



# Comerç a punt

Formació per a comerços a càrrec de  
BARCELONA ACTIVA





# Índex

## CATÀLEG DE PÍNDOLLES FORMATIVES ..... 3

|                                                          |   |
|----------------------------------------------------------|---|
| Bloc 1: Presència digital i seo local .....              | 4 |
| Bloc 2: Atenció a la clientela pel canal digital .....   | 5 |
| Bloc 3: Creació de continguts.....                       | 6 |
| Bloc 4: IA i eficiència operativa.....                   | 7 |
| Bloc 5: IA i <i>quick wins</i> per tipus de comerç ..... | 8 |
| Bloc 6: Finances i gestió del negoci .....               | 9 |

## CATÀLEG DE TALLERS GRUPALS..... 10

|                                                                   |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|
| 01.1. El teu comerç a Google: guia de supervivència digital.....  | 10 |
| 01.2. Instagram per vendre més: crea contingut que connecta ..... | 10 |
| 01.3. Aparadorisme d'impacte amb poc pressupost .....             | 11 |
| 01.4. Com preparar una sol·licitud de subvenció .....             | 11 |



### **Aquesta publicació és interactiva:**

Tant els elements de l'índex com la A de la part superior dreta de cada pàgina són clicables i et permeten navegar pel contingut.



# Catàleg de píndoles formatives

- Les píndoles formatives virtuals del **Comerç a punt** s'allunyen de la classe magistral estàtica per convertir-se en un espai de treball viu i digital
-  Dissenyades per resoldre necessitats reals des de la comoditat del teu negoci o des de casa teva.
-  Les píndoles tenen una durada de **45 minuts**. Es treballarà durant mitja hora i després hi haurà un torn de preguntes.
-  Si tens dubtes, necessites començar des de zero o no compleixes algun requisit, pots demanar assessorament personalitzat dins del programa **Comerç a punt** a:

 **900 533 175** (dilluns-divendres de 9 a 18 h)

 **[barcelonactiva.cat/comercapunt](https://barcelonactiva.cat/comercapunt)**

 **[comercapunt@barcelonactiva.cat](mailto:comercapunt@barcelonactiva.cat)**



## BLOC 1: PRESENCIA DIGITAL I SEO LOCAL

| TÍTOL                                                  | DESCRIPCIÓ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>El teu negoci al mapa (Google Business profile)</b> | <p><b>Què farem:</b> Reclamar la propietat del negoci a Google i verificar les dades bàsiques (horari, telèfon, web).</p> <p><b>L'objectiu:</b> Que quan algú busqui "perruqueria a prop meu" o "pa de massa mare", el teu negoci aparegui amb la fitxa completa i actualitzada.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir un compte de Gmail actiu i accés a la gestió del perfil de Google (si ja està creat).</p>                                                         |
| <b>Respostes que venen (Reputació online)</b>          | <p><b>Què farem:</b> Aprendre plantilles de resposta per a ressenyes positives i, sobretot, com gestionar les crítiques sense perdre els nervis i aprofitant-les per fer SEO (usant paraules clau en la resposta).</p> <p><b>L'objectiu:</b> Millorar la confiança dels nous clients i el posicionament del comerç.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar seleccionades dues o tres ressenyes recents (positives o negatives) per treballar la resposta en directe.</p> |
| <b>Posicionament SEO local</b>                         | <p><b>Què farem:</b> Identificar quines són les paraules que el veïnat busca al cercador i com posar-les a la descripció del negoci i a les fotos.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Treure profit de les cerques que es fan al teu codi postal per posicionar-te millor i fer que deixis de ser 'invisible' i et puguin trobar.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir clar quins són els productes o serveis principals que es volen potenciar.</p>                             |



