



Creixement de vendes

Enforteix la teva estratègia
comercial, obra nous canals
i guanya clients!

EN QUÈ CONSISTEIX EL PROGRAMA?

El programa CREIXEMENT DE VENDES està pensat per impulsar el desenvolupament comercial de les empreses agroalimentàries d'Osona i el Lluçanès. El nostre objectiu és ajudar-te a vendre més i millor, enfortint la teva estratègia comercial i obrint-te les portes als canals i clients que realment poden fer créixer el teu negoci.

Al final del programa, disposaràs d'un pla d'acció a mida, eines pràctiques i contactes clau que t'ajudaran a convertir oportunitats en vendes reals, tant a curt com a mitjà termini.

DATES

D'OCTUBRE A DESEMBRE 2025

HORARIS

Les sessió grupal seran els **dijous de 10:00 a 13:00h.**

Les sessions individuals seran en horaris convinguts entre els participants i els experts.

UBICACIÓ

Sessions presencials obligatòries a l'ESPAI CREA - Creació (Dr. Junyent 1 - Vic)

COST

Programa 100% subvencionat valorat en 1.500€ per projecte participant.

Quins son els objectius?

Impulsar el creixement de les empreses agroalimentàries d'Osona i el Lluçanès ajudant-les a vendre més i millor.

El programa combina formació pràctica i assessorament individualitzat per:

- Explorar i aprofitar nous canals de venda.
- Definir objectius comercials realistes i alineats amb la capacitat de l'empresa.
- Construir un relat de marca i vendes potent.
- Connectar amb agents clau del sector per generar noves oportunitats comercials.
- Implementar accions concretes que incrementin les vendes a curt i mitjà termini.

Què oferim?

- **5 sessions grupals** [3 hores]
 - Inspiradores, per conèixer les últimes tendències del mercat i identificar noves oportunitats de creixement.
 - Benchmarking del sector per comparar bones pràctiques i casos d'èxit que puguin servir de model.
 - Formació pràctica en màrqueting, comercialització i canals de venda, amb estratègies concretes per arribar a nous clients i fidelitzar els actuals.
- **Sessions individuals amb experts** [9 hores], adaptades a la realitat de cada empresa, per treballar l'acció comercial i el màrqueting digital de forma personalitzada i pràctica.
- **2 Sessions de presentació i contrast** per validar idees, rebre feedback, fer prevenda i enriquir el projecte amb la visió d'altres professionals del sector agroalimentari.

A qui va dirigit?

Productors i elaboradors agroalimentaris que:

- Volen augmentar les seves vendes i arribar a nous clients o mercats.
- Necessiten eines pràctiques, recursos i suport expert per millorar la seva estratègia comercial.
- Estiguin disposats a implementar millores i aprofitar nous canals de venda.
- Valoren formar part d'una comunitat empresarial activa i col·laborativa.

Resultats que obtindràs:

En finalitzar el programa, cada participant disposarà de:

- Un pla de creixement comercial personalitzat, adaptat a la seva realitat i objectius.
- Eines i tècniques pràctiques per aplicar immediatament a la seva estratègia de vendes.
- Un relat de marca sòlid i adaptat als diferents canals i públics objectiu.
- Nous contactes i oportunitats de negoci, fruit de les sessions de networking i el contacte amb agents clau del sector.
- Millores implementades en la comunicació digital i acció comercial.

PROGRAMACIÓ

DIAGNOSI INICIAL

Aquesta fase inicial és clau per entendre a fons la realitat de cada empresa i traçar un camí de creixement adaptat a les seves necessitats.

Es realitzarà una avaluació personalitzada que tindrà en compte:

- El potencial de creixement i la capacitat d'implementació de noves estratègies comercials.
- El grau de compromís i voluntat per aplicar millores de forma sostinguda.
- El model de negoci actual, tipologia de clients, valors de marca i estratègia de comunicació.
- La capacitat i recursos disponibles per desenvolupar accions comercials efectives.
- La viabilitat tècnica d'integrar noves línies de producte o servei dins l'empresa.

Procés de diagnosi:

- Reunió individual per analitzar la maduresa del projecte i identificar punts forts i àrees de millora.
- Definició d'objectius clars i realistes que guiaran la participació al programa.
- Signatura del contracte de confidencialitat per garantir la protecció de la informació compartida.

SESSIÓ 1 - Tendències del sector agroalimentari i estratègia 16 d'octubre de 10h a 13h I Creacció

Ponent: **Lali Oms**

Aquesta primera sessió servirà per posar les bases del programa i conèixer l'estat actual del sector, tendències i oportunitats i com traslladar-les a l'estratègia de cada empresa.

Treballarem:

- **Visió del mercat:** coneixerem les tendències i requeriments dels diferents canals de venda, identificant on hi ha més oportunitats.
- **L'objectiu** és que cada participant surti amb una visió i amb uns valors inicials per guiar tot el procés de creixement comercial.

SESSIÓ 2 - Màrqueting estratègic. El kit necessari per arribar als canals de venda. Clients i Creixement Comercial 23 d'octubre de 10h a 13h I Creacció

Ponent: **Carme Saez**

En aquesta sessió aprofundirem en com optimitzar i diversificar els canals de venda per arribar a més clients i augmentar les vendes.

Treballarem:

- **Anàlisi interna** (DAFO comercial): revisarem l'equip i les seves competències, així com el kit de venda actual (format, materials, distribució) per detectar fortaleeses i àrees de millorar.
- **Identificació i prioritització de canals:** explorarem les opcions més adequades per a cada empresa — venda directa, botiga pròpia, online, mercats, exportació — i definirem quines tenen més potencial

SESSIÓ 3 - Relat i argumentari per connectar i vendre 30 d'octubre de 10h a 13h I Creacció

Ponent: **Carme Saez**

En aquesta sessió treballarem en com construir un relat de marca clar, atractiu i efectiu per connectar amb els clients i potenciar la comunicació en diferents canals.

