

Taller Intel·ligència Artificial

Vendes i atenció al client

Setembre de 2026

.comertia

materia_

Índex



01 Introducció

03 Redacció i revisió de continguts

02 Consells i bones pràctiques

04 Casos pràctics

Introducció ➔

Objectiu d'avui

Realitzar una sessió de treball i formació per tal d'aprendre a utilitzar eines d'Intel·ligència Artificial per millorar, optimitzar i estandarditzar processos.

Agenda de la jornada

Sessió de treball

9.30h – 11.00h: Part 1: teoria aplicada

Introducció a com utilitzar de la forma més correcta i eficient possible **eines d'Intel·ligència Artificial** per tal de millorar i agilitzar processos.

11.00 – 11.30h: Pausa

11.30h – 13.00h: Part 2: casos pràctics

Realització de **casos pràctics per parelles** per tal de començar a executar el que hem après. La intenció és que **tot el que treballem avui ja us serveixi pel vostre dia a dia**.

13:00h - 13.30h: Tancament

Consells i bones pràctiques ➔

Privacitat i seguretat: Què hem de tenir en compte?

Quan fem servir IA generativa, el risc principal no és només l'eina: és quin tipus d'informació hi introduïm, amb quin compte treballem i com compartim el resultat.

Abans d'enviar un prompt o pujar un document, hem de comprovar si conté dades personals, informació sensible, dades de salut, informació laboral o documentació confidencial.

Quines dades recopila?

- **Contingut del xat:** prompts, respostes, fitxers, imatges o documents pujats.
- **Dades del compte:** nom, correu, credencials i informació de pagament, si escau.
- **Dades tècniques:** IP, navegador, dispositiu, ubicació aproximada.
- **Dades d'ús:** funcions utilitzades, freqüència i interaccions amb la plataforma.

Que hem de tenir en compte?

- **Quin pla fem servir:** personal, Plus, Business o Enterprise.
- **Si treballem dins d'un espai corporatiu gestionat.**
- **Si la informació introduïda és necessària, proporcional i anonimitzada.**

Privacitat i seguretat: Consells i bones pràctiques d'ús

Si s'utilitza un model gratuït s'ha de tenir en compte:



Procurar no introduir:

- DNI, telèfons personals.
- Nòmines, dades laborals sensibles o informació bancària completa.
- Contrasenyes, claus d'accés o credencials.

Es pot utilitzar si ho preparem abans:

- Contractes sense dades personals.
- Actes de reunió.
- Llistats de proveïdors sense dades innecessàries.
- Plecs, subvencions o justificacions sense informació sensible.
- Fragments de documents, millor que documents sencers.

En entorns professionals com ChatGPT Business o Enterprise, les dades de l'organització no s'utilitzen per entrenar els models.

Bones pràctiques:

- Fes servir comptes autoritzats per l'organització.
- Activa l'autenticació de dos factors: 2FA.
- Dona només la informació imprescindible.
- Revisa sempre la resposta abans d'enviar-la o publicar-la.

Bones pràctiques d'ús

- **La IA és l'assistent, no el substitut:** Feu-la servir per esbossar idees o esquemes, però la creativitat i el criteri final han de ser sempre humans.
- **Claredat total en els prompts:** Concreteu context, extensió, format i to. Com més precisa sigui la instrucció, més útil serà el resultat.
- **Useu plantilles i exemples:** Utilitzeu models de text o l'estructura que voleu que la IA imiti; l'aprenentatge per exemple és el més eficaç.
- **Revisió humana obligatòria:** Vigileu les "al·lucinacions" (dades inventades). Comproveu sempre noms, xifres i la gramàtica en català abans de fer servir el text.
- **Edició i poliment actiu:** No tingueu por d'editar l'esborrany. Refineu el to i afegiu els matisos que la IA no pot captar per experiència.
- **Verificació de fets i fonts:** Confirmeu dades, cites o estadístiques amb fonts fiables. La responsabilitat de la veracitat és sempre de l'usuari.

En resum, treballeu de forma **iterativa**. Vosaltres doneu la instrucció, l'IA genera l'esborrany, i vosaltres el valideu i milloreu.

Consells per la implementació a l'empresa:

Els ambaixadors d'IA



Els/les **ambaixadors/es d'IA** serien les persones de **referència** dins de cada **àrea** de l'empresa que faciliten que l'ús de les eines de IA i altres eines d'IA **sigui segur, coherent i realment útil**. No és un rol tècnic ni “d'experts en IA”: és un rol pràctic, proper i connectat amb el dia a dia de cada equip.

Punt de suport per l'equip:

Responen dubtes, ajuden a formular prompts i orienten sobre quan és millor (o no) utilitzar la IA.

Ús segur i responsable:

Recorden i apliquen criteris de privacitat i confidencialitat.

Qualitat i coherència:

Promouen checklists de revisió (dades, to, llenguatge inclusiu, claredat) i ajuden a alinear els textos amb l'estil de l'organització.

Biblioteca de recursos:

Recullen els prompts que funcionen, proposen millores, i ajuden a incorporar-los a la biblioteca compartida perquè no es reinventi la roda.

Connector entre equips:

Comparteixen aprenentatges amb altres àrees i detecten oportunitats.

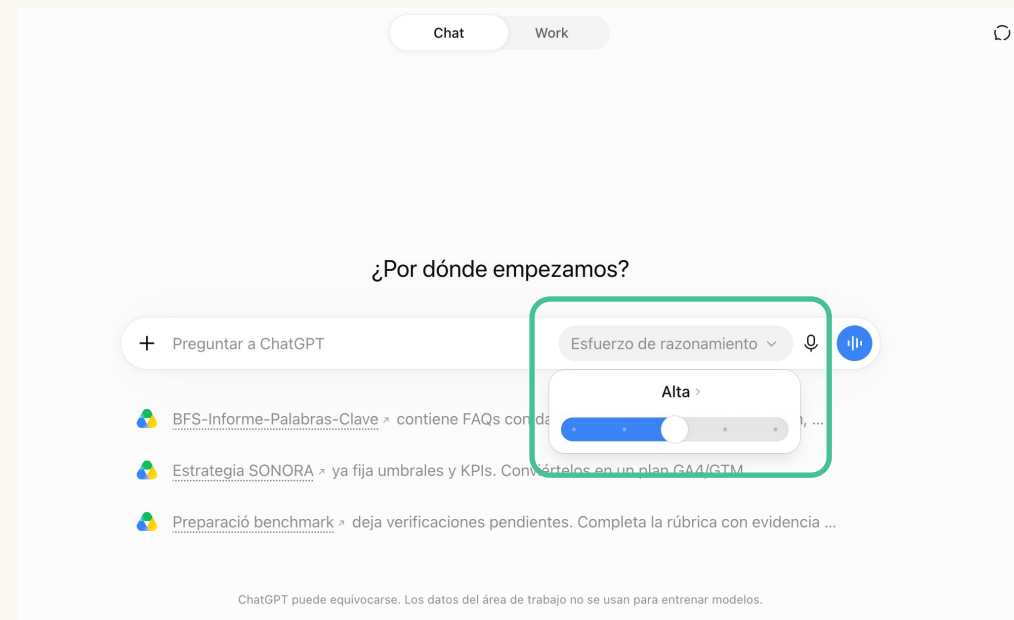
Millora del manual:

Identifiquen buits o confusions del document i proposen actualitzacions.

