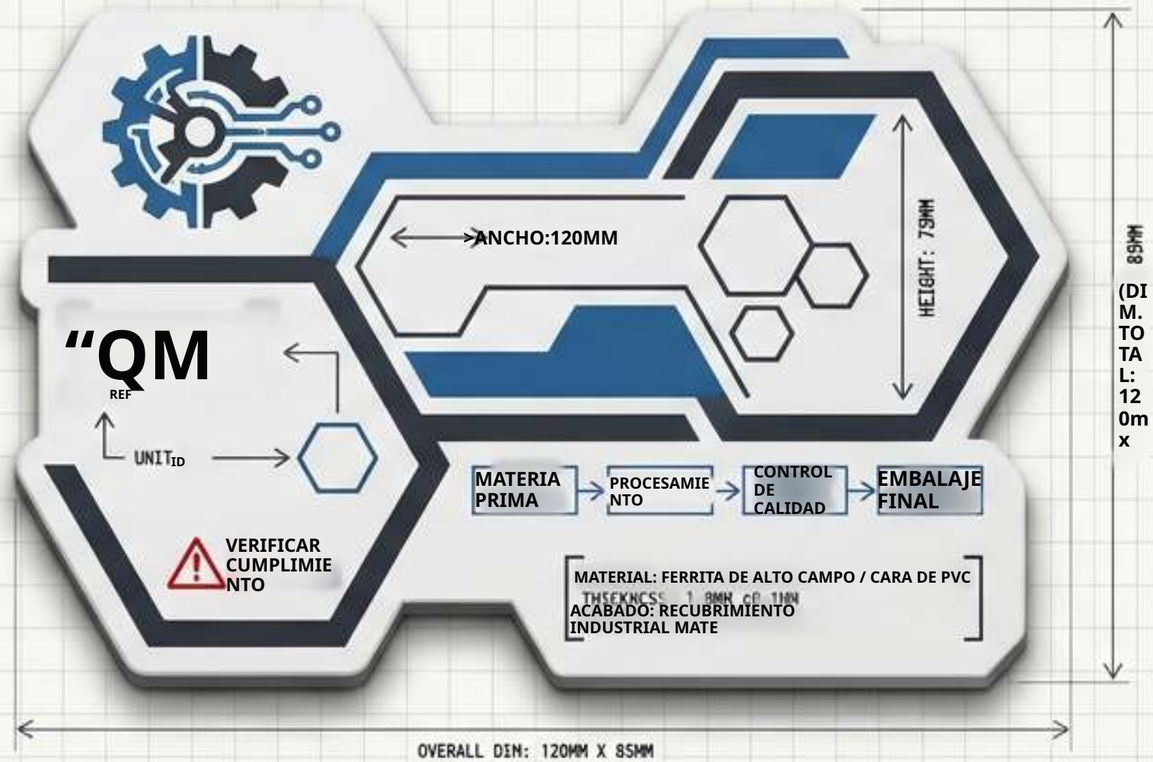
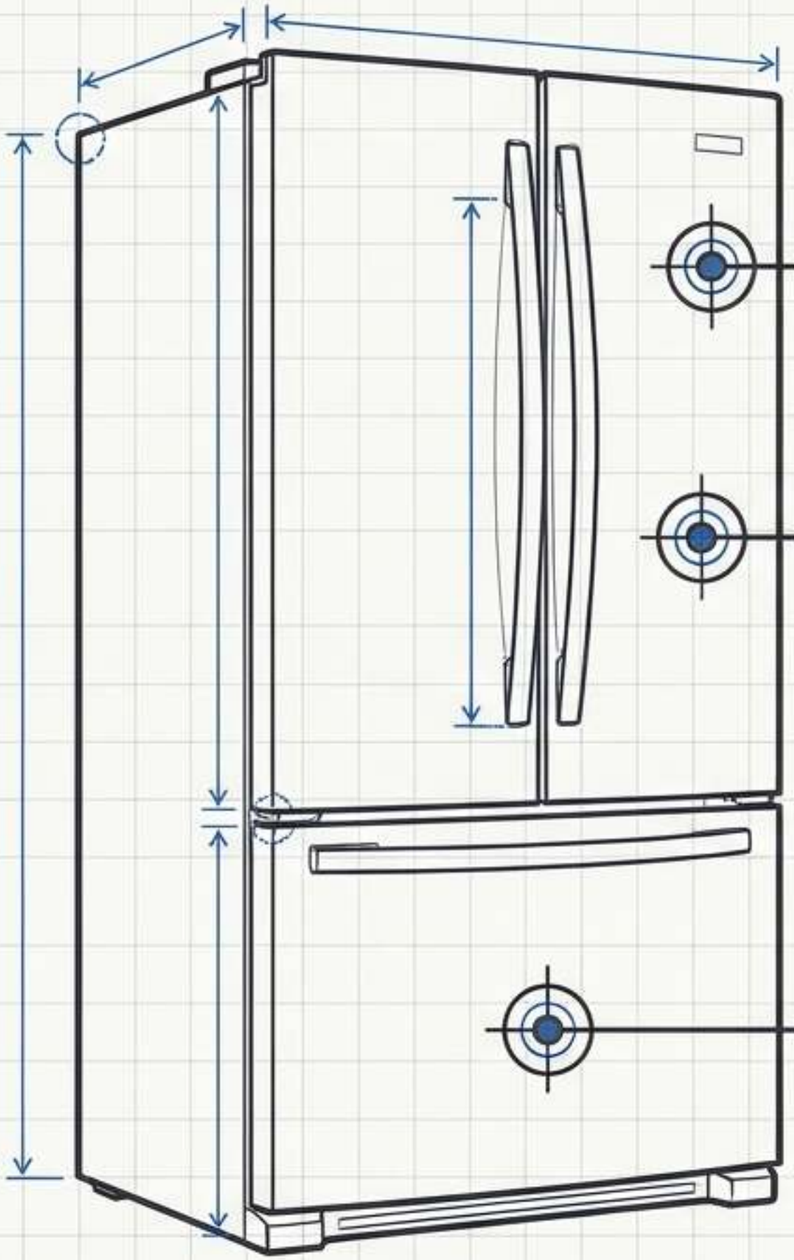
MANUAL DE COMPRAS MAYORISTAS DE IMANES PROMOCIONALES

