

TALLER #6 - Estratègia i decisions empresarials amb IA Generativa

Material Didàctic de Suport

1. INTRODUCCIÓ

Context del cas

- Empresa: Importadora de calçat
- Repte: Incrementar vendes 15% proper trimestre
- Preguntes clau: Què comprar? Quant? A qui? Com assegurar decisions correctes?

L'Ecosistema Intel·ligent

1. Analitza el mercat → Detecta tendències
 2. Monitoritza contínuament → Estigues informat
 3. Interpreta dades → Converteix números en informació
 4. Forma l'equip → Garanteix coneixement necessari
 5. Executa estratègia → Eines per passar a l'acció
-

2. INTEL·LIGÈNCIA DE MERCAT

EINA: Perplexity

Què és? Motor de recerca amb IA que busca, sintetitza i proporciona respostes amb fonts verificables.

Diferència: Google et dona enllaços → Perplexity et dona respostes

PROMPT: Anàlisi Estratègica de Mercat

None

Sóc propietari d'una empresa que importa calçat a Espanya i necessito preparar la comanda del proper trimestre per augmentar les vendes un 15%.

Necessito que m'ajudis amb una anàlisi completa del mercat

actual de calçat amb la següent informació:

1. TENDÈNCIES ACTUALS (2025)

- Quins estils de calçat estan en tendència ara mateix?
- Quins materials o característiques busca el consumidor?
- Hi ha diferències per segment (esportiu, casual, formal)?

2. PRODUCTES MÉS VENUTS

- Top 5 de tipologies de calçat més venudes a Espanya
- Rangs de preu més populars per categoria
- Preferències per edat i gènere

3. PROVEÏDORS PRINCIPALS

- Llista dels 10 principals fabricants/proveïdors de calçat per importació
- País d'origen de cadascun
- Especialitat (esportiu, casual, formal, etc.)
- Dades de contacte si estan disponibles
- Rang de preus mitjans que ofereixen

4. MARGES I PREUS

- Quin és el marge mitjà en la importació de calçat?
- Diferència de preu entre proveïdor i preu de venda al detall
- Cost mitjà d'importació (aranzels, transport)

Proporciona dades concretes, actualitzades i amb fonts verificables quan sigui possible.

[Enllaç búsqueda amb Perplexity](#)

Què obtenim: ☒ Tendències verificades amb exemples concrets ☒ Dades de productes i rangs de preu ☒ Llista accionable de proveïdors amb contactes ☒ Context financer: marges i costos

Com utilitzar els resultats:

1. Fer preguntes de seguiment per aprofundir
2. Contrastar fonts (fiables, recents, consens)
3. Exportar informació i organitzar per categories

Funció Deep Research: Mode avançat per anàlisis exhaustives (5-10 minuts, consulta dotzenes de fonts)

- [Perplexity Deep Research](#)
- [ChatGPT Deep Research](#)
- [Claude Investigation](#)

Comparativa d'eines

Característica	Perplexity	Claude	ChatGPT Search
Cerca temps real	★★★★	★★	★★★★
Fonts verificables	★★★★	★★	★★
Deep Research	★★★★	★★	★★★★

Millor pràctica: Usar el mateix prompt a les 3 eines i comparar resultats

3. VIGILÀNCIA AUTOMATITZADA

EINA: Agents ChatGPT

Què és un Agent? Versió personalitzada de ChatGPT amb instruccions permanents que treballa contínuament.

PROMPT: Agent de Vigilància

None

Ets un analista expert del sector del calçat encarregat de fer vigilància estratègica.

TASCA PRINCIPAL:

Cada setmana has de generar un informe complet sobre les novetats i tendències del sector del calçat amb focus en el mercat espanyol i europeu.

