



Contact Methods
Mob: (86)18668768846
Tel: (86) 577 68668118
Wechat: zigpac123
Skype: bruce.chan1999
E-mail: bruce@zigpac.com
Whatsapp: +86-18668768846
Telegram: @Zigpacstickers

Company Info
Name: Wenzhou Zigpac Industry Limited
Address: No. 148-152, Building C, Jiangbin
Commercial and Residential Building, Longgang
City, Wenzhou City, Zhejiang 325802, China



YOUR CUSTOM PRINTING & PACKAGING PARTNER FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES



Details

Respuesta rápida: Los imanes personalizados para nevera funcionan como herramienta de marketing cuando cada uno da a las personas un motivo útil para dejarlo en la puerta, como un número de atención fuera de horario, una línea de pedidos a domicilio, una lista de tareas de temporada o un recuerdo de un evento. También necesita una única llamada a la acción medible. Elija un solo objetivo de campaña, entregue el imán en un momento de confianza, atribuya las respuestas con números o enlaces exclusivos y compruebe la permanencia a intervalos fijos.

La mayoría de las tarjetas de visita acaban en un cajón y la mayoría de los folletos se tiran en pocos días. Los imanes personalizados para puertas de nevera son de las pocas piezas promocionales que pueden quedarse a la altura de los ojos en la cocina de un cliente durante meses, pero solo cuando se ganan ese lugar. Esta guía práctica está pensada para agentes inmobiliarios, dueños de restaurantes, gerentes de clínicas y organizadores de eventos que quieren tratar los imanes personalizados para nevera como una campaña planificada, con un objetivo, un plan de distribución y un marcador de resultados, y no como un regalo promocional hecho con lo que sobra del presupuesto.

Las campañas débiles rara vez fallan en la impresión. Fallan en la planificación. Un imán fallido típico lleva un logotipo, cinco formas de contacto y un eslogan. Alguien lo reparte sin contexto y nadie lo mide jamás. Los compradores que opinan en marketplaces describen los mismos síntomas en sus quejas. Una compradora de boda dijo que sus recuerdos eran tan pequeños que los invitados «apenas podían leer el texto». Otro comprador descubrió que un imán nuevo «no se pegaba a mi nueva nevera de acero inoxidable». En ambos casos el imán acaba en el cajón de los trastos. Y como no se midió nada, el equipo de marketing tampoco puede saber si el presupuesto generó siquiera una llamada telefónica.

La solución es planificar el imán como un activo de respuesta directa. Eso significa un objetivo, una acción, un momento de distribución y un punto de medición, todo decidido antes de que alguien abra un archivo de diseño. Las secciones siguientes recorren cada decisión por orden.

En esta guía

1. [Qué es un imán promocional para nevera y las dos funciones que debe cumplir](#)
2. [Cómo planificar una campaña de imanes personalizados para nevera en seis pasos](#)
3. [Qué caso de uso encaja con cada objetivo de campaña](#)
4. [Preguntas frecuentes](#)
5. [Ideas clave](#)
6. [Conclusión](#)

Qué es un imán promocional para nevera y las dos funciones

que debe cumplir

Un imán promocional para nevera es una pieza impresa con respaldo magnético, pensada para exhibirse sobre un electrodoméstico o una superficie de acero en el hogar o el lugar de trabajo de un cliente. Tiene dos funciones distintas. La primera es la *permanencia*: el imán tiene que seguir a la vista. La segunda es la *respuesta*: debe impulsar una llamada, una visita, una reserva o un pedido justo cuando el cliente lo necesita. Un imán puede cumplir una función y fallar en la otra. Un recuerdo bonito puede quedarse años en la puerta sin generar nunca una llamada, mientras que un imán con cupón puede provocar una ráfaga de pedidos y luego acabar en la basura. Hay que decidir qué función pesa más antes de diseñar nada, porque esa decisión determina qué va en la cara visible.

