כיתה ט' | חינוך פיננסי | שיעור 4 מתוך 14 | 45 דק' | מתאים לממלכתי וממלכתי-דתי

🛒 איך החנות משפיעה עלינו

🎯 מטרות השיעור

- לזהות טכניקות שיווק בחנויות ובאתרי קניות
- להבין למה מחיר ליחידה הוא כלי השוואה חשוב
- לגבש הרגלי קנייה מודעים

🚪 פתק כניסה (2 דקות)

בתחילת השיעור כל תלמיד עונה על פתק, בלי ציון:

1. כשאתם נכנסים לסופרמרקט, מה רואים ראשון? ומה מחכה ליד הקופה?
2. חטיף של 200 גרם ב-6 ₪ או של 300 גרם ב-8 ₪: איזה נראה לכם משתלם יותר? נחשו בלי לחשב.
3. כתבו מבצע אחד שראיתם השבוע בחנות או באתר.

למורה: 1. בכניסה לרוב פירות, פרחים או מבצעים; ליד הקופה ממתקים ומוצרים קטנים. זה פותח את הדיון על עיצוב החנות. 2. ניחוש בלבד. בהמשך מחשבים: 6 ₪ חלקי 2 = 3 ₪ ל-100 גרם; 8 ₪ חלקי 3 = כ-2.67 ₪ ל-100 גרם, כלומר הגדול זול יותר ליחידה. 3. אוספים דוגמאות על הלוח לקראת סוגי המבצעים. אין צורך לתקן עכשיו; הפתקים מראים למורה מה התלמידים כבר יודעים.

🔑 מושגי מפתח

מחיר ליחידה

המחיר לכמות קבועה (למשל ל-100 גרם או לליטר), שמאפשר להשוות בין אריזות.

מוצרי קופה

מוצרים קטנים וזולים שמוצבים ליד הקופה לקנייה של רגע.

מדף בגובה העיניים

המקום שבו מוצבים המוצרים שהחנות הכי רוצה שנקנה.

מבצע כמותי

מבצע מסוג '2 ב-...' שמעודד לקנות יותר ממה שתכננו.

📖 הסבר למורה

חנויות מתוכננות בקפידה. מוצרי יסוד כמו לחם וחלב נמצאים לעיתים בעומק החנות, כך שבדרך עוברים ליד מוצרים רבים. המוצרים שהחנות רוצה למכור נמצאים בגובה העיניים, וליד הקופה מחכים ממתקים ומוצרים קטנים.

גם אתרי קניות משתמשים בכלים דומים: 'אנשים שקנו את זה קנו גם', שעון עצר על מבצע, משלוח חינם מעל סכום מסוים. הכלי הכי חזק של הקונה הוא מחיר ליחידה: הוא חושף מתי אריזה 'חסכונית' בכלל לא זולה יותר.

👩‍🏫 פעילות בכיתה

1. פתק כניסה (2 דקות): התלמידים עונים על שלוש שאלות קצרות (ראו למעלה).
2. פתיחה: מציגים שרטוט של חנות דמיונית ושואלים: איפה הייתם שמים את החלב? את הממתקים? למה?
3. הסבר על טכניקות שיווק ועל מחיר ליחידה.
4. תרגול בזוגות: השוואת מחיר ליחידה בין 4 זוגות של אריזות דמיוניות (המורה כותבת מחירים וכמויות).
5. משימת בית אופציונלית: לבקר בחנות עם מבוגר ולמצוא 3 טכניקות שיווק. מילוי דף העבודה.
6. כרטיס יציאה (2 דקות). מי שסיים מוקדם: ★ חלק אקסטרה למתקדמים בדף העבודה.

💡 הערות למורה

המחירים בתרגול דמיוניים. אפשר לבקש מתלמידים לבנות 'חנות הוגנת' ולהסביר איך הייתה נראית.

השיעור עובד כולו בלי מקרן: את שרטוט החנות מציירים על הלוח, ודף העבודה מודפס. לימי מבצעים גדולים יש נושא נפרד: בלאק פריידי והנחות.

❓ שאלות תרגול (בודקים בלחיצה)

1. מה הכלי הטוב ביותר להשוואת מחירים בין אריזות שונות?

- הצבע של האריזה
- מחיר ליחידה
- שם המותג
- גודל הכיתוב 'מבצע'

2. איפה בדרך כלל ממוקמים המוצרים שהחנות רוצה למכור?

- במדף התחתון
- בגובה העיניים
- במחסן
- מחוץ לחנות

3. מבצע '2 ב...' משתלם בעיקר כש:

צריכים באמת את שתי היחידות | רוצים לקנות מהר | המוצר יתקלקל מחר

אין מקום בבית

🎬 אקסטרה – רשות: סרטון בלאק פריידי ובהלת קניות

לא חובה: השיעור שלם גם בלי הסרטון ובלי מקרן. אפשר להרחיב גם בנושא הנפרד: בלאק פריידי והנחות.

