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

₹100/-

SUGANDH INDIA

MAGAZINE FOR THE FRAGRANCE INDUSTRY

सुगंध इंडिया

सम्पूर्ण सुगंध उद्योग की अपनी पत्रिका

VOL: 15 ISSUE: 07 July-2026

Crafting the finest Fragrances, Flavours and Olfactory Experience since 1983

SACHEE®
Fragrances

Air Care Fragrances

The Art of Scenting Spaces

From homes and hospitality spaces to retail and commercial environments, our premium air care fragrances are created to leave a lasting impression.

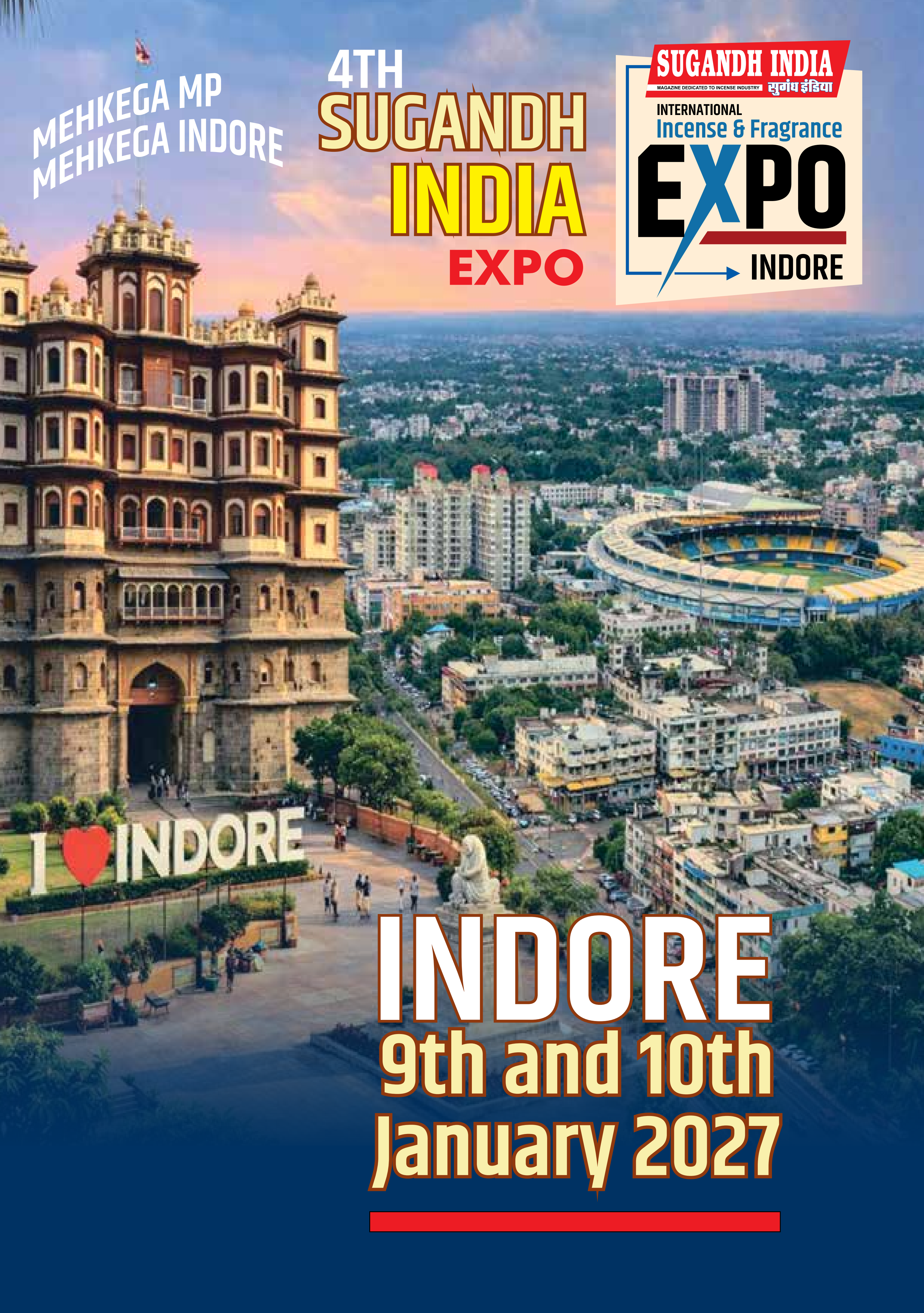
- Candles
- Reed Diffusers
- Incense Sticks
- Automatic Machines
- Air Pockets

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS LTD.

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

ifra
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
"WRAPPING QUALITY, PRINTING PERFECTION."
ODP MISTIKA
ODP MISTIKA
ODP FRAGRANCES
SCENTS THAT STAY WITH YOU
ODP
ODP
GULZAR-E CHANDNI
KESAR PRASADAM
ODP MOGRA
ODP SANDALWOOD PREMIUM INCENSE STICKS
ODP ROYAL OUDH PREMIUM INCENSE STICKS
ODP
@oceansdeepprinters
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

New Launch

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Bambooless

Premium Incense

™ Manufactured by & Consumer Care Address

JYOTI PRODUCTS

1 to 5, Shreeji Industrial Estate,
GIDC, Chhatral (N.Gujarat) - 382729. India

info@jyotiproducts.com

FOR TRADE INQUIRY

+91 63 57 11 99 99
+91 98 24 55 03 61

www.jyotiproducts.com

JYOTI TM
Manufactured by & Consumer Care Address
JYOTI PRODUCTS
1 to 5, Shreeji Industrial Estate,
GIDC, Chhatral (N.Gujarat) - 382729. India
info@jyotiproducts.com

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

www.jyotiproducts.com

महका दे सारा जहा...
AGARBATTI MAKER
J.B AGARBATTI
NEW Launching
Muskmelon
Premium White Incense Sticks
Net Wt. 100g | M.R.P. 70/-
Musk Melon
Premium Incense Sticks
Net Wt. 20g
M.R.P. 15/-
J B AGARBATTI
महका दे सारा जहां...
Musk Melon
Premium Incense Sticks
J B PRODUCTS
Plot No. 9, Ubkhal G.I.D.C., Visnagar Road-Kukarwada
Dist - Mehsana (Gujarat) 382830
(+91) 93288 66755 info@jbgujurat.com www.jbpgujarat.com

GROW WITH CHARU

Premium Incense Sticks

Net Contents : 250 g

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

घर-घर में भक्ति,
हर दिल में हरी दर्शन

50 वर्षों से विश्वास,
परंपरा और पवित्रता का साथी।

Distributors Enquiries Welcome

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.

For Trade Enquiry: 9891089000 | admin@haridarshan.com

Hari Darshan®

Mehke Mann, Hoke Prasann

भक्ति की हर शुरुआत, हरी दर्शन के साथ

सुगंध, श्रद्धा और संस्कारों
का विश्वसनीय नाम।

श्रावण के हर पल के लिए। Hari Darshan.

: HariDarshanIndia | : @haridarshanindia

Shop Now at
www.haridarshan.com

Since 1996

BHAGAT NISHAN PRODUCTS

D&B Certified Company

निशान™

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती

D&B Certified Company

प्रेरणादायक दिव्य खुशबू

New Launching

PREMIUM DRY DHOOP STICKS

MRP. RS. 80.00

Mfrs & Mktd By :

Bhagat Nishan Products Pvt. Ltd.

Ahmedabad 382 330. Gujarat, INDIA.

www.nishanproducts.com

For TRADE Inquiry

+91 84019 33418

Editorial

M. A. Farooqui

Rising Costs and Price Wars: A Double Challenge for the Industry

The incense industry is currently facing a dual challenge. On one hand, rising raw material costs are putting significant pressure on manufacturers, while on the other, intense price competition in the market is raising concerns about the industry's long-term sustainability.

The cost of bamboo sticks, joss powder, charcoal, fragrance oils, perfume compounds, and packaging materials has increased steadily over the past few months. Global developments, including tensions around the Strait of Hormuz and higher logistics costs, have further pushed up the prices of imported inputs. Many industry stakeholders believe that the availability of raw materials is no longer the primary concern; rather, it is the sharp increase in costs that is impacting business operations.

In response, companies are adopting different strategies to maintain profitability. Some have revised product prices, while others have reduced pack weights or absorbed a portion of the increased costs. However, due to intense market competition, manufacturers are often unable to pass the full burden of higher costs on to consumers.

At the same time, aggressive pricing in certain product segments has added another layer of complexity. While discount-driven strategies may deliver short-term gains, they can also weaken overall market stability and put pressure on margins across the value chain. Sustainable growth cannot be built on price competition alone.

The industry's future will depend on its ability to balance affordability with profitability while continuing to deliver quality and consistency. Strong brands are ultimately built on consumer trust, product performance, and long-term value rather than temporary pricing advantages.

As the industry navigates these challenging times, collaboration among manufacturers, suppliers, distributors, and policymakers will be essential. A healthy and sustainable market requires not only efficient cost management and stable supply chains but also responsible competition that supports the growth of the entire industry.■

बढ़ती लागत और मूल्य प्रतिस्पर्धा: अगरबत्ती उद्योग के सामने बड़ी चुनौती

अगरबत्ती उद्योग इस समय एक मुश्किल दौर से गुजर रहा है। एक तरफ कच्चे माल की कीमतें लगातार बढ़ रही हैं, तो दूसरी तरफ बाजार में कीमतों को लेकर कड़ी प्रतिस्पर्धा चल रही है। इन दोनों कारणों से निर्माताओं पर दबाव बढ़ता जा रहा है।

बम्बू स्टिक, जॉस पाउडर, चारकोल, सुगंधित तेल, परफ्यूम और पैकेजिंग जैसी जरूरी चीजें पहले के मुकाबले काफी महंगी हो गई हैं। हॉर्मुज़ क्षेत्र में तनाव, बढ़ते माल भाड़े और अंतरराष्ट्रीय बाजार की स्थिति का असर भी इन कीमतों पर साफ दिखाई दे रहा है। उद्योग से जुड़े लोगों का कहना है कि कच्चे माल की कमी नहीं है, लेकिन उसकी बढ़ी हुई कीमतें चिंता का कारण बनी हुई हैं।

बढ़ती लागत का सामना करने के लिए कंपनियां अपने-अपने तरीके अपना रही हैं। कुछ कंपनियों ने उत्पादों के दाम बढ़ाए हैं, जबकि कुछ ने पैक का वजन कम किया है। कई कंपनियां बढ़ी हुई लागत का एक हिस्सा खुद भी उठा रही हैं। लेकिन बाजार में प्रतिस्पर्धा इतनी ज्यादा है कि हर निर्माता अपनी पूरी लागत ग्राहकों तक नहीं पहुंचा पा रहा है।

इसके साथ ही कुछ कंपनियां बाजार में बहुत कम कीमत पर उत्पाद बेच रही हैं। इससे थोड़े समय के लिए बिक्री बढ़ सकती है, लेकिन लंबे समय में इसका नुकसान पूरे उद्योग को उठाना पड़ता है। जब प्रतिस्पर्धा केवल कीमत पर होने लगती है, तो गुणवत्ता और मुनाफा दोनों प्रभावित होते हैं।

किसी भी ब्रांड की असली ताकत उसकी गुणवत्ता और ग्राहकों का विश्वास होता है। जो कंपनियां लगातार अच्छा उत्पाद देती हैं, वही लंबे समय तक बाजार में टिकती हैं।

आज जरूरत है कि उद्योग से जुड़े सभी लोग मिलकर काम करें। मजबूत सप्लाई व्यवस्था, संतुलित मूल्य नीति और स्वस्थ प्रतिस्पर्धा ही उद्योग को आगे बढ़ाने में मदद करेगी। यही समय की सबसे बड़ी आवश्यकता है।■

symrise

BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

iff

kao

pfw

Keva

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

LANXESS
Energizing Chemistry

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

जेसल®
अगरबत्ती

जेसे खूश्बू™ 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

Goodness of Nature

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 | GMP | 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

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

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया
Vol.: 15, Issue: 07 July-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

24

30

34

ENTS

24 OSWAL KALYANI AGARBATTI: CRAFTING A PREMIUM LEGACY IN INDIA'S FRAGRANCE INDUSTRY

30 PACKAGING THAT SELLS: HOW MODERN PACKAGING IS CHANGING THE GAME FOR STARTUPS AND D2C BRANDS

34 RICH AROMAS: TRUST THE CHEMISTRY A JOURNEY OF PREMIUM INGREDIENTS AND INNOVATION

38 BRAND NEWS

54 BIG SAFARI DOMINATES THE MARKET IN AHILYANAGAR: GIRISH LOKHANDE

58 AHILYANAGAR IS A MAJOR SUPPLY HUB FOR SHIRDI, AURANGABAD AND NASHIK: SHRIPAL SHETTY

60 STRONG MARKET FOR RS.50-100 PRODUCTS IN AHILYANAGAR: KANTILAL KOTHARI

62 NAVCHAMPA SUGANDHALAYA IS A BIG NAME IN THE AHILYANAGAR MARKET

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

PREMIUM
INCENSE STICKS

Balaji Agarbatti Company

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

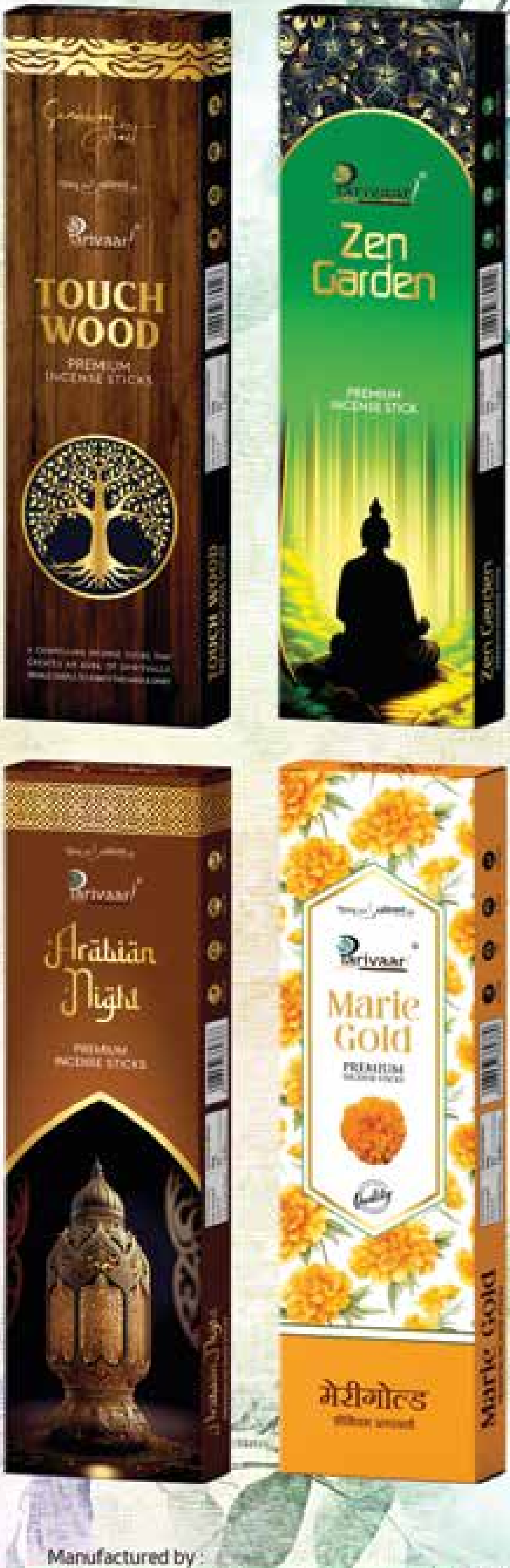
Customer Care : +91 85888 08914 Email : sales@balajiincense.com Visit us : www.balajiincense.com

balajiincense

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

Binndi
Timeless Traditions

Brand Owned By :
BINNDI INCENSE
No. 2, 4th Floor, Bindu Galaxy, 1st Main Road,
Rajajinagar Industrial Town, West of chord Road,
Bangalore 560010 Karnataka, INDIA.

Manufactured by & Consumer Care Address :
BINDU INCENSE CRAFT LLP
Sy. No. 160, Kumbalgodu village, Kengeri Hobli,
Chickellur Road, Off Mysore Road,
Bangalore, South Taluk - 560 074 - Karnataka, INDIA.

+91 8095 007 888 | sales@binndi.com | www.binndi.com

OSWAL KALYANI AGARBATTI:

CRAFTING A PREMIUM LEGACY IN INDIA'S FRAGRANCE INDUSTRY

Centre : Mr. Sohan Himmat Malji Oswal, **Right :** Mr. Darshan Oswal, **Left** : Mr. Sunny Shah

In the highly competitive incense and fragrance industry, few brands have managed to create a distinct premium identity quite like Kalyani Agarbatti -S Oswal Aroma Private Limited. Known for its exceptional fragrances, innovative product development, elegant packaging, and unwavering commitment to quality, the company has steadily emerged as one of the most respected names in the premium incense segment.

From incense sticks , dhoop sticks, cup dhoop & masala agarbatti to in-house fragrance development and perfume oils, the company continues to evolve with changing market trends while staying deeply rooted in traditional Indian fragrance culture. Today, S Oswal Aroma's flagship Kalyani range enjoys strong demand not only across Maharashtra, but pan India and international markets as well. In an exclusive interaction with Sugandh India, Mr. Sohan Himmat Malji Oswal, Founder and Head of S Oswal Aroma Pvt. Ltd., along with Mr. Darshan Oswal, who leads fragrance development and R&D, and Mr. Sunny Shah, who manages marketing and sales operations, shared the remarkable journey behind the company's rise and the

philosophy that continues to drive its success.

Five Decades of Building a Distinct Identity

For over fifty years, S Oswal Aroma has consciously chosen a path different from prevailing market trends. According to Mr. Sohan Oswal, the company's success stems from its consistent focus on originality — whether through unique product names, differentiated packaging, or superior fragrance quality.

Products such as G-1 Balance, Kalyani Gold, Oud Ratna, and OTP have established strong recognition among consumers and distributors alike. While many players focused primarily on mass-market pricing, Oswal concentrated on delivering premium experiences at affordable pricing — a strategy that gradually created a separate identity for the brand in the premium market.

The company is now increasingly focusing on export-oriented manufacturing and aims to further strengthen its international footprint in the coming years.

From a Small Village to a Recognised National Brand

The roots of the Oswal business trace back to Daund village, located nearly 78 kilometers from Pune, where Mr. Sohan's father Mr. Himmat Malji initially operated a grocery shop while simultaneously managing the agency of an incense company and supplying products to nearby villages.

The turning point came in 1973 when Mr. Prakash Oswal, Sohanji's elder brother, opened a shop in Pune. As the business gradually expanded, Mr. Sohan joined the operations in 1980 and introduced a fresh perspective driven by technology, innovation, and product differentiation.

A major influence on his professional journey came in 1996, when he gained hands-on industry experience at SH Kelkar, one of India's most respected fragrance companies. The knowledge acquired there later became instrumental in shaping S Oswal Aroma's own manufacturing and fragrance philosophy with premium segment of products in market.

Creating a Premium Segment Before the Market Was Ready

At a time when the incense market was largely dominated by products priced at ₹2, ₹5 and ₹10, S Oswal Aroma took a bold step by launching premium 100-gram packs priced between ₹50 and ₹60.

The market responded positively.

Consumers appreciated the richer fragrances, enhanced quality, refined presentation which were "Value for Money".

Behind this growth philosophy lies the company's deeply rooted customer-first approach. Whether serving distributors, retailers, or end consumers, the company believes in building long-term relationships rather than focusing only on transactions. According to the Oswal family, their guiding philosophy has always been: "I win with your win." The belief is simple — sustainable growth happens only when everyone associated with the business grows together. This collaborative mind set has helped the company build strong trust across both B2B and B2C markets over the years.

As a result, the company carved out a strong niche within the premium segment long before premium incense became a widespread trend.

The Vision of the New Generation

After pursuing advanced studies in fragrance development and perfumery in France, Mr. Darshan Oswal returned to India with a global perspective on fragrances and product innovation.

He further refined his expertise under the guidance of Mr. Ajit Waje of Aarav Fragrance and later gained valuable exposure at Kannauj's FFDC, enabling him to understand both international and Indian fragrance technologies.

Today, Darshan heads the company's fragrance development and R&D division. He explained that every new product undergoes

rigorous multi-level testing before launch.

Since 2024, the company has also entered the perfume oil manufacturing segment, with extensive work carried out on natural oils such as:

- Patchouli
- Geranium
- Jasmine

According to Darshan, the combination of traditional industry wisdom and modern fragrance science has helped the company develop truly distinctive products.

Recognizing the growing popularity of Arabic fragrance profiles, the company introduced fragrances such as:

- Oud
- Firdaus
- Amber Water

These products have received excellent market response. Meanwhile, floral fragrances like Raatrani have also become customer favorites.

In-House Fragrance Development: The Core Strength

The company's tagline, "Fragrance of Positivity," reflects more than just a branding statement — it represents the emotional experience the company aims to deliver through every product. From devotional incense sticks used during prayers to premium fragrances designed for everyday living spaces, the objective has always been to create products that bring calmness, warmth, positivity, and spiritual comfort into people's lives. According to the company, fragrance has the power to influence emotions, energy, and ambience, and this philosophy remains central to every product developed under the Oswal and Kalyani range.

One of the company's biggest differentiators is its strong in-house production ecosystem.

Darshan explained that the company uses only government-approved chemicals and maintains strict quality standards, allowing its export products to consistently pass international quality tests.

The company has developed nearly 35–40 perfume varieties, which are currently being used across more than 60 different products.

