

Planifica el teu any amb ChatGPT

Com fer servir la IA per millorar
el meu negoci

Laia Morales
04/02/2026



“Només un **11%** dels
usuaris de ChatGPT
el fan servir per
‘pensar millor’ i
expressar-se.”

NBER | NATIONAL BUREAU of
ECONOMIC RESEARCH

Subscribe | Media | Open Calls

Login 

Research | Programs & Projects | Conferences | Affiliated Scholars | NBER News | Career Resources | About

Search 

[Home](#) > [Research](#) > [Working Papers](#) > How People Use ChatGPT

How People Use ChatGPT

Aaron Chatterji, Thomas Cunningham, David J. Deming,
Zoe Hitzig, Christopher Ong, Carl Yan Shan & Kevin
Wadman

WORKING PAPER 34255 DOI 10.3386/w34255 ISSUE DATE September 2025

Despite the rapid adoption of LLM chatbots, little is known about how they are used. We document the growth of ChatGPT's consumer product from its launch in November 2022 through July 2025, when it had been adopted by around 10% of the world's adult population. Early adopters were disproportionately male but the gender gap has narrowed dramatically, and we find higher growth rates in lower-income countries. Using a privacy-preserving automated pipeline, we classify usage patterns within a representative sample of ChatGPT conversations. We find steady growth in work-related messages but even faster growth in non-work-related messages, which have grown from 53% to more than 70% of all usage. Work usage is more common for educated users in highly-

4 consells per protegir la informació en entorns IA

- 1 No compartir dades delicades (personals, de clients, contractes, etc.) ni confidencials a eines públiques.
- 2 Controlar l'accés i els permisos a les plataformes d'IA.
- 3 Establir "tallafocs" per enfortir la ciberseguretat.
- 4 No confiar cegament en els outputs dels models generatius. Cal verificar les respostes.

1. Diagnosi estratègica

El punt de partida per entendre la realitat
del teu negoci abans de planificar.

1. Diagnosi estratègica

Em servirà per a conèixer:

- Què estic donant per fet.
- On em puc estar equivocant.
- Quines veritats incòmodes estic evitant.



ChatGPT ▾



Nuevo chat



Buscar chats



Imágenes



Aplicaciones



Codex

GPT ▾



Consensus



Explorar GPT

Proyectos



Nuevo proyecto



1. Diagnosi estratègica

Contextualització de l'empresa

Actua com un consultor estratègic especialitzat en *[empresa i sector]*.

Necessito que m'ajudis a entendre la meva empresa de forma objectiva. T'adjunto referències i les has de llegir completament abans de generar una resposta.

Fes-me entre 10 i 15 preguntes addicionals sobre el meu negoci: què fem, com ho fem, per a qui, amb quins recursos, amb quins resultats, etc. Fes-me les preguntes una a una, no en bloc. Aprofundeix en el que com a consultor necessitis per ajudar-me. No em preguntis res del que hagi pogut veure a les referències adjuntes.

No em donis consells ni solucions. Només vull que organitzis la informació que et doni i m'assenyalis si et falta alguna cosa important o si alguna cosa no queda clara.

Al final, resumeix: què has entès que fem, com està l'empresa ara mateix, i quines coses no tens clares o estan poc definides.

1. Diagnosi estratègica

Contextualització de l'empresa

¿Qué estás investigando?

Obtén un informe detallado



 Investiga



Aplicaciones ▾



1. Diagnosi estratègica

Supòsits

Ara necessito que identifiquis les coses que estic donant per suposades sobre el meu negoci.

Busca creences que semblin òbvies, però que ningú qüestiona. Per exemple:

- 'els clients sempre volen el més barat'
- 'si treballem més hores vendrem més'
- 'la competència fa les coses millor'
- 'el nostre equip pot aguantar més pressió'.

Fes-me una llista d'aquests supòsits. Escriu-los com a frases fàcils d'entendre. Encara no els valoris ni em diguis si són bons o dolents, només identifica'ls.

Si necessites fer-me alguna pregunta per detectar-ne més, fes-ho. Pots fer-me un màxim de 10 preguntes.

1. Diagnosi estratègica

Qüestionament

Ara toca qüestionar cada supòsit que has identificat.

Per cada un, explica'm:

- Per què podria NO ser cert?
- Quins senyals d'alerta podrien indicar que m'estic equivocant?
- Què passaria si aquest supòsit fos fals i jo continués actuant com si fos veritat?

Sigues directe i crític. No vull que em tranquil·litzis o que 'suavitzis' les respostes. Vull veure els punts febles del meu raonament.

1. Diagnosi estratègica

Zones de risc

A partir de tot el que hem parlat, identifica les 3 zones de risc més importants per a la meva empresa pel 2026.