למורה: סרטון של כשתי דקות וחצי. מתאים אחרי ההסבר על טכניקות שיווק, או כפתיחה לפני שבוע הבלאק פריידי. אחרי הצפייה, שתי שאלות לדיון:

1. אילו אמצעים בסרטון יוצרים לחץ לקנות מהר (שעון עצר, "נשארו רק 2", מחיר "לפני" מנופח)? איפה ראיתם אותם באתר או בחנות אמיתיים?
2. לפני קנייה ביום מבצעים גדול: איך תבדקו אם ההנחה אמיתית ואם אתם באמת צריכים את המוצר? כתבו שלושה צעדים.

הסרטון זמין גם בעמוד סרטונים.

🎟️ כרטיס יציאה (2 דקות)

בסוף השיעור כל תלמיד כותב על פתק:

1. כתבו טכניקה אחת של החנות שתזהו בקנייה הבאה שלכם.
2. 300 גרם ב-9 ₪ או 500 גרם ב-14 ₪: איזה זול יותר ל-100 גרם?

תשובות אפשריות: 1. למשל: מוצרים בגובה העיניים, ממתקים ליד הקופה, מוצרי יסוד בעומק החנות, שעון עצר באתר, משלוח חינם מעל סכום. 2. 9 חלקי 3 = 3 ₪ ל-100 גרם; 14 חלקי 5 = 2.8 ₪ ל-100 גרם. האריזה של 500 גרם זולה יותר.

📝 בדף העבודה

פתק כניסה, 5 תרגילים, ★ חלק אקסטרה למתקדמים וכרטיס יציאה. מחוון מלא בעמוד השני. למתקשים יש דף עם תמיכה: מחסן מילים, שאלות הקפה ומשפטי פתיחה.

המידע כללי ואינו ייעוץ פיננסי או משפטי מותאם אישית. כל המספרים והשמות בשיעור דמיוניים.

מחוון: איך החנות משפיעה עלינו

🚪 **פתק כניסה:** 1. בכניסה לרוב פירות, פרחים או מבצעים; ליד הקופה ממתקים ומוצרים קטנים. זה פותח את הדיון על עיצוב החנות. 2. ניחוש בלבד. בהמשך מחשבים: 6 ₪ חלקי 2 = 3 ₪ ל-100 גרם; 8 ₪ חלקי 3 = כ-2.67 ₪ ל-100 גרם, כלומר הגדול זול יותר ליחידה. 3. אוספים דוגמאות על הלוח לקראת סוגי המבצעים. לקבל כל תשובה סבירה; הפתק לא נבדק בציון.

1. ב. כדי לעודד קנייה של רגע
2. ב. 2 ₪
3. א': 12 חלקי 4 = 3 ₪ ל-100 גרם. ב': 27 חלקי 10 = 2.7 ₪ ל-100 גרם. אריזה ב' זולה יותר.
4. 3 יחידות במחיר רגיל = 21 ₪, חיסכון של 1 ₪. לא משתלם אם צריך רק יחידה אחת או אם המוצר יתקלקל.
5. למשל: שעון עצר למבצע, משלוח חינם מעל סכום, המלצות 'קנו גם', הודעה שנשארו מעט יחידות.

★ חלק אקסטרה למתקדמים

6. בלי תוספת: 180 ועוד 25 = 205 ₪. עם תוספת: 180 ועוד 30 = 210 ₪. התוספת עולה 5 ₪ יותר. כדאי רק אם המוצר הנוסף באמת היה נקנה בכל מקרה; אחרת זו הוצאה מיותרת.
7. מחיר רגיל: 80 ₪. במבצע: 40 ועוד 20 = 60 ₪. חיסכון 20 ₪ מתוך 80, כלומר 25% (ולא 50%).
8. למשל: האם תכננתי לקנות את זה לפני המבצע? מה המחיר הרגיל במקומות אחרים? האם אני קונה כי יש שעון עצר? האם יש לי תקציב לזה?

🎟️ **כרטיס יציאה:** 1. למשל: מוצרים בגובה העיניים, ממתקים ליד הקופה, מוצרי יסוד בעומק החנות, שעון עצר באתר, משלוח חינם מעל סכום. 2. 9 חלקי 3 = 3 ₪ ל-100 גרם; 14 חלקי 5 = 2.8 ₪ ל-100 גרם. האריזה של 500 גרם זולה יותר.

נכתב על ידי טאב · נוצר בבינה מלאכותית