



Канада — одна з країн із найвищим рівнем імпорту на душу населення. Це стосується в значній мірі і до готового одягу, де обсяг імпорту становить 45%. Загалом роздрібний продаж готового одягу в Канаді розділяється таким чином: жіночий - 56%; чоловічий - 28%; для дівчат - 7%; для хлопців - 6%; для немовлят - 3%

10 найголовніших предметів готового одягу, які були куплені в 1994 р. (млн. кан. доларів)

жіночий одяг: \$	чоловічий одяг: \$
блужи	джинси
914	510
светри	спортивні сорочки
672	363
сукні	костюми
515	358
джинси	сорочки костюмні
400	274
штани	светри
395	243
спідниці	штани
371	237
жакети	футболки
341	223
костюми	спортивний одяг ..
306	171
зимові пальто	штани
301	157
панчохи	білизна
300	111

Найважливіші моменти

Канадці люблять одяг, який не вимагає спеціального догляду, легко переться, не збігається або відірваний до збігання, має стійкий колір і не вимагає багато прасування. Через це нові види шовку, наприклад, легкого до прання, стали зараз дуже популярними. Більшість канадців мають широкий вибір сезонного одягу. Через те, що вони багато подорожують, як у ділових поїздках так і відпочинкових, великий стійкий попит має всесезонний одяг, придатний до подорожування, зручний, не дуже облягаючий, не вимагаючий спеціального догляду. Тканини сезонного легкого літнього одягу повинні захищати від ультрафіолетових променів, створювати прохолоду. На холодну погоду популярно одягатися у кілька верств, наприклад бавовняні сорочки або футболки під светри чи піджаки. Це дозволяє легко переходити від холодного до теплого середовища, скидаючи чи одягаючи верстви одягу.

На ринку є широкий вибір готового одягу, призначеного для використання в діловому середовищі в офісах, спеціалізований робочий одяг, уніформи, спортивний та повсякденний одяг (великий попит), вечірний одяг (невеликий попит). Навіть від недорогого одягу вимагається міцності, покупці за свої вкладені гроші вимагають якнайвищої якості.

Канадська промисловість готового одягу у значній мірі залежить від імпорту тканин. Проте цей імпорт обкладається митом, транспортними затратами, а в додатку, дорога робоча сила в Канаді спричиняють те, що вартість канадського готового одягу значно вища, ніж у багатьох імпортованих виробів, тому вони швидше знаходять своє місце на ринку готового одягу. У той же час, престижний, дорогий, модельний одяг, бездоганно пошитий з найвищої якості тканин, виготовляється невеликими партиями в Канаді, або спрваджується від відомих європейських фірм. Проте, згідно із статистикою, невпинно зростає попит на одяг щоденного вжитку, зокрема бавовняні вироби, які витісняють вовняні. Цей факт дає змогу багатьом виробникам одягу, зокрема тим, які мають добре забезпечення цією сировиною, швидше потрапити на канадський ринок.

Конкуренція

У Канаді присутні експортери з цілого світу, вони, без перебільшення, шалено і послідовно конкурують між собою, щоб утриматись на цьому прибутковому ринку, тим більше, що Канада не з тих країн, де чогось бракує із споживчих продуктів та товарів. Щоб увійти сюди, експортерам необхідно запропонувати товар, який є або цілком новим, або здатним потіснити убік існуючого постачальника більш принадовними дизайном, термінами поставок, якістю, ціною або сервісом. Експортери конкурують між собою у використанні сучасного устаткування і нових процесів для досягнення високої якості виробів. Ключ до успішного виходу на ринок канадський — це добре організована стратегія маркетингу, де такі головні пріоритети:

- утримання найвищої якості і договірних термінів у доставці;
- ціна продукту, яка точно відповідає договірній специфікації і зразкам;
- відповідне транспортування, якісний упаковальний матеріал та умови складування;
- сприяння і підтримка канадських партнерів у рекламі;
- особисті зв'язки

Шляхи

Одним із шляхів виходу на ринок є участь у різноманітних торговельних ярмарках, фестивалях, показах, які регулярно відбуваються в Канаді, зокрема в Торонто і Монреалі. Це добра

нагода вивчити місцевий ринок і особисто познайомитися з перспективними покупцями, але така участь — це досить коштовний захід і він мусить бути всебічно обдуманий і спланований.

При виході на канадський ринок завжди потрібно мати на увазі, що поруч США і місцевих експортерів приваблює можливість купувати там — низькі транспортні видатки, швидше доручення і відносно простіший механізм оплати. Торговельні фірми звичайно замовляють сезонні поставки близько дев'ять місяців заздалегідь. Головні сезони для замовлень — це осінь/зима і весна/літо. Виставки-шоу готового одягу в Канаді відбуваються, як правило, скоріше, ніж в Європі і США. Виробники спочатку демонструють свої колекції великим торговельним фірмам у своїх власних демонстраційних залах, ще перед початком шоу.

Якість

Промисловість готового одягу в Канаді строго регулюється законами держави. Вироби імпорту, які продаються на канадському ринку мусять відповідати багатьом мінімальним вимогам, наприклад, дитячий одяг не може бути легкозаймистим, повинен бути витривалим і міцним. Випадки невідповідності стандартам караються штрафами і вилученням товарів. Так само, в Канаді діє строга торговельна інспекція. У всіх випадках, імпортер мусить отримати від покупців детальну інформацію щодо законодавства, нормативів і вимог.

Товарні ярлики

Детальна інформація і правильні позначення на ярликах, вимоги упакування повинні бути отримані від канадського покупця ще перед висилкою товарів. Одяг, який продається в Канаді мусить мати ярлик з назвою, спеціальним кодом виробника та вмістом волокон англійською чи французькою мовами. Ярлики з рекомендаціями догляду за виробами не обов'язкові, але дуже бажані при гуртовій і роздрібній продажі, зокрема міжнародні символи щодо прання, прасування, вибілювання і хімічестки. Як правило, ярлики виготовляються в Канаді і пришиваються до готового одягу. Коли ж виробник сам робить свої ярлики, то вони мусять бути заделегідь погоджені перед імпортуванням готових виробів.