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: 09 October-2026

Dive into a

WORLD OF PREMIUM

Packaging

Ocean's Deep Printers®

FOR FAST & ACCURATE PRINTING

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

@oceansdeepprinters

We are making...

LUXURY BOXES | FOLDING CARTONS

CORRUGATED PRINTED CARTONS

CANISTER TUBE PACKAGING

PAPER BAGS | FLEXIBLE PACKAGING

PET BOTTLES | STICKERS | LABELS

PREMIUM CATALOGUE & BROCHURE

HANG TAGS | STATIONARY PRINTING

PERFUME GLASS BOTTLES

Crafting the finest Fragrances, Flavours and Olfactory Experience since 1983

SACHEE® Fragrances

Fragrances Solutions for Mother & Baby Care

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

SACHEE FRAGRANCES & CHEMICALS 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

FRAGRANCES
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

Naya Lakshya, Nai Soch

TRI-ESSENCE

Three Fragrances. One Stick

A unique incense concept for customers who seek fragrance variety in a single stick—ideal for a richer and more satisfying aroma journey.

The Sacred Layers in Perfect Harmony

Innovative Concept

Long Lasting

Distinctive Aroma Experience

Zipper Pouch	Economy Box
100 gms - ₹ 70.00	75 gms - ₹ 75.00

NATURAL FRAGRANCES | CLEAN SPACES | BRIGHTER DAYS

SINCE 1951
THAKRAL GROUP
1951-2025
ठकराल ग्रुप, नागपुर की ओर से
त्यौंहारों
की हार्दिक शुभकामनाऐं
FAMILY FESTIVAL WITH FAMILY AGARBATTI PACKS
दीपावली
की उजास
दशहरा
की विजय
हर दिन
की मंगलमय सुगंध
Vindhyagiri
4in1
Hi-Klass
PREMIUM AGARBATTI
4in1
JUMB
5in1
200
STICKS
4in1
JASMINE
KEWDA
CHANDAN
CHYPRE
50 Sticks x 4 Colors = 200 Sticks
B-4 4in1
Woody
Musk
SUGANDH
Sangam
SHREE SADGURU SUGANDHALAYA
K-43, MIDC, HINGNA ROAD, NAGPUR-440016 (MH) INDIA
+91-7447243650 | care@thakralgroup.in | www.indianagarbatti.com
2026/TS

New Launch

JYOTI™

Spreading fragrances since 1965

Bambooless

Premium Incense

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

Manufactured by & Consumer Care Address

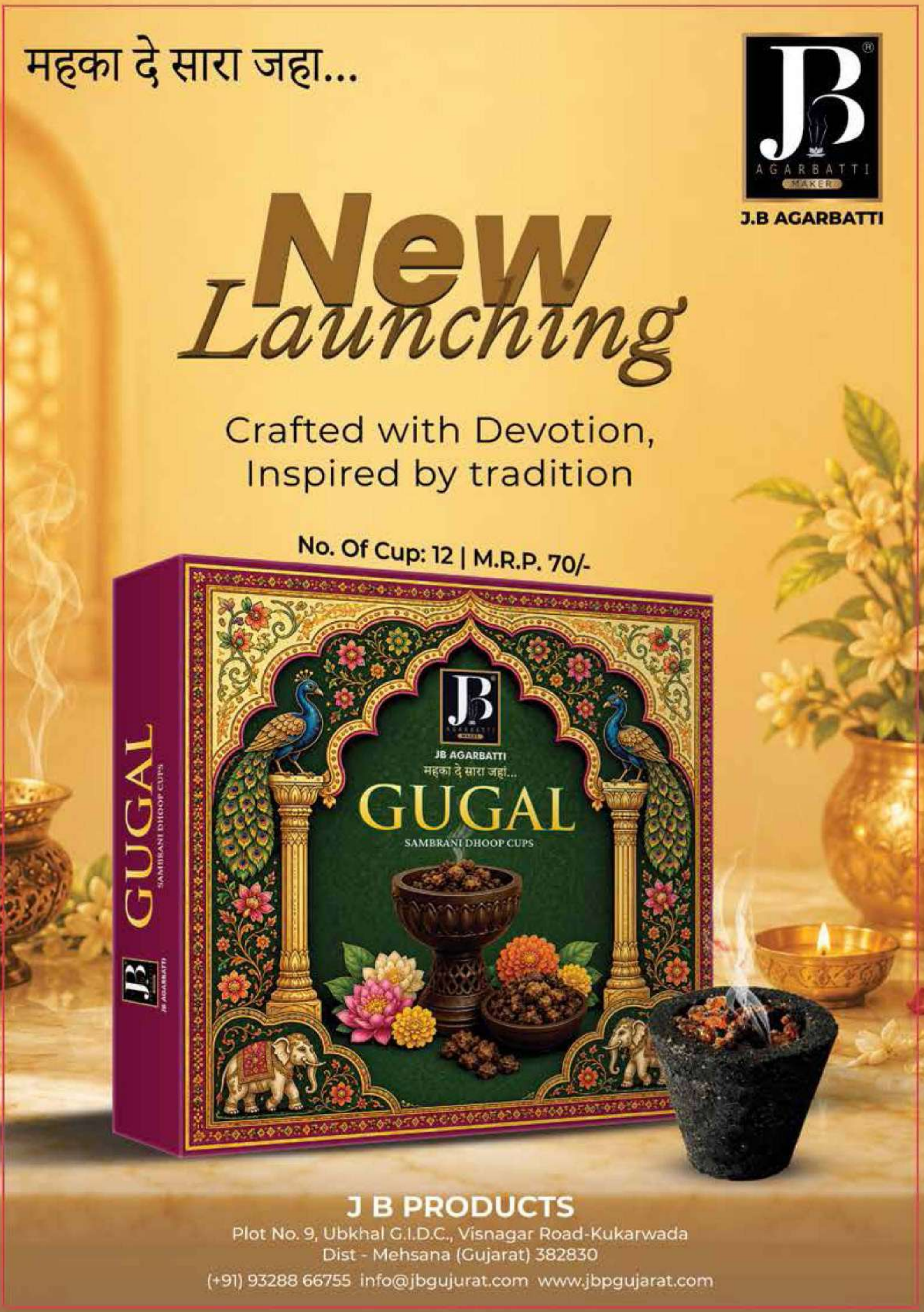
JYOTI PRODUCTS

1 to 5, Shreeji Industrial Estate,
GIDC, Chhatral (N.Gujarat) - 382729. India
✉ : info@jyotiproducts.com

FOR TRADE INQUIRY

+91 63571 19999
+91 98245 50361

www.jyotiproducts.com


महका दे सारा जहा...
J.B AGARBATTI
New
Launching
Crafted with Devotion,
Inspired by tradition
No. Of Cup: 12 | M.R.P. 70/-
JB AGARBATTI
महका दे सारा जहा...
GUGAL
SAMBRANI DHOOP CUPS
GUGAL
SAMBRANI DHOOP CUPS
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

Texture Organic Agarbatti

Net Contents : 50 g

ROSEMERY | THERAPY AROMA | GULAB | KHUS | MEDITATION

KASTURI | VANILLA | WHITE SAGE | KESAR CHANDAN | CITRONELLA

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
Celebrate devotion
with Hari Darshan
Hari Darshan®
Hari
Sai
Hari Darshan
Temple
ROSE
FLORA AGARBATTI
Hari Darshan
DE-LUXE
DHOOP
Hari Darshan
Shyam
Tulsi
BAMBOOLESS
INCENSE STICKS
Hari Darshan
ANUPAM
PUJA GHEE
BHIMSENI
CAMPHOR
GHEE BATTI
ROSE · CHANDAN · MOGRA
Distributor Enquiries Welcome
Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd.
For Trade Enquiry : 9891089000 | admin@haridarshan.com

हरी दर्शन
महके मन हो के प्रसन्न
जहाँ भक्ति,
वहाँ हरि दर्शन
Hari Darshan
Anupam
Puja Oil
WITH GOODNESS OF TIL OIL
FOR LIGHTING DIYAS AND LAMPS
Hari Darshan
Four-in-One
DHOOP
AMPHOR POUCH
Pure Camphor
Hari Darshan
Mehke Mann, Hoke Prasann
DEVGANDH
SAMBRANI CUPS
Hari Darshan
Ganga Jal
PUJA
SUGANDH
CHANDAN
PUJA
SUGANDH
GULAB
Hari Darshan
Chandan
Kesar
Tika
Hari Darshan
Pure Kumkum
Chandan
Tika
: HariDarshanIndia | : @haridarshanindia
Shop Now at
www.haridarshan.com

Since 1998

BHAGAT NISHAN PRODUCTS

D&B Certified Company

निशान

प्रीमियम सुगंधीत अगरबत्ती

New Launching

PREMIUM INCENSE STICKS

225GM

170/-

Manufactured and Marketed By :

BHAGAT NISHAN PRODUCTS PVT. LTD.

AHMEDABAD 382330, GUJARAT, INDIA.

For TRADE Inquiry

+91 84019 33418

Website : www.nishanproducts.com

Editorial

M. A. Farooqui

An Industry Built on Knowledge, Legacy and Innovation

The fragrance and flavour industry is built on more than products, formulations and businesses. It is built on knowledge, experience, relationships and the continuous exchange of ideas. As the industry prepares for the FAFAI Seminar 2027, scheduled from 14th to 17th March 2027 in Goa, these values become particularly meaningful.

The seminar is expected to bring together industry leaders, innovators and professionals on a common platform to discuss knowledge, technology, emerging opportunities and the challenges shaping the future of fragrances and flavours. Such gatherings play an important role in connecting generations, sharing expertise and creating new possibilities for the industry.

At the same time, the industry has recently lost one of its respected veterans, Master Perfumer Ramesh Vinayak Vaze, who passed away on 15th September 2026. With a career spanning more than six decades, Mr. Vaze made a significant contribution to Indian perfumery. From joining his family business in 1961 to serving as Chairman of S H Kelkar and Company, his professional journey reflected the evolution of Indian fragrance manufacturing itself.

Known for his deep understanding of perfumery, Mr. Vaze also recognised the importance of technology and automation in improving precision, consistency and production capabilities. His contribution reminds us that the progress of an industry depends not only on innovation, but also on the knowledge and vision of those who came before us.

As we look towards the FAFAI Seminar 2027, the industry has an opportunity to celebrate this heritage while focusing on what lies ahead. Knowledge must continue to move from one generation to the next, while innovation must keep pace with changing markets and consumer expectations.

The future of Indian fragrance and flavour industry will be shaped by this balance, respecting its rich legacy while embracing knowledge, collaboration and innovation for the road ahead. ■

ज्ञान, विरासत और नवाचार से बना एक उद्योग

फ्रेगरेंस और फ्लेवर उद्योग केवल प्रोडक्ट्स, फॉर्मूलेशन और कारोबार तक सीमित नहीं है। यह ज्ञान, अनुभव, रिश्तों और लगातार विचारों के आदान-प्रदान से आगे बढ़ता है। ऐसे समय में जब उद्योग FAFAI सेमिनार 2027 की तैयारी कर रहा है, जो 14 से 17 मार्च 2027 को गोवा में आयोजित होगा, ये बातें और भी महत्वपूर्ण हो जाती हैं।

इस सेमिनार में उद्योग के प्रमुख लोग, इनोवेटर्स और प्रोफेशनल्स एक मंच पर आएंगे और ज्ञान, टेक्नोलॉजी, नए अवसरों तथा फ्रेगरेंस और फ्लेवर के भविष्य से जुड़ी चुनौतियों पर चर्चा करेंगे। ऐसे आयोजन अलग-अलग पीढ़ियों को जोड़ने, अनुभव साझा करने और उद्योग के लिए नई संभावनाएं बनाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं।

इसी बीच, उद्योग ने हाल ही में अपने एक सम्मानित हस्ती, मास्टर परफ्यूमर रमेश विनायक वज़े को 15 सितंबर 2026 को खो दिया। छह दशकों से अधिक लंबे करियर में श्री वाज़े ने भारतीय परफ्यूमरी के विकास में महत्वपूर्ण योगदान दिया। वर्ष 1961 में पारिवारिक व्यवसाय से जुड़ने से लेकर एस.एच. केलकर एंड कंपनी के चेयरमैन बनने तक का उनका सफर भारतीय फ्रेगरेंस निर्माण के विकास को भी दर्शाता है।

परफ्यूमरी की गहरी समझ के लिए पहचाने जाने वाले श्री वज़े ने फ्रेगरेंस निर्माण में बेहतर सटीकता, निरंतर गुणवत्ता और उत्पादन क्षमता के लिए टेक्नोलॉजी और ऑटोमेशन के महत्व को भी समझा। उनका योगदान हमें याद दिलाता है कि किसी उद्योग की प्रगति केवल नवाचार पर नहीं, बल्कि पिछली पीढ़ियों के ज्ञान और सोच पर भी निर्भर करती है।

FAFAI सेमिनार 2027 की ओर बढ़ते हुए, उद्योग के पास अपनी इस विरासत को याद करने और भविष्य पर ध्यान देने का अवसर है। ज्ञान एक पीढ़ी से दूसरी पीढ़ी तक पहुंचता रहना चाहिए, जबकि नवाचार को बदलते बाजार और ग्राहकों की जरूरतों के साथ आगे बढ़ना चाहिए।

अपनी समृद्ध विरासत का सम्मान करते हुए ज्ञान, सहयोग और नवाचार को अपनाने से ही भारतीय फ्रेगरेंस और फ्लेवर उद्योग का भविष्य बेहतर बनेगा।■

symrise

BIOLANDES
NATURAL EXTRACTS FOR CREATORS

iff

KAO

pfw

Keva

Trusted Partner

AACIPL

www.aacipl.com | info@aacipl.com

LANXESS
Energizing Chemistry

SYNAROME™
FRAGRANCE INGREDIENTS & SPECIALTIES

AARAV Ingredients
BALANCE | CLARITY | INTEGRITY

KalpSutra™
CHEMICALS PVT.LTD

जेसल
अगरबत्ती

जेसे खूश्बू™ का उपवन

Premium WHITE Incense Sticks

Standy Zipper Pack **Net Wt. : 110g**

Economy Standy Zipper Pack **Net Wt. : 260g**

3in1

4in1

Premium BLACK Incense Sticks

Jumbo Standy Zipper Pack **Net Wt. : 400g.**

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

Parivaar ©
खुशबू हर परिवार की
Enjoy Lovely Fragrances, crafted to make your Soul Happy
Parivaar
TOUCH WOOD
PREMIUM INCENSE STICKS
Parivaar
Zen Garden
PREMIUM INCENSE STICK
Parivaar
Arabian Night
PREMIUM INCENSE STICKS
Parivaar
Marie Gold
PREMIUM
मेरीगोल्ड
Parivaar
Vandana
PREMIUM INCENSE STICKS
Parivaar
Kathak
PREMIUM INCENSE STICKS
Parivaar
Pooja
Premium Incense sticks
Parivaar
Amrit
PREMIUM INCENSE STICKS
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

Balaji®
Since 1957

GAJ CHANDAN

STRENGTH IN STILLNESS, WISDOM IN FRAGRANCE.

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

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया
Vol.: 15, Issue: 10 October-2026

Editor
MOHAMMAD ARIF FAROOQUI

Managing Editor
Fareed Asim Farooqui

Assistant Editor
Nigar Farooqui
Humera Khan

Jr. Editor
Anas Farooqui

Consulting Photo Editor
Jagdish Yadav

Ad Manager
Praveen Sharma

Uttar Pradesh Bureau Chief
Manish Gupta

Rajasthan Bureau Chief
Ravikant Indopia

Gujarat Bureau Chief
Nishad Chetanbhai Ramani

Gujarat Correspondent
Narendra Sharma

Karnataka Bureau Chief
Tosif Khan

Art Director
Deepak Kumar

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

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

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

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

CONT

22

28

ENTS

22 75 YEARS OF LEGACY, THE SUCCESS STORY OF SAFARI BIG

28 "COMPETITION SHOULD BE ABOUT QUALITY, NOT PRICE" - PRATIK BATAVIA

32 SHIV SHAKTI'S JOURNEY BEGAN WITH A COMMITMENT TO QUALITY, PURITY AND DEVOTION

36 STEAMTECH DRYERS PLAY A CRUCIAL ROLE IN CONSISTENT INCENSE PRODUCTION DURING THE HUMID SEASON: KALPESH SHAH

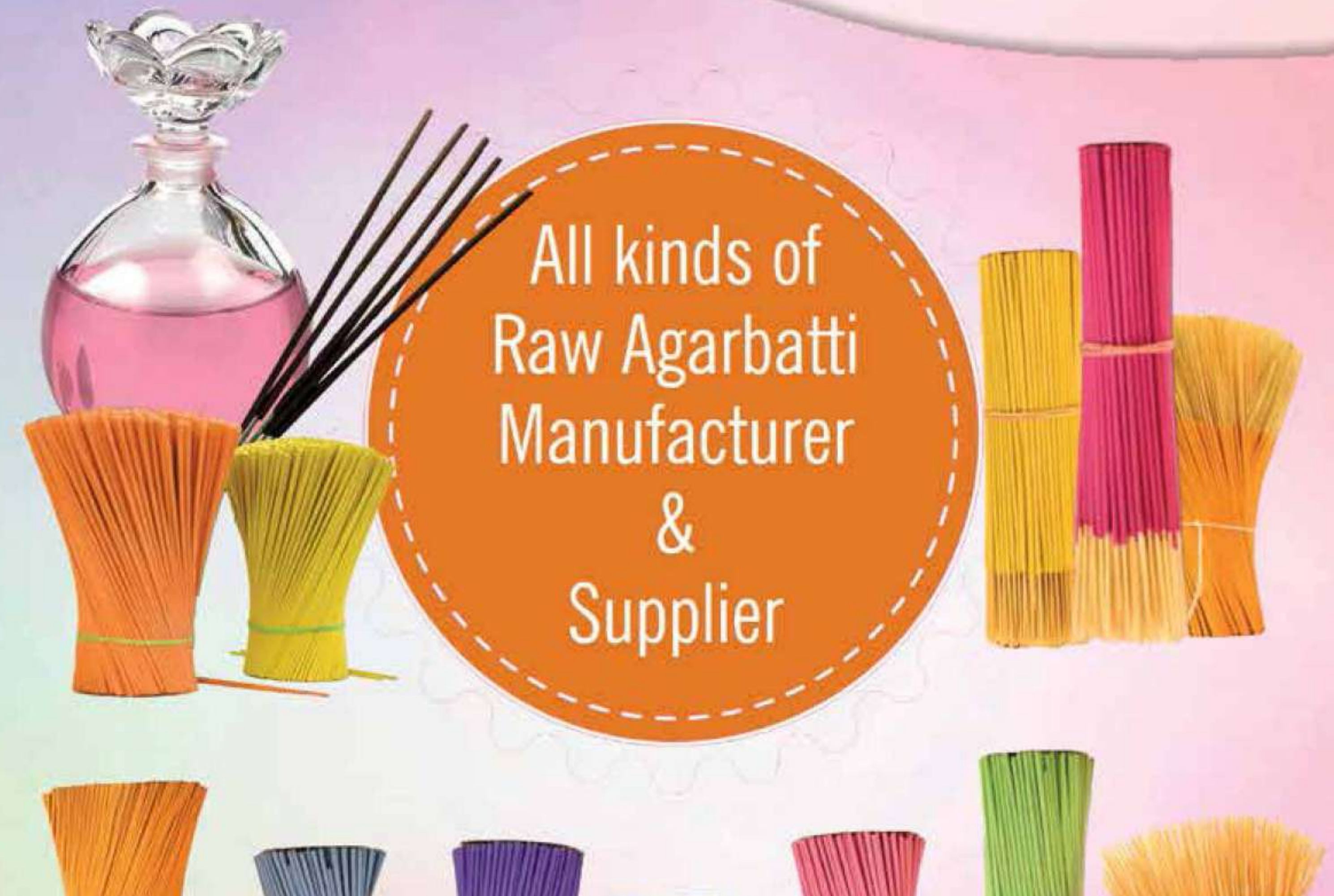
42 BRAND NEWS

50 RKT PRODUCTS HAVE STRONG REPEAT DEMAND: PRIYANSHU JAIN

54 INNOVATIVE PRODUCTS BECOME SUCCESSFUL BRANDS: CHANDRESH SOMAIYA

58 LOCAL BRANDS DOMINATE GUJARAT: PRASHANT KISHOR BHAI MANEK

Shah Fragrance & Flavours



For More Details

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

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

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

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

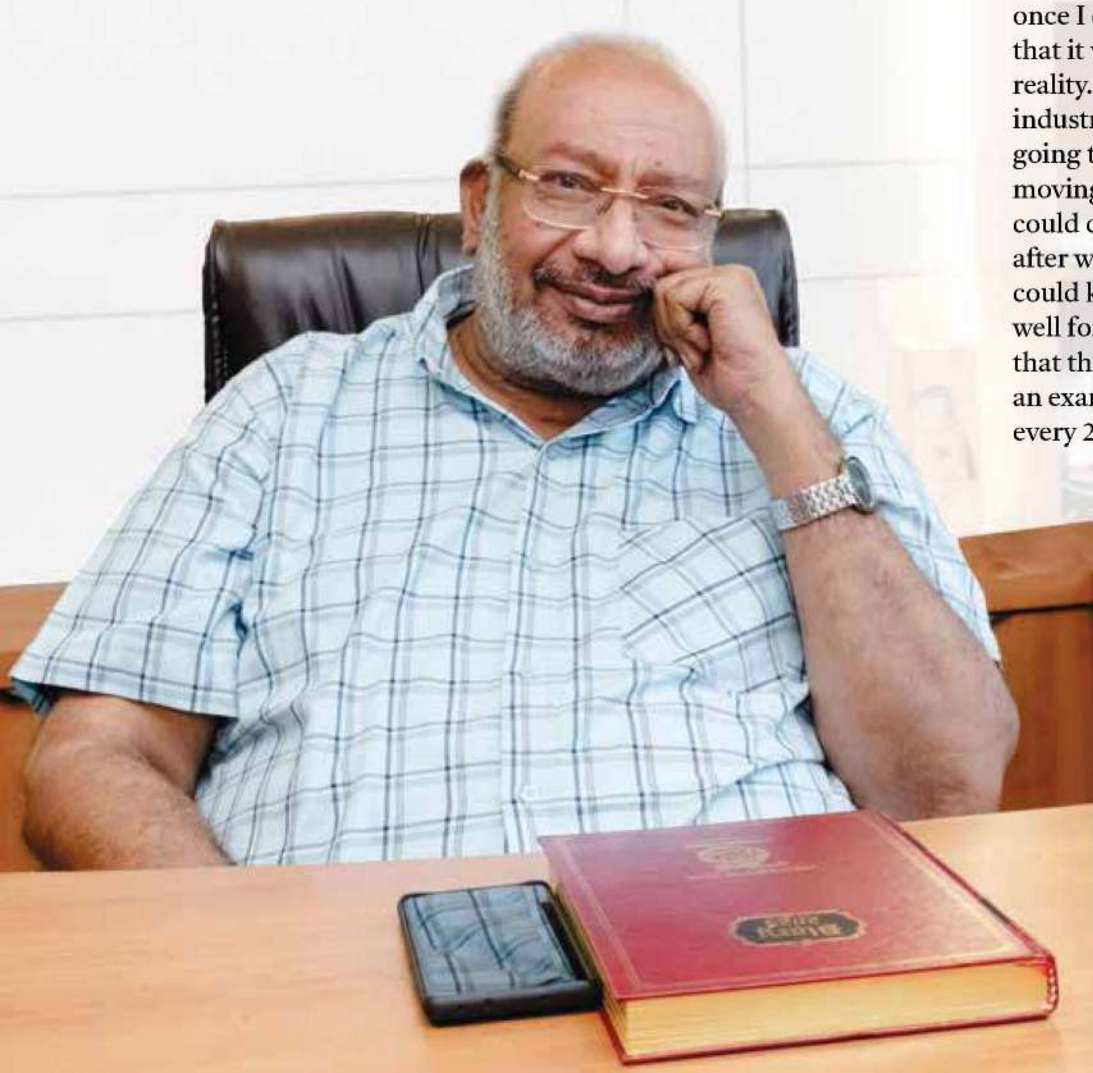
75 Years of Legacy, The Success Story of Safari Big

Sharing Seven Decades of Business Experience – **Hasmukh Thakral**

Thakral Group's flagship product, Safari Big incense sticks, is counted among the industry's best-selling products. Safari Big is a unique, remarkable and outstanding creation of the Thakral Group, which has reached the peak of popularity across Maharashtra and several other states. Thakral Group has been associated with the incense industry for more than 75 years, and its head Mr. Hasmukh Ratilal Thakral is, much like his brand and his own name, a cheerful, versatile, warm and people-friendly personality, combined with remarkable business acumen. He has the ability to handle even the most difficult situations, challenges and problems with ease and without stress. Sugandh India had a special conversation with Mr Hasmukh Thakral about the incense industry, business, the market and his own entrepreneurial journey. His views offer meaningful insights into life and the way business evolves over time.

75 Years of Success

How has Mr Hasmukh Thakral's journey in the incense industry evolved through its ups and downs, and what kind of challenges has he faced? Responding to this question from Sugandh India, he explained that the Thakral Group has been in the incense business in Nagpur since 1951. Over these 75 years, we have focused nearly 90% of our efforts on incense stick manufacturing, while the remaining 10% comprises dhoop, cones and sticks. We completed 75 years in 2026, but my own journey began while I was still studying. After entering the business, I was able to see in practice what I had studied and understood earlier—that whether it is business, fashion or customer sentiment, everything goes through cycles of ups and downs. At that time, I did not fully understand this, but once I entered business, I realised that it was not merely theory; it was a reality. Similarly, although the incense industry may currently appear to be going through a downturn, it is also moving towards an upswing. This cycle could continue for the next five years, after which we may see a boom that could keep the trade performing very well for the following ten years. He said that the fashion industry itself provides an example, as trends tend to return every 20 years. Mr Thakral believes



that one can look at everything with a positive outlook. Change, after all, is a constant process. There have been many positive changes over the past decade. Ten to twelve years ago, the business was in a much better position. During that period, many new people entered incense manufacturing, even though they had no previous experience or background in the trade. Then difficult times arrived and some people began leaving the industry. Today, the situation is that around 15% new players have entered, while another 15% of the existing players have exited the business. The coming future will be good, he believes, and this cycle is simply part of how life and business continue to evolve.

