

IA APLICADA AL MÀRQUETING B2B PER A EMPRENEDORS

DURADA DEL CURS: 30 hores

DESCRIPCIÓ:

Curs presencial dissenyat per a persones emprenedores que vulguin iniciar, validar o fer créixer el seu projecte en l'entorn digital. La formació integra emprenedoria, màrqueting B2B, marca personal i LinkedIn, i la intel·ligència artificial (IA) com a palanca per optimitzar processos, guanyar productivitat i crear continguts (text, imatge, vídeo) i actius digitals (inclosa una web a partir de plantilles). El curs acompanya els participants des de la idea fins a la definició d'un pla de màrqueting senzill, aplicable i realista, treballant sobre el seu propi projecte.

OBJECTIUS:

- Entendre els fonaments del màrqueting B2B i portar una idea al mercat.
- Definir client ideal/nínxol i proposta de valor utilitzant la IA.
- Crear continguts útils amb IA: textos, documents, informes, pressupostos i presentacions.
- Construir una marca personal i utilitzar LinkedIn com a canal clau per al B2B.
- Crear un pla de màrqueting executable i útil.

CONTINGUT DE LES SESSIONS:

Sessió 1 – Fonaments: idea, mercat i introducció al màrqueting B2B + IA

- Introducció al màrqueting B2B i B2B2C
- Idea: com la testejo i com la porto al mercat
- Concepte de MVP aplicat a projectes emprenedors
- Intro a la IA: bones pràctiques, què sí i què no
- Pràctica: definició d'idea testeable i primer MVP

Sessió 2 – Client ideal, nínxol i recerca amb IA

- Estudi del client ideal i selecció de nínxol
- Recerca de mercat i competència amb IA (deep search)
- IA aplicada al màrqueting B2B: primers prompts útils
- Pràctica: triar nínxol específic + crear enquesta + primers prompts

Sessió 3 – Proposta de valor, missatge i estratègia (inbound)

- Proposta de valor, missatge diferencial i pilars de contingut
- Inbound marketing i construcció d'actius de màrqueting
- Fases del client: atenció, confiança i conversió
- Pràctica: proposta de valor + pilars + esquema de missatges

Sessió 4 – LinkedIn estratègic

- Criteri, avantatges/inconvenients, tipus de contingut i mètriques
- Posicionament, perfil, networking i estratègia B2B

- Usabilitat del Sales Navigator
- Pràctica: optimització de perfil + selecció de canals prioritaris

Sessió 5 – Estratègia de màrqueting

- Web amb IA: ús i personalització de continguts i estructura amb IA
- SEO i SEM: web i continguts (i com la IA ajuda a planificar i redactar)
- Altres canals: YouTube, Instagram, TikTok, podcasts, WhatsApp Business
- Pràctica: estratègia de canals + esquema web + estructura de publicacions

Sessió 6 – Generació de continguts amb impacte + pla final

- Contingut escrit: tipus, calendari i estructura
- Creació d'imatges i vídeo amb IA (ús real per a marca i campanyes)
- Pràctica final: presentació del pla de màrqueting aplicable de cada participant

METODOLOGIA:

Conferències interactives, casos pràctics, exercicis guiats i treball directe sobre els projectes dels participants. Es fomentarà la participació activa i s'integrarà l'ús d'eines d'IA per millorar la presa de decisions i la productivitat.

L'EQUIP FORMATIU:

CLARA CALLÍS

Especialista en LinkedIn i estratègia digital, amb experiència en formacions orientades a empenedoria i ús professional de LinkedIn. Ajuda persones i projectes a construir una marca personal sòlida, optimitzar el perfil, definir una estratègia de contingut i activar LinkedIn com a canal de visibilitat, networking i oportunitats de negoci. Els seus conceptes clau són: estratègia, màrqueting i acció.

XAVI VIÑOLAS

Graduat en Direcció d'Empreses en Comerç i Distribució, expert en intel·ligència artificial (IA) i màrqueting estratègic. Té experiència en gestió de botigues i lideratge d'equips, i actualment assessora empreses en estratègia de màrqueting i aplicació pràctica de la IA per guanyar eficiència i resultats. Els seus conceptes clau són: coherència, autenticitat i comunicació.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- **1 dia a la setmana en horari de 9 h20 a 14 h: 20 i 27 de febrer, i 6, 13, 20 i 27 de març**

LOCALITZACIÓ:

[Òrbita Gironina](#) (C. Bonastruc de Porta, 20 – GIRONA)

INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure't a aquesta formació, envia'ns un correu electrònic amb les teves dades personals a emprenedors@cambragirona.org i ens posarem en contacte amb tu.