Guía diagnóstica B2B sobre selección de proveedores, formatos de material y coste real puesto en destino.



DOSSIER DE ESPECIFICACIONES // REF: ZPCM0003-02



LO QUE ESTÁ EN JUEGO EN LA PUERTA DEL REFRIGERADOR

El mercado de imanes promocionales representa un volumen de $450M, pero el verdadero valor está en la visibilidad sostenida en el hogar. Un imán deformado, que se despega o se desliza no solo desperdicia presupuesto de compras: pierde un año de ubicación privilegiada de la marca.

87%

Estadounidenses con imanes actualmente en sus refrigeradores (CBS News).

67%

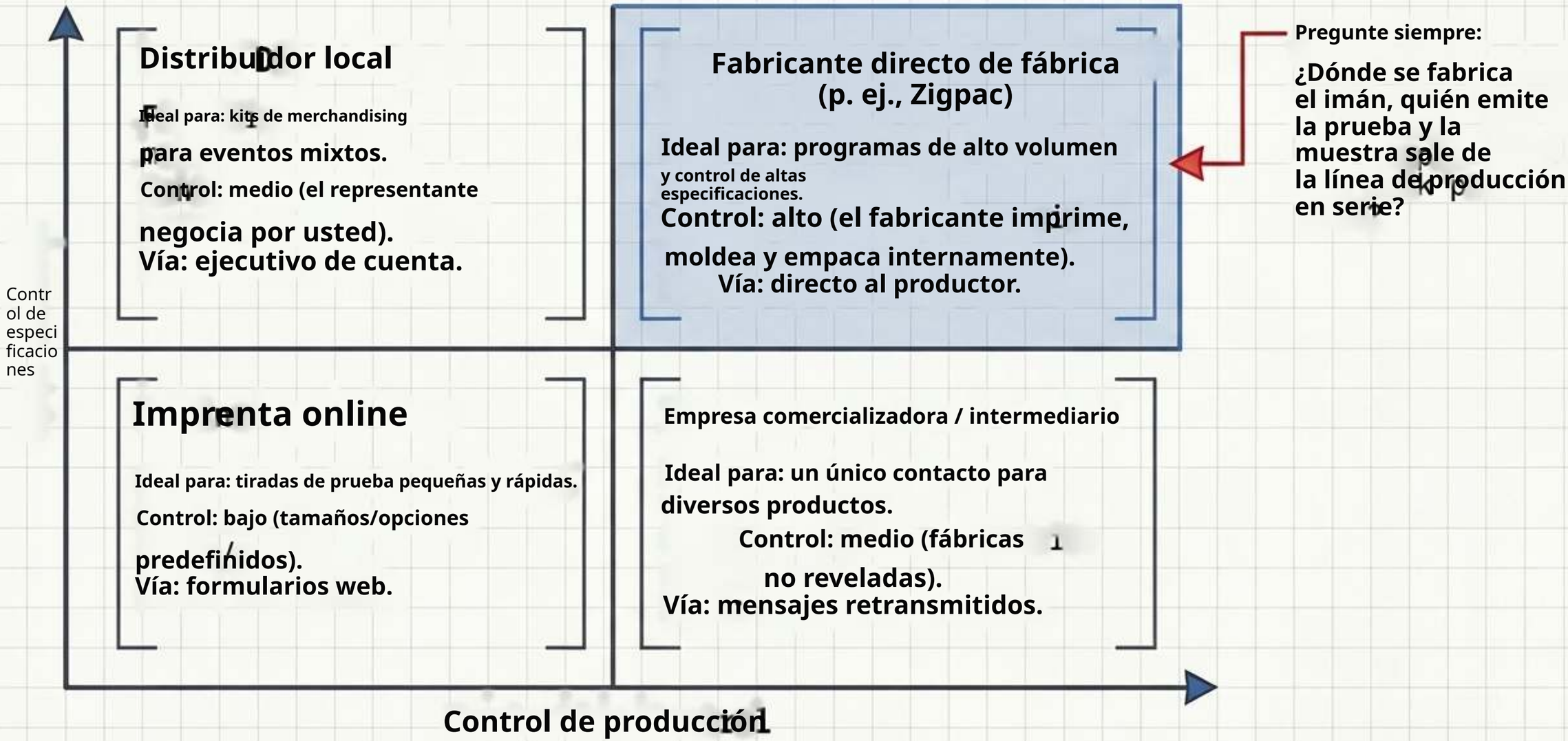
Consumidores que conservarán un imán promocional durante al menos un año (ASI 2026).

51%

Consumidores que usan un imán promocional como referencia activa de datos de contacto.

ZIGPAC

Estrategia de abastecimiento: ¿quién controla la línea de producción?



Pregunte siempre:

¿Dónde se fabrica el imán, quién emite la prueba y la muestra sale de la línea de producción en serie?

Anatomía del material y selección de formato



Plano flexible

Capas: cara impresa + aglutinante flexible de polvo de ferrita.

Regla general: ideal para información, calendarios y envíos por correo.
Especificaciones: 7-10 días de producción | Escalas desde 50 pzas.

Acrílico

Capas: impresión UV + acrílico rígido cortado con láser + respaldo magnético.

Regla general: ideal para regalos premium con foto/logo y recuerdos.
Especificaciones: 7-10 días de producción | Escalas desde 50 pzas.

Caucho

Capas: PVC de color curado al calor en molde personalizado + respaldo magnético separado (el PVC no es magnético).

