



mirzabuilds
@MIRZABUILDS



PARA · CLAUDE KURULUMLARI

Claude'un sana kazandıracağı 5 kurulum

5 hazır prompt. Kopyala, yapıştır, kendi belgenle çalıştır.

Çoğu kişi Claude'u yazı yazdırmak için açıyor. Asıl para kimsenin bakmadığı yerlerde duruyor: ekstrenin dibinde, otomatik yenilenen poliçende, unuttuğun aboneliklerde. Bu beşi de aynı mantıkla çalışıyor, sen bakmıyorsun diye kimse durup hesap yapmıyor. İki tür kurulum var:

1 - Belge verirsin

Ekstre, poliçe, fatura. Claude okur, hesaplar, itiraz metnini yazar.

2 - Sadece anlatırsın

Ne alacağını ya da hangi aboneliği pazarlık edeceğini söylersin.

5 KURULUM

Ne Kazandırır, Prompt Ne

01 Ekstre denetçisi

Gizli kesintiler

Kart aidatı, hesap işletim ücreti, sen istemeden başlatılmış sigorta. Ekstrenin dibinde duran, kimsenin okumadığı satırlar.

Önce hazırla: Banka ekstreni ya da faturayı PDF veya ekran görüntüsü olarak indir.

KOPYALA, CLAUDE'A YAPIŞTIR

Ekteki ekstreyi/faturayı incele. Şunları sırayla yap:

- Tüm satırları listele. Aynı gün iki kez geçen veya tekrar eden kalemleri işaretle.
- Kart aidatı, hesap işletim ücreti, üyelik bedeli ve sigorta primi gibi talep etmemiş olabileceğim kesintileri ayrı bir başlıkta topla.
- Her biri için yaz: tutar, tarih, itiraz edilebilir mi, gerekçesi ne.
- Toplam itiraz edilebilir tutarı hesapla.
- Kuruma gönderebileceğim resmi bir itiraz dilekçesi taslağı yaz.

Emin olmadığın kalemleri "kontrol edilmeli" diye işaretle. Belgede olmayan bir şeyi varmış gibi yazma.

02 En doğru zaman

Ucuz dönemi bul

Aynı ürünü yanlış ayda almak, aynı parayı iki katına ödemek demek. Fiyatlar mevsime göre hareket ediyor.

Önce hazırla: Ne alacağını ve aceleni bilmek yeterli, belge gerekmiyor.

KOPYALA, CLAUDE'A YAPIŞTIR

[ÜRÜN: örn. İstanbul-Antalya uçak bileti / 65 inç televizyon] almak istiyorum. Acelem yok, doğru zamanı bekleyebilirim.

- Bu kategoride fiyatların yıl içinde nasıl hareket ettiğini anlat.
- En ucuz ve en pahalı dönemleri nedenleriyle söyle.
- Türkiye'ye özel dönemleri ekle: kampanya sezonları, sezon sonu, model yenileme.
- Net bir tavsiye ver: hangi tarih aralığında almalıyım, tahmini tasarruf ne.
- Fiyat takibi için kullanabileceğim araçları söyle.

Kesin veriye dayanmayan kısımları tahmin olduğunu belirterek yaz.

03 İptal senaryosu

Faturayı düşür

Şirketler en iyi teklifi iptal dediğin an açıyor. Sorun teklifin olmaması değil, doğru cümleyi kurmaman.

Önce hazırla: Mevcut tutarını, kaç yıldır müşteri olduğunu ve bir rakip fiyatını bul.

KOPYALA, CLAUDE'A YAPIŞTIR

[ŞİRKET] ile [HİZMET] aboneliğim var, ayda [TUTAR] ödüyorum. [SÜRE] yıldır müşteriyim. Rakip [RAKİP] aynı hizmeti [RAKİP FİYAT] veriyor. Faturamı düşürmek istiyorum ve gerekirse gerçekten iptal edeceğim.