The Safari Big Journey

Responding to a question about the success of Safari Big, Mr Thakral said that it is the group's flagship brand. It generates high volumes and is the backbone of the Thakral Group. Although the company's other brands are also performing very well, Safari Big remains the product that supports the day-to-day business. Speaking about the story behind Safari Big, Mr Thakral said that his elder brother had developed its perfume. When he first tested it, he found the fragrance extremely strong and it even gave him a headache. Nevertheless, he took some of it to a grocery shop one evening to give to a friend. His friend used it that evening and immediately responded that it was excellent and that he had never experienced such a good fragrance before. This encouraged his brother to prepare some more material.

Around the same time, laminated packaging was entering the biscuit industry. His brother launched Safari Big in laminated packaging at a price of ₹10. This was also the period when I entered the business. He explained that Nagpur is a major hub for incense manufacturing and therefore selling incense there is extremely difficult because of intense competition. Similarly, almost the entire Vidarbha region is a challenging market for the incense industry. Therefore, I took Safari Big to Pune and Nashik, where it received a very positive response. I then told my brother, why not focus on Maharashtra itself? At that time, sending goods to other states involved the use of C-forms and several complications. He gave me a free hand, and we began supplying Safari Big across markets in districts such as Jalna, Nanded, Solapur, Kolhapur, Parbhani, Nagpur and Yavatmal. At that time, there were no complicated permit requirements for moving goods within the state. Why do the consumers prefer Safari Big? Responding to this question, Mr Thakral said that nobody can say for certain. Safari Big has been running successfully for years, but understanding the mindset of the customer is extremely difficult. When a customer becomes satisfied with a product, that brand becomes successful. We constantly try to understand the consumer's mind and observe why a customer chooses a particular product, but it is very difficult to understand completely. If a manufacturer manages to understand this, distributors, wholesalers, retailers, sales teams and the entire market network naturally begin to support that product. He then gave the example of movies. Sholay was a superhit film, but on its release, it was considered a flop on the opening day. A few days later, however, the movie picked up and went on to break all the records.

Centre: Mr Hasmukh Tharkal, Right: Mr Bharat Thakral, Left : Mr Samarth Thakral

Something similar can happen with an incense product as well.

The Most Important Link Between the Brand and the Customer: Retailer

Responding to Sugandh India's question about current trends in sales and marketing, he said that along with offering a product of excellent quality, business relationships and company schemes also matter, because change is a fundamental rule of nature. The market has undergone a major transformation in recent times. Online sales have grown significantly. Earlier, people generally worked with margins of 5–10%. Today, many expect margins of 10–20%. This has increased the costs for manufacturers. Under schemes, distributors and retailers look beyond simply selling the

product and consider what additional benefits they can receive. In response to another question, he said that there is no better businessman than a retailer. A retailer strives to provide complete satisfaction to customers. If a customer does not like a product or raises a complaint, the retailer is immediately willing to take it back or replace it, and does so happily with a smile. In malls and large supermarkets, customers often do not receive the same personal attention and respect that a retailer offers when welcoming a customer.

He said that because of this approach and personal relationship, the retailers of today will become the real kings of the market in the coming five years. The retailer is the strongest and most important link between the manufacturer and the customer, and every businessperson should always keep this in mind.

Market Reality: Ups and Downs

Speaking about the current situation, Mr Thakral said that raw material prices are currently high due to wars and global events. Businesses are talking about increasing prices, and prices will rise, but they cannot be increased every day. Events taking place anywhere in the world can have an impact on individual countries. For instance, when Nepal faced a flood disaster, its effects were also felt in Uttar Pradesh and Bihar. Similarly, our trade is also affected by developments taking place elsewhere. There are challenges related to bamboo and other raw materials, but these problems will remain for some years and solutions will eventually emerge. Recently, with the prices of raw materials, labour, rent, freight, packaging and other inputs all increasing, there has been discussion about raising prices by as much as 20%. Responding to this, Mr Thakral referred to the popular song "Hai Mehngai" from the film Roti, Kapda Aur Makaan, saying that inflation is also a part of the market and will eventually stabilise with time. The 20% increase in prices will not happen all at once. Businesses will raise prices gradually, perhaps by 5% at a time. There has also been a trend in our trade of reducing the gram weight and the number of sticks in a pack. When a new product is launched, it may contain 100 grams, and gradually this can come down to 90 or 80 grams or even lower. In this way, things eventually settle and consumers also become accustomed to the change.

He said that the most positive aspect is that although there is considerable turmoil across the world, India has remained relatively stable in comparison.

Starting an Incense Business Is Relatively Easy

When Mr Thakral was asked a hypothetical question—suppose the Thakral Group has not been established yet and he were 20 years old today; what would his plan be if he wanted to start an incense business?—he laughed and said, "This is my favourite question." There are thousands of different businesses in India and around the world, but I believe there is no business as beautiful as the incense trade. If you have ₹1,000 today, you can go into the market and purchase 8–10 kg of raw incense sticks, which would cost approximately ₹700. With the remaining ₹300, you can purchase perfume and packaging material, start your business and earn around ₹1,100–1,200. However, it is essential to have at least some understanding of the trade and fragrances. If you have absolutely no knowledge of perfume or incense sticks, it will be difficult to operate the business.

He said that it would be even better if someone started with ₹10,000, ₹50,000 or ₹1 lakh, as that would allow them to build a stronger business from the beginning. This is an industry where even a newcomer can become a successful entrepreneur with a modest amount of capital and some knowledge.

Good Relationships, Successful Business

Based on his successful business journey spanning several decades, what message would he like to give to new entrepreneurs? In response, he said that he does not give advice to newcomers entering the trade, nor does he feel he can, because he sees many of them as more knowledgeable and capable than himself. They have access to enormous amounts of information and knowledge. Nevertheless, there is one thing I would certainly say: they should be good human beings and develop strong interpersonal skills. The number of people who maintain good relationships and conduct themselves well is declining in today's world.

We have a large number of employees who have been working with us for 25–30 years, whereas I see in many other places that staff members are replaced within just four or five years. Building good relationships and maintaining good behaviour are extremely important. Beyond this, if a businessperson treats consumers like members of their own family, success will follow. Every business runs on teamwork. Your employees, business associates and customers should all feel like members of one family. That, according to Mr Thakral, is the fundamental mantra of success.■

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: +91-5924-273328275318

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

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

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

"Competition Should Be About Quality, Not Price" - Pratik Batavia

Over the past five years, prices of everything in the country, from food and beverages to consumer goods and all kinds of products, have increased. However, surprisingly, agarbatti products have become cheaper. Speaking to Sugandh India, Mr. Pratik Kiran Kumar Batavia, head of Rajkot-based Utsav Fragrance, said that the trade is centred around price and quality. Manufacturers are unable to increase prices regardless of how much raw material costs rise. At present, there is a shortage of raw materials due to the US-Iran war, and their prices are also increasing, but the market is not accepting higher prices for agarbatti and dhoop products. He said that this is why, when the crisis surrounding raw materials intensified, we reduced the weight of our products three months ago, because I could not compromise on quality. We have confidence in the quality of our products. If customers like the quality, they remain connected with the brand for a long time. Ultimately, consumers prefer quality.

Responding to a question about the decline in prices of agarbatti products, he told Sugandh India that five years ago, customers were happy to buy a 250-gram pack of agarbatti for ₹100. However, due to the competition that began around pricing, manufacturers today are offering 400 grams of agarbatti for ₹100, even though the prices of all raw materials have increased by 25 to 30% over the past five years. However, a customer is willing to pay ₹50 for 100 grams of good-quality agarbatti and ₹100 for 200 grams. Agarbatti is one such product that does not disturb the customer's monthly budget. They can manage their requirements well within ₹50–100. Yet, due to competition in the market, prices are being reduced, which also affects quality.

Answering a question from Sugandh India, Mr Pratik said that the same situation exists with schemes. The trend of pushing products through schemes is strong in the market. Offering schemes, especially during the festive season, has become a market reality. However, Utsav

Fragrance is a quality-segment product. Therefore, we compete in the market on the strength of our quality. The Utsav Fragrance brand was started 15 years ago in Rajkot, Gujarat. He said that today our brand is recognised across 15 to 20 states because we focus on quality and do not chase quantity or price. Our effort is to offer consumers the best products. He said that they have around 400 products across 15 to 20 segments, including agarbatti, cones, dry sticks and gilli dhoop.

He told Sugandh India that we sell only those products that we can manufacture in-house. We do not engage in trading by sourcing raw materials from outside. We are also carrying out research and development on cow-based products. He said that Gujarat is our home state, so the brand performs well here, while we also have a strong presence in Madhya Pradesh, Maharashtra, Andhra Pradesh, Telangana, Karnataka, Tamil Nadu, Odisha, Chhattisgarh, Rajasthan, West Bengal, Jharkhand, Punjab, Haryana and Delhi. Our strongest supply network is in Maharashtra. Responding to a question about how Utsav Fragrance built its identity across several states in 15 years, he said that my background has been in trading. Therefore, when we launched our own brand, it gained acceptance easily, because I had worked with all the top brands and companies in the country, from Bengaluru onwards, and learned a great deal from them, which helped when we launched our own brand.

He said that Gujarat is our home state, so the brand performs well here, while we also have a strong presence in Madhya Pradesh, Maharashtra, Andhra Pradesh, Telangana, Karnataka, Tamil Nadu, Odisha, Chhattisgarh, Rajasthan, West Bengal, Jharkhand, Punjab, Haryana and Delhi. Our strongest supply network is in Maharashtra.

Speaking about the challenges facing the agarbatti industry, he said that our products do not face the same kind of challenge. When your vision is large, you focus on quality and range while also keeping an eye on pricing. Our brand works in both the mass market and the premium segment. He said that the biggest challenge today is credit. We have not been able to reduce it. Although all companies want advance payments, it is not always possible. If we want to expand our market and supply, we cannot impose strict rules regarding advance payments. Once the brand achieves stability, we can certainly consider it. He said that, in any case, I am not in favour of aggressive marketing.

Responding to a question about manufacturing other products, Mr Pratik said that along with business, I also give importance to home, family, friends, and my principles and values, because I believe that in life, all one needs is two meals a day. After that, everything remains behind here. This is why we do not manufacture many items, such as mosquito agarbatti, with which we do not agree, even though we have the working capital, structure and knowledge to do so. He said that this is also why, when raw material shortages occurred and prices increased due to the US-Iran war, I reduced the weight in my product packaging, but did not compromise on quality, because I believe that customers should receive the best quality.

Mr Pratik told Sugandh India that he is also working for the betterment of the trade through the Rajkot Agarbatti Manufacturing Group "RAM-G". For this, seminars, meetings and conferences are regularly organised among people working in the trade across Saurashtra and Kutch. The objective is to maintain unity among manufacturers and people associated with the trade in this region. This has benefited companies. Most importantly, we are also able to keep track of defaulting companies, traders and salesmen. For this purpose, we have our own group where trade-related information is shared. In addition, we organised a seminar on BIS standards, inviting several experts and industry professionals and also arranging presentations. Information was provided on how perfumers and manufacturers should operate under BIS regulations and how they can benefit from them. A large number of people attended the seminar.

Answering a question, he said that I have been associated with this industry for 25 years and have been hearing since then that small players would disappear from the trade. However, they have increased in recent years. The number of people doing business unethically is also increasing. Manufacturers' margins are also declining. He said that there should be competition, but it should be for quality, and the time has come for the trade to seriously consider this issue.■

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
+91 69000 36000 b2butsav@gmail.com www.utsavfragrances.com
orangecult

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

Shiv Shakti's Journey Began with a Commitment to Quality, Purity and Devotion

"Camphor is not merely a puja product, but an integral part of faith." It was with this belief that Mr. Sitaram Jaiswal laid the foundation of Shiv Shakti with limited resources and gradually transformed a small initiative into the journey of an established brand. In an exclusive conversation with Sugandh India, Shiv Shakti Camphor founder Mr. Sitaram Jaiswal shared that a small personal experience inspired him to create camphor that could become a trusted part of every puja while maintaining purity and quality. The journey of Shiv Shakti, which began in 1987, has now completed several decades. At the heart of this journey has always been one fundamental belief that products used in puja are not merely commodities, but are closely connected with people's faith and emotions. Therefore, there should be no compromise when it comes to their quality and reliability.

From a Small Beginning to a Manufacturing Unit

Speaking about the beginning of the company, Mr. Sitaram Jaiswal told Sugandh India that Shiv Shakti started on a very small scale. One day, while performing puja at a temple, the camphor was not burning properly. This interruption during a sacred moment of devotion deeply affected him. He recalls wondering: should low-quality camphor become an obstacle in someone's devotion? This question became the foundation of his resolve. During the initial years, production was limited, and moving the business forward required continuous hard work and patience. According to Mr. Jaiswal, maintaining quality was the biggest priority during that period, and despite the early challenges, he did not compromise on the company's core principles. After around five to six years, the company established its own manufacturing unit. At that time, production was much smaller compared to today. Mr. Jaiswal recalls that producing even one tonne of camphor in a month was considered a significant achievement. The hard work and dedication of the entire team played an important role in making this possible. Recalling those early days, he shared that the team often had to work extra hours, but the employees' commitment towards quality and production helped the company move forward. Today, Shiv Shakti has expanded considerably, but according to its founder, the company's core values remain the same as those with which it began - quality, trust, purity and devotion.

Camphor: A Product Connected with Tradition and Faith

Responding to a question from Sugandh India, Mr. Jaiswal explained that camphor has traditionally held a special place in Indian puja practices. For Shiv Shakti too, camphor is not merely a consumer product, but a medium connected

with religious and cultural emotions. Mr Jaiswal considers Shiv Shakti camphor a symbol of purity, tradition and faith. He also views the burning of camphor as a spiritual symbol. Just as camphor burns and disappears without leaving any residue, it is associated in Indian spiritual traditions with letting go of ego and negativity. According to him, the flame and fragrance of camphor help create a more peaceful and sacred atmosphere during puja. With this thought, Shiv Shakti says it places special emphasis on purity and the overall user experience of its camphor products.

Focus on Quality

Responding to questions about camphor quality, Mr. Jaiswal told Sugandh India that Shiv Shakti prioritises certain key characteristics in its products. These include easy and uniform ignition, leaving no black residue after burning and maintaining fragrance for a longer duration. According to him, the quality of camphor should not be judged only by its packaging or presentation, but by the actual experience of using the product. His emphasis has always been on creating a product that consistently meets consumer expectations. This consistency, he believes, has become an important part of Shiv Shakti's identity.

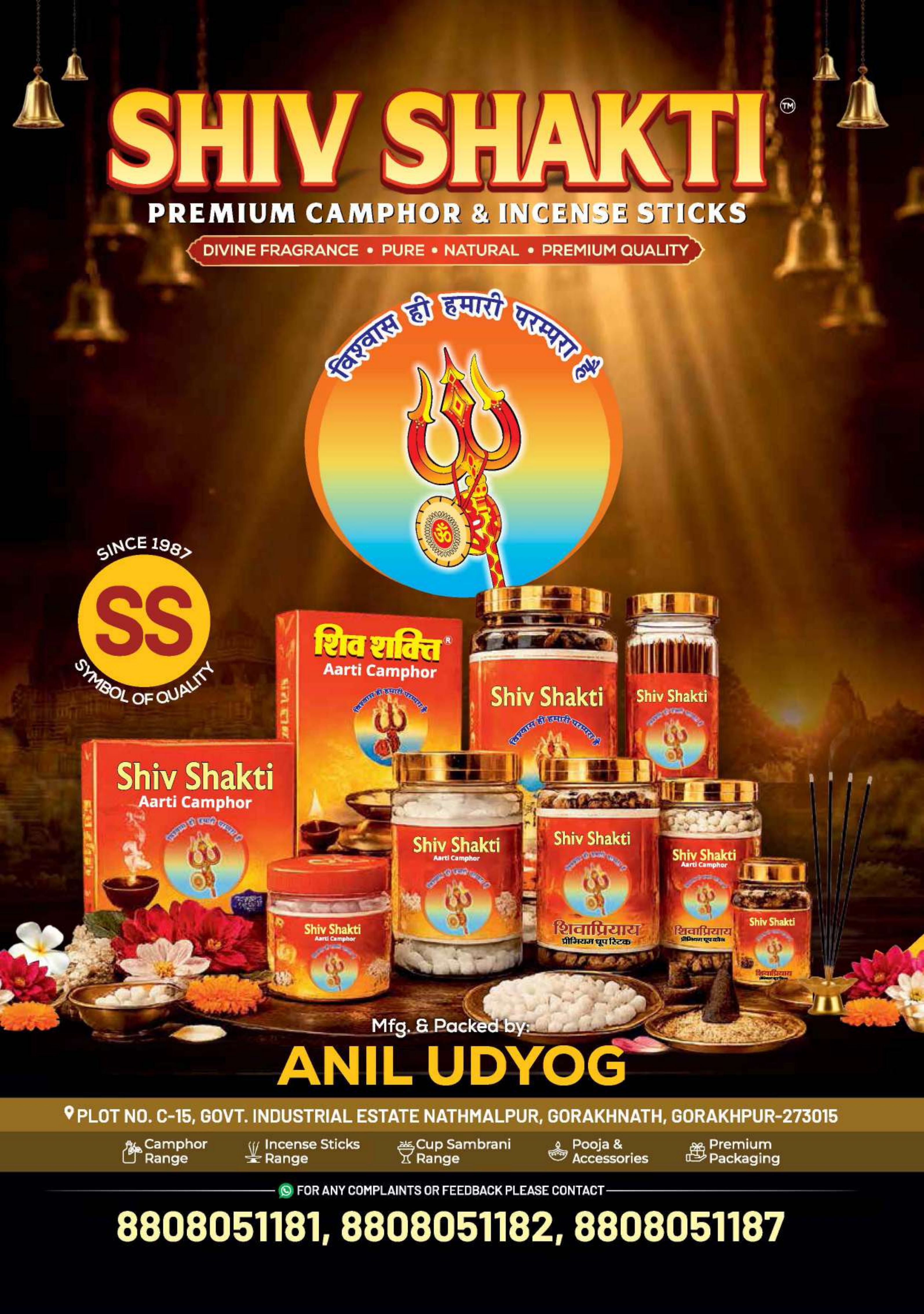
Expansion into Incense Products

Responding to questions about other products, Mr. Jaiswal told Sugandh India that along with camphor, Shiv Shakti has also made incense products a part of its portfolio.

The brand aims to provide an experience of purity, positivity and a pleasant environment in homes and places of worship through premium-quality camphor and incense products. According to the company, its products are inspired by Indian spiritual traditions and developed with the aim of enhancing the experience of puja and worship. For Mr. Jaiswal, this expansion is not simply about increasing the number of products. He believes that every product associated with puja must offer quality and reliability, because consumers use these products during important moments of their religious faith.

Contribution of Business Partners and Customers

Concluding the conversation, Mr. Jaiswal highlighted the important role played by business partners, distributors, dealers, wholesalers, retailers and customers throughout Shiv Shakti's journey spanning several decades. He explained that the support of the business community and the trust of customers have played a major role in taking the company to different parts of the country. Expressing this sentiment, he says, "Your trust is our greatest strength.".■


SHIV SHAKTI™
PREMIUM CAMPHOR & INCENSE STICKS
DIVINE FRAGRANCE • PURE • NATURAL • PREMIUM QUALITY
विश्वास ही हमारी परम्परा है
SINCE 1987
SS
SYMBOL OF QUALITY
शिव शक्ति®
Aarti Camphor
Shiv Shakti
Aarti Camphor
Shiv Shakti
Shiv Shakti
Shiv Shakti
Aarti Camphor
Shiv Shakti
Aarti Camphor
Shiv Shakti
शिवाप्रियाय
प्रीमियम धूप स्टिक
Shiv Shakti
Aarti Camphor
शिवाप्रियाय
Shiv Shakti
Mfg. & Packed by:
ANIL UDYOG
PLOT NO. C-15, GOVT. INDUSTRIAL ESTATE NATHMALPUR, GORAKHNATH, GORAKHPUR-273015
Camphor Range
Incense Sticks Range
Cup Sambrani Range
Pooja & Accessories
Premium Packaging
FOR ANY COMPLAINTS OR FEEDBACK PLEASE CONTACT
8808051181, 8808051182, 8808051187

BLUE®
MUSK
NATURAL INCENSE STICKS

Karnataka Fragrance®

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

Steamtech Dryers Play a Crucial Role in Consistent Incense Production During the Humid Season: Kalpesh Shah

The monsoon season brings high levels of humidity, traditionally creating significant drying challenges for incense stick and dhoop manufacturers. Inconsistent drying can affect production schedules as well as important product characteristics such as burning quality and fragrance. Today, controlled drying technology is helping manufacturers overcome these seasonal limitations. Steamtech Innovative Machinery Pvt. Ltd., Rajkot, has developed a range of small and large drying solutions designed to support incense manufacturers in maintaining consistent drying and production across changing weather conditions.

In a special conversation with Sugandh India, company head Mr. Kalpesh Shah explained that Steamtech's journey in drying technology began much earlier with the development of systems for moisture management in cotton. Over the years, the company expanded its research and engineering capabilities into drying solutions for different industrial applications. A significant development came when Steamtech began focusing specifically on the challenges faced by the incense industry. According to Mr. Shah, the idea of developing a dedicated dryer for incense manufacturing emerged after discussions with Pappu Bhai of Abhinav Incense, through which the team gained a deeper understanding of the moisture-related challenges faced by incense manufacturers. Following these discussions, Steamtech began research and development specifically for incense drying. The technology continued to evolve through practical experience, customer requirements and continuous improvements. In 2019, the Government of India changed the import policy for agarbatti from "Free" to "Restricted." As domestic manufacturing gained greater importance, the industry also required dependable production systems capable of performing consistently under varying climatic conditions. This further highlighted the importance of controlled drying. "Steamtech dryers play a crucial role in the incense manufacturing industry by helping manufacturers maintain consistent drying and production even during humid and monsoon conditions," Mr. Shah said.

Growing Presence in the Incense Industry

Steamtech has developed drying solutions for different production requirements, ranging from smaller manufacturers to large-scale incense and dhoop production facilities. According to Mr. Shah, Steamtech has supplied more than 900 small and large dryers to the incense industry. Its drying systems are also installed at manufacturing facilities associated with several well-known incense and dhoop brands, including Cycle, ITC, Z Black and Moksh. Recalling the development of the business, Mr. Shah said that engineering and ma-

chine development have always been closely connected with the family." My elder brother, Mr. Rakesh, was an engineer at a spinning mill and was involved in machine design. My cousins, Mr. Devang and Mr. Nilesh, also worked with us on developing the dryer. When we identified the drying challenges faced by incense manufacturers, we came together to develop technology specifically suited to the industry."

Controlled Drying Across Changing Weather Conditions

For incense manufacturers, drying is not simply about applying heat. Effective drying requires the right combination of temperature, airflow and air movement, depending on the product size, thickness and present moisture content of wet sticks, cups or cones and production requirement. Steamtech therefore offers different drying configurations and heat-source options to suit different applications and operating requirements. Mr. Shah explained that the company has developed systems using electric, gas and solid-fuel-based heating options. The appropriate configuration is selected according to production capacity, product characteristics, available heat source and customer requirements. This controlled approach allows manufacturers to reduce their dependence on ambient weather conditions and maintain more consistent production during periods of high humidity. The objective is particularly important during the monsoon, when natural drying becomes difficult and production can otherwise be affected.

From Small Requirements to Industrial-Scale Applications

Steamtech manufactures dryers for different production capacities and requirements, different products like dhoop or cone. The final system configuration depends on several factors, including required capacity, product characteristics, heat source, level of automation and specific process requirements. Rather than defining drying equipment only by price, Steamtech focuses on identifying the appropriate system according to the customer's actual production requirement. Different models are available for different batch capacities, and drying time depends on factors such as the product, initial moisture, required final moisture, loading conditions, temperature and process parameters. Dryers are starts from 32 kgs, 65kg, 125 kgs, 250 kgs, 500 kgs,to 9000 kgs. For larger manufacturers, capacity can also be planned according to present production requirements and future expansion.

Drying Technology Beyond Incense

While incense drying has become an important application for Steamtech, the company's technology is also used across several other industries. Mr. Shah explained that Steamtech drying solutions are used for applications involving *food products, namkeen, match sticks splint-industry products, maize and various other agricultural and industrial materials. The company has also supplied machines to international markets. This diversity of applications has enabled Steamtech to continue developing its understanding of different materials, moisture conditions and drying requirements.

Continuous R&D for the Next Generation of Dryers

Steamtech continues to invest in research and development rather than treating its existing dryer technology as a finished product. Mr. Shah said that the company is currently working on a new generation of drying systems for reducing drying cost. The company continues to upgrade its machines based on practical operating experience and evolving customer requirements.

Service Support Across India

Along with manufacturing and technology development, after-sales service has become an important part of Steamtech's operations. According to Mr. Shah, Steamtech has a team of around *125 employees, with approximately 25 to 30 team members regularly travelling across different states for service and technical support. The company's service presence helps it respond quickly when customers require assistance. In many cases, a service engineer may already be operating within the same or a neighbouring district. Minor technical issues can also be diagnosed and resolved remotely through video calls, helping customers minimise unnecessary production interruptions. Smaller-capacity machines can generally be installed within a relatively short period, while larger systems require additional installation and commissioning time depending on their configuration and site conditions.

