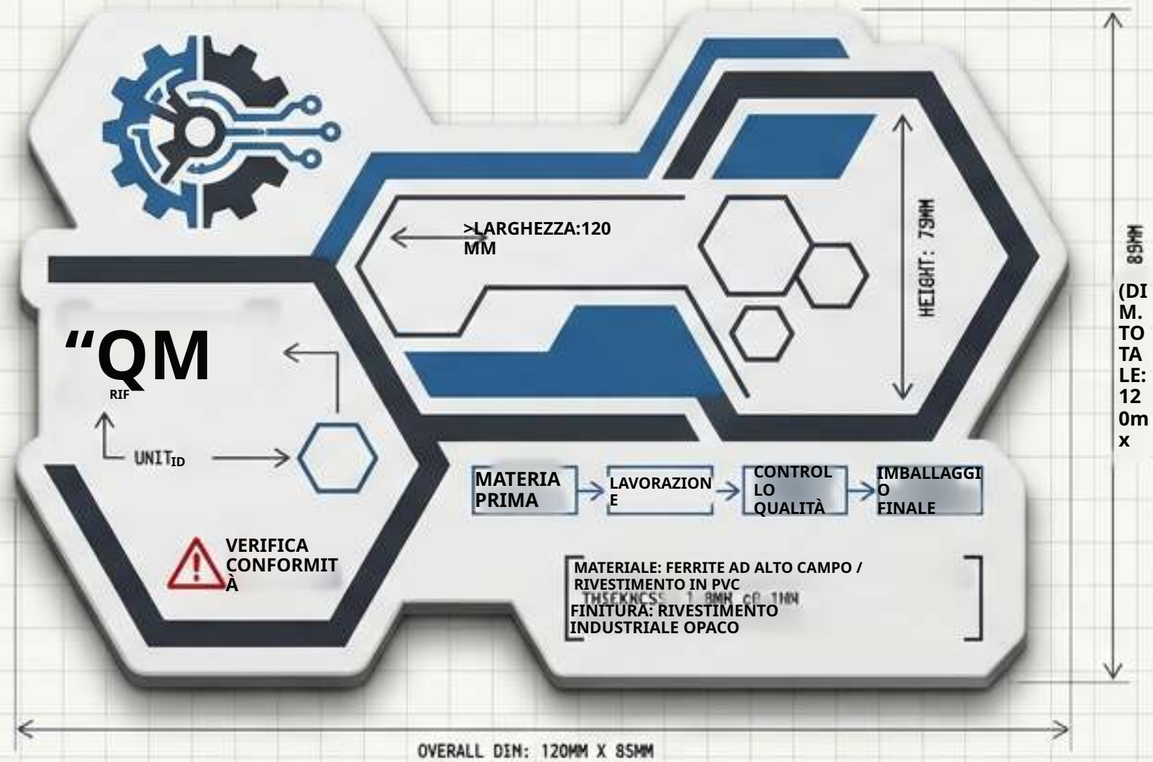
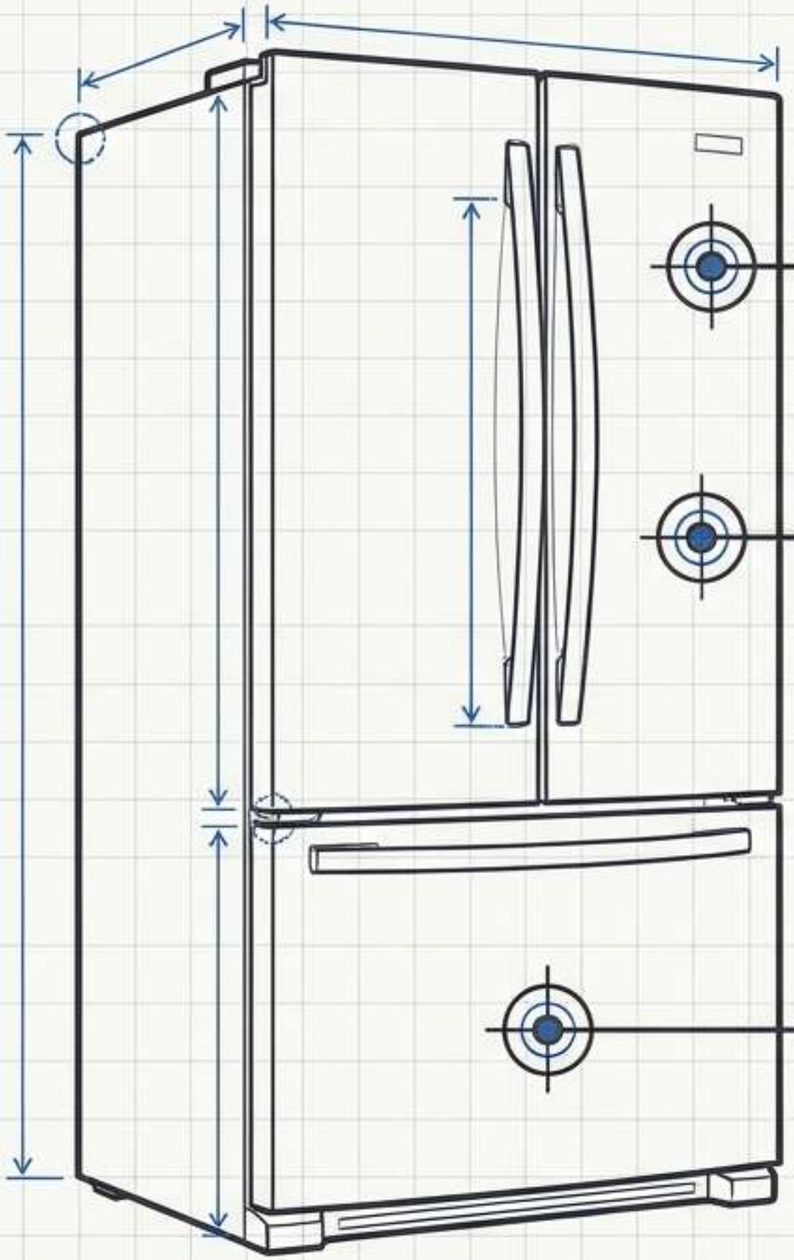
MANUALE DI APPROVVIGIONAMENTO ALL'INGROSSO DI MAGNETI PROMOZIONALI

