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

חלק א' – זיהוי הטריק

1. א – עיגון מחיר
2. א – לגרום ללחץ ולהחלטה מהירה
3. ב – מחסור ונדירות
4. א – משאירים פרטים אישיים ומקבלים פרסומות לאורך זמן
5. ג – 600 ₪ לפחות, וייתכן גם עמלה

חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – לפעמים השעון מתחיל מחדש כשנכנסים שוב - כלומר לא תמיד אמיתי.
2. לא נכון – לא תמיד ברור, ולכן צריך לחפש מילים כמו 'תוכן ממומן'.
3. נכון – המוח תופס סכום קטן כפחות משמעותי, גם אם הסכום הכולל גבוה.
4. לא נכון – לפעמים זה מחיר מנופח שנועד לגרום להנחה להיראות גדולה יותר.

חלק ג' – התאמה בין טריק להסבר

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

חלק ד' – השלמת משפטים

1. עיגון מחיר
2. דחיפות
3. מחסור
4. תשלומים

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
5. להחליט בלי לחץ של זמן אם המוצר באמת נחוץ

חלק ו' – כתיבה ומחשבה

1. תשובה טובה תזהה טריק ספציפי מהדף ותציע תגובה הגיונית כמו בדיקה, המתנה או חיפוש מידע נוסף.
2. 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 **עולים חדשים**

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

כשיש מבצעים, לפעמים משתמשים בדרכים שגורמות לנו לקנות מהר בלי לחשוב. בדף הזה נלמד להכיר את הדרכים האלה ולדעת מה לעשות.

📖 מילון קטן:

עיגון מחיר	הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה זול
שעון ספירה לאחור	שעון שיוצר תחושת דחיפות לקנות מהר
מחסור מלאכותי	הודעה שנשארו מעט פריטים כדי להגביר רצון לקנות
מועדון לקוחות	הצטרפות בתמורה למסירת פרטים אישיים
תשלומים	חלוקת מחיר לסכומים קטנים שנראים פחות יקרים
פרסום מותאם אישית	פרסומות המבוססות על מה שחיפשנו באינטרנט
תוכן ממומן	המלצה של יוצר תוכן שקיבל תשלום או מתנה

1 חלק א' – זיהוי הטריק

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. מה הטריק כשמראים מחיר ישן גבוה ואז מחיר חדש נמוך?

א) עיגון מחיר ב) מחסור מלאכותי ג) תשלומים ד) פרסום מותאם אישית

2. למה יש שעון שמתחיל מההתחלה שוב ושוב?

א) לגרום ללחץ ולהחלטה מהירה ב) להראות שהמבצע אמיתי ג) לחסוך לחברה כסף

ד) לעזור ללקוח להשוות מחירים

3. מה מרגישים כשכתוב שנשארו רק פריטים בודדים?

א) שייכות ב) מחסור ונדירות ג) חיסכון בזמן ד) אמון במשפיען

4. מה נותנים בתמורה כשמצטרפים למועדון?

א) משאירים פרטים אישיים ומקבלים פרסומות לאורך זמן ב) המחיר תמיד יקר יותר

ג) אי אפשר לקבל החזר כספי ד) המוצר תמיד באיכות נמוכה

5. כמה משלמים בסך הכול אם משלמים 50 ₪ כל חודש, 12 פעמים?

א) 50 ₪ ב) 600 ₪ בלבד, בלי תוספות ג) 600 ₪ לפחות, וייתכן גם עמלה ד) 150 ₪

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.	☐	☐

#	משפט	✔ נכון	✘ לא נכון
2	משפיענים תמיד מציינים בגלוי שקיבלו תשלום על ההמלצה שלהם.	☐	☐
3	חלוקת מחיר לתשלומים קטנים יכולה לגרום למוצר להיראות זול יותר ממה שהוא.	☐	☐
4	המחיר הגבוה שמוצג לפני ההנחה הוא תמיד המחיר האמיתי שהיה בעבר בחנות.	☐	☐

3 חלק ג' – התאמה בין טריק להסבר

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

1. עיגון מחיר	____	**א.** יצירת תחושת דחיפות שגורמת להחלטה מהירה בלי בדיקה
2. שעון ספירה לאחור	____	**ב.** המלצה של יוצר תוכן שקיבל תשלום או מתנה בעבור הפרסום
3. מחסור מלאכותי	____	**ג.** פרסומות המבוססות על דברים שחיפשנו בעבר באינטרנט
4. תוכן ממומן	____	**ד.** הודעה שנשארו פריטים בודדים כדי להגביר את הרצון לקנות
5. פרסום מותאם אישית	____	**ה.** הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה כמציאה

4 חלק ד' – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

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

2. שעון שמתחיל מחדש בכל כניסה לעמוד נועד ליצור תחושת _____ .

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

4. כשמחלקים מחיר למספר _____ , הסכום הכולל נראה קטן יותר ממה שהוא באמת.

5 חלק ה' – סדר נכון - לפני שקונים במבצע

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

☐	לחשב את המחיר הכולל אם יש תשלומים
☐	לבדוק אם ההמלצה היא תוכן ממומן
☐	להחליט בלי לחץ של זמן אם המוצר באמת נחוץ
☐	לעצור רגע ולא ללחוץ מיד על כפתור הקנייה

☐	לבדוק מה היה מחיר המוצר בעבר בחנויות אחרות

6 חלק ו' – כתיבה ומחשבה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

1. תארו מצב שבו אתם או מישהו שאתם מכירים יכולים להיתקל בטריק שיווקי מהדף, ואיך הייתם מגיבים נכון.

2. 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.

מה כדאי לבדוק לפני שמצטרפים למועדון לקוחות?

איך הרגשתי בשיעור? 😕 😐 🙂 😀