La categoría es lo bastante grande como para tomarse en serio como canal. HTF Market Intelligence valora a escala global el [mercado de imanes personalizados para nevera](#)^[1] en unos USD 450 millones y proyecta USD 700 millones para 2033, con los productos promocionales como aplicación principal. Los informes definen el mercado de forma distinta, por lo que sus totales varían. DataIntel, por ejemplo, calcula el tamaño del mercado más amplio de [imanes para nevera](#)^[2] con un valor de USD 4,8 mil millones en 2025 y atribuye 61,3 % de esa cifra a las aplicaciones domésticas. Esa cuota doméstica respalda la premisa básica de esta guía: la puerta de la nevera es territorio personal al que una marca recibe invitación a entrar. Los imanes también forman parte de una economía promocional mucho mayor. TechSci Research, citando cifras de Promotional Products Association International, informa de que las [ventas de productos promocionales](#)^[3] alcanzaron USD 26,78 mil millones en 2024. El mismo informe señala que los productos sostenibles representaron 13,8 % de las ventas del sector, lo que supone un crecimiento de 20 % respecto al año anterior.

Los formatos van desde láminas finas y flexibles de vinilo hasta piezas rígidas. El acrílico rígido se corta a partir de poli(metacrilato de metilo). La lámina de PMMA colada de uso general está especificada en la norma [ISO 7823-3](#)^[4], que abarca láminas de 1 mm a 10 mm de grosor. El acrílico tiende a percibirse como un recuerdo y no como un folleto, y esa percepción importa para la permanencia. La construcción, los acabados y las opciones de respaldo se tratan en nuestra [página del imán de nevera acrílico impreso en UV y cortado con láser](#), así que esta guía se centra en la estrategia.



Cómo planificar una campaña de imanes personalizados para nevera en seis pasos

Paso 1: Fije un único objetivo de campaña

Cada objetivo implica un contenido, un momento de distribución y una métrica distintos. Si intenta cubrirlos todos, el imán acaba sin servir para ninguno. Elija uno:

- **Recuerdo de marca.** El objetivo es ser el nombre que la gente recuerda cuando surge una necesidad meses después. Es adecuado para agentes inmobiliarios y corredores de seguros.
- **Recompra.** El objetivo es acortar el camino hasta el siguiente pedido. Es adecuado para restaurantes, comida para llevar y catering.
- **Citas y recordatorios.** El objetivo es que reservar o llamar a la línea fuera de horario no cueste ningún esfuerzo. Es adecuado para clínicas, dentistas y consultas veterinarias.
- **Asistencia y reinscripción.** El objetivo es poner la fecha en la nevera y mantener allí la marca después del evento. Es adecuado para organizadores de eventos, recintos y colegios.
- **Servicio urgente.** El objetivo es ser el número que la gente encuentra cuando algo se avería. Es adecuado para fontaneros, electricistas y contratistas de climatización.

Paso 2: Decida qué información debe llevar el imán

Construya la cara del imán en 3 capas, ordenadas por importancia. Primero va un *motivo para conservarlo*, el elemento que hace que el imán sea útil o significativo por sí solo. Algunos ejemplos son un bloque de contactos de emergencia, una lista de mantenimiento del hogar por temporada, un calendario del curso escolar, horarios de entrega o un recuerdo fotográfico de un evento. En segundo lugar va una *acción principal*, que debe ser un único número de teléfono o una única dirección web corta, nunca ambos con el mismo peso. En tercer lugar va la *identidad de marca*, es decir, un logotipo y un nombre con un tamaño que apoye la acción en lugar de competir con ella.

Sea igual de riguroso con lo que deja fuera. Los precios, los nombres del personal, los plazos

promocionales y las URL largas hacen que el imán caduque o lo saturan, y un imán desactualizado acaba en la basura. Si la fecha de caducidad forma parte del plan, como en una oferta de temporada, presupueste ya la siguiente tirada de impresión. Una buena prueba es comprobar si alguien situado al otro lado de la cocina identifica lo único que debe hacer. Si no puede, quite contenido. Acertar con las dimensiones legibles y con el arte final es una cuestión de producción. En nuestra página de [imanes acrílicos personalizados para nevera](#) se explica cómo dimensionar para la legibilidad y cómo se aprueba el arte final.

