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: 04 May-2026

Crafting the finest Fragrances, Flavours and Olfactory Experience since 1983

Luxury Fragrance Solutions For

Men's Grooming

A true gentleman leaves a lasting impression—not just in presence, but in scent. Sachee's exquisite fragrances are tailored to enhance your grooming routine, offering a touch of refinement and a burst of freshness with every application, ensuring you step out with confidence and class.

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

SACHEE® Fragrances

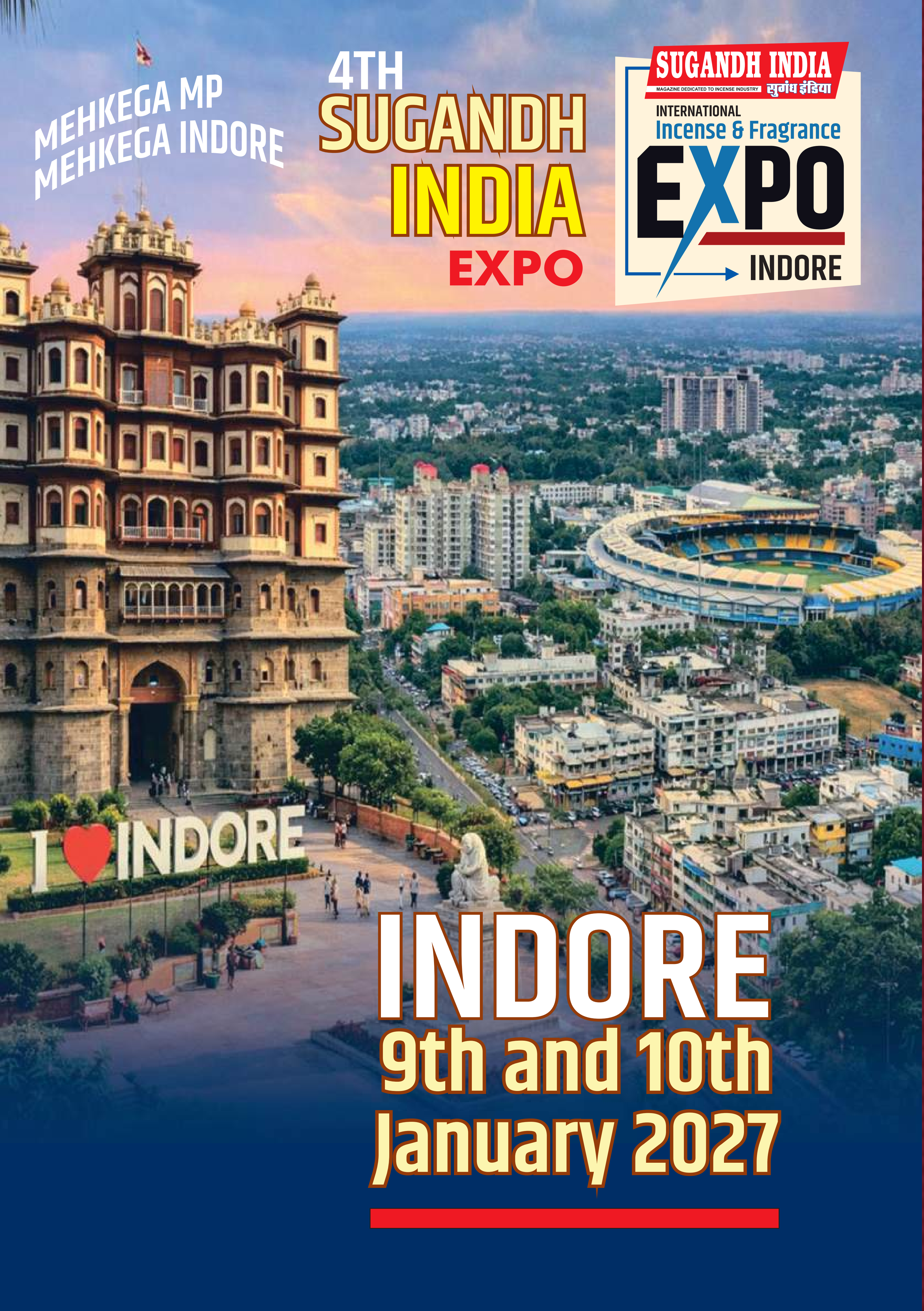
SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LLP

D-11 & D-12, Sector 2, Noida - 201301
T: (0120) 2536111 | 2536222
E: sales@sacheefragrances.com
W: www.sacheefragrance

| 2546643
es.com

+91-8851951516
info@sacheefragrances.com

INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION
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

Ocean's Deep Printers®

FOR FAST & ACCURATE PRINTING

@oceansdeepprinters

Built to Protect, Printed to Impress.

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

C-1, Chinaibaug Estate, Nr. Union Bank, Nr. Torrent Power, Dudheshwar, Ahmedabad - 380004. (Gujarat) INDIA.
Email: design@oceansdeepprinters.com, info@oceansdeepprinters
Customer Care: **+91 75758 00978** | **SHRIPAL R. PATEL: +91 93270 08607, +91 92652 68451**
VRUND S. PATEL: +91 99797 46422 | **SHUBH S. PATEL: +91 82384 91327**

JYOTI™
Spreading fragrances since 1965
JYOTI
PREMIUM INCENSE STICKS
NATURAL
Lōbān
JYOTI
PREMIUM INCENSE STICKS
NATURAL
GUGGAL
JYOTI
PRESTIGE
Premium
INCENSE STICKS
JYOTI
Blue Moon
JYOTI
ARISE
PREMIUM INCENSE STICKS
JYOTI
Aqua Bliss
JYOTI
Rozela
PREMIUM INCENSE STICKS
JYOTI
Golden Aura
PREMIUM INCENSE STICKS
JYOTI
JYOTI
™ JYOTI PRODUCTS
1 TO 5, SHREEJI INDUSTRIAL ESTATE,
GIDC, CHHATRAL (N.GUJARAT) - 382729. INDIA
EMAIL: info@jyotiproducts.com

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

महका दे सारा जहा...
NEW
Launching
Sugandh Sutra
Small Premium Dry Dhoop Sticks
No. of Sticks 9 | M.R.P 15/-
J.B AGARBATTI
AGARBATTI
MAKER
Sugandh Sutra
NAKSHATRA
PREMIUM DHOOP STICKS
Sugandh Sutra
NAVSHAKTI
PREMIUM DHOOP STICKS
Sugandh Sutra
PRABHATAM
PREMIUM DHOOP STICKS
Sugandh Sutra
AADIYOGI
PREMIUM DHOOP STICKS
Sugandh Sutra
ASHTHA
PREMIUM DHOOP STICKS
Sugandh Sutra
DHOOPIKA
PREMIUM DHOOP 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 Dhoop Sticks

Net Contents : 100 g

5 STAR

GO GREEN

SWAMI SAMARTH

MAULI

ARYAN

5 Star 5 in 1

Guggal

Chandan

Lavender

Belpatra

Kewda

Mogra

Rose

Loban

Firdous

CHARU PERFUMERY HOUSE

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

Customer Care : 91 80 41222660 | Email : info@charuincense.com
Web : www.charuincense.com

Hari Darshan®
Mehke Mann, Hoke Prasann

The Essence of Hari Darshan

The name Hari Darshan reflects a deep-rooted philosophy built on devotion, sincerity, and service. It represents more than just a brand. It is a promise to bring peace, positivity, and spiritual comfort to every home.

Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Introducing Our Latest Pooja Essentials

Hari Darshan continues to bring devotion closer to everyday life with the launch of its new range of products. From the refreshing CamAir Air Freshener that uplifts your space, to Gangajal Wet Wipes specially made to cleanse and purify pooja spaces, along with Havan Samagri crafted for sacred rituals, each product is created to make your spiritual practices simpler and more accessible.

With the addition of new Pooja Oils and an Aroma Burner, Hari Darshan further enhances the spiritual experience, blending tradition with modern convenience and ensuring every moment of devotion feels effortless.

Shop Now at
www.haridarshan.com

: HariDarshanIndia | : @haridarshanindia

Since 1998

BHAGAT NiSHAN PRODUCTS™

D&B Certified Company

D&B Certified Company

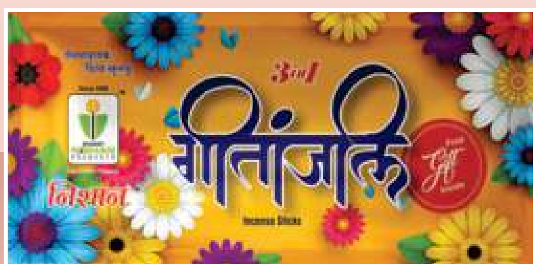
निशान™

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती

प्रेरणादायक दिव्य खुशबू

PREMIUM
WHITE INCENSE STICKS
Wt. : 120g. | MRP Rs. : 70.00

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



Mfrs & Mktd By :
Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.
Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

Customer Care : +91 - 79 - 2282 3418
(M) +91 84019 33418

www.nishanproducts.com

Editorial

M. A. Farooqui

4th Sugandh India Expo: Spotlight on Central India

Central India has always been a vital part of the incense industry—but it has rarely been at the center of it. Over the years, regions like Madhya Pradesh have built a strong presence in both manufacturing and distribution. From well-established trade networks to steady demand across cities and towns, the region has consistently contributed to the industry's growth. Yet, despite this, it has not seen a focused and structured platform that brings the industry together at scale. This is where Indore comes in. As a key commercial hub, Indore offers the right environment for meaningful industry interaction. Its connectivity across Central and nearby regions makes it a natural meeting point for businesses looking to expand their reach. Bringing the Sugandh India Expo here is not just about a new location—it is about taking the industry closer to a market that has always been important, but not always in focus. At its core, Sugandh India Expo is a working platform. It allows brands to connect directly with distributors and retailers, while perfumers and raw material suppliers can showcase their innovations and engage with manufacturers. It also provides an opportunity to explore new and relatively untapped markets, helping companies expand beyond their existing networks. The significance of this location is further strengthened by the proximity of Ujjain and the presence of Mahakaleshwar Jyotirlinga, reflecting the deep cultural connection of the region with the incense category. Indore, therefore, is not just another venue. It is a step towards bringing the industry closer to where its real strength lies.■

चौथा सुगंध इंडिया एक्सपो : अब सेंट्रल इंडिया पर फोकस

सेंट्रल इंडिया हमेशा से अगरबत्ती उद्योग का एक अहम हिस्सा रहा है, लेकिन यह शायद ही कभी उसके केंद्र में रहा है। समय के साथ मध्य प्रदेश जैसे क्षेत्रों ने मैन्युफैक्चरिंग और डिस्ट्रीब्यूशन दोनों में अपनी मजबूत पकड़ बनाई है। शहरों से लेकर छोटे कस्बों तक यहां अगरबत्ती की अच्छी मांग है और व्यापार भी लगातार बढ़ रहा है। इसके बावजूद, यहां ऐसा कोई बड़ा प्लेटफॉर्म नहीं रहा जो पूरे उद्योग को एक साथ जोड़ सके।

यहीं पर इंदौर की भूमिका सामने आती है। एक प्रमुख व्यावसायिक शहर होने के कारण इंदौर उद्योग के लिए एक अच्छा मंच बन सकता है। इसकी लोकेशन और कनेक्टिविटी इसे सेंट्रल और आसपास के क्षेत्रों के लिए एक स्वाभाविक मिलन स्थल बनाती है। सुगंध इंडिया एक्सपो को यहां आयोजित करना सिर्फ एक नई जगह जोड़ना नहीं है, बल्कि उद्योग को उस बाजार के करीब लाना है जो हमेशा से महत्वपूर्ण रहा है।

सुगंध इंडिया एक्सपो एक ऐसा प्लेटफॉर्म है जहां ब्रांड्स सीधे डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स से जुड़ सकते हैं। वहीं परफ्यूमर्स और कच्चे माल के सप्लायर अपने नए प्रोडक्ट और इनोवेशन दिखा सकते हैं और मैन्युफैक्चरर्स से जुड़ सकते हैं। साथ ही, यह नए और कम एक्सप्लोर किए गए बाजारों को समझने का मौका भी देता है। उज्जैन और महाकालेश्वर ज्योतिर्लिंग की नजदीकी इस स्थान को और खास बनाती है, क्योंकि यह अगरबत्ती उद्योग के सांस्कृतिक पक्ष को भी दर्शाता है।

इंदौर सिर्फ एक नया वेन्यू नहीं है। यह उद्योग को उसकी असली ताकत के करीब लाने की दिशा में एक कदम है।■

symrise

BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

iff

kao

pfw

Keva

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry

SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

जेसल ®
अगरबत्ती

जेसे खुशबू™ का उपवन

Premium WHITE Incense Sticks

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

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

3in1

4in1

Premium BLACK Incense Sticks

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

5in1

6in1

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

Manufactured & Marketed By :

JESAL PRODUCTS PVT. LTD.

ZAK - 382 305, Tal.: Dahegam, Dist. : Gandhinagar.
Phone : +91 94260 02055 / +91 96014 18711
Customer Care No.: +91 88495 08118 | E-mail : jesalproducts@gmail.com

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया

Vol.: 15, Issue: 05 May-2026

Editor
MOHAMMAD ARIF FAROOQUI

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Jr. Editor
Anas Farooqui

Consulting Photo Editor
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
Deepak Kumar

Editor, Publisher & Printer:
Mohammad Arif Farooqui
Published on behalf of
Anas Communication Pvt. ltd.
at B-117 A, 2nd Floor,
Joshi Colony, I.P. Extension,
New Delhi-110092 and Printed at
Creative Offset Press,
131, F.I.E., Patparganj Industrial Area,
New Delhi-110092.

Delhi Office :
Anas Communication Pvt. Ltd.
B-117 A, 2nd Floor, Joshi Colony, I.P.
Extension, New Delhi-110092
Mobile: 7838312431, 9873766789
E-mail : sugandhindiam@gmail.com
Website: www.sugandhindia.in

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

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

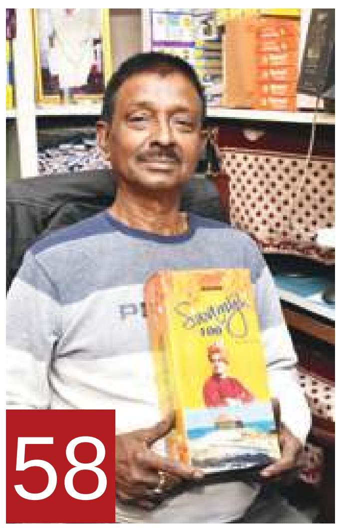
CONT

22

26

30

ENTS



22 NOREX EXPANDS WITH A STATE OF THE ART CREATIVE CENTER IN NOIDA

26 DIVINE IS SYNONYMOUS WITH QUALITY PRODUCTS: DEEPAK SHAH

30 INDIA CAN EMERGE AS A GLOBAL HUB FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY: YOGESH DUBEY

38 BRAND NEWS

48 SHREE SADGURU SUGANDHALAYA DRIVES THAKRAL GROUP'S PAN-INDIA NETWORK

52 AGARBATTI TRADING IS A STABLE AND PROFITABLE BUSINESS: TARUN MUKHERJEE

54 MILD FRAGRANCES IN THE HILLS, STRONG NOTES IN THE PLAINS: SANJEEV JHA

56 HIGHER DEMAND FOR QUALITY AND PREMIUM PRODUCTS IN SILIGURI MARKET: SUDIP RAI

58 MIDNAPORE'S MUSTAFA BRAND IS AN INSPIRATION FOR BENGALURU: PRAHLAD GHOSH

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
LAUNCH
3 in 1
Dhoop Sticks
Balaji Since 1957
Mogra
PREMIUM DHOOP STICKS
Balaji Since 1957
Sandal
Pure SANDAL
BINDU
HOLIDAY
Balaji
3in1
Dhoop Sticks
Balaji Since 1957
Rose
PREMIUM DHOOP STICKS
Balaji Agarbatti Company
No. 48/D-156/2, 5th Main, Prakashnagar, Bangalore-560010
Customer Care: +91 85888 08914
Email: sales@balajiincense.com
Visit us: www.balajiincense.com
balajiincense

IMPERIAL

SINCE ✦ 1948

For Mother & Child Care Starts with Purity

Imperial Fragrances develops safe, delicate essential oil blends, perfectly suited for sensitive skin of mothers and infants. Our products are carefully crafted for new moms moms and newborns, ensuring comforting care and absolute purity. We believe that for family, only the most trusted and gentle fragrances are acceptable.

31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI BHAWANIPORE KOLKATA - 700020

Follow Us :

imperial@imperialfragrances.com

www.imperialfragrances.com

SINCE 1965

bic BRAND SYMBOL OF QUALITY

Brand Owned By:

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

BINDU INCENSE CRAFT

Manufactured by & Consumer Care Address:

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

Customer Care: +91 89043 11022 www.panchavati.com contact@panchavati.com

NOREX EXPANDS WITH A STATE OF THE ART CREATIVE CENTER IN NOIDA

Customers will get a real-time product development experience

Norex is spreading Indian fragrance to more than 80 countries

Norex Flavours & Fragrances Private Limited, an Indian company manufacturing menthol and mint oil, flavours, perfume compounds and essential oils, is today establishing a strong global presence. Along with India, the company has production units and warehouses in the United States, Dubai, Europe and Singapore, through which it has built its reach to nearly 80 countries. Taking this expansion further, the company has started a state-of-the-art creative and innovation center in Noida, Delhi NCR, which is being considered an important step for the industry in terms of both location and technology.

Vaibhav Agrawal

Months of work will now be done in a few days

In a conversation with Sugandh India, the company's head Mr. Vaibhav Agrawal said that the objective of this center is to make the traditional process of product development faster and more effective. Earlier, after developing a new flavours or compound, the process of taking customer feedback and making improvements used to take months. But now, in this new center, the customer can be physically present and get the product developed in front of them. This means that process which earlier took a long time can now be completed in one or two days, which is a big change for the industry.

Advantage of strategic location

This center established in Noida Sector – 63, is located about one hour from the airport and close to the national highway. According to Mr. Vaibhav, the company's main unit is already present in Uttar Pradesh, but it is about 120 km away from Delhi NCR, and it takes around 3 hours to reach from the airport. This used to create inconvenience for both customers and talented professionals. Keeping this challenge in mind, this new center has been established in Noida, where accessibility is easy and modern resources are also readily available.

Strong hold through global network

The company has also continuously strengthened its international expansion. Last year, a new subsidiary was started in Singapore, while the company is already active in the United States. Through its office in Dubai and warehouse in Europe, Norex is building a strong presence in the global market. Along with this, investments have been

made in modern equipment to improve manufacturing capabilities and special focus is being given to research and development.

Modern facilities in a three-storey center

This creative center in Noida is a well-organized three-storey building (apart from the basement).

Ground floor:	Office, lounge and conference room
First floor:	Compounding of both sweet and savoury flavours, co-creation area, sensory booths and application lab
Second floor:	Fragrance lab, co-creation area, sensory booths and trial space

Here, customers can not only see products, but can also develop new products together with the company's team and test them instantly.

Expansion from flavours to fine fragrance

Norex does not want to remain limited to a single segment. The company is rapidly expanding in both flavour and fragrance sectors. Through mint-based products, the company is also building a strong presence in oral care and the tobacco industry. Apart from this, the company is active in segments such as bakery, confectionery, dairy, ice cream, home care, air care, laundry and personal care.

Rapidly growing fine fragrance market

Mr. Vaibhav said that the fine fragrance market in India is growing rapidly. Earlier, this segment was mainly limited to deodorants, but now with the arrival of affordable perfumes, a significant change is being seen. At the same time, in Gulf countries, the demand for fine fragrances is already quite strong. Consumers there prefer premium and expensive products. Along with this, a large number of Indian consumers are also supporting this market, among whom Indian fragrances continue to have strong demand.

Commitment to working with confidentiality

Speaking about work in the tobacco industry, he said that it is a highly sensitive and confidential sector. Companies do not want to make their technology public, and Norex also fully respects this confidentiality. From traditional tobacco products to cigarettes, nicotine pouches, vapes and shisha, the company is working across various segments. At the same time, special focus is also being placed on mint-based cooling solutions.

"With the customer, close to the customer"

Norex is working on a progressive business model, whose core principle is "With the customer, close to the customer." The company believes that having only a good product or good service is not enough, but maintaining a balance between both is essential.

Future plans

Finally, Mr. Vaibhav said that the company has many plans for the future, but they will be shared at the right time. The company's focus is on long-term growth, where customer confidentiality, trust and satisfaction are given the highest priority. ■

A Star Export House Recognised by Government of India.

NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

Gajroula Chandpur Road, MANDI DHANAURA - 244231 Distt Amroha, U.P., INDIA
Tel: +91-5924-273095 / 273241 Fax: +91-5924-273328/275318
email : sales@norex.in visit us at : www.norex.in
Contact Sales @ **+91-7060297400**

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

A Subsidary in USA - NOREX FLAVOURS & FRAGRANCES LLC

Member of
ifra
THE INTERNATIONAL FRAGRANCE ASSOCIATION

Divine is synonymous with quality products: Deepak Shah

"OUR VISION IS TO CREATE EXTRAORDINARY PRODUCTS": PARTH SHAH

Mr. Deepak Shah, head of Bangalore-based Divine Industries, who is working on the tagline "Bring Home the Divine Luck," has more than four decades of traditional knowledge in agarbatti (incense) manufacturing. This is the reason his products are not only premium in quality but also visionary, appealing to all sections of society as well as the younger generation.

In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr. Shah said that his father and his Four brothers had been manufacturing agarbattis since 1981. Under the name Deepak Agarbatti Works which was established by his uncle Mr Gulabchand K Shah & Mr Ratilal K Shah, they produced base agarbatti and raw agarbatti, supplying raw sticks to all major agarbatti companies in the country for nearly 30 years. Sunil Agarbatti Works was a new venture established in year 1988 after the family separation by his father, as the family grew, many members started their own businesses. At that time, Sunil agarbatti works produced about 1 ton of hand-rolled agarbatti daily. He added that he himself was in the plastic pipe business, while his brother is still a distributor for a PVC pipe company. In 2021, he started his own production under Divine Industries.

