Hari Darshan®

Mehke Mann, Hoke Prasann



Agarbatti



Dhooop Sticks



Dry & Wet Dhooop Cones



Chandan Tikas



Gangajal, Wet Wipes & Gulabjal



Puja Sugandh



Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Facebook: [HariDarshanIndia](https://www.facebook.com/HariDarshanIndia) | Instagram: [@haridarshanindia](https://www.instagram.com/haridarshanindia)

Hari Darshan®

Mehke Mann, Hoke Prasann



Havan Samidha & Havan Samagri



Puja Oils



Sambhrani Cups



Puja Ghee & Batti



Camphor



Air Freshener



Aroma Burner

Hari Darshan

Your one-stop solution for all pooja needs,
trusted for over 50 years.



Shop Now at
www.haridarshan.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

Editorial



M. A. Farooqui

Rising Costs, Inevitable Price Corrections

The agarbatti industry today stands at a critical juncture. Escalating costs across raw materials, fragrances, packaging, manpower, and logistics have created a level of pressure that can no longer be absorbed or ignored. What was once a stable and predictable business environment has now become a cost-intensive landscape, demanding immediate and decisive action.

Core raw materials such as bamboo sticks and allied inputs have risen by around *20%, while the fragrance segment has increased by nearly **25%*, driven by crop failures, supply constraints, and growing global demand. The situation has been further aggravated by ongoing global conflicts, disrupting the supply of essential oils and aroma chemicals, and making pricing and availability increasingly volatile. Packaging costs have surged sharply, with printing and paperboard up by about *20%, corrugated boxes rising by nearly **20%, and secondary packaging witnessing a steep increase of up to **40%. At the same time, manpower costs have climbed by around **25%, and logistics expenses have increased by approximately **15%*, largely due to fuel price fluctuations and supply chain disruptions. For months, manufacturers absorbed these rising costs to maintain stability. That phase is now over. *Price revisions are no longer optional—they are unavoidable.* Continuing without correcting prices is unsustainable and directly impacts product quality, business viability, and long-term growth. In this context, the communication from the All India Agarbathi Manufacturers' Association (AIAMA) reflects a unified industry stance toward necessary price corrections. The industry must now move in alignment. Distributors and retailers need to recognize that this shift is driven by compulsion, not choice. The path forward is clear—adapt, align, and act. ■

बढ़ती लागत, बढ़ती कीमतें

अगरबत्ती उद्योग आज एक महत्वपूर्ण मोड़ पर खड़ा है। कच्चे माल, सुगंध, पैकेजिंग, मजदूरी और लॉजिस्टिक्स—हर स्तर पर लागत लगातार बढ़ रही है। जो उद्योग पहले स्थिर और आसान माना जाता था, वह अब बढ़ते खर्चों के दबाव में आ गया है, जहां तुरंत और ठोस निर्णय लेना जरूरी हो गया है।

मुख्य कच्चे माल जैसे बांस की लकड़ी और अन्य सामग्री की कीमतों में लगभग 20% की वृद्धि हुई है। वहीं सुगंध से जुड़ी सामग्री में करीब 25% तक बढ़ोतरी देखी गई है, जिसका कारण खराब फसल, सप्लाई की कमी और वैश्विक मांग में वृद्धि है। इसके अलावा, चल रहे अंतरराष्ट्रीय संघर्षों ने भी सप्लाई चेन को प्रभावित किया है, जिससे आवश्यक तेल और अरोमा केमिकल्स की उपलब्धता और कीमत दोनों अस्थिर हो गई हैं।

पैकेजिंग लागत में भी तेज वृद्धि हुई है। प्रिंटिंग और पेपर बोर्ड की कीमतें करीब 20% बढ़ी हैं, करुगेटेड बॉक्स लगभग 20% महंगे हुए हैं, और सेकेंडरी पैकेजिंग में 40% तक की वृद्धि देखी गई है। इसके साथ ही मजदूरी में लगभग 25% और लॉजिस्टिक्स लागत में करीब 15% की बढ़ोतरी ने उद्योग पर अतिरिक्त दबाव डाला है।

कई महीनों तक निर्माताओं ने इन बढ़ती लागतों को खुद झेला, ताकि बाजार स्थिर बना रहे। लेकिन अब यह संभव नहीं है। कीमतों में बढ़ोतरी अब विकल्प नहीं, बल्कि अनिवार्य हो चुकी है। बिना मूल्य संशोधन के काम जारी रखना गुणवत्ता, व्यापार और भविष्य—तीनों पर असर डालता है।

इस संदर्भ में ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (AIAMA) का संदेश एकजुट उद्योग की सोच को दर्शाता है।

अब पूरे सप्लाई चेन को साथ चलना होगा। यह बदलाव मजबूरी है, और आगे बढ़ने का एक ही रास्ता है—स्वीकार करना और लागू करना। ■

symrise 

iff



BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 

Keva 

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry



SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

जेसल[®]
अगरबत्ती

जेसे खूशबू™
का उपवन

Premium WHITE Incense Sticks

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



Economy Standy Zipper Pack Net Wt. : 300g.



3in1

4in1

Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack Net Wt. : 450g.



5in1

6in1

Jesal[®]
PRODUCTS PVT. LTD.

www.jesalproducts.com

Manufactured & Marketed By :

JESAL PRODUCTS PVT. LTD.

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

Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711

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

Editor, Publisher & Printer:

Mohammad Arif Farooqui
Published on behalf of

Anas Communication Pvt. Ltd.

at B-117 A, 2nd Floor,
Joshi Colony, I.P. Extension,
New Delhi-110092 and Printed at

Creative Offset Press,

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

Delhi Office :

Anas Communication Pvt. Ltd.

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

CONT

22



30



48



EVENTS



50



52

22 FROM KOLKATA TO THE WORLD:
THE AFFAROM FRAGRANCE JOURNEY

30 WORLD AROMA INGREDIENTS
CONGRESS & EXPO 2026

40 BRAND NEWS

48 BIG SAFARI, A BRAND CONNECTED
ACROSS GENERATIONS: SUNIL, SHRI
GANESH TRADERS, NAGPUR

50 CREDIT IS A MAJOR CHALLENGE
IN THE WEST BENGAL MARKET:
UJJWAL BHADRA

52 CYCLE BRAND DOMINATES MALDA:
UTTAM BASAK

54 BULK SUPPLY MORE PREVALENT IN
MALDA: VIMAL KUMAR GUPTA

56 STRONG MARKET FOR BENGALURU,
AHMEDABAD & INDORE IN MALDA:
DILIP KUNDU



54



56



Shah FrAGRANCE & Flavours



All kinds of
Raw Agarbatti
Manufacturer
&
Supplier

For More Details

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

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

Balaji[®]
Since 1957

PREMIUM DHOOP STICKS



Balaji Agarbatti Company

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

Customer Care: +91 85888 08914 Email: sales@balajiincense.com Visit us: www.balajiincense.com

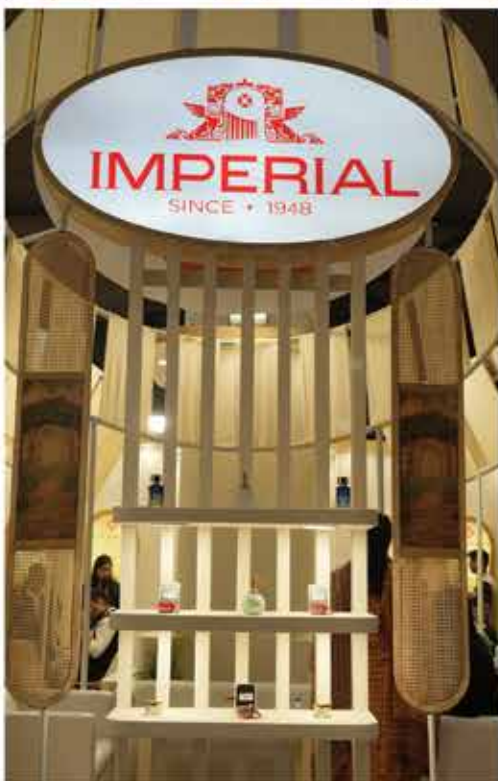
balajiincense @ f X



IMPERIAL

SINCE + 1948

Mastering the art of fragrances. A secret held since 1948.



Wishing Everyone a Great New Financial Year 2026-27

For over seven decades, Imperial has been innovating, evolving, and redefining the science of scent-making into an art form to unite global sensibilities along with the nuances of Eastern aesthetics that cater to the evolving audience of today.

After **78** years of laying down the foundation stone, we stand proud as the flag-bearers of fragrance of India . A fragrant legacy spreading its essence over 30+ countries worldwide.

we believe where curiosity breathes, creativity soars.

Thank You!



For Your Business, Your Trust & Your Confidence

31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI ,BHAWANIPORE, KOLKATA - 700020,

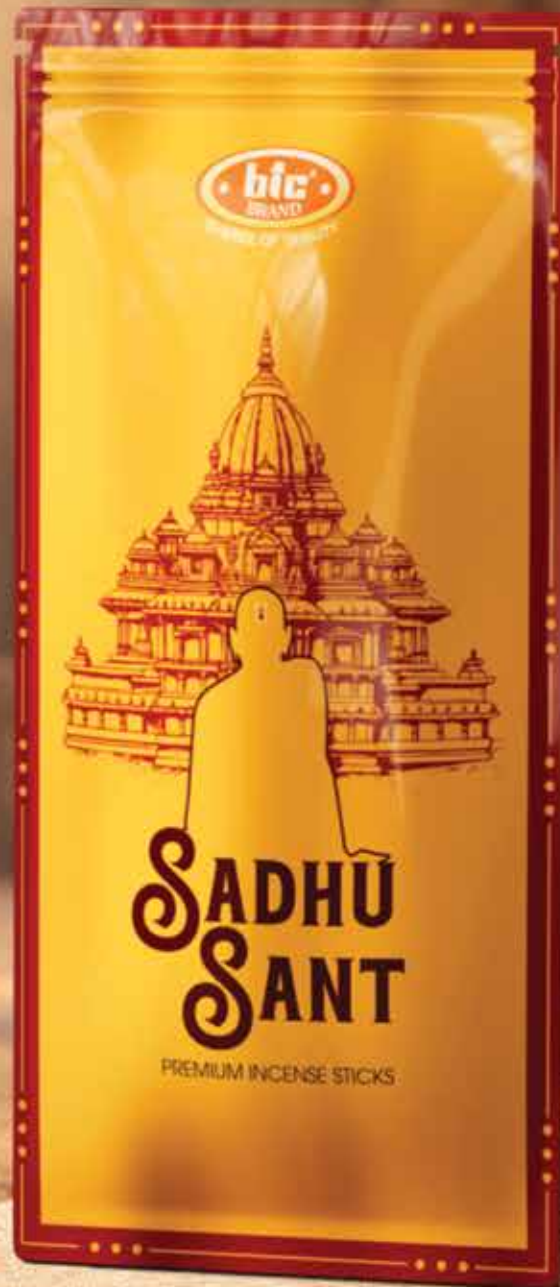
Follow Us :    

imperial@imperialfragrances.com
www.imperialfragrances.com



bic agarbathi

SADHU SANT



SINCE 1965



Brand Owned By:

BHARAT INDUSTRIAL CORPORATION
P.O. BOX No. 2104. Bangalore-560021

Customer Care: +91 89043 11022



www.panchavati.com

Manufactured by & Consumer Care Address:

BINDU INCENSE CRAFT LLP

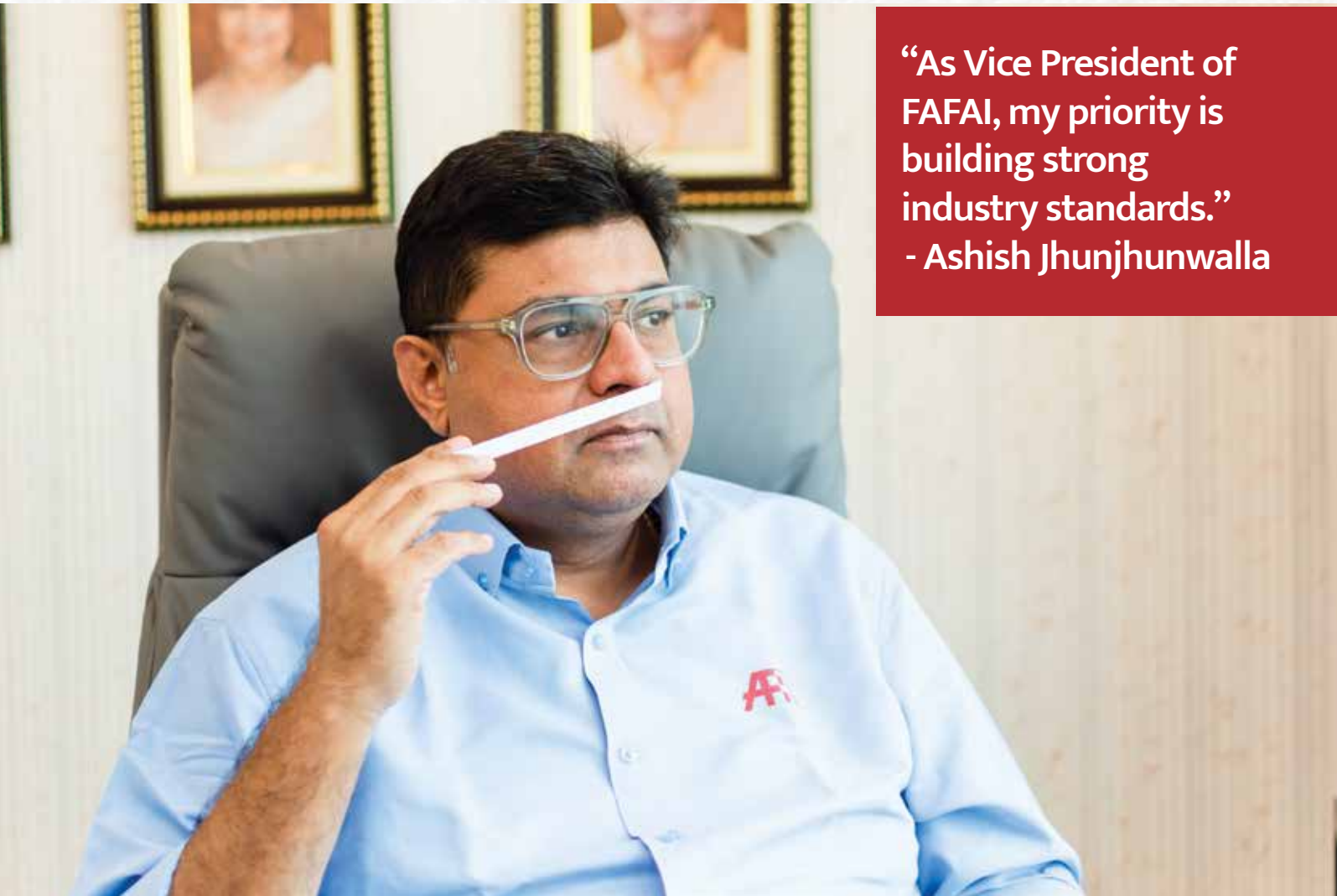
Sy. No. 180, Kumbalgadu Village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore, South Taluk-560 074-Karnataka, INDIA

BINDU
INCENSE CRAFT



contact@panchavati.com

From Kolkata to the World: The Affarom Fragrance Journey



“As Vice President of FAFAI, my priority is building strong industry standards.”
- Ashish Jhunjunwalla

AFF Aromatics Private Limited, Kolkata—known globally as AFFAROM—is a major name in the worldwide fragrance industry. Over the past decades, the company has played a significant role in building a new identity and credibility for Indian fragrance industry, especially in the Middle Eastern countries. The company supplies and exports nearly 1,000 varieties of fragrances to industries across the world that manufacture and use attars, perfumes, fragrances, and flavours.