Les bases de la IA ➔



La importància del model de raonament



Ràpid/Consum Baix:

ChatGPT: Instant (Luna o Sol) • Gemini: Flash / Flash-Lite • Claude: effort Low/Medium

Prioritza la velocitat i consumeix menys recursos o quota. Genera respostes ràpides per a tasques quotidianes.

- **Avantatges:** Ideal per preguntes senzilles, traduccions, resums curts, brainstorming o consultes de rutina.
- **Limitacions:** Pot dedicar menys raonament a problemes complexos.

Raonament / consum mitjà-alt

ChatGPT: Medium / High / Extra High (Sol) • Gemini: Pro + Extended Thinking • Claude: High / Extra High

Dedica més temps i recursos a analitzar el problema abans de respondre. Com més alt és el nivell de raonament, més temps pot trigar i més quota o tokens pot consumir.

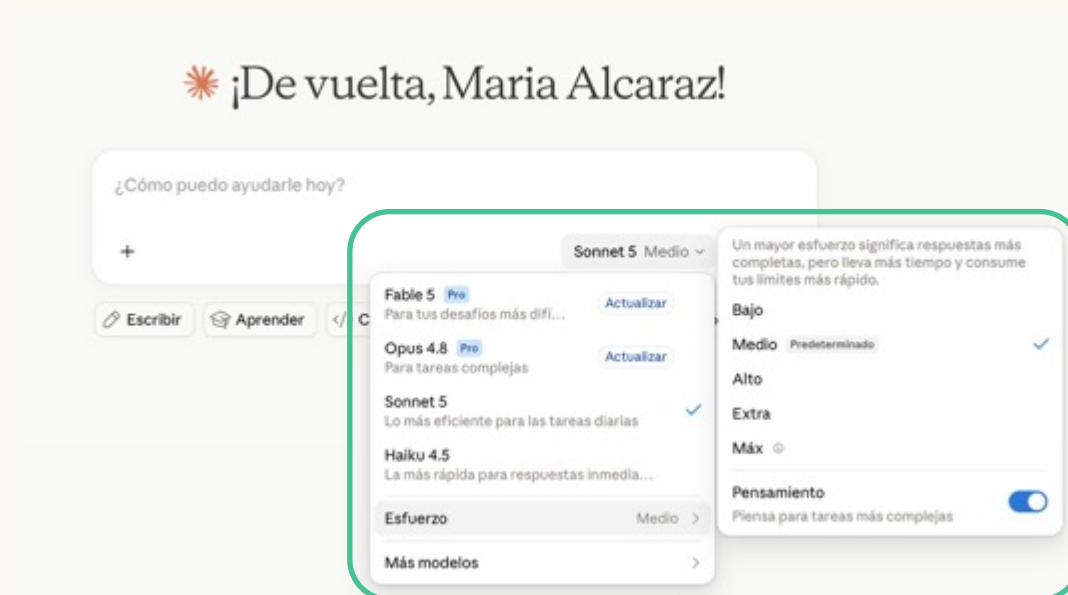
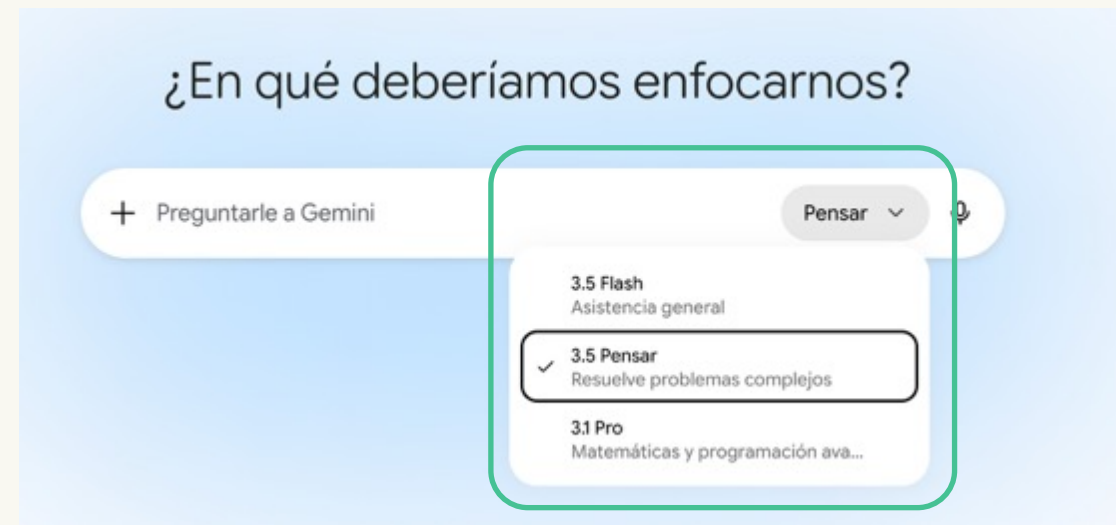
- **Avantatges:** Respostes més elaborades, amb millor anàlisi, context i resolució de problemes.
- **Quan usar-lo:** Per anàlisi, estratègia, programació, matemàtiques, redacció complexa o problemes difícils.

Màxim raonament / consum molt alt:

ChatGPT: Sol Pro / GPT-6 Pro • Gemini: Pro + Deep Think • Claude: Max

Utilitza el nivell més alt de capacitat o raonament disponible per afrontar tasques especialment difícils o de llarga durada.

- **Avantatges:** Ideal per investigació profunda, problemes tècnics complexos, coding avançat, anàlisi extensa o workflows llargs.
- **Limitacions:** Pot tardar considerablement més i consumir molta més quota; alguns modes també tenen límits d'ús més restrictius.



Què és un prompt?

