מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

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

גרסה רגילה – כל הפריטים.

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

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

תלמידים ותלמידות ילמדו איך סופרמרקטים משפיעים על ההחלטות שלנו בקנייה, ואיך אפשר לקנות בצורה חכמה וחסכונית.

1 חלק א׳ – זיהוי טכניקות שיווק בסופר

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. למה כדאי לכתוב רשימת קניות לפני שיוצאים לסופר?

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. מדוע מומלץ לא 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. מה המטרה של הצבת מוצרים בגובה העיניים?

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

ד) למנוע גניבות

4. מבצע שלוש יחידות במחיר שתיים כדאי בעיקר כאשר:

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

5 חלק ה' – סדר נכון של קנייה חכמה

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

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

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? ☹ 😐 🙂 😀