



¿POR QUÉ PAGAR MÁS? (WHY PAY MORE?)

Aprendan la diferencia entre precio y valor.

El Club Secreto de Millonarios compara la marca bien conocida Happy Cola con la marca genérica Value Cola. Los niños aprenden que un negocio construye una marca al asociar su producto con una buena experiencia. Publicistas tratan de reforzar esa experiencia positiva para que las personas se esfuercen en comprar ese producto.

Pregunte a sus hijos: ¿Has pagado alguna vez más para tener ropa, zapatillas u otro producto de una marca *cool*? ¿Podrías haber comprado el mismo artículo que era igual de bueno por menos? ¿Por qué deseabas el producto de la marca *cool*? ¿Valió la pena pagar más por la marca cuando otro producto podría haber realizado lo mismo? ¿Por qué o por qué no?

Ayude a sus hijos a ser consumidores inteligentes, concedores de los medios de comunicación.

Estamos rodeados por anuncios de marcas populares, impresos, en TV, en línea o en carteles publicitarios. Haga que los niños nombren marcas. Discuta por qué confiamos en ciertas marcas. Pregunte: ¿En qué maneras los publicistas hacen que compremos sus productos o servicios? Hable sobre estrategias que los publicistas usan como promoción por celebridades, afirmar que su marca es la mejor o tratar de convencernos que todos están comprando el producto.

Actividades:

1. Mire una variedad de anuncios de revistas con su hijo. Luego elija un anuncio para evaluar. Pregunte: ¿Qué vende el producto? ¿Qué mensaje está tratando de expresar? ¿Qué te llama la atención en el anuncio, un cierto color o la fuente, una imagen, símbolo o eslogan? ¿Cómo te hace sentir el anuncio? ¿Cómo está el anuncio tratando de persuadirte para comprar el producto? ¿Hará el producto realmente lo que afirma?
2. Haga que su hijo diseñe un anuncio publicitario para persuadir a personas a que sean compradores inteligentes pensando sabiamente antes de gastar su dinero. Desarrolle un mensaje, logo y una frase o eslogan.
3. En el supermercado, compare la marca popular de pasta dentífrica, bebida u otro producto con la genérica. Haga que su hijo compare el precio y los ingredientes. Pregunte: ¿Vale la pena comprar la marca bien conocida en vez de la genérica? ¿Hará el producto alternativo el mismo o mejor trabajo por menos? ¿Cuál prefieres? ¿Por qué?

Consejo: Enseñe a su hijo a cómo ser un cazador de ofertas. Haga una lista de algunos artículos que necesita del supermercado. Mire volantes, periódicos y sitios web para buscar los artículos en su lista que podrían estar en oferta. Compare precios para ver qué tienda ofrece el mejor precio para un cierto producto. Considere dar a su hijo el dinero ahorrado para ahorrarlo para una compra ¡o colocarlo en una alcancía o cuenta de ahorros!

