

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

₹100/-

# SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

## सुगंध इंडिया

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

VOL: 15 ISSUE: 06 June-2026



SHOP ONLINE

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



Crafting the finest Fragrances, Flavours  
and Olfactory Experience since 1983

SACHÉE®

# Hair Fragrances

## *That Flows with every Strand*

At Sachee Fragrances, we don't just create scents, we compose sensory identities for hair care brands.

Our expertly blended fragrances are designed to harmonize with formulations, enhancing product appeal while delivering a lasting olfactory experience.

Shampoo | Hair Gel | Hair Cream  
Hair Serum | Hair Oil | Conditioner

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LLP

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

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

T: (0120) 2536111 | 2536222

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



| 2546643

s.com

+91-8851951516

info@sacheefragrances.com



IFRA CERTIFIED



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



Timeless Traditions



BINNDI.AGARABATTI

# PREMIUM DHOOP STICKS



Timeless Traditions

Brand Owned By :  
**BINNDI INCENSE**

No. 2, 4th Floor, Bindu Galaxy, 1st Main Road,  
Rajajinagar Industrial Town, West of chord Road,  
Bangalore 560010 Karnataka, INDIA.

Manufactured by & Consumer Care Address :  
**BINDU INCENSE CRAFT LLP**

Sy. No. 160, Kumbalgodu village, Kengeri Hobli,  
Chickellur Road, Off Mysore Road,  
Bangalore, South Taluk - 560 074 - Karnataka, INDIA.

+91 8095 007 888

✉ sales@binndi.com

🌐 www.binndi.com

# JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

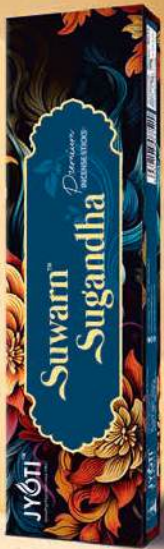


## ™ JYOTI PRODUCTS

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

# JYOTI™

Spreading fragrances since 1965



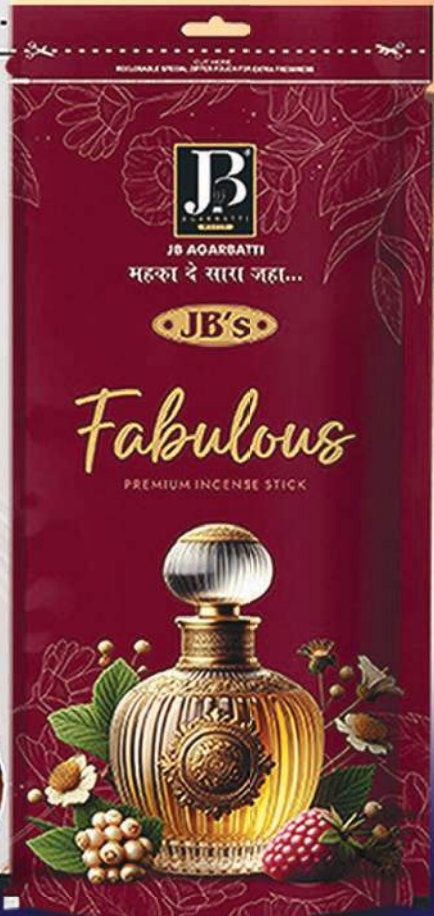
FOR TRADE INQUIRY  
+91 63 57 11 99 99  
+91 98 24 55 03 61



**J.B AGARBATTI**  
महका दे सारा जहा...

# Tradition Meets **FRAGRANCE**

**PREMIUM COLOUR INCENSE STICKS**



**J B PRODUCTS**

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

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



GROW WITH CHARU

# Premium Bambooleless Incense Sticks



Net Contents :  
100 g  
Jar Packaging



## CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care :  
91 80 41222660

Email : [info@charuincense.com](mailto:info@charuincense.com)  
Web : [www.charuincense.com](http://www.charuincense.com)



# Hari Darshan<sup>®</sup>

Mehke Mann, Hoke Prasann

## India's No.1 Dhoop.

Wet Dhoop | Bamboo-less Dhoop | Dry Cones | Dhoop Sticks

Trusted across millions of homes for moments of prayer and peace.



**Distributors Enquiries Welcome**

**Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.**

For Trade Enquiry: 9891089000 | [admin@haridarshan.com](mailto:admin@haridarshan.com)



# India's No.1 Dhoop.

Where fragrance becomes peace.  
Crafted for moments of prayer, yoga & mindfulness.



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

Facebook: HariDarshanIndia | Instagram: @haridarshanindia

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



# निशान™

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती



प्रेरणादायक  
दिव्य खुशबू

## New Launching

### PREMIUM DRY DHOOP STICKS

MRP. RS.  
**80.00**



Mfrs & Mktd By :  
**Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.**  
Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.  
[www.nishanproducts.com](http://www.nishanproducts.com)

For TRADE Inquiry  
**+91 84019 33418**

# Editorial



M. A. Farooqui

## Beyond Bamboo and Fragrance: The Hidden Cost Behind Shelf Presence

The modern incense industry no longer sells fragrance alone — it sells presentation. In today's retail environment, the first thing a consumer notices is not the aroma, but the packaging. From premium printed cartons to zipper pouches and multi-fragrance jumbo packs, appearance has become a major driver of consumer attention and retail movement.

However, behind this growing emphasis on shelf appeal, the industry is facing mounting pressure from a rapidly escalating packaging crisis linked directly to global geopolitical tensions.

The Strait of Hormuz, one of the world's most critical oil and petrochemical shipping corridors, handles nearly 20% of global oil movement along with massive volumes of petrochemicals and polymers. Any disruption in this route immediately impacts crude oil prices, freight costs, and petrochemical supply chains worldwide.

This matters greatly for the incense industry because modern packaging depends heavily on petroleum-based materials. Polyethylene (PE), polypropylene (PP), PET films, BOPP laminates, zippers, adhesives, coatings, and printing inks are all derived from petrochemical feedstocks linked to crude oil refining. As oil prices rise, the entire packaging chain becomes more expensive.

The impact is already visible across the industry. Printing and paper board costs have increased by more than 20%, corrugated box prices have witnessed similar hikes, while secondary packaging materials have surged by over 40%. International reports have also highlighted sharp increases in polymer prices, with polypropylene witnessing spikes of nearly 24% during recent tensions.

At the same time, shipping disruptions and rising freight rates are increasing delivery timelines for imported laminates, specialty films, and packaging chemicals.

The challenge is clear: consumers are attracted to premium-looking products, retailers demand stronger shelf presence, and competition continues to intensify — all while packaging expenses continue climbing.

As the industry moves forward, one reality can no longer be ignored: in today's incense market, packaging is no longer just a protective layer around the product. Beyond bamboo and fragrance, shelf presence itself has become one of the industry's biggest competitive weapons — directly influencing sales, branding, and long-term survival. ■

## बांस और खुशबू से आगे: पैकेजिंग की बढ़ती लागत का दबाव

आज की अगरबत्ती इंडस्ट्री केवल खुशबू नहीं बेचती, बल्कि प्रेजेंटेशन भी बेचती है। आज के रिटेल बाजार में ग्राहक सबसे पहले खुशबू नहीं, बल्कि पैकेजिंग को देखता है। प्रीमियम प्रिंटेड डिब्बों, ज़िपर पाउच और मल्टी-फ्रेग्रेंस बड़े पैक्स ने ग्राहकों का ध्यान खींचने और बिक्री बढ़ाने में बड़ी भूमिका निभानी शुरू कर दी है।

लेकिन आकर्षक पैकेजिंग पर बढ़ते इस ज़ोर के पीछे इंडस्ट्री एक बड़ी चुनौती का सामना कर रही है। दुनिया में बढ़ते भू-राजनीतिक तनावों का सीधा असर अब पैकेजिंग लागत पर पड़ रहा है।

स्ट्रेट ऑफ़ होर्मुज़ दुनिया के सबसे महत्वपूर्ण तेल और पेट्रोकेमिकल मार्गों में से एक है। यहां किसी भी तरह की रुकावट से कच्चे तेल, फ्रेट और पेट्रोकेमिकल सप्लाई की कीमतें तुरंत बढ़ जाती हैं।

अगरबत्ती इंडस्ट्री के लिए यह इसलिए महत्वपूर्ण है क्योंकि आज की ज्यादातर पैकेजिंग पेट्रोलियम आधारित मटेरियल से बनती है। पीई, पीपी, पीईटी फिल्म, बीओपीपी लैमिनेट, ज़िपर, गोंद, कोटिंग और प्रिंटिंग इंक—all का संबंध क्रूड ऑयल से है। जैसे-जैसे तेल महंगा होता है, वैसे-वैसे पैकेजिंग भी महंगी होती जाती है।

इसका असर अब साफ दिखाई दे रहा है। प्रिंटिंग और पेपर बोर्ड की कीमतें 20% से अधिक बढ़ चुकी हैं, जबकि सेकेंडरी पैकेजिंग मटेरियल में 40% तक की बढ़ोतरी देखी गई है। साथ ही, शिपिंग देरी और बढ़ते फ्रेट चार्जेस भी मुश्किलें बढ़ा रहे हैं।

आज स्थिति यह है कि ग्राहक प्रीमियम लुक की ओर आकर्षित होता है, रिटेलर मजबूत शेल्फ प्रेजेंस मांगता है और प्रतिस्पर्धा लगातार बढ़ रही है — जबकि पैकेजिंग खर्च लगातार ऊपर जा रहा है।

अब यह साफ हो चुका है कि आज की अगरबत्ती इंडस्ट्री में पैकेजिंग सिर्फ सुरक्षा का साधन नहीं रही, बल्कि बिक्री, ब्रांडिंग और लंबे समय तक बाजार में टिके रहने का एक बड़ा हथियार बन चुकी है। ■

symrise 

iff



**BIOLANDES**  
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

kaeo

pfw 

Keva 

*Trusted Partner*

**AACIPL**

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

**LANXESS**  
Energizing Chemistry



**SYNAROME™**  
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

**AARAV** Ingredients  
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

**KalpSutra™**  
CHEMICALS PVT.LTD

# जेसल<sup>®</sup>

अगरबत्ती

जेसे खूशबू<sup>™</sup>  
का उपवन

## Premium WHITE Incense Sticks

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



Economy Standy Zipper Pack Net Wt. : 300g.



3in1

4in1

## Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack Net Wt. : 450g.



5in1

6in1

**Jesal<sup>®</sup>**

PRODUCTS PVT. LTD.

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

Manufactured & Marketed By :

**JESAL PRODUCTS PVT. LTD.**

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

Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711

Customer Care No.: +91 88495 08118 | E-mail : [jesalproducts@gmail.com](mailto:jesalproducts@gmail.com)

**Editor, Publisher & Printer:**

Mohammad Arif Farooqui

Published on behalf of

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

at B-117 A, 2nd Floor,

Joshi Colony, I.P. Extension,

New Delhi-110092 and Printed at

**Creative Offset Press,**

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

New Delhi-110092.

**Delhi Office :**

**Anas Communication Pvt. Ltd.**

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

Extension, New Delhi-110092

Mobile: 7838312431, 9873766789

E-mail : sugandhindiam@gmail.com

Website: www.sugandhindia.in

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

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

# CONT



# EVENTS



50



54

22 JAIPUR'S RAUNAK SPREADING FRAGRANCE NATIONWIDE

30 BRAND NEWS

38 SAFARI BIG DOMINATES THE PIMPRI-CHINCHWAD MARKET: SHEETAL SHAH

42 50 YEARS IN THE TRADE: GOVIND RAM AGARWAL ON THE CHANGING AGARBATTI INDUSTRY

46 DHANLAXMI BRAND GAINING STRONG PRESENCE AFTER OPENING DEPOT IN GUWAHATI: TARA KINKAR DE

50 DEMAND FOR ₹50 PACK PRODUCTS RISING IN GUWAHATI: RAJESH MORE

54 BOX PACKS MORE POPULAR IN ASSAM AND THE NORTH EAST: SANJAY PARIKH

56 BRIGHT FUTURE FOR BAMBOO-LESS PRODUCTS IN ASSAM AND THE NORTH EAST: ADITYA CHANDAK

60 BENGALURU BRANDS DOMINATE ASSAM AND THE NORTH EAST: MANISH AGRAWAL

62 CONSUMER BRAND LOYALTY IN GUWAHATI IS NEARLY 100%: VIVEK DUDHORIA



56



60

62



# Shah FrAGRANCE & FLAVOURS



For More Details

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

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

**Balaji®**  
Since 1957

New Reclosable Special Zipper Pouch For Extra Freshness

CUT FROM HERE →

**Balaji®**  
Since 1957

तीन बाण के धारी

**श्री श्याम  
दरबार**

प्रीमियम अगरबत्ती

हारे का सहारा बाबा श्याम हमारा  
ॐ श्री श्याम देवाय नमः

**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



*A House of Fragrance,  
running Successfully over 78 Years  
with the Fragrance of Trust,  
Commitment & Moral Values.*



**Office Address:** 31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI ,BHAWANIPORE,  
KOLKATA - 700020,  
**Factory Address :** Imperial House, Jalan Industrial Complex,  
Junglepur,Gate No.1,Right Lane No. 7,P.O. Baniara, Domjur,  
Howrah, West Bengal , Pin- 711411

[imperial@imperialfragrances.com](mailto:imperial@imperialfragrances.com)  
[www.imperialfragrances.com](http://www.imperialfragrances.com)

Follow Us :    



Natural  
**Forest Amber Oudh**  
PFFOOP STICKS

Forest Fragrance | Amber Oudh | PFFOOP STICKS | Natural | Let the divinity grace You



**Address :**

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

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

**Customer care no :** +91 6362547943, +91 8026712538

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

# JAIPUR'S RAUNAK SPREADING FRAGRANCE NATIONWIDE

## GLOBAL TENSIONS INCREASE PRESSURE ON PRODUCTION COSTS: VIJAY ARORA

The tensions arising in the Strait of Hormuz due to the America–Israel–Iran conflict have pushed global trade and energy supply into a serious crisis. Disruptions in maritime traffic have affected the supply of petroleum products and gas. Its impact is now clearly visible on the agarbatti, dhoop, and fragrance industry as well.

**I**n a special conversation with Sugandh India, Mr. Vijay Kumar Arora, Mr. Karan Arora, and Mr. Raunak Arora of Raunak Fragrances discussed in detail the current market situation and the challenges facing the industry. Due to disruptions in shipping movement through the Strait of Hormuz caused by the America–Israel–Iran conflict, an international crisis has emerged regarding petroleum products and gas supplies. This crisis is affecting not only oil and gas, but also the export and import of finished goods and raw materials across industries. Earlier, similar disruptions in shipping movement through the Black Sea had also impacted trade.

The agarbatti, dhoop, and fragrance industry is now facing direct consequences of these developments. Agarbatti manufacturers are struggling with shortages of raw materials, especially imported ingredients. To deal with this, companies are being forced to reduce production costs, increase prices, or reduce product weight. Speaking with Sugandh India, Jaipur-based Raunak Fragrances founder Mr. Vijay Kumar Arora and his sons Mr. Karan Arora and Mr. Raunak Arora said that they are currently not compromising on quality or product weight, but cost-cutting measures have become unavoidable. According to them, this has become one of the biggest challenges for the trade at present.

### **From a Small Garage to an Established Brand**

Recalling his entrepreneurial journey, Mr. Vijay Kumar Arora said that he





started in 1998 by manufacturing empty agarbatti boxes in a small garage. Gradually, after moving into raw material trading, he established his own brand, Raunak Fragrances.

Replying to a question from Sugandh India, he said that he has been associated with the agarbatti trade since 1998. Initially, they started by manufacturing empty agarbatti boxes in a small garage. Alongside this, they also traded in raw materials related to incense products, including raw agarbatti sticks, perfumes, DEP, and packaging materials. Later, around 2014-15, they launched their own brand under the name Raunak Fragrances. Today, the company

manufactures raw agarbatti using 60 machines. It also produces wet dhoop, sambrani cups, cones, and several other products.

He said that Raunak Fragrances offers high-quality products at regional pricing. According to him, if a product is priced at ₹50 MRP, the company guarantees equivalent product quality in that segment. He added that the company's market position has been built entirely on quality, which is why they do not even employ dedicated salesmen. Replying to another question, he said that they initially started the agarbatti box business manually and later moved from raw material trading into focusing entirely on their own brand.

### Expansion From Rajasthan to Multiple States

Speaking about the company's market expansion and operational structure, Mr. Vijay Kumar Arora said that Rajasthan is currently the company's biggest market. Apart from this, the brand has also built a strong supply network across Maharashtra, Bihar, Delhi, and several other states.

Replying to a question, Vijay Ji said that both his sons are actively managing different areas of the business. His elder son, Karan Arora, oversees production, while his younger son, Raunak Arora, handles sales, marketing, and accounts. He added that his own primary focus remains on product





quality and costing. However, the industry is currently facing serious pressure because of rising prices caused by the war situation. Many companies have already increased prices or are planning to do so, but Raunak Fragrances is currently trying to reduce costs rather than significantly increase prices. He said that only a few products have seen price increases, while some products have had slight reductions in weight. According to him, retailer margins must remain healthy; otherwise retailers will not push the products in the market. Therefore, aggressive price hikes are not practical.

### Wide Product Range for Every Budget

Speaking about the company's product portfolio and market demand, Mr. Raunak Arora said that Raunak Fragrances offers an extensive range across multiple MRPs and packaging formats. According to him, Raunak Gold and Sab Rang are among the company's highest-selling products. Replying to a question from Sugandh India, he said that Raunak Gold and Sab Rang are among the brand's best-

selling products and are available in half-kilo box packaging. Seven-in-One products in half-kilo packs also perform well, while White Batti pouch packs are also popular.

He explained that the company offers products in both box and pouch formats starting from ₹5 MRP. In the ₹10 category alone, the company has more than 50 product ranges. Similarly, there are 10–15 pouch variants in this segment. In the ₹50 category, the company offers 60–70 pouch variants in both white and black agarbatti. These include 18 product ranges in pack sizes of 100g, 125g, 200g, 400g, and 450g.

The company also offers ₹20 MRP products in both box and pouch packaging. Raunak Fragrances additionally has products in 500g packaging and two 1-kilogram pouch variants under the Wonder and Sab Rang names. In muttha packs and dhoop products, the company offers both pouch and box formats in ₹5, ₹10, ₹20, and ₹50 MRPs. Altogether, the company has more than 60 product ranges. He emphasized that all products are manufactured in-house, allowing

the company to maintain control over both quality and production costs.

### Local Brands Offer Good Quality at Affordable Prices

Speaking about competition between local and large brands in the agarbatti industry, Mr. Vijay Kumar Arora said clearly that everyone has the right to do business in the market. According to him, local manufacturers are also offering good-quality products at affordable prices and should not be viewed negatively as competition.

He said that while some large manufacturers consider local brands a challenge to the trade, local manufacturers are actually supplying quality products at lower prices through cost optimization. He added that Raunak Fragrances aims to grow much further in the future. Both his sons are educated and capable professionals who have joined the business.

He also said that the company takes good care of its employees by providing PF, ESIC, and other health-related benefits. Employees



are paid on time, and this is one of the reasons behind Raunak's rapid growth. Replying to another question, he said that the company currently has no plans to enter exports. In fact, they are already receiving orders from places such as Bengaluru and Ladakh, but are presently unable to supply products to those regions.

### **Rising Costing Has Become the Biggest Challenge**

Discussing future plans and present challenges, Mr. Raunak Arora said that the war situation and import-related issues have caused sharp increases in raw material prices. At present, the company's main focus is on balancing production costs and stabilizing the market.

Speaking with Sugandh India, Raunak Ji said that due to rising raw material prices linked to the America-Iran conflict, costing structures have been severely disturbed this year. According to him, managing these costs has become the company's biggest immediate objective. He explained that the prices of imported materials related to the agarbatti industry — including DEP, perfumes, dhoop oil, LPG gas, and packaging materials — have increased significantly due to import disruptions.

Therefore, the company is currently focused on controlling these costs rather than increasing product prices excessively, as major price hikes could disturb the market. According to him, cost-cutting is presently the only practical way to maintain market stability.

He further added that in the future the company plans to focus more heavily on dhoop sticks and cone products, as demand for these categories is steadily increasing.

### **COVID period was a Business Opportunity**

While the COVID period proved extremely difficult for many industries, Raunak Fragrances managed to convert the crisis

into an opportunity. Raunak Ji explained that the stoppage of raw agarbatti imports in 2019, followed by the surge in demand during the lockdown period, created major growth opportunities for the company.

Replying to a question from Sugandh India, he said that by 2020 the company already had a large inventory and had installed several machines after raw agarbatti imports stopped in 2019. During the COVID lockdown, Rajasthan faced shortages because products from other states could not arrive. As a result, agarbatti demand in the state increased by nearly two to three times despite the pandemic situation. He said that

most popular products, Mr. Raunak Arora said that Celebration is currently the hottest-selling product of Raunak Fragrances. Alongside this, products like Raunak Gold and Sab Rang also maintain a very strong market presence due to their quality and packaging.

Replying to a question, he said that Celebration is the company's hottest-selling product. Its pouch variants are available at ₹15 and ₹25 price points, while zipper packs are available at ₹70 and jumbo packs at ₹165.

He added that Raunak Gold is one of the highest-selling jumbo packs in Rajasthan. Apart from



the company's newly installed machines played a crucial role during that period. Unlike many other states that faced labor shortages, Raunak Fragrances did not face major problems related to labor or raw materials. Since imports from Vietnam had stopped, the company significantly increased production. In this way, what was a crisis for many businesses became a major opportunity for Raunak Fragrances, and the company grew rapidly during the COVID period.

### **Celebration - Top-Selling Product**

Speaking about the company's

this, the ₹50 family-pack zipper and the 1-kilogram Sab Rang pouch pack are also performing strongly in the market. These products are sold along with gift offers, and consumers highly appreciate their fragrance and quality.

He said that while many companies have reduced product weight to 800–900 grams, Raunak Fragrances has maintained both its weight and pricing standards. This is one of the main reasons why the 1-kilogram Sab Rang pack continues to remain a top-selling product in the market. ■



रौनक

खुशबू का वादा है...

