Audiències i destinataris amb ChatGPT

Guia pràctica de consulta · 120 maneres de concretar per a qui ha de respondre

La idea clau: definir l'audiència no és només posar una edat

Definir una audiència no és acumular dades demogràfiques, professions o interessos. És descriure les característiques que realment faran canviar la resposta: què sap la persona, què necessita, en quin context està, què valora i quina relació té amb el tema o amb la marca.

Sovint són més útils el nivell de coneixement, l'objectiu, el rol, el moment, les barreres, el canal, els interessos o el comportament recent que no pas una etiqueta general per si sola.

Fórmula 2026 per adaptar una resposta

TASCA + DESTINATARI + CONTEXT + OBJECTIU + NIVELL DE CONEIXEMENT + NECESSITATS O RESTRICCIONS + TO + FORMAT

Exemple: «Explica què és el SEO a propietaris de comerços locals amb poca experiència digital que volen saber si els pot portar clients. Evita argot, posa tres exemples i acaba amb cinc passos aplicables.»

Quatre regles que milloren molt el resultat

1) No cal descriure deu característiques: tria les 2-4 que realment afecten la resposta.

2) Evita estereotips. Edat, gènere, origen, salut o situació econòmica no determinen automàticament gustos, capacitats o opinions.

3) Quan puguis, descriu necessitats funcionals: «poca experiència digital», «poc temps», «pressupost limitat» o «necessita lectura fàcil».

4) Si no coneixes prou l'audiència, demana a ChatGPT que proposi 2-3 perfils possibles i expliqui què canviaria en cada versió.

Índex ràpid

Els números corresponen a l'ordre d'aquesta guia.

1. Franges d’edat i context vital · audiències 1-10
2. Situació personal, familiar i econòmica · audiències 11-20
3. Coneixement, experiència i alfabetització digital · audiències 21-30
4. Rol professional i organitzatiu · audiències 31-40
5. Objectiu i moment de la persona · audiències 41-50
6. Motivacions, prioritats i barreres · audiències 51-60
7. Relació amb el producte, servei o problema · audiències 61-70
8. Canal i context de consum · audiències 71-80
9. Accessibilitat, llengua i context cultural · audiències 81-90
10. Sectors i comunitats professionals · audiències 91-100
11. Segmentació de màrqueting i campanyes · audiències 101-120

Abans de definir l'audiència

Dades sensibles i personalització

Característiques com gènere, discapacitat, salut, religió, origen o ideologia només s'han d'introduir quan siguin realment rellevants per a la tasca. No serveixen com a drecera per assumir què pensa o què prefereix una persona.

Quan el que importa és l'accessibilitat o la comprensió, és millor descriure la necessitat concreta: «necessita text compatible amb lector de pantalla», «evita expressions idiomàtiques» o «explica-ho amb lectura fàcil».

Una audiència pot ser una combinació

Exemple: «autònom + principiant + poc temps + pressupost limitat + ho llegirà al mòbil».

Aquesta combinació sol ser molt més útil que una etiqueta genèrica com «persona de 40-50 anys» o «classe mitjana».

1. Franges d'edat i context vital

L'edat pot ser útil quan realment canvia la manera d'explicar un contingut, el nivell de lectura o algun requisit del context. En persones adultes, sovint aporta menys informació que el nivell de coneixement, l'objectiu o la situació concreta. No la facis servir per inferir interessos, competència digital, situació familiar o poder adquisitiu.

1. Franja de 6 a 8 anys

Què és? Una manera de concretar l'edat quan cal adaptar molt el nivell de lectura, la longitud de les frases o el grau d'abstracció.

Per a què serveix? Ajuda a transformar una explicació en idees breus, exemples molt concrets i passos fàcils de seguir, sense afegir informació innecessària.

Quan et pot ser útil? Materials educatius, contes, normes senzilles, activitats guiades o explicacions bàsiques de tecnologia i ciència.

Exemple de prompt: "Explica què és Internet per a una franja de 6 a 8 anys, amb frases curtes, tres exemples quotidians i una comparació fàcil d'imaginar."

2. Franja de 9 a 12 anys

Què és? Una franja en què ja es poden introduir explicacions més estructurades, sempre ajustant vocabulari i exemples al nivell de comprensió que necessitem.

Per a què serveix? Permet explicar idees noves amb claredat, exemples concrets i una mica més de profunditat, sense carregar la resposta de tecnicismes.

Quan et pot ser útil? Materials escolars, tallers, divulgació, activitats guiades o explicacions de tecnologia i ciència.

Exemple de prompt: "Explica què és la intel·ligència artificial per a una franja de 9 a 12 anys. Utilitza un exemple de classe, un de videojocs i acaba amb tres preguntes per pensar."

3. Franja de 13 a 17 anys

Què és? Una franja que pot treballar conceptes complexos, però en què convé ajustar el llenguatge, els exemples i el grau de formalitat al context.

Per a què serveix? Ajuda a mantenir rigor i proximitat alhora, evitant tant un to excessivament acadèmic com un tractament infantilitzat.

Quan et pot ser útil? Orientació, formació, educació digital, projectes escolars, xarxes socials o divulgació.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta explicació sobre privacitat digital per a una franja de 13 a 17 anys. Sigues directe, posa exemples de xarxes socials i evita moralitzar.”

4. Franja de 18 a 25 anys

Què és? Una franja d’edat que podem indicar quan el contingut necessita exemples, referències o decisions adaptades a aquest rang concret.

Per a què serveix? Serveix per ajustar el llenguatge i els exemples sense pressupostar estudis, feina, situació familiar, interessos ni nivell econòmic només per l’edat.

Quan et pot ser útil? Formació, orientació, comunicació pública, serveis, consum o continguts específics per edat.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta explicació per a una franja de 18 a 25 anys. Utilitza llenguatge clar i exemples propers, però no pressuposis estudis, feina ni situació personal.”

5. Franja de 26 a 35 anys

Què és? Una franja d’edat que pot ser útil quan volem contextualitzar exemples o missatges per a aquest rang sense convertir-lo en una etiqueta personal.

Per a què serveix? Permet ajustar referències, longitud o context quan l’edat és realment pertinent, evitant deduir estil de vida, família, professió o poder adquisitiu.

Quan et pot ser útil? Comunicació, formació, serveis, estudis de públic o continguts amb requisits o contextos vinculats a l’edat.

Exemple de prompt: “Reescriu aquest missatge per a una franja de 26 a 35 anys. Mantén-lo pràctic i proper, però no facis suposicions sobre família, feina o capacitat econòmica.”

6. Franja de 36 a 50 anys

Què és? Una franja d’edat que es pot indicar si aporta context real a la resposta, sense assumir que les persones del mateix rang comparteixen necessitats o experiències.

Per a què serveix? Ajuda a adaptar exemples o referències quan sigui pertinent, mantenint separats l’edat i altres factors com professió, coneixement, interessos o situació personal.

Quan et pot ser útil? Formació, comunicació, serveis, estudis de públic o continguts on el rang d’edat tingui una funció concreta.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta explicació per a una franja de 36 a 50 anys. Prioritza claredat i utilitat, i no dedueixis interessos ni coneixements tecnològics a partir de l’edat.”

7. Franja de 51 a 64 anys

Què és? Una franja d'edat que podem fer servir com a dada de context, però que per si sola no indica competència digital, experiència professional, salut ni preferències.

Per a què serveix? Permet ajustar una resposta quan l'edat és rellevant sense convertir-la en una etiqueta ni associar-la automàticament a determinades capacitats o necessitats.

Quan et pot ser útil? Formació, serveis, comunicació pública, estudis de públic o continguts específics per rang d'edat.

Exemple de prompt: "Adapta aquesta guia per a una franja de 51 a 64 anys. Explica el valor pràctic i els passos amb claredat, sense pressupostar cap nivell de competència digital."

8. Franja de 65 anys o més

Què és? Una franja d'edat àmplia i molt diversa que només convé utilitzar quan l'edat té una relació real amb el contingut o el context.

Per a què serveix? Serveix per contextualitzar una resposta sense associar automàticament l'edat amb dificultats, poca autonomia, poca experiència digital o uns interessos determinats.

Quan et pot ser útil? Informació pública, serveis, tràmits, formació, comunicació, salut o continguts amb requisits vinculats a l'edat.

Exemple de prompt: "Explica aquest tràmit per a una franja de 65 anys o més. Dona instruccions numerades i noms exactes dels botons, però no pressuposis poca experiència digital."

9. Famílies amb infants a càrrec

Què és? Destinataris que prenen decisions considerant necessitats de més d'una persona i sovint limitacions de temps, logística o pressupost.

Per a què serveix? Ajuda a presentar opcions segons compatibilitat familiar, planificació i facilitat d'ús.

Quan et pot ser útil? Oci, viatges, educació, serveis, alimentació, habitatge, activitats o organització del temps.

Exemple de prompt: "Compara aquestes tres opcions d'activitat pensant en una família amb dos infants de 6 i 10 anys. Valora preu, durada, logística i interès per edats."

