

תחנה #1: צרכנות נבונה

היי! בתחנה זו תטעמו מעולם הפרסומות והמותגים, תנתחו מה משפיע עליכם בפרסומות ואיך זה קשור לצרכנות נבונה.

יש לכם 15 דקות. לאחר מכן, עברו לתחנה הבאה. אם סיימתם את שתי התחנות, ניפגש שוב במליאה. אם אתם זקוקים לעזרה, פנו למדריך.

תיהנו!



צפייה בסרטון 'כפית אחת של טוב' (2 דקות):

סרקו את הקוד באמצעות קורא QR.

קישור לסרטון: <https://tinyurl.com/yakc9z7c>



שאלה לדיון (3 דקות):

מה גורם לנו להימשך לקנייה של מוצר?

רשמו 4 דברים שמושכים אותנו בפרסומות:



תחנה #1: צרכנות נבונה

משימת ניתוח פרסומת (7 דקות):

לפרסומות יש יכולת השפעה מאד גדולה עלינו. בואו ננסה להבין מהי?



צפייה בסרטון 'בוקר טוב' (2 דקות)

סרקו את הקוד באמצעות קורא QR וצפו בפרסומת הבאה.

קישור לסרטון: <https://tinyurl.com/ybpshl99>



דונו בשאלות הבאות תוך התייחסות לפרסומת שצפיתם בה:

1. מה מטרת הפרסומת?

2. מי הדמויות בפרסומת?

3. חישבו על שני מאפיינים של כל דמות שבגללם הם נבחרו להופיע בפרסומת:

דמות א':

דמות ב':

תחנה #1: צרכנות נבונה

4. מדוע נבחר השיר "בוקר טוב", ומה המסר העיקרי של השיר?

5. אילו רגשות או תחושות הפרסומת מעוררת בכם?

6. מה לדעתכם חסר בה והייתם מוסיפים?

סיכום קבוצתי (3 דקות):
חשבו, מה יעזור לכם לעמוד מול פיתוי הקניה שהפרסומות יוצרות? במשפט אחד, מה זו צרכנות נבונה לדעתכם?



תחנה #2: מה הופך אותנו לצרכנים נבונים?

זה לא קורה ביום אחד. צרכנות נבונה היא מיומנות שאפשר וכדאי לפתח, ועם קצת רצון כל אחד ואחת יכולים! קראו את הסיפור של שירלי, וראו כיצד **בירור אישי של צרכים לעומת רצונות** עזר לה לקבל החלטה נבונה 😊

שירלי בת 15 מחולון, עובדת בדוכן מיצים בקניון. יום אחד, היא נכנסה לחנות בגדים שהיא ממש אוהבת וראתה זוג מכנסיים מהמם בצבע אדום, במחיר סביר. מצד אחד, התחשק לה לקפוץ על המציאה ומצד שני, רגע... "כמה זוגות מכנסיים יש לי?", שאלה את עצמה. "האם אני באמת אשתמש במכנסיים בצבע אדום?", "יש לי בכלל חולצות שמתאימות להם?". שירלי החליטה "לישון על זה" ולא קנתה אותן. אחרי הכל, היא תהיה בקניון גם מחר...

משימת זיהוי תכונות (5 דקות):



לפניכם רשימת תכונות מעולם הצרכנות. בחרו 3 תכונות המעידות שלדעתכם מעידות על צרכנות נבונה וכתבו עבורן דוגמה מהחיים. מלאו את התשובות במקום המתאים בטבלה.

יכולת להתפשר ✨ דחיית סיפוקים (דחייה של פעולה למועד מאוחר יותר, שיתאים יותר למטרות או יגדיל את הרווח מהפעולה)

חשיבה לטווח ארוך ✨ נדיבות

קמצנות ✨ מיומנויות לביצוע חקר שוק (השוואת מחירים, בדיקת חוות דעת, מציאת מבצעים)

תכונה	דוגמה מהחיים

תחנה #2: מה הופך אותנו לצרכנים נבונים? עכשיו תורך!

משימת "מסע לקוח" (10 דקות):



המשימות הקודמות הראו לנו שהדרך לצרכנות נבונה עוברת בחשיבה מקדימה וקבלת החלטות. עכשיו ננסה את תהליך "מסע הלקוח" בעצמנו - נבחר מוצר ונברר צעד אחר צעד האם כדאי לקנות אותו.

בחרו מוצר אמיתי שאתם רוצים לקנות (עד 300 ₪), למשל ג'ינס חדש, שיעורי נהיגה או משחק מחשב.

המוצר: _____

בירור פנימי

1. לשם מה אני רוצה/ צריך את המוצר?

2. למה אני צריך / רוצה אותו דווקא עכשיו?

בירור חיצוני

3. חפשו את המוצר באינטרנט.

א. מצאו חוות דעת אחת. האם היא חיובית או שלילית? כתבו משפט אחד מחוות הדעת שהשפיע עליכם:

ב. בדקו אם ניתן למצוא אותו במקום אחר במחיר נמוך יותר. מצאתם? מה ההפרש?

תחנה #2: מה הופך אותנו לצרכנים נבונים? עכשיו תורך!

ניצול הזדמנויות

1. בררו אם יש מבצעים והנחות על המוצר שבחרתם. אם כן, כמה תחסכו?

2. הפתעה! קיבלתם 250 ₪ במתנה. עברו על התשובות שלכם לכל השאלות והחליטו - האם תקנו את המוצר? ואם לא, מה הסיבה?

לסיכום: צרכנות היא פעילות של חיפוש, קניה, שימוש והערכה שצרכנים מבצעים כלפי מוצרים ושירותים שונים, כדי לקבל החלטות צרכניות טובות שמתאימות לצרכים ולמטרות שלהם (מענה לצורך, עמידה בתקציב, וכו').

