

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.4: Αλλαγές στις τιμές-Τοποθέτηση των προϊόντων

### A. Ανταπόκριση

**Γιώργος:** Άλεν, πόσες κούτες ήρθαν χθες;

**Άλεν:** Δύο κούτες με σοκολάτες και πέντε κούτες με ελαιόλαδο.

**Γιώργος:** Μάλιστα. Έλα να τις ανοίξουμε για να τα βάλουμε στα ράφια.

**Άλεν:** Θα βάλουμε τις τιμές;

**Γιώργος:** Οι τιμές είναι στα ταμπελάκια μπροστά σε κάθε ράφι.

**Άλεν:** Δηλαδή, εμείς θα τα βάλουμε μόνο στο ράφι;

**Γιώργος:** Ναι, όμως πρόσεχε! Πρέπει να τα βάλουμε σωστά.

**Άλεν:** Τι εννοείς;

**Γιώργος:** Τα προϊόντα πρέπει να είναι πάνω στο ράφι οργανωμένα, στη σωστή θέση. Για πες μου πού έχουμε τα λαχανικά και τα φρούτα;

**Άλεν:** Στην είσοδο.

**Γιώργος:** Γιατί είναι εκεί; Για να αγοράσει ο πελάτης πρώτα κάτι φρέσκο και υγιεινό και μετά να αγοράσει και άλλα πράγματα.

**Άλεν:** Α, δεν το ήξερα αυτό. Όλα έχουν σημασία!

**Γιώργος:** Έτσι είναι. Εμείς πού θα βάλουμε τα ελαιόλαδα;

**Άλεν:** Συνήθως τα βάζουμε εδώ κάτω. Επειδή είναι βαριά;

**Γιώργος:** Ναι, η συσκευασία είναι πέντε λίτρα, είναι βαριά, για αυτό δεν μπορούμε να τη βάλουμε ψηλά. Θα είναι δύσκολο να τη σηκώσει κάποιος.

**Άλεν:** Και τις σοκολάτες πού θα τις βάλουμε;

**Γιώργος:** Λοιπόν, τις σοκολάτες θα τις βάλουμε στο ράφι δίπλα στο ταμείο.

**Άλεν:** Μαζί με τις τσίχλες;

**Γιώργος:** Ναι. Πάντα δίπλα στο ταμείο βάζουμε τα προϊόντα που είναι φτηνά και αγοράζονται χωρίς πολλή σκέψη.

**Άλεν:** Εδώ γράφει ότι οι σοκολάτες είναι σε προσφορά 20%.

**Γιώργος:** Και για αυτό το λόγο θα πουληθούν πιο γρήγορα!

**Άσκηση A1: Ακούω τον διάλογο και επιλέγω ΣΩΣΤΟ ή ΛΑΘΟΣ για καθένα από τα παρακάτω.**

	ΣΩΣΤΟ/ΛΑΘΟΣ
0. Οι κούτες ήταν συνολικά επτά.	ΣΩΣΤΟ
1. Οι τιμές είναι πάνω στις συσκευασίες.	
2. Βάζουμε τα προϊόντα πάνω στα ράφια όπως θέλουμε.	
3. Τα φρούτα μπαίνουν στην είσοδο του καταστήματος.	
4. Τα προϊόντα που είναι βαριά πρέπει να μπαίνουν κάτω.	
5. Δίπλα στο ταμείο βάζουμε τα ακριβά προϊόντα.	

**Απαντήσεις A1**

1 ΛΑΘΟΣ, 2 ΛΑΘΟΣ, 3 ΣΩΣΤΟ, 4 ΣΩΣΤΟ, 5 ΛΑΘΟΣ

## Άσκηση Α2: Ακούω ξανά τον διάλογο και επιλέγω τις σωστές απαντήσεις.

### 1. Οι τιμές γράφονται,

- α. πάνω σε κάθε προϊόν.
- β. σε ένα μικρό χαρτί, το ταμπελάκι.
- γ. σε ένα χαρτί πάνω στην κούτα.

### 2. Γιατί τα λαχανικά βρίσκονται στην είσοδο;

- α. Επειδή τα βρίσκει πιο εύκολα ο πελάτης.
- β. Επειδή πρέπει να πουληθούν πρώτα.
- γ. Επειδή βοηθούν στις πωλήσεις και άλλων προϊόντων.

### 3. Οι βαριές συσκευασίες μπαίνουν...

- α. χαμηλά για να τις παίρνεις εύκολα.
- β. χαμηλά για να τις βλέπεις εύκολα.
- γ. ψηλά για να τις σηκώνεις χωρίς δυσκολία.

### 4. Δίπλα στο ταμείο βάζουμε προϊόντα...

- α. φτηνά και μεγάλα.
- β. ακριβά και μικρά.
- γ. φτηνά ή σε προσφορά.

## Απαντήσεις Α2

1β, 2γ, 3α, 4γ

## Άσκηση Α3: Συμπληρώνω τα κενά με τη σωστή λέξη.

ταμείο, τιμές, βαριά, ράφι

Οι ..... γράφονται πάνω στα ταμπελάκια.

