



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

Resposta rápida: Planeje os cadernos empresariais personalizados por programa, em vez de fazer um único pedido. Kits de integração precisam de um design perene alinhado às ondas de contratação. Brindes de feira precisam de arte do evento e de uma estimativa realista da taxa de retirada. Presentes para clientes pedem uma marca discreta e uma lista nominal de destinatários. Cadernos de treinamento precisam de páginas internas estruturadas para cada turma. Em cada programa, defina o público, o fator de quantidade, a posição da marca e a rota de entrega antes de pedir a cotação.

Por que um único pedido de cadernos raramente serve a todos os programas

A maioria das equipes compra cadernos empresariais personalizados do mesmo jeito. Alguém reúne os pedidos de RH, marketing, vendas e aprendizagem e desenvolvimento, funde tudo em um único design e encomenda uma só quantidade. O problema começa alguns meses depois. Cadernos de conferência impressos com a arte do evento da primavera passada continuam parados em caixas. Os novos contratados de setembro recebem capas que celebram um evento a que nunca foram. Clientes-chave ganham o mesmo brinde entregue aos visitantes do estande. Os participantes de treinamentos acabam com páginas em branco, quando o curso foi construído em torno de folhas de exercícios.

Os públicos desses programas diferem de maneiras que importam. A PPAI Research entrevistou mais de 3,000 US consumidores dos EUA e constatou que os itens de escritório têm a maior preferência entre a Geração X, com cerca de 55 %, e a menor entre a Geração Z, com cerca de 27 % ([estudo da PPAI sobre preferências geracionais^{\[1\]}](#)). Uma turma de integração em início de carreira e um grupo de executivos seniores de clientes não vão valorizar o mesmo caderno do mesmo modo. Tratá-los como um único público é como o orçamento vira custo de armazenagem.

A solução é planejar por programa. Este guia apresenta um método em cinco etapas e uma tabela comparativa que você pode entregar ao setor de compras. Ele cobre o que cada programa precisa e deixa os detalhes de construção para a especificação do produto.

Sumário

1. [O que são cadernos empresariais personalizados?](#)
2. [Como planejar cadernos empresariais personalizados para cada programa](#)
3. [Tabela comparativa dos programas](#)
4. [FAQ](#)
5. [Principais conclusões](#)
6. [Conclusão](#)
7. [Fontes](#)

O que são cadernos empresariais personalizados?

Cadernos empresariais personalizados são cadernos que uma organização encomenda com a própria identidade aplicada e depois distribui como ferramentas de trabalho a funcionários, potenciais clientes, clientes ou participantes de treinamentos. Eles não são revendidos. Isso os diferencia dos cadernos de anotações de marca vendidos em lojas e dos cadernos de presente pessoais comprados para um único destinatário. Quem compra costuma ser um departamento, não a pessoa que escreve no caderno, e essa distância entre comprador e usuário molda cada decisão de planejamento a seguir.

A categoria cresce na faixa premium. A Industry Today, resumindo uma estimativa da Mordor Intelligence, calcula o mercado global de cadernos de papel em USD 76,28 bilhões em 2025, com alta para USD 89,72 bilhões até 2030, a um CAGR de 3,30 %. A mesma estimativa atribui às capas duras um CAGR mais rápido, de 4,27 %, e cita o brinde corporativo e a personalização como motores de crescimento ([relatório do mercado de cadernos de papel^{\[2\]}](#)). Para fins comerciais e aduaneiros, esses itens se enquadram na posição tarifária dos EUA 4820, que abrange “cadernos... de papel ou papel-cartão”. Essa posição passa a ser relevante quando você começa a enviar para outros países.

Uma capa rígida de papel-cartão é um formato comum em programas corporativos, porque a capa inteira pode receber arte impressa e o caderno fica plano na bolsa. Você pode ver as opções de construção na nossa página de [cadernos personalizados de capa dura em papel-cartão](#). Este artigo trata do trabalho de planejamento que vem antes dessa especificação.



