מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- להכיר טכניקות שיווק נפוצות בסופרמרקט
- לפתח הרגלי קנייה מושכלים ומודעים
- לתרגל זיהוי מבצעים כדאיים לעומת מבצעים מטעים

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

חלק א׳ – זיהוי טכניקות שיווק בסופר

1. א – כדי לקנות רק מה שצריך ולא להתפתות
2. ב – כי נוטים לקנות יותר אוכל מהצורך
3. ב – לגרום לקונים לשים לב אליהם קודם
4. א – המוצר באמת נחוץ ונצרך בבית

חלק ב׳ – נכון או לא נכון

1. נכון – מיקום המוצר משפיע על מה שרואים ובוחרים ראשון
2. נכון – הרשימה ממקדת בצרכים האמיתיים
3. לא נכון – לפעמים המבצע מעודד לקנות דברים מיותרים
4. לא נכון – הם ממוקמים בכוונה כדי לפתות לקנייה של רגע אחרון

חלק ג׳ – השלמת מילים

1. רשימה
2. רעבים
3. גובה
4. מחיר

חלק ד׳ – התאמת מושגים

1 – ד (כלי שעוזר לקנות רק את הנחוץ)
2 – ה (מיקום מדף שמושך תשומת לב)
3 – א (קנייה פתאומית בלי תכנון)
4 – ב (עוזר להשוות בין מוצרים שונים בגודל)
5 – ג (מוצרים קטנים שמפתים ברגע התשלום)

חלק ה׳ – סדר נכון של קנייה חכמה

1. לבדוק מה יש כבר בבית
2. להכין רשימת קניות
3. לאכול לפני היציאה לסופר
4. להשוות מחירים ליחידה בין מוצרים
5. לשלם רק עבור מה שברשימה

חלק ו׳ – דילמה וחשיבה

1. תשובה טובה תתייחס לכך שכדאי לבדוק אם המוצר ייאכל בפועל, אם יש בו צורך אמיתי, ואם המחיר הכולל אכן חוסך כסף למשפחה.
2. תשובה טובה תכלול עצות כמו הכנת רשימה, אי יציאה לקניות ברעב, השוואת מחיר ליחידה, ומודעות למיקום המוצרים במדפים.

כרטיס יציאה – מה לחפש

- הכנת רשימה מראש ואי יציאה ברעב
- דוגמה כמו גובה העיניים או פיתוי בקופה
- בדיקת מחיר ליחידה והצורך האמיתי במוצר

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח בדיון קצר על קניות אחרונות שהתלמידים עשו עם המשפחה
- כדאי להביא דוגמאות אמיתיות ממבצעים לדיון בכיתה
- לעודד תלמידים לשתף התנסות אישית עם מבצע שבסוף לא היה כדאי

דף תרגול: איך קונים את הקונים? סודות הסופר

דף התלמיד/ה **עולים חדשים**

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

בדף הזה נלמד איך חנויות גדולות משכנעות אותנו לקנות יותר, ואיך לקנות בחוכמה בלי לבזבז כסף.

📖 מילון קטן:

רשימת קניות	דף עם כל הדברים שצריך לקנות
מבצע	הנחה על מוצר, לפעמים כדאית ולפעמים לא
גובה העיניים	מדף שבו שמים מוצרים כדי שנראה אותם קודם
קנייה אימפולסיבית	קנייה פתאומית בלי לחשוב מראש
מחיר ליחידה	המחיר של כל גרם או כל יחידה, לא רק המחיר הכולל
פיתוי בקופה	מוצרים קטנים ליד הקופה שמפתים לקנות ברגע האחרון
תקציב	סכום כסף מתוכנן להוצאה

1 חלק א׳ – זיהוי טכניקות שיווק בסופר

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. למה טוב להכין רשימה לפני הקניות?

א) כדי לקנות רק מה שצריך ולא להתפתות ב) כדי לבלות יותר זמן בסופר

ג) כדי לקנות יותר ממה שצריך ד) כדי לדבר עם הקופאית

2. למה לא כדאי ללכת לסופר כשרעבים?

א) כי קשה למצוא חניה ב) כי נוטים לקנות יותר אוכל מהצורך ג) כי המחירים עולים בשעות הערב

ד) כי הסופר סגור

3. למה שמים מוצרים מסוימים בגובה העיניים?

א) להקל על ניקיון המדפים ב) לגרום לקונים לשים לב אליהם קודם ג) לחסוך מקום באחסון

ד) למנוע גניבות

4. מתי מבצע כזה הוא באמת כדאי?

א) המוצר באמת נחוץ ונצרך בבית ב) המוצר לא אהוב ולא בשימוש ג) יש מעט מקום באחסון בבית

ד) המחיר המקורי גבוה מאוד

2 חלק ב׳ – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	מוצרים יקרים יותר נוטים להיות ממוקמים בגובה העיניים של הקונים.	☐	☐
2	קנייה לפי רשימה מראש עוזרת להימנע מקניות מיותרות.	☐	☐

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
3	כל מבצע בסופר הוא תמיד חיסכון כספי אמיתי.	☐	☐
4	מוצרים קטנים ליד הקופה מוצבים שם במקרה בלבד.	☐	☐

3 חלק ג׳ – השלמת מילים

השלימו את המילה החסרה.

1. לפני שיוצאים לקניות כדאי להכין _____ כדי לקנות רק מה שצריך.

2. כשאנחנו _____ בסופר, אנחנו נוטים לקנות יותר אוכל ממה שתכננו.

3. מוצרים שמונחים ב _____ העיניים נבחרים לעיתים קרובות יותר.

4. השוואת ה _____ ליחידה עוזרת לדעת איזה מוצר באמת זול יותר.

4 חלק ד׳ – התאמת מושגים

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

1. רשימת קניות	___	**א.** קנייה פתאומית בלי תכנון
2. גובה העיניים	___	**ב.** עוזר להשוות בין מוצרים שונים בגודל
3. קנייה אימפולסיבית	___	**ג.** מוצרים קטנים שמפתים ברגע התשלום
4. מחיר ליחידה	___	**ד.** כלי שעוזר לקנות רק את הנחוץ
5. פיתוי בקופה	___	**ה.** מיקום מדף שמושך תשומת לב

5 חלק ה׳ – סדר נכון של קנייה חכמה

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

☐	להכין רשימת קניות
☐	לשלם רק עבור מה שברשימה
☐	להשוות מחירים ליחידה בין מוצרים
☐	לבדוק מה יש כבר בבית
☐	לאכול לפני היציאה לסופר

6 חלק ו׳ – דילמה וחשיבה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. קיים מבצע של שלוש אריזות במחיר שתיים על חטיף שאתם לא אוהבים במיוחד, אבל אח או אחות אוהבים אותו. האם זו קנייה חכמה? נמקו את דעתכם והתייחסו לתקציב המשפחתי.

2. כתבו שלוש עצות שהייתם נותנים לחבר שרוצה לקנות בחוכמה בסופר, בלי להתפתות למבצעים מיותרים.

כרטיס יציאה

מה חשוב לעשות לפני שיוצאים לקניות?

תנו דוגמה אחת לטכניקת שיווק בסופר.

איך אפשר לבדוק אם מבצע באמת כדאי?

איך הרגשתי בשיעור? 😕 😐 🙂 😀