דף עבודה: מבצע אמיתי או מלכודת?

נובמבר – חודש הקניות (כיתה ט') · חט"ב · רגיל · דף עבודה

שם: _____ כיתה: _____ תאריך: _____

איך עובדים עם החוברת? קראו קודם את **קטע הקריאה**, ואז ענו על השאלות – כל התשובות נמצאות בקטע.

מבצע אמיתי או מלכודת?

קטע קריאה

לכל פרסומת יש שאלה סודית: מה החנות רוצה שנרגיש – ואיך זה ישפיע על ההחלטה שלנו? אלה ארבעת הטריקים הנפוצים בנובמבר:

פחד להחמיץ. החנות אומרת לנו שהמוצר עומד להיגמר או שההזדמנות לא תחזור: "נשארו רק 3 במלאי!", "מבצע שלא יחזור", "הזדמנות של פעם בשנה". אנחנו מרגישים: "אם לא אקנה עכשיו – אפסיד". איך מתגוננים? שואלים: הייתי קונה את זה גם בלי המשפט הזה?

לחץ זמן. החנות נותנת לנו מעט מאוד זמן: שעון עצר על המסך ("נגמר בעוד 04:59") או "ההנחה בתוקף רק בשעה הקרובה". אנחנו מרגישים לחץ, ואין זמן לחשוב. איך מתגוננים? סוגרים את המסך לעשר דקות. מבצע טוב לא בורח.

לחץ חברתי. החנות מראה לנו שכולם כבר קנו: "כולם קונים", "1,200 קנו היום", "כל הכיתה כבר הזמינה", או משפיענים ומשפיעניות ברשת שאומרים "אתם חייבים!". אנחנו מרגישים שלא נעים להיות היחידים שאין להם. איך מתגוננים? שואלים: אני רוצה את המוצר – או רוצה להיות כמו כולם?

עיגון. המספר הראשון שאנחנו רואים נעשה "עוגן", וכל מחיר אחריו נראה לנו זול. למשל: מחיר מחוק גדול (899 ₪) ולידו "רק 449 ₪ – חסכתם 450!", או "שווי ההטבה: 400 ₪" ליד מוצר שמעולם לא נמכר במחיר הזה. גם מבצע כמות כמו "3 ב־100 ₪" עובד כך: המספר הגדול גורם לנו לשכוח שהיינו צריכים רק פריט אחד, במחיר נמוך יותר. איך מתגוננים? משווים למחיר בחנויות אחרות ולמחיר של החודש שעבר – לא למחיר המחוק.

ואיך נראה מבצע אמיתי? המוצר הוא משהו שאנחנו צריכים ממילא, בדקנו שהמחיר באמת נמוך מהמחיר הרגיל (בחודש שעבר או בחנויות אחרות), ואפשר להחזיר אותו אם יתברר שטעינו.

מבצע אמיתי או מלכודת? קראו כל מצב והקיפו את התשובה הנכונה.

1. "נשארו רק 2 יחידות במלאי! 14 אנשים מסתכלים על המוצר עכשיו"

○ א. מבצע אמיתי ○ ב. מלכודת: פחד להחמיץ

○ ג. מלכודת: לחץ זמן ○ ד. מלכודת: עיגון

2. שעון עצר אדום על המסך: "המחיר הזה נגמר בעוד 09:59"

○ א. מלכודת: פחד להחמיץ ○ ב. מלכודת: לחץ זמן

○ ג. מבצע אמיתי ○ ד. מלכודת: לחץ חברתי

3. "כל הכיתה כבר הזמינה את הסווטשירט הזה – רק לך אין!"

○ א. מלכודת: עיגון ○ ב. מבצע אמיתי

○ ג. מלכודת: לחץ חברתי ○ ד. מלכודת: לחץ זמן

4. "במקום 1,199 ₪ – רק 599 ₪!" (בחודש שעבר המוצר עלה 620 ₪)

○ א. מלכודת: פחד להחמיץ ○ ב. מלכודת: לחץ חברתי

○ ג. מלכודת: עיגון ○ ד. מבצע אמיתי

5. מחברות שאתם צריכים ממילא, ב־30% פחות מהמחיר הרגיל ששילמתם בחודש שעבר

○ א. מלכודת: לחץ חברתי ○ ב. מלכודת: פחד להחמיץ

○ ג. מלכודת: עיגון ○ ד. מבצע אמיתי

6. משפיענית ברשת: "כל מי שאני מכירה כבר קנה, אתם חייבים!"

