

→ **Leerdoel: Verantwoord besteden**

Prijzen en producten vergelijken

→ **Specifieke leerdoelen**

- De jongeren kennen verschillende vormen van aanbiedingen
- De jongeren zijn in staat om hun keuze voor een product niet alleen op de prijs en kwaliteit te letten, maar ook op hun eigen persoonlijke situatie en wensen.

## 1. Introductie (klassikaal)

Opdracht 1 - Toon het bericht en laat naar aanleiding hiervan de volgende vragen aan bod komen:

1. Wat is het doel van reclame? Hoe proberen reclamemakers dit doel te bereiken?
2. Denk jij dat reclames de kijker beïnvloeden?
3. Herken jij de frustratie van Jayden?
4. Voor welke reclames ben jij het meest gevoelig? Waar merk je dit aan?
5. Op welke verschillende manieren proberen bedrijven jou te bereiken met hun reclames?
6. Werken reclames alleen als je er een positief geval bij krijgt, denk je?
7. Heb jij weleens iets gekocht omdat je het in een reclame hebt gezien?

Bespreek met de leerlingen wat het doel van reclame is en hoe reclamemakers dat proberen te bereiken: door je een goed gevoel te geven bij een bepaald product. Reclamemakers proberen je te laten geloven dat je leven een stuk leuker is als je hun product koopt. Hoe reageren de leerlingen zelf op reclame? Kan het zijn dat je ongemerkt toch door reclame wordt beïnvloed, ook al vind je het stom? Vraag de leerlingen hoe ze daar over denken.

- **Motiveer iedereen om mee te praten, stel zo nodig gerichte vragen aan individuele leerlingen en betrek iedereen bij het gesprek. Bovenstaande vragen gelden als richtlijnen. Mocht er een andere vraag zijn die het gesprek op gang kan brengen omtrent de casusproblematiek, stel deze dan vooral.**

## 2. Kern (individueel of in tweetallen)

De leerlingen maken de opdrachten.

## 3. Afsluiting (klassikaal)

Bespreek de opdrachten na.

Opdracht 2 - Soms lijken aanbiedingen aantrekkelijk, maar ben je uiteindelijk duurder uit. Dat was bij Wesley ook het geval. Hij was op zoek naar één spel, en heeft er nu drie gekocht. Hij is dus veel duurder uit dan wanneer hij er maar een had gekocht. Als hij van plan was geweest om drie spellen te kopen, dan was het wel een goede deal geweest, want dan had hij geld bespaard.



Opdracht 3 - In deze opdracht vergelijken de leerlingen twee reclameadvertenties. Per advertentie geven ze aan waarvoor er reclame wordt gemaakt en voor wie de advertentie bedoeld is. Wat is een eigen ervaring met reclames, zouden ze zelf de spullen in de advertentie kopen? Waarom wel, niet? Waarom spreekt de ene reclame wel aan, en de andere niet? Hoe zou de reclamemaker dat kunnen verbeteren? Ga ook in op verschillen tussen leerlingen, zijn de leerlingen het er over eens welke advertenties werken en welke niet. Factoren die een rol spelen zijn bijvoorbeeld: verhouding beeld-tekst, gebruik humor, aanwezigheid BN-er, behoor je tot de doelgroep enzovoorts.