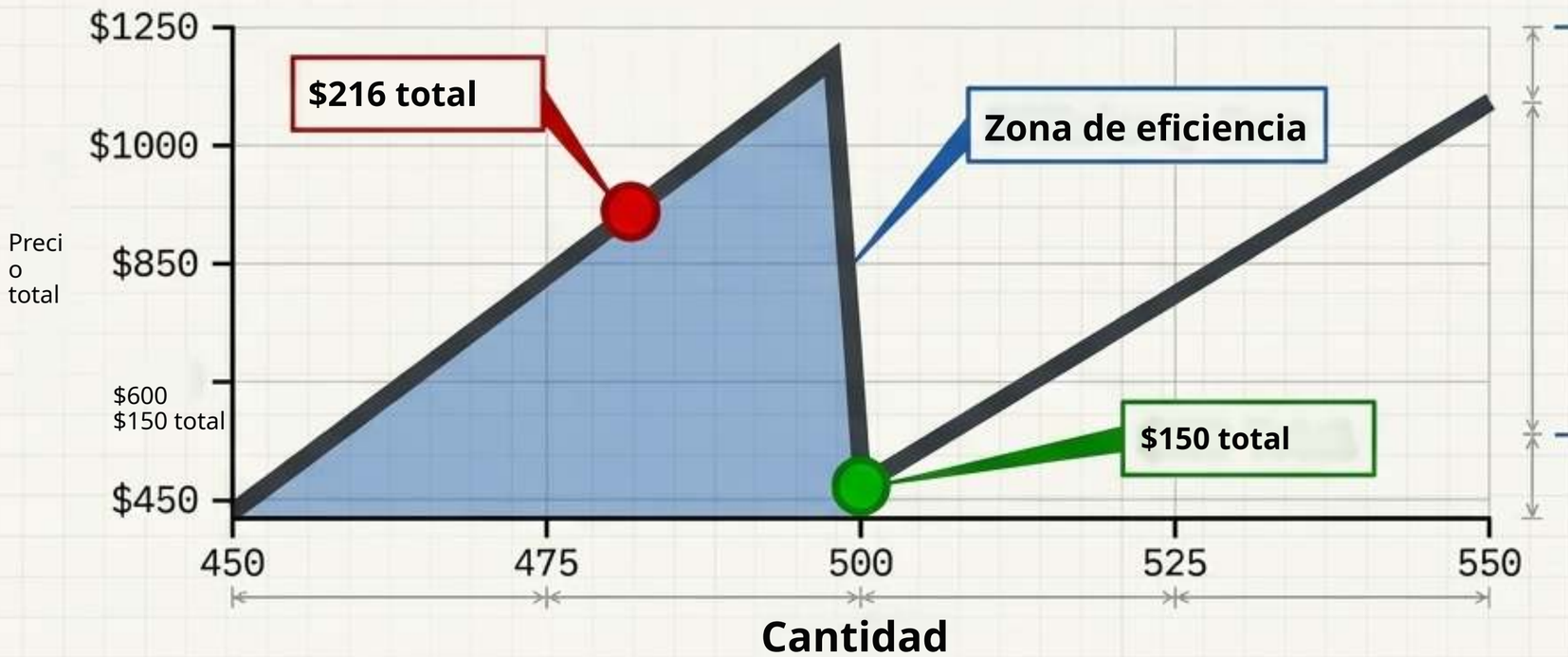
Regla general: ideal para logotipos llamativos de color plano y mascotas.

Especificaciones: 10-15 días de producción | Escalas desde 100 pzas | Requiere molde personalizado.

Las matemáticas del precio: escalas de precio vs. MOQ

Las tablas de escalas mayoristas son conjuntos de descuentos por volumen, no mínimos fijos. Como el precio por pieza baja drásticamente en umbrales concretos, subir su cantidad a la siguiente escala puede, paradójicamente, reducir su coste total.

La curva de inversión



Trazado de datos

Escenario A: 480 imanes planos

en la escala 100+ ($0.45 c/u) = $216 total

Escenario B: 500 imanes planos

en la escala 500+ ($0.30 c/u) = $150 total

Conclusión: compruebe siempre dónde se sitúa su cantidad respecto a la siguiente escala de precio antes de cerrar la orden de compra.