ESTRUCTURA DE L'INFORME:

1. TENDÈNCIES EMERGENTS

- Nous estils o tipologies de calçat que estan guanyant tracció
- Canvis en preferències de consumidors
- Influència de moda, celebritats o xarxes socials

2. PRODUCTES DESTACATS

- Llançaments de productes rellevants de la setmana
- Productes que estan tenint èxit inesperat
- Innovacions en materials o tecnologia

3. MOVIMENTS DE COMPETÈNCIA

- Accions destacades de marques principals
- Noves col·laboracions o partnerships
- Estratègies de preu o promocions rellevants

4. OPORTUNITATS DETECTADES

- Nínxols de mercat que estan creixent
- Segments desatesos
- Possibles productes a considerar per importació

5. ALERTES

- Qualsevol informació crítica (canvis regulatoris, problemes de proveïdors, etc.)

FONTS A CONSULTAR:

- Webs especialitzades en calçat i moda
- Notícies del sector retail
- Dades de tendències de cerca
- Informació de fires i esdeveniments del sector

FORMAT:

- Concís i accionable
- Màxim 1 pàgina per secció
- Destacar en negreta els punts més crítics
- Incloure enllaços a fonts quan sigui rellevant

LLENGUATGE:

Professional però directe, centrat en insights accionables per a la presa de decisions de compra.

[Enllaç Agent Analista de tendències ChatGPT](#)

Beneficis:

- Estalvi: 3-5 hores setmanals i informació contínua sense perdre tendències
- Consistència en format i rigor
- Escalabilitat: tants agents com àrees
- Proactivitat en detectar oportunitats

4. ANÀLISI DE DADES INTERNES

EINA: Claude

Per què Claude? Excel·lent analitzant fulls de càlcul, genera visualitzacions, processa múltiples documents i dona insights accionables.

PROMPT 1: Anàlisi General de Vendes

None

Adjunto un full de càlcul amb les nostres dades de vendes de l'últim any.

El full conté les següents columnes:

- Data de venda
- Referència de producte
- Categoria (esportiu, casual, formal, sandàlies, botes)
- Unitats venudes
- Preu unitari
- Import total
- Proveïdor

Necessito una anàlisi completa que inclogui:

1. RENDIMENT PER CATEGORIA

- Quines categories generen més ingressos?
- Quines categories venen més unitats?
- Hi ha categories amb bon preu mitjà però poques vendes?

2. PRODUCTES ESTRELLA vs. PRODUCTES PROBLEMÀTICS

- Top 10 de productes més venuts (en unitats i en ingressos)

- Productes amb menys de X vendes [definir llindar]
- Productes amb tendència de creixement o decreixement

3. PATRONS ESTACIONALS

- Com varien les vendes per categoria al llarg de l'any?
- Quins mesos són més forts per cada categoria?
- Hi ha categories amb estacionalitat molt marcada?

4. ANÀLISI DE PROVEÏDORS

- Quins proveïdors ens generen més vendes?
- Hi ha proveïdors amb millor rendiment en alguna categoria específica?

5. VISUALITZACIONS

Crea gràfics clars per mostrar:

- Evolució mensual de vendes totals
- Distribució d'ingressos per categoria (gràfic de pastís o barres)
- Top 10 productes més venuts
- Comparativa de categories per trimestre

6. INSIGHTS ACCIONABLES

- Quines són les 3 conclusions més importants?
- Quines recomanacions fas basant-te en aquestes dades?

PROMPT 2: Anàlisi Creuat Vendes vs. Stock

None

Ara adjunto un segon full de càlcul amb el nostre inventari actual.