Helping Incense Manufacturers Move Beyond Seasonal Drying

The incense industry has traditionally been highly affected by weather conditions, particularly during periods of high humidity. Controlled drying technology is gradually changing this dependence. For Steamtech, the objective is not simply to manufacture a heating chamber, but to provide a controlled drying solution that enables manufacturers to achieve consistent drying, dependable production and better process control across seasons. With continued research, application-specific engineering and nationwide service support, Steamtech aims to play a crucial role in helping the incense manufacturing industry move from weather-dependent drying towards more controlled and reliable fast drying.■

SYMBOL OF QUALITY
"RADIO BRAND"

Mastana
Premium Masala Incense Sticks

50gm
MRP: 175
Cartan 12 Dozen

Deewana
Premium Masala Incense Sticks

50gm
MRP: 125
Cartan 12 Dozen

हर धूप में पवित्र एहसास

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

प्रार्थना की शक्ति™
REG. NO. 722034
Rocket® BRAND AGARBATTI
रॉकेट® ब्राण्ड अगरबत्ती
ROCKET BRAND NAGPUR
Make Every Celebration More Fragrant
Rocket BRAND AGARBATTI
CHANDAN
DHOOP
पूजा के लिए सर्वोत्तम
रॉकेट
॥ पंचतंत्र ॥
स्वदेशी सांब्राणी कप
Rocket
GUGGAL
Swadeshi Sambrani Cup
MAHARAJA
PREMIUM INCENSE STICKS
CHARCOAL FREE STICKS
Rocket
Aroma of
malaya
Scan & Explore
Our Website
ROCKET
AGARBATTI
.COM

SOMNATH®

Khushboo Bharat Ki

New LAUNCH

INTRODUCING THE WHITE & WHITE COLLECTION

FRAGRANCE INCENSE STICKS

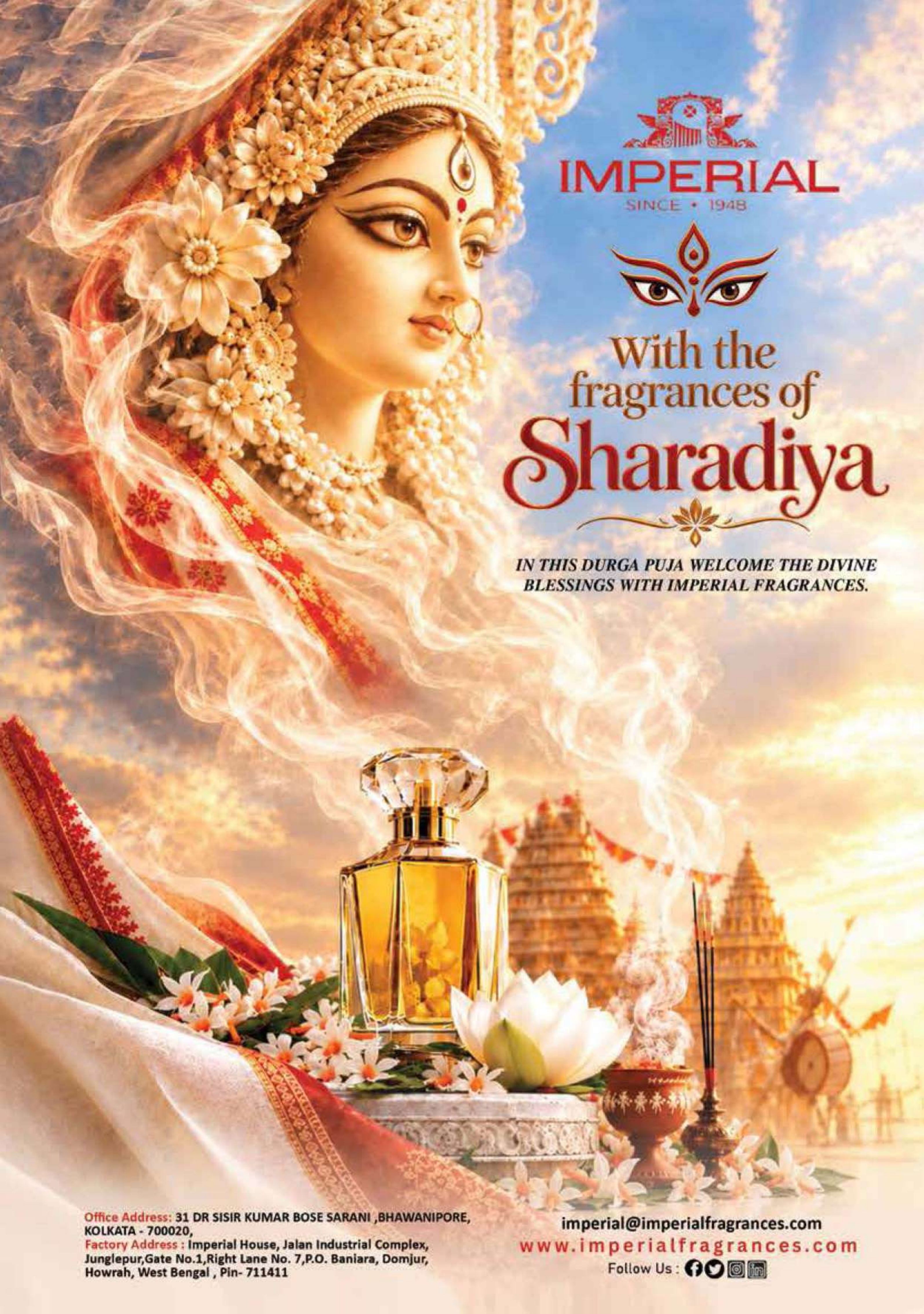
Pure Fragrance • Zero Charcoal • Pure Peace

SOMNATH PRODUCTS

SOMNATH PRODUCTS PRIVATE LIMITED
Reg. Office: 501, Viral Heights, Nr. Ayodhya Chowk, 150 Feet Ring Road, Rajkot – 360006, Gujarat, INDIA
Web: www.somnathproducts.com
For Business & Trade Enquiries **+91 94272 00005**

OUR OTHER BRANDS: TATTVAM Ramdoot

SCAN THE QR CODE TO BUY NOW. somnathmart.com


IMPERIAL
SINCE • 1948
With the fragrances of Sharadiya
IN THIS DURGA PUJA WELCOME THE DIVINE BLESSINGS WITH IMPERIAL FRAGRANCES.
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 :

BRAND NEWS

Thakral Group Introduces Two Exciting New Products Under R.K.T.

Thakral Group has introduced two exciting new products under its R.K.T. brand – Sugandh Sangam and N-Joy B-4. Developed especially for the family pack category, both products feature carefully selected premium white incense sticks, offering excellent quality along with an appealing and long-lasting fragrance experience.

Available in attractive and spacious zipper packs, these products combine stylish packaging with convenience. Their key highlight is a unique blend of four different fragrances, bringing together traditional favourites along with new and contemporary fragrances. This variety allows consumers to enjoy multiple fragrance experiences in a single pack, making them an ideal choice for the entire family.

With a higher quantity of incense sticks, both products offer consumers greater usage and better value for money. Attractive packaging, premium quality, fragrance variety and strong market appeal make R.K.T. Sugandh Sangam and N-Joy B-4 well-positioned to establish a distinctive presence in the market. R.K.T. – A perfect blend of quality, variety and greater value!.

DevDarshan Expands Nirvana Product Range

DevDarshan, the No. 1 brand in the Dhoop and Agarbatti manufacturing business since 1954, has expanded its Nirvana range with three new products under the Nirvana Lunar Series. The new collection includes Nirvana Luna Bambooless Incense Sticks, with an MRP of ₹150 for a pack of 30 sticks; Nirvana Luna Incense Sticks, with an MRP of ₹150 for a pack of 30 sticks; and Nirvana Luna Dhoop Cones, with an MRP of ₹70 for a pack of 20 pieces. The launch brings together three distinct fragrance formats, offering retailers and distributors a wider selection within the category.

The Nirvana Lunar Series is designed to meet the evolving preferences of modern customers who look for premium fragrance products with contemporary presentation. The range combines different formats with attractive packaging and convenient pack sizes, creating a product proposition suited to changing consumer preferences. The bambooless incense sticks, regular incense sticks and dhoop cones provide different usage formats, allowing consumers to choose products according to their individual fragrance and usage preferences. This combination of fragrance and presentation can help the products stand out on retail shelves and appeal to consumers who consider both product experience and packaging when making purchasing decisions.

With its combination of product variety, premium fragrance, contemporary packaging and consumer-focused formats, the Nirvana Lunar Series adds a modern offering to the fragrance category. For more information, visit www.devdarshandhoop.com.

|| श्री स्वामी समर्थ || ®

मनोहर

Manohar Sugandhi

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

Powder

Manohar Special Keshar Ashtagandha

Gandharaj

Manohar Chandan Pooja Powder

Manohar Special Kasturi Gandha

Ready Paste

Manohar Chandan (Kesar tika)

Manohar Chandan (Red tika)

Manohar Chandan (Yellow tika)

Manohar Kumkum Tika (Roli)

Manohar Sugandhi & Co.

185, Shukrawar Peth, Akara Maruti Kopara, 'Harivansh' Building,
Pune 411002, Maharashtra. Ph.: +91 70586 01375
For business enquiry contact : Pranav Ganu +91 9730202255

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

FAFAI Seminar 2027: Where Knowledge Meets Innovation

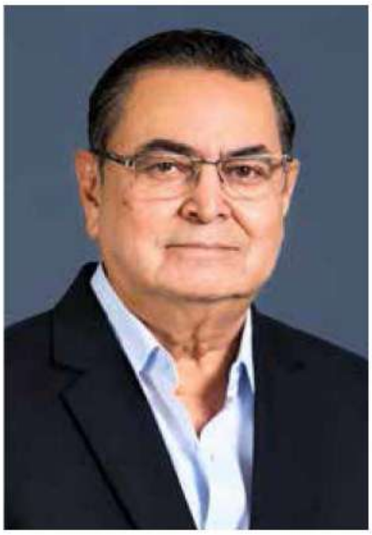
The Fragrances and Flavours Association of India (FAFAI) is all set to host the much-awaited FAFAI Seminar 2027 from 14th to 17th March 2027 in Goa, bringing together industry leaders, innovators and professionals on one dynamic platform.

More than just an industry gathering, the seminar promises an enriching experience that combines knowledge, innovation, industry insights, meaningful connections and new business opportunities. FAFAI Seminar 2027 will showcase the remarkable cultural heritage and expertise of India's fragrance and flavour industry, highlighting the practices, knowledge and craftsmanship that contribute to the quality and excellence of Indian formulations. These products continue to earn recognition and appreciation across global markets.

The event will also provide an ideal platform for businesses to exchange ideas, explore emerging opportunities and address evolving industry challenges. With innovation at its core, the seminar will celebrate excellence in quality while fostering meaningful, long-term partnerships.■

Fragrance Industry Loses a Precious Gem

Master Perfumer Ramesh Vaze Passes Away at 85



A respected name in India's fragrance and Flavour industry and Chairman of S H Kelkar and Company Limited (SHK), Mr. Ramesh Vinayak Vaze, passed away at the age of 85. He made a significant contribution to the growth and development of the Indian perfumery industry over a career spanning more than six decades. Mr. Vaze joined the family business in 1961 and played an active role in the company's growth for several decades. He joined the company's Board in 1981 and held several key positions during his career, including Managing Director. Since 2019, he had been serving as the company's Non-Executive Chairman. As a Master Perfumer, he played an important role in advancing the art and science of Indian perfumery. Among the early advocates of technology and automation in fragrance manufacturing, Mr. Vaze emphasised quality, precision and enhanced production capabilities.

Under his guidance, SHK strengthened its presence not only in the Indian market but also on the international stage. Mr. Ramesh Vaze's legacy of knowledge, innovation, commitment to quality and contribution to Indian perfumery will be remembered for years to come.■

Amrutha 3-in-1: Three Iconic Fragrances, One Premium Experience

Amrutha Aromatics and its popular Amrutha brand need no introduction. Based in Bengaluru, the hub of high-quality agarbatti manufacturing, Amrutha has built a strong reputation for quality and consistency. Today, the brand is among Bengaluru's leading sellers, with a presence across markets throughout India and abroad. Known and preferred for its commitment to quality, Amrutha offers a wide portfolio of products made with carefully selected, finest ingredients. Among its many popular offerings, Amrutha 3-in-1 continues to be one of the most sought-after products.

The unique 3-in-1 pack brings together three highly demanded fragrances – Champa, Musk and Firdous – giving consumers the opportunity to enjoy three distinctive fragrances in a single pack. Catering to different consumer preferences, Amrutha 3-in-1 is available in both a premium agarbatti zipper pack and premium dry dhoop sticks. Whether consumers prefer the traditional experience of agarbatti or the convenience of dry dhoop sticks, Amrutha offers both formats with the same promise of quality.■

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

Phoshak: A Trusted Name Now in 6-Inch Eco Bambooless Dhoop Sticks

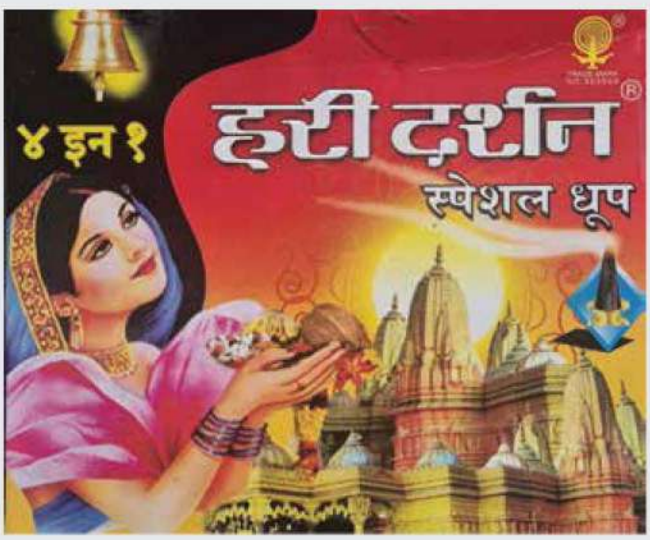
Rajalakshmi Perfumery Works, one of Bengaluru's oldest and most prestigious agarbatti manufacturers, has been winning customer trust for decades with its popular Phoshak and Weekly brands. Built on consistent quality and strong brand loyalty, the company has now benn expanding its expertise into the growing bambooless and dry dhoop stick segment.

The latest launch features 6-inch Eco Bambooless Dhoop Sticks, available in six evergreen fragrances – Sandal, Rajnigandha, Rose, Lavender, Jasmine and the company's signature Phoshak fragrance. Carefully developed to match changing consumer preferences, these fragrances offer a familiar and appealing experience.

The dhoop sticks are charcoal-free, thick and long, delivering a convenient and premium incense experience. Packed attractively in 90-gram packs, the new range combines traditional expertise with a contemporary product format. With Bengaluru's strong reputation for quality agarbatti manufacturing, Rajalakshmi Perfumery Works continues to carry forward this legacy through its latest offering.■

Hari Darshan Special 4-in-1 Wet Dhoop: Four Fragrances, One Divine Experience

Hari Darshan Sevashram Pvt. Ltd., is a leading brand in agarbatti and dhoop. The company has been serving consumers with quality pooja and incense products for decades. Trusted for its traditional approach, consistent quality and natural fragrance solutions, the brand continues to create products that bring a premium spiritual experience to everyday rituals. Among its wide portfolio, Hari Darshan Special 4-in-1 Wet Dhoop Sticks remains a customer favourite. Made with a carefully selected blend of natural herbs, resins and aromatic oils, this unique dhoop brings together four complementary fragrance notes in a single pack.



Its wet dhoop formulation delivers a rich and long-lasting aroma, creating a calm, sacred and temple-like ambience. The sticks are designed for a slow and even burn, ensuring better fragrance diffusion and a pleasant experience. With 16 sticks in every pack, the product is ideal for daily pooja, meditation and spiritual rituals. ■

New Launch

HIMALAYA
DHOOP INDUSTRIES

खुशबु ऐसी, जो याद बन जाए...

100gm | MRP: 75 | Cartan: 20 dz

Mfg. & Mktd. By:

HIMALAYA DHOOP INDUSTRIES

Customer Care : 9803212828 7837359001 / 9417314040

www.himalayadhoop.com Jalandhar, Punjab India - 144001.

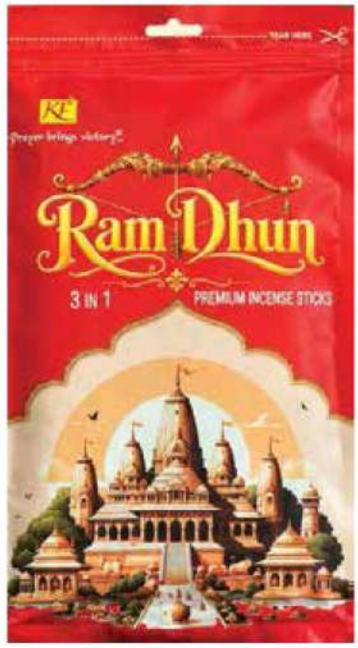
50+

Karnataka Fragrance Introduces Ram Dhun 3-in-1 for the Festive Season

In the agarbatti industry, Bengaluru is synonymous with quality, and Karnataka Fragrance continues to carry this legacy forward. Being one of Bengaluru's leading incense manufacturers, Karnataka Fragrance (KF) is known for its quality products and its popular Blue Musk incense sticks, which enjoy a strong following among customers across India.

This festive season, Karnataka Fragrance has added another exciting product to its portfolio – Ram Dhun 3-in-1, bringing three of its premium and highly appreciated fragrances together in a single pack.

The range features three all-time favourites: Blue Musk, Gold Musk and Platinum. Like other KF products, Ram Dhun offers a long-lasting fragrance and is made with carefully selected natural ingredients. Its smooth and even burning makes it suitable for a variety of occasions, including home, office and daily pooja. The new product is attractively packed in a 300-gram zipper pack, carrying an MRP of ₹175, and is available in a 7-dozen master pack. ■



5 Star Agarbatti: A Legacy Brand from Charu Perfumery House

Charu Perfumery House, Bengaluru, has built a strong identity in the incense industry through its iconic 5 Star brand, a name the company has been known by across the industry for decades. The brand continues to be an important part of Charu's product portfolio, combining familiarity, fragrance and consistent quality. The latest 5 Star Agarbatti range features five distinctive fragrances — Rose, Mogra, Kewda, Sandal and Firdaus — offering consumers a choice of floral, soothing, divine and luxurious fragrance profiles. The product is positioned around premium quality, natural ingredients, long-lasting fragrance and safe usage, making it suitable for everyday use as well as devotional occasions. The brand is currently offering one cycle bag free on every six dozen, along with a 6-piece MRP ₹15 pouch free, supporting its appeal in the retail and distribution market. With its long-standing presence and strong recognition among trade and consumers, 5 Star Agarbatti remains closely associated with Charu Perfumery House, carrying forward a legacy built over decades in the incense industry. ■

Saraswati Camphor: A Trusted Name Dominating the MP Market

Saraswati Camphor, from Oriental Aromatics Ltd., is one of India's oldest and most trusted camphor brands. Camphor remains an essential part of daily pooja, while its use as a room freshener has also grown significantly in recent years. With a strong focus on purity and quality, Saraswati continues to enjoy a special place among consumers. Registered in 1967, Saraswati is among the oldest camphor brands in India and has built strong recall across the country. The brand primarily caters to the traditional spiritual and religious segment.

Punjab, Rajasthan and North India remain important markets for the brand, along with Madhya Pradesh which has emerged as a particularly strong market for Saraswati Camphor. In Sugandh India's recent market survey, the brand demonstrated exceptionally strong market placement across Madhya Pradesh, reflecting its high consumer demand and widespread availability. With strong retailer acceptance and consistent consumer preference, Saraswati Camphor has become a must-have product for shops dealing in camphor and pooja essentials. ■

Param®
मन की शांति... शिव

Premium Incense Sticks

Fragrance That Connects Hearts to Devotion.

Found To Lift Environment | Helps In Calming Mind | Pleasing Fragrance

OUR OTHER PRODUCTS

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

.... MORE THAN 300+ PRODUCTS

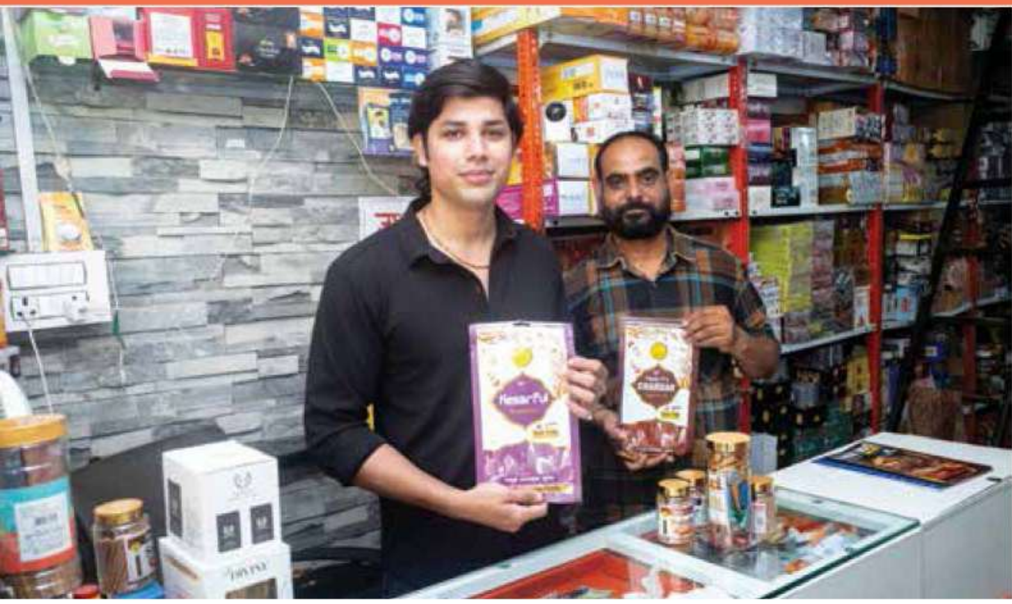
Find us on :

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

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

RKT Products Have Strong Repeat Demand: Priyanshu Jain

Indore's Jai Gurudev Agency is the Super Stockist for RKT and Several Other Companies



Indore is a very strong market for the agarbatti industry and a major production hub. Competition among brands is intense, but every brand has a presence, says Mr. Priyanshu Jain, head of Jai Gurudev Agency, Indore, in a conversation with Sugandh India. Jai Gurudev Agencies is the super stockist for RKT, Real, Pioneer and Shyam Kripa across Madhya Pradesh and Rajasthan. Mr Priyanshu added that in dry sticks, RKT has no real competition. Its 3-inch dry-stick jar pack sells extremely well. A full carton of RKT's box packs had recently arrived and is performing very well. In the box-pack range, their Kesar Phool, Chandan and Kesar fragrances are excellent products and customers repeatedly ask for them. He said that another product from the Thakral Group, Big Safari, also performs well. Answering a question, he said that some time ago, the company owners visited them and had a very warm and respectful interaction. "We have been handling RKT for nearly 10 years and have never faced any complaints. The company provides complete support. As soon as we place an order, the goods reach us the very next day."

Answering a question about the beginning of Jai Gurudev Agency, Mr. Priyanshu Jain said that his grandfather started the agarbatti business 30 years ago. From the very beginning, they have been involved in distribution and super-stockist operations. The journey began with the launch of Jain Shree. At present, apart from RKT, they handle Jesal, Real, Geeta, Pioneer, Parivar, Shyam Kripa, Amrutha, Simran, Flourish, Shridhan, BIC, Oriental, Darshan Black Stone, JB, Dali, Tej, Platina, Aerochem and Rocket. He explained that as super stockists, they handle Madhya Pradesh and Rajasthan. In addition, they supply products according to demand in districts of Maharashtra, including Mumbai and Yavatmal. Besides distribution and super-stockist operations, Jai Gurudev Agency also has its own retail shop. Answering another question, he said that besides Indore, Jabalpur and Bhopal are also major agarbatti markets in Madhya Pradesh, and more than 100 distributors work with them across the state.

Responding to a question from Sugandh India, Mr Priyanshu said that products with an MRP of ₹75 have the highest sales in Indore. They account for nearly 70% of the market. The remaining 30% comprises products priced at ₹10, ₹20 and ₹35. He said that the premium segment is relatively small here, although around 10% of customers purchase premium brands. Pioneer, Shyam Kripa, Real and RKT have the highest demand in the market, and these are products that sell throughout the year. Apart from these, Balaji, Cycle and Forest also have a market presence. Answering another question, he said that both wet dhoop and dry dhoop have a good market here. In dry sticks, RKT and Pioneer perform well, while Shyam Kripa is popular in wet dhoop. The dry-dhoop market accounts for around 35%, while wet dhoop accounts for 15%. Parivar also has strong sales. All these products are sold at a price of ₹20. In dry dhoop sticks, RKT's 3-inch jar pack performs well.

Answering another question, Mr Priyanshu said that sambrani cups have a good market in Indore and sell throughout the year. Like dry sticks, cups are also widely used. Demand for mixed-packing cups has increased recently, and Pioneer and JB have introduced mixed-fragrance packs. RKT has also introduced mixed metallic cones in different colours. Whatever the RKT product, customers are sure to ask for it again. In addition, Pioneer's 3-in-1 cup pack, containing 12 pieces in three fragrances, sells well. Cups from Real, Jesal and Oriental are also sold. Answering another question, he said that Saraswati is the leading brand in camphor here, while Mangalam and Three Pine products also have good sales. The use of camphor danis is also increasing, with Vedic performing well. In Chandan Tika, Kashi and Shankh are popular, while Manohar and Labh Ganga also sell well. In attar, Arome, Shyam Kripa and Oriental have good demand. Apart from these, several other local products are also sold. He explained that branded agarbattis have higher sales in this market, accounting for around 70%, while local products make up the remaining 30%. He said that, on average, an individual customer purchases products worth ₹500–₹1,500 per month.

