# מהדורה למורה – מפתח תשובות

## מטרות הדף:

- להבין מושגי יסוד בצרכנות נבונה כמו עיגון מחיר, הנחה אמיתית ואופנה מהירה
- לזהות אמצעי שכנוע בפרסומות ולהבין את ההשפעה שלהם
- לתרגל תכנון תקציב וקבלת החלטות צרכניות מושכלות

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

### חלק א' – הבנת מושגים

1. א – יום שבו החנויות עוברות לרווח (מספרים ב'שחור')
2. א – הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה אטרקטיבי
3. א – הסביבה והעובדים בשרשרת הייצור
4. א – תוספת ריבית והוצאה גדולה יותר בסוף
5. א – לא משקפת חיסכון אמיתי במחיר
6. א – 'רק היום! עד חצות בלבד'

### חלק ב' – נכון או לא נכון

1. לא נכון – לעיתים המחיר 'לפני' מוגזם בכוונה כדי שההנחה תיראה גדולה יותר (עיגון מחיר).
2. נכון – ייצור מהיר של בגדים זולים יוצר צריכה גבוהה וזריקה מהירה של בגדים.
3. נכון – תכנון מראש מונע קנייה אימפולסיבית וחריגה מהתקציב.
4. לא נכון – לעיתים זהו אמצעי שיווקי ליצירת תחושת דחיפות, גם אם אינו מדויק.
5. לא נכון – לעיתים יש עמלות או ריבית על פריסת תשלומים, ולכן צריך לבדוק את התנאים.

### חלק ג' – השלמת משפטים

1. עיגון מחיר
2. אופנה מהירה
3. תקציב
4. לחץ זמן
5. שרשרת אספקה

### חלק ד' – התאמה

- 1 – ה (הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה)
- 2 – ד (הנחה שלא משקפת חיסכון אמיתי)
- 3 – ב (דבר הכרחי לקיום היומיומי)
- 4 – ג (דבר שמשמח אך אינו הכרחי)
- 5 – א (מסלול המוצר מהייצור עד הצרכן)

### חלק ה' – חשיבה קצרה

1. הנחה אמיתית משקפת ירידת מחיר אמיתית ביחס למחיר שנמכר בעבר; הנחה מדומה מציגה הנחה גדולה אך המחיר המקורי היה מנופח מראש. דוגמה: מוצר שמחירו הועלה לפני המבצע ואז 'הוזל' בחזרה למחיר הרגיל.

### חלק ו' – כתיבה

1. התלמיד/ה מציג/ה עמדה ברורה, משתמש/ת לפחות בשני מושגים מהדף בצורה נכונה, ומנמק/ת באופן הגיוני עם דוגמה.

### כרטיס יציאה – מה לחפש

- הסבר נכון של עיגון מחיר כהצגת מחיר מנופח לפני הנחה
- זיהוי נכון של אמצעי שכנוע כמו ציווי, לחץ זמן או הפלגה
- תשובה אישית המראה הבנה של תכנון תקציב או בדיקת הנחה אמיתית

## טיפים להפעלה:

- אפשר לפתוח את השיעור בדוגמה אמיתית של עיגון מחיר מפרסומת ולבקש מהתלמידים לזהות אותה
- כדאי לחלק לזוגות את חלק ההתאמה והחשיבה הקצרה כדי לעודד דיון
- את משימת הכתיבה אפשר להקריא בכיתה כדי להשוות עמדות שונות

# דף תרגול: בלאק פריידי – צרכנות נבונה

דף התלמיד/ה עולים חדשים

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

בבלאק פריידי יש מבצעים רבים בחנויות. נלמד איך לבדוק אם המבצע באמת משתלם, ואיך פרסומות מנסות לשכנע אותנו לקנות.

## 📖 מילון קטן:

| | |
|---|---|
| **בלאק פריידי** | יום מבצעים גדול בחנויות, בעיקר אחרי חג ההודיה בארה״ב |
| **עיגון מחיר** | הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה זול יותר |
| **אופנה מהירה** | ייצור והחלפה מהירה של בגדים זולים, שפוגעים בסביבה |
| **הנחה מדומה** | הנחה שנראית גדולה אך בפועל לא חוסכת הרבה |
| **שרשרת אספקה** | המסלול שעובר מוצר מהמפעל ועד לצרכן |
| **תקציב** | סכום כסף שקובעים מראש להוצאה מסוימת |
| **מילות שכנוע** | מילים וביטויים שמטרתם לשכנע לקנות, כמו ציווי או לחץ זמן |
| **תשלומים** | חלוקת סכום הקנייה למספר תשלומים, לרוב דרך כרטיס אשראי |

## 1 חלק א׳ – הבנת מושגים

הקיפו את התשובה הנכונה.

