Intel·ligència Artificial aplicada a les **vendes del sector de l'alimentació**

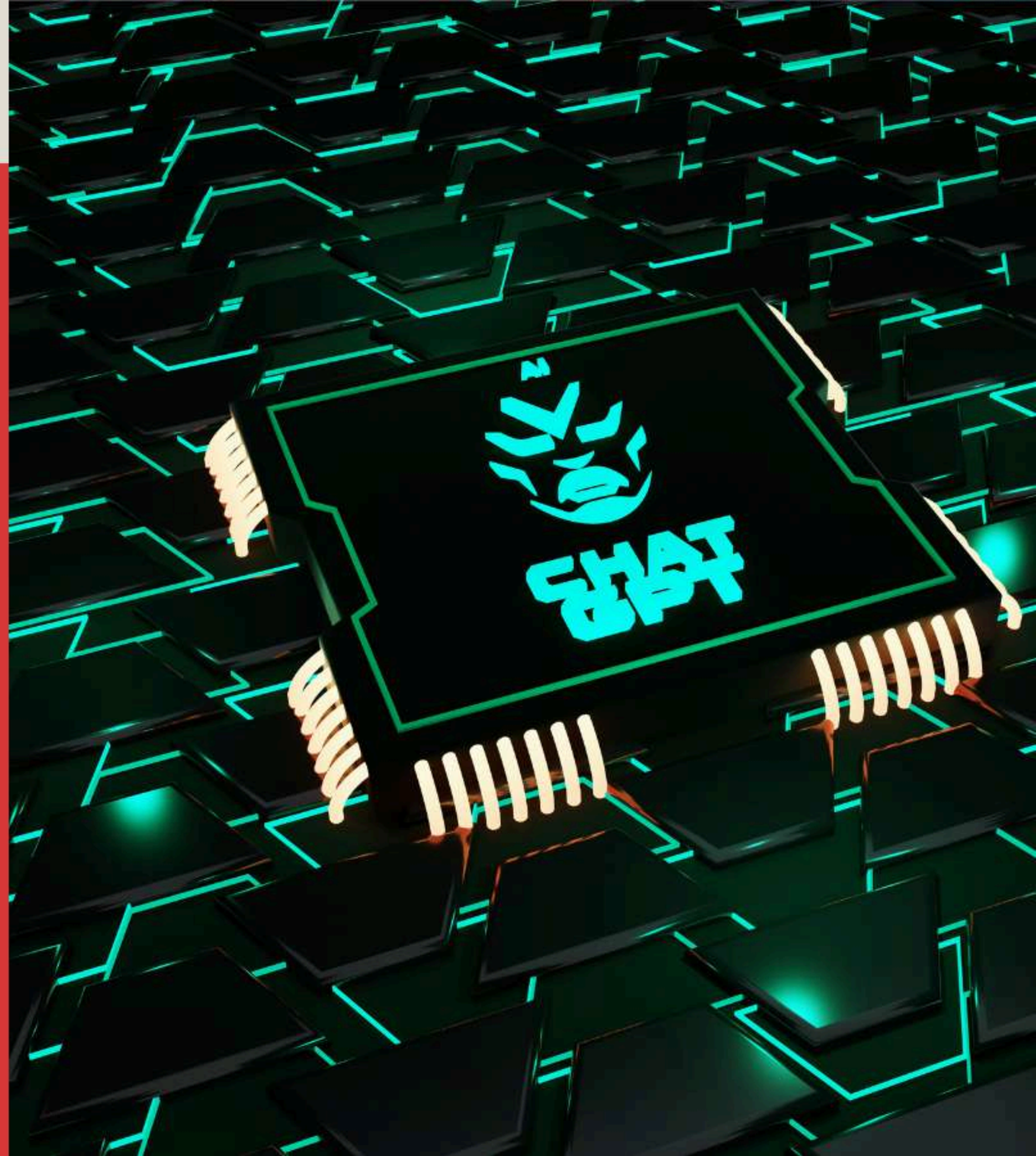
#FormacióProdeca

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

22 abril 2025

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.

he treballat amb:

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, ...

SESSIÓ 2024


INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL APLICADA A LES VENDES ...
Share
Intel·ligència Artificial
aplicada a les vendes
del sector de
l'alimentació
#FormacióProdeca
Laia Morales
Prodeca
Generalitat de Catalunya
Watch on YouTube

Continguts

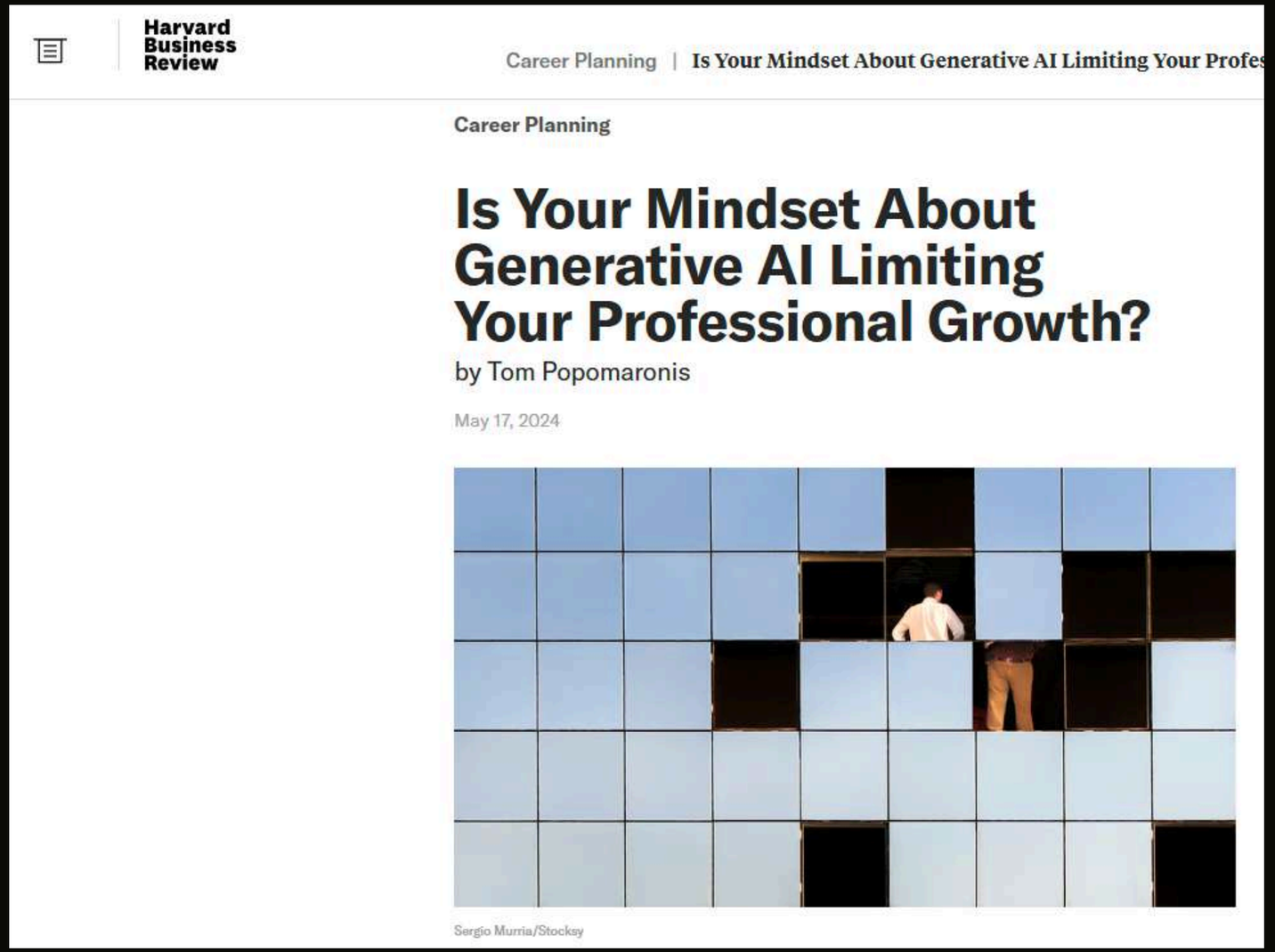
IA generativa

ChatGPT: 5 funcions poc conegudes

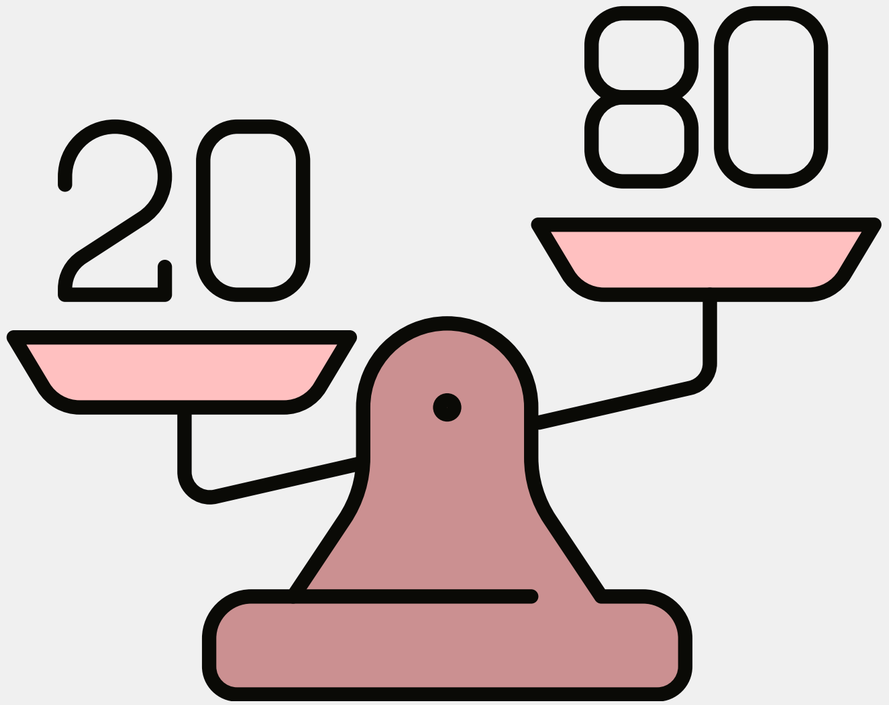
Casos d’ús per vendes

Exploració d'eines complementàries

Escèptic/a del potencial de la IA?



Aplica la regla del 80/20



Exercici

Objectiu: Pluja d’idees aplicables al meu rol.

Treballar en espais segurs

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

ChatGPT Free

Llicència gratuïta. Funcionalitats de demostració.

ChatGPT Team

Llicències segures per equips petits i PIMES

ChatGPT Non-profit

Llicències amb descomptes per ONG.







ChatGPT Plus / Pro

Llicència de pagament. Opcions bàsiques de seguretat i entrenament.

ChatGPT Enterprise

Llicències segures per a grans corporacions.

\+ API

ChatGPT Education

Llicències adaptades a les funcionalitats de les entitats edutatives.

Treballar en espais segurs

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



Continguts

IA generativa

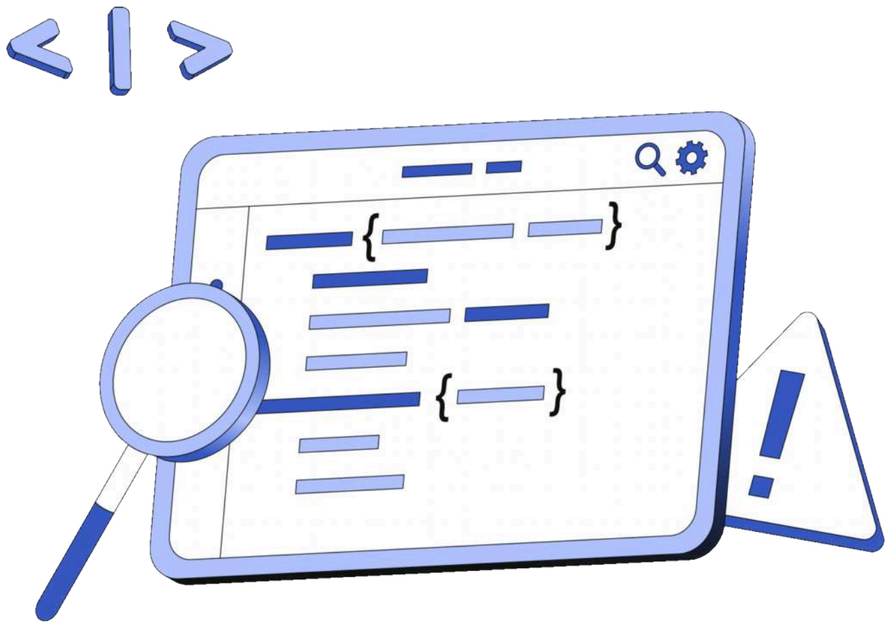
ChatGPT: 5 funcions poc conegudes

Dinàmiques de venda amb IA

Exploració d'eines complementàries

1. Tipologies de cerca

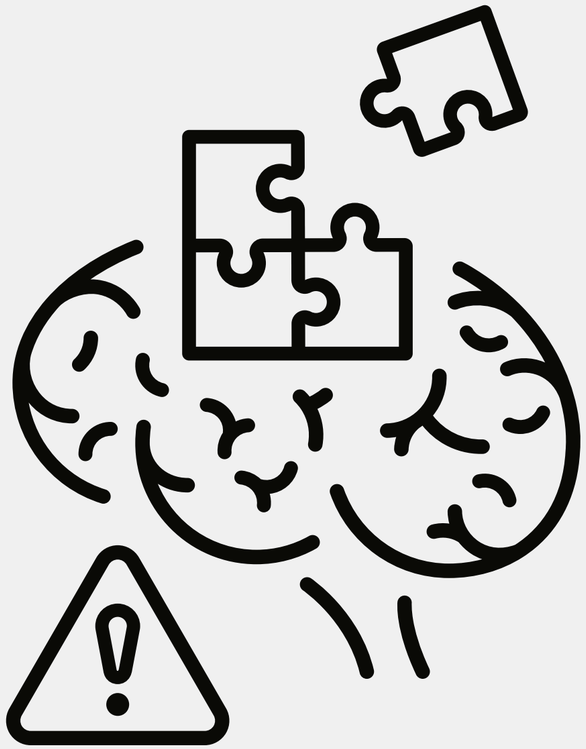




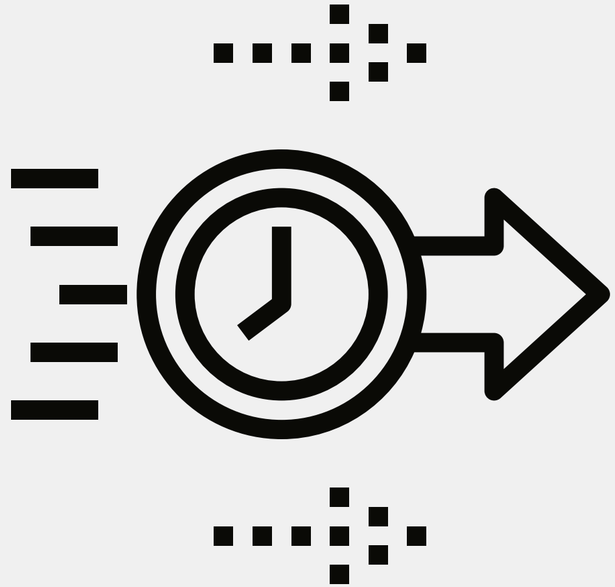
La IA generativa no és Google!

- Manera de parlar-hi
- **Cerca d'informació**

2. Els models es poden “entrenar”



3. Xats temporals



4. GPTs personalitzats



5. Tasques automàtiques



Continguts

IA generativa

ChatGPT: 5 funcions poc conegudes

Dinàmiques de venda amb IA

Exploració d'eines complementàries

Prompt, una paraula clau

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



Tècnica	Utilitat	Exemple
Zero-shot prompting	Demanar una acció amb una sola instrucció clara.	Escriure un correu des d'una queixa.
Few-shot prompting	Mostrar exemples abans d'una tasca.	Veure exemples de respostes ben estructurades i aplicar-les.
Role prompting	Assignar un rol al model.	"Actua com una experta en atenció al pacient i redacta una resposta formal."
Contextual prompting	Donar context específic per millorar la sortida.	"Tens 3 minuts per respondre a una urgència: resumeix això..."
Chain of Thought (CoT)	Fer pensar al model en veu alta per millorar la resposta.	Activitat de resolució pas a pas d'un problema.

Model *prompt canvas*



ROL Digues-li qui és

Actuar com a “rol”...
...especialista al sector...

Posa'l en CONTEXT

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

Designar OBJECTIUS

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

Afegeix les CONSIDERACIONS

Idioma, estil, longitud, estructura, format, exemples...

Model *prompt canvas*

També podem demanar diferents formats de sortida, com codi font, checklists, JSON, CSV, taules, xlsx, doc, PDF, etc.

csv Copy code

```
"Date","Opponent Name","Winner Name","Score","Stadium Name"
"15-Jul-2018","Croatia","France","4-2","Luzhniki Stadium"
"13-Jul-2014","Argentina","Germany","1-0","Maracanã Stadium"
```

Estratègia	Descripció
Robot xarxa social	Crea un bot que interactuï amb els usuaris, resolgui dubtes i ofereixi consells sobre gestió de projectes.
Realitat augmentada	Desenvolupa una experiència de RA per mostrar com funciona el teu programari.

Cas d'ús

Objectiu: Resumir cadenes de correus electrònics amb valoració de probabilitats de tancament.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Actua com un consultor de vendes B2B. La teva feina és analitzar converses comercials i pronosticar la probabilitat d’èxit de les oportunitats detectades.

CONTEXT
Tot seguit trobaràs íntegrament un fil de correus electrònics entre la Laia (jo) i Sònia (clienta potencial).

OBJECTIUS
1. Fer un resum executiu cronològic (⩽ 200 paraules) destacant: inici, respostes clau i situació actual.
2. Mostrar l’estat de l’oportunitat i els punts crítics (urgència, encaix, barreres, flexibilitat del client).
3. Assignar una probabilitat (%) de tancament de la venda dins les pròximes 48 h, exposant en 4-5 punts les raons a favor i en contra.
4. Proposar recomanacions concretes per incrementar aquesta probabilitat.

CONSIDERACIONS
- Manté un registre formal, corporatiu i proper, sense emojis.
- Aplica argot empresarial habitual a Catalunya.
- Redacta íntegrament en català.
- No incloguis dades alienes ni fora de l’abast dels correus proporcionats.

Cas d’ús

Objectiu: Resposta a correus electrònics seguint protocols i documentació interna.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Ets l’assistent de vendes de l’empresa ABC. El teu paper és redactar respostes a correus entrants respectant els protocols de comunicació i la documentació interna vigent.

CONTEXT
- Missatge rebut: [Enganxa aquí el correu original del client]
- Guia d’estil i protocols interns (extracte o enllaç): [...]

OBJECTIUS
1. Redactar la resposta completa, preparada per enviar.
2. Assegurar-te que:
    - S’hi inclouen totes les dades sol·licitades o justificades.
    - Es respecta el to corporatiu i la terminologia pròpia del sector agroalimentari.
    - S’hi afegeixen CTA clars i un compromís de següent pas.

CONSIDERACIONS
- Català formal, sense emojis.
- Màxim 200 paraules si la política d’email ho exigeix.
- Inclou les referències a documents interns només quan calgui (ex. catàlegs, certificats, ISO).

Cas d’ús

Objectiu: Role-play amb client exigent.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Ets un client potencial molt exigent, expert en compres per al canal foodservice a Catalunya, que posa a prova el comercial sobre qualitat, traçabilitat i sostenibilitat dels productes.

CONTEXT
- Producte que vols comprar: [...]
- Preocupacions clau del client (al·lèrgens, preu, termini de lliurament): [...]

OBJECTIUS
1. Simular una conversa en rondes (client–comercial) on el client:
    - Formula preguntes difícils.
    - Expressa objeccions sobre preu i ESG.
2. Permetre que el comercial practiqui tècniques de resposta i negociació.
3. Tancar la simulació amb feedback i punts de millora per al comercial.

CONSIDERACIONS
- Manté la pressió de negociació realista però professional.
- Utilitza dades habituals del sector agroalimentari català (qualitat DOP / IGP, logística freda, etc.).

Exercici

Situació

L'empresa ViCatalunya Export S.L., situada al Penedès, exporta vins ecològics de gamma mitjana-alta a diversos països. Té un distribuïdor als Estats Units, Heritage Wines Corp., que compra regularment palets de les línies Reserva Natural i Essència Mediterrània per distribuir a la costa Est.

A causa dels aranzels imposats per l'administració Trump, el preu final dels vins ha pujat considerablement. Això ha provocat un descens en les vendes i ha generat tensions amb el distribuïdor, que exigeix renegociar les condicions de l'acord.

Objectiu del role play
Simular una reunió virtual entre la responsable d'exportació de ViCatalunya i el comprador de Heritage Wines per:

- Gestionar les objeccions del client.
- Explorar alternatives per mantenir la relació comercial.
- Practicar habilitats de negociació empàtica i argumentació basada en valor.

Rols
Representant de ViCatalunya Export (participant 1)
Nom: Clara Rovira
Càrrec: Responsable d'exportació
Objectiu: Mantenir el volum de comandes o evitar una reducció dràstica, defensant el valor diferencial del producte i buscant solucions creatives per mitigar l'impacte dels aranzels.
Punts forts: Coneixement del producte, capacitat de generar confiança, enfoc en la qualitat i en la sostenibilitat.
Limitacions: Poc marge per rebaixar preus, dependència d'aquest distribuïdor en el mercat americà.

Representant de Heritage Wines (participant 2)
Nom: Robert Kendall
Càrrec: Director de compres
Objectiu: Reduir el risc financer i la pressió sobre el marge comercial a causa dels aranzels.
Punts forts: Coneixement profund del mercat nord-americà, acostumat a negociar amb fermesa.
Limitacions: Té opcions alternatives d'altres orígens (Xile, Argentina), però cap tan ben posicionada en sostenibilitat i D.O. europea.

Escenari inicial
Robert ha demanat una reunió urgent per "revisar les condicions del contracte". Està visiblement molest i obre la videotrucada amb una afirmació contundent:
"Clara, si no trobem una solució realista, haurem de reduir dràsticament les comandes. No podem continuar absorbint aquest increment de costos."

Cas d’ús

Objectiu: Pitch de vendes per mercats.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Actua com el director comercial que ha de preparar un pitch de 5 min per convèncer distribuïdors [mercat objectiu] (retail, foodservice o exportació).

CONTEXT
- Gamma o gamma de productes: [...]
- Dades de mercat i competidors principals: [...]

OBJECTIUS
1. Estructurar un pitch (o script) amb: problema, proposta de valor, prova social i petició final.
2. Ajustar la narrativa a la cultura del mercat objectiu i als criteris de compra típics.
3. Incloure 2-3 xifres d’impacte i un cas d’èxit breu.

CONSIDERACIONS
- Català corporatiu; si el mercat és internacional, dona també la traducció clau a l’idioma requerit.
- Evita argot tècnic innecessari; fes-lo servir només per transmetre credibilitat.

Cas d’ús

Objectiu: Anàlisi de vendes.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Ets analista de dades de vendes per al sector agroalimentari.

CONTEXT
- Dataset disponible (CSV/Excel): [ruta o descripció]
- Període a analitzar: [Q1-2025, FY-2024, etc.]

OBJECTIUS
1. Resumir les principals tendències (ingressos, canals, productes).
2. Identificar desviacions vs. objectius i causes probables.
3. Proposar recomanacions accionables per millorar la quota i la rendibilitat.

CONSIDERACIONS
- Si cal visualització, indica quin gràfic o taula seria més útil.
- Fes èmfasi en KPI habituals: volum (kg), marge (%), rotació (dies inventari).

Cas d’ús

Objectiu: Missatges de prospecció a LinkedIn.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Actua com un comercial que prospecta compradors i directors d’innovació d’empreses distribuïdores d’aliments i begudes.

CONTEXT
- Buyer persona (càrrec, reptes, objectius): [...]
- Oferta de valor principal: [...]

OBJECTIUS
1. Crear una sèrie de 4-5 missatges: invitació + follow-ups.
2. Personalitzar-los amb un hook rellevant per al prospecte (tendència de mercat, premi, notícia).
3. Incloure CTA clars (reunió, demo, descàrrega d’informe).

CONSIDERACIONS
- To professional i breu (⩽ 300 caràcters per missatge), amb un únic emoji permès (👋 o 💼) per LinkedIn.
- Respecta la normativa de contacte de primer nivell a LinkedIn.

Cas d’ús

Objectiu: Autoanàlisi comercial.

Cas d’ús - Prompt

ROL
Ets un coach de vendes que guia comercials perquè facin autoanàlisi del seu rendiment trimestral.

CONTEXT
- KPI reals del comercial: [...]
- Objectius fixats per direcció: [...]

OBJECTIUS
1. Guiar el comercial perquè reflexioni sobre èxits, errors i aprenentatges.
2. Crear un pla personal de millora amb 2-3 accions SMART.
3. Detectar necessitats de formació o suport intern.

CONSIDERACIONS
- Manté to de mentoring, no avaluació.
- Proporciona preguntes obertes i quadres d’autopuntuació (1-5) per cada àrea crítica.

Continguts

IA generativa

ChatGPT: 5 funcions poc conegudes

Dinàmiques de venda amb IA

Exploració d'eines complementàries

Exploració d'eines complementàries

Altres eines recomanades



Correccions

Language Tool

Generació d'imatges

Dalle
Napkin

Generació de presentacions

Gamma

Prodeca
Promotora dels aliments catalans

Generalitat
de Catalunya