



ИНТЕРВЮТА



Funded by
the European Union

Финансирано от Европейския съюз. Възгледите и мненията обаче са единствено на автора(ите) и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или на Европейската изпълнителна агенция за образование и култура (EACEA). Нито Европейският съюз, нито EACEA носят отговорност за тях.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

Номер на участника	на	Участник име на организацията	Кратко наименование	Държава
1		European Development	EUDEV	BG
2		FVB – The Hive	FVB	ITA
3		Lidi Smart Solutions	Lidi	NED
4		YYouth	YY	NOR
5		F6S NETWORK LIMITED	F6S	IE

Декларация

Финансирано от Европейския съюз. Възгледите и мненията обаче са единствено на автора(ите) и не отразяват непременно тези на Европейския съюз или на Изпълнителната агенция на ЕС за климата, инфраструктурата и околната среда (CINEA). Нито Европейският съюз, нито предоставящият орган носят отговорност за тях.

Бележка за авторските права

© EYE4AI, 2026

Този документ съдържа оригинална, непубликувана досега работа, освен когато изрично е посочено друго. Признанието на предишно публикувани материали и на труда на други е предоставено чрез коректно цитиране, позоваване или и двете. Възпроизвеждането е разрешено, при условие че източникът е цитиран.

EDF ИНТЕРВЬЮТА





Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 1 – ANDRAS MERZA

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Андраш Мерза, от Унгария. Имам солидна академична подготовка в областта на международните отношения, с магистърска степен по европейска политика за развитие и управление на програми, и наскоро завърших постдокторска квалификация по изследвания за климатичните промени. През 2026 г. имах удоволствието да бъда избран за посланик на Европейския пакт за климата.

Професионално работя от няколко години като международен ръководител на проекти и ръководител на операции. През това време натрупах богат опит в проектирането, координирането и изпълнението на сложни проекти, финансирани от ЕС, включително H2020, Horizon Europe, Erasmus+, LIFE, URBACT и Interreg Дунав, с фокус върху устойчивостта, иновациите и градското развитие.

Воден от този опит, реших да започна собствен бизнес през 2025 г. Мотивацията ми беше да приложа специфичния си експертен опит за специализирани консултантски и управленски услуги, свързани с европейски фондове. Искях да създам специализирана практика, която помага на организациите успешно да се ориентират в сложността на грантовете на ЕС и да увеличат максимално своето въздействие.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Регистрирал съм еднолична фирма, така че тя се състои от един човек и наистина все още е в много ранен етап! В бъдеще може да създам и НПО.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Основното предизвикателство, което ме доведе до ИИ, беше огромното количество административни задачи, свързани с управлението на сложни проекти, финансирани от ЕС, като Horizon Europe и Erasmus+. Като самонаето лице имах нужда от решение, което да рационализира тежките процеси по документация, изготвяне на предложения и отчитане, изисквани от тези грантове.

На второ място исках да оптимизирам комуникационните си задачи. Ефективното разпространение и споделяне на знания са ключова част от тези проекти.

ИИ предложи начин за генериране на висококачествено съдържание и ефективно управление на комуникационните канали, така че да мога да се съсредоточа върху стратегическото консултиране, а не върху ръчното изготвяне на текстове.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеш
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Първоначалното ми очакване беше, че ИИ ще действа като многофункционален асистент, който да ми помогне да стартирам и да управлявам бизнеса си ефективно. По-конкретно очаквах да ми помогне с правни проучвания около създаването на едноличната ми фирма, така че да мога да разбера регулациите и бързо да преодолея административните пречки.

Освен това, предвид международния характер на моята консултантска практика, очаквах ИИ да предоставя бързи преводи и да рационализира проучването на данни. Целта ми беше да използвам тези инструменти, за да обработвам много по-бързо, отколкото ръчно, големи обеми информация, необходима за кандидатстването по грантове на ЕС.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

- генериране на текст
- намиране на източници
- анализ на стратегии
- усъвършенстване на идеи
- лесна употреба
- висока скорост

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Да, използвам ChatGPT или NotebookLM и използвам гласов чат, за да дам възможно най-много подробности, и винаги искам източниците, за да мога да ги проверя.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

- Цена
- Липса на доверие в резултатите, генерирани от ИИ.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Определено ускорява нещата!



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

ИИ е като допълнителен асистент, но не съм разработил специален инструмент.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Основният урок, който научих, е абсолютната необходимост от критично мислене. Тъй като инструментите на ИИ вече са достъпни за всеки, самото им използване вече не е достатъчно, за да отличи един бизнес на пазара.

За да се открия наистина, осъзнах, че трябва да разглеждам ИИ като основа, а не като окончателно решение. В моята сфера на консултиране по въпросите на ЕС конкурентното предимство идва от прилагането на личния ми експертен опит, за да валидирам, усъвършенствам и стратегически прилагам съдържанието, генерирано от ИИ. ИИ осигурява скорост, но човешкото критично мислене гарантира качеството и уникалната стойност, за които клиентите плащат.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Нищо.

(За успешни или текущи внедрявания) 3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Мислете два пъти и бъдете уникални! Трябва да изградите собствена марка и имидж.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Наистина, защото всеки смята, че може да пише и управлява сложни предложения, което също не е вярно.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Разработване на нов инструмент с ИИ за проучвания, свързан с нетнография.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Лесни за използване и готови за употреба инструменти, възможности за финансиране.

РАЗДЕЛ Е: ТЕХНИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ПОДРОБНОСТИ

1. Можете ли накратко да опишете какъв тип данни е изисквала Вашата ИИ система и какви предизвикателства сте срещали с това?

Само текст.

2. Най-общо казано, какви бяха общите необходими финансови инвестиции и какви бяха основните компоненти на разходите?

Имам споделен профил, така че за нас е безплатно.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 2 – PRES LAV

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Преслав, на 24 години съм. Млад видеограф и предприемач съм, базиран в България. Започнах бизнеса си от страст към визуалното разказване на истории и филмовото изкуство. Най-много ме мотивираше свободата да творя самостоятелно и нарастващото търсене на висококачествено видео в България.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Компанията ми се фокусира върху видео продукция, включително промоционални видеа, съдържание за социални мрежи, видеозаснемане на събития и кратки брандирани видеа. В момента работя като малък бизнес, най-вече сам, с периодични фрилансъри.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

ИИ се оказа полезен, когато трябваше да създавам сторибордове и презентации за клиенти. Понякога не мога да намеря конкретен кадър, затова използвам ИИ, за да генерирам това, което имам предвид.

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Знаех, че ИИ може да помогне и при видео монтажа, но не очаквах много. Сега го използвам в много видеа, за да създавам преходи, които в реалния живот биха изисквали повече оборудване.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Внедрих инструменти за видео монтаж, задвижвани от ИИ, автоматично генериране на субтитри, цвятна корекция и ИИ инструменти за идеи за сценарии и планиране на съдържание. Основните критерии бяха достъпна цена и лесна употреба.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Първо проучих и тествах различни ИИ инструменти. После започнах с малки проекти, за да разбера силните и слабите им страни. След това ги интегрирах в редовния си работен процес по монтаж.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Най-голямото предизвикателство беше да науча как правилно да използвам ИИ инструментите, за да предам това, което имах предвид. След много проби и грешки научих точно какво да казвам, за да бъде разбран по-бързо.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Внедряването отне малко повече време от очакваното заради кривата на обучение и фазата на експериментиране. Въпреки това нямаше значителни забавяния.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

Най-голямото въздействие беше спестяването на време. Изготвянето на сторибордове, тяхното рисуване, търсенето на кадри онлайн може да отнеме до цял ден. Сега отнема няколко часа, в зависимост от мащаба на кадрите.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

ИИ ми позволи да спестя време, което ми помогна да се съсредоточа върху генерирането на нови идеи, което е важно, ако искаш да се откроиш на пазара.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

ИИ вече редовно е част от работния ми процес, особено за монтаж, субтитри и сторибордове.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

ИИ работи най-добре като поддържащ инструмент, а не като заместител на творчеството.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Щях да започна с по-малко инструменти и да ги овладее добре, преди да разширя обхвата към по-напреднали ИИ решения.

3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Изборът на правилния инструмент за нуждите Ви.

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

ИИ ще направи видео продукцията по-бърза и по-достъпна, особено за малки създатели и хора, които не са учили задълбочено в тази област, което ще създаде повече конкуренция в сектора.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Планирам да проуча по-напреднали ИИ инструменти за подобряване на видеото и създаване на шрифтове.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Достъпни инструменти и онлайн работилници за конкретния инструмент.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Е: ТЕХНИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ПОДРОБНОСТИ

1. Можете ли накратко да опишете какъв тип данни е изисквала Вашата ИИ система и какви предизвикателства сте срещали с това?

ИИ инструментите основно използват видеофайлове, аудио и текстови данни. Няма предизвикателства с това.

2. Най-общо казано, какви бяха общите необходими финансови инвестиции и какви бяха основните компоненти на разходите?

Инвестицията беше умерена, състояща се основно от месечни абонаменти за софтуер.

ИНТЕРВЮ 3 – ИЛИЯ ИДАКИЕВ

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Илия, софтуерен разработчик с над 13 години опит. Започнах бизнеса си преди около 11 години заедно с баща ми, така че той ме мотивира да го направя.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Ние сме малък екип от 6 старши софтуерни разработчици, работим предимно със стартиращи компании, участвали сме в много стартапи, но имаме един, който израсна от 14 души до над 200 за 3 години. Работим и с по-големи клиенти и сме сътрудничили с някои големи компании.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Не бих казал, че имаше конкретно предизвикателство, просто идеята, че софтуерът вече може да разбира и разсъждава върху човешкия език, предлага огромни възможности.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Не мога да кажа, че е „първоначалното“ очакване, защото всички използваме ИИ вече повече от година и сме 10 пъти по-продуктивни в ежедневните си задачи. Очакването ми е, че това ще нараства през следващите години. Стойността се измества от писането на добър код към писането на добри насоки и конфигуриране на ИИ.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Не можем да говорим за проектите, които разработваме, съжалявам ;)

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Не можем да говорим за проектите, които разработваме, съжалявам ;)

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Основните предизвикателства, с които се сблъсках, са препълването на контекстовия прозорец и постигането на последователност.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Значителните предизвикателства, които споменах по-горе.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

Всички станахме мениджъри, вече не програмираме, само наблюдаваме какво прави ИИ за нас и го насочваме в правилната посока. Така че 100% генериран от ИИ код, 100% управление на ИИ.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

Същото като въпрос 1.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

Използваме го максимално, винаги се информираме за последните разработки и подобряваме базата от знания и правилата.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Светът никога няма да бъде същият както преди. Нещата ще се развиват много по-бързо от преди и ако не следиш всичко, което се случва, вероятно ще останеш назад.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Не съм сигурен как да отговоря на това ;)

3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Ако все още не сте го внедрили, може вече да е твърде късно ;)

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Както споменах, продуктивността ще нарасне, вече няма да се програмира, само управление на ИИ.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Продължаване на интеграцията, доколкото е възможно.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Хората трябва да се задълбочат повече и да се опитат да разберат и научат как могат да използват ИИ за собствените си цели. Не е толкова просто, колкото просто да кажеш „генерирай приложение за нещо“, все още трябва да направиш проучването си и да изготвиш план.

РАЗДЕЛ Е: ТЕХНИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ПОДРОБНОСТИ

1. Можете ли накратко да опишете какъв тип данни е изисквала Вашата ИИ система и какви предизвикателства сте срещали с това?