*Timeless heritage,  
unforgettable fragrances.*



AGARBATTI | DHOOP | DHOOP STICK | DHOOP CONE | SAMBRANI CUP

**RAUNAK FRAGRANCES** [fb.com/raunakfragrances](https://www.facebook.com/raunakfragrances) | For Shopping online visit : [www.raunakfragrances.com](http://www.raunakfragrances.com)  
email: [raunakfragrances@gmail.com](mailto:raunakfragrances@gmail.com) | For Trade Enquiry Contact: +91 7023940214



**INSPIRED**

by *Nature*

# Fragrances for

## Incense Sticks

Premium fragrances that elevate every stick

## Dhoop & Cones

Soulful aromas that create a divine ambience

## Agarbatti

Long-lasting fragrances for a peaceful experience



**Fragrances inspired by Indian traditions.**

## NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

(A Star Export House Recognised by Government of India.)

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

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

✉ Email: sales@norex.in 🌐 Website: www.norex.in

📞 Contact Sales: +91-7060297400

**Noida Office:** D115, D Block, Sector 63, Noida, Hazratpur Wajidpur, Uttar Pradesh 201301

Member Of



**The International  
Fragrance Association**

**INDIA | USA | SINGAPORE | EUROPE | UAE**

BUREAU VERITAS  
Certification



World Health  
Organization





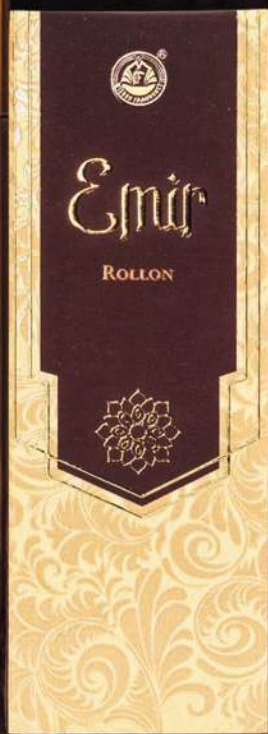
PURE  
PERFUME  
OIL

# TWO LEGACIES. ONE TIMELESS FRAGRANCE.

ALCOHOL  
FREE

Emir & Chandan – where purity meets harmony.

## Emir — ROLLON —



 LONG  
LASTING

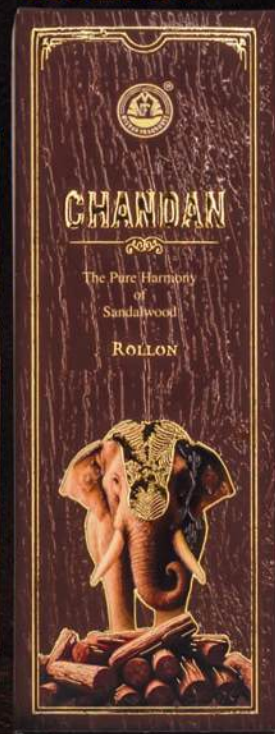
 PREMIUM  
QUALITY

 TRAVEL  
FRIENDLY

## CHANDAN

The Pure Harmony of Sandalwood

## ROLLON



CRAFTED WITH TRADITION . MADE FOR TODAY.



Misbah Fragrance™

T.M. No.1326921

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



080 23391880



@misbahfragrance



Misbahfragranceonline@gmail.com



www.misbahfragrance.com

# प्रकृति से जुड़ी दिव्य सुगंध



**PREMIUM WET DHOOP**

10 STICK | MRP : 90 | CARTAN : 24DZ

**New Launch**

Mfg. & Mktd. By:

**HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES**

© Jalandhar, Punjab India - 144001.

☎ Customer Care : +91 98032 12828

✉ himalayadhoopaggarbatti@gmail.com

🌐 www.himalayadhoop.com

☎ +91 7837359001 / +91 9417118866



## Safari Big's New XL-Supreme Receives Strong Market Response



Safari Big has launched its new product, XL-Supreme, targeting economy-segment consumers looking for a value-for-money incense pack for regular household use. Priced at an MRP of ₹30, the product is available in a 60g pack, making it an ideal monthly-use option for budget-conscious buyers.

To support the launch, the company has also introduced an attractive retail scheme. Under this offer, retailers purchasing 24 pieces of XL-Supreme will receive 12 pieces of Classic Loban 25g (MRP ₹15) free of cost.

According to market feedback, XL-Supreme has been receiving a strong response in Central India, where retailers have reported encouraging consumer acceptance along with growing repeat demand. The combination of affordable pricing, practical pack size, and promotional support is helping the product gain traction across these markets.

With this launch, Safari Big aims to further strengthen its presence in the economy incense segment and is encouraging distributors and retailers in other regions to introduce the product and evaluate its market potential locally. ■

## DevDarshan Expands Devotional Product Portfolio



With growing demand for convenient yet traditional devotional products in the Indian spiritual market, DevDarshan has introduced its premium Devsundaram Sambrani Hawan Cups. Crafted using natural herbs and vedic samagri, the product is designed to create an authentic aromatic atmosphere during rituals, havans, meditation sessions, and festive ceremonies. Available in a pack of 12 cups at an MRP of Rs 90/-, the product is positioned as an attractive offering for households as well as devotional product retailers.

Since 1954, DevDarshan has established itself as a leading name in India's dhoop and agarbatti manufacturing industry, recognised for its commitment to quality, authenticity, and traditional fragrance solutions. Developed to meet the evolving preferences of modern consumers seeking convenient spiritual essentials, Devsundaram Sambrani Hawan Cups combine traditional values with ease of use. With increasing consumer inclination toward wellness-oriented and spiritually enriching products, the new offering is expected to generate strong interest across retail and distribution channels.

DevDarshan has already built a strong customer following through several established and high-performing product ranges. Best-selling offerings such as Teen Taal, Devyogi, Ved Mantra, and Dev Sadhna continue to enjoy significant consumer preference across markets.

In addition, the company's fragrance portfolio featuring Sandal, Rose, Guggal, Camphor, and Loban Sambrani Cups variants has consistently received positive response from customers seeking premium devotional fragrances with long-lasting aroma profiles. For more information, visit [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com). ■

Enjoy Lovely  
Fragrances,  
crafted to make your  
Soul Happy



## New 110 Gram Zipper Range by Jyoti Products, Makes a Grand Entry in the Market

Chhatral (Gujarat)-based Jyoti Products is widely known in the fragrance industry for its outstanding product quality. Active in the industry since 1965, the group has built a strong reputation across Indian markets through its innovative and quality product range along with attractive packaging. The company offers an extensive portfolio catering to every segment of customers, with products ranging from ₹15 MRP to ₹150 MRP.

The company already had a presence in the 110 gram zipper segment, but keeping in mind the growing market demand and changing trends, it has now launched three new and attractive variants in this premium 110 gram zipper range:

**Kesar Chandan:** A perfect blend of traditional and sacred fragrance.

**Prestige:** A modern and captivating premium fragrance.

**Exotica:** A unique international fragrance that refreshes the mind and surroundings.

These newly launched products, featuring eye-catching packaging, are receiving an excellent response from



both traders and customers in the market.

Jyoti Products has established a strong market presence across several major Indian states. The company has a robust network of super stockists and distributors in Gujarat, Maharashtra, Andhra Pradesh, Karnataka, Rajasthan, Bihar, Chhattisgarh, Madhya Pradesh, Assam, West Bengal, and Odisha, contributing to the continuously growing demand and market share of its products.

Apart from these new launches, the company also offers a large variety of products, including other 110 gram and 120 gram zipper ranges, 350 gram jumbo zipper packs, and 100 gram premium agarbatti boxes. The company currently has 15 products in Rs.50 zipper segment and is releasing 6 more before the upcoming festival season. In addition, the demand for the company's pure sambrani cups and bamboo-less dry dhoop sticks is also growing rapidly in the market. With its unmatched quality, attractive color themes, and modern packaging, Jyoti Products has today become a highly trusted brand in the Indian market. ■

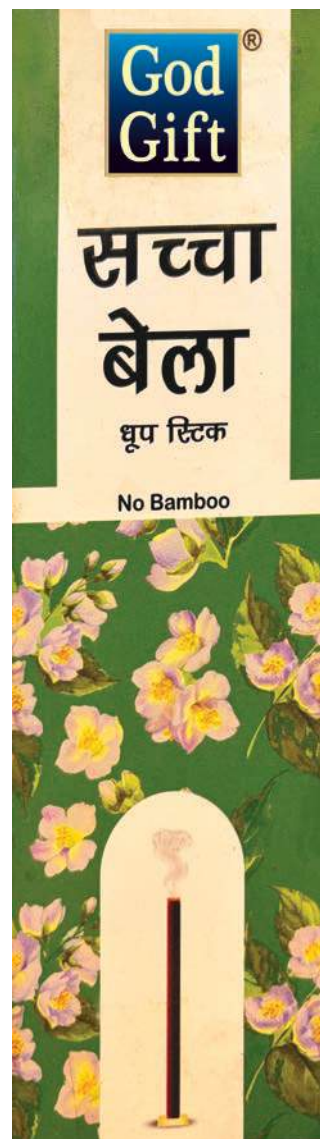
## GodGift Sachha Bela Witnessing Strong Repeat Demand

Tirupati Industries, based in Delhi, has established itself as one of the leading players in the incense industry, known for manufacturing premium-quality agarbatti products at competitive prices. Through its trusted GodGift brand, the company continues to offer customers excellent value while adding fragrance, peace, and positivity to daily prayer rituals across the country.

Among the brand's extensive product portfolio, 'Sachhe Sai' and 'Kashi 4 in 1 Dhoop' have emerged as some of the company's highest-selling products and are widely recognized names in the wet dhoop segment. Over the years, GodGift has built a strong nationwide market, with particularly strong presence across North Indian states including Delhi, Haryana, Punjab, Rajasthan, Uttar Pradesh, and Madhya Pradesh — regions considered major markets for wet dhoop and bamboo-less incense products.

With the growing demand for bamboo-less products, the company has introduced several successful offerings in this category. One such fast-growing product is 'GodGift Sachha Bela' Dry Dhoop Sticks.

Featuring the rich and instantly appealing fragrance of bela, the product has gained strong customer appreciation for its premium aroma and consistent quality. Owing to repeat customer demand and rising popularity in the market, 'GodGift Sachha Bela' has become one of the notable products in the company's bamboo-less range. The product is available in a 100-gram box pack priced at an MRP of ₹80. ■





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

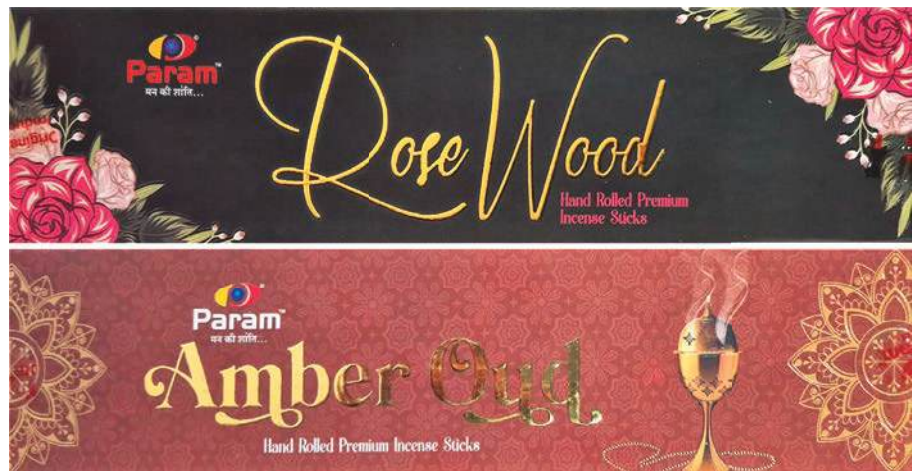
Head Office: Govindam House, 127/439, W1 Saket Nagar, Kanpur 208014 (Uttar Pradesh) INDIA

EMAIL : info@goodnessofnature.in Website : www.goodnessofnature.in Phone: +91-8808044448, +91-8808055558

## Param Rose Wood & Amber Oud Redefining the Premium Luxury Incense Segment

Rajkot-based Param has emerged as one of Gujarat's leading incense brands, building a strong market presence across several Indian states. The company has consistently understood changing consumer preferences and successfully introduced attractive, high-quality products that quickly gain popularity in the market after launch.

Known for offering a wide range of value-for-money incense products, Param has also made a remarkable mark in the premium luxury segment, where customers prioritize fragrance quality and exclusivity over price. Catering to fragrance enthusiasts and premium buyers, the company offers 'Rose Wood' and 'Amber Oud' — two luxurious hand-rolled incense



stick variants crafted with rich and sophisticated fragrances that create a truly premium aromatic experience. The exclusivity and high-end appeal of these products can be judged from their elegant packaging and positioning. Both variants are available in specially designed

premium boxes containing just 10 incense sticks, priced at an MRP of ₹190. With their distinctive fragrances, superior quality, and luxury presentation, Param's Rose Wood and Amber Oud stand apart from conventional incense products in the market. ■

## Aalok Radha Krishna & Gulab Wet Dhoop Witness Strong Demand in Maharashtra Market



Indore-based Mysore S.K. Agarbatti Works, known for its popular Aalok brand, has built a strong market presence across several Indian states. Indore is widely recognized as one of India's major incense manufacturing hubs, especially for value-

for-money products that cater to a large section of the market. Since beginning its journey in 1972, Mysore S.K. Agarbatti Works has steadily expanded its product portfolio across multiple segments, including agarbatti, dhoop sticks, wet dhoop, and dhoop cones.

Among these categories, wet dhoop continues to remain a highly popular segment with a large and loyal consumer base. Aalok offers a wide range of products in this category, catering to different fragrance preferences and regional markets. In the Satara market of Maharashtra, 'Aalok Radha Krishna' and 'Aalok Gulab' Wet Dhoop have emerged among the most sought-after products in the segment.

Known for their pleasing fragrances, consistent quality, and affordable pricing, these products have gained strong customer acceptance and repeat demand in the market. Both variants are available in attractive pouch packs containing 20 sticks, priced at an MRP of ₹35. ■

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

खुशबू ऐसी  
जो भक्ति जगा दे.



**OUR OTHER PRODUCTS**

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

... MORE THAN 300+ PRODUCTS



Find us on :



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

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

प्रार्थना की शक्ति™



Rocket® | राँकेट®  
BRAND AGARBATTI | ब्राण्ड अगर्बत्ती



Inspired By  
Luxury Living

100g  
→ ₹ 130



Scan & Explore  
Our Website

ROCKET  
AGARBATTI  
.COM

॥ श्री स्वामी समर्थ ॥ ®



# Manohar Sugandhi

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



## Powder



Manohar Special Keshar Ashtagandha



Gandharaj



Manohar Chandan Pooja Powder



Manohar Special Kasturi Gandha



## Ready Paste



Manohar Chandan (Kesar tika)



Manohar Chandan (Red tika)



Manohar Chandan (Yellow tika)



Manohar Kumkum Tika (Roli)



## Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

Manufactures of:

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

# Safari Big Dominates the Pimpri-Chinchwad Market: **Sheetal Shah**



The agarbatti market of Pimpri-Chinchwad, located near Pune, is considered one of the strongest and most competitive markets in the region. Among the prominent names working in this market is Riddhi-Siddhi Marketing Firm, headed by Sheetal Kumar Sumati Lal Shah, who has been associated with Safari Big and RKT for nearly two decades. In a conversation with Sugandh India, he shared valuable insights about changing market trends, consumer preferences, growing demand in mid-price segments, and the strong position of Safari Big in the region.

| Name        | Mrp   | Gramge |
|-------------|-------|--------|
| Big Supreme | ₹15/- | 30g    |
| XL Supreme  | ₹30/- | 60g    |

**Retail Scheme | Launch Offer**  
**4 Doz. + 1 Zipper**  
**2 Doz. + 12 Piece**



**SHREE SADGURU SUGANDHALAYA, ☎️ +91-7447243650**

**S**peaking with Sugandh India, Mr. Shah said that the agarbatti market in Pimpri and Chinchwad is highly dynamic and full of potential. According to him, his team works tirelessly to ensure the company's products reach every corner of the market effectively. Sharing his experience, he said there is strong and growing demand for products priced at ₹20 and ₹30. However, most companies launch a ₹10 pack and then directly shift to products in the ₹50–₹60 range, overlooking the significant demand that exists for products priced at ₹20, ₹25, and ₹30. Mr. Shah mentioned that he exclusively deals in Safari Big and RKT products, while only a few complementary products from smaller companies are kept for categories not manufactured by the Thakral Group. He added that no competing company in Pimpri-Chinchwad has been able to match the quality, range, and packaging standards offered by Safari Big and RKT.

Speaking about his association with the company, Mr. Shah said that his brother-in-law introduced him to the Thakral Group in 2000, marking the beginning of his journey in the agarbatti trade. Since then, he has continued working primarily with their brands and also handles RKT products in the dhoop category. Discussing market operations, he said that he personally manages the agarbatti market from Dapodi to Lonavala. His partner Manoj Tule handles three talukas, while Sunil Mehta oversees the PCMC (Pimpri

Chinchwad Municipal Corporation) area and Sunny manages delivery operations. Together, their network covers nearly 1,000 counters, making it one of the largest distribution setups in the region. Explaining Safari Big's strong market position, he said the brand consistently offers superior quality and attractive packaging within its price segment, something other companies have struggled to achieve.

He further explained that 100-gram zipper packs and box packs in the ₹50 and ₹60 range perform exceptionally well in the region. Since Pimpri-Chinchwad has a strong presence of IT companies and major educational institutions, customers here generally prefer premium-quality products. He noted that Safari Big's ₹10 pack remains one of the highest-selling products in the market, while rival brands have not been able to deliver similar quality in this segment. According to him, the market consists of nearly 80% agarbatti and 20% dhoop. Dhoop sales are seasonal, with wet dhoop enjoying significantly higher demand than dry dhoop. In this category, Zed Black zipper packs perform strongly. While dry dhoop has comparatively limited demand, the city's metro culture supports a wide variety of brands. Apart from Safari Big, brands such as Zed Black, Cycle, and Oswal also maintain a noticeable presence in the market.

Mr. Shah emphasized that a product succeeds only when a distributor promotes it aggressively and consistently in the market. However, long-term survival depends entirely on the strength and quality of the

brand itself. He said floral fragrances are especially popular among middle-class consumers in the region. Dry sticks are trending as well, but mostly in the premium segment. Since ₹10 packs contain fewer sticks, dry sticks mainly sell in the ₹50-and-above category. Wet dhoop, on the other hand, performs well even in the ₹10, ₹20, and ₹30 segments. He added that dhoop products enjoy strong demand in Jain temples. According to him, most companies skip the mid-price segment after launching ₹10 packs, despite continuous consumer demand for products priced at ₹20 and ₹30.

Replying to a question about camphor products, he said that the popularity of camphor-burning machines is increasing rapidly. Some consumers also use camphor in sambrani cups, and Mangalam is among the top selling. In the chandan tika segment, Manohar's products perform well, though Shri Jay enjoys stronger sales through his network. Bhimseni camphor is also witnessing healthy demand.

Speaking about his bond with the Thakral family, Mr. Shah said that Hansmukh Bhai treats all distributors with great respect and shares a warm relationship with him. He believes one reason for this strong connection is his habit of giving honest and transparent market feedback. He also described Bharat Bhai as extremely friendly and approachable. Talking about the younger generation, he said that Samarth Bhai is a highly visionary individual who is doing remarkable work for the growth of the company. ■

# 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

हैं हमें ग्राहकों के दिल के पास



f o X in atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

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

# 50 Years in the Trade: Govind Ram Agarwal on the Changing Agarbatti Industry

The Future of the Agarbatti Trade Is Bright, Manufacturers Must Have Vision

Mr. Govind Ram Agarwal, head of Associated India, is considered one of the biggest names in the marketing side of the agarbatti industry. He has been associated with agarbatti trading for the last 50 years. Associated India is a super stockist firm for brands such as Man Mandir, Forest Fragrances, Roshan Agarbatti Mysore, Raj Fragrances, Big Bell, and Dhoop Chhaon across Assam and the Seven Sisters states. Apart from this, Associated India also operates a trading business in Kanpur, Uttar Pradesh.



**I**n an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Govind Ram Agarwal said that he has been associated with the agarbatti business since 1976. At that time, there were very few products in the market, demand was limited, and the consumer base was small. During that period, they were associated with Metro Agarbatti of Hyderabad. He said that in those days, both manufacturers and distributors used to run their businesses while sitting at their traditional trading counters, and gradually some people began introducing structured marketing practices into the industry.

He stated that the future of the agarbatti industry is extremely bright today. Both demand and supply have increased significantly, which is why even a large multinational company like ITC has entered agarbatti production. However, replying to a question, he said that except for four or five companies, most manufacturers are working without any clear vision. According

to him, this is the reason why even today only a handful of companies can truly call themselves genuine all-India brands. Most large companies remain limited to just one or two states.

Mr. Govind Ram Agarwal told Sugandh India that the agarbatti trading business was originally started by his maternal uncle, Mr. Parmanand Singhal, in 1972. Later, in 1976, he himself joined the business in Guwahati. Today, his sons Praveen Agarwal, Sandeep Agarwal, and Satish Agarwal are also associated with the business. Sandeep manages the Kanpur operations.

He explained that at one point he handled the Jyoti

Laboratory brand across 15 states for 19 years. His association with Metro Agarbatti, Hyderabad, also dates back to 1972. Replying to another question, he said that throughout his 50 years of experience, he never preferred working with already established and large brands. Instead, he always chose to work with brands that were either new or not yet established in a particular market.

Speaking about the launch of Associated India's Kanpur office, he said it was started nearly 20 years ago. According to him, Kanpur and Uttar Pradesh together represent a massive market, and the

office, he said it was started nearly 20 years ago. According to him, Kanpur and Uttar Pradesh together represent a massive market, and the business achieved the success they had expected when they entered the region.

In response to a question, he said that cone products were not popular in Uttar Pradesh earlier. He claimed that they were among the first to introduce the category from Kanpur. Consumers were educated that wet dhoop is handmade, whereas cones are dry products and comparatively a better option. Gradually consumers understood the category, and today cone products have become highly popular alongside dhoop products in the region.

