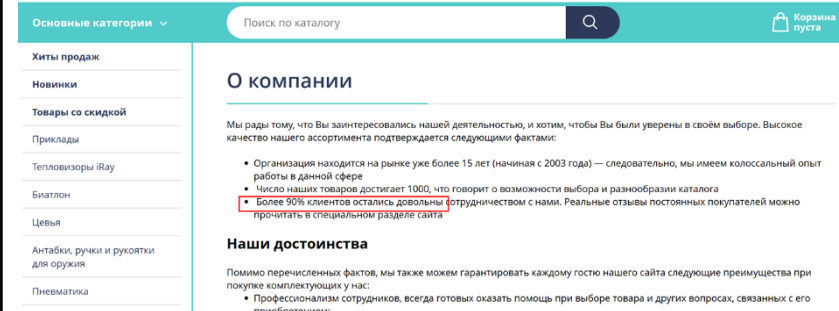
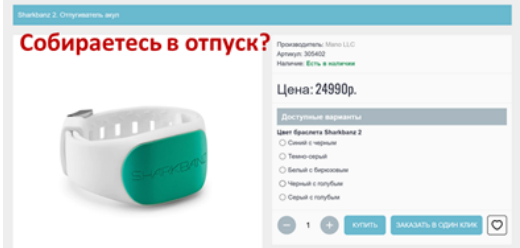
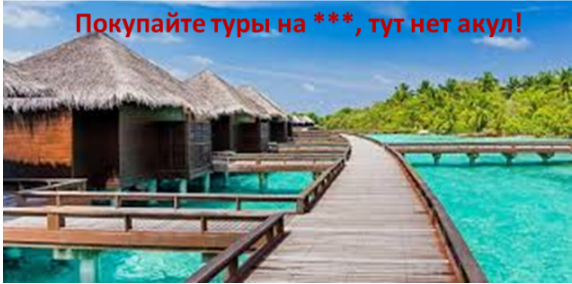


Выберите верный вариант ответа (слева) для каждого примера (справа)

Пример (иллюстрация)	Варианты ответа
	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное потребление 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное потребление 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
Новости с СМИ  	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное потребление 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам

Ваше решение

 На особо выгодные покупки осталось 03:47:46 Подробнее условия	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное потребление 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
Новости с СМИ  Ваше решение 	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
	1. Эвристика доступности 2. Эффект обрамления 3. Эффект привязки 4. Демонстративное 5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам
	1. Эвристика доступности



2. Эффект обрамления
3. Эффект привязки
4. Демонстративное потребление
5. Подталкивание к импульсивным (спонтанным, необдуманным) покупкам