El full conté:

- Referència de producte
- Categoria
- Unitats en stock
- Proveïdor
- Data última entrada
- Preu de compra

Necessito que creuis aquesta informació amb les dades de vendes que ja tens per identificar:

1. SITUACIÓ DE STOCK

- Productes amb sobre-stock (molt inventari però poques vendes)
- Productes amb risc de ruptura d'stock (vendes altes però poc inventari)
- Stock òptim vs. stock real per categoria

2. ROTACIÓ DE PRODUCTE

- Quins productes tenen millor rotació?
- Quins productes porten massa temps en magatzem?
- Temps mitjà de rotació per categoria

3. PROBLEMÀTIQUES DETECTADES

- Hi ha productes que es venen poc i tenim molt stock?
- Hi ha productes estrella que estem desabastint?
- Productes que hauríem de deixar de comprar

4. ANÀLISI FINANCER

- Valor del stock immobilitzat en productes de baixa rotació
- Cost d'oportunitat de l'inventari que no es mou
- Estimació de pèrdues per ruptures d'stock en productes estrella

5. VISUALITZACIÓ

Crea un gràfic que mostri:

- Matriu: Vendes (Y) vs. Stock disponible (X)
- Cada producte/categoria com un punt
- Identificar zones crítiques: "molt stock - poques vendes" i "poc stock - moltes vendes"

6. RECOMANACIONS

- Quins 5 productes hauríem de reduir en la propera comanda?
- Quins 5 productes hauríem d'incrementar?
- Hi ha categories on ajustar l'estratègia de stock?

PROMPT 3: Projecció de Demanda

None

Ara integrem tota la informació que tenim:

1. Dades de vendes de l'últim any (que ja has analitzat)
2. Stock actual (que ja coneixes)
3. Tendències de mercat detectades amb Perplexity/Agents:

[Aquí enganxar resum de tendències clau]

OBJECTIU EMPRESARIAL:

Incrementar les vendes un 15% el proper trimestre (Q2 2025: abril, maig, juny)

Necessito que em facis una PROJECCIÓ DE COMPRES amb la següent informació:

1. PREDICCIÓ DE VENDES

- Basant-te en l'històric, quantes unitats esperem vendre per categoria el Q2?
- Aplicant un creixement del 15%, quantes unitats hauríem de vendre?
- Desglossa per mes si hi ha estacionalitat rellevant

2. NECESSITATS DE COMPRA

Per cada categoria, calcula:

- Vendes esperades Q2 (amb +15%)
- Stock actual disponible
- Stock necessari (considerant marge de seguretat del 20%)
- Unitats a comprar = (Vendes esperades + Stock seguretat) - Stock actual

3. INTEGRACIÓ AMB TENDÈNCIES

Ajusta les recomanacions de compra considerant:

- Quines tendències detectades al mercat coincideixen amb els nostres productes estrella?
- Hi ha tendències noves que hauríem d'incorporar al catàleg?
- Quines categories en tendència tenim infrarepresentades?

4. PRIORITZACIÓ DE PRODUCTES

Classifica els productes/categories a comprar en:

- PRIORITAT ALTA: Productes estrella + en tendència
- PRIORITAT MITJANA: Bon rendiment històric però no en tendència forta
- PRIORITAT BAIXA: Completar catàleg, diversificar

5. PLA DE COMPRES PER PROVEÏDOR

Agrupa les recomanacions de compra per proveïdor:

- Unitats totals a demanar a cada proveïdor
- Import estimat de cada comanda
- Timeline recomanat de compra (tenint en compte terminis d'entrega)

6. ANÀLISI DE RISC

- Què passa si alguna categoria no compleix les expectatives?
- Productes amb més risc d'excés de stock?
- Recomanacions per minimitzar risc

7. RESUM EXECUTIU

Format taula:

Categoria	Stock Actual	Vendes Prev. Q2	Unitats a
Comprar	Proveïdor Recomanat	Inversió Estimada	

I un dashboard amb:

- Inversió total necessària
- Increment de vendes esperat (€)
- ROI estimat
- Risc global (alt/mitjà/baix)

[Enllaç anàlisi amb Claude](#)

5. GESTIÓ DEL CONEIXEMENT

EINA: NotebookLM

Què és? Biblioteca intel·ligent que centralitza documents, permet fer preguntes i genera resums àudio.