Replying to a question from Sugandh India, Govind Ji said that the single highest-selling brand in the market is Man Mandir. Their firm has a strong network throughout the North East, with a supply chain operating through nearly 500 counters and around 100 distributors. According to him, agarbatti products naturally sell more in areas with larger populations.

He added that apart from Guwahati, sales are strong in several other regions as well. However, in states such as Mizoram and Meghalaya, agarbatti consumption is comparatively lower because of the larger Christian population. Similarly, Arunachal Pradesh has a smaller market due to its lower population. On the other hand, Tripura is considered a very large agarbatti market, and some suppliers from the state also export products to Bangladesh. He clarified that their own operations are limited only to the domestic market, while some traders from Imphal also export to Burma (Myanmar).

Replying to another question, he said that the dhoop market is still relatively small in the region, while ₹10 agarbatti packs remain the highest-selling products. However, the demand for ₹20 MRP packs is rising rapidly. According to him, one of the major reasons is that these packs contain a higher number of sticks. He explained that this is one of the reasons why the Man Mandir brand has established a stronger hold compared to brands like Zed Black and Shalimar, as it offers better quality, lower prices, and higher product weight.

He said that while box packaging continues to dominate the market, zipper packs are also witnessing strong growth. The demand for ₹50 packs and jumbo packs is increasing rapidly. The sambrani cup segment is also performing reasonably well, with Forest's Bahubali emerging as a strong product in the category.

Replying to a question regarding fragrance preferences in Assam and the North East, he said that consumers do not particularly differentiate between strong and light fragrances. According to him, people simply prefer fragrances that smell genuinely good. Sharing his marketing experience, he said that although many companies today rely on large marketing teams and structured sales operations, he personally never followed that approach. Even today, he visits markets himself and personally monitors sales activities.

He further said that there is no shortage of business opportunities in the market, but many companies fail because they either compromise on product quality or charge excessively high prices. According to him, many people consider attractive packaging to be the key to success, but in reality, product quality and correct pricing are far more important. Only when both these factors are balanced can a product survive in the market for a long time.

He stated that as a trader, he conducts one of the largest businesses in the country within the Assam and North East region, which has a population of nearly 40 million people. Speaking about industry challenges, he said that challenges are part of every business. However, the biggest challenge today is that most manufacturers lack a clear vision regarding both their products and consumers, and everyone is blindly following market competition without long-term strategy.

Mr. Govind Ram Agarwal further said that the Assam and North East market is largely similar to markets in the rest of the country. The only difference is that dhoop products are growing faster in Hindi-speaking states, and zipper packs are more popular in some regions, whereas consumers in the North East still prefer agarbattis more than dhoop products. Other than that, consumer behavior remains largely the same everywhere. According to him, consumers everywhere want good

quality at affordable prices.

He said that the future of the industry is extremely promising. The industry is growing continuously and undergoing rapid changes, which means businesses must adapt according to changing times. Speaking about future plans, he said that the next generation will now decide the future direction of the business. Companies generally supply products on 30-day credit terms, and timely recovery from the market is equally important. Business can survive only when this balance is maintained properly.

Replying to another question, he said that based on his 50 years of experience, he considers Ganga Agarbatti to be the number-one product in the market. According to him, Forest ranks second, while Roshan stands third. Offering suggestions to companies, he said that manufacturers should always maintain the right balance between quality and pricing. Before taking up any company's products, he personally evaluates the fragrance and quality of the agarbatti. He also tries to estimate the potential market response for a particular fragrance. According to him, he never focuses on packaging; he only evaluates fragrance and pricing, and if both are right, the product is bound to succeed in the market.

During the conversation, Mr. Praveen said that Babooji has such deep experience in products and marketing that even companies seriously value and implement his suggestions. Giving an example, he said that Forest Agarbatti has been in the market for the past six years. Once, Govind Ji noticed a white incense stick in one of the company's products and suggested that they launch a White Forest variant in the ₹10 price range. Due to its superior fragrance and higher stick count, the product became a nationwide hit. Later, the company also launched it in the ₹50 MRP range.

Replying to a final question, he said that Forest's Black Agarbatti, White Agarbatti, and Pineapple variants are performing exceptionally well in the market. He described Ganga Products' Man Mandir as a product of extremely high quality. Big Bell is also performing strongly, while Roshan's Kasturi remains another highly popular product in the market. ■

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



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, CHROME PETCHENNAI 600044.INDIA.

PH: +91-9444389959

Email: [smshajahan@maschmeijer.com](mailto:smshajahan@maschmeijer.com)

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

Mr. Neaz (DELHI MANAGER)

PH: +919891358354, 8920455360

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

# Dhanlaxmi Brand Gaining Strong Presence After Opening Depot in Guwahati: Tara Kinkar De



**T**he Ahmedabad-based Dhanlaxmi brand has opened its depot for Assam and the North East region. Mr Tara Kinkar De, head of Mahavir Traders, was previously involved mainly in the distribution of FMCG products, confectionery, Patanjali products, biscuits, and similar categories, and is now also handling the responsibility of the Dhanlaxmi depot.

Speaking with Sugandh India, Tara Kinkar De said that the Dhanlaxmi depot covers the entire North East region. Although the depot started operations only three to four months ago, the brand is expanding rapidly across large parts of Assam and the North East. So far, 36 distributors have been appointed, and Assam has been divided into four different zones from a distribution network perspective. Separate operational areas have been created based on Upper Assam and Lower Assam regions.

Replying to a question from Sugandh India, Tara said that all Dhanlaxmi products are excellent, but products such as Ganga, Jamuna, Saraswati, Aqua, White Stone, and others are considered extremely high-quality offerings. Apart from these, products like Jai Ganesh, Grand Flora, Ganesh Flora, Rajnigandha, Mogra, Lily Flora, and Lavender have unique fragrances and distinct identities of their own.

Highlighting one of the unique features

of Dhanlaxmi products, he said that the color of the incense stick is matched with the product name and fragrance theme. For example, the name Mogra naturally creates an impression of the color green, so the incense stick is green in color. Similarly, the Flora range carries a red theme, so the incense stick is designed in red. According to him, the company has made a strong beginning by opening the depot a few months ago.

In response to another question, he said that economy products have strong demand in Lower Assam, while both premium-quality and low-range products perform well in bigger cities like Guwahati and Dibrugarh. Products also have good demand in Upper Assam. Apart from this, Tinsukia and Jorhat are also strong markets. In Shillong, Meghalaya, the market is growing gradually. He explained that incense demand is comparatively lower there due to the larger Christian population. Similarly, agarbatti consumption is lower in Manipur, Nagaland, and Arunachal Pradesh, although Dimapur remains a reasonably good market. Assam and Tripura, however, are considered very large and strong agarbatti markets.

Replying to another question, he said that ₹10 box packs are the most popular format in Guwahati, followed by box packs priced at ₹50 MRP. In Lower Assam, ₹20 box packs also perform

well. He added that zipper packaging has only recently entered the market, which is why its demand is still limited.

He further told Sugandh India that Dhanlaxmi mainly competes with brands like Cycle, Darshan, and Shakuntala in the Guwahati market. Brands such as Zed Black, Moksh, Balaji, and ITC also perform strongly in the region. Explaining ITC's success, he said that kirana and general stores purchasing other ITC products are often encouraged to stock their agarbatti and dhoop products as well. According to him, premium products account for only around 10–15% of the market, while most consumers prefer medium-range products that offer better fragrance at affordable prices.

He explained that the dhoop category is currently in its early growth stage in the region. There was a time when people used to bring dhoop products from Haridwar, but now almost every company is manufacturing dhoop and dry stick products. Even so, the category still represents only around 5% of the market. In wet dhoop, Balaji performs well, while sandal sticks are popular in the dry stick category. Dhanlaxmi also has its own dhoop segment.

He added that bamboo-less products are growing rapidly in Bihar and Uttar Pradesh, and now consumers in the North East are also gradually developing similar preferences. Because of this, he believes the share of agarbatti products may decline in the future, while wet and dry dhoop products are likely to grow further.

He also mentioned that sambrani cups are witnessing good sales in the market, and Dhanlaxmi is preparing to launch its own cup range soon. Apart from this, cup products from Shakuntala and Forest Bahubali are also performing well in the market. He added that the camphor market is also reasonably good in the region. Besides this, consumers are now increasingly preferring fine perfumery notes in fragrances. ■



*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](mailto:ho@affaromatics.com)  [www.affarom.com](http://www.affarom.com)

# 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

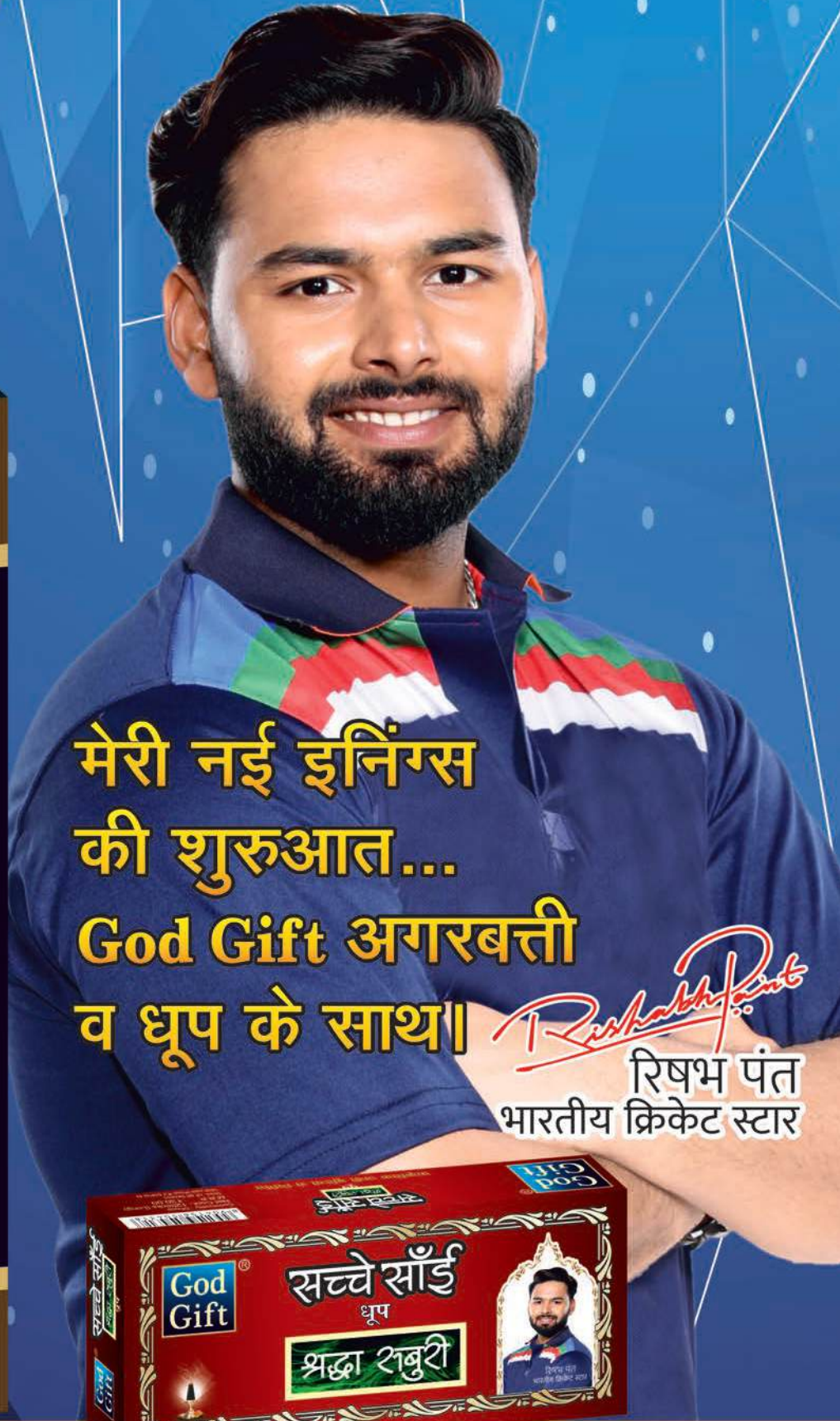
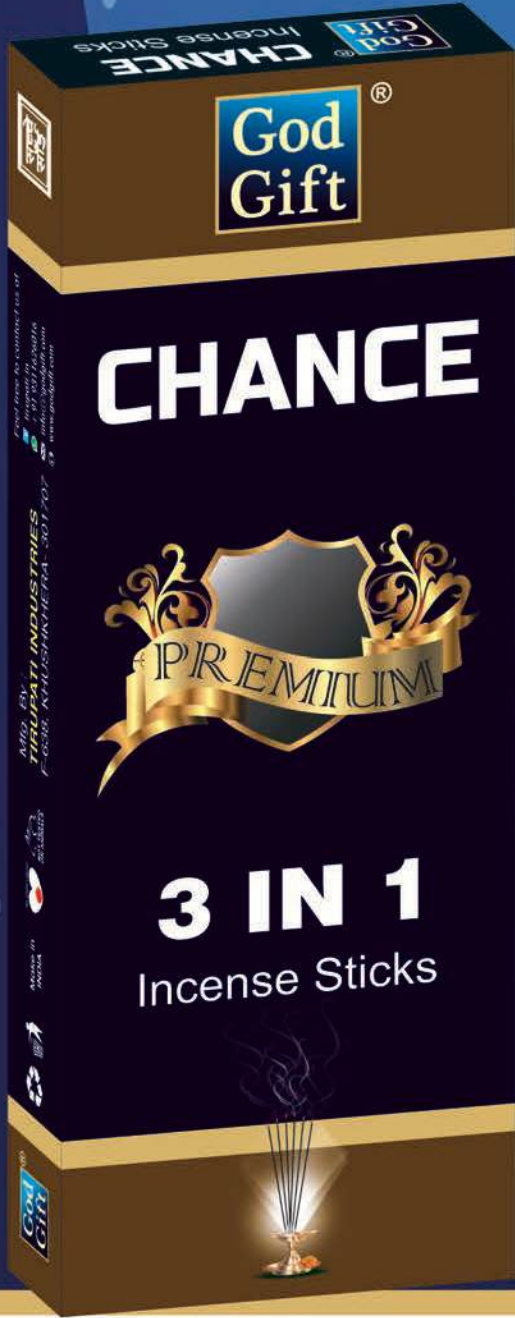
#### Our Philosophy

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

# 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

 [tirupati.in](https://www.facebook.com/tirupati.in)

 +91 9312626013

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

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

# Demand for ₹50 Pack Products Rising in Guwahati: **Rajesh More**



Rajesh More, head of More Marketing in Guwahati, has been active in the agarbatti business since 2005. Speaking with Sugandh India, he said that earlier, agarbattis priced at ₹10 MRP had a strong market in the region, but now the demand for ₹50 MRP box packs and zipper pack products has increased rapidly. His journey in the agarbatti business began with the Four-in-One product from the Shalimar Agarbatti brand. At present, he is associated with Balaji products.

**R**eplying to a question, he said that customers in the region are highly satisfied with Balaji products. BIC and Orkay products are also performing well in the market. He added that the Binndi brand has also recently entered the market. According to him, Balaji offers countless product ranges, giving customers a wide variety of choices.

Speaking about More Marketing's network, he said that although their primary business is concentrated in Assam, they also have a strong hold over retail counters. Customers from almost every part of Assam visit them personally, while many also place orders over the phone. From an agarbatti business perspective, Tinsukia, Nagaon, Dibrugarh, Jorhat, North Lakhimpur, Nalbari, and Barpeta are among the biggest markets where the usage of agarbatti is the highest. Replying to another question, he said that in the dhoop category, the market for wet dhoop, dry sticks, cones, and cups is gradually increasing. Similarly, zipper and pouch packaging formats are still not very common, but their demand is steadily rising. Rajesh More told Sugandh India that brands such as Zed Black, Darshan, Cycle, ITC, Balaji, and Shalimar have a strong market presence in the region. He said that Shalimar benefited significantly from its promotional schemes. For example, the company once offered a ceiling fan scheme on the purchase of one carton, which helped the brand gain considerable advantage in the market. He further explained that in the dhoop category, wet dhoop and dry sticks enjoy almost equal demand.

Apart from Balaji's dhoop products, Satna-based Dali brand also performs well in the market. According to

him, one of Dali brand's strengths is that it introduces schemes and brochures with every new product range. Along with new products, the company also offers items such as plates, glasses, and towels to distributors and retailers.

He said that in the sambrani cup category, products such as Cycle's Naivedya and Forest Bahubali are performing well, along with cup products from almost all companies. Similarly, the camphor market is also gradually growing in the region. Camphor products are mainly sold through pooja material shops and grocery stores. Gangotri products have particularly strong demand in the market. He added that the usage of Sandalwood tika products is comparatively low in the region.

Replying to another question, he said that consumers in the region prefer both strong fragrances and sweet fragrances. Nearly 8 out of 10 customers purchase products based on brand names. Even new brands gain acceptance mainly because of the company's name and reputation. On average, a customer spends around ₹250 per month on agarbatti products.

Comparing the region with other states, he said that consumers in Assam are quite different from those in other markets. Box packs are much more popular here, while pouch and zipper packs have comparatively lower demand. Unlike several other states, loose agarbattis are not sold in this market, and roll packs have virtually no presence at all. He added that awareness among consumers in the region has increased significantly. Although local manufacturers are also present, their products are mainly sold around temples and in rural areas. ■

LEGACY OF  
15 YEARS



HAPPINESS ALL AROUND

We Are

**HIRING**



## SALES OFFICER (State Wise)

We are looking for result-oriented, high-energy State Sales Officers to represent us across all states of India. If you have a deep-rooted network in your home state and a proven track record in primary sales and collections, we would like to hear from you.

Andhra Pradesh, Haryana, Kerala, Rajasthan, Bihar, Indore, Lucknow, Tamil Nadu, Chhattisgarh, Jhansi, Meerut, Telangana, Delhi, Jharkhand, Odisha, Uttarakhand, Gorakhpur, Karnataka, Punjab, Vidarbha

**Apply Now**



 **69000 36000**

Send CV via WhatsApp / Mail

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

Manufactured in INDIA by:

**UTSAV FRAGRANCES**  
(Formerly known as Bataviya Sales Agency)

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

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

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

# Where Heritage Meets High-Tech Perfumery



Timeless Fragrances Since 1930

**Husna Flavours & Fragrances Pvt. Ltd.**

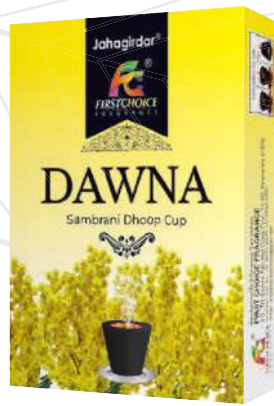
Noor Estate, No. 18, 7th Cross, H. Siddaiah Road, Bangalore 560 027. INDIA  
Tel: +91 80 4150 6117 / 2248 3002 E-mail: [info@hffhusna.com](mailto:info@hffhusna.com) [www.hffhusna.com](http://www.hffhusna.com)



Where  
**Quality Speaks**  
*for Itself*

**1<sup>st</sup>**  
**TIME IN**  
**INDIA**

**LOBAN & BAKHOOR LOBAN**  
**BAKHOOR DHOOP CUP**



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

**300+**  
**PRODUCTS**

**FIRST CHOICE FRAGRANCE**

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

Customer Care No.:

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

**WE ALSO DO JOB WORK**

# Box Packs More Popular in Assam and the North East: Sanjay Parikh



**I**n Guwahati, the capital of Assam, and across the entire North East region, pouch packaging has very limited demand. Consumers here strongly prefer box packs. Sharing this information with Sugandh India, Mr Sanjay Kumar Parikh, head of North East Agencies, said that products priced at ₹10 and ₹20 MRP are the most in demand in the economy segment. After that, box packs priced between ₹40 and ₹50 MRP perform strongly in the market. He added that regardless of the price range, customers generally prefer box packaging over other formats.

North East Agencies has been active in the agarbatti business since 1999. He said that his father started the business from their hometown, Jorhat. Since then, the firm has been associated with brands such as A. Ravi Raag, Wonderland Incense, Charu Brand, Fresh Fragrance, and Krishna Kala.

He told Sugandh India that their market network extends from Golaghat,

Sivasagar, and Guwahati to Dibrugarh, Tinsukia, Jorhat, Imphal, and Itanagar in Arunachal Pradesh. Their head office is located in Jorhat itself. According to him, all their brands are performing well in the market, while economy products, especially in the ₹60 MRP range and below, have the highest demand.

He further explained that premium products from the Fresh brand are also performing very well. One of Fresh's products is available in a price range from ₹90 MRP up to ₹1000. Within the Fresh range, Fruity, Nature Fresh, and Oudh variants are highly popular. In the Charu brand, several products in the ₹10 and ₹20 range, along with 7–8 products in the economy category, are widely preferred. Apart from these, Blue Square, White Square, Three-in-One, Charu Sandal, Maa Bhawani, Radha Krishna, and Five Star are also performing well in the market. Several economy products from Krishna Kala also enjoy strong demand. In the ₹10 and ₹20 segments, Mix and ARC

Santal are among the better-performing products.

Sanjay added that brands such as Man Mandir, Rupali, Darshan, Zed Black, Cycle, ITC, Balaji, and BIC are also performing strongly in the market. They also handle products from SS Domestic of Jalgaon and Mysore PS.

Replying to another question, he said that the dhoop category accounts for nearly 8–10% of the market, with wet dhoop being more popular. The trend for dry sticks is also gradually increasing. In this segment, A. Ravi Raag zipper packs, Zed Black, and several other brands are performing well. In the sambrani cup category, products such as A. Ravi Raag, Forest Bahubali, and Cycle Naivedya are witnessing good demand.

He further stated that consumers in the region prefer all kinds of fragrance notes, although rose and sandalwood remain the most preferred fragrances. According to him, the market in this region is quite similar to the Siliguri market of West Bengal. ■

**SOURCED DIRECTLY FROM  
INDONESIAN FARMS**

**EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS**

**PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK**

**PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK**

**PATCHOULI OIL (IRON FREE)**

**PATCHOULI SELECT**

**PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK**

**PATCHOULI TERPENES**



**Ikta Aromatics Ltd.**

The creator of **AROMA** Jewels

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

Ph: 011-42141579/574

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

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

# Bright Future for Bamboo-less Products in Assam and the North East: **Aditya Chandak**



At present, nearly 95% of the market in assam and the north east consists of agarbatti products, while only 5% belongs to products such as dhoop, dry sticks, cones, cups, and similar categories. However, the market for bamboo-less products is expected to grow rapidly in the future. In a conversation with sugandh india, mr. Aditya chandak, head of jaishree agencies, said that the future belongs to bamboo-less products.

