Global Connect

Teknik açıklama · Track A · 29 Kasım 2026

Satışçı, müşterinin hangi bileti neden alacağını konuşarak öğrenir. Müşterinin yanıtı bir sonraki adımı belirler. Bir kurucu fiyat sorduğunda güncel teklif alır. İki günlük seyahatin değerini sorguladığında ise hedefini öğrenir.

Satış kararı nasıl uygulanıyor?

Müşteri ve kanal. Python, takımın görebildiği CRM kaydını, önceki konuşmayı ve kanal iznini okur. Sesli simülasyonda öğrenilen amaç ve itiraz, aynı müşteriyle WhatsApp veya e-postada devam ederken satışçıya verilir.

Model ve koçluk. Claude Haiku, geçmişi ve bilet kataloğunu okuyup yanıt veya işlem önerir. Sales Director konuşmaları sonradan inceler. Satış talimatlarını Git'te sürümlüyoruz. Sunucuya işlem gönderme yetkisi Python kodundadır.

Fiyat ve sipariş. Kod, kampanyayı ve fiyatı sunucudan alır. Müşterinin belirli teklife açık kabulünü, sunucudaki onayı ve stoğu kontrol eder. Bileti ayırır, siparişi onaylar ve numarasını sipariş listesinden doğrular.

İki ölçüm

WhatsApp'ta kapanan satış. Defne Avcı, EARLY20 ile 231,20 USD tutarındaki Founder Pass'i kabul etti. Geliştirme koşusunun sipariş listesinde tek bilet görüldü. Sipariş numarası order_3197b23421342691.

Track A deneyi. Aynı dokuz e-posta vakasında koçluk ve teklif akışı güncellendiğinde beklenen satış kararını veren vaka sayısı 3'ten 8'e çıktı. Bilet bütçesi 245 USD olan kurucuya 237 USD teklif edildi. Bileti ödenmiş kurucuyla seyahatin değeri konuşuldu.

Bilinen sınırlar

Dokuz vakalık deney gerçek modeli, sabit test fiyatını ve stoğunu kullandı. Satış oranına etkisi ölçülmedi. Canlı işlem için takım anahtarı, açık Claude oturumu ve platform kotası gerekir. Student ve Investor biletlerinde uygunluk incelemesi satışın tamamlanmasını geciktirebilir.