



Що впливає на наш вибір. Реклама і анонс

Дата: 08.04.2024

Клас: 3-В

Урок: ЯДС

Вчитель: Таран Н.В.

Тема. Що впливає на наш вибір. Реклама і анонс. Повторення.

Пристосування квіткових рослин до різних умов життя.

Мета: розширити знання учнів про рекламу; пояснити роль реклами в житті людини, як може реклама впливати на рішення і поведінку людини; виховувати бажання приймати свідомі та виважені рішення; продовжувати вчити виявляти пізнавальну активність на уроках, співпрацювати і взаємодіяти з іншими у різних ситуаціях (навчання, гра); продовжувати формувати вміння працювати у спільноті, дотримуючись правил; виховувати дружні стосунки в класі, спільноті, розвивати увагу, мислення, мовлення.

Організація класу



Усміхнися всім навколо:

небу, сонцю, квітам, людям.

І тоді обов'язково

день тобі веселим буде!



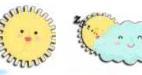
Ранкове коло





Програма «Як почуває себе ненька Україна?» в прямому ефірі

LIVE



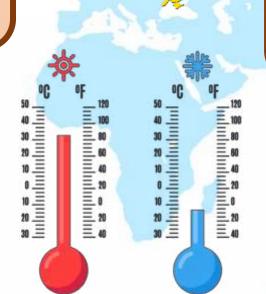








Привіт, друзі! А яка зараз пора року? Який місяць? Яке сьогодні число?



Мої вітання!
Яким було вранці небо, коли ми йшли до школи?
Що стосовно опадів?
Кому відома температура повітря?





Пригадайте, що таке реклама? Для чого вона потрібна?

Реклама — розповсюдження інформації про товари чи послуги з метою їхнього продажу. З латинської мови це слово перекладається як «викрикувати».





Поміркуйте

- 1. Чому кольорова газована вода, чипси, сухарики шкідливі для організму? Чи доводилося вам самим відмовлятися від шкідливих продуктів та ще й переконувати у цьому ваших друзів?
 - 2. Пригадайте, яку інформацію повинно містити упако́вання. З якою метою на упако́ванні вказують термін придатності?







93

Припустіть, які є ризики, якщо придбати харчовий продукт із пошкодженим упако́ванням.





Поміркуйте

3 яких матеріалів виготовляють упаковання?

Пригадайте, який матеріал має найменший/найдовший термін розкладання.

Чому важливо сортувати сміття?

СОРТУЙ ПРАВИЛЬНО





підручник. **Сторінка**

93



Перегляд відео





Рухлива вправа





Пригадайте, з якою метою потрібно йти в магазин з готовим списком продуктів. У чому його користь?

У ваших родинах купують продукти, які корисні для вашого організму. Для того, щоб захистити себе та родину від небезпечних продуктів, варто керуватися такими правилами.

Обирайте якісні продукти, на упакованні яких зазначена повна інформація про продукт.

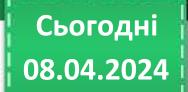
Надавайте перевагу якості продукту, а не його бренду. Дорожче ми платимо саме за бренд, а не за якість продукту.

Звертайте увагу на зовнішній вигляд покупки. Деформоване упаковання або неприродний запах перші ознаки, які вказують, що товар зіпсувався.

Пам'ятайте, що будь-який продукт має термін зберігання, після закінчення якого продукт не можна споживати.

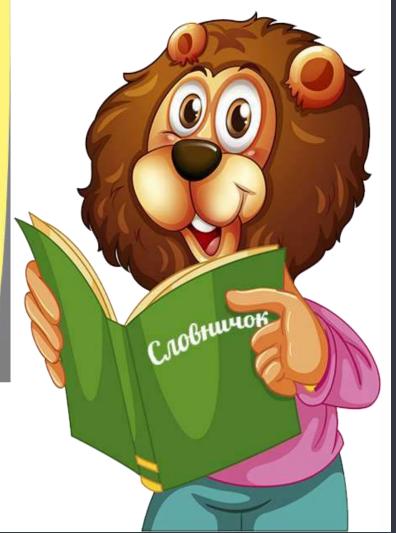
підручник. **Сторінка**

94



Словникова робота

Бренд — назва фірми, компанії або виробника товару. Це слово походить від давньонорвезького, що означає «ставити клеймо».



BCIM. pptx

Жова українська школа



Гра «Магазин»

На столі лежить банан, яблуко, апельсин, лимон, ківі та певний невідомий предмет, загорнутий у кольоровий пакетик. Який продукт ви собі «купите»?

Чому при виборі ми з осторогою обираємо ось цей пакетик?

А якщо я скажу, що в пакеті дуже смачна цукерка, її смак неповторний. Хто виявить бажання купити цей товар?

Чому ви змінили свою думку?

Отже, інформація про товар, тобто реклама вплинула на ваш вибір.



Пригадайте випадок, коли на ваше рішення вплинула реклама. Що ви купили чи ваші рідні, подивившись чи почувши рекламу?

Отже, завдяки рекламі ви купили певні товари.