Como planejar cadernos empresariais personalizados para cada programa

Etapas 1: Defina o programa, o usuário final e o responsável pela decisão

Escreva uma linha por programa dizendo quem recebe o caderno, quem aprova a compra e o que o destinatário realmente fará com ele. O aprovador importa porque as aprovações ficam em um nível

mais alto do que muitas equipes esperam. O perfil de compradores do setor varejista da PPAI de 2025 constatou que a maioria dos responsáveis pela decisão de compra de produtos promocionais são gerentes ou diretores, com diretores em cerca de 41 % ([infográfico dos compradores finais da PPAI^{\[3\]}](#)). Inclua a etapa de aprovação no cronograma desde o início.

- **Kits de integração:** Os destinatários são novos contratados em suas primeiras semanas, e o RH ou a área de gestão de pessoas é dono do orçamento. O caderno vai para reuniões individuais e sessões de integração, por isso precisa parecer atual por pelo menos um ano de datas de admissão.
- **Brindes de conferências e feiras:** Os destinatários são visitantes do estande e participantes, e o marketing ou a área de eventos é dono do orçamento. O caderno precisa conquistar um lugar numa sacola cheia e continuar em uso depois do evento.
- **Presentes para clientes:** Os destinatários são contatos-chave nomeados nas contas, e vendas ou gestão de contas é dona do orçamento. O caderno sinaliza o relacionamento, por isso nunca deve parecer um brinde promocional.
- **Treinamento interno:** Os destinatários são os participantes da turma, e a área de aprendizagem e desenvolvimento é dona do orçamento. O caderno funciona como material do curso, o que significa que as páginas internas podem importar mais do que a capa. Ao especificar o papel, indique a gramatura em g/m², a unidade definida pela norma [ISO 536^{\[4\]}](#), para que todos os fornecedores cotem pela mesma medida.

O responsável pela decisão também determina quais documentos você vai precisar. Programas de treinamento para clientes governamentais costumam vir com regras de conteúdo reciclado. As diretrizes de compras da EPA dos EUA recomendam 75–100 % de fibra pós-consumo para capas de livros ([Diretrizes Abrangentes de Aquisição da EPA^{\[5\]}](#)). O Código de Contratos Públicos da Califórnia, §12209, estabelece pelo menos 30 % de fibra pós-consumo para papel de impressão e escrita e exige que a lista seja atualizada a partir de 1 de janeiro de 2026 ([PCC da Califórnia §12209^{\[6\]}](#)). A CalRecycle exige que os fornecedores certifiquem por escrito o conteúdo reciclado ([orientações da CalRecycle^{\[7\]}](#)).

Programas de presentes para clientes trazem outra exigência. Clientes corporativos podem verificar os presentes segundo as próprias políticas de compras, e um selo FSC só é válido quando uma cadeia ininterrupta de organizações certificadas abrange cada mudança de propriedade ([FSC-STD-40-004^{\[8\]}](#)). Mais de 50,000 empresas possuem certificação de cadeia de custódia FSC ([FSC US^{\[9\]}](#)), por isso peça o número do certificado em vez de aceitar um rótulo genérico de “ecológico”. A página do produto explica como manter essas alegações específicas.

Etapas 2: Escolha o fator de quantidade, não apenas um número

Cada programa tem uma variável diferente que define a quantidade. Escolha essa variável primeiro e só depois calcule.

- **Integração:** Faça a previsão de contratações por período de planejamento, multiplique pelo número de períodos que um mesmo design deve cobrir e some uma reserva para reposições e para quem entrar mais tarde. As previsões de contratação mudam; por isso, divida o total em uma tiragem principal e um complemento, em vez de um único pedido grande.
- **Feiras:** Parta do fluxo esperado no estande ou das inscrições e aplique uma taxa de retirada baseada no seu último evento. Se você não tem histórico, mantenha os cadernos atrás do balcão para conversas qualificadas e coloque itens mais baratos na mesa aberta.
- **Presentes para clientes:** Use sua lista de contas. Conte os destinatários nomeados por conta e some uma pequena reserva para novos contatos e reposições ao longo do ano. São quantidades pequenas, então o custo por unidade importa menos do que a apresentação.