10. Persones jubilades o en transició a la jubilació

Què és? Públic que pot estar reorganitzant temps, interessos, finances, aprenentatge o participació social.

Per a què serveix? Permet enfocar la resposta en autonomia, utilitat i nous objectius, sense reduir el públic a la seva edat.

Quan et pot ser útil? Formació, lleure, voluntariat, finances, tecnologia, viatges o nous projectes personals.

Exemple de prompt: "Proposa maneres pràctiques d'aprendre eines d'IA per a persones recent jubilades que volen utilitzar-les en projectes personals i aficions."

2. Situació personal, familiar i econòmica

Aquestes variables només són útils si canvien realment la necessitat o la decisió. És millor parlar de situació, pressupost o context que etiquetar persones amb categories rígides.

11. Llenguatge inclusiu per a públics diversos

Què és? Una instrucció per redactar sense donar per fet el gènere, la identitat o altres característiques personals del destinatari.

Per a què serveix? Ajuda a evitar estereotips, tractaments excloents o suposicions innecessàries i fa que el missatge sigui adequat per a un públic més ampli.

Quan et pot ser útil? Comunicacions generals, formularis, campanyes, serveis, recursos humans, educació o revisió de biaixos.

Exemple de prompt: “Revisa aquest text perquè sigui inclusiu per a un públic divers. Evita estereotips i no pressuposis gènere, situació familiar ni altres característiques que no siguin necessàries.”

12. Persona que viu sola

Què és? Destinatari que organitza decisions, despeses i rutines sense altres membres permanents a la llar.

Per a què serveix? Ajuda a ajustar recomanacions de quantitat, cost, logística o organització domèstica.

Quan et pot ser útil? Habitatge, alimentació, assegurances, consum, viatges, organització o serveis.

Exemple de prompt: “Adapta aquest pla d'estalvi a una persona que viu sola i té unes despeses fixes mensuals de 1.100 euros. Prioritza opcions realistes.”

13. Parella o llar compartida

Què és? Una situació en què les decisions poden afectar dues o més persones i requerir coordinació.

Per a què serveix? Permet considerar repartiment de costos, criteris compartits, espais comuns o presa de decisions conjunta.

Quan et pot ser útil? Habitatge, compres, viatges, organització, serveis o finances domèstiques.

Exemple de prompt: “Compara aquestes dues opcions de subscripció per a una parella que compartirà el servei. Indica cost total, limitacions i quin cas compensa més.”

14. Pressupost limitat o necessitat d’estalvi

Què és? Una situació en què el cost total i la previsibilitat de la despesa tenen un pes important en la decisió.

Per a què serveix? Fa que la resposta prioritzi relació qualitat-preu, costos ocults, durabilitat i alternatives assequibles en lloc d’etiquetar la persona per “classe social”.

Quan et pot ser útil? Compres, serveis, formació, oci, tecnologia, alimentació, viatges o decisions domèstiques.

Exemple de prompt: “Recomana tres opcions per a una persona o família amb pressupost limitat. Prioritza cost total, durabilitat i despeses recurrents, no només el preu inicial.”

15. Prioritat: qualitat, servei o opcions premium

Què és? Una situació en què el destinatari valora especialment qualitat, servei, comoditat, especialització o experiència per sobre del preu mínim.

Per a què serveix? Ajuda a comparar valor, garanties, acabats, suport i diferències reals entre opcions sense associar aquesta prioritat a una determinada “classe social”.

Quan et pot ser útil? Serveis professionals, tecnologia, hostaleria, viatges, formació o productes d’alt valor.

Exemple de prompt: “Compara aquestes opcions per a una persona que prioritza qualitat i servei. Explica què guanya realment pagant més i evita arguments purament aspiracionals.”

16. Propietaris d'habitatge

Què és? Persones que poden prendre decisions de manteniment, millora o inversió sobre un immoble propi.

Per a què serveix? Permet adaptar recomanacions a decisions amb horitzó més llarg i costos de manteniment o reforma.

Quan et pot ser útil? Eficiència energètica, reformes, assegurances, seguretat, domòtica o finances.

Exemple de prompt: “Explica aquestes opcions d'eficiència energètica per a propietaris d'un pis. Separa inversió inicial, estalvi estimat i manteniment.”

17. Llogaters

Què és? Persones que viuen en un habitatge que no és de propietat i poden tenir límits per fer modificacions permanents.

Per a què serveix? Ajuda a prioritzar solucions reversibles, portàtils i amb poca inversió estructural.

Quan et pot ser útil? Domòtica, decoració, estalvi energètic, seguretat, equipament o organització.

Exemple de prompt: “Proposa millores per reduir el consum energètic en un pis de lloguer sense fer obres ni instal·lacions permanents.”

18. Entorn urbà

Què és? Un context amb alta densitat de serveis, mobilitat, oferta comercial i restriccions d'espai o aparcament.

Per a què serveix? Permet adaptar exemples i recomanacions a logística, proximitat i disponibilitat de serveis.

Quan et pot ser útil? Mobilitat, comerç, habitatge, serveis, oci, logística o màrqueting local.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta proposta de servei a clients d'una ciutat gran. Considera mobilitat, poc espai a casa i preferència per solucions ràpides.”

19. Entorn rural o poblacions petites

Què és? Un context on distàncies, disponibilitat de serveis, connexió, comunitat local o logística poden tenir més pes.

Per a què serveix? Ajuda a no donar per fet que tots els recursos i serveis estan disponibles a prop.

Quan et pot ser útil? Comerç, logística, formació, salut, connectivitat, turisme o serveis públics.

Exemple de prompt: “Reformula aquesta solució per a petites poblacions on els serveis presencials són més llunyans. Dona alternatives digitals i opcions de baixa complexitat.”

20. Persona nouvinguda o en canvi d'entorn

Què és? Algú que encara no coneix bé les normes, serveis, vocabulari o costums del lloc o sector on s'incorpora.

Per a què serveix? Permet explicar context implícit que per a un resident o professional veterà seria obvi.

Quan et pot ser útil? Acollida, tràmits, feina, educació, serveis municipals, comunitats o nous sectors professionals.

Exemple de prompt: “Explica aquest tràmit a una persona que acaba d'arribar a Catalunya. Defineix les sigles, indica on es fa i evita donar per conegudes les institucions.”

3. Coneixement, experiència i alfabetització digital

Sovint aquesta és una de les variables més útils. El mateix contingut canvia molt segons què sap ja la persona, quina terminologia domina i quanta autonomia té.

21. Sense coneixements previs

Què és? Una persona que parteix de zero i no coneix els conceptes, eines ni vocabulari del tema.

Per a què serveix? Obliga a definir els termes abans d'utilitzar-los i evita salts lògics que bloquegin la comprensió.

Quan et pot ser útil? Introduccions, formació inicial, divulgació, canvi de sector o primer contacte amb una eina.

Exemple de prompt: “Explica què és un CRM a algú que no n'ha sentit a parlar mai. Comença pel problema que resol, posa un exemple i evita sigles sense explicar.”

22. Principiant

Què és? Algú que coneix les bases però encara necessita guiatge explícit i exemples.

Per a què serveix? Permet combinar una mica de vocabulari del sector amb instruccions molt clares.

Quan et pot ser útil? Tutorials, cursos inicials, configuracions bàsiques, processos nous o incorporació a una eina.

Exemple de prompt: “Explica com crear la primera automatització a un principiant. Dona els passos en ordre i indica què ha de comprovar abans de continuar.”

23. Nivell intermedi

Què és? Una persona que ja domina les funcions bàsiques i pot assumir alguns conceptes sense explicació.

Per a què serveix? Ajuda a anar més de pressa i concentrar-se en millores, criteri, casos d'ús i errors habituals.

Quan et pot ser útil? Formació de continuïtat, optimització, comparatives, bones pràctiques o treball real.

Exemple de prompt: “Explica aquesta tècnica a un usuari intermedi de ChatGPT: omet les bases, mostra tres usos pràctics i dos errors que encara solen cometre.”

24. Nivell avançat

Què és? Un usuari que ja coneix bé el tema i espera profunditat, precisió i matisos.

Per a què serveix? Permet utilitzar vocabulari especialitzat i dedicar menys espai a definicions bàsiques.

Quan et pot ser útil? Anàlisi, consultoria, formació avançada, configuracions complexes o presa de decisions tècniques.

Exemple de prompt: “Analitza aquesta arquitectura per a un públic avançat. Centra't en trade-offs, riscos, escalabilitat i criteris de decisió.”

25. Expert

Què és? Un especialista que pot qüestionar supòsits, demanar evidència i valorar excepcions o detalls fins.

Per a què serveix? Fa que la resposta prioritzi rigor, límits, alternatives i punts discutibles en lloc d'una explicació introductòria.

Quan et pot ser útil? Revisions tècniques, debat professional, recerca, assessorament especialitzat o validació d'hipòtesis.

Exemple de prompt: “Respon com si el destinatari fos expert en SEO tècnic. Evita definicions bàsiques, explicita supòsits i assenyala on hi ha incertesa o debat.”