Τα προϊόντα πρέπει να είναι πάνω στο ..... στη σωστή θέση.

Η συσκευασία που είναι ..... μπαίνει στο κάτω ράφι.

Δίπλα στο ..... μπαίνουν όσα προϊόντα είναι φτηνά.

## Απαντήσεις Α3

τιμές, ράφι, βαριά, ταμείο

## Β. Παραγωγή

### Τι είναι ο ΦΠΑ;

Όταν αγοράζω ένα προϊόν, πληρώνω την αξία του και κάποια λεφτά ακόμα που λέγονται φόρος (Φόρος Προστιθέμενης Αξίας).

Για παράδειγμα:

Αγοράζω έναν χυμό. Η αξία του χυμού είναι 1 ευρώ και ο ΦΠΑ είναι 13%, δηλαδή 0,13 ευρώ. Εγώ θα πληρώσω 1,13 ευρώ.

Ο φόρος (ΦΠΑ) είναι 13% (τοις εκατό) σε βασικά προϊόντα: ψωμί, γάλα, κρέας, ψάρια, ελαιόλαδο, τυριά, ζυμαρικά, δημητριακά, λαχανικά, καφές, τσάι, αλάτι, ξύδι, αλεύρια κ.ά. Από το 2019 ο ΦΠΑ έπεσε από το 24% στο 13%. Έτσι περισσότεροι από 8.000 κωδικοί πωλούνται φτηνότερα. Η αλλαγή αυτή έφερε μείωση των τιμών κατά 8,9% σε 5.266 προϊόντα.

Συχνά, πολλά σούπερ και μίνι μάρκετ κάνουν και προσφορές για να πουλήσουν περισσότερα προϊόντα. Για παράδειγμα, ένα τυρί που κοστίζει 8,90 ευρώ με προσφορά 20% θα κοστίζει 7,12 ευρώ.

**Άσκηση Β1: Με καθένα από τα προϊόντα γράφω μία πρόταση με την προσφορά του, όπως στο παράδειγμα.**

**κατεψυγμένα, αφρόλουτρα, αναψυκτικά, απορρυπαντικά, γάλατα**

% = τοις εκατό



**Παράδειγμα: Τα μπισκότα έχουν προσφορά 20 τοις εκατό.**

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

Ενδεικτικές απαντήσεις Β1

Τα κατεψυγμένα έχουν προσφορά 60 τοις εκατό.

Τα αφρόλουτρα έχουν προσφορά 50 τοις εκατό.

Τα αναψυκτικά έχουν προσφορά 40 τοις εκατό.

Τα απορρυπαντικά έχουν προσφορά 25 τοις εκατό.

Τα γάλατα έχουν προσφορά 15 τοις εκατό.

**Άσκηση Β2: Μπορείς να αντιστοιχίσεις τις λέξεις με τα αντίθετά τους;**

μπροστά		εκεί
πάνω		χαμηλά
εδώ		πίσω
ψηλά		μακριά
δίπλα		κάτω

Απαντήσεις Β2

μπροστά		εκεί
πάνω		χαμηλά
εδώ		πίσω
ψηλά		μακριά
δίπλα		κάτω

**Άσκηση Β3: Γράφω τις υπογραμμισμένες λέξεις στον ενικό αριθμό και κάνω στις προτάσεις τις αλλαγές που χρειάζονται.**

Οι τιμές είναι στα ταμπελάκια.

Τα προϊόντα πρέπει να είναι πάνω στα ράφια.

Τις σοκολάτες θα τις βάλουμε μαζί με τις τσίχλες.

Δίπλα στο ταμείο βάζουμε τα προϊόντα που είναι φτηνά.

Απαντήσεις Β3

Η τιμή είναι στα ταμπελάκια.

Τα προϊόντα πρέπει να είναι πάνω στο ράφι.

Τη σοκολάτα θα τη βάλουμε μαζί με τις τσίχλες.

Δίπλα στο ταμείο βάζουμε το προϊόν που είναι φτηνό.

## Γ. Αλληλεπίδραση

### Άσκηση Γ1: Μαζί με ένα άλλο άτομο βάζω σε σειρά τις προτάσεις για να φτιάξω το μείλ που θα στείλω στον προμηθευτή μου για τα προϊόντα που μου έστειλε.

- Δηλαδή, στα πάνω ράφια βάλουμε τα πιο ακριβά προϊόντα και αυτά που δεν πουλιούνται εύκολα.
- Χτες το φορτηγό σας έφερε είκοσι κούτες με διάφορα προϊόντα.
- Αγαπητέ κύριε Αναγνώστου,
- Σας γράφουμε σχετικά με τα προϊόντα που μας στείλατε.
- Στα ράφια που φτάνει εύκολα ο πελάτης βάλουμε τα προϊόντα που ζητάνε πιο πολύ οι πελάτες.
- Τέλος, θα θέλαμε να μας ενημερώσετε για τις τιμές και των άλλων προϊόντων σας.
- Με εκτίμηση, Γιάννης Παπαδόπουλος
- Σας ευχαριστούμε πολύ για τη συνεργασία.
- Επίσης, δίπλα στο ταμείο βάλουμε μικρά και φτηνά προϊόντα που αγοράζονται εύκολα.
- Σας περιμένουμε στο κατάστημά μας.
- Τα τοποθετήσαμε στα ράφια ακριβώς όπως μας είπατε.
- Στα κάτω ράφια όσα είναι βαριά και μεγάλα.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

### Απάντηση Γ1

Αγαπητέ κύριε Αναγνώστου,

Σας γράφουμε σχετικά με τα προϊόντα που μας στείλατε.