- **Treinamento:** Multiplique o tamanho da turma pelo número de sessões programadas e some as cópias de facilitadores e observadores. Se o currículo está para ser revisado, peça apenas para as sessões confirmadas.

Com esses fatores definidos, pergunte ao fornecedor quais faixas de pedido fazem sentido para cada programa. As quantidades mínimas e as faixas de preço dependem da especificação; portanto, peça uma cotação por programa em vez de um valor combinado.



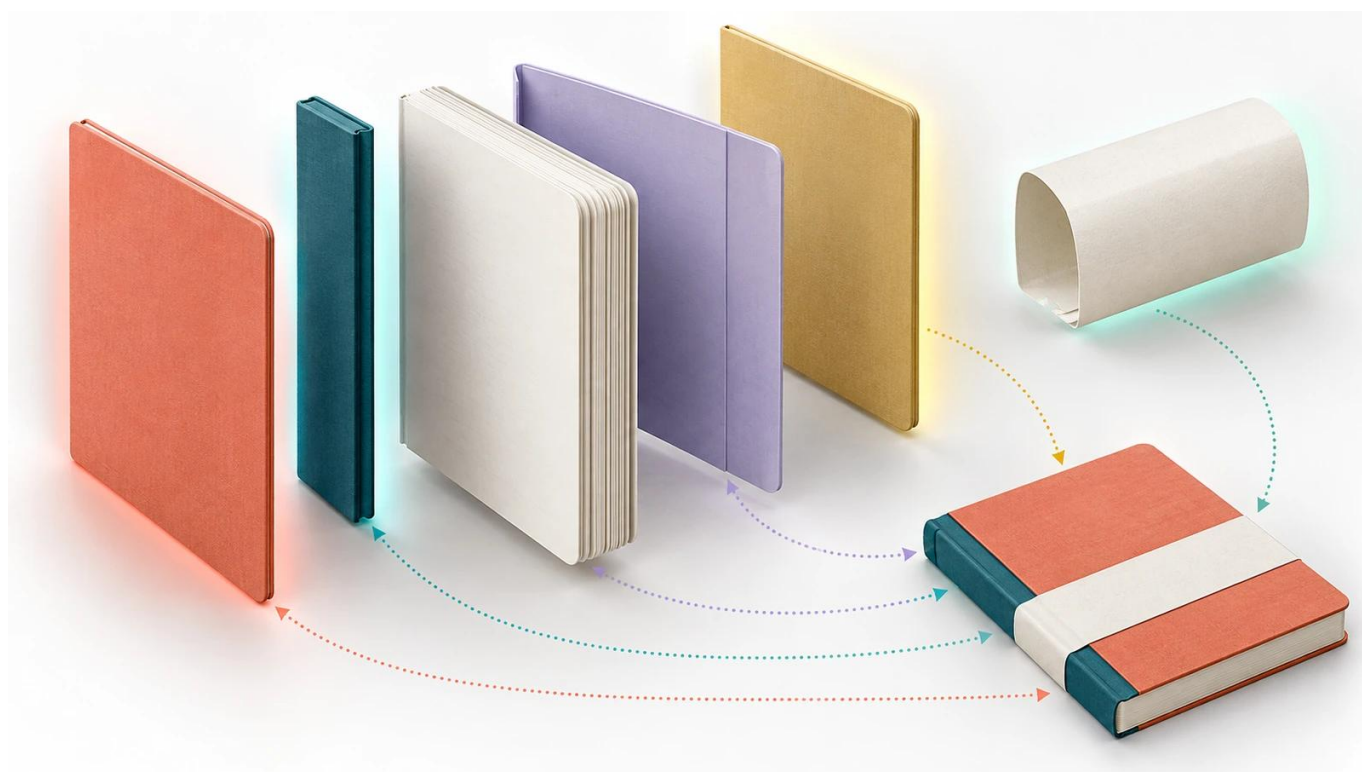
Etapa 3: Decida onde vai a marca

A posição da marca faz mais do que qualquer outra decisão para separar um brinde de um presente. Trate cada superfície como uma decisão separada.