Paso 3: Elija el momento de distribución

Un imán entregado en un momento de confianza llega con contexto. Un imán que llega en frío es solo un objeto más que hay que clasificar. Planifique la entrega en momentos como estos:

- **Inmobiliarias:** en la firma o la entrega de llaves, en los paquetes de seguimiento tras una jornada de puertas abiertas, o como envío anual a la red de contactos junto con un informe de mercado.
- **Restaurantes:** dentro de las bolsas de pedidos a domicilio y para llevar de los clientes nuevos, y grapado a las facturas de catering.
- **Clínicas:** en los paquetes de bienvenida para pacientes nuevos y junto con las indicaciones de cuidados tras la visita, sobre todo cuando el imán incluye la línea fuera de horario.
- **Eventos:** en los kits de registro como recordatorio de fecha de la siguiente edición, o enviado después por correo como recuerdo de agradecimiento.
- **Servicios para el hogar:** se deja en el trabajo y, lo ideal, es que el técnico lo coloque en el calentador de agua, el cuadro eléctrico o la nevera del garaje, donde ocurrirá la próxima emergencia.

Aquí hay dos comprobaciones prácticas. Muchas puertas modernas de acero inoxidable no son magnéticas, así que informe a los destinatarios de otras superficies, como archivadores, pizarras blancas, taquillas o la nevera del garaje. Si envía un imán rígido por correo, planifique un embalaje protector y confirme el franqueo con su transportista antes de cerrar el diseño.



Paso 4: Cree los puntos de medición antes de imprimir

Una vez impreso el imán, ya no se puede añadir la atribución. Elija un punto de medición para cada versión del imán:

- un número de teléfono de seguimiento o una extensión exclusivos, que no se usen en ningún otro sitio;
- una dirección web corta y propia que redirija a una página de destino con etiquetas de campaña;
- un código QR que apunte a una redirección que usted controle, para poder cambiar el destino sin reimprimir;
- un código de oferta o de recomendación impreso, exclusivo de ese imán;
- una pregunta de admisión («¿Cómo nos encontró?») con «imán de nevera» como opción que su personal esté formado para registrar.

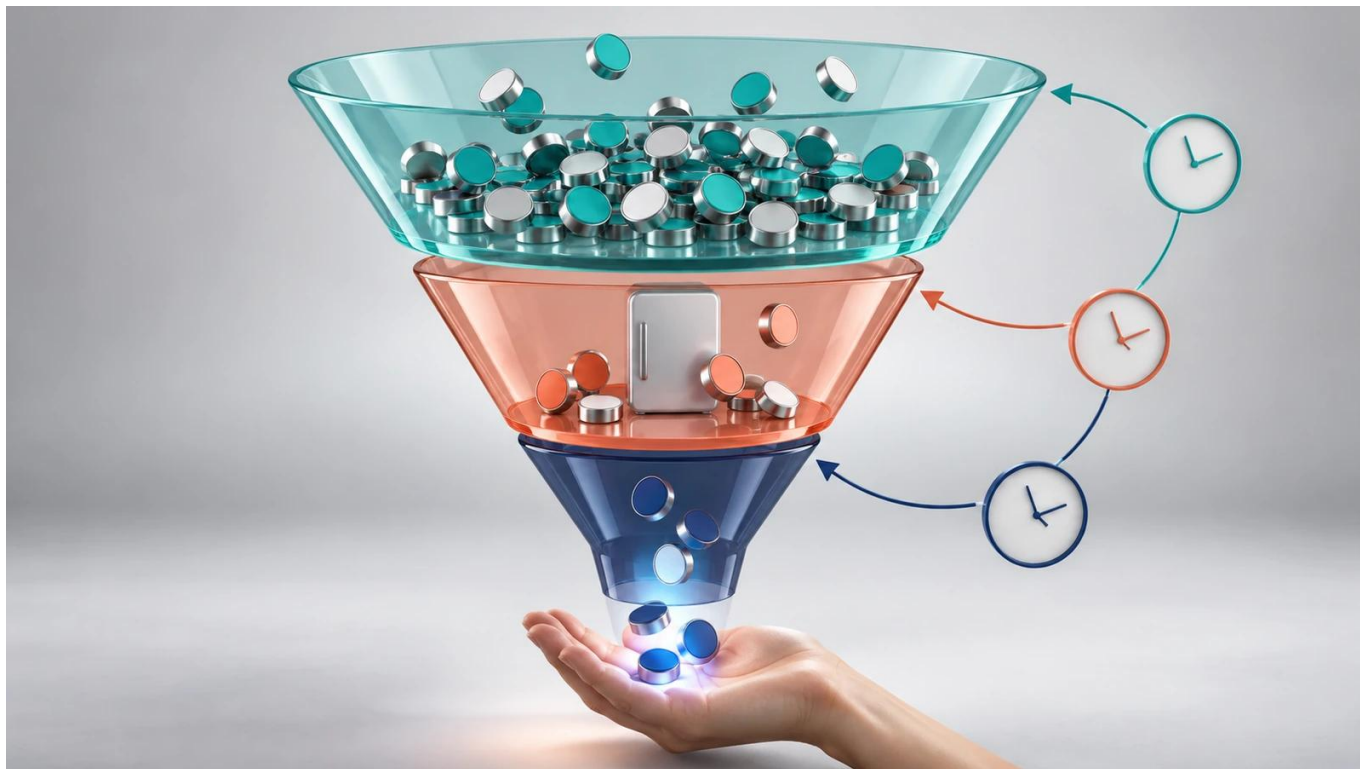
Para comparar canales, barrios o eventos, imprima versiones separadas con puntos de medición distintos. Pregunte a su proveedor de servicios de impresión de imanes personalizados si se pueden agrupar varios diseños en un mismo pedido y cómo se mantiene separada cada versión en el embalaje, para que la versión enviada a un barrio no acabe en otro.

