מה הטריק? משחק טריקים שיווקיים

כסף בראש – שיעורי חינוך פיננסי לכיתה ט' · מסלול: כיתה ט' חנ"מ · יצרה: רוית ראש בן ישי

מהדורת המורה – עם תשובות

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. בסופר החלב והלחם נמצאים בקצה הרחוק של החנות. למה?

א. כי שם קר יותר **ב. כדי שנעבור ליד הרבה מוצרים בדרך**

ג. כי אלה המוצרים הכי יקרים

מוצרי יסוד בסוף החנות מאריכים את המסלול – וכך נחשפים ליותר מוצרים ולקניות לא מתוכננות.

2. המחיר על המדף: 19.90 ₪ במקום 20 ₪. איך נקרא הטריק?

א. מחיר פסיכולוגי ב. הנחת כמות ג. מחיר ליחידה

מחיר פסיכולוגי: המוח "מעגל למטה" ורואה 19 ולא 20, אף שההפרש הוא 10 אגורות.

3. "היה 299 ₪ – עכשיו 149 ₪!" מה הטריק העיקרי כאן?

א. מחסור ב. גובה העיניים **ג. מחיר עוגן**

המחיר "הקודם" משמש עוגן ומשפיע על התחושה שהמבצע משתלם – גם אם המוצר מעולם לא נמכר ב־299.

4. ממתקים קטנים מסודרים בדיוק ליד הקופה. למה?

א. כי אין להם מקום אחר **ב. לעודד קנייה של רגע בזמן ההמתנה**

ג. כדי שלא ייגנבו

ליד הקופה מחכים ומשתעממים – מוצר קטן וזול "נזרק" לעגלה בלי תכנון (קנייה אימפולסיבית).

5. באתר כתוב: "נשארו רק 2 יחידות! 3 אנשים צופים עכשיו". מה הטריק?

א. מחסור ודחיפות ב. מחיר ליחידה ג. הנחת כמות

יצירת מחסור ודחיפות מעוררת פחד להחמיץ ודוחפת להחליט מהר בלי לבדוק.

6. אריזה של 500 גרם ב־15 ₪, ואריזה של 1 ק"ג ב־32 ₪. מה משתלם יותר?

א. שתיהן אותו דבר ב. האריזה הגדולה – תמיד זולה יותר

ג. האריזה הקטנה – 3 ₪ ל־100 גרם

500 גרם ב־15 ₪ = 3 ₪ ל־100 גרם; 1 ק"ג ב־32 ₪ = 3.20 ₪ ל־100 גרם. הגדולה דווקא יקרה יותר!

אתגר: מצאו עלון או מודעה אמיתיים וסמנו בהם 3 טריקים שיווקיים.

תשובה אישית; בדקו נימוק ודוגמה.

מה הטריק? משחק טריקים שיווקיים

כסף בראש – שיעורי חינוך פיננסי לכיתה ט' · מסלול: כיתה ט' חנ"מ · יצרה: רוית ראש בן ישי

שם: _____ כיתה: _____ תאריך: _____

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. בסופר החלב והלחם נמצאים בקצה הרחוק של החנות. למה?

א. כי שם קר יותר ב. כדי שנעבור ליד הרבה מוצרים בדרך

ג. כי אלה המוצרים הכי יקרים

2. המחיר על המדף: 19.90 ₪ במקום 20 ₪. איך נקרא הטריק?

א. מחיר פסיכולוגי ב. הנחת כמות ג. מחיר ליחידה

3. "היה 299 ₪ – עכשיו 149 ₪!" מה הטריק העיקרי כאן?

א. מחסור ב. גובה העיניים ג. מחיר עוגן

4. ממתקים קטנים מסודרים בדיוק ליד הקופה. למה?

א. כי אין להם מקום אחר ב. לעודד קנייה של רגע בזמן ההמתנה

ג. כדי שלא ייגנבו

5. באתר כתוב: "נשארו רק 2 יחידות! 3 אנשים צופים עכשיו". מה הטריק?

א. מחסור ודחיפות ב. מחיר ליחידה ג. הנחת כמות

6. אריזה של 500 גרם ב־15 ₪, ואריזה של 1 ק"ג ב־32 ₪. מה משתלם יותר?

א. שתיהן אותו דבר ב. האריזה הגדולה – תמיד זולה יותר

ג. האריזה הקטנה – 3 ₪ ל־100 גרם

אתגר: מצאו עלון או מודעה אמיתיים וסמנו בהם 3 טריקים שיווקיים.