Χτες το φορτηγό σας έφερε είκοσι κούτες με διάφορα προϊόντα.

Τα τοποθετήσαμε στα ράφια ακριβώς όπως μας είπατε.

Δηλαδή, στα πάνω ράφια βάλουμε τα πιο ακριβά προϊόντα και αυτά που δεν πουλιούνται εύκολα.

Στα ράφια που φτάνει εύκολα ο πελάτης βάλουμε τα προϊόντα που ζητάνε πιο πολύ οι πελάτες.

Στα κάτω ράφια όσα είναι βαριά και μεγάλα.

Επίσης, δίπλα στο ταμείο βάλουμε μικρά και φτηνά προϊόντα που αγοράζονται εύκολα.

Τέλος, θα θέλαμε να μας ενημερώσετε για τις τιμές και των άλλων προϊόντων σας. Σας ευχαριστούμε πολύ για τη συνεργασία. Σας περιμένουμε στο κατάστημά μας.

Με εκτίμηση, Γιάννης Παπαδόπουλος

### Άσκηση Γ2: Κοιτάμε τις εικόνες και απαντάμε στις ερωτήσεις.

Ποιο προϊόν είναι πιο φτηνό;

Ποιο προϊόν είναι πιο ακριβό;

Ποια προϊόντα είναι σε προσφορά;

Σε ποια προϊόντα βλέπω την τιμή του λίτρου;



## Απαντήσεις Γ2

Πιο φτηνά είναι τα σκόρδα Εύβοιας.  
Πιο ακριβό είναι το ελαιόλαδο.  
Σε προσφορά είναι οι ντομάτες και το ρύζι.  
Στο ξίδι και στο ελαιόλαδο.

## **Άσκηση Γ3: Δουλεύουμε σε ένα μίνι μάρκετ. Κάνουμε έναν διάλογο για τα προϊόντα της άσκησης Γ2. Σε ποια ράφια θα τα βάζαμε και γιατί;**

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

## **Δ. Καθοδήγηση**

### **Διαβάζω το κείμενο. Τέσσερα ρήματα δεν είναι σωστά γραμμένα. Τα σβήνω και τα γράφω σωστά.**

Βάζουμε τα προϊόντα στη θέση τους

Πρώτα τα φρούτα και τα λαχανικά

Όταν είναι στην είσοδο, δείχνει στον πελάτη ότι βρίσκεται στο σωστό μέρος. Έτσι μετά νιώθει καλά αν αγοράσει κάποια προϊόντα με πολλά λιπαρά.

Στο βάθος...

Οι περισσότεροι πελάτες μπαίνουν στο κατάστημα για να αγοράσουν βασικά προϊόντα, όπως το γάλα ή το ψωμί. Αυτά είναι καλύτερο να βρίσκεται στο πίσω μέρος του καταστήματος, ώστε ο πελάτης να πρέπει να περάσει από όλα τα ράφια και να αγοράσει κάτι ακόμα.

Οργάνωση

Τα ράφια που δεν είναι οργανωμένα κάνουν τον πελάτη να μη θέλει να αγοράσει τίποτα. Για αυτό οι υπάλληλοι θα πρέπει να δίνω μεγάλη προσοχή στη σωστή θέση των προϊόντων.

## Απαντήσεις Δ

Πρώτα τα φρούτα και τα λαχανικά

Όταν είναι στην είσοδο, ~~δείχνει~~ δείχνουν στον πελάτη ότι βρίσκεται στο σωστό μέρος. Έτσι μετά νιώθει καλά αν αγοράσει κάποια προϊόντα με πολλά λιπαρά.

Στο βάθος...

Οι περισσότεροι πελάτες ~~μπαίνουν~~ μπαίνουν στο κατάστημα για να αγοράσουν βασικά προϊόντα, όπως το γάλα ή το ψωμί. Αυτά είναι καλύτερο να ~~βρίσκεται~~ βρίσκονται στο πίσω μέρος του καταστήματος, ώστε ο πελάτης να πρέπει να περάσει από όλα τα ράφια και να αγοράσει κάτι ακόμα.

Οργάνωση

Τα ράφια που δεν είναι οργανωμένα κάνουν τον πελάτη να μη θέλει να αγοράσει τίποτα. Για αυτό οι υπάλληλοι θα πρέπει να δίνουν μεγάλη προσοχή στη σωστή θέση των προϊόντων.