## BLOC 2: ATENCIÓ A LA CLIENTELA PEL CANAL DIGITAL

| TÍTOL                                                      | DESCRIPCIÓ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>WhatsApp Business: catàleg i etiquetes</b>              | <p><b>Què farem:</b> Pujar de tres a cinc productes estrella al catàleg de WhatsApp amb preu i foto. Aprendrem a posar "etiquetes" als xats (ex: "Pendent de recollida", "Client VIP").</p> <p><b>L'objectiu:</b> Professionalitzar la venda per xat i no barrejar converses personals amb comandes.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir instal·lada l'<i>app</i> WhatsApp Business i portar cinc fotos i preus dels productes estrella al mòbil.</p>               |
| <b>Missatgeria automàtica i assistents virtuals (bots)</b> | <p><b>Què farem:</b> Configurar el missatge de benvinguda, el d'absència (per a quan la botiga està tancada) i les "respostes ràpides" (com arribar, mètodes de pagament) per no haver d'escriure el mateix molts cops.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Estalviar temps i donar resposta immediata al client les 24 hores.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir l'<i>app</i> WhatsApp Business operativa per configurar els missatges de benvinguda i absència.</p>        |
| <b>Xarxes socials i comunicacions online</b>               | <p><b>Què farem:</b> Dibuixar el perfil de la nostra clientela <i>online</i> i mirar tipus de comunicacions que podem tenir-hi via xarxes socials.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Establir un ordre i protocol per comunicar-nos amb la nostra clientela actual o potencial de manera professional i ordenada.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir accés als perfils actius de la botiga per analitzar el protocol actual de resposta.</p>                               |
| <b>Llistes de difusió i campanyes a través de WhatsApp</b> | <p><b>Què farem:</b> Crearem una llista de clientela habitual i enviarem una oferta de prova. Gestió del consentiment (RGPD bàsic).</p> <p><b>L'objectiu:</b> Comunicar novetats i ofertes a la clientela fidel sense fer enviaments massius no desitjats (<i>spam</i>) ni crear grups incòmodes.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar una llista de dos a quatre contactes (que t'hagin donat consentiment prèviament) per fer la prova d'enviament d'ofertes.</p> |
| <b>Sistema de reserves online</b>                          | <p><b>Què farem:</b> Configurar un enllaç de reserva i inserir-lo al perfil de WhatsApp i Instagram.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Eliminar el "ja et trucaré" i omplir l'agenda automàticament.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir decidit quins serveis es volen oferir per reserva i un horari de disponibilitat clar.</p>                                                                                                                                          |



## BLOC 3: CREACIÓ DE CONTINGUTS

| TÍTOL                                     | DESCRIPCIÓ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Canva per a comerços                      | <p><b>Què farem:</b> Crear una plantilla de marca personalitzada (colors i logotip) per fer cartells de promocions o avisos per imprimir o enviar per WhatsApp.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Tenir una imatge professional i coherent sense dependre d'un/a dissenyador/a per a cada oferta.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir un compte a Canva i el fitxer del logotip del negoci guardat al mòbil o ordinador.</p> |
| El reel de tres talls                     | <p><b>Què farem:</b> Gravació en directe d'un vídeo de quinze segons usant la tècnica: 1. Ganxo visual, 2. Detall del producte, 3. Crida a l'acció ("Vine a provar-ho").</p> <p><b>L'objectiu:</b> Perdre la por a la càmera i generar contingut dinàmic que l'algoritme d'Instagram prioritzi.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir l'app d'Instagram actualitzada al mòbil.</p>                                     |
| Estratègies de campanyes <i>online</i>    | <p><b>Què farem:</b> Planificar una campanya específica (ex: Sant Jordi o Black Friday) definint què publicarem cada dia de la setmana prèvia.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Deixar d'improvisar i vendre amb intenció i antelació.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar el calendari de festius i dates clau del sector (ex: Sant Jordi, la Mercè, Black Friday).</p>                                                   |
| Instagram Shopping i catàleg de productes | <p><b>Què farem:</b> Etiquetar productes en publicacions i <i>stories</i> per permetre la compra directa o la visita a la botiga.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Convertir el perfil d'Instagram en un aparador actiu que genera visites i convida a comprar.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir un perfil d'Instagram d'empresa vinculat a una pàgina de Facebook.</p>                                                  |



