

**Active Trading GmbH** – немецкая компания с международной командой, член Торгово-промышленной палаты Германии, обладатель номера EORI (идентификатор экономической деятельности в ЕС – возможность организации экспорта и импорта без привлечения 3-х лиц), экспортный торговый советник РЭЦ. Мы взаимодействуем с двумя сотнями ритейлеров по всей Европе - от крупных транснациональных игроков до небольших региональных супермаркетов, ставим ваш продукт на полки европейских супермаркетов и в Amazon.

Active Trading имеет статус официального поставщика крупнейшей розничной сети Германии - EDEKA-Gruppe в категории «русская кухня», что даёт нам возможность напрямую предложить товары МСП в 11400 торговых точек по всей Германии. Мы заинтересованы в поиске из России оригинальных товаров и вкусов.

Наши услуги:

- комплексное продвижение товаров на рынок ЕС;
- размещение товаров на электронной торговой площадке Амазон (статус Vendor - крупные оптовые поставки и Seller)

**Компания Active Trading занимается выводом продуктов на рынок ЕС в категории: продукты питания, товары народного потребления и DIY сегмент.**

Хотели бы отдельно выделить намеченный тренд по категориям продуктов здорового питания. Основная направленность – продукты ЗОЖ без сахара, без глютена, без консервантов (максимум разрешена группа пектинов), состав должен быть максимально прост и понятен. Так же критичным требованием является отсутствие пальмового масла:

- чипсы из овощей и фруктов;

- пастила (смоква) из овощей и фруктов;
- пастила воздушная без сахара;
- зефир без содержания сахара;
- мармелад без сахара;
- шоколад на основе кэроба, в том числе с различными наполнителями;
- фруктовые и ягодные пюре в промышленной упаковке (не замороженные);
- дигидрированные фрукты и овощи и продукты из них.

Весь спектр продукции так же интересен в промышленной упаковке (в коробках индивидуально не расфасованный, с возможностью упаковки в Германии).

Перспективными нишами для российских товаров на международной платформе Амазон являются:

1. товары для дома и сада;
2. товары для ванной и кухни;
3. товары для туризма и отдыха;
4. товары для спорта;
5. товары для ЗОЖ;
6. категория «красота и здоровье», в том числе b2b сегмент (в качестве примера - продукция для салонов красоты, косметологов, мастеров маникюра и барбершопов);
7. санитарно-гигиеническая продукция;
8. товары для детей;
9. игры и игрушки;
10. подарки;
11. аксессуары;

12. товары для творчества.