Un prompt és, en essència, **una instrucció, pregunta o conjunt de dades que proporcionem a un sistema d'intel·ligència artificial (IA) per tal de generar una resposta o realitzar una tasca específica.**

És la via principal de comunicació entre humans i models d'IA com ara ChatGPT, Gemini o sistemes de generació d'imatges com Midjourney.

Exemple curt

Ets un secretari/a. Tasca: redacta l'acta d'aquesta reunió. Context: equip de 7, decisions al final. Restriccions: to formal-proper, màx. 200 paraules. Format: seccions (Assistents, Temes, Acords, Tasques qui/què/quan). Exemple: segueix l'estil del fragment entre ...

Anti-exemple

“Fes-me l'acta.” (massa genèric → sortida imprevisible)

Dinàmica 1: L'art de *promptejar*

Penseu en les eines de IA com un becari molt intel·ligent però sense cap context més que el que li puguem donar. No és el mateix dir-li **Fes un dibuix d'una casa** ¹ que **Fes un dibuix d'una casa a l'estil Dalí** ². Però això com s'aplica a la nostra feina?



Dinàmica 1: L'art de *promptejar*

Ara, us proposo el següent exercici de forma individual amb l'eina de IA que preferiu. Treballeu des del vostre rol com a **Responsables de Vendes o Atenció al Client** de la vostra empresa:

Redacteu amb la IA una **resposta comercial** (pensada per a **email, xat** o WhatsApp) per a un client interessat en un producte o servei concret.

El gran repte és el perfil del vostre **client potencial**: és un **autèntic fanàtic de l'astronomia i la ciència-ficció**. Està totalment convençut que contractar un nou producte o servei és, en realitat, exactament igual que **embarcar-se en una expedició a Mart**.

Perquè el client confii en la vostra proposta i decideixi avançar amb la compra o el següent pas, la resposta ha de presentar la conversa com si fos **una missió espacial crítica**. Heu d'utilitzar obligatòriament vocabulari "**espacial**" (**naus, oxigen, gravetat zero, llançament, òrbita, colonització del planeta vermell, tripulació**, etc.). Si la resposta no resol els dubtes i no transmet aquest entusiasme galàctic, el client descartarà la proposta per "**manca d'esperit explorador**".



Dinàmica 1: L'art de *promptejar*

El meu resultat:

Assumpte / Capçalera: 🚀 Missió en marxa: posem rumb a la millor solució per a tu

La situació: Gràcies per contactar amb **[Nom de l'Empresa]**. Sabem que abans d'embarcar-te en una nova missió vols tenir clars tots els detalls sobre **[Nom del Producte o Servei]**. El nostre objectiu és ajudar-te a comprovar si aquesta és la nau adequada per arribar al teu destí i resoldre els reptes que tens ara mateix.

La nostra resposta: Amb aquesta solució podràs mantenir la teva activitat en una **òrbita estable, eficient i segura**, reduint friccions i facilitant el dia a dia del teu equip. Si tens dubtes sobre funcionalitats, preus, implementació o qualsevol altre aspecte, la nostra tripulació està preparada per donar-te tot l'oxigen que necessites abans del llançament.

Preparat/da per continuar la missió? El següent pas és molt senzill: **respon aquest missatge / reserva una demo / programa una trucada** i activarem els protocols per ajudar-te a avançar.

Control de Missió – Equip de Vendes i Atenció al Client de [Nom de l'Empresa].



Dinàmica 1: L'art de *promptejar*

El meu prompt:

Actua com un/a expert/a en vendes consultives i atenció al client. Redacta una resposta comercial o d'assessorament (pensada per a un email, xat o WhatsApp) adreçada a un client interessat en un producte o servei de [Nom de la teva Empresa], amb l'objectiu de resoldre els seus dubtes, generar confiança i aconseguir que avanci cap al següent pas.

Tingues en compte que la situació és especial: aquest client és un autèntic fanàtic de l'astronomia i la ciència-ficció. Només s'interessarà per la proposta si se li presenta el producte o servei com si fos una expedició de colonització al planeta Mart (usant conceptes com naus, oxigen, gravetat zero, llançament, òrbita, tripulació, etc.).

Abans de redactar, segueix aquesta checklist conceptual:

Objectiu: Aconseguir que el client entengui la proposta, resolgui els seus principals dubtes i accepti el següent pas: comprar, registrar-se, reservar una demo, concertar una trucada o continuar la conversa.

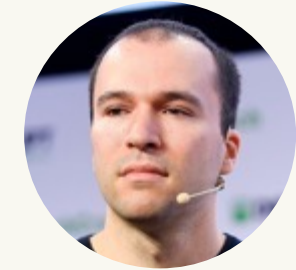
Complicitat: Segueix el joc i utilitza el vocabulari espacial de forma creativa per generar connexió i evitar que el client descarti la proposta per "manca d'esperit explorador".

Combinació de rigor i narrativa: Barreja una resposta clara i útil sobre el producte o servei amb la narrativa de la "missió espacial", mantenint sempre la credibilitat i el professionalisme.

Estructura de la resposta: Organitza el text amb apartats clars (per exemple: salutació, situació o necessitat del client, resposta o solució, beneficis i següent pas / CTA).

Revisa que el text final sigui concís, fàcil d'entendre, atractiu per llegir, utilitzi llenguatge inclusiu i mantingui el professionalisme del nostre departament de vendes i atenció al client.





Però com podem fer un bon prompt?

Per extreure un resultat el més acurat al nostre objectiu és important tenir en compte la següent estructura:

1. Context clar: Explica ràpidament la situació o l'empresa:

2. Defineix l'objectiu: Explica clarament què volem aconseguir amb el prompt.

3. Assigna un rol: Dona-li a l'IA un “personatge” o funció per centrar la resposta:

“Actua com a expert en comunicació...”

4. Defineix la tasca: Sigues específic amb el que vols que faci (verb d'acció):

“Redacta tres avantatges competitius amb un pla d'acció breu.”

5. Indica format i longitud: Dóna-li forma: taula, llistat, paràgraf curt... i límit de paraules.

“En format de taula, 2 frases per avantatge, màx. 100 paraules.”

6. Afegeix restriccions i criteris: To, idioma, enfocament, criteris d'èxit:

En català, to professional però proper; inclou un risc associat a cada punt.”

****Context:**** Som el departament de Vendes i Atenció al Client de [Nom de l'Empresa], una companyia capdavantera en el nostre sector. Estem atenent un client potencial interessat en un dels nostres productes o serveis i volem redactar una resposta clara, útil i convincent que resolgui els seus dubtes i l'ajudi a avançar. Tot i l'interès inicial, aquest client té una condició: només connecta amb les propostes si els missatges estan redactats amb la terminologia d'una "expedició de colonització al planeta Mart".

