

ಬಜಾರ್ ತಯಾರಿಸುವುದು

ಭಾಗ 1

ಹಾಯ್ ಸ್ನೇಹಿತರು. ನೀವೆಲ್ಲರೂ ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿಯೇ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಆನಂದಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ಭಾವಿಸುತ್ತೇವೆ. ನಿಮಗೆ ತಿಳಿದಿದೆ, ನನ್ನ ತಾಯಿ ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ / ಅಂಗಡಿಗಳಿಗೆ ಹೋಗಲು ಅನುಮತಿಸುವುದಿಲ್ಲ ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಸುರಕ್ಷಿತವಲ್ಲ ಎಂದು ಅವರು ಹೇಳುತ್ತಾರೆ. ಖಂಡಿತ, ಅವಳು ಹೇಳಿದ್ದು ಸರಿ ಆದರೆ ನಾನು ಹತ್ತಿರದ ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗಿ ಗೋವಿಂದ್ uncleನನ್ನು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಿದ್ದೇನೆ. ಆದ್ದರಿಂದ, ನಾನು ಅಂಗಡಿಗೆ ಹೋಗಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ನಾನು ಯೋಚಿಸುತ್ತಿದ್ದೆ; ನಾನು ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಮನೆಗೆ ಏಕೆ ತರಬಾರದು. ನನ್ನ ಸ್ವಂತ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ನಾನು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದೇನೆ (ಸಹಜವಾಗಿ, ನೈಜ ವಸ್ತುಗಳಲ್ಲ) ಆದರೆ ಶಾಪಿಂಗ್‌ನ ಅನುಭವವನ್ನು ಪುನರುಜ್ಜೀವನಗೊಳಿಸಲು (ದಯವಿಟ್ಟು ನೆನಪಿಡಿ, ಯೋಜನೆಗಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿರುವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬಳಸಿ). ನಾನು ಅದನ್ನು ಹೇಗೆ ಮಾಡಿದ್ದೇನೆ ಎಂದು ನೋಡಲು ನೀವು ಬಯಸುವಿರಾ?

ದಿನ -1

ನಾವು ಮೊದಲು ನೋಡಿದ ಅಥವಾ ಭೇಟಿ ನೀಡಿದ ಎಲ್ಲ ಅಂಗಡಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮೊದಲು ಯೋಚಿಸೋಣ. ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಮಳಿಗೆಗಳಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಇದು ನಮಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮುಂದೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ಪ್ರಾವಿಜನ್ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ರಚಿಸಲು ನೀವು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯಾಗಿ ನೀವು ಥೀಮ್ ಅನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು ಉದಾ. ದಿನಸಿ ಅಂಗಡಿ, ಔಷಧಾಲಯ, ಇತ್ಯಾದಿ. ನನ್ನ ಚಟುವಟಿಕೆಗಾಗಿ ನಾನು ಸಾಮಾನ್ಯ ಪ್ರಾವಿಜನ್ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ನಿರ್ಮಿಸಿದ್ದೇನೆ. ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಇಡಬೇಕಾದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು, ನಿಮ್ಮ ಮನೆಯಲ್ಲಿ ಈಗಾಗಲೇ ಯಾವ ರೀತಿಯ ವಸ್ತುಗಳು ಲಭ್ಯವಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡಿ. ಪರ್ಯಾಯವಾಗಿ, ಮನೆಯಲ್ಲಿರುವ ಅತ್ಯಂತ ಉಪಯುಕ್ತ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಹೇಳಲು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಸಹ ನೀವು ಕೇಳಬಹುದು. ಅದರ ನಂತರ, ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಹೆಚ್ಚು ಬಳಸುವುದನ್ನು ಒಪ್ಪುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದರ ಕುರಿತು ಕೆಲವು ವಿವರಿಸಿರುವಂತೆ ಟ್ಯಾಲಿ ಚಾರ್ಟ್ ಮಾಡಿ.

