

## **Мероприятие по финансовой грамотности «Копейка рубль бережет, или как правильно делать покупки»**

### Обоснование актуальности:

Рациональное ведение домашнего хозяйства – это грамотно продуманные покупки продуктов и запасов. К сожалению, не многие знают и умеют планировать и грамотно совершать покупки. Сегодня очень актуальна и проблема импульсивных покупок особенно среди школьников и молодёжи, имеющих деньги на карманные расходы.

*Цель: Исследовать потребительскую корзину повседневных покупок в семье и обосновать возможность эффективного расхода денег при совершении покупок.*

#### Задачи:

Выяснить, что такое маркетинговые ловушки и цели их работы.

Научиться следовать основным законам покупок – планированию, организации и бережливости.

Проанализировать цены на товары повседневных покупок в семье в разных торговых сетях. Произвести расчёты и выяснить бюджетные магазины для совершения покупок.

Дать практические советы как правильно совершать покупки.

#### **Ход мероприятия:**

Чтоб покупки совершать,

Нужно многое узнать!

Что такое предложение?

Спрос, цена, товарозамещение!

Как реклама заставляя нас потратить сбереженья!

Научиться экономить может каждый стар и млад,

Нам поможет принцип старый – копейка рубль бережёт!

Только должен каждый знать,

Что правила покупок нужно соблюдать:

Главное правило – список возьми,

И только нужные вещи в корзину клади!

Ещё одно правило ты выполняй,

Авоську с собой ты не забывай!

Сумму покупки определи,

И больше той суммы товар не клади!

Сравни в магазинах ты цены скорей,

Тогда сэкономишь в копилку - десяток рублей!

Магазин хороший выбери скорей,

И тогда расходы будут веселей!

Товары по акции, скидки, подарки,

В пакетах красивых, и ценниках ярких,

На них ты внимание не обращай,

Лишние деньги не вынимай!

Правила нехитрые нужно соблюдать,

Чтобы только в радость всем покупки совершать!

Покупка – почти всегда выбор из многих вариантов.

Рациональное ведение домашнего хозяйства – это грамотно продуманные покупки продуктов и запасов. Намечая покупку, продумайте все возможные «за» и «против» и только

после этого покупайте. К сожалению, не многие знают и умеют планировать и грамотно совершать покупки. Сегодня очень актуальна и проблема импульсивных покупок особенно среди школьников и молодёжи, имеющих деньги на карманные расходы.

Каждый из нас будущий родитель и нам предстоит сделать взрослый шаг в очень сложный мир экономических знаний. Чтобы наши походы за покупками стали нам в радость и не стали большим разочарованием, нам необходимо самим узнать и научить наших знакомых как правильно совершать покупки.

## 2.1. «Маркетинговые ловушки, или как избежать лишних трат.

Что такое маркетинговая ловушка, и как она работает?

Каждый человек хоть раз покупал вещь, которая ему совершенно не нужна. Смотришь на вещь после покупки и не понимаешь, зачем ты вообще ее купил. Просто эти товары оказались «перед их носом» в нужное время и в нужном месте, или привлекли внимание своей выкладкой. Это работают законы мерчендайзинга, которые манят потребителя, как магнит и заставляют приобретать массу продуктов, которые им не нужны. Сегодня мерчендайзинг играет огромную роль в организации процесса торговли и может существенно влиять на продажи.

Существует небольшой список способов и приемов, которые активно используют современные магазины. «Вооружиться знанием, значит научиться совершать покупки правильно и экономить семейный бюджет», главный принцип похода в магазин. Научившись распознавать маркетинговые приёмы, человек может существенно сэкономить. Мы собрали информацию о самых популярных методах, которые помогают магазинам продавать больше товара, а нам покупателям тратить больше денег.

### Приемы, которые заставляют вас покупать больше. (Приложение № 2)

- Система мгновенной уценки

Некоторые торгово-розничные площадки устраивают «скидки» не только по праздникам, но и в обычные дни, что не может не привлекать к совершению покупки товара на будущее. Но зачастую это обман: например, цена со скидкой указана 49,99, а без - 139,99.

