

מדריכים יקרים,
לפניכם המצגת למפגש העמקה בנושא צרכנות נבונה.

משך המפגש - 45 דק. גם אם התלמידים לא סיימו את הפעילות בקבוצה, עיבוד הידע יעשה במליאה.
חשוב לשמור על הזמנים.

הנחיות מקדימות למדריך:

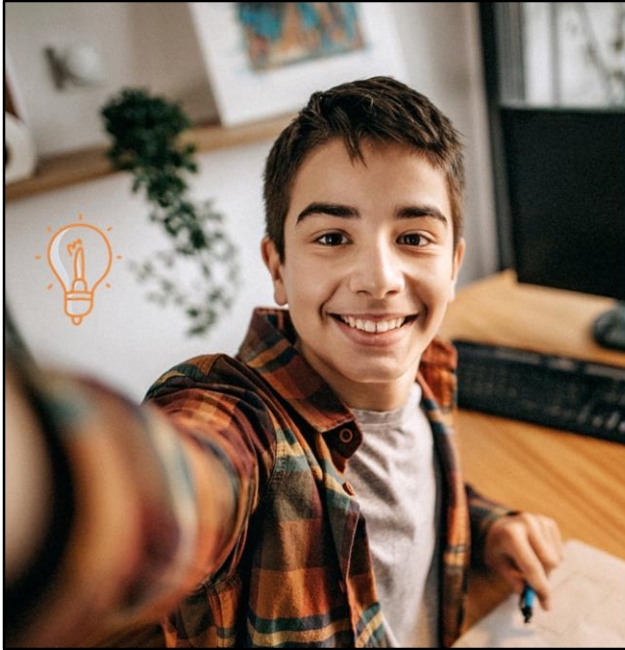
- עזרים:
- יש להדפיס דמי משימות כמספר התלמידים במפגש.
- עטים

מבנה המפגש:

זמן מומלץ	סוג פעילות	נושא
3 ד'	מליאה	פתיחה
1 ד'	מליאה	הגדרה של צרכנות נבונה
30 ד'	פעילות בקבוצות	חלוקה לתחנות (שתי הקבוצות יעברו בשתי התחנות לסירוגין): תחנה 1 (15 ד') תחנה 2 (15 ד')
5 ד'	מליאה	הקנייה – טיפים לצרכנות נבונה
3 ד'	מליאה	עיבוד וסיכום המפגש
כ- 45 ד'		סה"כ



הערות למדריך:
הקרן את סרטון הפתיחה.



בואו נכיר!

אתם מוזמנים להציג את עצמכם ולספר:

- מה זה מוצר?
- מה המוצר האחרון שקניתם?
- מה שאלתם את עצמכם לפני שקניתם את המוצר?
- שתפו בשאלה אחת.

הערות למדריך:

- זה הזמן להצגה עצמית. בואו נכיר - הצג את עצמך ואת הניסיון והוותק שלך.
- לאחר מכן, בקש מהתלמידים שיציגו את עצמם והפנה אליהם את השאלות. מטרת השאלות היא לעורר דיון ולהכניס את הלומדים לנושא דרך חוויה אישית.
- במידה וקיימת היכרות בין המדריך לתלמידים ניתן לדלג על ההיכרות השמית ולפנות לשאלות.
- **שאל** - מה זה מוצר?
חשוב להדגים ולהסביר שמוצר יכול להיות גם חומרי (ג'ינס, משקפיים, אופנוע) וגם שירות או קורס (מנוי לחדר כושר, שיעור נהיגה, חבילת סלולר..)
- **שאל** - מה המוצר האחרון שקניתם?
- **שאל** - מה שאלתם את עצמכם לפני שקניתם את המוצר?
שתפו בשאלה אחת (לדוגמא - "כמה כסף יש לי", "מי יקנה לי את זה?" (אמא\אבא\סבא\סבתא), "איפה אני יכול לקנות את המוצר בזול"?)

