בוחן: מי שולט במוח של הקונה?

קניות חכמות – מהמכולת ועד המוח של הקונה · מסלול: חט"ב · רגיל · 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. להיות הכי נמכר ✔ **ב. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם** ג. אין לו תפקיד

ד. לחסוך לקונים

זה אפקט הפיתיון: אפשרות שנועדה להזיז אותנו לגדול

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

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

המחיר המחוק הוא עוגן שגורם ל־249 להיראות זול

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

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

הלחץ גורם להחליט מהר, בלי להשוות

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

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

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. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני**

ג. להאמין למחיר המחוק ד. לבדוק כמה אנשים צופים

מחיר מלפני המבצע (או בחנויות אחרות) הוא נקודת ההשוואה

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

א. אין הטעיה ✔ **ב. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה**

ג. התשלומים מבטלים את המע"מ ד. זה זול מ־33 ₪

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. לשתף את המבצע עם חברים

ג. לקנות שניים ליתר ביטחון **✔ ד. לסגור את המסך לחמש דקות ולחשב**

הפסקה קצרה מחזירה את השליטה למחשבה השקולה

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

א. מחיר שבור ב. סף משלוח ג. פיתיון **✔ 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. הדחיפות הייתה מלאכותית ב. שהמחיר עלה ג. שהיה מזל

ד. שהשעון התקלקל

דחיפות מלאכותית נועדה ללחוץ עלינו

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

א. לקנות מתנות לכולם ב. לפתוח 20 לשוניות של חנויות

✔ ג. רשימה ותקציב לפני שהמבצעים מתחילים ד. לחכות לשעון עצר

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

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 מייד לפני שייגמר ב. לפרוס לתשלומים בלי לחשוב ג. לקנות שתיים

✔ ד. לחכות לילה, לבדוק מחיר בעוד מקום ולבדוק תקציב

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 · רגיל · 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. להיות הכי נמכר ב. פיתיון – לגרום לגדול להיראות משתלם ג. אין לו תפקיד

ד. לחסוך לקונים

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

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

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

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

4. איזה מצב מוחי הטריקים מנסים להפעיל?

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

ד. שניהם באותה מידה

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

א. לשאול את המוכר/ת אם זה משתלם ב. להשוות למחיר המוצר בשבועות שלפני

ג. להאמין למחיר המחוק ד. לבדוק כמה אנשים צופים

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

א. אין הטעיה ב. המחיר נראה קטן, אבל המחיר המלא גבוה

ג. התשלומים מבטלים את המע"מ ד. זה זול מ־33 ₪

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

א. ללחוץ מהר לפני שייגמר ב. לשתף את המבצע עם חברים

ג. לקנות שניים ליתר ביטחון ד. לסגור את המסך לחמש דקות ולחשב

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

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

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

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

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

א. לקנות מתנות לכולם ב. לפתוח 20 לשוניות של חנויות

ג. רשימה ותקציב לפני שהמבצעים מתחילים ד. לחכות לשעון עצר

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

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

ד. אין לו תפקיד

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

א. לקנות מייד לפני שייגמר ב. לפרוס לתשלומים בלי לחשוב ג. לקנות שתיים

ד. לחכות לילה, לבדוק מחיר בעוד מקום ולבדוק תקציב

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