На самом деле товар по такой цене, может, и не продавался никогда. Эта тактика законна не во всех странах — например, в Дании в качестве «старой» можно указывать только ту цену, по которой товар действительно продавался в течение определенного времени.

Такая тактика, когда продавец устанавливает цены, которые по сравнению с предыдущей выглядят более привлекательными, называется «якорь».

- Приманивающие цены

Данную тактику можно объяснить на примере стоимости упаковок чипсов. Предположим, что средняя упаковка чипсов стоит 50 рублей, а большая 150 рублей. Многие будут покупать упаковку за 50 рублей, но если продавец



поднимет стоимость средней упаковки чипсов до 140 рублей, то большинство людей будут покупать большую упаковку, считая, что большая всего лишь на 10 рублей дороже средней.

- **Ложное чувство срочности**

В магазинах используют такой маркетинговый трюк с помощью объявлений «ограниченное количество/временное предложение».



- **Товар, продаваемый с «убытком»**

Розничные магазины и бакалейные лавки иногда могут убирать некоторые непопулярные товары, не делая на них скидки, чтобы покупатель обратил внимание на другие вещи и купил их. Некоторые магазины делают скидку на сопутствующие товары, которые могут пригодиться при употреблении другого товара, который является убыточным. Из исследований известно, что если отвлечь внимание от товара, являющегося лидером продаж, то потребитель будет совершать больше импульсивных покупок.



- **Магазин со сложной планировкой**

Многие магазины имеют сложную планировку и покупатель, преодолевая путь от начала входа до кассы, видит фактически весь ассортимент. Такой маркетинговый трюк называют «архитектурой Грюэна». Архитектор Виктор Грюэн спроектировал один торговый центр. В нем покупатели терялись и совершали импульсивные покупки.



- **Психологическое ценообразование**

Одна из самых часто используемых стратегий связана с ценообразованием. Маркетологи любят создавать эффект более низкой цены.

Например, товар может стоить не 100 рублей, а 99,9 рубля.