Paso 5: Mida la respuesta y la permanencia

Lleve un registro de distribución con la fecha, la cantidad, la versión, el canal y el segmento de destinatarios. Después, siga cuatro cifras:

- **Tasa de respuesta** = respuestas atribuidas ÷ imanes distribuidos.
- **Coste por respuesta** = coste total del programa (diseño, producción, embalaje, franqueo, tiempo del personal) ÷ respuestas atribuidas.
- **Tasa de permanencia** = destinatarios que confirman que el imán sigue a la vista ÷ destinatarios encuestados.
- **Tiempo hasta la primera respuesta** = días entre la distribución y el primer contacto atribuido, lo que muestra si el imán actúa como un detonante inmediato o como un recordatorio de efecto lento.

Compruebe la permanencia a intervalos fijos, por ejemplo a los 30, 90 y 180 días. Use los puntos de contacto que ya tiene: recordatorios de citas, llamadas de seguimiento, encuestas posteriores al evento o una pequeña recompensa para los clientes que compartan una foto del imán colocado. Para obtener una lectura limpia del impacto incremental, envíe imanes a la mitad de una lista comparable y compare la respuesta de ambas mitades en el mismo periodo. Sin esa comparación, está midiendo a clientes que habrían llamado de todos modos.



Paso 6: Resuelva la seguridad y el cumplimiento antes de pedir

Un imán que acaba en la mano de un niño es un problema de seguridad además de un asunto de marca. La norma estadounidense [Norma de seguridad para imanes \(16 CFR Parte 1262\)^{\[5\]}](#) abarca determinados productos diseñados, comercializados o destinados al entretenimiento, la joyería, la estimulación mental o el alivio del estrés. Exige que todo imán suelto o separable que quepa dentro del cilindro de piezas pequeñas tenga un índice de flujo inferior a $50 \text{ kG}^2 \text{ mm}^2$. Que un imán promocional entre o no en su ámbito de aplicación depende de cómo se diseñe y se comercialice. La CPSC explica en su [guía para empresas sobre imanes^{\[6\]}](#) cómo deben certificarse los productos cubiertos.

Los imanes decorativos para nevera no están exentos de las medidas de control. En septiembre de 2026, la CPSC anunció la [retirada del mercado de unos 4,640 imanes para nevera con forma de oso^{\[7\]}](#) porque contenían imanes sueltos que incumplían la norma obligatoria. La propia norma fue [aprobada en 2022^{\[8\]}](#) para prevenir muertes y lesiones graves por ingestión de imanes de alta potencia. Otros reguladores comparten esta opinión. [Health Canada^{\[9\]}](#) advierte de que los imanes pequeños y potentes pueden causar lesiones internas graves si se tragan.