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

Misbah Fragrance™

T.M. No.1326921

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

080 23391880

@misbahfragrance

Misbahfragranceonline@gmail.com

www.misbahfragrance.com

Natural Essential Oils
Aromatherapy Oils & Carrier Oils
Serving The World Since 1972
U.S. FDA, WHO-GMP, ISO 9001, HACCP
KOSHER, HALAL, FSSAI & ORGANIC CE TIFIED
Natural
Essential Oils
Carrier Oils
Herbal Extracts
Perfumery Compounds
Aromatherapy Oils
Oleoresins etc
OUR GROUPS
RAKESH PRODUCTS
Organikos Valley
Fruik
OUR MEMBERSHIPS
एपीडा APEDA
FICCI
pharmexcil
FIEO
RAKESH
SANDAL INDUSTRIES
STAR EXPORT HOUSE RECCOGNIZED BY GOVT. OF INDIA
25, Azad Nagar, Kanpur - 208002 (U.P.) India.
Mob: +91 73882 33330/31/34/39
Email: info@rakeshin.com
Web: www.rakeshin.com

Innovative Products Become Successful Brands: Chandresh Somaiya

Across the country, thousands of companies manufacture agarbatti and dhoop. At the same time, millions of products are sold across a country of 1.5 billion people. Yet, every year, a large number of new agarbatti companies enter the market, and some eventually gain popularity and develop into established brands. Mr. Chandresh Somaiya, head of Manhar Sales Corporation, a company involved in agarbatti trading in Gujarat since 1976, told Sugandh India in a conversation that new companies face difficulty establishing their products as popular brands. However, if its products offer strong quality, new fragrances, innovative packaging styles and reasonable pricing compared with competing products, they can establish their place in the market and continue climbing the ladder of success.

Elaborating further, Mr. Chandresh said that suppliers like them also promote new brands that offer lower prices along with good-quality products. Sampling products among retailers and customers is essential for any new company. He said that traditional perfumes and fragrances are already very popular in the market. Simply repeating the same fragrances makes it difficult for a new company to establish itself. However, if companies innovate their products through research and development, their chances of success increase significantly. Fruity notes are a good example. When Pineapple and Jasmine fragrances were introduced, they became so popular that today almost every company makes products with fruit and jasmine fragrances. Similarly, introducing innovation in packaging helps a product stand out at the retail counter and attracts customers. If its price is lower than competing products, customers are likely to pick it up, and if the quality is good after use, they return to purchase it again.

Mr Chandresh told Sugandh India that his family has been involved in the agarbatti business for 50 years under the name Manhar Sales Agency. Five years ago, they expanded the business by starting operations under the name Manhar Sales Corporation in Rajkot. He explained that, apart from Rajkot, the firm handles Alaukik across Gujarat and Rajasthan. It also handles Shreeji Agarbatti Works of Vadodara for Gujarat and Rajasthan. In addition, they have been handling the distribution of Bengaluru-based BIC for the past one year. They also handle Shree Bhawani Agarbatti Works of Morbi. Besides these, they handle Sarathi from Bengaluru and several other companies across Gujarat. He said that their supply network includes more than 100 distributors. Answering a question about how they manage business from Rajkot to Rajasthan, he said that many large companies do not have depots in Rajasthan. Building and operating depots for every company is difficult; therefore, these companies have entrusted them with the business there. Their supply network primarily covers 10–12 major cities, including Jaipur, Ajmer, Banswara, Sirohi and Udaipur.

On being asked by Sugandh India why he chose Rajkot as his headquarters instead of Ahmedabad, Mr Chandresh explained that Rajkot, like Ahmedabad, is well-connected. There is not much difference between the markets of Ahmedabad and Rajkot. Although Ahmedabad has many very large traders, Rajkot has also been a centre of the agarbatti trade for the past 50 years. Therefore, from a business perspective, there is no major difference between Ahmedabad and Rajkot. Answering another question, he said that Gujarat is divided into four regions: North Gujarat, South Gujarat, Saurashtra and Kutch. Kutch includes places such as Jhanzhar, Katarna, Mandvi, Gandhidham and Adipur. Surat, Vapi and Valsad fall under South Gujarat. Ahmedabad is the capital of Gujarat and also a major business centre. Although products with different prices, ranges and trends are popular across these regions, products priced at ₹70, ₹150, ₹35 and ₹15 generally sell across the state. He explained that every brand has its own market, while some brands have a dominant position in certain areas. For example, Alaukik's Pineapple and Musk Melon fragrances are among the top-selling products. Natural products are also popular here. In the natural segment, Shreeji's wet dhoop is particularly strong. BIC's Panchvati and Shivam are products known to almost every consumer. Similarly, Bhawani is a very old brand. Shreeji's Wari brand performs well in both pouch and box packaging.

When Sugandh India asked what makes a product perform well in the market, he said that along with quality, companies also need to offer marketing schemes. Most companies offer schemes during the festive season. However, schemes are no longer running throughout the year because raw-material prices have increased significantly due to the war, putting companies under financial pressure. At the same time, they are unable to increase the prices of their products. Answering another question, he said that the Rajkot market is very good, and several large companies also manufacture here. In this way, Rajkot is gradually emerging as a centre of the agarbatti industry.

Answering another question, Mr Chandresh said that products from local brands as well as brands from other states sell strongly in the market here. However, brands from other states face difficulties because their transportation costs become very high. In comparison, products manufactured in Ahmedabad, Rajkot and other districts of Gujarat not only offer good quality but are also available at lower prices. Local manufacturers can deliver good products on time. Outside companies are generally able to compete here only when they reduce their margins and supply products at lower prices. Companies from other states mostly bear the transportation costs themselves, which enables traders here to purchase their products. He explained that raw-material prices are continuing to rise, creating pressure on companies over price increases. Although the war has affected industries in one way or another, agarbatti is a business where prices cannot be increased every day. Once prices are increased, another increase can generally be made only after six months or a year. This is why many companies have reduced the weight of their product packs. Customers also do not pay much attention to the weight or number of sticks; their primary focus remains on price and quality.■

Koyas®
AGARBATTI
Godly Fragrance
Maya Supreme®
SAMBRANI
PREMIUM CUP SAMBRANI
Vishnu Leela
Koya's
NEXA
Blue
PREMIUM INCENSE
3 in 1
SHANTHI MANTRA
Sandal
Maya Supreme
ayurveda
The Science Of Life
Maya Supreme®
SAMBRANI
Maya Supreme®
SAMBRANI
DISTRIBUTOR/DEALERSHIP
ENQUIERY : +919513892428

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

NIRVANA
AROMATIC INDULGENCE
BY
DEVDARSHAN
To: Someone Special
Dhoop Cones
APPEAL
EAU DE PARFUM
THE ART OF Gifting
Fragrance | Gifting | Living
Made in India
World's No.1 Choice Since1954
Exported Worldwide
Devdarshan Overseas
314, Industrial Area, Phase-II, Chandigarh - 160002
for festival gifting enquiry
Contact: +91-94642 15979, 0172-4645925
SCAN for More GIFTING OPTIONS

Local Brands Dominate Gujarat: Prashant Kishor Bhai Manek

Gujarat has emerged as a major production hub in the agarbatti industry. Along with production, agarbatti consumption is also high across premium and medium-quality segments. There was a time when Bengaluru agarbattis dominated the market, but over the past decade, production of agarbattis across different price and quality ranges has increased significantly in Ahmedabad and other districts of the state. Although Bengaluru still has no real competition in premium-quality agarbattis, local Gujarat brands sell more products and are rapidly expanding across India while also producing premium-quality items. In an exclusive conversation with Sugandh India, Mr Prashant Kishor Manek, head of Prashant Sugandhalaya and Raghuvanshi Sales Corporation, said that Bengaluru products are good, but the transportation cost and long distance make sourcing products from there difficult. In comparison, products from Ahmedabad and other local companies offer good quality at lower prices. This is why the dominance of Ahmedabad and other state-based manufacturers continues to grow. The road distance between Bengaluru and Ahmedabad is around 1,500 kilometres. As a result, it becomes difficult for traders to receive goods on time, while freight costs are also considerably higher, making Bengaluru products more expensive.

Answering a question from Sugandh India, Mr Prashant said that his firm holds agencies for several companies. He manages the distribution of some companies for Rajkot, for some for Saurashtra region, and for some for all across Gujarat. In this way, his firm has developed a supply network across the state. He informed that distribution for Rajkot is carried out under Prashant Sugandhalaya, while Gujarat-wide distribution is carried out under Raghuvanshi Sales Corporation. His father established Prashant Sugandhalaya 35 years ago. Mr Prashant has been managing the business for the past 20 years. He said that he and his brother learned the trading business from their father. His father started his agarbatti business by selling agarbattis from a single bag. He then began retailing in Rajkot. After some time, the business expanded across Rajkot and Saurashtra and has now developed into a supply network covering the entire state of Gujarat. He explained that initially, they handled products from Bharat Darshan, Man Mandir, Sugandh Shringar and several other local companies. Later, after establishing contact with dealers in Ahmedabad, their supply network expanded across the state.

Answering another question, he said that two special products from Big Safari and RKT have very strong sales. Their 5-foot agarbattis and dhoop sticks are in particularly high demand. Although the companies have a large range of products, we source only two products from them. These goods are dispatched directly to us by the companies. Regarding the Saurashtra market, he said that it includes Bhavnagar, Porbandar, Morbi, Shyam Nagar, Junagadh, Rajkot and Dwarka, where agarbatti consumption is very high. Among these, the Dwarka market is particularly good for agarbattis. As the city is home to religious and historical sites, it attracts a large number of pilgrims and tourists.

He said that his firm currently handles the Rajkot agency business for Shah Fragrance, Siddhi Fragrance, Kamdhenu and Parivar. They also have agencies for several other local and outside companies for Rajkot. Among other companies, they handle the Gujarat-wide business of Siddhi Sugandh. In addition, there are several companies from Bengaluru. Om Sai brand from Mumbai, Indra Max, Naupada Sales, Ujjain, First Choice, Jayant Mumbai, Oswal and Jain Incense Bengaluru are handled for the entire Gujarat market. Besides these, for Rajkot, they handle around 25 companies, including Jain Products Ratlam, Gallani, Alok Indore and Vienna Mumbai. They supply these products through four warehouses. He explained that the operations of some companies are limited to Rajkot, some cover Saurashtra, while others are handled across Gujarat.

There are around 300 counters in Rajkot and a network of 250 dealers across Gujarat. Answering a question, he said that the Ahmedabad and Rajkot markets are completely different. Ahmedabad has many companies and is a large market. There are also several brands here, such as Utsav, Alaukik, Bimal and Janak, among others.

Answering a question from Sugandh India, he said that ₹300 and ₹400 boxes sell regularly in Rajkot, with sales increasing further during the festive season. The 400-gram and 300-gram packs have the strongest regular demand. He said that ₹50 zipper packs are also sold, but most customers now purchase 300–400 gram packs for their monthly requirements. Customers buying larger packs get both better value in terms of quality and greater quantity. There is still a small market for ₹10 and ₹20 packs in the outer areas. Answering another question, he said that Shah Fragrance, Siddhi, Parivar and Kamdhenu are among the brands that sell the most in his market. Jain Incense from Bengaluru also performs well. Krishna Kala and Jheenal are also in considerable demand at his firm. Speaking about the Rajkot market, he said that bamboo-less agarbattis and wet dhoop are also sold here. Compared to dry sticks, the market for wet dhoop is smaller.

The dry-stick market is growing and currently accounts for around 30%. Agarbattis still make up nearly 70% of the market. Wet dhoop accounts for around 10% and is mostly purchased by people who have come from other states. He explained that in dry dhoop, 100-gram jar packaging has the highest demand. In wet dhoop, packs with MRPs of ₹20, ₹35 and ₹50 have a market.

Mr Prashant said that local brands have the strongest presence in this market. National brands like ITC also have their own markets and a fixed customer base, but Nishan and Shah Fragrances have stronger sales. In the premium segment, Balaji and Krishna Kala have a good market presence. He said that sambrani cups are very popular here, with Kamdhenu having the highest demand at his firm. Cycle's Naivedya Cup also sells well.

He explained that his firm does not deal in other pooja items, but in the camphor segment, they stock Choti Wala products from Kanpur. Camphor has a good market in Rajkot and sells throughout the year. Answering another question, he said that generally, an individual customer purchases products worth ₹200 to ₹500 per month, while some customers spend up to ₹1,000. Only one or two out of every ten customers specifically purchase by brand name. Otherwise, customers generally buy whatever products we offer them. He explained that in Rajkot, substantial sales take place through pooja stores, flower and garland shops, paan masala shops, grocery stores and dedicated agarbatti stores.■

SUGANDH INDIA
सुगंध इंडिया
INTERNATIONAL
Incense & Fragrance
EXPO
JANUARY 2027
INDORE

SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

4TH SUGANDH INDIA EXPO

INDIA'S PREMIER AGARBATTI & PERFUME EXPO

REGISTRATION CHARGES
VISITOR Rs 100/-
DELEGATE Rs 500/-

9TH - 10TH JANUARY 2027

LABHGANGA EXHIBITION CENTER
INDORE, MADHYA PRADESH

FOR DETAILS :

+91 9711766786

sugandhindiam@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

Mr. Kirit Chandrana | Director | +91 98220 29526

SHASTRI AGARBATTI PVT. LTD.

OPPOSITE CENTRAL BANK OF INDIA, MASKASATH, ITWARI, NAGPUR- 440002, INDIA. PH: 07122763610
FACTORY-D-7, M.I.D.C., WADI, NAGPUR. PH:07104-224997, Mo.:940378611 EMAIL: sapl@rediffmail.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

75 वर्षों
की विरासत, सफारी बिग की कामयाबी

दशकों का कारोबारी अनुभव साझा करते – **हसमुख ठकराल**

ठकराल ग्रुप का प्रमुख प्रोडक्ट सफारी बिग अगरबत्ती, उद्योग के सबसे ज्यादा बिकने वाले प्रोडक्ट में शुमार है। सफारी बिग ठकराल ग्रुप की एक ऐसी अनोखी, अद्भुत और शानदार कृति है, जो महाराष्ट्र समेत कई राज्यों में लोकप्रियता के शिखर पर है। 75 वर्ष से अधिक समय से अगरबत्ती उद्योग में कार्यरत ठकराल ग्रुप के प्रमुख श्री हसमुख रतिलाल ठकराल अपने ब्रांड की तरह और अपने नाम के ही अनुरूप एक अनोखे, बहुमुखी प्रतिभा के धनी, हसमुख, मिलनसार, व्यवहार कुशल के साथ अद्भुत कारोबारी दक्षता वाले व्यक्तित्व हैं। वह कठिन से कठिन परिस्थिति, चुनौतियों और समस्याओं को बिना तनाव के सरलता पूर्वक समाधान कर देते हैं। सुगंध इंडिया ने हसमुख जी से अगरबत्ती उद्योग, कारोबार, मार्केट और खुद के कारोबारी जीवन के बारे में एक खास बातचीत की। उनके विचार अपने आप में जीवन के प्रति एक सार्थक सोच पैदा करते हैं।

कामयाबी के 75 वर्ष

अगरबत्ती उद्योग में हसमुख भाई ठकराल का सफर कितना उतार-चढ़ाव भरा रहा और किस तरह की चुनौतियां उनके सामने आईं? सुगंध इंडिया के इस सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि ठकराल ग्रुप 1951 से नागपुर में अगरबत्ती उद्योग में है। इन बीते 75 वर्षों में हमने अगरबत्ती की मैन्युफैक्चरिंग पर ही 90% फोकस किया है और 10% में ही धूप, कोन और स्टिक का काम होता है। 2026 में हमारे 75 वर्ष पूरे हुए हैं, लेकिन मेरे सफर की शुरुआत तब हुई, जब मेरी पढ़ाई जारी थी। उस समय की पढ़ी और समझी बातों को कारोबार में आने के बाद प्रैक्टिकल में देखा कि कोई भी कारोबार हो या फैशन अथवा ग्राहकों का मूड हो, उसमें उतार-चढ़ाव होता रहता है। उस समय यह बात उतनी समझ में नहीं आती थी, लेकिन जब कारोबार में आया तो देखा कि वह खाली थ्योरी नहीं थी, वास्तविकता है। उसी तरह भले ही इस वक्त अगरबत्ती उद्योग नीचे की ओर जाता दिख रहा है, लेकिन इसी के साथ यह ऊपर भी उठ रहा है, जो 5 वर्षों तक चलेगा और हम देखेंगे कि एक बूम आएगा, जिससे अगले 10 वर्षों तक ट्रेड बहुत अच्छे ढंग से चलेगा। उन्होंने कहा कि फैशन उद्योग को ही देखें की हर 20 वर्ष में वह पुनः लौटता है। हसमुख जी ने बताया कि हम हर चीज पर एक सकारात्मक नजरिया रख सकते हैं। जैसे बदलाव एक शाश्वत प्रक्रिया है। बीते 10 वर्षों में अच्छे बदलाव आए हैं। 10-12 वर्ष पहले कारोबार बहुत बेहतर स्थिति में था। उस दरमियान बहुत सारे नए लोग भी अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग में आए, जबकि उनका कोई

बाएं से दायें : श्री समर्थ ठकराल, श्री हसमुख ठकराल, श्री भरत ठकराल

अनुभव और अतीत इस ट्रेड में नहीं था। फिर कठिन वक्त आया तो लोग ट्रेड को छोड़ने लगे और आज स्थिति यह है कि लगभग 15% नए लोग इसमें आ गए हैं, तो पुराने 15% ने काम छोड़ दिया है। अब आने वाला भविष्य अच्छा होगा और यही जीवन में चलता रहता है।

सफारी बिग का सफरनामा

सफारी बिग की कामयाबी संबंधी एक सवाल के जवाब में हसमुख जी ने कहा कि यह हमारा प्रमुख ब्रांड है। इसमें हमको हाई वॉल्यूम मिलता है और यह ठकराल ग्रुप की बैक बोन है। हालांकि हमारे दूसरे ब्रांड भी बहुत अच्छे चल रहे हैं, लेकिन दाल रोटी का प्रबंध सफारी बिग से होता है। सफारी बिग के पीछे की कहानी के बारे में हसमुख भाई ने कहा कि उनके बड़े भाई साहब ने इसका परफ्यूम तैयार किया था। उन्होंने देखा कि यह तो बहुत ही स्ट्रांग है और इससे उनका सर दर्द करने लगा। फिर भी उसे वह एक किराना की दुकान पर शाम को अपने एक दोस्त को देने गए। शाम के मूड में उनके दोस्त ने उसका इस्तेमाल किया, तो उन्होंने कहा कि यह तो बहुत ही बेहतर है, मजा आ गया और इससे अच्छी सुगंध उन्होंने कभी नहीं महसूस की। इस तरह भाई साहब ने उन्हें कुछ माल तैयार करके दिया। इसी समय बिस्किट इंडस्ट्री में लेमिनेट पैकिंग की एंट्री हुई थी। भाई साहब ने ₹10 में सफारी बिग लेमिनेट पैकिंग में निकाला। यह वह समय था जब कारोबार में मेरी एंट्री हुई थी। उन्होंने बताया कि नागपुर अगरबत्ती का गढ़ है और यहां अगरबत्ती बेचना बहुत मुश्किल काम है, क्योंकि बहुत ज्यादा कंपटीशन है। इसी तरह लगभग पूरा विदर्भ अगरबत्ती उद्योग के लिए एक कठिन मार्केट है। इसलिए मैं सफारी बिग को लेकर पुणे और नासिक की मार्केट में गया और उसे वहां लोगों ने बहुत ज्यादा पसंद किया। इस पर मैंने भाई साहब से कहा कि क्यों ना हम महाराष्ट्र पर ही फोकस करें क्योंकि दूसरे राज्यों में यदि माल भेजना है तब सी फॉर्म भेजा जाता था और उसमें बहुत कठिनाई थी।। उन्होंने मुझे फ्री हैंड दिया और इस तरह महाराष्ट्र के जालना, नांदेड़, सोलापुर, कोल्हापुर, परभणी, नागपुर, यवतमाल आदि सभी जिलों की मार्केट में हमने सप्लाई शुरू की। उस समय राज्य के अंदर माल लाने ले जाने पर परमिट का चक्कर नहीं होता था। सफारी बिग उपभोक्ताओं को क्यों पसंद आया ? इसके जवाब में हसमुख जी ने कहा कि इसे कोई नहीं बता सकता। बिग सफारी वर्षों वर्ष से चल रहा है, लेकिन कस्टमर के मिजाज को समझना बहुत कठिन काम है। ग्राहक की संतुष्टि यदि किसी प्रोडक्ट में हो जाती है, तो वह ब्रांड कामयाब हो जाता है। हालांकि हम कंज्यूमर के मन को समझने में लगे रहते हैं और यह देखते हैं कि ग्राहक कोई प्रोडक्ट क्यों उठाता है, लेकिन इसे समझना बहुत मुश्किल होता है। इसे यदि किसी मैन्युफैक्चरर ने समझ लिया तो उस प्रोडक्ट के लिए डिस्ट्रीब्यूटर्स, होलसेलर्स, रिटेलर्स, सेल्स टीम और पूरी मार्केट लाइन में खड़ी हो जाती है। फिर उन्होंने फिल्मों का उदाहरण देते हुए कहा कि शोले सुपर डुपर हिट फिल्म थी, लेकिन जब वह पहले दिन सिनेमा हॉल में आई तो वह फ्लॉप हो गई थी लेकिन कुछ दिन बाद वह फिल्म जो उठी है, तो फिर उसने पिछली सारी फिल्मों का रिकॉर्ड ही तोड़ दिया। कुछ ऐसा ही हाल अगरबत्ती प्रोडक्ट का भी है।

ब्रांड और ग्राहक के बीच की सबसे अहम कड़ी है रिटेलर

सुगंध इंडिया के सेल्स और मार्केटिंग को लेकर चल रहे ट्रेंड संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि कारोबार के लिए बेहतरीन क्वालिटी वाले प्रोडक्ट के साथ ही व्यवहार और कंपनी की स्कीम भी मायने रखती है, क्योंकि प्रकृति का नियम है परिवर्तन ! आजकल मार्केट में बड़ा बदलाव आया है। मार्केट में ऑनलाइन सेल्स का ट्रेंड बढ़ा है। पहले लोग 5 से 10% के मुनाफे पर काम करते थे। अब लोग 10 से 20% मुनाफा चाहते हैं। इस तरह मैन्युफैक्चरर्स की लागत बढ़ी है। स्कीम में डिस्ट्रीब्यूटर्स और रिटेलर्स यह

देश और दुनिया में हजारों तरह के कारोबार हैं, लेकिन मेरा मानना है कि अगरबत्ती ट्रेड जैसा खूबसूरत कारोबार और कोई नहीं है। आपके पास आज यदि हजार रुपए हैं, तो मार्केट में जाकर 8-10 किलो रॉ अगरबत्ती खरीद सकते हैं, जो लगभग ₹700 में आ जाएगी। ₹300 में परफ्यूम और पैकिंग मटेरियल लेकर आप अपना कारोबार शुरू कर सकते हैं और 11-1200 रुपए कमा सकते हैं। हालांकि इसके लिए जरूरी है कि आपको ट्रेड और सुगंध की थोड़ी जानकारी होनी चाहिए, क्योंकि अगर परफ्यूम और अगरबत्ती की जानकारी एकदम नहीं है।

देखते हैं कि माल बेचने के अलावा उन्हें और क्या मिल सकता है ? एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि रिटेलर से बेहतर कारोबारी कोई नहीं होता। वह अपने ग्राहकों को पूरी संतुष्टि देता है। यदि कोई प्रोडक्ट ग्राहक को पसंद नहीं आया या उसने शिकायत की तो वह माल वापस लेने और बदलने को तुरंत तैयार हो जाता है और यह सब वह खुशी-खुशी मुस्कुरा कर सर्विस देता है, जबकि मॉल और बड़ी सुपर मार्केट में लोगों को वह सम्मान नहीं मिलता, जो एक रिटेलर अपने कस्टमर का स्वागत करते हुए देता है। उन्होंने कहा कि अपने इसी व्यवहार के कारण आज जो रिटेलर हैं, 5 वर्ष में वह राजा बन जाएंगे। मैन्युफैक्चरर और कस्टमर के बीच की सबसे मजबूत और अहम कड़ी रिटेलर होता है और यह बात किसी भी कारोबारी को हमेशा ध्यान में रखना चाहिए।

मार्केट रियलिटी है उतार चढ़ाव

वर्तमान में चल रहे हालात पर हसमुख जी ने कहा कि इस वक्त युद्ध के कारण रॉ मटेरियल के दाम बहुत बढ़े हुए हैं। कारोबारी रेट बढ़ाने की बात करते हैं और रेट बढ़ेंगे, लेकिन वह रोज-रोज नहीं बढ़ाया जा सकता। दुनिया में हो रही घटनाओं का असर हर देश पर पड़ता है। जैसे नेपाल में बाढ़ की आपदा आई तो उत्तर प्रदेश और बिहार पर भी असर पड़ा है। इसी तरह हमारे ट्रेड में भी असर पड़ता है। बांस और रॉ मटेरियल की दिक्कतें हैं, लेकिन वह कुछ वर्षों तक रहेगी और उसका समाधान निकल जायेगा। हाल ही में रॉ मटेरियल, लेबर, किराया भाड़ा, पैकिंग आदि सभी की कीमतें बढ़ने के कारण अब 20% तक रेट बढ़ाने की बात उठ रही है ? इसके जवाब में हसमुख जी ने "रोटी कपड़ा और मकान" फिल्म का गाना "हाय महंगाई" का उदाहरण देते हुए कहा कि यह भी मार्केट का एक पार्ट है और वह समय के साथ जल्द ही स्थिर हो जाएगा। 20% कीमत बढ़ाने का मामला एक साथ नहीं होगा। 5-5 प्रतिशत करके लोग कीमतें बढ़ाएंगे। वैसे भी हमारे ट्रेड में ग्राम और काड़ी कम करने का भी ट्रेंड रहा है। नया प्रोडक्ट जब आता है तो 100 ग्राम का होता है और फिर वह 90 से 80 ग्राम या उससे भी कम होता जाता है। इस तरह धीरे-धीरे सब सेटल हो जाता है और ग्राहक भी आदी हो जाते हैं। उन्होंने कहा कि सबसे अच्छी बात यह है कि दुनिया में भारी उथल-पुथल चल रही है, पर भारत में उसके मुकाबले काफी स्थिरता है।