- **Capa frontal:** É a superfície mais chamativa. Arte do evento em toda a capa combina com conferências. Uma marca pequena e discreta combina com presentes para clientes. Na integração, use a identidade principal da marca, e não uma campanha que parecerá datada no próximo trimestre.
- **Lombada e contracapa:** Essas áreas levam a marca sem dominar o design. Funcionam bem em presentes para clientes, nos quais a frente pode ficar discreta.
- **Parte interna da capa e primeiras páginas:** Use-as para uma carta de boas-vindas ou os valores da empresa nos kits de integração, para a pauta da sessão em treinamentos ou para um breve bilhete pessoal a um cliente. A marca no interior permanece depois que o destinatário esquece a capa.
- **Cinta ou luva removível:** Uma cinta permite que um mesmo caderno perene atenda a vários programas. O mesmo estoque base pode sair com uma cinta de conferência na primavera e uma cinta de integração o ano todo, o que também reduz o estoque excedente.

Presentes personalizados para clientes acrescentam um risco na prova de arte. Confira cada nome da lista de destinatários no seu CRM antes de enviar a arte, pois um único nome escrito errado inutiliza o caderno para aquela pessoa. Se você descrever um caderno de presente como lembrança duradoura, observe que a norma [ISO 9706:2025^{\[10\]}](#) abrange papel permanente, mas exclui expressamente o

cartão, de modo que uma alegação de permanência só pode valer para as páginas internas. Para a configuração da arte em uma capa revestida, siga as orientações de arquivo na [página do produto de cadernos de capa dura em papel-cartão](#).



Etapas 4: Mapeie a rota de distribuição antes da produção

O destino dos cadernos costuma ser a parte mais cara do plano e muitas vezes só é lembrado no fim. Desenhe a rota de cada programa antes de aprovar a produção.

- **Integração:** Decida se os kits serão montados na sede ou enviados diretamente aos contratados remotos. O envio direto exige os endereços residenciais do RH e um cronograma de liberação atrelado às datas de início. A montagem central exige espaço de armazenagem e alguém responsável pela prateleira.
- **Feiras:** Os organizadores do evento definem janelas de recebimento no armazém avançado e no local do evento, e perder uma delas significa pagar por manuseio urgente. As caixas de cadernos de capa dura são pesadas; por isso, planeje um envio de retorno ou um destino local para as sobras antes do fim do evento.
- **Presentes para clientes:** Envie individualmente, com um cartão, e programe a entrega para uma data significativa no relacionamento, como uma renovação ou o lançamento de um projeto, em vez da correria de fim de ano. Para clientes na UE, o Regulamento relativo a Embalagens e Resíduos de Embalagens aplica-se a caixas de presente e embalagens postais desde 12 de agosto de 2026 ([Regulamento \(UE\) 2025/40^{\[11\]}](#)). Ele rege a embalagem, não o caderno em si.
- **Treinamento:** Entregue os cadernos junto com o material do curso em cada sala de treinamento e designe um destinatário nomeado em cada local. Mantenha a especificação aprovada arquivada para que a próxima turma receba uma reposição idêntica. A página do produto explica como proteger as caixas durante o transporte e preservar a especificação de reposição.

Em qualquer programa que envolva importação, confirme a classificação na posição 4820 com o seu despachante. A alíquota geral não representa o custo total posto no destino, porque podem incidir

tarifas adicionais conforme a origem.