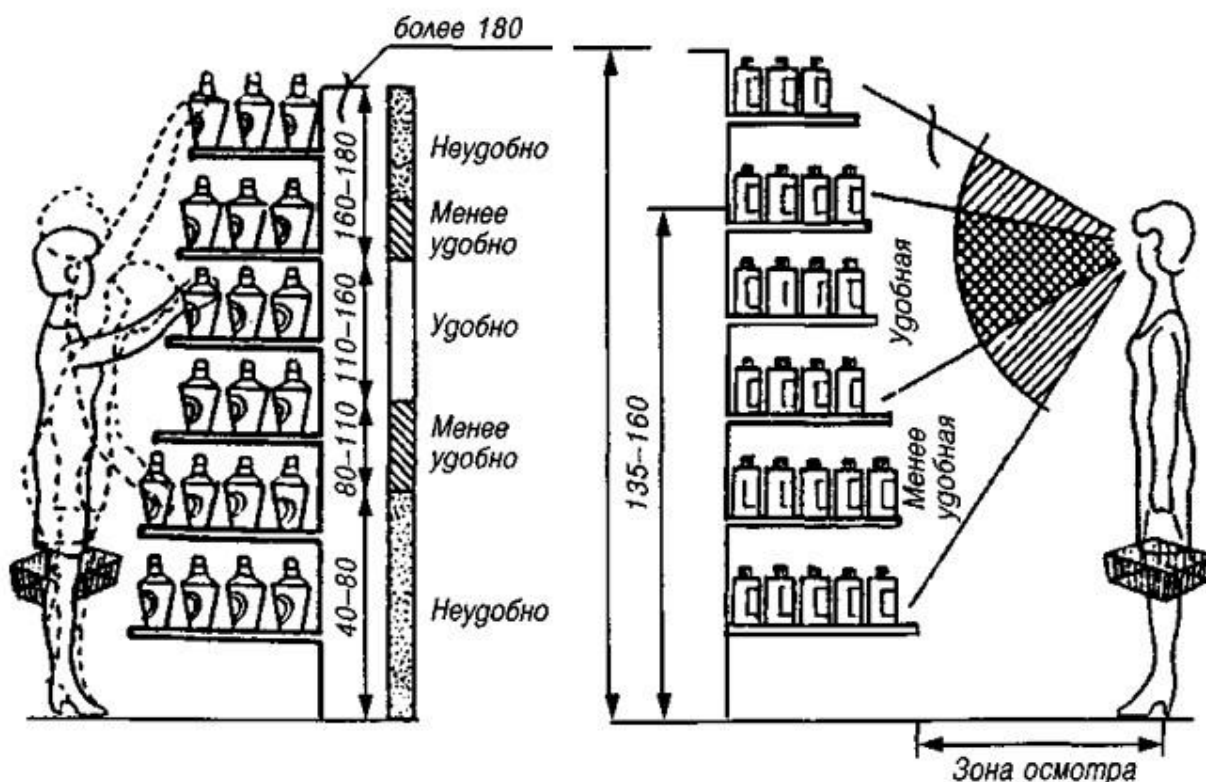


- «Купите один товар и получите второй в подарок!»

Эта акция является самой мощной уловкой в потребительском маркетинге, у нее есть разные формы. Например, вы можете купить более дорогой товар и второй товар по меньшей стоимости будет бесплатным. Потребители берут более дорогой товар, но тогда не берут тот, который хотели изначально.



- **Стадный инстинкт.** желание приобщиться к группе движет нами даже на стадии совершения покупок. Именно поэтому нас на подсознательном уровне привлекают огромные скопления людей, например, возле распродажи. Также, активно эту идею в своих целях используют и работники рекламы. Как часто на рекламных буклетах можно прочесть: «выбор большинства», «90% жителей региона выбирают данную марку», «народное признание» и т.д.
- **Основные принципы при размещении товаров на полках магазинов:**
  - Товары, приносящие наибольшую прибыль и имеющие наилучшие показатели продаж, должны находиться на лучших местах в торговом зале.



А это значит, что очень часто в магазине отводят лучшие места товарам, для которых проводится широкая рекламная кампания (стратегия вытягивания).

Таким образом, цена на эти товары, находящиеся на уровне глаз значительно выше.

- Товары частого спроса, те, которые покупатель не будет специально искать, располагают на местах интенсивного покупательского потока. Яркие выраженные товары импульсной покупки размещаются, как правило, в передней части магазина или возле кассы.

Как правило, **импульсно покупаются абсолютно бесполезные вещи.**

Таким образом, необходимо оградить себя от ненужных приобретений и сберечь порой не малую сумму.

## **Создание памятки: «Семейная копилка»**

Покупка продовольствия одна из самых больших статей расхода семейного бюджета. Некоторые люди, задумываясь над тем как экономить на продуктах, решают, что экономить на еде нельзя, ведь это влияет на качество. На чём же начать экономить?

### **1. Покупайте еду раз в неделю.**

Это самый идеальный срок. На неделю можно составить приблизительное меню для семьи, и закупить для него продукты. На больший срок предугадать сложнее. На меньшее количество дней тоже не стоит, ведь покупать маленькими порциями всегда дороже.

### **2. Обращайте внимания на количество штук, миллилитры, вес пачки.**

Много кто, пытаясь сэкономить берёт ту пачку, (например, с крупой), которая стоит дешевле, совершенно не обращая внимание, что дешёвая пачка весит 850 гр., а та, что дороже 1 кг.

Ведь на глаз они одинаковые. Так какая же стоит меньше? В наше время у каждого человека есть мобильный телефон, в котором установлена функция калькулятора, поэтому при помощи несложных вычислений, можно определить, какую действительно стоит покупать.

