מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- להבין מהו בלאק פריידי וכיצד פועלים מבצעים
- לזהות טריקים שיווקיים ואמצעי שכנוע במודעות
- לתרגל חישוב אחוזי הנחה ובניית תוכנית קנייה בטוחה

גרסה רגילה – כל הפריטים.

חלק א' – הבנה בסיסית וטריקים שיווקיים

1. ב – חג ההודיה
2. א – אינטרנט
3. א – חשיבה מהירה ורגשית
4. ב – צריך הוא הכרחי, רוצה הוא משאלה
5. ב – לקנות באתר מוכר ומאובטח
6. א – להשוות מחירים של מוצרים בגדלים שונים

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. נכון – 50 אחוז זה חצי מהמחיר
2. לא נכון – לפעמים מעלים את המחיר לפני המבצע כדי שההנחה תיראה גדולה
3. נכון – כך מונעים קניות מיותרות
4. נכון – הוא גורם לנו להחליט מהר בלי לחשוב

חלק ג' – השלמת מילים

1. חסכן
2. צריכה
3. מדומה
4. הכרחי
5. מאובטח

חלק ד' – התאמה – מושג ופירוש

- 1 – ה (סכום כסף מתוכנן מראש להוצאה)
- 2 – א (מחיר שהועלה לפני שהוזילו אותו)
- 3 – ד (מחיר לגרם או ליחידה אחת, להשוואה)
- 4 – ג (דבר הכרחי לחיים)
- 5 – ב (דרך בטקסט שגורמת לנו לרצות לקנות)

חלק ה' – סדר נכון – בניית תוכנית קנייה

1. להחליט מה באמת צריך לפני הקנייה
2. לקבוע תקציב מראש
3. להשוות מחירים ואחוזי הנחה בין מוצרים
4. לבדוק שהאתר בטוח לפני התשלום

חלק ו' – חשיבה וכתיבה

1. 150 שקל, כי 25% מ-200 זה 50 שקל הנחה
2. אם המוצר באמת נחוץ, מה המחיר האמיתי, האם יש תקציב ואם ההנחה אמיתית

כרטיס יציאה – מה לחפש

- תשובה שמבדילה בין הכרחי למשאלה
- הסבר שהמחיר הועלה לפני ההנחה
- דוגמה כמו לחץ זמן, הפלגה או ציווי

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח עם דוגמה אמיתית ממודעה כדי להמחיש טריקים שיווקיים
- מומלץ לתרגל את חישוב האחוזים על הלוח לפני העבודה העצמאית
- ניתן לחלק לזוגות את תרגיל הכתיבה כדי לעודד דיון

דף תרגול: בלאק פריידי – צרכנות נבונה

דף התלמיד/ה רגיל

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

בדף זה נלמד מה זה בלאק פריידי, איך מבצעים משכנעים אותנו לקנות, ואיך בונים תוכנית קנייה חכמה ובטוחה עם תקציב ברור.

1 חלק א' – הבנה בסיסית וטריקים שיווקיים

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. בלאק פריידי חל מיד אחרי איזה חג?

א) פסח ב) חג ההודיה ג) פורים ד) ראש השנה

2. סייבר מאנדיי הוא יום מבצעים ב...

א) אינטרנט ב) חנויות פיזיות בלבד ג) בית ספר ד) מגרש ספורט

3. מודעה שכתוב בה 'רק היום! מהרו!' פונה בעיקר ל...

א) חשיבה מהירה ורגשית ב) חשיבה איטית ומחושבת ג) שתי הדרכים באותה מידה

ד) אף דרך חשיבה

4. ההבדל בין 'צריך' ל'רוצה' הוא ש...

א) אין הבדל ביניהם ב) צריך הוא הכרחי, רוצה הוא משאלה ג) רוצה תמיד עולה יותר כסף

ד) אסור לקנות דברים שרוצים

5. דרך בטוחה לשלם באינטרנט היא...

א) לשלוח פרטי כרטיס אשראי בהודעה פרטית ב) לקנות באתר מוכר ומאובטח

ג) לתת סיסמה למי שמבקש ד) לקנות רק באתרים בלי פרטי יצירת קשר

6. מחיר ליחידה עוזר לנו ל...

א) להשוות מחירים של מוצרים בגדלים שונים ב) לדעת את צבע המוצר ג) לבחור את החנות הקרובה

ד) לדעת מתי המבצע נגמר

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	הנחה של 50% אומרת שהמחיר יורד בחצי.	☐	☐
2	כל מבצע הוא תמיד הנחה אמיתית.	☐	☐
3	תוכנית קנייה חכמה כוללת רשימה ותקציב מראש.	☐	☐
4	לחץ זמן כמו 'רק עוד שעה' הוא אמצעי שכנוע.	☐	☐

3 חלק ג' – השלמת מילים

השלימו את המילה החסרה.

1. מי שחוסך כסף לעתיד נקרא _____ .

2. הפעולה של קניית מוצרים נקראת _____ .

3. הנחה שאינה אמיתית ונראית גדולה מדי נקראת הנחה _____ .

4. לפני שקונים כדאי לבדוק אם המוצר הוא דבר _____ או רק רצון.

5. אתר קנייה בטוח צריך להיות _____ ומוכר.

4 חלק ד' – התאמה – מושג ופירוש

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

1. תקציב	___	**א.** מחיר שהועלה לפני שהוזילו אותו
2. הנחה מדומה	___	**ב.** דרך בטקסט שגורמת לנו לרצות לקנות
3. מחיר ליחידה	___	**ג.** דבר הכרחי לחיים
4. צריך	___	**ד.** מחיר לגרם או ליחידה אחת, להשוואה
5. אמצעי שכנוע	___	**ה.** סכום כסף מתוכנן מראש להוצאה

5 חלק ה' – סדר נכון – בניית תוכנית קנייה

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

☐	להשוות מחירים ואחוזי הנחה בין מוצרים
☐	לבדוק שהאתר בטוח לפני התשלום
☐	להחליט מה באמת צריך לפני הקנייה
☐	לקבוע תקציב מראש

6 חלק ו' – חשיבה וכתיבה

ענו בקצרה.

1. חנות מציעה חולצה במחיר 200 שקל עם הנחה של 25%. כמה תעלה החולצה אחרי ההנחה?

2. מה הייתם בודקים לפני שקונים מוצר שראיתם במבצע?

כרטיס יציאה

מה ההבדל בין צריך לרוצה?

איך מזהים הנחה מדומה?

תנו דוגמה אחת לאמצעי שכנוע במודעה

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