From left to right: Mr Aditya Vikram Jhunjhunwalla, Mrs Vidhi Jhunjhunwalla and Mr Ashish Jhunjhunwalla

In an exclusive interaction with Sugandh India, AFFAROM's Director and Perfumer, Mr. Ashish Jhunjhunwalla, shared that he represents the third generation of his family working in the fragrance industry. Mr Jhunjhunwalla is also the current Vice President of FAFAI (Fragrance and Flavours Association of India) and Vice President (East Zone) of EOAI (Essential Oil Association of India). His family has been in this business since 1935, when his grandfather started it. At that time, very few people imported perfumery ingredients. Kolkata was then one of India's major centres for industry and trade. His grandfather Late. Sitaram Jhunjhunwalla began importing ingredients and compounds under the firm, which operated as a trading company. Later, his father Late. Govind Prasad Jhunjhunwalla took over Paul & Son, a very well-known Kolkata-based company at the time.

From Trading to Manufacturing: A Family Transformation

Speaking about his family's role in the fragrance industry, Mr. Ashish said that his father took charge of the family business at an early age of 16 in 1957. Gradually, his father began downsizing the import business due to licensing issues that arose in the 1960s. The company then focused on trading across India, primarily buying and selling ingredients and compounds.

Later, his elder brother Late. Anand Jhunjhunwalla joined the business. Before that, Anand Jhunjhunwalla had completed a perfumery course from the Perfumery Education Centre in London in 1984, after which he began working on creation compounding. In 1994, the family established a new company and set up their first perfumery compound manufacturing unit in Noida. By 1999, the family had completely exited trading and shifted fully to manufacturing.

Mr. Ashish added that although he is technically the third generation, his elder brother was 15 years older and played a father-like role for him, which makes him feel like part of the fourth generation. Today, his brother's son Aditya Vikram Jhunjhunwalla is also a skilled perfumer, and Aditya's wife Vidhi Jhunjhunwalla is a perfumer as well. Thus, the family now has three in-house perfumers, with Aditya and Vidhi working largely in line with international market requirements.

International Education and Corporate Experience

Before joining the family business, Ashish Jhunjhunwalla completed a four-year degree course in Perfumery from the University of Plymouth, UK. After that, he worked for six years as a Fragrance Developer at International Flavors & Fragrances (IFF), one of the world's largest perfumery companies, which even today ranks among the top three globally.

In 2005, he returned to India and joined the family company. Speaking to Sugandh India, he said that he focused strongly on fine fragrances, which proved highly successful. As a result, exports began growing rapidly from 2009–10 onwards.

Changing Perceptions in the Middle East Market

Today, the company is 100% focused on fine fragrances, including spray perfumes, attars,

bakhoor, and related products, all of which are in demand worldwide. Responding to a question about his personal contribution, Mr. Ashish said that his biggest achievement has been changing the perception of Indian companies in the Middle East.

There was a time when Middle Eastern buyers believed Indian companies could supply only Indian or Oriental attars. He successfully changed this mindset. Today, 80% of the company's exports to the Middle East are French and Western fine fragrances, while the remaining 20% consists of bakhoor and other Oriental products.

Earlier, Indian companies also suffered from credibility issues, as buyers believed samples and bulk supplies often differed. Over 5–7 years, this perception was transformed.

When he began exporting, only 2–4 Indian companies were active in the region; today, 10–12 Indian companies are exporting there. He noted that Indian companies now compete strongly with French, Turkish, and Spanish and other International firms, and Affarom itself stands shoulder to shoulder with large multinational companies.

Product Range, Innovation, and Market Focus

Answering a question about Affarom's most popular products, Mr. Ashish said the company offers all types of fine fragrances, which are in high demand in the Middle East. Bakhoor and other Oriental products are also popular. Currently, the company has around 4,000 fragrances in its portfolio and launches 25–30 new fragrances every month.

He emphasized that very few companies in India or abroad have the capability to launch so many new fragrances monthly. The company's fragrance library contains nearly 4,000 products. Affarom also develops customized fragrances for spray and perfume brands, with all production done in-house. Additionally, the company supplies raw materials to many large companies and well-known brands.

The company focuses on both domestic and international markets, though profitability is higher in the Middle East due to greater demand for high-quality products and better pricing. While the Indian perfume market largely ranges between ₹1,500–₹2,000, products in Dubai sell between ₹4,000 and ₹20,000.



Balancing Quality, Cost, and Inspired Fragrances

He spoke about the trend of “inspired perfumes.” While the term is often misused, perfumery is such an art that no fragrance can ever be replicated 100%. Inspiration is natural, but the company always adds its own creative twist and perfumery skill. He clearly differentiated between inspiration, duplication, and branding. Affarom does not supply outright duplicate makers and does not give special importance even to inspiration-based brands. While he does take inspiration from branded products, he always modifies them into something uniquely his own.

Cost Structures and Entry into New Flavour Segments

Addressing another question, Mr. Ashish said that a lot of innovation is happening in the fragrance world. Even some of the world’s top Middle Eastern perfume companies use inspiration creatively.

He explained that cheaper products are made by reducing ingredient quality—for example, using RCO’s. High-quality ingredients may range between ₹5000/- to ₹200000/- per kg. making it impossible to use premium raw materials in a ₹2,000 product. Therefore, the company manufactures both economy and premium-quality products.

He also shared that the company has recently entered the tea flavour segment and plans to expand into other flavour categories soon.

Building Indian Standards for Fragrances and Safety

Responding to questions on product standards in domestic and international markets, Mr. Ashish said he has been serving as Vice President of FAFAI for the past six months. The association represents 800 small and large manufacturers, with turnovers ranging from ₹50 lakh to ₹2,000 crore.

Health and safety standards vary globally—some substances harmful in one region may not affect consumers in India the same way.

FAFAI is working with the Indian Institute of Toxicology Research (IITR), Council of Scientific and Industrial Research (CSIR), Bureau of Indian Standards (BIS) and FFDC Kannauj to develop Indian standards. Since he took charge, three meetings have already been held, multiple sub-

committees formed, and work is underway to introduce BIS standards for R&D and toxicology related to fragrances. The aim is to create Indian regulatory standards in collaboration with the government within two years. While FAFAI also engages with the government on GST and other issues, standardization remains the top priority.

A Dedicated Testing Lab for Small Manufacturers

Mr. Ashish further shared that FAFAI has established a high-standard laboratory in Mumbai for small manufacturers who do not have their own labs. This initiative has greatly benefited the industry. The lab is being further modernized, and awareness is being created among FAFAI members.

Members can bring their samples for testing by paying a fixed, predefined fee. Strict confidentiality is maintained—samples are coded, handled by a 5–6 member team, and no one can identify the source of the sample.

Emerging and Ongoing Fragrance Trends

Talking about current and upcoming trends, Mr. Ashish said that new developments are constantly emerging in fragrances and flavors. Gourmand fragrances—those inspired by food—are currently very popular. Vanilla is at the top, with multiple sub-notes. Fruity fragrances are also trending, with pineapple having seen a major surge earlier.

Dessert-inspired notes such as tiramisu, banoffee pie, and cake accords are in demand. Banana fragrance entered the market a few months ago, while pistachio, caramel, plum, and pumpkin notes are also gaining popularity. These trends keep evolving. In classic categories, only a few profiles dominate. Floral fragrances have always been popular among women, while fougère remains a timeless trend for men, made using lavender, geranium, and tonka. Musk, amber, oriental notes, and oud have always been popular and will continue to be so, with each company adding its own variations.

Future Plans and R&D Focus

Speaking about future plans, Mr. Ashish said that the company has been active in tea flavors for the past year and is working on several additional flavor categories. Alongside this, the company is also conducting R&D to develop innovative new ingredients, for the fragrance industry in the near future.■



The Heritage
FRAGRANCE HOUSE



AFF AROMATICS PVT. LTD.

9-B, PS Arcadia Centrum, 69 Park Street, Kolkata 700 016, India

☎ +91 33 4502 2011 ✉ ho@affaromatics.com 🌐 www.affarom.com

Enjoy Lovely
Fragrances,
crafted to make your
Soul Happy



Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305
Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com



SINCE - 2015



GOVINDAM



Scan to Visit Website

BULK PERFUME OILS & ATTAR MANUFACTURING & TRADING (INDUSTRIAL PACK SIZE)



ESSENTIAL OILS & CARRIER OILS MANUFACTURING

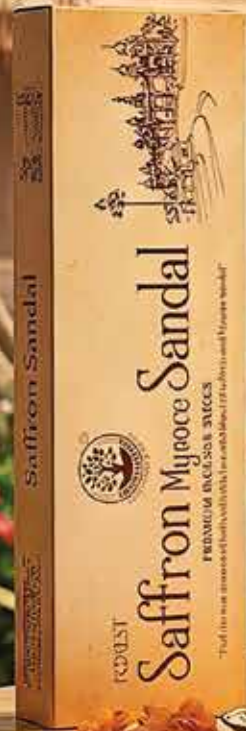
PRIVATE LABEL PERFUME & ATTAR MANUFACTURING



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



Address :

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

E mail : info@forestfragrance.com

Customer care no : +91 6362547943, +91 8026712538

Website : www.forestfragrance.com

WORLD AROMA INGREDIENTS CONGRESS & EXPO 2026

A VISUAL HIGHLIGHT FROM MUMBAI



The World Aroma Ingredients Congress & Expo 2026, organized by the Essential Oil Association of India (EOAI), was held from 16th to 18th March 2026 at Fairmont Hotel, Mumbai, bringing together key players from the essential oils, fragrance, flavour, and allied industries.

Centered around the theme “Scents & Tastes of Tomorrow: India’s Innovation in Essential Oils & Aroma Chemicals,” the event served as a dynamic platform for industry leaders, manufacturers, exporters, researchers, and international

delegates to exchange knowledge, explore innovations, and strengthen global partnerships.

Highlighting the significance of the event, EOAI emphasized that Mumbai is steadily emerging as a global hub for the aroma industry, with increasing demand for essential oils, fragrances, and flavour ingredients across multiple sectors. The association also noted that the industry is witnessing strong growth not only in traditional applications but also in perfumery, cosmetics, Ayurveda, food processing, and wellness segments.

The event witnessed active participation from companies

engaged in essential oils, fragrance compounds, flavour ingredients, aroma chemicals, incense, cosmetics, and allied sectors. The exhibition area showcased a wide spectrum of products and innovations, reflecting the evolving landscape of the aroma industry.

The congress provided a vibrant platform for industry professionals to connect, collaborate, and explore new opportunities in the evolving global aroma ingredients market. The exhibition floor showcased a diverse range of products, including essential oils, aroma chemicals, fragrance compounds, incense products, and raw materials.



Industry–Academia Collaboration Takes Centre Stage

A significant highlight of the event was the signing of a Memorandum of Understanding (MoU) between the Essential Oil Association of India (EOAI) and IIT Indore, marking an important step towards strengthening research, innovation, and skill development in the aroma sector.

The collaboration aims to promote the development of aroma chemicals, fragrances, and flavour ingredients through advanced research and technical expertise. As part of this initiative, plans are also underway to establish a dedicated perfumery training school at IIT Indore, which is expected to nurture skilled professionals and bridge the gap between industry requirements and academic learning.

This strategic partnership reflects the industry's growing focus on innovation, education, and long-term capacity building, further reinforcing India's ambition to emerge as a global leader in the aroma ingredients and fragrance industry.

EOAI further highlighted that the Indian aroma industry is playing a crucial role in employment generation and export growth, positioning itself as an important contributor to the country's economic

development. With rising global demand and increasing focus on natural and sustainable products, India is steadily strengthening its presence in the international aroma ingredients market. The event also reflected

growing synergy between essential oils, fragrance houses, and the incense industry, with strong participation from leading companies and industry stakeholders.















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

॥ 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

Hari Darshan Introduces CamAir Camphor Pouch to Bring Freshness and Positive Energy into Everyday Spaces

Designed as a natural deodoriser with up to 45 days of fragrance, the product blends traditional camphor benefits with modern convenience, while also offering mild insect-repellent properties

Hari Darshan, a trusted name in spiritual and lifestyle products, has announced the launch of its latest innovation – the CamAir Camphor Pouch, a natural solution designed to bring long-lasting freshness, effective deodorising, and a sense of positive energy into everyday living spaces.

Crafted using 100% pure camphor, the CamAir Camphor Pouch is positioned as a natural air freshener and deodoriser for modern homes, cars, wardrobes, and personal spaces. At a time when consumers are increasingly seeking safe, chemical-free alternatives, the product offers a simple yet effective way to maintain a clean, fresh, and uplifting environment. The CamAir pouch features a breathable fabric design that enables the gradual and consistent release of fragrance for up to 45 days. This controlled diffusion helps eliminate stale odours and maintain a naturally fresh ambience without the use of synthetic fragrances or harmful chemicals.

Rooted in Indian tradition, camphor has long been valued not only for its aromatic qualities but also for its association with purity and positive energy. Extending this heritage into contemporary usage, the CamAir Camphor Pouch is well-suited for spaces such as pooja rooms, living areas, wardrobes, and cars, where freshness and a calming atmosphere are equally valued. In addition to its primary benefits, the product also



offers natural insect-repellent properties, helping deter moths and common household pests. Its compact and lightweight format makes it easy to place across multiple settings, enhancing both convenience and versatility.

Commenting on the launch, a spokesperson from Hari Darshan said: “With CamAir, we wanted to go beyond conventional air fresheners and create a product that delivers freshness along with a sense of positivity and well-being. It is a natural extension of our philosophy—combining tradition with everyday practicality for modern consumers.” With decades of consumer trust and a strong presence in the spiritual products segment, Hari Darshan continues to innovate by developing solutions that align with evolving lifestyles. The CamAir Camphor Pouch reflects this approach by bringing together purity, functionality, and sustainability in a single offering. The product is now available across leading retail outlets and distribution channels. ■

Rajalakshmi Perfumery Works Expands Portfolio with New Economy Jumbo Packs



Established in 1935, Rajalakshmi Perfumery Works is one of the oldest agarbatti brands from Bengaluru, known for its legacy of producing finest quality incense products. Over the decades, its popular offerings such as Phoshak and Weekly agarbatti have remained consistent top sellers, earning the trust of generations of consumers. Continuing its tradition of innovation while adapting to evolving market demands, the company has been actively expanding its product portfolio with modern offerings. In its latest development, Rajalakshmi has introduced two new products under its economy series, featuring exotic fragrances in bulk packaging. The new launches include 4 Queens 4 in 1 – a 400-gram monthly pack, and Devaki 3 in 1 – a 300-gram monthly pack. Both variants are available in white bathi as well as black bathi options.