Не можем да говорим за проектите, които разработваме, съжалявам ;)

FVB – THE HIVE ИНТЕРВЬЮТА





Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 1 – Emma Carter, основател и управляващ директор на GreenBite Studio

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Ема Картър и съм основател и управляващ директор на GreenBite Studio. Стартирах компанията през 2022 г., след като работих няколко години в областта на дигиталния маркетинг и устойчивото хранително брендиране. Забелязах, че много малки хранителни компании имат отлични продукти, но им липсват инструменти, стратегия и дигитална видимост, за да растат на конкурентен пазар. Искях да създам компания, която съчетава брендиране, създаване на съдържание и дигитални инструменти, за да помогне на етичните хранителни марки да растат по-ефективно. Мотивацията ми беше и професионална, и лична: винаги съм имала страст към устойчивостта, иновациите и подкрепата на малките предприемачи.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

GreenBite Studio е малка креативна и дигитална агенция, която подкрепя устойчиви хранителни стартапи и местни производители. Предлагаме услуги като бранд стратегия, управление на социални мрежи, разказване на истории за продукти, дигитални кампании и подкрепа за електронна търговия. Компанията в момента има шестима служители на пълен работен ден и мрежа от трима фрилансери. Намираме се във фаза на растеж: преминали сме отвъд стартов фазата, изградили сме стабилна клиентска база и сега се фокусираме върху подобряване на вътрешната ефективност и мащабиране на модела ни на услуги без значително увеличаване на персонала.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Първоначалният тласък беше оперативен натиск. С нарастването на броя клиенти екипът ни отделяше твърде много време за повтарящи се задачи като изготвяне на първи версии на маркетингови текстове, подготовка на клиентски отчети, анализ на резултатите от кампании и отговаряне на рутинни клиентски въпроси. Това причиняваше забавяния, ограничаваше творческия ни капацитет и намаляваше цялостната продуктивност. Започнахме да разглеждаме ИИ като практичен начин да автоматизираме ниско стойностната ръчна работа, да подобрим скоростта и да освободим време за по-стратегически и творчески дейности. Искяхме също да предложим на клиентите повече анализи, базирани на данни, без да наемаме допълнителни анализатори.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Първоначално очаквах ИИ да функционира главно като инструмент за продуктивност. Мислех, че може да ни помогне да генерираме чернови по-бързо, да обобщаваме данни, да подпомагаме комуникацията с клиенти и да намалим времето, отделено за вътрешно отчитане. Не очаквах да замести човешкото творчество или стратегия, но вярвах, че може да служи като силна система за подкрепа на екипа. Надявах се също, че ще ни помогне да стандартизираме определени процеси и да подобрим последователността на услугите в различните клиентски акаунти.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Внедрихме комбинация от ИИ инструменти, а не единична платформа. Основното решение включваше генеративен ИИ асистент за писане при разработване на съдържание, аналитично табло, задвижвано от ИИ, за отчитане на кампании, и чатбот, интегриран в нашия уебсайт, за обработка на първоначалните запитвания на клиенти. Основните критерии за избор на тези решения бяха лесната интеграция със съществуващите ни инструменти, достъпната цена, лесната употреба за малък екип, съответствието с изискванията за защита на данните и способността за адаптиране на резултата към нашата марка и нуждите на клиентите. Избягахме прекалено сложни корпоративни инструменти, тъй като те биха изисквали повече технически ресурси, отколкото реалистично можем да задействаме.

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Процесът на внедряване започна с вътрешен преглед на това къде екипът ни губи най-много време. Идентифицирахме три приоритетни области: производство на съдържание, отчитане и обработка на клиентски въпроси. След това тествахме няколко ИИ инструмента в кратка пилотна фаза от около шест седмици. По време на пилота двама членове на екипа използваха инструментите по избрани клиентски проекти и документирахме както ползите, така и ограниченията. След избора на окончателните инструменти изготвихме вътрешни насоки за отговорна употреба на ИИ, как да се преглежда резултатът и кои задачи все още изискват пълен човешки контрол. След това постепенно въведохме инструментите в екипа, първо за съдържание и отчитане, а едва по-късно въведохме чатбота на уебсайта. Планирахме също кратки обучителни сесии, за да сме сигурни, че всеки разбира както възможностите, така и ограниченията на системите.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Най-голямото предизвикателство не беше техническо, а организационно. Някои членове на екипа бяха ентузиазирани, докато други бяха скептични и се притесняваха, че ИИ ще намали стойността на работата им или ще предизвика проблеми с качеството. Друго предизвикателство беше



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

надеждността на резултата: генеративният ИИ инструмент произвеждаше използваеми чернови, но те често изискваха внимателно редактиране, за да съответстват на тона, фактите и очакванията на клиента. По отношение на анализите, интегрирането на данни от множество платформи за кампании в единно табло, подпомогнато от ИИ, се оказа по-сложно от очакваното. Финансово разходите бяха управляеми, но подценихме скритата инвестиция в обучение на персонала, преработка на работните процеси и времето за преглед в ранната фаза.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Първоначалният ни план беше да завършим внедряването за около два месеца, но в действителност отне почти четири месеца, преди инструментите да функционират стабилно и използваемо. Основните забавяния дойдоха от три фактора.

Първо, имаме нужда от повече време от очакваното, за да сравним инструментите и да тестваме качеството на резултата. Второ, вътрешното възприемане беше по-бавно, защото персоналът се нуждаеше от увереност, обучение и време да адаптира рутините си. Трето, интегрирането на отчетни данни от различни платформи изискваше външна техническа подкрепа, което донесе допълнително време и непланирани усилия за координация. В ретроспекция планирането ни беше твърде оптимистично, защото се фокусирахме върху активирането на софтуера, а не върху пълното оперативно възприемане.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

Основното положително въздействие е подобрението в оперативната ефективност. Например времето, необходимо за изготвяне на първата версия на месечен отчет за резултатите на клиент, спадна от около три часа до малко над един час. При производството на съдържание екипът ни намали времето, отделяно за първи чернови, с около 40%, което позволи на мениджърите на акаунти да се фокусират повече върху стратегия, визуална насока и взаимоотношения с клиенти. Това не елиминира човешката работа, но направи работния ни процес по-бърз и по-мощен. За период от шест месеца изчисляваме, че ИИ инструментите ни помогнаха да спестим около 25 до 30 работни часа месечно.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

ИИ промени както ежедневния ни работен процес, така и стратегическото ни позициониране. Оперативно вече разглеждаме ИИ като първо ниво на подкрепа в различни процеси: генериране на идеи за съдържание, подготовка на отчети, обобщения на проучвания и основна комуникация с клиенти. Стратегически това ни подтикна да преработим позиционирането на част от предлагането си около „умни творчески операции“, което означава, че сега изрично се позиционираме на пазара като агенция, която съчетава човешко творчество с дигитална ефективност. Насърчи ни също да разработим по-ясни вътрешни процеси, тъй като ИИ работи



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

най-добре, когато работните процеси, тонът на общуване и входящите данни вече са структурирани.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

Днес ИИ е напълно интегриран в избрани части от бизнеса ни, но не във всяка дейност. Активно се използва при изготвяне на съдържание, вътрешни обобщения, подкрепа при отчитане и първоначално обслужване на клиенти. Въпреки това цялото стратегическо планиране, окончателното творческо одобрение, комуникацията с клиенти и чувствителните за марката резултати остават под човешки контрол. Разглеждаме ИИ като интегриран оперативен инструмент, а не като напълно автономно решение.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Основният урок е, че внедряването на ИИ не е предимно софтуерно решение; то е решение за проектиране на процеси. Един инструмент може да е технически силен, но ако работните процеси не са ясни, членовете на екипа не са синхронизирани и очакванията са нереалистични, резултатите ще бъдат разочароващи. Реалната стойност на ИИ идва от интегрирането му в добре дефиниран оперативен модел.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Ако трябваше да започна отново, щях да инвестирам повече време предварително в картографиране на работните процеси и управление на промяната, преди да избира инструменти. Преминахме твърде бързо към тестване на продукти, без напълно да дефинираме кои задачи трябва да бъдат автоматизирани, какви стандарти за качество са необходими и кой ще отговаря за прегледа на резултата. Щях също да определя по-ясни показатели за ефективност от самото начало, за да можем да оценяваме успеха по-обективно още от първия месец.

3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Основният ми съвет е да започнете с конкретен бизнес проблем, а не с технологията сама по себе си. Предприемачите трябва да се запитат къде в момента се губи време, пари или качество и след това да определят дали ИИ може да запълни тази празнина. Започването в малък мащаб, измерването на резултатите и постепенното мащабиране е далеч по-ефективно от опита да се трансформира целият бизнес наведнъж. Човешкият контрол също е от съществено значение: ИИ работи най-добре като ускорител, а не като заместител на преценката.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Вярвам, че ИИ ще се превърне в нормален пласт на операциите, а не в новост. Той все повече ще автоматизира изготвянето на първи чернови, отчитането, сегментирането, оптимизацията на кампании и части от взаимодействието с клиенти. Това вероятно ще намали стойността на чисто изпълнителските услуги и ще увеличи значението на стратегическото мислене, оригиналността, автентичността на марката и висококачественото човешко ръководство. Агенциите и консултантските компании, които не се адаптират, може да изпитат затруднения, докато тези, които съчетават ИИ със силни творчески и аналитични способности, ще получат конкурентно предимство.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Следващата ни стъпка е да задълбочим използването на ИИ при анализа на клиентски прозрения и прогнозирането на кампании. Проучваме също дали ИИ може да подпомогне разработването на предложения и вътрешното управление на знания. Въпреки това планираме да се разширяваме внимателно. Не искаме да автоматизираме заради самата автоматизация. Всяка бъдеща инвестиция ще трябва да демонстрира ясна стойност, да защитава качеството и да остане съобразена с вида персонализирано обслужване, което клиентите ни очакват.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Младите предприемачи се нуждаят от практична, достъпна подкрепа, а не от абстрактен ентузиазъм относно ИИ. Най-полезните форми на подкрепа биха били достъпно обучение по реални бизнес казуси, надеждни насоки за избор на инструменти, правни съвети и съвети за защита на данните, както и малко по мащаб финансиране за тестване на решения без прекомерен риск. Много малки предприятия проявяват интерес към ИИ, но им липсва времето, техническата увереност и финансовият марж, за да експериментират безопасно.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младех
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 2 – Mohsin Goni, основател и изпълнителен директор на NudgiFi Technologies

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Мохсин Гони. Аз съм основател и изпълнителен директор на NudgiFi Technologies — дълбоко технологичен стартап, изграждащ платформа за поведенчески ИИ, ориентирана към поверителността и работеща изцяло на устройството (роево разузнаване), която предоставя пласт от разширена интелигентност на обикновения човек. Тя позволява на потребителя да еволюира в по-добра версия на себе си.

Имам над 15 години практически опит в софтуерното инженерство, изкуствения интелект и машинното обучение, както и предприемачески опит като съосновател на две предишни технологични компании в Индия — XenSoft Labs Private Limited и iKraftSoft Private Limited.

Мотивацията за NudgiFi беше както лична, така и професионална. Професионално прекарах години в решаване на сложни ИИ проблеми в корпоративен контекст и забелязах ясна празнина: най-съвършените в света персонализационни двигатели бяха всички зависими от облак, ориентирани към наблюдение и нарушаващи поверителността. Лично се заинтересувах от психологията на промяната на поведението — впоследствие получих сертификат по когнитивно-поведенческа терапия (КПТ), за да разбера по-добре как хората всъщност формират и прекъсват навици — и забелязах, че дори най-мотивираните хора не се затрудняват от липса на информация, а от лошо тайминг, липсващ контекст и липса на персонализирана подкрепа в точния момент. Пресечната точка на тези две наблюдения — персонализация чрез ИИ без компромис с поверителността, доставена в правилния момент и по правилния начин — се превърна в NudgiFi. Имам и магистърска степен (MSc) по финанси с отличие от университета Ковънтри (Лондон), която ми даде търговското предимство да превърна една техническа идея в стартап.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

NudgiFi Technologies разработва най-напредналия в света адаптивен ИИ спътник, работещ изцяло на устройството — интелигентна роева система, която наблюдава пълния житейски контекст на потребителя (не само вербалната и визуалната комуникация, но и много други уникални поведенчески следи) чрез обширна мрежа от вградени сензорни данни на телефона, като акселерометър, жирокоп, магнитометър, GPS и сензори за близост, микрофон, допълнени от свързани умни носими устройства. Използва собствени алгоритми за машинно обучение, за да предоставя персонализирани, съобразени с контекста поведенчески подсещания в областите на продуктивност, благосъстояние, професионално развитие и потребителски дефинирани житейски цели. Тя също така записва ежедневните дневници на потребителя в текстова форма, които потребителят може да преглежда по всяко време за анализ, подпомогнат от ИИ, получава ежедневни/седмични обобщения и може да запомня хората, с които потребителят се е срещал, предоставяйки допълнителен пласт социална интелигентност.

