

AI Бизнес

Автоматизация

от нула до 6 бота

Practical playbook — как да изградиш екип от AI агенти, които поемат маркетинг, продажби, съдържание и поддръжка.
Базиран на реална имплементация на Simora платформата.

// БОНУС · СЛЕДВАЩА СТЪПКА

Прочете PDF-а. *Сега го гледай на живо.*

В 3 живи вечери (30, 31 май · 1 юни — по 20:00ч) изграждам пред теб 3 пълни AI системи. **Безплатно. На YouTube.**

// ВЕЧЕР 1 · 30 МАЙ

Customer service бот

AI асистент, който отговаря на 70% от въпросите на клиентите.

// ВЕЧЕР 2 · 31 МАЙ

Sales автоматизация

Lead → outreach → follow-up → meeting — пълен pipeline без теб.

// ВЕЧЕР 3 · 1 ЮНИ

CEO dashboard

Един Telegram alert седмично — целият ти бизнес на 1 поглед.

♦ БЕЗПЛАТНО · 3 ЖИВИ ВЕЧЕРИ · ОГРАНИЧЕН БРОЙ МЕСТА

Запази мястото си *сега*

Не теория. Не slides. Реален код, реални интеграции, реални инструменти. След това — взимаш системите за себе си.

simeondimitrov.eu/3x-operator-stack

simeondimitrov.eu/3x-operator-stack

00 Съдържание

01	Защо повечето автоматизации се провалят	03
02	Архитектура на 6-ботов екип	04
03	Stack: Gemini Flash + Claude fallback	06
04	Системни промптове по роля	07
05	Workflow engine с mind map	09
06	Token tracking & cost control	10
07	30-дневен implementation план	11

01 **Защо повечето AI автоматизации се провалят**

Не защото моделите са слаби, а защото предприемачите ги третираат като магия — пускат един универсален chatbot и очакват чудеса. Това не работи.

Трите смъртни гряха

ГРЯХ 1: ЕДИН БОТ ЗА ВСИЧКО

ChatGPT с „опитай се да продаваш“ промпт е джип на писта за Формула 1 — върви, но не печели. Универсалният агент губи фокус и пише generic копи, което не конвертира.

ГРЯХ 2: БЕЗ ПАМЕТ ЗА БИЗНЕСА

Ако всеки разговор започва от нулата, AI не научава клиентите ти, тона ти, продуктите ти. Истинският лост идва от **persistent memory layer** — таблица с extracted facts за всеки потребител и всеки бранд.

ГРЯХ 3: БЕЗ HUMAN-IN-THE-LOOP CHECKPOINTS

Автономните агенти изпращат халюцинации директно в имейл кампании. Резултат: spam reports, blacklisted домейн, изгубени клиенти. Решението е draft + approve workflow за всяко публично действие.

Реален случай: Първата ми версия на cold email бот изпрати 150 имейла с „[ДАТА]“ placeholder защото темплейтът не беше резолвнат. Spam рейтингът скочи. Урокът — никога не пускай агент в продукцията без preview + 1 ръчна апруввка на batch.

02 Архитектурата: 6 специализирани бота

Вместо един „суперагент“, разбиваш бизнеса на 6 функционални роли. Всяка роля = собствен системен промпт, собствен tool set, собствена памет.

РОЛЯ	ЗОНА	КЛЮЧОВИ ЗАДАЧИ
Ивана	Съдържание & реклами	Posts, captions, ad copy, A/B варианти
Лина	Продажби & клиенти	Lead qualification, follow-up, objection handling
Мария	Email маркетинг	Segmentation, sequences, deliverability fixes
Дара	Стратегия & анализи	SWOT, competitor research, KPI dashboards
Елена	Уеб & SEO	On-page audit, schema, content briefs
Софи	Project management	Task breakdown, deadlines, dependencies

Orchestration layer

Над 6-те специалиста стои **Симеон orchestrator** — не вика моделите паралелно безразборно, а маршрутизира задача по контекст. Подобно на ръководител на отдели: получава brief, делегира, събира резултати, представя.

ЗАЩО ТОВА РАБОТИ

- **Cohesive output** — всеки бот живее в своя домейн, не се размива
- **Cheap routing** — простите въпроси не палят експерт
- **Auditable** — знаеш кой бот е писал кое
- **Replaceable** — сменяш един бот без да чупиш останалите

03 Stack: евтино + умно

Грешката на повечето е да използват Claude Opus или GPT-4 за ВСИЧКО. Cost-ът експлодира за 2 седмици. Правилният подход е каскада.

Default: Gemini 2.5 Flash

~10x по-евтин от премиум моделите, достатъчен за 80% от задачите: конверсация, summarization, draft writing, classification.

Fallback: Claude Sonnet 4

Активира се при rate limit (HTTP 429) или когато задачата изисква дълъг reasoning chain. Така губиш 0% uptime при превишен Gemini quota.

```
// Псевдокод от Simora's assistant-chat
async function complete(messages) {
  try {
    return await gemini.generate(messages);
  } catch (e) {
    if (e.status === 429) {
      logFallback('rate_limit');
      return await claude.generate(messages);
    }
    throw e;
  }
}
```

Премиум: Claude Opus за thinking-heavy

Резервиран за стратегически задачи (бизнес план, кризисен анализ). Не за рутина.

Финансово правило: Cost per active user трябва да е под 1/10 от месечната такса. Ако бранд план е €29/мес → таргет <€3 inference cost. С Gemini default + intelligent caching се постига лесно.