## BLOC 4: IA I EFICIÈNCIA OPERATIVA

| TÍTOL                                                                        | DESCRIPCIÓ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>La IA com a sòcia de treball: com estalviar temps en la gestió diària</b> | <p><b>Què farem:</b> Introduïrem la IA generativa com a assistent virtual: per redactar respostes a ressenyes (fomentant la reputació digital), crear contingut a partir d'una idea senzilla, i redactar correus formals. Farem exercicis pràctics per generar textos útils en pocs minuts.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Desmitificar la IA i convertir-la en una aliada de treball que redueix la càrrega administrativa. Volem que el o la comerciant guanyi agilitat en la seva comunicació digital i operativa.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir un compte a Claude, ChatGPT o eina similar.</p> |
| <b>IA per a les teves xarxes</b>                                             | <p><b>Què farem:</b> Ensenyar a la IA generativa com és la nostra botiga i demanar-li que ens escrigui cinc textos per a Instagram amb un to proper.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Eliminar el bloqueig de la "pàgina en blanc" i escriure missatges més atractius i més ràpid, però amb criteri.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir un compte a Claude, ChatGPT o eina similar.</p>                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Digitalització de factures i tiquets</b>                                  | <p><b>Què farem:</b> Utilitzar aplicacions d'escaneig intel·ligent que converteixen fotos de tiquets en PDF organitzats al núvol (Drive/Dropbox).</p> <p><b>L'objectiu:</b> Digitalitzar els tiquets i documents en paper per facilitar la feina amb el gestor.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar dos o tres tiquets de compra reals en paper i un compte a Google Drive o Dropbox.</p>                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Pagaments digitals</b>                                                    | <p><b>Què farem:</b> Configurar i entendre el Bizum per a empreses, els enllaços de pagament remots (per a comandes per telèfon) i la seguretat en els cobraments digitals.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Descobrir com Bizum pot facilitar pagaments en l'entorn del teu comerç.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir compte de Bizum.</p>                                                                                                                                                                                                                                                               |



## BLOC 5: IA I QUICK WINS PER TIPUS DE COMERÇ

| TÍTOL                                     | CONTINGUT D'INTERÈS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Inventaris amb IA                         | <p><b>Què farem:</b> Utilitzarem una combinació d'aplicació d'escaneig i una IA generativa per fotografiar o escanejar productes i generar automàticament una llista d'estoc en un full de càlcul. Aprendrem a demanar-li a la IA que ens alerti quan un producte baixa d'un mínim i que ens suggereixi quan reposar-lo.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Substituir el control d'estoc fet "de memòria" o en paper per un sistema lleuger, gratuït i actualitzable des del mòbil, que eviti tant les ruptures d'estoc com el sobrestoc de productes.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar un llistat d'estoc en paper o una mostra de productes per escanejar durant la sessió.</p> |
| Fotos de producte amb estètica de revista | <p><b>Què farem:</b> Aprendrem la tècnica del "mini estudi amb el que tens": llum natural de finestra, un fons neutre i els ajustos bàsics de l'<i>app</i> de càmera del mòbil. Després passarem la foto per una eina d'IA per obtenir una imatge neta i professional. Ho farem en directe amb un producte real de la botiga.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Aconseguir fotos de producte sense càmera professional i que augmentin el percentatge de clics i vendes.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar un producte físic per fotografiar i tenir instal·lada l'<i>app</i> de Canva.</p>                                                                                        |
| Optimització d'escandalls i productes     | <p><b>Què farem:</b> Introduïrem el cost real d'un plat a la IA generativa i li demanarem que calculi el cost per ració, el marge actual i el preu de venda recomanat. També que ens suggereixi substitucions d'ingredients per reduir el cost, i que ens reformuli la descripció del plat amb un llenguatge més evocador.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Millorar la presa de decisions sobre preus, costos i presentació dels productes, tot en menys de 30 minuts.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal portar la llista d'ingredients i preus d'una empresa proveïdora d'un plat o producte específic.</p>                                                                            |



