

Lärarhandledning

Så får dom dig att köpa

Ämnesområde Konsumtion och reklam

Årskurs 4 – 6

Tidsåtgång 40-60 min

Lektionstyp Quiz

Uppgift

Genom muntlig introduktion från läraren och ett quiz ska eleverna lära sig om och reflektera över de tekniker som används för att få oss att köpa.

Lgr22 Skillnaden mellan saklig konsumentinformation och annan påverkan på konsumtionsval. Reklam i olika former, även dolda reklambudskap.

Eleven ger beskriver på ett sätt vad som kan påverka konsumtionsval.

Syfte med lektionen

De flesta företag vill sälja så mycket som möjligt, och de tar till vissa knep för att få dig att köpa. Ibland köper du kanske till och med mer än vad du först hade tänkt.

Den här lektionen, med tillhörande quiz, handlar om att lära känna igen olika tekniker som används för att få oss att köpa.

Syftet med att lära sig om dessa tekniker är att de kan hjälpa oss att stanna upp och tänka till lite extra; ”behöver jag verkligen det här? Eller känns det bara kul nu i stunden?”.

Lektionens upplägg

Lektionen startar med en gemensam genomgång av de olika teknikerna. Använd dig av lektionens tillhörande PowerPoint. Du kan även skriva ut den bifogade beskrivningen till eleverna. Diskutera och förtydliga där det känns osäkert.

Genomför quizet. Quizet kan antingen fyllas i digitalt eller skrivas ut på papper. Quizet finns även som en Kahoot. Välj vad som passar klassen.

Valfritt!

Avslutande reflektion. Eleverna får välja någon av teknikerna och skriva en kort text om när de har stött på den i vardagen. Hur gjorde dom? Köpte dom eller lät dom bli?

Så får dom dig att köpa

De flesta företag vill sälja så mycket som möjligt.

Därför använder de sig av vissa tekniker för att få dig att köpa.

Ibland visste du inte ens att du ville ha någonting tills du såg reklamen för det. Ibland kanske du till och med köper mer än vad du egentligen hade tänkt.

Vi ska lära oss fyra tekniker som du kan hålla koll på nästa gång du vill köpa något.

Teknik 1

Gruppptryck

Du har nog hört talas om gruppptryck tidigare.

Gruppptryck kan få dig att köpa saker som du egentligen inte vill ha, eller kanske inte har råd med just nu.

Man vill gärna ha likadana saker som sina vänner, annars hamnar man lätt utanför.

Det här vet också företagen som säljer saker till dig. De vill gärna få det att se ut som att alla använder deras produkt, och att du skulle vara konstig om du inte gör det.

Teknik 2

Frustration

Det kanske låter konstigt att du skulle köpa mer om du blir sur eller frustrerad, men det är rätt vanligt.

Det finns många spel som man kan spela gratis. Vilket är kul! Men ibland låser sig spelen efter att du har spelat en stund, och då måste du vänta innan du kan spela igen. Ofta spelas det upp en reklam när du väntar.

Den minuten kan kännas väldigt lång när du haft så roligt med spelet.

För att slippa vänta kan du köpa snabbpass, men då är inte spelet gratis längre. Det är också vanligt att du behöver betala för att slippa reklam när du ska lyssna på musik eller kolla på en video.

Du kan betala för att slippa allt det jobbiga.

Kanske lägger de till det jobbiga just för att du ska betala?

Teknik 3

Bråttom

Det här är en vanlig teknik. Om köpet går snabbt hinner du inte tänka efter så mycket.

Du har kanske sett när det står: ”Bara få kvar”, ”Rean tar slut i helgen” eller ”Specialerbjudande just nu”.

Vi blir stressade och vill inte missa om en bra deal. Därför köper vi på en gång.

Det kan också handla om produkter som säljs som limited edition, alltså sådant som bara går att få tag på en gång. Då känner man att man bara måste köpa.

Sen kanske det visade sig att vi inte alls tänkt igenom köpet och ångrar oss i efterhand.

Teknik 4

Gåva

Du får något extra om du köper.

Du kanske bara skulle ha en sak när du gick till affären, men så står det ”ta tre och betala för två”.