# H

he explained that although agarbatti products currently dominate the market, manufacturers and distributors believe that the shortage of good-quality bamboo and the growing reluctance among people to burn bamboo during religious rituals for religious reasons will increase the demand for bamboo-less products across the Seven Sisters region as well. It is worth noting that in Bihar, Uttar Pradesh, and several other Hindi-speaking states, dhoop products have already captured nearly 40% of the market and may continue to overtake agarbatti products in the coming years.

He added that dry sticks cannot be sold as cheaply as agarbattis. Their prices are naturally higher because agarbattis use bamboo sticks, whereas dry sticks and dhoop products mainly consist of fragrance masala material.

Aditya told Sugandh India that his uncle, Mr. Jai Kishan Chandak, started the agarbatti business nearly 40 years ago and took the firm to great heights. From the very beginning, the company has been associated with Bengaluru-based manufacturers. Even today, they deal in brands such as Denim from Shashi Industries, A.K. Products, Alpha Perfumery Works, Rathnam Agarbatti, Amrutha, and Jay Incense.

He said that while they mainly work in Assam, their supply network extends across the entire North East region. Apart from Guwahati, their network covers North Lakhimpur,

Upper Assam, Lower Assam, Tinsukia, Jorhat, Nagaon, Barpeta, Rangia, and several other areas. He also mentioned that premium-quality products have a market in Imphal, Manipur. According to him, the usage of agarbatti products is comparatively lower in Arunachal Pradesh, Nagaland, Meghalaya, and Mizoram. Replying to a question, he said that Assam is considered the gateway to the entire North East or the “Seven Sisters.”

He further told Sugandh India that nearly 100 distributors work with them and manage the entire supply network. According to him, ₹10 products dominate the market, while demand for products priced at ₹20 and ₹50 MRP is gradually increasing. Zipper and pouch packaging have very limited demand in the region, while box packing remains the most preferred format.

Speaking about popular brands in the market, he said that apart from Zed Black, Cycle, Darshan, and ITC, some products from Bengaluru, Rajkot, and Siliguri also perform well. However, Denim from Shashi Industries remains their top-selling brand. After that, Rupali from Rathnam performs strongly. In A.K. Products’ Kesar range, there are around 10–12 varieties, including Kesar Chandan and Kesar Kali. Woodland’s Emotion and Rich variants are also performing very well in the market.

Replying to another question, he said that strong fragrances are preferred in the region, including rose, musk, and fancy notes. Comparing the Guwahati market with Bengal,

he explained that eco packs do not perform well in Guwahati, whereas they are highly popular in Bengal. Bengal also has a larger customer base for premium products compared to Assam.

Aditya said that Jay Shree Agency is known for supplying quality products, which is why they still handle Zed Black’s Pan-50 brand. He explained that earlier they handled Zed Black products directly, but even after the company opened its own depot, the Pan-50 brand business continued to remain with them, while the rest of the Zed Black business shifted to the depot. He described this as a significant achievement.

Replying to a question regarding agarbatti products, he said that Bengaluru-based companies and branded products dominate the market, although locally manufactured products are also sold on a limited scale.

He further stated that the market for wet dhoop is still very small, while demand for bamboo-less and dry products is increasing steadily. In wet dhoop, Zed Black’s Manthan performs well. Speaking about sambrani cups, he said that the category is growing slowly. Although they do not deal in camphor products, Zed Black and Cycle products are selling well in the market, mainly through pooja material shops, because agarbatti dealers in the region generally do not sell camphor, chandan tika, or roll-on products. ■

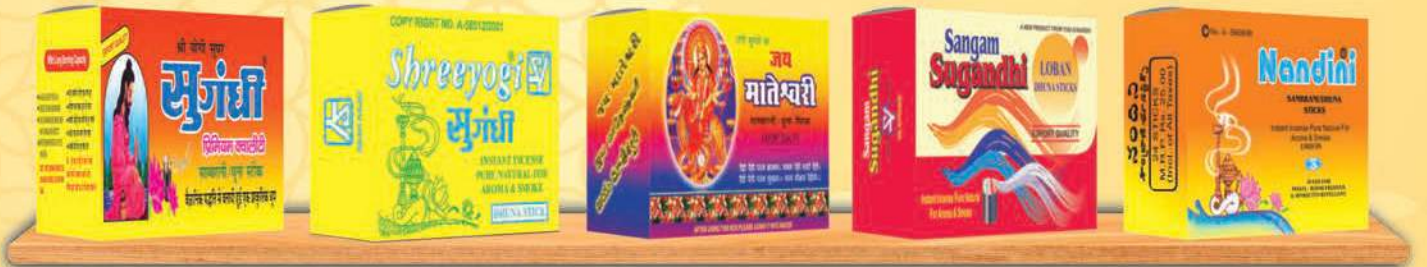
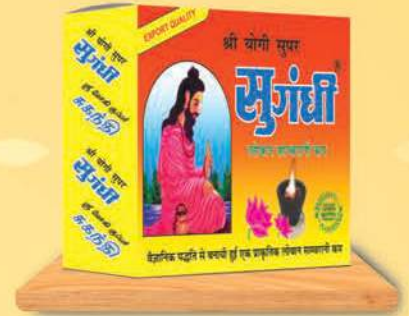


# SHREE YOGI SUPER <sup>®</sup> Sugandhi

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

## Our Products



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



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

**NILIMA HERBS PVT. LTD.**

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

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

AAVARNA  
— A SACRED PAUSE —



## Elevate Your Space with Sacred Scents

Charcoal Free · Natural Resin · Clean Fragrance Oils · Non Toxic

Born from tradition. Built for the modern ritual

A LEGACY OF PRAYER GROUP

contact@aavarna.in · aavarna.in · +91 9217401005

# Bengaluru Brands Dominate Assam and the North East: Manish Agrawal



**B**engaluru-based agarbatti companies continue to dominate the major cities of Assam and the North East.

From economy to premium-range products, consumers in the region prefer Bengaluru brands the most. Speaking with Sugandh India, Manish Agrawal, head of Gayatri Store in Guwahati, said that although Bengaluru companies still hold a strong position in the market, several Ahmedabad-based companies have also been aggressively strengthening their presence in recent times.

Gayatri Store has been active in the agarbatti business for the past 12–13 years. Replying to a question, he said that they are super stockists for Parimal Mandir. Although they also deal in bakery products, papad, and other categories, his journey in the agarbatti business has been long and full of struggle. He said that he started his business journey with Madhukunj Agarbatti in Bhubaneswar. Later, through one of his contacts, he visited Bengaluru and met companies such as Padma and Vijayalakshmi. During that visit, he came to know that he should meet Mr. Jagannath

in Kanakapura. At that time, Mr. Jagannath entrusted him with the trading business of the newly launched Uma brand. He worked on the brand for nearly a year and achieved record sales.

He told Sugandh India that initially he worked as a trader for the company, but later he was appointed as a super stockist. Today, his network extends across Assam and Tripura. Supplies are being managed through nearly 130 distributors across these regions. Replying to another question, he said that no single brand of any company performs equally across an entire state, as consumer preferences for fragrance and product range vary from region to region. Brands such as Gurudev, Bharatwasi, Moment, and Shubh Labh from Parimal Mandir perform very well in the market. In particular, products priced at ₹20 and ₹60 MRP under the Shubh Labh range enjoy very high sales.

He further explained that earlier, ₹10 MRP box packs were the most popular products in the region. Although they still sell, the demand for ₹20 and ₹30

box packs has increased rapidly. Similarly, ₹5 products are now witnessing very limited demand. Such products are mainly manufactured by local producers and sell mostly in rural areas or around temples. According to him, local manufacturers do create some level of competition for branded companies because their production costs are significantly lower.

Manish Agrawal said that Guwahati is a strong market for medium-range products, while local brands also perform well in the economy segment. He added that his competition comes from brands such as Moksh, Cycle, Ganga Products, Zed Black, Darshan, and ITC. ITC's Anushree brand has grown rapidly over the past one or two years. According to him, ITC benefits from its strong network of general stores and kirana shops, which helps its agarbatti products achieve strong sales.

Replying to a question, he said that the market share for wet dhoop and bamboo-less products in the region is currently around 5%, with both categories witnessing almost equal demand. In the dhoop category, Hari Darshan performs well. The sambrani cup market is also gradually expanding, and the category initially gained popularity through Cycle's Naivedya Cup. In the cup segment, Zed Black and Forest Bahubali are also performing strongly.

He further told Sugandh India that both strong and light fragrances are preferred in the region, although sandalwood and rose fragrances remain the most popular. He added that the market for agarbatti box packs priced at ₹50–₹60 MRP is growing rapidly in the region. ■

Since 1935



# Rajalakshmi

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

400g  
MONTHLY  
PACK

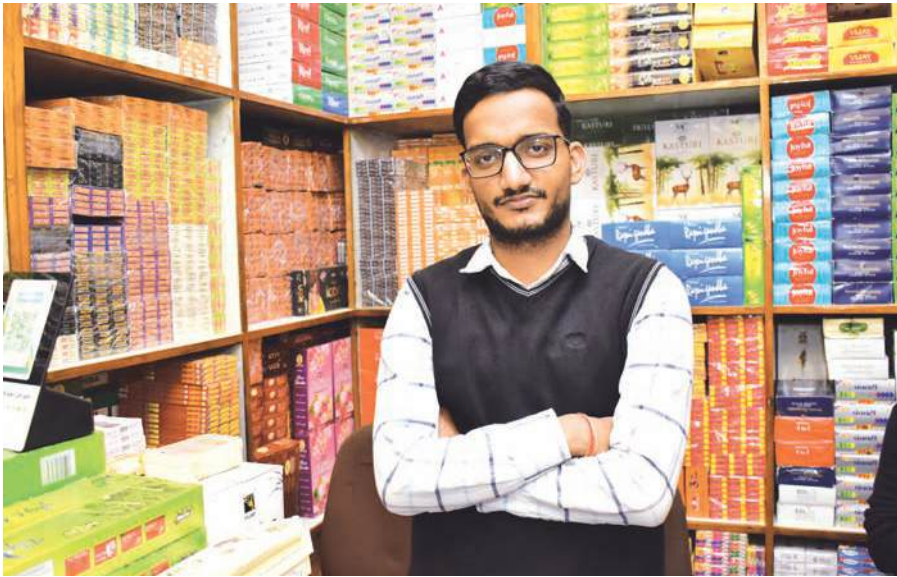


300g  
MONTHLY  
PACK

**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

# Consumer Brand Loyalty in Guwahati Is Nearly 100%: Vivek Dudhoria



**T**he Guwahati market in Assam is considered an extremely fertile market for branded agarbatti and dhoop manufacturers because consumer brand loyalty here is almost 100%. Ten out of ten customers purchase products based on brand names alone. Sharing this information with Sugandh India, Mr. Vivek Dudhoria, head of SG Enterprises, said that an average customer in the region spends between ₹300 and ₹500 per month on agarbatti products, and it is rare to find a customer who buys incense products without considering the brand. According to him, consumers here trust brands above everything else.

Replying to a question, he said that because of this strong brand loyalty, it takes tremendous effort for any new brand to establish itself in the market. A new brand generally takes two to three years to gain acceptance. He explained that when an already established brand launches a new range, it quickly becomes popular. However, when a completely new manufacturer enters the market with a fresh product, it takes two to three years to build trust and establish demand. The main reason is that distributors introduce new products to retailers very carefully, and only when customers accept and repurchase the product does it gradually gain market stability. Therefore, the entire process takes considerable time.

Vivek told Sugandh India that his grandfather started the agarbatti

business in 1990. This makes him part of the third generation in the family associated with the incense business. Apart from agarbatti, the family is involved in several other businesses as well. He said that his grandfather began the business from a very small counter, and today their firm supplies products across Assam and the entire North East region. Their firm serves as a CNF and super stockist for several brands.

Replying to another question, he said that their journey began with the Moksh Agarbatti brand. At present, they are associated with brands such as GT, Hari Darshan, Vijay Ahmedabad, Satna's Pandit, and Sun Flower Matches. According to him, Assam is a very large and strong market for agarbatti products. Their products reach Nagaland and Imphal across the Seven Sisters region. He added

that they have a strong network stretching from Guwahati to Imphal, and Assam is considered the gateway to the entire Seven Sisters region.

He further stated that both Assam and Tripura are large and promising markets, although consumers in Tripura prefer good-quality agarbatti products at lower prices. The premium products segment there remains comparatively limited.

Vivek said that nearly 150 distributors are associated with their firm, supplying products throughout the North East. Apart from distribution, they are also involved in retailing, and almost all major brands are available at their retail counters. According to him, brands such as ITC's Anushree, Zed Black, Cycle, Vijay, Balaji, Moksh, Ullas, Forest, and Big Bell perform very strongly in the market.

Replying to another question, he said that the dhoop market in the region is growing gradually. In the dhoop category, consumers are increasingly preferring wet dhoop, dry sticks, cones, and cups. In wet dhoop, Hari Darshan, Zed Black, and Mahi are performing well. In the sambrani cup category, GT remains the leading brand. Products from the Vijay brand, including agarbatti, dhoop, and cups, are all witnessing good demand.

He also mentioned that in the camphor market, apart from Bhimseni and loose camphor, products from Mangalam, Aromatica, and Zed Black are performing well. Consumers in the region generally prefer lighter fragrances. In particular, fragrances such as Rajnigandha, sandalwood, and fancy perfumery notes enjoy strong demand. In the roll-on category, Gandhi Herbal is performing particularly well. ■



# Kalyani<sup>®</sup>

Since 1956

Fragrance of

# Positivity



AGARBATTI

DHOOP

SAMBRANI

visit our website:  
[soswalaroma.com](http://soswalaroma.com)

Follow us



## For Distribution Enquiries

Mfd. By : S Oswal Aroma Pvt. Ltd.

536, GANESH PETH, NEAR GHASETI POOL, PUNE-411002 INDIA.

Customer Care : 78751 50606 / 505

Email : [info@soswalaroma.com](mailto:info@soswalaroma.com)

*Premium Aluminium Bottles & Drums by*

# M.S. CAN



Mohd. Samran

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

**Used in flavours, fragrances and essential oils.**



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

## Why Choose M.S. CAN?

### GLOBAL REACH:

Trusted by clients in over 30 countries.

### VERSATILE USE:

Ideal for a wide range of industries.

### HIGH-QUALITY MANUFACTURING:

Robust and safe packaging solutions

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

**Corporate Office:** A-19, 2<sup>nd</sup> Floor, Habib Complex, Bharat Nagar, New Delhi-110065

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

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



# 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](mailto:info@radiofragrance.com)

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



# देश भर में फैल रही जयपुर के रौनक की सुगंध उत्पादन लागत पर युद्ध का दबाव: विजय अरोड़ा

अमेरिका-इजरायल-ईरान युद्ध के चलते स्ट्रेट ऑफ होर्मुज खाड़ी में उत्पन्न तनाव ने वैश्विक व्यापार और ऊर्जा आपूर्ति को गहरे संकट में डाल दिया है। समुद्री जहाजों का यातायात प्रभावित होने के कारण पेट्रोलियम पदार्थों और गैस की सप्लाई पर असर पड़ा है। इसका प्रभाव अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग पर भी साफ दिखाई दे रहा है। सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में रौनक फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री विजय कुमार अरोड़ा, श्री करण अरोड़ा और श्री रौनक अरोड़ा ने उद्योग के सामने खड़ी चुनौतियों और बाजार की वर्तमान स्थिति पर विस्तार से चर्चा की।

**अ**मेरिका-इजरायल-ईरान युद्ध के चलते स्ट्रेट ऑफ होर्मुज खाड़ी से समुद्री जहाजों का यातायात बंद होने के कारण पेट्रोलियम पदार्थों और गैस को लेकर अंतर्राष्ट्रीय संकट उत्पन्न हो गया है। यह संकट केवल तेल व गैस का ही नहीं, बल्कि सभी तरह के उद्योगों के लिए तैयार माल और रॉ मैटेरियल आदि वस्तुओं के एक्सपोर्ट-इंपोर्ट की भी समस्या बन गया है। इससे पहले काला सागर से भी समुद्री जहाजों के आवागमन को लेकर संकट हुआ था। इसका सीधा असर अगरबत्ती, धूप और सुगंध उद्योग पर भी पड़ रहा है। यही कारण है कि अगरबत्ती कंपनियां रॉ मैटेरियल, खासतौर से विदेशों से आने वाले कच्चे माल की कमी से जूझ रही हैं। इससे निपटने के लिए उन्हें प्रोडक्ट कॉस्ट में कमी, कीमतों में बढ़ोतरी अथवा अपने उत्पादों का वजन कम करना पड़ रहा है। सुगंध इंडिया से खास बातचीत में जयपुर से निकलने वाले ब्रांड रौनक फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री विजय कुमार अरोड़ा और उनके पुत्र श्री करण अरोड़ा व श्री रौनक अरोड़ा ने कहा कि फिलहाल हम क्वालिटी और वज़न में कमी नहीं कर रहे हैं, लेकिन कॉस्ट कटिंग करनी पड़ रही है। उन्होंने कहा कि फिलहाल इन दिनों ट्रेड की यह एक बड़ी समस्या है।

## गैराज से शुरू हुआ सफर

रौनक फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री विजय कुमार अरोड़ा ने अपने कारोबारी सफर को याद करते हुए बताया कि





उन्होंने वर्ष 1998 में छोटे से गैराज से अगरबत्ती बॉक्स बनाने के काम की शुरुआत की थी। धीरे-धीरे रॉ मैटेरियल ट्रेडिंग से आगे बढ़ते हुए उन्होंने अपने ब्रांड रौनक फ्रेगरेंस को स्थापित किया। श्री विजय कुमार अरोड़ा ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि वह अगरबत्ती ट्रेड में 1998 से हैं। शुरुआत में छोटे से गैराज में हमने अगरबत्ती के खाली बॉक्स बनाने का काम शुरू किया था। इसके अलावा अगरबत्ती उत्पादों के रॉ मैटेरियल, जिसमें रॉ अगरबत्ती, परफ्यूम, डीईपी व पैकेजिंग की ट्रेडिंग करते थे। बाद में वर्ष 2014-15 से रौनक फ्रेगरेंस के नाम से अपना ब्रांड शुरू किया। आज हम

60 मशीनों से रॉ अगरबत्ती बनाते हैं। साथ ही गीला धूप, सांब्राणी कप, कोन आदि का भी प्रोडक्शन करते हैं। उन्होंने कहा कि रौनक फ्रेगरेंस हाई क्वालिटी का प्रोडक्ट है, जो रीजनल प्राइस में है। यदि हमारा ₹50 की एमआरपी का कोई प्रोडक्ट है, तो उतनी ही क्वालिटी का माल देने की भी गारंटी हम करते हैं। उन्होंने कहा कि हम क्वालिटी के भरोसे ही मार्केट में हैं। यही कारण है कि कंपनी का अपना कोई सेल्समैन नहीं है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती बॉक्स का काम हैडमेड शुरू किया था। फिर रॉ मैटेरियल ट्रेडिंग के बाद अब सिर्फ अपने ब्रांड का काम करते हैं।

### राजस्थान से कई राज्यों तक फैला है रौनक ब्रांड

कंपनी के बाजार विस्तार और संचालन व्यवस्था को लेकर श्री विजय कुमार अरोड़ा ने बताया कि आज रौनक फ्रेगरेंस की सबसे बड़ी मार्केट राजस्थान है। इसके अलावा महाराष्ट्र, बिहार और दिल्ली सहित कई राज्यों में कंपनी की मजबूत सप्लाय नेटवर्क मौजूद है। रौनक फ्रेगरेंस की राजस्थान सबसे बड़ी मार्केट है। इसके बाद महाराष्ट्र, बिहार और दिल्ली में भी काफी सप्लाय होती है। एक सवाल के जवाब में विजय जी ने बताया कि मेरे दोनों बेटे काम देखते हैं। बड़ा बेटा करण अरोड़ा प्रोडक्शन देखता है और छोटा बेटा रौनक अरोड़ा





सेल्स, मार्केटिंग और एकाउंट्स देखता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मैं प्रोडक्ट की क्वालिटी और कॉस्टिंग पर ज्यादा फोकस करता हूँ। लेकिन इधर अगरबत्ती उद्योग में बड़ी समस्या आई है। युद्ध के कारण प्राइस को लेकर चिंता जताई जा रही है। बहुत सारी कंपनियां कीमत बढ़ा चुकी हैं या बढ़ाना चाहती हैं, लेकिन मैं कॉस्ट कम करके काम कर रहा हूँ और प्राइस नहीं बढ़ा रहा। कुछ ही प्रोडक्ट्स के दाम बढ़ाए हैं और कुछ प्रोडक्ट्स का वजन कम किया है। फिलहाल दुकानदार को मार्जिन मिलना जरूरी है, तभी वह माल बेचेगा, इसलिए प्राइस नहीं बढ़ा सकते।

### हर बजट में प्रोडक्ट्स की बड़ी रेंज

रौनक फ्रेगरेंस की उत्पाद श्रृंखला और मार्केट डिमांड के बारे में जानकारी देते हुए श्री रौनक अरोड़ा ने बताया कि कंपनी के पास अलग-अलग एमआरपी और पैकेजिंग में व्यापक रेंज उपलब्ध है। उन्होंने कहा कि रौनक गोल्ड और सब रंग कंपनी के सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट्स में शामिल हैं। सुगंध इंडिया के

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि रौनक फ्रेगरेंस का सर्वाधिक बिकने वाला प्रोडक्ट रौनक गोल्ड और सब रंग है, जो आधा किलो की बॉक्स पैकिंग में है। आधा किलो में सेवन-इन-वन भी अच्छा चलता है और व्हाइट बत्ती का भी पाउच चलता है।