Mr. Shah further shared that their products were supplied on a large scale both in India and abroad, but operations were stopped around 2010–11. Later, in 2016, they resumed work through imports. Currently, Divine Industries offers more than 300 product ranges, including agarbatti, Dry Dhoop sticks, cones, masala agarbatti, sambrani cups, base agarbatti, and hand-rolled agarbatti.

In response to a question, he said that Divine Industries' products range from MRP ₹6 to MRP ₹250, and are of excellent quality. He emphasized that they produce everything from economy to premium products. Their most premium product, Divine's Oud Amber (50 grams), is priced at MRP ₹250.

Answering another question, he said that they mainly produce white agarbatti, base agarbatti, masala agarbatti, and hand-rolled agarbatti. Among their products, Oud Amber, Sai Flora, and Arabian Bakhoor are the best sellers. Their agarbattis are most in demand in zipper and pouch packaging.

He mentioned that while dhoop sticks are gaining popularity, agarbattis still dominate sales. In the future, the market share of agarbatti and dry sticks/dhoop is expected to remain around 50–50. Their products are supplied across Gujarat, Maharashtra, Delhi, Punjab, Kolkata, Chhattisgarh, and Madhya Pradesh, with the strongest markets being Gujarat, Mumbai, and Chhattisgarh. Hand-rolled products sell more in Maharashtra. Economy-range products also sell significantly. Regarding Kolkata, he noted that competition there is very high.

When asked about challenges as a manufacturer, Mr. Shah said that marketing and payment issues are the biggest task in the industry. Speaking about strategies to promote products, he said they regularly run schemes. For example, in Kolkata, they offer one free zipper pack on the purchase of two dozen Aroma 3-in-1 products, along with margins of up to 6% based on quantity. They are also focusing on digital marketing.

He added that six new agarbatti products are being launched for festivals, including Shahi Amber, Rose Amber, Lavender, Pure Sandal, and Musk and many more new products. He also mentioned that if the production capacity of the entire family is considered, they rank among the second or third largest producers of Raw Agarbatti in Bengaluru. He emphasized that making quality products requires hard work, and even today they personally visit markets with product samples.

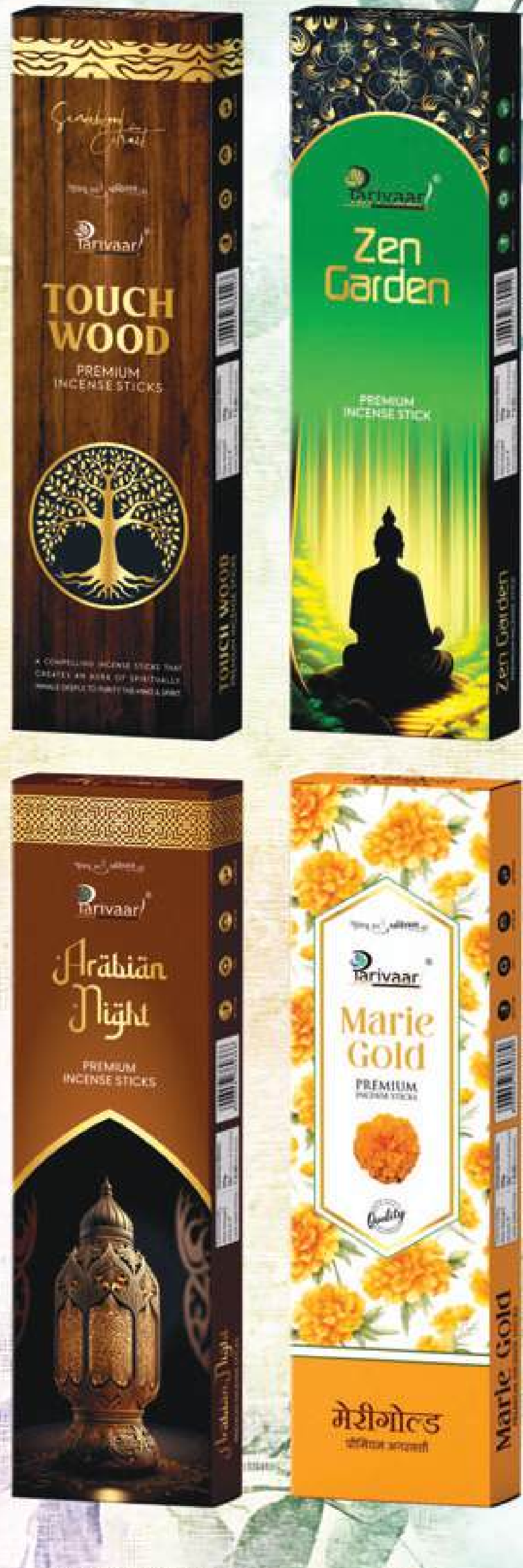
Now, the third generation has joined Divine Industries. Mr. Shah's son, Parth Shah, has started managing the business and is planning to launch body perfumes in attar, roll-on, and spray formats. He told Sugandh India that the trend of perfumes is rapidly growing among the younger generation. While the older generation preferred attars and roll-ons, the younger generation favors fine fragrances and sprays.

This is why they are introducing both traditional and new fragrance products. Parth Shah shared that their brand name is "Voilà," a French word, and several products under this brand will be launched in the coming months with pan-India supply. All these products will be in the premium range.

He added that their roll-on fragrances last at least 21 days on clothes after application, and even if the clothes are kept in a wardrobe, the entire wardrobe will smell fragrant. The scent remains even after washing for two days. The product is Sukhad. He also mentioned that they are conducting R&D on wet dhoop products, which will also be in the premium range. The goal of Divine Industries is to always create extraordinary products. He said his father is a visionary who values premium quality, and he is following in his footsteps.■

Parivaar ©

खुशबू हर परिवार की



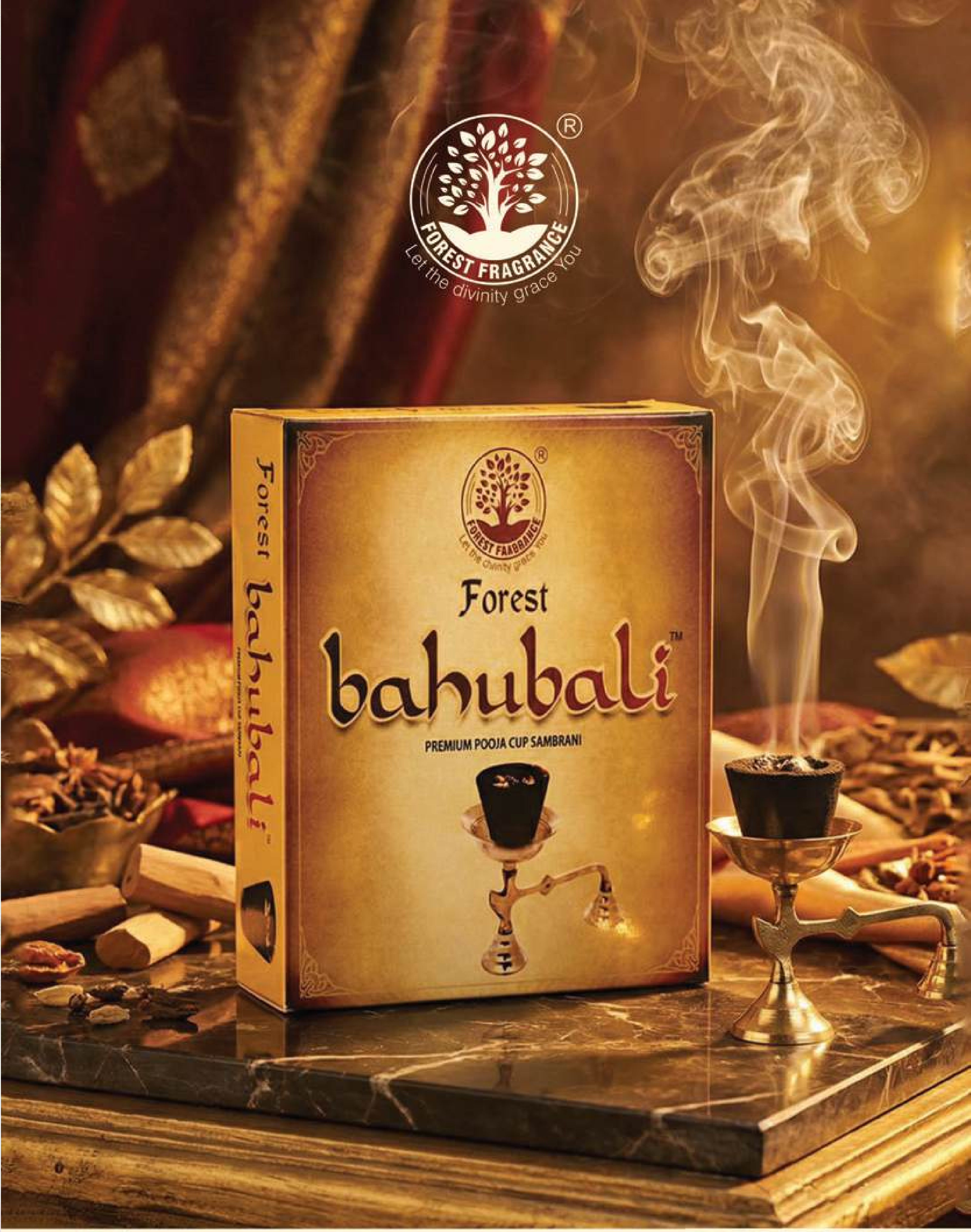
Enjoy Lovely Fragrances, crafted to make your Soul Happy

Manufactured by :

INCENSE PARIVAAR PVT. LTD.

Beside Radhe Krishna Industrial Park, Zak-Jalundra Road, Mota Jalundra, Dist. Gandhinagar-382305

Ph. : 9898000948 | parivaaragarbatti@gmail.com | www.parivaargroup.com



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

E mail : info@forestfragrance.com
Customer care no : +91 6362547943, +91 8026712538
Website : www.forestfragrance.com

India can emerge as a global hub for the fragrance industry: Yogesh Dubey

Rakesh Sandal Industries' fragrance footprint spans across the world

India possesses an immense reservoir of medicinal plants, aromatic herbs, flora, fruits-flowers and trees essential for human health. Not only this, vast forests in Sri Lanka, Indonesia, Vietnam, Nepal, Myanmar, Bhutan and Guatemala also hold large reserves of medicinal and aromatic vegetation, which Indian businesses are utilizing. In such a scenario, by combining new research and traditional Indian knowledge to produce international-standard natural oils and perfumes as required, India can dominate the global fragrance industry. Chairman of Rakesh Sandal Industries, four-time President of the Essential Oil Association of India (EOAI), currently President of the Fragrance Flavour Association of India (FAFAI), and an active member of the Bureau of Indian Standards, Mr. Yogesh Dubey shared this information in a special conversation with Sugandh India.

Responding to a question, Mr. Yogesh Dubey explained that international standards regarding natural fragrances and oils differ in many aspects from traditional Indian usage. For example, Tulsi has long been widely used in India for worship, food and medicinal purposes. However, at the international level, limits have been set on the quantity of use of certain natural components from a safety perspective. He said that many natural oils are derived from Indian vegetation and are traditionally considered suitable for our climate and usage, however, in international standards they are evaluated based on their chemical components and long-term usage.

He further explained that Indian standards are now being developed keeping this balance in mind, so that on one hand the quality and heritage of traditional natural medicinal and aromatic oils can be preserved, and on the other hand compliance with global safety standards can also be ensured.

In a conversation with Sugandh India, Mr. Yogesh Dubey said that Rakesh Sandal Industries was established in 1970 by his father Mr. Ramchandra Dubey. He is now 86 years old, but still visits the factory daily, and under his guidance and protection, we all work. He said that before entering the fragrance industry, they had 4-5 rice mills and 5-7 brick kilns. All of these were handled by his father. He added that their residence and business were located behind IIT Kanpur and even now a significant part of their operations remains there.

He said that he started working in 1980 and then the business kept expanding. Around 1990, natural aromatic and medicinal oil business began spreading in the international market. However, even before that, his father used to travel to Gulf countries as well as Japan, Bangladesh, Singapore, Malaysia, Thailand, and supplied their products there. Then his father advised him to focus on the international market, and thus he started taking products to European countries and the

American market. During this period, he joined the Essential Oil Association of India (EOAI) and then organized the industry's first seminar in 2003 at Hotel Taj in Lucknow, Uttar Pradesh. In 2006, under his leadership, a four-day mega show was organized in Kannauj and Kanpur. In this way, he remained continuously active. He said that in the 70-year history of the organization, he was the only person who served as President four times. Later, an amendment was made and now any individual can serve only twice as President. At present, he is also the President of FAFAI. Along with being the only FAFAI President from Uttar Pradesh, he is also the only person in India who has been President of both associations.

Rakesh Sandal Industries has been present in the international market since 1990 and exports mainly to Argentina, Brazil, Paraguay, the US, Mexico, several European countries, Canada, Cambodia and more than 46 countries. Due to its export products and quality, the company has received the highest number of export awards in the industry.

He told Sugandh India that his company primarily supplies natural oils to the pharma, cosmetic and fragrance industries in the essential oil segment. He said that their lab is very modern and large, producing spices and natural essential oils according to international standards. The pharma industry requires very high-quality products, which are also manufactured there. In this way, they have more than 7000 customers worldwide. In addition, many companies in India also procure material from them.

Answering a question, he said that recently the Bureau of Indian Standards has set standards. Earlier, these did not exist. Previously, people used to produce and sell anything, for example, claiming their product to be herbal, but now many things have improved. He said that just as the pan masala industry faced major challenges due to a perception that it uses chemicals, similarly the agarbatti industry has also faced challenges. He explained that he is also part of the managing committee of the Bureau of Indian Standards, where quality and safety standards for agarbatti are being defined. In this way, only by improving product quality can we establish our identity globally.

FAFAI President Mr. Yogesh Dubey said that the essential oil production in Kannauj is still largely based on old standards, but now new standards are being developed. These standards are being created by integrating research and labs of FFDC, CIMAP, IIIT Jammu and Palampur, along with several leading companies of the fragrance industry. Work is being done in collaboration with experts from the government and companies. He mentioned that 25 of his products are also part of this process.

Responding to Sugandh India's question about trends in the country's essential oil market, he said that there are many fruits, flowers, trees and plants on which sufficient research has not yet been done. Now, in collaboration with the government, work has begun towards identifying and researching their usage. He said that the importance of natural oils will always remain and India will lead in this. For example, Indian sandalwood oil is considered very important in the perfume industry, as it enhances the quality of other fragrances when blended with them.

Responding to a question regarding the impact of the America–Israel and Iran war on the industry, he said that a large part of the industry's business operates through the Gulf route. Due to disruption in air and sea routes, the supply chain has been affected. Limited flights are operating from Dubai and fares have increased significantly. Courier costs have also risen, and due to reduced tourism in Gulf countries, market conditions have weakened. Flight prices to Europe have also increased considerably. A fragrance conference, IFEAT, scheduled in Abu Dhabi has been shifted to Bangkok.

Answering a question about the company's future plans, Yogesh Ji said that his family is now actively involved in the business. His nephew Gaurang Dubey, elder son Kartikeya Dubey and Kaushal Dubey have become key pillars of the business. His daughter-in-law Purva Dubey is also associated with the perfume industry and is contributing. He said that earlier his focus was more on B2B, but now they are also developing their consumer brand.

He said that people associated with this business must adapt themselves according to changing times. The demand for Indian products is increasing worldwide, and we have a traditional advantage in this sector. We have sufficient availability of raw materials, and also procure raw materials from countries like Sri Lanka, Nepal, Bhutan, Myanmar and Vietnam. Therefore, we should focus more on high-quality natural oils and other products.

Responding to a question regarding issues related to sandalwood, he said that recently a seminar of the Essential Oil Association of India was held in Mumbai, where DGFT, Customs, Chemexcil and several government representatives and industry members participated. Detailed discussions were held on sandalwood policy. He said that earlier sandalwood oil used to come from Australia, but now the situation is changing. Large quantities of wood are being exported and processed abroad, due to which the benefit of value addition goes outside. He suggested that the government should establish clear guidelines and a legal framework on sandalwood policy.

He mentioned that under the government of Prime Minister Narendra Modi, the Aroma Mission has been launched, with an annual budget of around ₹100 crore. It includes CSIR and its institutions such as CSIR-CIMAP and IIIM Jammu. One of its major achievements is the development of agarwood(oudh) from the north east. However, its export is regulated and takes place under a licensing process, therefore improvements are needed.

Responding to a question regarding new research in the fragrance industry, he said that work is also being done on determining safe usage levels (dosage) of perfumes and oils. Along with this, emerging areas like aromatherapy are also being focused upon.■

THE ART OF FRAGRANCE

Crafted to Perfection

Step into a world where every note tells a story. From the richness of Oudh to the elegance of Rose, experience fragrances crafted for those who demand nothing but the finest.

Misbah Fragrance™

T.M. No.1326921

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

080 23391880

@misbahfragrance

Misbahfragranceonline@gmail.com

www.misbahfragrance.com

AFFAROM

Aroma of life

The Heritage

FRAGRANCE HOUSE

AFF AROMATICS PVT. LTD.

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

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

Goodness of Nature
FROM NATURE WITH LOVE
SINCE - 2015

GOVINDAM

Scan to Visit Website

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

ESSENTIAL OILS & CARRIER OILS MANUFACTURING

PRIVATE LABEL PERFUME & ATTAR MANUFACTURING

USDA ORGANIC · FDA REGISTERED FACILITY · ISO 9001 CERTIFIED · GMP CERTIFIED · WHO GMP · HALAL

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**

HIMALAYA
DHOOP INDUSTRIES

INTRODUCING
NEW! FUSION DHOOP

खुशबु ऐसी जो
तन मन महकाए

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

LEADING WET DHOOP MANUFACTURE IN INDIA

SPECIAL FLORA DHOOP AVAILABLE

EXPERIENCE 50+ YEARS EXPERIENCE

Mfg. & Mktd. by:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

Jalandhar, Punjab India- 140001. Customer Care: +91 98032 12828
himalayadhoopagarbatti@gmail.com www.himalayadhoop.com
+91 94171 00094 / +91 94173 14040

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.a

HEAD OFFICE: SVAR FRAGRANCES & FLAVORS PRIVATE LIMITED
610, RUNWAL R SQUARE, LBS MARG, MULUND (WEST), MUMBAI-400080. MOB: +91-9833540041

|| श्री स्वामी समर्थ || ®

मनोहर

Manohar Sugandhi

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

हर दिन मनोहर हर घर मनोहर ®

Powder

Manohar Special Keshar Ashtagandha

Gandharaj

Manohar Chandan Pooja Powder

Manohar Special Kasturi Gandha

Ready Paste

Manohar Chandan (Kesar tika)

Manohar Chandan (Red tika)

Manohar Chandan (Yellow tika)

Manohar Kumkum Tika (Roli)

Manohar Sugandhi & Co.

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

For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

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

BRAND NEWS

DevDarshan Brings Premium Fragrances to Elevate In-Car Experience

Nirvana Aromatic Indulgence, a premium luxury fragrance product line by DevDarshan Dhoop, presents its Car Diffusers designed to deliver a refined and long-lasting in-car fragrance experience. Available at an MRP of Rs 499/- per pack, these diffusers are highlighted by Lavender and Oceanic fragrances, offering a balanced combination of calmness and freshness.

The Nirvana Aromatic Indulgence Car Diffusers are developed to provide consistent and subtle fragrance diffusion suitable for modern driving environment. Existing variants such as Vanilla, Jasmine, Pleasant Morning, and Sea Breeze are already well established in the market, catering to a wide spectrum of consumer preferences. Building on this foundation, the addition of Lavender and Oceanic fragrances enhances the portfolio with more contemporary scent profiles.

Car diffusers have emerged as a preferred format in the automotive fragrance segment due to their ability to provide controlled and gradual fragrance release. Diffuser-based products ensure a steady and balanced aroma throughout usage. This makes them particularly suitable for enclosed car interiors, where maintaining a pleasant yet non-overpowering environment is essential. These oil-based diffusers are also recognized for their long-lasting performance, making them a practical and value-driven choice for consumers.

With the rising consumer interest in enhanced in-car experiences, diffuser-based formats are expected to see continued growth. Nirvana Aromatic's Car Diffusers stand out as a well-rounded offering which that combines high quality fragrance, modern design, and reliable performance truly aligning with the expectations of today's discerning consumers. For more information, visit www.devdarshandhoop.com.■

Skyora Strengthens Grip in Western Maharashtra

Ahmedabad continues to be a key manufacturing hub for the incense industry, with several brands enjoying strong demand across India. Among the emerging players, Skyora has been steadily making its mark in the market. As a rising brand, Skyora has expanded its presence across multiple regions and is gaining popularity for its consistent quality.

Skyora offers a diverse product portfolio, including premium incense sticks, masala agarbatti, bamboo-less dhoop sticks, and sambrani cups, available in attractive packaging formats such as boxes and zipper packs.

In Western Maharashtra, the brand's zipper range, particularly Empire and Crown, launched earlier this year have received a strong response. These products are witnessing growing demand across key markets including Koregaon, Satara, Kolhapur, Sangli, and Solapur.■

धर्म हैं जहाँ, परम हैं वहाँ

Param®
मन की शांति... इंौव

6 in 1

KESAR COLLECTION

PREMIUM INCENSE STICKS

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
paramagarbattiworks@gmail.com
+91 98751 50743

RKT Launches Festival Metallic Sticks Series

Nagpur-based leading brand RKT has introduced an exciting new product in the market with the launch of its Festival Series Metallic Sticks. Designed to offer a perfect blend of style, fragrance, and value, this range is crafted to enhance every occasion.

The premium series features three distinctive fragrances—Festival, Kohinoor, and Natraj—each developed to deliver a long-lasting and soothing aromatic experience. A key highlight of the product is its stylish and reusable jar with a golden cap, giving it an elegant and premium appeal. Apart from being functional, the packaging also adds to home décor, making it visually attractive. Targeted at a wide consumer base, the product is designed to appeal to all age groups, making it an ideal choice for families. The family-pack format further ensures better value for money. From a retail perspective, the 6-piece multicolour pack enhances shelf visibility and also makes it a suitable option for gifting.