Важно е, че всеки аспект на извеждането на заключения от ИИ и съхранението на данни се извършва изцяло на устройството на потребителя — потребителските данни никога не се изпращат до външни сървъри. Компанията в момента се намира в напреднал



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

MVP/предкомерсиален етап. Постигнатите ключови етапи включват: подадена патентна заявка до UKIPO (патентна заявка GB 2513024.6), функционален мобилен прототип, базиран на Flutter, и активни разговори с хардуерни партньори за OEM интелигентни очила. Основаващият екип в момента се състои от 3 щатни служители, като е планирано наемане на технически директор в 6-ия месец и вицепрезидент „Маркетинг“ в 15-ия месец.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Основният проблем, който NudgiFi решава, не е общ проблем с продуктивността — това е конкретен, измерим поведенчески провал. Проучвания, цитирани в нашия бизнес план, показват, че 88% от хората хронично се борят с отлагането, 74% не успяват да поддържат здравословни навици за повече от три месеца, а 85% от професионалистите съобщават за недостатъчен достъп до смислено менторство. Съществуващите решения като приложения за продуктивност, платформи за благосъстояние и услуги за човешко коучинг са склонни да бъдат реактивни, общи и икономически недостъпни в мащаб.

Целта беше да се разработи нещо коренно различно: система, която не чака да бъде консултирана, а проактивно наблюдава реалния контекст на потребителя (какво прави, къде се намира, с какво е зает) и се намесва само когато условията са оптимални за промяна на поведението — точно като брилянтен треньор, който те познава от години. Това изискваше ИИ не като функция, а като фундаментална архитектура. По-конкретно, изискваше обучение на устройството, което се адаптира към отделния индивид с течение на времето — способност, която нито един търговски ИИ продукт не предлагаше при своя старт, при пълно запазване на поверителността.

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Първоначалната ми хипотеза беше, че достатъчно персонализирана, съобразена с контекста ИИ система може да възпроизведе 70–80% от стойността на човешки поведенчески треньор на цена, достъпна за масовите потребители. Въпреки това две очаквания трябваше значително да бъдат преразгледани по време на разработката.

Първо, първоначално очаквах, че големите езикови модели или моделите език-визия (VLM) могат да служат като двигател за възприемане в реално време — извличайки контекст от това, което улавя камерата на потребителя. Емпиричното тестване показва неприемлива латентност за реална употреба: VLM моделите на мобилен хардуер произвеждаха време за отговор от 400–2000 мс, което правеше проактивните подсещания непрактични. Второ, очаквах, че общите предварително обучени модели ще бъдат достатъчни за контекстна класификация. На практика фината настройка върху специфични за областта данни се оказа съществена за праговете на надеждност, изисквани в продукт, насочен към потребителите. Тези корекции — замяна на генеративните VLM с три паралелни леки класификатора (сцена, дейност и разпознаване на лица) с обща латентност 15–50 мс — не бяха неуспехи, а критични технически завои, които направиха продукта технически осъществим и търговски защитим. Урокът: очакванията към ИИ трябва да бъдат обосновани от реалностите на хардуера и латентността от самото начало.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

В основата на NudgiFi стои патентован (в процес на заявяване) 4-компонентен адаптивен обучаващ двигател (ALE) — който работи изцяло на устройството. Четирите компонента са: обучаващ модул за времето на намеса (Thompson Sampling / многоръкав бандит, който определя кога да подсети), обучаващ модул за персонализация на отговора (базиран на NLP, който адаптира начина, по който се комуникират подсещанията), обучаващ модул за прогнозиране на цели (йерархично клъстериране, за да се осигури релевантност спрямо целите на потребителя) и обучаващ модул за контекстни модели (LSTM със самовнимание, който изгражда лонгитуден поведенчески модел).

За възприемане в реално време оценихме модели език-визия, но ги отхвърлихме поради неприемлива мобилна латентност (4000–20 000 мс). Вместо това внедрихме три паралелни леки класификатора — сцена (12 категории), дейност (13 категории) и разпознаване на лица — с обща латентност на конвейера от 15–50 мс на среден клас Android хардуер.

Изборът беше воден от пет критерия по приоритет: осъществимост на извеждането на устройството, латентност под 500 мс, без трансфер на данни, размер на модела, съвместим с мобилни устройства, и индивидуална адаптивност без преобучение в облак.

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Внедряването премина през четири структурирани фази. Първо, изградихме основната архитектура на Flutter приложението, слоя данни SQLite на устройството и филтър за качество на кадрите, който отсяваше около 35% от ненадеждните кадри на камерата преди класификация. Второ, изградихме системата за разпознаване на лица и социална памет, позволявайки на ALE да разбира с кого е потребителят, освен къде се намира, подпомогната от SQLite хранилище на лицеви ембединги. Трето, интегрирахме всичките четири компонента на ALE с конвейера за възприемане от край до край — внедрявайки инспектора на контекстния пакет, модулите за времето на намеса и персонализацията на отговора. Накрая активирахме лонгитудните цикли на обучение — Thompson Sampling за оптимизация на времето и йерархично клъстериране за съгласуване на целите — с документиран производствен път за надграждане до MobileOne и MobileFaceNet TFLite 512-измерни ембединги за хардуерната фаза на интелигентните очила.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Три предизвикателства се отличиха. Основното беше проблем с латентността на VLM — първоначалното ни предположение да използваме модели език-визия за разбиране на контекста в реално време се оказа несъвместимо с мобилния хардуер, с латентност от 4000–20 000 мс спрямо изискване от 500 мс. Това наложи пълен архитектурен завой от генерация към класификация, който в крайна сметка доведе до по-стройна, по-бърза и по-лесна за поддръжка система. Второ, недостиг на обучаващи данни — етикетирани набори от данни за нашите конкретни случаи на употреба (откриване на срещи, разпознаване на движения на тялото, социално взаимодействие) не съществуват готови, а изграждането на достоверни данни с



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

достатъчно разнообразие остава активно ограничение. Трето, ефективност на капитала — с необходим начален капитал от 150 000 евро всяко архитектурно решение носеше значителна финансова тежест. Изборът на Flutter като кроссплатформена рамка например премахна разхода за отделни iOS и Android кодови бази, което се изчислява, че е спестило 40% от капацитета за разработка през първата година.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Като цяло по график, но с едно забележително отклонение. Завоят от VLM към класификатори струваше около 3–4 седмици допълнително време за разработка, тъй като слой за възприятие и интерфейсите на ALE трябваше да бъдат преработени, за да приемат структуриран изход от класификатор вместо изход от езиков модел. Самият завой не беше скъп в абсолютно изражение — това, което струваше, беше период на архитектурна несигурност, който наруши последващото планиране на спринтовете. За щастие модулният дизайн на NudgiFi означаваше, че преработката се ограничи до входния слой, без каскадни ефекти върху четирите компонента на ALE.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

Основното въздействие беше създаването на технически защитим конкурентен ров. Google, Apple и Meta не могат да предложат истинска поверителност на устройството, като същевременно поддържат своите бизнес модели, базирани на реклама — което означава, че основното архитектурно ограничение на NudgiFi е търговски екзистенциално за утвърдените компании. ИИ не е функция; той е стратегическата причина продуктът да не може да бъде копиран.

По-конкретно, комбинацията от LSTM на устройството и Thompson Sampling произвежда цикъл на персонализация, който се засилва с течение на времето, без да се качва нито една точка от данни — динамика на „нарастваща персонализация“, която създава разходи за смяна, които са поведенчески, а не договорни.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

Тя трансформира нашата логика за монетизация — модел на нарастваща персонализация оправдава ценообразуване, базирано на стойност (24,99 €/месец за потребители, 49,99 €/място/месец за корпоративни клиенти), а не пазарно сравнително бенчмаркиране, закотвено върху изместването на разходите за коучинг: човешкият коучинг струва 80–200 €/час; NudgiFi предоставя непрекъснат коучинг за под 25 €/месец.

Хардуерно-агностичната архитектура позиционира NudgiFi не като компания за очила или телефонно приложение, а като интелигентния софтуерен пласт за екосистемата на носими устройства с ИИ — директно в съответствие с открито заявената стратегия на Meta за платформа за софтуер на трети страни за интелигентни очила.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

Системата е в напреднал MVP/бета етап. Функционално Flutter приложение внедрява целия конвейер — заснемане на кадри, филтриране на качество, паралелна класификация, социална памет и генериране на пакета на ALE — работещи изцяло на устройството без външни API извиквания. Активните компоненти включват конвейера за възприятие с три класификатора, съхранение на лицеви ембединги, подкрепено от SQLite, инспектора на пакета на ALE и прототип за времето на намеса с опростена логика на бандит. Пълните цикли на обучение с Thompson Sampling и LSTM са в активна разработка.

Успоредно с това оценяваме производствения път за надграждане: гръбнак MobileOne, който да замени MobileNetV2, MobileFaceNet TFLite 512-измерни ембединги за разпознаване на лица, и InspireFace SDK за NPU ускорение — насочени към хардуерна интеграция с интелигентни очила.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Не бъркайте алгоритмичната способност с готовността за внедряване. VLM моделите се представят впечатляващо в бенчмарк статии; на мобилен хардуер в производство те са неизползваеми за приложения в реално време. Тази пропаст не може да бъде пренебрегната с оптимизъм, а трябва да бъде измерена емпирично рано на целевия хардуер.

Оперативната промяна, която това предизвика, беше задължителна „порта на хардуерната реалност“ в началото на всеки цикъл на нов ИИ компонент: бенчмарк на латентност, памет и термично въздействие върху устройството с най-ниска спецификация сред целевите, преди да се обвърже с алгоритъм. Тази единствена процедурна промяна елиминира цял клас архитектурна преработка.

По-широкият принцип: в разработката на ИИ продукти обвързващото ограничение почти никога не е алгоритъмът, а средата на внедряване. Започнете от ограниченията и работете назад към алгоритъма, а не обратното.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Първо, бих започнал куриране на набори от данни за фина настройка на персонализирани класификатори успоредно с проектирането на основната архитектура, а не последователно. Недостигът на етикетирани обучаващи данни за нашите конкретни контексти на употреба (откриване на срещи, разпознаване на движения на тялото, класификация на социално взаимодействие) е реално ограничение, което подцених. Стартирането на тази програма за събиране на данни шест месеца по-рано значително би ускорило качеството на моделите на устройството. Второ, бих формализирал процеса на хардуерно профилиране от самото начало, както е описано по-горе. Това би спестило 3–4-те седмици, които струваше завоят от VLM. Трето, от бизнес страна: бих инвестирал по-рано в изграждането на консултативен съвет на клиентите. Нашите над 35 бета потребители предоставиха качествена обратна връзка, която оформи продуктовите решения по начини, които никакво количество кабинетно проучване не може да съпостави. Наблюдението на потребителите — особено наблюдаването на реални потребители,



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

взаимодействащи с продукти, задвижвани от поведенчески ИИ — разкрива режими на провал и изненадващи положителни страни, които са невидими от чисто техническа гледна точка.

