

10 κυκλώματα ΑΙ που αποσβένονται σε 3-5 μήνες

Checklist για επιχειρήσεις με τζίρο 1M-10M€

ΣΥΓΓΡΑΦΕΑΣ

Mikhail Zelenin ·
Δυναμικό ΑΙ

ΕΚΔΟΣΗ · ΕΤΟΣ

v1.0 · 2026

FORMAT

A4 · 20 ΣΕΛΙΔΕΣ

ΣΥΣΤ-ΕΛΕΓΧ 00 · ΠΡΩΤΟ ΒΗΜΑ

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

10 κυκλώματα ΑΙ που αποσβένονται σε 3-5 μήνες

Checklist για ιδιοκτήτες επιχειρήσεων με τζίρο 1M-10M€

Αυτή η συλλογή είναι ένας χάρτης: σε βοηθάει να καταλάβεις από πού να ξεκινήσεις με την ΑΙ και πώς να μετρήσεις την απόσβεση. Για κάθε κύκλωμα: τυπικός πόνος / αρχιτεκτονική / stack / υπόθεση απόσβεσης / σημεία ελέγχου 30/60/90.

Συγγραφέας: Mikhail Zelenin - coach και αρχιτέκτονας ΑΙ. Λεμεσός, Κύπρος. 4+ ενεργά πιλοτικά έργα και συμφωνίες σε εξέλιξη το 2026.

Επικοινωνία: t.me/metaoptimist · mzelenin.com

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Πώς να διαβάσεις αυτό το checklist

Κάθε κύκλωμα περιγράφεται με την ίδια δομή:

1. **Τυπικός πόνος** - πώς ακούγεται από το στόμα του ιδιοκτήτη
2. **Αρχιτεκτονική** - ποια βήματα έχει η διαδικασία και πού μπαίνει η AI
3. **Stack** - συγκεκριμένα εργαλεία (Claude / Codex / MCP / ERP / CRM / Ollama)
4. **Υπόθεση απόσβεσης** - σε πόσους μήνες επιστρέφει η επένδυση
5. **30/60/90** - σημεία ελέγχου στις πρώτες 90 ημέρες
6. **Είσαι έτοιμος** - σύντομο checklist «να ξεκινήσω από αυτό το κύκλωμα;»

Ο στόχος δεν είναι να διαλέξεις τα πάντα, αλλά να διαλέξεις **ένα πρώτο κύκλωμα**. Μετά από αυτό, το θεμέλιο είναι στη θέση του, και τα επόμενα κυκλώματα πατάνε πάνω του σε εβδομάδες, όχι μήνες.

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

1. Έλεγχος σύμβασης ↔ πληρωμής

Τυπικός πόνος. «Δύο πελάτες δεν πλήρωσαν, το προϊόν μένει στην αποθήκη, κανείς δεν παρακολουθεί συστηματικά τη σχέση σύμβαση ↔ πληρωμή. Στο τριμηνιαίο retro κανείς δεν θυμάται ποιος βρίσκεται σε ποιο στάδιο.»

Αρχιτεκτονική. Ένας agent τραβάει δεδομένα από το CRM (Bitrix24/Pipedrive/HubSpot) και το ERP, αντιπαραβάλλει τις ημερομηνίες των συμβάσεων με τις πραγματικές πληρωμές, σηκώνει ειδοποιήσεις για αποστολές χωρίς κάλυψη και επαφές χωρίς επιβεβαίωση. Κάθε εβδομάδα - αναφορά «φαναριού» στον ιδιοκτήτη.

Stack. Claude Agent SDK · MCP connectors για ERP και CRM · ημερολόγιο Postgres · Telegram για ειδοποιήσεις.

Υπόθεση απόσβεσης. Μία και μόνη σωσμένη αποστολή καλύπτει την υλοποίηση. Τυπική απόσβεση - 2-4 μήνες.

30/60/90.

- 30 ημέρες: σύνδεση δεδομένων, χειροκίνητη αντιπαραβολή, alpha της εβδομαδιαίας αναφοράς
- 60 ημέρες: αυτόματες ειδοποιήσεις για ακάλυπτες αποστολές, dashboard ιδιοκτήτη
- 90 ημέρες: σύνδεση με την ομάδα πωλήσεων, κλιμάκωση SLA

Είσαι έτοιμος. CRM + ERP με ενημερωμένα δεδομένα. Ένα άτομο από την πλευρά του πελάτη ως υπεύθυνος της διαδικασίας.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini. 20-30 λεπτά διαλόγου - και γλιτώνουμε τα πρώτα 30 λεπτά ανάλυσης στην κλήση μας.