Guida diagnostica B2B su selezione dei fornitori, formati dei materiali e costo reale franco destino.



DOSSIER DI SPECIFICHE // RIF: ZPCM0003-02



LA POSTA IN GIOCO SULLA PORTA DEL FRIGORIFERO

Il mercato dei magneti promozionali vale $450M, ma il vero valore sta nella visibilità costante in casa. Un magnete deformato, che si stacca o scivola non spreca solo il budget di acquisto: perde un anno di posizionamento privilegiato del marchio.

87%

Americani con magneti attualmente sui loro frigoriferi (CBS News).

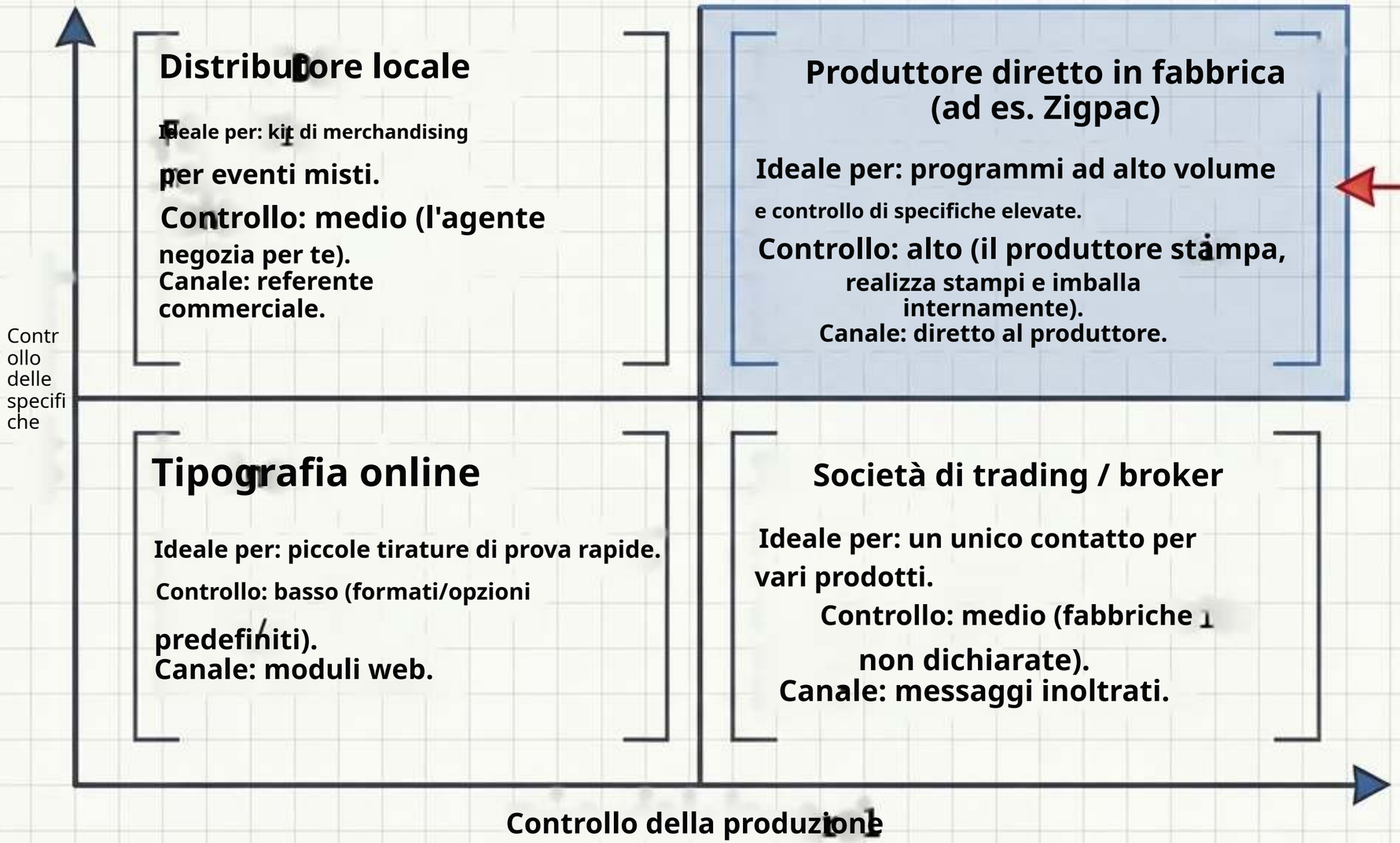
67%

Consumatori che conserveranno un magnete promozionale per almeno un anno (ASI 2026).

51%

Consumatori che usano un magnete promozionale come riferimento attivo per i contatti.

Strategia di sourcing: chi controlla la linea di produzione?



Chiedi sempre:

Dove viene prodotto il magnete, chi emette la bozza e il campione proviene dalla linea di produzione in serie?

Anatomia dei materiali e scelta del formato



Piatto flessibile

Strati: faccia stampata + legante flessibile in polvere di ferrite.

Regola pratica: ideale per informazioni, calendari e invii postali.

Specifiche: 7-10 giorni di produzione | Fasce da 50 pz.

Acrilico

Strati: stampa UV + acrilico rigido tagliato al laser + supporto magnetico.

Regola pratica: ideale per regali premium con foto/logo e ricordi.