04 Системни промптове по роля

Slogan: „Системният промпт е DNA-то на бота.“ Ето сурова рамка, която работи в продукцията.

Анатомия на силен системен промпт

1. **Роля** — кой си (3 изречения, не 30)
2. **Контекст за бизнеса** — продукт, ICP, тон
3. **Inputs** — какво очакваш в съобщението
4. **Outputs** — точна структура на отговора
5. **Constraints** — какво НИКОГА не правиш
6. **Evaluation rubric** — как се мери „добър“ отговор

Пример: Лина (продажби)

```
Ти си Лина, sales specialist в [BRAND].
Бизнес: [PRODUCT_DESCRIPTION].
ICP: жени 28-42, малки бизнеси, бюджет €30-200/мес.

Получаваш: lead с попълнена форма (име, бизнес, нужда).
Връщаш: ответен имейл (200-300 думи) с:
- Персонализиран hook от бизнеса им
- Един релевантен use case
- Една сензорна loss-aversion референция
- СТА: 15-мин разговор (не demo, не sales call)

НИКОГА:
- Не споменавай цена в първи имейл
- Не пиши повече от 4 параграфа
- Не ползвай 'надявам се ви намира добре'
```

05 Workflow engine с mind map

Когато един бот не стига и трябва верига от стъпки — рисуваш я като граф. Симора Automation Engine използва React Flow за визуален mind map; всеки node е стъпка.

Видове nodes

- **Trigger** — нов lead, schedule, webhook
- **Bot call** — задача към специфичен бот
- **Branch** — if/else по поле
- **Action** — send email, write to DB, call webhook
- **Wait** — delay (1ч / 1ден / седмица)
- **Approval** — human checkpoint преди продължение

Real example: Lead → Sale workflow

1. **Trigger:** form submission
2. **Лина (bot):** draft персонален имейл
3. **Approval:** ти преглеждаш и approve-ваш
4. **Action:** send via Resend
5. **Wait 3 дни**
6. **Branch:** отговорил ли е?
 - *Да* → Лина пише follow-up, schedule call
 - *Не* → Мария добавя в nurture sequence

Защо visual: non-technical co-founder-и могат да четат и редактират workflow-и. Намалява dependency-то от теб. Открих го като пузнах визуалния редактор на партньорка — за 2 дни тя сглоби 4 sequences без code.

06 Token tracking & cost control

Ако не мериш токениите, бюджетът ще те изненада. Ето минималната инфраструктура.

token_usage таблица

```
create table token_usage (  
  id uuid primary key default gen_random_uuid(),  
  user_id uuid references auth.users(id),  
  provider text,          -- 'gemini' | 'anthropic'  
  model text,            -- 'gemini-2.5-flash'  
  module_key text,       -- 'sales' | 'content' | ...  
  tokens_in int,  
  tokens_out int,  
  total_tokens int generated always as (tokens_in + tokens_out) stored,  
  created_at timestamptz default now()  
);
```

3 dashboard-а, които трябва да виждаш ежедневно

- **Cost per user** — разпределение, top 5
- **Cost per bot** — кой бот е най-скъп; обикновено sales заради дълги контексти
- **Anomaly detection** — user над 3x средното за последните 7 дни

4 техники, които режат cost 60%

1. **Prompt caching** — статичните части на системния промпт се кешират (Claude поддържа native cache)
2. **Streaming + early stop** — спиращ генерация, ако usage сигнал е изпълнен
3. **Summary memory** — след всеки 10 съобщения, swar-ваш стария chat с компресиран summary
4. **Tool routing** — ако заявката е classification, не пращаш на LLM, а на специализиран endpoint

07 30-дневен implementation план

Не се опитвай да изградиш цялото за един weekend. Ето темпото, което работи в практиката.

Седмица 1 — Foundation

- ✓ Setup Supabase project (auth + tables: users, business_profile, chat_sessions, chat_messages, token_usage)
- ✓ Setup Vercel project + Resend домейн (verify SPF/DKIM)
- ✓ 1 бот в продукцията: Лина (продажби) с минимален системен промпт
- ✓ Manual approve workflow преди send

Седмица 2 — Втори и трети бот

- ✓ Добави Мария (email) и Ивана (съдържание)
- ✓ Имплементирай fallback Gemini → Claude
- ✓ Token tracking + първи admin dashboard

Седмица 3 — Workflows

- ✓ 1 чисто автоматичен workflow (welcome sequence)
- ✓ 1 hybrid workflow (lead → draft → approve → send)
- ✓ Setup memory extraction job (нощно cron, summary per user)

Седмица 4 — Останалите 3 бота + scale

- ✓ Дара, Елена, Софи добавени
- ✓ Cost dashboard + budget alerts
- ✓ Documentation + handoff към team member

Финален съвет: Не оптимизирай преди да имаш 30 реални разговора в системата. Първо открий какво искат хората, после построй точните инструменти. AI агенти са lever, не магия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

AI не заменя предприемача. Усилва го.

6 бота, които никога не спят, никога не забравят, никога не пишат „надявам се ви намира добре“. Това е лостът. Останалото е твоя бизнес инстинкт.

Ако имаш въпроси по този playbook или искаш да обсъдим имплементация в твоя бизнес — открий ме на каналите по-долу.

SIMEON DIMITROV

FOUNDER · SIMORA.BG · FOUNDERCLUB.BG

INSTAGRAM · TIKTOK · YOUTUBE: **@SIMEON_P_D**