आसान है अगरबत्ती व्यवसाय शुरू करना

हसमुख जी से जब एक काल्पनिक सवाल किया गया कि मान लेते हैं कि अभी ठकराल ग्रुप की शुरुआत न हुई हो और उनकी उम्र 20 वर्ष हो, तो आज के समय में अगर वह अगरबत्ती व्यापार शुरू करते तो उनकी क्या योजना रहती ? इसके जवाब में उन्होंने हंसकर कहा यह मेरा पसंदीदा सवाल है।

देश और दुनिया में हजारों तरह के कारोबार हैं, लेकिन मेरा मानना है कि अगरबत्ती ट्रेड जैसा खूबसूरत कारोबार और कोई नहीं है। आपके पास आज यदि हजार रुपए हैं, तो मार्केट में जाकर 8-10 किलो रॉ अगरबत्ती खरीद सकते हैं, जो लगभग ₹700 में आ जाएगी। ₹300 में परफ्यूम और पैकिंग मटेरियल लेकर आप अपना कारोबार शुरू कर सकते हैं और 11-1200 रुपए कमा सकते हैं। हालांकि इसके लिए जरूरी है कि आपको ट्रेड और सुगंध की थोड़ी जानकारी होनी चाहिए, क्योंकि अगर परफ्यूम और अगरबत्ती की जानकारी एकदम नहीं है। तब आप काम नहीं कर सकते। उन्होंने कहा कि बेहतर तो यह है कि यदि आप 10000, 50000 या एक लाख रुपए से कारोबार शुरू करते हैं, तो बहुत ही अच्छा काम शुरू होगा। यह ऐसा उद्योग है जहां थोड़ा पैसा और थोड़ा नॉलेज भी हो तो एक नया आदमी भी सफल कारोबारी बन सकता है।

अच्छा व्यव्हार सफल व्यापार

दशकों के अपने सफल कारोबारी जीवन के आधार पर वह नए कारोबारी को क्या संदेश देना चाहेंगे ? इसके जवाब में उन्होंने कहा कि मैं ट्रेड में आ रहे नए लोगों को कोई सलाह नहीं देता और ना दे सकता हूं, क्योंकि मैं देखता हूं वह मुझसे बहुत ज्यादा जानकार और काबिल हैं। उनके पास सूचना और ज्ञान का भंडार है। फिर भी इतना जरूर कहूंगा कि वह अच्छे और व्यवहार कुशल बनें। आज दुनिया में अच्छा व्यवहार करने वाले लोगों की संख्या कम हो रही है। हमारे यहां 25-30 वर्षों से काम करने वाले बड़ी संख्या में स्टाफ हैं, जबकि मैं अन्य जगहों पर देखता हूं कि चार-पांच वर्षों में ही स्टाफ बदल दिए जाते हैं। अच्छा व्यवहार और अच्छा संबंध बनाना सबसे ज्यादा जरूरी है। इसके अलावा कारोबारी उपभोक्ता को अपना फैमिली मेंबर जैसा मानें, तो कामयाबी जरूर मिलेगी। कोई भी कारोबार हो वह टीम वर्क से चलता है। आपका स्टाफ, आपसे जुड़े कारोबारी और ग्राहक एक परिवार की तरह होने चाहिए और यही कामयाबी का मूल मंत्र है। ■

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

"कंपटीशन रेट का नहीं, क्वालिटी का होना चाहिए" - प्रतीक बटाविया

देश में बीते 5 वर्षों में खाने-पीने की चीजों से लेकर उपभोक्ता वस्तुओं और सभी तरह के प्रोडक्ट्स की कीमतें बढ़ी हैं, लेकिन यह हैरत की बात है कि अगरबत्ती प्रोडक्ट्स सस्ते हुए हैं। राजकोट स्थित उत्सव फ्रेगरेंस के प्रमुख श्री प्रतीक किरण कुमार बटाविया ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि यह ट्रेड प्राइस और क्वालिटी सेंट्रिक है। मैन्युफैक्चरर्स रॉ मैटेरियल की कीमत कुछ भी हो जाए रेट नहीं बढ़ा पाते। आजकल अमेरिका-ईरान युद्ध के कारण कच्चे माल की कमी है और उनकी कीमतें भी बढ़ रही हैं लेकिन अगरबत्ती व धूप उत्पाद की बढ़ी हुई कीमत को मार्केट स्वीकार नहीं कर रही। उन्होंने कहा कि यही कारण है कि जब रॉ मैटेरियल को लेकर संकट बढ़ा, तो हमने तीन माह पहले ही अपने प्रोडक्ट्स का वजन घटा दिया, क्योंकि मैं क्वालिटी से कंप्रोमाइज नहीं कर सकता था। हमें अपनी उत्पाद की क्वालिटी पर भरोसा है। ग्राहकों को यदि क्वालिटी पसंद आ गई तो, वह लंबे समय तक उस ब्रांड से जुड़े रहते हैं।आखिर में उपभोक्ता क्वालिटी ही पसंद करता है।

अगरबत्ती उत्पादों की कीमतों के घटने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने सुगंध इंडिया को बताया की 5 वर्ष पहले ₹100 में 250 ग्राम पैकिंग की अगरबत्ती ग्राहक खुशी से लेता था, लेकिन प्राइस को लेकर शुरू हुई प्रतिस्पर्धा के कारण आज 100 रूपये में मैन्युफैक्चरर्स 400 ग्राम अगरबत्ती दे रहे हैं, जबकि सारे रॉ मैटेरियल्स की कीमत बीते 5 वर्ष में 25 से 30% तक बढ़ी है। हालांकि अच्छी क्वालिटी की अगरबत्ती एक ग्राहक ₹50 में 100 ग्राम और 100 ग्राम में 200 ग्राम लेने को तैयार है। अगरबत्ती ही एक ऐसा प्रोडक्ट है, जिससे ग्राहक का मासिक बजट नहीं बिगड़ता। वह

50-100 रूपए में अपना काम अच्छी तरह से चला सकता है। फिर भी मार्केट में कंपटीशन के कारण रेट गिराए जा रहे हैं जिससे क्वालिटी पर भी असर पड़ता है। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में प्रतीक जी ने बताया कि यही स्थिति स्कीम को लेकर है। मार्केट में स्कीम के दम पर प्रोडक्ट चलाने का ट्रेंड जोरों पर है। स्कीम देना खासकर त्योहारी सीजन में एक मार्केट रियलिटी बन गया है। लेकिन उत्सव फ्रेगरेंस क्वालिटी सेगमेंट का प्रोडक्ट है। इसलिए हम मार्केट में अपने क्वालिटी के दम पर चलते हैं। उत्सव फ्रेगरेंस ब्रांड गुजरात के राजकोट से 15 वर्ष पूर्व शुरू हुआ था। उन्होंने बताया कि आज देश के 15 से 20 राज्यों में हमारे ब्रांड की पहचान है, क्योंकि हम क्वालिटी पर फोकस करते हैं और क्वांटिटी या रेट के पीछे नहीं दौड़ते। हमारी कोशिश होती है कि उपभोक्ता को बेस्ट प्रोडक्ट दें। उन्होंने बताया कि 15 से 20 सेगमेंट में उनके 400 रेंज के प्रोडक्ट हैं, जिसमें अगरबत्ती, कोन, ड्राई स्टिक और गली धूप है।

सुगंध इंडिया को उन्होंने बताया कि हम वही प्रोडक्ट बेचते हैं, जिनका इन हाउस प्रोडक्शन हम कर सकते हैं। बाहर से रॉ मैटेरियल लेकर हम ट्रेडिंग नहीं करते। हमारा गौ आधारित प्रोडक्ट्स पर भी रिसर्च एंड डेवलपमेंट चल रहा है। उन्होंने बताया कि गुजरात होमटाउन है, इसलिए यहां ब्रांड अच्छा चलता है, साथ ही मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, कर्नाटक, तमिलनाडु, उड़ीसा, छत्तीसगढ़, राजस्थान, पश्चिम बंगाल, झारखंड, पंजाब, हरियाणा और दिल्ली में हमारी अच्छी मौजूदगी है। हमारा सबसे मजबूत सप्लाई नेटवर्क महाराष्ट्र में है। 15 वर्षों में कई राज्यों तक उत्सव फ्रेगरेंस की पहचाने बनाने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मेरा बैकग्राउंड ट्रेडिंग का रहा है। इसलिए जब हम अपना ब्रांड लेकर आए, तो वह आसानी से चल गया, क्योंकि मैंने बेंगलुरु से लेकर देश की सभी टॉप ब्रांड की कंपनियों के साथ काम किया है और उनसे बहुत कुछ सीखा, जो अपना ब्रांड निकालने में काम आया।

हमारा गौ आधारित प्रोडक्ट्स पर भी रिसर्च एंड डेवलपमेंट चल रहा है। उन्होंने बताया कि गुजरात होमटाउन है, इसलिए यहां ब्रांड अच्छा चलता है, साथ ही मध्य प्रदेश, महाराष्ट्र, आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, कर्नाटक, तमिलनाडु, उड़ीसा, छत्तीसगढ़, राजस्थान, पश्चिम बंगाल, झारखंड, पंजाब, हरियाणा और दिल्ली में हमारी अच्छी मौजूदगी है। हमारा सबसे मजबूत सप्लाई नेटवर्क महाराष्ट्र में है। 15 वर्षों में कई राज्यों तक उत्सव फ्रेगरेंस की पहचाने बनाने संबंधी सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि मेरा बैकग्राउंड ट्रेडिंग का रहा है।

अगरबत्ती उद्योग संबंधी चुनौतियों के संदर्भ में उन्होंने कहा कि हमारे प्रोडक्ट को वैसा चैलेंज नहीं है, जब आपका विज़न बड़ा हो तो, आप क्वालिटी और रेंज पर फोकस करते हैं और रेट पर भी नजर रखते हैं। हमारा ब्रांड मास मार्केट में भी चलता है और प्रीमियम भी है। उन्होंने कहा कि आज चुनौती सबसे ज्यादा उधारी को लेकर है। उसे हम नहीं कम कर पा रहे हैं। हालांकि सभी कंपनियां एडवांस पेमेंट चाहती हैं, लेकिन ऐसा नहीं हो पाता। हमको यदि अपनी मार्केट और सप्लाई बढ़ानी है, तो एडवांस का नियम सख्त नहीं बना सकते। एक बार ब्रांड में स्टेबिलिटी आ जाए, तो फिर जरूर उस पर सोच सकते हैं। उन्होंने कहा कि वैसे भी मैं एग्रेसिव मार्केटिंग के पक्ष में नहीं रहता।

प्रतीक जी ने अन्य प्रोडक्ट बनाने संबंधी सवाल के जवाब में कहा की मैं कारोबार के साथ घर, परिवार, दोस्त और अपने सिद्धांत एवं उसूल पर भी जोर देता हूं, क्योंकि मेरा मानना है कि जीवन के लिए सिर्फ दो रोटी चाहिए। उसके बाद सब कुछ यहीं रह जाता है। यही कारण है कि हम मच्छर अगरबत्ती जैसे बहुत सारे आइटम नहीं बनाते जिनसे हम सहमत नहीं होते, जबकि हमारे पास वर्किंग कैपिटल, स्ट्रक्चर और नॉलेज भी है फिर भी नहीं करते। उन्होंने कहा कि यही कारण है कि जब अमेरिका और ईरान युद्ध के कारण रॉ मटेरियल की शॉर्टेज हुई और कीमतें बढ़ीं तो मैंने अपने प्रोडक्ट्स की पैकिंग में वजन घटा दिया, लेकिन क्वालिटी से समझौता नहीं किया, क्योंकि मेरा मानना है कि ग्राहक को बेस्ट क्वालिटी मिलनी चाहिए।

सुगंध इंडिया को प्रतीक जी ने बताया कि वह राजकोट अगरबत्ती मैन्युफैक्चरिंग ग्रुप "रामजी" के जरिए ट्रेड की बेहतरी के लिए भी काम कर रहे हैं। इसके लिए सौराष्ट्र और कच्छ में कार्यरत ट्रेड के जितने लोग हैं, उनके बीच सेमिनार, मीटिंग और सम्मेलन करते रहते हैं। ताकि इस इलाके के मैन्युफैक्चरर्स और ट्रेड से जुड़े लोगों के बीच एकता बनी रहे। इससे कंपनियों को फायदा हुआ है। सबसे बढ़कर यह की डिफॉल्टर कंपनियों, ट्रेडर और सेल्समेन पर भी हम नजर रख पाते हैं। इसके लिए हम सब का अपना एक ग्रुप है, जिसमें ट्रेड से संबंधित जानकारियां दी जाती हैं। इसके अलावा बीआईएस स्टैंडर्ड पर हमने एक सेमिनार आयोजित किया था, जिसमें कई विशेषज्ञों व जानकारों को बुलाया और उसमें प्रेजेंटेशन भी रखा। परफ्यूमर्स और मैन्युफैक्चरर्स बीआईएस कानून के तहत कैसे काम करें और उससे कैसे लाभान्वित हों, इसके बारे में जानकारी दी गई। इस सेमिनार में बड़ी संख्या में लोग आए थे।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मैं इस उद्योग से 25 वर्षों से जुड़ा हूं और तब से सुन रहा था कि ट्रेड से छोटे प्लेयर्स निकल जाएंगे, लेकिन हाल के वर्षों में वह बढ़े हैं। अनैतिक ढंग से कारोबार करने वाले बढ़ रहे हैं। मैन्युफैक्चरर्स का भी मार्जिन कम होता जा रहा है। उन्होंने कहा कि कंपटीशन होना चाहिए, लेकिन वह क्वालिटी के लिए होना चाहिए और अब समय आ गया है कि इस बारे में ट्रेड गंभीरता पूर्वक विचार करे।

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 9721127777 | **Email:** Samran1012@gmail.com

चेहरे
फूलों से
खिले जब
7 in 1
अगरबत्ती जले
खुशबु ऐसी की घर को...
खुशनुमा कर दे
SINCE-1999
गदा
देशमुख
®
|| भक्ती से मिले शक्ती ||
TM
अगरबत्ती
CUT FROM HERE
गुलाब
अगरबत्ती
चंदन
अगरबत्ती
ब्लेक
लैवेन्डर
अगरबत्ती
चम्पा
अगरबत्ती
7 in 1
अगरबत्ती
खुशबु ऐसी की घर को... खुशनुमा कर दे
400g
पाईनापल
अगरबत्ती
फॅन्सी
डार्क
अगरबत्ती
पाकीजा
अगरबत्ती
गुलाब
अगरबत्ती
चंदन
अगरबत्ती
ब्लेक
लैवेन्डर
अगरबत्ती
चम्पा
अगरबत्ती
Manufactured By:
DESHMUKH AGARBATTI GRUHA UDYOG
1145, Small Factory Area, Binaki Mangalwati, Nagpur - 440 017
Customer Care No.: 9371342383, 9405665282
Email: deshmukhagarbatti@gmail.com

गुणवत्ता, शुद्धता और श्रद्धा के संकल्प से शुरू हुआ शिव शक्ति का सफर

"कपूर केवल पूजा सामग्री नहीं, बल्कि आस्था का अभिन्न हिस्सा है।" इसी विश्वास के साथ श्री सीताराम जायसवाल जी ने सीमित संसाधनों के साथ शिव शक्ति की नींव रखी और एक छोटे से प्रयास को आज एक स्थापित ब्रांड की यात्रा में बदल दिया। सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में शिव शक्ति कपूर के संस्थापक श्री सीताराम जायसवाल ने बताया कि एक छोटे से व्यक्तिगत अनुभव ने उन्हें ऐसा कपूर तैयार करने के लिए प्रेरित किया, जो शुद्धता और गुणवत्ता के साथ हर पूजा का भरोसेमंद हिस्सा बन सके। वर्ष 1987 में शुरू हुई शिव शक्ति की यात्रा आज कई दशकों का सफर तय कर चुकी है। इस सफर के केंद्र में शुरू से ही एक विचार रहा—पूजा में इस्तेमाल होने वाले उत्पाद केवल एक वस्तु नहीं होते, बल्कि वे लोगों की आस्था और भावनाओं से जुड़े होते हैं। इसलिए उनकी गुणवत्ता और विश्वसनीयता से समझौता नहीं किया जाना चाहिए।

छोटे स्तर से मैन्युफैक्चरिंग यूनिट तक

कंपनी की शुरुआत से जुड़े सवाल पर श्री सीताराम जायसवाल ने सुगंध इंडिया को बताया कि शिव शक्ति की शुरुआत बेहद छोटे स्तर पर हुई। एक दिन मंदिर में पूजा करते समय कपूर ठीक से नहीं जल रहा था। श्रद्धा के उस पावन क्षण में आई इस बाधा ने उन्हें झकझोर दिया। उन्होंने बताया कि उनके मन में प्रश्न उठा- क्या निम्न गुणवत्ता वाला कपूर किसी की भक्ति में बाधक होना चाहिए? और यही प्रश्न उनके संकल्प की नींव बना। शुरुआती वर्षों में उत्पादन सीमित था और व्यवसाय को आगे बढ़ाने के लिए निरंतर मेहनत और धैर्य की आवश्यकता थी। जायसवाल जी के अनुसार, उस दौर में गुणवत्ता बनाए रखना सबसे बड़ी प्राथमिकता थी और इसी कारण शुरुआती चुनौतियों के बावजूद उन्होंने अपने मूल सिद्धांतों से समझौता नहीं किया। लगभग पांच-छह वर्षों के बाद कंपनी ने अपनी मैन्युफैक्चरिंग यूनिट स्थापित की। उस समय उत्पादन का स्तर आज की तुलना में काफी छोटा था। जायसवाल जी ने बताया कि एक महीने में एक टन कपूर का उत्पादन भी उस समय एक महत्वपूर्ण उपलब्धि माना जाता था। इसे संभव बनाने में पूरी टीम की मेहनत और समर्पण की महत्वपूर्ण भूमिका रही। उस दौर को याद करते हुए उन्होंने बताया कि कई बार टीम को अतिरिक्त समय तक काम करना पड़ता था, लेकिन गुणवत्ता और उत्पादन को लेकर कर्मचारियों की प्रतिबद्धता ने कंपनी को आगे बढ़ाने में मदद की।आज शिव शक्ति का दायरा काफी विस्तृत हो चुका है, लेकिन संस्थापक के अनुसार कंपनी के मूल मूल्य वही हैं, जिनके साथ इसकी शुरुआत हुई थी—गुणवत्ता, भरोसा, शुद्धता और श्रद्धा।

कपूरः परंपरा और आस्था से जुड़ा उत्पाद

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में जायसवाल जी ने बताया कि भारतीय पूजा परंपरा में कपूर का स्थान विशेष रहा है।

शिव शक्ति के लिए भी कपूर केवल एक उपभोक्ता उत्पाद नहीं, बल्कि धार्मिक और सांस्कृतिक भावनाओं से जुड़ा माध्यम है। जायसवाल जी शिव शक्ति कपूर को पवित्रता, परंपरा और आस्था का प्रतीक मानते हैं। कपूर के जलने की प्रक्रिया को वे एक आध्यात्मिक प्रतीक के रूप में भी देखते हैं। जिस प्रकार कपूर जलकर बिना किसी अवशेष के विलीन हो जाता है, उसी प्रकार भारतीय आध्यात्मिक परंपरा में इसे अहंकार और नकारात्मकता के त्याग से जोड़ा जाता है। उनके अनुसार, कपूर की ज्योति और सुगंध पूजा के वातावरण को अधिक पवित्र और शांत बनाने में अपनी भूमिका निभाती है। इसी सोच के साथ शिव शक्ति अपने कपूर उत्पादों में शुद्धता और उपयोग के अनुभव पर विशेष ध्यान देने का दावा करता है।

गुणवत्ता पर फोकस

कपूर की गुणवत्ता सम्बन्धी सवाल के जवाब में जायसवाल जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि शिव शक्ति के उत्पादों के संदर्भ में कंपनी कुछ प्रमुख विशेषताओं को प्राथमिकता देती है। इनमें कपूर का आसानी से और समान रूप से प्रज्वलित होना, जलने के बाद काला अवशेष न छोड़ना तथा लंबे समय तक सुगंध बनाए रखना शामिल है। उनके अनुसार, कपूर की गुणवत्ता को केवल उसकी पैकेजिंग या प्रस्तुति से नहीं, बल्कि उसके वास्तविक उपयोग के अनुभव से आंका जाना चाहिए। उनका जोर ऐसे उत्पाद पर रहा है जो उपभोक्ता की अपेक्षाओं पर लगातार खरा उतरे। यही निरंतरता उनके अनुसार शिव शक्ति की पहचान का हिस्सा बनी है।

अगरबत्ती उत्पादों की ओर विस्तार

अन्य उत्पादों सम्बन्धी सवाल के जवाब में जायसवाल जी ने सुगंध इंडिया को बताया कि कपूर के साथ शिव शक्ति ने अगरबत्ती उत्पादों को भी अपने पोर्टफोलियो का हिस्सा बनाया है। ब्रांड का उद्देश्य प्रीमियम गुणवत्ता वाले कपूर और अगरबत्ती उत्पादों के माध्यम से घरों और पूजा स्थलों में पवित्रता, सकारात्मकता और सुखद वातावरण का अनुभव प्रदान करना है। कंपनी के अनुसार, इसके उत्पाद भारतीय आध्यात्मिक परंपरा से प्रेरित हैं और पूजा-अर्चना के अनुभव को बेहतर बनाने के उद्देश्य से तैयार किए जाते हैं। जायसवाल जी के लिए यह विस्तार केवल उत्पादों की संख्या बढ़ाने का विषय नहीं है। उनका मानना है कि पूजा से जुड़े प्रत्येक उत्पाद में गुणवत्ता और विश्वसनीयता का होना आवश्यक है, क्योंकि उपभोक्ता इन्हें अपनी धार्मिक आस्था के महत्वपूर्ण क्षणों में इस्तेमाल करते हैं।

व्यापारिक सहयोगियों और ग्राहकों का योगदान

अंत में जायसवाल जी ने बताया कि कई दशकों की इस यात्रा में व्यापारिक साझेदारों, वितरकों, डीलरों, थोक विक्रेताओं, खुदरा विक्रेताओं और ग्राहकों की भूमिका को शिव शक्ति महत्वपूर्ण मानता है। जायसवाल जी ने बताया कि कंपनी को देश के अलग-अलग हिस्सों तक पहुंचाने में व्यापारिक समुदाय के सहयोग और ग्राहकों के विश्वास का बड़ा योगदान रहा है। इसी भावना को व्यक्त करते हुए उनका कहना है, "आपका विश्वास ही हमारी सबसे बड़ी शक्ति है।"■

SHREE YOGI
SHREE YOGI SUPER
Sugandhi ®
INDIA'S OLDEST & ONLY CARBON FREE
Sambrani Dhoop Manufacturer Since 1991
Our Products
Panchtatva
Sugandhi
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

Nature's Soul
H.R.A ESSENTIAL OIL FACTORY

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

नमी वाले मौसम में लगातार अगरबत्ती उत्पादन में स्टीमटेक ड्रायर्स की महत्वपूर्ण भूमिका: कल्पेश शाह

मानसून के मौसम में नमी का स्तर काफी बढ़ जाता है, जिससे अगरबत्ती और धूप निर्माताओं के सामने सुखाने की बड़ी चुनौती रहती है। सही तरीके से और एक समान सुखाई न होने से उत्पादन की समय-सीमा प्रभावित होने के साथ-साथ जलने की गुणवत्ता और खुशबू जैसी महत्वपूर्ण विशेषताओं पर भी असर पड़ सकता है। आज नियंत्रित सुखाने की तकनीक निर्माताओं को इन मौसमी समस्याओं से निपटने में मदद कर रही है। राजकोट स्थित स्टीमटेक इनोवेटिव मचीनरी प्रा. लि. ने छोटे और बड़े स्तर के लिए कई तरह के ड्राइंग सॉल्यूशन विकसित किए हैं, जो बदलते मौसम के बावजूद अगरबत्ती निर्माताओं को लगातार और एक समान सुखाई व उत्पादन बनाए रखने में मदद करते हैं।

सुगंध इंडिया से विशेष बातचीत में कंपनी के प्रमुख श्री कल्पेश शाह ने बताया कि स्टीमटेक की ड्राइंग तकनीक की शुरुआत काफी पहले कपास में नमी को नियंत्रित करने वाली प्रणालियों के विकास से हुई थी। समय के साथ कंपनी ने अपने रिसर्च और इंजीनियरिंग अनुभव को अलग-अलग औद्योगिक क्षेत्रों के लिए ड्राइंग सॉल्यूशन विकसित करने में आगे बढ़ाया। एक महत्वपूर्ण बदलाव तब आया जब स्टीमटेक ने विशेष रूप से अगरबत्ती उद्योग की समस्याओं पर ध्यान देना शुरू किया। श्री शाह के अनुसार, अगरबत्ती निर्माण के लिए विशेष ड्रायर विकसित करने का विचार अभिनव इन्सेन्स के पप्पू भाई के साथ हुई बातचीत के बाद सामने आया। इन चर्चाओं के माध्यम से टीम को अगरबत्ती निर्माताओं के सामने आने वाली नमी से जुड़ी समस्याओं को बेहतर तरीके से समझने का अवसर मिला। इसके बाद स्टीमटेक ने विशेष रूप से अगरबत्ती सुखाने के लिए रिसर्च और डेवलपमेंट शुरू किया। व्यावहारिक अनुभव, ग्राहकों की जरूरतों और लगातार सुधार के साथ यह तकनीक आगे बढ़ती रही। वर्ष 2019 में भारत सरकार ने अगरबत्ती के आयात की नीति को प्रतिबंधित कर दिया। घरेलू उत्पादन के महत्व बढ़ने के साथ उद्योग को ऐसी भरोसेमंद उत्पादन प्रणालियों की भी जरूरत बढ़ी, जो अलग-अलग मौसम में लगातार अच्छा प्रदर्शन कर सकें। इससे नियंत्रित सुखाने की तकनीक का महत्व और बढ़ गया। श्री शाह ने कहा, "स्टीमटेक ड्रायर्स अगरबत्ती निर्माण उद्योग में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। ये नमी और मानसून के मौसम में भी अगरबत्ती उत्पादों को एक समान सुखाने और लगातार उत्पादन बनाए रखने में मदद करते हैं।"