La fórmula del coste real puesto en destino

Cara del producto

Preparación/molde

Embalaje personalizado

$$\left[\left(\text{Coste del producto}\right)+\left(\text{Preparación/molde}\right)+\left(\text{Embalaje personalizado}\right)\right] \div \left[\text{Piezas que superan la inspección final}\right] = \text{Coste real puesto en destino}$$

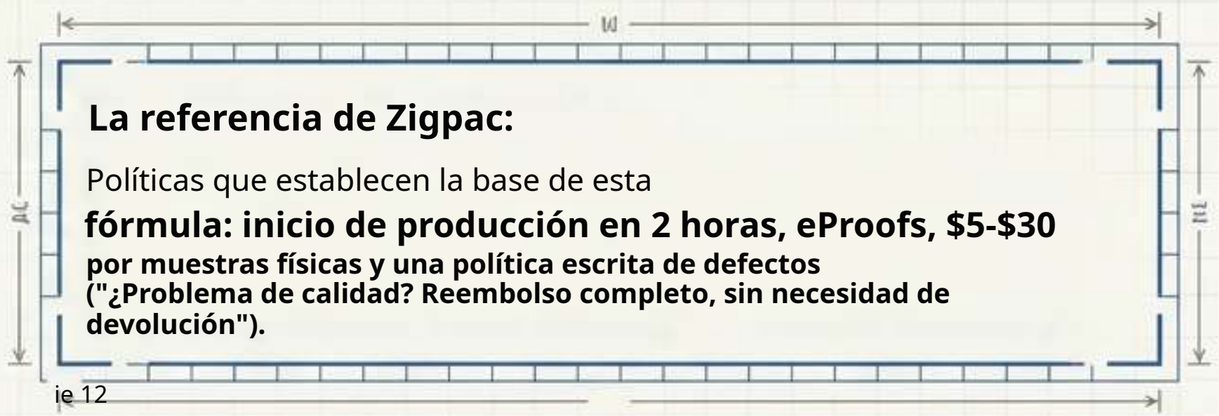
prueba personalizada

Janehite

Flete + aranceles

El riesgo del divisor:

Un precio unitario barato de un distribuidor opaco se convierte en la opción más cara cuando se incluyen en el divisor las altas tasas de defectos y los costes de preparación ocultos.



La referencia de Zigpac:

Políticas que establecen la base de esta

fórmula: inicio de producción en 2 horas, eProofs, $5-$30

por muestras físicas y una política escrita de defectos ("¿Problema de calidad? Reembolso completo, sin necesidad de devolución").

El brief de especificación maestra

Envíe un brief idéntico a cada proveedor. Si las variables cambian, las cotizaciones no se pueden comparar directamente.

Formato: [plano flexible].
Tamaño final: [ancho x alto, línea de corte personalizada].<
Cantidad: [x] por diseño.
Arte: [archivo vectorial].
Superficie de exhibición: [refrigeradores de clientes].<
Embalaje: [insertos individuales para envío postal].<
Fecha de entrega en mano: [fecha]. Entrega: [código postal].

Detalle el precio unitario, preparación/molde, muestra, embalaje, flete y calendario de producción.

Sobre ancho/alto: las piezas más grandes usan más materia prima y tiempo de máquina.

Sobre la superficie de exhibición: determina la fuerza de sujeción magnética requerida (p. ej., archivadores de acero vs. refrigeradores estándar).

Sobre el embalaje: las bolsas individuales alteran drásticamente los costes de mano de obra en comparación con el embalaje a granel en cajas.

Hoja de especificación maestra

Control de calidad:

La prueba de superficie

La fuerza de sujeción es algo que se verifica con una muestra física, no algo que se da por sentado.

El acero inoxidable no garantiza el magnetismo.