Etapa 5: Trabalhe de trás para frente a partir da data de distribuição e meça o uso

Defina a data de distribuição de cada programa e trabalhe de trás para frente: montagem dos kits, entrega, produção, aprovação da amostra, arte-final e a aprovação interna da Etapa 1. Peça ao fornecedor o cronograma atual de produção e de amostras em vez de presumir um, e deixe espaço para pelo menos uma rodada de revisões. Com o programa em andamento, verifique se os cadernos estão sendo usados. Pergunte aos novos contratados depois do primeiro trimestre, conte quantos cadernos do estande saíram após conversas qualificadas e pergunte aos gerentes de contas se os clientes comentaram o presente. Esses dados devem moldar o próximo pedido mais do que o preço unitário deste ano.

Tabela comparativa dos programas

Programa	Usuário principal	Responsável pela decisão	Fator de quantidade	Posição da marca	Foco do interior	Rota de entrega	Principal risco
Kits de integração de funcionários	Novos contratados	RH / gestão de pessoas	Previsão de contratações x períodos + reserva	Marca principal na capa; página de valores no interior	Páginas de anotações do dia a dia	Montagem central dos kits ou envio direto para casa	Arte de campanha que logo fica datada
Brindes de conferências e feiras	Participantes, potenciais clientes	Marketing / eventos	Fluxo x taxa de retirada	Arte do evento em toda a capa ou cinta intercambiável	Páginas pautadas ou pontilhadas padrão	Armazém avançado ou local do evento	Estoque excedente após o evento
Presentes para clientes	Contatos-chave nomeados	Vendas / gestão de contas	Lista de contas + reserva	Marca discreta na capa; lombada ou contracapa; bilhete pessoal	Sensação de escrita de alto padrão	Envios individuais com cartão	Parecer brinde promocional; erros em nomes

Programa	Usuário principal	Responsável pela decisão	Fator de quantidade	Posição da marca	Foco do interior	Rota de entrega	Principal risco
Treinamento interno	Participantes da turma	Aprendizagem e desenvolvimento	Turma x sessões + facilitadores	Nome do programa; páginas de pauta	Folhas de exercícios ou layouts estruturados	Salas de treinamento, com um contato local em cada	Mudanças no currículo antes da reposição

Se dois programas acabarem com linhas quase idênticas, reúna-os em um único caderno com cintas ou encartes diferentes. Se as linhas divergirem em público e em posição da marca, mantenha os pedidos separados, mesmo que um pedido combinado pareça mais barato. As diferenças de construção, como a comparação entre as opções de encadernação e de capa, são tratadas na [página de especificação do produto](#).

FAQ

FAQ: Um único design de caderno atende aos quatro programas?

Às vezes, se a capa usar a sua identidade principal e a marca específica de cada programa for aplicada em cintas removíveis, encartes ou primeiras páginas. Costuma falhar nos presentes para clientes, porque quem vê o mesmo caderno distribuído em um estande vai interpretar o presente como estoque promocional.

FAQ: Quantos cadernos de integração devemos pedir?

Baseie a quantidade na previsão de contratações, e não no número de funcionários. Multiplique as contratações esperadas por período pelo número de períodos que um design deve durar e some uma reserva de reposição. Fazer uma tiragem principal mais um complemento depois reduz o risco de sobra de estoque se as contratações desacelerarem.

FAQ: Onde deve ficar o logotipo nos cadernos de presente para clientes?

Mantenha a capa frontal discreta, com uma marca pequena ou nenhuma, e coloque a marca mais forte na lombada, na contracapa ou em um bilhete impresso no interior. Confira cada nome personalizado no CRM antes da aprovação da arte.

FAQ: Os cadernos de feira precisam ter capa dura?

Nem sempre. Uma capa rígida sobrevive na sacola e parece algo que vale a pena guardar, o que é útil quando os cadernos ficam reservados para conversas qualificadas. Para brindes de mesa aberta, com alto volume e baixa intenção, um brinde mais leve costuma ser o melhor uso do orçamento.