These products have been introduced keeping in mind the growing consumer preference for jumbo and value packs, offering both convenience and affordability. Crafted with pure and soothing fragrances, the new range is designed to bring peace, devotion, and a sense of divine positivity to every home. ■

Premium
Sambrani
 Cup Dhoop

खुशबू ऐसी
 जो भक्ति जगा दे.



OUR OTHER PRODUCTS

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

.... MORE THAN 300+ PRODUCTS



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

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

Find us on :

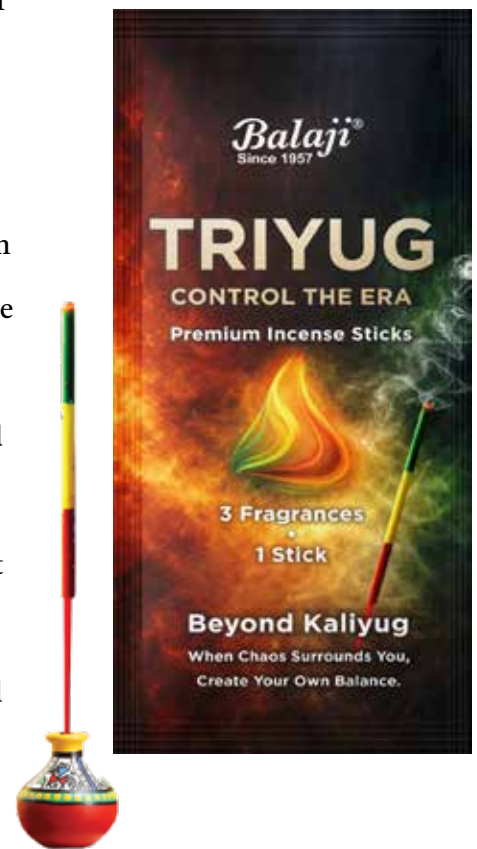


Balaji Agarbatti Co. Launches 'Triyug Agarbatti' with Three Fragrances in One Stick

Balaji Agarbatti Co., Bengaluru, continues to strengthen its position as one of the leading names in the incense industry with the launch of its latest innovation, Triyug Agarbatti. Known for its premium and high-quality offerings, the company enjoys a strong reputation among customers across India as well as in international markets. Balaji is known as a trend setter in the market, consistently introducing new concepts that redefine the incense experience. With Triyug Agarbatti, Balaji introduces a unique concept that combines three distinct fragrances in a single incense stick. Each stick is designed in a tri-coloured format, with every segment infused with a different fragrance. As the agarbatti burns, users experience the aromas one after another, creating a layered and evolving fragrance experience. This innovative product reflects the company's focus on blending

tradition with creativity, offering something new to consumers while maintaining the essence of spiritual usage. The concept is aimed at enhancing daily pooja rituals by adding variety and richness to the fragrance experience.

Over the years, Balaji Agarbatti Co. has built a strong presence in the market by consistently delivering products that combine quality, consistency, and innovation. Its wide range of incense products has become an integral part of daily prayers and lifestyle for many households. With the launch of Triyug Agarbatti, the company once again reinforces its commitment to introducing innovative and premium incense solutions, catering to evolving consumer preferences while staying rooted in tradition. ■



RKT Introduces Special Summer Agarbatti Range for the Season

Thakral Group, renowned for its Big Safari agarbatti, has introduced a special summer product range under its RKT brand, keeping the upcoming summer season in mind. This new range features a well-balanced blend of refreshing and pleasing fragrances, designed to keep the environment aromatic, cool, and pleasant during the hot summer months.

Specially developed for the summer season, the range includes premium and popular fragrances such as Khus, Gold Sandal, and Kesar Kendy. Each variant has been crafted keeping in mind changing consumer preferences and seasonal requirements, ensuring that every segment of customers finds a fragrance of their choice.

This range stands out not only for its superior fragrance but also for its premium and attractive packaging, giving it a distinct identity in the market. Its key highlights include fresh and revitalizing aromas that make it an ideal choice for summer, along with its elegant premium packaging.

The product is available in a 100-gram pack with 9-inch white sticks at an MRP of ₹90. The standard pack consists of 12 dozen, making it a suitable option for traders as well. ■



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



DevDarshan Divine Grace 7 Fragrances at an Attractive Value

DevDarshan, the No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti manufacturing business since 1954, continues to strengthen its presence in the incense market with Divine Grace Incense Sticks, a well-established product range available across markets. Offered at an attractive MRP ₹15 per pack, the Divine Grace range is designed to deliver quality fragrance at an accessible price point, making it a reliable option for retailers, distributors, and wholesalers looking for fast-moving agarbatti products. Backed by decades of expertise in fragrance development and agarbatti manufacturing,



DevDarshan maintains consistent quality standards that have helped the brand build long-term trust among consumers and the trade. Divine Grace Incense Sticks are available in seven fragrance variations that cater to diverse consumer preferences across regions and traditions. The range includes Jasmine, Mogra, Wild Musk, Chandan, Kewra, Petal Rose, and Lavender. The variety within the Divine Grace range allows retailers to cater to multiple fragrance preferences through a single value-driven product line.

Divine Grace Incense Sticks offers a combination of reliable fragrance performance and accessible pricing that suits everyday consumer needs.

The product's steady market presence highlights the brand's ability to maintain relevance in the competitive agarbatti segment while supporting retailers with dependable product movement. Further information about DevDarshan and its incense offerings can be found at www.devdarshandhoop.com. ■

AIAMA Flags Rising Costs, Announces Price Revisions in Agarbatti Industry



The All India Agarbatti Manufacturers' Association (AIAMA) has highlighted a sharp increase in production costs across the agarbatti industry, leading to necessary price revisions. In a recent communication, the association stated that sustained cost pressures across the entire value chain have made it difficult for manufacturers to continue at existing price levels. According to AIAMA, the rise in costs is being driven by multiple factors, including higher prices of raw materials such as bamboo sticks and other essential inputs.

The fragrance segment has also been significantly impacted, with natural oils and aroma ingredients becoming more expensive due to crop failures, adverse weather conditions, and increasing global demand. In addition, packaging materials like paper boards, corrugated boxes, and secondary packaging have witnessed steep

price hikes, largely due to rising pulp and energy costs and increased demand from sectors such as e-commerce. Labour costs have also risen due to inflation, while logistics and transportation expenses have increased because of higher fuel prices and freight rates. AIAMA noted that raw material costs have surged by over 20%, fragrance ingredients by more than 25%, and packaging materials by up to 40%. These combined pressures have forced manufacturers to revise product prices in order to maintain quality and ensure uninterrupted supply. The association has urged distributors and retailers to extend their support and help implement these changes smoothly across the market. ■



Where
Quality Speaks
for Itself

1st
TIME IN
INDIA

LOBAN & BAKHOOR LOBAN
BAKHOOR DHOOP CUP



We are Manufacturer and Exporter of
Premium Incense Sticks, Flora Incense Sticks,
Sambrani Dhoop, Sambrani Dhoop Cup,
Wet Dhoop, Loban, Bakhoor, Perfume etc.

300+
PRODUCTS

FIRST CHOICE FRAGRANCE

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

Customer Care No.:

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

WE ALSO DO JOB WORK





Rocket[®]
INTERNATIONAL

PREMIUM ROLL-ON COLLECTION

Rocket International presents a premium collection of roll-on perfumes crafted with rich aromatic oils.

Designed for everyday luxury, our fragrances deliver long-lasting freshness in a compact and elegant format, perfect for personal use and gifting



Long Lasting



Natural Fragrance



Alcohol Free

FOR TRADE INQUIRY: +91 80554 55688

Big Safari, A Brand Connected Across Generations: Sunil, Shri Ganesh Traders, Nagpur



Arjun is especially popular in rural areas. He handles the full range of RKT and Big Safari products, which reach customers through 10–12 distributors and over 150 retailers. While most areas are served through distributors, he personally manages retailing in some locations.

Explaining Big Safari's success, he said that the company follows a clear principle—offer the lowest prices while providing maximum fragrance and quantity. This is why Big Safari leads the market, and RKT also maintains a strong presence.

According to him, Big Safari and RKT together hold around 90% of the Yavatmal market, with only 10% shared by other brands. The ₹10 MRP pack of Big Safari is the highest-selling product. It is followed by RKT's Zipper KesarFul, especially the 300-gram jar pack, which is highly popular. The ₹50 Zipper pack also sells well, while demand for the ₹100 pack is relatively low.

Speaking about the Yavatmal market, he noted that around 90% consists of agarbatti, while only 10% is bamboo-less products, which have not seen significant growth. Wet dhoop, however, has strong demand.

He added that the company consistently provides timely schemes and fulfills its commitments. Current offers include one free box on the purchase of 40 boxes and one Zipper pack on four dozen units. Last year, upon achieving targets, the company rewarded partners with TVs worth ₹25,000 and gold and silver coins. Through such initiatives, the company ensures that everyone—from customers to retailers, distributors, wholesalers, and super stockists—is well taken care of. ■

One of the the major reasons behind the success of Big Safari Agarbatti, based in Nagpur, Maharashtra, is that a large number of people have been associated with the brand for

generations. Due to the excellent interpersonal skills and relationship-building ability of Hasmukh Bhai Thakral, not only in Maharashtra but also in other states, super stockists, distributors, wholesalers, and suppliers have been working with the company for 2–3 generations.

In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Sunil, head of Shri Ganesh Traders, shared that he has been in the agarbatti business since 2000, and around 90% of his work is dedicated solely to Big Safari products. He mentioned that before him, his father had been associated with Big Safari since the 1970s. His father was looking for employment when he came into contact with Hasmukh Bhai, which led him into

marketing. Sunil said that his association represents the second generation, and over five decades, the company has treated them like family. He emphasized that Hasmukh Bhai Thakral's biggest strength is his ability to take everyone along and treat them with respect and support—something he hasn't seen in owners of other companies.

Sunil explained that his primary business covers Yavatmal and Wardha, with a supply network extending to some parts of Amravati. He stated that Big Safari is the top-selling brand in Yavatmal. While many companies exist in the market, only Big Safari ensures regular weekly supply across all tehsils and markets.

He added that Yavatmal is an even stronger market than Nagpur for Big Safari, as Nagpur has a higher presence of loose agarbatti and local manufacturers, whereas Yavatmal largely depends on Big Safari.

He further mentioned that in Yavatmal and Wardha, branded products dominate. Parasmani's



Most Popular Agarbatti Brand From Central India



SHREE SAWARAM AGARBATTI BHANDAR
W-43(B), MIDC, HINGNA ROAD, NAGPUR-440016 (MH) INDIA
Consumer Care Executive Address : As Above



Scan the QR CODE

+91-9960237317
care@safaribig.com
www.safaribig.com

Credit is a Major Challenge in the West Bengal Market: Ujjwal Bhadra



Mr. Ujjwal Bhadra, who has been in the agarbatti business for 47 years in Malda, West Bengal, believes that the biggest challenge in the industry today is credit. In an exclusive conversation with Sugandh India, he said that while established, quality brands continue to sell well, many companies push excess stock onto distributors and wholesalers by offering higher schemes and margins.

He explained that selling agarbatti is relatively easy, as retailers readily stock products on credit—but recovering payments is difficult. This is why most large companies have now started supplying goods on an advance basis. A distributor cannot afford to block their capital for one or two months. Due to credit-related losses, many newcomers in the trade are forced to exit the business within a year or two. He emphasized that all companies should seriously consider this issue for the betterment of the industry. Operating through Ujjwal Bhadra Enterprises, he shared that he deals in products from Bengaluru

companies including Padmini, Darshan International, Balaji, Ashoka Trading, Purnima, Ashika, Ullas, and Big Bell.

On supply and distribution, he said that most goods arrive via truck which is then supplied to regions like Islampur, Dalkhola, Balurghat, Berhampur, Malda, and Raiganj. He described the Malda market as strong, with local production of agarbatti (referred to as “kacchi agarbatti”) taking place in areas like Khairatipara, Mangalwadi, and Ghoshpara. These are supplied across West Bengal, Bihar, and Jharkhand, although he himself is not involved in that segment.

He noted that products from Bengaluru dominate the Malda market, along with demand for brands from other states.

Speaking on taxation, he pointed out that agarbatti was earlier tax-free. When GST was introduced, the government had indicated that puja and havan materials would be exempt, but agarbatti—despite being a puja product—was taxed at 5%. He believes this needs reconsideration.

Regarding consumer preferences, he said that people in Malda prefer mild, floral fragrances such as rajnigandha, bela, rose, and sandalwood. Popular brands in the region include Bharat Darshan, Balaji, ITC, Zed Black, and Cycle. Among his own sales, Balaji, Bharat Darshan, and Darshan International perform the best. Forest and Koyas also have a presence, along with products from companies offering higher credit and profit margins.

He mentioned that Balaji products priced at ₹20 and ₹40 sell well, and there is demand for 100-stick packs priced at ₹30. Lower-priced products (₹5 and ₹10 MRP) are gradually declining, although some still sell under brands like ITC, Zed Black, Bansuri, etc. He added that the market caters to all segments of society, so a wide price range continues to exist.

There is also growing demand for jumbo packs (400–500 grams) priced at ₹325, ₹375, and ₹425. In Malda, agarbatti accounts for about 95% of the market, while dhoop holds only 5%. Demand for white agarbatti is rising rapidly. Bamboo-less wet dhoop has limited demand, while dry products are more popular.

He observed that companies with strong agarbatti sales also tend to perform well in dhoop. In wet dhoop, Balaji’s Mata Rani, Rajnigandha, Kasturi, Sandal, and Rose variants are popular, along with Darshan’s Maharaja and Guggal. After Balaji, Manthan is also performing well, with Rocket and ITC present in the market too.

He added that camphor and dhuna have strong demand, with brands like Cycle and Hari Darshan leading. Sambrani cups are also popular, especially from Cycle, Balaji, Darshan, and Zed Black. However, sandalwood tika does not have much demand in this region. Finally, he noted that an average customer in Malda spends ₹100–150 per month on agarbatti, and in urban areas, about 30–40% of customers make purchases based on brand names. ■



INTRODUCING

NEW!

FUSION DHOOP

खुशबु ऐसी जो
तन मन महकाए



Content : Wet DhooP Gola | Quantity : 200gm | MRP : 80/- | Cartan : 25kg

LEADING WET DHOOP MANUFACTURE IN INDIA
SPECIAL FLORA DHOOP AVAILABLE



Mfg. & Mktd. by:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

📍 Jalandhar, Punjab India- 140001. ☎ Customer Care: +91 98032 12828

✉ himalayadhooPagarbatti@gmail.com 🌐 www.himalayadhooP.com

☎ +91 94171 00094 / +91 94173 14040

Cycle Brand Dominates Malda: **Uttam Basak**



working style is excellent—it never pressures partners to increase sales, and there is no need, as demand often exceeds supply. The company operates in a corporate manner, resolving claims and issues promptly. With good leadership, the company maintains strong teams and distributor relationships. Currently, he manages 74 distributors for the Cycle brand.