****Objectiu:**** Aconseguir que el client entengui el valor de la proposta, resolgui els seus principals dubtes i decideixi avançar cap al següent pas: registrar-se, demanar una demo, concertar una trucada o comprar el producte, seguint el codi comunicatiu espacial per generar complicitat i confiança.

****Rol:**** Actua com a expert/a en Vendes Consultives i Atenció al Client de [Nom de l'Empresa], amb gran capacitat d'escolta, argumentació, resolució d'objeccions i flexibilitat comunicativa per oferir respostes personalitzades i orientades a la conversió.

****Tasca:**** Redacta una resposta comercial o d'atenció al client (per a email, xat o WhatsApp) breu i convincent. Utilitza conceptes com "nau", "oxigen", "gravetat zero", "òrbita", "tripulació" o "llançament". Segueix aquesta checklist abans d'escriure: (1) Identifica clarament la necessitat o el dubte del client com el "repte de la missió". (2) Explica com els beneficis del producte o servei poden ser l'oxigen indispensable per resoldre aquesta necessitat. (3) Combina la metàfora espacial amb arguments reals, clars i creïbles sobre [Empresa] i la solució. (4) Tanca la resposta proposant un següent pas concret i fàcil d'executar.

****Format:****

- Assumpte / Capçalera: ≤60 caràcters i orientat a la situació del client.
- Resposta: 100–130 paraules distribuïdes en seccions o paràgrafs molt breus.
- Tancament: inclou una crida a l'acció clara amb el següent pas proposat.

****Criteris d'èxit:****

- Utilitat: Que el client senti que la resposta resol realment els seus dubtes o necessitats.
- Connexió: Manté la metàfora de Mart de principi a fi de manera natural i sense dificultar la comprensió.
- Claredat: Que quedin clars els beneficis reals de la proposta i el següent pas que es recomana al client.

****Restriccions:****

- En català, amb un to proper, corporatiu i professional, però totalment immersiu en la narrativa espacial.
- La resposta no pot superar les 130 paraules en total, excloent l'assumpte o capçalera.

Però com podem fer un bon prompt?

I, si algun dia et falla la inspiració, us deixo tips que utilitzo de forma recurrent per millorar els vostres prompts:

1. **Rol de Prompt Engineer:** “Actua com a expert en ‘prompt engineering’ i refes el meu prompt perquè sigui el millor possible.”
2. **Preguntes per aclarir:** “Fes-me tantes preguntes com calgui per entendre exactament què necessito abans de respondre.”
3. **Que no s’inventi res:** “Si no ho saps amb certesa, respon ‘No ho sé’ i no inventis dades.”
4. **Advocat del diable:** “Sigues crític: si detectes errors o maneres millors d’enfocar la tasca, proposa’m alternatives.”
5. **Delimitació del format:** “Escriu la resposta en forma de llista numerada, màx. 5 punts, cadascun amb 1 frase.”
6. **Poc a poc i bona lletra:** “Primer demana’m només el context, després la lògica i, finalment, el text final.”
7. **Fonts d’informació:** “Si fas afirmacions, cita breument la font, o indica ‘[sense referència]’ si no en tens.”
8. **Explica-li tota la pel·lícula:** “Parla-li com a un company de feina i dona-li tot el context que puguis: objectiu, situació, dubtes, restriccions i resultat esperat. El micròfon és ideal per fer-ho ràpid.”



Clica per optimitzar el teu prompt

Alguns estudis indiquen que un **to més dur** (parlar-li malament a la IA o, fins i tot, insultar-la) pot **millorar** lleugerament els **resultats**, però no és universal.

Redacció i revisió de continguts

Versions a mida i projectes →

Què és una Skill personalitzada? Com podem estandarditzar tasques?

Una Skill és un flux de treball reutilitzable que ensenya a ChatGPT com executar una tasca concreta de manera consistent. Pot incloure instruccions, exemples, plantilles i recursos de suport.

Un cop creada i instal·lada, ChatGPT la pot activar automàticament quan detecta que la petició encaixa amb aquella tasca.

És especialment útil per:

- Estandarditzar tasques repetitives.
- Incorporar processos de l'organització
- Mantenir criteris i qualitat
- Estalviar prompts repetitius
- Compartir una manera de treballar amb l'equip

A Gemini, un equivalent
serien els Gems

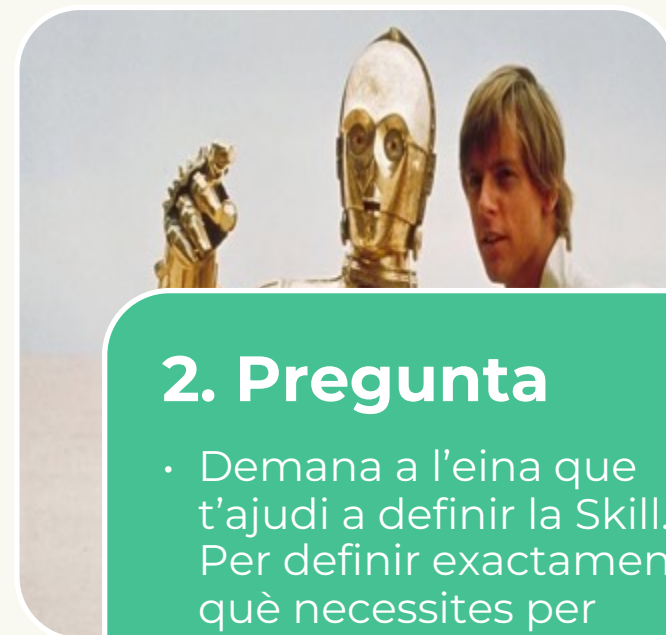
Com crear una skill personalitzada

Per crear una skill és tan fàcil com seguir els següents passos:



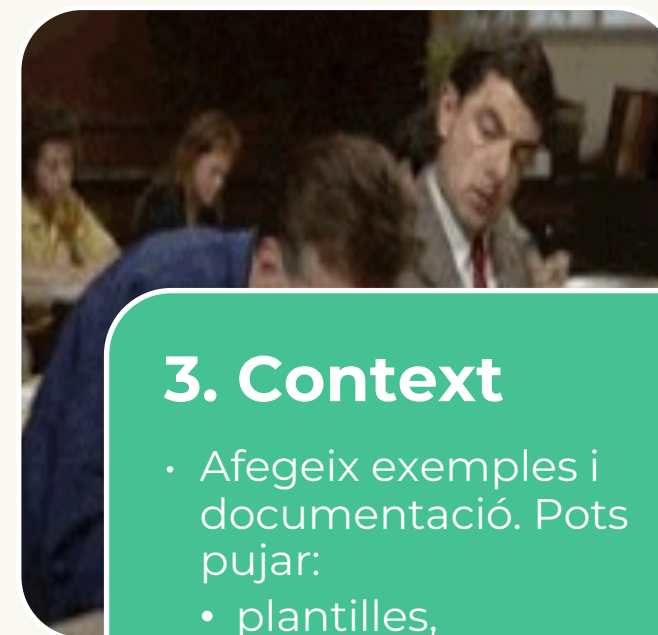
1. Objectiu

- Explica-li què vols estandarditzar. Per exemple: "Vull crear una Skill per redactar post a xxss seguint sempre to i estil."