26. Públic no tècnic

Què és? Persones que no treballen habitualment amb tecnologia, dades o vocabulari especialitzat.

Per a què serveix? Ajuda a explicar impacte i utilitat abans que arquitectura o terminologia.

Quan et pot ser útil? Presentacions a clients, direcció, comerços, emprenedors, administració o públic general.

Exemple de prompt: “Explica aquesta API a una persona no tècnica utilitzant una analogia de negoci. No mostris codi i centra't en què permet fer.”

27. Públic tècnic

Què és? Persones capaces d'entendre especificacions, processos, configuracions o conceptes tècnics.

Per a què serveix? Permet ser més precís, mostrar requisits, dependències i detalls d'implementació.

Quan et pot ser útil? Equips TI, desenvolupament, dades, integracions, ciberseguretat o suport tècnic.

Exemple de prompt: “Documenta aquesta integració per a un equip tècnic. Inclou prerequisits, flux de dades, errors possibles i criteris de validació.”

28. Alumnes o estudiants

Què és? Persones que necessiten comprendre i practicar, no només rebre una resposta final.

Per a què serveix? Permet estructurar el contingut com a aprenentatge: explicació, exemple, activitat i comprovació.

Quan et pot ser útil? Classes, cursos, autoaprenentatge, exercicis, materials de suport o repàs.

Exemple de prompt: “Explica aquest concepte a estudiants i després crea un exercici breu perquè el practiquin sense donar immediatament la solució.”

29. Professional en actiu

Què és? Algú que necessita aplicar la informació a una feina real i valora especialment el temps i la utilitat.

Per a què serveix? Ajuda a substituir teoria general per criteris, exemples i accions aplicables.

Quan et pot ser útil? Formació professional, consultoria, procediments, eines digitals o actualització de competències.

Exemple de prompt: “Explica aquest mètode a un professional que l'haurà d'aplicar demà. Prioritza decisions pràctiques, plantilla de treball i errors a evitar.”

30. Formador, docent o facilitador

Què és? Una persona que no només ha d'entendre el contingut, sinó convertir-lo en una experiència d'aprenentatge per a altres.

Per a què serveix? Permet afegir exemples, preguntes, activitats, analogies i punts que solen generar dubtes.

Quan et pot ser útil? Preparació de cursos, tallers, materials didàctics, dinàmiques i guies de classe.

Exemple de prompt: “Prepara aquesta explicació per a un formador. Inclou una analogia, un exemple pràctic, tres preguntes per al grup i una activitat de 10 minuts.”

4. Rol professional i organitzatiu

El rol determina què necessita saber la persona, quines decisions pot prendre i quin vocabulari li resulta útil. Sovint és més informatiu que l'edat.

31. Autònom o professional independent

Què és? Una persona que sol combinar producció, venda, administració i presa de decisions amb recursos limitats.

Per a què serveix? Fa que les propostes prioritzin simplicitat, retorn, temps d'implantació i manteniment.

Quan et pot ser útil? Tecnologia, màrqueting, gestió, automatització, formació o selecció d'eines.

Exemple de prompt: “Recomana una solució per a un autònom que ho gestiona gairebé tot sol. Prioritza poc manteniment, cost previsible i estalvi real de temps.”

32. Emprenedor o startup

Què és? Un equip o persona que està validant una idea, construint una oferta o buscant tracció amb recursos encara canviants.

Per a què serveix? Ajuda a diferenciar el que cal validar ara del que pot esperar i a evitar sobreenginyeria.

Quan et pot ser útil? Model de negoci, producte, màrqueting, validació, finançament o operacions.

Exemple de prompt: “Analitza aquesta idea per a un emprenedor en fase inicial. Separa hipòtesis, riscos, prova mínima i mètrica per decidir si continuar.”

33. Microempresa

Què és? Una empresa molt petita on poques persones assumeixen moltes funcions i les eines han de ser fàcils de gestionar.

Per a què serveix? Permet evitar solucions pensades per a grans equips i centrar-se en impacte, cost i simplicitat.

Quan et pot ser útil? Digitalització, CRM, ecommerce, automatització, màrqueting o organització.

Exemple de prompt: “Compara aquestes eines per a una microempresa de quatre persones. Penalitza configuracions complexes i costos que creixen ràpidament.”

34. PIME

Què és? Una empresa amb més estructura que una microempresa però sense els recursos d'una gran corporació.

Per a què serveix? Ajuda a equilibrar professionalització, escalabilitat, cost, integracions i facilitat d'adopció.

Quan et pot ser útil? Processos, vendes, ERP, CRM, automatització, ciberseguretat o màrqueting.

Exemple de prompt: “Proposa un pla d'implantació per a una PIME de 25 persones. Divideix-lo per fases, responsables, riscos i indicadors d'èxit.”

35. Gerent o directiu

Què és? Una persona que necessita entendre impacte, riscos, costos, alternatives i decisions més que detalls operatius.

Per a què serveix? Permet resumir informació complexa en criteris executius i conseqüències de negoci.

Quan et pot ser útil? Informes, inversions, projectes, tecnologia, estratègia, pressupostos o priorització.

Exemple de prompt: “Resumeix aquesta proposta per a direcció en una pàgina: impacte, cost, risc, termini, alternatives i recomanació final.”

36. Responsable d'equip

Què és? Algú que coordina persones, terminis i resultats, i necessita convertir decisions en accions assignables.

Per a què serveix? Ajuda a incloure rols, dependències, seguiment i comunicació interna.

Quan et pot ser útil? Projectes, procediments, canvi organitzatiu, planificació o implantació d'eines.

Exemple de prompt: “Converteix aquesta decisió en un pla per a un responsable d'equip: tasques, responsable, termini, dependències i punt de control.”

37. Personal administratiu

Què és? Professionals que treballen amb processos, documentació, dades, gestió i comunicació interna o externa.

Per a què serveix? Permet prioritzar exactitud, passos repetibles, plantilles i reducció d'errors.

Quan et pot ser útil? Tràmits, facturació, documents, fulls de càlcul, automatització o procediments.

Exemple de prompt: “Explica aquest nou procediment per a personal administratiu. Dona els passos exactes, què s'ha de guardar i com actuar si falta una dada.”

38. Comercial o atenció al client

Què és? Professionals que interactuen directament amb clients, dubtes, objeccions, oportunitats o incidències.

Per a què serveix? Ajuda a enfocar la resposta en conversa, benefici, empatia, objeccions i següent pas.

Quan et pot ser útil? Guions, correus, vendes, seguiments, respostes a queixes o FAQs.

Exemple de prompt: “Prepara una resposta per a un equip comercial: identifica la necessitat del client, respon l'objecció sense pressionar i proposa un següent pas concret.”

39. Tècnic o especialista

Què és? Una persona responsable de la qualitat i correcció d'una àrea concreta i que necessita precisió operativa.

Per a què serveix? Permet incloure criteris, excepcions, requisits, comprovacions i vocabulari professional.

Quan et pot ser útil? Suport, qualitat, operacions, instal·lacions, dades, tecnologia o serveis especialitzats.

Exemple de prompt: “Escriu aquest procediment per a tècnics especialistes. Inclou prerequisits, verificacions, errors crítics i criteri per donar la tasca per acabada.”

40. Tècnic municipal o de promoció econòmica

Què és? Professional de l'administració local que treballa amb empreses, emprenedors, ciutadania, programes i procediments públics.

Per a què serveix? Ajuda a combinar rigor institucional amb llenguatge comprensible i aplicabilitat per al teixit local.

Quan et pot ser útil? Convocatòries, formació, orientació empresarial, comunicació pública, programes de suport o memòries.

Exemple de prompt: “Redacta aquesta informació per a tècnics de promoció econòmica que l'hauran d'explicar a autònoms i PIMES. Separa requisits, terminis i dubtes habituals.”

5. Objectiu i moment de la persona

Una mateixa audiència necessita respostes diferents segons què intenta aconseguir ara. Definir el moment sovint millora més el resultat que afegir dades demogràfiques.

41. Vol aprendre

Què és? El destinatari busca construir comprensió i no només obtenir una resposta puntual.

Per a què serveix? Fa que la resposta prioritzi explicació progressiva, exemples i comprovació de comprensió.

Quan et pot ser útil? Formació, autoaprenentatge, introducció a eines o desenvolupament professional.

Exemple de prompt: “Explica'm aquest tema per aprendre'l, no només per resoldre el cas. Comença per la idea clau, posa un exemple i acaba amb tres preguntes de repàs.”

42. Vol entendre un concepte difícil

Què és? La persona ja té el problema o el terme davant, però necessita una explicació que redueixi complexitat.

Per a què serveix? Permet utilitzar analogies, capes d'explicació i exemples abans d'entrar en detalls.

Quan et pot ser útil? Tecnologia, finances, legislació, ciència, processos o documentació tècnica.

Exemple de prompt: “Explica aquest concepte en tres capes: primer en llenguatge molt senzill, després amb un exemple de negoci i finalment amb el detall tècnic essencial.”