Είμαι ιδιοκτήτης εταιρείας B2B διανομής / παραγωγής. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Έλεγχος σύμβασης ↔ πληρωμής». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσες συμβάσεις υπογράφουμε τον μήνα και ποια είναι η μέση αξία τους, (2) τι ποσοστό αποστολών φεύγει χωρίς επιβεβαιωμένη πληρωμή, (3) πού βρίσκονται στην πράξη οι συμβάσεις - CRM, ERP, φάκελοι, χαρτί, (4) ποιος παρακολουθεί σήμερα τις πληρωμές και πόσο χρόνο παίρνει, (5) οι 2-3 μεγαλύτερες ανεξόφλητες οφειλές της τελευταίας χρονιάς και τι κόστισαν. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε αν κάτι δεν είναι σαφές. Κλείσε με μια μονοσέλιδη σύνοψη.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Πόσες σωσμένες αποστολές χρειάζομαι για να αποσβεστεί το κύκλωμα των 2 500€ στη δική μου αγορά;
- Μπορούμε να ξεκινήσουμε χωρίς να αλλάξουμε το CRM/ERP - πάνω στο τρέχον stack;

-
- Πού να πηγαίνουν οι ειδοποιήσεις - Telegram, email, κατευθείαν στο CRM;
 - Ποιος από την ομάδα μου πρέπει να είναι υπεύθυνος του κυκλώματος;
 - Τι γίνεται με τους πελάτες που ήδη δεν πληρώνουν - υπάρχει σενάριο ανάκτησης;
-

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

2. ΑΙ-βοηθός πωλητή

Τυπικός πόνος. «Οι πωλητές ξοδεύουν 30 λεπτά σε κάθε email, ξεχνάνε τα follow-up, χάνουν θερμές επαφές, δεν προλαβαίνουν να απομαγνητοφωνήσουν τις κλήσεις.»

Αρχιτεκτονική. Ο agent ακούει τις κλήσεις (Zoom/Twilio), ετοιμάζει συνόψεις συναντήσεων, γράφει προσχέδια follow-up email, ενημερώνει το CRM. Πριν την αποστολή - ο ιδιοκτήτης ή ο επικεφαλής πωλήσεων εγκρίνει.

Stack. Claude Sonnet · απομαγνητοφώνηση Whisper · MCP στο CRM · n8n/Make για το κύκλωμα.

Υπόθεση απόσβεσης. +20-40% του χρόνου των πωλητών σε νέες επαφές (μειώνοντας τη διοικητική δουλειά). Απόσβεση - 3-4 μήνες για ομάδα 5+ πωλητών.

30/60/90.

- 30 ημέρες: απομαγνητοφώνηση κλήσεων, προσχέδια follow-up στο Notion
- 60 ημέρες: αυτόματη ενημέρωση πεδίων CRM, brief μετά τη συνάντηση
- 90 ημέρες: προτάσεις επόμενου βήματος + dashboard επικεφαλής πωλήσεων

Είσαι έτοιμος. Καταγραφή κλήσεων (νομικά καθαρή). 5+ πωλητές. Επικεφαλής πωλήσεων πρόθυμος να το εφαρμόσει.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης εταιρείας με ομάδα πωλήσεων. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «ΑΙ-βοηθός πωλητή». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσους πωλητές έχω και πόσες κλήσεις κάνουν την εβδομάδα, (2) ποιες 3 επαναλαμβανόμενες εργασίες τους τρώνε τον περισσότερο χρόνο, (3) πού είναι το CRM και πού καταγράφονται οι κλήσεις (Zoom, τηλεφωνία, κινητό), (4) αν οι πελάτες ενημερώνονται νομικά για την καταγραφή των κλήσεων, (5) πόσος χρόνος ανά πωλητή πάει σε διοικητικά (email, σημειώσεις, ενημέρωση CRM) έναντι της ίδιας της πώλησης. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Να ξεκινήσω από έναν πωλητή-πρωταγωνιστή ή να το εφαρμόσω σε όλη την ομάδα ταυτόχρονα;
- Μπορούμε να συνδεθούμε στο υπάρχον CRM μου (Bitrix24/HubSpot/Pipedrive) χωρίς αλλαγή;
- Τι γίνεται με κλήσεις μόνο από κινητό - υπάρχει λύση που δουλεύει;
- Σε πόσο καιρό θα αρχίσουν οι πωλητές να βελτιώνουν μόνοι τους τα prompt templates;
- Τι κάνω με τους πωλητές που θα σαμποτάρουν - είναι αναπόφευκτη η αντίσταση;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

3. Έλεγχος τεχνικής τεκμηρίωσης

Τυπικός πόνος. «Κάθε έργο - 200+ σελίδες τεχνικής τεκμηρίωσης. Ο επικεφαλής μηχανικός ξοδεύει 2 εβδομάδες διαβάζοντας και διασταυρώνοντας με τα πρότυπα. Τα μισά λάθη τα πιάνουμε στο εργοτάξιο.»

