higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede vraestel)

(4090304)

10 November 2022 (X-vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

Sakrekenaars en VYF naslaanwerke, bestaande uit woordeboeke, teksboeke en studentelêers met lesaantekeninge mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye en 3 antwoordblaaie.

062Q1B2210

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
ENTREPENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR
TYD: 2½ UUR
PUNTE: 150

LET WEL: Indien jy meer as die vereiste getal vrae beantwoord, sal slegs die vereiste getal nagesien word. Trek alle werk dood wat jy nie wil laat nasien nie.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord enige DRIE vrae.
2. Lees al die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Begin elke afdeling op 'n nuwe bladsy.
5. Gebruik slegs blou of swart ink.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1

Bestudeer die inligting hier onder en beantwoord die vrae.

Ella Mthethwa het haar liefde vir plante verruil om haar droom om 'n kosmaakkoningin te word na te jaag. Vandag is sy aan die stuur van haar eie spysenieringsmaatskappy en het tien mense in diens. Dit het gebeur nadat sy ses jaar lank as assistent-tuinboukundige gewerk het. 'Ek het in die Ekurhuleni Munisipaliteit se tuinboukunde-afdeling gewerk, maar toe het die kosmaakbesigheid my hart gesteel.'

'Ek het altyd vandat ek 'n tiener is daarvan gehou om in die kombuis te wees. My beste herinneringe as kind is toe ek my ma gehelp het om die Sondagmaal voor te berei voordat ons kerk toe is.'

Nadat sy haar skoolloopbaan in 1998 aan Alpheus D Nkosi Secondary in haar tuisdorp voltooi het, het Mthethwa haar liefde om met plante te werk nagevolg en tuinboukunde bestudeer. 'Ek het my studies deur die Universiteit van Suid-Afrika (UNISA) voortgesit en my graad in Tuinboukunde en Bemarkingsbestuur verwerf.'

Mthethwa se passie vir kookkuns het herleef toe sy in 2004 en 2005 by Emperors Palace in Johannesburg opleiding as sjef gekry het. Sy voeg by dat alhoewel sy nie 'n gekwalifiseerde sjef is nie, haar kosmaakvaardighede beslis 'n geskenk van bo is.

In 2014, het Mthethwa haar eie spysenieringsmaatskappy, Angela's Kitchen and Events Management begin. 'My werk is baie veeleisend, vroeë oggende en laat aande. Soms is ek Vrydae weg by die huis en het dan eers weer Sondag teruggegaan afhangend van die geleentheid. