FòrumProdeca

Barcelona, 3 juny 2025

CRÉIXER en un
MÓN que CANVIA

#ProdecaInspira

Comercialització intel·ligent: *prompts* que obren mercats



Xavier Lamote de Grignon
Consultor en IA aplicada de Bexperience

Bexperience

ICATIA
Institut Català d'Intel·ligència Artificial

Xavier Lamote de Grignon

Consultor en IA aplicada en Bexperience





Xavier Lamote de Grignon
Business Strategy Consulting | Consultor en IA aplicada | Marketing & Sales | Profesor y Conferen...

- Economista (licenciado en ADE).
- Doctorando en Economía y Organizaciones.
- Master en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.
- Postgrado en Transformación Digital.
- DEA en Organización Empresarial.

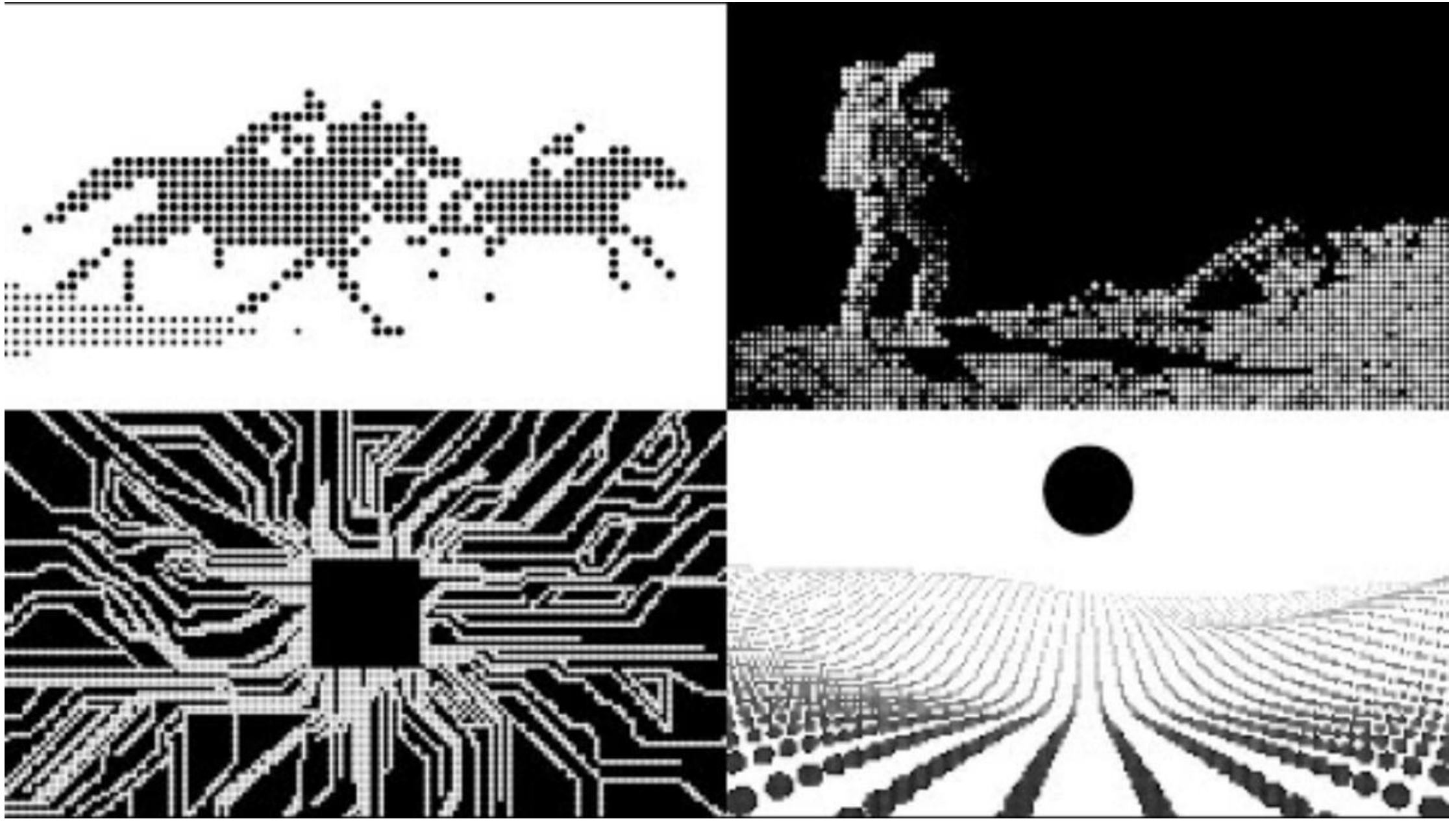
Profesor colaborador certificado por la Agencia por la Calidad del Sistema Universitario de Catalunya (AQU).

Especialista en estrategia empresarial, dirección de marketing y ventas, transformación digital y IA aplicada a los negocios.

Clientes y colaboraciones:

ESADE, BES La Salle - URL, UPF Business School of Management, Euncet Business School (UPC), EDEM, ESIC, UPC, Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, Universitat de Girona, Universitat Oberta de Catalunya, Universitat Rovira i Virgili, IFD-BCN, Barcelona Activa, ADEN Business School, ESAN, Servei Català de la Salut. Institut Català de la Salut. HITACHI, MANGO, CAIXABANK, IDIADA-APPLUS, SEAT-CUPRA, HP, T-SYSTEMS, ITNOW, BIC, FESTO, THALGO, LEITAT, ASPHALION, ICS, GEBROPHARMA, HARIBO O WOLTERS KLUWER, entre otros.

–> Más en bexperience.es



El món que canvia...



1. El nou context global de ~~futur~~ present

- Com hem arribat fins aquí…?

1995-2005	Empreses	Comerç electrònic	Producte	Logística

1. El nou context global de ~~futur~~ present

- Com hem arribat fins aquí…?

2005-2015	Persones	Xarxa social	Opinions	Reputació
1995-2005	Empreses	Comerç electrònic	Producte	Logística

1. El nou context global de ~~futur~~ present

- Com hem arribat fins aquí…?

2015-2025	Coses	Sensors	Serveis	Dades
2005-2015	Persones	Xarxa social	Opinions	Reputació
1995-2005	Empreses	Comerç electrònic	Producte	Logística

1. El nou context global de ~~futur~~ present

- Com hem arribat fins aquí…?

2025…	…	…	…	…
2015-2025	Coses	Sensors	Serveis	Dades
2005-2015	Persones	Xarxa social	Opinions	Reputació
1995-2005	Empreses	Comerç electrònic	Producte	Logística

Què tenen en comú totes les empreses? (grans i petites)



Què tenen en comú totes les empreses? (grans i petites)



Manca de temps

Recursos limitats per a activitats estratègiques



Complexitat creixent

Entorns i tecnologies en constant canvi



Necessitat de destacar

Diferenciació en mercats competitius i "infoxicats"

Per què ara?



Per què ara?

2022

Llançament ChatGPT

La IA conversacional arriba al públic general.

2023

Integracions

Microsoft, Canva, Google i moltes altres plataformes integren IA

2024

IA "autónoma"

Evolució de sistemes que executen accions segons objectius

Per què la IA Generativa és clau per a la internacionalització?

Rapidesa

Creació de contingut
Traduccions professionals
Cerca d'informació

Personalització

Adaptació de continguts
Segmentació per mercats i audiències

Reducció de costos

Automatització de tasques repetitives

Filant més prim...

5 reptes comuns que afronten actualment les empreses del sector agroalimentari català

5 Reptes actuals de les empreses exportadores agroalimentàries catalanes



AUTOAVALUACIÓ DEL NOSTRE **“MOMENTUM”** A L’EMPRESA

Uneix-te a aquest esdeveniment Wooclap



1 Vés a wooclap.com

2 Introduïu el codi de l'esdeveniment a la part superior de la pàgina

Codi de l'esdeveniment
NKNITI

Activar respostes per SMS

Per on comencem?




Translation
Question Answering
Misc.
Sentiment Analysis
Question Generation
Text Matching
Information Extraction
Program Execution
Text Categorization
Named Entity Recognition
Wrong Candidate Generation
Cause Effect Classification
Sentence Perturbation
Linguistic Probing
Text Quality Evaluation
Fill in The Blank
Paraphrasing
Story Composition
Coreference Resolution
Section Classification
Gender Classification
Answer Verification
Title Generation
Ethics Classification
Data to Text
Preposition Prediction
Dialogue State Tracking
Spam Classification
Word Semantics
Poem Generation
Overlap Extraction
Negotiation Strategy Detection
Word Relation Classification
Entity Generation
Paper Review
Mathematics
Question Understanding
Dialogue Act Recognition
Fact Verification
Spelling Error Detection
Pos Tagging
Style Transfer
Summarization
Commonsense Classification
Text Completion
Text to Code
Toxic Language Detection
Answerability Classification
Textual Entailment
Language Identification
Text Simplification
Entity Relation Classification
Speaker Identification
Explanation
Dialogue Generation
Speaker Relation Classification
Discourse Connective identification
Sentence Composition
Sentence Ordering
Question Rewriting
Irony Detection
Discourse Relation Classification
Keyword Tagging
Word Analogy
Sentence Expansion
Grammar Error Detection
Question Decomposition
Coherence Classification
Grammar Error Correction
Number Conversion
Code to Text
Intent Identification
Stereotype Detection
Stance Detection
Punctuation Error Detection
Sentence Compression

Autodiagnosi

Tasques **repetitives** de menys valor

Tasques que consumeixen **molt temps**

NIVELL 1

Propostes i pressupostos

Creació de continguts

Informes i plans de treball

Traduccions de documents i simultànies

Anàlisi i visualització de dades

Investigació de mercats

NIVELL 2

Assistents de consulta

Chatbots Integrats

"Entrenadors" d' equips comercials

Reporting per veu

Extracció de dades

Reconeixement d' imatge

Per on comencem?

Simplificant, 3 elements clau a destacar:

1. **Intel·ligència Comercial i campanyes culturalment adaptades.**
2. **Capacitació dels nostres equips en la IA Generativa.**
3. **Adopció d'eines que ens permetran "anar per davant".**

La intel·ligència artificial no ve a treure'ns la feina.

Ve a realitzar les tasques tedioses que ningú vol fer.

Eines IA de suport...



Rask

Traducció de vídeo i àudio

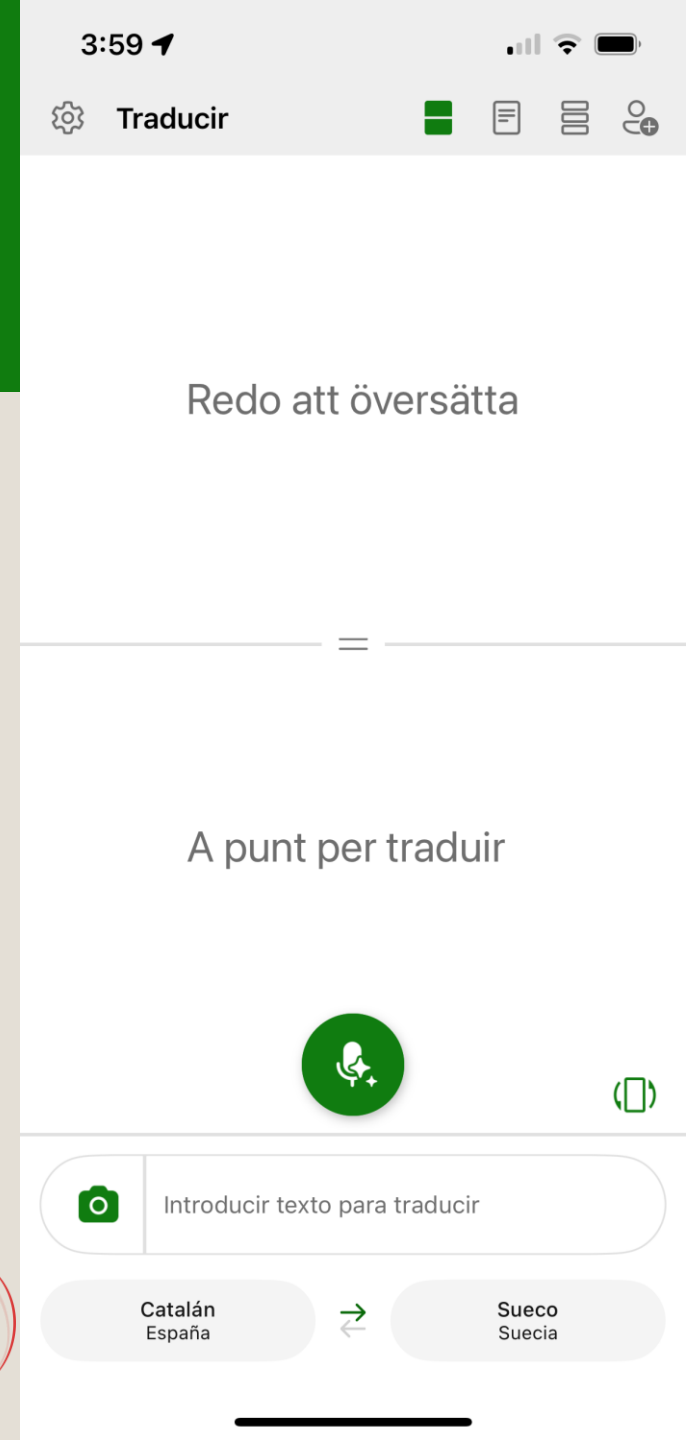


Traduccions simultànies



DeepL / Microsoft Translate

Traductors automàtics avançats que ofereixen resultats naturals i adaptats al context, útils per a comunicacions internes o materials informatius.



CRAYON

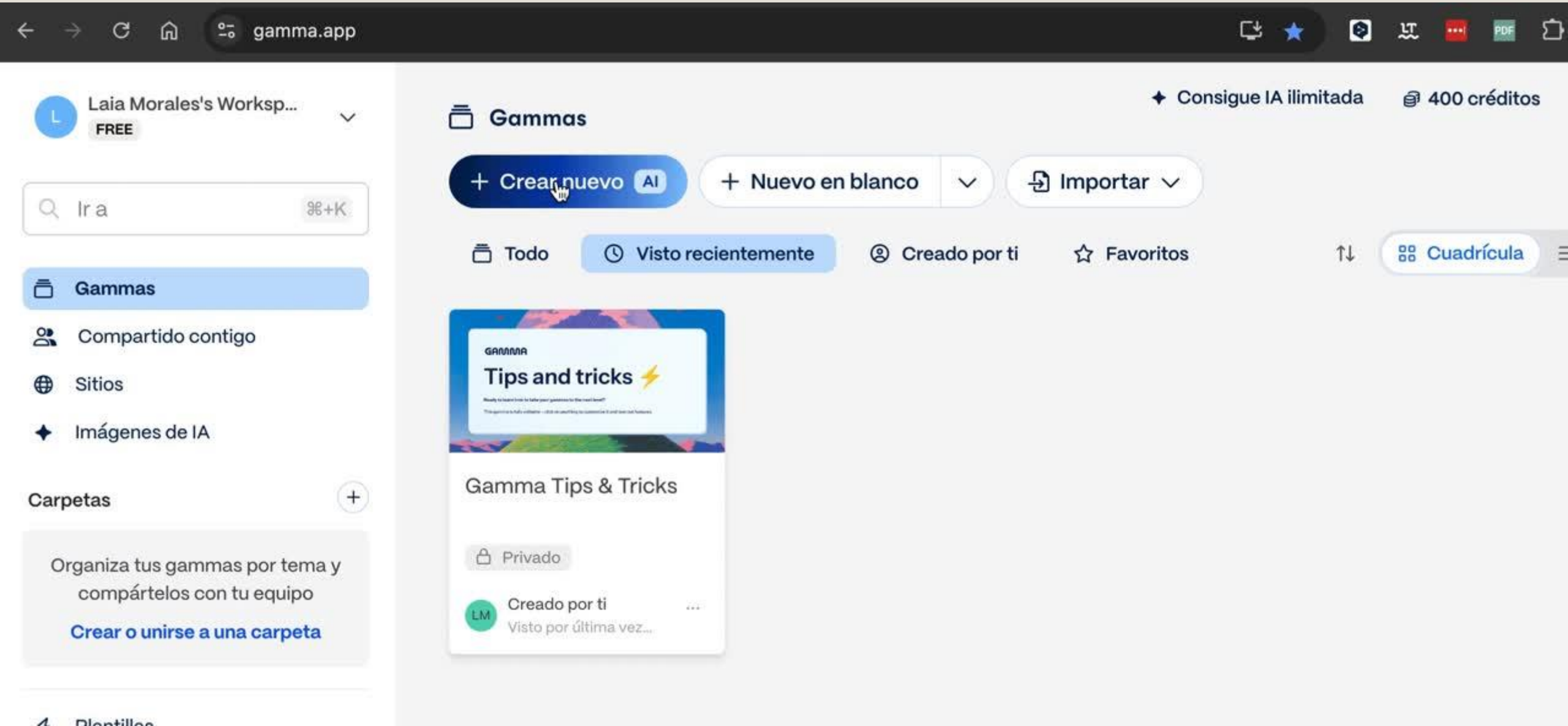
Monitoratge de competidors

- Canvis en llocs web, actualitzacions de preus, ofertes de feina, notes de llançament, documents de suport, ressenyes de clients, etc.
- Alertes diàries per email
- Insights rellevants amb IA



Presentacions

Gamma







Buzz Captions

Eina que transcriu àudios i vídeos en múltiples idiomes de manera ràpida i segura, ideal per resumir reunions o crear subtítols.

Generative AI

Agentic AI Is Already Changing the Workforce

by Jen Stave, Ryan Kurt and John Winsor

May 22, 2025



Què implica tot això?



Més eficiència

Menys pèrdua de temps



Consistència

Resultats uniformes



Nous rols

Supervisió, orquestració i millora contínua

Prompts que obren mercats...



Exemple

2. Preparació estratègica

Argumentari comercial adaptat per a un distribuïdor japonès

Convèncer i generar interès comercial des d'un enfocament culturalment sensible

ROL

Ets un expert en comunicació comercial internacional amb una sòlida trajectòria en la creació d'argumentaris per a mercats asiàtics, especialment el japonès. Combines coneixements interculturals amb habilitats de redacció persuasiva orientada a negocis B2B, i tens una especial sensibilitat per les formes de cortesia, jerarquia i valors corporatius propis del Japó.

CONTEXT

Estàs preparant un argumentari comercial escrit que serà utilitzat per establir una primera connexió formal amb un distribuïdor japonès. L'empresa representada busca introduir els seus productes al mercat nipó i iniciar una col·laboració a llarg termini. La comunicació s'enviarà en format digital (correu electrònic o dossier PDF) i ha de reflectir respecte, fiabilitat i una clara proposta de valor adaptada a les expectatives del soci japonès. Disposes d'informació general sobre el sector, però el coneixement de la cultura empresarial japonesa serà clau per a l'èxit de la proposta.

1. **OBJECTIUS**
   Redacta un argumentari comercial que:
2. Presenti l'empresa i els seus productes/serveis de manera formal i estructurada.
3. Destaqui els avantatges competitius rellevants per al context japonès (qualitat, fiabilitat, eficiència, servei postvenda).
4. Inclogui una invitació a una reunió o intercanvi formal, mantenint el to respectuós i jeràrquicament adequat.
5. Incorpori referències a valors compartits com la col·laboració, la millora contínua i la confiança mútua.
6. Faciliti la comprensió a un públic japonès sense donar lloc a malentesos culturals.

CONSIDERACIONS

- Utilitza un llenguatge formal, respectuós i orientat a la relació a llarg termini.
- Evita expressions agressives, hipèrboles o promeses comercials buides.
- Inclou opcionalment una breu salutació inicial i una fórmula de tancament de cortesia d'estil japonès.
- El text no ha de superar les 500 paraules i ha d'estar redactat en anglès internacional (no en japonès).
- Mostra una actitud oberta a adaptar el model de col·laboració segons les necessitats i expectatives locals.

Exemple

4. Fires i missions comercials

Disseny d'un guió de reunions breus per a fira internacional del sector [especificar]

Optimitzar les reunions de 10 minuts en un entorn de fira internacional per maximitzar les oportunitats comercials, de col·laboració o de visibilitat estratègica.

ROL

Ets un consultor sènior en desenvolupament de negoci internacional, especialitzat en la preparació de participacions corporatives en fires sectorials. Tens experiència treballant amb equips comercials, de màrqueting i direcció estratègica, i domines les dinàmiques de networking professional en entorns de temps limitat.

CONTEXT

Estàs col·laborant amb una empresa que participa com a expositora en una fira internacional del sector [indicar sector: per exemple, tecnologia alimentària, energies renovables, biotecnologia, etc.]. L'equip tindrà reunions breus (10 minuts) amb potencials clients, socis o inversors dins l'espai expositiu, amb l'objectiu de generar interès i establir vincles que es puguin desenvolupar posteriorment.
La fira té lloc a [indicar país o regió si escau], amb assistents de diversos contextos culturals i professionals. Els equips compten amb informació de base sobre els interlocutors, però no es disposa de molt temps per preparar-se abans de cada reunió.

OBJECTIUS

Has de generar un guió estructurat per a reunions de 10 minuts, dividit en blocs clars, que ajudi a:

1. Captar l'atenció i generar connexió inicial (1-2 minuts).
2. Presentar l'empresa i proposta de valor de manera rellevant (2-3 minuts).
3. Identificar interessos comuns o necessitats del visitant (2-3 minuts).
4. Proposar un següent pas concret i acordar seguiment (2 minuts).

El guió ha de ser flexible per adaptar-se a diferents perfils d'interlocutors i ha d'incloure frases clau o preguntes estratègiques. També ha de facilitar que qualsevol membre de l'equip comercial el pugui seguir amb naturalitat.

CONSIDERACIONS

- Utilitza un llenguatge formal, professional i adaptable a contextos internacionals.
- Inclou variants de frases o preguntes segons si l'interlocutor és un client potencial, un distribuïdor, un inversor o un mitjà.
- Evita tecnicismes excessius; prioritza la claredat i l'impacte.
- Limita la proposta a un màxim d'una pàgina de text, pensada per portar-la impresa o en format digital per consulta ràpida.

Exemple

Anàlisi i millora de packaging amb criteris de sostenibilitat

Obtenir una anàlisi experta sobre el nivell de sostenibilitat d'un embalatge actual, amb propostes de millora concretes.

ROL:
Ets un expert en disseny sostenible de packaging, amb experiència en economia circular, ecoinnovació i normatives ambientals. Tens una visió integral que combina criteris ambientals, funcionals i de comunicació del producte.

CONTEXT:
Estàs analitzant un embalatge actual d'un producte de consum, destinat al mercat europeu, que es distribueix principalment a través del canal retail i ecommerce.
L'empresa vol revisar si aquest packaging compleix amb les expectatives actuals de sostenibilitat, tant pel que fa a materials com a processos, i adaptar-lo per reforçar el seu compromís ambiental.
Disposes d'informació tècnica bàsica del packaging (materials, formats, processos de producció i canal de distribució) i vols obtenir un informe sintètic però argumentat.

OBJECTIUS:

1. Avaluar si el packaging actual compleix amb els estàndards i expectatives de sostenibilitat (ex.: reciclabilitat, minimització de materials, petjada de carboni, certificacions, etc.).
2. Identificar punts crítics o aspectes millorables.
3. Proposar millores concretes, realistes i aplicables en un termini de 6 mesos, tenint en compte el context del producte i els recursos de l'empresa.
4. Incorporar, si escau, exemples de bones pràctiques o referents del sector.

CONSIDERACIONS:

- Utilitza un llenguatge tècnic però clar, comprensible per perfils de màrqueting, disseny i direcció.
- Limita l'extensió del text a un màxim de 600 paraules.
- Prioritza propostes que no incrementin significativament el cost unitari.
- Tingues en compte la normativa europea vigent (ex.: Directiva sobre plàstics d'un sol ús, regulació sobre claims verds, etc.).
- Si el packaging conté elements gràfics o comunicatius, considera també la seva coherència amb els valors sostenibles projectats.

Aquest document és per a ús exclusiu dels participants i no es pot reproduir ni distribuir sense autorització prèvia.

Bexperience

MOLTES GRÀCIES!