Specifiche: 7-10 giorni di produzione | Fasce da 50 pz.

Gomma

Strati: PVC colorato polimerizzato a caldo in stampo personalizzato + supporto magnetico separato (il PVC non è magnetico).

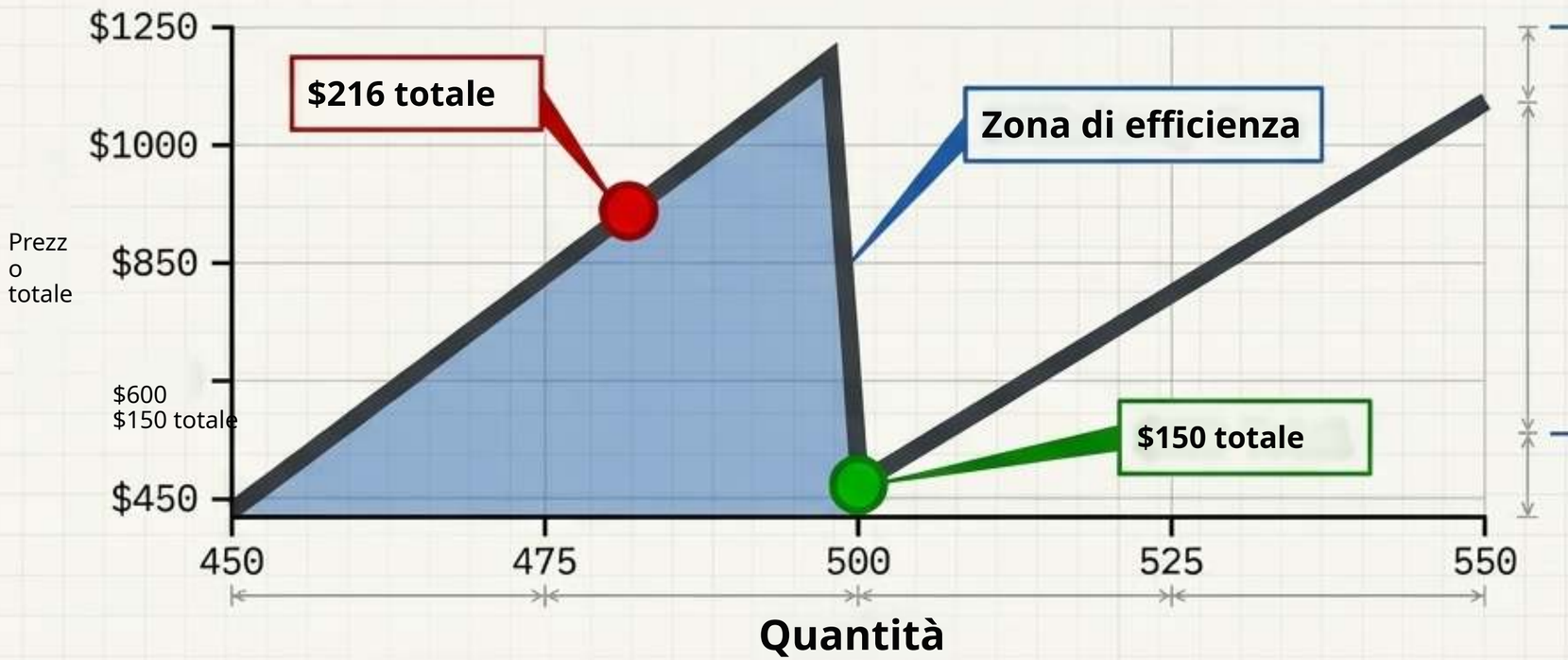
Regola pratica: ideale per loghi d'impatto a tinta piatta e mascotte.

Specifiche: 10-15 giorni di produzione | Fasce da 100 pz | Richiede stampo personalizzato.