**1.** למה קוראים לזה 'בלאק פריידי'?

א) יום שבו החנויות עוברות לרווח (מספרים ב'שחור') ב) יום אבל לאומי בארה״ב

ג) יום שבו כל הבגדים נמכרים בצבע שחור ד) חג דתי עתיק

**2.** מה המשמעות של עיגון מחיר?

א) הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה אטרקטיבי

ב) קביעת מחיר אחיד לכל המוצרים ג) מחיר שנשאר קבוע לנצח ד) מחיר שמוצג רק בלועזית

**3.** למי אופנה מהירה מזיקה?

א) הסביבה והעובדים בשרשרת הייצור ב) איכות הקניונים ג) מספר הצבעים בחנות

ד) מזג האוויר בלבד

**4.** מה הסיכון בתשלומים בכרטיס אשראי?

א) תוספת ריבית והוצאה גדולה יותר בסוף ב) המחיר תמיד יורד ג) אין שום סיכון

ד) המוצר יגיע מהר יותר

**5.** מה זה הנחה מדומה?

א) לא משקפת חיסכון אמיתי במחיר ב) תמיד הגדולה ביותר שיש ג) ניתנת רק לחברי מועדון

ד) אסורה על פי חוק

**6.** איזה משפט יוצר לחץ של זמן?

א) 'רק היום! עד חצות בלבד'  ב) 'מוצר איכותי ועמיד'  ג) 'תיאור טכני של המוצר'

ד) 'רשימת מרכיבים'

## 2 חלק ב' – נכון או לא נכון

סמנו ✔ נכון או ✘ לא נכון.

| # | משפט | ✔ נכון | ✘ לא נכון |
|---|---|---|---|
| 1 | המחיר 'לפני ההנחה' שמוצג במבצע תמיד משקף מחיר אמיתי שנמכר בעבר. | ☐ | ☐ |
| 2 | אופנה מהירה תורמת לכמות גדולה של פסולת טקסטיל. | ☐ | ☐ |
| 3 | כדאי לקבוע תקציב ורשימת קניות לפני בלאק פריידי. | ☐ | ☐ |
| 4 | הכיתוב 'אחרון במלאי' הוא תמיד עובדה מדויקת. | ☐ | ☐ |
| 5 | תשלום בכרטיס אשראי בפריסה לתשלומים רבים אף פעם לא כרוך בריבית. | ☐ | ☐ |

## 3 חלק ג' – השלמת משפטים

השלימו את המילה החסרה.

**1.** המונח _____ מתאר הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה כדי שהמחיר החדש ייראה אטרקטיבי יותר.

**2.** ייצור והחלפה מהירה של בגדים זולים הפוגעים בסביבה נקראים _____ .

**3.** לפני קנייה בבלאק פריידי כדאי להכין _____ כדי לא לחרוג מהסכום שתכננו.

**4.** מילים כמו 'עכשיו!' או 'רק היום!' יוצרות אצל הקונים תחושת _____ .

**5.** התהליך שבו מוצר עובר מהמפעל ועד שהוא מגיע לצרכן נקרא _____ .

## 4 חלק ד' – התאמה

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

| | | |
|---|---|---|
| **1.** עיגון מחיר | ___ | **א.** מסלול המוצר מהייצור עד הצרכן |
| **2.** הנחה מדומה | ___ | **ב.** דבר הכרחי לקיום היומיומי |
| **3.** צריך | ___ | **ג.** דבר שמשמח אך אינו הכרחי |
| **4.** רוצה | ___ | **ד.** הנחה שלא משקפת חיסכון אמיתי |
| **5.** שרשרת אספקה | ___ | **ה.** הצגת מחיר גבוה לפני ההנחה |

## 5 חלק ה' – חשיבה קצרה

ענו בקצרה.

**1.** הסבירו במילים שלכם מה ההבדל בין הנחה אמיתית להנחה מדומה, ותנו דוגמה אחת.

## 6 חלק ו' – כתיבה

כתבו תשובה מלאה במשפטים שלמים.

**1.** כתבו פסקת טיעון קצרה: האם כדאי לקנות בבלאק פריידי? נמקו את עמדתכם והתייחסו לפחות לשני מושגים שלמדנו (למשל עיגון מחיר, אופנה מהירה, תקציב).

### כרטיס יציאה

מהי עיגון מחיר ואיך היא משפיעה עלינו כקונים?

תנו דוגמה אחת לאמצעי שכנוע שראיתם בפרסומת.

מה יעזור לכם לקנות בצורה נבונה יותר בבלאק פריידי הבא?

איך הרגשתי בשיעור? ☹ 😐 🙂 😀