Item	Family Members Using the Item
1. Milk	III
2. Toothpaste	II
3. Pencils	IIII

ವಸ್ತುವಿನ ಜನಪ್ರಿಯತೆಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ (ಹೆಚ್ಚಿನ ಅಂಕಗಳು, ಹೆಚ್ಚು ಜನಪ್ರಿಯವಾಗಿದೆ); ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಬಯಸುವ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ಮಾಡಿ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ

- ಬಟ್ಟೆ: i) ಟೀ ಶರ್ಟ್; ii) ವೈಜಾಮಾ; iii) ಪ್ಯಾಂಟ್
- ಹಣ್ಣುಗಳು: i) ಸೇಬುಗಳು; ii) ಬಾಳೆಹಣ್ಣುಗಳು, iii) ಕಿತ್ತಳೆ
- ಪಾನೀಯಗಳು: i) ಹಾಲು, ii) ರಸ;
- ಪ್ರಾವಿಜನ್: i) ಬೈಡ್; ii) ಏಕದಳ
- ಪುಸ್ತಕಗಳು: i) ಕಥೆಪುಸ್ತಕಗಳು; ii) ನಿಯತಕಾಲಿಕೆಗಳು
- ಇತರೆ: i) ಜಾಡಿಗಳು; ii) ಟೂತ್‌ಪೇಸ್ಟ್; iii) ಪೆನ್ಸಿಲ್ ಇತ್ಯಾದಿ.

2 ನೇ ದಿನ

ಇದು ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಅಂಗಡಿಯಾಗಿರುವುದರಿಂದ, ಈ ಕೆಲವು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಶೈಲಿಯಲ್ಲಿ ರಚಿಸಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸೋಣ. ನೀವು ಇದನ್ನು ಕಾಗದದ ಮೇಲೆ ಚಿತ್ರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಬಹುದು. ನೀವು ಅದನ್ನು ಬಣ್ಣ ಮಾಡಲು ಅಥವಾ ನಿಮಗೆ ಬೇಕಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಅಲಂಕರಿಸಲು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ನಿಜವಾದ ವಸ್ತುವನ್ನು ಚಿತ್ರಿಸುವಾಗ ನೀವು ಅದನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಇಡಬಹುದು. ಈ ಕಾಗದದ ತುಂಡುಗಳು(cutout)

ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯ ವಸ್ತುಗಳಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತವೆ. ಕೆಳಗೆ ನನ್ನ ಅಂಗಡಿಯಿಂದ ಒಂದು ಐಟಂನ ಮಾದರಿ - ಟಿ-ಶರ್ಟ್.

Item 1



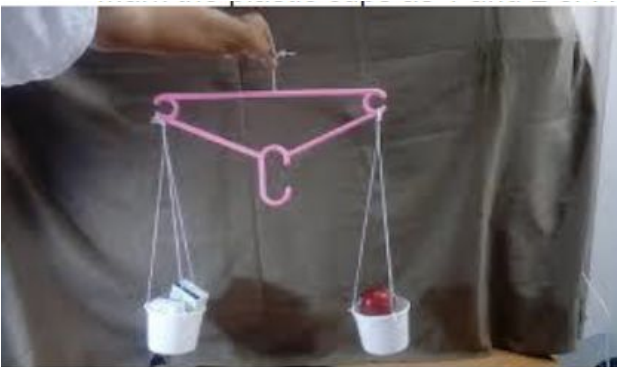
ನಂತರ, ನಾವು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬೇಕು. ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ತಿಳುವಳಿಕೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಸಂಶೋಧನೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಥವಾ ನೈಜ ವಸ್ತುಗಳ ಪೆಟ್ಟಿಗೆಗಳಲ್ಲಿನ ನೈಜ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಸರಳವಾಗಿ ಪರಿಶೀಲಿಸುವ ಮೂಲಕ ನೀವು ಬೆಲೆಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದು. ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಸಹ ನೀವು ಕೇಳಬಹುದು. ನೀವು ಐಟಂನ ಹೆಸರು ಮತ್ತು ಅದರ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಬರೆಯಬಹುದಾದ ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿ.

ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಕೆಲವು ಕಾಗದದ ಹಣವನ್ನು ಸಹ ರಚಿಸುತ್ತೇವೆ, ಅದನ್ನು ವ್ಯವಹಾರಗಳಿಗೆ ಬಳಸಬಹುದು. ನೀವು ಕಾಗದದಿಂದ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳು / ನಾಣ್ಯಗಳನ್ನು ತಯಾರಿಸಬಹುದು ಮತ್ತು ಅದರ ಮೇಲಿನ ಪಂಗಡಗಳನ್ನು ಬರೆಯಬಹುದು. ನೀವು ವಿವಿಧ ಬಣ್ಣದ ಕಾಗದಗಳ ವಲಯಗಳನ್ನು ಕತ್ತರಿಸಿ ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಕರೆನ್ಸಿಯನ್ನು ರಚಿಸಬಹುದು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಗುಲಾಬಿ ವಲಯ ಎಂದರೆ ರೂ. 5 ಮತ್ತು ಹಳದಿ ನಕ್ಷತ್ರ ಎಂದರೆ ರೂ. 100, ಮತ್ತು ಹೀಗೆ. ಇವುಗಳ ಬಹು ಪ್ರತಿಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಮರೆಯದಿರಿ ಇದರಿಂದ ಅವುಗಳನ್ನು ಅನೇಕ ಬಾರಿ ವಹಿವಾಟು ಮಾಡಬಹುದು.

3 ನೇ ದಿನ

ಇಂದು, ನಾವು ಹಣ್ಣುಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳಿಗೆ ತೂಕದ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಮಾಡಲು ಹೊರಟಿದ್ದೇವೆ. ಉಳಿದ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳು ಎಣಿಸಬಹುದಾದ ವಸ್ತುಗಳು ಆದರೆ ಹಣ್ಣುಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವ ಮೊದಲು ಯಾವಾಗಲೂ ತೂಗಬೇಕು. ಕೆಲವು ಇತರರಿಗಿಂತ ದೊಡ್ಡದಾದ ಕಾರಣ ನೀವು ತರಕಾರಿಗಳು ಮತ್ತು ಹಣ್ಣುಗಳನ್ನು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಬೆಲೆ ಹಾಕಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ಎರಡು ಟೊಮ್ಯಾಟೊ ಅಥವಾ ಎರಡು ಆಲೂಗಡ್ಡೆ ಒಂದೇ ಗಾತ್ರ ಅಲ್ಲ.

ಇದಕ್ಕಾಗಿ, ಎರಡು ಕಾಗದ / ಪ್ಲಾಸ್ಟಿಕ್ ಕಪ್‌ಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು cup ಮೇಲಿನ ಅಂಚುಗಳಲ್ಲಿ ರಂಧ್ರವನ್ನು ಚುಚ್ಚಿ. ಈ ರಂಧ್ರಗಳ ಮೂಲಕ ದಪ್ಪವಾದ ದಾರ ಅಥವಾ ಹಗ್ಗವನ್ನು ಬಳಸಿ ಮತ್ತು ಈ ಹಗ್ಗದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ ಗಂಟು ಹಾಕಿ. ಕೆಳಗಿನ ಚಿತ್ರದಲ್ಲಿ ತೋರಿಸಿರುವಂತೆ ಹಗ್ಗ ಅಥವಾ ಹುರಿಮಾಡುವುದು ಬಕೆಟ್‌ನ ಹ್ಯಾಂಡಲ್‌ನಂತೆ ಇರಬೇಕು. ಬಟ್ಟೆ ಹ್ಯಾಂಗರ್ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ (ಅಥವಾ ಎರಡು ಕೋಲುಗಳು ಇರಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ಕೋಲು) ಮತ್ತು ಕಪ್‌ಗಳ ಮೇಲೆ ಕಟ್ಟಿದ ಎರಡು ಹಗ್ಗಗಳನ್ನು ಅದಕ್ಕೆ ಗಂಟು ಹಾಕಿ. ಎರಡು ಕಪ್‌ಗಳನ್ನು A ಮತ್ತು B ಎಂದು ಲೇಬಲ್ ಮಾಡಿ. ಇವು ನಿಮ್ಮ ತೂಕದ ಅಳತೆಯ ಎರಡು ಬದಿಗಳಾಗಿವೆ.



ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ವಿಭಿನ್ನ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ತೂಕ ಮಾಡಿ ಮತ್ತು ಪ್ರಮಾಣಿತ ತೂಕವನ್ನು ರಚಿಸಿ. ಸಣ್ಣ ಭಾರವಾದ ಕಲ್ಲುಗಳು, ಕಾಗದದ ತೂಕ, ಎರೇಸರ್ ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಸಣ್ಣ ಮತ್ತು ಭಾರವಾದ ವಸ್ತುವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ಇದು ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆಯಾಗಿರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಎಲ್ಲಾ ಹಣ್ಣುಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ಈ ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆಯ ಪ್ರಕಾರ ವ್ಯಕ್ತಪಡಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ, ಒಂದು ಸೇಬು = 3 ಕಲ್ಲುಗಳು ಅಥವಾ 1 ಕಲ್ಲು = 2 ಸೇಬುಗಳು. ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆ ಎಂದು ನೀವು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ವಸ್ತುವನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿ ಇದು ಬದಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿವಿಧ ಹಂತದ ತೂಕಕ್ಕಾಗಿ ನೀವು 2 ಅಥವಾ 3 ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆಯನ್ನು ಸಹ ಹೊಂದಬಹುದು.

ಇದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲು, ಕಪ್ ಎ ಯಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಹಣ್ಣನ್ನು ಕಪ್ ಬಿ ಯಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿ. ಕಪ್ ಬಿ ಯಲ್ಲಿರುವ ವಸ್ತುವು ಭಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ (ಇದು ಗರಗಸದಂತೆ ಮೇಲಕ್ಕೂ ಕೆಳಕ್ಕೂ ತೂಗುತ್ತದೆಯೇ)? ಹಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ, ಇದು ಕಲ್ಲಿನ ಒಂದು ಘಟಕಕ್ಕಿಂತ ಭಾರವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಕಪ್ ಎ ಗೆ ಮತ್ತೊಂದು ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆಯನ್ನು (ಮತ್ತೊಂದು ಕಲ್ಲು) ಸೇರಿಸಿ ಮತ್ತು ಮತ್ತೆ ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ. ಕಪ್ ಬಿ ಯಲ್ಲಿರುವ ವಸ್ತುವು ಹಗುರವಾಗಿದ್ದರೆ (ಕಪ್ ಎ ಗರಗಸದಂತೆ ತೂಗುತ್ತದೆ) ನಂತರ ಕಪ್ ಎ ಯಿಂದ ಸ್ವಲ್ಪ ತೂಕವನ್ನು ಕಡಿಮೆ ಮಾಡಿ. ನಿಜವಾದ ಹಣ್ಣುಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಅವುಗಳನ್ನು ಪ್ರಮಾಣಿತ ಅಳತೆಗೆ ವಿರುದ್ಧವಾಗಿ ತೂಗಿಸಿ. ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿದ ಎಲ್ಲಾ ಹಣ್ಣುಗಳು ಮತ್ತು ತರಕಾರಿಗಳ ಸಂಖ್ಯಾತ್ಮಕ ಪ್ರಾತಿನಿಧ್ಯವನ್ನು ರಚಿಸಿ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ,

ಕಿತ್ತಳೆ> ಬಾಳೆಹಣ್ಣು> ದ್ರಾಕ್ಷಿ

ಈ ಎಲ್ಲಾ ಅಳತೆಗಳನ್ನು ನೋಟ್‌ಬುಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಗಮನಿಸಿ ಮತ್ತು ಮಾರಾಟದ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಅದು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಬರುತ್ತದೆ.