Because the fragrances are developed internally, the company retains complete control over quality consistency, fragrance performance, and product innovation.

The company also specializes in manufacturing long-burning incense sticks, including extra-large sticks ranging from 5 to 10 feet, which are especially popular during major religious ceremonies and festivals.

Modern Technology Transforming Traditional Manufacturing

Beyond manufacturing excellence, the company is also contributing meaningfully toward women empowerment. A significant portion of the workforce associated with the company consists of women, many of whom have been working with the organization for several years. By generating stable employment opportunities and creating a supportive working environment, S Oswal Aroma has enabled many women to become financially independent while contributing actively to the company's growth journey.

Along with this,according to Mr. Sohan, the company's decision to keep the entire production process in-house has played a vital role in controlling costs while maintaining high quality standards.

A significant technological advancement has been the integration of fragrance ingredients

directly into the raw incense during manufacturing itself. Earlier, factories often faced perfume spillage and fragrance wastage during production. However, modern automated systems have nearly eliminated such losses.

The result has been:

- Improved operational cleanliness
- Better fragrance consistency
- Reduced wastage
- Greater cost efficiency

Premium Incense Demand Expands Across North India

Mr. Sunny, who oversees the marketing and sales operations of the Oswal Group, highlighted the rapidly changing market dynamics in India's incense industry.

Traditionally, premium incense products had stronger demand primarily in Maharashtra, Gujarat, and South India. However, consumer behaviour in North India is now evolving rapidly, with increasing acceptance of premium incense products priced between ₹50 and ₹100–200 MRP.

Today, Oswal products are witnessing growing demand across: Maharashtra, Gujarat, Rajasthan, Tamil Nadu, Andhra Pradesh, Odisha, West Bengal and Several North Indian states.
The company is also preparing to launch multiple premium products during the upcoming festive season.

Sunny emphasized that while Kalyani products carry a strong legacy, the company continuously upgrades fragrances and quality standards. By combining global technology with traditional Indian fragrance knowledge, Oswal continues to create products aligned with modern consumer expectations.

The Rising Popularity of Dry Masala Sticks

Responding to changing market conditions, S Oswal Aroma has also aggressively expanded its dry masala stick segment.

Mr. Sohan noted that rising crude oil prices following geopolitical tensions such as the Iran-America conflict significantly increased the cost of aromatic raw materials. Since dry masala sticks require lower use of DEP, they have become increasingly cost-effective for both manufacturers and consumers.

Products such as Oud Ratna and OTP-based dry sticks are receiving strong market response and have emerged as important contributors to the company's growth.

Pune's Legacy in Premium Incense Manufacturing

While several cities across India are recognized as major incense manufacturing hubs, Mr. Sohan believes Pune holds a special place due to its focus on quality and premium craftsmanship.

According to him, Pune's incense manufacturers are highly experienced and deeply connected to the trade, with a strong emphasis on producing high-standard incense products for upper-middle-class and premium consumers. This quality-first approach naturally reflects in both the fragrance profile and pricing structure of Pune-made products.

The company has also significantly upgraded its packaging and product presentation standards in recent years, aligning them with international expectations.

Overcoming Industry Challenges Through Innovation

Reflecting on earlier years, Mr. Sohan recalled the operational challenges faced by the incense industry before automation became widespread.

Raw sticks were difficult to source, production relied heavily on manual labour, and variations in stick thickness often resulted in sorting issues and production losses.

Today, advanced machinery and dryer systems have transformed manufacturing efficiency.

During the Covid period, the company accelerated its focus on self-reliance and gradually started producing:

- Bamboo sticks
- Machines
- Wood powder
- Joss powder

in-house.

The company has also expanded its export operations significantly, with increasing supplies to: United Kingdom, China, Malaysia and plans to strengthen its international presence even further in the future.

Future Vision: Innovation, AI, and Global Expansion

Looking ahead, Mr. Sohan shared that the company's long-term vision is clear — to become the number one incense brand in India.

To achieve this goal, the company is actively adopting new technologies, including AI-driven systems and advanced production methodologies.

He believes that many of the innovations Oswal introduced in packaging, perfumery, and premium product positioning later became industry trends — and the company intends to continue leading through innovation in the years ahead.

As Indian consumers increasingly seek premium fragrance experiences rooted in authenticity and quality, S Oswal Aroma appears well-positioned to define the next chapter of India's incense industry.

While concluding the discussion, Mr. Sohan Oswal emphasized his greater vision:

"As S Oswal Aroma reaches greater heights, I want 1,000 more people to grow with us." ■

OTEE'S Oswal THE PLEASANT FRAGRANCE

Kalyani®

Since 1956

Fragrance of Positivity

AGARBATTI

DHOOP

SAMBRANI

visit our website:
soswalaroma.com

Follow us

For Distribution Enquiries

Mfd. By : S Oswal Aroma Pvt. Ltd.

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

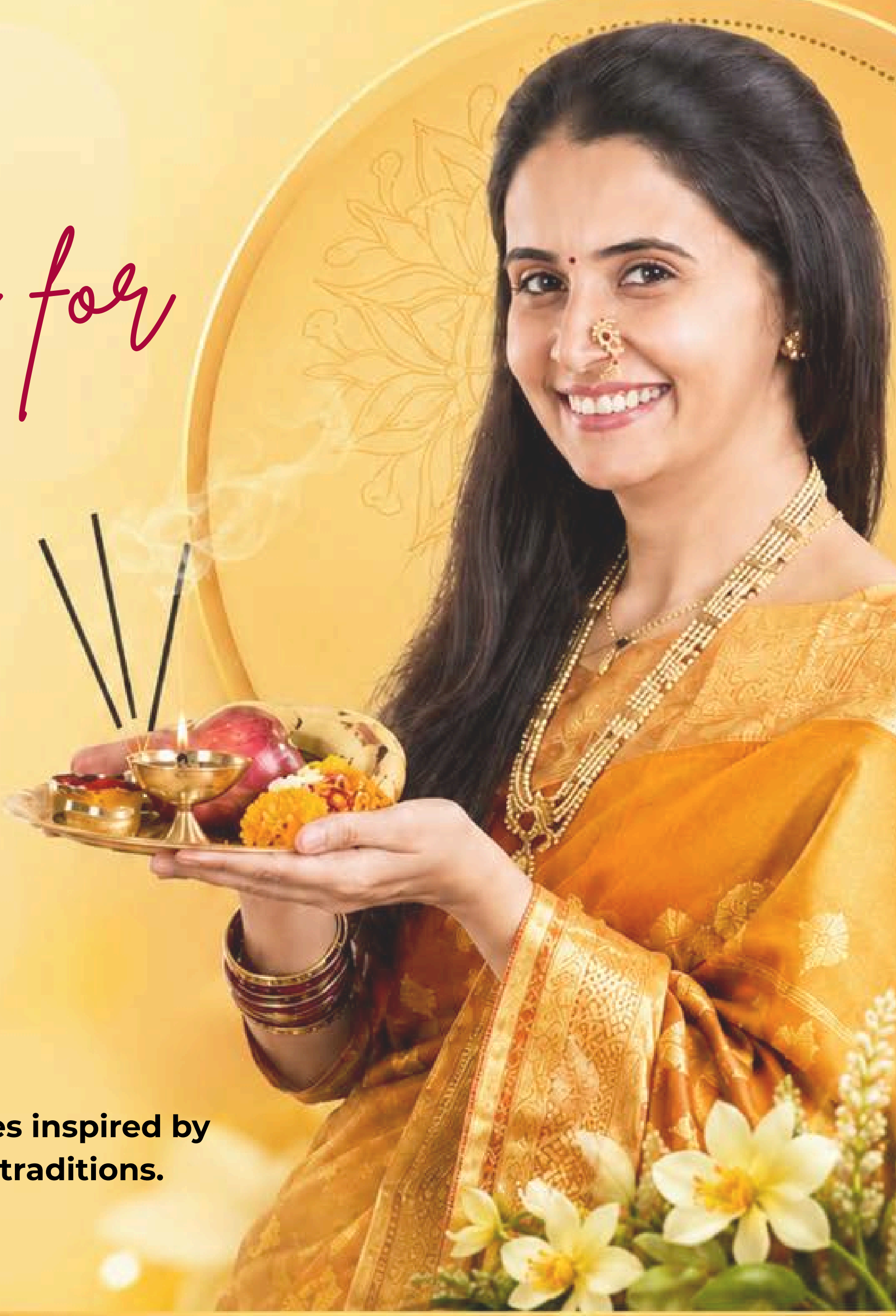
Customer Care : 78751 50606 / 505

Email : info@soswalaroma.com

NOREX
32
YEARS OF EXCELLENCE

INSPIRED
by *Nature*

Fragrances for



Incense Sticks

Premium fragrances that
elevate every stick

Dhoop & Cones

Soulful aromas that create
a divine ambience

Agarbatti

Long-lasting fragrances for
a peaceful experience

**Fragrances inspired by
Indian traditions.**

NOREX FLAVOURS PRIVATE LIMITED

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

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

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

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

Contact Sales: +91-7060297400

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

INDIA | USA | SINGAPORE | EUROPE | UAE

Member Of

ifra

**The International
Fragrance Association**

BUREAU VERITAS Certification | ISO 9001 | ISO 14001 | GMP | HACCP | World Health Organization | NOREX MART

Packaging That Sells:

How Modern Packaging is Changing the Game for Startups and D2C Brands

By Shripal Patel, Founder, Ocean Deep Printers

When I first started in the printing business back in 1995, things were very different. A single design could take a month to sketch out, and making a change meant waiting days for an artist to redraw it by hand. Today, the business world moves faster than ever. With the rise of D2C (Direct-to-Consumer) brands and quick-commerce apps delivering orders in 10 minutes, packaging is no longer just a box to protect your product. It is your very first handshake with your customer. Think about it: before a customer smells your perfume, experiences your fragrance, or lights your incense stick, they see your packaging. That visual first impression sticks with them. Over my last three decades in this industry, I've seen that a brand's packaging is often its best salesperson. While global supply chain challenges and rising material costs can sound intimidating to a new founder, I believe this is actually the most exciting time to build a brand. Why? Because the latest technology has leveled the playing field, allowing smart startups to look just as premium and professional as multinational giants. Here is how modern packaging solutions can help brands navigate this landscape, save money, and stand out on the shelves today.

Smart Paper Choices to Fit Every Budget

One of the first questions an entrepreneur asks me is about cost versus quality. You want your box to look amazing, but you also need to protect your profit margins. I always break down the options into three simple paths so you can choose exactly what fits your business model:

- The Premium Choice (Grade A / FBB Board): This is a top-tier, beautiful paperboard that gives a crisp, luxury feel. It captures colors perfectly and is ideal for premium perfumes, cosmetics, luxury agarbatti packs and festive packaging.
- The Balanced Choice (Grade B / White Back): This is the ultimate sweet spot for everyday retail. It is strong, clean, looks professional, and keeps your production costs well-balanced.
- The Smart Budget Choice (Grade C / Grey Back): Many people are surprised to learn that even huge multinational companies use this option. It uses a budget-friendly recycled board on the inside, but we wrap the outside in beautiful gloss or matte lamination. The customer sees a gorgeous, high-end exterior, while you get an incredibly economical price.

From Concept to Your Table in One Hour

In the old days, if you wanted to see a sample of your box with shiny metallic foil or raised lettering, we had to build expensive metal plates and physical molds. It took days and was expensive. If you made a typo on the box, your entire budget could be wiped out in a single printing mistake.

To completely eliminate this risk for startups, we invested in advanced digital printing technology (MGI Scodix) imported from Israel. This has been a true game-changer.

[Your Design File] ➔ [Digital Spot UV & Foil Layering] ➔ [Instant Laser Cutting] ➔ [A Beautiful Physical Box in 1 Hour]

Now, you can walk into our studio with a design file and walk out within an hour with a physical, touchable dummy box. It will have the same 3D digital foiling, raised embossing, and premium velvet or matte finish as a mass-produced luxury carton—but we print only one piece.

This gives startups a massive advantage. Whether you are launching a new perfume collection, a new agarbatti range or any other consumer product, you don't need to risk your capital by ordering 20,000 unverified boxes. You can print five or ten high-fidelity prototypes, put your actual product inside them, take them to meetings, and confidently test the market first.

Embracing AI (With a Helpful Human Touch)

There is a lot of discussion today about AI replacing human designers. In our studios, we view AI not as a threat, but as an incredible partner that speeds up creativity. Today, you can use AI to instantly brainstorm hundreds of logo concepts and color schemes.

But here is the catch: AI creates beautiful pictures, not press-ready files. We recently used AI to design our own company calendar, and while the visuals were stunning, the AI actually misspelled the word "Printers"! It doesn't understand the precise creases, folds, die-lines, and technical layers required for commercial printing.

This is particularly important for industries such as incense, fragrances, perfumes, and pooja products, where packaging often plays a crucial role in communicating quality and creating an emotional connection with consumers. That is why we offer the best of both worlds.

We have an in-house team of 10 expert graphic designers who use AI to generate fresh ideas at lightning speed, while manually polishing the technical details to ensure your final print is absolutely flawless.

Big-Volume Savings Without the Storage Headache

If you are a business operating out of high-rent cities like Mumbai or Bengaluru, space is at a premium. You might know that ordering 50,000 boxes will get you a massive volume discount, but you simply don't have the space to store multiple pallets of packaging in your small shop or office.

To solve this, we created a specialized warehousing program. We tell our clients: order a larger volume to lock in the lowest possible price per box. We will manufacture the whole run and store it safely in our large central warehouses.

Whenever your inventory runs low, you simply send a message in your dedicated client WhatsApp group (where our managers, designers, and accountants are available to support you). We instantly pull your requested amount from your stock and dispatch it to your doorstep within 24 to 48 hours. You get the financial benefits of big-volume printing without the storage headache.

This model is especially valuable for incense and pooja product manufacturers, where demand often spikes during festive seasons such as Diwali, Navratri, and wedding periods. Brands can maintain inventory availability without investing in large storage facilities.

Our Promise: Fast and Accurate

My company's foundation is built on a very simple promise: Fast and Accurate.

I believe the secret to a long-lasting business relationship is radical honesty. We don't believe in hiding costs with surprise packaging or delivery fees, and we don't make promises we can't keep. If a client asks for a price that forces us to cut corners on quality, we gently advise them to stay with their current vendor—because we refuse to compromise on the standard of your brand's first impression.

When you blend the warmth of a family-run business with the world's best digital printing technology, packaging stops being just an expense. Whether you are selling agarbattis, perfumes, cosmetics, or any other consumer product, it becomes one of your brand's most powerful assets. ■

Bakhoor
Some fragrances are followed
Some are copied
Only a few become the benchmark
Bakhoor by Misbah Fragrance isn't just an incense stick. It's a statement of heritage, craftsmanship, and timeless aroma.
For those who know the difference.
Bakhoor
Misbah's
Bakhoor
PREMIUM INCENSE STICKS
Misbah Fragrance
TM
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

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

RICH AROMAS TRUST THE CHEMISTRY

A Journey of Premium Ingredients and Innovation

"Some ingredients are products, but sandalwood is an emotion."

— Parichay Lalit Vigh, Director, Rich Aromas

The world of fragrance is not limited to aroma alone; it is a unique blend of nature, science, culture, and emotions. Built on this philosophy, Mumbai-based Rich Aromas has established a distinct identity in the field of aromatic ingredients. With a legacy spanning nearly six decades, the company has set strong benchmarks for quality and reliability in essential oils, absolutes, floral extracts, oleoresins, resinoids, aroma chemicals, and perfumery compounds.

In an exclusive interaction with Sugandh India, Rich Aromas Director Parichay Lalit Vigh shared insights into the company's journey, its commitment to quality, evolving industry trends, and his vision for future opportunities.

Sugandh India: Please introduce Rich Aromas and its journey in the fragrance and essential oil industry.

Parichay Lalit Vigh: Rich Aromas is a manufacturer, importer, exporter, and supplier of premium aromatic ingredients. Over the years, we have built a strong reputation based on quality, consistency, innovation, and trust. Our journey has been centered on understanding the science of aroma and delivering solutions that help customers create products with a distinctive identity.

Sugandh India: What are the core products and specialties of Rich Aromas?

Parichay Lalit Vigh: Our portfolio includes essential oils, absolutes, floral extracts, oleoresins, resinoids, aroma chemicals, perfumery compounds, and customized fragrance blends.

Our specialty lies in sourcing rare and premium aromatic ingredients from across the globe and developing customized fragrance solutions based on specific customer requirements. We focus on delivering not just ingredients but complete fragrance solutions that enhance product quality and consumer experience.

Sugandh India: From which countries do you source your key aromatic ingredients?

Parichay Lalit Vigh: We source premium aromatic ingredients from some of the most renowned regions across the world, including the United Kingdom, Spain, Bulgaria, Turkey, Egypt, Indonesia, Brazil, Haiti, Madagascar, Italy, Sri Lanka, and Australia.

Each region has its own specialty and unique aromatic profile. These global connections help us maintain quality, authenticity, and a diverse range of ingredients.

Sugandh India: What differentiates Rich Aromas in the market?

Parichay Lalit Vigh: Our strength comes from our global sourcing network, technical knowledge, quality focus, and long-term customer relationships.

We believe that supplying ingredients is only one part of the business. The real value lies in consistency, reliability, customized support, and helping our customers achieve their desired fragrance profile.

Sugandh India: How do you ensure quality and consistency in your products?

Parichay Lalit Vigh: Quality is the foundation of our business. We work with trusted suppliers worldwide, carefully evaluate every ingredient, review analytical parameters, and ensure that every batch meets our quality standards.

In the fragrance industry, even a small variation can affect the final product. Large-scale manufacturers require every batch to deliver the same aroma profile and performance. Maintaining consistency helps protect brand identity, ensure product quality, and

build consumer confidence.

Sugandh India: What challenges and opportunities do you see in the natural ingredients segment?

Parichay Lalit Vigh: Natural ingredients are influenced by many factors such as climate conditions, crop availability, harvesting cycles, and global supply chain situations. Managing these challenges requires strong partnerships, proper planning, and continuous monitoring of markets and sources.

At the same time, demand for natural ingredients has increased significantly. Consumers today appreciate authenticity, transparency, and premium quality. Manufacturers are increasingly using natural oils and extracts to create differentiated products and strengthen their market position.

Sugandh India: Rich Aromas has a strong portfolio of floral ingredients and spice oils. What makes these categories special?

Parichay Lalit Vigh: Floral ingredients such as rose, jasmine, tuberose, neroli, and kewra are valued because of their richness, elegance, and complexity. They add depth and authenticity to fragrance compositions and remain an important part of premium perfumery.

Spice oils also play a significant role in fragrance and flavour applications. We offer premium-quality cardamom, clove, black pepper, ginger, nutmeg, cinnamon, and other spice oils. Their distinctive aromatic character makes them valuable ingredients across multiple industries.

Sugandh India: What is the significance of sandalwood in the fragrance industry?

Parichay Lalit Vigh: Some ingredients are products, but sandalwood is an emotion.

Its depth, elegance, and timeless character have inspired perfumers and cultures for generations. It is one of those rare natural ingredients whose value continues to grow with time.

Sugandh India: How do natural oils differ from synthetic fragrance compounds?

Parichay Lalit Vigh: Natural oils provide authenticity, richness, and complexity, while synthetic compounds provide stability, consistency, and better performance.

Modern fragrance creation is about achieving the right balance between both to create high-quality and long-lasting products.

Sugandh India: How important are the agarbatti and fine fragrance segments to Rich Aromas?

Parichay Lalit Vigh: Both segments are highly important to us. The agarbatti industry continues to grow with increasing demand for quality and consistency, while the fine fragrance sector is seeing greater interest in sophisticated and premium scent profiles.

Through our range of natural ingredients, aroma chemicals, and customized fragrance solutions, we support manufacturers in creating products that stand out in the market.

Sugandh India: How important are R&D and customization to your growth strategy?

Parichay Lalit Vigh: Research and development is an important part of our growth strategy. We continuously study new ingredients, market trends, and formulation techniques.

Our focus is to provide customized solutions that match the specific needs of our customers.

Sugandh India: What trends do you see shaping the future of the fragrance industry?

Parichay Lalit Vigh: We believe natural floral absolutes, premium spice oils, sustainable woody notes, specialty musks, citrus oils, and botanical extracts will continue to grow. Sustainability, ethical sourcing, transparency, and authenticity will become even more important in the coming years.

Sugandh India: How important is sustainability in today's fragrance business?

Parichay Lalit Vigh: Sustainability is no longer just a choice; it has become a responsibility. Responsible sourcing helps protect natural resources, supports farming communities, and ensures the long-term availability of quality ingredients.

Sugandh India: What advice would you give manufacturers selecting fragrance ingredients?

Parichay Lalit Vigh: Manufacturers should focus on quality, consistency, authenticity, and supplier reliability. The right ingredients not only improve product performance but also help build long-term brand value.

Sugandh India: Rich Aromas has a legacy of nearly six decades. What continues to inspire you?

Parichay Lalit Vigh: Every aroma tells a story.

A drop of sandalwood carries generations of heritage. A jasmine flower can travel across continents and become part of someone's memory.

What inspires us is the journey of aromatic ingredients—from nature to products, experiences, and emotions.

Sugandh India: Finally, what does "Trust the Chemistry" mean to Rich Aromas?

Parichay Lalit Vigh: "Trust the Chemistry" represents our belief that exceptional fragrances are created through the perfect balance of nature, science, and expertise.