3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Започнете с ограничението, а не с възможността. Всеки предприемач, който се впуска в проект за внедряване на ИИ, е склонен да попита: „Какво може да прави този ИИ?“ По-продуктивният въпрос е: „При какви ограничения трябва да работи този ИИ — и съвместими ли са тези ограничения с това, което планирам да изградя?“ За мобилни потребителски приложения обвързващите ограничения са латентност (забавяне, забележимо от потребителя над ~100 мс, влошава изживяването), памет (мобилните устройства имат 4–8 ГБ споделена RAM), батерия (ML извеждането е термично интензивно) и поверителност (нарастващ дял от корпоративни и частни купувачи вече третират местоположението на данните като задължително изискване при обществени поръчки). Всяко от тях е измеримо преди да е написан и един ред продуктово код. Изградете матрица на ограниченията през първата седмица. Избройте всеки ИИ компонент, който планирате да внедрите. Определете за всеки максимално допустимата латентност, следа в паметта и излагане на риск за поверителността. След това бенчмаркирайте кандидат-моделите спрямо тези прагове на целевия хардуер, преди да се обвържете с архитектура. Това превръща избора на ИИ от вълнуващ, но рисков творчески процес в структурирано инженерно решение — и тази промяна си струва месеци последваща преработка.

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Протичат три трансформации. Първо, изместването от реактивен към проактивен ИИ — днешните асистенти чакат да бъдат извикани; следващото поколение ще се намесва въз основа на извлечен контекст, което е основополагащо за реалната промяна на поведението. NudgiFi е архитектурно изграден за това. Второ, миграцията на ИИ извеждането от облака към ръба — движена от изисквания за латентност, регулиране на поверителността (UK GDPR, ECAкт за ИИ) и съзряващи мобилни NPU, ИИ на устройството е на път да се превърне в норма, а не в изключение до 2027 г. Трето, сближаването на ИИ с постоянно свързаните носими устройства — глобалният пазар за лични ИИ асистенти се очаква да нарасне от 8,9 милиарда британски лири през 2024 г. до 35,2 милиарда британски лири през 2028 г., като само сегментът на интелигентните очила се оценява на 2,8 милиарда британски лири до 2027 г. (42,8% средногодишен темп на растеж). Хардуерно-агностичният дизайн на NudgiFi го позиционира като интелигентния софтуерен пласт в цялата тази хардуерна вълна.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

През година 1 фокусът е върху завършването на пълното внедряване на ALE, като LSTM-базирано поведенческо моделиране, Thompson Sampling за тайминг, йерархично клъстериране за съгласуване на целите — заедно с надграждане на гръбнака за възприятие до MobileOne-S0 и разпознаването на лица до MobileFaceNet TFLite 512-измерни ембединги. Година 2 ще донесе интеграция на хардуерно разширяване: свързаност с интелигентни очила чрез Bluetooth, NPU-



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ускорено извеждане чрез InspireFace SDK и многоезично разширяване на европейски и азиатски пазари. От година 3 планът е да се премине към екосистема и монетизация — открит API пласт за модули за коучинг от трети страни, активирани на приходи от лицензиране на патент GB 2513024.6 и корпоративни B2B интеграции, насочени към ниво от 49,99 €/място/месец в мащаб.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Въз основа на пряк опит, три категории подкрепа биха донесли най-висока възвръщаемост за младите ИИ предприемачи: Първо, достъп до етикетирани, специфични за областта обучаващи набори от данни. Най-подценяваната пречка в приложното разработване на ИИ продукти не е изчислителната мощ, нито талантът, нито капиталът, а достоверните данни за фина настройка на моделите за конкретни реални контексти. Публичните набори от данни са почти повсеместно твърде общи за ИИ за потребителско поведение. Споделена инфраструктура от курирани, съответстващи на изискванията за поверителност, специфични за областта обучаващи данни (потенциално хоствана чрез изследователски органи на ЕС или национални доверителни фондове за данни) значително би ускорила времето за излизане на пазара за ИИ стартъпи в секторите здраве, благосъстояние, продуктивност и образование. Второ, структуриран достъп до съоръжения за хардуерна валидация. Тестването на ИИ модели по различни реални профили на устройства (различни чипсети, размери на екрана, капацитети на батерията, версии на ОС) е от съществено значение, но е капиталоемко за стартъпи преди генериране на приходи. Изолирани хардуерни тестови среди чрез иновационни центрове или университетски партньорства биха елиминирали значителна ранна разходна позиция. Трето, менторство от практики, които са внедрявали ИИ в мащаб в производство — не академични изследователи, не рискови капиталисти, а инженери и продуктови лидери, които са издирвали провалящ се модел в джоба на потребител в 2 часа през нощта. Това специфично за областта, ориентирано към изпълнение менторство е рядко и извънредно ценно.

РАЗДЕЛ Е: ТЕХНИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ПОДРОБНОСТИ

1. Можете ли накратко да опишете какъв тип данни е изисквала Вашата ИИ система и какви предизвикателства сте срещали с това?

Четири модалности на данни, всички обработвани изключително на устройството. Визуалните кадри от камерата се предварително филтрират от порта за качество преди класификация — предизвикателството е, че общите модели като MobileNetV2 слабо разграничават нюансирани поведенчески контексти (напр. „фокусирана работа“ спрямо „случайно разглеждане“), което изисква специфична за областта фина настройка, каквато никой публичен набор от данни не предоставя. Лицевите ембединги — 8-измерни вектори на лицевата геометрия, сравнявани с локална SQLite база данни — изискват внимателно инженерство на съхранението, контрола на достъпа и потоците на съгласие, за да се постигне съответстващо на поверителността социално разпознаване без каквото и да е търсене в облак. Данните с поведенчески времеви редове — структурирани JSON пакети, кодиращи сцена, дейност, социален контекст и час от деня — захранват LSTM модула за обучение на контекстни модели; предизвикателството е, че изключително индивидуалните лонгитюдни данни изискват персонализирана фина настройка, каквато готовите LSTM архитектури не поддържат по подразбиране. Накрая имплицитната обратна връзка от взаимодействието — приемане на подсещания, отхвърляне, време на задържане, изпълнение на цели — служи като сигнали за възнаграждение за Thompson Sampling;



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

предизвикателството тук е проблемът с „студения старт“, при който оскъдните ранни сигнали изискват внимателна начална инициализация, за да се избегнат нерелевантни подсещания, преди моделът да е събрал достатъчно лични данни.

2. Най-общо казано, какви бяха общите необходими финансови инвестиции и какви бяха основните компоненти на разходите?

Работим в рамките на необходим начален капитал от 125 000 €, който покрива разработката на MVP, първоначален запас от хардуер за интелигентни очила, маркетинг и оперативна инфраструктура. Прогнозираните разходи за първа година са ~159 000 €, като персоналът е основната разходна позиция (3 щатни служители, плюс технически директор, който се присъединява в месец 6 на частично базирана на дялово участие основа). Инфраструктурните разходи са умишлено минимални — архитектурата на устройството напълно елиминира разходите за облачно извеждане на потребител, което е структурно предимство в единичната икономика пред зависимите от облак конкуренти.

Настоящите брутни маржове се оценяват на над 85% за абонаменти и ~60% за хардуер, като корпоративните лицензи се очаква да надхвърлят 90%. Целим се в достигане на рентабилност в месец 28, с положителна EBITDA, очаквана от година 1 — траектория, върху която активно работим, докато преминаваме през фазата на продуктово и търговско стартиране.

--- Все още в разработка 😊 ----



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 3 – Ligia Oliveira, основател на Shine Beauty

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Казвам се Лижиа и съм основател на Shine Beauty. Студентка съм по международен бизнес мениджмънт и стартирах Shine Beauty с визията да създам достъпни, леки и щадящи кожата грим продукти за млади потребители, които са в началото на своето пътуване с грижата за кожата.

Мотивацията дойде от наблюдението, че много студенти и млади хора искат грим, който подчертава естествените им черти, но не тежи, не запушва порите или не компрометира здравето на кожата. Същевременно нараства търсенето на чисти, веган, без жестокост и дерматологично тествани продукти. Видях пазарна възможност да комбинирам грижата за кожата и грима в хибридни продукти, които опростяват рутините, като същевременно поддържат високи етични стандарти.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Shine Beauty е марка грим, основана от студенти, насочена към студенти от университети и млади хора, като първоначално се насочва към корейския пазар за красота. Първият ни продукт е тониран фон дьо тен със слънцезащита, който съчетава слънцезащита с лек козметичен тон и съставки за грижа за кожата.

Позиционирането на марката се фокусира върху:

- Чиста козметика
- Веган и без жестокост формули
- Дерматологично тествани продукти
- Съставки на органична основа
- Лек ефект „твоята кожа, но по-добра“

Shine Beauty в момента е в ранната фаза на разработка и планиране. Продуктовата концепция, целевата аудитория и предложението за стойност са дефинирани, и работим по усъвършенстването на стратегията за пазарно навлизане, брендирането и планирането на веригата за доставки.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Като стартап, воден от студенти с ограничени финансови и човешки ресурси, се сблъскваме с ограничения в областите:

- Капацитет за пазарни проучвания
- Анализ на потребителски тенденции



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младех
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

- Усъвършенстване на продуктовото позициониране
- Създаване на дигитално маркетингово съдържание
- Финансово прогнозиране и планиране

Навлизането на корейския пазар за красота изисква задълбочено разбиране на тенденциите, конкурентите, ценовите стратегии и потребителските предпочитания. Ръчното събиране и анализиране на тези данни би било времеемко и скъпо.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

(продължение на въпрос 3) ИИ стана привлекателен като инструмент за: • Ускоряване на международните пазарни проучвания • Анализ на тенденциите в красотата и потребителското поведение • Подкрепа на разработването на бизнес плана • Помощ при стратегията за брендиране и комуникация

1. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Първоначално очаквах ИИ да помогне за структурирането и усъвършенстването на бизнес плана, генерирането на маркетингови идеи, съобразени с поколението Z и корейските потребители, подкрепата за конкурентен анализ и позициониране, подкрепата за финансово прогнозиране и подобряването на оперативната ефективност в планирането. По същество виждах ИИ като стратегически асистент, способен да компенсира ограничените стартър ресурси, като същевременно поддържа професионален резултат.

2. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Основните критерии за избор бяха: силни аналитични способности, подкрепа за пазарни проучвания, подкрепа за стратегическо бизнес планиране, качество на генерирането на съдържание, лесна употреба, достъпна цена за студентски стартър. Тъй като Shine Beauty е в ранната фаза на планиране, гъвкавостта на общопредназначен ИИ инструмент беше подходяща от специализиран корпоративен софтуер.

3. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Внедряването беше органично, а не техническо:

Идентифициране на проблема

Идентифицирани времеемки области: пазарни проучвания, структуриране на бизнес модела, усъвършенстване на брендирането.

Делегиране на задачи на ИИ



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИИ, използван за:

- Генериране на SWOT анализи
- Разработване на изявления за предложение за стойност
- Структуриране на финансови прогнози
- Създаване на маркетингови персони
- Проучване на корейски тенденции в красотата

Валидиране и усъвършенстване: резултатът беше критично прегледан, кръстосано проверен спрямо надеждни външни източници и коригиран въз основа на визията на марката.

Интегриране в работния процес: ИИ беше интегриран в — стратегическо планиране, подготовка на презентации, разработване на маркетингови концепции, академично-бизнес задачи.

4. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Основните проблеми бяха: валидиране на информацията, риск от прекомерно разчитане, ограничения на данните и стратегическа насока.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

Основното въздействие беше ускореното стратегическо развитие. Примери: съкратено време за структуриране на пълния бизнес модел канва.

По-бързо развитие на финансови прогнози и маркетингови стратегии; подобрена яснота в позиционирането на марката за корейския пазар.