Key Features:

- Premium metallic sticks in a reusable jar
- 4 fragrances – Tapasya, Festival, Kohinoor, Natraj
- Elegant jar with golden cap
- Family pack format for better value
- 6-piece multicolour retail packaging

MRP: ₹150 | Net Content: 250g | Standard Pack: 6 dozen | Size: 8-inch metallic sticks.■

EOAI Announces New Managing Committee for 2026–2028

The Essential Oil Association of India (EOAI) has announced its new Managing Committee for the 2026–2028 term, with Mr. Suneet Goel appointed as President.

The core leadership team includes Mr. Sanjay Varshney (Immediate Past President), Mr. Manoj Kumar Gupta (General Secretary), Dr. Pradeep K. Khandelwal (Administrative Secretary), and Mr. Piyush Gupta (Treasurer). Zonal Vice Presidents include Mr. Ashish Jhunjhunwala (East), Mr. Sanjay Harlalka (West), Mr. Bharat Mohan (North), Mr. Kartikeya Dubey (Central), and Mr. Harishesh J. K. (South).

The Executive Committee comprises Mr. Pradeep Kumar Jain, Mr. Anil Katyal, Mr. Atul Mittal, Mr. Anurag Katiyar, Mr. Rajeev Singhal, Mr. Hari Agrawal, Mr. Bishwanath Tripathi, Mr. Surendra Kumar Gupta, Ms. Navneet Kaur, Mr. Ashish Gupta, Mr. Sharad Gupta, Mr. Charu Jain, Mr. Mrinal S. Naik, Mr. Sachin Penkar, Mr. Bhavesh Kansagara, and Mr. Gaurav Gupta.

The newly formed committee is set to drive innovation, strengthen quality standards, and enhance collaboration across India's fragrance, flavor, and essential oil industry.■

PRESIDENT

Mr. Suneet Goel

THE CORE LEADERSHIP TEAM

Mr. Sanjay Varshney
Immediate Past President

Mr. Manoj Kumar Gupta
General Secretary

Mr. Pradeep K. Khandelwal
Administrative Secretary

Mr. Piyush Gupta
Treasurer

VICE PRESIDENTS

Mr. Ashish Jhunjhunwala
Vice President East Zone

Mr. Sanjay Harlalka
Vice President West Zone

Mr. Bharat Mohan
Vice President North Zone

Mr. Kartikeya Dubey
Vice President Central Zone

Mr. Harishesh J.K.
Vice President South Zone

THE EXECUTIVE COMMITTEE

Mr. Pradeep Kumar Jain
Member

Mr. Anil Katyal
Member

Mr. Atul Mittal
Member

Mr. Anurag Katiyar
Member

Mr. Mrinal S. Naik
Member

Mr. Sachin Penkar
Member

Mr. Bhavesh Kansagara
Member

Mr. Gaurav Gupta
Member

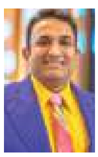
Mr. Rajeev Singhal
Member

Mr. Hari Agrawal
Member

Mr. Bishwanath Tripathi
Member

Mr. Surendra Kumar Gupta
Member

Mr. Navneet Kaur
Member



Mr. Ashish Gupta
Member

Mr. Sharad Gupta
Member

Mr. Charu Jain
Member

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

atgkhidmat / www.atgkhidmat.com

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

Neev International's Pink Agarbatti Jumbo Zipper Range Gains Market Momentum

Ahmedabad remains a dominant hub for agarbatti manufacturing, home to several well-established brands. Among them, Neev International stands out for its strong nationwide presence and consistent focus on quality and innovation. Known for its signature pink agarbatti and camphor burner machines, the company has built a solid reputation over the past decade.

Continuing its innovation-led approach, Neev recently introduced its Pink Agarbatti Jumbo Zipper Collection, which has quickly gained traction in the market. The range includes variants such as Ganga Prasad 2-in-1, Ganga Aarti 2-in-1 (with a free gift), Mogra Gulab 2-in-1, Kapoor Gugal 2-in-1, and Chandan Kasturi 2-in-1 in 375g packs priced at ₹150.

Additionally, in the same range, the brand also offers 350g jumbo packs at the same price point which includes Divine Pink Master Piece 2-in-1, Divine Pink Biz Blue 2-in-1, and Divine Pink Go Green 2-in-1.

Launched just a few months ago, these jumbo zipper packs have benefited from the growing demand for value packs and are witnessing strong acceptance across markets.■

Param Bhasma Zipper Sees Strong Demand in Maharashtra

Rajkot-based Param is a well-established name in the incense industry, known for its strong presence across multiple product segments. From premium incense sticks to dry and wet dhoop, as well as sambrani cups, the brand has built a solid reputation in various markets, especially in Maharashtra. Among its recent offerings, the Bhasma range has gained notable traction. The collection offers Small pouch, Zipper pouch, Eco box, Dhoop sticks, Dhoop Cone and Roll pack. The ₹50 zipper continues to be one of the most competitive and high-volume categories in the industry, and Param's Bhasma zipper has carved a niche for itself, particularly in Maharashtra.

Backed by consistent quality and distinctive blue-and-white packaging, the product is witnessing strong demand, further strengthening Param's position as a reliable and value-driven brand in the market.■

FIRSTCHOICE®
FRAGRANCE

Where Quality Speaks for Itself

1st TIME IN INDIA

LOBAN & BAKHOOR LOBAN
BAKHOOR DHOOP CUP

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

300+ PRODUCTS

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

Customer Care No.:
+91 96370 86086 | +91 95522 26850
Email : firstchoice.fragrance@gmail.com

WE ALSO DO JOB WORK

Since 1935

Rajalakshmi

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

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

TIRUPATI INDUSTRIES

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

Feel free to contact us at

tirupati.in
info@godgift.com
+91 9312626013
www.godgift.com

MASCHMEIJER AROMATICS
INDIA PVT LTD

A LEGACY OF 60+ YEARS OF MUSKS
AND UNFORGETTABLE SCENTS

GOLD STANDARD IN MUSKS WITH
UNMATCHED PERFORMANCE

MUSK AMBRETTE,MUSK KETONE,MUSK XYLOL

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

INDIA | GERMANY | DUBAI | SAUDI ARABIA | QATAR

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

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

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

प्रार्थना की शक्ति™
REG. NO. 722034
Rocket® BRAND AGARBATTI
रॉकेट® ब्राण्ड अगरबत्ती
ROCKET BRAND
NAGPUR
TURN
YOUR SPACE
ROYAL
Rocket BRAND AGARBATTI
MAHARAJA
PREMIUM INCENSE STICKS
CHARCOAL FREE STICKS
100g
→ ₹ 150
Scan & Explore
Our Website
ROCKET
AGARBATTI
.COM

Shree Sadguru Sugandhalaya Drives Thakral Group's Pan-India Network

Incense and dry stick products under the Thakral Group of Companies—featuring brands like RKT, Safari Big, Parasmani, N-joy and Geo Life—are rapidly expanding beyond Maharashtra and gaining strong presence across 16 states in India. The group, which holds a leading position in the incense segment in Maharashtra, traces its origins back to 1951 from Gandhibagh in Nagpur. Building on this legacy, the company established its outlet, Shri Sadguru Sugandhalaya, which today serves as a key operational hub. From this office, supplies are managed for local distributors and retailers in Nagpur, while also supporting a wide product portfolio of nearly 200 ranges. In addition, the outlet oversees the company's nationwide marketing network, including super stockists, distributors and retailers, while also collecting crucial feedback related to marketing, sales and accounts. The office is led by experienced professionals including Mr. Anil Namdev Rao Morghade and Mr. Pankaj Dhapodkar, along with a dedicated team. The company is currently focusing on strengthening its digital marketing efforts to further expand its national network.

Speaking to Sugandh India, Mr. Anil shared that he has been associated with the company for over 20 years and currently handles several responsibilities linked to Shri Sadguru Sugandhalaya. He highlighted that competition in the incense market has intensified significantly, not only in Maharashtra but across most states, largely due to the rise of machine-based production among local manufacturers. This has made it essential for established brands to continuously monitor and improve key aspects such as product quality, packaging and pricing. From this office, the team closely tracks product supply while maintaining direct communication with customers to ensure satisfaction. He further explained that the company operates its own software system through which customer feedback is collected via online and telephone channels, and then recorded as structured data. This data is reviewed by departments such as administration, HR, R&D and quality control. Whether it is appreciation, complaints or suggestions, each input is addressed with proper resolution and follow-up. Complaints related to packing, burning quality, fragrance or product damage are systematically recorded, and with the shift to machine production, burning-related complaints have notably reduced.

Elaborating further, Mr. Anil mentioned that the office also manages customer care operations and lead generation from multiple sources. The team keeps track of issues such as product quality concerns and delays in supply. In some cases, customers report that products are not available at retail counters despite the presence of dealers in that region. In such situations, immediate action is taken to ensure product availability while also activating the concerned dealer. He described Shri Sadguru Sugandhalaya as functioning like a central head office, where visitors are introduced to the company's operations. Established in 2020, the office has since become the focal point for all market-related activities.

Mr. Pankaj, who has been working with the company for many years, described the outlet as a major distribution center. Earlier, multiple offices in Nagpur handled operations, which led to complications in billing. To streamline this, centralized billing has now been implemented from this location. The office also serves as a central repository for data related to all brands and product ranges under the Thakral Group. Maharashtra continues to be the primary hub, but the company has significantly expanded its reach—from supplying in just 5–6 states earlier to now covering 16 states through operations managed from this center. He emphasized that sales data analysis is a key function here, with inputs collected from customer interactions, field sales teams, distributor feedback and social media platforms. This data helps the company understand market trends, enabling both new product development and improvements in existing offerings. The team also actively monitors competitor activity to

stay competitive. As part of its digital strategy, the company is leveraging platforms like YouTube, Facebook and Instagram, while also collaborating with influencers to strengthen brand visibility.

Highlighting the company culture, Mr. Pankaj shared that employees share a family-like bond with the organization, having spent decades growing alongside it. He himself has been associated with the company for 20 years. Under the leadership of Hansmukh Bhai Thakral, Bharat Bhai Thakral and Samarth Thakral, the organization has successfully transitioned into its next generation while maintaining strong employee connections. Among the product portfolio, Big Safari and RKT's Kesar Phool and Rangoli variants are among the top-selling offerings. With around 200 product ranges, the company caters to diverse regional preferences across states. It continues to redevelop older products while introducing new variants to meet evolving market demands. While incense sticks remain the core focus, dhoop sticks and other related products are also gaining traction. The company's R&D efforts are closely aligned with current market trends, and products such as 5-foot and 16-inch incense sticks have seen strong demand. Each successful product launch brings a sense of achievement to the team.

In separate discussions, both Mr. Anil and Mr. Pankaj noted that along with data analysis, the office also plays a crucial role in monitoring sales performance and setting future targets. Based on current year sales, goals for the following year are defined. Feedback from field sales teams after their monthly visits is combined with insights from online customer interactions to guide strategy. Target-driven sales schemes are also tracked closely, and in cases where distributors fall slightly short, the team coordinates with sales personnel to help them achieve targets and benefit from ongoing schemes. Additionally, the office manages key functions related to accounts and finance. On the occasion of the company completing 75 years, they shared that continuous efforts are being made to further strengthen growth and bring new advancements. Customers also directly connect with the company through dedicated lines, offering appreciation, suggestions and complaints. Each concern is forwarded to the relevant department and followed up until resolution. Through such systematic processes and strong market engagement, Thakral Group products are steadily gaining popularity across India.■

RKT®

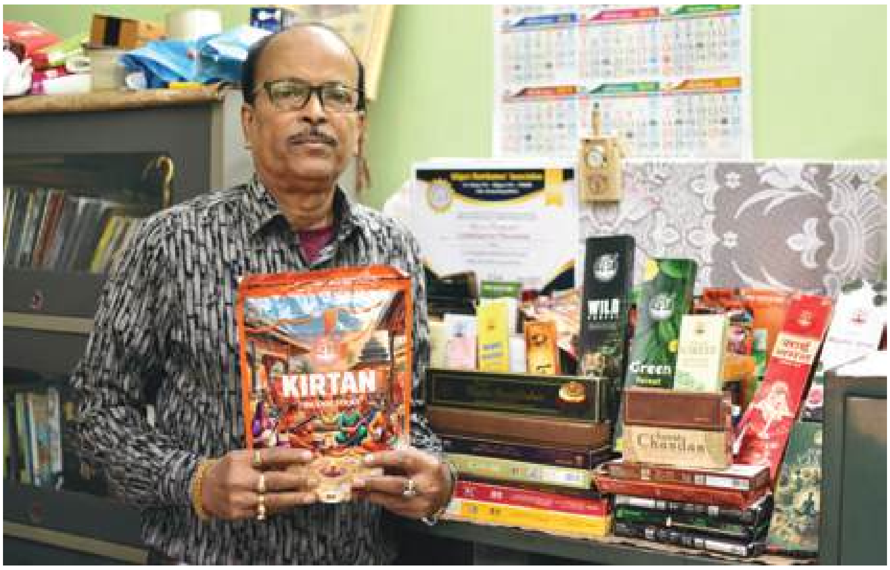
Luxury Fragrance for
Divine Moments...

NAGPURI
Special Loban

SHREE SADGURU AGARBATTI INDUSTRIES
K-43, M.I.D.C., Hingna Road, Nagpur 440016 (Maharashtra)
9960237317 | indianagarbatti.com | care@thakralgroup.in

SINCE 1951 THAKRAL GROUP
1951-2025

Agarbatti trading is a stable and profitable business: Tarun Mukherjee



The Siliguri agarbatti market of West Bengal is a major hub of North Bengal, from where agarbatti products are supplied to Assam, the Bhutan border, and Sikkim. Mr. Tarun Mukherjee, head of Loknath Trading, told Sugandh India in a conversation that he has been engaged in trading, super stockist, and C&F work of agarbatti products since 1988. As a super stockist he oversees the entire North Bengal market. He said that his supply network extends from Malda to the Assam border and up to Sikkim and Darjeeling. He handles the work of Forest Fragrance, Bengaluru, across all these areas, and it is a rapidly growing brand. He said that basically he is in FMCG products trading. He deals in dry fruits, KitKat, Raja Khaini, Hindustan Unilever, and Nestlé, but now he is focusing on agarbatti trade. He said that the main reason for this is that agarbatti is a product that generally does not have an expiry date. Therefore, it is a profitable business and every person buys agarbatti every month, whereas in FMCG products, some items can be postponed for a month, but for pooja rituals, a few packs of agarbatti are always purchased.

On Sugandh India's question about what kind of market Siliguri is for agarbatti, he replied that North Bengal starts from Farakka and includes Malda, Raiganj, Balurghat, Islampur, Dalkhola, Cooch Behar, Raiganj, Darjeeling, Jalpaiguri, Kalimpong, Uttar Dinajpur, Dakshin Dinajpur, Alipurdwar, and Kamakhyaguri up to the Bhutan border. Apart from this, in Sikkim, markets from Jorethang, North Sikkim, South Sikkim, and Gangtok are operated from Siliguri. He has distributors across all these places. In response to a question, he said that the Kolkata market is completely different. Compared to North Bengal, cheaper products also sell in South Bengal. Kolkata has a population of about 12–13 crore. There, hexa also sells and ₹10 and ₹5 products also sell, whereas in Siliguri, the minimum pack sold is ₹20. In town areas, zipper packs from 100 grams to 500 grams also sell. In box packs, eco or zipper packs priced at ₹20–30 sell. During the festive season, bamboo-less products sell well, including wet dhoop, dry sticks, and cones.

Tarun ji told Sugandh India that the trend in Sikkim is towards premium products. People there buy zipper packs with more sticks. People living in hilly areas purchase three to four zipper packs in a month so that they last for one to two months. For them, coming down from the hills to the market is difficult. He said that along with zipper, eco packs also have a good market. In Darjeeling and Kalimpong, zipper sells more. In Gangtok and smaller towns, both zipper and eco sell. In response to a question, he said that in rural areas of North Bengal, ₹5 and ₹10 packs do sell, but in urban areas, people prefer good fragrance and good quality. Although the premium market is not very large, packs priced up to ₹1100 are also sold. Such customers are more in Gangtok, Siliguri, and Cooch Behar.

Replying to a question about the best-selling brands here, he said that Zed Black, Moksh, Rocket, Cycle, Forest, Balaji, and ITC sell the most. He said that Zed Black has a monopoly here and now Forest is also being liked by a large number of people. He said that Forest has three to four top-selling products, including white agarbatti and black agarbatti in zipper and eco packs. The ₹10 pack has higher volume. Packs priced between ₹10 to ₹50 and ₹80 MRP also sell well. Its Kirtan is very popular. In Kirtan, there is a ₹30 pouch containing 75–80 sticks. Similarly, Shalimar's Avida is also a hit product. Forest's ₹20 box and Kirtan's ₹30 pouch and ₹20 box packs are well liked.

In response to a question from Sugandh India, he said that in the dhoop market, bamboo-less products have grown and the Marwari segment prefers them more. Still, agarbatti accounts for 85 to 90% of sales, while dhoop has a 10 to 15% market share. He said that earlier people here were not even aware of wet dhoop. Now they have started knowing it and now wet dhoop is selling more. In hilly and urban areas, the bamboo-less market is growing. In wet dhoop, Zed Black's Manthan, Rocket, Forest, Cycle, and Moksh sell well. Similarly, in sambrani cups, GT Chennai is number one. Cycle's Naivedya also sells a lot. There is also a market for camphor here, where Zed Black and Cycle sell. Zed Black's scented agarbatti is doing well. He said that in Siliguri, most of the market is wholesale counters, like a mandi. From here, supplies are made to general stores and paan shops across North Bengal. Economy range ₹5 pack agarbattis sell around temples and religious places. In response to a question, he said that a customer here usually purchases around ₹200 per month, and out of 10 customers, 4 buy based on brand name.■

LEGACY OF
15 YEARS

UTSAV® fragrances

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

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
www.utsavfragrances.com

orangecult.com

Mild Fragrances in the Hills, Strong Notes in the Plains: Sanjeev Jha

Siliguri, considered the hub of the incense industry in North Bengal, sees sandalwood fragrance as the most preferred choice. However, across the entire North Bengal region, there is a distinct demand for different fragrances in the hilly and plain areas. While light and mild fragrances are popular in the hills, strong or hard fragrances are preferred in the plains. Speaking to Sugandh India, Mr. Sanjeev Jha, head of Bandana Agency in Siliguri, said that in Sikkim and other hilly regions, people prefer light and mild fragrances because of the cooler climate and the habit of keeping doors and windows closed. Similarly, pouch packaging does not work there. On one hand, the government has imposed restrictions on plastic, and on the other, consumers themselves do not prefer pouches.

He further explained that in contrast, people in the plains keep their doors and windows open and use fans, which is why they prefer slightly stronger fragrances. Responding to another question on fragrance preferences, he said that Siliguri, being home to people from different parts of the country, has a mixed fragrance trend. However, even within this mix, sandalwood remains the most favored. Consumers may switch fragrances once or twice, but eventually return to sandalwood.

Bandana Agency is a well-known name in the incense trade in the Siliguri market. Mr. Sanjeev Jha told Sugandh India that he represents the second generation in his family's incense business. His father started the business in Kolkata in 1972, and in 1989, it was registered under the name Mangaldeep Firm. His father, Mr. Jaychand Jha, and uncle, Mr. Devchand Jha, began trading in incense. As part of the second generation, he started working in Siliguri, North Bengal, in 2004. In this way, their family has been in the incense business for over six decades.

In response to another question, he shared that he oversees North Bengal, with a supply network extending from Siliguri to Assam and Sikkim. Earlier, goods were also supplied to Nepal, but that has now stopped. Similarly, although the Bangladesh border is accessible from the Phulwari side of Siliguri, only stone is traded through it. Incense and other FMCG products are supplied through the Kolkata border.

The agency handles all the companies that are associated with the Mangaldeep Firm in Kolkata. While Mangaldeep manages supply in South Bengal, Bandana Agency covers the entire North Bengal region. The agency primarily deals with brands such as Amrutha, Charu, Siddhi Vinayak Fragrance (Jaipur), Naveen Products, Raunak Fragrance (Bengaluru), and Shesh Mohan (Bengaluru).

Speaking about the market differences between South and North Bengal, he said there is a significant difference in consumer taste. Packaging also varies. In South Bengal, ₹20 pouches are the most popular, whereas in North Bengal, pouch packaging has not yet gained traction. However, ₹3 pouches have recently been introduced here. Boxes priced at ₹20 and ₹30 MRP are the most commonly sold, with the ₹20 box leading in volume. He added that in Kolkata, packs priced at ₹5, ₹10, and ₹20, along with higher quantity products, are in demand, while in North Bengal and Siliguri, consumers consider quantity along with quality and price.

Responding to another query, Mr. Jha said that among incense brands, Zed Black and ITC perform strongly in this market. Other products such as Darshan's Black Stone, Bharat Darshan, Cycle, Balaji, Amrutha, Bansi, Charu, Parimal Mandir, Shakuntala, and Shalimar are also widely sold. He noted that the market share of wet and dry dhoop is around 15%, while incense sticks account for 85%. In wet dhoop, Zed Black, Bansi, and ITC lead the market. Zed Black enjoys a monopoly due to its affordability and quality. In sambrani cups, Cycle's Naivedya leads, followed by products from other companies.

In Siliguri, the camphor market is mainly driven by stores dealing in puja materials. Brands like Mangalam and Saraswati are popular in this segment.

He further shared that within the Charu brand, the Maa Bhavani range is the top seller. Charu recently launched three new series, which have performed very well. The Five Star range, which was recently updated, has regained traction. Ugadi is also doing well. Similarly, all products under the Amrutha brand perform strongly, as it is considered a class brand, and its entire range benefits from brand trust. Its Lavender and 3-in-1 variants are particularly popular.