Notebook 1: Normativa i Regulació

Documents a incloure:

- Guia d'importació de calçat
- Normativa CE sobre seguretat
- Regulació etiquetatge i composició
- Guia d'aranzels actualitzada
- Certificacions obligatòries
- Documentació duanera
- Normatives de sostenibilitat

Exemples de preguntes:

None

Quin documentació necessito per importar un contenidor de calçat esportiu des de Vietnam?

Llista tots els documents obligatoris i explica breument per a què serveix cadascun.

None

Un proveïdor xinès m'ofereix sabates infantils.

Quines són les normatives de seguretat específiques que han de complir per poder-les importar i vendre a Espanya?

Hi ha alguna certificació obligatòria?

Funcionalitats addicionals:

- **Audio Overview:** Podcast 10-15 min resumint tota la normativa
- **Guia d'Estudi:** FAQ automàtic dels punts importants
- **Resum executiu** de cada document

Notebook 2: Processos Interns

Documents a incloure:

- Manual de procediments de compres
- Protocol de selecció de proveïdors
- Guia de negociació i condicions
- Procés de recepció i control de qualitat
- Gestió d'incidències i devolucions
- Política de pagaments
- Checklist de tasques

Exemple de pregunta:

None

Hem detectat que necessitem incorporar un proveïdor nou de botes d'hivern.

Quin és el procés complet que hem de seguir des que identifiquem el proveïdor fins que fem la primera comanda?

Inclou tots els passos, responsables i documents necessaris.

6. APLICACIONS PERSONALITZADES

EINA: Google AI Studio

Què és? Plataforma per crear aplicacions amb IA sense programar, usant llenguatge natural.

Diferència: Passes d'usar IA a CREAR eines amb IA adaptades a les teves necessitats.

Aplicació: Simulador de Comandes

Inputs:

- Producte/categoria
- Unitats a comprar
- Preu de compra per unitat
- Costos addicionals (transport, aranzels)
- Preu de venda previst
- Estimació de vendes mensuals
- Stock actual

Outputs:

- Cost total de la inversió
- Ingressos esperats
- Benefici net
- ROI (%)
- Temps de recuperació inversió
- Punt mort (unitats a vendre per no perdre)
- Comparativa fins a 3 escenaris

PROMPT per crear el Simulador

None

Crea una aplicació web interactiva anomenada "Simulador de Comandes de Producte".

PROPÒSIT:

Ajudar a empreses a simular diferents escenaris de compra i avaluar l'impacte financer abans de fer comandes a proveïdors.

INTERFÍCIE:

--- SECCIÓ 1: DADES DE LA COMANDA ---

Camps d'input:

1. Nom del producte/categoria [text]
2. Unitats a comprar [número]
3. Preu de compra per unitat (€) [número decimal]
4. Costos addicionals totals (transport, aranzels, etc.) (€) [número decimal]
5. Preu de venda previst per unitat (€) [número decimal]
6. Estimació de vendes mensuals (unitats) [número]
7. Stock actual disponible (unitats) [número]

--- SECCIÓ 2: CÀLCULS AUTOMÀTICS ---

Mostrar els següents resultats calculats automàticament:

INVERSIÓ TOTAL:

- Cost de productes = Unitats × Preu compra
- Costos addicionals = [valor introduït]
- INVERSIÓ TOTAL = Cost productes + Costos addicionals

PROJECCIÓ DE VENDES:

- Stock total disponible = Stock actual + Unitats comprades
- Mesos per esgotar stock = Stock total / Vendes mensuals
- Ingressos totals esperats = Stock total × Preu venda

ANÀLISI FINANCERA:

- Benefici brut = Ingressos totals - Inversió total
- Marge de benefici (%) = (Benefici brut / Ingressos totals) × 100
- ROI (%) = (Benefici brut / Inversió total) × 100

TEMPS DE RECUPERACIÓ:

- Benefici per unitat venuda = Preu venda - (Inversió total / Unitats comprades)
- Unitats per recuperar inversió = Inversió total / Benefici per unitat
- MESOS per recuperar inversió = Unitats per recuperar / Vendes mensuals

PUNT MORT:

- Unitats mínimes a vendre per no perdre diners = Inversió total / (Preu venda - Preu compra unitari amb costos)

--- SECCIÓ 3: COMPARADOR D'ESCENARIS ---

Permetre crear fins a 3 escenaris paral·lels amb diferents quantitats de compra.