אמור:

זכרו את השאלה, נחזור אליה בהמשך.



הערות למדריך:

שאל את הכיתה: "מהי צרכנות נבונה?" אסוף את התשובות.
חשוף בלחיצה והקרא את ההגדרה.

הסבר והדגם:

1. צרכנות היא פעילות של חיפוש, קניה, שימוש והערכה שצרכנים מבצעים כלפי מוצרים ושירותים שונים - נניח שאני רוצה לקנות תיק חדש לבית הספר - הצרכנות לא מסתכמת ברגע שבו אני נכנסת לחנות ומשלמת עליו.

גם חיפוש אחר התיק המתאים - ברשת או בחנויות אחרות הוא חלק מהתהליך.
הקניה עצמה,

חווית השימוש בתיק אחרי שקניתי אותו - אם אני מרוצה ממנו או לא, אם הוא נוח לי..
הערכה - של חווית הקנייה. האם הוא תואם את מה שהמוכר הבטיח לי...האם קבלתי שירות טוב, האם אמליץ עליו או לא...

2. בצרכנות נבונה אנחנו פועלים על מנת לקבל החלטות שמשקפות רצונות וצרכים שתואמים למטרות שלנו (מענה לצורך, עמידה בתקציב, וכו') - **הכוונה לצרכים ולמטרות שהגדרנו כחלק מבירור פנימי.** למה הכוונה? נראה בהמשך המפגש.



הערות למדריך:

בתחילת הלמידה חשוב לשקף לתלמידים מה התועלות שיופקו מהלמידה, ולמה כדאי להם בכלל להשקיע עכשיו זמן ואנרגיה.

שאל:

מה נרוויח מצרכנות נבונה יותר?

תשובות אפשריות:

יותר כסף,
צריכה של מה שבאמת צריך
צריכה של מוצרים איכותיים יותר
התאמה בין ההשקעה (זמן חיפוש, כסף) לתוצאה מיטבית (מוצר שאני נהנה ממנו לאורך זמן)

אסוף את תשובות התלמידים ואמור:

בדיוק בשביל הדברים האלה יצרנו את המפגש הזה. נלמד כלים שיהפכו אותנו לצרכנים נבונים יותר.

מזרחי טפחות

על מה נדבר היום?

מה הם הכלים לטיפוח צרכנות נבונה?

פרסומות - כיצד הן משפיעות עלינו ועל היכולת שלנו לבחור מה נכון עבורנו.

איך הופכים להיות צרכנים נבונים יותר?

- ✓ תכונות ויכולות שמעודדות צרכנות נבונה.
- ✓ "מסע לקוח" - סט שאלות שיעזור לנו לרכוש מוצר בתבונה.

הערות למדריך:

מה הם כלים לטיפוח צרכנות נבונה?

הסבר כי מטרת המפגש היא ללמוד כלים לטיפוח צרכנות נבונה, נעסוק ב- 2 נושאים:

חשוף בלחיצה והסבר את נושאי המפגש:

1. פרסומות - כיצד הן משפיעות עלינו ועל היכולת שלנו לבחור מה נכון עבורנו.
2. איך הופכים להיות צרכנים נבונים יותר?



לומדים בתחנות

תחנות למידה
2

15 דקות בכל תחנה


כעבור חצי שעה, חוזרים למליאה


הערות למדריך:

בשלב הזה הסתיימה הפתיחה ועוברים לחלק המרכזי של המפגש- הלמידה בתחנות. חשוב להדפיס את דפי התחנות לפי מספר התלמידים במפגש כדי שיוכלו לקחת איתם את העבודה שביצעו בכל תחנה.

אמור:

עכשיו נעבור ללמידה בתחנות. אני אחלק אתכם לשתי קבוצות וכל קבוצה תתחיל בתחנה אחרת. אחרי 15 דקות של פעילות, עוברים לתחנה הבאה. בתום שתי התחנות, נחזור למליאה.

