מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- להבין איך פועלים מבצעים וטריקים שיווקיים
- לתרגל חישובי אחוזים והנחות
- לתכנן תקציב ולזהות קנייה מתוך מחשבה ולא מתוך דחף

גרסת עולים חדשים – מילון מילים בראש הדף, משפטים קצרים ושפה פשוטה. אפשר לאפשר מילון אישי ועבודה בזוגות.

חלק א' – הבנה כללית

- 1. א – אחרי חג ההודיה האמריקאי
- 2. א – המחיר יורד בחצי
- 3. א – הצגת מחיר גבוה מלכתחילה כדי שההנחה תיראה גדולה
- 4. א – להכין רשימת קניות ותקציב מראש
- 5. א – לוודא שהאתר מאובטח ואמין

חלק ב' – נכון או לא נכון

- 1. לא נכון – לפעמים המחיר המקורי מנופח כדי שההנחה תיראה גדולה יותר
- 2. נכון – תקציב עוזר לנו לקנות רק את מה שצריך
- 3. לא נכון – צריך לבדוק אם באמת צריך את המוצר, לא רק את המחיר
- 4. נכון – יותר ייצור ומשלוחים גורמים ליותר זיהום
- 5. לא נכון – אפשר ליהנות מהיום בלי לקנות כלום

חלק ג' – השלמת משפטים

- 1. 150
- 2. בחינם
- 3. עיגון
- 4. רוצים
- 5. תקציב

חלק ד' – התאמה

- 1 – ד (הפחתה באחוזים מהמחיר המקורי)
- 2 – ה (סכום כסף מתוכנן להוצאות)
- 3 – ב (דרך לשכנע אותנו לקנות יותר)
- 4 – ג (הצגת מחיר גבוה כדי שההנחה תיראה משתלמת)
- 5 – א (קנייה מתוך מחשבה ותכנון)

חלק ה' – סדר נכון

- 1. להחליט מה באמת צריך
- 2. לקבוע תקציב מראש
- 3. להשוות מחירים באתרים שונים
- 4. לבדוק אם האתר בטוח ואמין
- 5. לבצע את הקנייה ולשמור קבלה

חלק ו' – חישוב וכתיבה

- 1. 84 ש"ח (ירידה של 36 ש"ח)

כרטיס יציאה – מה לחפש

- התלמיד/ה מבדיל/ה בין צורך אמיתי לרצון רגעי
- התלמיד/ה מזכיר/ה עיגון מחיר, לחץ זמן או מבצע מטעה
- התלמיד/ה מתאר/ת קביעת סכום מראש ובדיקת מה חשוב באמת

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח את השיעור בדוגמה אמיתית של מודעת מבצע ולנתח אותה יחד
- מומלץ לתרגל את חישובי האחוזים על הלוח לפני העבודה העצמאית
- אפשר לקיים דיון קצר בכיתה על ההבדל בין קנייה מתוך צורך לקנייה מתוך דחף

דף תרגול: בלאק פריידי – צרכנות נבונה

דף התלמיד/ה עולים חדשים

שם: _____ **כיתה:** _____ **תאריך:** _____

יש הרבה מבצעים בחודש הקניות. נלמד לחשוב לפני שקונים ולחשב הנחות.

📖 מילון קטן:

בלאק פריידי	יום מבצעים גדול בחנויות ובאתרים
הנחה	הפחתה במחיר המוצר
אחוז	דרך למדוד כמה ירד המחיר, למשל 20%
תקציב	סכום כסף שמתכננים להוציא מראש
טריק שיווקי	דרך לשכנע אותנו לקנות יותר ממה שצריך
עיגון מחיר	הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שההנחה תיראה גדולה
צרכנות נבונה	קנייה מתוך מחשבה ותכנון, לא מתוך דחף

1 חלק א' – הבנה כללית

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. מתי בדרך כלל יש בלאק פריידי?

א) אחרי חג ההודיה האמריקאי ב) בראש השנה ג) בפסח ד) ביום העצמאות

2. מה קורה למחיר כשיש הנחה של 50%?

א) המחיר יורד בחצי ב) המחיר עולה בחצי ג) המחיר נשאר אותו דבר ד) המחיר מוכפל

3. מה זה 'עיגון מחיר'?

א) הצגת מחיר גבוה מלכתחילה כדי שההנחה תיראה גדולה ב) מחיר קבוע לכל השנה

ג) מחיר שהלקוח קובע בעצמו ד) מחיר שמשתנה כל יום בלי סיבה

4. מה כדאי לעשות לפני שקונים?

א) להכין רשימת קניות ותקציב מראש ב) לקנות כל מה שרואים במבצע ג) להתעלם מהמחיר לגמרי

ד) לקנות בלי לבדוק אם צריך

5. מה לבדוק לפני שנותנים פרטי אשראי באינטרנט?

א) לוודא שהאתר מאובטח ואמין ב) למסור פרטים לכל אתר שמבקש ג) לשתף את הסיסמה עם חברים

ד) להתעלם מאזהרות אבטחה

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	כל מבצע בבלאק פריידי הוא תמיד הכי זול שיש	☐	☐

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
2	תכנון תקציב מראש עוזר להימנע מהוצאות מיותרות	☐	☐
3	אפשר לדעת תמיד אם מוצר שימושי רק לפי המחיר שלו	☐	☐
4	קנייה מוגזמת יכולה להשפיע לרעה על הסביבה	☐	☐
5	צריך לקנות כדי להרגיש שייכים לחגיגה של בלאק פריידי	☐	☐

3 חלק ג׳ – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

1. אם מוצר עולה 200 ש״ח ויש עליו הנחה של 25%, המחיר החדש הוא _____ ש״ח

2. מבצע '1+1' פירושו שקונים מוצר אחד ומקבלים עוד אחד _____

3. כאשר מציגים מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהיא תיראה משתלמת, זהו טריק שנקרא _____ מחיר

4. לפני קנייה כדאי לשאול את עצמנו אם אנחנו 'צריכים' או רק _____

5. כדי לשמור על הכסף, כדאי לקבוע _____ חודשי לקניות

4 חלק ד׳ – התאמה

התאימו: כתבו ליד כל מספר את האות המתאימה מהעמודה השמאלית.

1. הנחה	___	**א.** קנייה מתוך מחשבה ותכנון
2. תקציב	___	**ב.** דרך לשכנע אותנו לקנות יותר
3. טריק שיווקי	___	**ג.** הצגת מחיר גבוה כדי שההנחה תיראה משתלמת
4. עיגון מחיר	___	**ד.** הפחתה באחוזים מהמחיר המקורי
5. צרכנות נבונה	___	**ה.** סכום כסף מתוכנן להוצאות

5 חלק ה׳ – סדר נכון

מספרו את השלבים לפי הסדר הנכון (1, 2, 3...).

☐	לבדוק אם האתר בטוח ואמין
☐	להחליט מה באמת צריך
☐	לבצע את הקנייה ולשמור קבלה
☐	לקבוע תקציב מראש
☐	להשוות מחירים באתרים שונים

6 חלק ו׳ – חישוב וכתיבה

ענו בקצרה.

1. חולצה עולה 120 ש״ח ויש עליה הנחה של 30%. כמה תשלמו?

כרטיס יציאה

מה ההבדל בין 'צריך' ל'רוצה'?

תנו דוגמה אחת לטריק שיווקי

איך אפשר לתכנן תקציב לקניות?

איך הרגשתי בשיעור? 😕 😐 🙂 😀