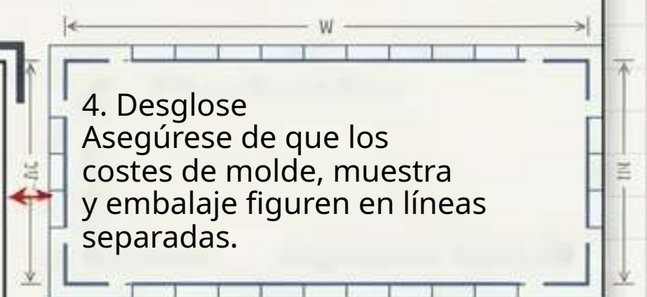


Lista de verificación previa al pago

1. Verificación de la muestra
Verifique color, planitud, bordes y respaldo en una muestra real de la línea de producción.

2. Coincidencia de superficie
Pruebe la muestra física en la superficie objetivo exacta (p. ej., refrigeradores de clientes vs. archivadores de oficina).

3. Legibilidad
Imprima una maqueta en papel a escala 1:1 para escanear los códigos QR a la distancia de un brazo.

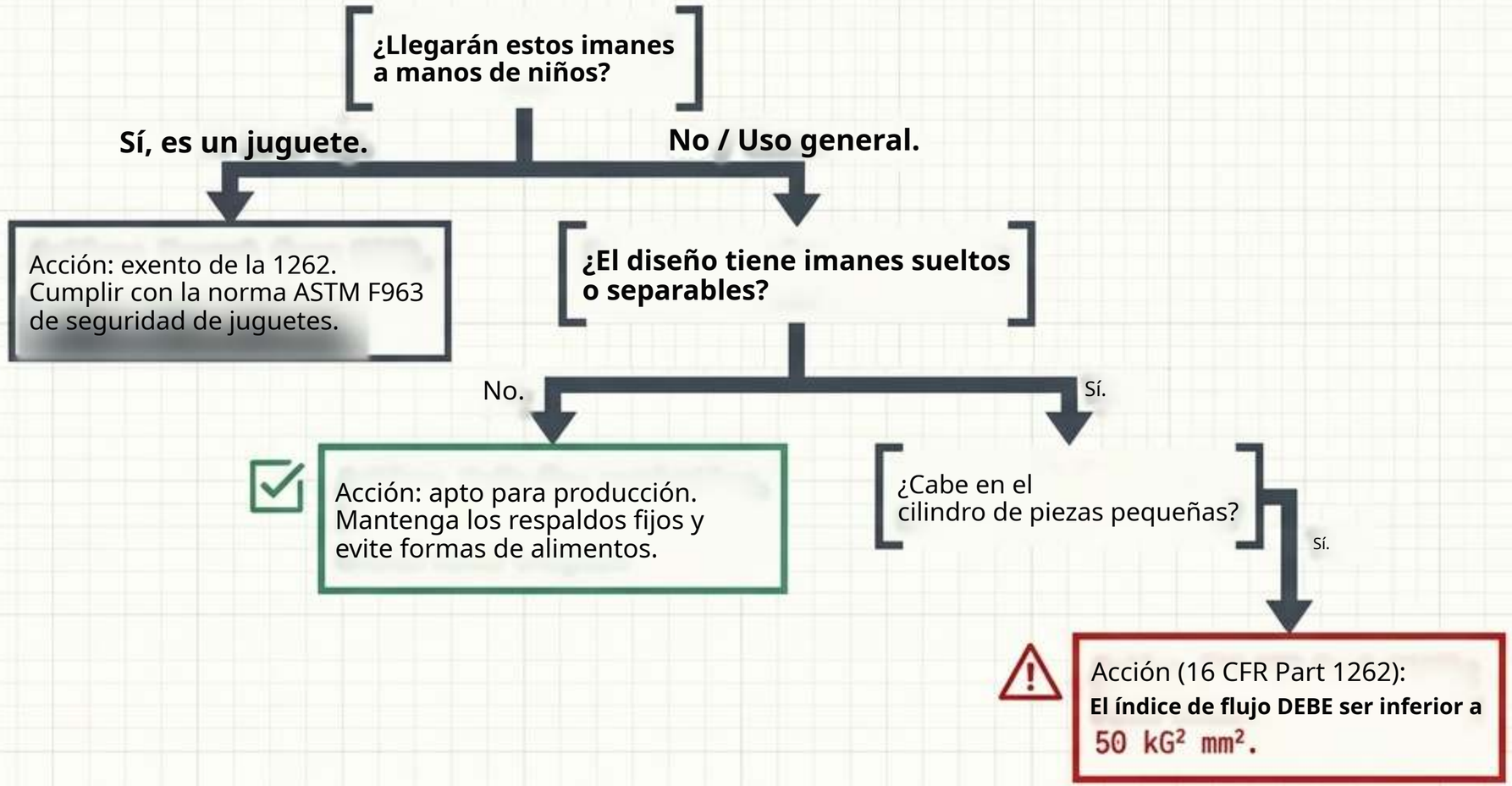


4. Desglose
Asegúrese de que los costes de molde, muestra y embalaje figuren en líneas separadas.

Hoja de especificación maestra

ZIGPAC

Cumplimiento normativo: cómo afrontar el mandato sobre piezas pequeñas

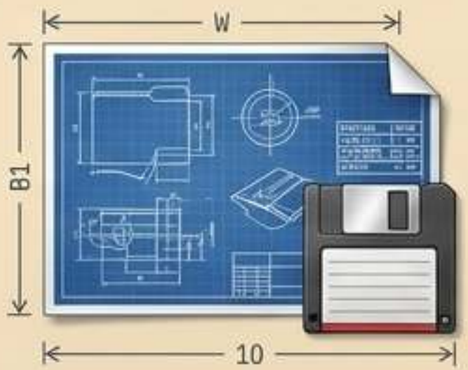


Nota de contexto: en 2026, la CPSC retiró del mercado 4640 imanes de refrigerador con forma de oso debido a componentes sueltos que infringían esta misma norma.