He also mentioned that the agency handles products from PS (Indore), Naveen, and Bansi (Jaipur), which are performing satisfactorily. In dhoop, Bansi offers several variants that are doing well, with Mangal Kamna being especially popular.

Answering another question, he said that on average, a customer spends between ₹50 to ₹100 per month. On brand loyalty, he noted that there is no strong loyalty in this market. Consumers keep experimenting with fragrances. They try different products from various companies and even within the same brand. If they do not like a fragrance, they switch. However, sandalwood remains evergreen. Even when consumers change brands, they still look for sandalwood. ■

Higher Demand for Quality and Premium Products in Siliguri Market: Sudip Rai

The agarbatti products market of North Bengal in West Bengal is completely different from that of South Bengal. There is a significant difference in food habits, lifestyle, economic conditions, and taste between the two regions. In the Siliguri market of North Bengal, about 30% demand is for premium agarbatti products. Around 40% falls under the economy segment, while the remaining market is for medium-range products. Sharing this information, Mr. Sudip Rai, head of Lakshmi Perfumery Products, told Sugandh India that in South Bengal, a pack with an MRP of ₹5 sells easily, but it does not work here. In rural areas where there is a mixed population, it works a little. That is why Shakunthala's ₹5 pack of 1234 sells. Especially ₹5 products here are sold by local brands around temples.

In a conversation with Sugandh India, Mr. Sudip Rai said that his father started trading in 2006. Before that, they were into manufacturing. The first trading opportunity came with the Good News brand of SJS Company from Bengaluru. That product performed very well in trading. After that, he took over the business in 2014, and currently their firm is a super stockist for Koyas, Vijay Agarbatti Ahmedabad, Jain Products Ratlam, Shraddha Perfumery, and Maharaja brand of Patna. He said that Koyas company also has a sales team of around 6-7 people active in the market. Lakshmi Perfumery's network in North Bengal extends from Malda to the Assam border, Alipurdwar. Apart from this, supplies are made to Gangtok, Darjeeling, and Sikkim. He said that around 50 distributors work with them.

He told Sugandh India that most large companies have to operate from Siliguri, as it is a major center of North Bengal. Replying to a question about the Siliguri agarbatti market, he said that quality and low-priced products sell well here. In rural and tea garden areas, packs of ₹10 and ₹20 sell, but in Siliguri, most customers demand premium products. He said that the ₹20 pouch pack has just started in Siliguri, while it sells well in outer areas. In Siliguri, packs of 40-50 grams priced at ₹25 are quite popular. Major brands here include ITC, Zed Black, Koyas, Darshan International, and Moksh, which have a strong market presence. He added that the market for bamboo-less products is growing and the share of dhoop products has reached around 40%.

Responding to another question from Sugandh India, Mr. Sudip said that wet dhoop has less demand across North Bengal, while dry sticks have the highest demand. In wet dhoop, Zed Black's Manthan sells the most. Its marketing is aggressive and comes with many schemes. Apart from this, products from companies like Mangaldeep, Tez, Hari Darshan, Koyas, Rocket, etc., also sell. In sambrani cups, Cycle's Naivedya, Koyas, Tez, Delta, and Vijay all perform well. Koyas' 100-stick packs like Har-Har Mahadev and Nexa Blue sell very strongly. Its Nexa Green, Nexa Floral, Amar Bangla, and Tez's Sai also have good demand in the market.

Mr. Sudip told Sugandh India that the main market for agarbatti and dhoop products here is Naiveda and Vidhan Market, where there is also a large market for puja materials, and maximum sales happen there. Apart from this, they also sell well at paan shops and general stores. Answering another question, he said that Koyas runs targeted schemes and also offers schemes on specific items. Nexa Blue has several schemes, including scratch coupons and bedsheets in 100-stick packs. On achieving targets, the company also offers tours, televisions, ACs, and other items as gifts. He said that Koyas has a team of 7 people continuously active in the market. In response to another question, he said that agarbatti trading is like an addiction—once people enter this business, they cannot leave it. Despite low margins and credit-related challenges, people continue to stay in the trade.■

LARGEST MANUFACTURER OF WET DHOOP AND DRY DHOOP IN NORTH INDIA

Committed to Building Brands **Since 2005**

Explore Our Dhoop Range

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

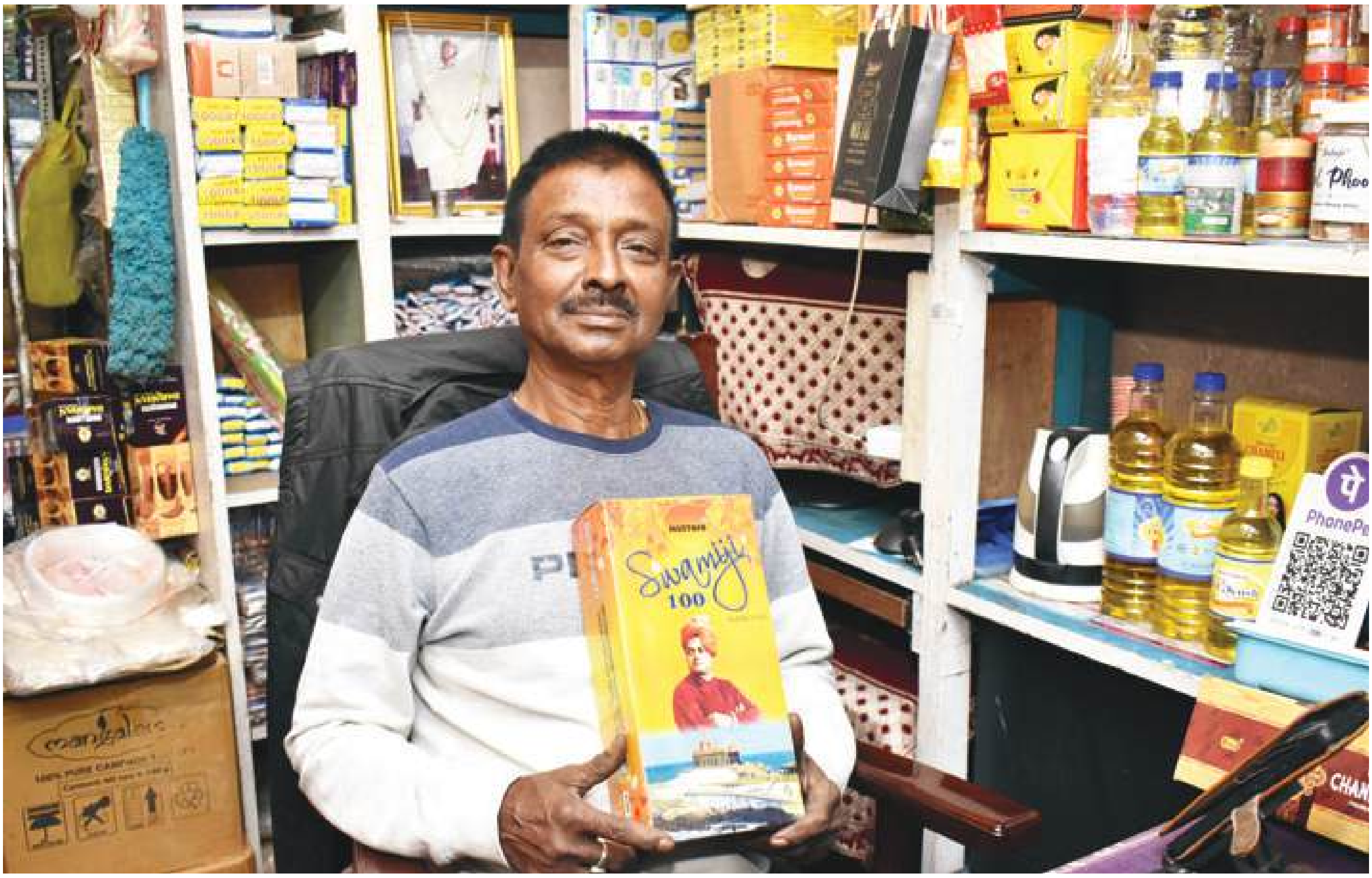
Trusted by
Industry Leaders

for more details please visit www.prayerdhoopagarbatti.com

+919315690511 info@prayergroup.in

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

Midnapore's Mustafa Brand is an Inspiration for Bengaluru: Prahlad Ghosh



Many agarbatti companies across the country follow the quality and standards of Bengaluru-based agarbatti companies, but several branded companies in Bengaluru take inspiration from the Mustafa brand of Midnapore in West Bengal. This was revealed by Mr. Prahlad Ghosh, head of Mysore Agarbatti Centre, who has been trading and retailing agarbatti products in Siliguri for 53 years, in a special conversation with Sugandh India. Responding to a question, he said that all products of the Mustafa brand are good, but Swami, Kiran Mala, Sanchita, Chandan, and 3 in 1 are the most popular. However, different ranges of the Mustafa brand sell in different parts of North Bengal. A particular range performs better in one area, while another product does better in a different area. He said that the ₹10 MRP pack of Kiran Mala sells everywhere. There is also a dhoop stick under the same name. Kiran Mala has excellent quality and is also low-priced, which is why its sales are very high.

Mr. Prahlad Ghosh of Siliguri has been associated with the agarbatti business since 1973. He started with trading products of Globe Perfumery. At present, he deals in Ashoka Trading, Balaji, Bharat Darshan, and Mustafa Midnapore. The firm's supply network is spread across North Bengal, including Darjeeling, Jalpaiguri, Cooch Behar, Midnapore, and Islampur. Responding to a question, he said that the demand for agarbatti has increased. When he started this business 50 years ago, he was only the second person in this trade. Earlier, the population was low and there were fewer sellers. There were also limited products, but now the population has increased significantly. The number of manufacturers and sellers has also grown. Earlier, only Daya agarbatti was available here. Then when they started working, gradually Siliguri developed into a complete agarbatti market, and now everyone has more or less business going on. Responding to a question from Sugandh India, Prahlad Ghosh said that Bharat Darshan, Parimal Mandir's Gurudev, and ITC sell the most here. ITC's ₹20 pack sells the most. Darshan's ₹20 packs like Effects and Black Stone also perform well. Zed Black and Bansi also sell well. In response to another question, he said that most of the market here is in the ₹20, ₹30, and ₹50 range. The wet dhoop market has just started here, initiated by Zed Black, and its Manthan is doing well. Then Darshan, ITC's Mangaldeep, and Cycle's Bansuri are also selling. Sambrani cups (dhoona) also sell well here. In this segment, Naivedya, Bansuri, and ITC products sell. In cups, all companies have limited sales. He said that there is also a market for camphor here, where Balaji, BIC's Panchvati, and Mangalam are doing well.■

SOURCED DIRECTLY FROM INDONESIAN FARMS

EXPERIENCE THE FINEST PATCHOULI OILS

PATCHOULI OIL 30 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL 32 LIGHT/DARK

PATCHOULI OIL (IRON FREE)

PATCHOULI SELECT

PATCHOULI STANDARD LIGHT/DARK

PATCHOULI TERPENES

Ikta Aromatics Ltd.

The creator of AROMA Jewels

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

Ph: 011-42141579/574

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

www.iktaaromatics.com

नोएडा में अत्याधुनिक क्रिएटिव सेंटर के साथ नोरेक्स का विस्तार

ग्राहकों को मिलेगा रियल-टाइम प्रोडक्ट डेवलपमेंट का अनुभव

80 से अधिक देशों तक भारतीय सुगंध फैला रही है नोरेक्स

मेंथॉल व मिंट ऑयल, फ्लेवर, परफ्यूम कंपाउंड और एसेंशियल ऑयल बनाने वाली भारतीय कंपनी, नोरेक्स फ्लेवर्स एंड फ्रैग्रैंसेस प्राइवेट लिमिटेड, आज वैश्विक स्तर पर अपनी मजबूत उपस्थिति दर्ज करा रही है। भारत के साथ-साथ अमेरिका, दुबई, यूरोप और सिंगापुर में कंपनी के प्रोडक्शन यूनिट्स और वेयरहाउस हैं, जिनके माध्यम से यह लगभग 80 देशों तक अपनी पहुंच बना चुकी है। इसी विस्तार को आगे बढ़ाते हुए, कंपनी ने दिल्ली एनसीआर के नोएडा में एक अत्याधुनिक क्रिएटिव और इनोवेशन सेंटर की शुरुआत की है, जो लोकेशन और तकनीक दोनों के लिहाज से उद्योग के लिए एक महत्वपूर्ण कदम माना जा रहा है।

वैभव अग्रवाल

महीनों का काम अब होगा कुछ दिनों में

सुगंध इंडिया से बातचीत में कंपनी के प्रमुख, श्री वैभव अग्रवाल ने बताया कि इस सेंटर का उद्देश्य प्रोडक्ट डेवलपमेंट की पारंपरिक प्रक्रिया को तेज और प्रभावी बनाना है। पहले किसी नए फ्लेवर या कंपाउंड को तैयार करने के बाद कस्टमर से फीडबैक लेने और उसमें सुधार करने की प्रक्रिया में कई बार महीनों लग जाते थे। लेकिन अब इस नए सेंटर में कस्टमर खुद उपस्थित होकर अपने सामने प्रोडक्ट को विकसित करवा सकता है। इससे जो काम पहले लंबा समय लेता था, वह अब एक-दो दिन में ही पूरा हो सकेगा—जो इंडस्ट्री के लिए एक बड़ा बदलाव है।

स्ट्रेटेजिक लोकेशन का बड़ा फायदा

नोएडा में स्थापित यह सेंटर एयरपोर्ट से करीब एक घंटे की दूरी पर और नेशनल हाईवे के पास स्थित है। श्री वैभव के अनुसार, कंपनी की मुख्य यूनिट पहले से ही उत्तर प्रदेश में मौजूद है, लेकिन वह दिल्ली एनसीआर से लगभग 120 किमी दूर है, जहां पहुंचने में एयरपोर्ट से करीब 3 घंटे लगते हैं। इससे ग्राहकों और टैलेंटेड प्रोफेशनल्स दोनों को असुविधा होती थी। इसी चुनौती को ध्यान में रखते हुए, नोएडा में यह नया सेंटर स्थापित किया गया, जहां पहुंचना आसान है और आधुनिक संसाधन भी आसानी से उपलब्ध हैं।

ग्लोबल नेटवर्क से मजबूत पकड़

कंपनी ने अपने अंतरराष्ट्रीय विस्तार को भी लगातार मजबूत किया है। पिछले वर्ष सिंगापुर में नई सब्सिडियरी शुरू की गई, जबकि अमेरिका में कंपनी पहले से सक्रिय है। दुबई में ऑफिस और यूरोप में वेयरहाउस के जरिए नोरेक्स वैश्विक बाजार में अपनी मजबूत पकड़ बना रही है। इसके साथ ही मैन्युफैक्चरिंग क्षमताओं को बेहतर बनाने के लिए आधुनिक उपकरणों में निवेश किया गया है और रिसर्च एवं डेवलपमेंट पर विशेष ध्यान दिया जा रहा है।

तीन मंजिला सेंटर में आधुनिक सुविधाएं

नोएडा का यह क्रिएटिव सेंटर एक सुव्यवस्थित तीन मंजिला इमारत है (बेसमेंट के अलावा)।

ग्राउंड फ्लोर: ऑफिस, लॉन्ज और मीटिंग रूम

फर्स्ट फ्लोर: स्वीट और सेवरी दोनों प्रकार के फ्लेवर की कंपाउंडिंग, को-क्रिएशन एरिया, सेंसरी बूथ और एप्लीकेशन लैब

सेकंड फ्लोर: फ्रेगरेंस लैब, को-क्रिएशन एरिया, सेंसरी बूथ और ट्रायल स्पेस

यहां कस्टमर्स न केवल प्रोडक्ट्स देख सकते हैं, बल्कि कंपनी की टीम के साथ मिलकर नए प्रोडक्ट्स भी विकसित कर सकते हैं और तुरंत उनका परीक्षण कर सकते हैं।

फ्लेवर से लेकर फाइन फ्रेगरेंस तक विस्तार

नोरेक्स अब केवल एक सीमित सेगमेंट तक सीमित नहीं रहना चाहती। कंपनी फ्लेवर और फ्रेगरेंस दोनों क्षेत्रों में तेजी से विस्तार कर रही है। मिंट आधारित प्रोडक्ट्स के जरिए ओरल केयर और तंबाकू इंडस्ट्री में भी कंपनी की मजबूत पकड़ बन रही है। इसके अलावा बेकरी, कन्फेक्शनरी, डेयरी, आइसक्रीम, होम केयर, एयर केयर, लॉन्ड्री और पर्सनल केयर जैसे सेगमेंट्स में भी कंपनी सक्रिय है।

तेजी से बढ़ती फाइन फ्रेगरेंस मार्केट

श्री वैभव ने बताया कि भारत में फाइन फ्रेगरेंस का बाजार तेजी से बढ़ रहा है। पहले यह सेगमेंट मुख्यतः डिओडरेंट तक सीमित था, लेकिन अब किफायती परफ्यूम्स के आने से इसमें बड़ा बदलाव देखने को मिल रहा है।

वहीं, गल्फ देशों में फाइन फ्रेगरेंस की मांग पहले से ही काफी मजबूत है। वहां के उपभोक्ता प्रीमियम और महंगे प्रोडक्ट्स को प्राथमिकता देते हैं। साथ ही बड़ी संख्या में भारतीय उपभोक्ता भी इस बाजार को सपोर्ट कर रहे हैं, जिनके बीच भारतीय सुगंध की अच्छी मांग बनी हुई है।

गोपनीयता के साथ काम करने की प्रतिबद्धता

तंबाकू इंडस्ट्री में काम को लेकर उन्होंने कहा कि यह एक अत्यंत संवेदनशील और गोपनीय क्षेत्र है। कंपनियां अपनी टेक्नोलॉजी को सार्वजनिक नहीं करना चाहतीं, और नोरेक्स भी इस गोपनीयता का पूरा सम्मान करती है।

पारंपरिक तंबाकू उत्पादों से लेकर सिगरेट, निकोटीन पाउच, वेप और शीशा तक, कंपनी विभिन्न सेगमेंट्स में काम कर रही है। साथ ही मिंट आधारित कूलिंग सॉल्यूशंस पर भी विशेष फोकस किया जा रहा है।

"कस्टमर के साथ, कस्टमर के पास"

नोरेक्स एक प्रोग्रेसिव बिजनेस मॉडल पर काम कर रही है, जिसका मूल मंत्र है "कस्टमर के साथ, कस्टमर के पास।" कंपनी का मानना है कि केवल अच्छा प्रोडक्ट या अच्छी सर्विस पर्याप्त नहीं है, बल्कि दोनों के बीच संतुलन बनाना जरूरी है।

भविष्य की योजनाएं

अंत में श्री वैभव ने बताया कि कंपनी के पास भविष्य के लिए कई योजनाएं हैं, लेकिन उन्हें सही समय पर ही साझा किया जाएगा। कंपनी का फोकस दीर्घकालिक विकास पर है, जहां ग्राहकों की गोपनीयता, विश्वास और संतुष्टि को सर्वोच्च प्राथमिकता दी जाती है।■

SVD PineChem®
Running on Good Faith
Six Decades of Pure Pine Chemistry
AURACAM
GOLD STANDARD
Bhimseni Camphor & Tablets
AuraCam Bhimseni Camphor
AuraCam Camphor Tablets
As a pioneer in the field, we have been supporting the fragrance and flavours industry since the early 1960's. Generations have counted on us.
With our state-of-the-art-manufacturing facilities, extensive warehouse network and international sourcing, we provide a wide range of high quality Pine Chemicals, including products customized to your requirements.
Camphor Powder
Isoborneol Powder
Bhimseni Camphor
Dipentene
Pine Oil
Terpineol
Gum Rosin
Paraffin Wax
svdpinechem.com
SVD PineChem Private Limited (Formerly SVD Resins & Plastics Pvt. Ltd.)
208, 2nd Floor, Maker Bhavan III, 21, New Marine Lines, Mumbai 400 020.
Tel: +91 22-2368 6252, +91 86557 68338 | Email: info@svdpinechem.com

Premium Aluminium Bottles & Drums by

M.S. CAN

Mohd. Samran

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

Used in flavours, fragrances and essential oils.

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

Why Choose M.S. CAN?

GLOBAL REACH: Trusted by clients in over 30 countries.

VERSATILE USE: Ideal for a wide range of industries.