La matematica dei prezzi: fasce di prezzo vs. MOQ

Le tabelle a fasce all'ingrosso sono insiemi di soglie di prezzo, non minimi fissi. Poiché il prezzo al pezzo cala drasticamente a determinate soglie, portare la quantità alla fascia successiva può paradossalmente ridurre il costo totale.

La curva di inversione



Traccia dei dati

Scenario A: 480 magneti piatti

alla fascia 100+ ($0.45 cad.) = $216 totale

Scenario B: 500 magneti piatti

alla fascia 500+ ($0.30 cad.) = $150 totale

In sintesi: verifica sempre dove si colloca la tua quantità rispetto alla soglia di prezzo successiva prima di finalizzare l'ordine d'acquisto.

La formula del costo reale franco destino

Faccia del prodotto

Avviamento/stampo

Imballaggio personalizzato

$$\left[\left(\text{Costo del prodotto}\right)+\left(\text{Avviamento/stampo}\right)+\left(\text{Imballaggio personalizzato}\right)\right] \div \left[\text{Pezzi che superano l'ispezione finale}\right] = \text{Costo reale franco destino}$$

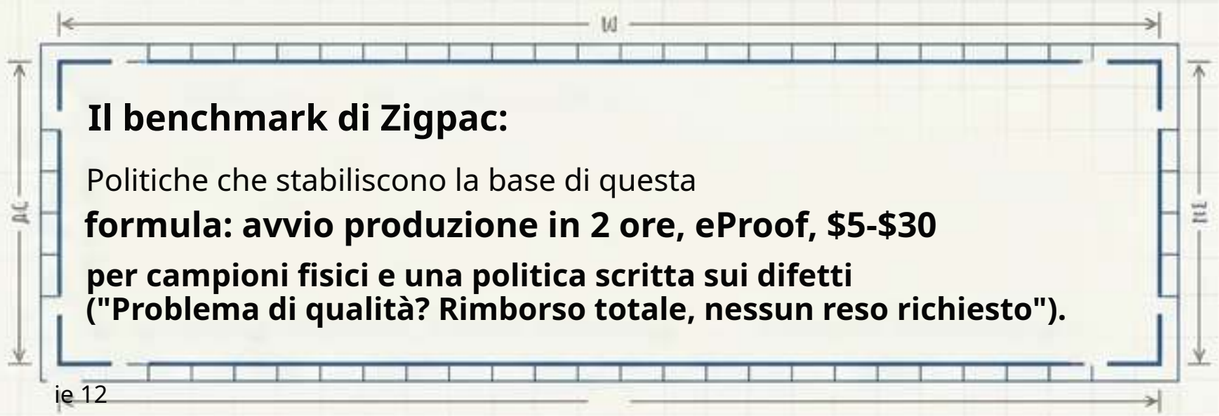
test personalizzato

Janehite

Trasporto + dazi

Il rischio del divisore:

Un prezzo unitario allettante da un distributore poco trasparente diventa l'opzione più costosa quando nel divisore si considerano alti tassi di difetti e costi di avviamento nascosti.



Il benchmark di Zigpac:

Politiche che stabiliscono la base di questa

formula: avvio produzione in 2 ore, eProof, $5-$30

per campioni fisici e una politica scritta sui difetti ("Problema di qualità? Rimborso totale, nessun reso richiesto").

Il brief di specifica master

Invia un brief identico a ogni fornitore. Se le variabili cambiano, i preventivi non sono direttamente confrontabili.

Formato: [piatto flessibile].
Dimensione finita: [larghezza x altezza, linea di taglio personalizzata].
<
Quantità: [x] per design.
Grafica: [file vettoriale].
Superficie di esposizione: [frigoriferi dei clienti].<
Imballaggio: [inserti singoli per invii postali].<
Data di consegna in mano: [data]. Consegna: [CAP].

Indicare separatamente prezzo unitario, avviamento/stampo, campione,
imballaggio, trasporto e tempi di produzione.

Su larghezza/altezza: i pezzi più grandi usano più materia prima e tempo macchina.