Treballarem:

- **Elements claus del relat de marca:** analitzarem la seva estructura i exemples pràctics del sector per entendre què fa un relat impactant.
- **Creació del missatge de marca:** definirem un missatge coherent i adaptat als diferents canals de venda i comunicació.
- **Dinàmica de grup:** presentarem els relats creats per obtenir feedback del consultor i dels companys, per millorar i polir l'argumentari.

SESSIÓ 4 - Masterclass de vendes 6 de novembre de 10h a 13h I Creacció

Ponent: **Xavier Framis**

En aquesta sessió aprofundirem en les eines i estratègies clau per dissenyar i executar una acció comercial efectiva que faciliti la captació i fidelització de clients a nivell B2B.

Treballarem:

- **Continguts:** productivitat comercial, metodologia, hàbits i disciplina d'estudi de mercat, prospecció, seguiment i tancament.
- **Gestió i segmentació de la base de dades** de clients potencials per optimitzar els esforços comercials en base a una plantilla excel facilitada per l'expert.

- **Tècniques de negociació** específiques per al sector agroalimentari, per tancar acords beneficiosos i sostenibles.
- **Metodologia** acció comercial
- **Dinàmica participativa** amb exemples reals.

SESSIÓ 5 - Anàlisi econòmic-financer de la nova estratègia comercial **13 de novembre de 10h a 13h I Creacció**

Ponent: **Elisabet Bach**

Sessió pràctica on abordarem els aspectes econòmics i financers clau que tot agroproductor ha de considerar quan vol créixer i introduir-se en un nou canal de venda.

Treballarem:

- Compte d'explotació del negoci
- Ingressos i despeses derivades de la incorporació d'un nou canal
- Càlcul de l'impacte d'un nou canal en els ingressos i despeses.
- Noves inversions
- Marges comercials segons canal.
- Càlcul del punt d'equilibri i venda mínima necessària per assegurar la rendibilitat.
- Elaboració i revisió de l'escandall de costos.
- Altres elements a tenir en compte (volum de producció, venda mínima, estocs, logística, terminis de pagament) i impacte sobre la tresoreria.

Oferir eines pràctiques per definir el preu de venda òptim en funció del canal (Horeca, distribució, botiga, restaurant), garantint la viabilitat i la sostenibilitat econòmica del creixement.

**SESSIÓ 6 i 7 - Contrast amb el sector i prevenda
20 i 27 de novembre de 10h a 13h I Creacció**

Contrast canal HORECA/RESTAURANT i DISTRIBUCIÓ

20 de novembre 2025 de 10:00-12:00 a Creacció

- Restaurant El Via i Cafè del Mig, com a representants d'Osona Cuina
- Lluís de La Selecta

Contrast canal BOTIGA:

27 de novembre 2025 de 10:00-13:00 a Creacció

- Gemma Prat de Fussimanya
- Gemma Pedemonte de Som Aliment

Aquestes dues sessions estan dissenyades per realitzar un contrast directe de les estratègies i plans de prevenda amb empreses reals dels diferents canals clau: HORECA, botiga i distribució.

Durant les sessions:

- Els experts de cada canal explicaran els requeriments i característiques pròpies del canal i donaran la seva visió sobre l'encaix de les empreses agroalimentàries amb el canal.
- Es realitzaran dinàmiques de Speed Dating per facilitar trobades ràpides i efectives entre participants i professionals del sector per fer una simulació d'una visita comercial real en format de prevenda.
- Es presentaran els plans de creixement i les experiències dels participants al programa, per compartir aprenentatges i rebre feedback valuós.

L'objectiu és validar les propostes comercials en un entorn real, establir contactes estratègics i preparar el terreny per al desenvolupament comercial exitós.

Les sessions constarà d'una part inicial de ponències grupals (20 minuts per expert, fins a un total de 40 minuts), seguida d'una dinàmica de speed dating on cada emprenedor/a disposarà de 10 minuts de trobada individual amb l'expert.

MENTORIES INDIVIDUALS

Un espai exclusiu per treballar amb experts, els aspectes clau que faran créixer les vendes dels participants al programa. Aquestes sessions personalitzades permeten adaptar i aprofundir en els continguts treballats en les sessions grupals a la realitat i necessitats específiques de les empreses participants, assegurant que cada acció sigui aplicable i efectiva.

El Programa ofereix:

- **3 hores amb l'expert Xavier Framis** (2 sessions de 1,5h) per optimitzar l'acció comercial i perfeccionar la metodologia de venda.
- **6 hores amb l'experta Laia Casadevall**, directora de la Rita Comunicació (3 sessions de 2h), per reforçar la comunicació digital i alinear-la amb la nova estratègia comercial a través del desenvolupament pràctic i tangible d'accions concretes de comunicació digital, ja sigui la millora de continguts web, newsletters, campanyes de comunicació a xss, o elements clau del kit d'eines comercials. Aquesta acció es pactarà amb l'expert, l'empresa participants i pel personal tècnic de Creacció.

Les mentories es realitzaran en horaris convinguts entre octubre i desembre de 2025 per garantir la màxima flexibilitat i aprofitament.

INSCRIU-TE

Més informació a: <https://www.creaccio.cat/creixement-de-vendes/>

EXPERTES



Lali Oms

Acceleradora d'Empreses i
Consultora de Innovació



Carme Saez

Consultora en estratègia, innovació
i màrqueting



Xavier Framis

Consultor en vendes B2B



Elisabet Bach Oller

Experta en
consolidació de micropymes



Laia Casadevall de Rita
Comunicació

Experta en comunicació