En el caso de clínicas pediátricas, colegios y eventos familiares en particular, pregunte a su proveedor cómo se fija el imán, solicite su documentación de cumplimiento y no reparta piezas con imanes pequeños que puedan desprenderse. Una vez cerrado el plan, los pasos de producción se documentan en la [página del producto](#): aprobación del arte final, muestras y lo que debe demostrar una muestra física.



¿Qué caso de uso encaja con cada objetivo de campaña?

Esta tabla pone en paralelo los pasos anteriores para los cinco tipos de empresa más habituales. Muestra qué hace que cada imán merezca conservarse y qué cifra demuestra que funcionó.

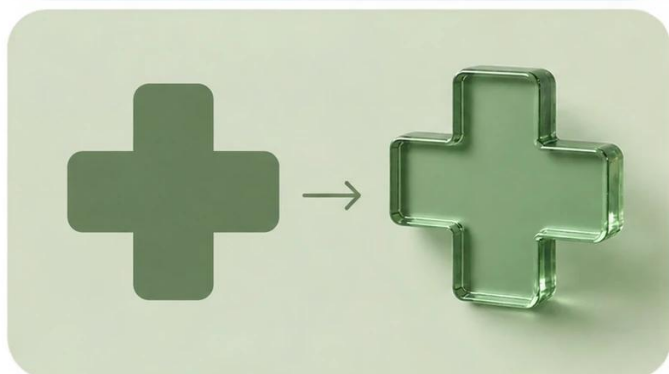
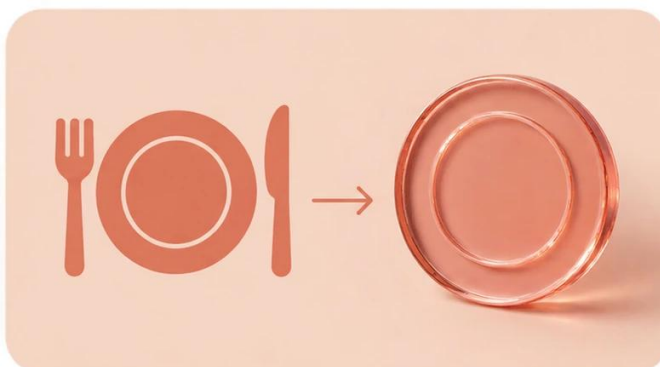
Empresa	Objetivo más adecuado	Motivo para conservarlo	Acción principal	Momento de distribución	Métrica principal
Agencia inmobiliaria	Recuerdo de marca	Lista estacional de cuidados del hogar o números de emergencia locales	Línea directa del agente	Firma, entrega de llaves, envío anual	Tasa de permanencia a los 90 y 180 días; llamadas por recomendación
Restaurante	Recompra	Horario de reparto y línea de pedidos	URL corta de pedidos	Primer pedido a domicilio o para llevar	Tasa de repetición de pedido de quienes reciben el imán frente a quienes no
Clínica	Citas y recordatorios	Números de atención fuera de horario y de reservas	Línea de reservas	Paquete de paciente nuevo, indicaciones tras la visita	Reservas mediante número de seguimiento; evolución de las citas perdidas
Organizador de eventos	Asistencia y reinscripción	Arte de recuerdo más la próxima fecha	URL de registro	Kit de registro o agradecimiento posterior al evento	Inscripciones anticipadas con el código del imán
Servicios para el hogar	Servicio urgente	Bloque de emergencia «A quién llamar»	Línea telefónica de 24 horas	Se deja en el equipo tras un trabajo	Llamadas a la línea de seguimiento; tiempo hasta la primera respuesta

El valor de recuerdo suele subestimarse, sobre todo en los eventos. China Daily informó de que un

museo [vendió más de 80,000 imanes de nevera de recuerdo en 3 meses^{\[10\]}](#), con ventas de productos relacionados superiores a 10 millones de yuanes. La gente hace cola por un imán que guarda un recuerdo, así que los organizadores de eventos deberían diseñar primero para ese valor emocional y poner los datos de contacto en segundo lugar.

