בוחן: מי שולט במוח של הקונה?

קניות חכמות – מהמכולת ועד המוח של הקונה · מסלול: חט"ב · חנ"מ · יצרה: רוית ראש בן ישי

מהדורת המורה – עם תשובות

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. בקולנוע: פופקורן קטן 12 ₪, בינוני 20 ₪, גדול 21 ₪. מה תפקיד הבינוני?

א. לחסוך לקונים ב. להיות הכי נמכר

✔ ג. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם

זה אפקט הפיתיון: אפשרות שנועדה להזיז אותנו לגדול

2. ליד המחיר 249 ₪ מופיע "499 ₪" מחוק. איזה טריק זה?

א. FOMO **✔ ב. עיגון** ג. הוכחה חברתית

המחיר המחוק הוא עוגן שגורם ל־249 להיראות זול

3. "נשארו רק 2 במלאי! 23 אנשים צופים עכשיו". על מה זה לוחץ?

✔ א. FOMO – הפחד להחמיץ ב. מחשבה איטית ג. עיגון

הלחץ גורם להחליט מהר, בלי להשוות

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

✔ א. המצב המהיר – אוטומטי ורגשי ב. שניהם באותה מידה

ג. המצב האיטי – שקול ומחשב

החלטה מהירה ורגשית קלה יותר להטיה

5. מה הדרך הטובה לבדוק אם הנחה ביום המבצעים אמיתית?

א. להאמין למחיר המחוק ב. לבדוק כמה אנשים צופים

✔ ג. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני

מחיר מלפני המבצע (או בחנויות אחרות) הוא נקודת ההשוואה

6. "רק 33 ₪ לחודש!" על מוצר של 400 ₪ ב־12 תשלומים. מה ההטעיה?

א. זה זול מ־33 ₪ ב. אין הטעיה

✔ ג. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה

33 × 12 = 396 – כמעט כל ה־400; המסגור מקטין את המספר בעיניים

אתגר: כתבו פסקה: איך "המצב המהיר" של המוח עלול לעבוד נגדנו ביום המבצעים, ומה עושים?

תשובה אישית; בדקו נימוק ודוגמה.

בוחן: מי שולט במוח של הקונה?

קניות חכמות – מהמכולת ועד המוח של הקונה · מסלול: חט"ב · חנ"מ · יצרה: רוית ראש בן ישי

שם: _____ כיתה: _____ תאריך: _____

הקיפו את התשובה הנכונה.

1. בקולנוע: פופקורן קטן 12 ₪, בינוני 20 ₪, גדול 21 ₪. מה תפקיד הבינוני?

א. לחסוך לקונים ב. להיות הכי נמכר

ג. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם

2. ליד המחיר 249 ₪ מופיע "499 ₪" מחוק. איזה טריק זה?

א. FOMO ב. עיגון ג. הוכחה חברתית

3. "נשארו רק 2 במלאי! 23 אנשים צופים עכשיו". על מה זה לוחץ?

א. FOMO – הפחד להחמיץ ב. מחשבה איטית ג. עיגון

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

א. המצב המהיר – אוטומטי ורגשי ב. שניהם באותה מידה

ג. המצב האיטי – שקול ומחשב

5. מה הדרך הטובה לבדוק אם הנחה ביום המבצעים אמיתית?

א. להאמין למחיר המחוק ב. לבדוק כמה אנשים צופים

ג. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני

6. "רק 33 ₪ לחודש!" על מוצר של 400 ₪ ב־12 תשלומים. מה ההטעיה?

א. זה זול מ־33 ₪ ב. אין הטעיה

ג. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה

אתגר: כתבו פסקה: איך "המצב המהיר" של המוח עלול לעבוד נגדנו ביום המבצעים, ומה עושים?