Intel·ligència Artificial aplicada a la comunicació i el màrqueting **en el sector de l'alimentació**

#FormacióProdeca

Laia Morales
Experta en IA aplicada a comunicació
Sòcia Fundadora de Bexperience

23 de juliol de 2024

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat de Catalunya



LAIA MORALES
Sòcia i Fundadora de Bexperience

https://www.linkedin.com/in/laiamorales/



- Enginyera Informàtica de Gestió.
- Graduada en Ciències Empresarials.
- Màster en Direcció Comercial i Màrqueting.
- Executive Program Màrqueting i Vendes a IESE Business School.

Certificada Practitioner en Comportaments DISC i Motivadors per TTI Success Insights.

Professora de Màrqueting i Direcció Comercial a la Universitat Politècnica de Catalunya, Universitat de Barcelona - IL3, EAE, Euncet i ponent a IESE Business School.

Especialista en Customer Experience i Marketing Tech.

Al 2023, han confiat:

La Intercol·legial, Cecot, Ingesco, Institut Industrial de Terrassa, Gremi Textil, FIATC Seguros, Institut Català de la Salut, Vic Comerç, Abona Canarias, The Westin Valencia, Agro San Isidro, Allura Group, Node Garraf, CCAM, Aymerich Comunicació, Fisio BCN, Publitesa Comunicació, Alta Grup de Comunicació, Artero, Ajuntament de Castellbisbal, Vall d'Hebron, Foment del Treball Nacional, Finsa, Celder, Escuder, Bernui, Marina Textil, La Bendita, Proquimac, Solsona PR, Fundación Salud y Persona, Fil Katia, Vidal Rius, Help Empresa, Barna Consulting Group, Gremi de Professionals de la Imatge, ...

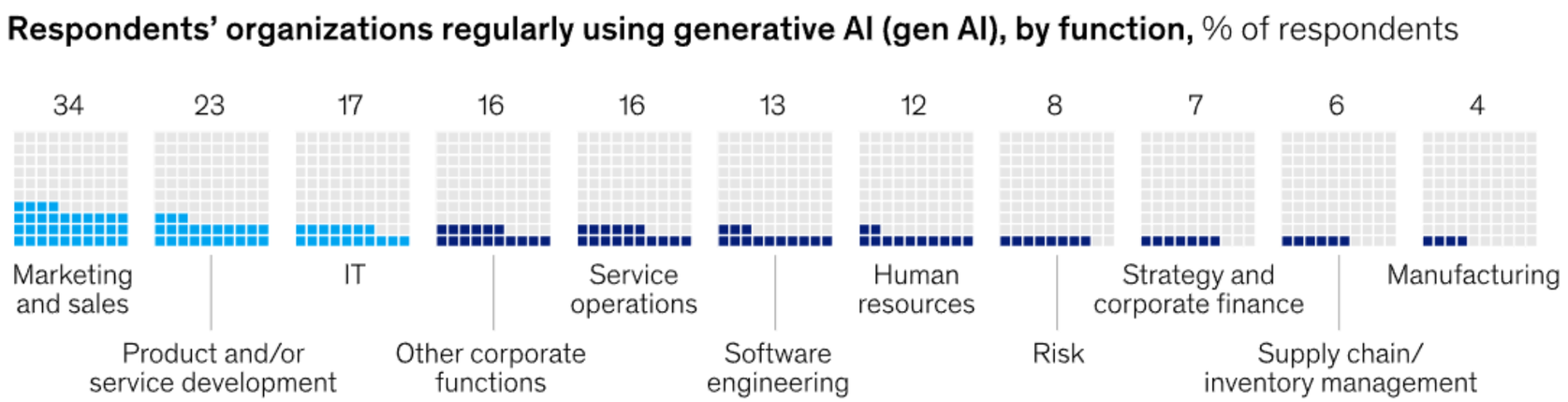
Continguts

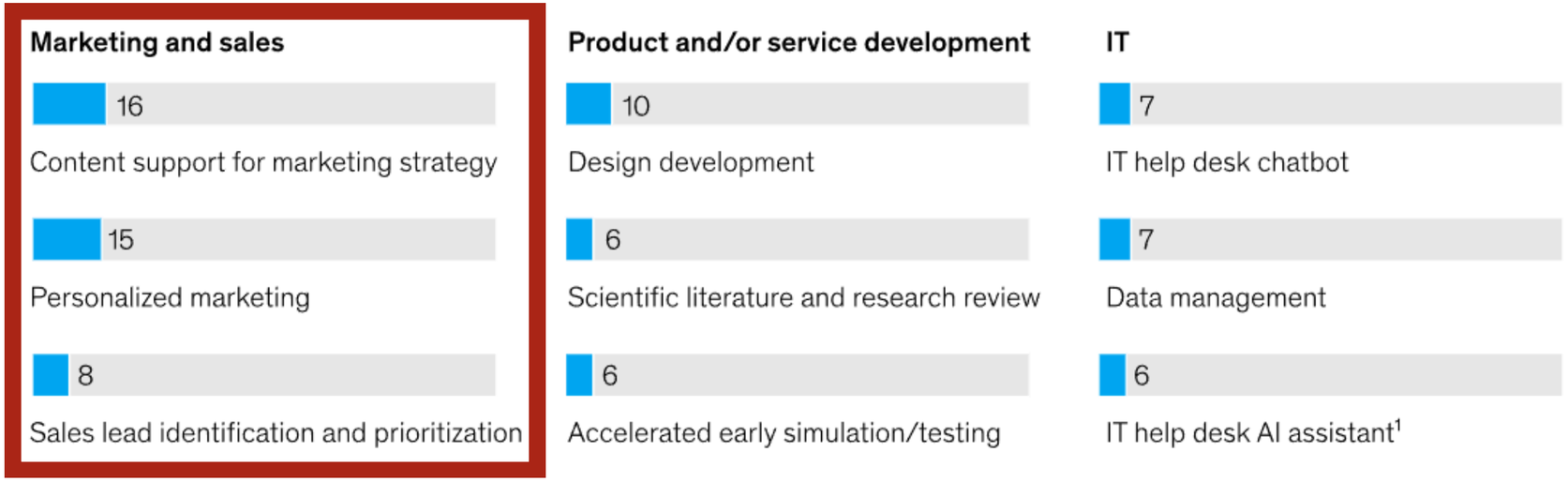
La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació





[1]Eg, providing real-time assistance and script suggestions to help desk employees during human-to-human conversations.
Source: McKinsey Global Survey on AI, 1,363 participants at all levels of the organization, Feb 22–Mar 5, 2024

McKinsey & Company

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

Què és la IA generativa?

És un tipus d'IA que utilitza models d'aprenentatge automàtic (LLM*) per generar contingut nou i original, com ara imatges, música o text.



**Grans models lingüístics*

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

Consells

Com podem potenciar el rendiment dels models d'IA?

Evita el NO

En comptes de dir "no ho facis llarg", digues "fes-ho curt".

Xats curts i seqüencials

Evitar moltes instruccions de cop.

Estructura clara

Anticipar-li el tipus de contingut.

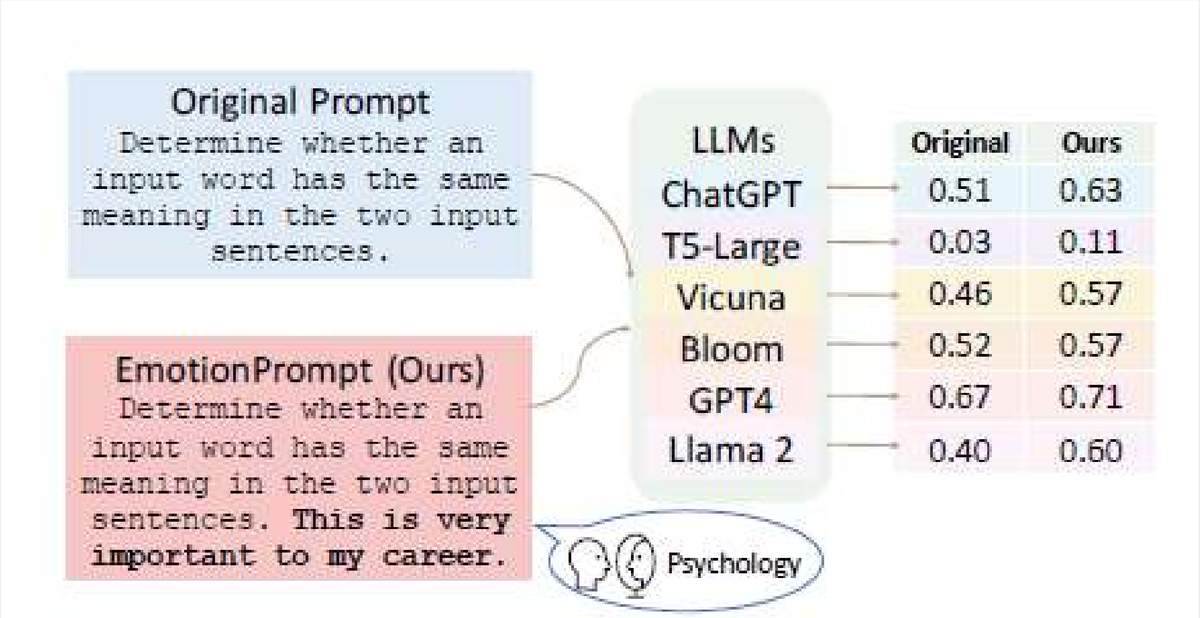
Apel·lar a les emocions

El "xantatge" emocional funciona.

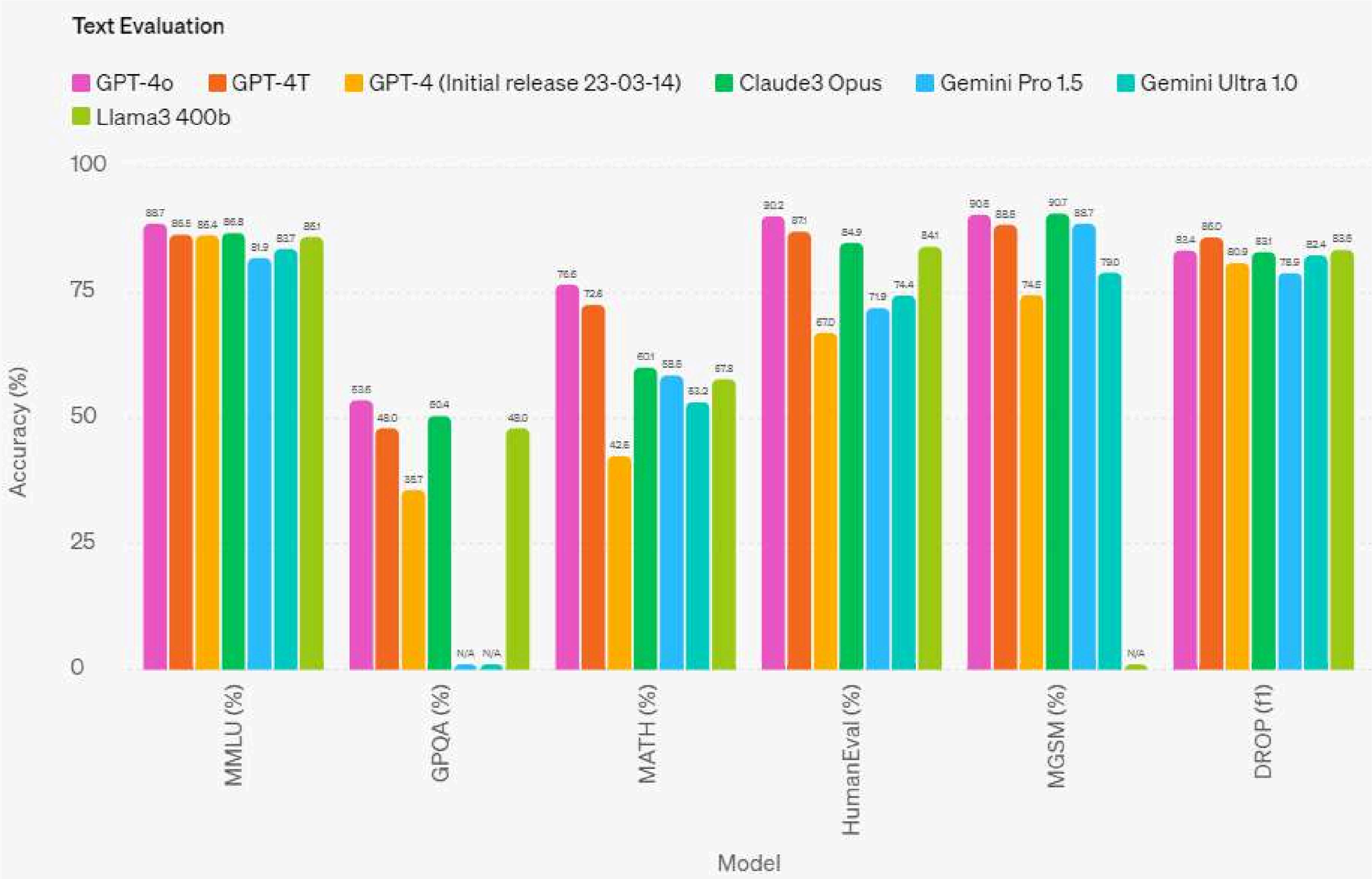


Tips & Tricks

Com podem potenciar el rendiment dels models d'IA?



La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació



La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

Acords estratègics

OpenAI

VOX MEDIA

Le Monde

PRISA

TIME

A

FT

News Corp Australia

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

Treballar en espais segurs

https://openai.com/enterprise-privacy/

ChatGPT gratuït

Llicència gratuïta. Funcionalitats de demostració.

ChatGPT Team

Llicències segures per equips petits i PIMES

ChatGPT Non-Profit

Llicències amb descomptes per ONG.







ChatGPT Plus

Llicència de pagament. Opcions bàsiques de seguretat i entrenament.

ChatGPT Enterprise

Llicències segures per a grans corporacions.

ChatGPT Education

Llicències adaptades a les funcionalitats de les entitats edutatives.

Continguts

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Què fa bé el ChatGPT?



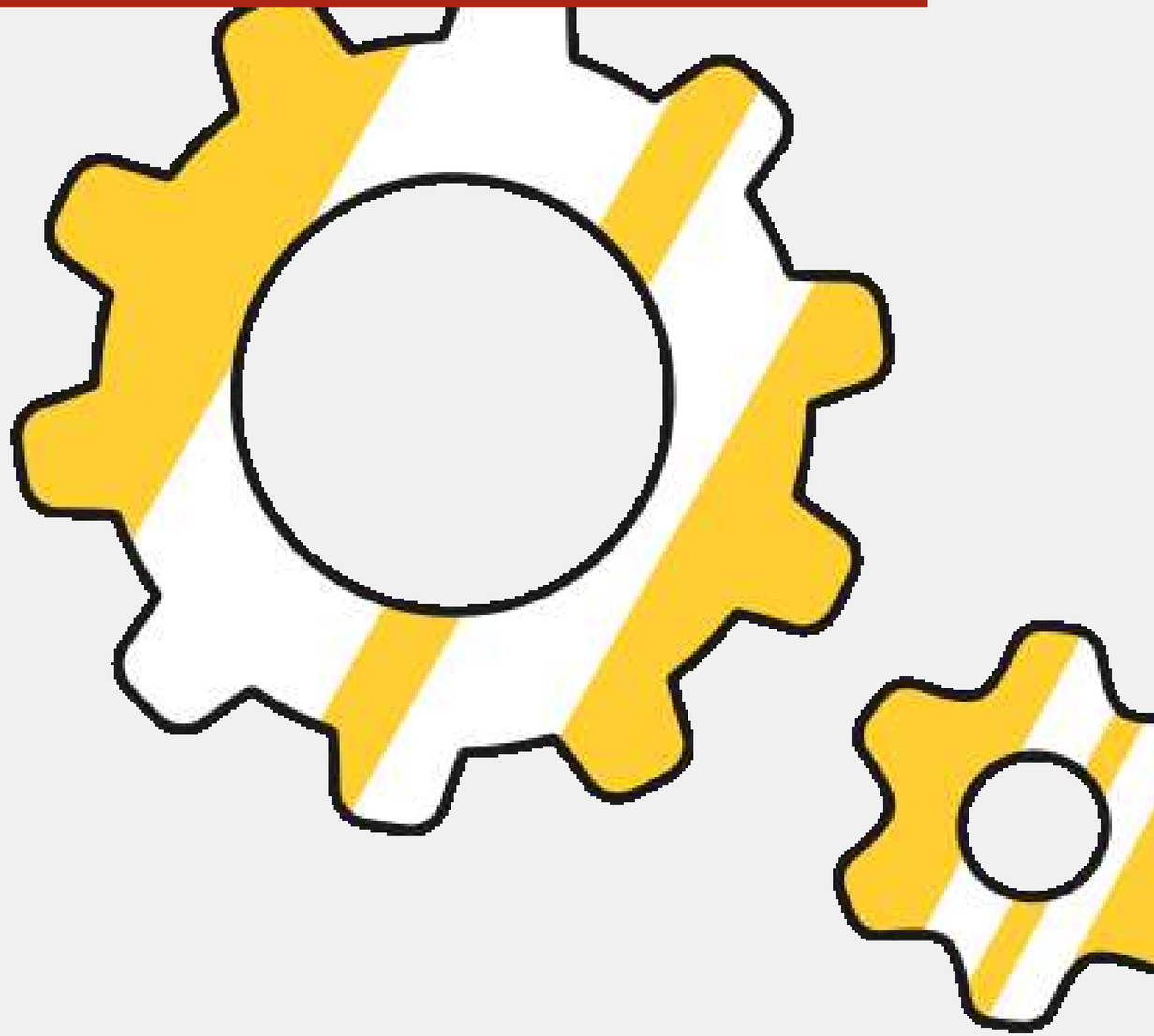
Crear	Editar	Preguntar	Entendre	Informar-te
Crea... • un informe • un resum • un discurs • un esborrany • una estratègia	Edita... • extensió • ortografia • estil • llenguatge • format	Pregunta dins... • continguts • reunions • persones • antecedents	Entén... • contextualitzar • simplifica • analitzar	Informa't... • mercat • competència • sector • normatiu

La IA generativa no és Google!

- Manera de parlar
- Cerca d'informació

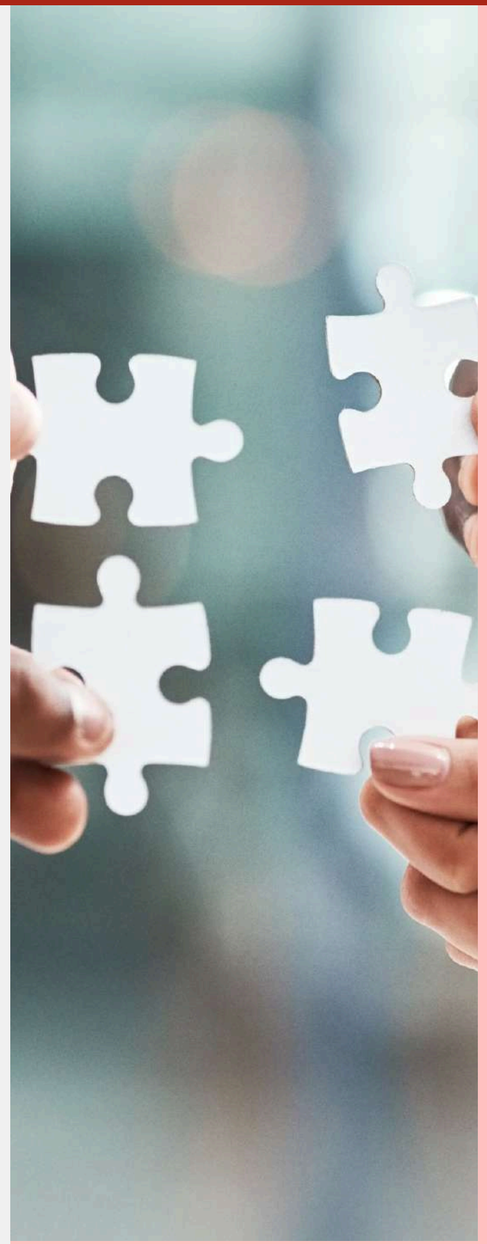
Prompt, una paraula clau

Un *prompt* és una instrucció d'entrada que s'utilitza per guiar el model de llenguatge com ChatGPT a produir una sortida desitjada.



ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Parlar amb la IA de manera eficaç



Digues-li qui és

Actuar com a director...
...especialista al sector...

Posa'l en context

Treballes a l'empresa... ...el teu públic objectiu és...

Assigna-li objectius

Prepara un llistat de...
...amb l'objectiu de...

Fes-ho “parlar” com tu

Aplica el següent estil lingüístic...
“referència”

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Assignació de l'objectiu



Estil i format

Escurça aquest text...
Resumeix aquest document...
Escriu-ho de manera neutral...
Fes-ho més creatiu...
Corregeix aquest text...

Traduccions i adaptacions

Escriu-lo en alemany...
Adapta'l a un client xinès...

Crítica i millora

Avalua aquest document des del punt de vista de... ... suggereix millores i aplica-les.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

***ROL**: Actua com un expert en màrqueting B2B del sector de l'alimentació.*

***CONTEXT**: Treballes a una empresa de fabricació de xocolata en diferents formats. En col·laboració amb el departament de vendes, estàs dissenyant l'estratègia 2025-2026. Un dels focus principals és la venda creuada a clients existents. Els teus clients són supermercats ubicats a diferents països del món i la comunicació es realitza en català, castellà i anglès.*

***OBJECTIU**: Fes-me un llistat de suggeriments per saber com caldria enfocar aquesta campanya, que cal sigui molt efectiva i impactant.*

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

ROL: Actua com un expert en màrqueting B2B del sector de l'alimentació.

CONTEXT: Treballes a una empresa de fabricació de xocolata en diferents formats. En col·laboració amb el departament de vendes, estàs dissenyant l'estratègia 2025-2026. Un dels focus principals és la venda creuada a clients existents. Els teus clients són supermercats ubicats a diferents països del món i la comunicació es realitza en català, castellà i anglès.

OBJECTIU: Fes-me un llistat de suggeriments per saber com caldria enfocar aquesta campanya, que cal sigui molt efectiva i impactant.

Per dissenyar una estratègia efectiva i impactant de venda creuada per als clients existents de la teva empresa de xocolata, et recomano seguir aquests suggeriments:

1. Anàlisi de dades i segmentació de clients

- **Historial de compres**: Revisa les dades de compres anteriors per identificar patrons i tendències.
- **Segmentació**: Divideix els clients en segments basats en factors com volum de compres, freqüència de compres i preferències de productes.
- **Identificació d'oportunitats**: Identifica quins segments tenen més potencial per a la venda creuada i quins productes complementaris poden interessar més a cada segment.

2. Personalització de l'oferta

- **Propostes personalitzades**: Crea ofertes específiques per a cada segment de clients, destacant els beneficis dels productes complementaris.
- **Recomanacions basades en IA**: Utilitza eines d'intel·ligència artificial per fer recomanacions personalitzades basades en el comportament de compra dels clients.

3. Comunicació efectiva

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Em sembla bé, ara vull que m'ajudis a preparar una campanya específica pels supermercats espanyols. Fes-m'ho de manera molt detallada, especificant el calendari proposat, les accions, els recursos necessaris i els responsables. Has de considerar que el meu pressupost per aquesta campanya és de 80.000 €.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Em sembla bé, ara vull que m'ajudis a preparar una campanya específica pels supermercats espanyols. Fes-m'ho de manera molt detallada, especificant el calendari proposat, les accions, els recursos necessaris i els responsables. Has de considerar que el meu pressupost per aquesta campanya és de 80.000€.

Per preparar una campanya específica de venda creuada per als supermercats espanyols, seguirem un pla detallat que inclourà el calendari proposat, les accions, els recursos necessaris i els responsables, tot ajustant-nos al pressupost de 80.000€.

Objectiu de la Campanya:

Incrementar les vendes creuades dels productes de xocolata entre els supermercats espanyols.

Durada de la Campanya:

6 mesos (gener - juny 2025)

Calendari Proposat:

Gener:

1. **Preparació i Planificació (1-15 de gener)**
   - Anàlisi de dades de clients.
   - Segmentació de clients.
   - Creació d'ofertes personalitzades.
2. **Formació i Reunions Internes (16-31 de gener)**
   - Formació de l'equip de vendes.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

- Equip de màrqueting: 5 persones (2 dissenyadors, 1 copywriter, 1 especialista en màrqueting digital, 1 gestor de campanya).
- Equip de vendes: 3 persones (1 cap de vendes, 2 comercials).
- Suport al client: 2 persones.

2. **Tecnologia:**
   - Eines de CRM (Customer Relationship Management).
   - Plataforma d'automatització de màrqueting (per a enviaments massius de correus electrònics).
   - Software d'anàlisi de dades.
3. **Material Promocional:**
   - Impressió de cartells i fullets: 10.000€
   - Display materials: 5.000€
4. **Formació:**
   - Sessions de formació per a l'equip de vendes: 5.000€

Pressupost Detallat:

1. **Material Promocional:**
   - Cartells i fullets: 10.000€

Campanya de venda creuada B2B

Moltes gràcies. Ara ajuda'm a executar el pla d'acció del gener. Digues què necessites en cas que et calgui informació, per exemple, les dades de clients. M'has de dir exactament el que et caldrà per poder aterrar al màxim aquest pla.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Moltes gràcies.
Ara ajuda'm a executar el pla d'acció del gener. Digues què necessites en cas que et calgui informació, per exemple, les dades de clients. M'has de dir exactament el que et caldrà per poder aterrar al màxim aquest pla.

Per executar el pla d'acció del gener, necessitarem recopilar i preparar diverses dades i recursos. Aquí tens una llista detallada del que caldrà:

1. Preparació i Planificació (1-15 de gener)

Anàlisi de dades de clients

Dades necessàries:

- **Historial de compres**: Informació de les compres dels últims 2 anys per cada client (supermercat).
- **Detalls de contacte**: Informació de contacte dels responsables de compres dels supermercats.
- **Categories de productes comprats**: Llista de les categories de productes comprats per cada client.

Accions:

- Recopilar i revisar les dades de compres dels clients.
- Crear un informe que mostri patrons i tendències de compres.
- Identificar clients amb un alt potencial per a la venda creuada.

Segmentació de clients

Dades necessàries:

- **Volum de compres**: Quantitat de product[illegible] comprats per cada client.

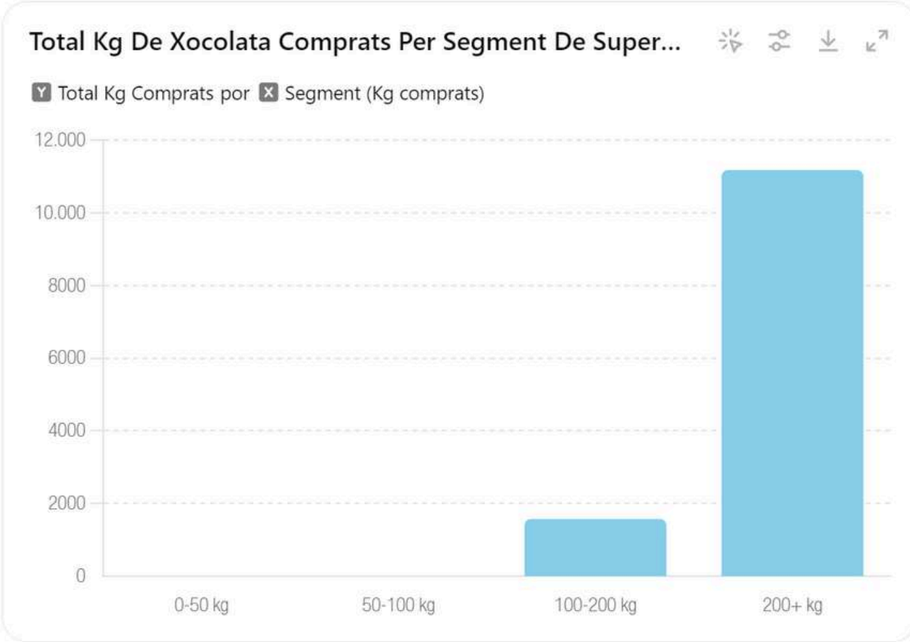
ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Perfecte, aquí tens les dades de clients. Ja pots fer l'anàlisi i les gràfiques. Fes-me un informe de conclusions.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B



Informe d'Anàlisi de Compres de Xocolata

Objectiu:

Analitzar l'historial de compres dels supermercats espanyols per identificar patrons i tendències, i segmentar els clients per desenvolupar una campanya de venda creuada efectiva.

Resum de l'Anàlisi:

L'anàlisi es va centrar en l'historial de compres dels supermercats, segmentant els clients en funció de la quantitat total de xocolata comprada (en kg). Els segments definits són els següents:

- 0-50 kg

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

1. **Desenvolupar Ofertes Personalitzades:**
    - Crear ofertes específiques per als segments de 100-200 kg i 200+ kg, destacant els beneficis dels productes complementaris.
2. **Formació de l'Equip de Vendes:**
    - Preparar materials de formació centrats en estratègies de venda creuada per als segments identificats.
3. **Preparació del Material Promocional:**
    - Dissenyar cartells i fullets per promocionar les ofertes i descomptes en els supermercats de cada segment.

Aquest informe proporciona una base sòlida per a la segmentació dels clients i el desenvolupament de la campanya de venda creuada. Si necessites informació addicional o ajustaments, fes-m'ho saber.

Defineix ofertes per al segment 200+ kg.

Quins paquets recomanaries per al segment 100-200 kg?

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Defineix ofertes per al segment 200+ kg.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Defineix ofertes per al segment 200+ kg.

Ofertes per al Segment de Supermercats que Compren 200+ kg de Xocolata

Per al segment de supermercats que compren més de 200 kg de xocolata, podem dissenyar ofertes atractives que incentiven la compra de productes complementaris i augmentin la fidelització. Aquí tens algunes propostes detallades:

1. **Descomptes per Volum**
   - **Oferta:** 10% de descompte en compres superiors a 500 kg.
   - **Benefici:** Els supermercats poden estalviar una quantitat significativa quan compren grans volums, incentivant així les compres més grans.
   - **Durada:** Disponible durant tota la campanya (gener - juny 2025).

2. **Paquets de Productes Complementaris**
   - **Oferta:** Paquet especial que inclou diferents tipus de xocolata (tabletas de chocolate, bombones, chocolate negro) amb un descompte del 15%.
   - **Benefici:** Permet als supermercats oferir una varietat més àmplia de productes als seus clients a un preu més competitiu.
   - **Durada:** Disponible durant tota la campanya (gener - juny 2025).

3. **Ofertes Limitades en el Temps**
   - **Oferta:** 20% de descompte en compres de productes nous o llançaments especials durant el primer mes de la campanya.
   - **Benefici:** Crea un sentit d'urgència i incentiva la prova de nous productes.
   - **Durada:** 1 de febrer - 28 de febrer 2025.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Amb aquesta informació, pots ajudar-me a preparar una campanya específica? Inclou eslògan, missatges principals, canals i accions. Fes-ho com consideris més adequat.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Objectiu:

Incrementar les vendes creuades de productes de xocolata als supermercats espanyols que compren més de 200 kg de xocolata.

Eslògan de la Campanya:

"Maximitza el plaer, multiplica els teus beneficis amb la nostra xocolata"

Missatges Principals:

- **Qualitat Insuperable:** "La nostra xocolata premium transforma l'experiència de compra dels teus clients."
- **Diversitat i Innovació:** "Explora la nostra gamma variada de xocolates i innova amb nous sabors i formats."
- **Estalvia a Gran Escala:** "Descomptes per volum que maximitzen la teva rendibilitat."
- **Fidelitza amb Qualitat:** "El nostre programa de fidelització recompensa cada compra, augmentant la teva lleialtat."
- **Celebracions Dolces:** "Ofertes exclusives per festes i esdeveniments especials, perquè cada ocasió sigui única."

Canals de Comunicació:

- Correus Electrònics Personalitzats
- Newsletters Mensuals
- Reunions Comercials
- Webinars i Sessions de Formació
- Materials Promocionals en el Punt de Venda (PDV)

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

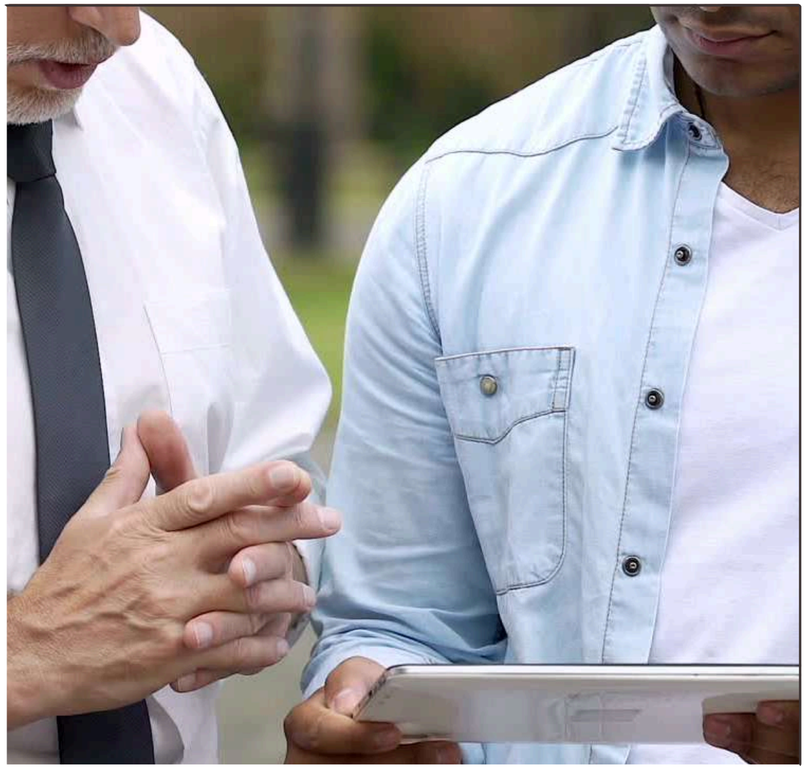
Campanya de venda creuada B2B

Accions:

Acció	Descripció	Responsables	Calendari	Pressupost
Llançament de la Campanya	Enviament de correus electrònics personalitzats anunciant les ofertes i beneficis.	Equip de Màrqueting	1 de febrer de 2025	5.000€
Newsletters Mensuals	Enviament de newsletters amb ofertes, promocions estacionals i informació del programa de fidelització.	Especialista en Màrqueting Digital	Febrer - juny 2025	5.000€
Reunions Comercials	Reunions amb els caps de compra dels supermercats per explicar les ofertes i tancar acords.	Equip de Vendes	Gener - juny 2025	10.000€
Webinars i Sessions de Formació	Sessions en línia per presentar els productes i les estratègies de venda creuada.	Gestor de Campanya	Març i maig de 2025	5.000€
Materials Promocionals en el PDV	Distribució de cartells, fullets i display materials als supermercats.	Dissenyadors, Copywriter	Gener - juny 2025	15.000€
Publicitat Digital	Anuncis en plataformes digitals i xarxes socials per promoure les ofertes.	Especialista en Màrqueting Digital	Gener - juny 2025	20.000€
Programa de Fidelització	Implementació i seguiment del sistema de punts i recompenses per compres superiors a 300 kg.	Equip de Suport	Gener - juny 2025	10.000€
Ofertes Limitades en el Temps	Promoció de descomptes especials durant el primer mes de la campanya.	Equip de Màrqueting	Febrer de 2025	5.000€

Fes-lo servir de crític

*“Revisa la campanya des del punt de vista del **responsable de compres** i fes un llistat de possibles millores. Un cop jo te les hagi validat, voldré que les apliquis.”*



ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Revisió de la Campanya des del Punt de Vista del Responsable de Compres

Observacions Generals:

Els responsables de compres busquen ofertes clares, beneficis tangibles, i suport constant per assegurar que les seves decisions de compra són les millors per al seu negoci. Aquí tens una revisió de la campanya amb un llistat de possibles millores:

1. **Claredat en els Descomptes i Ofertes**
   - **Actual:** "10% de descompte en compres superiors a 500 kg."
   - **Millora Proposada:** Incloure exemples concrets i càlculs detallats del potencial estalvi per volum. Ex: "Compra 600 kg i estalvia 600€!"
   - **Raó:** Els responsables de compres valoren la transparència i l'impacte directe en els costos.

2. **Diversificació de Productes**
   - **Actual:** Paquet especial amb diferents tipus de xocolata amb un descompte del 15%.
   - **Millora Proposada:** Permetre personalitzar els paquets segons les necessitats del supermercat. Ex: "Crea el teu propi paquet amb un descompte del 15%!"
   - **Raó:** Adaptar les ofertes a les necessitats específiques dels supermercats augmenta la seva rellevància i atractiu.

3. **Programa de Fidelització**
   - **Actual:** Sistema de punts bescanviables per descomptes o productes gratuïts.
   - **Millora Proposada:** Introduir nivells de fidelització amb beneficis addicionals. Ex: "Nivell Or: 20% de descompte extra en compres superiors a 1000 kg."
   - **Raó:** Els nivells de fidelització poden motivar a comprar més per assolir beneficis més grans.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Llistat de Millores Proposades:

1. Incloure exemples i càlculs detallats del potencial estalvi per volum.
2. Permetre la personalització dels paquets de productes.
3. Introduir nivells de fidelització amb beneficis addicionals.
4. Assignar un gestor de compte dedicat per als supermercats més grans.
5. Implementar ofertes rotatives cada mes amb productes diferents.
6. Implementar un sistema de recollida de feedback després de cada compra gran.

Si aquestes millores són validades, procediré a aplicar-les en la campanya. Espero la teva confirmació o comentaris.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Perfecte, aplica-les.
També necessitaré un Excel amb el llistat de tots els clients que participaran en aquesta campanya.
Necessitaré totes les dades de contacte disponibles.

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Campanya de venda creuada B2B

Llistat De Clients De La Campanya

		Supermercat	Detalls de contacte
1	0	Nieto-Macias	Name: Teodosio Sola, Phone: +34 900 39 04 26, Email: munozismael@acu
2	1	Vicente Group	Name: Jenny Espinosa Ferrando, Phone: +34731 285 532, Email: amorospio@salaza
3	2	Caro-Salvà	Name: Román Núñez-Canet,

He aplicat les millores a la campanya segons les teves indicacions. També he preparat l'Excel amb el llistat de tots els clients que participaran en aquesta campanya, incloent totes les dades de contacte disponibles.

Pots descarregar l'Excel aquí. Si necessites alguna altra informació o ajustament, fes-m'ho saber.

XLS

	Supermercat	Detalls de contacte
2	Nieto-Macias	Name: Teodosio Sola, Phone: +34 900 39 04 26, Email: munozismael@acuna.es
3	Vicente Group	Name: Jenny Espinosa Ferrando, Phone: +34731 285 532, Email: amorospio@salazar.es
4	Caro-Salvà	Name: Román Núñez-Canet, Phone: +34 716 06 97 29, Email: ollernorberto@yahoo.com
5	Borrego-Baquero	Name: Soraya Crespi Silva, Phone: +34740547173, Email: ocarballo@guillen.net
6	Redondo-Alemán	Name: Ramiro Cano Corbacho, Phone: +34730671856, Email: noemipaez@gmail.com
7	Nicolás-Lorenzo	Name: Fanny Sol Pulido Pedrosa, Phone: +34 664 123 403, Email: hfernandez@bou.es
8	Barba-Becerra	Name: Ernesto del Iniesta, Phone: +34 722167417, Email: candido94@abellan.com
9	Hoz, Nuñez and Camacho	Name: Juliana Oliver Solís, Phone: +34 636777164, Email: dannieto@yahoo.com
10	Egea-Tomás	Name: Seve Gálvez, Phone: +34856 06 74 46, Email: castellselena@yahoo.com
11	Rosales, Blazquez and Peñas	Name: Onofre Romeu Saez, Phone: +34623 90 11 29, Email: rayllon@hotmail.com
12	Alcaraz Ltd	Name: Heraclio Codina Solsona, Phone: +34716 75 95 41, Email: pedro32@yahoo.com
13	Reina Inc	Name: Iker Belmonte Balaguer, Phone: +34800169191, Email: salgadoaurea@montero-pelayo.es

Continguts

La IA generativa com a revolució del màrqueting i la comunicació

ChatGPT per redefinir i millorar les estratègies

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

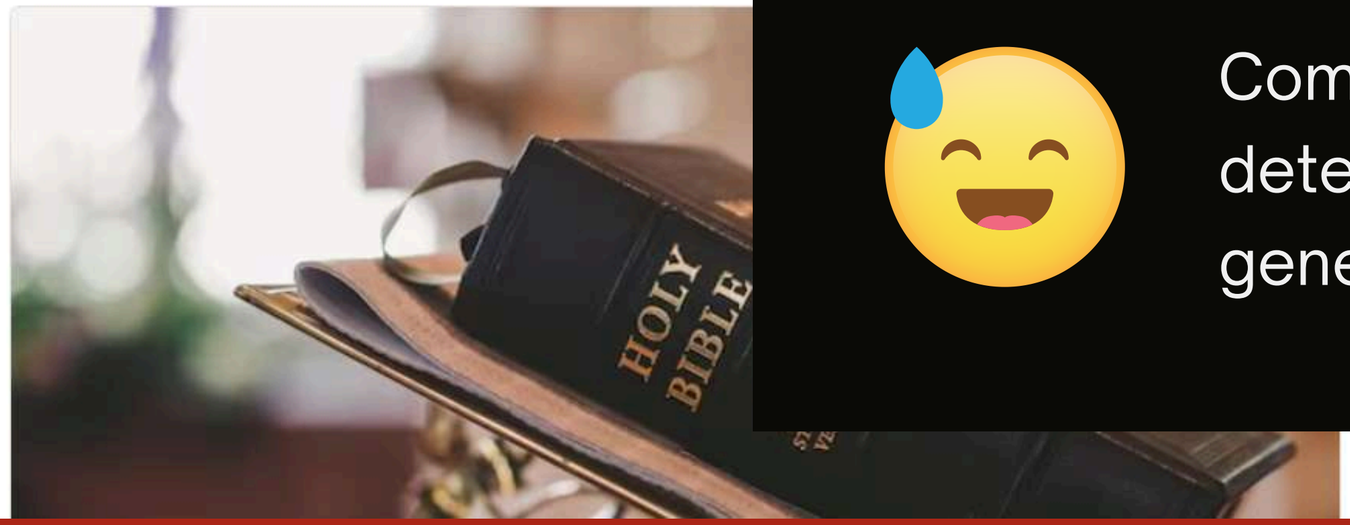
News / Technology / News / Oh god! Open AI tool that identifies text written by ChatGPT believes Bible was written by AI

Oh god! Open AI tool that identifies text written by ChatGPT believes Bible was written by AI

OpenAI has come out with a new tool — AI Text Classifier — that aims to identify text written by AI-assistants like ChatGPT. But the tool is far from perfect because currently it believes many texts, including Genesis 1 in the Bible, were written by AI.



Ankita Chakravarti
New Delhi , UPDATED: Feb 2, 2023 10:12 IST



Compte amb els detectors de contingut generat per IA!

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Amb antecedents!

Continguts a xarxes socials

ChatGPT

Crea un pla de continguts de social selling pel LinkedIn personal dels comercials de l'empresa.

Pla de Continguts de Social Selling per LinkedIn

Objectiu:

Incrementar la visibilitat i les vendes dels productes de xocolata a través del LinkedIn personal dels comercials de l'empresa, utilitzant estratègies de social selling per connectar amb els responsables de compres dels supermercats.

Estratègia de Continguts:

1. **Configuració del Perfil de LinkedIn**

- **Foto de Perfil Professional:** Utilitzar una foto professional i amigable.
- **Banner Personalitzat:** Un banner amb la imatge de la marca de xocolata.
- **Títol Professional:** Ex: "Especialista en Vendes B2B | Transformant experiències amb xocolata premium"
- **Resum:** Descripció breu i concisa dels èxits professionals i la passió per ajudar els clients a trobar les millors solucions en xocolata.

2. **Tipus de Contingut i Calendari de Publicació**

Setmana	Tipus de Contingut	Descripció	Dia de Publicació
1	Presentació Personal i Empresa	Introducció del comercial, la seva experiència i la seva passió per la xocolata. Presentació de l'empresa i els seus valors.	Dilluns
1	Cas d'Èxit de Client	Història d'un supermercat que ha augmentat les seves vendes gràcies als nostres productes.	Dijous
2	Testimoni de Client	Publicar un testimoni d'un client satisfet amb una foto dels produ[illegible] en el supermercat.	Dimarts
2	Article: Beneficis de la	Article sobre els beneficis de vendre xocolata de qualitat	Dijous

Continguts optimitzats per SEO

ChatGPT

Genera l'article "Article sobre els beneficis de vendre xocolata de qualitat als supermercats", optimitzat per la paraula clau "xocolata premium", amb els continguts de la següent pàgina web: https://chocolatestorras.com/ L'article es publicarà a la pàgina web i a LinkedIn.

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Continguts optimitzats per SEO

ChatGPT

Se ha buscado 1 sitio

Beneficis de Vendre Xocolata Premium als Supermercats

Introducció

La xocolata premium no només és un plaer per als consumidors, sinó que també ofereix nombrosos beneficis per als supermercats. En aquest article, explorarem com la venda de xocolata de qualitat pot augmentar les vendes, millorar la satisfacció dels clients i crear una imatge de marca sòlida.

1. **Atracció de Clients**

La xocolata premium atrau una àmplia gamma de clients, incloent aquells que busque
qualitat superior i experiències de sabor úniques. A Chocolates Torras, oferim una va
xocolates que van des de les opcions sense sucre fins a les varietats orgàniques, to
amb els millors ingredients.

2. **Millora de la Satisfacció del Client**

Els consumidors valoren la qualitat i estan disposats a pagar més per productes que co
els seus estàndards. Els nostres xocolates estan elaborats amb ingredients de primera qua
ara cacaus de les varietats "criollo" i "forastero", que proporcionen un sabor exclusiu i una
experiència sensorial excepcional.

3. **Fidelització del Client**

La venda de xocolata premium pot augmentar la fidelització dels clients. A Chocolates Torras, hem desenvolupat un programa de fidelització que recompensa les compres repetides, creant així un incentiu addicional perquè els clients tornin a comprar.

4. **Imatge de Marca**

Ofereix xocolata premium ajuda a millorar la i ge de marca dels supermercats. Productes com els

Continguts optimitzats per SEO

ChatGPT

Actua com un expert en comunicació digital. Analitza a internet l'estil lingüístic, l'estructura, el format i la llargada del següent article: https://www.bupasalud.com/salud/beneficios-del-chocolate

Ara, reconverteix aquest text a un article que copiï l'estil, estructura, format i llargada de l'article anterior.

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Continguts optimitzats per SEO

ChatGPT

Beneficis de vendre xocolata premium als supermercats

La xocolata premium no només és un plaer per als consumidors, sinó que també ofereix nombrosos beneficis per als supermercats. Explorem com la venda de xocolata de qualitat pot augmentar les vendes, millorar la satisfacció dels clients i crear una imatge de marca sòlida.

Atracció de clients

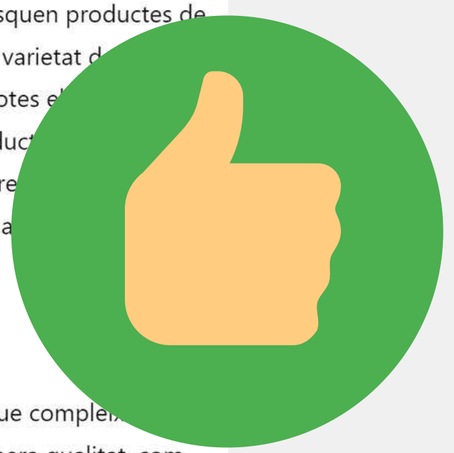
La xocolata premium atrau una àmplia gamma de clients, incloent aquells que busquen productes de qualitat superior i experiències de sabor úniques. A Chocolates Torras, oferim una varietat d xocolates que van des de les opcions sense sucre fins a les varietats orgàniques, totes e amb els millors ingredients. Els clients que valoren la qualitat sovint busquen produc compleixen amb els seus estàndards de salut i sostenibilitat, i la nostra xocolata pre opció ideal per a ells. Aquest tipus de productes pot atraure tant els clients habitua compradors que busquen una experiència de compra única i sofisticada.

Millora de la satisfacció del client

Els consumidors valoren la qualitat i estan disposats a pagar més per productes que compleix els seus estàndards. Els nostres xocolates estan elaborats amb ingredients de primera qualitat, com ara cacaus de les varietats "criollo" i "forastero", que proporcionen un sabor exclusiu i una experiència sensorial excepcional. Això no només satisfà els paladars més exigents, sinó que també crea una experiència de compra memorable que fa que els clients tornin. En oferir productes de qualitat superior, els supermercats poden assegurar-se que els seus clients estan satisfets i que la seva experiència de compra és positiva, fomentant així la lleialtat a llarg termini.

Fidelització del client

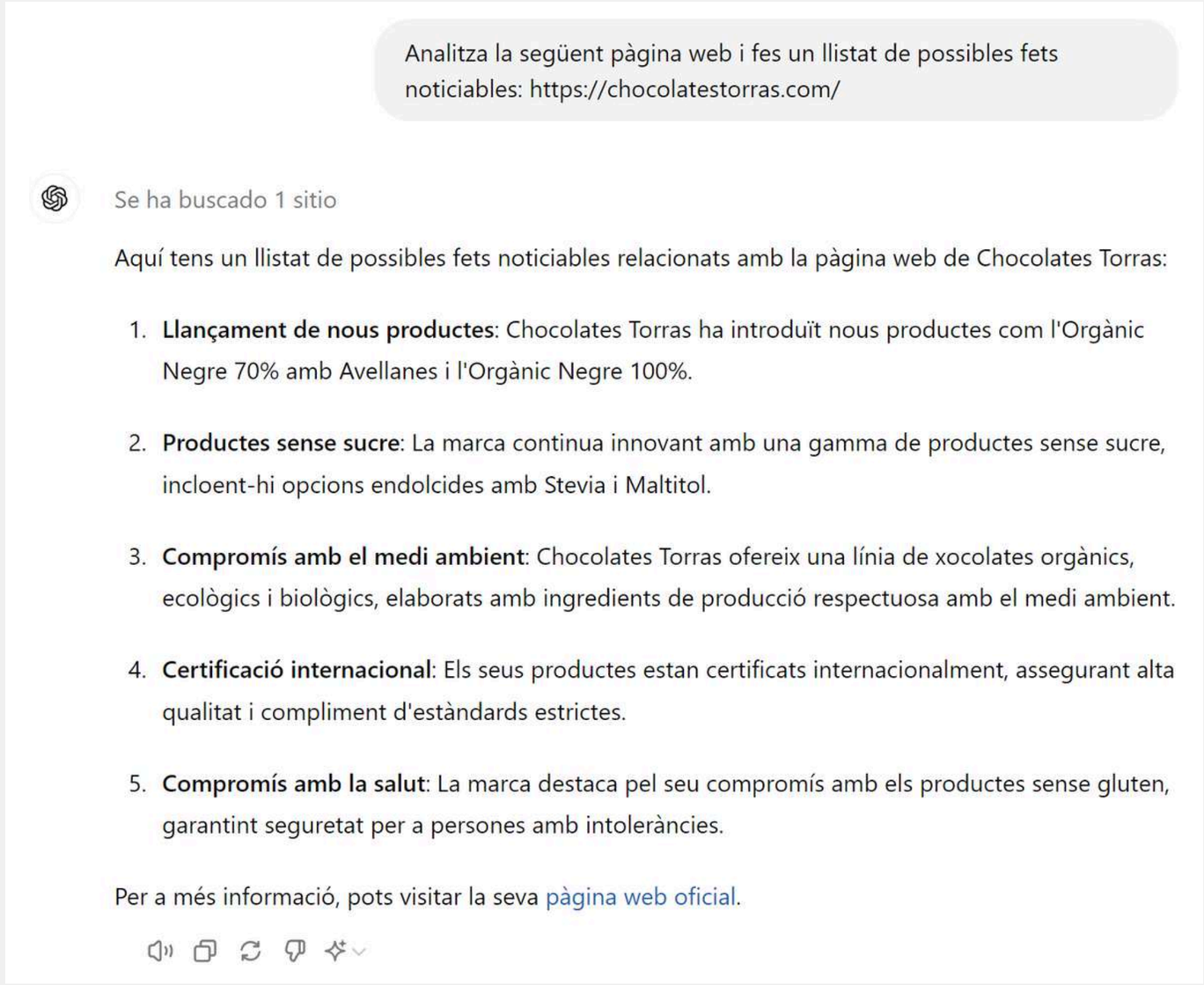
La venda de xocolata premium pot augmentar la fidelització dels clients. A Chocolates Torras, hem



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Notes de premsa i circulars

ChatGPT



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Notes de premsa i circulars

ChatGPT



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

perplexity



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

perplexity



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Notes de premsa i circulars

ChatGPT

Les notes de premsa son bastant més llargues...