Los imanes no siempre son el mejor objeto que dejar. Esta segunda comparación le ayuda a decidir cuándo encaja mejor otro formato:

Material que se deja	Dónde suele acabar	Funciona mejor cuando	Funciona mal cuando	Idoneidad para la medición
Imán de nevera	Puerta de la cocina, armarios, equipos	La necesidad se repite o surge de forma imprevisible	La oferta caduca en días; las neveras del público no son magnéticas	Alta: líneas de seguimiento, códigos, comprobaciones de permanencia
Tarjeta de visita	Cartera, cajón, escritorio	Relaciones personales uno a uno	El cliente le necesita meses después en casa	Baja, salvo que se combine con un código único
Folleto o colgador de puerta	Un rato en el mostrador y luego al reciclaje	Promociones breves y con fecha	Recuerdo a largo plazo	Media: códigos de oferta durante un periodo corto
Pegatina	Portátiles, botellas, equipos	Afinidad de marca con los seguidores	Servicios basados en el contacto	Baja para la respuesta; buena para la visibilidad



Preguntas frecuentes

Preguntas frecuentes: ¿Siguen funcionando los imanes personalizados para nevera cuando tantas neveras son de acero inoxidable?

Muchas puertas de neveras de acero inoxidable no son magnéticas, así que conviene prever este caso en lugar de esperar que no afecte a su público. Pruebe una muestra en los electrodomésticos habituales de su zona. Después, informe a los destinatarios de alternativas como los laterales, las neveras del garaje, los archivadores, las pizarras blancas y las taquillas. Las marcas de servicios para

el hogar evitan el problema colocando ellas mismas el imán en los equipos.

Preguntas frecuentes: ¿Cuánto tiempo debe seguir vigente un imán promocional?

Diseñe para la vida útil que realmente quiere. Los contenidos perennes, como líneas telefónicas, bloques de emergencia y listas de tareas, pueden seguir siendo útiles durante años. Los contenidos con fecha, como precios, eventos y nombres del personal, caducan según un calendario. Si incluye contenido con fecha, planifique con antelación un ciclo de renovación, por ejemplo un envío anual en el caso inmobiliario o una nueva edición para cada evento.

Preguntas frecuentes: ¿Debo poner un código QR en un imán promocional?

Sí, pero solo si apunta a una redirección que usted controle. Un código QR que lleva a una página de campaña caducada sobrevivirá a su marketing y frustrará a quienes lo escaneen. Combine el código con una dirección web corta y legible para quienes no escanean, y dé a cada versión del imán sus propias etiquetas de campaña para poder atribuir las respuestas.

Preguntas frecuentes: ¿Cuántos imanes para nevera personalizados debo pedir y cuánto cuestan?

Base la cantidad en el plan de su registro de distribución, es decir, en cuántos momentos de entrega prevé hasta su próxima renovación, más una reserva para reposiciones. Los precios y los pedidos mínimos dependen de la cantidad, el tamaño, la forma y el acabado, así que [solicite un presupuesto](#) con las versiones y cantidades que tiene previstas en lugar de fiarse de listas de precios genéricas.

Preguntas frecuentes: ¿Es seguro repartir imanes para nevera personalizados en eventos familiares o clínicas pediátricas?

Considere la seguridad un requisito de compra. Los imanes pequeños que pueden desprenderse suponen un grave riesgo de ingestión, y la normativa estadounidense del 16 CFR Parte 1262 fija un límite de índice de flujo para los imanes sueltos o separables en los productos cubiertos. Pregunte a su proveedor cómo se fija el imán y pida su documentación de cumplimiento. Evite dar piezas pequeñas y desmontables a niños pequeños.

Preguntas frecuentes: ¿Cómo demuestro a la dirección el retorno de la campaña?

Presente el coste por respuesta atribuida junto a sus otros canales y haga una prueba comparativa. Envíe imanes a la mitad de una lista comparable y compare las tasas de respuesta durante el mismo periodo. Añada comprobaciones de permanencia a los 30, 90 y 180 días para poder mostrar tanto cuánto tiempo sigue a la vista el imán como con qué frecuencia provoca una respuesta.