उन्होंने बताया कि रौनक फ्रेगरेंस के प्रोडक्ट ₹5 की एमआरपी में बॉक्स और पाउच दोनों में हैं। ₹10 में 50 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट्स हैं। इसी तरह पाउच में 10-15 रेंज के प्रोडक्ट्स हैं। ₹50 में व्हाइट और ब्लैक अगरबत्ती के 60 से 70 रेंज के पाउच हैं। उसमें 100, 125, 200, 400 और 450 ग्राम के 18 रेंज के प्रोडक्ट्स हैं। उन्होंने बताया कि ₹20 की एमआरपी में बॉक्स व पाउच दोनों हैं। 500 ग्राम की पैकेजिंग में भी उनके प्रोडक्ट्स हैं और 1 किलो के पैक में वंडर और सब रंग के नाम से दो पाउच हैं। मुट्ठा पैक और धूप में ₹5, ₹10, ₹20 और ₹50 की एमआरपी के पाउच और बॉक्स दोनों हैं। this तरह 60 से अधिक रेंज हैं।

कंपनी के सभी प्रोडक्ट्स इन-हाउस बनते हैं और इससे क्वालिटी और कॉस्ट दोनों

पर ही हमारा नियंत्रण रहता है।

### कम कीमत में अच्छी क्वालिटी दे रहे लोकल ब्रांड्स

अगरबत्ती उद्योग में लोकल और बड़े ब्रांड्स के बीच प्रतिस्पर्धा के सवाल पर श्री विजय कुमार अरोड़ा ने स्पष्ट कहा कि बाजार में सभी को काम करने का अधिकार है। उन्होंने कहा कि लोकल मैन्युफैक्चरर्स भी अच्छी क्वालिटी के प्रोडक्ट्स कम कीमत में उपलब्ध करा रहे हैं और उन्हें प्रतिस्पर्धा के रूप में नहीं देखा जाना चाहिए। कुछ बड़े मैन्युफैक्चरर्स लोकल ब्रांड उत्पादकों को ट्रेड में समस्या मानते हैं। इस सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि भाई, सभी को रोटी खानी है। बड़े मैन्युफैक्चरर्स को परेशान नहीं होना चाहिए। उनकी अपनी मार्केट है। लोकल मैन्युफैक्चरर्स भी अच्छे प्रोडक्ट्स दे रहे हैं और कॉस्ट कटिंग करके अच्छी क्वालिटी के प्रोडक्ट्स कम रेट में दे रहे हैं। उन्होंने कहा कि भविष्य में रौनक को और आगे बढ़ाना है। मेरे दोनों बेटे पढ़-लिखकर कारोबार में आए हैं और वे काबिल हैं। कंपनी अपने कर्मचारियों का भी ख्याल रखती है। उनके पीएफ और ईएसआईसी आदि हेल्थ सुविधाएं भी दे



रही है। समय पर उनको वेतन दिया जाता है। यही कारण है कि रौनक तेजी से आगे बढ़ रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि फिलहाल अभी रौनक का एक्सपोर्ट करने का कोई विचार नहीं है। वैसे भी कंपनी को बेंगलुरु, लद्दाख आदि दूसरे राज्यों से भी ऑर्डर मिल रहे हैं, जबकि हम वहां तक माल सप्लाई नहीं कर पाते।

## बढ़ती कॉस्टिंग बनी सबसे बड़ी चुनौती

भविष्य की योजनाओं और वर्तमान चुनौतियों पर चर्चा करते हुए श्री रौनक अरोड़ा ने कहा कि युद्ध और इंपोर्ट संबंधी समस्याओं के कारण रॉ मैटेरियल की कीमतों में भारी बढ़ोतरी हुई है। उन्होंने बताया कि फिलहाल कंपनी का मुख्य फोकस कॉस्टिंग को संतुलित करने और बाजार को स्थिर बनाए रखने पर है। सुगंध इंडिया से बातचीत में विजय जी के छोटे बेटे रौनक जी ने भविष्य की योजनाओं पर कहा कि फिलहाल इस वर्ष अमेरिका-ईरान युद्ध के कारण रॉ मैटेरियल्स की बढ़ी हुई कीमतों के कारण कॉस्टिंग गड़बड़ा गई है।

उसे ठीक करना ही प्रमुख लक्ष्य है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती से संबंधित रॉ मैटेरियल जैसे डीईपी, परफ्यूम, धूप ऑयल, एलपीजी गैस और पैकेजिंग आदि मटेरियल्स के इंपोर्ट में दिक्कत होने से कीमतें बढ़ी हैं।

फिलहाल हम उसे ही ठीक करने में लगे हैं। हम प्रोडक्ट की कीमत ज्यादा नहीं बढ़ा सकते, क्योंकि इससे मार्केट गड़बड़ होगी। इसलिए कॉस्ट कटिंग से ही स्थिति को संभालना होगा। उन्होंने कहा कि भविष्य की योजनाओं में धूप स्टिक और कोन पर ज्यादा फोकस करना है, क्योंकि उसकी मांग भी बढ़ रही है।

## कोरोना काल बना कारोबार का अवसर

कोरोना काल जहां कई उद्योगों के लिए कठिन समय साबित हुआ, वहीं रौनक फ्रेगरेंस ने उस चुनौतीपूर्ण दौर को अवसर में बदलने का काम किया। रौनक जी ने बताया कि वर्ष 2019 में रॉ अगरबत्ती के आयात रुकने और लॉकडाउन के दौरान बढ़ी मांग ने कंपनी को तेजी से आगे बढ़ने का अवसर दिया। रौनक जी ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि वर्ष 2020 में हमारे पास काफी प्रोडक्ट्स थे। 2019 में रॉ अगरबत्ती का आयात जब रुक गया था, तो हमने बहुत सारी मशीनें लगाईं। कोरोना लॉकडाउन होने पर राजस्थान में दूसरे राज्यों से माल



नहीं आ पा रहा था। ऐसे में यहां अगरबत्ती की 2-3 गुना मांग बढ़ गई। कोरोना के बावजूद भारी मांग बढ़ी थी। ऐसे में हमारी नई मशीनों ने बहुत काम किया। रॉ मैटेरियल और मजदूरों की भी हमें कमी नहीं हुई, जबकि दूसरे राज्यों में मजदूरों की भी समस्या थी। इस तरह वह आपदा हमारे लिए अवसर बन गई, क्योंकि वियतनाम से आयात बंद था। इसलिए बड़े पैमाने पर हमने प्रोडक्शन किया। इस तरह रौनक फ्रेगरेंस का काम कोरोना के समय और ज्यादा बढ़ गया।

## टॉप सेलिंग प्रोडक्ट प्रोडक्ट है सेलिब्रेशन

कंपनी के लोकप्रिय प्रोडक्ट्स के बारे में बताते हुए श्री रौनक अरोड़ा ने कहा कि सेलिब्रेशन रौनक फ्रेगरेंस का सबसे हॉट सेलिंग प्रोडक्ट है। इसके अलावा रौनक गोल्ड और सब रंग जैसे उत्पाद भी बाजार में मजबूत पकड़ बनाए हुए हैं, जिनकी क्वालिटी और पैकेजिंग ग्राहकों को काफी पसंद आ रही है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि रौनक फ्रेगरेंस का सेलिब्रेशन सबसे हॉट प्रोडक्ट है। इसका पाउच ₹ 15/-, ₹ 25/- में उपलब्ध है। साथ ही जिप्पर पैक ₹ 70/- में और ₹ 165/- में जम्बो पैक है।

रौनक गोल्ड राजस्थान में जम्बो पैक में सबसे ज्यादा बिकता है। इसके अलावा फैमिली पैक में ₹ 50 का जिपर और सब रंग का 1 किलो का पाउच पैक भी चलता है। उसमें एक गिफ्ट भी दिया जाता है। उसकी सुगंध और क्वालिटी अच्छी है। उन्होंने कहा कि दूसरी कंपनियों ने 800-900 ग्राम वजन कर दिया है, लेकिन हमने उसका रेट और वजन कम नहीं किया है। यही कारण है कि सब रंग का 1 किलो का पैक टॉप सेलिंग पर है। ■



सफारी बिग ने अपना नया उत्पाद 'एक्सएल-सुप्रीम' लॉन्च किया है, जिसे खास तौर पर उन ग्राहकों के लिए पेश किया गया है जो नियमित घरेलू उपयोग के लिए किफायती और वैल्यू फॉर मनी अगरबत्ती पैक पसंद करते हैं। ₹30 एमआरपी में उपलब्ध यह 60 ग्राम पैक बजट ग्राहकों के लिए एक उपयुक्त मासिक उपयोग पैक माना जा रहा है।

लॉन्च को मजबूत बनाने के लिए कंपनी ने एक आकर्षक रिटेल स्कीम भी शुरू की है। इस ऑफर के तहत 24 पीस एक्सएल-सुप्रीम खरीदने पर रिटेलर्स को 25 ग्राम क्लासिक लोबान (₹15 एमआरपी) के 12 पीस मुफ्त दिए जा रहे हैं।

मार्केट से मिल रही जानकारी के अनुसार, सेंट्रल इंडिया के बाजारों में एक्सएल-सुप्रीम को शानदार प्रतिक्रिया मिल रही है। रिटेलर्स के अनुसार ग्राहकों से अच्छी स्वीकार्यता के साथ-साथ रिपीट डिमांड भी लगातार बढ़ रही है। किफायती कीमत, उपयोगी पैक साइज और आकर्षक स्कीम के कारण यह उत्पाद तेजी से बाजार में अपनी पकड़ बना रहा है।

इस नए लॉन्च के जरिए Safari Big इकोनॉमी सेगमेंट में अपनी मौजूदगी को और मजबूत करना चाहता है। कंपनी अन्य क्षेत्रों के डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स को भी इस उत्पाद को बाजार में उतारकर उसकी संभावनाओं को परखने के लिए प्रोत्साहित कर रही है। ■

## देवदर्शन ने लांच किए प्रीमियम संब्रानी हवन कप्स

पारंपरिक और सुविधाजनक धार्मिक उत्पादों की बढ़ती मांग को ध्यान में रखते हुए, देवदर्शन ने अपने प्रीमियम देव सुंदरम संब्रानी हवन कप्स बाजार में पेश किए हैं। प्राकृतिक जड़ी-बूटियों और वैदिक सामग्री से निर्मित यह उत्पाद पूजा, हवन, ध्यान और धार्मिक आयोजनों के दौरान शुद्ध एवं मनमोहक सुगंधित वातावरण प्रदान करने के उद्देश्य से तैयार किया गया है। 12 कप्स के पैक में उपलब्ध यह प्रीमियम उत्पाद ₹90 की कीमत पर बाजार में उतारा गया है, जो घरों और धार्मिक उत्पाद विक्रेताओं दोनों के लिए आकर्षक विकल्प है।

1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में अपनी मजबूत पहचान बनाए हुए देवदर्शन गुणवत्ता, शुद्धता और पारंपरिक सुगंध के लिए जाना जाता है। आधुनिक उपभोक्ताओं की बदलती आवश्यकताओं को ध्यान में रखते हुए तैयार किए गए देव सुंदरम संब्रानी हवन कप्स

पारंपरिक आध्यात्मिक अनुभव को सुविधाजनक स्वरूप में प्रस्तुत करता है। आध्यात्मिकता और स्वास्थ्य से जुड़े उत्पादों की बढ़ती लोकप्रियता को देखते हुए, यह नया उत्पाद रिटेल और वितरण बाजार में विशेष आकर्षण का केंद्र बनने की संभावना रखता है।

देवदर्शन ने वर्षों से अपने उच्च गुणवत्ता वाले उत्पादों के माध्यम से उपभोक्ताओं के बीच मजबूत विश्वास स्थापित किया है। कंपनी के लोकप्रिय उत्पाद तीन ताल, देवयोगी, वेद मंत्र और देव साधना पहले से ही ग्राहकों की पहली पसंद बने हुए हैं। इसके अतिरिक्त, कंपनी की चंदन, गुलाब, गुग्गल, कपूर और लोबान संब्रानी हवन कप्स जैसी सुगंध श्रृंखलाओं को भी लंबे समय तक टिकने वाली प्रीमियम सुगंध के लिए बाजार में सकारात्मक प्रतिक्रिया मिल रही है। अधिक जानकारी के लिए विजिट करें [www.devdarshandhoop.com](http://www.devdarshandhoop.com)। ■



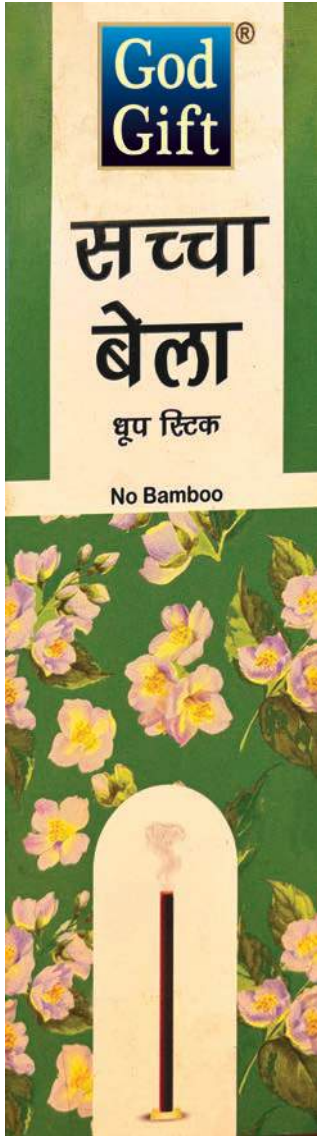
## गॉडगिफ्ट सच्चा बेला को मिल रही शानदार रिपीट डिमांड

दिल्ली स्थित तिरुपति इंडस्ट्रीज, अगर्बत्ती उद्योग की प्रमुख कंपनियों में शुमार है, जो किफायती कीमतों पर बेहतरीन क्वालिटी के अगर्बत्ती व धूप उत्पाद बना रही है। कंपनी का गॉडगिफ्ट ब्रांड देशभर में ग्राहकों की पूजा-पाठ और धार्मिक अनुष्ठानों का अहम हिस्सा बन चुका है। अपनी शानदार खुशबू और भरोसेमंद क्वालिटी के चलते गॉडगिफ्ट लगातार ग्राहकों को बेहतर वैल्यू फॉर मनी उत्पाद उपलब्ध करा रहा है।

कंपनी के कई लोकप्रिय उत्पादों में 'सच्चे साईं' और 'काशी 4 इन 1 धूप' सबसे अधिक बिकने वाले उत्पादों में शामिल हैं। खासतौर पर गीले धूप सेगमेंट में इन उत्पादों ने बाजार में मजबूत पहचान बनाई है। गॉडगिफ्ट की देशभर में खासकर उत्तर भारतीय राज्यों दिल्ली, हरियाणा, पंजाब, राजस्थान, उत्तर प्रदेश और मध्य प्रदेश आदि में मजबूत मार्केट है। ये सभी राज्य गीले धूप और बम्बू-लेस उत्पादों के बड़े बाजार माने जाते हैं।

बम्बू-लेस उत्पादों की बढ़ती मांग को देखते हुए कंपनी ने इस सेगमेंट में कई सफल उत्पाद पेश किए हैं। इन्हीं में से एक

'गॉडगिफ्ट सच्चा बेला' ड्राई धूप स्टिक्स को ग्राहकों से शानदार प्रतिक्रिया मिल रही है। बेला की आकर्षक और मनमोहक सुगंध के साथ गॉडगिफ्ट की बेहतरीन क्वालिटी ने इस उत्पाद को बाजार में खास पहचान दिलाई है। लगातार बढ़ती रिपीट डिमांड के चलते 'गॉडगिफ्ट सच्चा बेला' कंपनी के लोकप्रिय बम्बू-लेस उत्पादों में शामिल हो चुका है। यह उत्पाद 100 ग्राम बॉक्स पैक में ₹80 एमआरपी पर उपलब्ध है।



## ज्योति प्रोडक्ट्स की नई 110 ग्राम जिपर रेंज की बाजार में धमाकेदार एंट्री

छत्राल (गुजरात) स्थित ज्योति प्रोडक्ट्स देश के सुगंध उद्योग में अपनी बेहतरीन क्वालिटी के लिए जाना जाता है। वर्ष 1965 से इंडस्ट्री में सक्रिय इस ग्रुप ने अपनी इनोवेटिव और क्वालिटी प्रोडक्ट रेंज तथा आकर्षक पैकेजिंग के जरिए देश के बाजारों में मजबूत पहचान बनाई है। कंपनी के पास हर वर्ग के ग्राहकों के लिए ₹15 एमआरपी से लेकर ₹150 एमआरपी तक के उत्पादों की विस्तृत रेंज उपलब्ध है।

कंपनी के पास 110 ग्राम जिपर सेगमेंट पहले से ही मौजूद है, लेकिन बाजार की बढ़ती मांग और नए ट्रेंड को देखते हुए कंपनी ने इसी 110 ग्राम प्रीमियम जिपर रेंज में तीन नए और आकर्षक वेरिएंट लॉन्च किए हैं:

- **केसर चंदन (Kesar Chandan):** पारंपरिक और पवित्र खुशबू का बेहतरीन संगम।
- **प्रेस्टिज (Prestige):** आधुनिक और आकर्षक प्रीमियम फ्रेगरेंस।
- **एक्जॉटिका (Exotica):** मन को तरोताजा कर देने वाली यूनिक और इंटरनेशनल खुशबू।



आकर्षक पैकेजिंग वाले इन तीनों नए उत्पादों को बाजार में व्यापारियों और ग्राहकों से शानदार प्रतिक्रिया मिल रही है।

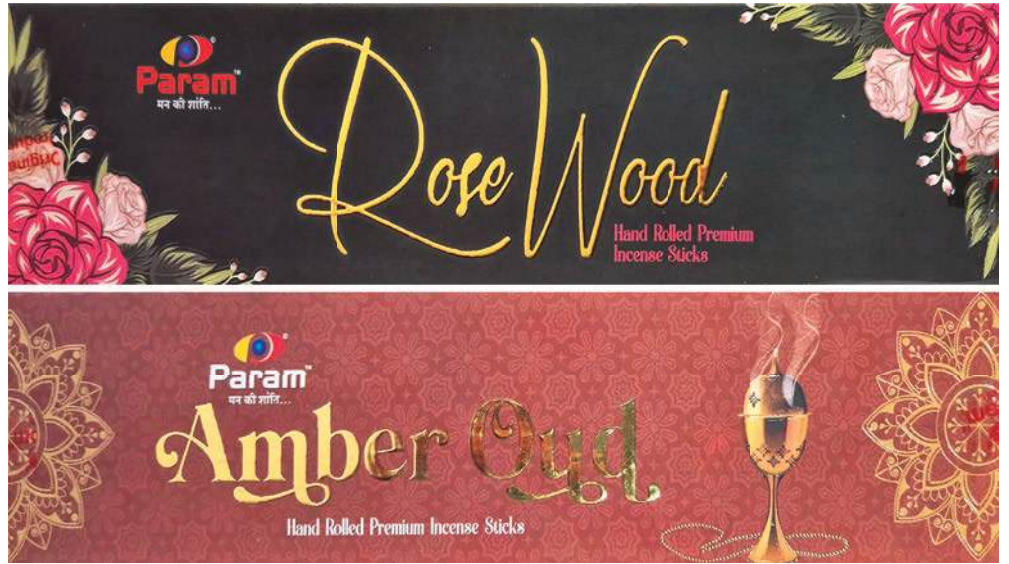
देश के कई बड़े राज्यों में ज्योति प्रोडक्ट्स ने अपनी मजबूत पहचान बनाई है। गुजरात, महाराष्ट्र, आंध्र प्रदेश, कर्नाटक, राजस्थान, बिहार, छत्तीसगढ़, मध्य प्रदेश, असम, पश्चिम बंगाल और ओडिशा में कंपनी के सुपर स्टॉकिस्ट और डिस्ट्रीब्यूटर्स का मजबूत नेटवर्क सक्रिय है, जिससे कंपनी के उत्पादों की मांग और मार्केट शेयर लगातार बढ़ रहा है।

इन नई लॉन्चिंग्स के अलावा कंपनी के पास उत्पादों की एक बड़ी रेंज उपलब्ध है। इसमें 110 ग्राम और 120 ग्राम की अन्य जिपर रेंज, 350 ग्राम जंबो जिपर पैक और 100 ग्राम प्रीमियम अगर्बत्ती बॉक्स शामिल हैं। 50 ₹ जिपर सेगमेंट में कंपनी के पास 15 प्रोडक्ट हैं और आने वाले त्योहारी सीजन से पहले कंपनी 6 और जिपर लॉन्च करने जा रही है। साथ ही कंपनी के शुद्ध साम्ब्रानी कप और बांस-रहित ड्राई धूप स्टिक्स की मांग भी बाजार में तेजी से बढ़ रही है। अपनी बेजोड़ क्वालिटी, आकर्षक कलर थीम और आधुनिक पैकेजिंग के कारण ज्योति प्रोडक्ट्स आज भारतीय बाजार में एक विश्वसनीय ब्रांड के रूप में अपनी मजबूत पहचान बना चुका है।

## प्रीमियम लजरी अगरबत्ती सेगमेंट में परम रोज़ वुड और अम्बर ऊद बना रहा खास पहचान

राजकोट का परम ब्रांड, गुजरात के प्रमुख अगरबत्ती ब्रांड्स में शामिल है, जिसकी कई भारतीय राज्यों में मजबूत मार्केट है। कंपनी ने ग्राहक की पसंद को अच्छी तरह समझते हुए लगातार कई आकर्षक और बेहतरीन क्वालिटी के उत्पाद लॉन्च किए हैं, जो लॉन्च होते ही ग्राहकों के बीच लोकप्रिय हो जाते हैं।

परम अपने वैल्यू फॉर मनी उत्पादों के लिए जाना जाता है, लेकिन कंपनी ने प्रीमियम लजरी सेगमेंट में भी अपनी अलग पहचान बनाई है, जहां ग्राहक कीमत से ज्यादा क्वालिटी और शानदार खुशबू को महत्व देते हैं। खास तौर पर फ्रेगरेंस के दीवानों के लिए कंपनी ने रोज़ वुड और अम्बर ऊद जैसे प्रीमियम हैंड-रोल्ड अगरबत्ती उत्पाद पेश किए हैं। इनकी शानदार और लजरी खुशबू वातावरण को पूरी