Per cada zona de risc, explica'm:

- Per què és crítica?
- Què passaria si no la resolc durant el 2026?
- Presenta-ho en format de taula amb 3 columnes: Zona de risc | Per què és crítica | Conseqüències si no s'afronta.

Encara no em proposis solucions, només vull veure clarament on em jugo el futur del negoci.

2. Dilemes i decisions

Aquest pas serveix per descobrir les incoherències entre el que diem i el que fem. L'objectiu és fer visibles les contradiccions.

2. Dilemes i decisions

Identificació de tensions

Busca contradiccions en el que t'he explicat de l'empresa i el que has analitzat fins ara.

Per exemple:

- *vull créixer, però no vull contractar més gent*
- *vull qualitat, però competir en preu*
- *vull innovar però no assumir riscos.*

Identifica aquestes tensions internes que encara no hem resolt. Escriu-les de forma clara perquè pugui veure on estic anant en dues direccions alhora.

Encara no les converteixis en decisions, només fes visibles les incoherències.

2. Dilemes i decisions

Dilemes

Converteix cada tensió que has identificat en una decisió entre dues opcions incompatibles.

Cada dilema ha de forçar-me a escollir: Opció A o Opció B.
I cada opció ha d'implicar renunciar a alguna cosa important.

Per cada dilema, analitza què passa si trio l'Opció A o l'Opció B.

- Crea una taula amb: Dilema | Si tries Opció A | Si tries Opció B.
- Dins de cada opció, explica les conseqüències a: - Curt termini (3-6 mesos) - Mig termini (6-12 mesos) - Llarg termini (+12 mesos)
- Considera l'impacte en: negoci (facturació, marges), equip (motivació, rotació), clients (satisfacció, retenció), posicionament (marca, competència).

Formula tots els dilemes així. No em diguis quina opció és millor.

2. Dilemes i decisions

Criteris de selecció

Ajuda'm a identificar quins criteris haurien de guiar la meva decisió en cada dilema mitjançant una conversa. La conversa acabarà quan jo hagi pres la decisió de cadascun dels dilemes del llistat.

No em recomanis cap opció, només ajuda'm a veure amb quins ulls hauria de mirar cada decisió per prendre-la millor.

3. Definició d'objectius

Aquest pas ens ajuda a passar de l'estratègia a l'acció, definint uns objectius clars i realistes.

3. Definició d'objectius

Limitacions

Ara necessito que identifiquis les limitacions (límits de recursos).

Fes-me màxim 10 preguntes sobre:

1. Recursos (pressupost disponible, capacitat d'inversió)
2. Equip (quantes persones, hores disponibles, competències)
3. Temps (deadlines reals, dependències externes)
4. Estructura (processos, sistemes, infraestructura)
5. Mercat (estacionalitat, competència, limitacions legals/regulatòries)

Amb les respostes, crea una llista clara dels límits específics que té el meu pla estratègic. Sigues realista i concret.

3. Definició d'objectius

Reformulació d'objectius

Recupera els objectius que t'he explicat inicialment i reformula'ls per fer-los coherents amb les limitacions que hem identificat. Si algun objectiu és inassolible amb els recursos disponibles, redueix-lo o elimina'l.

Si tinc massa objectius per als recursos que tinc, prioritza i queda't només amb els defensables.

No afegeixis objectius nous. No intentis que soni bé. L'objectiu és que cada objectiu sigui realista i assolible amb els recursos que tinc realment.

3. Definició d'objectius

Coherència d'objectius

Analitza els objectius reformulats i busca incoherències:

- Hi ha objectius que es contradiuen entre ells?
- Hi ha objectius que competeixen pels mateixos recursos (mateix pressupost, mateixos equips, mateix temps)?
- Quins objectius generen tensions si els vull assolir tots alhora?

Explica on estan els conflictes, però no em proposis quins eliminar. Només vull veure clarament on hi ha conflictes potencials.

4. Palanques estratègiques

Ara és el moment de transformar l'estratègia en accions tangibles. Aquest prompt t'ajudarà a concretar iniciatives realistes sense perdre el focus estratègic.

4. Palanques estratègiques

Identificació

Identifica les palanques estratègiques més importants per a la meva empresa el 2026.

Les palanques són aquells elements que, si els activo o milloro, tenen un efecte multiplicador sobre els meus objectius.

Per exemple: un procés que si l'optimitzem estalvia moltíssim temps, una competència nova de l'equip, un canal de captació, una relació amb un proveïdor estratègic.

Fes una llista de les 3-5 palanques més potents en el meu cas. Sigues específic, no generalitzis. Explica per què cada una té impacte potent. Encara no parlis d'accions concretes.