Изчислено въздействие: приблизително 40–60% спестено време при изготвяне на бизнес планове и фази на проучване.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

ИИ измести подхода на Shine Beauty от планиране, базирано на интуиция, към структурирана, базирана на данни стратегия. Той позволи:

- По-аналитично вземане на решения
- Симулация на сценарии преди старт
- По-силна академично-бизнес интеграция
- Професионална документация
- ИИ се превърна в стратегически съпилот, а не просто в генератор на съдържание



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

- Разработване на бизнес стратегия
- Подкрепа при финансово моделиране
- Пазарен анализ
- Усъвършенстване на брендирането и комуникацията
- Академични резултати, свързани с бизнеса

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

ИИ подобрява продуктивността, но критичното мислене остава от съществено значение. Инструментът е мощен, но стратегическите решения изискват човешка преценка, културна чувствителност (особено при навлизане в Корея) и съответствие с марката.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

- Определяне на по-ясни точки за валидиране.
- Задаване на измерими ключови показатели за резултатност за решенията, подпомогнати от ИИ.
- По-ранно комбиниране на проучванията чрез ИИ с първично потребителско проучване в процеса.

3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Използвайте ИИ, за да:

- Намалите повтарящото се когнитивно натоварване
- Структурирате мисленето
- Изследвате множество стратегически сценарии
- Но никога не възлагайте основната си визия, идентичността на марката или етичното си позициониране на автоматизация.
- ИИ трябва да засилва творчеството — а не да замества предприемачеството.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Очаква се изкуственият интелект фундаментално да преобрази индустрията за красота, особено в сегментите, съчетаващи грижа за кожата и грим, като тонирания фон дьо тен със слънцезащита на Shine Beauty. През следващите години ИИ вероятно ще се превърне в централен елемент на персонализацията на продуктите, ангажираността на клиентите и оперативната ефективност. В хибридната категория грижа за кожата-грим диагностичните инструменти, задвижвани от ИИ, ще позволят на потребителите да получават персонализирани препоръки за продукти въз основа на типа кожа, тона, факторите на околната среда и начина на живот. Технологиите за съпоставяне на нюанси чрез компютърно зрение ще намалят връщанията на продукти и ще увеличат доверието на потребителите в онлайн покупките.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

В бъдеще Shine Beauty иска да интегрира ИИ по-директно както в дейностите, насочени към клиентите, така и в бек-офис операциите. От страна на потребителите марката предвижда внедряване на инструменти за съпоставяне на нюанси, задвижвани от ИИ, и персонализирани препоръки за грижа за кожата и грим чрез дигитални платформи. Това би позволило на клиентите да получават съобразени с индивидуалния профил на кожата и предпочитанията им предложения, засилвайки лоялността към марката и подобрявайки потребителското изживяване.

От оперативна страна ИИ може да се прилага за прогнозиране на търсенето, управление на запасите и оптимизация на маркетинга.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Младите предприемачи се нуждаят от структурирани и достъпни системи за подкрепа, за да внедряват ИИ отговорно и ефективно. Първо, достъпният достъп до висококачествени ИИ инструменти е от съществено значение, особено за стартапи, водени от студенти, или в ранен етап с ограничен капитал. Субсидирани ИИ абонаменти, стартър кредити или подкрепяни от университети програми за дигитална инфраструктура могат значително да намалят бариерите за навлизане.

Второ, практическите насоки за внедряване са по-ценни от теоретичните знания. Работилници и менторски програми, фокусирани върху практическото приложение на ИИ в малкия бизнес, биха помогнали на основателите да разберат как да превърнат възможностите на ИИ в измерими бизнес резултати.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Е: ТЕХНИЧЕСКИ И ФИНАНСОВИ ПОДРОБНОСТИ

1. Можете ли накратко да опишете какъв тип данни е изисквала Вашата ИИ система и какви предизвикателства сте срещали с това?

На настоящия етап Shine Beauty основно използва публично достъпни отраслови данни, пазарни отчети, анализи на потребителски тенденции и конкурентна информация в подкрепа на стратегическото планиране, подпомогнато от ИИ. ИИ системата обработва качествени и количествени данни като демографски данни на целевата аудитория, предполагаеми ценови структури, позициониране на съставките и цели на брендирането. Тъй като компанията все още не е пуснала продукта си, не е налична собствена база данни за потребители, което ограничава дълбочината на предиктивния анализ.

Основното предизвикателство на този етап е гарантирането на надеждността и контекстуалната точност на общата пазарна информация, особено когато се насочва към културно специфичен пазар като Корея. Без данни от директни клиенти резултатът от ИИ трябва внимателно да се интерпретира и допълва с независима валидация. В бъдещите етапи, щом продуктът бъде пуснат, системата ще изисква структурирани клиентски данни, включително история на покупките, поведенчески анализи на уебсайта, показатели за ангажираност в социалните мрежи и прозрения от CRM.

2. Най-общо казано, какви бяха общите необходими финансови инвестиции и какви бяха основните компоненти на разходите?

На настоящия етап от разработката финансовата инвестиция в ИИ беше сравнително ниска и основно ограничена до инструменти на абонаментна основа. В сравнение с наемането на външни консултанти за пазарни проучвания, брендиране или финансово моделиране, ИИ предложи икономически ефективна алтернатива за стратегическо планиране и създаване на съдържание.

Въпреки това, докато Shine Beauty се превръща в оперативна марка, финансовият ангажимент към интеграцията на ИИ се очаква да нарасне. Бъдещите компоненти на разходите може да включват напреднали SaaS платформи, задвижвани от ИИ, за маркетингова автоматизация, аналитични инструменти, интегрирани с системи за електронна търговия, облачни решения за съхранение на структурирани потребителски данни и възможни разходи за разработка на персонализирани функции като технология за съпоставяне на нюанси. Макар тези инвестиции да добавят допълнителен финансов пласт, те се разглеждат като стратегически фактори, които могат да подобрят оперативната ефективност, да намалят загубите и да подобрят клиентското изживяване. При обмислено внедряване се очаква инвестицията в ИИ да генерира дългосрочна възвръщаемост чрез засилване на конкурентоспособността и мащабируемостта.

YYOUTH ИНТЕРВЬЮТА





Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 1 – DEBORAH CARDOSO, стилист по мода и основател на LuxV

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Здравейте, аз съм Дебора — стилист по мода и основател на LuxV. Стартирах LuxV, защото вярвам, че модата не трябва да се ограничава до собственост: много хора имат красиви дрехи, висящи в гардероба им, които рядко се носят. Видях възможност да дам на тези дрехи втори живот — позволявайки на собствениците да печелят от гардероба си и давайки на други достъп до висококачествена мода на по-ниска цена. По-дълбоката ми мотивация е да направя модата по-устойчива, да намаля отпадъците и да изградя общност от хора, съзнателни за стила, които ценят кръговата мода и съзнателното потребление.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

LuxV е платформа за отдаване под наем на дрехи от потребител на потребител. Чрез нашето приложение потребителите могат да отдават под наем артикули от гардероба си или да наемат дрехи и аксесоари от други. Целта е да се предостави достъп до висококачествена или луксозна мода без ангажимента на покупка и да се позволи на собствениците на гардероби да печелят от вещи, които вече притежават. На нашия публичен уебсайт представяме LuxV като „специализирана платформа за отдаване на дрехи под наем“ с мисия да направим модата достъпна и устойчива.

В момента сме в ранен, но активен етап: приложението е активно, хората могат да качват и наемат артикули, и работим по разширяване на функциите. Според уебсайта ни все още сме „в разработка“, като предстоят още функции.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

От самото начало осъзнахме, че мащабирането на пазар за отдаване под наем от потребител на потребител — особено такъв, фокусиран върху модата — би било ресурсоемко, ако обявите, снимките, описанията и потребителското изживяване се управляват ръчно. С разрастването на потребителската база расте и обемът от артикули, заявки за наем, съобщения, доверие и проверка, контрол на качеството и данни за потребителското поведение. Искаме да направим изживяването гладко и мащабируемо, без да е необходим голям вътрешен екип. Затова ИИ става привлекателен за намаляване на триенето, автоматизиране на повтарящи се задачи (напр. генериране на обяви), подобряване на търсенето и подпомагане на анализа на потребителското поведение за подобряване на съответствието между наематели и отдаващи под наем.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Очаквах ИИ да помогне за ускоряване на операциите: автоматично генериране или подпомагане на описанията на артикули, рационализиране на създаването на обяви, подпомагане на кодирането и бек-офис процесите и в крайна сметка персонализиране на потребителските изживявания — от търсене до препоръки. ИИ би могъл да намали ръчното натоварване и оперативните разходи, позволявайки ни да растем, като запазваме платформата ефективна.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Започнахме с използването на ChatGPT в подкрепа на създаването на съдържание (напр. изготвяне на описания на артикули, вероятно генериране на шаблонен текст) и подкрепа при кодиране. От наличните големи езикови модели (LLM) ChatGPT даде най-добри резултати за нашите случаи на употреба — по отношение на качеството на резултата, гъвкавостта, отзивчивостта и цялостната надеждност.

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

- Първоначално използвахме ChatGPT по лек начин — задавахме подкани, докато получим приемливо съдържание (напр. описания на артикули, текст за потребителския интерфейс, вероятно първи функции).
- В бъдеще, за по-задълбочени ИИ интеграции (напр. автоматизиране на обявите, подобряване на търсенето, анализ на потребителското поведение), планираме да дефинираме ясни случаи на употреба, да тестваме различни модели, да изградим малки прототипи и след това да интегрираме най-обещаващите функции в продуктовата ни пътна карта.
- Ще итерираме: ще събираме реални данни (потребителско поведение, обяви за артикули), ще усъвършенстваме подканите или моделите, ще валидираме резултата (особено за точност и подходящост) и след това постепенно ще внедряваме.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Най-големите предизвикателства са ограниченото време и ограниченият капацитет на екипа. Като малък стартап все още нямаме достатъчно човешки ресурси, за да отделим за обширно почистване на данни, куриране на потребителско съдържание или повторна итерация. Освен това всяка автоматизация (напр. автоматично публикуване, автоматизирани препоръки) силно зависи от качеството на данните — ако обявите, снимките, описанията или поведенческите данни на потребителите са непоследователни или непълни, резултатите, генерирани от ИИ, могат да бъдат подвеждащи или с лошо качество.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Дори с подкрепата на ИИ често подценяваме колко време ще отнемат разработката, тестването и внедряването. Ръчното подкачане работи за малки случаи на употреба, но изграждането на стабилни и надеждни функции, задвижвани от ИИ — особено включващи потребителски данни, търсене и съответствие — отнема повече време от очакваното. В резултат на това имаме известни забавяния спрямо първоначалните ни прогнози.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви? Посочете конкретен пример или показател.

