Tarjousten prosenttilaskentaa

Osta kolme, maksa kaksi! Osta kaksi, saat toisen puoleen hintaan! Kahvi ja pulla yhteensä 4 €! Mansikoita vain 1 €/rasia! Nuoret -40 % lähtöhinnasta!

Mikä on oikeasti hyvä tarjous?

**Projektiohje:**

1. Muodostakaa 2-3 henkilön ryhmä ja valitkaa alennustutkimuksenne **aihepiiri**.

Esimerkkiaihepiirejä:

* + Kuntosali
  + Uimahalli
  + Bussiliput
  + Junaliput
  + Museot
  + Elokuvateatterit
  + Konsertit
  + Ruoka

Huomatkaa, että aiheen tulee olla jokin palvelu tai tuote, jolle löytyy vähintään kaksi vertailtavaa yritystä. Hinnastoissa on oltava myös jokin alennus.

1. **Aineisto**
   * Kerätkää hintatietoja internetistä valitsemastanne aihepiiristä.
   * Hintatiedoista täytyy löytyä tuotteen/palvelun normaali hinta sekä esimerkiksi opiskelijan hinta, kuukausikortin hinta tai muu alennettu hinta.
   * Kerätkää vähintään kaksi vertailtavaa hinnastoa eri yrityksistä.
   * Kirjatkaa hintatietojen lähteet sekä päivämäärät, jolloin niitä katsoitte.
   * Varmistakaa opettajalta, että vertailtavat kohteet ovat sopivat.
2. **Laskutehtävät**
   1. **Alennukset euroina:** Kuinka monta euroa alennettu hinta on normaalihintaa edullisempi? Entä kuinka monta prosenttia? Laskekaa kummastakin vertailtavasta hinnastosta.
   2. **Alennukset prosentteina:** Kuinka paljon alennettu hinta on euroina? Kuinka monta euroa alennus on? Laskekaa kummastakin vertailtavasta hinnastosta.
   3. **Kausikortit:** Kuinka monta kertaa kuukaudessa täytyy käyttää palvelua, jotta kuukausikortin ostaminen olisi edullisempaa kertamaksuun verrattuna?
   4. **Sarjakortit:** Jos hinnastossa on sarjakortti (esimerkiksi kymmenen kerran kortti), kuinka paljon edullisempi se on verrattuna kymmeneen yksittäisen kerran hintaan? Laskekaa sekä euroina että prosentteina.

Kumpi vertailtavista hinnastoista on normaalihinnaltaan edullisempi? Kuinka monta prosenttia? Entä alennetulta hinnalta? Kumpi alennus on parempi?

Laskekaa pyydetyt hinnat ja alennukset siististi erilliselle paperille. Kertokaa myös sanallisesti, mikä tarjous on paras ja miksi.

1. **Tarjousjuliste**
   * Suunnitelkaa tarjousjuliste, joka sisältää tarjouksen liittyen aiemmin valitsemaanne aihepiiriin.
     + Miten saisitte ”huijattua” mahdollisilta ostajilta mahdollisimman paljon rahaa?
     + Tehkää tarjouksestanne houkuttelevan kuuloinen, mutta ei välttämättä tarkasti laskettuna niin edullinen asiakkaan näkökulmasta.
   * Laskekaa irtopaperille alennuksen suuruus sekä euroina että prosentteina.
2. **Esitys**
   * Esitelkää hintavertailunne ja julisteenne muulle ryhmälle.
   * Pohtikaa muiden esitysten aikana, kuinka hyviä tarjoukset ovat.

**LISÄTEHTÄVÄ:**

Eräs kenkäkauppa mainostaa seuraavasti:

**Ota 3, maksa 2 (edullisin pari kaupan päälle) TAI osta 2, edullisempi pari ½ hintaan!**

1. Mikäli kaikki ostettavat tuotteet ovat samanhintaisia, kumpi tarjous on prosentuaalisesti ostajan kannalta parempi? Todista laskulla.
2. Minkä hintaisia molempien tarjousten tuotteiden tulisi olla suhteessa toisiinsa, jotta ostaja hyötyisi mahdollisimman paljon?
3. Minkä hintaisia molempien tarjousten tuotteiden tulisi olla suhteessa toisiinsa, jotta myyjä menettäisi tarjouksen kautta mahdollisimman vähän rahaa?