Ideas clave

- **Los imanes personalizados para nevera son un nicho promocional en crecimiento y medible.** — unos USD 450 millones hoy, con una proyección de hasta USD 700 millones para 2033 ([Fuente](#))
- **La nevera es territorio doméstico, así que los imanes deben ganarse su sitio.** — las aplicaciones domésticas supusieron 61,3 % de los ingresos de imanes para nevera en 2025 ([Fuente](#))
- **Los productos promocionales son un canal consolidado que merece un seguimiento real.** — USD 26,78 mil millones en ventas de productos promocionales en 2024, con los

productos sostenibles en 13,8 % ([Fuente](#))

- **Los imanes pequeños sueltos en productos cubiertos se enfrentan a un límite de seguridad estricto.** — el índice de flujo debe ser inferior a 50 kG² mm² ([Fuente](#))
- **Los imanes decorativos para nevera sí se retiran del mercado, así que compruebe el cumplimiento antes de pedir.** — unas 4,640 unidades retiradas en septiembre de 2026 ([Fuente](#))
- **El valor de recuerdo impulsa la permanencia, sobre todo en los eventos.** — más de 80,000 imanes de museo vendidos en 3 meses ([Fuente](#))

Conclusión

Un imán promocional se gana su lugar en la nevera cuando cumple una función para el hogar y hace que una acción resulte sencilla para su empresa. Los seis pasos anteriores ofrecen un proceso repetible: fijar un solo objetivo, ordenar el contenido de la cara del imán, entregarlo en un momento de confianza, incorporar la atribución antes de imprimir, medir tanto la respuesta como la permanencia y resolver los requisitos de seguridad antes de pedir. Use las tablas comparativas para ajustar su negocio al objetivo adecuado y para reconocer cuándo un folleto o una tarjeta de visita es la mejor herramienta.

Cuando su plan de campaña esté listo, comparta con nosotros su objetivo, las versiones y las cantidades de distribución. Nuestros [imanes acrílicos personalizados para nevera](#) se imprimen en UV y se cortan con láser según su arte final, y prepararemos un presupuesto centrado en la pieza terminada que necesita su campaña.

Notas al pie

1. HTF Market Intelligence, «Estudio exhaustivo del mercado global de imanes personalizados para nevera 2026–2033» (2026). [htfmarketintelligence.com](https://www.htfmarketintelligence.com) ↵
2. DataIntel, «Informe de investigación del mercado de imanes para nevera 2034», informe CG-247095 (actualizado en 2026). [dataintel.com](https://www.dataintel.com) ↵
3. TechSci Research, informe «Mercado de imanes para nevera», que cita datos de Promotional Products Association International correspondientes a 2024 (2025). [techsciresearch.com](https://www.techsciresearch.com) ↵
4. Organización Internacional de Normalización, ISO 7823-3:2021, «Plásticos — Láminas de poli(metacrilato de metilo) — Parte 3: Láminas coladas en continuo». [iso.org](https://www.iso.org) ↵
5. Código Electrónico de Regulaciones Federales, 16 CFR Parte 1262, «Norma de seguridad para imanes» (en vigor desde el 21 de octubre de 2022; texto vigente consultado en octubre de 2026). [ecfr.gov](https://www.ecfr.gov) ↵
6. Comisión de Seguridad de Productos de Consumo de EE. UU., «Guía para empresas: imanes» (consultado en octubre de 2026). [cpsc.gov](https://www.cpsc.gov) ↵
7. Comisión de Seguridad de Productos de Consumo de EE. UU., retirada del mercado de imanes decorativos para nevera con forma de oso, retirada n.º 26-760 (10 de septiembre de 2026). [cpsc.gov](https://www.cpsc.gov) ↵
8. Comisión de Seguridad de Productos de Consumo de EE. UU., «La CPSC aprueba una nueva norma federal de seguridad para imanes con el fin de prevenir muertes y lesiones graves por ingestión de imanes de alta potencia» (2022). [cpsc.gov](https://www.cpsc.gov) ↵
9. Health Canada, «Evaluación de peligro para la salud o la seguridad humanas: productos que contienen imanes pequeños y potentes» (consultado en octubre de 2026). [canada.ca](https://www.canada.ca) ↵
10. China Daily, reportaje sobre las ventas de imanes de nevera de recuerdo de un museo (2 de noviembre de 2024). [chinadaily.com.cn](https://www.chinadaily.com.cn) ↵

octubre 21, 2026