מפגש טעימות – דפי הנחיה לפעילות בתחנה 4

תחנה #4: צרכנות נבונה

היי! הגעתם לתחנת צרכנות נבונה.
 כאן תטעמו את עולם הפרסומות והמותגים, תנתחו מה משפיע עליכם
 בפרסומות ואיך זה קשור לצרכנות נבונה.

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

צפייה בסרטון 'כפית אחת של טוב' (2 דקות):
 סריקו את הקוד באמצעות קורא QR
 קישור לטרטון: <https://tinyurl.com/yakc9z7c>

שאלה לדיון (3 דקות):
 מה גורם לנו להימשך לקנייה של מוצר?
 רשמו 4 דברים שמשכינים אותנו בפרסומות.

דוגמה

הערות למדריך:

הסבר שבכל תחנה תפגשו דפי הנחיה לפעילות אישית וקבוצתית.
 הצג למשתתפים דוגמה לדף הנחיות שיפגשו בתחנה.



למידה מהנה!

תפקיד המדריך בלמידה בתחנות:

- "רחף" בין התחנות ולוודא את התלמידים במשימות השונות.
- הקשב לשיח בקבוצה.
- נהל את הזמנים והמעבר בין התחנות.

בביקורך בתחנה, שאל:

- האם המשימה ברורה?
- האם אתם צריכים עזרה?



שתפו במליאה

- פרסומות: מה יעזור לנו לעמוד מול פיתוי הקניה שהפרסומות יוצרות?
- מסע לקוח: איזה תכונה הכי חשובה בעיניכם לפיתוח צרכנות נבונה?

איזה מהשאלות שעניתם עליהן ב"מסע הלקוח" תיקחו אתכם לפעם הבאה שתעמדו לקנות מוצר?

הערות למדריך:

כעת הסתיימה הלמידה בתחנות והתלמידים חוזרים למליאה. בקש מכל קבוצה לבחור תחנה אחת ולשתף בסיכום הקבוצתי שביצעו. **אמור:** בחרו תחנה אחת מתוך כלל התחנות שעברתם, ושתפו את הקבוצה בתובנות מאותה תחנה.

חשוף בלחיצה ושאל את המליאה:

מה יעזור לנו לעמוד מול פיתוי הקניה שהפרסומות יוצרות?

- **תשובות אפשריות:** לאסוף יותר מידע על מה שאנחנו באמת רוצים וצריכים, לשקול רכישה של מוצרים לא ממותגים.

איזה תכונה הכי חשובה בעיניכם לפיתוח צרכנות נבונה?

- **תשובות אפשריות:** מוטיבציה למחקר שוק, דחיית סיפוקים, יכולת תכנון..

חשוף בלחיצה ושאל:

• **איזה תכונה הכי חשובה בעיניכם לפיתוח צרכנות נבונה?**

• **איזה מהשאלות שעניתם עליהן ב"מסע הלקוח" תיקחו אתכם לפעם הבאה שתעמדו לקנות מוצר?**

- **תשובות אפשריות:** למה אני רוצה לקנות המוצר עכשיו? לשם מה אני זקוק למוצר?



מהי צרכנות נבונה?

לקנות בחוכמה את מה שאני צריך,
במחיר הכי טוב ותוך שמירה על
זכויותי כצרכן.

הערות למדריך:

סכם את הנושא של צרכנות נבונה והצג את ההגדרה של המונח.

צרכנות היא פעילות של חיפוש, קניה, שימוש והערכה שצרכנים מבצעים כלפי מוצרים ושירותים שונים.
בצרכנות נבונה אנחנו פועלים על מנת לקבל החלטות שמשקפות רצונות וצרכים שתואמים למטרות שלנו (מענה לצורך, עמידה בתקציב, וכו').



על מה דיברנו?