”Toppen! Vilket bra erbjudande!” tycker du, men det får dig också att köpa mer än vad du tänkt från början.

På internet använder personer ofta löften om gåvor eller speciella rabattkoder som ett sätt att få dig att klicka på just deras länk.

Men hade du ens tänkt att köpa saken från början, innan du hörde om rabatten?

Kort repetition

Frustration – används ofta vid spel, ex. köp snabbpass för att slippa vänta på nästa runda.

Gåva – köp vår produkt och få rabatt eller någonting gratis på köpet

Bråttom – erbjudanden som bara räcker en kort tid, klockor som tickar, limited edition

Gruppptryck – vilja ha det som andra har, kan vara kläder eller skins i olika spel.

QUIZ

Vilken teknik visar bilden?



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK

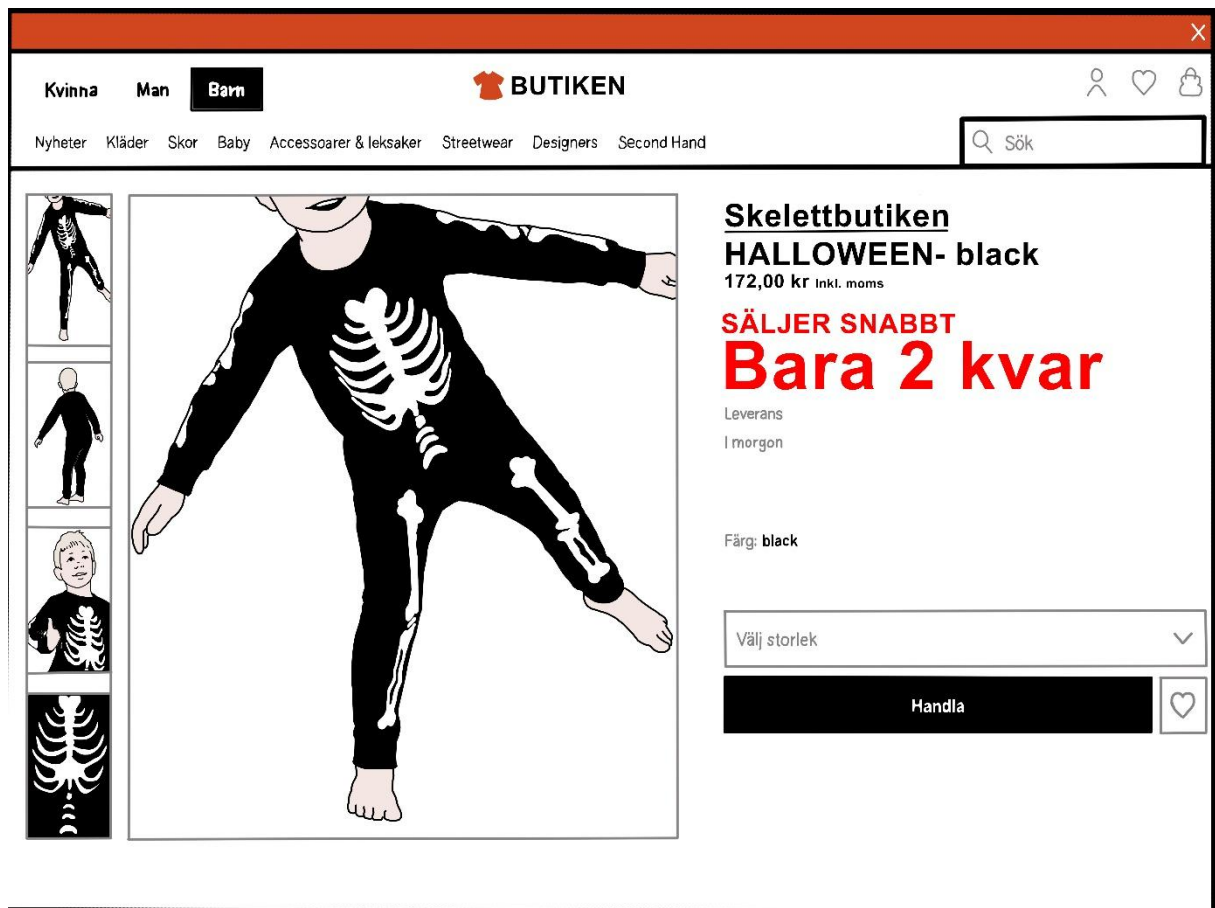


BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK

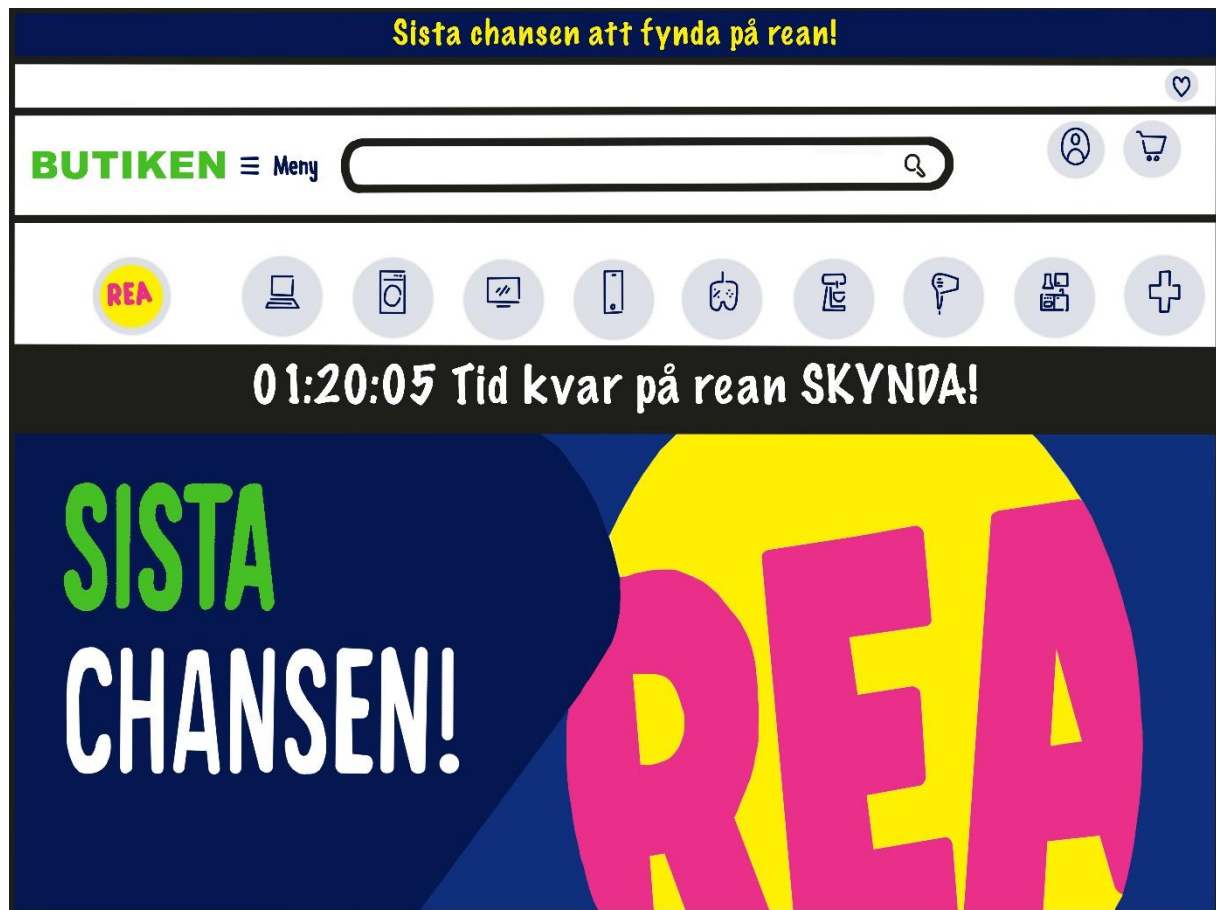


BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK



BRÅTTOM

GÅVA

FRUSTRATION

GRUPPTRYCK