- Müşteri hizmetlerini aradığımda kelimesi kelimesine ne söyleyeceğimi yaz.
- Verebilecekleri 4 farklı itirazı ve her birine cevabımı yaz.
- "Bu konuda yetkim yok" derlerse ne diyeceğimi ekle.
- Hangi teklifi kabul etmem, hangi noktada gerçekten iptal etmem gerektiğini söyle.

Kibar ama net bir ton kullan. Elimde olmayan bir rakip teklifini varmış gibi gösterme.

04 Abonelik bekçisi

Yenileme uyarısı

Unuttuğun abonelikler her ay sessizce çekiyor. Zam ve otomatik yenileme, para çıktıktan sonra fark ediliyor.

Önce hazırla: Son 12 ayın fatura ve abonelik e-postalarını topla, ya da Claude'a e-posta bağlantısı ver.

KOPYALA, CLAUDE'A YAPIŞTIR

Sana son 12 ayın fatura, ödeme ve abonelik e-postalarını vereceğim.

- Aktif tüm abonelikleri çıkar: hizmet adı, tutar, periyot, yenileme tarihi.
- Yaklaşan yenilemeleri tarihe göre sırala, ilk 30 günü ayrıca vurgula.
- Fiyatı artmış olanları eski ve yeni tutarıyla işaretle.
- Bitmek üzere olan ücretsiz denemeleri ayrı bir uyarı başlığında topla.
- Aylık ve yıllık toplam abonelik giderimi hesapla.
- Kullanmadıklarını öner, her biri için iptal adımlarını yaz.

Tutarları e-postalardan al, tahmin etme. Emin olmadıklarını ayrı listele.

05 Poliçe denetçisi

Sessiz zammı yakala

Kasko, sağlık ve DASK poliçeleri otomatik yenileniyor. Prim artıyor, teminat bazen sessizce daralıyor.

Önce hazırla: Geçen yılki poliçeni ve bu yılki yenileme teklifini yan yana koy.

KOPYALA, CLAUDE'A YAPIŞTIR

Geçen yılki [kasko / tamamlayıcı sağlık / DASK] poliçemi ve bu yılki yenileme teklifimi veriyorum.

- İki belgeyi teminat teminat karşılaştır, farkları tabloya dök.
- Prim artışını yüzde olarak hesapla, artışın makul olup olmadığını yorumla.
- Teminatlarda daralma var mı kontrol et: limit düşmüş mü, muafiyet artmış mı.
- Aynı teminatı daha uygun almak için acenteye soracağım soruları listele.
- Mevcut şirkete yazacağım, indirim talep eden kısa bir e-posta taslağı hazırla.

Poliçe şartlarını uydurma. Belgede net olmayan maddeleri "poliçeden teyit et" diye işaretle.

KULLANIM

Nasıl Çalıştırılır

Prompt'u kopyala, köşeli parantezleri kendi bilgilerinle doldur, belgeni de sohbete ekle.

Claude senin hesabına bağlanmaz, neyi görmesini istiyorsan onu sen verirsin.

İPUÇU

Belge yüklerken hesap numarası, TCKN ve tam kart numarası gibi alanları karart. Claude'un doğru çalışması için bunlara ihtiyacı yok.

İPUÇU

Sonucu tek seferde kabul etme. "Bu üç kalemi poliçeden tekrar kontrol et" diyerek ikinci bir tur çalıştır, hata payı belirgin şekilde düşer.

UYARI

Beklentini Doğru Kur

DÜRÜST NOT

Fiyat tavsiyeleri geçmiş eğilime dayanır, garanti değildir. "Şubat'ta ucuzlar" bir olasılıktır, taahhüt değil.

DÜRÜST NOT

Claude e-posta kutunu kendiliğinden okuyamaz. Abonelik taraması için ya e-posta bağlantısını (connector) kurman ya da ilgili e-postaları sohbete yapıştırman gerekir.

DÜRÜST NOT

İtiraz dilekçesi ve pazarlama metinleri taslaktır. Göndermeden önce oku, tutarları kendi belgenden doğrula. Elinde olmayan bir rakip teklifini varmış gibi kullanma.



@mirzabuilds · 5 kurulum · yoruma PARA yaz