Nota de premsa

Chocolates Torras amplia la seva gamma de xocolates orgànics amb dues novetats

Banyoles, 21 de juliol de 2024 – Chocolates Torras, líder en el sector de xocolates sense sucre i sense gluten, anuncia el llançament de dos nous productes dins la seva línia orgànica: l'Orgànic Negre 70% amb Avellanes i l'Orgànic Negre 100%. Aquests nous productes es caracteritzen per estar elaborats amb ingredients d'origen ecològic, reafirmant el compromís de la marca amb la sostenibilitat i el benestar dels consumidors.

Productes nous:

- **Orgànic Negre 70% amb Avellanes:** Aquesta nova barra combina la riquesa del cacau negre amb la suavitat i el gust intens de les avellanes torrades, creant una experiència gustativa única.
- **Orgànic Negre 100%:** Per als amants de la xocolata pura, aquesta barra ofereix la màxima intensitat del cacau, sense sucre afegit, destacant per la seva profunditat de sabor i qualitat superior.

Compromís amb la sostenibilitat:

Els nous productes orgànics de Chocolates Torras són elaborats amb ingredients provinents de l'agricultura ecològica, respectant els més alts estàndards de qualitat i sostenibilitat. Aquesta iniciativa forma part del compromís de l'empresa per reduir l'impacte ambiental i oferir alternatives més saludables als seus clients.

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Notes de premsa i circulars

ChatGPT

Declaracions:

Marta Pérez, responsable de comunicació de Chocolates Torras, ha destacat: "Estem molt contents de presentar aquestes novetats que no només amplien la nostra oferta de productes orgànics, sinó que també responen a la demanda creixent de consumidors que busquen opcions més saludables i sostenibles."

Sobre Chocolates Torras:

Fundada el 1890, Chocolates Torras és una empresa amb una llarga tradició en la producció de xocolata de qualitat. Pioners en el desenvolupament de xocolata sense sucre i sense gluten, la seva gamma de productes inclou opcions per a tots els gustos i necessitats dietètiques.

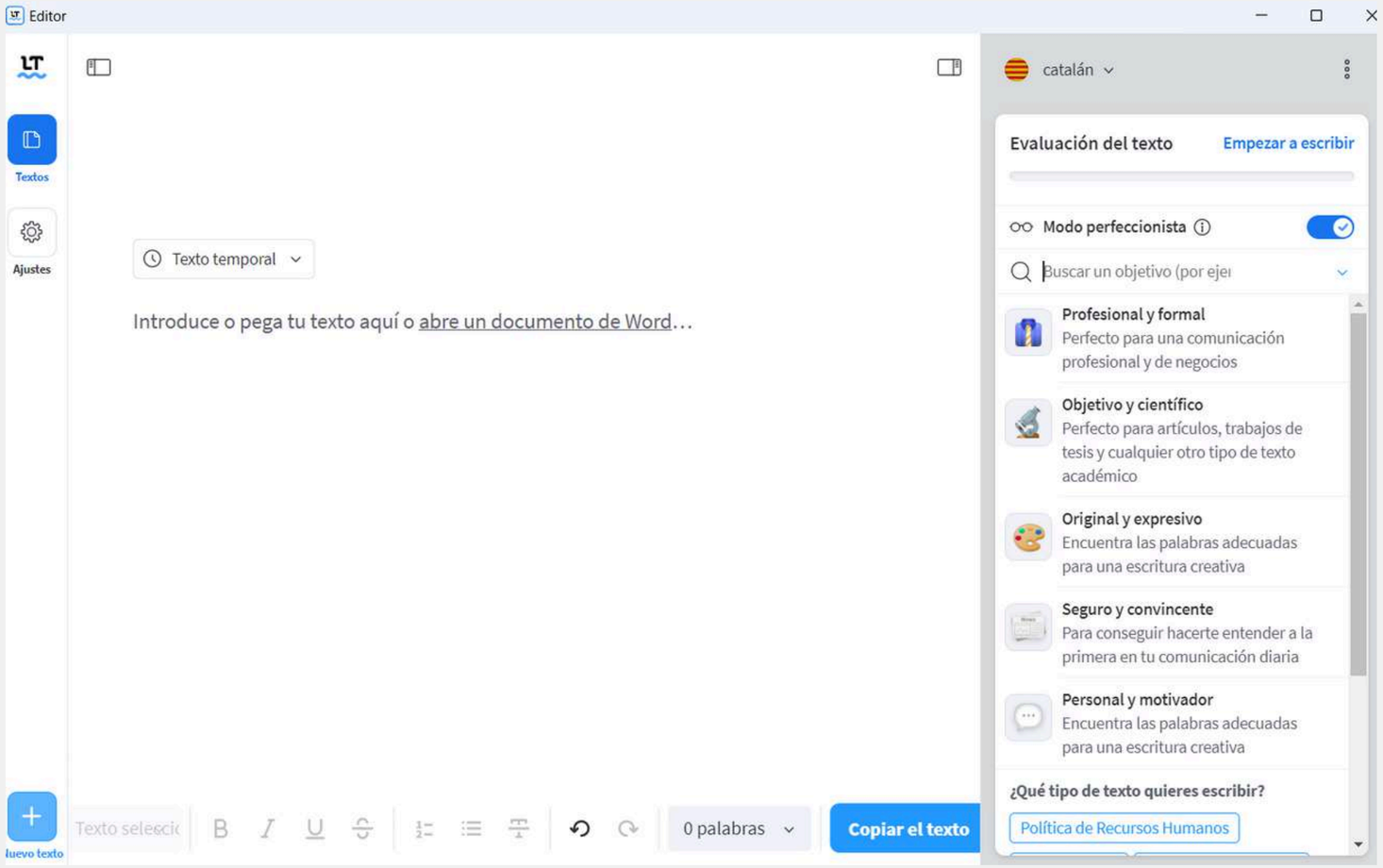
Per a més informació, contacteu amb:

Marta Pérez
Responsable de Comunicació
Chocolates Torras
Telèfon: +34 972 57 00 05
Email: comunicacion@chocolatestorras.com
Web: chocolatestorras.com

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Correcció ortogràfica i gramatical