### **3. Покупайте на рынках.**

Конечно, ходить по чистому сухому помещению с тележкой в руках, это вам не толкаться с тяжёлыми пакетами по базару. Но в рынках много плюсов. Например, здесь много продавцов, которые являются конкурентами. Поэтому на рынке цены дешевле, чем в магазинах. Часто на базарах люди продают то, что сами вырастили у себя на огородах, соответственно вкус и качество этих продуктов лучше, чем ватные, пресные, толстокорые фрукты и овощи магазинов. Плюс на рынках можно торговаться, а в супермаркете этого не сделаешь.

### **4. Правильно сохраняйте продукты.**

По статистике человек съедает только 80% того что купил, 20% продуктов портятся и их выбрасывают. Чтобы избежать этого, нужно правильно сохранять продукты. Почитайте нужную литературу, статьи в интернете, чтобы узнать, как правильно сохранять еду.

### **5. Покупайте оптом.** (если есть возможность)

Оптом всегда дешевле. Можно договориться с родственниками или с друзьями покупать вещи оптом, а потом делиться пополам.

### **6. Не покупайте мытые овощи.**

Каждая хозяйка, мы знаем, всегда моет овощи перед чисткой и приготовлением. Так зачем доплачивать за то, что их вымыли? Тем более что некоторые утверждают, что данную процедуру на складах производят с помощью моющего средства, а это уже может негативно повлиять на здоровье.

### **7. Не покупайте товары с названиями еко-, био-, с кальцием ...**

Это маркетинговые уловки, покупать молоко с кальцием всё равно, что покупать лимон с витамином С. Всё это только красивые названия.

### **8. Приобретите карточку магазина.**

Особенно если покупки ежедневно совершаются в одном магазине. Какая бы маленькая сумма скидки не была, всё равно хоть немного, но денежка экономиться.

### **9. Сравнивайте ценники, чеки, штрих коды.**

Ценники могут не успеть поменять, а могут сменить неправильно. Поэтому всегда проверяйте чек, не выходя с магазина. Если увидели несоответствие, не стесняйтесь уведомить об ошибке.

**10. Не покупайте замороженные продукты** там больше воды, чем мяса.

Лучше берите охлажденные продукты. Может, это с первого взгляда и дороже, но здесь вы заплатите за действительную массу продукта.

**11. Перепроверьте вес**, если покупаете фасованную продукцию на лотках.

Если заметите разницу, не спешите ругаться с персоналом, ведь есть такое понятие, как усушка. Может это как раз тот случай. Но зачем платить лишние деньги за то, что когда-то было на лотке, но испарилось. Если увидите расхождение, попросите перебить правильный вес и ценник. Обратите внимание, что пустой лоток уже весит 10 гр. Вроде пустяк, но если покупаешь недешёвые морепродукты, то это всё же существенная разница.

**12. Маленькая упаковка для продуктов с маленьким сроком годности.**

Несмотря на то, что оптом покупать дешевле, для некоторых будет выгоднее покупать маленькие расфасовки. Например, семья не успевает съесть стандартную пачку масла(200гр.) до того пока она не испортится. Поэтому им есть смысл купить маленькую 100 граммовую упаковку.

**13. Не покупайте товар, когда к нему идёт в подарок какой-то бонус.**

Так маркетологи провоцируют покупателей покупать более дорогостоящий товар, или продукцию худшего качества, которую нужно срочно продать.

**14. С осторожностью относитесь к продуктовым распродажам.**

Это сомнительная экономия. Таким способом можно приобрести продукты, которые уже начали портиться. Так можно не только не сэкономить, но и потерять здоровье.

**15. Не покупайте пакет.**

Трата при покупке пакета кажется незначительной, но, если посчитать, сколько покупатель тратит на пакеты в месяц, сумма уже не такая и смешная. А если в год?

*Копейка рубль бережёт – старая истина.*

Воспользуйтесь этими нехитрыми рекомендациями, и затраты на покупку продуктов существенно сократятся.