ಭಾಗ 2

ಎಲ್ಲರಿಗೂ ನಮಸ್ಕಾರ, ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ನೀವು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದೀರಾ? ಈಗ ನಾವು ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯ ವಿಭಿನ್ನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ರಚಿಸಿದ್ದೇವೆ, ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ಸ್ಥಾಪಿಸಲು ಮತ್ತು ಖರೀದಿಗೆ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸಲು ನೀವು ಸಿದ್ಧರಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ನಾನು ಭಾವಿಸುತ್ತೇನೆ. ಈ ವಾರ ನಾವು ಮೊದಲೇ ಕಲಿತ ಆದರೆ ನಾಟಕೀಯ ಶೈಲಿಯಲ್ಲಿ ಸಂಕಲನ/ವ್ಯವಕಲನ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಅನ್ವಯಿಸುವ ಬಗ್ಗೆಯೇ ಇರುತ್ತದೆ.

4 ನೇ ದಿನ

ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗೆ ಆಸಕ್ತಿದಾಯಕ ಹೆಸರಿನ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯ ಪ್ರವೇಶದ್ವಾರದಲ್ಲಿ ಆಕರ್ಷಕವಾದ ಪೋಸ್ಟರ್ ಅನ್ನು ರಚಿಸಿ (optional). ಪ್ರದರ್ಶನದಲ್ಲಿರುವ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಅವುಗಳ ಬೆಲೆ ಟ್ಯಾಗ್‌ಗಳೊಂದಿಗೆ ಜೋಡಿಸಿ. ಮುಂದೆ, ನಿಮ್ಮ ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಸ್ವಾಗತ ಸಂದೇಶ ಮತ್ತು ಅವರ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿ ಕಂಡುಬರುವ ವಸ್ತುಗಳ ಬಗೆಗಳ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತ ವಿವರಣೆಯನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗೆ 'ಭೇಟಿ' ನೀಡಲು ಮತ್ತು ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದ ಎಲ್ಲ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸಿ. ಮೊದಲ ದಿನ, ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಸುಮ್ಮನೆ ಒಳಗೆ ಬರಲು ಹೇಳಿ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿ ವಸ್ತುವಿನ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೇಳಿ. ನೀವು ರಚಿಸಿದ ಪ್ಲಾಕಾರ್ಡ್‌ಗಳಿಂದ ನೀವು ಓದಬಹುದು ಅಥವಾ ನೀವು ಮೆಮೋರಿಯಿಂದ ಪಠಿಸಬಹುದು. ಒಟ್ಟಿಗೆ ಸೇರಿಸಲಾದ 2 ಅಥವಾ ಹೆಚ್ಚಿನ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕೇಳಲು ಅವರಿಗೆ ಸೂಚಿಸಿ. ಅಂಗಡಿಯವನಾಗಿ, ನೀವು ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ಸೇರಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚವನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಸರಳ ಸೇರ್ಪಡೆ ಮಾಡಿದ ನಂತರ, ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿನ ಯಾವ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಇತರ ಎರಡು ವಸ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಖರ್ಚಾಗಬೇಕೆಂದು ಕೇಳಬೇಕು ಉದಾ. "ಒಂದು ನೋಟ್‌ಬುಕ್ ಮತ್ತು ಪೆನ್ ಗಿಂತ ಯಾವ ವಸ್ತುಗಳು ಹೆಚ್ಚು ದುಬಾರಿಯಾಗಿದೆ?" ನೋಟ್‌ಬುಕ್ ಮತ್ತು ಪೆನ್‌ನ ಸಂಯೋಜಿತ ಬೆಲೆಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಲೆ ಹೊಂದಿರುವ ಇತರ ಎಲ್ಲ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ನೀವು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ವ್ಯಾಯಾಮದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ ಅಂಗಡಿಯಲ್ಲಿನ ಎಲ್ಲಾ ವಸ್ತುಗಳ ಬೆಲೆಯನ್ನು ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದಿಂದ ಅತ್ಯಂತ ದುಬಾರಿವರೆಗೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಲು ಪ್ರಯತ್ನಿಸಿ.

