מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- לזהות מתי מבצע הוא עסקה משתלמת ומתי הוא מלכודת שיווקית
- לתרגל השוואת מחיר ליחידה לפני קנייה
- לפתח חשיבה ביקורתית כצרכנים נבונים

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

חלק א' – זיהוי מלכודות - נכון או לא נכון

1. נכון – חוסך כסף על מוצר שבאמת צריכים
2. לא נכון – המוצר עלול להתבזבז לפני השימוש
3. נכון – מקבלים יותר באותו מחיר אמיתי
4. לא נכון – זו מלכודת - המחיר 'המוזל' בעצם המחיר הרגיל
5. נכון – עוזרת לגלות איזו אריזה באמת זולה יותר

חלק ב' – שאלות רב-ברירה

1. א – להשוות את המחיר ליחידה לפני ואחרי המבצע
2. ב – כדי לעודד אותנו לקנות יותר ממה שבאמת צריך
3. ב – תאריך התפוגה של המוצר
4. ב – קנייה פתאומית בלי מחשבה מוקדמת

חלק ג' – השלמת משפטים

1. צריך
2. מחיר
3. מבצע
4. תפוגה
5. להוציא

חלק ד' – התאמה - עסקה טובה או מלכודת

- 1 – ב (עסקה טובה)
- 2 – א (מלכודת)
- 3 – ג (מלכודת)
- 4 – ד (עסקה טובה)

חלק ה' – סדר נכון - איך בודקים מבצע

1. לבדוק אם אני באמת צריך/ה את המוצר
2. להשוות את מחיר היחידה למחיר הרגיל
3. לבדוק את תאריך התפוגה אם רלוונטי
4. להחליט אם המבצע באמת משתלם

חלק ו' – כתיבה קצרה

1. פרסום שגורם לקנות דברים מיותרים או ביוקר, תוך הצגתם כזולים
2. למשל קניית כמות גדולה ממוצר מתכלה שלא יספיקו להשתמש בו לפני שיפוג

כרטיס יציאה – מה לחפש

- התלמיד/ה מזהה מוצר שבו שימוש קבוע במחיר ליחידה נמוך
- התלמיד/ה מזהה מצב של קנייה מיותרת או מחיר מנופח
- תשובה סבירה: צורך אישי, מחיר ליחידה, או תאריך תפוגה

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח את השיעור עם דוגמאות אמיתיות מהבית כדי לחבר את הנושא לחיי היומיום
- כדאי לעודד דיון קבוצתי סביב חלק ההתאמה וההתנגשויות בין דעות שונות
- לתלמידים מתקשים אפשר לדלג על הפריטים המסומנים כקשים (skip_n)

דף תרגול: מבצע או מלכודת?

דף התלמיד/ה **עולים חדשים**

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

לפעמים מבצע הוא טוב בשבילנו, ולפעמים הוא גורם לנו לקנות דברים מיותרים. נלמד איך לבדוק את זה.

📖 מילון קטן:

מבצע	הצעה למחיר זול יותר על מוצר
מלכודת שיווקית	פרסום שגורם לנו לקנות דברים שלא צריך
מחיר ליחידה	כמה עולה גרם אחד או מ״ל אחד מהמוצר
צרכנות נבונה	קנייה מחושבת ולא אוטומטית
אריזת ענק	אריזה גדולה מהרגיל של מוצר
קנייה אימפולסיבית	קנייה פתאומית בלי מחשבה מראש
תוקף	תאריך שעד אליו המוצר בשימוש
השוואת מחירים	בדיקת מחיר אותו מוצר בכמה מקומות

1 חלק א׳ – זיהוי מלכודות - נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	קניית אריזה גדולה במחיר ליחידה נמוך, של מוצר שמשתמשים בו כל הזמן, היא בדרך כלל עסקה טובה	☐	☐
2	קניית שלוש יחידות במבצע של מוצר שלא יספיק להשתמש בו לפני שיפוג, היא עסקה טובה	☐	☐
3	מבצע 1+1 על מוצר שקונים ממילא ומחירו לא עלה לפני המבצע, הוא בדרך כלל עסקה משתלמת	☐	☐
4	אם המחיר הועלה לפני ההכרזה על המבצע, מדובר במבצע אמיתי וחסכוני	☐	☐
5	השוואת מחיר ליחידה בין שתי אריזות שונות היא הרגל צרכני נבון	☐	☐

2 חלק ב׳ – שאלות רב-ברירה

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. איך בודקים אם מבצע כדאי?

(א) להשוות את המחיר ליחידה לפני ואחרי המבצע (ב) לסמוך על השלט הצבעוני בחנות

(ג) לקנות כי אנשים רבים קונים (ד) לקנות מהר בלי לחשוב

2. למה יש אריזות ענק גדולות?

(א) כדי לחסוך לצרכן בכל מקרה (ב) כדי לעודד אותנו לקנות יותר ממה שבאמת צריך

(ג) כי זה טוב יותר לסביבה (ד) כי אין אריזות קטנות בכלל

3. מה בודקים לפני קניית אריזה גדולה?

א) הצבע של האריזה ב) תאריך התפוגה של המוצר ג) גודל החנות ד) שם המותג

4. מה זה קנייה פתאומית?

א) קנייה מתוכננת מראש ב) קנייה פתאומית בלי מחשבה מוקדמת ג) קנייה של מוצרים זולים בלבד

ד) קנייה דרך רשימת קניות

3 חלק ג' – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

1. מבצע 1+1 משתלם רק אם אני באמת _____ את שני המוצרים

2. כדי לדעת אם מבצע משתלם כדאי להשוות את ה _____ ליחידה

3. קנייה של מוצרים רק בגלל שהם ב" _____ " נקראת קנייה אימפולסיבית

4. לפני קניית אריזת ענק כדאי לבדוק את תאריך ה _____ של המוצר

5. מלכודת שיווקית גורמת לנו ל _____ כסף שלא היינו מוציאים בלי המבצע

4 חלק ד' – התאמה - עסקה טובה או מלכודת

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

1. אריזת ענק של נייר טואלט שמשתמשים בו כל יום	___	**א.** מלכודת
2. קניית חמש יחידות גלידה שתפוג בעוד שבוע	___	**ב.** עסקה טובה
3. מוצר עם 'מחיר מוזל' שבעצם הועלה קודם	___	**ג.** מלכודת
4. מבצע 1+1 על קפה שתמיד קונים בבית	___	**ד.** עסקה טובה

5 חלק ה' – סדר נכון - איך בודקים מבצע

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

☐	לבדוק את תאריך התפוגה אם רלוונטי
☐	לבדוק אם אני באמת צריך/ה את המוצר
☐	להחליט אם המבצע באמת משתלם
☐	להשוות את מחיר היחידה למחיר הרגיל

6 חלק ו' – כתיבה קצרה

ענו בקצרה.

1. הסבירו במילים שלכם מהי מלכודת שיווקית

2. תנו דוגמה למצב שבו מבצע נראה טוב אבל בעצם הוא מלכודת, והסבירו מדוע

כרטיס יציאה

תנו דוגמה אחת למבצע שהוא עסקה טובה

תנו דוגמה אחת למבצע שהוא מלכודת

מה הדבר החשוב ביותר לבדוק לפני שקונים במבצע?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