Αρχιτεκτονική. Ο agent συγκρίνει τα έγγραφα με τη βάση προτύπων (εθνικά / EU / κλαδικά), βρίσκει ασυνέπειες και αμφισβητούμενες ρήτρες. Έξοδος - ένα checklist για τον μηχανικό: τι είναι εντάξει, τι να ελέγξει, τι δεν συμμορφώνεται.

Stack. Claude Opus + RAG πάνω στα πρότυπα · vector store · OCR (για σαρώσεις).

Υπόθεση απόσβεσης. Μειώνει τον έλεγχο από 2 εβδομάδες σε 2 ημέρες. Απόσβεση - 1-2 έργα.

30/60/90.

- 30 ημέρες: φόρτωση της βάσης προτύπων, alpha σε έναν τύπο εγγράφου
- 60 ημέρες: επέκταση σε 3-5 τύπους εγγράφων, επικύρωση σε ιστορικά έργα
- 90 ημέρες: ενσωμάτωση στην τρέχουσα ροή, μετρικές «λάθη που ξέφυγαν πριν/μετά»

Είσαι έτοιμος. Ηλεκτρονικό αρχείο προτύπων. Τουλάχιστον 3-5 έργα τον χρόνο.

Προετοιμασία με την AI σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης γραφείου μελετών / μηχανικών. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο AI πάνω στο κύκλωμα «Έλεγχος τεχνικής τεκμηρίωσης». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσα έργα τον χρόνο και ποιος ο μέσος όγκος τεκμηρίωσης, (2) ποια πρότυπα χρησιμοποιούμε (εθνικά, ISO, κλαδικά, ξένα), (3) ποιος ελέγχει σήμερα και πόσες ώρες ανά έργο, (4) αν έχουμε ηλεκτρονικό αρχείο προτύπων ή δουλεύουμε με χαρτί/σαρώσεις, (5) πόσα τυπικά λάθη ξεφεύγουν στο εργοτάξιο κάθε χρόνο και τι κοστίζουν. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Μπορούμε να ανεβάσουμε σαρώσεις ή μόνο native PDF;
- Ποιος επικυρώνει τα ευρήματα της AI - ο επικεφαλής μηχανικός, ο υπεύθυνος έργου ή τρίτος;
- Τι γίνεται όταν ενημερώνεται η βάση προτύπων - εκπαιδεύεται ξανά το σύστημα;
- Μπορούμε να δίνουμε στους πελάτες ένα checklist σχολιασμένο από AI ως μέρος του παραδοτέου;
- Τι ακρίβεια είναι ρεαλιστικά εφικτή - 95%; 99%; Και τι γίνεται με το υπόλοιπο;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

4. ΑΙ-λογιστής

Τυπικός πόνος. «Ο λογιστής ξοδεύει μία εβδομάδα τον μήνα αντιπαραβάλλοντας παραστατικά, κατεβάζοντας κινήσεις από την τράπεζα, ταξινομώντας πληρωμές. Το κλείσιμο του μήνα είναι πάντα άγχος.»

Αρχιτεκτονική. Ο agent τραβάει τα τραπεζικά extrait, αντιπαραβάλλει με το ERP, ταξινομεί τις πληρωμές, γράφει προσχέδια εγγραφών. Ο επικεφαλής λογιστής επικυρώνει και καταχωρεί. Κάθε μήνα - αναφορά αποκλίσεων.

Stack. Claude Sonnet · MCP στο ERP · API τράπεζας · τοπικό LLM (Ollama) για ευαίσθητα δεδομένα.

Υπόθεση απόσβεσης. Ελευθερώνει 30-50% του χρόνου του λογιστή. Απόσβεση - 4-6 μήνες.

30/60/90.