ИИ вече помогна за намаляване на ръчната работа и ускоряване на създаването на съдържание и задачите по кодиране. Например използването на ChatGPT ни помогна да изготвяме описания на артикули или текст за потребителския интерфейс по-бързо, отколкото ръчно, спестявайки време и позволявайки ни да се съсредоточим върху други важни задачи.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

ИИ ни подтикна да мислим по-систематично относно автоматизацията, ефективността и вземането на решения въз основа на данни. Вместо да разглеждаме бизнеса чисто като ръчен пазар, воден от основателите, сега го разглеждаме като мащабируема дигитална платформа, при която автоматизацията може да подпомага растежа. Тази промяна влияе върху начина, по който планираме продуктовите функции, приобщаването на потребители и бъдещото развитие.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

В момента ИИ се използва активно за създаване на съдържание, подкрепа при кодиране и оперативното планиране. За бъдещи версии на приложението планираме по-задълбочени интеграции — като автоматизирани обяви, подобро търсене и персонализирани препоръки.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Избягвайте да затъвате в „заешки дупки“ на безкрайно подканяне и перфекционизъм. Макар усъвършенстването на съдържанието да може да е полезно, понякога е по-важно да предприемете действие — да стартирате, да итерирате, да учите от обратна връзка и да подобрявате.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Щях да определя по-ясни показатели за успех от самото начало — точно какво се счита за „достатъчно добро“ за автоматизирано съдържание, какво се счита за „приемливо“ качество за обяви и кога да преминем към следващата фаза. Това помага да се избегне прекомерно усъвършенстване и забавяния.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Бихме имали полза от достъпни ИИ инструменти, съобразени с случаите на употреба за отдаване на мода под наем; по-ясни насоки и добри практики за отговорна ИИ интеграция; менторство, фокусирано върху практическото внедряване (особено в контекста на кръговата мода/пазарите от потребител на потребител); и евентуално достъп до програми за подкрепа на стартъпи или грантове, които помагат за покриване на първоначалните разходи (време за разработка, облачни кредити, абонаменти за модели), за да можем да инвестираме в технология, без да компрометираме устойчивостта/достъпността за потребителите.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 2 – LINGO PERSIAN - AZADEH ABEDINI

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Здравейте, аз съм Азаде — основател и преподавател в Lingo Persian. Стартирах Lingo Persian, защото вярвам, че персийският (фарси) е красив, културно богат език, говорен от милиони хора по света — не само в Иран, но и сред диаспората, интеркултурните семейства, пътешествениците и хората, интересувани се от персийска поезия, кино, наследство и езици на наследството. Искан да създам учебна среда, която надхвърля строгите учебници и се фокусира върху реален, разговорен персийски, културна дълбочина и смислена употреба. Мотивацията ми е да направя изучаването на персийски достъпно, гъвкаво и релевантно — за деца, тийнейджъри, възрастни учащи се, учащи от наследство, международни двойки или всеки, който е любопитен — и да изградя подкрепяща общност около това.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Lingo Persian е услуга за преподаване на език, предлагаща живи занятия (онлайн или присъствено), инструменти за електронно обучение/самостоятелно изучаване, персонализирани книги и игри, плюс ориентирани към общността предложения като „Språkkafé“ (езиково кафене) и безплатни ресурси като културни комплекти. Предлагаме групови и индивидуални занятия за възрастни и деца/тийнейджъри и структурирани програми за различни нива (начинаещи до напреднали; четене, писане, разговор). За деца имаме специални пътеки („Gilas“ за начинаещи; „Tootfærgængi“ за по-напреднали учащи се) с ангажиращо обучение чрез песни, игри, истории и културни елементи.

Активен малък бизнес сме. Предвид широчината на услугите — живи занятия, самостоятелно обучение, културни материали — бих казала, че сме откъд много ранната фаза на идеята; ние сме „активни“, с текущи занятия и ресурси.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Тъй като Lingo Persian предлага много компоненти — живо преподаване, съдържание за електронно обучение, персонализирани книги и игри, безплатни ресурси (напр. печатни културни комплекти), възможни бъдещи разширения — очаквам, че с нарастването на търсенето натоварването при подготовката на съдържание (уроци, упражнения, културно релевантен материал) и управлението на административните задачи (приобщаване на ученици, коригиране на учебните пътеки, проследяване на напредъка) ще се увеличи. Искан да гарантирам качество и последователност, като същевременно поддържам предложението гъвкаво и достъпно. Предизвикателството е да се балансира персонализираното преподаване и ресурси с мащабируемостта. Затова използването на ИИ би могло да помогне за автоматизиране на части от създаването на съдържание (напр. генериране на упражнения, преводи, концепции за уроци),



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

адаптиране на материала към различни нива на учащите се и рационализиране на операциите, така че качеството да остане високо дори при нарастване на обема.

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Очаквах ИИ да помогне за ускоряване на създаването на учебни материали (уроци, упражнения, културни комплекти, упражнения за четене/писане), да помогне за генериране на практическо съдържание за различни нива, да помогне за динамично адаптиране на съдържанието към нивото на учениците и евентуално да подпомага администрацията (приобщаване, планиране, последващи действия). В идеалния случай ИИ би ми позволил да мащабирам бизнеса — да достигна до повече ученици — без да компрометирам персонализацията или качеството.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Тъй като Lingo Persian в момента е предимно воден от хора, нека приемем, че „ИИ интеграцията“ е в ранен етап на планиране.

Вероятно бих избрала общопредназначен голям езиков модел (LLM)/генеративен ИИ инструмент, който поддържа персийски (или многоезичие) — защото това е решаващо за генерирането на съдържание на персийски език. Критериите биха били: силна поддръжка на персийски (граматика, лексика, идиоми, културен контекст), надеждност и коректност (особено защото преподаването на език изисква точност), гъвкавост (за генериране на упражнения за четене, писане и разговор, културни текстове, множество нива) и достъпна цена — тъй като съм малко езиково училище и искам да поддържам цените достъпни.

2. Основни стъпки на процеса на внедряване (или как бих го направила)?

- Картографиране на конкретни случаи на употреба: напр. упражнения за четене/писане на персийски, списъци с лексика, диалози, културни текстове, печатни материали в стил „комплект за Ноуруз“, самостоятелни модули за електронно обучение.
- Събиране на насоки/стандарты за данните/съдържанието: определяне на подходяща за нивото лексика, граматически точки, културен/наследствен материал, подходящ за възрастта материал за деца спрямо възрастни.
- Тестване на различни модели или подкани: експериментирание с генерирано от ИИ съдържание; внимателен преглед на резултата (за езикова коректност, културна уместност, подходящост за възрастта).
- Изграждане на малки прототипи/модули: например автоматично генерирани упражнения за разбиране при четене, печатни работни листове, разговорни диалози.
- Валидиране и усъвършенстване: носители на езика или квалифицирани учители преглеждат и коригират резултата от ИИ, гарантирайки качество.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

- Интегриране в работния процес: включване на валидираното съдържание в уроците или самостоятелните материали; използване на ИИ за подкрепа, но винаги с човешки надзор.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

- Контрол на качеството: гарантиране, че генерираният от ИИ персийски е граматически правилен, използва правилни идиоматични изрази, е културно точен — особено важно при преподаване на деца или учащи се от наследство.
- Последователност на данните и съдържанието: гарантиране, че упражненията на различни нива (начинаещи→напреднали) следват последователна прогресия; гарантиране, че културното съдържание (напр. празнични комплекти, истории) е смислено, точно и подходящо за възрастта.
- Доверие и педагогика: като езиково училище, учащите очакват високо качество и персонализирано преподаване; твърде много автоматизация рискува да загуби човешкото докосване, което е централно за преподаването на език и изграждането на общност (както Lingo Persian подчертава).
- Технически и ресурсни ограничения: малък бизнес съм — използването на ИИ може да отнеме време за тестване, преглед и коригиране. Освен това трябва да се избягва прекомерното разчитане на ИИ без добър преглед, тъй като може да причини грешки.

4. Спрямо плана — какво би могло да причини забавянния или отклонения?

Ако подценя времето, необходимо за преглед и усъвършенстване на материала, генериран от ИИ, или подценя сложността на персийската граматика/култура, това би могло да забави внедряването. Освен това адаптирането на резултата от ИИ в подходящи за деца формати (игри, песни, истории) може да изисква повече дизайнерска/ръчна работа от очакваното. Накрая балансирането на персонализираното преподаване и автоматизацията би могло да причини забавяне — особено ако учениците очакват висококачествено взаимодействие.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

В момента вероятно все още сме в ранна употреба или планиране — но ето какво си представям като възможно положително въздействие. (За успешни или текущи внедрявания) 1. Основно положително въздействие (или очаквано):

Генерирането на учебни материали с подкрепа от ИИ — текстове за четене, упражнения, списъци с лексика — би могло значително да намали времето, необходимо за подготовка на ресурси. Това би освободило повече време за реално преподаване и взаимодействие с учениците. Би могло също да ни позволи да предложим повече самостоятелно съдържание за електронно обучение или варианти (напр. работни листове за деца, упражнения за четене/писане за възрастни), правейки Lingo Persian по-материализируема без наемане на много допълнителен персонал.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

Би могло да насочи Lingo Persian към хибриден модел: не само живи занятия, но и по-богато предложение за електронно обучение, изтегляеми ресурси, гъвкави учебни пътеки. Би могло да превърне Lingo Persian в център — предлагащ комбинация от живо преподаване + самостоятелни ИИ-подпомогнати модули + ресурси на общността (културни комплекти, езиково кафене и т.н.). Това би могло също да направи ценообразуването по-гъвкаво и да привлече по-широк кръг учащи се.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

В момента бих казала, че ИИ все още не е централен (тъй като предложението ни все още се основава на преподаване, водено от хора, и персонализиран материал). Но активно проучвам как да интегрирам използването на ИИ за създаване на съдържание и мащабируемост — така че ИИ е в етап на „планиране/ранен прототип“.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Човешкият надзор остава от решаващо значение. Докато ИИ може да ускори генерирането на съдържание, особено за преподаване на език, трябва внимателно да проверявате за коректност, културна уместност и педагогическа пригодност — особено при преподаване на език с богат културен контекст като персийския. Качество пред скорост.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Бих проектирала ясен работен процес за производство на съдържание от самото начало: определяне на нива (начинаещи → напреднали), наличие на контролни точки за преглед (преглед от носител на езика/учител), задаване на стандарти за качество (граматика, културна чувствителност) и евентуално пилотно тестване с малка група ученици преди пълно внедряване.

(За успешни или текущи внедрявания) 3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Използвайте ИИ само когато решава конкретен болезнен проблем — напр. повтарящо се създаване на съдържание, мащабиране на генерирането на ресурси — но винаги запазвайте човешки преглед и персонализирана подкрепа. И започнете в малък мащаб: дефинирайте един или два случая на употреба, тествайте задълбочено, след което мащабирайте. Не позволявайте на ИИ да замести човешкия елемент, който добавя стойност към преподаването.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

ИИ би могъл да позволи персонализирани, съобразени с нивото уроци (граматика, лексика, четене, разговор), да произвежда динамични ресурси (истории, диалози, културни текстове), да предоставя адаптивни учебни пътеки. За езици като персийския, с богати културни и литературни корени, ИИ може да улесни достъпа за учащи се по света, хармонизирайки съвременните методи на преподаване с културното наследство.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Планирам да започна с упражнения, генерирани от ИИ, и материали за четене/писане, и постепенно да изградя по-богата платформа за самостоятелно електронно обучение, която допълва живите занятия. Бих могла също да проуча инструменти с подкрепа от ИИ за обратна връзка за произношението, автоматизирана практика на разговор (чатботове) или персонализирани учебни планове въз основа на нивото и целите на учащия се.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

- Достъпни и висококачествени ИИ инструменти с добра многоезична поддръжка, включително персийски.
- Насоки или менторство относно това как да се интегрира ИИ в образованието с педагогическа и културна чувствителност.
- Подкрепа от общност или мрежа — начин за споделяне на добри практики, клопки и решения (особено за нишови езици).
- Възможни партньорства или грантове, които да помогнат с първоначалната инвестиция (за създаване на съдържание, тестване, преглед), за да могат малките езикови школи да се разрастват, без да компрометират качеството.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 3 – NORDSUR- KARYNA FERNANDEZ

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Здравейте — аз съм Каряна Фернандес, основател и изпълнителен директор на Nordsur. Стартирах Nordsur, защото вярвам, че съществува огромен, неизползван потенциал в свързването на оживените иновации, фокуса върху устойчивостта и стартър екосистемите на скандинавските страни с динамичните пазари и предприемаческата енергия на Латинска Америка. Мотивацията ми е да изградя мостове между тези два региона: помагам на скандинавски компании и инвеститори да се разширят в Латинска Америка и давайки на латиноамерикански предприемачи и стартър достъп до скандинавски експертен опит, мрежи и пазари. Искам да улесня целенасочено международно сътрудничество, което насърчава иновациите, устойчивото развитие и интеркултурния растеж.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Nordsur е бутикова консултантска компания, специализирана в „меки навлизания“ и разширяване на пазари между скандинавските страни и Латинска Америка. Предлагаме персонализирана подкрепа за компании, разрастващи се компании, предприемачи и инвеститори, търсещи навлизане на нови пазари или изграждане на трансгранични партньорства. Нашите услуги варират от пазарни проучвания и активиране на износа до пълно търговско представителство. Проектираме също трансгранични проекти, подкрепяме местното внедряване и предлагаме гъвкави решения „à la carte“ за международен растеж.

