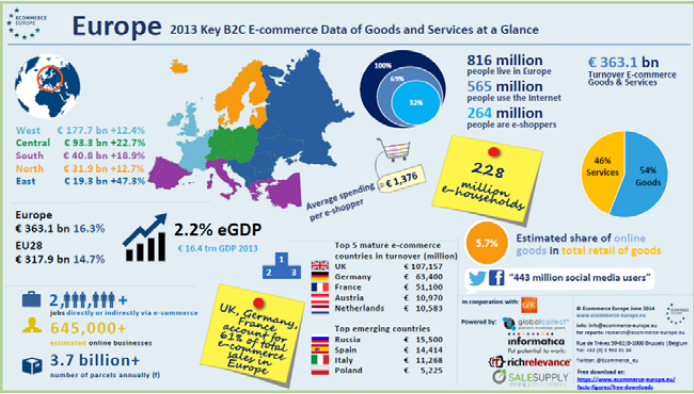


Název krátké aktivity	Pojďme nakupovat!
<b>Autor</b>	Jesús Melgar Tito, Španělsko
<b>Téma</b>	Být na webu aktivní
<b>Kompetence</b>	Matematické kompetence a základní znalosti v oblasti vědy a technologií / komunikace v mateřském jazyce/ kompetence k práci s digitálními technologiemi
<b>Úroveň obtížnosti</b>	<input checked="" type="checkbox"/> Nízká <input checked="" type="checkbox"/> Střední <input type="checkbox"/> Vysoká
<b>Věková skupina</b>	13 – 15 let
<b>Délka trvání</b>	Série dvou hodin
<b>Cíl hodiny</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Seznámit studenty s pozadím nakupování na Internetu.</li> <li>Motivovat je, aby se zamysleli nad výhodami a nevýhodami online nákupů.</li> <li>Porovnat nakupování na Internetu s tradiční podobou nakupování.</li> </ul>
<b>Úvod</b>	Jaký byl podle vás první člověk, který si něco koupil přes internet? Byl to někdo s technickými schopnostmi? Někdo, kdo studoval počítačové vědy? Možná budete překvapeni: Představuji vám Jane Snowball, která v květnu 1984 prostřednictvím své televize jako první v historii nakoupila online. Z nedalekého supermarketu si objednala pouze máslo, cereálie a vajíčka.
<b>Nástroje</b>	Počítače s internetovým připojením, projektor, flipchart.
<b>Postup</b>	
<b>1. hodina</b>	<b>Charakteristika</b>
<b>1. krok (5 minut)</b>	<p>Zjistěte, jaký je typický profil člověka, který dnes nakupuje online (věk, pohlaví, zájmy atd.) Odpovídá takovému profilu paní Snowball? Nakupování online v číslech</p>  <p><b>Zdroj:</b> Ecommerce Europe  <a href="http://www.ecommerce-europe.eu/home">http://www.ecommerce-europe.eu/home</a></p>

## 2. krok (20 minut)

(Skupinová práce) Rozeberte informace z výše uvedené infografiky. Podívejte se na počet evropských e-zákazníků. Jaké procento obyvatel nakupuje online? Odpovídá to počtu vašich příbuzných a kamarádů, kteří nakupují online?

Dejte studentům za úkol zjistit informace o spolužácích a najít odpověď na následující otázku:

- Vypočítejte procento e-zákazníků ve vaší třídě.
- Podívejte se na údaje o průměrných útratách každého zákazníka. Domníváte se, že ve třídě bude průměr podobný?

Existuje velký rozdíl mezi západem a dalšími částmi Evropy. Jakou to může mít příčinu?

## 3. krok (20 minut)

Vždy to takhle nebylo. Vyhledejte informace a vytvořte graf, do kterého zanesete počet obyvatel, počet uživatelů Internetu a procento e-zákazníků v uplynulých pěti letech. Vzdělávací úroveň každého zákazníka každým rokem vzrůstá. Pokuste se předpovědět vývoj v následujících pěti letech.

Na obrázku jsou také údaje vztahující se k počtu zaměstnanců v online prodeji. Jaký na to máte názor? Má nárůst internetového prodeje vliv na tradiční obchody?

## 2. hodina

### Tradiční versus internetové nakupování

## 1. krok (10 minut)

Porovnejte internetové nakupování s klasickým.

Koupili jste si někdy něco online? Proč jste nákup provedli po Internetu a nešli jste do kamenného obchodu ve vašem městě?

Co se týče práv, máme při nákupu online stejná práva jako při nákupu v kamenném obchodě? Vzpomeňte si na nějaký obchod blízko vašeho domova. Jak by jeho provozovatelé mohli prodávat zboží online?

## 2. krok (10 minut)

Vyplňte následující tabulku, uveďte výhody a nevýhody nákupů po Internetu.

Výhody	Nevýhody
1. Mohu si koupit něco typického odjinud.	2. Nevím, zda mi oblečení bude slušet.

Co nakupujeme?

Mezi nejbizarnější předměty prodávané a zakoupené po Internetu patří např. sendvič s obličejem Panny Marie, za který někdo zaplatil 28 000,- amerických dolarů, nebo použitá žvýkačka Britney Spears pořizovaná za 14 000,-amerických dolarů. V jiném případě udělalo 24 000 lidí finanční nabídku Kari Smith, aby je propagovala na svém těle. Vítězem se nakonec stal provozovatel online casina goldenpalace.com, který za vytetované logo na jejím čele zaplatil 37 375,- amerických dolarů.

**3. krok** (10 minut)

Pokusili jste se někdy prodat na Internetu své staré videohry, které už nehrajete? Myslíte, že může na Internetu prodávat každý, nebo si nejprve musí založit firmu? Jaké výrobky se podle vašeho názoru prodávají na Internetu nejlépe?

Prodiskutujte se svými spolužáky, zda je na Internetu možné prodávat cokoli, či zda existují nějaká omezení. Pokud ano, o jaká omezení jde a kdo by o nich měl rozhodovat?

**Krok č. 4** (10 minut)

Při nakupování online je možné platit různými způsoby. Můžeme platit hotově při přebírání výrobku, kreditní kartou nebo bankovním převodem. Zjistěte informace o platebních bránách (Paypal, Google Wallet, etc.)

O co jde a jaké výhody jejich používání přináší?

Kromě těchto způsobů existují ještě různé aplikace pro tablety a chytré telefony, které umožňují nakupovat po Internetu bezpečně. Vyhledejte některé z těchto aplikací. Mohl by fungovat svět, ve kterém by neexistovaly fyzické peníze?

**5. krok** (5 minut)

Představte si, že vaši kamarádi nakupují online a kupují si vše včetně aplikací, hudebních nahrávek a počítačových programů.

Na základě předešlých lekcí řekněte, o jaké informace ohledně online nakupování byste se s kamarádem mohli podělit? Proč byste měli potřebu mu říct, aby před nákupem přemýšlel? Či ještě lépe, proč byste kamarádovi řekli, aby se před nákupem čehokoli poradil s rodiči?