Sulla superficie di esposizione: determina la forza magnetica di tenuta richiesta (ad es. schedari in acciaio vs. frigoriferi standard).

Sull'imballaggio: le bustine singole modificano drasticamente i costi di manodopera rispetto all'imballaggio sfuso in cartoni.

Scheda di specifica master

Controllo qualità:

Il test della superficie

La forza di tenuta è qualcosa che si verifica con un campione fisico, non qualcosa da dare per scontato.

L'acciaio inox non garantisce il magnetismo.





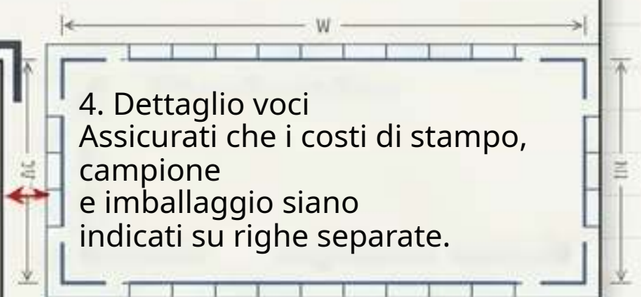
Checklist prima del pagamento

1. Verifica del campione
Verifica colore, planarità, bordi e supporto su un vero campione della linea di produzione.

2. Corrispondenza della superficie
Testa il campione fisico sulla superficie esatta di destinazione (ad es. frigoriferi dei clienti vs. armadietti d'ufficio).

3. Leggibilità

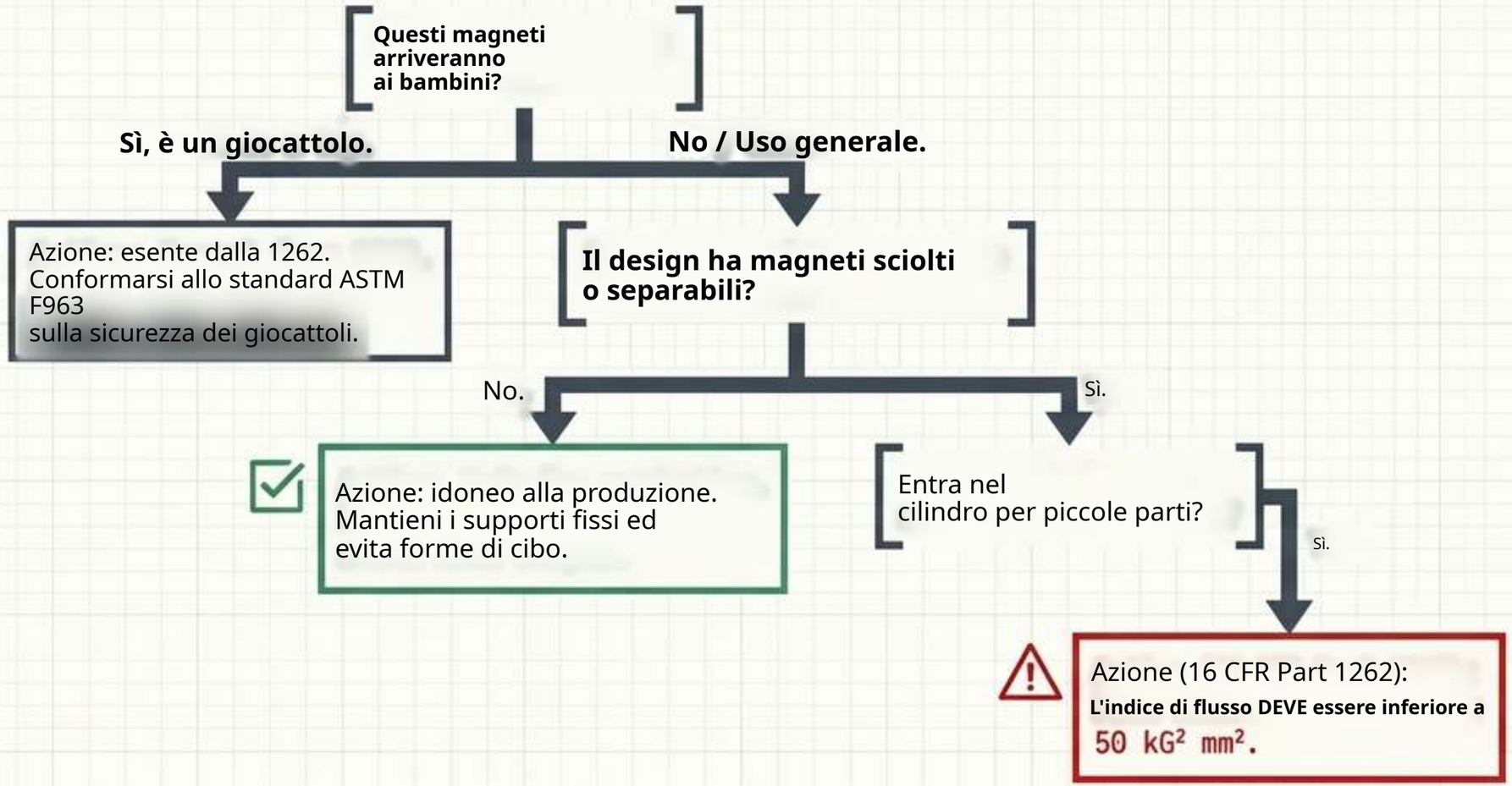
Stampa un mockup cartaceo in scala 1:1 per scansionare i codici QR a distanza di un braccio.