FAQ: Que documentos os clientes de treinamento do setor público pedem?

Espere pedidos de percentuais de conteúdo reciclado pós-consumo e de certificação por escrito, em especial pelas regras da Califórnia e pelas diretrizes federais de compras dos EUA. Se houver uma alegação FSC, os compradores pedirão um número de certificado de cadeia de custódia válido. Confirme o que o cliente exige antes de fechar a especificação.

FAQ: Quais são o pedido mínimo e o prazo de entrega?

Ambos dependem da especificação, da quantidade e do acabamento escolhidos para cada programa. Envie o briefing do programa com o fator de quantidade, a posição da marca e a data de distribuição, e informaremos os mínimos e os prazos atuais.

Principais conclusões

- **Adeque o caderno à geração e ao cargo do público.** — Itens de escritório agradam a cerca de 55 % da Geração X, mas a apenas cerca de 27 % da Geração Z ([Fonte](#))
- **Inclua a aprovação sênior no cronograma.** — Cerca de 41 % dos responsáveis por decisões sobre produtos promocionais no varejo são diretores ([Fonte](#))
- **Os programas corporativos de capa dura estão na parte do mercado que cresce mais rápido.** — CAGR de 4,27 % para capas duras, contra 3,30 % para o mercado geral, em 2025-2030 ([Fonte](#))
- **Clientes federais de treinamento podem esperar alto teor reciclado nas capas.** — A EPA recomenda 75-100 % de fibra pós-consumo para capas de livros ([Fonte](#))
- **Compradores públicos da Califórnia fixam um piso de conteúdo reciclado.** — Pelo menos 30 % de fibra pós-consumo para papel de impressão e escrita ([Fonte](#))
- **Presentes para clientes na UE enfrentam novas regras de embalagem.** — O PPWR aplica-se a embalagens desde 12 de agosto de 2026 ([Fonte](#))
- **Verifique as alegações FSC com um número de certificado.** — Mais de 50,000 empresas possuem certificação de cadeia de custódia FSC ([Fonte](#))

Conclusão

Os melhores cadernos empresariais personalizados resultam de planejamento, não do maior pedido combinado. Dê a cada programa a sua própria linha: quem usa, quem aprova, o que determina a quantidade, onde a marca aparece e como os cadernos chegam aos destinatários. Reúna programas apenas quando essas linhas coincidirem. Quando o briefing estiver pronto, confira as opções de construção de [cadernos personalizados de capa dura em papel-cartão](#) e envie-nos um briefing por programa, para que a cotação reflita como cada caderno será realmente usado.

Fontes

1. PPAI Research, “Preferências promocionais por geração”, setembro de 2025. [ppai.org](#) ↵
2. Industry Today, “Mercado de cadernos de papel deve atingir USD 89,72 bilhões até 2030”, 22 de dezembro de 2025. [industrytoday.co.uk](#) ↵
3. PPAI, “Infográfico dos compradores finais do setor varejista”, 2025. [ppai.org](#) ↵
4. ISO 536:2019, Papel e cartão — Determinação da gramatura. [iso.org](#) ↵
5. EPA dos EUA, Diretrizes Abrangentes de Aquisição para Papel e Produtos de Papel. [epa.gov](#) ↵
6. Código de Contratos Públicos da Califórnia, §12209. [california.public.law](#) ↵
7. CalRecycle, Requisitos para papel com conteúdo reciclado (SB 1383). [calrecycle.ca.gov](#) ↵
8. FSC-STD-40-004, Certificação de Cadeia de Custódia. [fsc.org](#) ↵
9. Forest Stewardship Council US, “O que é o FSC?” [us.fsc.org](#) ↵
10. ISO 9706:2025, Informação e documentação — Papel para documentos — Requisitos de permanência. [iso.org](#) ↵
11. EUR-Lex, resumo do Regulamento (UE) 2025/40 relativo a embalagens e resíduos de embalagens. [eur-lex.europa.eu](#) ↵