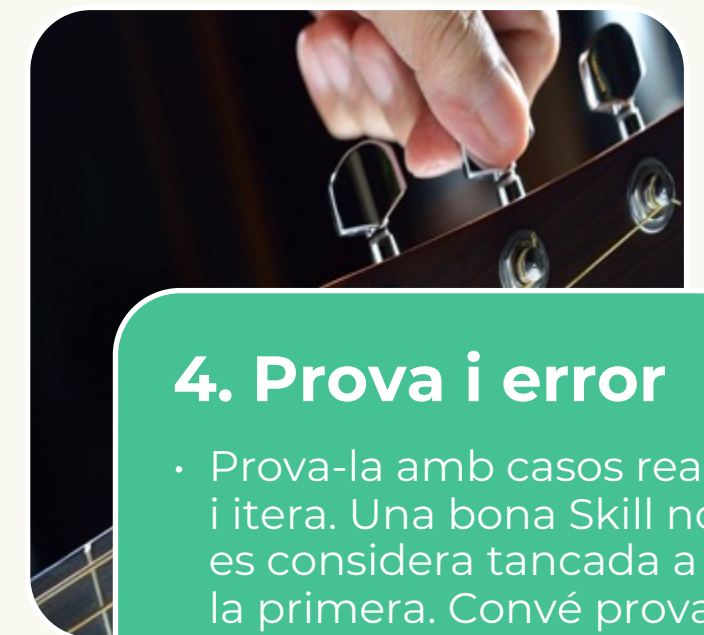
2. Pregunta

- Demana a l'eina que t'ajudi a definir la Skill. Per definir exactament què necessites per crear-la.



3. Context

- Afegeix exemples i documentació. Pots pujar:
 - plantilles,
 - guies d'estil,
 - exemples bons i dolents,
 - procediments interns,
 - checklists.



4. Prova i error

- Prova-la amb casos reals i itera. Una bona Skill no es considera tancada a la primera. Convé provar:
 - un cas normal,
 - un cas amb informació incompleta,
 - un cas complex,
 - un cas on la Skill no s'hauria d'activar.

Exemple de Skill – Creació de presentacions corporatives



Matteria Visual Documents

matteria_operations operations 14 de jul. del 2026

SKILL.md

agents

openai.yaml

assets

icon.svg

matteria_brandbook_2026.pdf

matteria_isotype_ebony.png

matteria_isotype_white.png

matteria_logo_ebony.png

matteria_logo_white.png

references

brand-system.md

brand-tokens.json

docx-rules.md

pdf-rules.md

pptx-rules.md

qa-checklist.md

Nom

matteria-document-branding

Descripció

estandarditza visualment documents nous o existents de matteria_ en pptx, docx i pdf segons el brandbook 2026. usa-la quan cal crear, maquetar, revisar, adaptar o exportar presentacions, informes, propostes i altres documents de matteria_, aplicant logotip, tipografia, colors, jerarquia, icones, imatges, degradats, cards i criteris d'accessibilitat, sense modificar el contingut ni el to editorial.

Matteria document branding

Principi rector

Aplicar exclusivament la identitat visual de matteria_. No reescriure, resumir, traduir, reorganitzar ni reinterpretar el contingut, tret que l'usuari ho demani explícitament en una instrucció separada.

Mantenir intactes:

• textos, dades, conclusions i estructura argumental;

• idioma, to i veu;

• cites, notes, taules i gràfics;

• logos i requisits de marca del client, quan n'hi hagi.

Modificar només la capa visual: estils. ierarquia. maquetació. colors. tipografies. imatges. icones.

Afegeix

Edita

Prova-la en una conversa

Matteria document branding

Principi rector

Aplicar exclusivament la identitat visual de matteria_. No reescriure, resumir, traduir, reorganitzar ni reinterpretar el contingut, tret que l'usuari ho demani explícitament en una instrucció separada.

Mantenir intactes:

textos, dades, conclusions i estructura argumental;

idioma, to i veu;

cites, notes, taules i gràfics;

logos i requisits de marca del client, quan n'hi hagi.

Modificar només la capa visual: estils, jerarquia, maquetació, colors, tipografies, imatges, icones, elements gràfics, espaiat, composició i aplicació de marca.

Flux obligatori

Identificar si la tasca és de **creació** o **adaptació d'un document existent**.

Identificar el format final: .pptx, .docx o .pdf.

Llegir references/brand-system.md.

Llegir la referència específica del format:

.pptx -> references/pptx-rules.md

.docx -> references/docx-rules.md

.pdf -> references/pdf-rules.md

Determinar l'àmbit visual del projecte:

estratègia de negoci;

go-to-market i execució;

IA i tecnologia;

corporatiu general.

Si l'àmbit no és clar, usar el sistema corporatiu general. No inferir una línia de servei sense evidència.