It reflects our commitment to quality, consistency, and delivering solutions that our customers can trust. ■

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

HIMALAYA
DHOOP INDUSTRIES

Premium Quality

प्रकृति से जुड़ी दिव्य सुगंध

PREMIUM WET DHOOP

10 STICK | MRP : 90 | CARTAN : 24DZ

New Launch

Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP AGARBATTI INDUSTRIES

Jalandhar, Punjab India - 144001.

Customer Care : +91 98032 12828

himalayadhoopaggarbatti@gmail.com

www.himalayadhoop.com

+91 7837359001 / +91 9417118866

50+ YEARS OF EXPERIENCE

Jyoti Products' Premium 100g Incense Range Witnesses Strong Demand

Chhatral (Gujarat)-based Jyoti Products has been a trusted name in the fragrance industry for several decades, offering a wide range of incense products known for their quality, innovative fragrances and attractive packaging. The company caters to diverse consumer preferences through an extensive portfolio spanning multiple price segments.

Among its premium offerings, the company's 100-gram incense stick range comprising Lavanya, Elysium, Regalia and Senorita continues to witness strong demand across various markets. These variants are presented in elegantly designed boxes featuring imagery inspired by international destinations, while their fragrances are crafted to deliver a premium and globally appealing incense experience.

The combination of distinctive fragrances, attractive packaging and consistent product quality has helped the range gain popularity among retailers and consumers alike. According to market feedback, these products have been performing well since their introduction and continue to enjoy healthy demand across key markets. With the festive season approaching, trade sources expect demand for the range to strengthen further.

Jyoti Products continues to expand its presence through a diverse portfolio of premium offerings and remains focused on introducing products that align with evolving consumer preferences and market trends.■

DevDarshan Expands Sacred Offerings with Premium Gangajal Range

DevDarshan, India's No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti manufacturing industry since 1954, continues to uphold its legacy of purity and tradition with the introduction of its latest spiritual offering — DevDarshan Gangajal. This premium product is a sacred addition to the brand's extensive devotional range, bringing divinity directly to devotees in a convenient 50ml pack, priced at an accessible ₹35.

What sets DevDarshan Gangajal apart is its authenticity and unmatched purity. The collection process ensures no human touch, maintaining the sacredness and original spiritual energy of the water. Every drop reflects the sanctity and natural purity that devotees expect and trust when performing daily pujas, religious ceremonies, and rituals. As the demand for sacred, high-quality spiritual products continues to rise across both urban and rural markets, this new offering meets the expectations of modern devotees seeking reliability and spiritual value from a known and respected brand.

In addition to the newly launched 50ml pack, DevDarshan Gangajal is also available in a 20ml pouch and a 1-litre bottle, both of which are already in the market and witnessing high demand among customers. Whether it is for daily household rituals or large religious gatherings, DevDarshan ensures a suitable format for every need. The offering is expected to see strong uptake among distributors, retailers, and spiritual product dealers looking for a reliable, high-demand item with strong customer appeal. For more information, visit www.devdarshandhoop.com. ■

IMPERIAL
SINCE • 1948
CELEBRATING THE DIVINE JOURNEY
Welcome the Divine Blessings with us
A SACRED JOURNEY OF FAITH, FRAGRANCE & BLESSINGS
As the divine siblings embark on their majestic journey, may your life be filled with devotion, harmony and heavenly fragrance.
IMPERIAL
IMPERIAL
IMPERIAL
IMPERIAL
Office Address: 31 DR SISIR KUMAR BOSE SARANI ,BHAWANIPORE, KOLKATA - 700020,
Factory Address : Imperial House, Jalan Industrial Complex, Junglepur,Gate No.1,Right Lane No. 7,P.O. Baniara, Domjur, Howrah, West Bengal , Pin- 711411
imperial@imperialfragrances.com
www.imperialfragrances.com
Follow Us :

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

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

Hari Darshan NATURAL Premium Flora Sticks Witness Strong Demand

Hari Darshan, a leading brand in agarbatti, dhoop and pooja products, has been a part of prayer rituals and household fragrance experiences across India for several decades. The company's wet dhoop range has consistently remained a preferred choice among consumers, while its Chandan Tika is among the industry's leading products at the national level. Hari Darshan's agarbatti portfolio is also widely appreciated for its quality and fragrance offerings. With a strong presence across North India, particularly in the Delhi-NCR region, Hari Darshan continues to enjoy significant consumer trust and market presence. Among its extensive product range, Hari Darshan NATURAL Premium Flora Sticks have emerged as one of the most sought-after offerings. Crafted using natural herbs, these premium incense sticks are designed to deliver an authentic and long-lasting fragrance experience. Their refreshing floral blend creates a pleasant and uplifting ambience, helping to enhance positivity, relaxation and mental clarity while making surroundings feel vibrant and welcoming. The product is well suited for daily pooja and spiritual rituals, meditation and yoga sessions, home fragrance needs and creating a positive atmosphere in homes and workplaces. According to market feedback from retailers across Delhi-NCR and surrounding regions, Hari Darshan NATURAL Premium Flora Sticks are witnessing strong consumer demand and continue to perform well across retail outlets. Their appealing fragrance profile, consistent quality and trusted brand heritage have contributed to their growing popularity among consumers seeking a premium incense experience.■

BIG 100-SUPREME: Big Safari's New Value Champion for the Growing Stick-Based Market

Following the strong market response to its XL Supreme 60g range, Safari Agarbatti has introduced BIG 100 – SUPREME, a new economy-range offering aimed at consumers who are increasingly shifting towards stick-based incense packs. Designed to deliver both quantity and quality, BIG 100 – SUPREME contains 100 premium incense sticks with a net weight of 135 grams and is priced at an attractive MRP of ₹60.

The product has been developed to offer consumers greater value without compromising on fragrance quality. According to the company, test marketing conducted in Nagpur has generated encouraging results, receiving positive feedback from both retailers and consumers.

To support the launch, Safari Agarbatti is offering a special introductory scheme under which dealers receive one free pack with every purchase of 12 packs. The product is packed in cartons containing 144 packs along with 12 free packs, providing an attractive proposition for distributors and retailers.

With the growing popularity of stick-based formats across the agarbatti market, BIG 100 – SUPREME is expected to strengthen Safari Agarbatti's presence in the value segment while offering consumers an economical yet quality fragrance experience.■

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

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

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

Auracam Camphor Pods Blend Tradition with Modern Fragrance Solutions

Camphor has been an integral part of Indian culture and traditions for centuries, finding widespread use in religious rituals, Ayurveda, wellness practices and home fragrance applications. Combining the traditional benefits of camphor with modern consumer preferences, Auracam has introduced a range of camphor pods designed to provide a convenient and effective fragrance solution for contemporary lifestyles.

Auracam Camphor Pods help eliminate unpleasant odours from homes, washrooms, offices, cars and other indoor spaces, creating a fresh and pleasant environment. In addition to the classic camphor variant, the company offers a wide range of fragrances including Lemon Grass, Bhimseni, Citrus, Jasmine, Lavender, Mogra, Oudh, Rose and Sandalwood, providing consumers with multiple options to suit their preferences while adding a modern touch to the traditional use of camphor. Apart from enhancing the fragrance of surroundings, these camphor pods also function as a natural insect repellent. Made using 100% organic active ingredients, the products are designed to be safe for use around families and children.

According to market feedback, Auracam Camphor Pods have been receiving a positive response from consumers and are witnessing strong demand across retail channels. The products are currently available online through e-commerce websites and at major supermarkets and retail channels. The product continues to strengthen the brand's presence in the growing home fragrance and wellness segment.■

Tez Gold and Tez Kasturi Witness Good Demand in Maharashtra Market

Ratlam (Madhya Pradesh)-based JP Agarbatti (Jain Products), popularly known for its Tez Brand, has established a strong presence across several states including Assam, Gujarat, Chhattisgarh, Madhya Pradesh, Maharashtra, Delhi and Rajasthan. Since its inception in 2004, the company has expanded its product portfolio across multiple categories, including agarbatti, dhoop cones, wet dhoop, dry dhoop sticks, hawan samagri and sambhrani cups. The company also manufactures Shree Tez cleaning products. According to a recent market survey conducted in Satara, Maharashtra, Tez Gold and Tez Kasturi have emerged among the most in-demand products in the zipper pack segment. The zipper segment remains one of the most popular categories in the agarbatti industry, with a large number of manufacturers offering products in this format due to its convenience and consumer appeal.

Market feedback indicates that Tez Gold and Tez Kasturi have been receiving a positive response from retailers and consumers alike. Maharashtra is widely regarded as a quality-conscious market where fragrance performance and product consistency play an important role in purchasing decisions. The strong demand for these products reflects the brand's growing acceptance and reputation for delivering quality offerings that resonate with consumer preferences.

With an expanding presence across key markets, Tez Brand continues to strengthen its position through a diverse product portfolio and a focus on meeting evolving consumer demands.■

|| श्री स्वामी समर्थ ||
मनोहर
Manohar Sugandhi
शास्त्रोक्त पूजा के लिए केशर, चंदन, कस्तुरी एवं कपूर युक्त तिलक
Powder
केशर अष्टगंध
गंधराज
चंदन
कस्तुरी गंध
Manohar Special Keshar Ashtagandha
Gandharaj
Manohar Chandan Pooja Powder
Manohar Special Kasturi Gandha
Ready Paste
मनोहर चंदन
मनोहर चंदन
मनोहर चंदन
Manohar KumKum
Manohar Chandan (Kesar tika)
Manohar Chandan (Red tika)
Manohar Chandan (Yellow tika)
Manohar Kumkum Tika (Roli)
समर्थ हीना
Kesar Chubh
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

A° 1900

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™
Rocket® BRAND AGARBATTI
रॉकेट® ब्राण्ड अगरबत्ती
30 Sticks
₹ 75
Rocket BRAND AGARBATTI
3
IN ONE
Natural Wet Dhoop
Scan & Explore
Our Website
ROCKET
AGARBATTI
.COM

Diptyque Launches Luxury Spiral Incense Collection

French luxury fragrance brand Diptyque has introduced a limited-edition Spiral Incense collection as part of its Summer Collection. Infused with citronella (lemongrass) notes, the scented spirals are designed to create a refreshing fragrance experience for both indoor and outdoor spaces.

The set of six scented spirals is priced at USD 68 (approximately ₹6,500), while the specially designed porcelain incense holder is available for EUR 140 (approximately ₹14,000).

The launch has attracted attention in India as well, with many consumers noting the resemblance of its spiral design to traditional coil-based products commonly seen in the country. However, Diptyque has positioned the product as a premium home fragrance offering that combines fragrance, design and lifestyle appeal.

Industry observers believe the collection reflects the growing global interest in innovative home fragrance products and premium incense formats.■

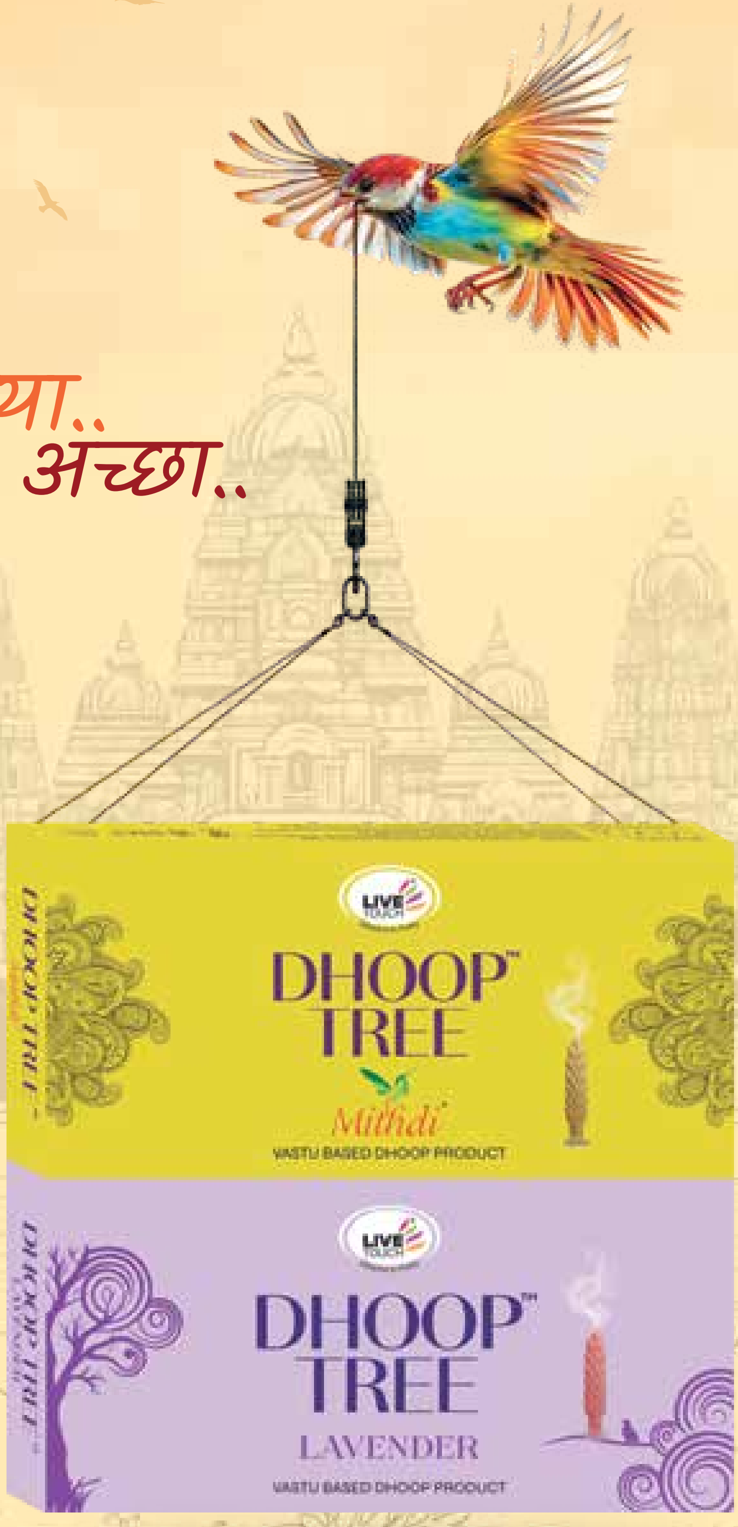
LiveTouch Launches Unique 'Dhoop Tree' Product

Rajkot-based Balmukund Industries is known for its premium and innovative products.
The company's flagship brand, LiveTouch, has always been recognized for introducing something new and different to the market.
Recently, the company launched a new product, 'Dhoop Tree', in the bambooless segment. While most companies in this category are manufacturing products such as dhoop cones, dhoop cups, dhoop sticks, and backflow cones, LiveTouch has entered the market with an entirely new concept. Dhoop Tree is a Vastu-based dhoop product designed in the shape of a tree. Owing to its unique structure and distinctive identity, this product stands apart from other bambooless dhoop products available in the market.
This special product is available in six mesmerizing and timeless fragrances — Sandal, White Sage, Mithdi, Palo Santo, Lavender, and Rose. These popular fragrances are designed to offer consumers an experience of spirituality, positive energy, and a pleasant ambience.
Driven by its continuous focus on innovation and commitment to providing consumers with new experiences, LiveTouch has developed Dhoop Tree. The company believes that owing to its superior quality, attractive design, and exceptional fragrances, the product will gain significant popularity among customers and trade partners alike.■

www.livetouchgroup.com

LIVE TOUCH®
Dissolve to Purify

कुछ नया..
कुछ अच्छा..



- NATURAL INGREDIENTS
- LONG LASTING FRAGRANCE
- VASTU FRIENDLY
- POSITIVE ENERGY

OTHER PRODUCTS

ROSE
PALO SANTO
SANDAL
WHITE SAGE

BAMBOOLESS DHOOP PRODUCT

MANUFACTURED IN INDIA BY :
BALMUKUND INDUSTRIES RAJKOT (GUJ.) INDIA

+91 94264 68601

RAUNAK FRAGRANCES ©
INDIA
रौनक

NEW LAUNCH

sacred scents for a peaceful SOUL

RAUNAK FRAGRANCES ©
INDIA

RAUNAK FRAGRANCES
House No. 420, Lane No.2, Raja Park, Jaipur - 302 004
Cust. Care No. : 09829300082 email :- raunakfragrances@gmail.com
For any complaint or feedback, please contact our customer care head at marketing address, email & Phone Number

FOR TRADE ENQUIRY
+91 70239 40214
+91 97850 21388

Param®

मन की शांति... हमेशा

Premium

COLOURED
INCENSE STICKS

Fragrance That Connects Hearts to Devotion

धर्म हैं जहाँ, परम हैं वहाँ

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

BIG SAFARI DOMINATES

THE MARKET IN AHILYANAGAR: GIRISH LOKHANDE

Big Safari enjoys a dominant position in the agarbatti market of Ahilyanagar (Ahmednagar), Maharashtra, and is the highest-selling brand in the region. Making this claim, Mr. Girish Prakash Lokhande, head of Rushikesh Enterprises, said in a conversation with Sugandh India that he shares a very close family relationship with Hansmukh uncle and other members of the Thakral family, the owners of Big Safari Agarbatti Brand. This is the reason why we consider the brands of Big Safari and RKT Company as our own products.

Mr. Girish Lokhande said that the biggest proof of our family relationship with the owners of Big Safari is that in 2009, my house and shop were destroyed by fire. During that difficult period, the company stood firmly by my side. To help me restart my business, the company continued supplying goods without interruption. For 7-8 months, they neither took nor demanded any payment. When my situation improved, I began making payments. The company has always stood with us through good times and bad. Apart from Big Safari and RKT, we do not deal with any other agarbatti company.

Mr Girish said that his company has been engaged in the distribution

Safari Big
SINCE 1951
THAKRAL GROUP
CELEBRATING
75 YEARS
1951-2025
SAFARI Big AGARBATTI
सफारी बिग अगरबत्ती
GREEN JASMINE
ग्रीन जासमीन
₹15/- मे 30g | ₹30/- मे 60g | ₹60/- मे 135g (100 Sticks)
SHREE SAWARAM AGARBATTI BHANDAR
W-43(B), MIDC, HINGNA ROAD, NAGPUR-440016 (MH) INDIA
SCAN QR CODE FOR MEGA RETAIL SCHEME
+91-9960237317
care@safaribig.com
www.safaribig.com

business in Ahilyanagar since 1982, and the third generation of the family is now involved in this trade. The agarbatti business was started during my father's time. Earlier, he was engaged in the oil business. According to him, Hansmukh uncle and Mr Ghanshyam had approached my father with five dozen packets of RKT agarbatti. At that time, I was probably not even born. My father often used to say that this was where the journey began, and today we sell between 700 and 800 cartons of agarbatti every month. In this way, our family entered the agarbatti trade through Big Safari itself. Now my son Rushikesh has also joined the business.

In response to a question, he said that Ahilyanagar comprises 14 talukas and we cover the entire district. Our supply network extends across a radius of nearly 200 kilometres, and we receive products directly from the company. Our complete focus is on expanding the business of Big Safari and RKT. Apart from this, we also handle Parm, Lijjat Papad and Vastu Kapoor.

Responding to a question from Sugandh India, he said that Big Safari's Green Big ₹10 pack is the highest-selling product in the region. After that, the ₹50 zipper pack performs well. Other brands sell in very limited quantities here. Nandini from Nashik has a modest presence. He said that Big Safari's jar pack and candy dhoop are in tremendous demand. Customers ask for them by name. Apart from these, Kesarful and Belaful are also highly popular.

According to him, the trend of dhoop and bamboo-less products started around two years ago, but even today the market consists of about 80% agarbatti and only 20% dhoop. He said that the company's dry sticks sell very well. Speaking about wet dhoop, he said that food stalls and roadside vendors use it extensively. We handle Param's wet dhoop range. Sambhrani cups have a decent market here. Param and Aroma Day from Aurangabad perform well. Premium products witness strong demand during festivals.

In response to another question, he said that Big Safari's zipper packs account for nearly 80% of the market here, while other brands share the remaining 20%. Speaking about the camphor market, he said that Bhimseni camphor is in high demand. We buy loose camphor and sell it after re-packaging. Around 10-12 kilograms of camphor are sold daily. According to him, Kelkar attar sells well in this market, though I personally do not stock attars. At our retail counter, seven out of every ten customers purchase by brand name, and an average customer buys agarbatti worth nearly ₹1,000 per month. Most people make monthly purchases. As a result, demand for 400-gram and 500-gram jumbo packs has increased significantly.

Speaking to Sugandh India, he said that no other brand can compete with Big Safari in this market. Around 80% of customers purchase products from different ranges of Big Safari. The company launches products only after extensive testing and offers good fragrance, multiple varieties and affordable pricing. As a result, competing companies are unable to match the same combination of price, quality and fragrance. This is why customers prefer the brand. The company's research is so advanced that it launches products even before the demand for a new fragrance emerges in the market.

He said that Big Safari enjoys a monopoly across all product ranges in the local agarbatti market. Customers purchase products simply by seeing the Big Safari name. The company sends sales agents every month. This helps maintain a strong grip on the market and also provides regular feedback on changing consumer preferences.

In response to a question, he said that the ₹10 pouch of Big Safari contains 30 agarbatti sticks. Customers are happy to buy it because it offers good fragrance at an affordable price. The company has recently launched Big Flora-50. It contains 55 grams and 50 brown agarbatti sticks for ₹10. The product is receiving an excellent response from the market.

He further informed that our vehicles cover all talukas and our supply network reaches nearly 800 counters. Around 30 distributors purchase products from us in bulk. He said that wholesale supply contributes more to our business than retail sales.

"Big Safari enjoys a monopoly across all product ranges in the local agarbatti market. Customers purchase products simply by seeing the Big Safari name. The company sends sales agents every month. This helps maintain a strong grip on the market and also provides regular feedback on changing consumer preferences."