HIGH-QUALITY MANUFACTURING: Robust and safe packaging solutions

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

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

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

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

SYMBOL OF QUALITY "RADIO BRAND"

Mfg. & Mktd. By:

R.P. FRAGRANCE

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

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

क्वालिटी प्रोडक्ट का पर्याय है डिवाइन: दीपक शाह

एक्स्ट्राऑर्डिनरी प्रोडक्ट बनाने की विज़न है हमारी : पार्थ शाह

"ब्रिंग होम द डिवाइन लक" टैगलाइन पर काम कर रहे बेंगलुरु के डिवाइन इंडस्ट्रीज के प्रमुख श्री दीपक शाह का 4 दशकों का अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग का परंपरागत ज्ञान है और यही कारण है कि उनके प्रोडक्ट्स प्रीमियम क्वालिटी के साथ विजनरी भी हैं, जो समाज के सभी तबकों के साथ युवा पीढ़ी को भी आकर्षित करते हैं।

सुगंध इंडिया से खास बातचीत में दीपक जी ने कहा कि मेरे पिता सहित उनके 4 भाई 1981 से अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग कर रहे थे। दीपक अगरबत्ती वर्क्स के नाम से बेस अगरबत्ती और रा अगरबत्ती बनाते थे जिसे उनके अंकल श्री गुलाबचन्द शाह और श्री रतिलाल शाह ने शुरू किया था। लगभग 30 वर्षों तक देश की सभी प्रमुख अगरबत्ती कंपनियों को रा बत्ती की सप्लाई करते रहे। परिवार बढ़ता गया और बहुत सारे लोगों ने अलग-अलग कारोबार शुरू किया। उनके पिताजी ने भी 1988 में अलग से सुनील अगरबत्ती वर्क्स नाम से एक नया वेंचर शुरू किया। उस समय सुनील अगरबत्ती वर्क्स में प्रतिदिन लगभग 1 टन हैंड रोल अगरबत्ती का प्रोडक्शन होता था। उन्होंने बताया कि मैं खुद प्लास्टिक पाइप के कारोबार में था। मेरे भाई अभी भी पीवीसी पाइप कंपनी के डिस्ट्रीब्यूटर हैं। उन्होंने बताया कि 2021 में मैंने डिवाइन इंडस्ट्रीज से अपना प्रोडक्शन शुरू किया।

दीपक जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि देश-विदेश में बड़े पैमाने पर हमारे प्रोडक्ट्स की सप्लाई होती थी, लेकिन एक स्थिति ऐसी आई कि 2010-11 में काम बंद कर दिया गया। इसके बाद 2016 में पुनः इंपोर्ट से काम शुरू हुआ। उन्होंने बताया कि डिवाइन इंडस्ट्रीज के तहत इस समय 300 से अधिक रेंज के प्रोडक्ट हैं। अलग-अलग सेगमेंट मसलन अगरबत्ती, ड्राई धूप स्टिक, कोन, मसाला अगरबत्ती, सांब्रानी कप, बेस अगरबत्ती और हैंड रोल अगरबत्ती का प्रोडक्शन होता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि डिवाइन इंडस्ट्रीज के प्रोडक्ट ₹6 से लेकर 250 रूपए की कीमत में है और इनकी क्वालिटी बहुत बेहतरीन है। उन्होंने कहा कि हम इकोनामी से लेकर प्रीमियम प्रोडक्ट्स बनाते हैं। 50 ग्राम का डिवाइन उद अंबर 250 रुपए में है और यह सबसे प्रीमियम प्रोडक्ट है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हम मुख्य तौर पर व्हाइट अगरबत्ती, बेस अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती और हैंड रोल अगरबत्ती बनाते हैं। हमारे प्रोडक्ट में उद अंबर, सांई फ्लोरा और अरेबियन बखूर सबसे ज्यादा बिकता है। जीपर व पाउच पैकिंग में हमारी अगरबत्ती की मांग सबसे ज्यादा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि धूप स्टिक बढ़ रही है, लेकिन अभी भी हमारी अगरबत्ती सबसे ज्यादा बिकती है। भविष्य में भी अगरबत्ती और ड्राई स्टिक व धूप की मार्केट 50-50% बनी रहेगी। कंपनी के प्रोडक्ट्स गुजरात, महाराष्ट्र, दिल्ली, पंजाब, कोलकाता, छत्तीसगढ़ और मध्य प्रदेश में सप्लाई होते हैं। उन्होंने बताया कि सबसे मजबूत मार्केट गुजरात, मुंबई, छत्तीसगढ़ की है। महाराष्ट्र में हमारा हैंड रोल प्रोडक्ट ज्यादा बिकता है। उन्होंने कहा कि इकोनॉमी रेंज के प्रोडक्ट काफी बिकते हैं। कोलकाता मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि वहां कंपटीशन ज्यादा है।

एक मैन्युफैक्चरर के तौर पर होने वाली समस्या के सवाल के जवाब में श्री दीपक शाह ने कहा कि मार्केटिंग और पेमेंट की समस्या इस उद्योग में सबसे ज्यादा है। अपने प्रोडक्ट को चलाने संबंधी रणनीति पर उन्होंने कहा कि स्कीम चलती रहती है। कोलकाता में अरोमा 3 इन 1 प्रोडक्ट पर दो दर्जन पर एक जीपर फ्री देते हैं और 6% तक की मार्जिन स्कीम क्वांटिटी पर देते हैं। इसके अलावा डिजिटल मार्केटिंग पर भी हम जोर दे रहे हैं।

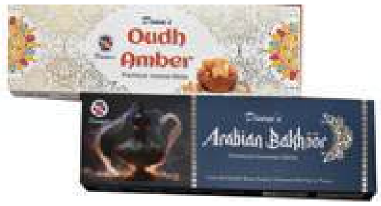
एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि त्योहारों पर 6 नये अगरबत्ती प्रोडक्ट लॉन्च किए जा रहे हैं। इसमें शाही अंबर, रोज अंबर, लैवेंडर, प्योर संदल और मस्क हैं। साथ ही और भी कई उत्पाद हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारे पूरे परिवार की रॉ अगरबत्ती प्रोडक्शन क्षमता देखी जाए, तो हम बेंगलुरू में तीसरे नंबर के उत्पादक हैं। उन्होंने कहा कि क्वालिटी प्रोडक्ट बनाने के लिए कड़ी मेहनत की जरूरत होती है और मार्केट में पहुंचने के लिए हम आज भी मेहनत कर रहे हैं। प्रोडक्ट्स के सैंपल लेकर हम खुद मार्केट जाते हैं।

डिवाइन इंडस्ट्रीज में अब तीसरी पीढ़ी भी शामिल हो गई है। दीपक जी के बेटे श्री पार्थ शाह कारोबार संभालने लगे हैं। वह बॉडी परफ्यूम लांच करने जा रहे हैं। यह इत्र, रोल आन और स्प्रे में है। सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि युवा पीढ़ी में परफ्यूम का चलन तेजी से बढ़ रहा है। पुरानी पीढ़ी रोल आन और इत्र में थी, लेकिन युवा पीढ़ी फाइन फ्रेगरेंस और स्प्रे को पसंद कर रही है।

यही कारण है कि हम ट्रेडिशनल और नये फ्रेगरेंस दोनों तरह के प्रोडक्ट्स ला रहे हैं। पार्थ भाई ने बताया कि उनके ब्रांड का नाम वोइला है, जो एक फ्रेंच शब्द है। वोइला ब्रांड के नाम से अगले महीनों में कई प्रोडक्ट्स लॉन्च किए जा रहे हैं। इसकी सप्लाई पैन इंडिया होगी। यह सभी प्रोडक्ट्स प्रीमियम रेंज में हैं।

उन्होंने बताया कि उनके रोल ऑन एक बार कपड़े पर लगाने के बाद उसकी खुशबू कम से कम 21 दिन तक रहती है। वार्डरोब में वह कपड़ा रख देने पर पूरी आलमारी महकने लगेगी। वैसे धुलाई के बाद भी हमारे सुखड़ चंदन कि खुशबू दो दिन तक बनी रहेगी।

उन्होंने बताया कि हम गीले धूप पर भी आरएंडडी कर रहे हैं। वह भी प्रीमियम



रेंज का होगा, क्योंकि डिवाइन इंडस्ट्रीज का लक्ष्य है कि हम हमेशा एक्स्ट्राऑर्डिनरी प्रोडक्ट ही बनाएंगे। हमारे पिताजी भी विजनरी हैं और वह प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट को ही महत्व देते हैं। इसलिए मैं भी उन्हीं का अनुसरण कर रहा हूं।■

HRA Essential Oil Factory
The Fragrance of India's Soul

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

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

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

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

Nature's Soul in Every Drop

HRA Essential Oil Factory

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

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

Website: www.hraessentialoil.com

SHREE YOGI

SHREE YOGI SUPER

Sugandhi ®

INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE

Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991

Our Products

Peace of Mind

100% Satisfaction

Natural product

Trusted Company

CERTIFIED CARBON NEUTRAL COMPANY

Made from Natural Aromatic resin Non - Synthetic

Mfg. & Exported by :

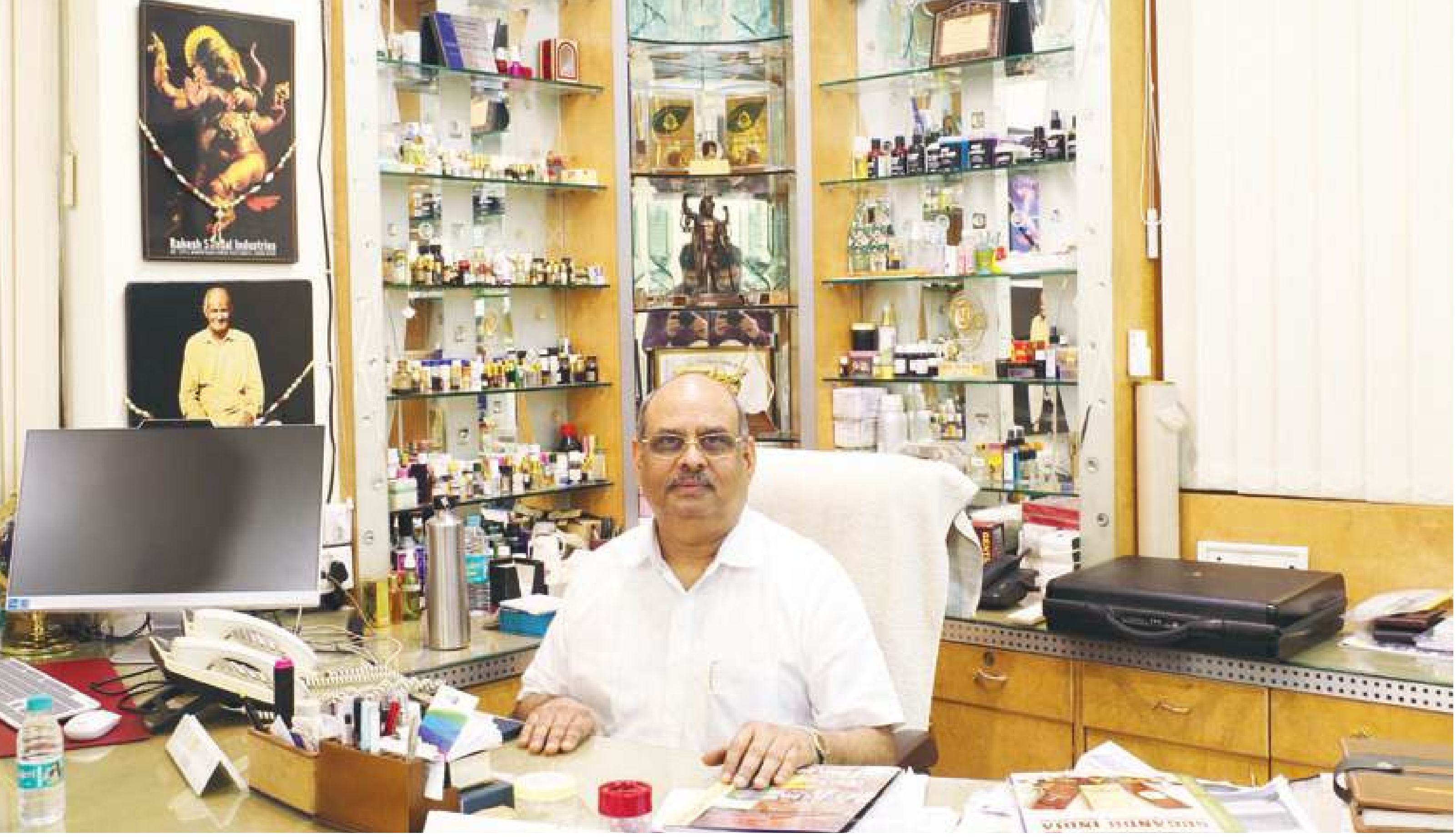
NILIMA HERBS PVT. LTD.

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

For Trade Enquiry

+91 93 34 315252 | +91 87 89 377137

or mail us at nilima.2014a@gmail.com



भारत सुगंध उद्योग का वैश्विक केंद्र बन सकता है: योगेश दुबे

विश्वभर में फैली है राकेश संदल इंडस्ट्रीज़ की सुगंध

भारत के पास मानव स्वास्थ्य के लिए आवश्यक औषधीय वनस्पतियों, सुगंधित जड़ी-बूटियों, पौधों, फलों-फूलों और वृक्षों का अकूत भंडार है। यही नहीं श्रीलंका, इंडोनेशिया, वियतनाम, नेपाल, म्यांमार, भूटान और ग्वाटेमाला के विशाल जंगलों में भी बड़े पैमाने पर औषधीय व सुगंधित वनस्पतियों का भंडार है, जिसका इस्तेमाल भारतीय कारोबारी कर रहे हैं। ऐसे में नई रिसर्च और भारतीय परंपराओं के ज्ञान को ज़रूरत के मुताबिक इंटरनेशनल स्टैंडर्ड के नेचुरल तेल और इत्र का प्रोडक्शन करके भारत दुनिया के सुगंध उद्योग पर राज कर सकता है। राकेश संदल इंडस्ट्रीज़ के प्रमुख, एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया (ईओएआई) के 4 बार अध्यक्ष रहे और अभी फ्रेगरेंस फ्लेवर एसोसिएशन ऑफ इंडिया (फफाई) के अध्यक्ष और ब्यूरो ऑफ इंडियन स्टैंडर्ड्स के भी सक्रिय सदस्य श्री योगेश दुबे ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में उक्त जानकारी दी।

श्री योगेश दुबे ने एक सवाल के जवाब में बताया कि नेचुरल सुगंध और आयल को लेकर अंतरराष्ट्रीय मानक कई मामलों में पारंपरागत भारतीय उपयोग से अलग हैं। उदाहरण के तौर पर तुलसी का हमारे यहां पूजा-पाठ, खानपान और औषधीय उपयोग में लंबे समय से व्यापक इस्तेमाल होता रहा है। वहीं अंतरराष्ट्रीय स्तर पर कुछ प्राकृतिक घटकों को लेकर सुरक्षा के दृष्टिकोण से उनके उपयोग की मात्रा पर सीमाएं निर्धारित की गई हैं। उन्होंने कहा कि कई नेचुरल तेल भारतीय वनस्पतियों से प्राप्त होते हैं और पारंपरिक रूप से हमारे मौसम और उपयोग के अनुरूप माने जाते हैं, हालांकि अंतरराष्ट्रीय मानकों में इन्हें उनके रासायनिक घटकों और लंबे समय के उपयोग के आधार पर परखा जाता है।

उन्होंने आगे बताया कि भारतीय मानक अब इसी संतुलन को ध्यान में रखते हुए विकसित किए जा रहे हैं, ताकि एक ओर पारंपरागत प्राकृतिक औषधीय और सुगंधित तेलों की गुणवत्ता और विरासत को बनाए रखा जा सके, और दूसरी ओर वैश्विक सुरक्षा मानकों के अनुरूप भी रहा जा सके।

सुगंध इंडिया से एक बातचीत में श्री योगेश दुबे ने बताया कि राकेश संदल इंडस्ट्रीज़ की स्थापना 1970 में उनके पिता श्री रामचंद्र दुबे ने की थी। अब वह 86 वर्ष के हैं, लेकिन अभी भी वह प्रतिदिन फैक्ट्री जाते हैं और उनके ही दिशा-निर्देशों और छत्रछाया में हम लोग काम करते हैं। उन्होंने बताया कि सुगंध उद्योग में आने से पहले हमारे यहां 4-5 राइस मिल और 5-7 ईंट के भट्टे चलते थे। यह काम पिताजी देखते थे। उन्होंने बताया कि कानपुर आईआईटी के पीछे हम लोगों का घर और कारोबार था और अभी भी वहां काफी कारोबार है।

उन्होंने बताया कि 1980 से मैंने काम शुरू किया और फिर काम बढ़ता गया। 1990 के आसपास नेचुरल सुगंधित और औषधीय तेल का काम अंतरराष्ट्रीय मार्केट में फैलने लगा। हालांकि इससे पहले पिताजी खाड़ी देशों और जापान, बांग्लादेश, सिंगापुर, मलेशिया, थाईलैंड जाते थे और वहां तक माल की सप्लाई होती थी। फिर पिताजी ने मुझसे कहा कि मुझे इंटरनेशनल मार्केट पर फोकस करना चाहिए और इस तरह मैंने यूरोपीय देशों और अमेरिका की मार्केट में अपने प्रोडक्ट पहुंचाने शुरू किए।

इस दौरान मैंने एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन जॉइन की और फिर उद्योग का पहला सेमिनार 2003 में उत्तर प्रदेश के लखनऊ में होटल ताज में कराया। 2006 में मेरी अध्यक्षता में कन्नौज और कानपुर में 4 दिन का मेगा शो आयोजित हुआ। इस तरह मैं लगातार सक्रिय होता गया। उन्होंने बताया कि 70 वर्ष के संगठन के इतिहास में वह इकलोते ऐसे व्यक्ति थे जो 4 बार अध्यक्ष के पद पर रहे। बाद में उसमें संशोधन किया गया और अब कोई भी व्यक्ति सिर्फ दो बार ही अध्यक्ष रह सकता है। साथ ही इस वक्त मैं फफाई का अध्यक्ष भी हूं। उत्तर प्रदेश से अकेला फफाई का अध्यक्ष होने के साथ-साथ मैं भारत का अकेला ऐसा व्यक्ति हूँ जो दोनों एसोसिएशन का अध्यक्ष रह चुका है।

राकेश संदल इंडस्ट्रीज 1990 से अंतरराष्ट्रीय मार्केट में हैं और मुख्य रूप से अर्जेंटीना, ब्राजील, पैरागुए, यूएस, मेक्सिको, कई यूरोपीय देशों, कनाडा, कंबोडिया सहित 46 से अधिक देशों में एक्सपोर्ट करती है। उसके एक्सपोर्ट प्रोडक्ट्स और क्वालिटी के कारण ही कंपनी को इंडस्ट्री में सबसे ज़्यादा एक्सपोर्ट अवार्ड मिले हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि उनकी कंपनी एसेंशियल ऑयल में मुख्य रूप से फार्मा, कॉस्मेटिक और फ्रेगरेंस उद्योग को नेचुरल ऑयल सप्लाई करती है। उन्होंने बताया कि उनकी लैब काफी आधुनिक और विशाल है, जो इंटरनेशनल स्टैंडर्ड के अनुसार स्पाइस और नेचुरल एसेंशियल ऑयल तैयार करती है। फार्मा उद्योग को बहुत ही उच्च गुणवत्ता के प्रोडक्ट्स की आवश्यकता होती है, जिसका उत्पादन भी उनके यहां होता है। इस तरह दुनिया भर में उनके 7000 से अधिक ग्राहक हैं। इसके अलावा भारत की भी बहुत सारी कंपनियां उनसे माल लेती हैं।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हाल ही में ब्यूरो ऑफ इंडियन स्टैंडर्ड्स ने स्टैंडर्ड तय किए हैं। पहले वह नहीं था। पहले लोग हर्बल के नाम पर कुछ भी बनाते और बेचते थे, लेकिन अब काफी चीज़ें ठीक हुई हैं। उन्होंने कहा कि जिस तरह पान मसाला उद्योग को बड़ी समस्या का सामना करना पड़ा, क्योंकि एक धारणा बन गई थी कि इसमें केमिकल का इस्तेमाल होता है, उसी तरह अगरबत्ती उद्योग में भी चुनौतियां आई हैं। उन्होंने बताया कि वह भारतीय मानक ब्यूरो की मैनेजिंग कमेटी में भी हैं और उसमें अगरबत्ती के लिए गुणवत्ता और सुरक्षा से जुड़े मानक तय किए जा रहे हैं, जैसे जलने की अवधि और सुरक्षित उपयोग आदि। उन्होंने कहा कि अगर कोई कंपनी अपने प्रोडक्ट को हर्बल बताती है, तो उसकी जांच भी की जाएगी। इस तरह हम अपने प्रोडक्ट की गुणवत्ता को सुधारकर ही दुनिया में अपनी पहचान बना सकते हैं।

फफाई अध्यक्ष श्री योगेश दुबे ने बताया कि कन्नौज में एसेंशियल ऑयल का जो प्रोडक्शन हो रहा है, वह अभी भी काफी हद तक पुराने मानकों पर आधारित है, लेकिन अब नए स्टैंडर्ड तैयार किए जा रहे हैं। एफएफडीसी, सीमैप, ट्रिपल आईटी जम्मू व पालमपुर के अलावा सुगंध उद्योग की कई दिग्गज कंपनियों की रिसर्च और लैब के सहयोग से मानक बनाए जा रहे हैं। सरकार और कंपनियों के विशेषज्ञों के साथ मिलकर इस पर काम हो रहा है। उन्होंने बताया कि उनके 25 प्रोडक्ट भी इस प्रक्रिया में शामिल हैं।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि देश के एसेंशियल ऑयल मार्केट में क्या ट्रेंड चल रहा है, उन्होंने कहा कि कई ऐसे फल, फूल, पेड़ और वनस्पतियां हैं जिन पर अभी पर्याप्त शोध नहीं हुआ है। अब सरकार के साथ मिलकर इनकी पहचान और उपयोग पर रिसर्च करने की दिशा में काम शुरू हुआ है। उन्होंने कहा कि नेचुरल ऑयल का महत्व हमेशा बना रहेगा और भारत इसमें आगे रहेगा। उदाहरण के तौर पर भारतीय चंदन का तेल परफ्यूम उद्योग में बहुत महत्वपूर्ण माना जाता है, क्योंकि यह अन्य सुगंधों के साथ मिलकर उनकी गुणवत्ता को और बेहतर बनाता है।

अमेरिका-इज़रायल और ईरान युद्ध का उद्योग पर होने वाले असर संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हमारे उद्योग का काफी कारोबार गल्फ रूट के माध्यम से होता है। हवाई और समुद्री मार्ग प्रभावित होने से सप्लाई चेन पर असर पड़ा है। दुबई से सीमित उड़ानें चल रही हैं और उनके किराए में काफी वृद्धि हुई है। कूरियर लागत भी बढ़ी है और खाड़ी देशों में टूरिज्म प्रभावित होने से बाजार की स्थिति भी कमजोर हुई है। यूरोप की फ्लाइट की कीमतें भी काफी बढ़ गई हैं। अबू धाबी में होने वाली एक फ्रेगरेंस कॉन्फ्रेंस को बैंकॉक शिफ्ट कर दिया गया है।

कंपनी के भविष्य की योजना संबंधी सवाल के जवाब में योगेश जी ने बताया कि उनका परिवार अब व्यवसाय में सक्रिय भूमिका निभा रहा है। उनके भतीजे गौरांग दुबे, बड़े बेटे कार्तिकेय दुबे और कौशल दुबे कारोबार के प्रमुख स्तंभ बन चुके हैं। उनकी बहू पूर्वा दुबे भी परफ्यूम उद्योग से जुड़ी हैं और सहयोग दे रही हैं। उन्होंने बताया कि पहले उनका फोकस बी2बी पर अधिक था, लेकिन अब वे अपना कंज्यूमर ब्रांड भी विकसित कर रहे हैं।