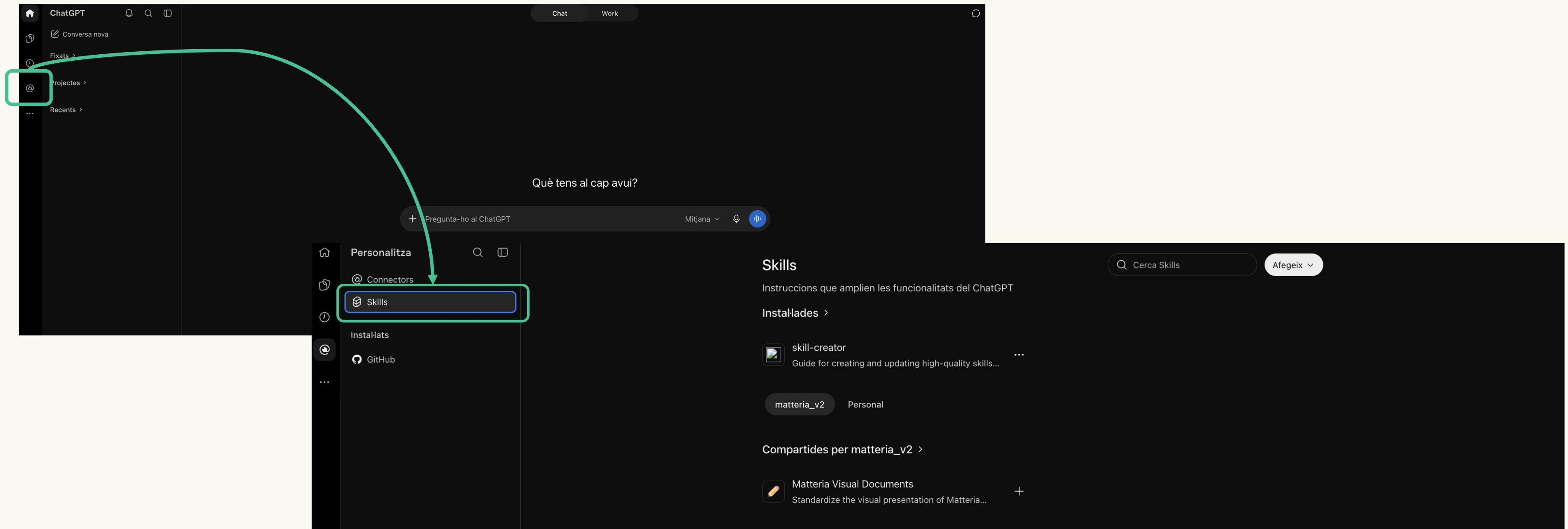
Aplicar la identitat visual amb els assets inclosos.

Renderitzar i revisar visualment totes les pàgines o diapositives.

Comprovar references/qa-checklist.md abans de lliurar.....



On trobem les skills creades?



Què són els projectes?

Els Projectes són espais de treball que mantenen junts els xats, fitxers i instruccions relacionats amb un projecte o àmbit de treball. El Projecte acumula context de treball; no està pensat només per executar una única tasca repetitiva.

És especialment útil per:

1. Centralitzar el context (instruccions, fitxers i connectors) en un sol lloc.
2. Col·laborar amb l'equip de forma segura amb permisos i rols definits.
3. Reutilitzar configuracions perquè totes les converses siguin consistents i estandarditzades.
4. Gestionar governança i traçabilitat: qui pot veure/editar, versions i fonts de dades.

Passos per començar a crear un projecte personalitzat

1

Nuevo chat
Buscar chats
Biblioteca
Codex
Atlas
GPT
Explorar

Proyectos

Nuevo proyecto

2

Nombre del proyecto

Viaje a Copenhague

Inversiones

Los proyectos personalizados simplemente pa...

Memoria

Predeterminado
El proyecto puede acceder a memorias de chats externos y viceversa. ✓

Solo proyecto
El proyecto solo puede acceder a sus propias memorias. Sus memorias están ocultas para los chats externos.

Ten en cuenta que esta configuración no se podrá cambiar más adelante.

3

materia_

+ Nuevo chat en materia_

Media

Chats Fuentes

Aún no hay chats
Los chats de materia_ se guardarán aquí



Diferències entre una versió a mida i un projecte

Els **Skills** i els **Projectes** són dues maneres diferents d'organitzar la feina.

Una **Skill** és com un **robot amb instruccions fixes** que fa una tasca sempre igual.

El **Projecte** és com una **carpeta compartida** on guardes arxius, instruccions i persones perquè totes les converses tinguin el **mateix context**.

Skill	Projecte
Defineix com ha de treballar ChatGPT	Defineix sobre què estem treballant
Especialitzat en una tasca o workflow	Agrupa un projecte, client o àmbit
Instruccions reutilitzables	Xats + fitxers + instruccions compartides
Pot incorporar Apps	Manté el context del treball
Exemple: “Generador d’actes d’entrevista” que sempre transforma notes d’una entrevista en una fitxa amb resum, competències, fortaleeses, riscos i recomanació final.	Exemple: “Procés de selecció — Responsable de Màrqueting”, on es centralitzen CVs, notes d’entrevistes, descripció del lloc, criteris d’avaluació i totes les converses relacionades amb aquella selecció.



Creació d'informes i recerca

Deep Research



Què és i per què serveix?

És el cercador avançat de ChatGPT o de Gemini que combina diverses fonts (web, documents interns, bases de dades) i raona en profunditat per extraure insights sòlids i generar documents amb profunditat.

Per què serveix?

- Per generar informes contrastats i ben estructurats en molt menys temps.
- Per fer anàlisis i conclusions molt més extensos i treballats.

Atenció!

- Només disposem de 25 Deep Researchs mensuals.
- Cal validar sempre les fonts i evitar sobrecàrrega d'informació.
- Tip de productivitat: obre un xat paral·lel i demana-li a ChatGPT o a Gemini que “actui com a prompt engineer” per ajudar-te a crear el prompt perfecte d'ús de Deep Research.



Com ho utilitzo?

1. **Obra un xat i crea el prompt amb l'ajuda de Chatgpt.**
2. Obra un altre xat nou, **selecciona l'eina Deep Research**, fes clic a **Eines** (icona “+” al costat del camp de text). Tria **Deep Research** del menú desplegable
3. **Enganxa el prompt** que has cocreat amb ChatGPT.
4. **Envia i respon a les preguntes de seguiment.** El sistema et pot demanar aclariments per afinar la recerca. Contesta perquè el resultat sigui el més precís possible
5. **Revisa fonts i resultats.** Consulta els enllaços o referències que aporta l'IA.

Amb què et puc ajudar?

Pregunta el que vulguis

+ Eines

- Deep research
- Search connectors
- Create image
- Web search
- Canvas

Fes un estudi per la internalització dels serveis de consultoria de [matteria_](https://www.matteria.si) (<https://www.matteria.si>). Analitza quins serien els millors països per anar. Fes-me tantes preguntes com consideris per tal d'afinar al màxim.

Per poder fer un estudi detallat sobre la millor estratègia per a la internacionalització dels serveis de consultoria de Matteria, em podries aclarir els següents punts?

1. Quin tipus específic de consultoria ofereix Matteria? (Ex. estratègia, sostenibilitat, innovació, recursos humans, etc.)
2. Quin és el model de negoci actual? (B2B, B2C, serveis a institucions públiques, etc.)
3. Tens països o regions preferents en ment? (Ex. Europa Occidental, països nòrdics, Amèrica Llatina...)
4. Quin és el vostre avantatge competitiu principal?
5. Quin és el pressupost aproximat per a l'expansió internacional?
6. Tens equips o socis locals als països objectiu?
7. Quins idiomes parleu internament?
8. Quin és l'horitzó temporal per a la internacionalització (a curt, mitjà o llarg termini)?