43. Vol resoldre una incidència

Què és? El destinatari té un problema concret i necessita arribar a una solució, idealment sense provar coses a l'atzar.

Per a què serveix? Fa que la resposta prioritzi diagnòstic, passos segurs i comprovacions.

Quan et pot ser útil? Suport tècnic, eines, processos, equips, configuracions o errors.

Exemple de prompt: “Ajuda'm a resoldre aquesta incidència. Primer enumera les tres causes més probables i després dona una prova segura per descartar-les una a una.”

44. Vol comparar opcions

Què és? La persona ja té diverses alternatives i necessita veure diferències rellevants.

Per a què serveix? Permet establir criteris comuns i evitar comparacions basades només en característiques.

Quan et pot ser útil? Compres, software, proveïdors, serveis, formació, inversions o decisions internes.

Exemple de prompt: “Compara aquestes tres opcions per a aquest perfil de client. Utilitza cost, facilitat, limitacions, manteniment i millor cas d'ús.”

45. Ha de prendre una decisió

Què és? El destinatari necessita convertir informació en una elecció amb criteris explícits.

Per a què serveix? Ajuda a distingir fets, prioritats, incerteses i trade-offs abans de recomanar.

Quan et pot ser útil? Projectes, compres, estratègia, recursos, tecnologia o planificació.

Exemple de prompt: “Ajuda'm a decidir entre A i B. Defineix els criteris, pondera'ls segons aquest context, mostra els riscos i dona una recomanació argumentada.”

46. Vol implementar-ho pas a pas

Què és? La persona ja està convençuda i necessita transformar una idea en accions concretes.

Per a què serveix? Fa que la resposta passi de la teoria a una seqüència executable amb comprovacions.

Quan et pot ser útil? Configuracions, automatització, màrqueting, processos, formació o projectes.

Exemple de prompt: “Converteix aquesta idea en un pla d'implantació pas a pas. Per a cada pas indica què faig, què necessito i com sé que està ben fet.”

47. Ha de convèncer o presentar una proposta

Què és? El destinatari final haurà d'avaluar una idea, pressupost, canvi o recomanació.

Per a què serveix? Permet ordenar arguments segons interessos, objeccions i decisió esperada.

Quan et pot ser útil? Presentacions, vendes, projectes interns, inversions o aprovacions.

Exemple de prompt: “Reescriu aquesta proposta per a una persona que l'ha d'aprovar. Comença pel problema, quantifica l'impacte, anticipa dues objeccions i acaba amb la decisió que demanem.”

48. Prepara una reunió, taller o formació

Què és? La persona necessita arribar a una sessió amb estructura, materials i preguntes preparades.

Per a què serveix? Ajuda a convertir informació dispersa en agenda, dinàmica i resultats esperats.

Quan et pot ser útil? Reunions, classes, workshops, entrevistes, consultoria o sessions amb clients.

Exemple de prompt: “Prepara aquesta reunió per a un grup de PIMES: objectiu, agenda de 45 minuts, tres preguntes clau, possible objecció i acord final que voldríem obtenir.”

49. Està a punt de comprar o contractar

Què és? La persona necessita reduir incertesa abans de comprometre diners, temps o dades.

Per a què serveix? Permet prioritzar cost total, condicions, riscos, compatibilitat i preguntes al proveïdor.

Quan et pot ser útil? Software, serveis, equipament, formació, assegurances o proveïdors.

Exemple de prompt: “Crea una checklist abans de contractar aquest servei. Inclou costos ocults, permanència, dades, suport, cancel·lació i preguntes que hauríem de fer.”

50. Vol estalviar temps o automatitzar

Què és? El destinatari busca reduir tasques repetitives o temps de gestió sense afegir una complexitat desproporcionada.

Per a què serveix? Ajuda a identificar primer processos adequats i després solucions simples.

Quan et pot ser útil? Automatització, IA, administració, màrqueting, dades o operacions.

Exemple de prompt: “Analitza aquestes tasques i digues quines automatitzaries primer per a una petita empresa. Prioritza freqüència, temps estalviat, risc i facilitat.”

6. Motivacions, prioritats i barreres

Aquestes característiques expliquen què valora la persona o què li impedeix avançar. Són molt útils per adaptar arguments, ordre i profunditat.

51. Té molt poc temps

Què és? Una persona que necessita arribar ràpidament a la conclusió i als pròxims passos.

Per a què serveix? Fa que la resposta prioritzi el que és essencial i relegui el detall a una segona capa.

Quan et pot ser útil? Direcció, professionals ocupats, incidències, reunions o decisions urgents.

Exemple de prompt: “Respon per a algú amb només dos minuts: conclusió primer, tres punts clau i una acció recomanada. Deixa el detall com a opcional.”

52. Té un pressupost limitat

Què és? Destinatari per a qui el cost inicial i recurrent condiciona fortament la decisió.

Per a què serveix? Permet prioritzar alternatives assequibles, retorn i cost total de propietat.

Quan et pot ser útil? Tecnologia, formació, màrqueting, compres, serveis o projectes.

Exemple de prompt: “Proposa opcions amb pressupost limitat. Indica què és imprescindible, què és opcional i quina solució dona més valor amb menys cost recurrent.”

53. Busca la màxima simplicitat

Què és? Una persona que prefereix pocs passos, poques opcions i poc manteniment.

Per a què serveix? Ajuda a evitar respostes sobrecarregades i solucions excessivament sofisticades.

Quan et pot ser útil? Eines, procediments, productivitat, configuracions o decisions quotidianes.

Exemple de prompt: “Dona'm la solució més simple que funcioni. Limita't a tres passos i no afegeixis eines noves si es pot fer amb les que ja tenim.”

54. Vol detall i control

Què és? Destinatari que prefereix entendre què passarà, quines variables intervenen i com comprovar cada decisió.

Per a què serveix? Permet donar més traçabilitat, supòsits, opcions i punts de verificació.

Quan et pot ser útil? Projectes, finances, tecnologia, compres complexes o processos sensibles.

Exemple de prompt: “Explica la proposta amb detall: supòsits, dependències, punts de control, alternatives i què podria fer canviar la recomanació.”

55. És escèptic o necessita proves

Què és? Una persona que no acceptarà una afirmació només perquè soni convincent.

Per a què serveix? Fa que la resposta separi evidència, hipòtesi, limitacions i promeses.

Quan et pot ser útil? Vendes consultives, tecnologia emergent, IA, canvis de procés o decisions amb risc.

Exemple de prompt: “Explica aquest benefici a un públic escèptic. Evita superlatius, separa fets d'hipòtesis i indica què hauríem de provar abans de creure'ns-ho.”

56. Té aversió al risc

Què és? Destinatari que dona molt pes a errors, pèrdues, dependències o conseqüències negatives.

Per a què serveix? Permet presentar mitigacions, alternatives conservadores i criteris de sortida.

Quan et pot ser útil? Inversions, tecnologia, canvis, seguretat, processos crítics o contractació.

Exemple de prompt: “Presenta aquesta proposta per a una persona aversa al risc. Inclou pitjor escenari, mesures preventives, prova pilot i criteri per aturar-nos.”

57. És innovador o primer adoptant

Què és? Una persona disposada a provar novetats si hi veu avantatge, aprenentatge o diferenciació.

Per a què serveix? Permet donar més espai a possibilitats emergents, experimentació i avantatge potencial.

Quan et pot ser útil? IA, tecnologia, producte, nous canals, automatització o innovació.

Exemple de prompt: “Presenta aquesta eina a un públic innovador. Destaca què permet fer de nou, una prova experimental de baix risc i què encara no està madur.”

58. Prioritza sostenibilitat

Què és? Destinatari que vol considerar impacte ambiental o social com un criteri real de decisió.

Per a què serveix? Ajuda a incloure durabilitat, consum, residus, proximitat o transparència sense recórrer a greenwashing.

Quan et pot ser útil? Compres, logística, energia, producte, mobilitat o estratègia.

Exemple de prompt: “Compara aquestes opcions per a un públic que prioritza sostenibilitat. Distingeix dades verificables de missatges comercials i assenyala trade-offs.”

59. Prioritza privacitat i seguretat

Què és? Una persona o organització que necessita saber quines dades es comparteixen, qui hi accedeix i quins riscos hi ha.

Per a què serveix? Fa que la resposta incorpori tractament de dades, permisos, dependències i alternatives més conservadores.

Quan et pot ser útil? IA, software, núvol, formularis, automatització, compres B2B o serveis digitals.

Exemple de prompt: “Avalua aquesta eina per a una empresa molt sensible a la privacitat. Explica dades implicades, riscos, configuracions a revisar i preguntes al proveïdor.”

60. Està saturat o sota estrès

Què és? Una persona que pot tenir menys capacitat per processar informació extensa o prendre moltes decisions alhora.

Per a què serveix? Ajuda a reduir càrrega cognitiva, prioritzar i proposar un primer pas molt clar.

Quan et pot ser útil? Incidències, crisi, sobrecàrrega de feina, canvis, atenció al client o organització.