उन्होंने कहा कि इस कारोबार से जुड़े लोगों को बदलते समय के साथ खुद को ढालना होगा। दुनिया भर में भारतीय प्रोडक्ट्स की मांग बढ़ रही है और इस क्षेत्र में हमारी पारंपरिक बढ़त है। हमारे पास पर्याप्त कच्चा माल उपलब्ध है, साथ ही श्रीलंका, नेपाल, भूटान, म्यांमार और वियतनाम जैसे देशों से भी कच्चा माल मिलता है। ऐसे में हमें उच्च गुणवत्ता वाले नेचुरल ऑयल और अन्य प्रोडक्ट्स पर अधिक ध्यान देना चाहिए।

चंदन को लेकर हो रही समस्या संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि हाल ही में मुंबई में एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया का सेमिनार हुआ, जिसमें डीजीएफटी, कस्टम्स, केमेक्सिल सहित कई सरकारी प्रतिनिधि और उद्योग के लोग शामिल हुए। इसमें चंदन नीति पर विस्तृत चर्चा हुई। उन्होंने बताया कि पहले संदल तेल ऑस्ट्रेलिया से आता था, लेकिन अब स्थिति बदल रही है। बड़ी मात्रा में लकड़ी विदेश भेजकर वहां प्रोसेस की जा रही है, जिससे मूल्यवर्धन का लाभ बाहर चला जाता है। उन्होंने सुझाव दिया कि सरकार को चंदन नीति पर स्पष्ट दिशा-निर्देश और कानूनी ढांचा तैयार करना चाहिए।

उन्होंने बताया कि प्रधानमंत्री नरेंद्र मोदी की सरकार में अरोमा मिशन शुरू किया गया है, जिसमें लगभग 100 करोड़ रुपये का वार्षिक बजट है। इसमें CSIR और उसके संस्थान जैसे CSIR-CIMAP और IIIM Jammu शामिल हैं। इसकी एक प्रमुख उपलब्धि नॉर्थ ईस्ट में अगरवूड (ऊद) जैसे उत्पादों का विकास है। हालांकि इसका निर्यात नियंत्रित है और लाइसेंस प्रक्रिया के तहत होता है, इसलिए इसमें सुधार की आवश्यकता है।

सुगंध उद्योग में हो रहे नए रिसर्च संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि इत्र और तेल के सुरक्षित उपयोग की मात्रा (डोज) को लेकर भी काम किया जा रहा है। इसके साथ ही अरोमा थेरेपी जैसे उभरते क्षेत्रों पर भी ध्यान दिया जा रहा है।■

श्री सदगुरु सुगंधालय से संचालित होता है पैन-इंडिया नेटवर्क

ठकराल ग्रुप ऑफ़ कंपनीज के तहत आरकेटी, सफारी बिग, पारसमणि एंजॉय, जिओ लाइफ आदि ब्रांड के अगरबत्ती और ड्राई स्टिक प्रोडक्ट्स महाराष्ट्र के अलावा अब देश के 16 राज्यों में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं। महाराष्ट्र में अगरबत्ती उत्पादों में नंबर वन बन चुके ठकराल ग्रुप से संबंधित ब्रांड की शुरुआत 1951 में नागपुर के गांधी बाग से हुई थी। अपनी उसी बुनियाद पर कंपनी ने श्री सदगुरु सुगंधालय के नाम से आउटलेट स्थापित किया था। अपने इसी ऑफिस से वह नागपुर के लोकल डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स तक सप्लाई करते हैं। यहां कंपनी के लगभग 200 रेंज के प्रोडक्ट उपलब्ध रहते हैं। इसके अलावा कंपनी यहीं से देश भर में अपने मार्केटिंग नेटवर्क, सुपर स्टॉकिस्ट, डिस्ट्रीब्यूटर, रिटेलर्स की सप्लाई चैन देखती है। साथ ही यहां से मार्केटिंग, सेल्स और अकाउंट से संबंधित फीडबैक कलेक्ट किए जाते हैं। इस आउटलेट पर कंपनी के पुराने और वरिष्ठ अधिकारी श्री अनिल नामदेव राव मोरघडे और श्री पंकज धापोड़कर व अन्य कर्मचारियों की टीम रहती है। कंपनी इस वर्ष डिजिटल मार्केटिंग पर फोकस कर रही है। ताकि देशभर में मार्केटिंग नेटवर्क बन सके।

सुगंध इंडिया से एक बातचीत में श्री अनिल ने बताया कि वह 20 वर्षों से कंपनी के साथ काम कर रहे हैं। श्री सदगुरु सुगंधालय से संबंधित बहुत सारे काम उनकी जिम्मेदारी में है। उन्होंने बताया कि मार्केट में कंपटीशन बहुत बढ़ गया है। महाराष्ट्र ही नहीं अधिकांश राज्यों में मशीनों से अगरबत्ती का प्रोडक्शन होने से लोकल उत्पादक ब्रांडेड कंपनियों के लिए चुनौती हैं। इसीलिए अपने प्रोडक्ट की क्वालिटी, पैकेजिंग, रेट आदि सभी चीजों पर जानकारी रखना और उसमें सुधार करते रहना जरूरी है। इस ऑफिस से हम कंपनी के प्रोडक्ट्स की सप्लाई को देखते हैं। साथ ही अपने कस्टमर से सीधा संपर्क स्थापित करते हैं। उन्होंने बताया कि कस्टमर की संतुष्टि के लिए यह ऑफिस काम करता है। उन्होंने बताया कि हमारा अपना एक सॉफ्टवेयर है उस पर कस्टमर से ऑनलाइन या टेलीफोन के जरिए हम लोग फीडबैक लेते हैं और फिर उस पर डाटा डालते हैं, जिसे कंपनी के एडमिन, एचआर, आरएंडडी और क्वालिटी कंट्रोलर देखते हैं। कस्टमर ने यदि हमारे प्रोडक्ट की प्रशंसा की है, या समस्या बताई है अथवा सुझाव दिए हैं। उसका समाधान भी हम करते हैं और उसका पूरा फॉलोअप देखते हैं। उन्होंने कहा इसमें पैकिंग से लेकर बर्निंग, सुगंध अथवा टूट-फूट संबंधी सभी शिकायतें सॉफ्टवेयर पर डाली जाती हैं। उन्होंने बताया कि जब से मशीनों से प्रोडक्शन होने लगा है बर्निंग की शिकायतें कम हुई हैं।

अनिल जी ने एक सवाल के जवाब में बताया कि हम कस्टमर केयर भी देखते हैं। अनेक सोर्स से हमको लीड मिलती है। प्रोडक्ट की क्वालिटी और सप्लाई में देरी यह सब चीजें भी देखते हैं। ऐसी भी शिकायतें होती हैं कि किसी एक इलाके में डीलर तो है, पर उस इलाके के रिटेल काउंटर पर उपभोक्ता को प्रोडक्ट नहीं दिखता। अब यह बात यदि किसी कस्टमर ने फोन करके या ऑनलाइन सूचना दी है, तो हम तुरंत उस तक माल पहुंचाते हैं और डीलर को भी एक्टिव करते हैं। उन्होंने बताया कि श्री सदगुरु सुगंधालय, एक हेड ऑफिस जैसा है। कोई भी विजिटर हमारी कंपनी देखने आता है, तो हम उसे यहां लाते हैं उन्होंने बताया कि यह आफिस 2020 से शुरू हुआ है और तब से हम मार्केट से संबंधित सभी काम यहीं से करते हैं।

ऑफिस में बरसों से काम कर रहे पंकज जी ने बताया कि कंपनी का यह बड़ा डिस्ट्रीब्यूशन सेंटर है। कंपनी के नागपुर में कई ऑफिस हैं। अलग-अलग बिलिंग से समस्या होती थी। इसलिए अब सेंट्रलाइज्ड

बिलिंग यहीं से होती है। ठकराल ग्रुप आफ कंपनी के तहत जितने भी ब्रांड और उनके रेंज है, उनसे संबंधित सारे डेटा भी हम यहां रखते हैं। उन्होंने बताया कि महाराष्ट्र ठकराल ग्रुप के प्रोडक्ट्स का हब है। इससे पहले हम 5-6 राज्यों में सप्लाई कर पाते थे, लेकिन अब 16 राज्यों में सप्लाई होने लगी है और यह काम श्री सदगुरु सुगंधालय से हो रहा है। उन्होंने बताया कि हम यहां सेल्स डाटा एनालिसिस का भी काम करते हैं। डाटा कलेक्ट करने के लिए कस्टमर से बातचीत, मार्केट में गई सेल्स टीम की सूचनाओं, डिस्ट्रीब्यूटर का फीडबैक और इसके अलावा सोशल मीडिया से पर आए डाटा भी कलेक्ट करते हैं। हम देखते हैं कि मार्केट का ट्रेंड क्या है और यह जानकारी रखते हैं। ताकि नये प्रोडक्ट्स के डेवलपमेंट और पुराने में सुधार किया जा सके। हम अपने कंपीटीटर्स से संबंधित जानकारी भी इकट्ठा करते हैं। और यह नेटवर्क सभी राज्यों पर काम कर रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि डिजिटल मार्केटिंग पर फोकस करने के लिए यूटूब, फेसबुक, इंस्टाग्राम की मदद ले रहे हैं और कई इनफ्लुएंसर को भी जोड़ा गया है।

सुगंध इंडिया को पंकज जी ने बताया कि हम सब लोगों का कंपनी के साथ परिवार जैसा संबंध है। मैं 20 वर्षों से यहां काम कर रहा हूं। हंसमुख भाई ठकराल, भरत भाई ठकराल और उनके बेटे समर्थ ठकराल जी कंपनी के प्रमुख हैं। इस तरह अब हम सभी कर्मचारी दूसरी पीढ़ी से भी अटैच हो गए हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि हमारा बिग सफारी और आरकेटी का केसर फूल और रंगोली सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड है। उन्होंने कहा कि कंपनी के लगभग 200 रेंज के प्रोडक्ट हैं। उसमें से बहुत सारे प्रोडक्ट अलग-अलग इलाकों और राज्यों में पसंद किए जाते हैं। कंपनी बीच-बीच में पुराने प्रोडक्ट को रीडेवलपमेंट करती है और नई रेंज के प्रोडक्ट्स भी लाती रहती है। कंपनी का अभी तक मुख्य फोकस अगरबत्ती पर था, लेकिन अब हमारी धूप स्टिक भी काफी चल रही है। इसके अलावा धूप के अन्य वेरायटी के प्रोडक्ट्स पर भी काम हो रहा है। उन्होंने बताया कि मार्केट में जो ट्रेंड है। उसके अनुरूप ही कंपनी का आरएंडडी होता है। 5 फुट की अगरबत्ती और 16 इंच की अगरबत्ती हमारी काफी लोकप्रिय है। उन्होंने बताया कि जब कंपनी कोई नया प्रोडक्ट लॉन्च करती है और वह लोकप्रिय होता है, तो हमको भी बहुत खुशी होती है।

अनिल जी और पंकज जी ने अलग-अलग बातचीत में बताया कि डाटा एनालिसिस के अलावा हम सेल्स भी देखते हैं। इस वर्ष कंपनी की सेल देख कर, अगले वर्ष का भी टारगेट तय करते हैं। सेल्स टीम मंथली दौरे के बाद जब लौटती है, तो हम उनसे भी फीडबैक लेते हैं और ऑनलाइन कस्टमर की भी जानकारी उनको देते हैं। इसके अलावा टारगेटेड सेल में जो स्कीम चलती रहती है और किसी डिस्ट्रीब्यूटर का टारगेट पूरा होने में कुछ कमी रहती है, तो हम सेल्स टीम को बताते हैं कि यदि यह डिस्ट्रीब्यूटर इतना और माल ले ले तो, स्कीम का फायदा पा सकेगा। इसके अलावा हम यहां अकाउंट और फाइनेंस संबंधी काम भी देखते हैं।

कंपनी के 75 वर्ष पूरे होने पर क्या नया लक्ष्य है? इसके जवाब में उन्होंने बताया कि हम लगातार यह सोच रहे हैं कि हम ऐसा क्या कर सकते हैं, ताकि कंपनी की उन्नति में और चार चांद लगे। इस पर हम लोग काफी काम कर रहे हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ग्राहक हमको सीधे भी कॉल करते हैं और हम उनसे बात करते हैं। डायरेक्ट लाइन लगी हुई है और बहुत सारे लोग तारीफ करते हैं, सुझाव देते हैं और शिकायत भी करते हैं और हम संबंधित विभाग को अवगत तो कराते ही हैं और जब तक कस्टमर का समाधान ना हो जाए, उसका फॉलो अप लेते रहते हैं। इसी तरह धीरे-धीरे करके आज ठकराल ग्रुप के प्रोडक्ट्स देश में तेजी से लोकप्रिय हो रहे हैं।■

HFF
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 www.hffhusna.com

अगरबत्ती ट्रेडिंग एक स्थिर और लाभदायक कारोबार: तरुन मुखर्जी

पश्चिम बंगाल की सिलीगुड़ी अगरबत्ती मार्किट, नॉर्थ बंगाल का बड़ा हब है। जहां से असम और भूटान बॉर्डर व सिक्किम तक अगरबत्ती प्रोडक्ट्स की आपूर्ति होती है। लोकनाथ ट्रेडिंग के प्रमुख श्री तरुन मुखर्जी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में बताया कि वह 1988 से अगरबत्ती उत्पादों की ट्रेडिंग, सुपर स्टाकिस्ट और सीएनएफ का काम कर रहे हैं। उनके पास सुपर स्टाकिस्ट का काम ज्यादा है और वह पूरे नॉर्थ बंगाल की मार्केट देखते हैं। उन्होंने बताया कि मालदा से असम बॉर्डर तक और सिक्किम एवं दार्जिलिंग तक उनका सप्लाई नेटवर्क है। वह इन पूरे इलाकों में फॉरेस्ट फ्रेगरेंस, बेंगलुरु का काम देखते हैं और वह बहुत तेज़ी से लोकप्रिय हो रहा ब्रांड है। उन्होंने बताया कि वैसे मूलतः मैं एफएमसीजी प्रोडक्ट्स की ट्रेडिंग में हूं। ड्राई फ्रूट्स, किटकैट, राजा खैनी, हिंदुस्तान यूनिलिवर और नेस्ले का काम उनके पास है, लेकिन अब मैं अगरबत्ती ट्रेड पर फोकस कर रहा हूं। उन्होंने बताया की इसकी बड़ी वजह यह है कि अगरबत्ती ऐसा प्रोडक्ट है, जिसमें आमतौर पर एक्सपायरी डेट नहीं होती। इसलिए यह एक फायदेमंद कारोबार है और हर आदमी प्रतिमाह अगरबत्ती ज़रुर खरीदता है, जबकि एफएमसीजी प्रोडक्ट्स में कुछ चीज़े वह एक महीने के लिए टाल भी देता है लेकिन पूजा पाठ के लिए अगरबत्ती के कुछ पैकेट ज़रूर खरीदता है।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर की सिलीगुड़ी के लिए अगरबत्ती कैसी मार्केट है ? इसके जवाब में उन्होंने कहा कि नॉर्थ बंगाल फरक्का से शुरू होता है और मालदा, रायगंज, बालूरघाट, इस्लाम गंज, डालखोला, कूच बिहार, रायगंज, दार्जिलिंग, जलपाईगुड़ी, कालिमपोंग, उत्तर दिनाजपुर, दक्षिण दिनाजपुर, अलीपुर और कामाख्या गुडी से लेकर भूटान बॉर्डर तक लगता है। इसके अलावा सिक्किम में जोरथान, नॉर्थ सिक्किम, साउथ सिक्किम और गंगटोक तक की मार्केट सिलिगुड़ी से चलती है। इन सभी जगहों पर उनके डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कोलकाता की मार्केट एकदम अलग है। उत्तर बंगाल की तुलना में साउथ बंगाल में सस्ते प्रोडक्ट भी चलते हैं। कोलकाता में 12-13 करोड लोग रहते हैं। वहां हेक्सा भी चलता है और ₹10 और ₹5 के भी प्रोडक्ट चलते हैं, जबकि सिलीगुड़ी में ₹20 का मिनिमम पैक बिकता है। टाउन एरिया में जीपर 100 ग्राम से 500 ग्राम का भी चलता है। बॉक्स पैक में इको या जीपर 20-30 रूपए का चलता है। त्योहारों के मौसम में बंबू लेस प्रोडक्ट्स काफी बिकते हैं, जिनमें गीला धूप, ड्राई स्टिक और कोन चलते हैं।

तरुन जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि सिक्किम का ट्रेंड प्रीमियम प्रोडक्ट का है। वह लोग ज्यादा स्टिक वाले जीपर पैक खरीदते हैं। पहाड़ी इलाको में रहने वाले लोग एक माह में तीन से चार जीपर खरीदते हैं। ताकि वह एक दो माह तक चले। उनके लिए पहाड़ से उतरकर मार्केटिंग करना कठिन होता है। उन्होंने बताया कि जीपर से ज्यादा इको की भी अच्छी मार्केट है। दार्जिलिंग व कलीम कलीमपोंग में जीपर ज्यादा चलता है। गंगटोक में और छोटे टाउन में जीपर और इको दोनों चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि नार्थ बंगाल के ग्रामीण इलाके में 5 और ₹10 का पैक ज़रूर चलता है, लेकिन शहरी इलाकों में लोग अच्छी खुशबू और अच्छी क्वालिटी खरीदते हैं। हालांकि प्रीमियम की मार्केट बहुत ज्यादा नहीं है, लेकिन फिर भी ₹1100 तक के पैकेट भी बिकते हैं। ऐसे कस्टमर गंगटोक, सिलीगुड़ी और कूच बिहार में ज्यादा हैं।

यहां सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक, मोक्ष, रॉकेट, साइकिल, फॉरेस्ट, बालाजी, आईटीसी ही ज्यादा चलते हैं। उन्होंने बताया कि जेड ब्लैक की यहां मोनोपोली है और अब फॉरेस्ट को भी लोग बड़ी संख्या में पसंद कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि फॉरेस्ट के सबसे ज्यादा बिकने वाले तीन-चार प्रोडक्ट हैं, जिसमें व्हाइट अगरबत्ती और ब्लैक अगरबत्ती जीपर और इको पैक चलता है। ₹10 वाले पैक का वॉल्यूम ज्यादा है। वैसे 10 से 50 और 80 रुपए की एमआरपी वाले पैक भी काफी चलते हैं। उनका कीर्तन बहुत पसंद किया जाता है। कीर्तन में ₹30 में पाउच है, जिसमें 75-80 स्टिक होती है। इसी तरह शालीमार का आविदा भी एक हिट प्रोडक्ट है। ₹20 में फॉरेस्ट का बॉक्स और कीर्तन ₹30 में पाउच और ₹20 में बॉक्स पैक काफी पसंद किया जाता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि धूप मार्केट में बंबू लेस की मार्केट बढ़ी है और मारवाड़ी तबका इसे ज्यादा पसंद करता है। फिर भी अगरबत्ती 85 से 90% बिकती है और धूप की मार्केट 10 से 15 % है। उन्होंने बताया कि पहले लोग गीला धूप यहां जानते ही नहीं थे। अब जानने लगे हैं और अब गीला धूप ही ज्यादा बिकता है। पहाड़ी इलाकों और शहरी क्षेत्रों में बंबू लेस की मार्केट बढ़ रही है। गीले धूप में जेड ब्लैक का मंथन, रॉकेट, फॉरेस्ट, साइकिल, मोक्ष चलता है।

इसी तरह सांब्रानी कप में जीटी चेन्नई नंबर एक पर है। साइकिल का नैवेद्य भी बहुत बिकता है। यहां कपूर की भी मार्केट है, जिसमें जेड ब्लैक व साइकिल चलता है। जेड ब्लैक की सेंटेड अगरबत्ती चल रही है। उन्होंने बताया कि सिलीगुड़ी में ज्यादातर होलसेल मार्केट का काउंटर है यह मंडी जैसा है। यहां से ही पूरे नार्थ बंगाल के जनरल स्टोर्स व पान की दुकान पर सप्लाई होती है। इकोनामी रेंज की ₹5 पैक वाली अगरबत्तियां मंदिर आदि धार्मिक स्थलों के आसपास बिकती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां एक ग्राहक आमतौर पर महीने में ₹200 की खरीदारी कर लेता है और 10 में से 4 ग्राहक ऐसे होते हैं, जो ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। ■

augeo SOLVAY SK Passion to Perform... (Since 1922)

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

AUGEO® 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® has features that enable its application as a carrier and/or diluent for fragrances, reinforcing the odor and extending the air fresheners fragrance.