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

orangecult.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

Ahilyanagar is a Major Supply Hub for Shirdi, Aurangabad and Nashik: Shripal Shetty

Ahilyanagar in Maharashtra is not only a large market for agarbatti and dhoop products but also an important business hub. From here, supplies are sent in large quantities to Aurangabad, Nashik and Shirdi. Due to the presence of the Sai Baba Temple, there is substantial demand for incense products in Shirdi. Speaking to Sugandh India, Mr. Shripal Jay Kumar Shetty of Anand Agencies said that Ahilyanagar is a major market for premium products. Nearly 50% of the market consists of premium offerings. In response to a question, he said that in the medium range segment, premium products start from ₹100 and a significant volume of premium brands is supplied to Shirdi. The main reason is that high-quality products are in great demand there, as tourists from across the country visit the town and purchase agarbattis as prasad to distribute among friends and family. For this reason, people generally prefer premium and good-quality brands.

Responding to a question from Sugandh India, Mr Shripal said that his father started the agarbatti business in 1970. He is known not only in Ahilyanagar but throughout Maharashtra by the name "Mama Ji." According to him, in earlier times there were several well-known brands such as Pradhan, Sona Chandi and Rathnam, some of which are still active today. At present, Anand Agencies holds distributorships for around 45 to 50 agarbatti companies, including Balaji, Shreeji, Mysore Deep and Archana. He said that the agarbatti market in Ahilyanagar remains very strong, although it has undergone significant changes over time. The number of local manufacturers has increased considerably, which is why loose agarbatti now accounts for nearly 50% of the market. Around 50% of sales within the city come from loose agarbatti, while branded products dominate the surrounding areas. He informed that there are approximately 70 distributors across the district. In addition, products from his agency, such as Shreeji and others, are supplied extensively to Beed, Aurangabad and Nashik districts.

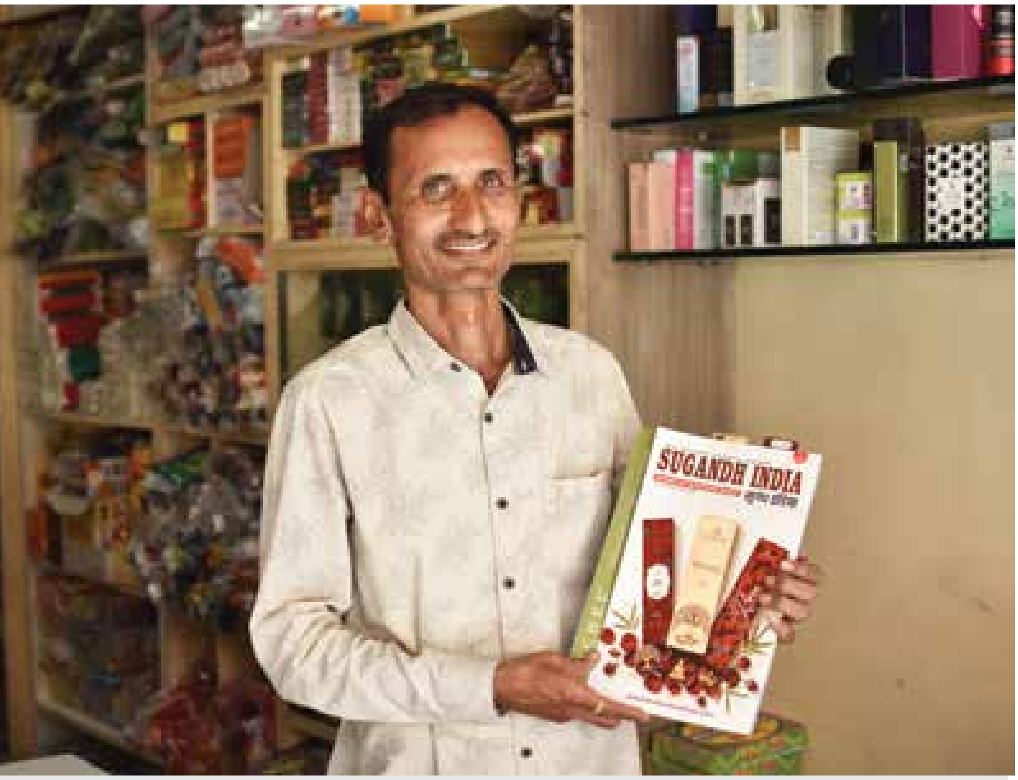
In response to a question, Mr Shripal said that ₹50 zipper packs are the highest-selling products in the market. The main reason is that people now prefer to make purchases for an entire month at one time due to a lack of time. In terms of fragrance preferences, consumers here favor strong notes, especially perfume-based fragrances. Replying to a question about the best-selling products in Ahilyanagar, he said that Shreeji's wari and Balaji's newly launched product "Triyug" are receiving an excellent response. Each stick contains three different scents. Consumers are liking it very much, and it is expected to become a superhit during the upcoming festive season. Apart from this, regular products from brands such as Zed Black and Cycle also record strong sales. He said that products manufactured by Ahmedabad-based agarbatti companies are the most popular in this market. These are followed by products from Bengaluru, Indore and other cities.

In response to a question, he said that demand for bamboo-less products has increased significantly, leading to stronger demand for dhoop, particularly dry sticks. Even so, agarbatti still accounts for 60-65% of the market, while dhoop products contribute 35-40%. According to him, dhoop sales vary depending on the season. For example, dry sticks sell more during the rainy season, while wet dhoop performs better during dry weather. In the wet dhoop category, Zed Black's Manthan is the most popular product. Apart from this, products from Vijay and Pandit Ji Agarbatti also record good sales. He said that demand for Sambrani cups is highest during festivals. In the Chandan Tika category, Nagpur-based Safal and Pune-based Manohar are popular products. In the camphor segment, products from Bhimseni, Kolhapur based OK, Mangalam and several brands from Sangli and Mumbai enjoy good sales. He added that Kelkar is the leading attar brand in his business. Apart from this, Aerochem products are also visible in the market.

In response to a question, he said that 4 to 5 out of every 10 customers purchase products by brand name, and an average customer spends around ₹250 per month. Premium products generally start at an MRP of ₹100, and beyond that there is virtually no upper limit.■

Established: 1935
Rajalakshmi
regd No. 2468072
Phoshak®
Bambooless Premium
Dhoop Sticks
Phoshak®
Bambooless Premium
Dhoop Sticks
Phoshak
Premium
Dhoop Stick
Try our other Bambooless Products
Rose
RajniGandha
Jasmine
Sandal
Lavender
Esha
BAMBOOLESS
CHARCOAL FREE
THICK & LONG
RAJALAKSHMI PERFUMERY WORKS
No. 247, 3rd Main Road, Chamarajpet, Bangalore - 560 018
Ph: 080 41206464
E mail phoshak@yahoo.co.in

Strong Market for ₹50-100 Products in Ahilyanagar: Kantilal Kothari



Nav Champa Agencies has been engaged in the agarbatti and dhoop business in Ahilyanagar for several decades. Mr. Kantilal Kothari, head of the firm, told Sugandh India that agarbatti and dhoop products with an MRP of ₹50 and ₹100 have the largest market here. Packs priced at ₹10 and ₹20 sell in comparatively lower quantities. He said that the main reason is that a ₹10 pack contains only 10 agarbatti sticks, which requires customers to return for another purchase within 2-4 days. Therefore, people have increasingly shifted towards buying ₹50 zipper packs. Responding to a question about consumer preferences, he said that all types of fragrances perform well in this market. Customers particularly prefer fruity notes, Champa, Mogra and fancy fragrances.

Speaking to Sugandh India, Mr Kantilal said that his father started this business in Ahilyanagar. In 1987, he was engaged in the food products business, but later focused entirely on agarbatti distribution. The business began by purchasing products from local markets in Pune and Ahilyanagar and reselling them. As the business expanded, distributorships were acquired. The first agency was secured in 1990 for Nandini. Today, apart from Nandini, they hold agencies for Sachde, Pune-based Real Fragrance, Srinivas Sugandhalaya (Satya), Aloukik, Amrita, Utsav, Somnath, Nishan, Mansi, Jain Products Ratlam and Jayant Agarbatti, along with 30-35 companies in total.

Mr Kantilal informed that he oversees business across the entire Ahmednagar district and serves more than one thousand wholesale customers. According to him, wet and dry dhoop account for 30-35% of the market, while agarbatti still contributes 65-70% of sales. Through their retail and wholesale counters, brands such as Nandini, Amrutha, Alaukik, Utsav, Real, Satya, Somnath, Big Safari and Zed Black record strong sales. In the premium wet dhoop segment, Real's ₹50 product is particularly popular. Nishan also enjoys good demand. He added that in the Sambrani cup category, Satya, Nishan, Nikhil and Cycle's Naivedya products registered strong sales.

Responding to a question regarding the popularity of Chandan Tika products, he said that Krishna Murari and Nashik-based Mauli perform well in his market. Speaking about the camphor category, he said that loose camphor has a larger market share. However, in the branded segment, products from 333, Mangalam and Nandini, along with several brands from Nashik and Sangli, are sold through his retail counter. In response to a question, he said that 3-4 out of every 10 customers purchase products by brand name. Most customers buy products based on our recommendation and trust. Their primary expectation is that the product should offer good quality. He further stated that an average customer purchases products worth around ₹100 per month, although there is virtually no spending limit among buyers of premium products. This is an excellent market for high-quality agarbatti products.■

Launching Soon in Limited Numbers

HRA Essential Oil Factory
The Fragrance of India's Soul

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

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

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

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

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

Navchampa Sugandhalaya is a Big Name in the Ahilyanagar Market

Navchampa Sugandhalaya is a well-known name in the agarbatti market of Ahilyanagar. In a conversation with Sugandh India, Mr. Paras Kothari said that his father started the agarbatti business around 35 years ago. At present, his firm holds agencies for nearly 50 companies, including Oswal, Kalyani, Big Bell, Zed Black, Vaishnavi Agarbatti Sagar, RKT Nagpur, Anubhav Incense, Karnataka Fragrances, Denim, Manohar Sugandhi, Mitra's Loban Chintamani, Addition Attar, Mangalam Kapoor, Gayatri and Rajkala Kapoor. According to him, the company's supply network operates across Ahilyanagar through nearly 800 counters and 700-800 sub-distributors. In response to a question, he said that the agarbatti market here is very strong, and since the famous Sai Temple of Shirdi is located in the same district, products related to worship, agarbatti and dhoop enjoy significant demand.

Responding to a question from Sugandh India, Mr Paras said that the ₹50 zipper pack is the highest-selling format in Ahilyanagar, with an MRP ranging between ₹70 and ₹80. Oswal Traders' Miracle and S. Oswal Aroma's G-1 are premium products and are among the most in-demand offerings in the market. Replying to a question regarding fragrance and brand preferences, he said that the products he recommends to customers generally perform very well. Customers trust his judgment so much that they often purchase products based solely on his recommendation. Therefore, there is no particular fragrance trend in the market; consumers simply want a good product.

In response to another question, he said that Karnataka Fragrances and Zed Black are the highest-selling brands in the region. Apart from these, Oswal, Big Bell and Mangalam Kapoor also enjoy strong demand.

Speaking to Sugandh India, he said that agarbatti still accounts for nearly 80% of the market, while the remaining 20% consists of dhoop, wet dhoop and dry sticks. In the wet dhoop category, Zed Black's Manthan pouch and Big Bell's premium product enjoy strong demand. Apart from these, Denim also has a substantial market presence. Responding to a question about the Sambrani cup segment, he said that products from Big Bell, Karnataka Fragrances, Zed Black and Manohar are popular in the region. Karnataka Fragrances' White Kasturi, Bakhoor, Blue Musk and Firdaus fragrances are particularly in demand. Products from Manohar and Dev Darshan also record strong sales. In the camphor category, both loose and pouch-packed products are in demand. Rajkala and Mangalam enjoy the highest demand. Loose camphor is also mostly sold after being packed in pouches and jars. He said that there is a market for loose agarbatti as well, although he stocks it only in limited quantities. In the attar category, D. Shankar's Rose Attar from Mumbai is quite popular and is available with most retailers. In conclusion, he said that his business caters to both retail and wholesale customers.■

SVD PineChem®

Running on Good Faith

Six Decades of Pure Pine Chemistry

AuraCam

GOLD STANDARD

Bhimseni 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

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

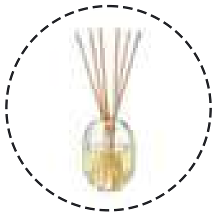
augeo SOLVAY SK Passion to Perform (Since 1922)

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.

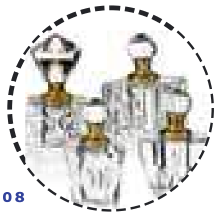
AUGEO® applications :

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, TESCO, Sainsbury's, Kmart, Dunelm, Sears, MATALAN, KOHL'S, FredMeyer, BIG LOTS!, B&Q, MIGROS, Burlington, JO-ANN, ROSS, 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

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

ओसवाल कल्याणी अगरबत्ती:

भारत के सुगंध उद्योग में प्रीमियम पहचान बनाने की कहानी

बाएं से दाएं: श्री सनी शाह, श्री सोहन हिम्मत मलजी ओसवाल और श्री दर्शन ओसवाल

अगरबत्ती और सुगंध उद्योग की कड़ी प्रतिस्पर्धा के बीच, बहुत कम ब्रांड ऐसे हैं जिन्होंने कल्याणी अगरबत्ती – एस ओसवाल अरोमा प्राइवेट लिमिटेड की तरह अपनी अलग प्रीमियम पहचान बनाई है। अपनी बेहतरीन खुशबू, नवाचारपूर्ण उत्पाद विकास, आकर्षक पैकेजिंग और गुणवत्ता के प्रति अटूट प्रतिबद्धता के लिए प्रसिद्ध यह कंपनी लगातार प्रीमियम अगरबत्ती सेगमेंट में सबसे सम्मानित नामों में से एक बनकर उभरी है।

अगरबत्ती, धूप स्टिक, कप धूप और मसाला अगरबत्ती से लेकर इन-हाउस फ्रेगरेंस डेवलपमेंट और परफ्यूम ऑयल तक, कंपनी बदलते बाजार रुझानों के साथ लगातार आगे बढ़ रही है, जबकि भारतीय पारंपरिक सुगंध संस्कृति से भी गहराई से जुड़ी हुई है। आज एस ओसवाल अरोमा की प्रमुख कल्याणी रेंज को न केवल महाराष्ट्र बल्कि पूरे भारत और अंतरराष्ट्रीय बाजारों में भी मजबूत मांग प्राप्त हो रही है।

सुगंध इंडिया के साथ विशेष बातचीत में, एस ओसवाल अरोमा प्रा. लि. के संस्थापक और प्रमुख श्री सोहन हिम्मत मलजी ओसवाल, फ्रेगरेंस डेवलपमेंट और आर एंड डी का नेतृत्व कर रहे श्री दर्शन ओसवाल तथा मार्केटिंग और सेल्स संचालन संभाल रहे श्री सनी शाह ने कंपनी की सफलता की प्रेरणादायक यात्रा और उसके पीछे की सोच को साझा किया।

पांच दशकों में बनाई अलग पहचान

पचास वर्षों से अधिक समय से एस ओसवाल अरोमा ने बाजार के प्रचलित रुझानों से अलग रास्ता चुना है। श्री सोहन ओसवाल के अनुसार, कंपनी की सफलता का आधार उसकी मौलिकता पर लगातार दिया गया ध्यान है—चाहे वह उत्पादों के अनूठे नाम हों, अलग पैकेजिंग हो या उत्कृष्ट सुगंध गुणवत्ता।

श्री सोहन ने बताया कि जी-1 बैलेंस, कल्याणी गोल्ड, ऊद रत्ना और ओटीपी जैसे उत्पादों ने उपभोक्ताओं और वितरकों के बीच मजबूत पहचान बनाई है। जहां कई कंपनियां मुख्य रूप से कम कीमत वाले बड़े बाजार पर ध्यान दे रही थीं, वहीं ओसवाल ने उचित कीमतों पर प्रीमियम अनुभव प्रदान करने पर जोर दिया। इसी रणनीति ने धीरे-धीरे प्रीमियम बाजार में ब्रांड की अलग पहचान बनाई।

उन्होंने आगे बताया कि कंपनी अब निर्यात-उन्मुख उत्पादन पर अधिक ध्यान दे रही है और आने वाले वर्षों में अंतरराष्ट्रीय बाजार में अपनी उपस्थिति को और मजबूत बनाने का लक्ष्य
रखती है।

एक छोटे गांव से राष्ट्रीय स्तर के ब्रांड तक

ओसवाल व्यवसाय की शुरुआत के बारे में बताते हुए श्री सोहन ने कहा कि इसकी जड़ें पुणे से लगभग 78 किलोमीटर दूर स्थित दौंड गांव से जुड़ी हैं, जहां उनके पिता श्री हिम्मत मलजी एक किराना दुकान चलाते थे। साथ ही वे एक अगरबत्ती कंपनी की एजेंसी संभालते थे और आसपास के गांवों में उत्पादों की आपूर्ति करते थे।

उन्होंने बताया कि वर्ष 1973 में उनके बड़े भाई श्री प्रकाश ओसवाल ने पुणे में एक दुकान शुरू की, जिसने व्यवसाय को नई दिशा दी। जैसे-जैसे कारोबार बढ़ा, वर्ष 1980 में श्री सोहन व्यवसाय से जुड़े और तकनीक, नवाचार तथा उत्पादों में भिन्नता पर आधारित नई सोच लेकर आए।

उनकी व्यावसायिक यात्रा पर बड़ा प्रभाव वर्ष 1996 में पड़ा, जब उन्हें भारत की प्रतिष्ठित सुगंध कंपनियों में से एक एसएच केलकर में काम करने का अवसर मिला। वहां से प्राप्त अनुभव और ज्ञान ने बाद में एस ओसवाल अरोमा की उत्पादन और सुगंध संबंधी सोच को आकार देने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई तथा प्रीमियम उत्पादों के विकास की नींव रखी।

बाजार तैयार होने से पहले ही प्रीमियम सेगमेंट की शुरुआत

श्री सोहन ने बताया कि जब अगरबत्ती बाजार मुख्य रूप से ₹2, ₹5 और ₹10 की कीमत वाले उत्पादों से भरा हुआ था, तब एस ओसवाल अरोमा ने साहसिक कदम उठाते हुए ₹50 से ₹60 की कीमत वाले 100 ग्राम प्रीमियम पैक लॉन्च किए। बाजार से उन्हें सकारात्मक प्रतिक्रिया मिली। ग्राहकों ने बेहतर खुशबू, उच्च गुणवत्ता, आकर्षक प्रस्तुति और "वैल्यू फॉर मनी" अनुभव को सराहा।

उन्होंने आगे कहा कि इस विकास की सोच के पीछे कंपनी का ग्राहक-प्रथम दृष्टिकोण है। चाहे वितरक हों, खुदरा विक्रेता हों या अंतिम उपभोक्ता, कंपनी हमेशा केवल लेन-देन नहीं बल्कि दीर्घकालिक संबंध बनाने में विश्वास रखती है। ओसवाल परिवार के अनुसार उनका मूल सिद्धांत हमेशा रहा है—"आपकी जीत में ही मेरी जीत है।" उनका मानना है कि स्थायी विकास तभी संभव है जब व्यवसाय से जुड़े सभी लोग साथ-साथ आगे बढ़ें। इसी सहयोगी सोच ने वर्षों में कंपनी को बी2बी और बी2सी दोनों बाजारों में मजबूत विश्वास दिलाया है।

इसी का परिणाम है कि कंपनी ने उस समय प्रीमियम सेगमेंट में मजबूत स्थान बना लिया, जब प्रीमियम अगरबत्ती अभी व्यापक चलन में भी नहीं आई थी।

नई पीढ़ी की सोच

फ्रांस में फ्रेगरेंस डेवलपमेंट और परफ्यूमरी की उच्च शिक्षा प्राप्त करने के बाद श्री दर्शन ओसवाल वैश्विक दृष्टिकोण के साथ भारत लौटे।

उन्होंने आरव फ्रेगरेंस के श्री अजीत वाजे के मार्गदर्शन में अपनी विशेषज्ञता को और निखारा तथा बाद में कन्नौज के एफएफडीसी में प्रशिक्षण प्राप्त कर अंतरराष्ट्रीय और भारतीय दोनों प्रकार की सुगंध तकनीकों को समझा।

आज दर्शन कंपनी के फ्रेगरेंस डेवलपमेंट और आर एंड डी विभाग का नेतृत्व कर रहे हैं। उन्होंने बताया कि हर नए उत्पाद को बाजार में लॉन्च करने से पहले कई स्तरों पर कड़ी जांच और परीक्षण से गुजरना पड़ता है।

वर्ष 2024 से कंपनी ने परफ्यूम ऑयल निर्माण क्षेत्र में भी प्रवेश किया है और निम्न प्राकृतिक तेलों पर व्यापक कार्य किया है:

- पैचौली
- जेरेनियम
- जैस्मिन

दर्शन के अनुसार, पारंपरिक अनुभव और आधुनिक सुगंध विज्ञान का यह मेल कंपनी को वास्तव में विशिष्ट उत्पाद विकसित करने में मदद कर रहा है।

अरबी सुगंधों की बढ़ती लोकप्रियता को देखते हुए कंपनी ने निम्न खुशबुएं भी लॉन्च की हैं:

- ऊद
- फिरदौस
- एम्बर वाटर

इन उत्पादों को बाजार से शानदार प्रतिक्रिया मिली है। वहीं रात्रानी जैसी पुष्पीय सुगंधें भी ग्राहकों की पसंदीदा बन चुकी हैं।

इन-हाउस फ्रेगरेंस डेवलपमेंट: सबसे बड़ी ताकत

कंपनी का टैगलाइन “फ्रेगरेंस ऑफ पॉजिटिविटी” केवल एक ब्रांडिंग संदेश नहीं बल्कि उस अनुभव का प्रतीक है, जिसे कंपनी अपने हर उत्पाद के माध्यम से ग्राहकों तक पहुंचाना चाहती है। पूजा में उपयोग होने वाली अगरबत्ती से लेकर घरों और कार्यस्थलों के लिए तैयार की गई प्रीमियम सुगंधों तक, उद्देश्य हमेशा ऐसे उत्पाद बनाना रहा है जो लोगों के जीवन में शांति, अपनापन, सकारात्मकता और आध्यात्मिक सुकून लेकर आएं। कंपनी के अनुसार सुगंध भावनाओं, ऊर्जा और वातावरण को प्रभावित करने की शक्ति रखती है और यही सोच ओसवाल तथा कल्याणी रेंज के हर उत्पाद के केंद्र में है।

कंपनी की सबसे बड़ी विशेषताओं में से एक उसका मजबूत इन-हाउस उत्पादन तंत्र है।

दर्शन ने बताया कि कंपनी केवल सरकार द्वारा स्वीकृत रसायनों का उपयोग करती है और सख्त गुणवत्ता मानकों का पालन करती है, जिसके कारण उसके निर्यात उत्पाद लगातार अंतरराष्ट्रीय गुणवत्ता परीक्षणों में सफल रहते हैं।

कंपनी लगभग 35–40 प्रकार की परफ्यूम वैरायटी विकसित कर चुकी है, जिनका उपयोग वर्तमान में 60 से अधिक उत्पादों में किया जा रहा है।

चूंकि सुगंधों का विकास कंपनी स्वयं करती है, इसलिए गुणवत्ता की स्थिरता, खुशबू के प्रदर्शन और उत्पाद नवाचार पर उसका पूरा नियंत्रण बना रहता है। कंपनी लंबे समय तक जलने वाली अगरबत्तियों के निर्माण में भी विशेषज्ञता रखती है, जिनमें 5 से 10 फीट लंबी विशेष अगरबत्तियां शामिल हैं, जो बड़े धार्मिक आयोजनों और त्योहारों में विशेष रूप से लोकप्रिय हैं।

आधुनिक तकनीक से पारंपरिक उत्पादन में बदलाव

उत्पादन उत्कृष्टता के साथ-साथ कंपनी महिला सशक्तिकरण में भी महत्वपूर्ण योगदान दे रही है। कंपनी से जुड़े कर्मचारियों का बड़ा हिस्सा महिलाओं का है, जिनमें से कई वर्षों से संगठन के साथ कार्यरत हैं। स्थायी रोजगार और सहयोगी कार्य वातावरण प्रदान कर एस ओसवाल अरोमा ने अनेक महिलाओं को आर्थिक रूप से आत्मनिर्भर बनने का अवसर दिया है और वे कंपनी की विकास यात्रा में सक्रिय भागीदार बनी हैं।

इसके साथ ही, श्री सोहन के अनुसार, संपूर्ण उत्पादन प्रक्रिया को इन-हाउस रखने का निर्णय लागत नियंत्रण और उच्च गुणवत्ता बनाए रखने में अत्यंत महत्वपूर्ण साबित हुआ है।

एक महत्वपूर्ण तकनीकी प्रगति यह रही है कि अब उत्पादन प्रक्रिया के दौरान ही कच्ची अगरबत्ती में सुगंध सामग्री को मिला दिया जाता है। पहले उत्पादन के दौरान परफ्यूम के गिरने और खुशबू की बर्बादी जैसी समस्याएं होती थीं। लेकिन आधुनिक स्वचालित प्रणालियों ने इन नुकसानों को लगभग समाप्त कर दिया है।

इसके परिणामस्वरूप:

- उत्पादन क्षेत्र में अधिक स्वच्छता
- बेहतर खुशबू की स्थिरता
- कम बर्बादी
- अधिक लागत दक्षता

उत्तर भारत में बढ़ रही प्रीमियम अगरबत्ती की मांग

ओसवाल समूह की मार्केटिंग और सेल्स गतिविधियों का नेतृत्व कर रहे श्री सनी ने भारत के अगरबत्ती बाजार में तेजी से बदलते रुझानों पर प्रकाश डाला।

पारंपरिक रूप से प्रीमियम अगरबत्तियों की मांग मुख्य रूप से महाराष्ट्र, गुजरात और दक्षिण भारत में अधिक थी। लेकिन अब उत्तर भारत में भी उपभोक्ताओं की पसंद तेजी से बदल रही है और ₹50 से ₹100–200 एमआरपी वाली प्रीमियम अगरबत्तियों को तेजी से स्वीकार किया जा रहा है।

आज ओसवाल उत्पादों की मांग निम्न क्षेत्रों में लगातार बढ़ रही है:

- महाराष्ट्र

सुगंधों का विकास कंपनी स्वयं करती है, इसलिए गुणवत्ता की स्थिरता, खुशबू के प्रदर्शन और उत्पाद नवाचार पर उसका पूरा नियंत्रण बना रहता है। कंपनी लंबे समय तक जलने वाली अगरबत्तियों के निर्माण में भी विशेषज्ञता रखती है, जिनमें 5 से 10 फीट लंबी विशेष अगरबत्तियां शामिल हैं, जो बड़े धार्मिक आयोजनों और त्योहारों में विशेष रूप से लोकप्रिय हैं।

- गुजरात
- राजस्थान
- तमिलनाडु
- आंध्र प्रदेश
- ओडिशा
- पश्चिम बंगाल
- उत्तर भारत के कई राज्य

कंपनी आगामी त्योहारों के सीजन में कई नए प्रीमियम उत्पाद लॉन्च करने की तैयारी भी कर रही है।

सनी ने बताया कि कल्याणी उत्पादों की मजबूत विरासत होने के बावजूद कंपनी लगातार अपनी खुशबुओं और गुणवत्ता मानकों को बेहतर बना रही है। वैश्विक तकनीक और भारतीय पारंपरिक सुगंध ज्ञान के संयोजन से ओसवाल आधुनिक उपभोक्ताओं की अपेक्षाओं के अनुरूप उत्पाद तैयार कर रही है।

ड्राई मसाला स्टिक की बढ़ती लोकप्रियता

बदलती बाजार परिस्थितियों को देखते हुए एस ओसवाल अरोमा ने ड्राई मसाला स्टिक सेगमेंट में भी तेजी से विस्तार किया है।

श्री सोहन ने बताया कि ईरान-अमेरिका जैसे भू-राजनीतिक तनावों के बाद कच्चे तेल की बढ़ती कीमतों ने सुगंधित कच्चे माल की लागत में काफी वृद्धि कर दी। चूंकि ड्राई मसाला स्टिक में डीईपी का उपयोग कम होता है, इसलिए यह निर्माताओं और उपभोक्ताओं दोनों के लिए अधिक किफायती विकल्प बन गई है।

ऊद रत्ना और ओटीपी आधारित ड्राई स्टिक जैसे उत्पादों को बाजार से शानदार प्रतिक्रिया मिल रही है और ये कंपनी की वृद्धि में महत्वपूर्ण योगदान दे रहे हैं।

प्रीमियम अगरबत्ती निर्माण में पुणे की विशेष पहचान

हालांकि भारत के कई शहर अगरबत्ती निर्माण केंद्रों के रूप में प्रसिद्ध हैं, लेकिन श्री सोहन का मानना है कि गुणवत्ता और प्रीमियम उत्पादों के कारण पुणे की अलग पहचान है।

उनके अनुसार, पुणे के अगरबत्ती निर्माता अत्यंत अनुभवी हैं और इस व्यवसाय से गहराई से जुड़े हुए हैं। उनका मुख्य ध्यान उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्तियां तैयार करने पर रहता है, जो उच्च मध्यम वर्ग और प्रीमियम उपभोक्ताओं की जरूरतों को पूरा करती हैं।

गुणवत्ता पर यह विशेष ध्यान स्वाभाविक रूप से उत्पादों की खुशबू और मूल्य निर्धारण दोनों में दिखाई देता है।

कंपनी ने हाल के वर्षों में अपनी पैकेजिंग और उत्पाद प्रस्तुति के स्तर को भी काफी बेहतर बनाया है, ताकि वे अंतरराष्ट्रीय मानकों के अनुरूप हों।

नवाचार के माध्यम से चुनौतियों पर विजय

पुराने दिनों को याद करते हुए श्री सोहन ने बताया कि ऑटोमेशन के व्यापक उपयोग से पहले अगरबत्ती उद्योग को कई संचालन संबंधी चुनौतियों का सामना करना पड़ता था।

कच्ची अगरबत्तियां प्राप्त करना कठिन था, उत्पादन मुख्य रूप से श्रम पर निर्भर था और अगरबत्तियों की मोटाई में अंतर के कारण छंटाई और उत्पादन में नुकसान होता था।

आज आधुनिक मशीनरी और ड्रायर सिस्टम ने उत्पादन क्षमता में बड़ा बदलाव ला दिया है।

कोविड काल के दौरान कंपनी ने आत्मनिर्भरता पर विशेष ध्यान दिया और धीरे-धीरे निम्न उत्पादों का निर्माण स्वयं शुरू किया:

- बांस की स्टिक
- मशीनें
- लकड़ी पाउडर
- जॉस पाउडर

कंपनी ने अपने निर्यात कारोबार का भी उल्लेखनीय विस्तार किया है और वर्तमान में निम्न देशों को बढ़ती मात्रा में आपूर्ति कर रही है:

- यूनाइटेड किंगडम
- चीन
- मलेशिया

साथ ही भविष्य में अपनी अंतरराष्ट्रीय उपस्थिति को और मजबूत बनाने की योजना बना रही है।

भविष्य की सोच: नवाचार, एआई और वैश्विक विस्तार

भविष्य की योजनाओं पर बात करते हुए श्री सोहन ने बताया कि कंपनी का दीर्घकालिक लक्ष्य स्पष्ट है—भारत का नंबर एक अगरबत्ती ब्रांड बनना।

इस लक्ष्य को हासिल करने के लिए कंपनी नई तकनीकों को तेजी से अपना रही है, जिनमें एआई आधारित सिस्टम और उन्नत उत्पादन तकनीकें शामिल हैं।

उनका मानना है कि पैकेजिंग, परफ्यूमरी और प्रीमियम उत्पादों की प्रस्तुति में ओसवाल द्वारा शुरू किए गए कई नवाचार बाद में पूरे उद्योग के लिए ट्रेंड बन गए। आने वाले वर्षों में भी कंपनी नवाचार के माध्यम से नेतृत्व जारी रखना चाहती है।

जैसे-जैसे भारतीय उपभोक्ता गुणवत्ता और प्रामाणिकता पर आधारित प्रीमियम सुगंध अनुभवों की ओर बढ़ रहे हैं, एस ओसवाल अरोमा भारत के अगरबत्ती उद्योग के अगले अध्याय को आकार देने के लिए पूरी तरह तैयार दिखाई देती है।

बातचीत के अंत में श्री सोहन ओसवाल ने अपनी बड़ी सोच साझा करते हुए कहा:

"जैसे-जैसे एस ओसवाल अरोमा नई ऊंचाइयों तक पहुंचे, मैं चाहता हूं कि हमारे साथ 1,000 और लोग भी आगे बढ़ें।" ■

जो दिखता है वह बिकता है: स्टार्टअप्स और डीटूसी ब्रांड्स की पहचान बनाने और बिक्री बढ़ाने में आधुनिक पैकेजिंग की भूमिका

श्रिपाल पटेल, संस्थापक, ओशन डीप प्रिंटर्स

जब मैंने 1995 में प्रिंटिंग व्यवसाय की शुरुआत की थी, तब परिस्थितियाँ आज से बिल्कुल अलग थीं। एक डिज़ाइन का स्केच तैयार करने में एक महीने तक का समय लग सकता था और उसमें कोई बदलाव करवाने के लिए कलाकार से उसे दोबारा हाथ से बनवाने हेतु कई दिनों तक इंतजार करना पड़ता था। आज व्यापार की दुनिया पहले से कहीं अधिक तेज़ गति से आगे बढ़ रही है। डी2सी (डायरेक्ट-टू-कंज्यूमर) ब्रांड्स और 10 मिनट में डिलीवरी करने वाले क्विक-कॉमर्स ऐप्स के बढ़ते प्रभाव के साथ, पैकेजिंग अब केवल आपके उत्पाद की सुरक्षा करने वाला बॉक्स नहीं रह गई है। यह आपके ग्राहक पर पड़ने वाला पहला प्रभाव बन चुकी है।

जरा सोचिए, ग्राहक आपके परफ्यूम की खुशबू महसूस करने, आपके फ्रेगरेंस का अनुभव लेने या आपकी अगरबत्ती जलाने से पहले उसकी पैकेजिंग को देखता है। पैकेजिंग अगर आकर्षक हो तो वह ग्राहक पर अपनी छाप छोड़ देती है। इस उद्योग में अपने तीन दशक के अनुभव के दौरान मैंने देखा है कि किसी भी ब्रांड की पैकेजिंग अक्सर उसका सबसे प्रभावशाली सेल्समैन साबित होती है।

वैश्विक सप्लाई चेन की चुनौतियाँ और बढ़ती कच्चे माल की लागत किसी नए उद्यमी को डराने वाली लग सकती हैं, लेकिन मेरा मानना है कि ब्रांड बनाने के लिए यह सबसे रोमांचक समय है। क्यों? क्योंकि नई तकनीकों ने प्रतिस्पर्धा का स्तर लगभग समान कर दिया है, जिससे समझदार स्टार्टअप्स भी बहुराष्ट्रीय कंपनियों जितने प्रीमियम और प्रोफेशनल दिखाई दे सकते हैं।

आइए जानते हैं कि आधुनिक पैकेजिंग समाधान किस प्रकार ब्रांड्स को इन चुनौतियों से निपटने, लागत बचाने और आज के प्रतिस्पर्धी बाजार में शेल्फ पर अलग पहचान बनाने में मदद कर सकते हैं।

हर बजट के लिए सही पेपर का चयन

उद्यमियों द्वारा मुझसे पूछे जाने वाले पहले सवालों में से एक होता है, लागत और गुणवत्ता के बीच सही संतुलन कैसे बनाया जाए? आप चाहते हैं कि आपका बॉक्स शानदार दिखे, लेकिन साथ ही आपको अपना प्रॉफिट मार्जिन भी देखना होता है। इसलिए मैं हमेशा विकल्पों को तीन आसान श्रेणियों में समझाता हूँ, ताकि आप अपने बिजनेस मॉडल के अनुसार सही निर्णय ले सकें।

- प्रीमियम विकल्प (ग्रेड A / FBB बोर्ड): यह उच्च गुणवत्ता वाला पेपरबोर्ड है, जो बेहतरीन फिनिश और प्रीमियम अनुभव प्रदान करता है। इसमें रंगों की प्रस्तुति उत्कृष्ट होती है और यह प्रीमियम परफ्यूम, कॉस्मेटिक्स, लग्ज़री अगरबत्ती पैक्स तथा फेस्टिव पैकेजिंग के लिए आदर्श है।
- संतुलित विकल्प (ग्रेड B / व्हाइट बैक): यह रोजमर्रा के रिटेल उत्पादों के लिए सबसे उपयुक्त विकल्प है। यह मजबूत, साफ-सुथरा और पेशेवर दिखाई देता है तथा उत्पादन लागत को भी संतुलित बनाए रखता है।
- स्मार्ट बजट विकल्प (ग्रेड C / ग्रे बैक): यह जानकर कई लोग हैरान हो जाते हैं कि बड़ी बहुराष्ट्रीय कंपनियाँ भी इस विकल्प का उपयोग करती हैं। इसके अंदर रीसाइकिल्ड बोर्ड का इस्तेमाल किया जाता है, जबकि बाहर की सतह पर

आकर्षक ग्लॉस या मैट लैमिनेशन की जाती है। ग्राहक को बाहर से प्रीमियम पैकेजिंग दिखाई देती है, जबकि आपको किफायती लागत का लाभ मिलता है।

सिर्फ एक घंटे में डिज़ाइन से तैयार बॉक्स तक

पहले के समय में चमकदार मेटैलिक फॉइल या उभरे हुए अक्षरों वाला बॉक्स सैंपल देखने के लिए महंगे मेटल प्लेट्स और फिजिकल मोल्ड्स तैयार करने पड़ते थे। इसमें कई दिन लगते थे और लागत भी काफी अधिक होती थी। अगर टाइपिंग की गलती हो जाए तो आपका पूरा बजट खराब हो जाता था।

स्टार्टअप्स के लिए इस जोखिम को पूawdawरी तरह समाप्त करने हेतु हमने इज़राइल से आयातित अत्याधुनिक डिजिटल प्रिंटिंग तकनीक (MGI Scodix) में निवेश किया। यह तकनीक हमारे लिए वास्तव में गेम-चेंजर साबित हुई है।

[आपकी डिज़ाइन फाइल] ➔ [डिजिटल स्पॉट यूवी एवं फॉइल लेयरिंग] ➔ [इंस्टेंट लेज़र कटिंग] ➔ [1 घंटे में सुंदर तैयार बॉक्स]

अब आप अपनी डिज़ाइन फाइल लेकर हमारे स्टूडियो में आ सकते हैं और एक घंटे के भीतर डमी बॉक्स लेकर जा सकते हैं। इसमें वही 3D डिजिटल फॉइलिंग, उभरी हुई फिनिश और प्रीमियम वेलवेट या मैट फिनिश होगी, जो बड़े पैमाने पर निर्मित लग्ज़री कार्टन में होती है—लेकिन हम इसकी केवल एक ही कॉपी प्रिंट करते हैं।

यह स्टार्टअप्स को बहुत बड़ा लाभ देता है। चाहे आप नया परफ्यूम कलेक्शन लॉन्च कर रहे हों, नई अगरबत्ती रेंज बाजार में ला रहे हों या कोई अन्य उपभोक्ता उत्पाद पेश कर रहे हों, आपको 20,000 अप्रमाणित बॉक्स ऑर्डर करके अपनी पूंजी जोखिम में डालने की आवश्यकता नहीं है। आप पाँच या दस उच्च-गुणवत्ता वाले प्रोटोटाइप बनवा सकते हैं, उनमें अपना वास्तविक उत्पाद रख सकते हैं, मीटिंग्स में ले जा सकते हैं और पहले बाजार की प्रतिक्रिया का परीक्षण कर सकते हैं।

एआई को अपनाना (मानवीय विशेषज्ञता के साथ)

आजकल एआई द्वारा मानव डिजाइनरों की जगह लेने की काफी चर्चा हो रही है। लेकिन हमारे स्टूडियो में हम एआई को खतरे के रूप में नहीं, बल्कि रचनात्मकता को तेज़ करने वाले एक शक्तिशाली सहयोगी के रूप में देखते हैं। आज आप एआई की मदद से कुछ ही सेकंड में सैकड़ों लोगो कॉन्सेप्ट्स और कलर स्कीम्स तैयार कर सकते हैं।

लेकिन इसमें एक महत्वपूर्ण चुनौती भी है। एआई सुंदर तस्वीरें बना सकता है, लेकिन वह प्रिंटिंग के लिए पूरी तरह तैयार फाइल नहीं बनाता। हाल ही में हमने अपनी कंपनी के कैलेंडर का डिज़ाइन तैयार करने के लिए एआई का उपयोग किया। विजुअल्स बेहद आकर्षक थे, लेकिन एआई ने "Printers"
शब्द की स्पेलिंग ही गलत लिख दी! उसे कमर्शियल प्रिंटिंग के लिए आवश्यक सटीक फोल्ड्स, डाई-लाइन्स और तकनीकी लेयर्स की समझ नहीं होती।

अगरबत्ती, फ्रेगरेंस, परफ्यूम और पूजा उत्पादों जैसे उद्योगों में यह और भी महत्वपूर्ण हो जाता है, क्योंकि इन क्षेत्रों में पैकेजिंग गुणवत्ता को दर्शाने और ग्राहकों के साथ भावनात्मक जुड़ाव बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है। यही कारण है कि हम एआई और मानवीय विशेषज्ञता, दोनों का सर्वश्रेष्ठ लाभ अपने ग्राहकों को प्रदान करते हैं।।

हमारी इन-हाउस टीम में 10 अनुभवी ग्राफिक डिज़ाइनर हैं, जो एआई की मदद से तेजी से नए कॉन्सेप्ट तैयार करते हैं और फिर अपनी तकनिकी विशेषग्यता से उसे और बेहतर और प्रिंटिंग के लिए रेडी बनाते हैं।

बिना स्टोरेज की परेशानी के बड़े ऑर्डर की बचत

यदि आपका व्यवसाय मुंबई या बेंगलुरु जैसे महंगे शहरों में संचालित होता है, तो जगह की कीमत बहुत अधिक होती है। आप जानते होंगे कि 50,000 बॉक्स का ऑर्डर देने पर प्रति बॉक्स लागत काफी कम हो जाती है, लेकिन अक्सर आपके पास अपने कार्यालय या दुकान में इतने बड़े स्टॉक को रखने की पर्याप्त जगह नहीं होती।