Exemple de prompt: “Reformula aquesta resposta per a algú saturat: reconeix la situació en una frase, dona només les dues prioritats d'avui i deixa la resta per després.”

7. Relació amb el producte, servei o problema

En comunicació i màrqueting, és molt útil saber què coneix ja el destinatari i quina relació té amb nosaltres. Això evita explicar massa o vendre massa aviat.

61. Encara no és conscient del problema

Què és? La persona no identifica la necessitat que el producte, servei o canvi pretén resoldre.

Per a què serveix? Permet començar per símptomes i situacions recognoscibles en lloc de presentar directament la solució.

Quan et pot ser útil? Contingut educatiu, captació, sensibilització, SEO, xarxes o inici d'un embut.

Exemple de prompt: “Escriu per a persones que encara no identifiquen aquest problema. Comença amb tres situacions quotidianes que els puguin resultar familiars i no venguis encara.”

62. És conscient del problema

Què és? La persona ja sap què li passa però encara no té clara la millor manera de solucionar-ho.

Per a què serveix? Ajuda a ordenar causes, opcions i criteris abans de parlar d'una oferta concreta.

Quan et pot ser útil? Articles, webinars, captació, consultoria o contingut de consideració.

Exemple de prompt: “Explica les possibles solucions a algú que ja sap que perd massa temps amb aquesta tasca. Compara enfocaments abans de recomanar eines.”

63. Està explorant solucions

Què és? El destinatari coneix el problema i ja busca mètodes, productes o proveïdors.

Per a què serveix? Permet entrar en criteris de selecció, diferències i compatibilitat.

Quan et pot ser útil? Comparatives, pàgines de servei, demos, guies de compra o consultoria.

Exemple de prompt: “Escriu per a algú que ja compara solucions. Dona cinc criteris per triar bé i explica en quin cas la nostra opció no seria la millor.”

64. Prospecte inicial

Què és? Una persona que mostra interès però encara té poca informació o compromís.

Per a què serveix? Ajuda a reduir fricció, aclarir valor i proposar un següent pas senzill.

Quan et pot ser útil? Formularis, primers correus, resposta a contactes, networking o xarxes.

Exemple de prompt: “Respon a aquest prospecte inicial amb una explicació breu del valor i una pregunta per entendre millor la seva necessitat. No intentis tancar la venda encara.”

65. Prospecte que està comparant

Què és? Una persona que probablement té altres alternatives sobre la taula i busca diferències significatives.

Per a què serveix? Permet ser concret sobre adequació, limitacions, preu, servei i factors de decisió.

Quan et pot ser útil? Propostes comercials, demos, licitacions, comparatives o seguiments.

Exemple de prompt: “Prepara un missatge per a un prospecte que compara tres proveïdors. Centra't en diferències verificables i en per a quin tipus de client encaixem millor.”

66. Client nou

Què és? Una persona que acaba de comprar, contractar o començar a utilitzar el servei.

Per a què serveix? Ajuda a reduir dubtes inicials i accelerar la primera experiència de valor.

Quan et pot ser útil? Onboarding, benvinguda, configuració, primera compra o primer servei.

Exemple de prompt: “Crea un missatge d'onboarding per a un client nou: què passarà ara, què ha de preparar, primer objectiu i on demanar ajuda.”

67. Client habitual

Què és? Un destinatari que ja coneix la marca, el servei o el procés i no necessita repetir informació bàsica.

Per a què serveix? Permet anar més directe, personalitzar seguiments i proposar millores o novetats rellevants.

Quan et pot ser útil? Fidelització, suport, renovació, venda creuada, newsletters o comunitat.

Exemple de prompt: “Escriu a clients habituals que ja coneixen el servei. Evita la introducció comercial i explica directament la novetat, el benefici i com activar-la.”

68. Client inactiu

Què és? Una persona que abans tenia relació amb la marca o servei però fa temps que no hi interactua.

Per a què serveix? Ajuda a reobrir la conversa sense assumir desinterès ni pressionar.

Quan et pot ser útil? Reactivació, newsletters, serveis recurrents, formació o ecommerce.

Exemple de prompt: “Redacta un correu per a clients inactius. Recorda breument la relació, aporta una novetat útil i dona una manera fàcil de reprendre el contacte.”

69. Client insatisfet

Què és? Una persona que arriba amb una experiència negativa, frustració o pèrdua de confiança.

Per a què serveix? Obliga a prioritzar escolta, responsabilitat, solució i següent pas abans de defensar l'empresa.

Quan et pot ser útil? Queixes, incidències, devolucions, errors de servei o reputació.

Exemple de prompt: “Respon a aquest client insatisfet. Reconeix el problema, no discuteixis la seva emoció, explica què podem fer ara i indica termini concret.”

70. Prescriptor, col·laborador o ambaixador

Què és? Una persona que recomana, representa o facilita que altres coneguin la proposta.

Per a què serveix? Permet donar-li arguments fàcils de transmetre, recursos i criteris per saber a qui recomanar-ho.

Quan et pot ser útil? Partners, associacions, clients satisfets, distribuïdors, referències o comunitats.

Exemple de prompt: “Prepara una explicació perquè un col·laborador pugui recomanar-nos: a qui ajudem, quin problema resolem, quan no encaixem i una frase curta per presentar-nos.”

8. Canal i context de consum

No només importa qui rep el missatge, sinó on i en quines condicions el llegirà. El canal condiciona longitud, estructura, ritme i nivell de detall.

71. Persona que ho llegirà al mòbil

Què és? Destinatari que consumirà el contingut en una pantalla petita i sovint amb atenció fragmentada.

Per a què serveix? Fa que la resposta utilitzi paràgrafs curts, jerarquia clara i missatges principals visibles.

Quan et pot ser útil? WhatsApp, email, xarxes, webs, instruccions ràpides o comunicacions de servei.

Exemple de prompt: “Adapta aquest text per llegir-lo al mòbil: paràgrafs molt curts, subtítols, una idea per bloc i la crida a l'acció ben visible.”

72. Destinatari d'un correu professional

Què és? Una persona que rep el missatge en un context laboral i espera entendre ràpidament motiu, informació i acció.

Per a què serveix? Ajuda a ordenar assumpte, context, petició i tancament sense convertir el correu en un informe.

Quan et pot ser útil? Clients, proveïdors, equips, institucions, seguiments o coordinació.

Exemple de prompt: “Reescriu això com a correu professional per a un client ocupat: assumpte clar, motiu en la primera frase, màxim 150 paraules i següent pas.”

73. Destinatari de WhatsApp o missatgeria

Què és? Una persona que espera un missatge breu, natural i fàcil de respondre.

Per a què serveix? Permet eliminar formalitat innecessària i convertir el contingut en una conversa clara.

Quan et pot ser útil? Confirmacions, recordatoris, coordinació, atenció al client o seguiments.

Exemple de prompt: “Converteix aquest correu en un WhatsApp professional i proper. Màxim sis línies, una sola petició i sense semblar un missatge automàtic.”

74. Audiència de xarxes socials

Què és? Públic que decideix molt ràpidament si continua llegint i que consumeix contingut entre moltes altres peces.

Per a què serveix? Ajuda a reforçar ganxo, claredat, ritme i una idea principal per publicació.

Quan et pot ser útil? LinkedIn, Instagram, Facebook, X, comunitats o contingut divulgatiu.

Exemple de prompt: “Adapta aquest contingut per a LinkedIn: primera línia que faci aturar, idea principal clara, exemple concret i pregunta final que convidi a comentar.”

75. Visitant d'una web o landing page

Què és? Persona que escaneja la pàgina buscant si allò resol la seva necessitat i si pot confiar en la proposta.

Per a què serveix? Fa que el contingut prioritzi proposta de valor, prova, objeccions i crida a l'acció.

Quan et pot ser útil? Web corporativa, serveis, productes, cursos, campanyes o captació.

Exemple de prompt: “Reescriu aquesta secció de web per a un visitant que encara no ens coneix. Explica en 10 segons què fem, per a qui i quin resultat pot esperar.”

76. Audiència d'una presentació oral

Què és? Persones que escoltaran el contingut i no podran rellegir cada frase amb calma.

Per a què serveix? Permet simplificar idees, utilitzar frases memorables i repetir el missatge essencial.

Quan et pot ser útil? Formacions, reunions, vendes, conferències, pitches o demostracions.

Exemple de prompt: “Adapta aquest text perquè es pugui explicar oralment en tres minuts. Utilitza frases curtes, una metàfora i tres idees que l'audiència hagi de recordar.”

77. Lector d'un manual o guia

Què és? Persona que consulta un document per trobar una resposta o seguir un procés, no necessàriament de principi a fi.

Per a què serveix? Fa que la resposta necessiti estructura, subtítols, passos, avisos i exemples localitzables.

Quan et pot ser útil? Procediments, manuals, FAQs, guies de curs, onboarding o suport.

Exemple de prompt: “Transforma aquesta explicació en una guia de consulta: subtítols clars, passos numerats, advertiments i una secció de problemes habituals.”