He noted that while the agarbatti business was once very strong, sales are now slightly declining. Consumers are shifting towards products like dhoop, dry sticks, cups, dhoona, and camphor. One reason is safety—people used to light agarbattis and leave them unattended, which sometimes led to accidents. Now, they prefer smaller, quick-burning products. As a result, agarbatti still holds 85–90% of the market, while dhoop accounts for 10–15%.

In Malda and Dinajpur districts, the most in-demand Cycle products include 3-in-1, Rhythm, Lia, Sambrani Cup, Naivedya, and camphor. He mentioned that demand for Naivedya is so high that supply often falls short, especially during festive seasons. Similarly, Cycle camphor is also highly popular.

Regarding company schemes, he said that attractive gifts are periodically given to dealers. Speaking about the Malda market, he pointed out that unlike Kolkata, undercutting is not common here, and business operations remain smooth across the three districts.

As General Secretary of the Malda Chamber of Commerce, he also handles broader responsibilities. The chamber is the largest traders' organization in the region, with a presence in every block and around 185 units. It actively works for traders' welfare, addressing issues like law and order, GST, regional development projects, and other concerns. The chamber has approximately 110,000 trader members. ■

U Traders, based in Malda, is a super stockist firm dealing in Cycle Pure Agarbatti along with other FMCG brands. The firm's head, Uttam Basak, told Sugandh India that apart from Malda, they also cover North Dinajpur and South Dinajpur, and in all three districts, the Cycle brand holds the number one position. Uttam Basak is also the General Secretary of the Malda Chamber of Commerce.

He shared that in the agarbatti and dhoop category, apart from various Cycle products, Sambrani cups and puja materials are highly preferred. Responding to a question, he said that while other brands are also present in the market, they face no real competition. The company maintains a family-like relationship with super stockists and distributors—from the owner to the employees—which has strengthened Cycle's dominance in the market.

He further mentioned that he is also a super stockist for around 10 brands, including Himalaya, Bajaj, L'Oréal,

Garnier, Emami, and Shalimar. In a conversation with Sugandh India, he said that U Traders has been in FMCG trading for 34 years. His father and uncle previously ran a business under the name Kamla Agency. Although he worked with them, he wanted to build something of his own.

During this time, he met Gautam Bhumi, a senior employee of Cycle Pure Agarbatti, who offered him the super stockist role for three districts. Through hard work and strong support from the company, the business grew rapidly. He built a distribution network across regions like Dalkhola, Farakka, and Balurghat, further strengthening Cycle's market presence.

He added that the company's



MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE
MUSK AMBRETTE, MUSK KETONE, MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

PH: + 91-9444389959

Email: smsajahan@maschmeijer.com
contact@maschmeijer.com

Mr. Neaz(DELHI MANAGER)

PH:+919891358354, 8920455360
Email: neaz1975@yahoo.com

Bulk Supply More Prevalent in Malda: Vimal Kumar Gupta



Vimal Kumar Gupta, head of Gupta Plastic Center in Malda, has been involved in agarbatti distribution since 2017. In an exclusive conversation with Sugandh India, he shared that the agarbatti market is rapidly evolving. Marketing and retailing have now become quite similar, as customers increasingly expect wholesale prices even from retailers. This trend is reducing brand value, and companies that invest more in marketing are seeing better business performance.

Gupta explained that before entering distribution in 2017, he had been engaged in retailing since 2000. Their outlet was located on Netaji Marg and primarily dealt in plastic trading. He first entered the agarbatti business in 2012 with

Parimal Mandir. After working with them for three years, he took up distribution for Shakuntala and Bharat Masala in 2017. About two years ago, he added Dhanlaxmi and later also started working with Sree Trading.

He further mentioned that his supply network covers Malda, North Dinajpur, and South Dinajpur districts, reaching around 80 distributors.

According to him, Shakuntala products account for the highest sales, followed by Sree Trading and Dhanlaxmi. He noted that Shakuntala is a widely visible and popular brand across the market. When asked about other brands, he said that every company typically has two to four product ranges that perform well. Products like Koyas Shiv Shankar (100 sticks), Shalimar's Avida, Cycle's Lia, and some items from Forest and

Darshan are also in demand.

He highlighted that in this region, 80-gram packs priced at ₹20–25 are most popular. Agarbatti continues to dominate the market, while dry and wet dhoop have relatively lower demand. However, the demand for camphor is steadily increasing, and Cycle brand performs strongly in all puja-related products.

Comparing Malda with markets like Kolkata and Siliguri, Gupta pointed out significant differences. In Kolkata, it is easy to procure smaller quantities such as 2–4 cartons. However, in Malda, distributors typically work on an 8% margin and prefer bulk supply. Due to limited transportation facilities in remote areas, bulk distribution is more practical. Sending 10 cartons at once is far more economical than shipping 1–2 cartons. ■

THE FRAGRANCE OF SACRED TRADITION.

Let the warm aroma of Sambrani transform your space into a sanctuary of calm and devotion



T.M. No.1326921



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

TM

Misbah Franchise



080 23391880



@misbahfranchise



Misbahfranchiseonline@gmail.com



www.misbahfranchise.com

Strong Market for Bengaluru, Ahmedabad & Indore in Malda: Dilip Kundu



Dilip Kundu, head of Kundu Plastic & Agarbatti, a leading seller of puja materials and agarbatti in Malda, West

Bengal, told Sugandh India that agarbatti sales are very strong in the region. Products from Bengaluru, Ahmedabad, Indore, as well as local manufacturers, all have significant demand in the Malda market.

Kundu Plastic & Agarbatti has been in the business of puja materials and agarbatti for the past 12 years. He shared that initially, they dealt only in puja items, but on a friend's suggestion, they started stocking agarbatti as well. In the beginning, they kept products from 8–10 companies, which helped increase customer footfall. Today, they stock several brands including Bharat Darshan, Denim, Zed Black, and ITC, all of which have good demand.

He mentioned that they carry most products from Bharat Darshan, Balaji, Denim, Forest, Tez, and ITC, along with items from other brands. Super stockists and distributors supply most of the goods. However, for certain brands like Forest and Utsav, they procure directly from the company. Tez products come from depot, while Balaji supplies arrive from Siliguri and Sealdah.

Speaking about the Malda agarbatti market, he said that brands like Bharat Darshan, Balaji, Zed Black, and Cycle consistently perform well. Apart from these, several other brands are also active in the market.

He noted that ₹10 agarbatti packs have almost disappeared, as they are now mostly purchased only by people who need to light a few sticks in temples. Typically, customers buy agarbatti once or twice a month and prefer larger packs. This is why ₹20 and ₹40 packs are in higher demand,

especially packs containing 50 to 100 sticks.

He added that eco packs, zipper pouches, and box packs all sell, but demand for jumbo packs (around 400 grams), especially multi-fragrance packs like 4-in-1, is rising rapidly as they last for an entire month.

In the Sambrani cup segment, Cycle's Naivedya is the most preferred, followed by brands like Tez, Zed Black, and Vijay. In wet dhoop, Balaji, Zed Black, and ITC are leading the market.

He further mentioned that while Bengaluru-based brands earlier dominated the market, now brands from Ahmedabad and Indore are also gaining strong traction. In camphor, Cycle is the top-selling brand.

According to him, an average customer in Malda spends up to ₹100 per month on such products, and only about 2 out of 10 customers purchase strictly based on brand names. ■



LARGEST 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

+919315690511

info@prayergroup.in

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

ATG KHIDMAT

Mfrs. Bags, Thaila, Packaging and Promotional Items

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

PACKAGING & PROMOTION SOLUTION



गिफ्ट पैकेजिंग प्रमोशन एक साथ



ATG
KHIDMAT

The Name You Can Trust....

Trusted Since 2009

आप हरे ग्राहकों के दिल के पास



f o X in atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

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



MAGNET

HAPPINESS ALL AROUND

Iconic Fragrance of the Year



Scan for Video



Scan for Brochure



PREMIUM

DRY DHOOP | INCENSE STICKS | WET DHOOP

ORANGECULT

✉ b2butsav@gmail.com



1800 212 5868

🌐 www.utsavfrances.com

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
Oleoresins 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

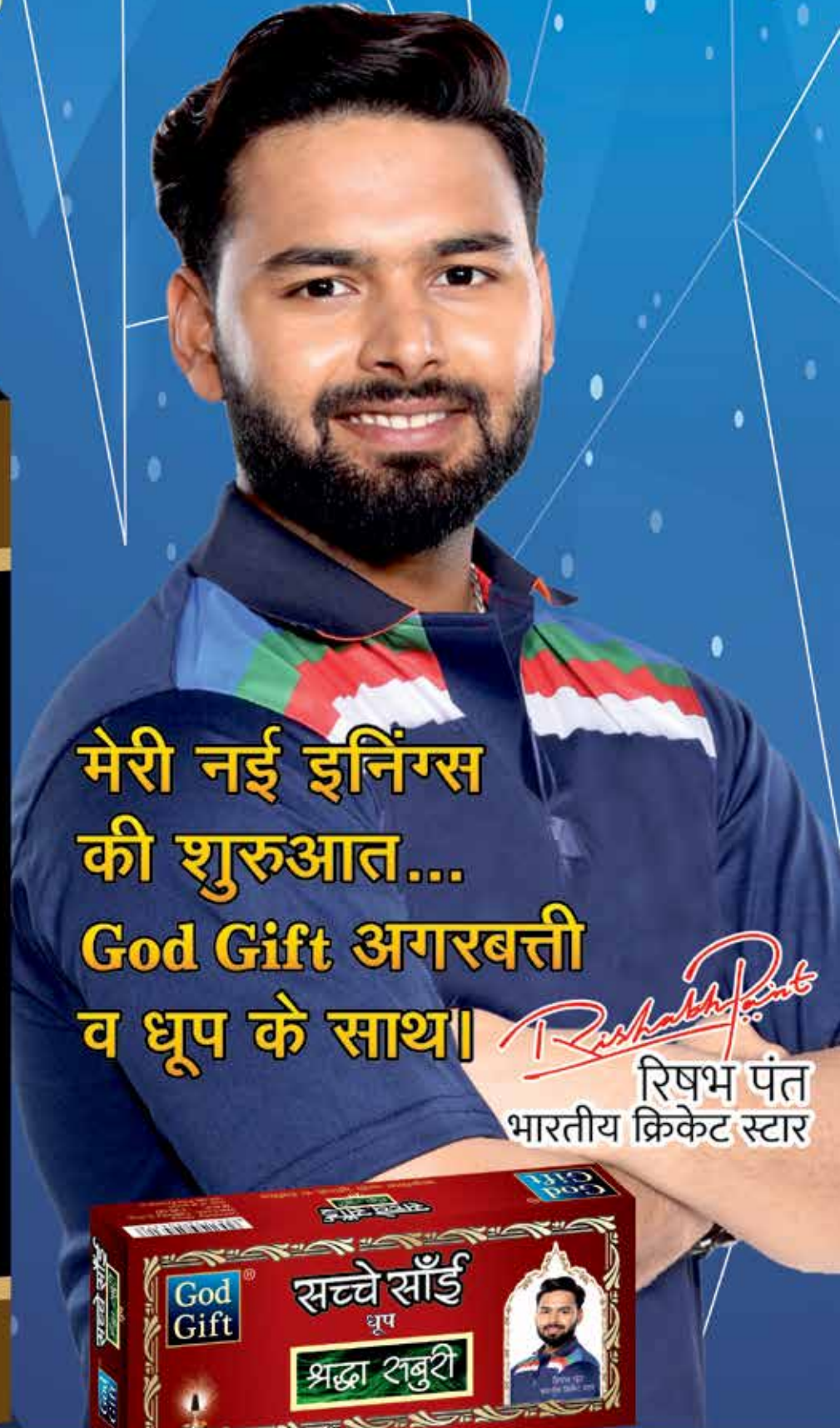
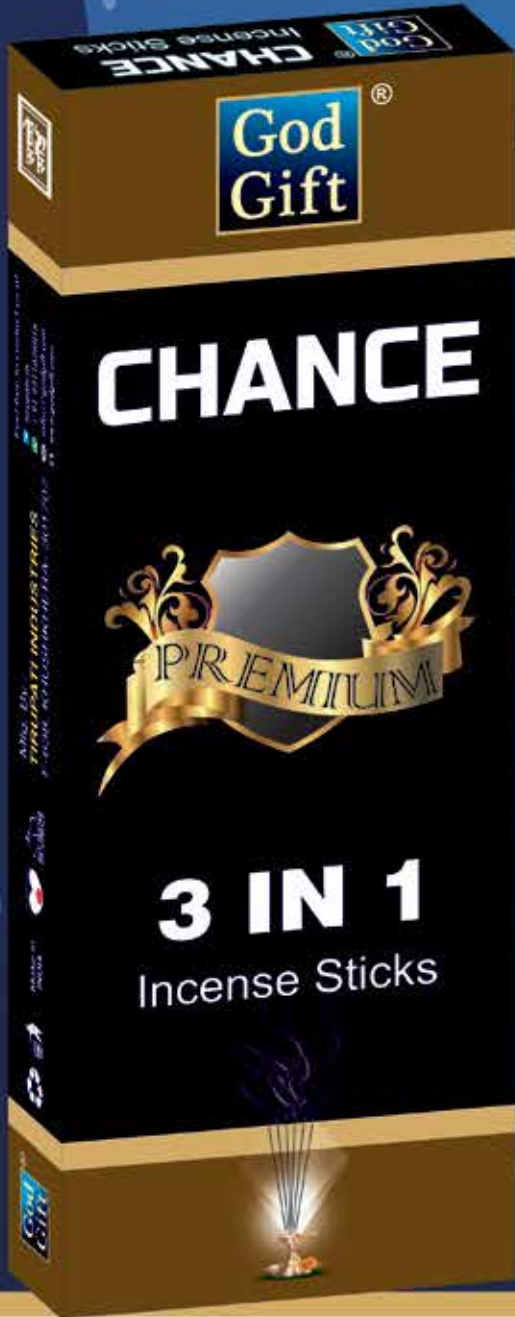
OUR GROUPS



OUR MEMBERSHIPS



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

**SOURCED DIRECTLY FROM
INDONESIAN FARMS**

EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS

PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL (IRON FREE)

PATCHOULI SELECT

PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK

PATCHOULI TERPENES



Ikta Aromatics Ltd.