इस समस्या का समाधान करने के लिए हमने एक विशेष वेयरहाउसिंग प्रोग्राम विकसित किया है। हम अपने ग्राहकों से कहते हैं कि अधिक मात्रा में ऑर्डर दें और प्रति बॉक्स सबसे कम कीमत सुनिश्चित करें। हम पूरा उत्पादन करके उसे अपने बड़े केंद्रीय गोदामों में सुरक्षित रूप से संग्रहीत रखेंगे।

जब भी आपका स्टॉक कम होने लगे, आप अपने समर्पित व्हाट्सऐप ग्रुप में एक संदेश भेज दीजिए, जहाँ हमारे मैनेजर, डिज़ाइनर और अकाउंट्स टीम आपकी सहायता के लिए हमेशा उपलब्ध रहती है। हम तुरंत आपके स्टॉक से आवश्यक मात्रा निकालकर 24 से 48 घंटों के भीतर आपके दरवाजे तक भेज देते हैं। इस प्रकार आपको बड़े ऑर्डर की लागत बचत का लाभ मिलता है, बिना स्टोरेज की परेशानी के।

यह मॉडल विशेष रूप से अगरबत्ती और पूजा उत्पाद निर्माताओं के लिए उपयोगी है, जहाँ दिवाली, नवरात्रि और विवाह सीजन जैसे अवसरों पर मांग अचानक बढ़ जाती है। इससे ब्रांड्स को बड़े गोदामों में निवेश किए बिना पर्याप्त स्टॉक उपलब्ध रखने में मदद मिलती है।

हमारी पहचान: तेज़ और सटीक प्रिंटिंग

मेरा मानना है कि लंबे समय तक चलने वाले व्यावसायिक संबंधों की सबसे मजबूत नींव ईमानदारी होती है। हम ग्राहकों से कोई छिपा हुआ पैकेजिंग या डिलीवरी शुल्क नहीं लेते और केवल वही वादे करते हैं जिन्हें हम पूरा कर सकते हैं। यदि कोई ग्राहक ऐसी कीमत मांगता है जिसके कारण गुणवत्ता से समझौता करना पड़े, तो हम विनम्रता से उन्हें अपने वर्तमान सप्लायर के साथ बने रहने की सलाह देते हैं, क्योंकि हम आपके ब्रांड की पहली छाप की गुणवत्ता से कभी समझौता नहीं करते।

जब आप एक पारिवारिक व्यवसाय की आत्मीयता को दुनिया की सर्वश्रेष्ठ डिजिटल प्रिंटिंग तकनीक के साथ जोड़ते हैं, तो पैकेजिंग केवल एक खर्च नहीं रह जाती। चाहे आप अगरबत्तियाँ बेच रहे हों, परफ्यूम, कॉस्मेटिक्स या कोई अन्य उपभोक्ता उत्पाद, यह आपके ब्रांड की सबसे मूल्यवान और प्रभावशाली संपत्तियों में से एक बन जाती है।■

Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

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

Tel no: +91 9899881184 www.fragranceofvirtue.com

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

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

रिच अरोमाज: ट्रस्ट द केमिस्ट्री

प्रीमियम इंग्रीडिएंट्स और नवाचार की एक प्रेरणादायक यात्रा

"कुछ इंग्रीडिएंट्स सिर्फ उत्पाद होते हैं, लेकिन चंदन एक भावना है।"

- परिचय ललित विज, डायरेक्टर, रिच अरोमाज

सुगंध की दुनिया केवल खुशबू तक सीमित नहीं है, बल्कि यह प्रकृति, विज्ञान, संस्कृति और भावनाओं का एक अनोखा संगम है। इसी सोच के साथ मुंबई स्थित रिच अरोमाज ने एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स के क्षेत्र में अपनी एक अलग पहचान बनाई है। लगभग छह दशकों की विरासत के साथ कंपनी ने एसेंशियल ऑयल्स, एब्सोल्यूट्स, फ्लोरल एक्सट्रैक्ट्स, ओलियोरेजिन्स, रेजिनॉइड्स, अरोमा केमिकल्स और परफ्यूमरी कंपाउंड्स के क्षेत्र में गुणवत्ता और भरोसे के मजबूत मानक स्थापित किए हैं।

सुगंध इंडिया के साथ एक विशेष बातचीत में रिच अरोमाज के डायरेक्टर परिचय ललित विज ने कंपनी की यात्रा, गुणवत्ता के प्रति उसकी प्रतिबद्धता, उद्योग में बदलते रुझानों और भविष्य की संभावनाओं पर अपने विचार साझा किए।

सुगंध इंडिया: कृपया रिच अरोमाज और फ्रेगरेंस तथा एसेंशियल ऑयल उद्योग में इसकी यात्रा के बारे में बताइए।

परिचय ललित विज: रिच अरोमाज प्रीमियम एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स का निर्माता, आयातक, निर्यातक और सप्लायर है। वर्षों से हमने गुणवत्ता, निरंतरता, नवाचार और विश्वास के आधार पर अपनी मजबूत पहचान बनाई है। हमारी यात्रा खुशबू के विज्ञान को समझने और ग्राहकों को ऐसे समाधान देने पर आधारित रही है, जो उनके उत्पादों को बाजार में एक अलग पहचान दिलाने में मदद करें।

सुगंध इंडिया: रिच अरोमाज के प्रमुख उत्पाद और विशेषताएं क्या हैं?

परिचय ललित विज: हमारे पोर्टफोलियो में एसेंशियल ऑयल्स, एब्सोल्यूट्स, फ्लोरल एक्सट्रैक्ट्स, ओलियोरेजिन्स, रेजिनॉइड्स, अरोमा केमिकल्स, परफ्यूमरी कंपाउंड्स और कस्टमाइज्ड फ्रेगरेंस ब्लेंड्स शामिल हैं।

हमारी विशेषता दुनिया भर से दुर्लभ और प्रीमियम एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स की सोर्सिंग करना और ग्राहकों की खास जरूरतों के अनुसार कस्टमाइज्ड फ्रेगरेंस सॉल्यूशंस तैयार करना है। हमारा उद्देश्य केवल इंग्रीडिएंट्स उपलब्ध कराना नहीं, बल्कि ऐसे सम्पूर्ण फ्रेगरेंस समाधान देना है, जो उत्पाद की गुणवत्ता और ग्राहकों के अनुभव को बेहतर बनाएं।

सुगंध इंडिया: आप अपने प्रमुख एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स किन देशों से प्राप्त करते हैं?

परिचय ललित विज: हम अपने प्रीमियम एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स दुनिया के कई प्रतिष्ठित क्षेत्रों से प्राप्त करते हैं, जिनमें यूनाइटेड किंगडम, स्पेन, बुल्गारिया, तुर्किये, मिस्र, इंडोनेशिया, ब्राज़ील, हैती, मेडागास्कर, इटली, श्रीलंका और ऑस्ट्रेलिया शामिल हैं।

हर क्षेत्र की अपनी विशेषता और अलग एरोमैटिक पहचान होती है। दुनिया भर में बने ये मजबूत संबंध हमें गुणवत्ता, असलीपन और विविध प्रकार के इंग्रीडिएंट्स उपलब्ध कराने में मदद करते हैं।

सुगंध इंडिया: बाजार में रिच अरोमाज को अलग क्या बनाता है?

परिचय ललित विज: हमारी ताकत दुनिया भर में फैला हमारा सोर्सिंग नेटवर्क, तकनीकी जानकारी, गुणवत्ता के प्रति हमारी प्रतिबद्धता और ग्राहकों के साथ बने मजबूत रिश्ते हैं।

हम मानते हैं कि केवल इंग्रीडिएंट्स की आपूर्ति करना ही व्यवसाय नहीं है। असली मूल्य लगातार अच्छी गुणवत्ता, भरोसेमंद सेवा, ग्राहकों को विशेष सहयोग देने और उन्हें उनकी मनचाही खुशबू तैयार करने में मदद करने में है।

सुगंध इंडिया: आप अपने उत्पादों में गुणवत्ता और निरंतरता कैसे सुनिश्चित करते हैं?

परिचय ललित विज: गुणवत्ता हमारे व्यवसाय की नींव है। हम दुनिया भर के भरोसेमंद सप्लायर्स के साथ काम करते हैं, हर इंग्रीडिएंट की सावधानीपूर्वक जांच करते हैं और यह सुनिश्चित करते हैं कि प्रत्येक बैच हमारे गुणवत्ता मानकों पर पूरी तरह खरा उतरे।

फ्रेगरेंस उद्योग में छोटी-सी भिन्नता भी अंतिम उत्पाद को प्रभावित कर सकती है। बड़े निर्माताओं को हर बैच में एक जैसी खुशबू और समान प्रदर्शन चाहिए होता है। निरंतर गुणवत्ता बनाए रखना ब्रांड की पहचान को मजबूत करता है, उत्पाद की विश्वसनीयता बढ़ाता है और ग्राहकों का भरोसा कायम रखता है।

सुगंध इंडिया: प्राकृतिक इंग्रीडिएंट्स के क्षेत्र में आप कौन-सी चुनौतियां और अवसर देखते हैं?

परिचय ललित विज: प्राकृतिक इंग्रीडिएंट्स कई बातों से प्रभावित होते हैं, जैसे मौसम की परिस्थितियां, फसल की उपलब्धता, कटाई का समय और वैश्विक सप्लाई चेन की स्थिति। इन चुनौतियों का सामना करने के लिए मजबूत साझेदारी, बेहतर योजना और बाजार की लगातार निगरानी जरूरी होती है।

वहीं दूसरी ओर, प्राकृतिक इंग्रीडिएंट्स की मांग तेजी से बढ़ रही है। आज के ग्राहक असलीपन, पारदर्शिता और बेहतर गुणवत्ता को महत्व देते हैं। निर्माता भी अपने उत्पादों को अलग पहचान देने और बाजार में अपनी स्थिति मजबूत करने के लिए प्राकृतिक ऑयल्स और एक्सट्रैक्ट्स का अधिक उपयोग कर रहे हैं।

सुगंध इंडिया: रिच अरोमाज के पास फ्लोरल इंग्रीडिएंट्स और स्पाइस ऑयल्स का मजबूत पोर्टफोलियो है। इन्हें खास क्या बनाता है?

परिचय ललित विज: गुलाब, चमेली, रजनीगंधा, नेरोली और केवड़ा जैसे फ्लोरल इंग्रीडिएंट्स अपनी समृद्ध खुशबू, सुंदरता और जटिल सुगंध संरचना के लिए जाने जाते हैं। ये फ्रेगरेंस कंपोजिशन में गहराई और असलीपन जोड़ते हैं तथा प्रीमियम परफ्यूमरी का महत्वपूर्ण हिस्सा बने हुए हैं।

स्पाइस ऑयल्स भी फ्रेगरेंस और फ्लेवर उद्योग में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। हम प्रीमियम गुणवत्ता वाले इलायची, लौंग, काली मिर्च, अदरक, जायफल, दालचीनी और अन्य स्पाइस ऑयल्स उपलब्ध कराते हैं। उनकी विशिष्ट खुशबू और गुण उन्हें कई उद्योगों के लिए मूल्यवान बनाते हैं।

सुगंध इंडिया: फ्रेगरेंस उद्योग में चंदन का क्या महत्व है?

परिचय ललित विज: कुछ इंग्रीडिएंट्स सिर्फ उत्पाद होते हैं, लेकिन चंदन एक भावना है।

इसकी गहराई, सुंदरता और कालातीत पहचान ने पीढ़ियों से परफ्यूमर्स और विभिन्न संस्कृतियों को प्रेरित किया है। यह उन दुर्लभ प्राकृतिक इंग्रीडिएंट्स में से एक है, जिसका महत्व समय के साथ लगातार बढ़ता रहता है।

सुगंध इंडिया: प्राकृतिक ऑयल्स और सिंथेटिक फ्रेगरेंस कंपाउंड्स में क्या अंतर है?

परिचय ललित विज: प्राकृतिक ऑयल्स खुशबू को असलीपन, समृद्धि और गहराई देते हैं, जबकि सिंथेटिक कंपाउंड्स बेहतर स्थिरता, निरंतरता और प्रदर्शन प्रदान करते हैं।

आज की फ्रेगरेंस निर्माण प्रक्रिया में दोनों के बीच सही संतुलन बनाना सबसे महत्वपूर्ण है, ताकि उच्च गुणवत्ता वाले और लंबे समय तक टिकने वाले उत्पाद तैयार किए जा सकें।

सुगंध इंडिया: रिच अरोमाज के लिए अगरबत्ती और फाइन फ्रेगरेंस क्षेत्र कितने महत्वपूर्ण हैं?

परिचय ललित विज: दोनों क्षेत्र हमारे लिए बेहद महत्वपूर्ण हैं। अगरबत्ती उद्योग में गुणवत्ता और निरंतरता की बढ़ती मांग के कारण लगातार विकास हो रहा है, वहीं फाइन फ्रेगरेंस क्षेत्र में प्रीमियम और परिष्कृत खुशबुओं की मांग तेजी से बढ़ रही है।

प्राकृतिक इंग्रीडिएंट्स, अरोमा केमिकल्स और कस्टमाइज्ड फ्रेगरेंस सॉल्यूशंस की हमारी विस्तृत श्रृंखला निर्माताओं को ऐसे उत्पाद विकसित करने में मदद करती है, जो बाजार में अलग पहचान बना सकें।

सुगंध इंडिया: आपकी विकास रणनीति में आरएंडडी और कस्टमाइजेशन कितना महत्वपूर्ण है?

परिचय ललित विज: रिसर्च एंड डेवलपमेंट हमारी विकास रणनीति का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। हम लगातार नए इंग्रीडिएंट्स, बाजार के रुझानों और फॉर्मूलेशन तकनीकों का अध्ययन करते रहते हैं।

हमारा मुख्य उद्देश्य ऐसे कस्टमाइज्ड समाधान प्रदान करना है, जो ग्राहकों की खास जरूरतों और अपेक्षाओं के अनुरूप हों।

सुगंध इंडिया: आप फ्रेगरेंस उद्योग के भविष्य को आकार देने वाले कौन-से रुझान देखते हैं?

परिचय ललित विज: हमारा मानना है कि प्राकृतिक फ्लोरल एब्सोल्यूट्स, प्रीमियम स्पाइस ऑयल्स, सस्टेनेबल वुडी नोट्स, स्पेशलिटी मस्क्स, साइट्रस ऑयल्स और बॉटैनिकल एक्स्ट्रैक्ट्स की मांग आने वाले वर्षों में लगातार बढ़ती रहेगी।

साथ ही, टिकाऊ विकास, नैतिक सोर्सिंग, पारदर्शिता और असलीपन का महत्व भी पहले से कहीं अधिक बढ़ेगा।

सुगंध इंडिया: आज के फ्रेगरेंस व्यवसाय में सस्टेनेबिलिटी कितनी महत्वपूर्ण है?

परिचय ललित विज: सस्टेनेबिलिटी अब केवल एक विकल्प नहीं रही, बल्कि यह उद्योग की जिम्मेदारी बन चुकी है। जिम्मेदार सोर्सिंग प्राकृतिक संसाधनों की रक्षा करने, किसानों और स्थानीय समुदायों को सहयोग देने तथा गुणवत्तापूर्ण इंग्रीडिएंट्स की लंबे समय तक उपलब्धता सुनिश्चित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाती है।

सुगंध इंडिया: फ्रेगरेंस इंग्रीडिएंट्स का चयन करने वाले निर्माताओं को आप क्या सलाह देना चाहेंगे?

परिचय ललित विज: निर्माताओं को गुणवत्ता, निरंतरता, असलीपन और सप्लायर की विश्वसनीयता पर विशेष ध्यान देना चाहिए। सही इंग्रीडिएंट्स न केवल उत्पाद के प्रदर्शन को बेहतर बनाते हैं, बल्कि लंबे समय तक ब्रांड की मजबूत पहचान और मूल्य बनाने में भी मदद करते हैं।

सुगंध इंडिया: लगभग छह दशकों की विरासत के बाद भी आपको क्या प्रेरित करता है?

परिचय ललित विज: हर खुशबू अपने साथ एक कहानी लेकर आती है।

चंदन की एक बूंद अपने भीतर पीढ़ियों की विरासत समेटे रहती है। वहीं चमेली का एक फूल हजारों किलोमीटर की यात्रा कर किसी की यादों और भावनाओं का हिस्सा बन सकता है।

हमें सबसे अधिक प्रेरित करती है एरोमैटिक इंग्रीडिएंट्स की वह यात्रा, जो प्रकृति से शुरू होकर उत्पादों, अनुभवों और भावनाओं तक पहुंचती है।

सुगंध इंडिया: अंत में, रिच अरोमाज के लिए "ट्रस्ट द केमिस्ट्री" का क्या अर्थ है?

परिचय ललित विज: "ट्रस्ट द केमिस्ट्री" हमारे उस विश्वास का प्रतीक है कि बेहतरीन फ्रेगरेंस प्रकृति, विज्ञान और विशेषज्ञता के सही संतुलन से तैयार होती हैं।

यह गुणवत्ता, निरंतरता और ऐसे भरोसेमंद समाधान उपलब्ध कराने की हमारी प्रतिबद्धता को दर्शाता है, जिन पर हमारे ग्राहक पूरे विश्वास के साथ निर्भर कर सकें। ■

ब्रांड न्यूज

ज्योति प्रोडक्ट्स की प्रीमियम 100 ग्राम अगरबत्ती रेंज की मांग मजबूत

छत्राल (गुजरात) स्थित ज्योति प्रोडक्ट्स कई दशकों से अगरबत्ती उद्योग में एक भरोसेमंद नाम रहा है। कंपनी अपनी गुणवत्ता, नई सुगंधों और आकर्षक पैकेजिंग वाले अगरबत्ती उत्पादों के लिए जानी जाती है। अलग-अलग प्राइस सेगमेंट में उपलब्ध अपने विस्तृत प्रोडक्ट पोर्टफोलियो के माध्यम से कंपनी सभी प्रकार के ग्राहकों की पसंद और जरूरतों को पूरा करती है।

100 ग्राम अगरबत्ती सेगमेंट में कंपनी के प्रीमियम उत्पाद—लावण्या, एलिसियम, रेगालिया और सेनोरिटा—विभिन्न बाजारों में लगातार मजबूत मांग दर्ज कर रहे हैं। इन उत्पादों को आकर्षक बॉक्स पैकेजिंग में प्रस्तुत किया गया है, जिन पर अंतरराष्ट्रीय पर्यटन स्थलों से प्रेरित डिजाइन बनाए गए हैं। वहीं, इनकी सुगंधों को प्रीमियम और वैश्विक स्तर का अनुभव प्रदान करने के उद्देश्य से विकसित किया गया है।

प्रीमियम सुगंधों, आकर्षक पैकेजिंग और लगातार बेहतर गुणवत्ता ने इस रेंज को ग्राहकों के बीच लोकप्रिय बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है। बाजार से प्राप्त फीडबैक के अनुसार, लॉन्च के बाद से ये उत्पाद अच्छा प्रदर्शन कर रहे हैं और प्रमुख बाजारों में इनकी मांग बनी हुई है। आगामी त्योहारी सीजन को देखते हुए इस रेंज की मांग में और वृद्धि की उम्मीद की जा रही है।

ज्योति प्रोडक्ट्स अपनी प्रीमियम उत्पाद श्रृंखला के माध्यम से बाजार में अपनी उपस्थिति लगातार मजबूत कर रही है और उपभोक्ताओं की बदलती पसंद तथा बाजार की मांग के अनुरूप नए उत्पाद पेश करने पर विशेष ध्यान दे रही है।■

देवदर्शन ने लॉन्च की प्रीमियम गंगाजल रेंज

भारत में 1954 से धूप और अगरबत्ती उद्योग में अग्रणी ब्रांड देवदर्शन अब अपनी आध्यात्मिक परंपरा और शुद्धता की विरासत को आगे बढ़ाते हुए देवदर्शन गंगाजल के रूप में एक और पवित्र भेंट लेकर आया है। यह प्रीमियम गंगाजल उत्पाद एक सुविधाजनक 50ml पैक में मात्र ₹35 की किफायती कीमत पर उपलब्ध है। देवदर्शन गंगाजल की सबसे बड़ी विशेषता है इसकी शुद्धता और प्रामाणिकता। इसका संग्रहण प्रक्रिया पूरी तरह से बिना किसी मानवीय स्पर्श के की जाती है, जिससे इसकी आध्यात्मिक ऊर्जा और पवित्रता बनी रहती है। हर बूँद में वही प्राकृतिक शुद्धता और धार्मिक महत्ता समाहित है, जिसकी अपेक्षा भक्तगण अपनी रोजमर्रा की पूजा, धार्मिक अनुष्ठानों और संस्कारों में करते हैं।

शहरी और ग्रामीण दोनों ही क्षेत्रों में उच्च गुणवत्ता वाले पूजा उत्पादों की बढ़ती माँग को ध्यान में रखते हुए, यह नई पेशकश उन आधुनिक भक्तों की अपेक्षाओं पर पूरी तरह खरी उतरती है जो एक भरोसेमंद और सम्मानित ब्रांड से आध्यात्मिक शुद्धता चाहते हैं। 50ml पैक के अतिरिक्त देवदर्शन गंगाजल के 20ml के पाउच और 1 लीटर की बोतल में भी उपलब्ध है, जिन्हें बाज़ार में पहले से ही अच्छी प्रतिक्रिया मिल रही है। चाहे घरेलू पूजा-पाठ हो या बड़े धार्मिक आयोजनों की तैयारी — देवदर्शन हर आवश्यकता के अनुरूप एक उपयुक्त विकल्प प्रस्तुत करता है। यह नई पेशकश वितरकों, रिटेलर्स और पूजा सामग्री व्यापारियों के लिए एक विश्वसनीय और अधिक मांग वाला उत्पाद बनकर उभरने की पूरी क्षमता रखती है।