78. Persona que contacta amb atenció al client

Què és? Destinatari que acostuma a tenir una pregunta, incidència o necessitat concreta i valora rapidesa i claredat.

Per a què serveix? Ajuda a respondre primer el problema real i després afegir context només si cal.

Quan et pot ser útil? Xat, correu, tickets, recepció, postvenda o incidències.

Exemple de prompt: “Respon com a atenció al client: contesta primer la pregunta, explica els passos, indica termini i evita informació que no ajuda a resoldre el cas.”

79. Equip intern

Què és? Persones que comparteixen context, objectius i vocabulari de l'organització.

Per a què serveix? Permet ser més directe, assignar responsabilitats i evitar explicacions comercials innecessàries.

Quan et pot ser útil? Projectes, canvis, procediments, reunions, operacions o avisos interns.

Exemple de prompt: “Reescriu aquesta comunicació per a l'equip intern: què canvia, per què, des de quan, qui és responsable i què ha de fer cadascú.”

80. Direcció o comitè que vol un resum executiu

Què és? Destinataris que han de valorar una qüestió amb poc temps i necessiten impacte, risc i decisió.

Per a què serveix? Ajuda a convertir el detall operatiu en una visió breu orientada a decisió.

Quan et pot ser útil? Informes, propostes, projectes, inversions, incidències o seguiment.

Exemple de prompt: “Resumeix aquest document per a un comitè de direcció en cinc blocs: situació, impacte, opcions, risc i decisió que recomanem.”

9. Accessibilitat, llengua i context cultural

Adaptar la resposta també vol dir eliminar barreres. En aquests casos és millor descriure la necessitat funcional que fer suposicions sobre la persona.

81. Necessita lectura fàcil

Què és? Un destinatari que es beneficia de vocabulari comú, frases curtes, ordre explícit i poques idees per paràgraf.

Per a què serveix? Millora la comprensió quan el contingut és administratiu, tècnic o especialment dens.

Quan et pot ser útil? Informació pública, serveis, manuals, formació, salut, tràmits o comunicació ciutadana.

Exemple de prompt: “Reescriu aquest text en lectura fàcil: frases curtes, una idea per paràgraf, paraules comunes i exemples quan hi hagi un concepte abstracte.”

82. Té poca alfabetització digital

Què és? Una persona que pot utilitzar dispositius digitals però no domina convencions, vocabulari o passos que altres donen per evidents.

Per a què serveix? Ajuda a explicar noms de botons, pantalles, permisos i què esperar després de cada acció.

Quan et pot ser útil? Tràmits, banca, compres en línia, eines, configuracions o formació digital.

Exemple de prompt: “Explica aquest procés a una persona amb poca experiència digital. No diguis només 'ves a configuració': indica on trobar-ho i què veurà després.”

83. La llengua del text no és la seva llengua habitual

Què és? Destinatari que pot entendre l'idioma però necessita estructures més simples i menys expressions idiomàtiques.

Per a què serveix? Redueix confusions sense haver de simplificar el contingut de manera excessiva.

Quan et pot ser útil? Acollida, turisme, entorns internacionals, equips diversos o serveis públics.

Exemple de prompt: “Reescriu aquest text per a persones que entenen català però no el tenen com a primera llengua. Evita frases fetes i vocabulari poc freqüent.”

84. Públic catalanoparlant

Què és? Destinataris que esperen una comunicació natural en català i terminologia adequada al context.

Per a què serveix? Permet evitar traduccions literals i adaptar expressions, tractament i exemples.

Quan et pot ser útil? Webs, formació, administració, comerç, xarxes o comunicació local.

Exemple de prompt: “Adapta aquest text a català natural per a públic de Catalunya. Evita calcs del castellà i mantén un registre professional però proper.”

85. Públic bilingüe català-castellà

Què és? Persones que es mouen habitualment entre dues llengües i poden necessitar coherència terminològica.

Per a què serveix? Ajuda a preparar versions paral·leles o decidir quins termes convé mantenir igual.

Quan et pot ser útil? Comerç, formació, serveis, xarxes, documents o comunicació local.

Exemple de prompt: “Crea dues versions equivalents d'aquest missatge, una en català i una en castellà. Mantén el mateix to i evita que una sigui una traducció literal de l'altra.”

86. Públic internacional

Què és? Destinataris de països i contextos diferents, amb referències culturals, normes i expectatives diverses.

Per a què serveix? Fa que la resposta eviti pressupòsits locals i expliqui unitats, institucions o context quan sigui necessari.

Quan et pot ser útil? Web global, exportació, software, turisme, equips internacionals o formació.

Exemple de prompt: “Adapta aquest text per a públic internacional. Evita referències locals sense explicar, dates ambigües i expressions que depenguin d'una cultura concreta.”

87. Persona amb baixa visió

Què és? Destinatari que pot necessitar informació textual clara i no dependre de diferències subtils de color, mida o elements visuals.

Per a què serveix? Ajuda a descriure informació visual i a prioritzar estructura llegible.

Quan et pot ser útil? Documents, instruccions, webs, gràfics, presentacions o materials formatius.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta explicació perquè no depengui només del gràfic: descriu per escrit les tendències, valors clau i conclusions que s'hi veuen.”

88. Usuari de lector de pantalla

Què és? Persona que pot navegar el contingut mitjançant tecnologia assistiva i necessita ordre semàntic i descripcions textuals útils.

Per a què serveix? Fa que la resposta eviti referències com 'mira el quadre de la dreta' i descrigui el sentit dels elements.

Quan et pot ser útil? Webs, documents, formularis, materials digitals o instruccions.

Exemple de prompt: “Reescriu aquestes instruccions pensant en un usuari de lector de pantalla. Utilitza encapçalaments descriptius i explica els elements visuals amb text.”

89. Persona amb dificultat per mantenir l'atenció o processar molt text

Què és? Destinatari que es beneficia d'informació segmentada, prioritats visibles i passos curts.

Per a què serveix? Redueix càrrega cognitiva i facilita reprendre la lectura després d'una interrupció.

Quan et pot ser útil? Manuals, formació, instruccions, correus llargs, procediments o organització.

Exemple de prompt: “Divideix aquesta explicació en blocs de màxim tres passos, destaca només una prioritat per bloc i afegeix un mini resum després de cada secció.”

90. Audiència multicultural o diversa

Què és? Un grup amb referències, experiències i expectatives diferents que no es pot representar amb un únic perfil cultural.

Per a què serveix? Ajuda a revisar exemples, humor, metàfores i pressupòsits perquè no depenguin d'una sola experiència.

Quan et pot ser útil? Equips, serveis públics, empreses internacionals, formació, màrqueting o comunitats.

Exemple de prompt: “Revisa aquest contingut per a una audiència multicultural. Detecta exemples o expressions massa locals i substitueix-los per alternatives més universals.”

10. Sectors i comunitats professionals

No cal mantenir una llista infinita de professions. Normalment és més útil indicar el sector, el rol i l'objectiu. Aquests deu perfils cobreixen molts contextos habituals.

91. Comerç local i retail

Què és? Negocis que venen productes directament al consumidor i conviuen amb operativa, estoc, atenció i captació local.

Per a què serveix? Permet utilitzar exemples de botiga, venda, fidelització, aparador, ecommerce i gestió quotidiana.

Quan et pot ser útil? Màrqueting, IA, ecommerce, atenció al client, SEO local, dades o automatització.

Exemple de prompt: “Explica aquesta eina a propietaris de comerços locals. Posa exemples de productes, clients, estoc i comunicació, i evita casos pensats per a grans empreses.”

92. Restauració i hostaleria

Què és? Negocis on servei, reserves, reputació, torns, experiència del client i operativa tenen molt pes.

Per a què serveix? Ajuda a convertir conceptes digitals en casos d'ús propers al dia a dia del sector.

Quan et pot ser útil? Màrqueting, reputació, reserves, cartes, atenció, automatització o formació.

Exemple de prompt: “Proposa usos de la IA per a petits restaurants. Prioritza respostes a ressenyes, contingut, cartes, reserves i tasques administratives.”

93. Turisme i activitats

Què és? Professionals que treballen amb visitants, experiències, informació local, temporalitat i múltiples idiomes.

Per a què serveix? Permet adaptar contingut a planificació, descoberta, confiança i context geogràfic.

Quan et pot ser útil? Agències, guies, allotjaments, activitats, destinacions, webs o atenció.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta informació per a una empresa d'activitats turístiques. Inclou què necessita saber el visitant abans, durant i després de reservar.”

94. Salut i benestar

Què és? Professionals i serveis on la claredat, l'empatia i els límits entre informació general i assessorament especialitzat són especialment importants.

Per a què serveix? Ajuda a utilitzar llenguatge comprensible i prudent sense convertir una resposta general en diagnòstic.

Quan et pot ser útil? Centres, professionals, serveis, divulgació, benestar, comunicació o gestió.

Exemple de prompt: “Reescriu aquest text per a clients d'un centre de benestar. Sigues clar i empàtic, evita promeses mèdiques i diferencia informació general de recomanació professional.”