The creator of **AROMA** Jewels

Essential Oils | Carrier Oils | Fragrances | Flavors | Aroma Chemicals

Ph: 011-42141579/574

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

www.iktaaromatics.com

Since 1935



Rajalakshmi

Experience the difference in
fragrance and quality
with our new Incense Sticks

400g
MONTHLY
PACK



300g
MONTHLY
PACK

Rajalakshmi Perfumery Works

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

Cell. : +91 80 41206464

E-mail : phoshak@yahoo.co.in

Web : www.phoshak.in

कोलकाता से विश्व तक: एफअरोम की फ्रेगरेंस यात्रा

“फफाई के वाइस प्रेसिडेंट के रूप में मेरी प्राथमिकता उद्योग के लिए मजबूत मानक बनाना है”
- आशीष झुनझुनवाला



एफएफ एरोमटिक्स प्राइवेट लिमिटेड, कोलकाता, जिसे दुनिया भर में एफअरोम के नाम से जाना जाता है, वैश्विक फ्रेगरेंस इंडस्ट्री का एक बड़ा नाम है। पिछले कई दशकों में, कंपनी ने भारतीय फ्रेगरेंस इंडस्ट्री की नई पहचान और विश्वसनीयता बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है, खासकर मिडिल ईस्ट देशों में। दुनिया भर में अत्तर, परफ्यूम, फ्रेगरेंस और फ्लेवर बनाने या उनका उपयोग करने वाली कंपनियों को एफअरोम लगभग 1,000 तरह की खुशबुएं सप्लाई और एक्सपोर्ट करती है।



बाएं से दाएं: श्री आदित्य विक्रम झुनझुनवाला, श्रीमती विधि झुनझुनवाला और श्री आशीष झुनझुनवाला

सु गंध इंडिया के साथ एक विशेष बातचीत में, एफअरोम के डायरेक्टर और परफ्यूमर, श्री आशीष झुनझुनवाला ने बताया कि वे अपने परिवार की तीसरी पीढ़ी का प्रतिनिधित्व करते हैं, जो फ्रेगरेंस इंडस्ट्री में काम कर रही है। श्री झुनझुनवाला, फफार्ई (फ्रेग्रेंस एण्ड फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया) के वर्तमान वाइस प्रेसिडेंट और ईओआई (एसेंशियल ऑइल एसोसिएशन ऑफ इंडिया) के ईस्ट ज़ोन वाइस प्रेसिडेंट भी हैं। उनके परिवार का यह व्यवसाय 1935 से चल रहा है, जब उनके दादा ने इसकी शुरुआत की थी। उस समय बहुत कम लोग परफ्यूमरी के कच्चे माल का आयात करते थे। उस समय कोलकाता भारत के प्रमुख औद्योगिक और व्यापारिक केंद्रों में से एक था। उनके दादा स्वर्गीय सीताराम झुनझुनवाला जी ने एक ट्रेडिंग कंपनी के रूप में सामग्री और कंपाउंड का आयात शुरू किया। बाद में उनके पिता स्वर्गीय गोविंद प्रसाद झुनझुनवाला ने कोलकाता की प्रसिद्ध कंपनी पॉल एण्ड संस का कार्यभार संभाला।

ट्रेडिंग से मैनुफैक्चरिंग तक

अपने परिवार की भूमिका के बारे में बात करते हुए, आशीष जी ने बताया कि उनके पिता ने 1957 में सिर्फ 16 साल की उम्र में पारिवारिक व्यवसाय संभाल लिया था। 1960 के दशक में लाइसेंसिंग से जुड़ी समस्याओं के कारण उनके पिता ने धीरे-धीरे आयात का काम कम कर दिया। इसके बाद कंपनी ने पूरे भारत में ट्रेडिंग पर ध्यान दिया, जिसमें मुख्य रूप से कच्चा माल और कंपाउंड खरीदना और बेचना शामिल था।

बाद में उनके बड़े भाई स्वर्गीय आनंद झुनझुनवाला जी इस व्यवसाय से जुड़े। उससे पहले उन्होंने 1984 में लंदन के परफ्यूमरी एजुकेशन सेंटर से परफ्यूमरी का कोर्स किया था और फिर कंपाउंड बनाने के काम में लग गए। 1994 में परिवार ने एक नई कंपनी शुरू की और नोएडा में अपनी पहली परफ्यूम कंपाउंड मैनुफैक्चरिंग यूनिट स्थापित की। 1999 तक परिवार ने ट्रेडिंग पूरी तरह बंद कर दी और पूरी तरह मैनुफैक्चरिंग पर आ गया।

आशीष जी ने आगे बताया कि भले ही वे तकनीकी रूप से

तीसरी पीढ़ी से हैं, लेकिन उनके बड़े भाई उनसे 15 साल बड़े थे और उनके लिए पिता समान थे, जिससे उन्हें लगता है कि वे चौथी पीढ़ी का हिस्सा हैं। आज उनके भाई के बेटे श्री आदित्य विक्रम झुनझुनवाला भी एक कुशल परफ्यूमर हैं, और आदित्य जी की पत्नी श्रीमती विधि झुनझुनवाला भी परफ्यूमर हैं। इस तरह अब परिवार में तीन इन-हाउस परफ्यूमर हैं, जिनमें आदित्य और विधि अंतरराष्ट्रीय बाजार की जरूरतों के अनुसार काम कर रहे हैं।

अंतरराष्ट्रीय शिक्षा और कॉर्पोरेट अनुभव

पारिवारिक व्यवसाय में शामिल होने से पहले, आशीष झुनझुनवाला ने यूके की यूनिवर्सिटी ऑफ प्लिमथ से परफ्यूमरी में चार साल की डिग्री पूरी की। इसके बाद उन्होंने छह साल तक इंटरनेशनल फ्लेवर्स एण्ड फ्रेगरेन्स (IFF) में फ्रेगरेन्स डेवलपर के रूप में काम किया, जो दुनिया की सबसे बड़ी परफ्यूम कंपनियों में से एक है और आज भी टॉप तीन में गिनी जाती है।

2005 में वे भारत लौटे और पारिवारिक व्यवसाय से जुड़े। उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि उन्होंने फाइन फ्रेगरेन्स

पर खास ध्यान दिया, जो बहुत सफल रहा। इसके परिणामस्वरूप 2009-10 के बाद एक्सपोर्ट तेजी से बढ़ने लगा।

मिडिल ईस्ट मार्केट की सोच में बदलाव

आज कंपनी पूरी तरह फाइन फ्रेगरेन्स पर केंद्रित है, जिसमें स्प्रे परफ्यूम, अन्तर, बखूर और संबंधित उत्पाद शामिल हैं, जिनकी दुनिया भर में मांग है। अपने योगदान के बारे में पूछे जाने पर, आशीष जी ने कहा कि उनकी सबसे बड़ी उपलब्धि मिडिल ईस्ट में भारतीय कंपनियों के प्रति धारणा बदलना रही है।

पहले मिडिल ईस्ट के खरीदार मानते थे कि भारतीय कंपनियां केवल भारतीय या ओरिएंटल अन्तर ही बना सकती हैं। उन्होंने इस सोच को बदला। आज कंपनी के मिडिल ईस्ट एक्सपोर्ट का 80% हिस्सा फ्रेंच और वेस्टर्न फाइन फ्रेगरेन्स का है, जबकि बाकी 20% बखूर और अन्य ओरिएंटल उत्पाद हैं।

पहले भारतीय कंपनियों को विश्वसनीयता की समस्या भी थी, क्योंकि खरीदारों को लगता था कि सैंपल और बल्क सप्लाई में फर्क होता है। 5-7 साल में यह धारणा बदल गई। जब उन्होंने एक्सपोर्ट शुरू किया था, तब केवल 2-4 भारतीय कंपनियां इस क्षेत्र में सक्रिय थीं; आज 10-12 कंपनियां एक्सपोर्ट कर रही हैं। उन्होंने कहा कि अब भारतीय कंपनियां फ्रेंच, तुर्की, स्पेनिश और अन्य अंतरराष्ट्रीय कंपनियों के साथ मजबूती से प्रतिस्पर्धा कर रही हैं, और एफअरोम खुद बड़ी मल्टीनेशनल कंपनियों के बराबर खड़ा है।

प्रोडक्ट रेंज, इनोवेशन और मार्केट फोकस

एफअरोम के सबसे लोकप्रिय उत्पादों के बारे में पूछने पर, आशीष जी ने कहा कि कंपनी सभी प्रकार के फाइन फ्रेगरेन्स बनाती है, जिनकी मिडिल ईस्ट में बहुत मांग है। बखूर और अन्य ओरिएंटल उत्पाद भी लोकप्रिय हैं। वर्तमान में कंपनी के पास लगभग 4,000 फ्रेगरेन्स हैं और हर महीने 25-30 नए फ्रेगरेन्स लॉन्च होते हैं।

उन्होंने कहा कि भारत या विदेश में बहुत कम कंपनियां इतनी बड़ी संख्या में हर महीने नए फ्रेगरेन्स लॉन्च करने की



क्षमता रखती हैं। कंपनी कस्टमाइज्ड फ्रेगरेंस भी बनाती है और पूरा उत्पादन इन-हाउस होता है। इसके अलावा, कंपनी कई बड़ी कंपनियों और प्रसिद्ध ब्रांड्स को कच्चा माल भी सप्लाई करती है।

कंपनी घरेलू और अंतरराष्ट्रीय दोनों बाजारों पर ध्यान देती है, लेकिन मिडिल ईस्ट में बेहतर क्वालिटी की मांग और बेहतर कीमतों के कारण मुनाफा ज्यादा होता है। भारत में परफ्यूम की कीमत आमतौर पर ₹1,500-₹2,000 होती है, जबकि दुबई में यही उत्पाद ₹4,000 से ₹20,000 तक बिकते हैं।

क्वालिटी, लागत और इंसपयर्ड फ्रेगरेंस

उन्होंने "इंसपयर्ड परफ्यूम" के ट्रेंड पर बात करते हुए कहा कि यह शब्द अक्सर गलत तरीके से इस्तेमाल होता है। परफ्यूमरी एक ऐसी कला है जिसमें किसी खुशबू की 100% नकल करना संभव नहीं है। प्रेरणा लेना स्वाभाविक है, लेकिन कंपनी हमेशा उसमें अपना क्रिएटिव टच जोड़ती है। उन्होंने स्पष्ट किया कि प्रेरणा, नकल और ब्रांडिंग अलग-अलग चीजें हैं। कंपनी पूरी तरह कॉपी करने वालों को सप्लाई नहीं करती और इंसपयर्ड ब्रांड्स को भी विशेष महत्व नहीं देती।

लागत संरचना और नए फ्लेवर सेगमेंट

उन्होंने बताया कि फ्रेगरेंस इंडस्ट्री में काफी इनोवेशन हो रहा है। दुनिया की बड़ी मिडिल ईस्ट कंपनियों भी इंसपिरेशन का इस्तेमाल करती हैं।

उन्होंने समझाया कि सस्ते प्रोडक्ट बनाने के लिए कम क्वालिटी के कच्चे माल जैसे आरसीओ, का इस्तेमाल किया जाता है। अच्छे कच्चे माल की कीमत ₹5,000 से ₹2,00,000 प्रति किलो तक हो सकती है, इसलिए ₹2,000 के प्रोडक्ट में प्रीमियम सामग्री इस्तेमाल करना संभव नहीं होता। इसलिए कंपनी इकॉनमी और प्रीमियम दोनों तरह के प्रोडक्ट बनाती है।

उन्होंने यह भी बताया कि कंपनी ने हाल ही में चाय फ्लेवर सेगमेंट में प्रवेश किया है और जल्द ही अन्य फ्लेवर कैटेगरी में भी विस्तार करेगी।

भारतीय मानक और सेप्टी

घरेलू और अंतरराष्ट्रीय बाजार में स्टैंडर्ड्स के बारे में पूछे जाने पर, आशीष जी ने बताया कि वे पिछले छह महीनों से

फफाई के वाइस प्रेसिडेंट हैं। यह संगठन 800 छोटे और बड़े निर्माताओं का प्रतिनिधित्व करता है जिनका टर्नओवर 50 लाख से 2000 करोड़ तक है।

दुनिया के अलग-अलग क्षेत्रों में स्वास्थ्य और सुरक्षा मानक अलग होते हैं। फफाई, आईआईटीआर, सीएसआईआर, बीआईएस, एफएफडीसी कन्ट्रोल के साथ मिलकर भारतीय मानक विकसित कर रहा है। उनके कार्यकाल में तीन मीटिंग हो चुकी हैं और कई सब-कमेटीयां बनाई गई हैं। लक्ष्य है कि दो साल में सरकार के साथ मिलकर नए भारतीय नियम बनाए जाएं।

छोटे निर्माताओं के लिए टेस्टिंग लैब

आशीष जी ने बताया कि फफाई ने मुंबई में एक उच्च स्तर की लैब स्थापित की है, जहां छोटे निर्माता अपने सैंपल टेस्ट करवा सकते हैं। इस पहल से उद्योग को काफी फायदा हुआ है। लैब को और आधुनिक बनाया जा रहा है और सदस्यों में जागरूकता भी बढ़ाई जा रही है।

सदस्य तय शुल्क देकर अपने सैंपल टेस्ट करा सकते हैं। पूरी गोपनीयता रखी जाती है, सैंपल कोड किए जाते हैं और कोई भी उनकी पहचान नहीं कर सकता।

वर्तमान और आने वाले ट्रेंड्स

उन्होंने बताया कि फ्रेगरेंस और फ्लेवर में लगातार नए ट्रेंड आ रहे हैं। खाने से प्रेरित खुशबुएं (गौरमां) बहुत लोकप्रिय हैं। वनीला सबसे ऊपर है। फ्रूटी फ्रेगरेंस भी ट्रेंड में हैं, खासकर पाइनएप्पल। डेजर्ट से प्रेरित खुशबुएं जैसे तिरामिसू, बर्नॉफी पाई और केक भी लोकप्रिय हैं। हाल ही में केला फ्रेगरेंस भी आया है, और पिस्ता, कैरामेल, प्लम और पंपकिन भी लोकप्रिय हो रहे हैं।

क्लासिक कैटेगरी में फ्लोरल खुशबुएं महिलाओं में और फूजेर पुरुषों में हमेशा लोकप्रिय रहती हैं। मस्क, एम्बर, ओरिएंटल और ऊद जैसे नोट्स हमेशा ट्रेंड में रहते हैं।

भविष्य की योजनाएं और आर एंड डी

आशीष जी ने बताया कि कंपनी पिछले एक साल से चाय फ्लेवर पर काम कर रही है और आगे अन्य फ्लेवर सेगमेंट्स पर भी काम कर रही है। इसके साथ ही कंपनी फ्रेगरेंस इंडस्ट्री के लिए नए इनोवेटिव कच्चे माल विकसित करने के लिए आर एंड डी भी कर रही है। ■

45 दिनों तक चलने वाली खुशबू के साथ एक प्राकृतिक डिओडोराइज़र के रूप में तैयार किया गया यह उत्पाद पारंपरिक कपूर के लाभों को आधुनिक सुविधा के साथ जोड़ता है, साथ ही हल्के कीट-रोधी गुण भी प्रदान करता है।

आध्यात्मिक और लाइफस्टाइल उत्पादों के क्षेत्र में एक विश्वसनीय नाम, हरी दर्शन ने अपनी नवीनतम पेशकश कैम एयर केम्फर पाउच लॉन्च की है। यह एक प्राकृतिक समाधान है, जिसे घर और रोज़मर्रा की जगहों में लंबे समय तक ताजगी, प्रभावी बदबू नियंत्रण और सकारात्मक ऊर्जा बनाए रखने के लिए डिज़ाइन किया गया है।

