



Как нас обманывают магазины

УРОВЕНЬ С1

1

Ответьте на вопросы.

1. Вы умеете экономить?
2. Экономный человек — это хорошо или плохо?
3. Как можно сэкономить? Выберите подходящие ответы и напишите свои:

- Всегда покупать товары по акции
- Ходить в магазин со списком покупок
- Использовать купоны для оплаты товаров
- Покупать больше товаров, чем необходимо
- Покупать товары оптом
- Покупать ненужные товары на будущее — вдруг пригодятся!
- Покупать дорогие товары — у них лучше качество
- Покупать товары только известных брендов
- Сравнить цены в разных магазинах
- Заказывать продукты по интернету
- Использовать карту с кешбэком
- Использовать многоразовые сумки для покупок
-
-
-



2А

Соотнесите слова из левой колонки с их определениями.

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1. Уловка | А. Скидочная карта магазина |
| <input type="checkbox"/> 2. Навязывать/Навязать (кому? что?) | Б. Хитрость |
| <input type="checkbox"/> 3. Манипуляция | В. Заставить кого-то взять что-то |
| <input type="checkbox"/> 4. Вестись/Повестись (на что?) (разг.) | Г. Что-то бесплатное |
| <input type="checkbox"/> 5. Выгода | Д. Способ заставить людей делать то, что вы хотите |
| <input type="checkbox"/> 6. Окупаться/Окупиться | Е. Бонусы для клиентов |
| <input type="checkbox"/> 7. Быть начеку (разг.) | Ж. Быть готовым к чему-то |
| <input type="checkbox"/> 8. Приманка | З. Поверить в обман |
| <input type="checkbox"/> 9. Программа лояльности | И. Притягательная вещь |
| <input type="checkbox"/> 10. Дисконтная карта | К. Польза, прибыль |
| <input type="checkbox"/> 11. Халява (разг.) | Л. Приносить столько же денег, сколько вы потратили на покупку вещи |

2^Б

Студент неверно использовал слова из задания 2А.
Найдите ошибки и напишите нужное слово.

1. — С вас 2056 рублей.
— Ой, извините! Я забыла, у меня есть ваша программа лояльности. Секундочку, сейчас достану. Вот.
— Спасибо. С учётом скидки с вас 1990 рублей.



2. — Уважаемые покупатели!
Сегодня в нашем магазине «День халявы»: мы дарим вам дополнительную скидку на товары для дома.
3. — Марина, эта цена слишком низкая!
Мне кажется, это обман, не навязывай!

3

Как вы думаете, магазины могут нас обманывать? Как?
Запишите ваши идеи, потом разделитесь на пары и сравните их.
В чём вы согласны с вашим партнёром? В чём не согласны?

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

4^А

Как нас обманывают магазины? Выберите правильный вариант ответа.

1. Как на нас влияет акция «Купите 10 пачек печенья по цене 8»?
 - А. помогает экономить деньги
 - Б. заставляет нас купить больше, чем мы планировали
 - В. никак на нас не влияет

2. Как воздействуют на нас дисконтные карты?
 - А. помогают нам тратить меньше
 - Б. в итоге заставляют нас тратить больше
 - В. не приносят ни пользы, ни вреда
3. Где находятся самые необходимые товары?
 - А. у входа
 - Б. в глубине магазина
 - В. какие-то у входа, какие-то в глубине
4. Как располагаются товары на полках?
 - А. дорогие товары вверху, дешёвые внизу
 - Б. в каждом магазине по-разному
 - В. вверху самые недорогие, внизу дороже
5. Где найти самые свежие товары на полке?
 - А. посмотреть в глубине
 - Б. чем ближе к покупателю, тем свежее
 - В. как в глубине, так и в первых рядах
6. Стоит ли ходить в магазин голодным?
 - А. да
 - Б. нет
7. Бесплатные образцы товара — это приманка?
 - А. да
 - Б. нет
8. Как вы думаете, товары «эко» и «био» — это уловки маркетологов?
 - А. да, ведь они стоят дороже
 - Б. нет, повышение цены оправданно
 - В. затрудняюсь ответить
9. Музыка в магазине влияет на наши покупки?
 - А. да
 - Б. нет



4^Б

Посмотрите видео и проверьте ваши ответы.

За каждый правильный ответ вы получаете 1 балл.



Видео

<https://www.youtube.com/watch?v=8ISvsijwvH0>

7–9 баллов

Вы профи! Магазины не могут вас обмануть. Может быть, вам стоит давать мастер-классы?

4–6 баллов

Вы знаете большинство уловок магазинов, но с некоторыми хитростями вы не знакомы.

1–3 балл(а)

Вы слишком сильно доверяете магазинам. К сожалению, вам могут навязывать ненужные товары.



5А

Посмотрите первую часть видео (00:00–04:43) ещё раз.

Отметьте те пункты, о которых говорила ведущая.

- 1. Многие посетители покупают больше, чем необходимо, из-за товаров-приманок.
- 2. Супермаркет не может влиять на наши расходы.
- 3. Дисконтные карты не позволяют нам тратить больше.
- 4. Программы лояльности выгоднее для продавцов, чем для покупателей.
- 5. Маркетологи специально ставят нужный товар в глубину магазина.
- 6. Срок годности нельзя нарушать.

5Б

Посмотрите вторую часть видео (04:44–10:20) и дополните фразы.

- 1. Органы чувств — самые активные
- 2. И это действительно давит, ну вот лично на меня, морально: то есть я съела и не заплатила, я не особо
- 3. Многоцветные экологичные сумки вместо пакетов — моя любовь, потому что
- 4. Есть исследования, доказывающие, что покупатели с брендированными эко-сумками
- 5. Также сейчас можно во всех магазинах заметить продукты «эко» или «био», и они, чем обычные.
- 6. Если вы зашли в магазин и услышали приятную музыку,
- 7. В итоге в следующий раз, когда пойдёте в магазин,, на уловки маркетологов.

6

Составьте план-конспект на тему «Как правильно ходить за покупками».

Сравните ваш конспект с конспектом партнёра. Всю ли важную информацию он указал? Чего не хватает, а что кажется лишним? Аргументируйте свой ответ.



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7А

Немного грамматики.

Помните ли вы, как образуются уменьшительные суффиксы?

Прочитайте текст видео, найдите и запишите слова с уменьшительными суффиксами, а рядом напишите существительное без суффикса.

Модель: Сухарь/сухари — сухарики

.....

.....

.....

.....

.....

.....

7Б

С помощью суффикса **-к(а)** или **-ик-** составьте уменьшительные формы слов, если это возможно.

1. Модель: зефир — зефирка

Малина, морковь, помидор, суши, апельсин, ягода, конфета, колбаса.

.....
.....
.....
.....

2. Модель: сухарь — сухарик

Бутерброд, салат, абрикос, ананас, морс, перс, арбуз, кекс, торт, компот.

.....
.....
.....
.....

Автор урока: **Александра Богоявленская**
torfl.alex@youlang.ru