95. Educació i formació

Què és? Docents, formadors i centres que necessiten convertir contingut en aprenentatge i adaptar-lo al nivell del grup.

Per a què serveix? Permet demanar objectius, activitats, exemples, avaluació i adaptacions pedagògiques.

Quan et pot ser útil? Cursos, tallers, materials, e-learning, escoles, universitats o formació ocupacional.

Exemple de prompt: “Transforma aquest contingut en una activitat formativa de 45 minuts amb objectiu, explicació, exercici pràctic, posada en comú i criteri d'avaluació.”

96. Serveis professionals, legals, financers o consultoria

Què és? Àmbits on precisió, confiança, condicions, responsabilitat i context del client tenen molt pes.

Per a què serveix? Ajuda a separar explicació general, criteris, riscos i allò que requereix revisió professional.

Quan et pot ser útil? Consultoria, gestories, advocacia, finances, assegurances, assessorament o B2B.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta explicació per a un despatx professional. Utilitza llenguatge precís, explicita supòsits i indica quins punts s'han de validar amb dades del client.”

97. Indústria, construcció i oficis

Què és? Entorns on processos, seguretat, materials, temps, manteniment i execució pràctica són centrals.

Per a què serveix? Permet donar més pes a procediments, comprovacions i condicions reals de treball.

Quan et pot ser útil? Tallers, obra, manteniment, producció, instal·lacions, qualitat o logística.

Exemple de prompt: “Converteix aquesta instrucció en un procediment de treball: materials, passos, riscos, verificacions i criteri per donar la feina per acabada.”

98. Tecnologia i negocis digitals

Què és? Professionals acostumats a eines, dades, productes digitals, iteració i canvis ràpids.

Per a què serveix? Permet assumir més vocabulari tècnic i parlar de integracions, mètriques, escalabilitat o experimentació.

Quan et pot ser útil? SaaS, ecommerce, agències, desenvolupament, dades, IA, producte o màrqueting digital.

Exemple de prompt: “Analitza aquesta proposta per a un negoci digital. Inclou impacte en dades, integracions, cost d'operació, mètriques i risc de dependència del proveïdor.”

99. Entitats socials, ONG i associacions

Què és? Organitzacions orientades a una missió, sovint amb recursos limitats, voluntariat i diversos grups d'interès.

Per a què serveix? Ajuda a equilibrar impacte, transparència, capacitat operativa i comunicació amb comunitat.

Quan et pot ser útil? Projectes, subvencions, voluntariat, comunicació, captació, memòries o digitalització.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta proposta per a una entitat petita amb voluntariat i pressupost limitat. Prioritza impacte, facilitat de gestió i sostenibilitat en el temps.”

100. Administració pública i promoció econòmica

Què és? Organitzacions que han de comunicar amb rigor, traçabilitat i igualtat d'accés a ciutadania, empreses o entitats.

Per a què serveix? Permet combinar llenguatge institucional amb comprensió, requisits clars i orientació al servei.

Quan et pot ser útil? Convocatòries, tràmits, programes, formació, informació ciutadana, ajuts o projectes locals.

Exemple de prompt: “Reescriu aquesta convocatòria per a autònoms i PIMES. Mantén el rigor administratiu però separa clarament qui s'hi pot presentar, què cal aportar, termini i passos.”

11. Segmentació de màrqueting i campanyes

Aquest bloc recupera una manera molt pràctica de pensar el destinatari: com si preparéssim una campanya. Combina geografia, interessos, hàbits, senyals d'intenció i relació amb la marca. No són opcions literals d'una plataforma concreta: són criteris per descriure millor a ChatGPT per a qui ha d'adaptar el missatge.

Pensar l'audiència com una campanya

Una combinació útil és: ON ÉS + QUÈ LI INTERESSA + QUÈ FA + QUINA RELACIÓ TÉ AMB TU + QUÈ ESTÀ A PUNT DE FER.

Exemple: «petits negocis de Terrassa + interessats en IA i productivitat + han visitat la pàgina del curs + encara no s'hi han inscrit». No cal utilitzar totes les variables alhora.

101. Ubicació geogràfica concreta

Què és? Una audiència definida per país, comunitat, comarca, ciutat, barri o zona de servei.

Per a què serveix? Permet adaptar exemples, referències locals, disponibilitat, desplaçaments o context comercial sense donar per fet que totes les persones d'una zona són iguals.

Quan et pot ser útil? Campanyes locals, comerç, restauració, serveis professionals, esdeveniments, cursos presencials o comunicació municipal.

Exemple de prompt: “Adapta aquest anunci per a autònoms i petits negocis de Terrassa. Utilitza exemples locals i posa l'accent en la proximitat i l'aplicació pràctica.”

102. Radi o àrea de proximitat

Què és? Un públic definit per la distància pràctica respecte d'un negoci, centre, esdeveniment o servei, més que no pas pels límits administratius.

Per a què serveix? Ajuda a redactar missatges pensats per a persones que realment es poden desplaçar, visitar-nos o rebre el servei.

Quan et pot ser útil? Restaurants, botigues, centres de formació, clíniques, activitats presencials, reparacions o serveis a domicili.

Exemple de prompt: “Redacta una campanya per a persones que viuen o treballen a menys de 20 minuts del nostre centre. Destaca comoditat, proximitat i facilitat d'accés.”

103. Resident, visitant o turista

Què és? Distingeix entre qui viu habitualment en una zona i qui hi és temporalment per feina, oci o turisme.

Per a què serveix? Permet canviar beneficis, urgència, informació pràctica i crides a l'acció segons el temps que la persona passarà al lloc.

Quan et pot ser útil? Turisme, restauració, comerç local, activitats, cultura, mobilitat o serveis de temporada.

Exemple de prompt: “Crea dues versions d'aquest missatge: una per a residents de la ciutat i una altra per a visitants que només hi seran aquest cap de setmana.”

104. Interessos temàtics

Què és? Temes pels quals el públic mostra curiositat o afinitat, com tecnologia, cuina, esport, sostenibilitat, fotografia o emprenedoria.

Per a què serveix? Serveix per triar exemples, angles i beneficis que connectin amb allò que ja desperta l'atenció del destinatari.

Quan et pot ser útil? Continguts, anuncis, newsletters, xarxes socials, propostes de valor o idees per captar públic nou.

Exemple de prompt: “Reescriu aquesta proposta per a persones interessades en intel·ligència artificial, automatització i productivitat. Utilitza exemples relacionats amb aquests interessos.”

105. Aficions i comunitats

Què és? Activitats que les persones practiquen o comunitats amb les quals s'identifiquen: senderisme, gaming, fotografia, bricolatge, lectura, cuina, ciclisme, etc.

Per a què serveix? Permet fer analogies i exemples molt recognoscibles sense haver de recórrer a dades demogràfiques.

Quan et pot ser útil? Campanyes de nínxol, contingut de marca, clubs, associacions, comerç especialitzat o formacions sectorials.

Exemple de prompt: “Explica aquesta idea a una comunitat d'aficionats a la fotografia utilitzant analogies amb enfocament, llum i composició.”

106. Estil de vida i rutines

Què és? Descriu com és el dia a dia del públic: treballa des de casa, viatja sovint, té poc temps, fa vida familiar, es mou molt o segueix rutines concretes.

Per a què serveix? Ajuda a prioritzar beneficis realistes relacionats amb temps, comoditat, flexibilitat o manera d'utilitzar un producte o servei.

Quan et pot ser útil? Productivitat, salut, mobilitat, subscripcions, serveis digitals, formació o solucions per a la llar.

Exemple de prompt: “Adapta aquesta oferta per a professionals que treballen des de casa i tenen una agenda molt fragmentada. Prioritza flexibilitat i estalvi de temps.”

107. Hàbits de compra

Què és? La manera habitual de comprar: compara molt, compra per Internet, prefereix botiga física, consulta ressenyes, espera ofertes o necessita assessorament.

Per a què serveix? Permet adaptar arguments, proves, canals i crides a l'acció a la manera real com la persona pren decisions de compra.

Quan et pot ser útil? Ecommerce, retail, serveis professionals, software, turisme, restauració o campanyes de conversió.

Exemple de prompt: “Redacta aquesta pàgina per a persones que abans de comprar comparen opcions i consulten ressenyes. Dona criteris clars, proves i diferències verificables.”

108. Recència i freqüència de compra

Què és? Indica si la persona compra sovint, ocasionalment, fa molt que no compra o acaba de fer una compra.

Per a què serveix? Serveix per diferenciar missatges d'adquisició, recompra, fidelització i reactivació.

Quan et pot ser útil? Ecommerce, comerç, restauració, subscripcions, serveis recurrents o programes de fidelització.

Exemple de prompt: “Crea tres versions del missatge: per a qui acaba de comprar, per a qui compra sovint i per a qui fa més de sis mesos que no compra.”

109. Sensibilitat a promocions i descomptes

Què és? Un públic que reacciona especialment a ofertes, packs, cupons, períodes promocionals o avantatges econòmics.