4. Palanques estratègiques

Iniciatives

Per cada palanca estratègica, proposa entre 2 i 4 iniciatives concretes i realistes. Una iniciativa és una acció específica, delimitada, que puc començar i acabar.

Per cada palanca, crea una taula amb: Palanca | Iniciativa | Descripció breu | A què contribueix.

Assegura't que cada iniciativa estigui clarament lligada a la palanca i que sigui assolible. No dupliquis ni multipliquis iniciatives. Sigues concret. No entris en detalls operatius (ja vindran després).

4. Palanques estratègiques

Anàlisi d'iniciatives

Per cada iniciativa, avalua:

- Impacte potencial: Quin efecte tindrà sobre els objectius? (Alt / Mitjà / Baix).
- Esforç requerit: Quants recursos, temps i complexitat implica? (Alt / Mitjà / Baix).
- Riscos principals: Què pot fallar o complicar-se?

Crea una taula amb tota aquesta informació per cada iniciativa. No prioritzis ni eliminis res. Només aporta criteris perquè després pugui decidir.

4. Palanques estratègiques

Iniciatives distractores

Identifica les iniciatives que poden ser distractores.

Una iniciativa distractora és aquella que:

- Té baix impacte real sobre els objectius
- Genera més complexitat que valor
- Consumeix recursos que necessito per a coses més importants
- Sona bé, però no canvia res rellevant

Per cada iniciativa distractora, explica per què ho és i quin és el cost d'oportunitat de fer-la. Sigues honest, no intentis salvar iniciatives per cortesia. L'objectiu és simplificar.

4. Palanques estratègiques

Selecció i priorització

Crea una matriu 2x2 amb totes les iniciatives que encara segueixen 'vives' (les que NO són distractores).

- Eix vertical: Impacte (Alt a dalt, Baix a baix).
- Eix horitzontal: Esforç (Baix a l'esquerra, Alt a la dreta).
- Quadrants: Q1 (Baix esforç, Alt impacte)
- Quick Wins Q2 (Alt esforç, Alt impacte)
- Projectes estratègics Q3 (Baix esforç, Baix impacte)
- Fills gaps Q4 (Alt esforç, Baix impacte)

Col·loca cada iniciativa al quadrant corresponent.

Utilitza aquest prompt per visualitzar les iniciatives en una matriu i prendre decisions finals de selecció basades en l'eficiència estratègica.

5. Full de ruta

Utilitza aquest bloc per obtenir un pla operatiu trimestral amb responsables i indicadors de seguiment.

5. Full de ruta

Execució i seguiment 2026

Crea el pla d'execució complet per al 2026 amb les iniciatives seleccionades. Estructura'l així:

- 1. TIMELINE TRIMESTRAL: Divideix l'any en Q1, Q2, Q3, Q4. Per cada trimestre indica: quines iniciatives s'executen, objectius específics del trimestre, hites clau (deliverables tangibles).
- 2. MAPA DE DEPENDÈNCIES: Identifica quines iniciatives depenen d'altres (ex: 'X no pot començar fins que Y estigui acabada'). Marca les dependències crítiques que poden bloquejar tot el pla.
- 3. KPIs PER FASE: Per cada trimestre, defineix 2-3 indicadors mesurables que demostrin progrés real (no KPIs genèrics, sinó específics per les iniciatives).
- 4. PUNTS DE CONTROL: Defineix moments de revisió (mensual o bimestral) amb criteris clars de pivotatge: 'Si passa X, aleshores fem Y'. Inclou senyals d'alerta que indiquin quan cal canviar de rumb.
- 5. RESPONSABILITATS: Assigna rols genèrics per cada iniciativa (Responsable, Equip de suport, Stakeholders a informar).

Presenta-ho en format visual: timeline + taula de seguiment amb totes les columnes.

Resum de la Metodologia

Full de ruta estratègic per a la planificació 2026

FASE	OBJECTIU	OUTPUT
1.DIAGNOSI ESTRATÈGICA	Entendre la realitat de l'empresa sense biaixos	Zones de risc crítiques identificades
2.DILEMES I DECISIONS	Forçar decisions sobre tensions no resoltes	Dilemes explícits amb opcions i conseqüències
3.DEFINICIÓ D'OBJECTIUS	Objectius realistes i coherents amb restriccions	Objectius defensables i sense conflictes
4.PALANQUES ESTRATÈGIQUES	Identificar iniciatives d'alt impacte	Mapa d'iniciatives prioritzades (esforç vs impacte)
5.FULL DE RUTA	Pla d'execució trimestral amb seguiment	Timeline 2026 amb KPIs i punts de control



Moltes gràcies!

formacio@bexperience.company