Предвид обхвата на услугите — стратегически съвети, навлизане на пазара, изграждане на партньорства — и акцента върху междурегионалното сътрудничество, бих описала Nordsur като млада, но активна консултантска компания: работим, активно предлагаме услуги, изграждаме партньорства и работим за отключване на синергии между регионите.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Тъй като основната дейност на Nordsur включва интелектуален труд — пазарни проучвания, стратегически прозрения, междурегионален анализ, събиране на данни, картографиране на мрежи и възможности — мащабирането на тези усилия ръчно е времеемко и ресурсоемко. С нарастването ни и обслужването на повече клиенти — потенциално в множество държави — задачи като събиране на пазарни данни, обобщаване на отчети, анализ на тенденции, подготовка на документация и съпоставяне на потенциални партньори стават по-взискателни. За да предоставяме навременно, висококачествено консултиране и да останем гъвкави с ограничени ресурси (като бутикова компания), обмисляме да използваме ИИ, за да рационализираме проучванията, да ускорим обработката на данни, да изготвяме първоначални отчети или обобщения и да подпомагаме процесите на вземане на решения.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Първоначалното ми очакване е, че ИИ би могъл да ускори проучванията и анализа — например събиране на пазарна информация, обобщаване на регулаторни среди, генериране на първи чернови на отчети или бизнес предложения или извършване на сравнителни анализи между скандинавските и латиноамериканските пазари. Очаквам ИИ да намалиръчното натоварване, да увеличи продуктивността и да ни позволи да обслужваме клиентите по-бързо на разумна цена. В крайна сметка ИИ би могъл да помогне на Nordsur да предоставя висококачествени прозрения в мащаб и да остане конкурентоспособна дори с нарастване на търсенето.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

В момента (предполагайки, че Nordsur все още е в ранен етап на възприемане на ИИ) — ето как аз, като Каряна, бих подхождала към интеграцията на ИИ:

Бих избрала общопредназначен голям езиков модел (LLM) или ИИ инструмент за изследователски асистент, който поддържа множество езици (предвид междурегионалния фокус), със силни възможности в обобщаването, многоезичния превод, анализа на данни и генерирането на отчети. Основните критерии биха били: надеждност и точност (особено за фактическо, интеркултурно съдържание), многоезична поддръжка (скандинавски езици, испански/португалски, английски), гъвкавост/адаптивност (за обработка на различни задачи — проучване, писане, обработка на данни), сигурност на данните и поверителност (предвид чувствителните бизнес данни) и рентабилност (тъй като сме бутикова консултантска компания, а не голяма корпорация).

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване (или как си ги представям)?

- Първо идентифициране и приоритизиране на случаите на употреба: напр. пазарни проучвания за Латинска Америка или скандинавските страни, регулаторно картографиране, конкурентен анализ, отчети за културни и потребителски прозрения, изготвяне на проектни предложения или партньорски брифинги.
- Събиране на вътрешни насоки и стандарти за въвеждане на данни: определяне на това как искаме да структурираме отчетите, какви критерии за качество и валидиране да прилагаме, кои езици или културен контекст да зачитаме.
- Пилотно тестване: провеждане на малки експерименти с ИИ — използването му за изготвяне на примерен пазарен анализ или отчет, след което ръчно преглеждане и валидиране. Оценка на качеството на резултата, откриване на грешки или погрешни тълкувания, коригиране на подкани или работни процеси.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

- Изграждане на вътрешен работен процес: комбиниране на резултата от ИИ с човешки преглед — например ИИ генерира чернова, консултант преглежда, усъвършенства и добавя човешки прозрения, културен/контекстуален нюанс и окончателно редактиране.
- Постепенно мащабиране: щом се изгради увереност и доверие, разширяване на употребата към повече задачи (проучвания, обобщения, вътрешни отчети, предложения), като същевременно се защитават поверителността на данните и етичните стандарти.

3. Какви са/биха били основните предизвикателства?

- Качество и надеждност: ИИ може погрешно да разбере културни или регионални нюанси, погрешно да интерпретира регулаторни рамки или да произведе грешки — което е рисковано при предоставяне на консултиране на клиенти.
- Поверителност и защита на данните: тъй като може да обработваме чувствителни бизнес планове, пазарни стратегии или клиентски данни, трябва да гарантираме, че всеки ИИ инструмент, който използваме, обработва данните сигурно.
- Запазване на човешката проникателност: консултирането не е само за данни и факти — то включва преценка, взаимоотношения, местни познания и доверие. Прекомерното разчитане на ИИ рискува да загуби тези движени от хора елементи.
- Ресурси/време за валидиране: всеки резултат от ИИ се нуждае от внимателен човешки преглед и редактиране — което отнема време. За малък екип/бутикова компания това все още може да бъде ресурсоемко.
- Многоезична и интеркултурна сложност: работата между скандинавски и латиноамерикански контексти означава справяне с езици (английски, испански/португалски, евентуално местни диалекти) и културни/регулаторни различия — резултатът от ИИ може да изисква допълнителна работа, за да се гарантира правилна адаптация.

4. Спрямо плана — какво би могло да причини забавяния или отклонения?

Забавяния биха могли да възникнат от времето, необходимо за задълбочена човешка валидация и преглед на резултата от ИИ, особено за задачи с високи залози (насоки за навлизане на пазара, правни/регулаторни обобщения). Освен това, ако подценим сложността на междурегионалните изисквания (език, културен нюанс, регулиране), интегрирането на ИИ инструменти би могло да отнеме повече време от очакваното. Накрая изграждането на вътрешни процеси, гарантирането на поверителност и обучението на персонала да използва ИИ отговорно биха могли да забавят внедряването.

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво би било основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви?

При успешно внедряване ИИ би могъл драстично да намали времето, необходимо за първоначални проучвания, чернови на отчети и пазарни прегледи — позволявайки ни да обслужваме клиенти по-бързо и по-икономично ефективно. Това би подобрило способността ни



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

да мащабираме, да поемаме повече клиенти и да управляваме по-сложни междурегионални проекти, без пропорционално да увеличаваме персонала.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

ИИ би могъл да позволи на Nordsur да работи по по-стройна начин, докато разширява обхвата: предлагайки услуги, изискващи задълбочени проучвания, бързи оценки за навлизане на пазара, многоезични отчети и по-бърза доставка. Това би могло да ни премести от чисто бутикова консултантска компания към хибриден модел, който съчетава висококачествени съвети с ИИ-подпомогнати проучвания/анализи — позволявайки по-широка клиентска база и по-често трансгранично сътрудничество.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

В момента оценяваме възможните случаи на употреба и може да започнем пилотно тестване за проучвания и отчитане, подпомогнати от ИИ. ИИ все още не е централен за операциите ни, но го разглеждаме като стратегически фактор за растеж и ефективност.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

ИИ може да осигури мощен тласък на продуктивността — но само в комбинация с човешка преценка, културна интелигентност и строг контрол на качеството. За трансрегионалното консултиране човешкият елемент (местен контекст, доверие, взаимоотношения) е незаменим.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Бих започнала с много малък пилотен проект — един добре дефиниран случай на употреба (напр. пазарно сканиране за един регион), внимателно оценявайки резултата, изграждайки работен процес за преглед и валидиране, и едва тогава разширявайки. Бих определила също ясни стандарти за качество и протоколи за данни/сигурност от самото начало.

(За успешни или текущи внедрявания) 3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Използвайте ИИ, за да допълните човешкия експертен опит, а не да го замените. Съсредоточете ИИ върху повтарящи се, интензивни на данни задачи (проучвания, обобщения), но запазете



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

клиентите и контекста централни. Осигурете валидиран работен процес с човешки преглед, особено за интеркултурна или регулаторна работа.

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

ИИ би могъл да направи услугите за международно разширяване по-достъпни, по-финансово изгодни и по-мащабируеми. С проучвания, превод, регулаторно картографиране и културна адаптация, задвижвани от ИИ, повече малки и средни предприятия биха могли да получат достъп до висококачествена подкрепа за навлизане на пазара — не само големите корпорации. Това би могло да демократизира глобалното сътрудничество и да ускори устойчивите трансгранични партньорства.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Планираме да пилотираме пазарни проучвания и отчитане с подкрепа от ИИ. Ако успее, може да изградим хибриден пакет услуги: съчетавайки нашето консултиране, водено от хора, и улесняване на мрежи с ИИ-подпомогнат анализ, многоезично генериране на съдържание и по-бърза доставка. Това би помогнало на клиентите да навлизат на нови пазари по-бързо и по-ефективно.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

- Достъп до сигурни, висококачествени ИИ инструменти със стабилна многоезична и интеркултурна поддръжка.
- Насоки или менторство относно добрите практики за съчетаване на ИИ с консултиране, особено за трансрегионални услуги.
- Подкрепа (напр. финансиране, грантове, стартър програми), която помага за покриване на първоначалната инвестиция (инфраструктура за данни, обучение на персонала, абонаменти за инструменти), за да могат малките бутикови компании да експериментират, без да излагат на риск основните операции.
- Общност или мрежа от други предприемачи/консултанти, използващи ИИ — за споделяне на научени уроци, работни процеси, клопки и етични практики.

LSS ИНТЕРБИЮТА





Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 1 – Mehrag Faiz - FAIZ Products

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Аз съм Мехраг Файз, 25-годишен, завършил магистратура по роботика в Техническия университет на Делфт. Предприемач съм от 15-годишна възраст: изграждах уебсайтове, правех YouTube видеа и печелех първите си пари онлайн в млада възраст. Този ранен успех ме мотивира да продължа. С времето се влюбих в изкуството на продажбите, особено в динамиката на онлайн продажбите.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Управлявам бизнес в електронната търговия, който се е представил добре с приходи в диапазона от няколко хиляди евро, фокусиран върху потребителски продукти, като ИИ е дълбоко интегриран във всеки слой на операциите — от проучване на продукти и конкурентен анализ до създаване на реклами и клиентски прозрения. Наставлявам също над 30 студенти в изграждането на собствен онлайн магазин. В момента съм във фаза на мащабиране: усъвършенствам изградените от мен системи, задвижвани от ИИ, оптимизирам операциите с екип от виртуални асистенти и се подготвам да разширя както страната на магазина, така и менторската страна.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Използвам LLM модели от времето на GPT-3, така че ИИ вече беше част от начина ми на работа. Реалната промяна дойде, когато осъзнах: ако виртуалният ми асистент може да свърши дадена задача, ИИ агент може да я свърши 1000 пъти по-бързо, по-евтино, в по-голям мащаб и по-надеждно. Това осъзнаване напълно промени начина ми на мислене за изграждане на операции.

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

Честно казано, започнах в малък мащаб. Очаквах ИИ да се справя с езикови задачи — писане на съобщения за обслужване на клиенти, генериране на описания на продукти и подобни неща. Полезно, но с ограничен обхват.

Това, което осъзнавам сега, е, че едва сме одраскали повърхността. ИИ може да изпълнява цели работни процеси: проучване, анализ, вземане на решения, творческо генериране, дори



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

автономно взаимодействие с инструменти и API. Таванът е много по-висок, отколкото първоначално мислех.

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

Обикновено започва с ясен проблем, който искам да реша — нещо, което правя ръчно или на което виртуалните ми асистенти отделят твърде много време.

После използвам инструменти за задълбочено проучване като Perplexity, за да разбера пейзажа: кои API съществуват, какво е технически възможно, какво други са опитвали. Това ми дава основа, преди да напиша дори един ред код.

После изграждам. Разчитам силно на Claude за самото внедряване — проектиране на архитектурата, писане на код, отстраняване на грешки и бърза итерация. Като да имаш старши разработчик на разположение 24/7. Описвам какво искам, обменяме идеи напред-назад и в рамките на няколко часа имам работещ прототип.