Botó: "Afegir escenari"

Cada escenari mostra:

- Nom de l'escenari [ex: Escenari Conservador, Optimista, Agressiu]
- Inputs principals (només unitats a comprar poden variar)
- Resultats clau: Inversió, ROI, Temps recuperació

TAULA COMPARATIVA:

Mètrica	Escenari 1	Escenari 2	Escenari 3
---------	------------	------------	------------

Unitats comprades				
Inversió total (€)				
ROI (%)				
Temps recuperació (mesos)				
Benefici net (€)				

Destacar en verd l'escenari amb millor ROI.

--- FUNCIONALITATS ADDICIONALS ---

1. VALIDACIONS:

- Mostrar alerta si marge de benefici < 20% (marge baix)
- Mostrar alerta si temps de recuperació > 6 mesos (risc alt)
- Mostrar avís si Stock total / Vendes mensuals > 6 mesos (risc sobre-stock)

2. RESUM EXECUTIU:

Generar automàticament un text resum tipus:

"Escenari recomanat: [nom escenari]

Invertint [X]€ en [Y] unitats, recuperaràs la inversió en [Z] mesos amb un ROI del [W]%.

El teu benefici net estimat serà de [B]€.

Nivell de risc: [Baix/Mitjà/Alt]"

3. BOTONS D'ACCIÓ:

- "Netejar formulari"
- "Exportar resultats"
- "Guardar escenari"

--- ESTIL VISUAL ---

- Disseny net i professional
- Colors: fes servir els de la meva empresa, aquí tens l'enllaç per analitzar-los i imitar-los <https://simplifiedaisolutions.com/>
- fes servir un to verd per mètriques positives, taronja per alertes
- Números destacats en gran per mètriques clau
- Taules i resultats fàcils d'escanejar
- Responsive: mòbil i escriptori

--- FUNCIONALITAT INTEL·LIGENT ---

Secció "Recomanacions Intel·ligents" que analitzi els inputs:

- Si ROI baix: "Considera negociar millor preu o augmentar preu de venda"
- Si temps recuperació alt: "Valorar reduir quantitat per minimitzar risc"
- Si sobre-stock: "Amb aquest ritme trigaries X mesos en vendre tot"

OBJECTIU FINAL:

Crear una eina pràctica que en 2 minuts permeti simular diferents opcions de compra i prendre decisions informades basades en dades objectives.

COM ENCAIXA L'ECOSISTEMA COMPLET

El cicle de decisió intel·ligent:

1. **Perplexity/Agents** → Detecten tendències i productes a considerar
2. **Claude** → Analitza dades i recomana quantitats inicials
3. **Simulador (Google AI Studio)** → Simula escenaris financers abans de decidir
4. **NotebookLM** → Consulta processos i normatives per executar
5. **Decisió informada** → Comanda optimitzada amb confiança

Valor de l'ecosistema:

- Validació financera abans de comprometre diners
- Comparació ràpida d'alternatives
- Identificació de riscos
- Argumentació basada en dades
- Sistema que treballa 24/7 per tu

Aquest material és propietat exclusiva de l'autor i està protegit per drets de propietat intel·lectual. Queda estrictament prohibida la còpia, distribució, reproducció o modificació total o parcial del contingut sense autorització prèvia i per escrit. L'ús d'aquest material està limitat exclusivament als participants del taller.