

El mercado de los productos personalizados sigue en auge, según Foticos S.L

En el sector de los regalos, cada año hay más marcas, empresas y hasta pequeños negocios que intentan competir por vender online. Los productos personalizados aportan un valor de exclusividad que está en auge desde hace años, como nos cuentan desde la empresa Foticos S.L

El sector de los regalos es un sector top, en todos los países y a todos los niveles: grandes empresas, pequeños y medianos negocios, e incluso personas individuales que venden pequeños regalos artesanales. Todos ellos tienen presencia en tiendas online (el negocio más próspero de este siglo) y redes sociales y todos compiten, en mayor o menor medida, por abarcar parte de este gran sector. La competencia es muy alta y muchas marcas y negocios han optado por especializarse en los productos personalizados.

Este tipo de regalos, que se pueden personalizar con el nombre o la foto de la persona que lo recibirá, dan un valor único y de exclusividad, pues son productos que no se pueden encontrar en una tienda expuestos como tal, si no que han de ser personalizados por máquinas especializadas (sublimación, grabado, bordado, etc). Esta diferenciación hace que sean productos de gran éxito como regalo y que cada vez más empresas y negocios inviertan en este nicho.

Según análisis de Google Trends, la herramienta de Google que analiza las tendencias de una búsqueda a lo largo del tiempo, la tendencia de búsqueda del concepto "regalos personalizados" en los últimos 5 años tiene forma de gráfica creciente, superando cada año al año anterior. Se observa cada año un pico en el mes de diciembre, lo cual es lógico, pues la campaña de Navidad es la que abarca cada año el mayor pico de búsquedas de todo tipo de regalos.

Dentro de este nicho de regalos customizados, hay infinidad de productos. Se podría decir que casi cualquier objeto de regalo, tiene su "versión personalizada". Según análisis también realizados en Google Trends, los productos más demandados en este sector son las tazas personalizadas, camisetas, pegatinas y productos de papelería, cojines, y, en general, productos usados habitualmente para decoración del hogar, regalos para niños y bebés (en este caso, la personalización mediante técnica de bordado es la más usada), etc.

Hay una salvedad especial, causada por la pandemia causada por el virus Covid-19. Esta pandemia, que comenzó en el inicio de 2020, ha alterado casi todos los mercados, y el sector de los regalos no se excluye. Y es que en 2020 y 2021 hubo confinamientos, tiendas físicas cerradas o con aforos reducidos, lo cual aumentó las ventas online. Los usuarios compraron más regalos a través de tiendas online, y menos en tiendas físicas, por las restricciones antes comentadas.

Relacionado con este artículo, es interesante añadir que, durante el primer año de pandemia, hubo un producto especial que se convirtió en el número uno en cuanto a demanda: las mascarillas

personalizadas, e incluso, las porta mascarillas personalizables. Las empresas de personalización supieron ver las posibilidades y demanda y empezaron a fabricar mascarillas customizables por el usuario, teniendo cuidado de cumplir las normativas en cuanto a tipo de tejido adecuado.

Fuentes: este análisis ha sido realizado a nivel del mercado de España, teniendo en cuenta los últimos 5 años (2017-2022). En otros mercados de otros países europeos se ven unas gráficas similares en cuanto a un crecimiento y auge del sector de los productos personalizados.

Datos de contacto:

Sara
976 234 762

Nota de prensa publicada en: [Zaragoza](#)

Categorías: [Finanzas](#) [Marketing](#) [E-Commerce](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>