Історія виникнення реклами

Перші рекламні повідомлення з'явилися в **Стародавньому Єгипті**. Археологи виявили папірус, залишений господарем якогось раба. Документ розхвалював фізичну витривалість, відмінне здоров'я та інші якості невільника, щоб для нього швидше знайшовся покупець.

Перші «рекламщики» з'явилися пізніше— в епоху **Стародавньої Греції**. Вже тоді по міських вулицях і площах бродили **глашатаї**, які співали та закликали народ щось купити або скористатися якоюсь послугою.

Перші рекламні оголошення народилися в **Стародавньому Римі**. Їх писали прямо на стінах будинків. Переходячи від споруди до споруди, городяни могли дізнатися про місце і час гладіаторських боїв, про продаж домашньої худоби та різних товарів.

Винахід друкарського верстата ознаменував новий період в розвитку реклами. Вважається, що першу офіційну рекламу випустила лондонська газета, яка пообіцяла нагороду за повернення 12 вкрадених коней.



Міркуємо

Мета реклами — продати більше товару. Недарма рекламу називають «двигуном» торгівлі.

Марк Твен, відомий американський письменник, гуморист, сатирик, публіцист писав:

«Багато дрібниць стали важливими речами лише завдяки рекламі».

Як ви розумієте слова Марка Твена про рекламу?

Здійснюючи покупку, ми мимоволі звертаємо увагу на розрекламовані товари. Але чи справді вони кращі за ті, які не рекламують? Як ви гадаєте?



Поясніть, чому розрекламовані товари дорожчі?

Це відбувається тому, що до ціни товару зараховують і витрати на рекламу. А реклама, зокрема на телебаченні коштує дуже дорого.

Тож поміркуйте, чи варто переплачувати? Адже ми можемо заощадити, купуючи такі ж продукти іншого виробника.





Рекламні хитрощі

Дуже часто в рекламі перебільшують позитивні якості товару і нічого не говорять про негативні. Ми з вами споживачі, повинні навчитися критично ставитися до всього, про що говорять і показують у рекламі. Щоб протистояти впливу реклами на наше рішення і не купувати непотрібне. Ми повинні добре знати деякі рекламні хитрощі.

- 1. Перша рекламна хитрість називається **«Ефект зірки».** Відомі актори, співаки, спортсмени розказують, що вони користуються тільки цим товаром.
- 2. Друга хитрість має назву «Ефект експерта». Актори в ролі лікарів розповідають про ефективність ліків чи зубної пасти.
- 3. Наступна хитрість **«Ефект популярності».** В рекламі переконують, що з цим товаром ти станеш набагато популярнішим у своєму колі.
- 4. Дуже часто в рекламі використовується хитрість «Ефект розпродажу». Оголошують останній день акції, що кількість товару обмежена, а знижка діє лише декілька днів, купиш товар отримаєш подарунок, першим п'ятьом покупцям подарунки тощо.



Руханка

https://www.youtube.com/watch?v=NtluEWvOZDM





Вірш Лесі Вознюк «Сергійко і реклама»

Дивились чипси на Сергійка із реклами підсмажені, з рум'яними боками. Хотілось бігти і одразу купувати, та навіть дозволу у мами не спитати. В рекламі дружно чипсами хрумтіли, хвалили, насолоджуючись їли. Із шинкою та сиром, із грибами просили: «З'їж їх, не запитуй в мами!» Але Сергійко впевнено тримався і на спокуси чипсів не піддався. Засвоїв, що навчають не реклами, а в школі та поради тата й мами.



Що, ви скажете про Сергійка?

Чи піддався спокусливій рекламі Сергійко?



Гра «Дізнайся рекламу»

1. Як підключитися до національної мережі цифрового телебачення?

Цифровий приймач T2

2. Відмінний результат без переплат.

Пральний порошок «Гала»

3. Спробуй новий формат пригод.

«Живчик»

4. Там, де росте любов...

Сік «Садочок»

5. Тут є все, навіть, більше.

«Розетка»



Робота в зошитах

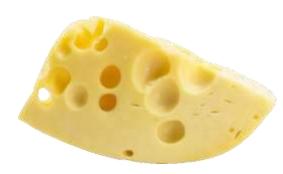
Завдання 6

Розглянь зображення товарів. Закресли ті з них, які, на твою думку, не слід рекламувати. Поясни свої міркування.













зошит. Сторінка **36**



Захист створених реклам своїх улюблених товарів або продуктів





Висновок

Реклама є найдієвішим засобом впливу на здійснення покупки. Якщо ви цінуєте своє здоров'я, намагаєтеся правильно харчуватися і хочете знати, що потрапило до вас у тарілку, виробіть звичку завжди звертати увагу на етикетки.



Підручник. Сторінка

95

У бразильському місті Сан-Паулу немає зовнішньої реклами. У 2007 році в місті почалася програма з боротьби із забрудненням. Ось тоді й було ухвалено рішення позбутися усіх вивісок і банерів.





Квіткові рослини пристосовуються до життя в різних природних умовах – за недостатньої або надмірної кількості вологи, різного освітлення.



Повторення. Пристосування квіткових рослин до різних умов життя



Домашнє завдання



Короткий запис у щоденник c.93-95, зошит с.36. Фотозвіт надсилати на освітню платформу Human. Успіхів у навчанні!



Рефлексія «Все в твоїх руках»