Например, с моята система за конкурентно разузнаване преминах от идея до функционален инструмент, който автоматично открива магазините на конкурентите чрез библиотеката за реклами на Facebook, извлича данни за продуктите и организира всичко — всичко това в рамките на няколко дни, не месеци. Същото важи и за моя импортер на продукти: това, което на екип разработчици би отнело седмици да изгради, аз изградих итеративно с подкрепата на ИИ.

Ключът е да се третира ИИ не като чатбот, а като сътрудник в самия процес на изграждане.

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Няколко неща. Управление на контекста — ИИ губи следата в сложни проекти, така че поддържането му на правилния курс изисква съзнателни усилия.

Поддържане на крачка с това, което всъщност е възможно. Можеш да изградиш само това, което можеш да си представиш.

И платформени ограничения. Когато използваш ИИ агенти за взаимодействие с интернет, компании като Meta активно откриват и блокират поведение, подобно на бот. Това е постоянна игра на котка и мишка.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Никакви забавяния — ако нещо, обратното. Изграждам функционален софтуер за уикенди, което би отнело на екип инженери седмици или месеци. Скоростта честно казано е трудна за вярване, докато не я изпиташ сам.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви досега (или очаквано)?

Конкурентни проучвания в мащаб. Проследявам какво правят конкурентите ми — реклами, продукти, ценообразуване — по-бързо и по-задълбочено, отколкото някога бих могъл ръчно. Наистина съм наясно с пазара си по начин, по който се съмнявам, че някой друг в нишата ми може да съответства.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

Стана централна за начина, по който функционирам. Използвам ИИ постоянно — обмисляйки идеи, изграждайки инструменти, пишейки, проучвайки. Драстично съкрати сроковете. Това, което преди изискваше планиране и наемане, сега отнема само уикенд и фокус.

Ежедневно това измести ролята ми от вършене на работата към проектиране на системите, които вършат работата.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

Напълно интегриран. ИИ докосва всяка част от бизнеса — конкурентни проучвания, снабдяване с продукти, създаване на съдържание, работни процеси за обслужване на клиенти и вътрешните инструменти, които изграждам. Вече не е експериментален; така функционирам по подразбиране.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви досега (или очаквано)?

Ако една задача може да бъде описана, тя може да бъде автоматизирана. Тази промяна в мисленето промени всичко.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Бих забавил темпото, преди да се приближа до ИИ. В днешно време ИИ изгражда каквото и да поискаш — това вече не е тясното място. Тясното място е точното знание какво искаш. Бих отделил повече време предварително за обмисляне на проблема, желания резултат, граничните



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

случаи. Защото щом подканиш, нещата се движат бързо. Не искаш да изградиш грешното нещо със светкавична скорост.

(За успешни или текущи внедрявания) 3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Просто започнете да изграждате. Най-добрият начин да научиш внедряването на ИИ е реално да го внедриш. Попитай ИИ какви са настоящите водещи инструменти, използвай ги и започни да правиш нещо. Учиш повече за един уикенд на изграждане, отколкото за месеци на четене за това.

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

Екипите ще се свият, резултатите ще се увеличат експлозивно. Задачи, които преди изискваха цели отдели — проучвания, съдържание, обслужване на клиенти, дори разработка — ще се обработват от един човек с правилните ИИ системи. Компаниите ще се конкурират по това колко добре проектират и оркестрират ИИ работни процеси, а не по брой персонал. Победителите ще бъдат стройни, бързи и водени от системи.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Продължавай да изграждаш, продължавай да учиш. ИИ се движи твърде бързо, за да си помислиш, че някога си го овладял. Планът ми е да продължа да бъда студент — винаги изследвайки новото, винаги питайки дали настоящите ми системи все още са най-добрият подход. Предимството идва от оставането на предния фронт.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Осведоменост за това, което в момента е възможно, и примери за реални внедрявания. Инструментите съществуват — пропастта е в знанието какво можеш да изградиш с тях.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

ИНТЕРВЮ 2 – Nathan O'Leary — Cadence Crafters

РАЗДЕЛ А: ПРЕДИСТОРИЯ И КОНТЕКСТ

1. Можете ли накратко да се представите и да ни кажете какво Ви мотивира да започнете собствен бизнес?

Аз съм основател/консултант, работещ с B2B SaaS екипи по системи за изходящ маркетинг и RevOps (CRM, работни процеси, данни, автоматизации). Стартирах Cadence Crafters, защото постоянно виждах един и същ проблем: екипите купуват инструменти и наемат хора, но основният процес и предаването на данни са хаотични — правейки конвейера непредсказуем. Искан да изградя чисти, повторяеми системи, които правят изходящия маркетинг и отчитането надеждни.

2. Дайте кратко описание на компанията си: с какво се занимава, какъв е настоящият ѝ размер и етап на развитие.

Cadence Crafters изгражда и управлява „оперативни системи“ за изходящ маркетинг + RevOps: списък с потенциални клиенти → обогатяване → оценяване → персонализация → секвениране (имейл/LinkedIn) → обработка на отговори → актуализации на CRM → отчитане. Воден е от основателя и е стройна (малък екип/специализирана подкрепа при нужда). Компанията е в ранна фаза на растеж: усъвършенстване на повторяемо изпълнение, продуктуизиране на части от системата и мащабиране на това, което работи.

3. Какви конкретни бизнес предизвикателства или цели Ви накараха да се обърнете към изкуствения интелект?

Скорост и последователност. Проучванията + персонализацията отнемаха твърде много време, а качеството варираше в зависимост от това кой ги извършва. Искан също по-добри решения за маршрутизиране и сегментиране (кого да контактуваме, с какъв ъгъл и кога) въз основа на структурирани сигнали — без ръчни усилия.

4. Какви бяха първоначалните Ви очаквания за това какво ИИ може да направи за бизнеса Ви?

Очаквах ИИ да ускори проучванията, да изготвя първи версии на текстове, да стандартизира начина, по който се улавят прозрения, и да автоматизира повтарящи се задачи по класификация (напр. категоризиране на отговори) — докато хората запазват контрол за финалния преглед.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ Б: ОПИТ С ВНЕДРЯВАНЕТО НА ИИ

1. Какво конкретно решение за ИИ внедрихте и какви бяха основните критерии за избора му?

„Агенти“, базирани на LLM, интегрирани в моите работни процеси (проучване на потенциални клиенти, оценяване, изготвяне на съобщения, класификация на отговори), оркестрирани чрез инструменти за автоматизация и свързани със структурирани данни в Google Sheets/CRM. Основните критерии бяха: надежден структуриран резултат (JSON), лесна интеграция чрез API, одитируеми подкани/предпазни мерки, видимост на разходите и способност за бърза итерация.

2. Можете ли да опишете основните стъпки на процеса на внедряване?

- Дефиниране на модела на данните (полетата, от които се нуждая: ICP оценка, причини, сегмент, ъгли, откъси за персонализация, полета за статус).
- Изграждане на настройката на работния процес (задействия, стъпки за обогатяване, записване обратно в източника на истината).
- Проектиране на подкани + схеми на резултата, така че автоматизацията да може безопасно да анализира резултатите.
- Тестване върху малка партия, сравняване на резултата с човешки базови линии, усъвършенстване на подкани и правила за валидиране.
- Пускане в производство с наблюдение (обработка на грешки, проверки за надеждност, логиране).

3. Какви бяха основните предизвикателства, с които се сблъскахте (напр. технически, финансови или свързани с екипа)?

Постигане на детерминиран резултат (ИИ е вероятностен), качество на данните (хаотичен вход = хаотичен изход) и гарантиране, че автоматизациите не се чупят при промяна на резултата. Също: съображения за поверителност/съответствие и поддържане на системата поддържаема с нейния растеж.

4. Как реалният график на внедряване се сравнява с първоначалния Ви план и какво причини евентуални значителни забавяния?

Прототипите бяха бързи, но готовите за производство работни процеси отнеха повече време от очакваното. Основните забавяния дойдоха от стягането на схемата на данните, добавянето на предпазни мерки/обработка на грешки и преработката на стъпки при промяна на входните източници на данни или разрешенията/ограниченията на инструментите.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

РАЗДЕЛ В: РЕЗУЛТАТИ И ВЪЗДЕЙСТВИЕ

(За успешни или текущи внедрявания) 1. Какво е основното положително въздействие на ИИ върху бизнеса Ви досега (или очаквано)?

Спестяване на време и последователност: по-бързи проучвания и първи чернови, по-структуриран резултат и по-малко ръчна административна работа. Това ми дава повече време да се съсредоточа върху стратегия, дизайн на предложението и подобряване на конверсията вместо повтаряща се подготвителна работа.

2. Как тази интеграция на ИИ промени цялостната Ви бизнес стратегия или ежедневните операции?

Тя ме доведе да управлявам бизнеса по по-„системно ориентиран“ начин: ясни схеми, стандартизирани предавания, логиране и контрол на качеството. Ежедневно това означава повече автоматизирано обогатяване и изготвяне на текстове, плюс човешки преглед там, където има значение.

(За всички случаи) 3. Какъв е настоящият статус на използване на ИИ във Вашия бизнес днес?

ИИ се използва активно в основните работни процеси (проучване, оценяване, подкрепа при текстове, класификация на отговори, подкрепа при отчитане). Не е напълно автономен — той е структуриран асистент, вграден в системата с човешки надзор.

РАЗДЕЛ Г: НАУЧЕНИ УРОЦИ И ПРЕПОРЪКИ

1. Кой е най-важният урок, който сте научили от целия този опит?

Започнете с тесен случай на употреба и строга схема на данните. Ако не дефинирате „как изглежда доброто“ и как резултатът се съхранява/валидира, ИИ се превръща в шум, а не в предимство.

2. Какво бихте направили по различен начин, ако трябваше да започнете процеса отново?

Бих определил показателите за успех по-рано (спестено време, прагове за качество, нива на грешки), бих изградил прост набор за оценка от първия ден и бих въвел по-строга валидация на входа, преди да мащабирам обема.



Номер на споразумението за отпускане на безвъзмездни средства: 2024-1-BG01-KA220-YOU-000249027-2
Покана: 2024
Тема: Младеж
Вид дейност: Партньорства за сътрудничество

(За успешни или текущи внедрявания) 3. Кой е най-важният Ви съвет или фактор за успех за други предприемачи, които искат да внедрят ИИ?

Третирайте ИИ като компонент в работен процес — не като магическа функция. Използвайте структуриран резултат, предпазни мерки, логиране и хора в цикъла. Стойността идва от интеграцията + процеса, не само от модела.

РАЗДЕЛ Д: БЪДЕЩИ ПЕРСПЕКТИВИ

1. Как виждате ИИ да трансформира конкретния Ви сектор през следващите години?

В RevOps/изходящ маркетинг ИИ ще стане вграден в CRM и изпълнителни инструменти: по-добро маршрутизиране, по-умна приоритизация, по-бързо проучване на акаунти и автоматизирана хигиена (дедупликация, обогатяване на полета, следващи най-добри действия). Екипите, които съчетаят ИИ с чисти данни и ясни процеси, ще водят.

2. Какви са бъдещите Ви планове за използване на ИИ във Вашия бизнес?

Разширяване на работните процеси с агенти (по-добро оценяване, по-добро откриване на сигнали, по-стабилна обработка на отговори), подобряване на оценяването/QA и правене на системата по-модулна, за да е по-лесна за внедряване при различни клиенти/сегменти.

3. От какъв вид подкрепа най-много се нуждаят младите предприемачи като Вас, за да прилагат успешно ИИ?

Практически наръчници за внедряване (без шумотевица), обучение, фокусирано върху работни процеси + основи на данните, по-ясни насоки за поверителност/съответствие и подкрепа за малки екипи за безопасно тестване (време, бюджет и шаблони).