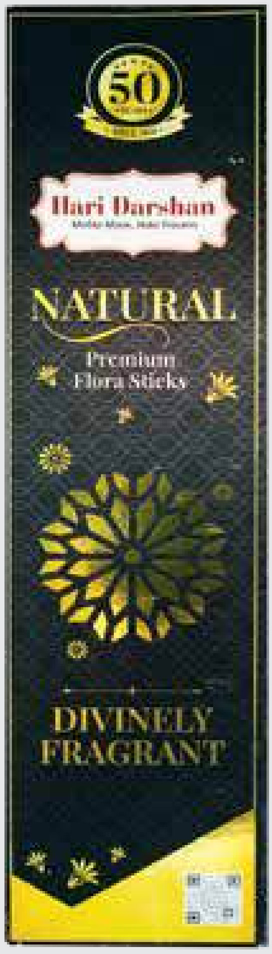
अधिक जानकारी के लिए देखें: www.devdarshandhoop.com■

हरि दर्शन नेचुरल प्रीमियम फ्लोरा स्टिक्स की मांग मजबूत

अगरबत्ती, धूप और पूजा उत्पादों के क्षेत्र में अग्रणी ब्रांड हरि दर्शन कई दशकों से देशभर के धार्मिक अनुष्ठानों और घरेलू सुगंध अनुभव का हिस्सा रहा है। कंपनी की वेट धूप श्रृंखला लंबे समय से उपभोक्ताओं की पसंद बनी हुई है, जबकि इसका चंदन टीका राष्ट्रीय स्तर पर उद्योग के प्रमुख उत्पादों में शामिल है। हरि दर्शन की अगरबत्ती श्रृंखला भी अपनी गुणवत्ता और आकर्षक सुगंधों के लिए व्यापक रूप से सराही जाती है।

उत्तर भारत, विशेष रूप से दिल्ली-एनसीआर क्षेत्र में मजबूत उपस्थिति के साथ हरि दर्शन उपभोक्ताओं के बीच भरोसेमंद ब्रांड के रूप में अपनी पहचान बनाए हुए है। कंपनी की विस्तृत उत्पाद श्रृंखला में हरि दर्शन नेचुरल प्रीमियम फ्लोरा स्टिक्स सबसे अधिक पसंद किए जाने वाले उत्पादों में से एक बनकर उभरी हैं। प्राकृतिक जड़ी-बूटियों से तैयार की गई ये प्रीमियम अगरबत्तियां लंबे समय तक रहने वाला प्राकृतिक सुगंध अनुभव प्रदान करने के लिए बनाई गई हैं। इनकी ताजगी भरी पुष्प सुगंध वातावरण को सुखद और सकारात्मक बनाती है तथा मन को शांति, ताजगी और सकारात्मक ऊर्जा का अनुभव कराती है।

यह उत्पाद दैनिक पूजा-पाठ, धार्मिक अनुष्ठानों, ध्यान और योग सत्रों के साथ-साथ घरों और कार्यस्थलों में सुगंधित एवं सकारात्मक वातावरण बनाने के लिए उपयुक्त है। दिल्ली-एनसीआर और आसपास के क्षेत्रों के खुदरा विक्रेताओं से प्राप्त फीडबैक के अनुसार, हरि दर्शन नेचुरल प्रीमियम फ्लोरा स्टिक्स की उपभोक्ताओं के बीच मजबूत मांग बनी हुई है और यह विभिन्न रिटेल आउटलेट्स पर अच्छा प्रदर्शन कर रही हैं। आकर्षक सुगंध, लगातार बेहतर गुणवत्ता और ब्रांड पर उपभोक्ताओं के भरोसे ने इस उत्पाद की लोकप्रियता को लगातार बढ़ाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाई है।■



अधिक बत्ती वाले उत्पादों की बढ़ती मार्केट के लिए बिग सफारी का नया दमदार उत्पाद : बिग 100 - सुप्रीम

XL सुप्रीम 60 ग्राम को बाजार में मिली शानदार सफलता के बाद, सफारी अगरबत्ती ने बिग 100 – सुप्रीम नाम से अपना नया किफायती उत्पाद पेश किया है। यह उत्पाद उन उपभोक्ताओं को ध्यान में रखकर तैयार किया गया है जो तेजी से स्टिक आधारित अगरबत्ती पैकों को पसंद कर रहे हैं। बिग 100 – सुप्रीम में 100 उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्तियां हैं, जिनका कुल वजन 135 ग्राम है और इसकी अधिकतम खुदरा कीमत ₹60 निर्धारित की गई है।

कंपनी के अनुसार, इस उत्पाद को बेहतर मात्रा और उत्कृष्ट सुगंध गुणवत्ता के साथ उपभोक्ताओं को अधिक मूल्य प्रदान करने के उद्देश्य से विकसित किया गया है। नागपुर में किए गए टेस्ट मार्केटिंग अभियान के दौरान इस उत्पाद को खुदरा विक्रेताओं और उपभोक्ताओं दोनों से उत्साहजनक प्रतिक्रिया प्राप्त हुई है।

लॉन्च को प्रोत्साहित करने के लिए कंपनी ने एक विशेष प्रारंभिक योजना भी शुरू की है, जिसके तहत डीलरों को प्रत्येक 12 पैक की खरीद पर 1 पैक निःशुल्क दिया जा रहा है। यह उत्पाद 144 पैक तथा 12 निःशुल्क पैक वाले कार्टन में उपलब्ध है, जिससे वितरकों और खुदरा विक्रेताओं को अतिरिक्त लाभ प्राप्त होता है।

अगरबत्ती उद्योग में स्टिक आधारित उत्पादों की बढ़ती लोकप्रियता को देखते हुए, बिग 100 – सुप्रीम से सफारी अगरबत्ती को किफायती श्रेणी में अपनी उपस्थिति और मजबूत करने की उम्मीद है। यह उत्पाद उपभोक्ताओं को उचित मूल्य पर बेहतर गुणवत्ता और आकर्षक सुगंध का अनुभव प्रदान करता है।■

ऑराकैम कपूर पॉड्स: परंपरा और आधुनिक सुगंध का बेहतरीन संगम

कपूर सदियों से भारतीय संस्कृति और परंपराओं का महत्वपूर्ण हिस्सा रहा है। इसका उपयोग धार्मिक अनुष्ठानों, आयुर्वेद, वेलनेस तथा घरेलू सुगंध के लिए व्यापक रूप से किया जाता है। कपूर के पारंपरिक गुणों को आधुनिक उपभोक्ताओं की जरूरतों के अनुरूप प्रस्तुत करते हुए ऑराकैम ने कपूर पॉड्स की एक विशेष श्रृंखला विकसित की है, जो आधुनिक जीवनशैली के लिए एक सुविधाजनक और प्रभावी सुगंध समाधान प्रदान करती है।

ऑराकैम कपूर पॉड्स घर, वॉशरूम, कार्यालय, कार और अन्य स्थानों से अप्रिय गंध को दूर कर वातावरण को ताजगी और सुगंध से भर देते हैं। पारंपरिक कपूर वैरिएंट के अलावा कंपनी लेमन ग्रास, भीमसेनी, सिट्रस, जैस्मीन, लैवेंडर, मोगरा, ऊद, रोज और चंदन जैसी विभिन्न सुगंधों में भी कपूर पॉड्स उपलब्ध कराती है। यह विविधता उपभोक्ताओं को अपनी पसंद के अनुसार विकल्प चुनने का अवसर देती है और कपूर के पारंपरिक उपयोग को आधुनिक स्वरूप प्रदान करती है। सुगंध फैलाने के साथ-साथ ये कपूर पॉड्स प्राकृतिक कीट प्रतिरोधक के रूप में भी कार्य करते हैं। 100 प्रतिशत ऑर्गेनिक सक्रिय तत्वों से निर्मित ये उत्पाद परिवार और बच्चों के आसपास उपयोग के लिए सुरक्षित माने जाते हैं। मार्केट फीडबैक के अनुसार, ऑराकैम कपूर पॉड्स को उपभोक्ताओं से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिल रही है और विभिन्न रिटेल चैनलों में इनकी मांग लगातार बढ़ रही है। ये उत्पाद प्रमुख सुपरमार्केट्स में उपलब्ध हैं और होम फ्रेगरेंस तथा वेलनेस श्रेणी में ब्रांड की मजबूत उपस्थिति स्थापित करने में महत्वपूर्ण भूमिका निभा रहे हैं।■

तेज गोल्ड और तेज कस्तूरी की मजबूत मांग

रतलाम (मध्य प्रदेश) स्थित जेपी अगरबत्ती (जैन प्रोडक्ट्स), अपने तेज ब्रांड के लिए देशभर में जानी जाती है। वर्ष 2004 में स्थापना के बाद से कंपनी ने असम, गुजरात, छत्तीसगढ़, मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, दिल्ली और राजस्थान सहित कई राज्यों में अपनी मजबूत उपस्थिति दर्ज कराई है। कंपनी का उत्पाद पोर्टफोलियो अगरबत्ती, धूप कोन, वेट धूप, ड्राई धूप स्टिक, हवन सामग्री और सांभरानी कप जैसी विभिन्न श्रेणियों में फैला हुआ है। इसके अलावा कंपनी श्री तेज क्लीनिंग प्रोडक्ट्स का भी निर्माण करती है।

हाल ही में महाराष्ट्र के सतारा में किए गए एक मार्केट सर्वे में पाया गया कि तेज ब्रांड के तेज गोल्ड और तेज कस्तूरी जिपर पैक सेगमेंट के सबसे अधिक मांग वाले उत्पादों में शामिल हैं। जिपर पैक सेगमेंट अगरबत्ती उद्योग की सबसे लोकप्रिय श्रेणियों में से एक है, जिसमें अधिकांश कंपनियां अपने उत्पाद उपलब्ध कराती हैं। इसकी सुविधा और उपभोक्ताओं के बीच बढ़ती लोकप्रियता के कारण यह सेगमेंट लगातार मजबूत बना हुआ है।

मार्केट से प्राप्त फीडबैक के अनुसार, तेज गोल्ड और तेज कस्तूरी को खुदरा विक्रेताओं और उपभोक्ताओं दोनों से सकारात्मक प्रतिक्रिया मिल रही है। महाराष्ट्र को ऐसे बाजार के रूप में जाना जाता है जहां उपभोक्ता गुणवत्ता और सुगंध को विशेष महत्व देते हैं। इन उत्पादों की मजबूत मांग इस बात का संकेत है कि ब्रांड के गुणवत्तापूर्ण उत्पाद ग्राहकों की पसंद पर खरे उतर रहे हैं और बाजार में अपनी मजबूत पहचान बना रहे हैं।

अपने विस्तृत उत्पाद पोर्टफोलियो और गुणवत्ता पर विशेष ध्यान के साथ तेज ब्रांड लगातार नए बाजारों में अपनी उपस्थिति मजबूत कर रहा है तथा उपभोक्ताओं की बदलती जरूरतों के अनुरूप उत्पाद उपलब्ध कराने के लिए प्रतिबद्ध है।■

डिप्टीक ने लॉन्च की प्रीमियम स्पाइरल अगरबत्ती

फ्रांस के लग्जरी फ्रेगरेंस ब्रांड डिप्टीक (Diptyque) ने अपनी समर कलेक्शन के तहत लिमिटेड एडिशन स्पाइरल अगरबत्ती लॉन्च की है। सिट्रोनेला (लेमनग्रास) की सुगंध से युक्त यह उत्पाद घर और खुले स्थानों में ताजगी भरा वातावरण बनाने के लिए तैयार किया गया है।

छह स्पाइरल अगरबत्तियों के एक सेट की कीमत 68 अमेरिकी डॉलर (लगभग ₹6,500) रखी गई है। इसके साथ कंपनी ने एक विशेष पोर्सिलेन अगरबत्ती होल्डर भी पेश किया है, जिसकी कीमत 140 यूरो (लगभग ₹14,000) है।

भारत में भी इस उत्पाद ने काफी ध्यान आकर्षित किया है, क्योंकि इसकी स्पाइरल डिजाइन देश में प्रचलित पारंपरिक कॉइल आधारित उत्पादों से मिलती-जुलती दिखाई देती है। हालांकि, डिप्टीक ने इसे सुगंध, डिजाइन और लाइफस्टाइल अनुभव के मेल वाले एक प्रीमियम होम फ्रेगरेंस उत्पाद के रूप में प्रस्तुत किया है।

उद्योग विशेषज्ञों का मानना है कि यह लॉन्च वैश्विक स्तर पर प्रीमियम अगरबत्ती और होम फ्रेगरेंस उत्पादों की बढ़ती लोकप्रियता को दर्शाता है।■

लाइवटच ने लॉन्च किया अनोखा 'धूप ट्री' प्रोडक्ट

राजकोट स्थित बालमुकुंद इंडस्ट्रीज़ अपने प्रीमियम और इनोवेटिव उत्पादों के लिए जानी जाती है। कंपनी का प्रमुख ब्रांड लाइवटच (LiveTouch) हमेशा बाजार में कुछ नया और अलग पेश करने के लिए प्रसिद्ध रहा है।

हाल ही में कंपनी ने बैम्बू लेस सेगमेंट में एक नया प्रोडक्ट 'धूप ट्री' लॉन्च किया है। वर्तमान में इस श्रेणी में अधिकांश कंपनियां धूप कोन, धूप कप, धूप स्टिक और बैकफ्लो कोन जैसे उत्पाद बना रही हैं, वहीं लाइवटच ने एक बिल्कुल नई दिशा के साथ बाजार में कदम रखा है। 'धूप ट्री' एक वास्तु आधारित धूप उत्पाद है, जो पेड़ के आकार में है। अपनी अनूठी बनावट और अलग पहचान के कारण यह उत्पाद बाजार में उपलब्ध अन्य बांस रहित धूप उत्पादों से पूरी तरह अलग नजर आता है। यह विशेष उत्पाद छह मनमोहक और सदाबहार सुगंधों — सैंडल, व्हाइट सेज, मिथडी, पालो सैंटो, लैवेंडर और रोज़ में प्रस्तुत किया गया है। इन लोकप्रिय सुगंधों का उद्देश्य उपभोक्ताओं को आध्यात्मिकता, सकारात्मक ऊर्जा और सुखद वातावरण का अनुभव प्रदान करना है।

नवाचार की अपनी निरंतर सोच और उपभोक्ताओं को नए अनुभव देने की प्रतिबद्धता के तहत लाइवटच ने 'धूप ट्री' का विकास किया है। कंपनी को विश्वास है कि अपनी उत्तम गुणवत्ता, आकर्षक डिजाइन और बेहतरीन सुगंधों के कारण यह उत्पाद ग्राहकों और व्यापारियों के बीच विशेष लोकप्रियता हासिल करेगा।■

अहिल्यानगर में

हमारे ब्रांड बिग सफारी का है दबदबा: गिरीश लोखंडे

महाराष्ट्र के अहिल्यानगर (अहमदनगर) की अगरबत्ती मार्केट में बिग सफारी का दबदबा है और वह सबसे ज्यादा बिकने वाला ब्रांड है। यह दावा करते हुए ऋषिकेश इंटरप्राइजेज फर्म के प्रमुख श्री गिरीश प्रकाश लोखंडे ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि बिग सफारी अगरबत्ती कंपनी के मालिकों हंसमुख काका और ठकराल परिवार के अन्य सदस्यों से हमारा बहुत ही घनिष्ठ पारिवारिक संबंध है। यही कारण है कि बिग सफारी और आरकेटी कंपनी के ब्रांड को हम अपना ही प्रोडक्ट मानते हैं।

उन्होंने कहा कि बिग सफारी के मालिकों से पारिवारिक संबंधों का सबसे बड़ा सबूत यही है कि वर्ष 2009 में मेरे घर और दुकान में आग लग गई थी। उस कठिन समय में कंपनी पूरी तरह मेरे सपोर्ट में खड़ी रही। पुनः कारोबार शुरू करने के लिए कंपनी ने लगातार माल की सप्लाई जारी रखी। 7-8 माह तक उन्होंने कोई भी पेमेंट नहीं लिया और न ही मांगा। जब मेरी स्थिति सुधरी, तब मैंने भुगतान शुरू किया। दुख-सुख में कंपनी हमेशा साथ रहती है। बिग सफारी और आरकेटी के अलावा किसी अन्य अगरबत्ती कंपनी का काम हम नहीं करते।

गिरीश जी ने कहा कि उनकी कंपनी अहिल्यानगर में 1982 से डिस्ट्रीब्यूशन के कारोबार में है और इस कारोबार में हमारी तीसरी पीढ़ी है। मेरे पिताजी के समय अगरबत्ती का काम शुरू हुआ था। पहले

वह आयल का काम करते थे। उन्होंने बताया कि हंसमुख काका और घनश्याम जी आरकेटी अगरबत्ती के पांच दर्जन पैकेट लेकर मेरे पिताजी के पास आए थे। उस समय शायद मैं पैदा भी नहीं हुआ था। पिताजी कहा करते थे कि वहीं से उन्होंने काम शुरू किया था और आज हम 700 से लेकर 800 पेटी अगरबत्ती प्रतिमाह बेचते हैं। इस तरह बिग सफारी से ही हमारा परिवार अगरबत्ती के ट्रेड में आया। अब मेरा बेटा ऋषिकेश भी इसमें जुड़ गया है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अहिल्यानगर के तहत 14 ताल्लुका हैं और हम पूरा जिला देखते हैं। लगभग 200 किलोमीटर के दायरे में हमारा सप्लाई नेटवर्क है और कंपनी से सीधे हमको माल आता है। हमारा पूरा फोकस बिग सफारी और आरकेटी का काम बढ़ाने पर है। इसके अलावा परम, लिज्जत पापड़ और वास्तु कपूर का काम भी हमारे पास है।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां बिग सफारी का ग्रीन बिग ₹10 की पैकिंग वाला सबसे ज्यादा बिकता है। उसके बाद ₹50 में जीपर पैक चलता है। दूसरे ब्रांड यहां बहुत ही कम बिकते हैं। नासिक का नंदिनी थोड़ा बहुत चलता है। उन्होंने कहा कि धूप में बिग सफारी का जार पैक और कैंडी की जबरदस्त मांग है। लोग उसको नाम से मांगते हैं। इसके अलावा केसर फूल और बेला फूल की काफी मांग है।

उनके अनुसार धूप और बंबू लेस प्रोडक्ट्स का चलन दो वर्ष से शुरू हुआ है, लेकिन अभी भी अगरबत्ती की मार्केट 80% है और धूप 20% ही चलती है। उन्होंने कहा कि कंपनी की ड्राई स्टिक काफी चलती है। गीली धूप की मार्केट पर उन्होंने कहा कि खाने-पीने की दुकानों और खोमचे वाले उसका इस्तेमाल करते हैं। गीली धूप में हमारे पास परम का काम है। यहां सांब्रानी कप की ठीक-ठाक मार्केट है। परम और औरंगाबाद का अरोमा डे अच्छा चलता है। प्रीमियम प्रोडक्ट्स की त्योहारों के समय काफी मांग रहती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बिग सफारी के जीपर पैक की मार्केट यहां लगभग 80% है और 20% में अन्य ब्रांड चलते हैं। कपूर मार्केट पर उन्होंने कहा कि भीमसेनी की मांग काफी ज्यादा है। हम लूज कपूर को री-पैकेजिंग करके बेचते हैं। लगभग 10-12 किलो कपूर रोज बिक जाता है। उनके अनुसार केलकर का इत्र यहां अच्छा चलता है, लेकिन मैं इत्र नहीं रखता। हमारे रिटेल काउंटर में 10 में से 7 ग्राहक ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं और एक ग्राहक प्रतिमाह लगभग ₹1000 की अगरबत्ती खरीदता है। ज्यादातर लोग मंथली खरीद करते हैं। इसलिए जंबो पैक 400 और 500 ग्राम की मांग काफी बढ़ी है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि बिग सफारी से यहां की मार्केट में किसी दूसरे ब्रांड का मुकाबला नहीं है। 80% ग्राहक बिग सफारी के विभिन्न रेंज के प्रोडक्ट खरीदते हैं। कंपनी अपने प्रोडक्ट्स को हर तरह के टेस्ट के बाद अच्छी सुगंध और कई रेंज एवं कम कीमत में लाती है। इसलिए दूसरी कंपनी उस रेट, क्वालिटी और सुगंध के प्रोडक्ट नहीं दे पाती।

इसलिए ग्राहक उसे पसंद करते हैं। कंपनी का रिसर्च ऐसा है कि मार्केट में किसी नये फ्रेगरेंस के प्रोडक्ट की मांग होने से पहले ही वह अपना प्रोडक्ट मार्केट में लॉन्च कर देती है।

उन्होंने कहा कि यहां की अगरबत्ती मार्केट में बिग सफारी के सभी रेंज में मोनोपॉली है। ग्राहक बिग सफारी का नाम देखकर ही उसे खरीद लेते हैं। कंपनी हर माह सेल्स एजेंट भेजती है। इससे मार्केट पर उसकी पकड़ बनी रहती है और उपभोक्ता क्या पसंद कर रहे हैं, इसकी जानकारी भी होती रहती है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि बिग सफारी के 10 रुपए के पाउच में 30 अगरबत्ती होती है। ग्राहक भी अच्छी सुगंध और कम दाम में मिलने पर खुशी-खुशी खरीदता है। कंपनी ने अभी बिग फ्लोरा-50 लॉन्च किया है। यह ₹10 में 55 ग्राम और 50 काड़ी ब्राउन अगरबत्ती है। इसे बाजार से बहुत अच्छा प्रतिसाद मिल रहा है।