○ א. מלכודת: פחד להחמיץ ○ ב. מבצע אמיתי

○ ג. מלכודת: לחץ זמן ○ ד. מלכודת: לחץ חברתי

7. "מבצע של פעם בשנה! אם תפספסו – תחכו עד נובמבר הבא"

○ א. מלכודת: עיגון ○ ב. מלכודת: לחץ זמן

○ ג. מבצע אמיתי ○ ד. מלכודת: פחד להחמיץ

8. "ההנחה בתוקף רק בשעה הקרובה – הזמינו עכשיו!"

○ א. מלכודת: לחץ זמן ○ ב. מבצע אמיתי

○ ג. מלכודת: עיגון ○ ד. מלכודת: לחץ חברתי

9. נעלי ספורט שאתם צריכים, אותו מחיר מבצע גם בשלוש חנויות אחרות, ואפשר להחזיר

○ א. מלכודת: עיגון ○ ב. מלכודת: לחץ חברתי

○ ג. מלכודת: פחד להחמיץ ○ ד. מבצע אמיתי

10. "שווי ההטבה: 400 ₪!" ליד מוצר שאף פעם לא נמכר ב־400 ₪

○ א. מלכודת: לחץ חברתי ○ ב. מלכודת: עיגון

○ ג. מלכודת: לחץ זמן ○ ד. מבצע אמיתי

11. "1,500 קונים הזמינו היום – הצטרפו אליהם!"

○ א. מלכודת: עיגון ○ ב. מבצע אמיתי

○ ג. מלכודת: לחץ חברתי ○ ד. מלכודת: פחד להחמיץ

12. "3 ב־100 ₪" על חולצות, כשהייתם צריכים רק אחת ב־35 ₪

○ א. מבצע אמיתי ○ ב. מלכודת: לחץ חברתי

○ ג. מלכודת: עיגון ○ ד. מלכודת: לחץ זמן

13. "במקום 1,199 ₪ – רק 599 ₪!", ובחודש שעבר המוצר עלה 620 ₪. המחיר ירד בחצי – אז למה זו מלכודת? הסבירו לפי הקטע.

14. בחרו טריק אחד מהקטע. כתבו: מה החנות רוצה שנרגיש, ואיך מתגוננים?

מפתח תשובות למורה

חט"ב · רגיל · דף עבודה

מבצע אמיתי או מלכודת?

1. **ב. מלכודת: פחד להחמיץ** – המסר "עוד רגע ייגמר" מפעיל פחד להחמיץ.
2. **ב. מלכודת: לחץ זמן** – שעון עצר לא משאיר זמן לחשוב – לחץ זמן.
3. **ג. מלכודת: לחץ חברתי** – "כולם כבר קנו" – לחץ חברתי.
4. **ג. מלכודת: עיגון** – המחיר המחוק הוא עוגן. מול המחיר האמיתי – כמעט אין הנחה.
5. **ד. מבצע אמיתי** – צורך אמיתי, ובדקתם מחיר לפני – זה מבצע אמיתי.
6. **ד. מלכודת: לחץ חברתי** – משפיענים ו"כולם" – לחץ חברתי.
7. **ד. מלכודת: פחד להחמיץ** – הפחדה מפספוס – פחד להחמיץ.
8. **א. מלכודת: לחץ זמן** – הגבלת זמן קצרה – לחץ זמן.
9. **ד. מבצע אמיתי** – השוויתם, זה צורך ויש החזרה – מבצע אמיתי.
10. **ב. מלכודת: עיגון** – "שווי" מומצא הוא עוגן.
11. **ג. מלכודת: לחץ חברתי** – מספר הקונים לוחץ עלינו להצטרף – לחץ חברתי.
12. **ג. מלכודת: עיגון** – המחיר "לחבילה" גורם לשלם 100 ₪ במקום 35 ₪. עוגן ומלכודת כמות.
13. המחיר המחוק (1,199 ₪) הוא עוגן. צריך להשוות למחיר של החודש שעבר (620 ₪) – ומולו ההנחה היא רק 21 ₪.
14. למשל: לחץ זמן – החנות רוצה שנרגיש לחץ ולא נחשוב; מתגוננים בכך שסוגרים את המסר לעשר דקות. (כל טריק מהקטע עם הרגש והדרך להתגונן שמופיעים בו.)

יצרה: רוית ראש בן ישי · © 2026 כל הזכויות שמורות