Aceptación y el motor de repetición de pedidos

En la entrega, compare las cajas con su muestra aprobada.
Revise el registro de impresión, la planitud y la adherencia de las esquinas.
Para omitir la fase de pruebas el próximo año, archive de inmediato estos cuatro elementos:

El motor de repetición de pedidos



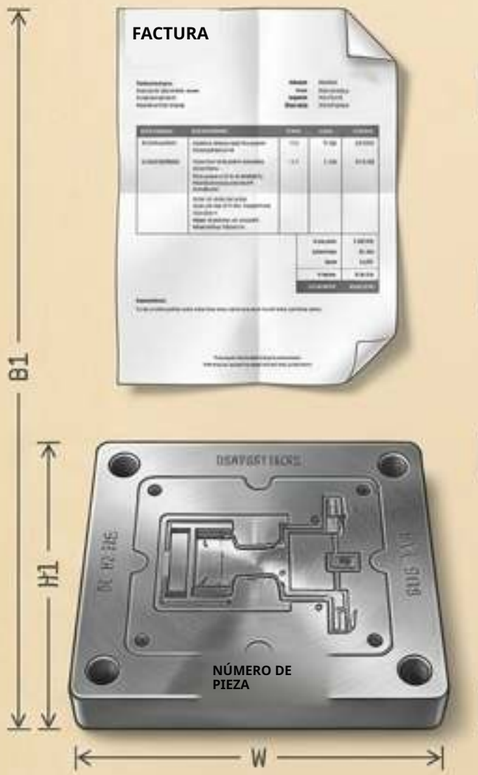
Archivo de arte final:

Guardado con números estrictos de control de versiones.



Muestra física aprobada:

La referencia para el color y la adherencia del próximo año.



Cotización detallada:

Conserva su precio por escala y las especificaciones exactas de embalaje.

Número de referencia del molde:

Obligatorio para imanes de caucho 2D (acuerde por escrito las condiciones de conservación del molde durante el primer pedido).