כיתה ז' | חינוך פיננסי | שיעור 3 מתוך 4 | 45 דק' | ציר 1 | מתאים לממלכתי ולממלכתי-דתי

פרסום ברשתות: מי משלם על הסרטון?

🎯 מטרות השיעור

- התלמידים יזהו סימנים לתוכן שיווקי ברשתות: סימון של שיתוף פעולה בתשלום, מוצר שנשלח בחינם, קוד הנחה אישי וקישור לקנייה
- התלמידים יבינו איך תשלום למשפיען משפיע על ההמלצה שלו
- התלמידים יחשבו מחיר אחרי הנחה באחוזים ויבדקו אם קוד הנחה באמת משתלם

📖 הסבר למורה

ברשתות החברתיות הרבה פרסומות לא נראות כמו פרסומת. משפיען יכול לקבל כסף, מוצר בחינם או חלק מכל קנייה שנעשית עם קוד ההנחה שלו. זה לגיטימי, אבל זה משנה את המשמעות של ההמלצה: מי שמקבל תשלום מרוויח כשאנחנו קונים. הכלל המקובל הוא שתוכן ממומן צריך להיות מסומן ככזה (למשל "שיתוף פעולה בתשלום" או "פרסומת"), ולכן כדאי לחפש את הסימון. סימנים נוספים: קוד הנחה אישי, קישור לקנייה, "רק היום", ומוצר שמופיע שוב ושוב בלי שום ביקורת. בחלק החשבוני מחשבים מחיר אחרי קוד הנחה ומשווים אותו למחיר בחנות אחרת.

👩‍🏫 פעילות בכיתה

חומרים: 6 פוסטים בדויים מודפסים (משפיענים ומוצרים מומצאים), חלקם מסומנים כתוכן ממומן וחלקם לא; טבלה "סימנים לפרסום"

1. פתיחה: מקרינים פוסט בדוי: "הבקבוק הכי טוב שהיה לי! עם הקוד שלי מקבלים 20% הנחה". שואלים: זו המלצה או פרסומת? איך יודעים?
2. בונים יחד רשימת סימנים לתוכן שיווקי: סימון "ממומן", קוד הנחה אישי, קישור לקנייה, לחץ של זמן, רק דברים טובים.
3. בקבוצות: כל קבוצה מקבלת 2 פוסטים בדויים, מסמנת את הסימנים שמצאה, מחשבת את המחיר אחרי קוד ההנחה ומחליטה אם הייתה קונה.
4. דיון קצר: למה משתלם לחברה לשלם למשפיען, ומה כדאי לשאול לפני שקונים? מילוי דף העבודה.

💡 הערות למורה

משתמשים רק בפוסטים, במשפיענים ובמוצרים בדויים, ולא מציגים חשבונות אמיתיים. לא שופטים את התלמידים על מי שהם עוקבים אחריו; המטרה היא לשים לב, לא לפחד מכל פוסט. טעות נפוצה: לחשוב

ש-20% הנחה על 150 ₪ הן 20 ₪, בעוד ש-20% מ-150 ₪ הן 30 ₪. למתקדמים: לכתוב פוסט הוגן למוצר בדוי, עם סימון ברור ומחיר מלא.

📝 בדף העבודה

פרסום ברשתות: מי משלם על הסרטון?: 8 תרגילים, ומחוון מלא בעמוד השני.

מחוון למורה

מחוון: פרסום ברשתות: מי משלם על הסרטון?

1. ב. יש בפוסט קוד הנחה אישי וקישור לקנייה
2. 25% מ-80 = 20 ₪; 80 - 20 = 60 ₪
3. 10% מ-80 = 8 ₪; 8 × 50 = 400 ₪
4. 15% מ-200 = 30 ₪; 200 - 30 = 170 ₪. בחנות האחרת זול יותר ב-5 ₪ (170 - 165).
5. כדי שנדע שההמלצה שולמה ונשקול אותה בהתאם. מי שמקבל תשלום מרוויח כשאנחנו קונים, ולכן ההמלצה שלו לא ניטרלית.
6. ב. לחץ של זמן
7. 60 - 45 = 15 ₪; 15 : 60 = 0.25, כלומר 25%
8. למשל: האם קיבל כסף או מוצר על ההמלצה? אני באמת צריך את זה? כמה זה עולה במקום אחר? מה כתבו עליו אנשים שלא קיבלו תשלום? כל שתי שאלות הגיוניות מתקבלות.