अगरबत्ती उद्योग में बढ़ती मौजूदगी

स्टीमटेक ने अलग-अलग उत्पादन जरूरतों के लिए ड्राइंग सॉल्यूशन विकसित किए हैं, जो छोटे निर्माताओं से लेकर बड़े स्तर के अगरबत्ती और धूप उत्पादन संयंत्रों तक के लिए उपयोगी हैं। श्री शाह के अनुसार, स्टीमटेक ने अगरबत्ती उद्योग को 900 से अधिक छोटे और बड़े ड्रायर सप्लाई किए हैं। इसके ड्राइंग सिस्टम कई प्रसिद्ध अगरबत्ती और धूप ब्रांडों से जुड़े उत्पादन

संयंत्रों में भी लगाए गए हैं, जिनमें साइकिल, आइटीसी, जेड ब्लैक और मोक्ष शामिल हैं। कारोबार के विकास को याद करते हुए श्री शाह ने बताया कि इंजीनियरिंग और मशीन विकास हमेशा से परिवार से जुड़े रहे हैं। "मेरे बड़े भाई श्री राकेश एक स्पिनिंग मिल में इंजीनियर थे और मशीन डिजाइन से जुड़े हुए थे। मेरे कजिन श्री देवांग और श्री निलेश ने भी हमारे साथ ड्रायर के विकास पर काम किया। जब हमने अगरबत्ती निर्माताओं के सामने आने वाली सुखाने की समस्याओं को पहचाना, तो हम सभी ने मिलकर ऐसी तकनीक विकसित करने का काम शुरू किया जो इस उद्योग की जरूरतों के अनुसार हो।"

बदलते मौसम में नियंत्रित सुखाई

अगरबत्ती निर्माताओं के लिए सुखाना केवल गर्मी देने तक सीमित नहीं है। प्रभावी सुखाई के लिए तापमान, हवा का प्रवाह और हवा की गति का सही संयोजन जरूरी होता है। यह उत्पाद के आकार, मोटाई और गीली स्टिक, कप या कोन में मौजूद नमी की मात्रा तथा उत्पादन की जरूरत पर निर्भर करता है। इसलिए स्टीमटेक अलग-अलग उपयोग और संचालन की जरूरतों के अनुसार विभिन्न ड्राइंग कॉन्फिगरेशन और हीट-सोर्स विकल्प उपलब्ध कराता है। श्री शाह ने बताया कि कंपनी ने इलेक्ट्रिक, गैस और सॉलिड-फ्यूल आधारित हीटिंग विकल्पों के साथ सिस्टम विकसित किए हैं। कौन-सा सिस्टम इस्तेमाल किया जाए, यह उत्पादन क्षमता, उत्पाद की विशेषताओं, उपलब्ध हीट सोर्स और ग्राहक की जरूरतों के अनुसार तय किया जाता है। यह नियंत्रित तरीका निर्माताओं की प्राकृतिक मौसम पर निर्भरता को कम करता है और अधिक नमी वाले मौसम में भी उत्पादन को एक समान बनाए रखने में मदद करता है। मानसून के दौरान इसका महत्व और बढ़ जाता है, क्योंकि उस समय प्राकृतिक रूप से सुखाना मुश्किल हो जाता है और उत्पादन प्रभावित हो सकता है।

छोटी जरूरतों से लेकर औद्योगिक स्तर तक

स्टीमटेक अलग-अलग उत्पादन क्षमता और जरूरतों के लिए ड्रायर बनाता है। इनमें धूप और कोन जैसे विभिन्न उत्पादों के लिए भी अलग समाधान शामिल हैं। अंतिम सिस्टम का कॉन्फिगरेशन कई बातों पर निर्भर करता है, जिसमें जरूरी क्षमता, उत्पाद की विशेषताएं, हीट सोर्स, ऑटोमेशन का स्तर और प्रक्रिया की विशेष जरूरतें शामिल हैं। स्टीमटेक ड्राइंग उपकरण का चयन केवल कीमत के आधार पर नहीं करता, बल्कि ग्राहक की वास्तविक उत्पादन जरूरत को समझकर उपयुक्त सिस्टम तैयार करता है। अलग-अलग बैच क्षमता के लिए अलग मॉडल उपलब्ध हैं। सुखाने का समय उत्पाद, शुरुआती नमी, अंतिम आवश्यक नमी, लोडिंग की स्थिति, तापमान और प्रक्रिया के अन्य मानकों पर निर्भर करता है। ड्रायर 32 किलो, 65 किलो, 125 किलो, 250 किलो, 500 किलो से लेकर 9000 किलो तक की क्षमता में उपलब्ध हैं।
बड़े निर्माताओं के लिए मौजूदा उत्पादन जरूरतों और भविष्य में होने वाले विस्तार को ध्यान में रखकर भी क्षमता तय की जा सकती है।

अगरबत्ती के अलावा भी ड्राइंग तकनीक

अगरबत्ती सुखाना स्टीमटेक के लिए एक महत्वपूर्ण क्षेत्र बन चुका है, लेकिन कंपनी की तकनीक कई अन्य उद्योगों में भी इस्तेमाल होती है। श्री शाह ने बताया कि स्टीमटेक के ड्राइंग सॉल्यूशन का इस्तेमाल फूड प्रोडक्ट्स, नमकीन, माचिस की तीलियों के स्प्लिंट उद्योग, मक्का और कई अन्य कृषि व औद्योगिक उत्पादों के लिए भी किया जाता है। कंपनी ने अंतरराष्ट्रीय बाजारों में भी मशीनों की सप्लाई की है। अलग-अलग क्षेत्रों में इन मशीनों के उपयोग से स्टीमटेक को विभिन्न प्रकार की सामग्री, नमी की स्थिति और सुखाने की जरूरतों को समझने और अपनी तकनीक को लगातार बेहतर बनाने में मदद मिली है।

ड्रायर की अगली पीढ़ी के लिए लगातार आर एंड डी

स्टीमटेक अपने मौजूदा ड्रायर को अंतिम उत्पाद मानकर नहीं चलता, बल्कि लगातार रिसर्च और डेवलपमेंट पर काम करता है। श्री शाह ने बताया कि कंपनी फिलहाल ड्राइंग कॉस्ट को कम करने के उद्देश्य से नई पीढ़ी के ड्राइंग सिस्टम पर काम कर रही है। व्यावहारिक अनुभव और ग्राहकों की बदलती जरूरतों के आधार पर कंपनी अपनी मशीनों में लगातार सुधार और अपग्रेड करती रहती है।

पूरे भारत में सर्विस सपोर्ट

मैन्युफैक्चरिंग और तकनीक के विकास के साथ आफ्टर-सेल्स सर्विस भी स्टीमटेक के काम का एक महत्वपूर्ण हिस्सा बन चुकी है। श्री शाह के अनुसार, स्टीमटेक में लगभग 125 कर्मचारी हैं, जिनमें करीब 25 से 30 सदस्य अलग-अलग राज्यों में सर्विस और तकनीकी सहायता के लिए नियमित रूप से यात्रा करते हैं।

कंपनी की सर्विस टीम ग्राहकों को जरूरत पड़ने पर तेजी से सहायता देने में मदद करती है। कई मामलों में सर्विस इंजीनियर उसी जिले या आसपास के जिले में पहले से मौजूद हो सकता है। छोटी तकनीकी समस्याओं की पहचान और समाधान वीडियो कॉल के जरिए दूर से भी किया जा सकता है, जिससे ग्राहकों को अनावश्यक उत्पादन रुकने से बचाने में मदद मिलती है। छोटी क्षमता वाली मशीनों को आमतौर पर कम समय में इंस्टॉल किया जा सकता है, जबकि बड़े सिस्टम को उनकी कॉन्फिगरेशन और साइट की स्थिति के अनुसार इंस्टॉलेशन और कमीशनिंग के लिए अधिक समय की जरूरत होती है।

अगरबत्ती निर्माताओं को मौसमी सुखाई से आगे बढ़ाने में मदद

अगरबत्ती उद्योग लंबे समय से मौसम पर काफी निर्भर रहा है, खासकर अधिक नमी वाले मौसम में। नियंत्रित ड्राइंग तकनीक धीरे-धीरे इस निर्भरता को कम कर रही है। स्टीमटेक का उद्देश्य केवल एक हीटिंग चैंबर बनाना नहीं है, बल्कि ऐसा नियंत्रित ड्राइंग सॉल्यूशन उपलब्ध कराना है, जिससे निर्माता अलग-अलग मौसम में एक समान सुखाई, भरोसेमंद उत्पादन और बेहतर प्रक्रिया नियंत्रण हासिल कर सकें। लगातार रिसर्च, जरूरत के अनुसार इंजीनियरिंग और पूरे भारत में सर्विस सपोर्ट के साथ स्टीमटेक अगरबत्ती निर्माण उद्योग को मौसम पर निर्भर सुखाई से आगे बढ़ाकर अधिक नियंत्रित, भरोसेमंद और तेज सुखाई की ओर ले जाने में महत्वपूर्ण भूमिका निभाने का लक्ष्य रखता है।■

ठकराल ग्रुप ने पेश किए आर.के.टी. के दो शानदार नए प्रोडक्ट्स

ठकराल ग्रुप ने अपने आर.के.टी. ब्रांड के अंतर्गत सुगंध संगम और एन-जॉय बी-4 के रूप में दो नए प्रोडक्ट्स पेश किए हैं। विशेष रूप से फैमिली पैक कैटेगरी को ध्यान में रखकर तैयार किए गए इन दोनों प्रोडक्ट्स में चुनिंदा प्रीमियम व्हाइट बत्ती का उपयोग किया गया है, जो बेहतरीन गुणवत्ता के साथ मनमोहक सुगंध का अनुभव प्रदान करती है।

आकर्षक और बड़े ज़िपर पैक में उपलब्ध इन प्रोडक्ट्स की खासियत है चार अलग-अलग सुगंधों का अनोखा संगम। इनमें पारंपरिक पसंदीदा खुशबुओं के साथ आधुनिक और आकर्षक फ्रेगरेंस का भी समावेश किया गया है, जिससे एक ही पैक में पूरे परिवार के लिए सुगंधों की विविधता मिलती है।

अधिक मात्रा में बत्ती के साथ ये प्रोडक्ट्स ग्राहकों को ज्यादा उपयोग और बेहतर वैल्यू प्रदान करते हैं। आकर्षक पैकेजिंग, प्रीमियम गुणवत्ता, विविध सुगंध और मजबूत मार्केट अपील के साथ आर.के.टी. सुगंध संगम और एन-जॉय बी-4 बाजार में अपनी अलग पहचान बनाने के लिए तैयार हैं।

आर.के.टी. – गुणवत्ता, विविधता और बेहतर वैल्यू का शानदार संगम!.■

देवदर्शन ने निरवाना उत्पाद श्रृंखला का विस्तार किया

देवदर्शन, जो 1954 से धूप और अगरबत्ती निर्माण व्यवसाय में नंबर 1 ब्रांड है, ने निरवाना लूनर श्रृंखला के अंतर्गत तीन नए उत्पादों के साथ अपनी निरवाना उत्पाद श्रृंखला का विस्तार किया है। नई श्रृंखला में निरवाना लूना बांस-रहित अगरबत्ती शामिल है, जिसकी MRP ₹150 है (30 स्टिक्स पैक); निरवाना लूना अगरबत्ती, जिसकी MRP ₹150 (30 स्टिक्स पैक) एवं निरवाना लूना धूप कोन, जिसकी MRP ₹70 (20 पीसेज़ पैक) है। यह लॉन्च सुगंध श्रेणी में तीन अलग-अलग उत्पाद प्रारूपों को एक साथ प्रस्तुत करता है, जिससे खुदरा विक्रेताओं और वितरकों को इस श्रेणी में अधिक विकल्प मिलते हैं।

निरवाना लूनर श्रृंखला को आधुनिक उपभोक्ताओं की बदलती पसंद को ध्यान में रखते हुए तैयार किया गया है, जो प्रीमियम सुगंध वाले उत्पादों के साथ आकर्षक और आधुनिक पैकेजिंग पसंद करते हैं। यह श्रृंखला अलग-अलग उत्पाद प्रारूपों को आकर्षक पैकेजिंग और सुविधाजनक पैक आकार के साथ जोड़ती है, जिससे यह बदलती उपभोक्ता पसंद के अनुरूप एक उपयोगी उत्पाद श्रृंखला बनती है। बांस-रहित अगरबत्ती, नियमित अगरबत्ती और धूप कोन अलग-अलग उपयोग के विकल्प प्रदान करते हैं, जिससे उपभोक्ता अपनी पसंद की सुगंध और उपयोग के अनुसार उत्पाद चुन सकते हैं। सुगंध और आकर्षक प्रस्तुति का यह संयोजन खुदरा दुकानों की शेल्फ पर उत्पादों को अलग पहचान दिलाने में मदद कर सकता है और ऐसे उपभोक्ताओं को आकर्षित कर सकता है जो खरीदारी के समय उत्पाद के अनुभव के साथ-साथ पैकेजिंग को भी महत्व देते हैं।

उत्पादों की विविधता, प्रीमियम सुगंध, आधुनिक पैकेजिंग और उपभोक्ता-केंद्रित प्रारूपों के संयोजन के साथ निरवाना लूनर श्रृंखला सुगंध श्रेणी में एक आधुनिक उत्पाद विकल्प जोड़ती है। अधिक जानकारी के लिए www.devdarshandhoop.com पर जाएं।■

PACKAGING & PROMOTION

Amasann Print
Think • Design • Develop

40 YEARS IN MAKING

METALIZED PRINTING • HOLOGRAM MONO CARTON & COUPON • DANGLER PVC • HANGER • STICKER • FLYER • POSTER
CATALOGUE • ROUGH PAD • PEN • WALL CALENDER • TABLE CALENDER • DIARY • STANDEE • CANOPY • FOAM BANNER
STEPNEY COVER • UMBRELLA • T-SHIRT • CAP • JACKET • RAIN COAT • COLLEGE BACKPACK • SCHOOL BAG • PU BAG
CANVAS & NON-WOVEN PRINTED BAG • PAPER CARRY BAG • PROMOTIONAL TAPE

Amasann Print
Think • Design • Develop

A: Naraina Industrial Area,
New Delhi - 110028
M: (+91) 98103 29003, (+91) 97736 64163
E: amasannprint@gmail.com

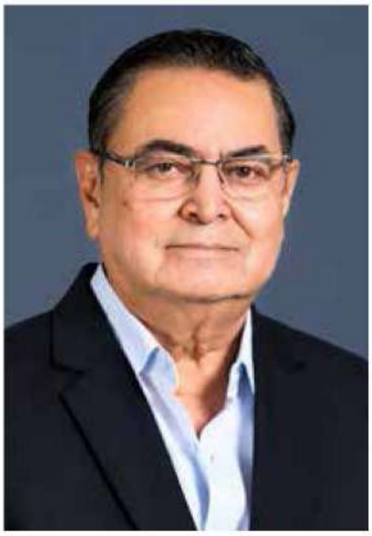
FAFAI सेमिनार 2027: ज्ञान और नवाचार का संगम

फ्रेगरेंस एंड फ्लेवर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया (FAFAI) द्वारा FAFAI सेमिनार 2027 का आयोजन 14 से 17 मार्च 2027 को गोवा में किया जाएगा। यह आयोजन उद्योग जगत के प्रमुख हस्तियों, इनोवेटर्स और प्रोफेशनल्स को एक मंच पर लेकर आएगा।

यह सेमिनार सिर्फ एक सामान्य इंडस्ट्री कार्यक्रम नहीं बल्कि ज्ञान, नवाचार, उद्योग की जानकारी, बेहतर संपर्क और नए बिजनेस अवसरों का एक शानदार अनुभव प्रदान करेगा। FAFAI सेमिनार 2027 के माध्यम से भारत के फ्रेगरेंस और फ्लेवर उद्योग की समृद्ध विरासत और विशेषज्ञता को सामने लाया जाएगा। यह उन परंपराओं, ज्ञान और अनुभव को भी दर्शाएगा, जो भारतीय फ्रेगरेंस और फ्लेवर प्रोडक्ट्स की गुणवत्ता और उत्कृष्टता में महत्वपूर्ण भूमिका निभाते हैं। इन प्रोडक्ट्स को दुनियाभर के बाजारों में पहचान और सराहना मिल रही है।

यह आयोजन कंपनियों को नए विचार साझा करने, उभरते अवसरों को समझने और उद्योग की बदलती चुनौतियों पर चर्चा करने का अवसर देगा। नवाचार के साथ यह सेमिनार गुणवत्ता और बेहतर, लंबे समय के कारोबारी संबंधों को बढ़ावा देगा।■

सुगंध उद्योग ने खोया अपना एक अनमोल रत्न
मास्टर परफ्यूमर रमेश वज़े का 85 वर्ष की आयु में निधन



भारत के सुगंध उद्योग के प्रतिष्ठित नाम और एसएच केलकर एंड कंपनी लिमिटेड (SHK) के चेयरमैन श्री रमेश विनायक वज़े का 85 वर्ष की आयु में निधन हो गया। छह दशकों से अधिक समय तक भारतीय परफ्यूमरी उद्योग के विकास में उनका महत्वपूर्ण योगदान रहा है।

वर्ष 1961 में पारिवारिक व्यवसाय से जुड़ने के बाद रमेश जी ने कंपनी के विकास में लंबे समय तक सक्रिय भूमिका निभाई। वर्ष 1981 में वे कंपनी के बोर्ड में शामिल हुए और अपने करियर के दौरान प्रबंध निदेशक सहित कई महत्वपूर्ण जिम्मेदारियां संभालीं। वर्ष 2019 से वे नॉन-एग्जीक्यूटिव चेयरमैन के पद पर कार्यरत थे।

एक मास्टर परफ्यूमर के रूप में उन्होंने भारतीय परफ्यूमरी की कला और विज्ञान को आगे बढ़ाने में अहम भूमिका निभाई। फ्रेगरेंस निर्माण में टेक्नोलॉजी और ऑटोमेशन के शुरुआती समर्थकों में शामिल वाज़े ने गुणवत्ता, सटीकता और उत्पादन क्षमता को बेहतर बनाने पर जोर दिया।

उनके मार्गदर्शन में SHK ने भारतीय बाजार के साथ-साथ अंतरराष्ट्रीय स्तर पर भी अपनी पहचान मजबूत की। श्री रमेश वज़े की विरासत उनके ज्ञान, नवाचार, गुणवत्ता के प्रति समर्पण और भारतीय परफ्यूमरी उद्योग में उनके दीर्घकालीन योगदान के रूप में सदैव याद की जाएगी।■

अम्रुथा 3-इन-1:
तीन खास सुगंध, एक प्रीमियम अनुभव

अम्रुथा एरोमैटिक्स का लोकप्रिय अम्रुथा ब्रांड किसी परिचय का मोहताज नहीं है। उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती निर्माण के प्रमुख केंद्र बेंगलुरु में स्थित अम्रुथा ने अपनी गुणवत्ता और लगातार अच्छे प्रदर्शन के लिए मजबूत पहचान बनाई है। आज यह ब्रांड बेंगलुरु के प्रमुख ब्रांड्स में शामिल है और पूरे भारत के साथ-साथ विदेशों के बाजारों में भी मौजूद है।

गुणवत्ता के प्रति अपनी प्रतिबद्धता के लिए पहचाने और पसंद किये जाने वाले अम्रुथा ब्रांड के पास चुनिंदा और बेहतरीन सामग्री से तैयार किए गए कई प्रोडक्ट्स की एक विस्तृत रेंज है। इसके लोकप्रिय प्रोडक्ट्स में अम्रुथा 3-इन-1 की खास मांग बनी हुई है।

यह खास 3-इन-1 पैक तीन बेहद पसंद की जाने वाली सुगंधों – चंपा, मस्क और फिरदौस – को एक साथ पेश करता है। इससे ग्राहकों को एक ही पैक में तीन अलग-अलग और आकर्षक सुगंधों का आनंद मिलता है। ग्राहकों की अलग-अलग पसंद को ध्यान में रखते हुए अम्रुथा 3-इन-1 प्रीमियम अगरबत्ती ज़िपर पैक और प्रीमियम ड्राय धूप स्टिक्स, दोनों में उपलब्ध है। चाहे ग्राहक अगरबत्ती पसंद करें या ड्राय धूप स्टिक्स, अम्रुथा दोनों फॉर्मेट में अपनी गुणवत्ता का भरोसा देता है।■

Established: 1935
Rajalakshmi
regd No. 2468072
Phoshak®
Bambooless Premium Dhoop Sticks
Now Available With
ECONOMY PACK
BAMBOOLESS
CHARCOAL FREE
THICK & LONG
Estd: 1935
Phoshak®
Premium Dhoop Stick
REGD. NO. 47951
Also Available in Premium Fragrances
Rose
RajniGandha
Jasmine
Sandal
Lavender
Pure Fragrance
Divine Experience
Tradition Since 1935
MADE WITH
TRUST & QUALITY
RAJALAKSHMI PERFUMERY WORKS
No. 247, 3rd Main Road, Chamarajpet, Bangalore - 560 018
Ph: +91 80 2650 7286 Phone :080 41206464
www.phoshak.in

पोशक: अब 6-इंच इको बैम्बूलेस धूप स्टिक्स में

राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स, बेंगलुरु की सबसे पुरानी और प्रतिष्ठित अगरबत्ती कंपनियों में से एक है। कंपनी अपने लोकप्रिय पोशक और वीकली ब्रांड्स के साथ दशकों से ग्राहकों का विश्वास जीत रही है। लगातार अच्छी गुणवत्ता और मजबूत ब्रांड लॉयल्टी के साथ कंपनी अब तेजी से बढ़ती बैम्बूलेस और ड्राय धूप स्टिक कैटेगरी में भी कई उत्पाद ला रही है।

कंपनी की नई पेशकश 6-इंच इको बैम्बूलेस धूप स्टिक्स हैं, जो छह सदाबहार सुगंधों – सैंडल, रजनीगंधा, रोज़, लैवेंडर, जैस्मिन और कंपनी की खास पोशक फ्रेगरेंस में उपलब्ध हैं। ग्राहकों की बदलती पसंद को ध्यान में रखते हुए तैयार की गई ये सुगंधें परिचित और आकर्षक अनुभव प्रदान करती हैं। ये धूप स्टिक्स चारकोल-फ्री, मोटी और लंबी हैं, जो बेहतर और सुविधाजनक धूप अनुभव देती हैं। आकर्षक 90 ग्राम पैकिंग में उपलब्ध यह नई रेंज पारंपरिक अनुभव को आधुनिक प्रोडक्ट फॉर्मेट के साथ जोड़ती है।

बेंगलुरु की उच्च गुणवत्ता वाली अगरबत्ती निर्माण की मजबूत पहचान के साथ, राजलक्ष्मी परफ्यूमरी वर्क्स अपनी नई पेशकश के माध्यम से इस विरासत को आगे बढ़ा रही है।■

हरि दर्शन स्पेशल 4-इन-1 वेट धूप: चार सुगंध, एक दिव्य अनुभव

हरि दर्शन सेवाश्रम प्रा. लि., अगरबत्ती और धूप के क्षेत्र का एक प्रमुख ब्रांड है। कंपनी दशकों से ग्राहकों को गुणवत्तापूर्ण पूजा और सुगंध उत्पाद उपलब्ध करा रही है। अपनी पारंपरिक सोच, लगातार अच्छी गुणवत्ता और प्राकृतिक सुगंध के लिए पहचाना जाने वाला यह ब्रांड ऐसे प्रोडक्ट्स तैयार करता है, जो रोज़मर्रा की पूजा और धार्मिक कार्यों में बेहतर आध्यात्मिक अनुभव देते हैं।

इसके प्रोडक्ट्स की विस्तृत रेंज में हरि दर्शन स्पेशल 4-इन-1 वेट धूप स्टिक्स ग्राहकों की पसंदीदा हैं। प्राकृतिक जड़ी-बूटियों, रेजिन और सुगंधित तेलों के खास मिश्रण से तैयार यह अनोखी धूप एक ही पैक में चार अलग-अलग और एक-दूसरे से मेल खाती सुगंधों का अनुभव देती है। इसकी वेट धूप फॉर्मूलेशन गहरी और लंबे समय तक रहने वाली खुशबू देती है, जिससे घर में शांत, पवित्र और मंदिर जैसा माहौल बनता है। स्टिक्स को धीरे और समान रूप से जलने के लिए तैयार किया गया है, जिससे सुगंध बेहतर तरीके से फैलती है और अनुभव सुखद रहता है।