4. Dettaglio voci
Assicurati che i costi di stampo, campione
e imballaggio siano
indicati su righe separate.

Scheda di specifica master

Conformità: come gestire la normativa sulle piccole parti

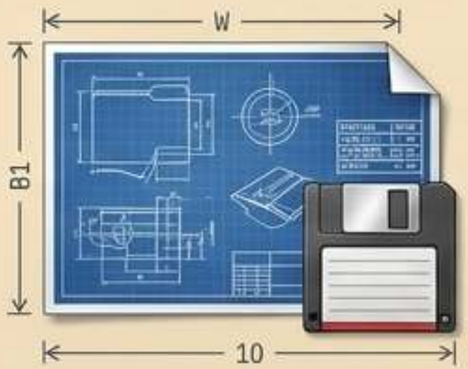


Nota di contesto: nel 2026 la CPSC ha richiamato 4640 magneti da frigorifero a forma di orso per componenti staccabili che violavano proprio questo standard.

Accettazione e il motore dei riordini

Alla consegna, confronta i cartoni con il campione approvato.
Controlla il registro di stampa, la planarità e l'adesione degli angoli.
Per saltare la fase di bozza l'anno prossimo, archivia subito questi quattro elementi:

Il motore dei riordini



File grafico finale:

Salvato con numeri rigorosi di controllo delle versioni.



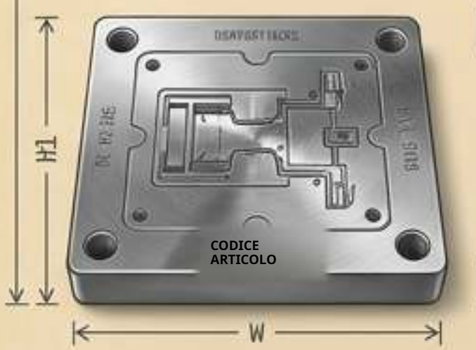
Campione fisico approvato:

Il riferimento per colore e adesione dell'anno prossimo.



Preventivo dettagliato:

Preserva i prezzi a fasce e le specifiche esatte di imballaggio.



Numero di riferimento dello stampo:

Obbligatorio per magneti in gomma 2D (concorda per iscritto le condizioni di conservazione dello stampo durante il primo ordine).

ZIGPAC