- 30 ημέρες: σύνδεση τραπεζών και ERP, ταξινόμηση σε ιστορικά δεδομένα
- 60 ημέρες: καθημερινή αντιπαραβολή, κλιμάκωση αμφισβητούμενων πληρωμών
- 90 ημέρες: αυτοματοποίηση προσχεδίων εγγραφών, μετρικές ακρίβειας

Είσαι έτοιμος. Ηλεκτρονική λογιστική. Open banking ή ηλεκτρονικά extrait. Επικεφαλής λογιστής ως υπεύθυνος της διαδικασίας.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης εταιρείας με λογιστήριο. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «ΑΙ-λογιστής». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσες τραπεζικές συναλλαγές τον μήνα και πόσοι τύποι συναλλαγών, (2) ποιο λογιστικό σύστημα (QuickBooks, Xero, 1C, τοπικό), (3) αν η τράπεζα είναι συνδεδεμένη μέσω API ή μόνο μέσω ηλεκτρονικών extrait, (4) πόσες ώρες την εβδομάδα ξοδεύει ο λογιστής σε αντιπαραβολή και ταξινόμηση, (5) τι κατηγορηματικά ΔΕΝ θα αναθέσει ο επικεφαλής λογιστής στην αυτοματοποίηση (κλείσιμο μήνα; αναφορές;). Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Ποια δεδομένα κατηγορηματικά ΔΕΝ πρέπει να πάνε σε cloud LLM - τι θεωρείται ευαίσθητο;
- Μπορούμε να ξεκινήσουμε μόνο με την ταξινόμηση πληρωμών, χωρίς αυτόματη καταχώρηση εγγραφών;
- Τι γίνεται με τις αποκλίσεις - αυτόματη διόρθωση ή κλιμάκωση στον επικεφαλής λογιστή;
- Πώς ελέγχεται η πρόσβαση - ποιος βλέπει τις τραπεζικές ροές;
- Τι γίνεται όταν αλλάξει ο επικεφαλής λογιστής - χρειάζεται επανεκπαίδευση ο agent;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

5. Συγχρονισμός CRM↔ERP

Τυπικός πόνος. «Ανάμεσα στο CRM και το ERP - ένα κενό. Οι πωλητές καταχωρίζουν συμφωνία στο CRM, το λογιστήριο την περνάει χειροκίνητα στο ERP. Οι αποκλίσεις βγαίνουν στο retro.»

Αρχιτεκτονική. MCP connector ανάμεσα σε CRM και ERP με κανόνες συγχρονισμού: συμφωνίες στο CRM → τιμολόγια στο ERP, πληρωμές στο ERP → κατάσταση στο CRM. Αποκλίσεις → ειδοποιήσεις + dashboard.

Stack. Claude Agent SDK · custom MCP servers για CRM και ERP · n8n για ενορχήστρωση · ημερολόγιο Postgres.

Υπόθεση απόσβεσης. Ελευθερώνει 8-15 ώρες την εβδομάδα από διπλή καταχώρηση. Απόσβεση - 3-5 μήνες.

30/60/90.

- 30 ημέρες: connector CRM → ERP (ένας τύπος συμφωνίας)
- 60 ημέρες: αμφίδρομος συγχρονισμός, ειδοποιήσεις αποκλίσεων
- 90 ημέρες: κάλυψη όλων των τύπων συμφωνίας, dashboard αποκλίσεων για τον ιδιοκτήτη

Είσαι έτοιμος. CRM (Bitrix24/HubSpot/Pipedrive) + ERP. Άτομο IT στην ομάδα ή εξωτερικός συνεργάτης.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης εμπορικής / παραγωγικής εταιρείας. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Συγχρονισμός CRM↔ERP». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) ποιο CRM χρησιμοποιώ και ποια δεδομένα βρίσκονται εκεί, (2) ποιο ERP χρησιμοποιώ και ποιες προσαρμογές έχουν χτιστεί πάνω του, (3) ποιος και πώς τα συγχρονίζει σήμερα - χειροκίνητα, scripts, προγραμματισμένες εξαγωγές, (4) πόσες ώρες την εβδομάδα τρώει η διπλή καταχώρηση και πού βγαίνουν οι αποκλίσεις, (5) ποιοι 2-3 τύποι συμφωνίας είναι οι πιο επώδυνοι και πρέπει να συγχρονιστούν πρώτοι. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Μπορούμε να ξεκινήσουμε με μονόδρομο συγχρονισμό (CRM → ERP) και να προσθέσουμε αμφίδρομο αργότερα;
- Τι γίνεται με τις συγκρούσεις - κερδίζει το CRM ή το ERP;
- Μπορούμε να το κάνουμε χωρίς την ομάδα IT μου - ή χρειάζεται κάποιος δικός μου;
- Τι γίνεται με τα ιστορικά δεδομένα - μετάβαση ή μόνο νέες εγγραφές;
- Πόσο φόρτο προσθέτει αυτό στο ERP - θα το επιβραδύνει στις ώρες αιχμής των πωλήσεων;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

6. Παρατηρητής ανταγωνιστών

Τυπικός πόνος. «Δεν προλαβαίνω να παρακολουθώ τι κάνουν οι ανταγωνιστές. Μέχρι να το μάθω - είναι αργά για να αντιδράσω. Λειτουργώ αντιδραστικά, όχι μπροστά.»