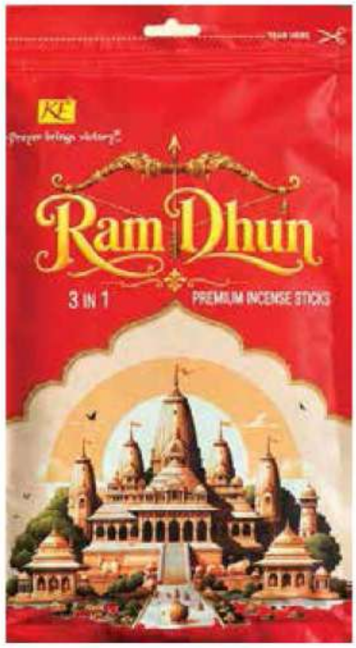
हर पैक में 16 स्टिक्स के साथ यह प्रोडक्ट रोज़ाना पूजा, ध्यान और धार्मिक कार्यों के लिए उपयुक्त है।■

M.R.P. ₹ : 165.00 | Net Wt : 400g

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

कर्नाटक फ्रेगरेंस ने फेस्टिव सीजन में पेश किया राम धुन 3-इन-1



अगरबत्ती उद्योग में बेंगलुरु गुणवत्ता का पर्याय माना जाता है, और कर्नाटक फ्रेगरेंस इस विरासत को आगे बढ़ा रहा है। बेंगलुरु की प्रमुख अगरबत्ती कंपनियों में शामिल कर्नाटक फ्रेगरेंस (KF) अपने गुणवत्तापूर्ण प्रोडक्ट्स और लोकप्रिय ब्लू मस्क अगरबत्ती के लिए जाना जाता है, जिसे पूरे भारत में ग्राहक पसंद करते हैं।

इस फेस्टिव सीजन में कर्नाटक फ्रेगरेंस ने अपनी रेंज में एक और खास प्रोडक्ट राम धुन 3-इन-1 शामिल किया है। इसमें कंपनी की तीन प्रीमियम और पसंद की जाने वाली सुगंधों को एक ही पैक में पेश किया गया है। इसमें तीन ऑल-टाइम फेवरेट फ्रेगरेंस – ब्लू मस्क, गोल्ड मस्क और प्लैटिनम शामिल हैं।

KF के अन्य प्रोडक्ट्स की तरह राम धुन भी लंबे समय तक रहने वाली खुशबू देता है और चुनिंदा प्राकृतिक सामग्री से तैयार किया गया है। इसकी स्मूद और समान जलने की क्षमता इसे घर, ऑफिस और रोज़ाना पूजा के लिए उपयुक्त बनाती है।

यह नया प्रोडक्ट आकर्षक 300 ग्राम ज़िपर पैक में उपलब्ध है, जिसका MRP ₹175 है और यह 7 दर्जन मास्टर पैक में भी उपलब्ध है।■

दशकों से अगरबत्ती बाजार में अपनी पहचान बनाए हुए 5 स्टार

बेंगलुरु के चारु परफ्यूमरी हाउस ने अपने लोकप्रिय 5 स्टार ब्रांड के माध्यम से अगरबत्ती उद्योग में एक मजबूत पहचान बनाई है। 5 स्टार एक ऐसा नाम है, जिससे कंपनी को दशकों से पूरे उद्योग में जाना जाता है। यह ब्रांड आज भी चारु के प्रमुख उत्पादों में शामिल है और अपनी पहचान, खुशबू तथा लगातार बनी रहने वाली गुणवत्ता के लिए जाना जाता है।5 स्टार अगरबत्ती की नई श्रृंखला में गुलाब, मोगरा, केवड़ा, चंदन और फिरदौस जैसी पांच अलग-अलग खुशबुएं शामिल हैं। इनमें फूलों की ताजगी, सुकून देने वाली, दिव्य और शानदार खुशबुओं के विकल्प मिलते हैं।

उत्पाद में प्रीमियम गुणवत्ता, प्राकृतिक सामग्री, लंबे समय तक रहने वाली खुशबू और सुरक्षित उपयोग पर ध्यान दिया गया है, जिससे यह रोजाना इस्तेमाल के साथ पूजा-पाठ और धार्मिक अवसरों के लिए भी उपयुक्त है। ब्रांड की ओर से वर्तमान में हर छह दर्जन पर एक साइकिल बैग मुफ्त और 6 पीस का एमआरपी ₹15 पाउच मुफ्त दिया जा रहा है, जो खुदरा और वितरण बाजार में इसकी उपयोगिता बढ़ाता है। लंबे समय से बाजार में मौजूदगी और व्यापारियों व ग्राहकों के बीच मजबूत पहचान के साथ, 5 स्टार अगरबत्ती आज भी चारु परफ्यूमरी हाउस से जुड़ा प्रमुख नाम है, जो अगरबत्ती उद्योग में दशकों पुरानी अपनी विरासत को आगे बढ़ा रहा है।■

सरस्वती कपूर: मध्य प्रदेश में भरोसेमंद और मजबूत पहचान

ओरिएंटल एरोमैटिक्स लिमिटेड का एक प्रमुख ब्रांड सरस्वती कपूर भारत के सबसे पुराने एवं भरोसेमंद कपूर ब्रांड्स में शामिल है। कपूर आज भी रोज़ाना पूजा का एक जरूरी हिस्सा है, वहीं हाल के वर्षों में इसका उपयोग रूम फ्रेशनर के रूप में भी काफी बढ़ा है। शुद्धता और गुणवत्ता पर विशेष ध्यान देने के कारण सरस्वती कपूर आज भी ग्राहकों के बीच खास पहचान रखता है।

1967 में रजिस्टर्ड सरस्वती भारत के सबसे पुराने कपूर ब्रांड्स में से एक है और इसने पूरे देश में मजबूत पहचान बनाई है। यह ब्रांड मुख्य रूप से पारंपरिक आध्यात्मिक और धार्मिक जरूरतों को पूरा करता है।

पंजाब, राजस्थान और उत्तर भारत ब्रांड के महत्वपूर्ण बाजार हैं। इसके साथ ही मध्य प्रदेश सरस्वती कपूर के लिए एक बेहद मजबूत बाजार बनकर उभरा है। सुगंध इंडिया के हालिया मार्केट सर्वे में मध्य प्रदेश में ब्रांड की बेहद मजबूत बाजार उपस्थिति सामने आई, जो इसकी बढ़ती

मांग और व्यापक उपलब्धता को दर्शाती है।

रिटेलर्स के मजबूत भरोसे और ग्राहकों की लगातार पसंद के कारण सरस्वती कपूर कपूर और पूजा सामग्री बेचने वाली दुकानों के लिए एक जरूरी प्रोडक्ट बन गया है।■

SUGANDH INDIA
INTERNATIONAL
Incense & Fragrance
EXPO
JANUARY 2027
INDORE

4TH SUGANDH INDIA EXPO

INDIA'S
PREMIER
AGARBATTI &
PERFUME EXPO

SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

REGISTRATION CHARGES
VISITOR Rs 100/-
DELEGATE Rs 500/-

9TH - 10TH
JANUARY 2027

LABHGANGA EXHIBITION CENTER
INDORE, MADHYA PRADESH

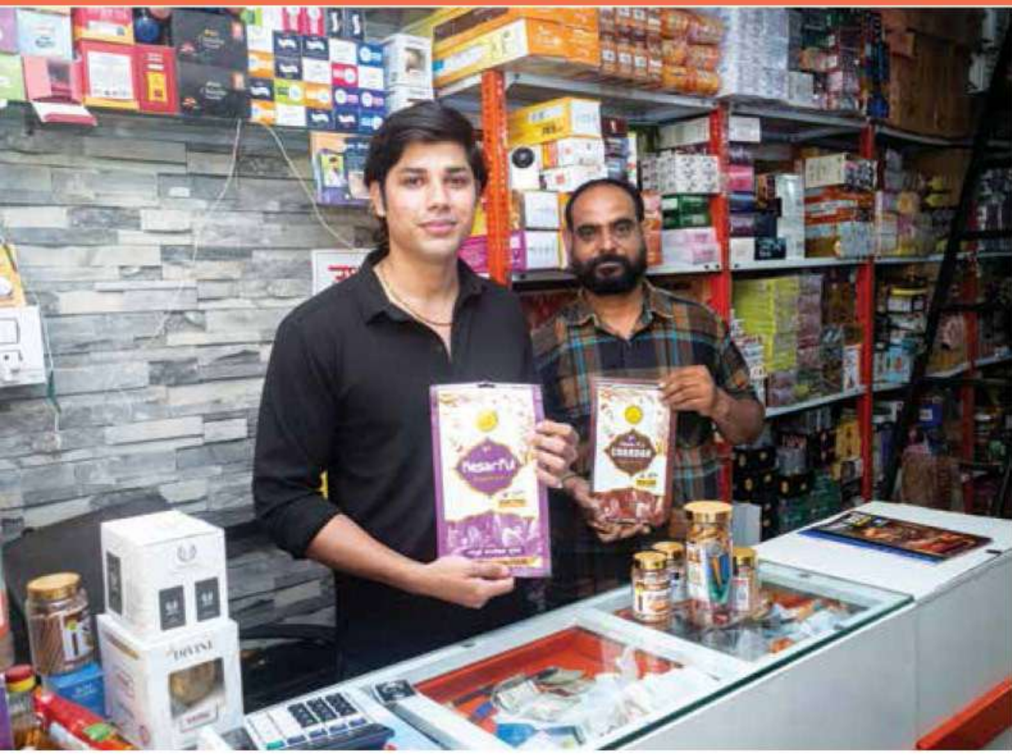
FOR DETAILS :

+91 9711766786

sugandhindiam@gmail.com

रिपीट डिमांड है आरकेटी के प्रोडक्ट की: प्रियांशु जैन

आरकेटी सहित कई कंपनियों के सुपर स्टॉकिस्ट है इंदौर की जय गुरुदेव एजेंसी



आरकेटी, रियल, पायनियर, श्याम कृपा कंपनियों के मध्य प्रदेश व राजस्थान की सुपर स्टाकिस्ट फर्म जय गुरुदेव एजेंसी के प्रमुख श्री प्रियांशु जैन ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि इंदौर अगरबत्ती उद्योग के लिए बहुत अच्छी मार्केट है और यह प्रोडक्शन का हब भी है। यहां मार्केट में कंपटीशन बहुत है, लेकिन सभी ब्रांड चलते हैं। ड्राई स्टिक में आरकेटी का कोई मुकाबला नहीं है। उसका 3 इंच का ड्राई स्टिक जार पैक बहुत ज्यादा बिकता है। आरकेटी का बॉक्स पैक का पूरा कार्टन आया था, वह बहुत ही अच्छा चल रहा है। उनका बॉक्स पैक में केसर फूल, चंदन, केसर बहुत ही बेहतरीन प्रोडक्ट है और ग्राहक उसको दोबारा मांगते हैं। उन्होंने बताया कि ठकराल ग्रुप का दूसरा प्रोडक्ट बिग सफारी भी उनके यहां अच्छा चलता रहा है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कुछ समय पहले कंपनी के मालिक आए थे और उन्होंने बहुत ही प्यार और सम्मान से बातचीत की। हम लगभग 10 वर्षों से आरकेटी का काम कर रहे हैं और कोई शिकायत नहीं होती, कंपनी पूरा सहयोग देती है। आर्डर देते ही दूसरे दिन उनका माल पहुंच जाता है।

जय गुरुदेव एजेंसी की शुरुआत संबंधी सवाल के जवाब में श्री प्रियांशु जैन ने बताया कि 30 वर्ष पूर्व अगरबत्ती का कारोबार मेरे दादाजी ने शुरू किया था। हम शुरू से ही डिस्ट्रीब्यूशन और सुपर स्टाकिस्ट का काम करते रहे हैं। शुरुआत जैन श्री की लांचिंग से हुई थी। इस वक्त आरकेटी के अलावा जेसल, रियल, गीता, पायनियर, परिवार, श्याम कृपा, अम्रुथा, सिमरन, फ्लोरिश, श्रीधन, बीआईसी, ओरिएंटल, दर्शन ब्लैक स्टोन, जेबी, डाली, तेज, प्लैटिना, एरोकेम और रॉकेट का काम उनके पास है। उन्होंने बताया कि सुपर स्टाकिस्ट के तहत मध्य प्रदेश और राजस्थान का काम वह करते हैं। इसके अलावा महाराष्ट्र में मुंबई व यवतमाल आदि जिलों में भी डिमांड के अनुरूप सप्लाई है। डिस्ट्रीब्यूशन और सुपर स्टाकिस्ट के अलावा जय गुरुदेव एजेंसी की अपनी रिटेल शॉप भी है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि मध्य प्रदेश में इंदौर के बाद जबलपुर और भोपाल अगरबत्ती की बड़ी मार्केट है और हमारे साथ पूरे राज्य में 100 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर काम करते हैं। सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में प्रियांशु जी ने बताया कि इंदौर में ₹75 की एमआरपी वाले उत्पाद सबसे ज्यादा चलते हैं। उसकी लगभग 70% मार्केट है। 30% में 10-20 और ₹35 वाले प्रोडक्ट बिकते हैं। उन्होंने बताया कि प्रीमियम की मार्केट यहां काफी कम है फिर भी 10% लोग प्रीमियम ब्रांड खरीदते हैं। मार्केट में पायनियर, श्याम कृपा, रियल, आरकेटी की मांग सबसे ज्यादा है और यह ऐसे प्रोडक्ट हैं, जो 12 महीने चलते हैं। इसके अलावा मार्केट में बालाजी, साइकिल और फॉरेस्ट भी चलते है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि गीली धूप और सूखी धूप दोनों की यहां अच्छी मार्केट है। ड्राई स्टिक में आरकेटी व पायनियर अच्छा चलता है। गीली धूप में श्याम कृपा चलता है। यहां सुखी की मार्केट लगभग 35% और गीली धूप की 15% है। इसके अलावा परिवार भी काफी चलता है। यह सभी ₹20 की कीमत में बिकते हैं। ड्राई धूप स्टिक में आरकेटी का 3 इंच का जार पैक अच्छा चलता है। रेड, ब्लू, संदल और कैंडी फ्रेगरेंस उनका अच्छा चलता है।

एक सवाल के जवाब में प्रियांशु जी ने बताया कि इंदौर में सांब्रानी कप की अच्छी मार्केट है और वर्ष भर वह बिकता है। ड्राई स्टिक की तरह कप का भी काफी चलन है। आजकल मिक्स पैकिंग वाले कप की मांग बढ़ी है और पायनियर और जेबी ने मिक्स फ्रेगरेंस में निकाला है। आरकेटी का भी कई कलर में मिक्स मैटेलिक कोण आए हैं। आरकेटी का कोई भी प्रोडक्ट हो ग्राहक उसे दोबारा जरूर मांगते हैं। इसके अलावा कप में पायनियर का 3 इन 1 तीन सुगंध में 12 पीस है वह अच्छा चलता है। रियल, जैसल और ओरिएंटल के भी कप बिकते हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि कपूर में यहां सरस्वती टॉप पर है इसके अलावा मंगलम और श्री पाइन का भी चलता है। कपूर दानी का भी चलन बढ़ रहा है और वेदिक अच्छा चलता है। चंदन टीका में काशी और शंख चलता है। मनोहर, लाभ गंगा भी चलते हैं। इत्र में एरोकेम, श्याम कृपा और ओरिएंटल का अच्छा है। इसके अलावा बाकी लोकल प्रोडक्ट भी बिकते हैं। उन्होंने बताया कि ब्रांडेड अगरबत्ती यहां ज्यादा बिकती है। उसकी लगभग 70% मार्केट है, जबकि 30% में लोकल प्रोडक्ट बिकते हैं। उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक ग्राहक 500-1500 रुपए तक की खरीदारी प्रतिमाह करता है। ■

नयापन देने वाले प्रोडक्ट बनते हैं कामयाब ब्रांड; चंद्रेश सोमैय्या

देशभर में सैकड़ों पैन इंडिया ब्रांड की अगरबत्ती व धूप मैन्युफैक्चरिंग करने वाली कंपनियां हैं। वहीं लाखों रेंज के प्रोडक्ट 150 करोड़ के देश में बिकते हैं। फिर भी बड़े पैमाने पर प्रतिवर्ष नई अगरबत्ती कंपनियां मार्केट में आ जाती हैं और उनमें से कुछ लोकप्रिय होकर ब्रांड बन जाती हैं। गुजरात में 1976 से अगरबत्ती उद्योग में ट्रेडिंग का काम कर रही कंपनी मनहर सेल्स कॉरपोरेशन के प्रमुख श्री चंद्रेश सोमैय्या ने सुगंध इंडिया से एक बातचीत में कहा कि किसी भी नई कंपनी को अपने प्रोडक्ट को लोकप्रिय ब्रांड बनाने में थोड़ी कठिनाई तो होती है, लेकिन क्वालिटी में दम, नया फ्रेगरेंस, नई पैकेजिंग स्टाइल होने के साथ ही मार्केट के अन्य प्रोडक्ट्स के मुकाबले वाजिब रेट होने पर उसकी जगह बन ही जाती है और वह कामयाबी की सीढ़ियां चढ़ता चला जाता है।

चंद्रेश भाई ने अपनी बात को आगे बढ़ाते हुए कहा कि हम जैसे सप्लायर्स भी उन्हीं नए ब्रांड को बढ़ावा देते हैं, जिनके रेट कम हो और अच्छी क्वालिटी का प्रोडक्ट हो। किसी भी नई कंपनी को रिटेलर्स और कस्टमर्स तक सेंपलिंग करना जरूरी है। उन्होंने कहा कि मार्केट में परंपरागत परफ्यूम और फ्रेगरेंस तो बहुत चल रहे हैं। उन्हीं को रिपीट करने पर नई कंपनी के लिए जगह बनाना मुश्किल हो जाता है, लेकिन यदि वह रिसर्च और डेवलपमेंट के जरिए अपने प्रोडक्ट में नयापन लाते हैं, तो उनकी कामयाबी की गारंटी ज्यादा होती है जैसे फ्रूट नोट्स। उदाहरण के तौर पर पाइन एप्पल और बेला, जब आये तो वह इतना लोकप्रिय हुए कि आज सभी कंपनियां फलों और बेला की के सुगंध के प्रोडक्ट बना रही हैं। इसी तरह पैकेजिंग में भी नयापन लाने पर प्रोडक्ट रिटेल काउंटर पर अलग से दिखता है, तो ग्राहक आकर्षित होते हैं। यदि रेट दूसरे प्रोडक्ट की तुलना में कम हुआ तो ग्राहक उसे उठा लेते हैं और एक बार इस्तेमाल करने पर क्वालिटी अच्छी हुई तो उसे दोबारा खरीदने आते हैं। सुगंध इंडिया को चंद्रेश भाई ने बताया कि मनहर सेल्स एजेंसी के नाम से 50 वर्षों से उनके यहां अगरबत्ती का कारोबार हो रहा है। 5 वर्ष पूर्व राजकोट में मनहर सेल्स कॉरपोरेशन के नाम से काम को और आगे बढ़ाया। उन्होंने बताया कि फर्म राजकोट के अलावा पूरे गुजरात और राजस्थान में अलौकिक का काम देखती है। बड़ौदा की श्रीजी अगरबत्ती वर्क्स का भी काम गुजरात व राजस्थान के लिए है। इसके अलावा बंगलुरु की कंपनी बीआईसी का भी काम वह 1 वर्ष से कर रहे हैं। मोरबी का श्री भवानी अगरबत्ती वर्क्स का काम उनके पास है। इसके अलावा बेंगलुरु की सारथी और कई और कंपनियों का काम वह पूरे गुजरात में करते हैं। उन्होंने बताया कि उनके सप्लाई नेटवर्क में 100 से अधिक डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं। एक सवाल के जवाब में कि राजकोट से वह राजस्थान तक का काम किस तरह करते हैं ? इसके जवाब में उन्होंने कहा कि कई बड़ी-बड़ी कंपनियां के डिपो राजस्थान में नहीं हैं। सभी कंपनियों के लिए डिपो बनाना और उसे चलाना कठिन होता है। ऐसे में उन्होंने हमें वहां का काम दिया। वैसे भी मुख्य रूप से जयपुर, अजमेर, बांसवाड़ा, सिरोही, उदयपुर जैसे 10-12 बड़े शहरों तक उनका सप्लाई नेटवर्क है।

सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि अहमदाबाद के बजाय राजकोट को अपना मुख्यालय बनाने की वजह पर चंद्रेश जी ने बताया कि अहमदाबाद की तरह राजकोट भी वेल कनेक्टेड एरिया है। अहमदाबाद और राजकोट की मार्केट में बहुत खास फर्क नहीं है। हालांकि वहां बहुत बड़े-बड़े ट्रेडर्स हैं, लेकिन राजकोट भी 50 वर्षों से अगरबत्ती कारोबार का सेंटर रहा है। इसलिए काम के लिहाज से अहमदाबाद और राजकोट में खास फर्क नहीं है। एक सवाल के जवाब उन्होंने बताया कि गुजरात 4 रीजन में बंटा हुआ है। नॉर्थ गुजरात, साउथ गुजरात, सौराष्ट्र और कच्छ है। कच्छ में झंझार, कतरना, मांडवी, गांधीधाम, आदीपुर है। सूरत, व्यापी और बलसार साउथ गुजरात में पड़ता है। अहमदाबाद गुजरात का कैपिटल व कारोबार का सेंटर भी है। हालांकि इन सभी रीजन में अलग-अलग रेट, रेंज और ट्रेंड वाले प्रोडक्ट्स चलते हैं, लेकिन आमतौर पर एवरेज में ₹70 ₹150 ₹35 और ₹15 वाले प्रोडक्ट सभी जगह चलते हैं। उन्होंने बताया कि सभी ब्रांड की अपनी-अपनी मार्केट है और कुछ जगह पर कुछ ब्रांड की मोनो पोली है। जैसे अलौकिक का पाइन एप्पल, मस्क मेलन टॉप पर चलता है। यहां नेचुरल प्रोडक्ट भी चलते हैं। नेचुरल में श्री जी का गीला धूप बहुत ही बेहतर है। बीआईसी का पंचवटी और शिवम ऐसे प्रोडक्ट हैं, जिनको सभी व्यक्ति जानते हैं। इसी तरह भवानी बहुत पुराना ब्रांड है। श्रीजी का वारी ब्रांड पाउच और बॉक्स दोनों में अच्छा चलता है। सुगंध इंडिया के इस सवाल पर कि मार्केट में कोई प्रोडक्ट अच्छे चलने की क्या वजह है ? इसके जवाब में उन्होंने कहा कि क्वालिटी के साथ-साथ कंपनियों को स्कीम भी देनी पड़ती है। त्योहारों के सीजन में अधिकांश कंपनियां स्कीम देती हैं। हालांकि अब वर्ष भर स्कीम नहीं चल रही है, क्योंकि युद्ध के कारण रॉ मैटेरियल्स के दाम काफी बढ़े हैं और कंपनियों की पोजीशन टाइट है। साथ ही वह अपने प्रोडक्ट का रेट भी नहीं बढ़ा पा रही हैं। एक सवाल के जवाब में उन्होंने कहा कि राजकोट की मार्केट बहुत अच्छी है और यहां कई बड़ी कंपनियां मैन्युफैक्चरिंग भी करती हैं। इस तरह यह अगरबत्ती उद्योग का धीरे-धीरे केंद्र भी बन रहा है

चंद्रेश जी ने एक सवाल के जवाब में कहा कि यहां की मार्केट में दूसरे राज्यों के ब्रांड के साथ स्थानीय ब्रांड के प्रोडक्ट भी बहुत चलते हैं, लेकिन दूसरे राज्यों के ब्रांड को यहां इसलिए दिक्कत होती है, क्योंकि उनकी ट्रांसपोर्टेशन कॉस्ट बहुत ज्यादा हो जाती है। इसकी तुलना में अहमदाबाद, राजकोट या राज्य के अन्य जिलों में मैन्युफैक्चरिंग करने वाली कंपनियों के प्रोडक्ट क्वालिटी में तो अच्छे हैं ही उनका रेट भी कम है। वह अच्छा माल समय पर पहुंचा पाती हैं। बाहरी कंपनियां वही यहां चल पाती हैं, जो अपना मुनाफा कम करके माल दे रही हैं। दूसरे राज्यों की कंपनियां ज्यादातर ट्रांसपोर्ट का खर्चा खुद उठाती हैं। तभी यहां के ट्रेडर माल उठाते हैं। उन्होंने बताया कि रॉ मैटेरियल्स के दाम बढ़ रहे हैं। इसलिए रेट बढ़ाने को लेकर सभी कंपनियों में खींचतान है। हालांकि युद्ध के कारण सभी उद्योग किसी न किसी रूप में प्रभावित हुए हैं, लेकिन अगरबत्ती ऐसा कारोबार है, जहां रेट प्रतिदिन नहीं बढ़ाया जा सकता। एक बार बढ़ाने के बाद 6 महीने या एक वर्ष के बाद ही दोबारा बढ़ा सकते हैं। यही कारण है कि बहुत सारी कंपनियों ने अपने प्रोडक्ट के पैक का वजन कम कर दिया है। ग्राहक भी वजन या काड़ी पर ज्यादा ध्यान नहीं देते उनका ध्यान मुख्यतः रेट और क्वालिटी पर रहता है। ■

गुजरात में स्थानीय ब्रांड का बोलबाला: प्रशांत किशोर भाई मानेक

गुजरात अगरबत्ती उद्योग का एक प्रमुख उत्पादक राज्य बन गया है। उत्पादन के साथ ही यहां प्रीमियम और मीडियम क्वालिटी वाली सभी अगरबत्तियों की भी अच्छी खपत है। एक समय था जब बंगलुरु की अगरबत्ती का बोलबाला था, लेकिन बीते एक दशक में अहमदाबाद सहित राज्य के अन्य जिलों में बड़े पैमाने पर प्रत्येक रेंज की अगरबत्तियों का उत्पादन बढ़ा है। हालांकि प्रीमियम क्वालिटी की अगरबत्ती में बंगलूरू का आज भी कोई मुकाबला नहीं है, लेकिन गुजरात में स्थानीय ब्रांडेड कंपनियों के प्रोडक्ट ज्यादा बिकते हैं और यह ब्रांडेड कंपनियां पैन इंडिया स्केल पर भी तेजी से बढ़ रही हैं और वह प्रीमियम क्वालिटी के प्रोडक्ट भी बना रही हैं।

