



## הבעיה

רשת "ממרומי הסולר" מחזיקה חמישה דגמים של טלפונים סולאריים. לפניהם נתונים שונים לגבי המפרט הטכני של כל דגם ועל המכירות שלו.

דגם	גודל המכשיר	שטח אחסון	מעבד	גודל הזיכרון	משקל המכשיר	עלות הדגם ב- 2019	מכירות של דגם זה ב- 2019	עלות הדגם ב- 2020	מכירות של דגם זה ב- 2020	דירוג (ממוצע) של שביעות הרצון של הרוכשים בשנת 2020 (1-10)
אופק	"6.6	128 GB	מהירות נמוכה	8 GB	0.251 ק"ג	2,000	142	1,900	133	4
שחקים	"6.67	256GB	מהירות בינונית	6 GB	0.215 ק"ג	3,200	367	3,000	321	6
עיט	"6.44	128 GB	מהירות גבוהה	8 GB	0.22 ק"ג	2,400	219	1,800	825	9
מטאור	"6.78	128 GB	מהירות בינונית	8 GB	0.199 ק"ג	3,000	1,245	2,865	987	5
מלכות	"6.55	256GB	מהירות גבוהה	12 GB	0.18 ק"ג	3,300	1,492	3,200	1,290	8

## הפעילות

הרשת מעוניינת להיעזר בחברת פרסום כדי להעלות את המכירות שלה. שלוש חברות פרסום הציעו את שירותיהן: חברת "פבליק", חברת "אדוורטייס" וחברת "מיטב הפרסום".

### שאלה ראשונה

שלוש החברות הציעו לרשת היגד שהן ממליצות לשלב בפרסום.

חברת "פבליק" הציעה לשלב את ההיגד הבא:  
"שביעות הרצון מהמכשירים של הרשת גבוהה. ראייה לכך היא שמספר הרוכשים בשנת 2020 עלה בהשוואה לשנת 2019".

חברת "אדוורטייס" הציעה לשלב את ההיגד הבא:  
"מספיק להסתכל על מדד שביעות הרצון כדי להבין שככל שהדירוג שלו גבוה יותר כך גם המכירות שלו בשנת 2020 גבוהות יותר".

חברת "מיטב הפרסום" הציעה לשלב את ההיגד הבא:  
"המחירים ברשת הם הוגנים. ככל ששטח האחסון של המכשיר גדול יותר, העלות שלו גבוהה יותר".

קבעו לגבי כל חברה האם ההיגד שהיא מציעה משקף בצורה נכונה את הנתונים. אם כן, הסבירו. אם לא, הציעו שינוי אפשרי בהיגד לפרסום. במידה והנחתם הנחות שלא מצוינות במפורש בנתונים, ציינו אותן בהסבר.

### שאלה שנייה

- הרשת ביקשה מחברות הפרסום להציע לה פרסום חזותי (וויזואלי) של הנתונים.
- חברת "פבליק" הציעה לייצג כל אחד מנתוני המפרט הטכני **בדיאגרמת עוגה** וכך גם לגבי כל נתוני המכירות. כלומר, לייצג כל עמודה בטבלה באמצעות דיאגרמת עוגה.
  - חברת "אדוורטייס" הציעה לייצג כל אחד מהנתונים לגבי המפרט **בדיאגרמת עמודות**.
  - חברת "מיטב הפרסום" הציעה לייצג כל אחד מהנתונים לגבי המכירות **בגרף**.
- מה דעתכם על ההצעות של כל אחת משלוש החברות?

### שאלה שלישית

הרשת פנתה לחברות הפרסום בבקשה לבחור דגם אחד ולעודד את המכירות שלו. הציעו דגם שהייתם מעודדים את המכירה שלו. הסבירו מדוע, וכתבו הצעה להיגד(ים) שהייתם ממליצים לפרסם כדי לשכנע את הקונים הפוטנציאליים מדוע כדאי לרכוש דגם זה.

### שאלה רביעית

חברו בעצמכם שאלה.