1. פרסומות - חשוב להיות מודעים להשפעה שלהן עלינו.
2. כיצד נהפוך לצרכנים נבונים יותר?
 - טיפוח תכונות שעוזרות לנו להיות צרכנים מודעים יותר.
 - שאלות "מסע לקוח".

הערות למדריך:

**אמור: דיברנו על שני נושאים מרכזיים:
חשוף בלחיצה
1. פרסומות -**

פרסומות מפתות אותנו לרכוש מוצרים ומותגים. חשוב להיות מודעים להשפעה שלהן עלינו ולא לקנות מוצר רק כי הפרסומת השפיעה עלינו אלא אם אנחנו באמת זקוקים לו.

**חשוף בלחיצה
2. איך להפוך לצרכנים נבונים יותר?**

נושא זה התחלק לשניים:

- א. תכונות - טפוח תכונות כמו דחיית סיפוקים ויכולות כמו מיומנויות למחקר שוק כדי להפוך לצרכנים מודעים יותר.
- ב. שאלות "מסע הלקוח" - שאלו את עצמכם את שאלות "מסע הלקוח" כדי לברר מדוע, מתי, וכיצד לערוך קניה.



טיפים

לצרכנות נבונה

1. ערכו סקר מחירים כדי לנצל את השפע ואת המבחר הגדול.
2. ראיתם פריט מעניין בחנות הראשונה שכנסתם אליה? חכו רגע, כדאי לבדוק בעוד חנויות לפני שתחליטו.
3. קניית מותגים היא אפשרות ולא הכרח. בחנו האם כדאי בקנייה זו להשקיע במותג.
4. הבנת ההשפעה של פרסום באמצעי התקשורת.
5. קראו גם את "האותיות הקטנות" של המבצע.

הערות למדריך:

חשוף בלחיצה 5 טיפים לצרכנות נבונה:

1. ערכו סקר מחירים כדי לנצל את השפע ואת המבחר הגדול.
2. ראיתם פריט מעניין בחנות הראשונה שכנסתם אליה? חכו רגע, כדאי לבדוק בעוד חנויות לפני שתחליטו.
3. קניית מותגים היא אפשרות ולא הכרח. בחנו האם כדאי בקנייה זו להשקיע במותג.
4. הבנת ההשפעה של פרסום באמצעי התקשורת.
5. קראו גם את "האותיות הקטנות" של המבצע.

שאל:

האם יש לכם טיפים נוספים?



סיכום ושיתוף

- איך הרגשתם בלמידה?
- זוכרים מה שאלתם את עצמכם לפני קניית המוצר בתחילת המפגש?

הערות למדריך:

רגע לפני סיום, זמן לסכם:

בקש מהתלמידים לבחור שאלה אחת ולשתף...

- איך הרגשתם בלמידה?

זוכרים מה שאלתם את עצמכם לפני קניית המוצר בתחילת המפגש?

האם השאלה עדיין רלוונטית?

האם תצרפו אליה שאלה נוספת, מהי? -

שאלה זו מתייחסת לשאלה שנשאלה בשקף ההכרות בתחילת המפגש. בקשנו מהלומדים לחשוב על המוצר האחרון שרכשו ולספר על שאלה ששאלו את עצמם לפני הרכישה. בסיכום, נבקש מהם לחזור לשאלה ולבדוק האם הלמידה במפגש השפיעה עליה. אולי היא כבר לא רלוונטית ויש שאלות חשובות ממנה שצריך לשאול קודם.

לדוגמא:

אם תלמיד אמר בתחילת המפגש שלפני שהוא רכש לעצמו ג'ינס חדש הוא שאל את עצמו כמה כסף יש לו, יכול להיות שבסוף המפגש השאלה הראשונה תהיה "האם אני צריך אותו בכלל" או "למה עכשיו?"

היפרד מהלומדים בכמה מילים אישיות שלך...



תודה רבה!

הערות למדריך:
שקף סיום של המצגת.