AUGEO® applications :

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

AUGEO® 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 :

P&G, J&J, ASDA, Walmart Save money. Live better., TESCO, Sainsbury's, kmart, Dunelm The Home of Homes, Sears, MATALAN MAKES FASHION SENSE, KOHL'S, FredMeyer, BIG LOTS!, B&Q, MIGROS, Burlington, JO-ANN fabric and craft stores, ROSS DRESS FOR LESS, HOBBY LOBBY, west elm

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 ; info@skushalchand.com

नॉर्थ बंगाल के पहाड़ों पर भीनी, मैदानों में तेज खुशबू का चलन: संजीव झा

अगरबत्ती उद्योग में नॉर्थ बंगाल का हब माने जाने वाले सिलीगुड़ी में चंदन फ्रेगरेंस को सबसे ज्यादा पसंद किया जाता है। हालांकि नॉर्थ बंगाल के पूरे रीजन में पहाड़ी और मैदानी इलाकों में अलग-अलग सुगंधियों की मांग है। पहाड़ी इलाकों में जहां हल्की और भीनी खुशबू का चलन है, वहीं मैदानी इलाकों में स्ट्रॉन्ग यानी हार्ड फ्रेगरेंस को पसंद किया जाता है। सिलीगुड़ी की बंदना एजेंसी के प्रमुख श्री संजीव झा ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि सिक्किम और दूसरे पहाड़ी इलाकों में लोग हल्की और भीनी खुशबू चाहते हैं, क्योंकि वहां ठंडक रहती है और खिड़की-दरवाजे लोग बंद रखते हैं। इसी तरह वहां पाउच पैकिंग नहीं चलती। एक तो सरकार ने भी प्लास्टिक पर रोक लगा रखी है और दूसरा, लोग खुद भी पाउच पसंद नहीं करते।

उन्होंने बताया कि इसके विपरीत मैदानी इलाकों में लोग खिड़की-दरवाजे खोलकर रखते हैं और पंखा चलाते हैं, इसलिए उन्हें थोड़ी स्ट्रॉन्ग खुशबू पसंद होती है। खुशबू के ही एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि सिलीगुड़ी शहर में देश के विभिन्न हिस्सों से आए लोग रहते हैं। इसलिए यहां मिली-जुली सुगंध का चलन है, लेकिन उसमें भी चंदन को लोग ज्यादा पसंद करते हैं। एक या दो बार लोग फ्रेगरेंस बदलते भी हैं, लेकिन लौटकर फिर चंदन की तरफ ही आते हैं।

एजेंसी के पास उन सभी कंपनियों का काम है, जो कोलकाता की मंगलदीप फर्म के पास है। मंगलदीप के जरिए साउथ बंगाल में सप्लाई होती है, तो बंदना एजेंसी पूरा नॉर्थ बंगाल कवर करती है। मुख्य रूप से बंदना एजेंसी के पास अम्रुथा, चारु, सिद्धि विनायक फ्रेगरेंस (जयपुर), नवीन प्रोडक्ट्स, रौनक फ्रेगरेंस (बेंगलुरु) और शेष मोहन (बेंगलुरु) का काम है।

सिलीगुड़ी मार्केट में बंदना एजेंसी अगरबत्ती कारोबार में एक बड़ा नाम है। श्री संजीव झा ने सुगंध इंडिया को बताया कि वह अगरबत्ती के कारोबार में अपने परिवार की दूसरी पीढ़ी हैं। उनके पिता जी ने 1972 में कोलकाता से काम शुरू किया था और 1989 में मंगलदीप फर्म के नाम से रजिस्ट्रेशन हुआ। मेरे पिता श्री जयचंद झा और चाचा जी श्री देवचंद झा ने अगरबत्ती ट्रेडिंग का काम शुरू किया था। मैं दूसरी पीढ़ी से हूं और मैंने नॉर्थ बंगाल में सिलीगुड़ी में 2004 से काम करना शुरू किया। इस तरह अगरबत्ती की लाइन में हमारा परिवार 6 दशक से काम कर रहा है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि वह नॉर्थ बंगाल देखते हैं और सिलीगुड़ी से लेकर असम और सिक्किम तक उनका सप्लाई नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि पहले नेपाल भी माल जाता था, लेकिन अब वह बंद हो गया है। इसी तरह बांग्लादेश का बॉर्डर सिलीगुड़ी के फुलवारी साइड से खुला है, लेकिन यहां से सिर्फ पत्थर का ही एक्सपोर्ट-इंपोर्ट होता है। अगरबत्ती और दूसरे एफएमसीजी प्रोडक्ट्स के लिए कोलकाता बॉर्डर से सप्लाई होती है।

एजेंसी के पास उन सभी कंपनियों का काम है, जो कोलकाता की मंगलदीप फर्म के पास है। मंगलदीप के जरिए साउथ बंगाल में सप्लाई होती है, तो बंदना एजेंसी पूरा नॉर्थ बंगाल कवर करती है। मुख्य रूप से बंदना एजेंसी के पास अम्रुथा, चारु, सिद्धि विनायक फ्रेगरेंस (जयपुर), नवीन प्रोडक्ट्स, रौनक फ्रेगरेंस (बेंगलुरु) और शेष मोहन (बेंगलुरु) का काम है।

साउथ और नॉर्थ बंगाल की मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि दोनों ही रीजन में टेस्ट का बहुत बड़ा फर्क है। इसके अलावा पैकेजिंग में भी अंतर है। वहां ₹20 का पाउच सबसे ज्यादा चलता है, जबकि यहां पाउच अभी नहीं आया है। यहां ₹3 के पाउच की शुरुआत हुई है। यहां ₹20 और ₹30 की एमआरपी वाला बॉक्स सबसे ज्यादा चलता है, जबकि वॉल्यूम में ₹20 का बॉक्स सबसे ज्यादा बिकता है। उन्होंने कहा कि कोलकाता में ₹5, ₹10 और ₹20 के पैक तथा ज्यादा मात्रा वाले प्रोडक्ट्स का चलन है, जबकि नॉर्थ बंगाल और सिलीगुड़ी में लोग क्वांटिटी के साथ क्वालिटी और रेट भी देखते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में संजीव जी ने बताया कि यहां अगरबत्ती ब्रांड में जेड ब्लैक और आईटीसी ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा दर्शन का ब्लैक स्टोन, भारत दर्शन, साइकिल, बालाजी, अम्रुथा, बंसी, चारु, परिमल मंदिर, शकुंथला और शालीमार आदि प्रोडक्ट्स भी चलते हैं। उन्होंने बताया कि यहां गीली और ड्राई धूप की मार्केट लगभग 15% है और 85% में अगरबत्ती चलती है। गीली धूप में जेड ब्लैक, बंसी और आईटीसी ज्यादा चलती है। जेड ब्लैक के सस्ता और अच्छा होने के कारण उसकी मोनोपोली है। सांब्राणी कप में साइकिल का नैवेद्य और उसके बाद अन्य कंपनियों के प्रोडक्ट्स बिकते हैं।

सिलीगुड़ी में कपूर की मार्केट मुख्य रूप से पूजा-पाठ सामग्री की दुकानों से होती है। कपूर में मंगलम और सरस्वती ब्रांड चलते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि चारु ब्रांड में मां भवानी रेंज सबसे ज्यादा बिकती है। चारु ने 3 नई सीरीज लॉन्च की, जो काफी हिट रही। फाइव स्टार रेंज, जिसे हाल ही में अपडेट किया गया है, फिर से चलने लगी है। उगादी भी अच्छा चलता है। इसी तरह अम्रुथा के सभी आइटम चलते हैं, क्योंकि यह एक क्लास ब्रांड है और इसकी सभी रेंज ब्रांड के भरोसे पर चलती है। इसका लैवेंडर और 3-इन-1 बहुत लोकप्रिय है।

उन्होंने बताया कि उनके पास इंदौर की पीएस, नवीन और जयपुर के बंसी का भी काम है और यह भी ठीक-ठाक चलते हैं। धूप में बंसी की कई वैरायटी हैं और वह काफी चलती हैं। उनका मंगल कामना काफी लोकप्रिय है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह ₹50 से ₹100 की खरीदारी करता है। ब्रांड लॉयल्टी संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां ऐसा कुछ खास नहीं है। लोग फ्रेगरेंस बदलते रहते हैं। इसीलिए सभी कंपनियों और एक ब्रांड के भी अलग-अलग प्रोडक्ट्स को ग्राहक आजमाता रहता है। वह उनका टेस्ट लेता है और खुशबू पसंद नहीं आने पर बदल देता है, लेकिन चंदन इसमें सदाबहार है। लोग ब्रांड बदलते हैं, लेकिन उसमें भी चंदन ही खोजते हैं। ■

सिलीगुड़ी मार्केट में क्वालिटी और प्रीमियम प्रोडक्ट्स की डिमांड ज्यादा: सुदीप राय

पश्चिम बंगाल के नॉर्थ बंगाल की अगरबत्ती उत्पादों की मार्केट साउथ बंगाल से एकदम अलग है। दोनों ही इलाकों में खान-पान, रहन-सहन, आर्थिक स्थिति और टेस्ट में भारी अंतर है। नॉर्थ बंगाल के सिलिगुड़ी मार्केट में प्रीमियम अगरबत्ती उत्पादों की लगभग 30% मांग है। 40% में इकोनॉमी और शेष मार्केट मीडियम रेंज के प्रोडक्ट की है। उक्त जानकारी देते हुए लक्ष्मी परफ्यूमरी प्रोडक्ट्स के प्रमुख श्री सुदीप राय ने सुगंध इंडिया को बताया कि साउथ बंगाल में ₹5 की एमआरपी वाला पैक आराम से बिक जाता है, लेकिन यहां वह नहीं चलता। ग्रामीण क्षेत्रों में जहां मिश्रित आबादी है। वही थोड़ा बहुत चलता है। इसीलिए शकुंथला का ₹5 में 1234 चल जाता है। खासतौर पर ₹5 के प्रोडक्ट यहां मंदिर के आसपास लोकल ब्रांड के बिकते हैं।

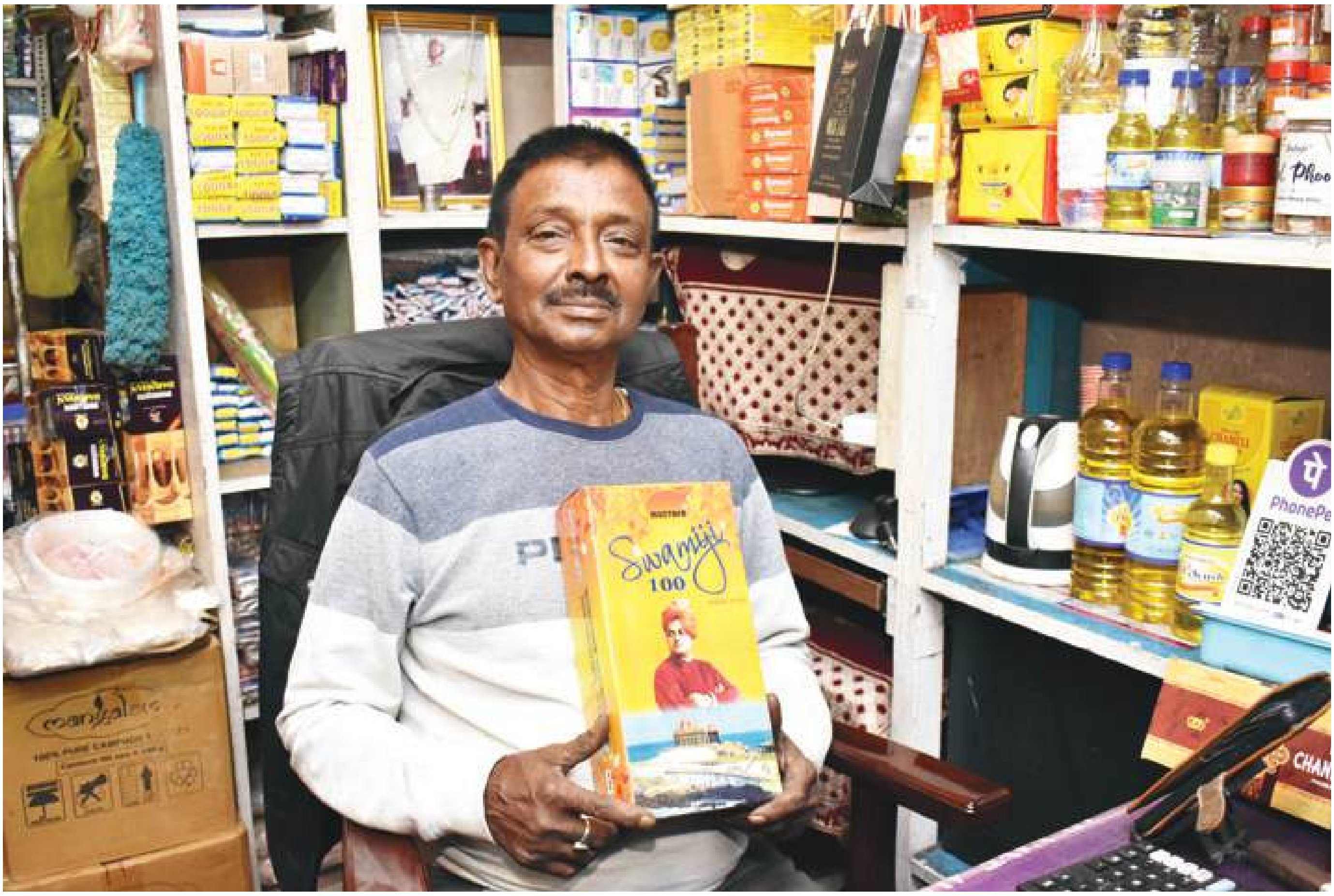
श्री सुदीप राय ने सुगंध इंडिया से बातचीत में कहा कि मेरे पिता जी ने 2006 से ट्रेडिंग की शुरुआत की थी। इसके पहले हमारे यहां मैन्युफैक्चरिंग होती थी। ट्रेडिंग में पहला काम बंगलुरु की एसजेएस कंपनी का गुड न्यूज़ ब्रांड का मिला। उस प्रोडक्ट की ट्रेडिंग बहुत अच्छी चली। इसके बाद 2014 से मैंने कारोबार संभाला और इस वक्त कोयास, विजय अगरबत्ती अहमदाबाद, जैन प्रोडक्ट्स रतलाम, श्रद्धा परफ्यूमरी, पटना की महाराजा ब्रांड की हमारी फर्म सुपर स्टाकिस्ट है। उन्होंने बताया कि कोयास कंपनी की लगभग 6-7 लोगों की सेल्स टीम भी मार्केट में रहती है। लक्ष्मी परफ्यूमरी का नेटवर्क नॉर्थ बंगाल में मालदा से लेकर असम बॉर्डर अलीपुर द्वार तक है। इसके अलावा गंगटोक, दार्जिलिंग, सिक्किम तक सप्लाई होती है। उन्होंने बताया कि लगभग 50 डिस्ट्रीब्यूटर उनके साथ काम करते हैं।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि मुख्य रूप से बड़ी-बड़ी कंपनियों को सिलीगुड़ी से ही काम करना पड़ता है, क्योंकि यह नॉर्थ बंगाल का बड़ा सेंटर है। सिलीगुड़ी अगरबत्ती मार्केट संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां क्वालिटी और कम कीमत के प्रोडक्ट बहुत चलते हैं। ग्रामीण और बागान एरिया में 10 और ₹20 का पैक चलता है, लेकिन सिलीगुड़ी में ज्यादातर ग्राहक प्रीमियम प्रोडक्ट की मांग करते हैं। उन्होंने बताया कि ₹20 का पाउच पैक सिलीगुड़ी में अभी शुरू हुआ है। बाहरी इलाकों में वह बहुत चलता है। सिलीगुड़ी में ₹25 के 40-50 ग्राम वाले पैक का काफी चलन है। यहां मुख्य रूप से बड़े ब्रांड में आईटीसी, जेड ब्लैक, कोयास, दर्शन इंटरनेशनल और मोक्ष की अच्छी मार्केट है। उन्होंने बताया कि बंबू लेस प्रोडक्ट्स की मार्केट बढ़ रही है और लगभग सभी धूप उत्पादन की मार्केट 40% हो चुकी है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में सुदीप जी ने बताया कि पूरे नॉर्थ बंगाल में गीली धूप का कम चलन है, लेकिन ड्राई स्टिक की मांग सबसे अधिकतर है। गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन सबसे ज्यादा चलता है। इसकी मार्केटिंग एग्रेसिव है और बहुत सी स्कीम के साथ है। इसके अलावा मंगलदीप, तेज, हरि दर्शन, कोयास, रॉकेट आदि कंपनियों के प्रोडक्ट भी चलते हैं। सांब्रानी कप में साइकिल का नैवेद्य, कोयास, तेज, डेल्टा और विजय सभी का चलता है। कोयास का 100 स्टिक का पैक हर-हर महादेव, नेक्सा ब्लू बहुत ज्यादा चलता है। उनका नेक्सा ग्रीन, नेक्सा फ्लोरल, अमार बांग्ला, तेज के सांई की मार्केट में काफी अच्छी मांग है।

सुदीप जी ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां अगरबत्ती व धूप प्रोडक्ट्स की मार्केट नैवेदा और विधान मार्केट है, जहां पूजा पाठ की सामग्रियों की भी बड़ी मार्केट है। वहीं सबसे ज्यादा बिकरी है। इसके अलावा पान की दुकान और जनरल स्टोर पर भी काफी बिकती हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कोयास में स्कीम टारगेटेड रहती है। कंपनी आइटम पर भी स्कीम देती है। नेक्सा ब्लू में कई तरह की स्कीम हैं। 100 स्टिक में स्क्रैच कूपन व बेडशीट रहती है। टारगेट पूरा करने पर कंपनी टूर, टेलीविजन, एसी आदि समान भी गिफ्ट में देती है। उन्होंने कहा कि कोयास की 7 लोगों की एक टीम है, जो लगातार मार्केट में रहती है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की ट्रेडिंग एक प्रकार का नशा है, जो लोग इस कारोबार में आ जाते हैं। फिर इस काम को छोड़ नहीं सकते। कम मार्जिन और उधारी की समस्याओं के बावजूद लोग ट्रेडिंग के काम में डटे रहते हैं। ■

बैंगलुरु के लिए प्रेरणा बना मिदनापुर का मुस्तफा ब्रांड: प्रहलाद घोष



देश की तमाम अगरबत्ती कंपनियां बंगलुरु की अगरबत्ती कंपनियों की क्वालिटी और स्टैंडर्ड का अनुसरण करती हैं, लेकिन बंगलुरु की अनेक ब्रांडेड कंपनियां पश्चिम बंगाल के मिदनापुर के मुस्तफा ब्रांड से प्रेरणा लेती हैं। यह खुलासा 53 वर्ष से सिलीगुड़ी में अगरबत्ती उत्पादों की ट्रेडिंग और रिटेलिंग कर रहे मैसूर अगरबत्ती सेंटर के प्रमुख श्री प्रहलाद घोष ने सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में किया। उन्होंने एक सवाल के जवाब में बताया कि मुस्तफा ब्रांड के सभी प्रोडक्ट बेहतर हैं, लेकिन स्वामी, किरण माला, संचिता, चंदन और 3 इन 1 सबसे लोकप्रिय हैं। हालांकि मुस्तफा ब्रांड की तमाम रेंज नॉर्थ बंगाल के अलग-अलग इलाकों में बिकती हैं। कोई रेंज किसी इलाके में ज्यादा चलती है, तो दूसरे इलाके में दूसरा प्रोडक्ट है। उन्होंने कहा कि किरण माला का ₹10 की एमआरपी वाला पैक सभी जगह चलता है। इसी नाम से धूप स्टिक भी है। किरण माला की क्वालिटी बेहतरीन है और इसकी कीमत भी कम है। इसलिए उसकी बिक्री बहुत ज्यादा है।

सिलीगुड़ी के श्री प्रहलाद घोष अगरबत्ती कारोबार में सन 1973 से जुड़े हैं। उनकी शुरुआत ग्लोब परफ्यूमरी के प्रोडक्ट की ट्रेडिंग से हुई थी। इस वक्त वह अशोक ट्रेडिंग, बालाजी, भारत दर्शन और मुस्तफा मिदनापुर का काम करते हैं। फर्म का सप्लाइ नेटवर्क नॉर्थ बंगाल में दार्जिलिंग, जलपाईगुड़ी, कूच बिहार, मिदनापुर, इस्लामपुर तक फैला हुआ है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अगरबत्ती की मांग बढ़ी है। 50 वर्ष पूर्व जब उन्होंने यह कारोबार शुरू किया था, तो वह इस कारोबार में केवल दूसरे व्यक्ति थे। पहले जनसंख्या कम थी और बेचने वाले भी कम थे। प्रोडक्ट भी गिने चुने ही थे, लेकिन अब जनसंख्या बहुत बढ़ी है। बनाने और बेचने वाले भी बढ़े हैं। पहले यहां सिर्फ दया अगरबत्ती होती थी। फिर जब हमने काम शुरू किया। तो देखते-देखते सिलीगुड़ी में अगरबत्ती की अब पूरी मंडी बन गई और सभी का कम-ज्यादा कारोबार चलता रहता है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में प्रहलाद घोष ने बताया कि यहां सबसे ज्यादा भारत दर्शन, परिमल मंदिर का गुरुदेव और आईटीसी चलता है। आईटीसी का ₹20 वाला पैक सबसे ज्यादा बिकता है। दर्शन का ₹20 में इफेक्ट्स, ब्लैक स्टोन है। जेड ब्लैक और बंसी भी अच्छा चलते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां अधिकतर मार्केट 20, 30 और ₹50 का है। गीली धूप की मार्केट यहां अभी शुरू हुई है। इसकी शुरुआत जेड ब्लैक ने की थी। उनका मंथन अच्छा चल रहा है। फिर दर्शन, आईटीसी का मंगलदीप, साइकिल का बांसुरी भी चल रहा है। सांब्रानी कप (धूना) यहां अच्छा चलता है। इसमें नैवेद्य, बांसुरी और आईटीसी भी चलते हैं। कप में सभी कंपनियों का थोड़ा बहुत ही चलता है। उन्होंने कहा कि यहां कपूर की भी मार्केट है और बालाजी, बीआईसी का पंचवटी एवं मंगलम अच्छा चलते हैं। ■

देवदर्शन कार डिफ्यूज़र: प्रीमियम खुशबू के साथ बेहतर ड्राइविंग अनुभव

देवदर्शन धूप की प्रीमियम लक्ज़री फ्रेग्रेंस रेंज, निर्वाणा एरोमैटिक इंडल्जेंस, अब लेकर आया है अपना नया कार डिफ्यूज़र जो आपकी ड्राइव को बनाता है और भी खास। स्टाइल और सुकून का यह परफेक्ट मेल कार के भीतर लंबे समय तक टिकने वाली, परिष्कृत खुशबू का अनुभव देता है। ₹499/- के MRP पर उपलब्ध यह डिफ्यूज़र लैवेंडर और ओशैनिक जैसी एरोमैटिक फ्रेग्रेंस के साथ आता है, जो हर सफर में ताजगी और शांति का संतुलित अहसास बनाए रखता है।

