

精明消費者

姓名：_____（ ） 班別：_____ 日期：_____

活動 1

（適合能力較弱的學生）

活動目的：

1. 認識產品或服務的價值和價錢
2. 比較不同的購物渠道（包括網上購物）的好處和壞處
3. 認識大部分消費品的價格

讓學生分成小組（衣服、鞋及手提電話），並着他們先填寫自己喜歡的

品牌及選擇該品牌的三個原因，之後再開始討論為何人們願意為名牌產品付出較高的價格，以及為何同一類消費品的價格會有差異，完成後派代表向老師及同學匯報。

小組討論（我最喜愛的品牌）

填寫自己喜歡的品牌及選擇該品牌的三個原因，之後再開始討論以下問題，完成後派代表向老師及同學匯報。

			
最喜歡的品牌	自由作答	自由作答	自由作答
選擇該品牌的原因	1. <u>外國名牌</u> 2. <u>質料好</u> 3. <u>價格合理</u>	1. <u>耐用性強、明星代言</u> 2. <u>舒適</u> 3. <u>設計新款、有信心</u>	1. <u>售後服務好</u> 2. <u>口碑好</u> 3. <u>多功能、全球最受歡迎</u>

教師可以提醒學生，產品質素、價格便宜、朋輩影響及廣告宣傳皆是導致人們選擇某品牌的重要因素。例如，學生容易因為知名球星替球鞋賣廣告而購買該款球鞋，或因為朋輩使用新款手機而更換手機。

1. 為甚麼人們願意付出較高的價格購買名牌產品？

名牌產品的質素通常較有保證（例如售後服務較佳），而且以明星效應作招徠，透過邀請明星拍廣告，

將品牌塑造成身份象徵，人們因而願意付出較高價格購買。

2. 為甚麼同一類消費品的價格會有差異？

任何合理答案。

例如牌子不同、購物渠道不同、廣告成本不同、保養及售後服務不同等。

活動 2

(適合能力較強的學生)

小組討論 (俊軒的煩惱)

三至四人一組，着他們扮演俊軒，並討論及決定選擇哪種購物渠道，討論其好處及壞處，以及探討會否還有其他購物渠道，完成後派代表向老師及同學匯報。

先分成小組，由其中一位組員扮演俊軒，並選擇一種購物渠道，討論其好處及壞處，以及探討會否還有其他購物渠道，完成後派代表向老師及同學匯報。

俊軒是一名中學生，他想購買一個書包。該書包品牌成功邀請 NBA 球星拍廣告，俊軒有不少同學正在使用該品牌的書包。然而，俊軒儲蓄有限，只有農曆新年儲起的利是錢。俊軒正考慮從以下渠道購買該書包：



1. 假如你是俊軒，你會選擇上述哪種購物渠道？試列出該購物渠道的好處及壞處。

購物渠道：_____	
好處	壞處
自由作答，學生需要指出所選取購物渠道的好處，例如從女人街、網上拍賣或特賣場購買書包較便宜、專門店的保養及退貨服務較佳、網上購物款式選擇較多及毋須舟車勞頓等。	自由作答，學生需要指出所選取購物渠道的壞處，例如女人街及網上拍賣的貨品有可能是偽冒品、特賣場的貨品款式通常較舊、專門店及百貨公司的貨品價格較昂貴、網上購物送貨需時及無法親自檢驗貨物等。

2. 為甚麼從不同購物渠道購買的相似消費品的價格會有差異？

任何合理答案。例如：

- 百貨公司的經營成本高於 Facebook 的網絡商店（百貨公司需要繳付租金）。
- 運動品牌專門店的售後服務（例如保養）優於網上拍賣。
- 百貨公司及運動品牌專門店的产品質素優於女人街。
- 網上拍賣沒有中間人成本。
- 特賣場大量入貨，售價因而較便宜。
- 女人街的商店的工資成本低於百貨公司。
- 運動品牌專門店的产品款式可能較特賣場新穎。

3. 你認為俊軒購買書包的理由是否恰當？

- 不應受廣告影響
- 購買前應衡量自己的財政狀況
- 考慮自己是否有實際需要

總結

- ◆ 購物時應避免讓廣告與朋輩壓力影響自己的決定。
- ◆ 除質素外，產品價格也涉及廣告成本、銷售渠道及售後服務等因素影響，所以應先清楚了解價值才購買。
- ◆ 不同購物渠道售賣的同一貨品可能有不同價格。
- ◆ 養成在不同購物渠道及不同商店格價的習慣，做個精明消費者。
- ◆ 避免購買超出自身負擔能力的消費品。

延伸活動

除質素外，產品價格也涉及廣告成本、銷售渠道及售後服務等因素影響，所以應先清楚了解價值才購買。

齊齊來格價

產品及品牌： 飛雪礦泉水（770ml）

<p>該產品在超級市場的售價：</p> <p style="color: red; font-size: 1.2em;">\$5</p>	<p>該產品在便利店的售價：</p> <p style="color: red; font-size: 1.2em;">\$8</p>
--	---

為甚麼同一樣產品在超級市場和便利店的售價會有差異？

便利店 24 小時營業，其營運成本較超級市場高。

你喜歡到超級市場還是便利店購物？為什麼？

任何合理答案，例如超級市場的產品種類較多或便利店輪候時間較短等。