## BLOC 6: FINANCES I GESTIÓ DEL NEGOCI

| TÍTOL                                                 | CONTINGUT D'INTERÈS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Finances bàsiques per al comerç</b>                | <p><b>Què farem:</b> Explicarem de forma clara conceptes bàsics com ingressos, despeses, marge, benefici i tresoreria. Veurem exemples senzills aplicats al petit comerç.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Entendre millor els números del negoci i prendre decisions amb més seguretat.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir a mà les dades aproximades d'ingressos i despeses de l'últim mes per fer els exercicis.</p> |
| <b>Resolució de dubtes financers</b>                  | <p><b>Què farem:</b> Sessió oberta on resoldrem preguntes habituals sobre preus, costos, relació amb la gestoria, rendibilitat o organització econòmica.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Donar resposta pràctica a inquietuds reals dels comerços participants.</p> <p><b>Requisits:</b> Cal tenir a mà la informació financera relacionada.</p>                                                                       |
| <b>Control econòmic fàcil del negoci</b>              | <p><b>Què farem:</b> Mostrarem eines senzilles per registrar ingressos i despeses, controlar cobraments i fer seguiment mensual de l'activitat.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Millorar el control econòmic sense necessitat de coneixements avançats.</p>                                                                                                                                                            |
| <b>Verifactu: com preparar-se sense complicacions</b> | <p><b>Què farem:</b> Explicarem què és Verifactu, a quins negocis afecta, quins canvis comporta en la facturació i com preparar-se amb temps. Veurem exemples senzills de factures, eines compatibles i coordinació amb la gestoria.</p> <p><b>L'objectiu:</b> Entendre els propers canvis normatius i adaptar-se de manera ordenada, evitant urgències de darrera hora.</p>                                     |



# Catàleg de tallers grupals

→ Sessions formatives pràctiques,  
dinàmiques i participatives, pensades  
per resoldre les necessitats concretes

Treballarem en format *workshop* durant 2 o 2,5 hores, on prioritzarem el treball en el cas real del comerç i amb la interacció amb altres comerciants, fomentant el *networking* i l'aprenentatge compartit.

## 01.1. EL TEU COMERÇ A GOOGLE: GUIA DE SUPERVIVÈNCIA DIGITAL

**Què farem:** Crear o revisar el perfil de Google Business, verificar dades clau (horari, telèfon, ubicació), gestionar ressenyes i revisar les estadístiques bàsiques.

**L'objectiu:** Que quan algú busqui el teu tipus de negoci a Google, el teu comerç aparegui amb informació completa, generi confiança i no passi desapercebut.

**Requisit:** tenir les *apps* instal·lades i les contrasenyes d'accés a mà.

**Durada:** 2h 30 min.

## 01.2. INSTAGRAM PER VENDRE MÉS: CREA CONTINGUT QUE CONNECTA

**Què farem:** Definir els teus continguts (*reels* i *stories*), planificar el teu calendari editorial i aprendre a fer servir eines de disseny senzilles com Canva.

**L'objectiu:** Que el teu comerç iniciï o millori la seva presència a Instagram amb una imatge professional i constant que connecti amb els teus clients.

**Requisit:** tenir les *apps* instal·lades i les contrasenyes d'accés a mà.

**Durada:** 2h 30 min.



### 01.3. APARADORISME D'IMPACTE AMB POC PRESSUPOST

**Què farem:** Aprendre com es poden aplicar els principis de composició visual, la il·luminació efectiva i l'ús de materials reciclats i de baix cost per transformar el teu espai.

**L'objectiu:** Aconseguir que l'aparador cridi l'atenció i convidi a entrar a la botiga, demostrant que es pot tenir un espai atractiu sense necessitat d'una gran inversió.

**Durada:** 2h 30 min.

### 01.4. COM PREPARAR UNA SOL·LICITUD DE SUBVENCIÓ

**Què farem:** Aprendre on trobar les convocatòries d'ajuts, quina és la documentació necessària i quins són els errors més comuns que cal evitar.

**L'objectiu:** Saber com accedir als ajuts públics disponibles i presentar la sol·licitud correctament per no perdre cap oportunitat de finançament.

**Durada:** 2h

## Més informació:



**900 533 175** (dilluns- divendres de 9 a 18 h)



**[barcelonactiva.cat/comercapunt](http://barcelonactiva.cat/comercapunt)**



**[comercapunt@barcelonactiva.cat](mailto:comercapunt@barcelonactiva.cat)**