Per a què serveix? Ajuda a decidir si convé posar el preu i l'estalvi al centre del missatge o si és millor no basar tota la proposta en descomptes.

Quan et pot ser útil? Campanyes promocionals, liquidacions, captació, fidelització, ecommerce o activitats amb places limitades.

Exemple de prompt: “Adapta aquest anunci per a un públic sensible a promocions. Fes visible l'estalvi, però evita que el missatge sembli barat o desesperat.”

110. Prioritza comoditat i rapidesa

Què és? Persones que valoren especialment processos simples, entrega ràpida, reserva fàcil, poca fricció o resultats immediats.

Per a què serveix? Permet destacar la facilitat d'ús i reduir explicacions que no ajuden a prendre la decisió.

Quan et pot ser útil? Serveis online, delivery, reserves, software, gestions, ecommerce o públic amb poc temps.

Exemple de prompt: “Redacta la proposta per a persones que prioritzen comoditat i rapidesa. Explica primer quant temps s'estalvien i com de fàcil és començar.”

111. Senyals d'intenció

Què és? Accions que indiquen que una persona podria estar a prop d'una decisió: mirar preus, demanar informació, comparar serveis, consultar dates o revisar característiques.

Per a què serveix? Ajuda a fer un missatge més concret i orientat a resoldre els últims dubtes abans de l'acció.

Quan et pot ser útil? Vendes, reserves, matrícules, demostracions, pressupostos, ecommerce o captació de leads.

Exemple de prompt: “Escriu un missatge per a una persona que ja ha consultat preus i dates del curs però encara no s'ha inscrit. Resol les objeccions finals sense pressionar.”

112. Interacció prèvia amb contingut

Què és? Públic que ja ha vist vídeos, llegit articles, guardat publicacions, reaccionat a continguts o descarregat materials.

Per a què serveix? Evita començar des de zero i permet donar continuïtat a una relació que ja existeix.

Quan et pot ser útil? Xarxes socials, newsletters, webinars, continguts educatius, lead magnets o campanyes de remarketing.

Exemple de prompt: “Redacta aquest missatge per a persones que ja han vist un vídeo nostre sobre automatització. No repeteixis la introducció i porta-les al següent pas.”

113. Visitant d'una web o landing page

Què és? Una persona que ja ha visitat una pàgina concreta i, per tant, probablement coneix part de l'oferta o del problema.

Per a què serveix? Permet construir missatges de continuïtat, resoldre dubtes i recuperar l'interès sense tornar a presentar-ho tot.

Quan et pot ser útil? Remarketing, ecommerce, cursos, reserves, SaaS, serveis professionals o campanyes amb landing pages.

Exemple de prompt: “Crea un anunci per a persones que han visitat la pàgina d'aquest servei però no han contactat. Centra't en tres dubtes que podrien haver frenat la decisió.”

114. Subscriptor, lead o contacte propi

Què és? Públic que voluntàriament ja ha deixat un correu, s'ha subscrit, ha demanat informació o forma part d'una base de contactes pròpia.

Per a què serveix? Serveix per redactar comunicacions més contextualitzades i menys genèriques, respectant sempre els permisos i la privacitat.

Quan et pot ser útil? Email màrqueting, seguiment comercial, webinars, recursos descarregables, newsletters o nurturing.

Exemple de prompt: “Redacta un correu per a persones que es van descarregar la nostra guia d'IA. Dona un pas més avançat i convida-les a una formació relacionada.”

115. Acció iniciada però no completada

Què és? Persones que han començat una compra, una reserva, un formulari o una inscripció però no l'han acabada.

Per a què serveix? Ajuda a plantejar recordatoris útils, detectar friccions i facilitar que la persona reprengui l'acció.

Quan et pot ser útil? Carrets abandonats, reserves, matrícules, formularis de contacte, proves de software o processos d'alta.

Exemple de prompt: “Escriu un recordatori per a una persona que va començar la inscripció però no la va acabar. Sigues útil, breu i ofereix ajuda si ha tingut algun problema.”

116. Client recent i oportunitat de recompra

Què és? Algú que acaba de comprar o contractar i pot necessitar orientació, complements, continuïtat o una següent acció.

Per a què serveix? Permet aprofitar el moment posterior a la compra per millorar experiència i fidelització, no només per vendre més.

Quan et pot ser útil? Postvenda, ecommerce, formació, serveis recurrents, manteniment, accessoris o renovacions.

Exemple de prompt: “Crea un missatge postvenda per a un client que acaba de comprar. Primer ajuda'l a treure profit de la compra i només després suggereix una opció complementària si té sentit.”

117. Client d'alt valor o molt fidel

Què és? Un segment de clients que compra sovint, recomana, té una relació llarga amb la marca o aporta un valor especialment alt.

Per a què serveix? Serveix per pensar experiències, reconeixement, accés prioritari o comunicacions específiques sense tractar-lo com un prospecte qualsevol.

Quan et pot ser útil? Fidelització, serveis recurrents, B2B, membres, programes VIP o comunitats de clients.

Exemple de prompt: “Dissenya una comunicació per als nostres clients més fidels. Agraeix la relació, evita un to comercial agressiu i ofereix-los un avantatge realment rellevant.”

118. Públic similar al millor client

Què és? Un perfil conceptual construït a partir de trets útils que comparteixen els millors clients: necessitat, comportament, sector, moment o forma de decidir.

Per a què serveix? Ajuda a buscar nous públics sense copiar una persona concreta ni dependre només de dades demogràfiques.

Quan et pot ser útil? Prospecció, definició de buyer persona, idees de campanya, nous mercats o expansió comercial.

Exemple de prompt: “A partir d'aquests deu bons clients, identifica característiques no sensibles que tenen en comú i crea tres perfils de públic similar als quals podríem dirigir una campanya.”

119. Públic ampli o prospecció oberta

Què és? Una audiència definida amb poques restriccions, centrada sobretot en la necessitat o l'objectiu en lloc d'acotar-la amb moltes etiquetes.

Per a què serveix? Serveix per evitar una segmentació excessiva i explorar missatges que puguin funcionar amb un mercat més ampli.

Quan et pot ser útil? Llançament de campanyes, descoberta de mercat, productes generalistes o quan encara no sabem quin segment respondrà millor.

Exemple de prompt: “Crea una versió de la campanya per a un públic ampli: no pressuposis edat, gènere ni professió; centra't només en el problema, el benefici i les situacions en què la solució és útil.”

120. Públic exclòs o anti-audiència

Què és? Defineix explícitament per a qui NO està pensat el missatge, el producte o la campanya.

Per a què serveix? Ajuda a evitar missatges massa genèrics, expectatives incorrectes i esforços comercials en persones per a qui la proposta no encaixa.

Quan et pot ser útil? Campanyes de captació, serveis especialitzats, formacions amb requisits, productes premium o ofertes que només tenen sentit en determinats casos.

Exemple de prompt: "Abans de redactar la campanya, defineix tres perfils per als quals aquesta oferta NO és adequada i explica com evitar que el missatge els generi expectatives equivocades."

Mapa ràpid per pensar una audiència de campanya

Demografia i etapa vital → audiències 1-20.

Coneixement i rol professional → audiències 21-40.

Objectiu, motivacions i barreres → audiències 41-60.

Relació amb la marca o etapa de compra → audiències 61-70.

Canal, accessibilitat i context → audiències 71-90.

Sector o comunitat professional → audiències 91-100.

Geografia, interessos, comportaments i senyals de campanya → audiències 101-120.

Com combinar audiències

Exemples de combinacions útils

Autònom + principiant + poc temps → instruccions molt aplicables, pocs passos i poc manteniment.

Gerent + públic no tècnic + ha de prendre una decisió → resum executiu, impacte, cost, risc i recomanació.

Comerç local + client habitual + WhatsApp → missatge curt, directe, proper i sense tornar a explicar la marca.

PIME + prospecte comparant + escèptic → criteris verificables, limitacions i diferències reals.

Estudiant + sense coneixements previs + vol aprendre → explicació progressiva, exemple, exercici i preguntes de repàs.

Tècnic municipal + públic de PIMES + lectura fàcil → rigor en requisits, llenguatge planer i passos molt explícits.

Públic internacional + llengua no habitual + web → frases simples, context local explicat i expressions culturalment neutres.

Prompt comodí

«Adapta [contingut o tasca] per a [destinatari principal], que [context o situació], té un nivell [nivell de coneixement] i vol [objectiu]. Prioritza [necessitats o criteris], evita [barreres o coses que no vols] i presenta-ho com [canal o format] amb un to [to].»

Exemple: «Explica aquesta nova eina per a autònoms amb poca experiència digital que volen estalviar temps. Prioritza simplicitat i cost, evita tecnicismes i presenta-ho com una guia de cinc passos amb un to proper i professional.»

Prompt per descobrir millor l'audiència

«Abans de redactar, proposa tres perfils de destinataris plausibles per a aquest contingut. Per a cada perfil, indica què sap, què necessita, quina objecció pot tenir i què hauria de canviar en la resposta. Després pregunta'm quin perfil vull utilitzar.»