निर्वाणा एरोमैटिक इंडल्जेंस कार डिफ्यूज़र को आधुनिक ड्राइविंग माहौल को ध्यान में रखते हुए तैयार किया गया है, जो लगातार और हल्की खुशबू के साथ हर सफर को सहज बनाता है। वनीला, जैस्मिन, प्लेज़ेंट मॉर्निंग और सी ब्रीज़ जैसे लोकप्रिय वेरिएंट पहले ही बाजार में अपनी पहचान बना चुके हैं और अलग-अलग पसंदों को पूरा करते हैं। इसी मजबूत आधार को आगे बढ़ाते हुए, लैवेंडर और ओशैनिक की नई खुशबु पोर्टफोलियो में एक ताज़ा और समकालीन स्पर्श जोड़ती हैं, जो इसे और भी आकर्षक बनाती हैं।

ऑटोमोटिव फ्रेग्रेंस सेगमेंट में कार डिफ्यूज़र एक लोकप्रिय विकल्प बनकर उभरे हैं, क्योंकि ये नियंत्रित और धीरे-धीरे खुशबू छोड़ने की क्षमता रखते हैं। डिफ्यूज़र आधारित उत्पाद उपयोग के दौरान लगातार और संतुलित खुशबू बनाए रखते हैं। यही कारण है कि ये कार के बंद इंटीरियर के लिए विशेष रूप से उपयुक्त हैं, जहां एक सुखद लेकिन हल्का वातावरण बनाए रखना जरूरी होता है। यह ऑयल-आधारित डिफ्यूज़र अपनी लंबे समय तक टिकने वाली क्षमता के कारण भी जाने जाते हैं, जिससे वे उपभोक्ताओं के लिए एक व्यावहारिक और मूल्य-सम्मत विकल्प बनते हैं।

कार के भीतर बेहतर अनुभव की बढ़ती उपभोक्ता मांग के साथ, डिफ्यूज़र आधारित उत्पादों की लोकप्रियता आगे भी बढ़ने की उम्मीद है। निर्वाणा एरोमैटिक के कार डिफ्यूज़र खुशबू की गुणवत्ता, आधुनिक डिजाइन और भरोसेमंद प्रदर्शन का एक संतुलित संयोजन है, जो उपभोक्ताओं की अपेक्षाओं पर खरा उतरता है। अधिक जानकारी के लिए, www.devdarshandhoop.com पर जाएं।■

पश्चिमी महाराष्ट्र में स्कायोरा की मजबूत पकड़

अहमदाबाद अगरबत्ती उद्योग का एक प्रमुख मैन्युफैक्चरिंग हब बना हुआ है, जहां से कई ब्रांड्स पूरे भारत में मजबूत मांग रखते हैं। इन्हीं उभरते ब्रांड्स में से एक स्कायोरा है, जो लगातार बाजार में अपनी पहचान बना रहा है। एक तेजी से बढ़ते ब्रांड के रूप में, स्कायोरा ने देश के कई क्षेत्रों में अपनी पहुंच बढ़ाई है और अपनी लगातार अच्छी क्वालिटी के कारण ग्राहकों के बीच लोकप्रिय हो रहा है।

स्कायोरा के पास प्रोडक्ट्स की एक बड़ी रेंज है, जिसमें प्रीमियम अगरबत्ती, मसाला अगरबत्ती, बांस रहित धूप स्टिक और सांब्राणी कप शामिल हैं। ये सभी आकर्षक पैकेजिंग जैसे बॉक्स और जिपर पैक में उपलब्ध हैं।

साल की शुरुआत में पश्चिम महाराष्ट्र में लॉन्च की गयी स्कायोरा की जिपर रेंज, खासकर एम्पायर और क्राउन को अच्छा रिस्पॉन्स मिल रहा है। कोरेगांव, सतारा, कोल्हापुर, सांगली और सोलापुर जैसे बाजारों में इनकी मांग लगातार बढ़ रही है।■

आरकेटी की फेस्टिवल मेटालिक स्टिक्स सीरीज़ लॉन्च

नागपुर का प्रमुख ब्रांड आरकेटी (RKT) एक बार फिर बाजार में नया और आकर्षक उत्पाद लेकर आया है। कंपनी ने अपनी फेस्टिवल सीरीज़ मेटालिक स्टिक्स लॉन्च की है, जो स्टाइल, खुशबू और वैल्यू का बेहतरीन कॉम्बिनेशन पेश करती है। यह खास तौर पर हर मौके को खास बनाने के लिए तैयार की गई है। इस प्रीमियम रेंज में तीन शानदार फ्रेग्रेन्स—फेस्टिवल, कोहिनूर और नटराज—शामिल हैं, जिन्हें लंबे समय तक टिकने वाली और सुकून देने वाली खुशबू के लिए तैयार किया गया है।

इस प्रोडक्ट की खास बात इसका स्टाइलिश और रीयूजेबल जार है, जिसमें गोल्डन कैप दी गई है। यह पैक न केवल उपयोगी है, बल्कि घर की सजावट में भी एक एलिगेंट टच जोड़ता है। आरकेटी की यह नई रेंज सभी उम्र के ग्राहकों को ध्यान में रखकर बनाई गई है, जिससे यह पूरे परिवार के लिए एक परफेक्ट चॉइस बनती है। फॅमिली पैक फॉर्मेट में उपलब्ध यह प्रोडक्ट बेहतर वैल्यू भी प्रदान करता है। मार्केटिंग के लिहाज से, इसका 6 पीस का मल्टीकलर रिटेल पैक इसे शेल्फ पर अलग पहचान देता है और गिफ्टिंग के लिए भी एक आकर्षक विकल्प बनाता है।

मुख्य विशेषताएं:

- प्रीमियम मेटालिक स्टिक्स जार
- 4 फ्रेग्रेन्स – तपस्या, फेस्टिवल, कोहिनूर, नटराज
- गोल्डन कैप के साथ रीयूजेबल जार
- फॅमिली पैक फॉर्मेट
- 6 पीस का मल्टीकलर रिटेल पैक

एमआरपी: ₹150 | नेट कंटेंट: 250 ग्राम | स्टैंडर्ड पैक: 6 दर्जन | साइज: 8 इंच मेटालिक स्टिक्स। ■

ईओएआई ने 2026–2028 के लिए नई मैनेजिंग कमेटी घोषित की

PRESIDENT

Mr. Suneet Goel

THE CORE LEADERSHIP TEAM

Mr. Sanjay Varshney
Immediate Past President

Mr. Manoj Kumar Gupta
General Secretary

Mr. Pradeep K. Khandelwal
Administrative Secretary

Mr. Piyush Gupta
Treasurer

VICE PRESIDENTS

Mr. Ashish Jhunjhunwalla
Vice President East Zone

Mr. Sanjay Harlalka
Vice President West Zone

Mr. Bharat Mohan
Vice President North Zone

Mr. Kartikeya Dubey
Vice President Central Zone

Mr. Harishesh J.K.
Vice President South Zone

THE EXECUTIVE COMMITTEE

Mr. Pradeep Kumar Jain
Member

Mr. Anil Katyal
Member

Mr. Atul Mittal
Member

Mr. Anurag Katiyar
Member

Mr. Mrinal S. Naik
Member

Mr. Sachin Penkar
Member

Mr. Bhavesh Kansagara
Member

Mr. Gaurav Gupta
Member

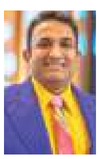
Mr. Rajeev Singhal
Member

Mr. Hari Agrawal
Member

Mr. Bishwanath Tripathi
Member

Mr. Surendra Kumar Gupta
Member

Mr. Navneet Kaur
Member



Mr. Ashish Gupta
Member

Mr. Sharad Gupta
Member

Mr. Charu Jain
Member

एसेंशियल ऑयल एसोसिएशन ऑफ इंडिया (EOAI) ने 2026–2028 कार्यकाल के लिए अपनी नई मैनेजिंग कमेटी की घोषणा की है, जिसमें श्री सुनीत गोयल को प्रेसिडेंट नियुक्त किया गया है।

मुख्य नेतृत्व टीम में श्री संजय वार्ष्णेय (इमीडिएट पास्ट प्रेसिडेंट), श्री मनोज कुमार गुप्ता (जनरल सेक्रेटरी), डॉ. प्रदीप के. खंडेलवाल (एडमिनिस्ट्रेटिव सेक्रेटरी) और श्री पीयूष गुप्ता (ट्रेज़रर) शामिल हैं। इसके अलावा, जोनल वाइस प्रेसिडेंट्स में श्री आशीष झुनझुनवाला (ईस्ट), श्री संजय हरलालका (वेस्ट), श्री भरत मोहन (नॉर्थ), श्री कार्तिकेय दुबे (सेंट्रल) और श्री हरिशेष जे. के. (साउथ) शामिल हैं।

एग्जीक्यूटिव कमेटी में श्री प्रदीप कुमार जैन, श्री अनिल कट्याल, श्री अतुल मित्तल, श्री अनुराग कटियार, श्री राजीव सिंघल, श्री हरी अग्रवाल, श्री बिश्वनाथ त्रिपाठी, श्री सुरेंद्र कुमार गुप्ता, सुश्री नवनीत कौर, श्री आशीष गुप्ता, श्री शरद गुप्ता, श्री चारु जैन, श्री मृणाल एस. नाइक, श्री सचिन पेंकर, श्री भावेश कंसागरा और श्री गौरव गुप्ता शामिल हैं।

नई कमेटी के साथ, ईओएआई देश के फ्रेगरेंस, फ्लेवर और एसेंशियल ऑयल उद्योग में इनोवेशन, क्वालिटी स्टैंडर्ड और इंडस्ट्री कोलैबोरेशन को और मजबूत करने की दिशा में काम करेगी। ■

नीव इंटरनेशनल की पिंक अगरबत्ती जंबो जिपर रेंज को मिल रहा अच्छा रिस्पॉन्स

अहमदाबाद अगरबत्ती निर्माण का एक बड़ा केंद्र है, जहां कई स्थापित ब्रांड्स मौजूद हैं। इनमें नीव इंटरनेशनल अपने मजबूत पैन-इंडिया नेटवर्क, क्वालिटी और इनोवेशन पर लगातार फोकस के कारण अलग पहचान रखता है। अपनी खास पिंक अगरबत्ती और कपूर बर्नर मशीन के लिए प्रसिद्ध यह कंपनी पिछले एक दशक में मजबूत ब्रांड बनकर सामने आयी है।

हाल ही में नीव ने अपनी पिंक अगरबत्ती जंबो जिपर कलेक्शन लॉन्च की है, जिसे बाजार में तेजी से स्वीकार किया जा रहा है। इस रेंज में गंगा प्रसाद 2-इन-1, गंगा आरती 2-इन-1 (फ्री गिफ्टके साथ), मोगरा गुलाब 2-इन-1, कपूर गुग्गुल 2-इन-1 और चंदन कस्तूरी 2-इन-1 जैसे प्रोडक्ट्स शामिल हैं, जो 375 ग्राम पैक में ₹150 में उपलब्ध हैं।

इसके अलावा, इसी रेंज में 350 ग्राम के जंबो पैक भी ₹150 में उपलब्ध हैं, जिनमें डिवाइन पिंक मास्टर पीस 2-इन-1, डिवाइन पिंक बिज ब्लू 2-इन-1 और डिवाइन पिंक गो ग्रीन 2-इन-1 शामिल हैं।

कुछ महीनों पहले लॉन्च हुई यह जंबो जिपर रेंज वैल्यू पैक की बढ़ती मांग का फायदा उठाते हुए बाजार में तेजी से लोकप्रिय हो रही है।■

महाराष्ट्र में परम ब्रांड के भस्मा जिपर की मजबूत मांग

राजकोट स्थित परम अगरबत्ती उद्योग का एक जाना-माना नाम है, जिसकी कई प्रोडक्ट कैटेगरी में मजबूत पकड़ है। प्रीमियम अगरबत्ती से लेकर ड्राई और वेट धूप, साथ ही समब्राणी कप तक, कंपनी ने खासकर महाराष्ट्र जैसे बाजारों में अपनी अच्छी पहचान बनाई है।

कंपनी की हालिया पेशकशों में भस्मा रेंज को अच्छा रिस्पॉन्स मिला है। इस रेंज में स्मॉल पाउच, जिपर पाउच, इको बॉक्स, धूप स्टिक, धूप कोन और रोल पैक शामिल हैं। ₹50 का जिपर सेगमेंट इंडस्ट्री का एक बड़ा और प्रतिस्पर्धी सेगमेंट है, और परम का भस्मा जिपर खासकर महाराष्ट्र में अपनी अलग पहचान बना चुका है।

अच्छी क्वालिटी और नीले-सफेद आकर्षक पैकेजिंग के कारण इस प्रोडक्ट की मांग लगातार बढ़ रही है, जिससे परम की बाजार में मजबूत और भरोसेमंद ब्रांड के रूप में स्थिति और मजबूत हुई है।■

Sufi
SUGANDH
SINCE 1982
DHOOP STICK
NATURAL LOBAN
M.A. Baig
Agarbatti Gruhaudyog
Manufacturer Of Agarbatti & Dhoop
NATURAL CHANDAN
NATURAL GUGGAL
Special In Natural Loban & Natural Guggal Agarbatti
GUGGAL DHOOP
LOBAN DHOOP
CHANDAN DHOOP
NATURAL GUGGAL
NATURAL LOBAN
NATURAL CHANDAN
Natural Guggal
Natural Kesar Chandan
Natural Loban
Natural Tulsi Pooja
Natural Kapoor
Natural Floora
Natural Mastani
Natural Loban
Natural Guggal
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

Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

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

Tel no: +91 9899881184 www.fragranceofvirtue.com

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

Order now on: Website: Product Characteristics: Our Commitment:

JioMart

meesho

NON TOXIC

SINGAPURASHIP PRODUCE (I) PVT. LTD.

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

Damar Batu

Gum Damar

Gum copal

Ral Superfine

Ral Kani

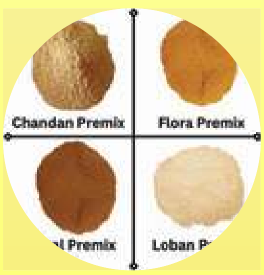
Gum Benzoin

Isus

Gum Rosin

Raw Incense

DEP



Premix

Loban

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

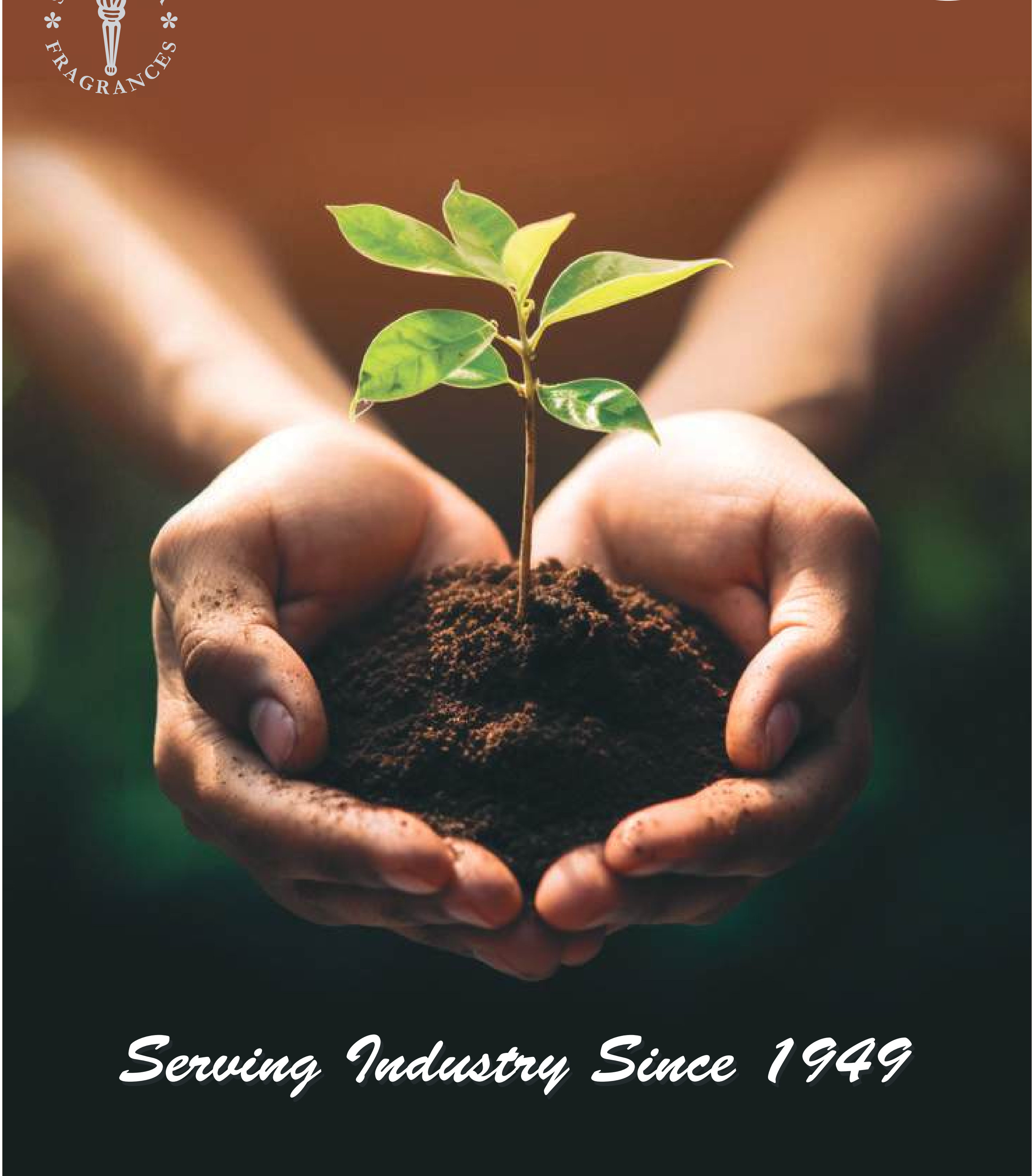
+91 9920120171 sales@singapuraship.com

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

शिमर
सुगन्धियाँ

SCHIMMER FRAGRANCES

शिमर सुगन्धियाँ 75+ YEARS SERVING INDUSTRY SINCE 1949



SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.

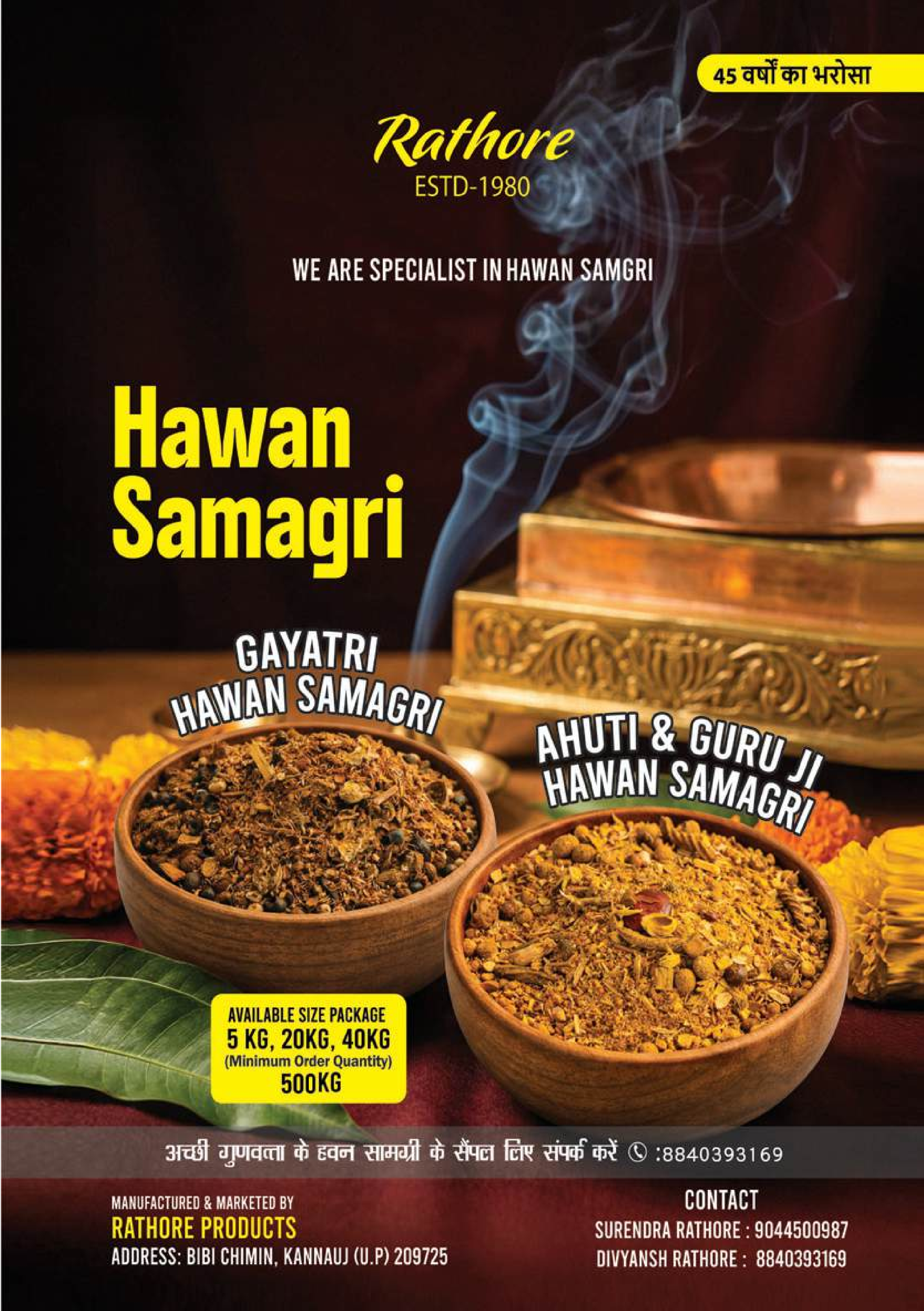
(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

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

www.schimmer.co.in

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
सुगंध इंडिया
4TH SUGANDH INDIA
EXPO
JANUARY 2027
INDORE
LABHGANGA CONVENTION CENTRE 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