מהדורה למורה – מפתח תשובות

מטרות הדף:

- לזהות טריקים שיווקיים נפוצים במבצעי קניות
- להבין איך טריקים כאלה משפיעים על קבלת ההחלטות שלנו
- לתרגל דרכי התמודדות חכמות לפני קנייה

גרסת חנ"מ – פחות פריטים, עד 3 אפשרויות בחירה, בנק מילים, גופן מוגדל ושורות כתיבה רחבות. מומלץ להקריא את ההוראות בקול ולעבוד חלק אחר חלק, בלי הגבלת זמן.

חלק א' – זיהוי הטריק

1. א – עיגון מחיר
2. ב – מחסור ונדירות

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – לפעמים השעון מתחיל מחדש כשנכנסים שוב - כלומר לא תמיד אמיתי.
2. נכון – המוח תופס סכום קטן כפחות משמעותי, גם אם הסכום הכולל גבוה.

חלק ג' – התאמה בין טריק להסבר

1 – ג (הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה כמציאה)
2 – ד (יצירת תחושת דחיפות שגורמת להחלטה מהירה בלי בדיקה)
3 – ב (הודעה שנשארו פריטים בודדים כדי להגביר את הרצון לקנות)
4 – א (המלצה של יוצר תוכן שקיבל תשלום או מתנה בעבור הפרסום)

חלק ד' – השלמת משפטים

1. עיגון מחיר
2. מחסור

חלק ה' – סדר נכון - לפני שקונים במבצע

1. לעצור רגע ולא ללחוץ מיד על כפתור הקנייה
2. לבדוק מה היה מחיר המוצר בעבר בחנויות אחרות
3. לחשב את המחיר הכולל אם יש תשלומים
4. לבדוק אם ההמלצה היא תוכן ממומן

חלק ו' – כתיבה ומחשבה

1. טיפ קונקרטי ורלוונטי לאחד הטריקים שנלמדו בדף.

כרטיס יציאה – מה לחפש

- התלמיד מזהה שמדובר בהצגת מחיר גבוה לפני ההנחה
- התלמיד מזכיר שעון ספירה לאחור או הודעת מחסור
- התלמיד מציין בדיקת מה נמסר בתמורה, כגון פרטים אישיים

טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח את השיעור בדוגמאות אמיתיות מהאתרים שהתלמידים מכירים
- כדאי לעודד דיון קצר על טריק שהתלמידים נתקלו בו בעצמם
- בחלק הפתוח כדאי לבקש מהתלמידים לשתף בקול את התשובות

דף תרגול: הטריקים של המבצעים

דף התלמיד/ה חנ"מ

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

בעונת המבצעים משתמשים בטריקים פסיכולוגיים כדי לגרום לנו לקנות מהר ובלי לחשוב. בדף הזה נלמד לזהות את הטריקים הנפוצים ביותר ולדעת איך להגיב להם בחוכמה.

בנק מילים: עיגון מחיר | מחסור

1 חלק א' – זיהוי הטריק

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. חנות מציגה 'היה 899 ₪, עכשיו 399 ₪' - איזה טריק זה?

א) עיגון מחיר ב) מחסור מלאכותי ג) תשלומים

2. הודעה 'נשארו רק 2 במלאי' מנצלת תחושת...

א) שייכות ב) מחסור ונדירות ג) חיסכון בזמן

2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
1	שעון ספירה לאחור באתר קניות תמיד מציג זמן אמיתי שלא ישתנה.	☐	☐
2	חלוקת מחיר לתשלומים קטנים יכולה לגרום למוצר להיראות זול יותר ממה שהוא.	☐	☐

3 חלק ג' – התאמה בין טריק להסבר

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

1. עיגון מחיר	___	**א.** המלצה של יוצר תוכן שקיבל תשלום או מתנה בעבור הפרסום

2. שעון ספירה לאחור	___	**ב.** הודעה שנשארו פריטים בודדים כדי להגביר את הרצון לקנות
3. מחסור מלאכותי	___	**ג.** הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה כמציאה
4. תוכן ממומן	___	**ד.** יצירת תחושת דחיפות שגורמת להחלטה מהירה בלי בדיקה

4 חלק ד' – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

1. כשמציגים מחיר גבוה לפני ההנחה, זהו טריק שנקרא _____ .

2. הודעה 'נשארו רק 2' משתמשת בתחושת _____ .

5 חלק ה' – סדר נכון - לפני שקונים במבצע

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

☐	לבדוק מה היה מחיר המוצר בעבר בחנויות אחרות
☐	לחשב את המחיר הכולל אם יש תשלומים
☐	לבדוק אם ההמלצה היא תוכן ממומן
☐	לעצור רגע ולא ללחוץ מיד על כפתור הקנייה

6 חלק ו' – כתיבה ומחשבה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. כתבו טיפ אחד שהייתם נותנים לחבר לפני בלאק פריידי כדי שלא ייפול בטריק שיווקי.

כרטיס יציאה

מהו עיגון מחיר ואיך הוא עובד?

תנו דוגמה אחת לטריק שיוצר תחושת דחיפות.

איך הרגשתי בשיעור? 😕 😐 🙂 😀