सुगंध इंडिया से एक खास बातचीत में प्रशांत सुगंधालय और रघुवंशी सेल्स कॉरपोरेशन के प्रमुख प्रशांत किशोर भाई मानेक ने कहा कि बंगलुरु के प्रोडक्ट अच्छे तो हैं, लेकिन ट्रांसपोर्टेशन कॉस्ट और लंबी दूरी के कारण वहां से माल मंगाने में दुविधा आती है, जबकि अहमदाबाद व अन्य स्थानीय कंपनियों के प्रोडक्ट्स अच्छी क्वालिटी के हैं और रेट में भी कम पड़ते हैं। इसीलिए अहमदाबाद व राज्य के निर्माताओं का दबदबा बढ़ता जा रहा है। बंगलुरु और अहमदाबाद के बीच सड़क मार्ग की दूरी लगभग डेढ़ हजार किलोमीटर है। ऐसे में व्यापारियों को समय पर माल पहुंचना मुश्किल होता है और माल भाड़ा भी बहुत ज्यादा पड़ता है, जिससे बंगलुरु के प्रोडक्ट्स महंगे पड़ते हैं।

प्रशांत भाई ने सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में बताया कि उनके पास कई कंपनियों की एजेंसी है। कुछ कंपनियां का काम सिर्फ राजकोट तक है, जबकि कुछ कंपनियों का सौराष्ट्र और कुछ का पूरे गुजरात का काम है। इस तरह उनका पूरे गुजरात में सप्लाई नेटवर्क है। उन्होंने बताया कि राजकोट का पूरा नेटवर्क प्रशांत सुगंधालय और पूरे गुजरात का नेटवर्क रघुवंशी सेल्स कॉरपोरेशन के अंतर्गत चलता है। प्रशांत सुगंधालय की स्थापना मेरे पिताजी ने 35 वर्ष पूर्व की थी। बीते 20 वर्षों से प्रशांत भाई कारोबार देख रहे हैं। उन्होंने बताया कि मैंने और मेरे भाई ने पिता जी से ही ट्रेडिंग का काम सीखा है। पिताजी ने अगरबत्ती के काम की शुरुआत एक बैग में अगरबत्ती बेचने से की थी। फिर उन्होंने राजकोट में रिटेलिंग का काम किया। कुछ समय बाद पूरा राजकोट, सौराष्ट्र और अब पूरे गुजरात में सप्लाई नेटवर्क बन गया है। उन्होंने बताया कि शुरुआत में भारत दर्शन, मन मंदिर, सुगंध श्रृंगार और कई अन्य स्थानीय कंपनियों का काम उनके पास था। इसके बाद हमारा अहमदाबाद के डीलरों से संपर्क हुआ तो पूरे राज्य में सप्लाई नेटवर्क बन गया।

एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके पास बिग सफारी और आरकेटी के दो खास प्रोडक्ट बहुत ज्यादा चलते हैं। उनकी 5 फीट की अगरबत्ती और धूप स्टिक की बहुत ज्यादा मांग है। हालांकि कंपनी के ढ़ेर सारे प्रोडक्ट्स हैं, लेकिन हम सिर्फ दो ही मंगाते हैं। यह माल कंपनी सीधे हमको भेजती है। सौराष्ट्र मार्केट संबंधी एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि भावनगर, पोरबंदर, मोरबी, श्याम नगर, जूनागढ़, राजकोट और द्वारका इसमें आते हैं और यहां अगरबत्ती की खपत बहुत ज्यादा है। उसमें भी द्वारका मार्केट अगरबत्ती के लिए बहुत अच्छी है। वहां धार्मिक और ऐतिहासिक स्थल होने के कारण बड़ी संख्या में तीर्थ यात्री और पर्यटक भी आते हैं।

उन्होंने बताया कि इस वक्त उनकी फर्म के पास राजकोट के लिए शाह फ्रेगरेंस, सिद्धि फ्रेगरेंस, कामधेनु और परिवार की एजेंसी का काम है। राजकोट के लिए और भी कई लोकल और बाहरी कंपनियों की एजेंसी है। अन्य कंपनियों में सिद्धि सुगंध का पूरे गुजरात का काम उनके पास है। इसके अलावा बेंगलुरु की भी कई कंपनियां हैं। ओम साईं ब्रांड मुंबई, इंद्रा मैक्स, नौपाद सेल्स उज्जैन, फर्स्ट चॉइस, जयंत मुंबई, ओसवाल, जैन इंसेंस बेंगलुरु का पूरे गुजरात का काम है। इसके अलावा राजकोट के लिए जैन प्रोडक्ट रतलाम, गल्लानी, आलोक इंदौर, वियना मुंबई सहित लगभग 25 कंपनियों का काम उनके पास है। इसके लिए वह चार गोदाम के जरिए सप्लाई करते हैं। उन्होंने बताया कि कुछ कंपनियों का काम केवल राजकोट, कुछ का सौराष्ट्र और कुछ का वह पूरे गुजरात के लिए काम करते हैं। राजकोट में लगभग 300 काउंटर और गुजरात के लिए ढाई सौ डीलर्स का नेटवर्क है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि अहमदाबाद और राजकोट की मार्केट एकदम अलग है। अहमदाबाद में बहुत कंपनियां हैं और वह बड़ी मार्केट है। यहां भी कई ब्रांड हैं जैसे उत्सव, अलौकिक, बिमल और जनक, आदि।

सुगंध इंडिया के एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि राजकोट में 300 और ₹400 का बॉक्स रेगुलर बिकता है, जो त्योहारों के मौसम में और बढ़ जाता है। सबसे ज्यादा 400 और 300 ग्राम पैक की रनिंग मार्केट है। उन्होंने बताया कि ₹50 का जीपर भी चलता है, लेकिन ज्यादातर ग्राहक अब महीने की खरीदारी के लिए 300-400 ग्राम का पैक लेते हैं। बड़ा पैक खरीदने वाले ग्राहकों को इसमें क्वालिटी और वजन दोनों ज्यादा मिल जाता है। वैसे 10 और 20 रुपए की थोड़ी मार्केट बाहरी इलाकों में है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि उनके यहां शाह फ्रेगरेंस, सिद्धि, परिवार, कामधेनु ब्रांड ज्यादा चलते हैं। जैन इनसेंस बंगलुरु भी अच्छा चलता है। मेरे पास कृष्ण कला और झीनल की भी काफी मांग है। राजकोट मार्केट पर उन्होंने कहा कि यहां बंबू लेस और गीली धूप भी चलती है। ड्राई स्टिक की तुलना में गीले धूप की मार्केट कम है। ड्राई स्टिक की मार्केट बढ़ रही है और वह लगभग 30% है। 70% मार्केट अगरबत्ती की अभी भी बनी हुई है। गीली धूप की मार्केट 10% है और उसे ज्यादातर दूसरे राज्यों से आए लोग लेते हैं। उन्होंने बताया कि ड्राई धूप में 100 ग्राम का जार पैकिंग सबसे ज्यादा चलता है। गीली धूप में 20, 35 और ₹50 की एमआरपी वाले पैक की मार्केट है।

प्रशांत भाई ने एक सवाल के जवाब में बताया कि यहां स्थानीय ब्रांड सबसे ज्यादा चलते हैं। इसके अलावा जेड ब्लैक और आईटीसी की भी अपनी मार्केट है और उसके ग्राहक फिक्स हैं, लेकिन निशान और शाह ज्यादा चलते हैं। प्रीमियम में बालाजी और कृष्ण कला की अच्छी मार्केट है। उन्होंने बताया कि सांब्रानी कप यहां बहुत ज्यादा चलता है और मेरे यहां कामधेनु की सबसे ज्यादा मांग है। वैसे साइकिल का नैवेद्य कप चलता है। उन्होंने बताया कि उनके यहां दूसरे पूजा आइटम का काम नहीं होता, लेकिन कपूर में वह कानपुर का चोटी वाला का प्रोडक्ट रखते हैं।

कपूर का राजकोट में अच्छा चलन है और यह साल भर बिकता है। एक सवाल के जवाब में उन्होंने बताया कि आमतौर पर एक ग्राहक प्रतिमाह 200 से ₹500 या कुछ ग्राहक हजार रुपए तक की खरीदारी करते हैं। ग्राहकों में 10 में से एक या दो ग्राहक ही ब्रांड के नाम से खरीदारी करते हैं। अन्यथा हम उनको जो देते हैं वह वही लेते हैं। उन्होंने बताया कि राजकोट में पूजा स्टोर, फूल-माला शाप, पान मसाला दुकानदार, किराना स्टोर और अगरबत्ती स्टोर्स के जरिए काफी बिक्री होती है।■

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 The Home of Homes, Sears, MATALAN Makes Fashion Sense, KOHL'S, FredMeyer, BIG LOTS!, B&Q, MIGROS, Burlington, JO-ANN fabric and craft stores, ROSS Dress for Less, Hobby Lobby, west elm

103 years of distribution experience

ICIS Global Top 300 Chemical Distributors 2025: SKIL Global Rank 263

ICIS Asia Pacific Top 100 Chemical Distributors 2025: SKIL Asia Pacific Rank 65

S. KUSHALCHAND INTERNATIONAL PVT. LTD.

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

ashwingokarn@skushalchand.com ; info@skushalchand.com

Fragrance Of Virtue Pvt. Ltd.

C 350, AHWC Complex, Vidya Alankar Rd, Wadala (E), Mumbai- 400037
Tel no: +91 9899881184 www.fragranceofvirtue.com

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

Order now on: Jio Mart, meesho

Website:

Product Characteristics: NON TOXIC

Our Commitment:

SINGAPURASHIP
SINCE 1961
SINGAPURASHIP®
PRODUCE (I) PVT. LTD.
MANUFACTURERS, IMPORTERS & EXPORTERS OF HIGH QUALITY PURE RAW MATERIAL & FINISHED GOODS FOR INCENSE INDUSTRY WITH MORE THAN 1000+ CLIENTS
SINCE 1961
DAMAR BATU
GUM DAMAR
GUM COPAL
RAL SUPERFINE
RAL KANI
GUM BENZOIN
ISSUS
GUM ROSIN
DEP
CHANDAN PREMIX
FLORA PREMIX
GUGAL PREMIX
LOBAN PREMIX
RAW INCENSE
DEP
PREMIX
LOBAN
RAW MATERIALS
CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY
BUILDING TRUST, DELIVERING QUALITY
Your Trusted Partner in Incense Raw Materials & Packaging Solutions.
PREMIUM QUALITY
PURE & NATURAL
CONSISTENT SUPPLY
INTERNATIONAL INCENSE AWARD
singapuraship
singapuraship
sahil@singapuraship.com
+91 9920120171
singapuraship
SCAN ME
"Rendering Service is the Eternal Religion of the Living Being."
Corporate Office: Singapuraship Produce (I) Pvt Ltd
1320, The Epicentre, W.T. Patil Marg, Chembur, Mumbai – 400071, Maharashtra, India
Website: www.singapuraship.com

खुशबू जो दिल को छू जाए
विश्वास जो हमेशा साथ निभाए
SINCE 1982 TRUSTED QUALITY
Sufi
SUGANDH
M.A. Baig
Agarbatti Gruh Udyog
Manufacturer of Agarbatti & Dhoop
NATURAL CHANDAN
NATURAL LOBAN
NATURAL GUGGAL
Special In Natural Loban & Natural Guggal Agarbatti
GUGGAL DHOOP
LOBAN DHOOP
CHANDAN DHOOP
NATURAL GUGGAL
NATURAL LOBAN
NATURAL CHANDAN
OUR WIDE RANGE OF AGARBATTI
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
PREMIUM QUALITY
NATURAL FRAGRANCE
NO HARMFUL CHEMICALS
SUPPORT LOCAL BUSINESS
HAR EK DIN KHUSHBOO SE SHURU HO
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)
FACTORY ADDRESS :
1) Plot No. 586/D/785/A Dhammadeep Nagar, Nagpur - 440026
2) Plot No. 54, Opp Kalamna, Gaokalamna Road, Nagpur - 440026
SUGANDH HAMARI, PEHCHAAN AAPKI

Anjum®

REDOLENCE REFINED

FROM NATURE TO QUALITY

Premium Sandalwood Products, Crafted with Purity & Precision

SANDALWOOD LOGS

Carefully selected sandalwood logs, valued for their authentic character, distinctive natural fragrance, and consistent quality

SANDALWOOD OIL

Manufactured from carefully selected sandalwood to deliver authentic quality, natural fragrance, and exceptional purity.

QUALITY | PURITY | AUTHENTICITY | CONSISTENCY

Mob: +91 8269945477 | sales@anjumaromatics.in | www.anjumaromatics.com

ADVERTISEMENT TARIFF

SUGANDH INDIA सुगंध इंडिया

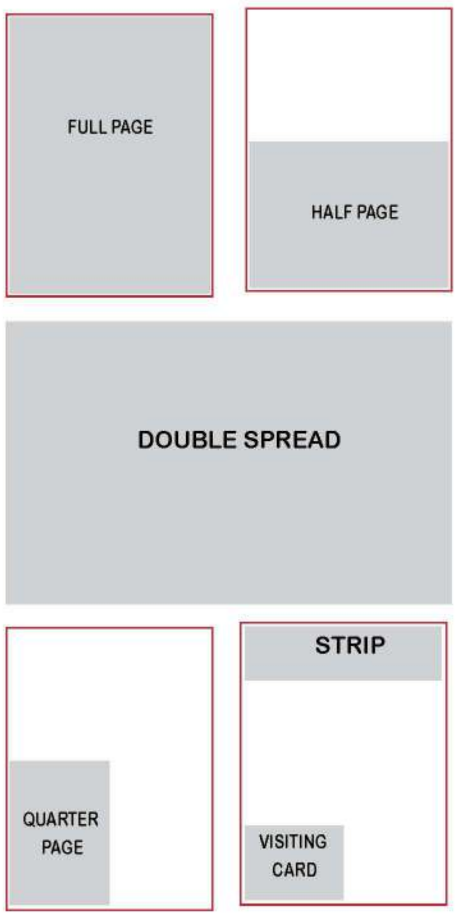
Sugandh India : Monthly Bilingual (English and Hindi)

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

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

Ad Type		1 Month Rate inclusive of 5% GST	6 Months Rate inclusive of 5% GST(Discounted)	12 Months Rate inclusive of 5% GST(Discounted)
Double Spread	First 30 pages	31,500/-	1,89,000/-	3,78,000/
	31-49	21,000/-	1,26,000/-	2,52,000/
	50 and above	10,500/-	63,000/-	1,26,000/
FULL PAGE	First 30 pages	15,750/-	94,500/-	1,89,000/
	31-49	10,500/-	63,000/-	1,26,000/
	50 and above	5,250/-	31,500/-	63,000/
Half-Page Ad (After 50 Pages)		4,200/-	18,900/-	31,500/-
Quarter-Page Ad (After 50 Pages)		2,625/-	12,600/-	21,000/-
5x2 Ad (After 50 Pages)		1,575/-	9,450/-	15,750/-

Last date for advertisement 15th of every Month



TARGET AUDIENCE

Category	Details
Demographics Geographics	The aim is to connect manufacturers, perfumers, raw-material suppliers, distributors and traders current circulation of around 15,000 copies per month and an aim to increase to 50,000. across India reaching manufacturers, perfumers, raw-material suppliers, distributors and traders

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

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

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

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

SUGANDH INDIA

INTERNATIONAL

Incense & Fragrance

EXPO

JANUARY 2027

INDORE

4TH SUGANDH INDIA EXPO

INDIA'S **PREMIER** AGARBATTI & PERFUME EXPO

SCAN FOR VISITOR REGISTRATION

REGISTRATION CHARGES
VISITOR Rs 100/-
DELEGATE Rs 500/-

9TH - 10TH JANUARY 2027

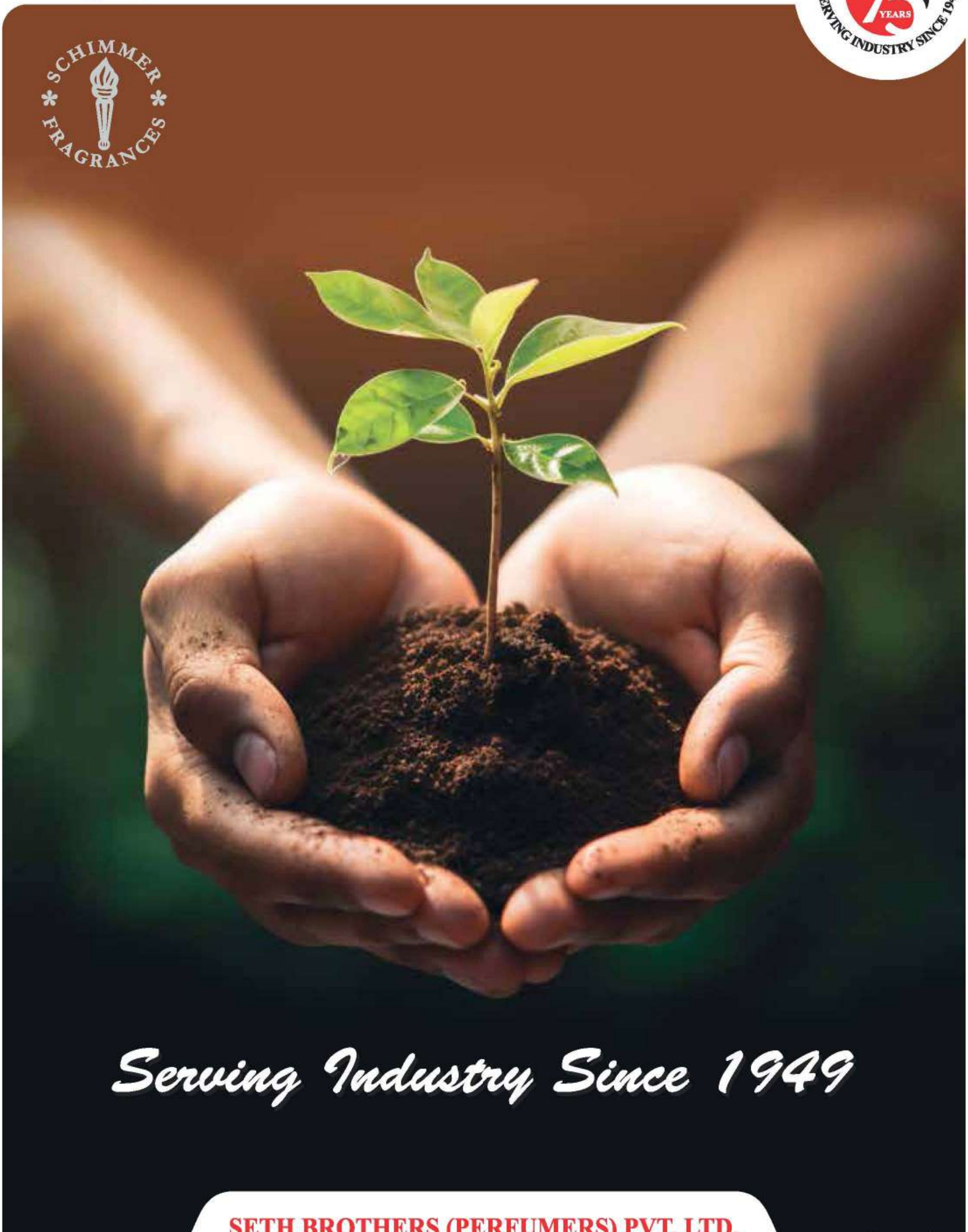
LABHGANGA EXHIBITION CENTER
INDORE, MADHYA PRADESH

FOR DETAILS :

+91 9711766786

sugandhindiam@gmail.com

शिमर
सुगन्धियाँ

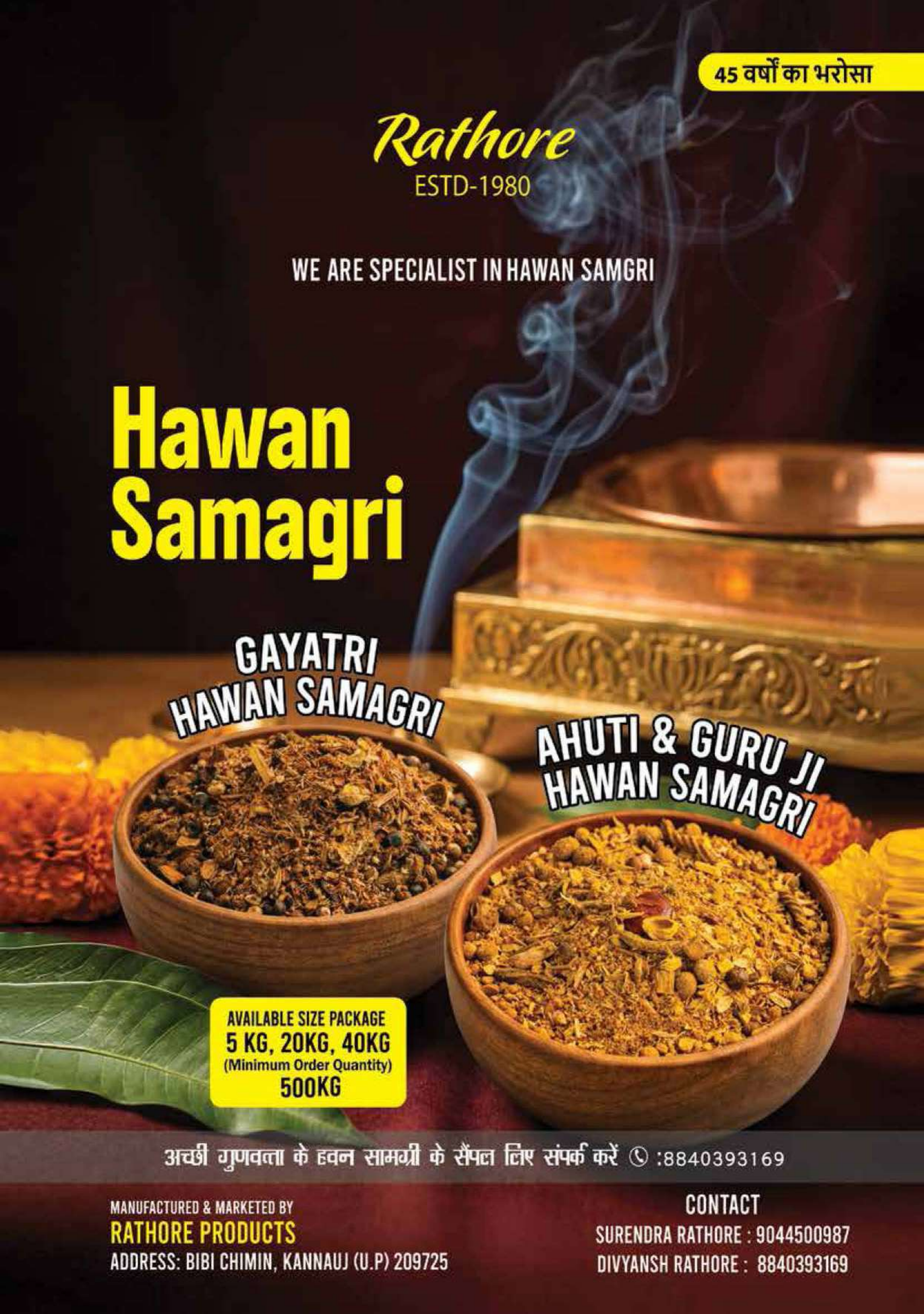


SETH BROTHERS (PERFUMERS) PVT. LTD.
(AN ISO 9001:2015 , GMP CERTIFIED ORGANIZATION)

www.schimmer.co.in

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

FACTORY : C-197, NARAINA INDUSTRIAL AREA PHASE -1, NEW DELHI - 110028 TEL. : +91-11-25795228, 47095228
BRANCHES : ● 6, SOURI BUILDING 74/80, BABUGENU ROAD, MUMBAI - 400 002 PHONE : 022-22057108, 22053297 ● K-62/98, SATASAGAR, VARANASI - 221001 PHONE : 0542-2413714, 2413385
● 11, RABINDRA SARANI, KOLKATTA - 700 073 PHONE : 033-22215641 TELEFAX ; +91-33-22215641


45 वर्षों का भरोसा
Rathore
ESTD-1980
WE ARE SPECIALIST IN HAWAN SAMGRI
Hawan Samagri
GAYATRI HAWAN SAMAGRI
AHUTI & GURU JI HAWAN SAMAGRI
AVAILABLE SIZE PACKAGE
5 KG, 20KG, 40KG
(Minimum Order Quantity)
500KG
अच्छी गुणवत्ता के हवन सामग्री के सैंपल लिए संपर्क करें :8840393169
MANUFACTURED & MARKETED BY
RATHORE PRODUCTS
ADDRESS: BIBI CHIMIN, KANNAUJ (U.P) 209725
CONTACT
SURENDRA RATHORE : 9044500987
DIVYANSH RATHORE : 8840393169

GS
गृहशान्ति®
धूप एवं अगरबत्ती
हो हर दिन की
मंगलमय
शुरुआत
गृहशान्ति धूप एवंम् अगरबत्ती के साथ
FREE GIFT INSIDE
GrahShanti
3 IN ONE
PREMIUM
INCENSE STICKS
FREE
GIFT INSIDE
GrahShanti
हो हर दिन की मंगलमय शुरुआत
गृहशान्ति धूप एवंम् अगरबत्ती के साथ
Ramlala®
EXTRA ORDINARY
INCENSE STICKS
राम जी की महक
आपके द्वार...
ANUPAM KHER
प्राकृतिक सुगंध
शुद्ध एवं मनभावन
मन को शांति दे
तनाव को दूर करे
गृहशांति बढ़ाए
सकारात्मक वातावरन बनाए
संस्कार और परंपरा
आस्था का प्रतीक
हर सुगंध में शांति, हर दिन में मंगल