Αρχιτεκτονική. Κάθε 1-2 εβδομάδες ο agent τραβάει φρέσκα posts, άρθρα, ενημερώσεις προϊόντων από τους ανταγωνιστές (κανάλια, sites, GitHub αν υπάρχει). Βγάζει 3-5 βασικά σήματα και γράφει ένα σύντομο briefing - τι αλλάζει, τι σημαίνει για εμάς.

Stack. Claude Sonnet · social/Telegram MCP · web scraper · τοπικό embed (Ollama) για σημασιολογική αναζήτηση.

Υπόθεση απόσβεσης. Όχι άμεσα χρήματα - αλλά ένα σωστό στρατηγικό στοίχημα από ένα digest αποσβένει το κύκλωμα μέσα σε ένα τρίμηνο.

30/60/90.

- 30 ημέρες: στήσιμο watchlist (5-15 πηγές)
- 60 ημέρες: πρώτη δεκαπενθήμερη αναφορά με 3-5 βασικά σήματα
- 90 ημέρες: ρουτίνα σε cron, απευθείας παράδοση στον ιδιοκτήτη

Είσαι έτοιμος. Σαφήνεια για το ποιοι είναι οι ανταγωνιστές σου Tier 1-3. Διάθεση να διαβάζεις το digest τακτικά.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης εταιρείας στον κλάδο [η αγορά σου]. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Παρατηρητής ανταγωνιστών». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) ποιοι είναι οι 5-10 βασικοί ανταγωνιστές μου (Tier 1 - άμεσοι, Tier 2 - εναλλακτικοί, Tier 3 - γειτονικοί), (2) πού είναι δημόσια ενεργοί (X, LinkedIn, GitHub, YouTube, κλαδικός Τύπος, newsletters), (3) τι θέλω να παρακολουθώ - κυκλοφορίες προϊόντων, marketing, βασικές προσλήψεις, χρηματοδοτήσεις, (4) πόσο συχνά θα διαβάζω πραγματικά το digest - καθημερινά, εβδομαδιαία, δεκαπενθήμερα, (5) ποια 3 εκπληκτικά ευρήματα της περασμένης χρονιάς θα ήθελα να είχα νωρίτερα. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Ποια μορφή είναι η καλύτερη για το digest - PDF, email, Slack, dashboard;
- Μπορούμε να παρακολουθούμε κλειστές πηγές (πληρωμένες κοινότητες, οι συνδρομές μου);
- Πού είναι το όριο «αντίδρασε τώρα» έναντι «απλώς να ξέρεις»;
- Μπορώ να προσθέτω ανταγωνιστές στο λεπτό;
- Τι γίνεται αν ένας ανταγωνιστής σιωπήσει για 3 μήνες - τον προσπερνάμε ή σκάβουμε βαθύτερα;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

7. Προσωπικό OS του ιδιοκτήτη

Τυπικός πόνος. «Οι αποφάσεις παίρνονται παρορμητικά. Ένα τρίμηνο μετά δεν θυμάμαι γιατί διάλεξα αυτό κι όχι το άλλο. Δεν βλέπω τι απέδωσε. Το retro είναι τυπικό, στην πράξη τίποτα δεν αλλάζει.»

Αρχιτεκτονική. Προσωπικό αποθετήριο αποφάσεων (Obsidian + MCP) + ένας agent που καταγράφει κάθε «στοίχημα» του ιδιοκτήτη (χρήμα/χρόνος/ρίσκο/ευκαιρία) με μεταδεδομένα και συνδέσμους. Στο τριμηνιαίο retro - ένα dashboard: ποια στοίχηματα απέδωσαν, ποια ήταν σπατάλη.

Stack. Claude Code · Obsidian · MCP στο προσωπικό vault · χειροκίνητη εισαγωγή μέσω TG bot.

Υπόθεση απόσβεσης. Όχι άμεσα χρήματα. Η ποιότητα των αποφάσεων + η ορατή μνήμη - η βασική απόδοση. Ορατή σε 6-12 μήνες.

30/60/90.