100% शुद्ध कपूर से निर्मित यह पाउच आधुनिक घरों, कार, अलमारी और व्यक्तिगत स्थानों के लिए एक प्राकृतिक एयर फ़्रेशनर और डिओडोराइज़र के रूप में उपयोगी है। ऐसे समय में जब उपभोक्ता सुरक्षित और केमिकल-फ्री विकल्पों की ओर बढ़ रहे हैं, यह उत्पाद साफ, ताज़ा और सुखद वातावरण बनाए रखने का एक आसान और प्रभावी तरीका प्रदान करता है।

कैम एयर पाउच का फैब्रिक डिज़ाइन लगभग 45 दिनों तक धीरे-धीरे और लगातार सुगंध फैलाता है। यह नियंत्रित रूप से खुशबू छोड़ते हुए दूरगंध को दूर करता है और बिना किसी सिंथेटिक फ़ेगरेंस या हानिकारक केमिकल के प्राकृतिक ताजगी बनाए रखता है। भारतीय परंपरा में कपूर को न केवल उसकी सुगंध के लिए, बल्कि शुद्धता और सकारात्मक ऊर्जा के प्रतीक के रूप में भी महत्व दिया गया है। इसी परंपरा को आधुनिक उपयोग में लाते हुए कैम एयर केम्फर पाउच पूजा कक्ष, लिविंग एरिया, अलमारी और कार जैसी जगहों के लिए उपयुक्त है, जहां ताजगी और सुकून भरा माहौल महत्वपूर्ण होता है।

अपने मुख्य लाभों के अलावा, यह उत्पाद प्राकृतिक रूप से कीड़ों को दूर रखने में भी मदद करता है, जिससे कपड़ों को कीड़ों और अन्य



छोटे कीटों से सुरक्षा मिलती है। इसका कॉम्पैक्ट और हल्का डिज़ाइन इसे अलग-अलग जगहों पर आसानी से रखने योग्य बनाता है। लॉन्च के बारे में हरी दर्शन के प्रवक्ता ने कहा, “कैम एयर के माध्यम से हमारा उद्देश्य पारंपरिक एयर फ़्रेशनर से आगे बढ़कर ऐसा उत्पाद देना था, जो ताजगी के साथ-साथ सकारात्मकता और मानसिक सुकून भी प्रदान करे। यह हमारी सोच का स्वाभाविक विस्तार है—जहां हम परंपरा को आधुनिक जीवन की जरूरतों के साथ जोड़ते हैं।”

वर्षों से उपभोक्ताओं के विश्वास और आध्यात्मिक उत्पादों के क्षेत्र में मजबूत उपस्थिति के साथ, हरी दर्शन लगातार ऐसे उत्पाद विकसित कर रहा है जो बदलती जीवनशैली के अनुरूप हों। कैम एयर केम्फर पाउच इसी दिशा में एक कदम है, जो शुद्धता, उपयोगिता और स्थिरता को एक साथ प्रस्तुत करता है।

यह उत्पाद अब प्रमुख रिटेल आउटलेट्स और डिस्ट्रीब्यूशन चैनलों पर उपलब्ध है। ■

राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स ने नए इकॉनमी जंबो पैक्स लॉन्च किए

1935 में स्थापित राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स, बेंगलुरु की एक पुरानी और भरोसेमंद अगरबत्ती कंपनी है। यह अपने उच्च गुणवत्ता वाले प्रोडक्ट्स के लिए जानी जाती है। इसके फोशाक और वीकली अगरबत्ती कई सालों से टॉप सेलिंग प्रोडक्ट्स रहे हैं।

बाजार की बदलती मांग को देखते हुए कंपनी लगातार नए प्रोडक्ट्स ला रही है। इसी कड़ी में, राजलक्ष्मी ने अपनी इकॉनमी सीरीज़ में दो नए प्रोडक्ट लॉन्च किए हैं, जो एक्सोटिक खुशबू के साथ बड़े पैक में उपलब्ध हैं।

इनमें 4 क्वीन्स 4 इन 1 (400 ग्राम मंथली पैक) और देवकी 3 इन 1 (300 ग्राम मंथली पैक) शामिल हैं। ये दोनों व्हाइट बत्ती और ब्लैक बत्ती में उपलब्ध हैं।

इन प्रोडक्ट्स को खासतौर पर जंबो और वैल्यू पैक्स की बढ़ती मांग को ध्यान में रखकर बनाया गया है। यह किफायती होने के साथ-साथ इस्तेमाल में आसान भी हैं। शुद्ध और सुकून देने वाली खुशबू के साथ यह रेंज हर घर में शांति, भक्ति और पॉजिटिव एनर्जी लाने के लिए तैयार की गई है। ■



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. & Mktd. By:

R.P. FRAGRANCE

Customer Care No.: +91 96280 78000 | Email : info@radiofragrance.com

Website : www.radiofragrance.com | Kannauj-209725 (U.P.) India



बालाजी अगर्बत्ती कंपनी ने लॉन्च की 'त्रियुग अगर्बत्ती' – एक ही स्टिक में तीन खुशबू

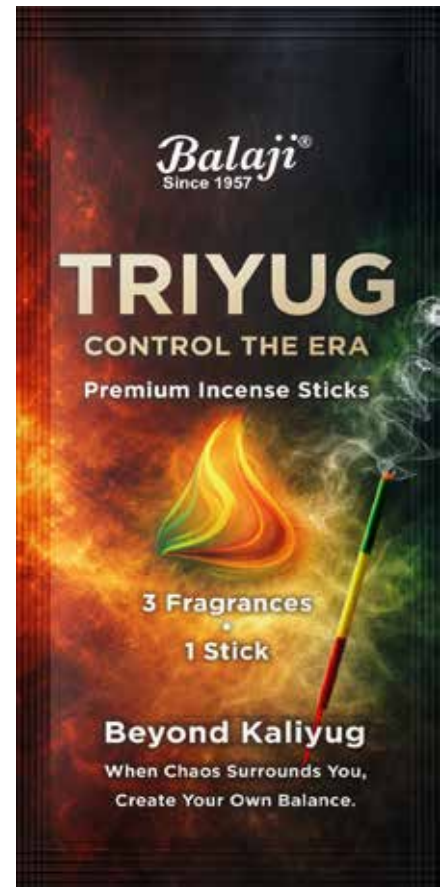
बेंगलुरु की बालाजी अगर्बत्ती कंपनी ने अपनी नई इनोवेशन त्रियुग अगर्बत्ती लॉन्च की है। कंपनी पहले से ही अपने प्रीमियम और उच्च गुणवत्ता वाले प्रोडक्ट्स के लिए जानी जाती है और भारत व विदेशों में इसकी मजबूत पहचान है। बालाजी को मार्केट में ट्रेंड सेट करने वाली कंपनी माना जाता है।

त्रियुग अगर्बत्ती में एक खास कॉन्सेप्ट दिया गया है, जिसमें एक ही अगर्बत्ती में तीन अलग-अलग खुशबू मिलती हैं। हर स्टिक तीन रंगों में बनी होती है और हर हिस्से में अलग खुशबू होती है। जैसे-जैसे अगर्बत्ती जलती है, वैसे-वैसे

अलग-अलग खुशबू का अनुभव मिलता है।

यह प्रोडक्ट परंपरा और नए आइडिया का अच्छा मेल है, जो पूजा के अनुभव को और खास बनाता है। इससे रोज़ की पूजा में नई खुशबू और अलग अनुभव मिलता है।

बालाजी अगर्बत्ती कंपनी लगातार क्वालिटी और नए प्रोडक्ट्स के साथ अपनी पहचान मजबूत कर रही है और कई घरों में इसकी अगर्बत्ती रोज़ाना इस्तेमाल होती है। ■



गर्मी के मौसम के लिए खास आरकेटी समर स्पेशल अगर्बत्ती रेंज

बिग सफारी अगर्बत्ती के लिए प्रसिद्ध ठकराल ग्रुप ने अपने आरकेटी ब्रांड के तहत गर्मी के मौसम को ध्यान में रखते हुए नई समर स्पेशल रेंज लॉन्च की है। इस रेंज में ताजगी देने वाली और मनभावन सुगंध का अच्छा संयोजन किया गया है, जो गर्मियों में माहौल को ठंडा, सुगंधित और आरामदायक बनाता है।

इस रेंज में खस, गोल्ड सैंडल और केसर केंडी जैसी लोकप्रिय और प्रीमियम खुशबू शामिल हैं। हर वैरायटी को ग्राहकों की पसंद और मौसम के अनुसार तैयार किया गया है।

यह रेंज अपनी बेहतरीन खुशबू के साथ-साथ प्रीमियम और आकर्षक पैकिंग के लिए भी खास है। इसकी फ्रेश खुशबू इसे गर्मियों के लिए एक परफेक्ट चॉइस बनाती है।

यह प्रोडक्ट 100 ग्राम पैक में 9 इंच व्हाइट बत्ती के साथ ₹90 में उपलब्ध है। इसका स्टैंडर्ड पैक 12 दर्जन का है, जो व्यापारियों के लिए भी फायदेमंद है। ■



SHREE YOGI SUPER [®] **Sugandhi**

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

Our Products



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



Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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

देवदर्शन डिवाइन ग्रेस आकर्षक मूल्य पर 7 सुगंधों की श्रृंखला

1954 से धूप और अगरबत्ती निर्माण में नंबर 1 ब्रांड देवदर्शन की डिवाइन ग्रेस अगरबत्ती बाजार में अपनी लोकप्रियता बनाये हुए है, एवं विभिन्न बाजारों में व्यापक रूप से उपलब्ध है। प्रति पैक आकर्षक MRP ₹15 में उपलब्ध डिवाइन ग्रेस रेंज किफायती कीमत पर अच्छी गुणवत्ता की सुगंध प्रदान करती है। यह रिटेलर्स, डिस्ट्रीब्यूटर्स और होलसेलर्स के लिए एक भरोसेमंद और तेजी से बिकने वाला अगरबत्ती उत्पाद है। सुगंध और अगरबत्ती निर्माण में दशकों के अनुभव के साथ देवदर्शन लगातार उच्च गुणवत्ता मानकों को बनाए रखता है, जिससे उपभोक्ताओं और व्यापारिक साझेदारों के बीच ब्रांड पर दीर्घकालिक विश्वास बना है।



डिवाइन ग्रेस अगरबत्ती सात अलग-अलग सुगंधों में उपलब्ध हैं, जो विभिन्न क्षेत्रों और परंपराओं के अनुसार उपभोक्ताओं की पसंद को पूरा करती हैं। इस रेंज में जैस्मिन, मोगरा, वाइल्ड मुस्क, चन्दन, केवरा, पेटल रोज़ और लैवेंडर जैसी लोकप्रिय सुगंध शामिल हैं। डिवाइन ग्रेस रेंज की यह विविधता रिटेलर्स को ग्राहकों की कई सुगंध पसंदों को पूरा करने का अवसर देती है।

डिवाइन ग्रेस अगरबत्ती, देवदर्शन की गुणवत्ता और विश्वसनीयता के प्रति प्रतिबद्धता को दर्शाती है। यह उत्पाद लगातार बनी रहने वाली सुगंध और किफायती कीमत का ऐसा संयोजन प्रदान करता है जो रोजमर्रा के उपभोक्ता उपयोग के लिए उपयुक्त है। बाजार में इसकी स्थिर उपस्थिति यह भी दर्शाती है कि देवदर्शन प्रतिस्पर्धी अगरबत्ती सेगमेंट में अपनी प्रभावशीलता बनाए रखते हुए रिटेलर्स को भरोसेमंद और निरंतर बिक्री वाला उत्पाद प्रदान कर रहा है। डिवाइन ग्रेस एवं अन्य सुगंध उत्पादों की जानकारी www.devdarshandhoop.com पर उपलब्ध है। ■

AIAMA ने बढ़ती लागत पर जताई चिंता, अगरबत्ती उद्योग में कीमतों में बढ़ोतरी का ऐलान



ऑल इंडिया अगरबत्ती मैनुफैक्चरर्स एसोसिएशन (AIAMA) ने अगरबत्ती उद्योग में उत्पादन लागत में तेज बढ़ोतरी को उजागर किया है, जिसके कारण कीमतों में बदलाव करना जरूरी हो गया है। हाल ही में जारी एक बयान में एसोसिएशन ने कहा कि पूरे वैल्यू चेन में लगातार बढ़ती लागत के दबाव के कारण निर्माताओं के लिए पुरानी कीमतों पर काम करना मुश्किल हो गया है। AIAMA के अनुसार, लागत बढ़ने के पीछे कई कारण हैं, जिनमें बांस की लकड़ी और अन्य जरूरी कच्चे माल की बढ़ती कीमतें शामिल हैं। फ्रेगरेंस सेगमेंट भी काफी प्रभावित हुआ है, जहां प्राकृतिक तेल और खुशबू के कच्चे पदार्थ फसल खराब होने, खराब मौसम और बढ़ती वैश्विक मांग के कारण महंगे हो गए हैं।

इसके अलावा, पैकेजिंग सामग्री जैसे पेपर बोर्ड, कोरुगेटेड बॉक्स और सेकेंडरी पैकेजिंग की कीमतों में भी तेज बढ़ोतरी हुई है। इसका मुख्य कारण पल्प और ऊर्जा की बढ़ती लागत और ई-कॉमर्स जैसे सेक्टर से बढ़ती मांग है। महंगाई के कारण मजदूरी लागत भी बढ़ी है, जबकि ईंधन की कीमतों और फ्रेट रेट बढ़ने से लॉजिस्टिक्स और ट्रांसपोर्टेशन खर्च भी बढ़ गया है। AIAMA ने बताया कि कच्चे माल की लागत 20% से अधिक, फ्रेगरेंस सामग्री की लागत 25% से ज्यादा और पैकेजिंग सामग्री की लागत 40% तक बढ़ चुकी है। इन सभी कारणों के चलते निर्माताओं को गुणवत्ता बनाए रखने और सप्लाई जारी रखने

के लिए कीमतों में बदलाव करना पड़ा है। एसोसिएशन ने डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स से अपील की है कि वे सहयोग करें और इन बदलावों को बाजार में आसानी से लागू करने में मदद करें। ■

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN



Mohd. Samran

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

Used in flavours, fragrances and essential oils.