ಈ ಮೂಲ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿದ ನಂತರ, ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ನಿಮ್ಮಿಂದ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಬೇಕು. ನಕಲಿ ಹಣವನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬಕ್ಕೆ ಮೊದಲೇ ನೀಡಲು ಮರೆಯಬೇಡಿ, ಆದರೆ ವಿನಿಮಯಕ್ಕಾಗಿ ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಸ್ವಲ್ಪ ಹಣವನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿ. ಈಗ ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರು ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಬೆಲೆಗಳನ್ನು ತಿಳಿದಿದ್ದಾರೆ, ಅವರು ಖರೀದಿಸಲು ಬಯಸುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ನೇರವಾಗಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಖರೀದಿಸಿದ ಎಲ್ಲಾ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಒಟ್ಟು ಬೆಲೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ. ಅವರು ನೀಡಿದ ಹಣದ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ, ಒಟ್ಟು ಬೆಲೆಯ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕಳೆಯಿರಿ ಮತ್ತು ಉಳಿದ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿ. ದಿನದ ಕೊನೆಯಲ್ಲಿ, ನೀವು ಮಾಡಿದ ಒಟ್ಟು ಗಳಿಕೆಯನ್ನು ಲೆಕ್ಕಹಾಕಿ.

5 ನೇ ದಿನ

ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಗೆ ನಿಗದಿತ ಹಣವನ್ನು ತರಲು ನಿಮ್ಮ ಕುಟುಂಬ ಸದಸ್ಯರನ್ನು ಕೇಳಿ. ಈ ಮೊತ್ತದೊಂದಿಗೆ ಅವರು ಖರೀದಿಸಬಹುದಾದ ವಿವಿಧ ವಸ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ಈಗ ನೀವು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ. ಇದಕ್ಕಾಗಿ, ನಿಮ್ಮ ಬೆಲೆ ಪಟ್ಟಿಯನ್ನು ನೀವು ಉಲ್ಲೇಖಿಸಬೇಕು ಮತ್ತು ಅವರು ಖರೀದಿಸಬಹುದಾದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಸ್ತುವಿನ ಪ್ರಮಾಣವನ್ನು ಸಹ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಬೇಕು. ಒಟ್ಟು ವೆಚ್ಚವು ಹತ್ತಿರ ಬರುವ ಅಥವಾ ಖರೀದಿದಾರನ ಹಣಕ್ಕೆ ಸಮನಾಗಿರುವ, ಆದರೆ ಅದನ್ನು ಮೀರದ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ವಸ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ. ಅದರ ನಂತರ, ಅವರು ಇಷ್ಟಪಡುವ ವಸ್ತುಗಳ ಸಂಯೋಜನೆಯನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ನೀವು ಅವರನ್ನು ಕೇಳಬಹುದು ಮತ್ತು ನೀವು 4 ನೇ ದಿನದ ಬಿಲ್ಲಿಂಗ್ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಪುನರಾವರ್ತಿಸಬಹುದು.

ನೀವು ಈ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ವಾರಗಳವರೆಗೆ ಒಟ್ಟಿಗೆ ತೆರೆದಿಡಬಹುದು ಮತ್ತು ನಿಮಗೆ ಅನಿಸಿದಾಗಲೆಲ್ಲಾ ನಿಮ್ಮ ಪರಿಕಲ್ಪನೆಗಳನ್ನು ಪರಿಷ್ಕರಿಸಬಹುದು. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಬಳಸುವ ಆಕರ್ಷಕ ನುಡಿಗಟ್ಟುಗಳನ್ನು ಬಳಸುವ ಮೂಲಕ ಚಟುವಟಿಕೆಯನ್ನು ಹೆಚ್ಚು ಮೋಜು ಮಾಡಿ. ನಿಮ್ಮ ಅಂಗಡಿಯನ್ನು ನೋಡುವಂತೆ ನಿಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತರನ್ನು ಸಹ ನೀವು ಆಹ್ವಾನಿಸಬಹುದು ಆದರೆ ಅವರು ಯಾವುದೇ ವಸ್ತುಗಳನ್ನು ಮುಟ್ಟದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಿ. ಸಾಮಾಜಿಕ ದೂರವಿರುವುದು ಇದೀಗ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದ ವಿಷಯ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿಡಿ. ಸಂತೋಷದ ಮಾರಾಟ! ಬೈ.