- 30 ημέρες: εγκατάσταση Obsidian + βασικά skills Claude Code, καταγραφή των τελευταίων 30 αποφάσεων
- 60 ημέρες: αυτόματη καταγραφή στοιχημάτων από ημερολόγιο και email
- 90 ημέρες: πρώτο τριμηνιαίο retro βασισμένο σε δεδομένα

Είσαι έτοιμος. Διάθεση να συντηρείς το vault 10-15 λεπτά τη μέρα. Ένα έργο ως πεδίο δοκιμής.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης πολλών επιχειρήσεων / έργων. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Προσωπικό OS του ιδιοκτήτη». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσες σημαντικές αποφάσεις (με ρίσκο ή χρηματικό διακύβευμα) παίρνω την εβδομάδα, (2) πόσα έργα τρέχω παράλληλα και πού βρίσκονται στην πράξη, (3) πού είναι τώρα οι σημειώσεις, οι αποφάσεις και οι δεσμεύσεις μου (αποθηκευμένα μηνύματα στο Telegram, Apple Notes, στο κεφάλι μου, διάσπαρτα), (4) τι συνήθως με εμποδίζει στο τριμηνιαίο retro να θυμηθώ «γιατί διάλεξα αυτό», (5) πόσο χρόνο τη μέρα μπορώ ρεαλιστικά να αφιερώσω στο σύστημα - 5 λεπτά, 15 λεπτά, 30 λεπτά. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Αν ήδη χρησιμοποιώ Notion / Obsidian - μετάβαση ή ξεκίνημα από το μηδέν;
- Μπορώ να ξεκινήσω χωρίς να ξεριζώσω τα τρέχοντα συστήματά μου;
- Πότε θα δω τα πρώτα αποτελέσματα - 3 μήνες, 6, έναν χρόνο;
- Τι γίνεται αν αφήσω το vault για μία εβδομάδα - καταστροφή;
- Μπορώ να βάλω και την ομάδα μου, ή είναι αυστηρά δικό μου κύκλωμα;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

8. Δικηγόρος του διαβόλου πριν τις αποφάσεις

Τυπικός πόνος. «Δεσμεύομαι σε μεγάλα στοιχήματα μέσα σε 24-48 ώρες, χωρίς δεύτερη γνώμη. Μετά το μετανιώνω. Η ομάδα δεν αντιδρά - ιεραρχία.»

Αρχιτεκτονική. Πριν από κάθε σημαντική απόφαση, ο ιδιοκτήτης γράφει ένα brief στο Claude. Ο agent κάνει 5 δύσκολες ερωτήσεις + τρέχει ένα premortem («τι καταστρέφει αυτή την απόφαση σε 3 μήνες»). Ετυμηγορία: GO / GO-WITH-CONDITIONS / PAUSE / ROADMAP.

Stack. Claude Opus · skill /devil · προσαρμοσμένο με prompt engineering στο επιχειρηματικό πλαίσιο του ιδιοκτήτη.

Υπόθεση απόσβεσης. Ένα αποφευγμένο λάθος ανά τρίμηνο αποσβένει το κύκλωμα. Συχνά, η απόδοση είναι τάξεις μεγέθους μεγαλύτερη.

30/60/90.

- 30 ημέρες: εγκατάσταση του skill, εφαρμογή σε 5-10 ιστορικές αποφάσεις
- 60 ημέρες: ενσωμάτωση στη ροή πριν τη δέσμευση
- 90 ημέρες: συσσώρευση μοτίβων «πού συνήθως κάνω λάθος», εξατομίκευση

Είσαι έτοιμος. 2-3 σοβαρές αποφάσεις τον μήνα. Διάθεση να δέχεσαι σκληρό feedback.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης που παίρνει μεγάλες αποφάσεις μόνος. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Δικηγόρος του διαβόλου πριν τις αποφάσεις». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσες αποφάσεις με χρηματικό διακύβευμα (>5Κ€ ή σημαντικό ρίσκο) παίρνω τον μήνα, (2) ονόμασε 3 αποφάσεις της περασμένης χρονιάς που τώρα μετανιώνω - τι πήγε στραβά, (3) τι συνήθως με αποσυντονίζει - συναίσθημα, βιασύνη, φόβος, τελειομανία, κύρος, (4) ποιος αντιδρά σήμερα στις αποφάσεις μου - συνέταιρος, μέντορας, οικογένεια, κανείς, (5) ποια μορφή feedback δέχομαι καλύτερα - κείμενο, φωνή, βίντεο. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Μπορώ να κρύψω από την ομάδα μου ότι συμβουλευόμαι ΑΙ;
- Τι γίνεται αν ο «διάβολος» πει «PAUSE» αλλά οι προθεσμίες καίνε;
- Πόσες πληροφορίες για την επιχειρήσή μου χρειάζονται για ποιοτικό feedback;
- Τι γίνεται αν η ΑΙ πει αυτό που δεν θέλω να ακούσω;
- Θα θυμάται τα μοτίβα μου μετά από 6 μήνες - ή ξεκινάει από την αρχή κάθε φορά;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

9. Dashboard αποφάσεων (Decision OS)

Τυπικός πόνος. «Στο τριμηνιαίο retro δεν θυμάμαι ποια στοιχήματα απέδωσαν. Η πληροφορία είναι κατακερματισμένη: ένα μέρος στο CRM, ένα στο email, ένα στο κεφάλι μου.»

