

לב לדעת

ידע מצמיח תגונה

כרטיס מקרה א':

בבית הספר "אריאל" נהוג שכיתה יב' אחראית לניהול קיוסק ומשתמשת ברווחים ממנו לממן לצורך מימון הטיול השנתי ומסיבת הסיום. בעקבות המחירים הגבוהים בקיוסק, מספר תלמידים מכיתה יא' החליטו שלצורך מימון הטיול השנתי הם גם יפעילו קיוסק מתחרה במחירים זולים יותר ויציעו בו חטיף חינם לכל 10 רכישות.

כרטיס מקרה ב':

משה בעל מפעל לטקסטיל זה 30 שנה. בעקבות שינויים בכלכלה העולמית ופתיחת יבוא מירדן בה עלויות היצור קטנות יותר ירדו המכירות שלו ב-30%. אם לא יוטלו מכסים על יבוא של טקסטיל מירדן המפעל בו 300 עובדים אשר רבים מהם עובדים בו כבר עשרות שנים יפוטרו. משה רוצה לעזור מחאה חברתית שתחייב את הממשלה להטיל מכסים על היבוא הזול.

כרטיס מקרה ג':

יעקב בעל חנות מכולת שכונתית זה כ-30 שנה. כל אנשי השכונה קונים אצל יעקב זה שנים. חביבותו של יעקב היא שם דבר וכל מי שבא לקנות בחנותו יוצא בחיוך. לאחרונה פתחה רשת המרכולים "שיוק זול" מחסן בו נמכרים מוצרים בזול יותר. סל מוצרים ממוצע ב"שיוק זול" נמכר ב-15% פחות מבחנותו של יעקב אף שצריך לסווע אליה כ-20 ק"מ. רבים מתושבי השכונה החלו לאחרונה לסווע ל"שיוק זול" ולערוך בה את הקניה השבועית.

לב לדעת



ידע מצמיח תנוך

כרטיס מקרה ד':

חברת השוקולד "עידית" מייצרת זה 80 שנה שוקולדים בישראל. לאחרונה אחת המתחרות שלה התכוונה לייבא שוקולד באיכות ובמחירים מתחרים משוויץ. חברת "עידית" הבינה כי מחיר השוקולד שלה לא יוכל להיות כבעבר והורידה את המחירים באופן דרמטי. מהלך זה הפך את כניסת המתחרה לבלתי כדאי והוביל ליציאה של המתחרה החדש מהשוק.

כרטיס מקרה ה':

שכונת "הר ההר" הנה שכונה חדשה הנבנית בקצב שיא. רק בשנה האחרונה נוספו כ-1,000 משפחות לשכונה. משה אשר חשב שנים על פתיחת עסק קטן החליט על פתיחת חנות בגדים בשכונה. לאחר חיפוש ארוך ומדוקדק של מקום מתאים הוא שכר חנות קטנה במרכז המסחרי השכונתי והחל בהכנות לפתיחת החנות שלו. כעבור מספר שבועות פנה אליו יעקב אשר פתח רק לפני שנה חנות בגדים באותו מרכז שכונתי מסחרי ואמר לו "תדע לך אתה הורג אותי בקושי חנות אחת יכולה להתקיים פה מה אתה פותח עוד אחת? השקעתי פה 200,000 ש"ח והכל הולך לרדת לטמיון בגללך!"