Amb aquesta informació, podré elaborar una anàlisi molt més precisa i útil.

Disseny i HTML amb IA ➔

Disseny de HTML's amb IA (sense saber programar)

Disseny i HTML amb IA. L'HTML és l'estructura de les webs, intranets o e-mails. Amb la IA, els professionals de disciplines variades ja no depenen de dissenyadors o informàtics per crear comunicacions atractives. Tu ho descrius i la IA ho tradueix a codi.

Què podem crear exactament?

- **Pestanyes desplegable (FAQs o llistes).**
- **Checklists de control**
- **Botons de crida a l'acció (CTA)**

Exemples concrets:

- **Per a ús Intern:** "Crea una pàgina d'actualització de projecte en HTML interactiu. Adjunto captura de la nostra web per fer servir els mateixos colors. Inclou un menú desplegable per a les preguntes freqüents i un botó visual per descarregar l'informe complet."
- **Per a clients o extern (Newsletters / Promocions):** "Genera el codi HTML per a la presentació d'un nou producte o servei, amb un disseny modern inspirat en aquesta captura que t'adjunto, i afegeix un botó interactiu al final que digui 'Més informació' o 'Inscriu-te'."

Com crear-los i com treballar amb "Canvas"

La IA no només genera text pla, sinó elements reals on l'usuari pot fer clic per millorar l'experiència de lectura, la navegació o la presentació de dades.

Com es demana?

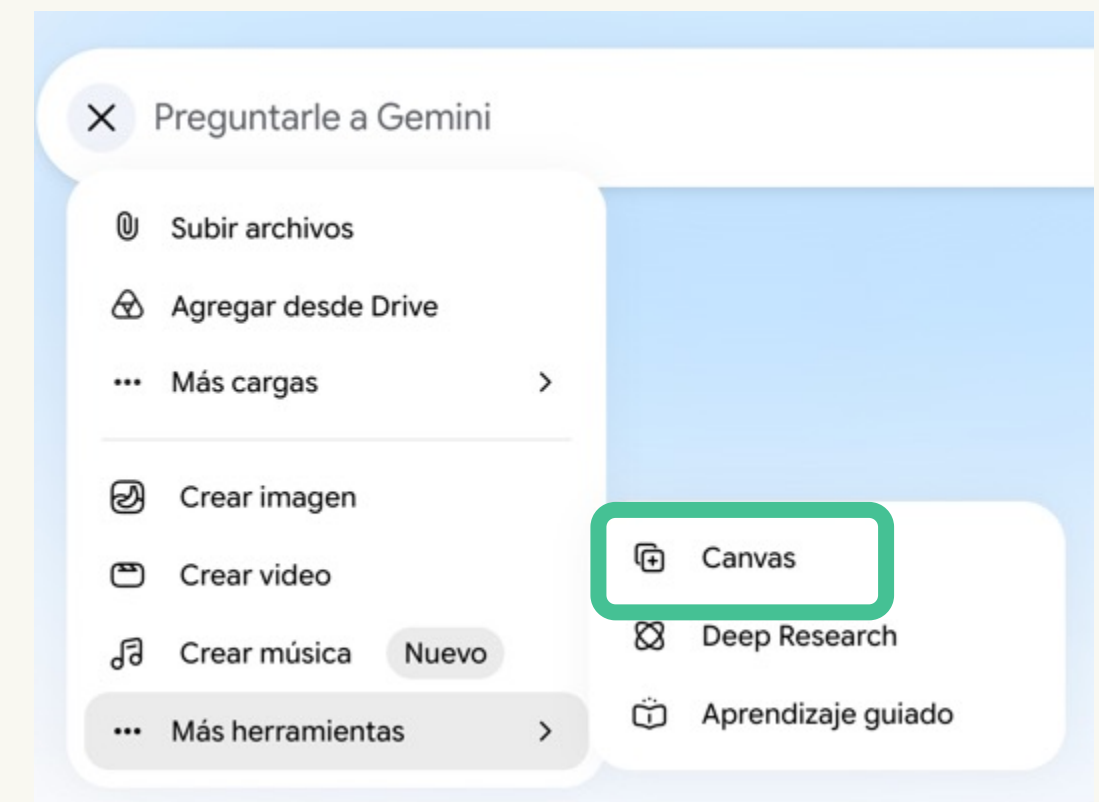
Només cal afegir una instrucció directa al final del teu prompt habitual i adjuntar-hi una imatge:

- **Estructura bàsica:** "...i dona'm el resultat maquetat **en format HTML interactiu** (amb negretes, llistes i taules)."
- **Disseny a mida (Clonació visual):** Adjunta una captura de pantalla de la teva web corporativa o d'un disseny que t'agradi i demana: "...amb l'estil visual d'aquesta imatge (colors i tipografies)."

L'entorn de treball: La funció "Canvas" o "Artifacts"

Per evitar veure una paret de codi incomprensible, utilitza els models que tenen la funció **Canvas** (a ChatGPT o Gemini) o **Artifacts** (a Claude). S'obrirà una pantalla dividida a la dreta amb dues pestanyes clau:

- **Vista prèvia (Preview):** Aquí veus el disseny final tal com el veurà el teu públic. Pots prémer els botons i provar els desplegable per comprovar que tot funciona.
- **Codi (Code):** Un cop validat, canvies a aquesta pestanya, fas clic al botó "Copy code" (Copiar codi) i ja el pots enganxar directament a la teva intranet, gestor de correu o web.



Exemples de HTML's



GUIA IA
MANUAL D'ÚS INTERN

PROTOCOLSORGANITZACIÓTO I ESTIL

ANUAL D'ÚS IA2026 • SEURETAT • CREATIVITAT • EFICIÈNCIA • MANUAL D'ÚS IA2026 • SEURETAT • CREATIVITAT • EFICIÈNCIA • MANUAL D'ÚS IA2026 • S

01

SEURETAT & PROTOCOLS

Guia essencial per a un ús segur i responsable de la IA.

SEGURETAT I CONFIDENCIALITAT1.1

REVISIÓ HUMANA OBLIGATÒRIA1.2

HomeServicesCasesAboutBlogSustainabilityContact

REQUEST A PROPOSAL

INTERNATIONAL EVENT PARTNER

Turning events into business connections

We help organisations that lead professional events transform complexity into control, meaningful content and high-value interactions.