Αρχιτεκτονική. Επέκταση του Personal OS - όλα τα στοιχήματα του ιδιοκτήτη συγκεντρώνονται σε ένα dashboard με μετρικές (επενδεδυμένα / επιστραφέντα / ορίζοντας / κατάσταση). Με δυνατότητα ανάλυσης ανά τύπο στοιχήματος, επιχείρηση, τριμηνιαίο κύκλο.

Stack. Claude Code · Obsidian DataView · Personal OS ως θεμέλιο · web dashboard (προαιρετικά).

Υπόθεση απόσβεσης. Ελευθερώνει 3-5 ώρες ανά τρίμηνο από το retro, ανεβάζει την ποιότητα των επόμενων αποφάσεων. Ορατό σε 2-3 τρίμηνα.

30/60/90.

- 30 ημέρες: μορφή στοιχήματος, σήμανση ιστορικού
- 60 ημέρες: dashboard, πρώτο τριμηνιαίο retro βασισμένο σε δεδομένα
- 90 ημέρες: αυτοματοποίηση εισαγωγής από CRM/ημερολόγιο

Είσαι έτοιμος. Το Personal OS είναι ήδη στη θέση του (κύκλωμα №7). Διάθεση να δουλεύεις με το dashboard κάθε τρίμηνο.

Προετοιμασία με την AI σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης που βάζει πολλά στοιχήματα (αποφάσεις με οικονομικό ή χρονικό ρίσκο). Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο AI πάνω στο κύκλωμα «Dashboard αποφάσεων». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσα στοιχήματα βάζω ανά τρίμηνο - προσλήψεις, επενδύσεις, αποφάσεις προϊόντος, συνεργασίες, (2) ποιο είναι το μέσο μέγεθος στοιχήματος σε χρήμα και/ή ώρες-ομάδας, (3) πώς δουλεύει σήμερα το τριμηνιαίο retro μου - τυπικά, στο κεφάλι μου, καθόλου, (4) ποιες μετρικές «απέδωσε το στοίχημα;» θέλω να βλέπω - χρήμα που επέστρεψε, χρόνος που ελευθερώθηκε, θέση στην αγορά, (5) θέλω τα στοιχήματα χωρισμένα ανά επιχείρηση ή όλα μαζί. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Πώς ορίζουμε τυπικά το «απέδωσε αυτό το στοίχημα» - ανά στοίχημα ή συνολικά;
- Μπορούμε να χωρίσουμε το dashboard ανά επιχείρηση ή πρέπει να τα ενώσουμε;
- Πρόσβαση για την ομάδα ή μόνο για τον ιδιοκτήτη;

- Τι γίνεται με τα «τυφλά» στοιχήματα όπου το αποτέλεσμα είναι ασαφές για 2+ χρόνια;
- Μπορούμε να πάμε προς τα πίσω - εξαγωγή ιστορικών αποφάσεων από email / εφαρμογές μηνυμάτων;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

10. Πρόβλεψη ταμειακού κενού

Τυπικός πόνος. «Μαθαίνω για ένα ταμειακό κενό μία εβδομάδα πριν χτυπήσει. Σβήσιμο φωτιών. Κανένας έγκαιρος δείκτης.»

Αρχιτεκτονική. Ο agent τραβάει δεδομένα από το ERP (πληρωμές, απαιτήσεις, υποχρεώσεις), το ημερολόγιο (πληρωμές, φόροι), το CRM (αναμενόμενες συμφωνίες) και χτίζει πρόβλεψη ρευστότητας για 30/60/90 ημέρες. Ειδοποιήσεις στα κατώφλια.

Stack. Claude Sonnet · MCP στο ERP · ημερολόγιο Postgres · ειδοποιήσεις Telegram.

Υπόθεση απόσβεσης. Ένα αποφευγμένο ταμειακό κενό (κόστος έκτακτου δανείου ή πρόστιμο καθυστερημένης πληρωμής) αποσβένει το κύκλωμα. Συνήθως - 2-3 μήνες.

30/60/90.

- 30 ημέρες: ενσωμάτωση ERP, χειροκίνητο μοντέλο ρευστότητας για 30 ημέρες
- 60 ημέρες: πρόβλεψη 60 ημερών, ειδοποιήσεις κατωφλίου
- 90 ημέρες: ενσωμάτωση δεδομένων CRM στην πρόβλεψη, ορίζοντας 90 ημερών

Είσαι έτοιμος. Σύστημα ERP. Υποχρεώσεις και αναμενόμενα έσοδα σωστά καταχωρημένα.