तरह सुगंधित और खास बना देती है।

इन उत्पादों की प्रीमियम क्वालिटी और एक्सक्लूसिव पोजिशनिंग का अंदाजा इसी बात से लगाया जा सकता है कि इनके एक ₹190 एमआरपी के पैक में मात्र 10

अगरबत्ती हैं। अपनी शानदार प्रस्तुति, बेहतरीन खुशबू और उच्च क्वालिटी के कारण परम के ये उत्पाद बाजार में अलग पहचान बना रहे हैं। ■

## आलोक राधा कृष्णा और गुलाब गीली धूप की सातारा में शानदार मांग

इंदौर के मैसूर एस के अगरबत्ती वर्क्स का आलोक ब्रांड कई भारतीय राज्यों में मजबूत मार्केट मौजूदगी रखता है। इंदौर को देश के प्रमुख अगरबत्ती निर्माण केंद्रों में गिना जाता है, जहां बड़ी संख्या में वैल्यू फॉर मनी उत्पाद तैयार किए जाते हैं। वर्ष 1972 में अपनी शुरुआत करने वाली कंपनी आज अगरबत्ती, धूप स्टिक्स, वेट धूप और धूप कोन्स समेत कई सेगमेंट्स में उत्पाद उपलब्ध करा रही है।

वेट धूप सेगमेंट की बात करें तो यह बाजार का एक बेहद लोकप्रिय हिस्सा है, जिसकी ग्राहकों के बीच बड़ी मांग है। आलोक ब्रांड के पास भी इस सेगमेंट में कई लोकप्रिय उत्पाद मौजूद हैं। महाराष्ट्र के सातारा बाजार में 'आलोक राधा कृष्ण' और 'आलोक गुलाब' वेट धूप सबसे ज्यादा पसंद किए जाने वाले उत्पादों में शामिल हैं।

अपनी मनमोहक खुशबू, भरोसेमंद क्वालिटी और किफायती कीमत के कारण इन उत्पादों को बाजार में लगातार अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। ये दोनों उत्पाद 20 स्टिक्स वाले आकर्षक पाउच पैक में ₹35 एमआरपी पर उपलब्ध हैं। ■





*Launching Soon  
in Limited Numbers*



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

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

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

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

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



Santalwood Oil



Cypriol (Nagarmotha) Oil



Lavender Oil



Sugandh Mantri Oil



Pandanus (kewra) Oil



Rose Oil



Vanilla Oil



Saffron Oil



Jasmine Oil

**Nature's Soul in Every Drop**

**HRA Essential Oil Factory**

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

☎ Mobile: +91 9935327008 | ✉ Email: [hareem@hraessentialoil.com](mailto:hareem@hraessentialoil.com)

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

# पिंपरी चिंचवाड में सफारी बिग के मुकाबले में कोई नहीं: शीतल शाह



पुणे से सटे पिंपरी व चिंचवाड इलाके में रिद्धि-सिद्धि मार्केटिंग फर्म के प्रमुख शीतल कुमार सुमति लाल शाह दो दशक से सफारी बिग व आरकेटी का काम कर रहे हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि पिंपरी व चिंचवाड की अगरबत्ती मार्केट बहुत शानदार और जबरदस्त है। उनकी टीम पूरे इलाके में कंपनी के प्रोडक्ट्स को कड़ी मेहनत के साथ पहुंचाती है। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि मार्केट के अनुभव को देखते हुए उन्हें लगता है कि मार्केट में 20 व 30 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की भारी मांग है, लेकिन अधिकांश कंपनियां ₹10 का पैक निकालने के बाद सीधे 50-60 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स ही मार्केट में लाती हैं, जबकि मार्केट में 20, 25 और 30 रुपए की एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की भी अच्छी मांग है।

# श्री

शीतल कुमार ने बताया कि वह सिर्फ सफारी बिग और आरकेटी का ही काम

करते हैं। कुछ दूसरे प्रोडक्ट्स, जो ठकराल ग्रुप नहीं बनाता, उनके लिए वे दूसरी छोटी-मोटी कंपनियों के प्रोडक्ट्स रखते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ठकराल ग्रुप से उनके बेहतरीन रिश्ते हैं। साथ ही इसके प्रोडक्ट्स की क्वालिटी, रेंज और पैकिंग का मुकाबला पिंपरी व चिंचवाड़ में दूसरी कंपनियां नहीं कर पा रही हैं।

सुगंध इंडिया को शीतल जी ने सफारी बिग से जुड़ने के बारे में बताया कि उनके जीजा जी ने वर्ष 2000 में ठकराल ग्रुप से उनकी मुलाकात कराई थी। तभी से अगरबत्ती ट्रेड में उनकी शुरुआत हुई, जो आज तक जारी है और वे मुख्य रूप से उन्हीं का काम करते हैं। धूप में भी वे आरकेटी के ही प्रोडक्ट्स रखते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती मार्केट में दापोडी से लोनावाला तक का एरिया वह देखते हैं। उनके पार्टनर मनोज टुले, तीन तालुका संभालते हैं, सुनील मेहता जी पीसीएमसी (पिंपरी चिंचवाड़ म्युनिसिपल कारपोरेशन) का एरिया देखते हैं और सनी डिलीवरी का काम देखते हैं। उन्होंने बताया कि उनकी फर्म लगभग 1000 काउंटर तक पहुंच रखती है। यह अपने आप में बहुत बड़ा एरिया है। सफारी बिग ब्रांड के प्रोडक्ट्स का मुकाबला दूसरी कंपनियों के ब्रांड नहीं कर पा रहे हैं, इसकी वजह बताते हुए उन्होंने कहा कि उनका ब्रांड जिस प्राइस रेंज में बेहतरीन क्वालिटी और खूबसूरत पैकेजिंग वाले प्रोडक्ट्स देता है, वैसा दूसरी कंपनियां उस रेंज में नहीं दे पा रही हैं।

शीतल जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां 50 और 60 रुपए की एमआरपी में 100 ग्राम वाले जिपर व बॉक्स पैक दोनों काफी चलते हैं। यहां आईटी और दूसरे बड़े एजुकेशनल

## एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आमतौर पर वही प्रोडक्ट मार्केट में चल पाते हैं, जिन्हें डिस्ट्रीब्यूटर पूरी ताकत के साथ मार्केट में लेकर जाता है। एक बार डिस्ट्रीब्यूटर प्रोडक्ट को मार्केट में पहुंचा दे, फिर यदि ब्रांड में दम हो तभी वह टिक पाता है।

इंस्टीट्यूट्स हैं, इसलिए यहां लोग प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट्स पसंद करते हैं। उन्होंने कहा कि सफारी बिग का ₹10 का पैक सबसे ज्यादा चलता है और दूसरे ब्रांड्स इस रेंज में इतनी अच्छी क्वालिटी नहीं दे पा रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अगरबत्ती की मार्केट 80% और धूप की 20% है। धूप यहां मौसम के हिसाब से बिकती है और गीली धूप का ज्यादा चलन है। धूप में जेड ब्लैक का जिपर काफी चलता है। सूखी धूप का चलन यहां कम है। यह मेट्रो सिटी है और यहां सैकड़ों ब्रांड्स के प्रोडक्ट्स हैं, लेकिन मार्केट में सफारी बिग के अलावा जेड ब्लैक, साइकिल और ओसवाल भी चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि आमतौर पर वही प्रोडक्ट मार्केट में चल पाते हैं, जिन्हें डिस्ट्रीब्यूटर पूरी ताकत के साथ मार्केट में लेकर जाता है। एक बार डिस्ट्रीब्यूटर प्रोडक्ट को मार्केट में पहुंचा दे, फिर यदि ब्रांड में दम हो तभी वह टिक पाता है। उन्होंने कहा कि यहां फ्लोरल फ्रेगरेंस मिडिल क्लास में काफी पसंद की जाती है। ड्राई स्टिक का ट्रेंड है, लेकिन वह हाई क्वालिटी में ही चलती है। ₹10 वाले पैक में काफी कम स्टिक होती है, इसलिए ड्राई स्टिक 50 रुपए और उससे अधिक रेंज में ही ज्यादा चलती है। गीली धूप जरूर 10, 20 और 30

रुपए की रेंज में चल जाती है। जैन मंदिरों में धूप का काफी चलन है। उन्होंने कहा कि ज्यादातर कंपनियां ₹10 की एमआरपी के बाद सीधे ₹50 या उससे ऊपर के प्रोडक्ट्स निकालती हैं, जबकि 20 और 30 रुपए के प्रोडक्ट्स की भी ग्राहक लगातार मांग करते रहते हैं।

कैफर प्रोडक्ट्स संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया कि कपूर जलाने वाली मशीन का चलन काफी बढ़ रहा है। कुछ लोग सांब्रानी कप में भी कपूर डालकर जलाते हैं। मंगलम का कपूर सबसे अधिक बिकता है। उन्होंने बताया कि चंदन टीका में मनोहर का अच्छा चलन है, लेकिन उनके यहां श्रीजय का ज्यादा बिकता है। भीमसेनी कपूर की भी काफी मांग है।

ठकराल परिवार के साथ अपने बेहतरीन संबंधों के बारे में उन्होंने कहा कि हंसमुख भाई सभी डिस्ट्रीब्यूटर्स को बहुत सम्मान देते हैं और उन्हें भी बहुत पसंद करते हैं। इसकी एक वजह यह भी है कि वे मार्केट संबंधी बातें उन्हें साफ-साफ बताते हैं। इसके अलावा भरत भाई बहुत मिलनसार हैं। नई पीढ़ी के समर्थ भाई के बारे में उन्होंने कहा कि वह बहुत विजनरी व्यक्ति हैं और कंपनी के लिए बेहतरीन काम कर रहे हैं। ■



# SOLVAY



## A LINE OF SUSTAINABLE SOLVENT PERFORMANCE, SAFETY, ENVIRONMENTAL RESPONSIBILITY & ECONOMIC VIABILITY

AUGEO<sup>®</sup> is a line of innovative solvent made from renewable sources focused on sustainability and high performance & presents excellent solubilization power, adequate evaporation rate, low odor & is VOC compliant with CARB & EPA legislation, which are key to achieve sustainable formulation. AUGEO<sup>®</sup> has features that enable its application as a carrier and/or diluent for fragrances, reinforcing the odor and extending the air fresheners fragrance.

### AUGEO<sup>®</sup> applications :

- Fragrance diluent & carrier
- Air fresheners
- Reed diffusers
- Scented Candles & Candle art
- Mechanical & Aerosol Sprays
- Incense Fragrances
- Need-based accords & formulation support available on demand



### AUGEO<sup>®</sup> Sustainable Benefits & Differentials :

- Glycerin-based eco-friendly organic solvent made in Brazil
- A competitive alternative to petrochemical-based raw materials
- Safer for the environment & human health, No flammable label
- EPA "Safer Choice" Certified Fragrance enhancement due to low odor
- Compliant with VOC legislation \*
- Solubility Power - Fully miscible in Water & Oils
- Low carbon footprint & HSE profile improvement
- Environmental friendly product
- Safe for humans (OECD Guidelines and Commission Regulation (EC) No. 440/2008
- No Cosmetic allergens (Annex III, 76/768/EEC, Directive 2003/15/EC of the European Parliament)
- No Substances listed at California Proposition 65 & Not classified as CMR substance (Annex VI to European Regulation No. 1272/2008)
- Aligned with the axis of sustainability performance safety & value
- \*CARB & EPA

### AUGEO users worldwide :



103 years of distribution experience

ICIS Global Top 300 Chemical distributors 2024 : SKIL Global rank 265

ICIS Asia Pacific Top 100 Chemical distributors 2024 : SKIL Asia Pacific rank 59

S. KUSHALCHAND INTERNATIONAL PVT. LTD.

G 1601, Lotus Corporate Park, Opp. WEH, Goregaon (E) , Mumbai-400063

[ashwingokarn@skushalchand.com](mailto:ashwingokarn@skushalchand.com) ; [info@skushalchand.com](mailto:info@skushalchand.com)

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**

# अगरबत्ती ट्रेड में 50 वर्षों का अनुभव: बदलते उद्योग पर गोविंद राम अग्रवाल के विचार

अगरबत्ती ट्रेड का भविष्य उज्वल, विजन रखें मैनुफैक्चरर्स

एसोसिएटेड इंडिया के प्रमुख श्री गोविंद राम अग्रवाल अगरबत्ती उद्योग की मार्केटिंग में एक बड़ा नाम हैं। वे पिछले 50 वर्षों से अगरबत्ती ट्रेडिंग से जुड़े हुए हैं। एसोसिएटेड इंडिया असम और सेवेन सिस्टर्स राज्यों में मन मंदिर, फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, रोशन अगरबत्ती मैसूर, राज फ्रेगरेंस, बिग बेल और धूप छांव जैसे ब्रांड्स की सुपर स्टॉकिस्ट फर्म है। इसके अलावा एसोसिएटेड इंडिया उत्तर प्रदेश के कानपुर में भी ट्रेडिंग कारोबार करती है।



सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में श्री गोविंद राम अग्रवाल ने बताया कि वे वर्ष 1976 से अगरबत्ती कारोबार में हैं। उस समय प्रोडक्ट्स कम थे, मांग कम थी और उपभोक्ता भी सीमित थे। उस दौर में उनके पास हैदराबाद की मेट्रो अगरबत्ती का काम था। उन्होंने कहा कि उस समय मैनुफैक्चरर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स दोनों ही गद्दी पर बैठकर कारोबार करते थे। धीरे-धीरे कुछ लोगों ने मार्केटिंग की शुरुआत की।

उन्होंने कहा कि आज अगरबत्ती उद्योग का भविष्य बेहद उज्वल है। मांग और आपूर्ति दोनों में तेजी से वृद्धि हुई है। यही कारण है कि आईटीसी जैसी बड़ी मल्टीनेशनल कंपनी भी अगरबत्ती

प्रोडक्शन में उतर चुकी है। हालांकि, एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि चार-पांच कंपनियों को छोड़कर अधिकांश कंपनियां बिना किसी स्पष्ट दृष्टिकोण के काम कर रही हैं। यही वजह है कि कुछ कंपनियों को छोड़ दें, तो आज भी बहुत कम कंपनियां खुद को वास्तविक ऑल इंडिया ब्रांड कह सकती हैं। अधिकांश बड़ी कंपनियां भी केवल एक-दो राज्यों तक ही सीमित रह जाती हैं।

श्री गोविंद राम अग्रवाल ने सुगंध इंडिया को बताया कि अगरबत्ती ट्रेडिंग का कारोबार उनके मामा श्री परमानंद सिंघल ने वर्ष 1972 में शुरू किया था। इसके बाद 1976 में वे गुवाहाटी में इस कारोबार से जुड़े। आज उनके बेटे प्रवीण अग्रवाल,

संदीप अग्रवाल और सतीश अग्रवाल भी इस व्यवसाय से जुड़े हुए हैं। संदीप कानपुर का काम संभालते हैं।

उन्होंने बताया कि एक समय वे ज्योति लेबोरेटरी ब्रांड का काम 15 राज्यों में 19 वर्षों तक संभालते रहे। मेट्रो अगरबत्ती, हैदराबाद के साथ उनका जुड़ाव भी 1972 से रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अपने 50 वर्षों के अनुभव में उन्होंने कभी स्थापित और बड़े ब्रांड्स का काम लेने को प्राथमिकता नहीं दी। वे हमेशा ऐसे ब्रांड्स के साथ काम करते रहे, जो नए थे या उस क्षेत्र में अभी स्थापित नहीं हुए थे।

एसोसिएटेड इंडिया का कानपुर कार्यालय शुरू करने के बारे में उन्होंने बताया कि

इसकी शुरुआत लगभग 20 वर्ष पहले की गई थी। उनके अनुसार, कानपुर और उत्तर प्रदेश अपने आप में एक विशाल बाजार हैं और जिस उम्मीद के साथ उन्होंने वहां कारोबार शुरू किया था, वह सफल रहा।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उत्तर प्रदेश में पहले कोन प्रोडक्ट्स नहीं चलते थे। कानपुर से उन्होंने इसकी शुरुआत की। लोगों को समझाया गया कि गीली धूप हाथ से बनाई जाती है जबकि कोन ड्राई होता है और अधिक बेहतर विकल्प है। धीरे-धीरे लोगों ने इसे समझा और आज धूप उत्पादों के साथ कोन भी वहां काफी लोकप्रिय हो चुका है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में गोविंद जी ने बताया कि सबसे ज्यादा बिकने वाला सिंगल ब्रांड मन मंदिर है। पूरे नॉर्थ ईस्ट में उनकी फर्म का मजबूत नेटवर्क है और लगभग 500 काउंटर्स तथा 100 डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए सप्लाय चैन संचालित होती है। उन्होंने कहा कि अगरबत्ती प्रोडक्ट्स वहां ज्यादा बिकते हैं, जहां आबादी अधिक होती है।

उन्होंने बताया कि गुवाहाटी के अलावा अन्य सभी क्षेत्रों में भी अच्छी बिक्री है, लेकिन सेवेन सिस्टर्स में मिजोरम और मेघालय में ईसाई आबादी अधिक होने के कारण अगरबत्ती की खपत कम है। इसी तरह अरुणाचल प्रदेश में आबादी कम होने की वजह से वहां की मार्केट छोटी है। दूसरी ओर त्रिपुरा अगरबत्ती की बहुत बड़ी मार्केट है और वहां से कुछ सप्लायर्स बांग्लादेश भी एक्सपोर्ट करते हैं। उन्होंने स्पष्ट किया कि उनकी फर्म केवल घरेलू मार्केट तक ही सीमित है, जबकि इफाल से कुछ अन्य कारोबारी बर्मा तक भी एक्सपोर्ट करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां धूप की मार्केट अभी बहुत बड़ी नहीं है और अगरबत्ती में ₹10 का पैक सबसे ज्यादा बिकने वाला प्रोडक्ट है। हालांकि ₹20 एमआरपी वाले पैक्स का चलन तेजी से बढ़ रहा है। उन्होंने कहा कि इसकी बड़ी वजह यह है कि इन पैक्स में स्टिक की संख्या अधिक होती है। यही कारण है कि मन मंदिर ब्रांड ने जेड ब्लैक और शालीमार जैसे ब्रांड्स की तुलना में बेहतर पकड़ बनाई है, क्योंकि उसने बेहतर क्वालिटी, कम रेट और ज्यादा वजन का संतुलन दिया।

उन्होंने कहा कि यहां बॉक्स पैकिंग का चलन तो मजबूत है ही, लेकिन जिपर पैक की बिक्री भी अच्छी होने लगी है। ₹50 और जंबो पैक्स की मांग तेजी से बढ़ रही है। सांब्रानी कप की मार्केट भी ठीक-ठाक है और इस सेगमेंट में फॉरेस्ट का बाहुबली अच्छा चलता है।

असम और नॉर्थ ईस्ट में लोगों की फ्रेगरेंस पसंद संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां स्ट्रॉन्ग और लाइट फ्रेगरेंस का कोई विशेष अंतर नहीं है। लोग वही सुगंध पसंद करते हैं, जो वास्तव में अच्छी हो। अपने मार्केटिंग अनुभव के बारे में उन्होंने कहा कि आज बहुत लोग मार्केटिंग कर रहे हैं और बड़ी-बड़ी सेल्स टीमों में काम कर रही हैं, लेकिन उन्होंने कभी उस तरीके को नहीं अपनाया। आज भी वे खुद मार्केट में जाते हैं और सेल्स पर व्यक्तिगत नजर रखते हैं।

उन्होंने कहा कि मार्केट में काम की कोई कमी नहीं है, लेकिन कई लोग क्वालिटी प्रोडक्ट नहीं देते या अधिक कीमत लेते हैं, इसलिए वे ज्यादा समय तक नहीं चलते। उन्होंने कहा कि लोग अक्सर अच्छी पैकेजिंग को सफलता का कारण मानते हैं, लेकिन उनके अनुसार पैकेजिंग से ज्यादा महत्वपूर्ण क्वालिटी और उचित रेट होते हैं। यदि ये दोनों सही हों, तभी कोई प्रोडक्ट लंबे समय तक मार्केट में टिकता है।

उन्होंने कहा कि एक ट्रेडर के रूप में वे असम और नॉर्थ ईस्ट की लगभग 4 करोड़ आबादी वाले क्षेत्र में देशभर में सबसे ज्यादा कारोबार करते हैं। उद्योग की चुनौतियों पर उन्होंने कहा कि चुनौतियां हर कारोबार का हिस्सा होती हैं। सबसे बड़ी चुनौती यह है कि अधिकांश मैनुफैक्चरर्स अपने प्रोडक्ट और उपभोक्ताओं को लेकर स्पष्ट विजन नहीं रखते और सभी एक अंधी दौड़ में लगे हुए हैं।

श्री गोविंद राम अग्रवाल ने बताया कि असम और नॉर्थ ईस्ट की मार्केट देश के अन्य राज्यों जैसी ही है। फर्क सिर्फ इतना है कि हिंदी भाषी राज्यों में धूप का चलन तेजी से बढ़ रहा है और कुछ राज्यों में जिपर पैक ज्यादा चलते हैं, जबकि यहां अभी भी लोग अगरबत्ती को अधिक पसंद करते हैं। इसके अलावा कोई बड़ा अंतर नहीं है। उन्होंने कहा कि उपभोक्ता हर जगह एक जैसे होते हैं और सभी को

अच्छी क्वालिटी कम कीमत में चाहिए।

उन्होंने कहा कि उद्योग का भविष्य बेहद बेहतर है। यह उद्योग लगातार बढ़ रहा है और इसमें बदलाव भी हो रहे हैं। इसलिए लोगों को समय के अनुसार खुद को बदलना होगा। भविष्य की योजनाओं पर उन्होंने कहा कि अब अगली पीढ़ी को आगे की दिशा तय करनी है। कंपनी 30 दिन की उधारी पर माल देती है और बाजार से समय पर वसूली भी जरूरी होती है। कारोबार तभी सफल होता है, जब दोनों के बीच संतुलन बना रहे।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अपने 50 वर्षों के अनुभव के आधार पर वे गंगा अगरबत्ती को मार्केट का नंबर-1 प्रोडक्ट मानते हैं। उनके अनुसार दूसरे स्थान पर फॉरेस्ट और तीसरे स्थान पर रोशन ब्रांड है। कंपनियों को सुझाव देते हुए उन्होंने कहा कि उन्हें हमेशा क्वालिटी और रेट का संतुलन बनाए रखना चाहिए। वे किसी भी कंपनी का काम लेने से पहले उसकी अगरबत्ती की क्वालिटी और खुशबू का मूल्यांकन करते हैं। उन्हें यह समझ होती है कि किसी विशेष सुगंध को मार्केट से कितना अच्छा रिस्पॉन्स मिलेगा। उन्होंने कहा कि वे पैकेजिंग नहीं देखते, बल्कि केवल खुशबू और रेट देखते हैं, और यदि ये दोनों सही हों, तो प्रोडक्ट मार्केट में जरूर सफल होता है।