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

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

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

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

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

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

बिग सफारी से जुड़ी हैं लोगों की पीढ़ियां: सुनील, श्री गणेश ट्रेडर्स, नागपुर



स हाराष्ट्र के नागपुर स्थित बिग सफारी अगरबत्ती की कामयाबी की एक बड़ी वजह यह है भी है कि बड़ी संख्या में लोग पीढ़ियों से उनके साथ जुड़े हैं। हंसमुख भाई ठकराल की व्यवहार कुशलता और लोगों को अपना बना लेने की ताकत के कारण महाराष्ट्र ही नहीं दूसरे राज्यों के भी सुपर स्टॉकिस्ट, डिस्ट्रीब्यूटर्स, होलसेलर और सप्लायर 2-3 पीढ़ी से कंपनी के साथ काम कर रहे हैं। श्री गणेश ट्रेडर्स के प्रमुख श्री सुनील ने सुगंध इंडिया से खास बातचीत में बताया कि वह 2000 से अगरबत्ती के कारोबार में हैं और 90% प्रोडक्ट्स का काम वह सिर्फ बिग सफारी के लिए करते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मुझसे पहले मेरे पिताजी बिग सफारी से 70 के दशक में जुड़े थे। वह रोजगार की तलाश में थे और हंसमुख भाई से उनका संपर्क हुआ। इस तरफ वह मार्केटिंग में आ गए। उन्होंने कहा कि मेरा संबंध दूसरी पीढ़ी का है। 5 दशक हो गए हैं और कंपनी हम लोगों को अपने परिवार के सदस्य जैसा समझती है। हंसमुख भाई ठकराल की खूबी यही है कि वह सभी को साथ लेकर चलते हैं। मैंने उनके जैसा व्यवहार निभाने वाला और

सबको सम्मान व सहयोग देने वाला दूसरी कंपनियों का कोई मालिक नहीं है।

श्री सुनील ने बताया कि उनके पास यवतमाल और वर्धा का प्रमुख रूप से काम है और अमरावती के कुछ इलाकों तक उनका सप्लायर नेटवर्क है। उन्होंने कहा कि यवतमाल में बिग सफारी सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड है। मार्केट में बहुत कंपनियां हैं लेकिन सिर्फ बिग सफारी की ही गाड़ी प्रति सप्ताह सभी तहसीलों और मार्केट में जाती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बिग सफारी की नागपुर से बेहतर मार्केट यवतमाल की है, क्योंकि नागपुर में लूज बत्ती का ज्यादा चलन है और लोकल उत्पादक भी काफी हैं, लेकिन यवतमाल में सिर्फ बिग सफारी ही चलता है। उन्होंने कहा कि यवतमाल और वर्धा में ब्रांडेड प्रोडक्ट ही चलते हैं। पारसमणि का अर्जुन ग्रामीण क्षेत्रों में सबसे ज्यादा बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि उनके पास आरकेटी और बिग सफारी की सारी रेंज आती है, जो 10-12 डिस्ट्रीब्यूटर और डेढ़ सौ से अधिक रिटेलर्स के जरिए ग्राहकों तक पहुंचती है। उन्होंने बताया कि ज्यादातर जगहों पर डिस्ट्रीब्यूटर हैं और कुछ जगह मैं खुद रिटेलिंग करता हूँ। बिग सफारी की कामयाबी की वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि कंपनी का यह

सिद्धांत है की रेट सबसे कम हो, लेकिन सुगंध और अगरबत्ती सबसे ज्यादा दो। यही कारण है कि बिग सफारी सबसे आगे है और आरकेटी की भी मार्केट स्ट्रॉंग है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यवतमाल की 90% मार्केट बिग सफारी और आरकेटी की है। 10% में दूसरे कंपनियों के प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि बिग सफारी का ₹10 की एमआरपी वाला पैक सबसे ज्यादा बिकता है। उसके बाद आरकेटी का जीपर केसर फूल चलता है। 300 ग्राम में केसर फूल अगरबत्ती जार पैक को लोग बहुत पसंद कर रहे हैं। इसके अलावा ₹50 वाला जीपर भी सबसे ज्यादा बिकता है। उन्होंने कहा कि ₹100 वाले जीपर की मांग यहां कम है। यवतमाल मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 90% अगरबत्ती और 10% में बंबू लेस प्रोडक्ट हैं। उसकी मार्केट नहीं बढ़ पा रही है। गीली धूप का ज्यादा चलन है। उन्होंने बताया कि कंपनी समय पर स्कीम देती है और जो वादा करती है उसे पूरा करती है। 40 बॉक्स पर एक बॉक्स और चार दर्जन पर एक जीपर पैक दे रही है। पिछले वर्ष टारगेट पूरा करने पर 25-25 हजार रुपए का टीवी और सोने चांदी के सिक्के भी दिए थे। इस तरह कंपनी ग्राहक से लेकर रिटेलर और डिस्ट्रीब्यूटर, होलसेलर, सुपर स्टॉकिस्ट सभी का ध्यान रखती 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

🌐 Website: www.hraessentialoil.com

पश्चिम बंगाल मार्केट में उधारी बड़ी समस्या: उज्जवल भद्रा



पश्चिम बंगाल के मालदा से 47 वर्षों से अगरबत्ती का कारोबार कर रहे श्री उज्जवल भद्रा का मानना है कि उन्हें उद्योग में सबसे बड़ी समस्या उधारी लग रही है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने कहा कि क्वालिटी वाले प्रमुख ब्रांड तो बिकते ही हैं, लेकिन बहुत सारी कंपनियां अपने उत्पाद को ज्यादा स्कीम या मुनाफे देकर डिस्ट्रीब्यूटर्स और होलसेलर्स पर ज्यादा माल उठाने का दबाव बनाते हैं। उन्होंने कहा अगरबत्ती बेचना आसान है, क्योंकि उधर माल सभी दुकानदार भर लेंगे, लेकिन उसकी वसूली मुश्किल होती है। यही कारण है कि अधिकांश बड़ी कंपनियां अब माल एडवांस में देने लगी हैं। डिस्ट्रीब्यूटर एक दो महीने माल रख कर अपनी पूंजी नहीं रोक सकता। उधारी के कारण ट्रेडिंग में आए नए लोगों को साल दो साल में घाटे के कारण काम छोड़ देना पड़ता है। उन्होंने कहा कि उद्योग की बेहतरी के लिए सभी कंपनियों को इस पर विचार करना चाहिए। उज्जवल भद्रा इंटरप्राइजेज के जरिए अगरबत्ती का कारोबार कर रहे उज्जवल जी ने बताया इस वक्त वह पश्चिमी प्रोडक्ट्स, दर्शन इंटरनेशनल, बालाजी, अशोका ट्रेडिंग, पूर्णिमा, आशिका, उल्लास और बिग बेल समेत कई बेंगलुरु की कंपनियों का काम कर रहे हैं।

मार्केटिंग सप्लाय नेटवर्क संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमको ज्यादातर ट्रक में माल आता है जिसे हम इस्लामपुर,

डालरखोला, बालुरघाट, बरहमपुर, मालदा और रायगंज भेजते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मालदा की मार्केट अच्छी है। यहां लोकल प्रोडक्ट्स भी बनते हैं, जिन्हें कच्ची अगरबत्ती कहा जाता है और यह खैराती पाड़ा, मंगल वाड़ी और घोष पाड़ा में इनकी फैक्ट्रियां हैं। यहां से वह पश्चिम बंगाल के अलावा बिहार और झारखंड तक माल भेजते हैं, लेकिन हमारा इससे वास्ता नहीं है और ना ही हम उनका प्रोडक्ट बेचते हैं। उन्होंने बताया कि मालदा में बंगलुरु के प्रोडक्ट सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा अन्य राज्यों के भी ब्रांड की मांग है।

अगरबत्ती कारोबार संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सरकार ने पहले अगरबत्ती को टैक्स फ्री कर रखा था। जीएसटी जब आने वाला था तब सरकार कहती थी कि हवन सामग्री और पूजा सामग्रियों पर जीएसटी नहीं होगा, जबकि अगरबत्ती भी पूजा सामग्री में ही शामिल है। फिर भी उस पर 5% जीएसटी लगा दिया गया। सरकार को इस पर ध्यान देना चाहिए। मालदा मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां लोग हल्की सुगंध पसंद करते हैं, जिसका बेस फ्लॉवर होना चाहिए, जिसमें रजनीगंधा, बेला, गुलाब, संदल चलता है। उन्होंने कहा कि यहां भारत दर्शन, बालाजी, आईटीसी, जेड ब्लैक और साइकिल सबसे ज्यादा चलते हैं और हमारे यहां भी बालाजी, भारत दर्शन, दर्शन इंटरनेशनल के प्रोडक्ट्स ही सबसे ज्यादा बिकते हैं। फॉरेस्ट और कोयास की भी मार्केट है और जो कंपनियां ज्यादा उधार और प्रॉफिट देती हैं उनके भी कुछ

प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां बालाजी का 20 और ₹40 वाले भी चलते हैं। ₹30 में 100 बत्ती वाले पैक की भी मांग है। इसके अलावा 5 और ₹10 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट तेजी से घट रहे हैं। फिर भी आईटीसी, जेड ब्लैक, आदि 5 और 10 रुपए में चल रहे हैं। उन्होंने कहा कि वैसे मार्केट में सब कुछ चल जाता है, क्योंकि समाज में सभी तबके के लोग रहते हैं। यहां आजकल 325, 375 और 425 रुपए के 400 और 500 ग्राम वाले जंबो पैक की भी मार्केट बढ़ रही है। मालदा में अगरबत्ती की मार्केट 95% व धूप 5% ही चलती है। व्हाइट अगरबत्ती की मांग जरूर तेजी से बढ़ रही है। बंबू लेस में गीला धूप कम चलता है। ड्राई प्रोडक्ट ज्यादा चलता है। उन्होंने कहा कि जिन कंपनियों की अगरबत्तियां ज्यादा चलती हैं उन्हीं के धूप भी बिकते हैं। गीली धूप में बालाजी का माता रानी, रजनीगंधा, कस्तूरी, संदल, रोज और दर्शन का महाराजा, गूगल चलता है। उन्होंने कहा कि गीली धूप में बालाजी के बाद मंथन चलता है। रॉकेट और आईटीसी भी मार्केट में है। उन्होंने कहा कि कपूर और धूना की मार्केट अच्छी है, जिसमें साइकिल और हरि दर्शन के चलते हैं। सांब्रानी कप की भी मार्केट है, जिसमें साइकिल, बालाजी, दर्शन जेड ब्लैक चलते हैं। यहां चंदन टीका की कोई खास मार्केट नहीं है। उन्होंने बताया कि मालदा में एक ग्राहक 100 से 150 रुपए की अगरबत्ती प्रतिमाह खरीदता है और शहरी इलाकों में 10 में से 3-4 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो ब्रांड के नाम से ही खरीदारी करते हैं। ■



SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

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



Damar Batu



Gum Damar



Gum copal



Ral Superfine



Ral Kani



Gum Benzoin



Isus



Gum Rosin



Raw Incense



DEP



Premix



Loban



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



+91 9920120171



sales@singapuraship.com

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

मालदा में साइकिल ब्रांड का दबदबा: उत्तम बसाक



मालदा की यू ट्रेडर्स साइकिल प्योर अगरबत्ती सहित अन्य एफएमसीजी ब्रांड की सुपर स्टाकिस्ट फर्म है। फर्म के प्रमुख उत्तम बसाक ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह मालदा के अलावा उत्तर दिनाजपुर और दक्षिण दिनाजपुर का काम करते हैं और इन 3 जिलों में साइकिल ब्रांड नंबर एक है। उत्तम बसाक मालदा चेंबर ऑफ कॉमर्स के जनरल सेक्रेटरी भी हैं। उन्होंने बताया कि अगरबत्ती-धूप में साइकिल के कई प्रोडक्ट्स के अलावा सांब्राणी कप एवं पूजा-पाठ सामग्रियों को सर्वाधिक पसंद किया जाता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां दूसरी भी कंपनियों के ब्रांड चलते हैं, लेकिन हमारा किसी से मुकाबला नहीं है। साइकिल कंपनी के मालिक से लेकर कर्मचारियों तक का सुपर स्टाकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर्स के साथ परिवार जैसा संबंध है। यही कारण है कि साइकिल का मार्केट में दबदबा बढ़ता जा रहा है। उन्होंने बताया कि वह हिमालय, बजाज, लॉरिअल, गार्नियर, इमामी, शालीमार सहित 10 ब्रांड के भी सुपर स्टाकिस्ट हैं।

सुगंध इंडिया से एक बातचीत में उन्होंने कहा कि यू ट्रेडर्स 34 वर्षों से एफएमसीजी प्रोडक्ट की ट्रेडिंग में है। उनके पिता और चाचा जी कमला एजेंसी के नाम से कारोबार करते थे। मैं भी उनके साथ काम कर रहा था, लेकिन मुझे लगा कि अपने ढंग से एक नया कारोबार खड़ा करना चाहिए। इस बीच साइकिल प्योर अगरबत्ती कंपनी के एक वरिष्ठ कर्मचारी गौतम भूमि जी से मुलाकात हुई। उन्होंने कहा कि कंपनी आपको तीन जिलों का सुपर स्टाकिस्ट का काम देना चाहती है। हमने कड़ी मेहनत की और कंपनी ने हर तरह का सहयोग किया। इस

तरह कारोबार तेजी से बढ़ा। उन्होंने बताया कि डालखोला, फरक्का, बालुरघाट आदि तक के इलाको में डिस्ट्रीब्यूटर्स की चैन बनाई। इस तरह मार्केट में साइकिल का दबदबा बढ़ता गया। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कंपनी के काम करने का तरीका भी बहुत अच्छा है। कंपनी कभी भी सेल बढ़ाने के लिए दबाव नहीं डालती और उसकी जरूरत भी नहीं पड़ती, क्योंकि उसके प्रोडक्ट्स की मांग इतनी ज्यादा है कि सप्लाई पूरी नहीं हो पाती।

उत्तम बसाक ने सुगंध इंडिया के एक सवाल

के जवाब में बताया कि कंपनी का कामकाज एकदम कॉर्पोरेट स्टाइल में है। क्लेम या कोई अन्य समस्या आने पर उसका तुरंत समाधान होता है। कंपनी के मालिक बहुत अच्छे हैं। इसलिए अच्छे कर्मचारी भी रखते हैं और डिस्ट्रीब्यूटर भी अच्छे बनते हैं। उनके पास साइकिल ब्रांड के लिए 74 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। उत्तर दिनाजपुर में रायगंज और दक्षिण दिनाजपुर में बालुरघाट आदि इलाके आते हैं। उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती का कारोबार बहुत अच्छा रहा है, लेकिन अब बिक्री कम हो रही है। लोग धूप, झाई स्टिक, कप, धूना और कपूर आदि ज्यादा पसंद कर रहे हैं। इसकी बड़ी वजह यह भी है कि लोग घर या मंदिर में अगरबत्ती जला कर चले जाते थे। उससे दुर्घटना भी होती थी। लोग जल्दी जलने वाले छोटे साइज के प्रोडक्ट चाहते हैं। यह कारण है कि अगरबत्ती की मार्केट अब 85 से 90% है और धूप 10 से 15% हो रही है।

