בוחן: מי שולט במוח של הקונה?

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



מהדורת המורה – עם תשובות

מילון בתמונות

מחיר – כמה כסף עולה משהו · **עודף** – הכסף שמקבלים בחזרה · **תקציב** – כמה כסף מותר להוציא · **הנחה** – המחיר יורד · **מבצע** – מחיר מיוחד לזמן קצר · **קבלה** – פתק מהקופה עם המחירים · **צורך** – משהו שחייבים · **רצון** – משהו שנחמד שיש

הקיפו את התשובה הנכונה.

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

א. לחסוך לקונים ב. להיות הכי נמכר ג. אין לו תפקיד

✔ ד. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם

זה אפקט הפיתיון: אפשרות שנועדה להזיז אותנו לגדול

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

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

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 ד. מחיר ליחידה

הלחץ גורם להחליט מהר, בלי להשוות

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

א. אף אחד **✔ ב. המצב המהיר – אוטומטי ורגשי** ג. המצב האיטי – שקול ומחשב

ד. שניהם באותה מידה

החלטה מהירה ורגשית קלה יותר להטיה

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

א. לשאול את המוכר/ת אם זה משתלם ב. לבדוק כמה אנשים צופים

✔ ג. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני ד. להאמין למחיר המחוק

מחיר מלפני המבצע (או בחנויות אחרות) הוא נקודת ההשוואה

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

✔ **א. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה** ב. אין הטעיה ג. זה זול מ־33 ₪

ד. התשלומים מבטלים את המע"מ

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

7. איזו פעולה מפעילה את המצב האיטי ומגינה מפני טריקים?

א. ללחוץ מהר לפני שייגמר ב. לקנות שניים ליתר ביטחון

✔ **ג. לסגור את המסך לחמש דקות ולחשב** ד. לשתף את המבצע עם חברים

הפסקה קצרה מחזירה את השליטה למחשבה השקולה

8. "הנמכר ביותר השבוע!" – איך הטריק הזה נקרא?

א. פיתיון ב. מחיר שבור ג. סף משלוח ✔ **ד. הוכחה חברתית**

אנחנו נוטים לחשוב שמה שכולם קונים בטוח טוב

9. שעון עצר "המבצע נגמר בעוד 04:59" נעלם ומופיע מחדש למחרת. מה זה מלמד?

א. שהיה מזל ב. שהשעון התקלקל ✔ **ג. הדחיפות הייתה מלאכותית**

ד. שהמחיר עלה

דחיפות מלאכותית נועדה ללחוץ עלינו

10. לפני עונת המבצעים של סוף נובמבר – מה הצעד הראשון של צרכן חכם?

א. לקנות מתנות לכולם ✔ **ב. רשימה ותקציב לפני שהמבצעים מתחילים**

ג. לחכות לשעון עצר ד. לפתוח 20 לשוניות של חנויות

רשימה ותקציב שומרים על המצב האיטי גם בלחץ

11. מבחר של 3 מנויים: בסיסי 30 ₪, "פרימיום" 90 ₪, "פלוס" 85 ₪ עם הרבה פחות דברים. מה תפקיד ה"פלוס"?

א. מנוי לקונים חכמים ב. מנוי זמני ✔ **ג. פיתיון שגורם לפרימיום להיראות משתלם**

ד. אין לו תפקיד

כמעט אף אחד לא יבחר בו – הוא שם להשוואה

12. ראיתם אוזניות ב"מבצע" ומאוד רציתם. מה הכי חכם?

א. לקנות שתיים ✔ **ב. לחכות לילה, לבדוק מחיר בעוד מקום ולבדוק תקציב**

ג. לפרוס לתשלומים בלי לחשוב ד. לקנות מייד לפני שייגמר

המתנה, השוואה ותקציב – שלושת הכלים של המצב האיטי

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 · עולים חדשים · יצרה: רוית ראש בן ישי

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

מילון בתמונות

מחיר – כמה כסף עולה משהו · **עודף** – הכסף שמקבלים בחזרה · **תקציב** – כמה כסף מותר להוציא · **הנחה** – המחיר יורד · **מבצע** – מחיר מיוחד לזמן קצר · **קבלה** – פתק מהקופה עם המחירים · **צורך** – משהו שחייבים · **רצון** – משהו שנחמד שיש

הקיפו את התשובה הנכונה.

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

א. לחסוך לקונים ב. להיות הכי נמכר ג. אין לו תפקיד

ד. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם

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

א. הוכחה חברתית ב. חבילה ג. עיגון ד. FOMO

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

א. FOMO – הפחד להחמיץ ב. מחשבה איטית ג. עיגון ד. מחיר ליחידה

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

א. אף אחד ב. המצב המהיר – אוטומטי ורגשי ג. המצב האיטי – שקול ומחשב

ד. שניהם באותה מידה

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

א. לשאול את המוכר/ת אם זה משתלם ב. לבדוק כמה אנשים צופים

ג. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני ד. להאמין למחיר המחוק

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

א. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה ב. אין הטעיה ג. זה זול מ־33 ₪

ד. התשלומים מבטלים את המע"מ

7. איזו פעולה מפעילה את המצב האיטי ומגינה מפני טריקים?

א. ללחוץ מהר לפני שייגמר ב. לקנות שניים ליתר ביטחון

ג. לסגור את המסך לחמש דקות ולחשב ד. לשתף את המבצע עם חברים

8. "הנמכר ביותר השבוע!" – איך הטריק הזה נקרא?

א. פיתיון ב. מחיר שבור ג. סף משלוח ד. הוכחה חברתית

9. שעון עצר "המבצע נגמר בעוד 04:59" נעלם ומופיע מחדש למחרת. מה זה מלמד?

א. שהיה מזל ב. שהשעון התקלקל ג. הדחיפות הייתה מלאכותית ד. שהמחיר עלה

10. לפני עונת המבצעים של סוף נובמבר – מה הצעד הראשון של צרכן חכם?

א. לקנות מתנות לכולם ב. רשימה ותקציב לפני שהמבצעים מתחילים

ג. לחכות לשעון עצר ד. לפתוח 20 לשוניות של חנויות

11. מבחר של 3 מנויים: בסיסי 30 ₪, "פרימיום" 90 ₪, "פלוס" 85 ₪ עם הרבה פחות דברים. מה תפקיד ה"פלוס"?

א. מנוי לקונים חכמים ב. מנוי זמני ג. פיתיון שגורם לפרימיום להיראות משתלם

ד. אין לו תפקיד

12. ראיתם אוזניות ב"מבצע" ומאוד רציתם. מה הכי חכם?

א. לקנות שתיים ב. לחכות לילה, לבדוק מחיר בעוד מקום ולבדוק תקציב

ג. לפרוס לתשלומים בלי לחשוב ד. לקנות מייד לפני שייגמר

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