बातचीत में मौजूद श्री प्रवीण ने कहा कि बाबूजी को प्रोडक्ट्स और मार्केटिंग का इतना अनुभव है कि कंपनियां भी उनके सुझावों को गंभीरता से मानती हैं। उन्होंने उदाहरण देते हुए कहा कि फॉरेस्ट अगरबत्ती पिछले छह वर्षों से मार्केट में है। एक बार उन्होंने कंपनी के एक प्रोडक्ट में व्हाइट बत्ती देखी और सुझाव दिया कि कंपनी ₹10 की रेंज में व्हाइट फॉरेस्ट बत्ती लॉन्च करे। उसकी बेहतर सुगंध और अधिक काड़ी के कारण वह पूरे देश में हिट हो गई। बाद में कंपनी ने उसे ₹50 एमआरपी में भी लॉन्च किया।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि फॉरेस्ट की ब्लैक अगरबत्ती, व्हाइट अगरबत्ती और पाइनएप्पल वेरिएंट बहुत ज्यादा चलते हैं। गंगा प्रोडक्ट्स का मन मंदिर बेहद अच्छी क्वालिटी का प्रोडक्ट है। बिग बेल भी अच्छा चलता है और रोशन का कस्तूरी भी बेहद लोकप्रिय प्रोडक्ट है। ■

# गुवाहाटी में डिपो खुलने से छा रहा धनलक्ष्मी ब्रांड: तारा किंकर दे



**अ** हमदाबाद से निकलने वाले धनलक्ष्मी ब्रांड ने असम और नॉर्थ ईस्ट के लिए अपना डिपो खोला है। महावीर ट्रेडर्स के प्रमुख श्री तारा किंकर दे पहले मुख्य रूप से एफएमसीजी प्रोडक्ट्स, कन्फेक्शनरी, पतंजलि और बिस्कुट आदि उत्पादों के डिस्ट्रीब्यूशन का काम करते थे और अब वह धनलक्ष्मी डिपो की जिम्मेदारी भी संभाल रहे हैं। तारा किंकर दे ने सुगंध इंडिया को बताया कि धनलक्ष्मी का डिपो पूरे नॉर्थ ईस्ट को कवर करता है। तीन-चार माह पहले ही डिपो शुरू हुआ है, लेकिन असम और नॉर्थ ईस्ट के बड़े इलाके में ब्रांड तेजी से बढ़ रहा है। अब तक 36 डिस्ट्रीब्यूटर्स नियुक्त किए जा चुके हैं और असम को डिस्ट्रीब्यूशन नेटवर्क के लिहाज से 4 हिस्सों में बांटा गया है। अपर असम और लोअर असम के आधार पर चार अलग-अलग एरिया बनाए गए हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में तारा जी ने बताया कि धनलक्ष्मी के सभी प्रोडक्ट्स बेहतरीन हैं, लेकिन उनमें गंगा, जमुना, सरस्वती, एक्वा, व्हाइट स्टोन आदि बहुत ही हाई क्वालिटी के प्रोडक्ट्स हैं। इसके अलावा जय गणेश, ग्रैंड फ्लोरा, गणेश फ्लोरा, रजनीगंधा, मोगरा, लिली फ्लोरा व लैवेंडर आदि सभी प्रोडक्ट्स की खुशबू एकदम खास है और सभी की अलग-अलग पहचान है। उन्होंने धनलक्ष्मी प्रोडक्ट्स की खूबी बताते हुए कहा कि

सभी अगरबत्तियों के नाम के अनुरूप काड़ी का रंग रखा गया है। जैसे मोगरा नाम से हरे रंग का एहसास होता है, इसलिए उसकी काड़ी हरे रंग की रखी गई है। इसी तरह फ्लोरा रेंज में लाल रंग का भाव आता है, इसलिए उसकी काड़ी लाल रंग की है। कंपनी ने कुछ महीने पहले डिपो खोलकर अच्छी शुरुआत की है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि लोअर असम में इकोनॉमी प्रोडक्ट्स की अच्छी मांग है, जबकि गुवाहाटी, डिब्रूगढ़ जैसे बड़े शहरों में हाई क्वालिटी के साथ-साथ लो रेंज के प्रोडक्ट्स भी चलते हैं। अपर असम में भी प्रोडक्ट्स की अच्छी मांग है। इसके अलावा तिनसुकिया और जोरहाट भी अच्छी मार्केट हैं। मेघालय के शिलांग में भी थोड़ा-बहुत काम हो रहा है। उन्होंने बताया कि वहां ईसाई आबादी अधिक होने के कारण अगरबत्ती की मांग काफी कम है। इसी तरह मणिपुर, नागालैंड और अरुणाचल प्रदेश में भी अगरबत्ती का चलन कम है, लेकिन दीमापुर में इसकी अच्छी-खासी मांग है। असम और त्रिपुरा अगरबत्ती की बहुत बड़ी और मजबूत मार्केट हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि गुवाहाटी में ₹10 के बॉक्स पैक का चलन सबसे ज्यादा है। उसके बाद ₹50 की एमआरपी वाले बॉक्स पैक चलते हैं।

लोअर असम में ₹20 का बॉक्स पैक भी अच्छा चलता है। उन्होंने बताया कि यहां की मार्केट में जिपर पैकिंग की शुरुआत हाल ही में हुई है, इसलिए उसका चलन अभी काफी कम है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि गुवाहाटी की मार्केट में चलने वाले प्रमुख ब्रांड्स में साइकिल, दर्शन और शकुंतला से धनलक्ष्मी का मुकाबला है। यहां की मार्केट में जेड ब्लैक, मोक्ष, बालाजी और आईटीसी भी अच्छे चलते हैं। आईटीसी के चलने की वजह संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि यहां आईटीसी के दूसरे प्रोडक्ट्स खरीदने वाले किराना और जनरल स्टोर्स के लिए उनकी अगरबत्ती और धूप खरीदना भी जरूरी होता है। उन्होंने बताया कि प्रीमियम प्रोडक्ट्स की यहां अधिकतम मार्केट 10 से 15% ही है। ज्यादातर लोग मीडियम रेंज के ऐसे प्रोडक्ट्स पसंद करते हैं, जो कम कीमत में अच्छी खुशबू दें।

उन्होंने बताया कि धूप की यहां अभी शुरुआती ग्रोथ हो रही है। एक समय था जब लोग धूप हरिद्वार से यहां लेकर आते थे, लेकिन अब लगभग सभी कंपनियां धूप और ड्राई स्टिक प्रोडक्ट्स बना रही हैं। इसके बावजूद अभी भी इसकी मार्केट लगभग 5% के आसपास ही है। गीली धूप में बालाजी और ड्राई स्टिक में संदल स्टिक अच्छी चलती है। धनलक्ष्मी का भी धूप सेगमेंट मौजूद है। उन्होंने कहा कि बिहार और यूपी में बंबू-लेस प्रोडक्ट्स तेजी से बढ़ रहे हैं और अब यहां के लोगों के मन में भी यह सोच विकसित हो रही है। इसलिए भविष्य में अगरबत्ती की हिस्सेदारी कम हो सकती है, जबकि गीली और सूखी धूप का चलन बढ़ेगा।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप की यहां अच्छी बिक्री है और धनलक्ष्मी भी जल्द कप लॉन्च करने वाला है। इसके अलावा मार्केट में शकुंतला और फॉरेस्ट बाहुबली के कप भी अच्छे चलते हैं। उन्होंने बताया कि कपूर की मार्केट भी यहां ठीक-ठाक है। इसके अलावा अब लोग फ्रेगरेंस में फाइन परफ्यूमरी नोट्स ज्यादा पसंद कर रहे हैं। ■

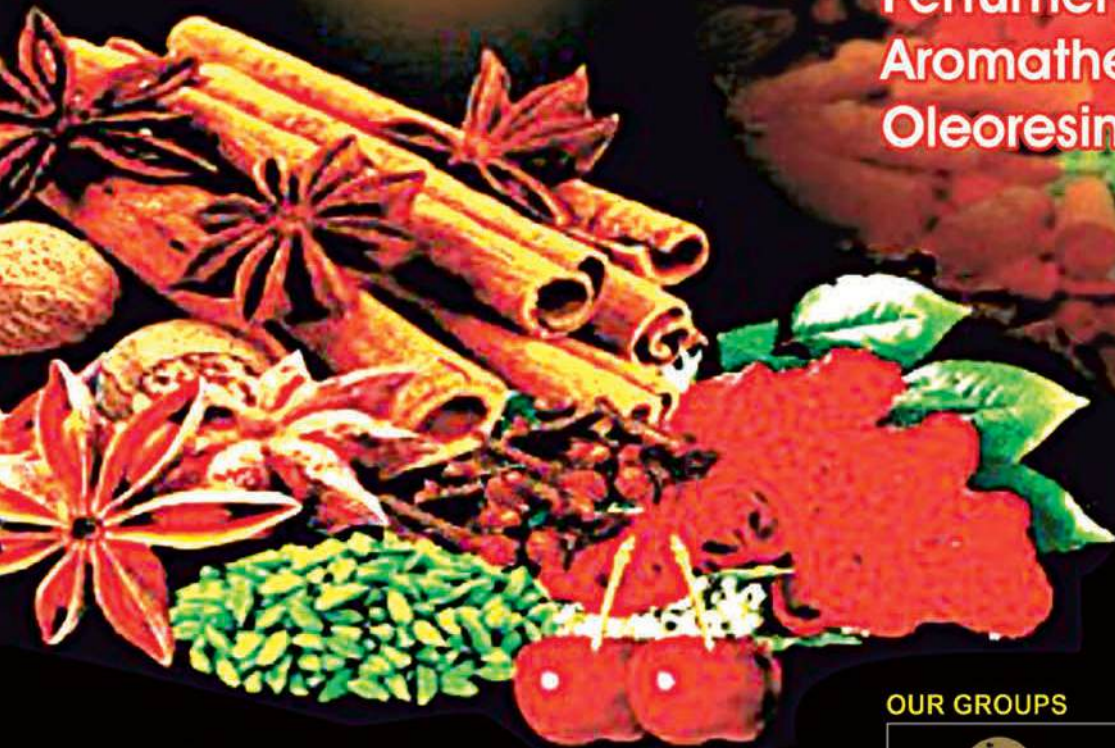
# Natural Essential Oils Aromatherapy Oils & Carrier Oils

*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 RECCGNIZED 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



# गुवाहाटी में ₹50 पैक प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ी: राजेश मोर



मोर मार्केटिंग, गुवाहाटी के प्रमुख राजेश मोर, वर्ष 2005 से अगरबत्ती कारोबार में सक्रिय हैं। सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि पहले यहां ₹10 एमआरपी वाली अगरबत्तियों की अच्छी मार्केट थी, लेकिन अब ₹50 एमआरपी वाले बॉक्स और जिपर पैक प्रोडक्ट्स की मांग तेजी से बढ़ी है। अगरबत्ती कारोबार में उनकी शुरुआत शालीमार अगरबत्ती ब्रांड के फोर-इन-वन प्रोडक्ट से हुई थी। वर्तमान में उनके पास बालाजी का काम है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां के ग्राहक बालाजी के प्रोडक्ट्स से काफी संतुष्ट हैं। बीआईसी और ओरके भी अच्छा चल रहा है। यहां बिंदी ब्रांड भी अभी मार्केट में आया है। उन्होंने कहा कि बालाजी के पास अनगिनत रेंज उपलब्ध हैं, जिससे ग्राहकों के पास काफी विकल्प रहते हैं। मोर मार्केटिंग के नेटवर्क संबंधी सवाल पर उन्होंने बताया कि मुख्य रूप से उनका काम असम में है, लेकिन रिटेल काउंटर्स पर भी काफी मजबूत पकड़ है। असम के लगभग हर इलाके से लोग यहां आते हैं और फोन के जरिए भी माल मंगाने हैं। अगरबत्ती कारोबार के लिहाज से तिनसुकिया, नवगांव, डिब्रूगढ़, जोरहाट, नॉर्थ लखीमपुर, नलबाड़ी और बरपेटा काफी बड़ी मार्केट्स हैं, जहां अगरबत्ती का प्रचलन सबसे ज्यादा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप उत्पादों में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और कप की मार्केट धीरे-धीरे बढ़ रही है। इसी तरह जिपर और पाउच पैकिंग का चलन अभी ज्यादा नहीं है, लेकिन उसकी मांग भी लगातार बढ़ रही है। राजेश मोर ने सुगंध इंडिया को बताया कि यहां जेड ब्लैक, दर्शन, साइकिल, आईटीसी, बालाजी और शालीमार की अच्छी मार्केट है। उन्होंने कहा कि शालीमार को उसकी स्कीमों का काफी फायदा मिला है। उदाहरण के तौर पर कंपनी ने एक कार्टन पर एक सीलिंग फैन की स्कीम दी थी, जिससे ब्रांड को काफी लाभ हुआ।

उन्होंने कहा कि धूप कैटेगरी में गीली धूप और ड्राई स्टिक दोनों की लगभग बराबर मांग है। बालाजी के धूप प्रोडक्ट्स के अलावा

सतना का डाली ब्रांड भी यहां अच्छा चलता है। डाली ब्रांड की खासियत यह है कि वह हर नई रेंज के साथ स्कीम और ब्रोशर भेजता है। किसी भी नए प्रोडक्ट के साथ कंपनी थाली, गिलास और टॉवल जैसी चीजें डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स को देती है।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप कैटेगरी में साइकिल का नैवेद्य और फारेस्ट बाहुबली जैसे ब्रांड्स के अलावा लगभग सभी कंपनियों के कप प्रोडक्ट्स चलते हैं। इसी तरह कपूर की मार्केट भी यहां धीरे-धीरे बढ़ रही है। कपूर आमतौर पर पूजा सामग्री की दुकानों और किराना स्टोर्स पर बिकता है।

यहां की मार्केट में गंगोत्री की मांग ज्यादा है। चंदन टीका का चलन काफी कम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां स्ट्रॉन फ्रेगरेंस और मीठी सुगंध दोनों पसंद की जाती हैं। 10 में से लगभग 8 ग्राहक ब्रांड के नाम पर खरीदारी करते हैं। नए ब्रांड्स भी यहां कंपनी के नाम और भरोसे पर ही चलते हैं। आमतौर पर एक ग्राहक प्रतिमाह लगभग ₹250 तक अगरबत्ती पर खर्च करता है।

अन्य राज्यों की तुलना में यहां की मार्केट की स्थिति पर उन्होंने कहा कि यहां के ग्राहक अन्य राज्यों से काफी अलग हैं। यहां बॉक्स पैक ज्यादा चलते हैं, जबकि पाउच और जिपर पैक की मांग कम है। दूसरे राज्यों की तुलना में यहां लूज अगरबत्ती नहीं बिकती और मुट्ठा पैक का तो बिल्कुल भी चलन नहीं है। उन्होंने कहा कि यहां के उपभोक्ताओं में जागरूकता बढ़ी है। हालांकि यहां स्थानीय उत्पादक भी मौजूद हैं, लेकिन उनके प्रोडक्ट्स मुख्य रूप से मंदिरों के आसपास या ग्रामीण इलाकों में ही बिकते हैं। ■

# असम और नॉर्थ ईस्ट में बॉक्स पैक का ज्यादा चलन: संजय पारिख



**अ**सम की राजधानी गुवाहाटी और पूरे नॉर्थ ईस्ट में पाउच पैकिंग का चलन काफी कम है। यहां लोग सबसे ज्यादा बॉक्स पैक पसंद करते हैं। सुगंध इंडिया को यह जानकारी देते हुए नॉर्थ ईस्ट एजेंसीज के प्रमुख संजय कुमार पारिख ने बताया कि यहां इकोनॉमी सेगमेंट में ₹10 और ₹20 एमआरपी वाले प्रोडक्ट्स की सबसे ज्यादा मांग है। इसके बाद ₹40 से ₹50 एमआरपी वाले बॉक्स पैक चलते हैं। उन्होंने कहा कि पैकिंग किसी भी कीमत की हो, ग्राहक बॉक्स पैक ही ज्यादा पसंद करते हैं।

नॉर्थ ईस्ट एजेंसीज वर्ष 1999 से अगरबत्ती कारोबार में सक्रिय है। उन्होंने बताया कि उनके पिताजी ने होमटाउन जोरहाट से कारोबार की शुरुआत की थी। उसी समय से फर्म के पास ए. रवि राग, वंडरलैंड इन्सेंस, चारु ब्रांड, फ्रेश फ्रेगरेंस और कृष्ण कला जैसे ब्रांड्स का काम है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनका मार्केट नेटवर्क गोलाघाट, शिवसागर और

गुवाहाटी से लेकर डिब्रूगढ़, तिनसुकिया, जोरहाट, इंफाल और अरुणाचल प्रदेश के ईटानगर तक फैला हुआ है। जोरहाट में ही उनका हेड ऑफिस स्थित है। उन्होंने कहा कि यहां की मार्केट में उनके सभी ब्रांड्स अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं और इकोनॉमी प्रोडक्ट्स (₹ 60 एमआरपी) की मांग सबसे ज्यादा है।

उन्होंने बताया कि फ्रेश ब्रांड के प्रीमियम प्रोडक्ट्स भी अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। फ्रेश का एक प्रोडक्ट ₹90 एमआरपी से लेकर ₹1000 तक की रेंज में उपलब्ध है। फ्रेश में फ्रूटी, नेचर फ्रेश और ऊद काफी चलते हैं। चारु ब्रांड में ₹10 और ₹20 की रेंज और इको में 7-8 उत्पाद काफी पसंद किया जाता है। इसके अलावा ब्लू स्ववायर, व्हाइट, स्ववायर, श्री-इन-वन, चारु संदल, माँ भवानी, राधा कृष्ण और फाइव स्टार भी अच्छे चलते हैं। कृष्ण कला के कई इकोनॉमी प्रोडक्ट्स की भी अच्छी मांग है। ₹10 और ₹20 की रेंज में मिक्स और एआरसी संदल अच्छे चलते हैं।

संजय जी ने बताया कि इसके अलावा मार्केट में मन मंदिर, रूपाली, दर्शन, जेड ब्लैक, साइकिल, आईटीसी, बालाजी और बीआईसी जैसे ब्रांड्स भी अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं। जलगांव के एसएस डोमेस्टिक और मैसूर पीएस का काम भी उनके पास है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप की मार्केट लगभग 8 से 10 प्रतिशत है, जिसमें गीली धूप ज्यादा चलती है। ड्राई स्टिक का चलन भी धीरे-धीरे शुरू हो गया है। इस सेगमेंट में ए रवि राग का जिपर, जेड ब्लैक और अन्य ब्रांड्स चलते हैं। सांब्रानी कप कैटेगरी में ए रवि राग, फॉरेस्ट बाहुबली और साइकिल नैवेद्य जैसे प्रोडक्ट्स की मांग है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि फ्रेगरेंस में यहां सभी तरह के नोट्स पसंद किए जाते हैं, लेकिन रोज और चंदन को सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। उन्होंने कहा कि यहां की मार्केट काफी हद तक पश्चिम बंगाल के सिलीगुड़ी जैसी है। ■

# असम व नार्थ ईस्ट में धूप उत्पादों का सुनहरा भविष्य: आदित्य चांडक



असम और नॉर्थ ईस्ट में आज की तारीख में 95% मार्केट अगरबत्ती और 5% में धूप, ड्राई स्टिक, कोन, कप आदि उत्पादों की है, लेकिन भविष्य में बंबू लेस उत्पादों की मार्केट तेजी से बढ़ेगी। जयश्री एजेसी के प्रमुख श्री आदित्य चांडक ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि आने वाला समय बंबू लेस उत्पादों का है।

# आ

ज अगरबत्ती ज्यादा जरूर बिकती दिखवाई दे रही है, लेकिन मैन्युफैक्चरर्स और डिस्ट्रीब्यूटर्स को लग रहा

है कि जिस तरह अच्छे क्वालिटी के बांस की कमी है और लोग धार्मिक कारणों से पूजा या धार्मिक कार्यों में बांस नहीं जलाना चाहते इससे बंबू लेस उत्पादों की मार्केट सेवेन सिस्टर्स में भी बढ़ेगी। ज्ञात हो कि बिहार, उत्तर प्रदेश और अन्य हिंदी भाषी राज्यों में धूप उत्पादों का चलन 40% तक पहुंच गया है, जो आने वाले दिनों में अगरबत्ती को और पीछे छोड़ देगा। उन्होंने कहा कि यह अलग बात है कि ड्राई स्टिक अगरबत्ती जितना सस्ती नहीं बिक सकेगी। उसकी कीमत इसलिए ज्यादा होगी क्योंकि अगरबत्ती में बांस लगता है, जबकि ड्राई स्टिक और धूप आदि उत्पादन में केवल मसाला ही लगता है।