मालदा और दिनाजपुर जिलों में साइकिल का 3 इन 1, रिदम, लिया, सांब्राणी कप नैवेद्य और कपूर की सर्वाधिक मांग है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि स्टोर तक सप्लाई होने वाले सारे प्रोडक्ट्स हमारे पास भी आते हैं। उन्होंने कहा कि मार्केट में बहुत सारे ब्रांड चल रहे हैं, लेकिन साइकिल प्योर अगरबत्ती बेस्ट है। नैवेद्य का मार्केट में दबदबा है। उनके यहां इसकी इतनी डिमांड है कि माल कम पड़ जाता है। त्योहारों के मौसम में उसकी पूरी तरह शॉर्टेज बनी रहती है। इसी तरह साइकिल का कपूर भी बहुत ज्यादा चलता है। कंपनी द्वारा स्कीम चलाने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कुछ-कुछ महीनों में डीलर्स को अच्छे गिफ्ट भेजे जाते हैं।

मालदा मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कोलकाता की तरह यहां अंडर कटिंग नहीं चलती। इन तीन जिलों में कोई दिक्कत नहीं होती। उन्होंने बताया कि मालदा चेंबर ऑफ कॉमर्स का जनरल सेक्रेटरी होने के नाते उनकी और भी जिम्मेदारियां हैं। व्यापारियों का यह सबसे बड़ा संगठन है और सभी ब्लॉक में उसका संगठन है। लगभग 185 इकाइयां हैं। व्यापारियों के हित में हमारा संगठन कई काम करता है। लॉ एंड ऑर्डर की दिक्कत हो या जीएसटी या फिर क्षेत्र में कोई विकास कार्य योजनाएं अथवा अन्य समस्याएं हों उसमें भी व्यापारियों का यह संगठन काम करता है। चेंबर के तहत 1 लाख 10 हजार व्यापारी सदस्य 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:



मालदा में बल्क सप्लाइ का ज़्यादा चलन : विमल कुमार गुप्ता



मा लदा स्थित गुप्ता प्लास्टिक सेंटर के प्रमुख विमल कुमार गुप्ता 2017 से अगरबत्ती डिस्ट्रीब्यूशन के काम में हैं। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की मार्केट तेजी से बदल रही है। अब मार्केटिंग और रिटेलिंग दोनों एक जैसी हो गई है। रिटेलर से भी लोग थोक रेट पर खरीदारी करना चाहते हैं। यही कारण है कि ब्रांड वैल्यू भी घट रही है और जो कंपनी जितना मार्केटिंग कराती है उनका कारोबार ज्यादा अच्छा है। विमल कुमार गुप्ता ने सुगंध इंडिया को बताया कि 2017 से पहले वह वर्ष 2000 से रिटेलिंग कर रहे थे। हमारा काउंटर तब नेताजी मार्ग पर था और मुख्य रूप से प्लास्टिक ट्रेडिंग का काम था। अगरबत्ती का काम 2012

से सबसे पहले परिमल मंदिर के काम से शुरू किया। 3 साल तक उनका काम करने के बाद 2017 में शकुंतला और भारत मसाला का काम मिला। फिर 2 वर्ष पूर्व धनलक्ष्मी का काम शुरू किया और फिर श्री ट्रेडिंग का भी काम शुरू किया। उन्होंने बताया कि उनका मालदा, दिनाजपुर उत्तर और दिनाजपुर दक्षिण जिलों में सप्लाइ नेटवर्क है और 80 डिस्ट्रीब्यूटर तक माल जाता है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनके यहां सबसे ज्यादा शकुंतला का काम होता है। इसके बाद श्री ट्रेडिंग और धनलक्ष्मी के प्रोडक्ट्स बिकते हैं। उन्होंने कहा कि शकुंतला ऐसा ब्रांड है, जो सभी जगह दिखता है। मालदा में अन्य ब्रांड के चलन संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हर कंपनी के दो से चार रेंज के प्रोडक्ट तो चलते ही हैं। कोयास का शिव शंकर 100 स्टिक में चलता है।

शालीमार का अविदा, साइकिल का लिया, फॉरेस्ट और दर्शन के भी कुछ प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां 20 और 25 रूपए में 80 ग्राम के पैकेट की मांग ज़्यादा है। यहां अगरबत्ती की मार्केट ज्यादा है। सुखा और गीला धूप कम चलता है। कपूर की मांग जरूर बढ़ रही है और सभी पूजा पाठ सामग्री में साइकिल ब्रांड अच्छा चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मालदा की मार्केट, कोलकाता व सिलिगुड़ी की मार्केट से काफी अलग है। कोलकाता में थोड़ी मात्रा में यानी 2-4 पेटी माल लेना आसान है, लेकिन इधर डिस्ट्रीब्यूटर 8% कमीशन लेते हैं और बल्क में माल देते हैं। यहां ट्रांसपोर्ट की सुविधा कम होने के कारण दूर दराज के इलाकों में बल्क सप्लाइ ही की जाती है। 1-2 पेटी माल की जगह 10 पेटी माल भेजना ज़्यादा किफायती है। ■



SINCE 1982



DHOOP STICK



NATURAL LOBAN

M.A. Baig

Agarbatti Gruhaudyog
Manufacturer Of Agarbatti & Dhoop



NATURAL CHANDAN



NATURAL GUGGAL

Special In Natural Loban & Natural Guggal Agarbatti



GUGGAL DHOOP



LOBAN DHOOP



CHANDAN DHOOP



NATURAL GUGGAL



NATURAL LOBAN



NATURAL CHANDAN



Natural Guggal



Natural Kesar Chandan



Natural Loban



Natural Tulsi Pooja



Natural Kapoor



Natural Loban



Natural Guggal



Natural Floora



Natural Mastani



Natural Gulab



Natural Fantasia



Natural Kasturi



Natural Rangoli



Natural Lavendor

CUSTOMER CARE :

AFZAL BAIG : 9822366263

SUFIYAN BAIG : 9881410804

Email : mabaigagarbatti@gmail.com

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

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

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

मालदा में बंगलुरु, अहमदाबाद और इंदौर की भी मार्केट: दिलीप कुंदू



पश्चिम बंगाल के मालदा में पूजा-पाठ सामग्री व अगरबत्ती के प्रमुख विक्रेता कुंदू प्लास्टिक एंड अगरबत्ती फर्म के प्रमुख दिलीप कुंदू ने सुगंध इंडिया को बताया कि मालदा में अगरबत्ती की बहुत ज्यादा बिक्री होती है और यहां बंगलुरु, अहमदाबाद, इंदौर के अलावा स्थानीय उत्पादकों के प्रोडक्ट्स की काफी मांग है। कुंदू प्लास्टिक एंड अगरबत्ती मालदा में 12 वर्षों से पूजा-पाठ और अगरबत्ती सामग्रियों के कारोबार में है। उन्होंने बताया कि पहले हमारे यहां केवल पूजा सामग्री का काम था, लेकिन मेरे एक दोस्त ने सुझाव दिया कि अगरबत्ती भी रखो। शुरुआत में 8-10 कंपनियों के प्रोडक्ट रखे, तो ग्राहक बढ़ने लगे। आज भारत दर्शन, डेनिम, जेड ब्लैक आईटीसी सहित कई ब्रांड रखते हैं और उनकी मांग है। उन्होंने बताया कि उनके पास भारत दर्शन, बालाजी, डेनिम,

फॉरेस्ट, तेज और आईटीसी के अधिकांश आइटम हैं। इसके अलावा दूसरे ब्रांड का भी वह माल लेते हैं। सुपर स्टार्किस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं, जो माल भेजते हैं। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि फॉरेस्ट और उत्सव का माल वह सीधे कंपनी से मंगाते हैं। तेज के प्रोडक्ट्स डिपो से आते हैं। इसके अलावा बालाजी का सिलीगुड़ी और सियालदह से आता है।

मालदा की अगरबत्ती मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में दिलीप कुंदू ने बताया कि भारत दर्शन, बालाजी, जेड ब्लैक, साइकिल आदि ऐसे ब्रांड हैं, जो हमेशा चलते हैं। इसके अलावा दूसरी भी बहुत कंपनियों के ब्रांड हैं, जो चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती में ₹10 का पैक लगभग बंद हो गया है। यह वही लोग लेते हैं, जिन्हें मंदिर में एक दो काड़ी जलानी होती है। आमतौर पर लोग महीने में एक-दो बार अगरबत्ती खरीदने आते हैं, तो वह बड़ा पैकेट चाहते हैं। यही कारण है कि 20

और ₹40 ज्यादा मांग है। 50 से 100 काड़ी वाले पैक की ज्यादा बिक्री है। वैसे यहां ईको, जीपर पाउच और बॉक्स पैक सभी चलते हैं, लेकिन 400 ग्राम का जंबो पैक में 4 इन 1 जैसे कई सुगंधियों वाले पैकेट की मांग तेजी से बढ़ रही है, क्योंकि वह महीने भर चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। इसके बाद तेज, जेड ब्लैक, विजय आदि ब्रांड चलते हैं। मार्केट में गीली धूप में बालाजी, जेड ब्लैक और आईटीसी ज्यादा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि पहले बंगलुरु के ब्रांड सबसे ज्यादा चलते थे, लेकिन अब अहमदाबाद और इंदौर के भी ब्रांड काफी चलते हैं। कपूर में साइकिल सबसे ज्यादा चलता है। उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक महीने में ₹100 तक की खरीदारी करता है और 10 में से दो लोग ऐसे होते हैं, जो सिर्फ ब्रांड के नाम से ही प्रोडक्ट खरीदते हैं। ■

ADVERTISEMENT TARIFF



Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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



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

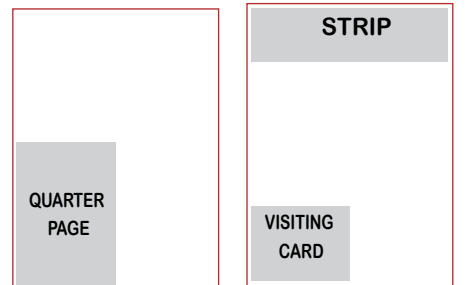
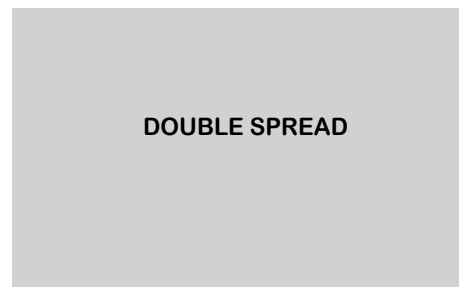
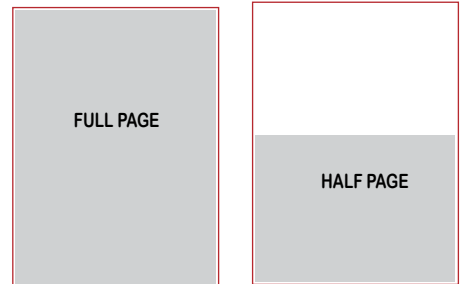
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

GST DETAILS

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

Bank Details

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



ANAS COMMUNICATION PVT. LTD.

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



Serving Industry Since 1949

SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.
(AN ISO 9001:2015, GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

www.schimmer.co.in

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

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

BRANCHES : ● 6, SOURI 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

45 वर्षों का भरोसा

Rathore
ESTD-1980

WE ARE SPECIALIST IN HAWAN SAMGRI

Hawan Samagri

**GAYATRI
HAWAN SAMAGRI**

**AHUTI & GURU JI
HAWAN SAMAGRI**

AVAILABLE SIZE PACKAGE
5 KG, 20KG, 40KG
(Minimum Order Quantity)
500KG

अच्छी गुणवत्ता के हवन सामग्री के सैंपल लिए संपर्क करें ☎ :8840393169

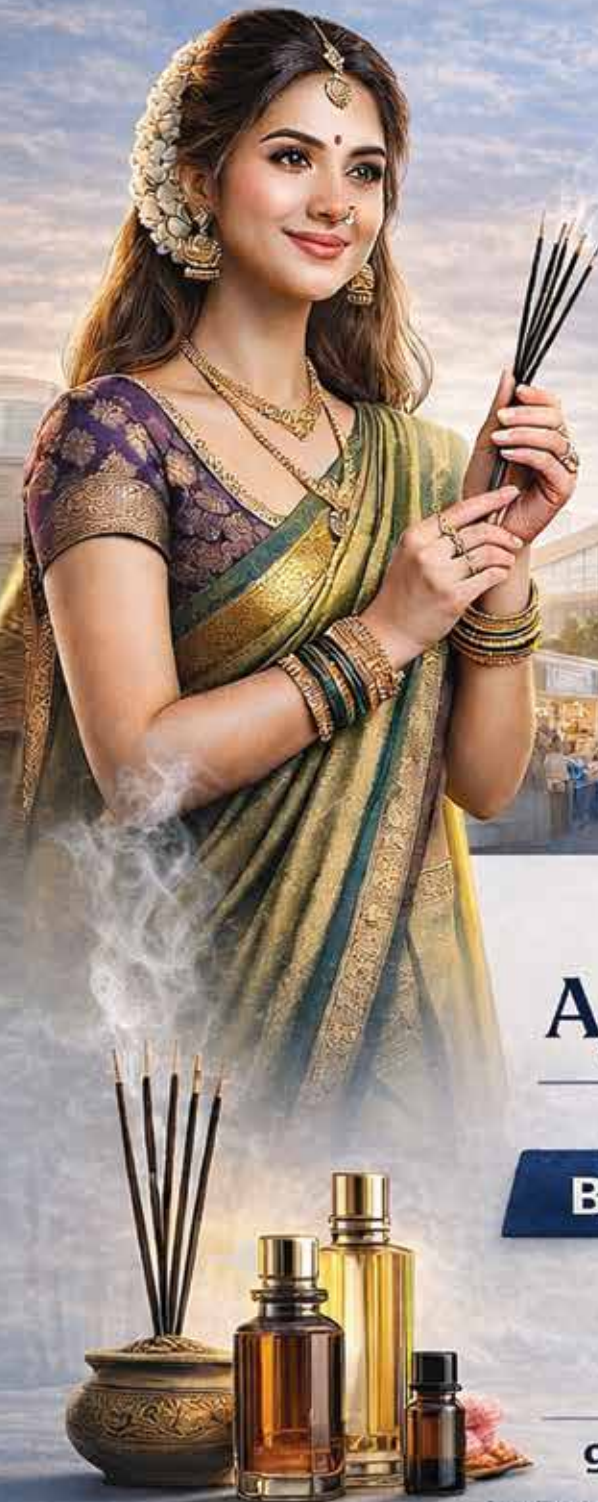
MANUFACTURED & MARKETING BY
RATHORE PRODUCTS
ADDRESS: BIBI CHIMIN, KANNAUJ (U.P) 209725

CONTACT
SURENDRA RATHORE : 9044500987
DIVYANSH RATHORE : 8840393169

Mehkega MP,
Mehkega Indore

SUGANDH INDIA
MAGAZINE DEDICATED TO INCENSE INDUSTRY सुगंध इंडिया

4th SUGANDH INDIA
EXPO
JANUARY 2027
INDORE



FIRST TIME IN INDORE
Agarbatti and Perfume
Expo in MP

BOOK YOUR STALL TODAY!



+91 9711766786
+91 7838312431

9TH & 10TH JANUARY 2027 |
LABHGANGA CONVENTION CENTRE | INDORE

