**Υπολογισμός Εκπτώσεων**

1. Ένα σακίδιο κοστίζει 50€. Αν έχεις μια κάρτα 20% έκπτωσης, πόσο θα πληρώσεις;
2. Ένα ρολόι κοστίζει 120€. Αν πάρεις 30% έκπτωση, ποια είναι η νέα του τιμή;
3. Τα παπούτσια κοστίζουν 80€. Αν η έκπτωση είναι 50%, πόσο θα πληρώσεις;
4. Ένα ποδήλατο αξίζει 150€. Αν έχει 40% έκπτωση, ποια είναι η τελική τιμή;
5. Ένα κινητό τηλέφωνο έχει αρχική τιμή 200€. Αν σου κάνουν 25% έκπτωση, πόσο θα κοστίζει;
6. Αγόρασες γυαλιά ηλίου που κοστίζουν 60€. Αν έχεις μια κάρτα με 10% έκπτωση, πόσο θα πληρώσεις;
7. Ένα βιβλίο αξίζει 25€. Αν πάρεις 15% έκπτωση, ποια είναι η τελική τιμή;
8. Μια μπλούζα κοστίζει 30€. Αν σου κάνουν 60% έκπτωση, πόσο θα πληρώσεις;

**Πρόκληση:**

* Αν αγόραζες όλα τα προϊόντα χωρίς έκπτωση, πόσο θα πλήρωνες;
* Αν όλα είχαν 20% έκπτωση, ποια θα ήταν η συνολική τους τιμή;
1. Παπούτσια – 80€
2. Σακίδιο – 50€
3. Ρολόι – 120€
4. Κινητό τηλέφωνο – 200€
5. Μπλούζα – 30€
6. Γυαλιά ηλίου – 60€
7. Ποδήλατο – 150€
8. Βιβλίο – 25€

**Φύλλο Εργασίας: Υπολογισμός Εκπτώσεων**

**Οδηγίες:** Κάθε ομάδα λειτουργεί το δικό της μαγαζί και "πουλάει" τα προϊόντα της στους υπόλοιπους μαθητές, εφαρμόζοντας τις εκπτώσεις που προκύπτουν από τις κάρτες. Στη συνέχεια, υπολόγισε την τελική τιμή των προϊόντων που πούλησες.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Προϊόν** | **Αρχική Τιμή (€)** | **Ποσοστό Έκπτωσης (%)** | **Τελική Τιμή (€)** | **Αριθμός Πωλήσεων** | **Συνολικό Κέρδος (€)** |
| Παπούτσια | 80€ |  |  |  |  |
| Σακίδιο | 50€ |  |  |  |  |
| Ρολόι | 120€ |  |  |  |  |
| Γυαλιά ηλίου | 60€ |  |  |  |  |
| Κινητό τηλέφωνο | 200€ |  |  |  |  |
| Ακουστικά | 40€ |  |  |  |  |
| Βιβλίο | 25€ |  |  |  |  |
| Μπλούζα | 30€ |  |  |  |  |
| Ποδήλατο | 150€ |  |  |  |  |
| Πατίνι | 90€ |  |  |  |  |

**Υπολογισμοί:**

* Κάθε ομάδα συμπληρώνει τον πίνακα, καταγράφοντας το ποσοστό έκπτωσης που επέλεξε για κάθε προϊόν.
* Υπολογίζει την τελική τιμή μετά την έκπτωση.
* Καταγράφει πόσα προϊόντα πούλησε και υπολογίζει το συνολικό της κέρδος.

**Πρόκληση:**

* Αν αύξανες ή μείωνες το ποσοστό έκπτωσης, πώς θα επηρέαζε αυτό τις πωλήσεις σου;
* Ποιο ήταν το πιο κερδοφόρο προϊόν του καταστήματός σου;
* Ποια ομάδα είχε το μεγαλύτερο συνολικό κέρδος;