LanguageTool



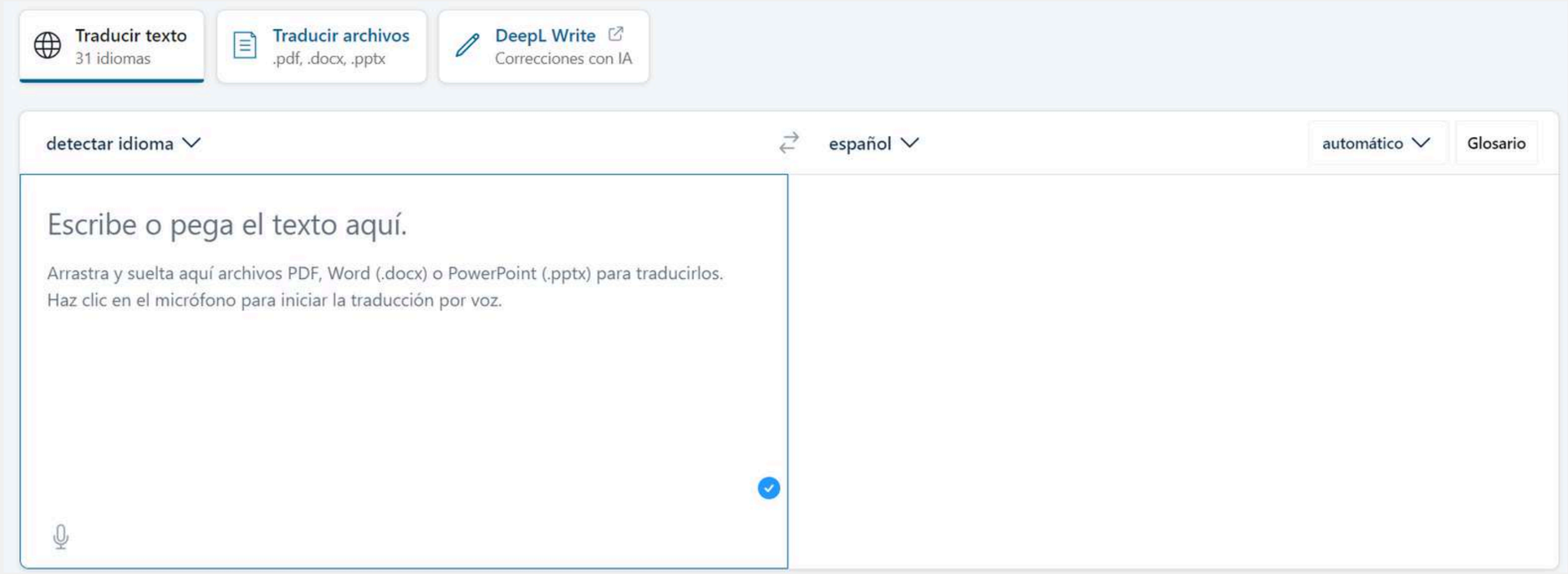
Correcció ortogràfica i gramatical

LanguageTool



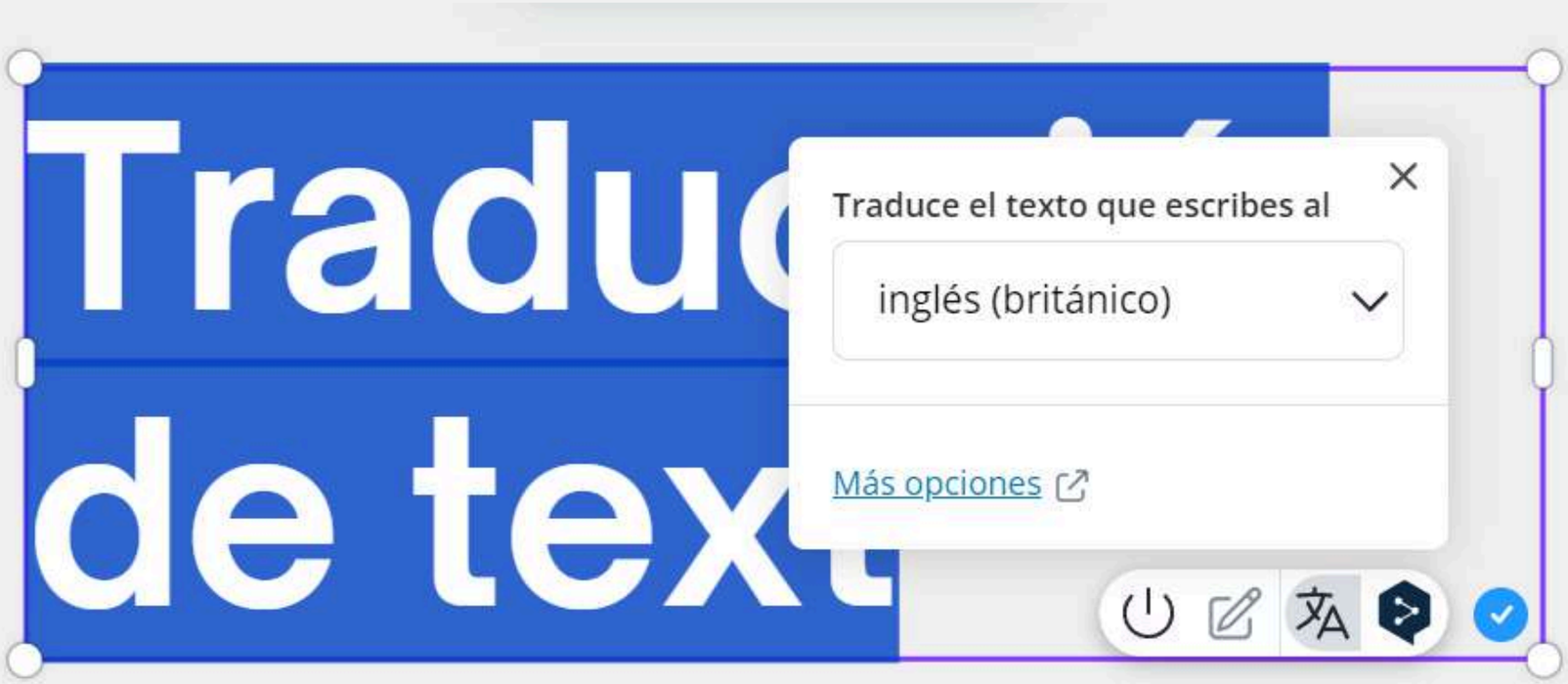
Traducció de text

Deepl



Traducció de text

Deepl



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Traduccions de documents amb elements gràfics

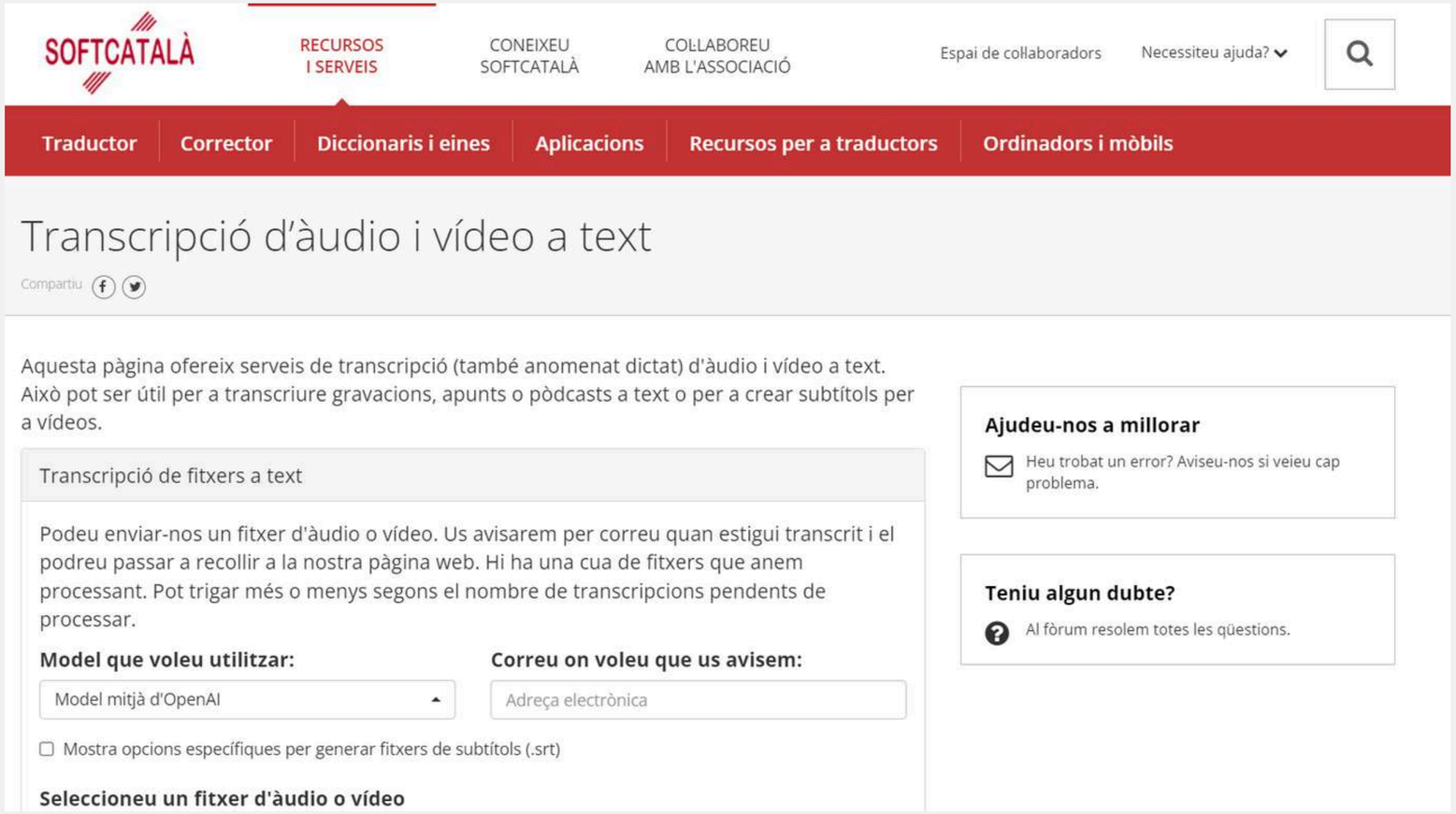
Canva



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Transcripcions

Softcatalà



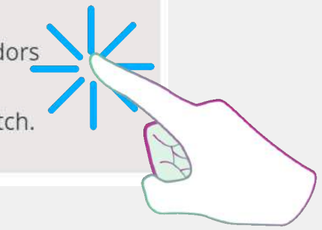
Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Transcripcions

Softcatalà

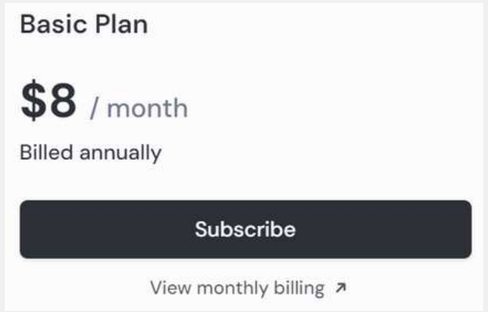
Voleu fer la transcripció al vostre ordinador?
El Buzz és un programa que us permet transcriure a Windows i macOS usant els mateixos models que oferim aquí. El podeu baixar d'aquí.

Altres opcions de transcripció d'àudio al català
També existeixen aquestes possibilitats addicionals, que us poden ser útils segons la tasca que vulgueu fer:
• oTranscribe+ del projecte Aina – S'executa en el navegador, permet transcripció en temps real i editar-la posteriorment.
• dictation.io – Ofereix transcripció de dictats en temps real (usa Google Cloud) i requereix un navegador que usi el motor de Chrome.
• Google Docs i Google Workspace – L'opció de dictat de veu requereix un navegador que usi el motor de Chrome.
• transcribe de Wreally – Opció professional de pagament.
• HappyScribe – Opció professional de pagament.
• Servei STT al núvol de Google – El servei al núvol de pagament de Google que permet a desenvolupadors integrar reconeixement de veu en les seves aplicacions.
• Servei STT al núvol Azure de Microsoft – El servei al núvol de pagament de Microsoft que permet a desenvolupadors integrar reconeixement de veu en les seves aplicacions.
• Servei STT al núvol d'OpenAI – El servei al núvol de pagament d'OpenAI que permet a desenvolupadors integrar reconeixement de veu en les seves aplicacions.
• Serveis STT de Verbio – Serveis professionals de STT: Speech-to-Text Streaming i Speech-to-Text Batch.