From strategy to live execution

A preview of operational approach for complex professional events.

Control

POWERED BY **materia_**

AgostoSeptiembreOctubreNoviembreDiciembreTotal 2025

EneroFebreroMarzoAbrilTotal 2026

Informe de Rendimiento

Análisis de datos reales & Estrategia

META ADSCRM GLOBALCONCLUSIONES

IMPRESIONES

66.811

CTR: 1.25%

CLICS

832

Tráfico generado

LEADS ADS

152

CPL: €3.36

INVERSIÓN

€511

Total Abr26

Embudo Publicitario

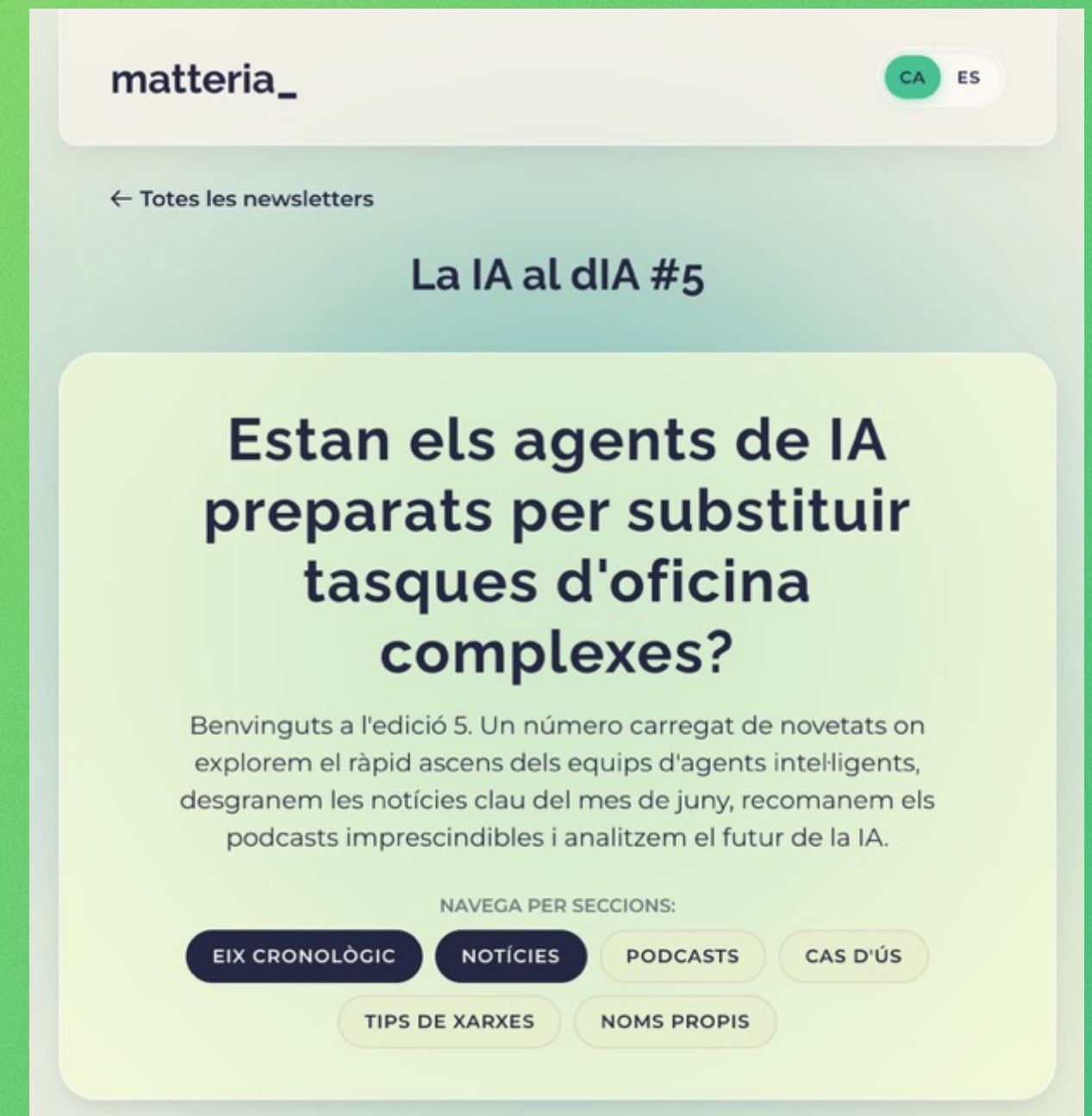
Eficiencia: Coste vs Volumen

Descobreix “La IA al dIA” – La newsletter sobre IA de **matteria_**

Vols estar realment al dIA?

Totes les claus de l'actualitat sobre la Intel·ligència Artificial directa a la teva bústia. No te'n perdis cap!

- **Evolució de les novetats a les principals eines**
- **Casos d'ús reals per l'oficina**
- **Novetats interessants**
- **Podcasts essencials d'experts**
- **Tips pràctics vistos a internet**
- **Noms propis de la IA**



Casos pràctics ➔

Casos pràctics: La IA al servei de l'empresa



De la teoria a l'oficina, com aplicar les eines en el nostre dia a dia

GPT assistant comercial

Creeu una **skill personalitzada** amb el **catàleg de productes, arguments comercials, preguntes freqüents i objeccions habituals de la vostra empresa**. L'assistent podrà preparar **respostes**, adaptar **arguments** segons el perfil del client i **proposar següents passos comercials** mantenint sempre el vostre estil i criteris.

Configurador de proposta comercial

Demaneu a la IA que generi una petita eina en **HTML** on introduir **dades del client, necessitat, producte, pressupost o termini**. A partir d'aquí, el configurador crearà una **proposta comercial personalitzada**, amb beneficis, arguments, CTA i un resum preparat per enviar al client.

Centre intel·ligent d'atenció al client

Creeu una **skill o assistent de suport alimentat amb FAQs, manuals, processos, polítiques i informació de producte**. Després, feu que generi també una interfície HTML de consulta amb categories, cercador, respostes freqüents i criteris per saber quan respondre automàticament i quan escalar el cas a una persona.

Simulador de converses comercials

Creeu una **skill d'entrenament de vendes** que adopti diferents **perfils de client** (indecís, exigent, sensible al preu, amb presses, etc.) i plantegi **objeccions reals** durant una conversa. L'equip podrà practicar respostes i, al final, el GPT donarà **feedback** sobre l'argumentació, les preguntes fetes i les oportunitats de millora.

Enquesta de satisfacció



Gràcies!

Data
Setembre de 2026

matteria_
hola@matteria.si
matteria.si