Προετοιμασία με την ΑΙ σου. Ρίξε αυτό το prompt στο Claude / ChatGPT / Gemini.

Είμαι ιδιοκτήτης εταιρείας με λειτουργική ταμειακή ροή. Βοήθησέ με να προετοιμαστώ για μια κλήση με σύμβουλο ΑΙ πάνω στο κύκλωμα «Πρόβλεψη ταμειακού κενού». Κάνε μου διαδοχικές ερωτήσεις ώστε να μπω ξέροντας: (1) πόσα ταμειακά κενά συνέβησαν πέρυσι και τι κόστισαν (πρόστιμα, έκτακτα δάνεια, νεκροί χρόνοι), (2) πού βρίσκονται τα δεδομένα των υποχρεώσεων - ERP, τράπεζα, ξεχωριστό Excel, CRM, (3) ποιος είναι υπεύθυνος για την πρόβλεψη ταμειακής ροής σήμερα - CFO, λογιστής, εγώ, (4) με ποιον χρονικό ορίζοντα σχεδιάζω σήμερα και με ποιον θέλω να σχεδιάζω - 30 / 60 / 90 / 180 ημέρες, (5) υπάρχει εποχικότητα και πόσο προβλέψιμη είναι. Μετά από κάθε απάντηση, διευκρίνισε.

Ρώτησέ με στην κλήση:

- Ποια κατώφλια για τις ειδοποιήσεις - υποκειμενικά ή με κανόνα (π.χ. <10% των μηνιαίων υποχρεώσεων);
- Τι γίνεται στο «κόκκινο φανάρι» - χειροκίνητος έλεγχος ή αυτόματη κλιμάκωση στον CFO;
- Μπορούμε να συνυπολογίσουμε την εποχικότητα και ειδικά γεγονότα (αργίες, διαγωνισμοί);
- Τι ακρίβεια είναι ρεαλιστική στις 30/60/90 ημέρες;
- Τι γίνεται αν η πρόβλεψη βγει λάθος - επανεκπαίδευση ή χειροκίνητη κλιμάκωση;

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Είναι η επιχείρησή μου έτοιμη για κυκλώματα ΑΙ - γρήγορος έλεγχος

Πριν αναλάβεις το πρώτο σου κύκλωμα, επιβεβαίωσε:

- ☐ Τζίρος 1Μ-10Μ€. Μικρότερος - η ΑΙ είναι συχνά υπερβολή, καλύτερα πρώτα βασική αυτοματοποίηση.
- ☐ Έχεις ηλεκτρονικά συστήματα (CRM, ERP, κάποια λογιστική). Αν όλα είναι «στο χαρτί» - ξεκίνα από βασική ψηφιοποίηση.
- ☐ Έχεις υπεύθυνο διαδικασίας. Όχι τον CEO - κάποιον που δουλεύει με αυτό καθημερινά.
- ☐ Έχεις προϋπολογισμό «ας δοκιμάσουμε» 2,5Κ-5Κ€ για το πρώτο κύκλωμα.
- ☐ Είσαι έτοιμος για 4-6 εβδομάδες όπου 4-8 ώρες του χρόνου σου πάνε σε ανάλυση και επικύρωση.

Αν 4 στα 5 - **ώριμη περίπτωση**, μπαίνουμε στο πρώτο κύκλωμα.

Αν 2-3 στα 5 - **πρώιμη περίπτωση**, ξεκίνα από την ανάλυση των 700€ (90 λεπτά), που θα δείξει τι να κάνεις πρώτα.

Αν 0-1 στα 5 - **πολύ νωρίς**. Πρώτα βασική αυτοματοποίηση χωρίς ΑΙ.

§ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Τι ακολουθεί

Αυτό το checklist είναι ένας χάρτης. Ποιο κύκλωμα είναι το δικό σου - αυτό είναι ερώτημα για την επιχείρησή σου. Για να το βρεις:

Μονώωρη συνεδρία ΑΙ · 99€ - μία ώρα, ένα ερώτημα. Φεύγεις με 3 λειτουργικά σενάρια.

Ανάλυση επιχείρησης με ΑΙ · 700€ - 90 λεπτά με προετοιμασία. Φεύγεις με 2-3 άξονες και προτεραιότητα ανάπτυξης.

Κράτηση: mzelenin.com ή t.me/metaoptimist

© 2026 Mikhail Zelenin · Λεμεσός, Κύπρος · Η εμπιστευτικότητα των συναντήσεων είναι απόλυτη.