

## المحطة 1 # : الاستهلاك الذكي

مرحبًا! في هذه المحطة سوف تتعرّف على عالم الإعلانات والعلامات التجارية، وتحلل ما الذي يؤثر عليك في الإعلانات ومدى علاقته بالاستهلاك الذكي.

يوجد لديك 15 دقيقة. بعد ذلك, يجب الانتقال الى المحطة التالية. إذا كنت قد أكملت كلاً من المحطتين، سوف نلتقي مرة أخرى في الجلسة العامة. إذا كنت بحاجة الى مساعدة, يجب عليك التوجه الى المدرب.

استمتعوا!



شاهد فيديو "ملعقة صغيرة من الخير" (2 دقيقتان):

إمسح ألكود بواسطة قارئ QR.

لرابط الفيديو : <https://tinyurl.com/yakc9z7c>



سؤال للمناقشة (3 دقائق):

ما الذي يجعلنا نرغب في شراء المنتج؟

اكتب 4 أشياء تجذبنا في الإعلانات:



---



---

---



---

---



---

---



---

## المحطة 1 #: الاستهلاك

مهمة تحليل الإعلان (7 دقائق):

للإعلانات قدرة على التأثير بشكل كبير علينا. هيا نحاول أن نفهم ما هو؟



شاهد فيديو 'صباح الخير' (2 دقيقتان)

امسح الكود باستخدام قارئ QR وشاهد الإعلان التالي.

لرابط الفيديو : <https://tinyurl.com/ybpushl99>



ناقش الأسئلة التالية مع الإشارة إلى الإعلان الذي شاهدته:

1. ما هو الهدف من هذا الإعلان؟

---



---

2. من هم الشخصيات في الإعلان؟

---



---

2. فكر في ميزتين لكل شخصية كانا سببًا لاختيارها للظهور في الإعلان بسبب هاتين

الميزتين في الإعلان:

الشخصية أ:

---



---

الشخصية ب:

---



---

## المحطة 1 #: الاستهلاك

4. لماذا تم اختيار أغنية "صباح الخير"، وما هي الرسالة الرئيسية من الأغنية؟

---



---



---

5. ما هي المشاعر أو الأحاسيس التي يثيرها الإعلان فيك؟

---



---



---

6. ما هو الشيء الناقص فيها حسب رأيك وكنت ترغب في إضافته؟

---



---



---



---



---

**ملخص جماعي (3 دقائق):**



فكر ، ما الذي سيساعدك على مقاومة إغراء الشراء التي تسببها الإعلانات  
تسببها في جملة واحدة، ما هو الاستهلاك الذكي حسب رأيك؟

---

## المحطة 2 # : ما الذي يجعلنا مستهلكين أذكياء؟

هذا لا يحدث في يوم واحد. الاستهلاكية الذكي هي مهارة يمكن تطويرها، ومعها القليل من الإرادة يستطيع كل فرد تطويرها! اقرأ قصة شيرلي وشاهد كيفية **التوضيح الشخصي للاحتياجات مقابل الرغبات** ساعدها في اتخاذ قرار ذكي ☺

شيرلي تبلغ من العمر 15 عامًا من حولون، تعمل في محل لبيع العصائر في المركز التجاري (الكنيون). في أحد الأيام، دخلت إلى دكان ملابس تحبه بالفعل وشاهدت بنطلون أحمر جميل بسعر معقول. من ناحية، شعرت برغبة في القفز على الصفقة ومن ناحية أخرى، قالت لحظة "... كم زوجًا من البنطلونات يوجد لدي"، "سألت نفسها. "هل أنا حقًا سأستعمل البنطلونات الحمراء"، "هل لدي قمصان تناسبهم." "قررت شيرلي أن "تغير رأيها" ولم تشتري هذه البنطلونات بعد كل هذا، سوف تكون في المركز التجاري غدا ...

### مهمة تحديد الميزات (5 دقيقة):



يما يلي قائمة بالميزات من عالم الاستهلاك.

اختر 3 ميزات تعتقد أنها تدل على الاستهلاك الذكي واكتب لهم مثالاً من الحياة.

املاً الإجابات في المكان المناسب في الجدول.

تأجيل إشباع الرغبات (تأجيل إجراء العمل إلى تاريخ لاحق، والذي يتناسب بشكل أفضل مع الأهداف أو يزيد الربح من



القدرة على



سخاء



تفكير طويل المدى



المهارات اللازمة لإجراء أبحاث السوق (مقارنة الأسعار، فحص الآراء، البحث عن العروض الخاصة)



البخل



| مثال من الحياة | الصفة |
|----------------|-------|
|                |       |
|                |       |
|                |       |

## المحطة 2 # : ما الذي يجعلنا مستهلكين أذكاء؟ لقد حان دورك الآن!

### مهمة "رحلة الزبون" (10 دقائق):



لقد أوضحت لنا المهمات السابقة أن الطريق إلى الاستهلاك الذكي يكون من خلال التفكير المسبق واتخاذ القرارات. سوف نقوم الآن بتجربة عملية "رحلة الزبون" بأنفسنا - سوف نختار منتجًا ونكتشف خطوة بخطوة ما إذا كان هذا المنتج يستحق شرائه.

اختر منتجًا حقيقيًا ترغب في شرائه (حتى 300 شيكل) على سبيل المثال، بنظون جينز جديد، دروس سواقة أو لعبة كمبيوتر.

المنتج: \_\_\_\_\_

### استفسار داخلي

1. ما الذي أريده/ أحتاجه من هذا المنتج؟

2. لماذا أحتاجه الآن / أريده الآن؟

### استفسار خارجي

3. ابحث عن المنتج عبر الإنترنت.

أ. ابحث عن رأي واحد. هل هو إيجابي أم سلبي؟ اكتب جملة واحدة من الرأي الذي أثر عليك:

ب. إفحص مما إذا كان من الممكن أن نجده في مكان آخر بسعر أقل. هل وجدت ماذا؟  
ما هي الفرقية؟

## المحطة 2 # : ما الذي يجعلنا مستهلكين أذكياء؟ لقد حان دورك الآن!

### الاستفادة من الفرص

1. يجب الاستفسار ما إذا كانت هناك عروض وتنزيلات على المنتج الذي اخترته. إذا

2. مفاجأة! لقد حصلت على 250 شيكل هدية. راجع إجاباتك على جميع الأسئلة وقرر - هل ستشتري المنتج؟ وإذا كان لا فما هو السبب؟

للتلخيص: الاستهلاك هو عملية بحث، تسوق، استخدام وعملية التقييم الذي يقوم به المستهلكون تجاه المنتجات والخدمات المختلفة،

من أجل اتخاذ قرارات إستهلاكية جيدة التي تناسب احتياجاتهم وأهدافهم (تلبية الحاجة، الإلتزام بالميزانية، إلخ).