उन्होंने जानकारी दी कि सभी ताल्लुके में हमारी गाड़ी जाती है और हमारा सप्लाई नेटवर्क 800 काउंटर तक है। लगभग 30 डिस्ट्रीब्यूटर हैं, जो हमसे थोक में खरीद करते हैं। उन्होंने कहा कि रिटेल से ज्यादा हमारे यहां थोक सप्लाई होती है।■

बिग सफारी के 10 रुपए के पाउच में 30 अगरबत्ती होती है। ग्राहक भी अच्छी सुगंध और कम दाम में मिलने पर खुशी-खुशी खरीदता है। कंपनी ने अभी बिग फ्लोरा-50 लॉन्च किया है। यह ₹10 में 55 ग्राम और 50 काड़ी ब्राउन अगरबत्ती है। इसे बाजार से बहुत अच्छा प्रतिसाद मिल रहा है।

अहिल्यानगर मार्केट में बड़ा नाम है
नवचंपा सुगंधालय

नवचंपा सुगंधालय अहिल्यानगर की अगरबत्ती मार्केट में एक जाना-पहचाना नाम है। सुगंध इंडिया से एक बातचीत में श्री पारस कोठारी ने कहा कि अगरबत्ती का कारोबार उनके पिताजी ने 35 वर्ष पूर्व शुरू किया था। उनकी फर्म के पास इस वक्त पुणे का ओसवाल, कल्याणी, बिग बेल, जेड ब्लैक, वैष्णवी अगरबत्ती सागर, आरकेटी नागपुर, अनुभव इनसेंस, कर्नाटक फ्रेगरेंस, डेनिम, मनोहर सुगंधी, मित्रा का लोबान चिंतामणि, एडिशन इत्र, मंगलम कपूर, गायत्री तथा राजकला कपूर सहित लगभग 50 कंपनियों की एजेंसी है। उनके अनुसार कंपनी का सप्लाई नेटवर्क पूरे अहिल्यानगर में लगभग 800 काउंटर और 700-800 सब-डिस्ट्रीब्यूटर्स के जरिए संचालित होता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां अगरबत्ती की बहुत अच्छी मार्केट है और शिर्डी का साईं मंदिर इसी जिले में होने के कारण पूजा-पाठ की सामग्री, अगरबत्ती एवं धूप काफी बिकती है।

पारस जी ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में कहा कि अहिल्यानगर में सबसे ज्यादा ₹50 का जीपर पैक बिकता है, जिसकी एमआरपी ₹70-80 होती है। ओसवाल ट्रेडर्स का मिरेकल और एस. ओसवाल अरोमा का जी-1 प्रीमियम श्रेणी के उत्पाद हैं तथा इनकी मांग सबसे अधिक है। ग्राहकों की सुगंध और ब्रांड की पसंद संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मार्केट में मैं ग्राहकों को जो प्रोडक्ट सुझाता हूं, वही अच्छी बिक्री दर्ज करता है। ग्राहकों का मुझ पर इतना भरोसा है कि मेरे कहने पर लोग प्रोडक्ट खरीद लेते हैं। इस तरह यहां किसी खास फ्रेगरेंस की मांग नहीं है, लोगों को अच्छा प्रोडक्ट चाहिए। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि यहां कर्नाटक फ्रेगरेंस और जेड ब्लैक सबसे ज्यादा बिकने वाले ब्रांड हैं। इसके अलावा ओसवाल, बिग बेल और मंगलम कपूर की भी काफी मांग है।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि अगरबत्ती की मार्केट अभी भी 80% है, जबकि 20% हिस्से में धूप, गीली धूप और ड्राई स्टिक की बिक्री होती है। गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन पाउच और बिग बेल का प्रीमियम उत्पाद अच्छी मांग में है। इसके अलावा डेनिम की भी अच्छी-खासी मांग है। सांब्रानी कप की मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां बिग बेल, कर्नाटक फ्रेगरेंस, जेड ब्लैक और मनोहर के उत्पाद लोकप्रिय हैं। कर्नाटक फ्रेगरेंस का व्हाइट कस्तूरी, बखूर, ब्लू मस्क और फिरदौस की काफी मांग है। मनोहर और देव दर्शन के उत्पाद भी अच्छी बिक्री दर्ज करते हैं।

कपूर श्रेणी में लूज और पाउच दोनों की मांग है। राजकला और मंगलम की सबसे ज्यादा मांग रहती है। लूज कपूर भी ज्यादातर पाउच और जार में पैक करके बेचा जाता है।

उन्होंने कहा कि लूज अगरबत्ती की यहां मार्केट है, लेकिन मैं उसे बहुत कम रखता हूं। इत्र श्रेणी में मुंबई के डी. शंकर का रोज अत्तर लोकप्रिय है और यह अधिकांश विक्रेताओं के पास उपलब्ध रहता है। अंत में उन्होंने बताया कि उनके यहां रिटेल और होलसेल दोनों का ही काम होता 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

शिरडी, औरंगाबाद और नासिक की सप्लाई का प्रमुख केंद्र है अहिल्यानगर: श्रीपाल शेट्टी

महाराष्ट्र का अहिल्यानगर अगरबत्ती और धूप की बड़ी मार्केट होने के साथ-साथ कारोबार का एक प्रमुख केंद्र भी है। यहां से औरंगाबाद व नासिक के अलावा बड़े पैमाने पर शिरडी में भी सप्लाई होती है। सांई बाबा मंदिर की वजह से वहां धूप-बत्ती की बड़ी मांग है। आनंद एजेंसीज के श्री श्रीपाल जय कुमार शेट्टी ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि नगर उच्च श्रेणी के उत्पादों की बड़ी मार्केट है। यहां लगभग 50% बाजार प्रीमियम उत्पादों का है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां मीडियम रेंज में प्रीमियम प्रोडक्ट्स की शुरुआत ₹100 से होती है और बड़े पैमाने पर प्रीमियम ब्रांड शिरडी भेजे जाते हैं। इसकी खास वजह यह है कि शिरडी में अच्छी क्वालिटी के उत्पादों की बहुत ज्यादा मांग है, क्योंकि वहां देशभर से पर्यटक आते हैं और प्रसाद के रूप में अगरबत्तियां खरीदकर अपने दोस्तों व परिवार में वितरित करते हैं। इसी कारण लोग अच्छी गुणवत्ता वाले ब्रांडों को प्राथमिकता देते हैं।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में श्रीपाल जी ने कहा कि अगरबत्ती का कारोबार उनके पिताजी ने 1970 में शुरू किया था। वह केवल अहिल्यानगर ही नहीं, बल्कि पूरे महाराष्ट्र में "मामा जी" के नाम से विख्यात हैं। उनके अनुसार बहुत पुराने समय में प्रधान, सोना चांदी और रत्नम जैसे कई पुराने ब्रांड हुआ करते थे, जिनमें से कुछ आज भी चल रहे हैं। इस वक्त आनंद एजेंसीज के पास बालाजी, श्रीजी, मैसूर दीप और अर्चना सहित लगभग 45 से 50 अगरबत्ती कंपनियों की एजेंसी है। उन्होंने कहा कि नगर की अगरबत्ती मार्केट काफी अच्छी है, लेकिन अब इसमें बहुत बदलाव भी आया है। स्थानीय उत्पादकों की संख्या भी काफी बढ़ गई है और यही कारण है कि यहां लूज अगरबत्ती की मार्केट लगभग 50% है। शहर में करीब 50% बिक्री लूज अगरबत्ती की है, जबकि बाहरी इलाकों में ज्यादातर ब्रांडेड प्रोडक्ट चलते हैं। उन्होंने जानकारी दी कि नगर जिले में लगभग 70 डिस्ट्रीब्यूटर हैं। इसके अलावा उनकी एजेंसी के कुछ प्रोडक्ट, जैसे श्रीजी आदि, बीड, औरंगाबाद और नासिक जिलों में भी बड़े पैमाने पर सप्लाई किए जाते हैं।

श्रीपाल जी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि यहां ₹50 के जीपर पैक की मांग सबसे ज्यादा है। इसकी बड़ी वजह यह है कि लोग अब समय की कमी के कारण महीने भर की खरीदारी एक साथ करते हैं। खुशबू में यहां लोग स्ट्रांग नोट्स पसंद करते हैं और उनमें भी परफ्यूम आधारित सुगंध सबसे ज्यादा लोकप्रिय है। अहिल्यानगर मार्केट में सबसे ज्यादा चलने वाले प्रोडक्ट्स संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि श्रीजी का वारी और बालाजी का नया प्रोडक्ट 'त्रियुग' हाल ही में लॉन्च हुआ है। इसमें एक काड़ी में तीन सेंट हैं। इसे लोग बहुत पसंद कर रहे हैं और अनुमान है कि आगामी त्योहारी सीजन में यह उत्पाद सुपरहिट साबित होगा। इसके अलावा नियमित श्रेणी में जेड ब्लैक, साइकिल आदि ब्रांड भी अच्छी बिक्री दर्ज करते हैं। उन्होंने कहा कि यहां सबसे ज्यादा अहमदाबाद की अगरबत्ती कंपनियों के उत्पाद बिकते हैं। इसके बाद बेंगलुरु, इंदौर आदि के प्रोडक्ट्स की भी अच्छी मांग है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि बंबू लेस उत्पादों की बढ़ती मांग के कारण यहां अब धूप, खासतौर पर ड्राई स्टिक की मांग बढ़ी है। फिर भी अगरबत्ती की हिस्सेदारी 60 से 65% है, जबकि 35 से 40% बाजार धूप उत्पादों का है। उनके अनुसार धूप की बिक्री मौसम के अनुसार बदलती रहती है। जैसे ड्राई स्टिक वर्षा ऋतु में अधिक बिकती है, जबकि गीली धूप सूखे मौसम में ज्यादा बिकती है। गीली धूप में जेड ब्लैक का मंथन सबसे ज्यादा लोकप्रिय है। इसके अलावा वीजे और पंडित जी अगरबत्ती भी अच्छी बिक्री दर्ज करते हैं। उन्होंने कहा कि सांब्रानी कप की मांग सबसे ज्यादा त्योहारों के समय होती है। चंदन टीका श्रेणी में नागपुर का सफल और पुणे का मनोहर लोकप्रिय है। कपूर में भीमसेनी, कोल्हापुर ओके, मंगलम तथा सांगली और मुंबई के कई ब्रांडों के उत्पाद अच्छी बिक्री दर्ज करते हैं। उन्होंने बताया कि उनके यहां इत्र श्रेणी में केलकर का ज्यादा काम होता है। इसके अलावा मार्केट में एरोकेम भी दिखाई देता है।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां 10 में से 4 या 5 ग्राहक ब्रांड के नाम से प्रोडक्ट खरीदते हैं और औसतन एक ग्राहक प्रतिमाह ₹250 तक की खरीदारी करता है। प्रीमियम प्रोडक्ट्स ज्यादातर ₹100 की एमआरपी से शुरू होते हैं और उसके बाद उनकी कोई सीमा नहीं है।■

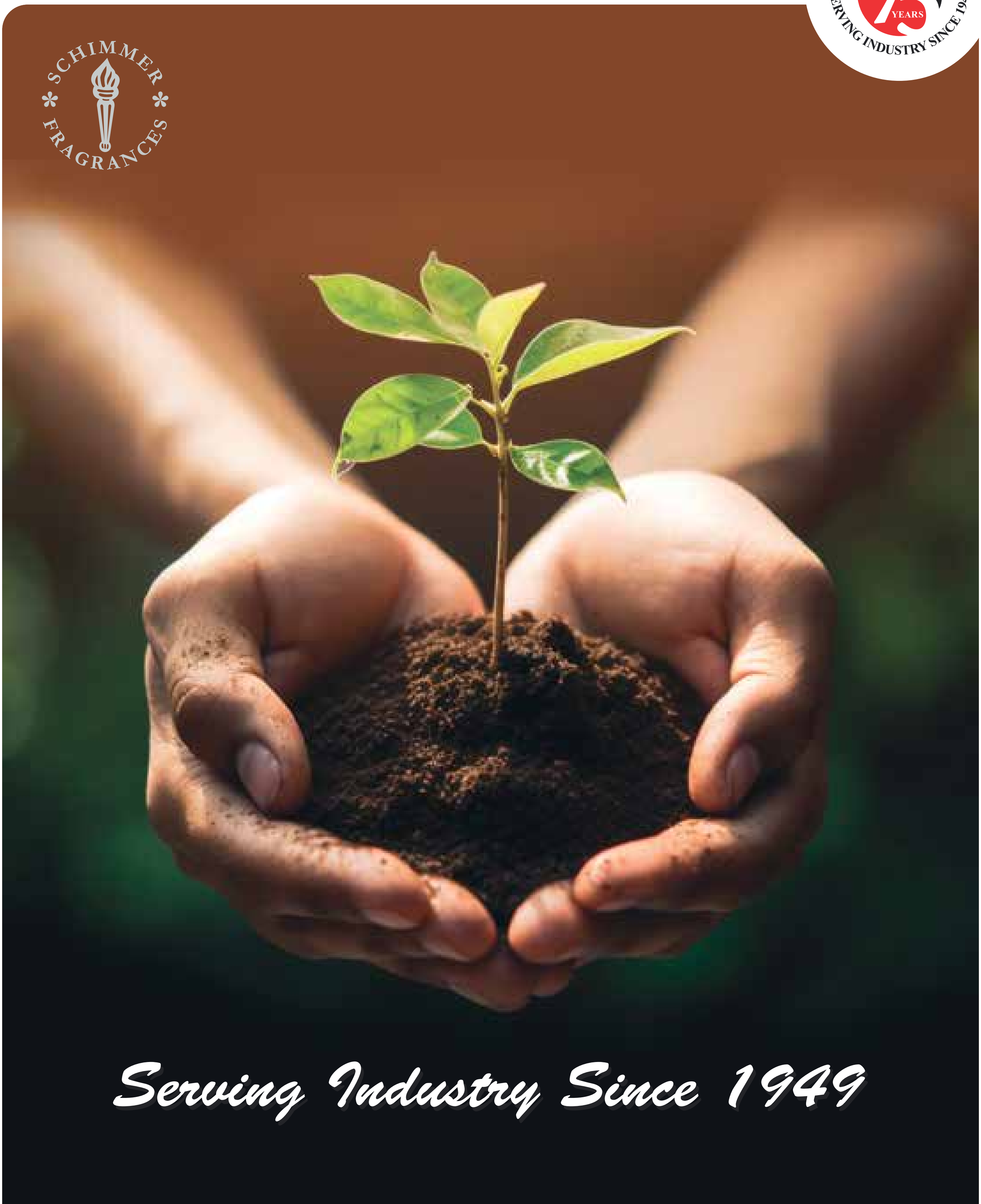
अहिल्यानगर में 50-100 ₹ वाले प्रोडक्ट की बड़ी मार्केट: कांतिलाल कोठारी

नवचंपा एजेंसीज अहिल्यानगर में कई दशक से अगरबत्ती और धूप के कारोबार में है। फर्म के प्रमुख श्री कांतिलाल कोठारी ने सुगंध इंडिया को बताया कि यहां ₹50 और ₹100 एमआरपी वाले अगरबत्ती और धूप उत्पादों की मार्केट सबसे ज्यादा है। ₹10 और ₹20 वाले पैक कम ही बिकते हैं। उन्होंने कहा कि इसकी बड़ी वजह यह है कि ₹10 में 10 काड़ी अगरबत्ती होती है, जिससे किसी भी ग्राहक को 2-4 दिन में पुनः खरीद करने आना पड़ता है। इसलिए लोग ₹50 के जीपर पैक खरीदने लगे हैं। यहां के उपभोक्ताओं की पसंद संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि यहां सभी तरह के फ्रेगरेंस चलते हैं। लोग फ्रूटी नोट्स, चंपा, मोगरा और फैंसी सुगंध ज्यादा पसंद करते हैं।

सुगंध इंडिया से बातचीत में उन्होंने कहा कि अहिल्यानगर में उनके पिताजी ने इस कारोबार की शुरुआत की थी। 1987 में वह फूड आइटम का काम करते थे, लेकिन बाद में अगरबत्ती के कारोबार पर ही ध्यान केंद्रित कर दिया। शुरुआत पुणे और अहिल्यानगर की स्थानीय मार्केट से माल खरीदकर बेचने से हुई थी। जब काम चल पड़ा तो एजेंसी ली गई। इस तरह पहली एजेंसी 1990 में नंदिनी की मिली। अब नंदिनी के अलावा सचदे, पुणे का रियल फ्रेगरेंस, श्रीनिवास सुगंधालय (सत्या), अलौकिक, अमृता, उत्सव, सोमनाथ, निशान, मानसी, जैन प्रोडक्ट्स रतलाम और जयंत अगरबत्ती सहित 30-35 कंपनियों की एजेंसी उनके पास है।

कांतिलाल जी ने जानकारी दी कि वह पूरे नगर जिले का काम देखते हैं और उनके पास लगभग एक हजार से अधिक थोक खरीद वाले ग्राहक हैं। उनके अनुसार यहां गीली और सूखी धूप की मार्केट 30 से 35% है, जबकि अगरबत्ती अभी भी 65 से 70% बिकती है। उनके रिटेल और थोक काउंटर से नंदिनी, अमृता, अलौकिक, उत्सव, रियल, सत्या, सोमनाथ, बिग सफारी और जेड ब्लैक सहित कई ब्रांड अच्छी बिक्री दर्ज करते हैं। गीली धूप में प्रीमियम श्रेणी में रियल का ₹50 वाला उत्पाद लोकप्रिय है। निशान की भी अच्छी मांग है।

उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप में सत्या, निशान, निखिल और साइकिल का नैवेद्य अच्छी बिक्री दर्ज करता है।■



शिमर सुगन्धियाँ

SERVING INDUSTRY SINCE 1949
75+ YEARS

SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.

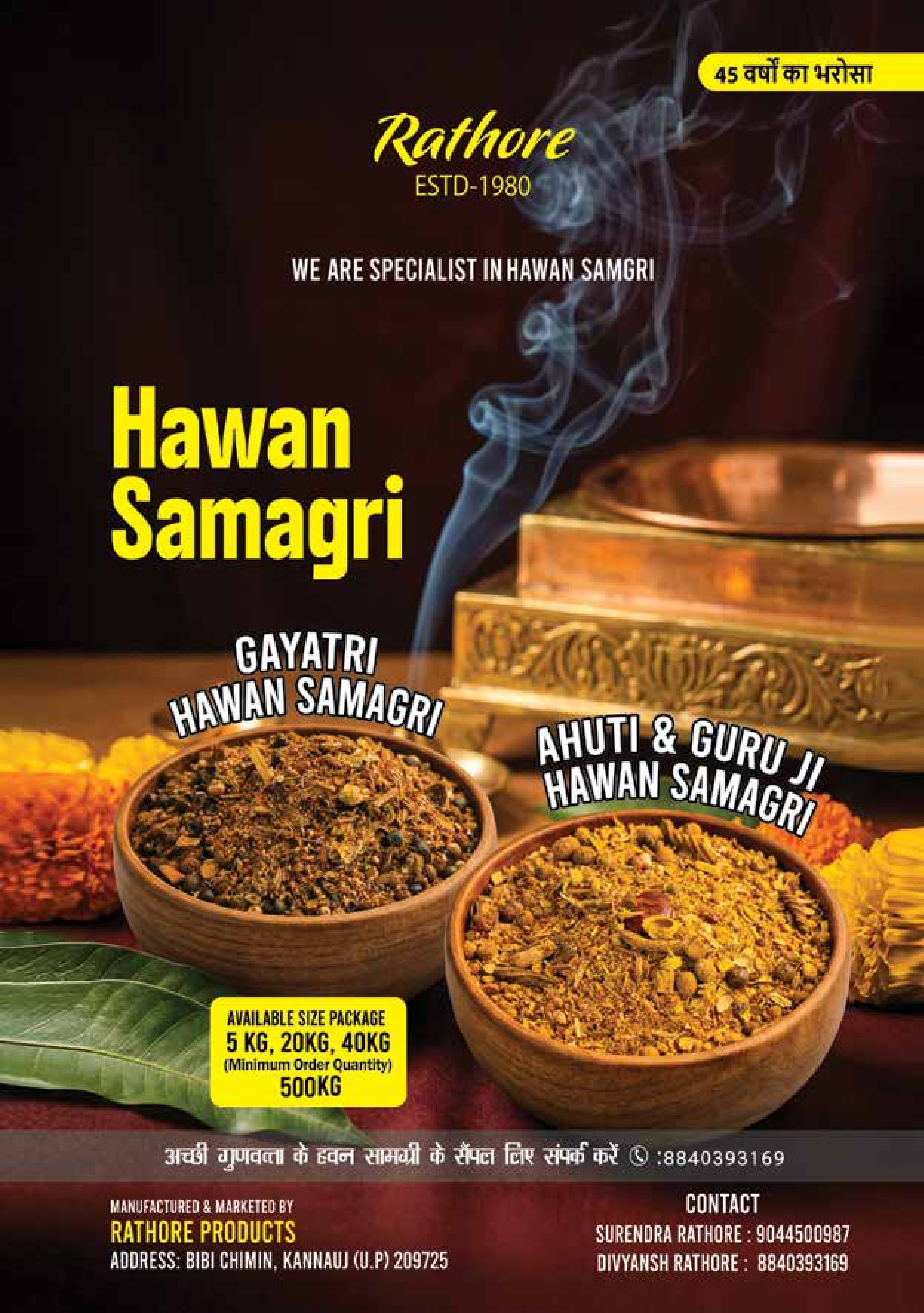
(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

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