सुगंध इंडिया को आदित्य जी ने बताया कि मेरे चाचा जी श्री जय किशन चांडक ने 40 वर्ष पूर्व अगरबत्ती कारोबार की शुरुआत की थी और इस फर्म को काफी उचाईयों तक पहुंचाया। शुरू से ही बंगलुरु की कंपनियों का काम उनके यहां होता था। इस वक्त भी शशि इंडस्ट्रीज का डेनिम, ए के प्रोडक्ट्स, अल्फा परफ्यूमरी वर्क, रथनम अगरबत्ती, अमरुथा और जय इन्सेंसे का काम है। उन्होंने बताया कि वह मुख्य रूप से असम में डिस्ट्रीब्यूशन का काम करते हैं, लेकिन उसके साथ ही पूरे नॉर्थ ईस्ट तक सप्लाय नेटवर्क है। गुवाहाटी के अलावा नॉर्थ लखीमपुर, अपर असम व लोअर असम का पूरा इलाका, तिनसुकिया, जोरहाट, नौगांव, बरपेटा और रंगला आदि हैं। इसके अलावा मणिपुर इंफाल में भी प्रीमियम क्वालिटी के कुछ प्रोडक्ट की मार्केट है। उन्होंने कहा कि अरुणाचल प्रदेश, नागालैंड, मेघालय, मिजोरम में अगरबत्ती का चलन कम है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि असम पूरे नॉर्थ ईस्ट “सेवेन सिस्टर्स” का गेटवे माना जाता है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनके साथ लगभग 100 डिस्ट्रीब्यूटर काम करते हैं, जो पूरा सप्लाय नेटवर्क देखते हैं। उन्होंने कहा कि यहां मुख्य रूप से ₹10 के प्रोडक्ट चलते हैं। 20 और ₹50 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट की मांग धीरे-धीरे बढ़ रही है। जीपर व पाउच का चलन यहां बहुत कम है। सबसे ज्यादा बॉक्स पैकिंग ही

चलता है। 10 और ₹50 की एमआरपी वाले प्रोडक्ट ज्यादा चलते हैं। मार्केट में चलने वाले ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां जेड ब्लैक, साइकिल, दर्शन, आईटीसी के अलावा बंगलुरु, राजकोट और सिलीगुड़ी के भी कुछ प्रोडक्ट चलते हैं, लेकिन हमारा शशि इंडस्ट्रीज का डेनिम टॉप सेलिंग ब्रांड है। इसके बाद रथनम का रूपाली अच्छा चलता है। ए के प्रोडक्ट्स में केसर में 10 से 12 वैरायटी है। उसमें केसर चंदन, केसर कली आदि जैसे उत्पाद हैं। वुडलैंड का इमोशन और रिच भी बहुत चलता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ज्यादातर स्ट्रॉंग फ्रेगरेंस चलते हैं, जिनमें गुलाब, मस्क और फैंसी नोट्स भी हैं। बंगाल की मार्केट से गुवाहाटी की तुलना संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां इको पैक नहीं चलते, जबकि बंगाल में उसकी काफी मांग है। इसके अलावा वहां प्रीमियम के भी ग्राहक ज्यादा हैं, जबकि यहां काम हैं।

आदित्य जी ने कहा कि उनकी जय श्री एजेंसी की पहचान अच्छे और क्वालिटी वाले प्रोडक्ट की सप्लाय करने की है। यही कारण है कि उनके पास अभी भी जेड ब्लैक का एक प्रोडक्ट पान-50 ब्रांड का काम है। उन्होंने बताया कि पहले उनके पास जेड ब्लैक का काम था, लेकिन कंपनी ने जब अपना डिपो खोला, तो उसके बाद भी उन्होंने पान-50 का काम मेरे पास ही रहने दिया, जबकि जेड ब्लैक का पूरा काम डिपो से होता है। यह एक बड़ी बात है। अगरबत्ती प्रोडक्ट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां बंगलुरु की कंपनियों और ब्रांडेड प्रोडक्ट्स का दबदबा है, लेकिन लोकल उत्पादकों के भी प्रोडक्ट बिकते हैं, जो काफी सीमित हैं।

एक सवाल के जवाब इन्होंने बताया कि गीली धूप की मार्केट बहुत ही थोड़ी है। बंबू लेस और ड्राई प्रोडक्ट की मांग बढ़ रही है। गीला धूप में जेड ब्लैक का मंथन अच्छा चलता है। उन्होंने सांब्रानी कप के बारे में कहा कि उसकी मार्केट बहुत धीरे-धीरे बढ़ रही है। कैफर का काम वह नहीं करते, लेकिन जेड ब्लैक और साइकिल का अच्छा चल रहा है, जो ज्यादातर पूजा सामग्रियों की दुकानों पर बिकता है, क्योंकि यहां अगरबत्ती वाले कैफर, चंदन टीका और रोल आन नहीं बेचते। ■

# असम व नॉर्थ ईस्ट में बेंगलुरु का दबदबा: मनीष अग्रवाल



असम और नॉर्थ ईस्ट के राज्यों के प्रमुख शहरों में बेंगलुरु की अगरबत्ती कंपनियों का दबदबा है। यहां इकोनॉमी से लेकर प्रीमियम रेंज तक के प्रोडक्ट्स में सबसे ज्यादा बेंगलुरु की कंपनियों को पसंद किया जाता है। गुवाहाटी स्थित गायत्री स्टोर के प्रमुख मनीष अग्रवाल ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि बेंगलुरु का दबदबा जरूर है, लेकिन पिछले कुछ समय से अहमदाबाद की कई कंपनियां भी तेजी से अपनी पकड़ मजबूत करने में लगी हैं।

गायत्री स्टोर पिछले 12-13 वर्षों से अगरबत्ती कारोबार में सक्रिय है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वे परिमल मंदिर के सुपर स्टॉकिस्ट हैं। हालांकि उनके पास बेकरी, पापड़ और अन्य प्रोडक्ट्स का भी काम है, लेकिन अगरबत्ती कारोबार में उनका सफर काफी लंबा और संघर्षपूर्ण रहा है। उन्होंने बताया कि उन्होंने भुवनेश्वर के मधुकुंज अगरबत्ती के साथ कारोबार की शुरुआत की थी। इसके बाद वे अपने एक परिचित के जरिए

बेंगलुरु गए और वहां पद्मा व विजयलक्ष्मी जैसी कंपनियों का दौरा किया। वहीं उन्हें पता चला कि उन्हें कनकपुरा में श्री जगन्नाथ जी से मिलना चाहिए। श्री जगन्नाथ जी ने उस समय नए लॉन्च हुए उमा ब्रांड की ट्रेडिंग का काम उन्हें दिया। उन्होंने करीब एक वर्ष तक उसका काम किया और रिकॉर्ड बिक्री हासिल की।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि शुरुआत में वे कंपनी के लिए ट्रेडिंग करते थे, लेकिन बाद में कंपनी ने उन्हें सुपर स्टॉकिस्ट बना दिया। आज उनका नेटवर्क असम और त्रिपुरा तक फैला हुआ है। इन क्षेत्रों में लगभग 130 डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए सप्लाई की जा रही है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि किसी भी कंपनी का एक ही ब्रांड पूरे राज्य में नहीं चलता, बल्कि अलग-अलग क्षेत्रों में लोग अलग रेंज और फ्रेगरेंस पसंद करते हैं। परिमल मंदिर के गुरुदेव, भारतवासी, मूमेंट और शुभ लाभ ब्रांड्स काफी चलते हैं। शुभ लाभ में ₹20 और ₹60 एमआरपी वाले

प्रोडक्ट्स की बिक्री बहुत ज्यादा है।

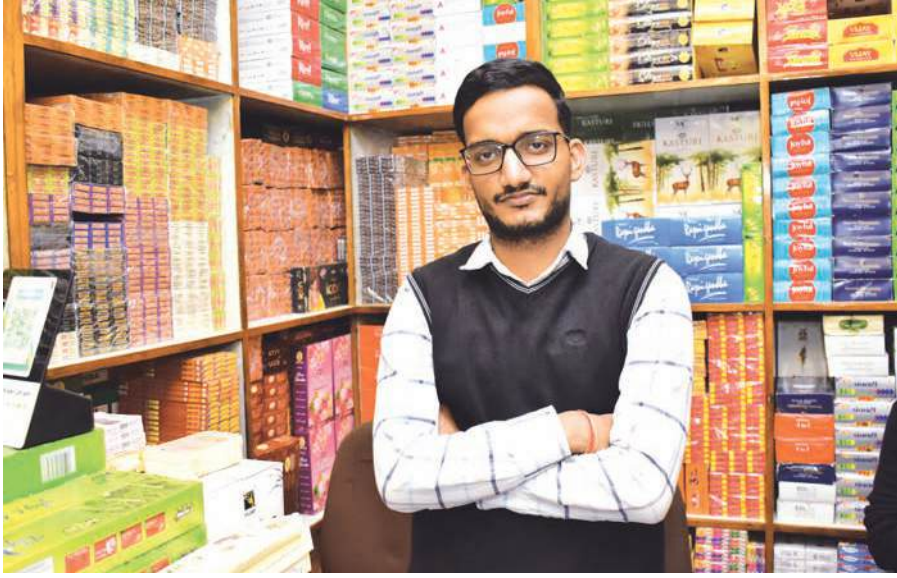
उन्होंने बताया कि पहले यहां ₹10 एमआरपी वाले बॉक्स पैक काफी चलते थे। वे अभी भी बिकते हैं, लेकिन अब ₹20 और ₹30 वाले बॉक्स पैक की मांग तेजी से बढ़ रही है। इसी तरह ₹5 वाले प्रोडक्ट्स अब काफी कम चलते हैं। ऐसे प्रोडक्ट्स मुख्य रूप से स्थानीय उत्पादक बनाते हैं, जो ग्रामीण इलाकों या मंदिरों के आसपास ज्यादा बिकते हैं। उन्होंने कहा कि स्थानीय उत्पादकों से ब्रांडेड कंपनियों को थोड़ी-बहुत चुनौती जरूर मिलती है, क्योंकि उनकी उत्पादन लागत काफी कम होती है।

मनीष अग्रवाल ने बताया कि गुवाहाटी मीडियम रेंज के उत्पादों की बड़ी मार्केट है, जबकि इकोनॉमी सेगमेंट में लोकल ब्रांड्स भी काफी चलते हैं। उन्होंने बताया कि उनका मुकाबला मोक्ष, साइकिल, गंगा प्रोडक्ट्स, जेड ब्लैक, दर्शन और आईटीसी जैसे ब्रांड्स से है। आईटीसी का अनुश्री पिछले एक-दो वर्षों में काफी तेजी से बढ़ा है। उन्होंने कहा कि आईटीसी के पास जनरल स्टोर्स और किराना दुकानों का मजबूत नेटवर्क है, जिसकी वजह से उसके प्रोडक्ट्स अच्छी बिक्री करते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां गीली धूप और बंबू-लेस उत्पादों की मार्केट लगभग 5% है और दोनों की मांग लगभग बराबर है। धूप में हरी दर्शन अच्छा चलता है। सांब्रानी कप की मार्केट भी धीरे-धीरे बढ़ रही है और इसकी शुरुआत साइकिल के नैवेद्य कप से हुई थी। कप सेगमेंट में जेड ब्लैक और फॉरेस्ट का बाहुबली भी अच्छा चलता है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि यहां स्ट्रॉंग और लाइट दोनों तरह की फ्रेगरेंस पसंद की जाती हैं, लेकिन संदल और गुलाब की मांग सबसे ज्यादा है। उन्होंने कहा कि यहां ₹50-₹60 एमआरपी वाले बॉक्स पैक अगरबत्तियों की मार्केट तेजी से बढ़ रही है। ■

# गुवाहाटी में कंज्यूमर्स की ब्रांड लॉयल्टी 100%: विवेक दुधोरिया



**असम की गुवाहाटी मार्केट ब्रांडेड अगरबत्ती और धूप मैनुफैक्चरर्स के लिए बेहद फर्टाइल मार्केट मानी जाती है, क्योंकि यहां कंज्यूमर्स की ब्रांड लॉयल्टी लगभग 100% है। 10 में से 10 ग्राहक ब्रांड के नाम से ही प्रोडक्ट्स खरीदते हैं। यह जानकारी सुगंध इंडिया को देते हुए एसजी इंटरप्राइजेज के प्रमुख श्री विवेक दुधोरिया ने कहा कि यहां एक ग्राहक प्रतिमाह ₹300 से ₹500 तक के अगरबत्ती उत्पाद खरीदता है और शायद ही कोई ऐसा ग्राहक हो, जो बिना ब्रांड देखे अगरबत्ती खरीद ले। ग्राहक ब्रांड के नाम पर ही भरोसा करता है।**

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि ऐसी स्थिति में किसी भी नए ब्रांड को मार्केट में स्थापित करने के लिए काफी मेहनत करनी पड़ती है और नया ब्रांड धीरे-धीरे दो से तीन वर्षों में जाकर जम पाता है। उन्होंने कहा कि पहले से स्थापित ब्रांड यदि कोई नई रेंज लॉन्च करते हैं, तो वह जल्दी लोकप्रिय हो जाती है, लेकिन यदि कोई नया मैनुफैक्चरर अपना प्रोडक्ट लेकर यहां आता है, तो उसे मार्केट में स्थापित होने में दो से तीन वर्ष लग जाते हैं। इसकी वजह यह है कि डिस्ट्रीब्यूटर काफी समझकर नया प्रोडक्ट रिटेलर तक पहुंचाता है और ग्राहक जब उसे पसंद कर लेता है, तभी दोबारा उसकी मांग बनती है। इसलिए पूरी प्रक्रिया में काफी समय लगता है।

सुगंध इंडिया को विवेक भाई ने बताया कि उनके दादाजी ने वर्ष 1990 में अगरबत्ती कारोबार की शुरुआत की थी। इस तरह वे परिवार की तीसरी पीढ़ी हैं, जो अगरबत्ती व्यवसाय से जुड़ी हुई है। परिवार के अन्य कारोबार भी हैं। उन्होंने बताया कि उनके दादाजी ने अगरबत्ती का काम एक छोटे से काउंटर से शुरू किया था और आज उनकी फर्म असम सहित पूरे नॉर्थ ईस्ट में सप्लाय करती है। उनकी फर्म कई ब्रांड्स की सीएनएफ और सुपर स्टॉकिस्ट है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनकी शुरुआत मोक्ष अगरबत्ती ब्रांड से हुई थी। वर्तमान में उनके पास जीटी, हरि दर्शन, विजय अहमदाबाद, सतना का पंडित और सन फ्लावर माचिस जैसे

ब्रांड्स का काम है। उन्होंने कहा कि असम अगरबत्ती की बहुत बड़ी और मजबूत मार्केट है। सेवेन सिस्टर्स में नागालैंड और इंफाल तक उनका माल जाता है। उन्होंने बताया कि गुवाहाटी से लेकर इंफाल तक उनका मजबूत नेटवर्क है और असम पूरे सेवेन सिस्टर्स का गेटवे माना जाता है।

उन्होंने कहा कि असम और त्रिपुरा दोनों बड़ी और अच्छी मार्केट्स हैं, लेकिन त्रिपुरा में लोग कम कीमत में अच्छी क्वालिटी की अगरबत्ती पसंद करते हैं। वहां प्रीमियम प्रोडक्ट्स की मार्केट काफी सीमित है।

विवेक भाई ने बताया कि उनकी फर्म से लगभग 150 डिस्ट्रीब्यूटर्स जुड़े हुए हैं, जो पूरे नॉर्थ ईस्ट में सप्लाय करते हैं। डिस्ट्रीब्यूशन के अलावा उनका रिटेलिंग का भी काम है और उनके रिटेल काउंटर पर लगभग सभी प्रमुख ब्रांड्स उपलब्ध हैं। उन्होंने बताया कि यहां मुख्य रूप से आईटीसी का अनुश्री, जेड ब्लैक, साइकिल, विजय, बालाजी, मोक्ष, उल्लास, फॉरेस्ट और बिग बेल जैसे ब्रांड्स काफी चलते हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि धूप की मार्केट यहां बहुत धीरे-धीरे बढ़ रही है। धूप कैटेगरी में गीली धूप, ड्राई स्टिक, कोन और कप को लोग पसंद कर रहे हैं। गीली धूप में हरि दर्शन, जेड ब्लैक और माही अच्छा चलता है। सांब्रानी कप में जीटी सबसे ज्यादा चलता है। विजय ब्रांड के अगरबत्ती, धूप और कप तीनों की अच्छी मांग है।

उन्होंने बताया कि कपूर मार्केट में भीमसेनी और लूज कपूर के अलावा मंगलम, अरोमाटिका और जेड ब्लैक के प्रोडक्ट्स चलते हैं। यहां लोग फ्रेगरेंस में हल्की खुशबू ज्यादा पसंद करते हैं। खासतौर पर रजनीगंधा, चंदन और फैसी परफ्यूम नोट्स की काफी मांग है। रोल-ऑन कैटेगरी में गांधी हर्बल काफी अच्छा चलता है।



# 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, Dhoop Sticks, Dhoop Cone & Havan Cups, Natural Resins, Dhuna powder, Camphor & puja-related items. Our carefully crafted incense is designed for use in puja rituals, meditation, healing, aromatherapy and creating a fragrant environment. Fragrance of Virtue is built on Singapuraship's legacy of quality and expertise since 1961.



### Gift Box



### Mahakumbh Box



Order now on:

Website:

Product Characteristics:

Our Commitment:





## SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

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



**Damar Batu**



**Gum Damar**



**Gum copal**



**Ral Superfine**



**Ral Kani**



**Gum Benzoin**



**Isus**



**Gum Rosin**



**Raw Incense**



**DEP**



**Premix**



**Loban**



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



**+91 9920120171**



**sales@singapuraship.com**

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

# 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)<br>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                                          |

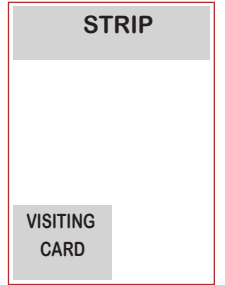
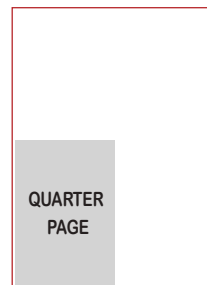
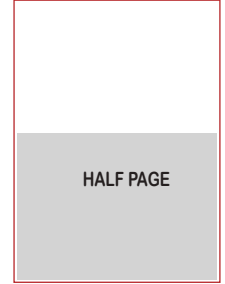
Note : 20% extra for Advt in first 20 pages. All rates are excluding 5% G.S.T.

### 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



SINCE 1982

# M.A. Baig

## Agarbatti Gruhaudyog Manufacturer Of Agarbatti & Dhooop



DHOOP STICK



NATURAL LOBAN



NATURAL CHANDAN



NATURAL GUGGAL

*Special In Natural Loban & Natural Guggal Agarbatti*



GUGGAL DHOOP



LOBAN DHOOP



CHANDAN DHOOP



NATURAL GUGGAL



NATURAL LOBAN



NATURAL CHANDAN



Natural Guggal



Natural Kesar Chandan



Natural Loban



Natural Tulsi Pooja



Natural Kapoor



Natural Loban



Natural Guggal



Natural Floora



Natural Mastani



Natural Gulab



Natural Fantasia



Natural Kasturi



Natural Rangoli



Natural Lavendor

CUSTOMER CARE :

AFZAL BAIG : 9822366263

SUFIYAN BAIG : 9881410804

Email : mabaigagarbatti@gmail.com

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

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

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



*Serving Industry Since 1949*

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

[www.schimmer.co.in](http://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 & MARKETED BY  
**RATHORE PRODUCTS**  
ADDRESS: BIBI CHIMIN, KANNAUJ (U.P) 209725

**CONTACT**  
SURENDRA RATHORE : 9044500987  
DIVYANSH RATHORE : 8840393169

# Mehkega MP, Mehkega Indore

**SUGANDH INDIA**

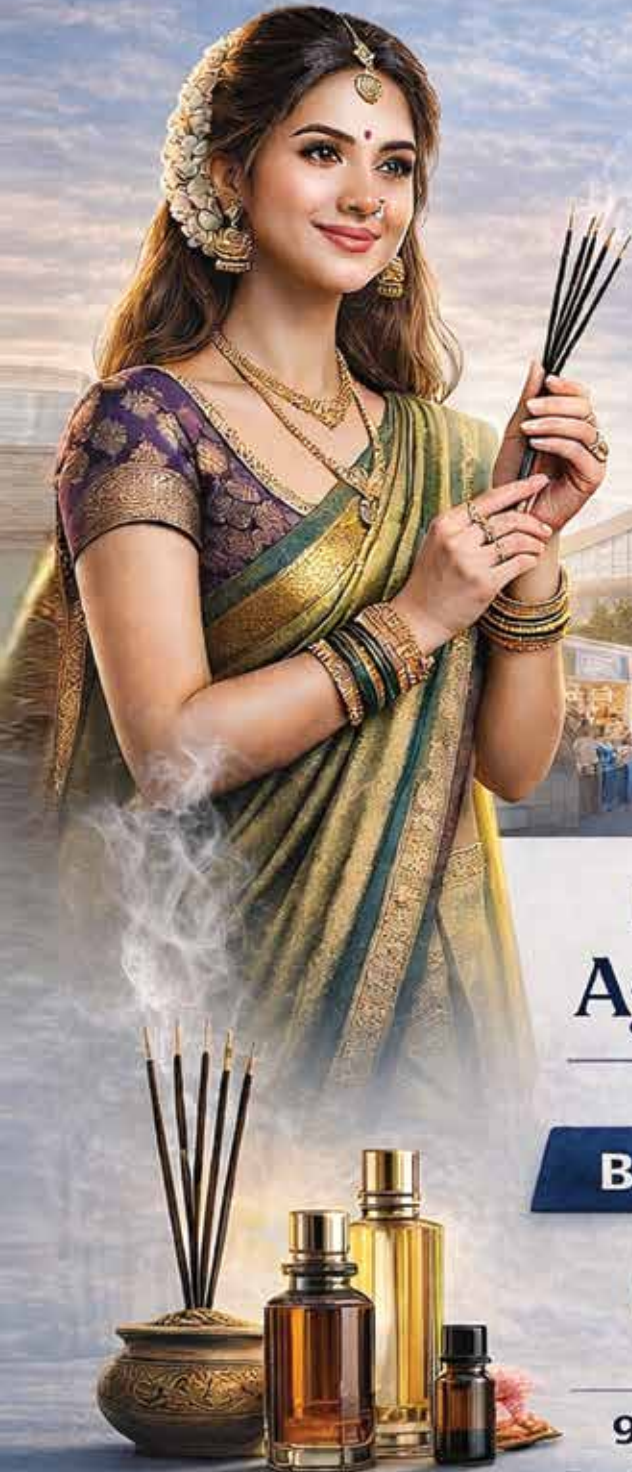
MAKING INDIA Aromatic to Income Healthy सुगंध इंडिया

4<sup>TH</sup> 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**