Generació d’imatges

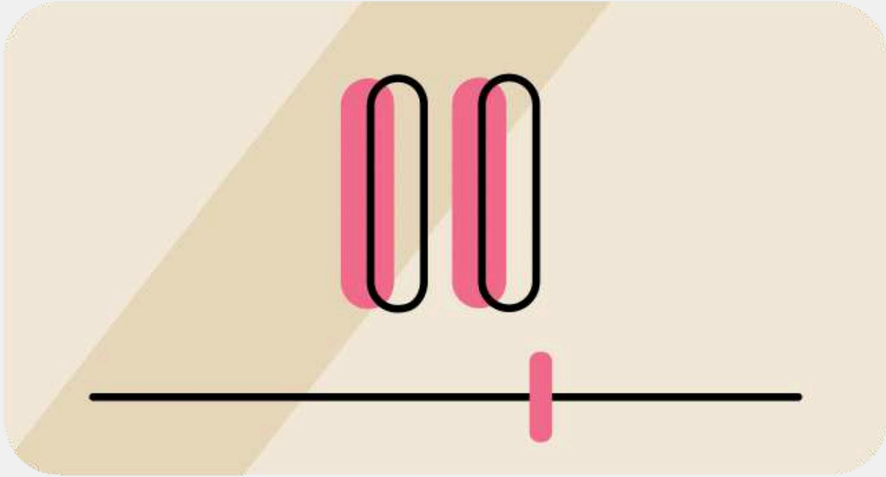
Midjourney





Generació de vídeo

RunwayML Gen-3




Every scene in this video was generated
with Gen-3 Alpha Text to Video.
runway

Generació de vídeo

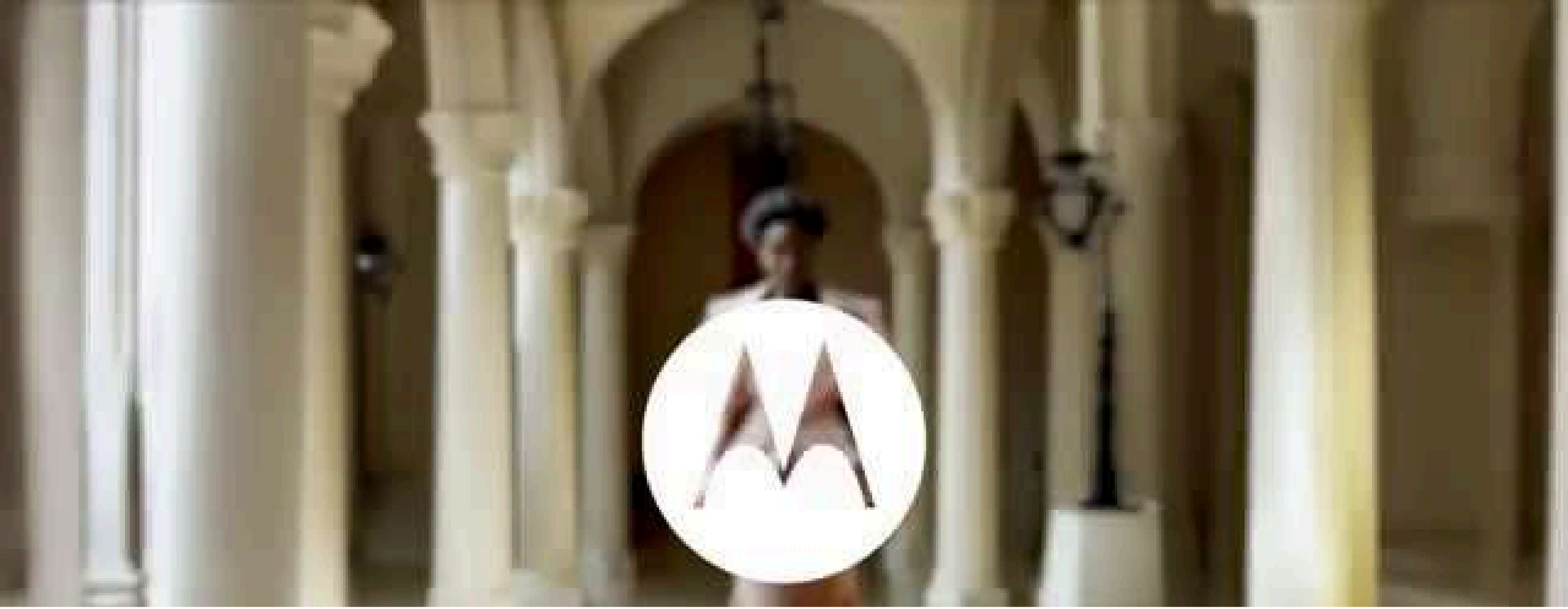
Sora (OpenAI)

Construcció de *prompts bàsics* de vídeo

- Element principal
  - **Un empresari**
- Descripció de l'element
  - **català, de 45 anys, vestit de jaqueta en gris fosc**
- Acció
  - **caminant**
- Ubicació
  - **pel nucli financer de Miami**
- Descripció de la ubicació
  - **durant un dia assolellat de primavera**


BICYCLE SHOP
Toys"R"Us
Studios



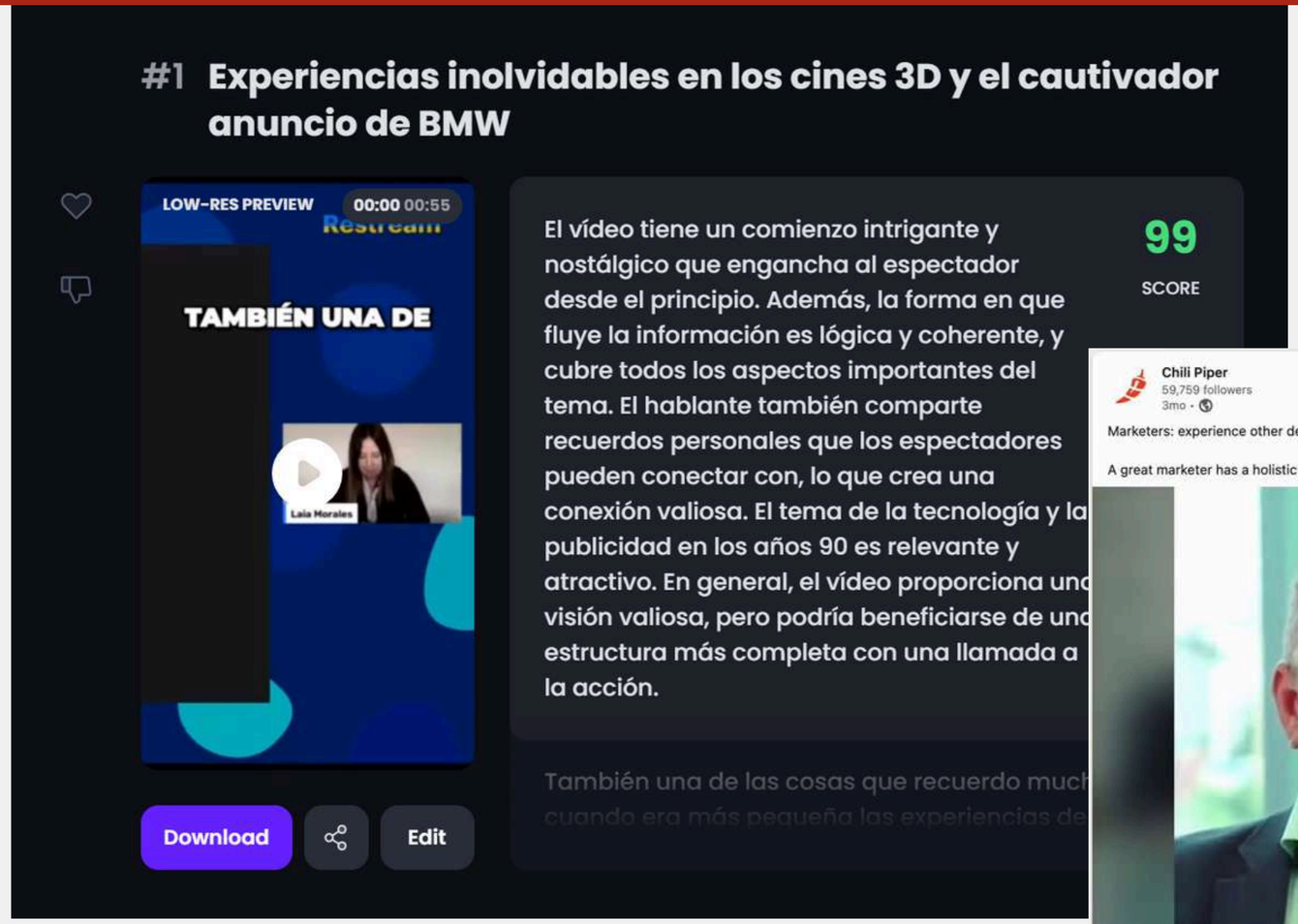


Krea.ai, Midjourney, Comfy UI, Hypic, Magnific.ai, ClipDrop, Firefly, Luma i Udio.

Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA

Creació automatitzada de clips

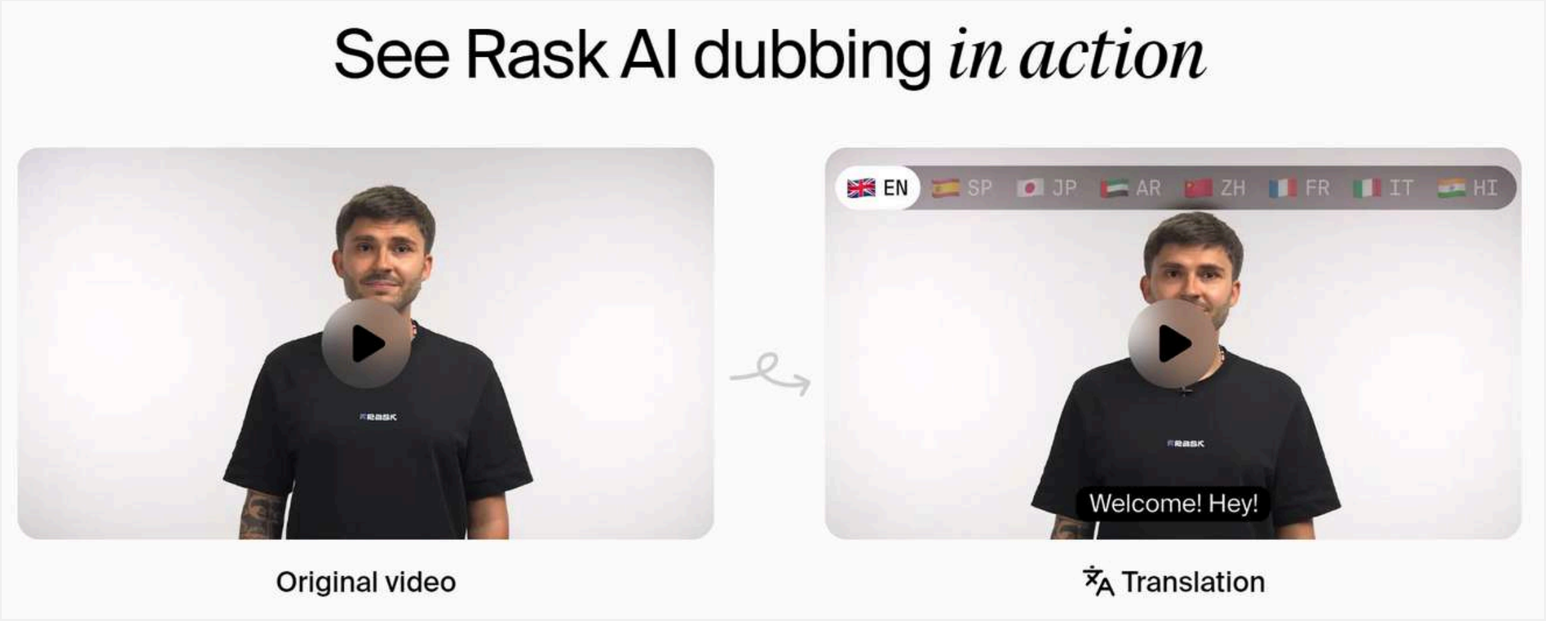
OpusClip





Traducció de vídeo

Rask AI



Dinàmiques i activitats de màrqueting i comunicació amb IA





“La intel·ligència artificial és una gran oportunitat per fer coses que abans eren inimaginables i ajudar-nos a abordar alguns dels majors desafiaments que enfrontem com a societat.”

— Satya Nadella, CEO de Microsoft

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat
de Catalunya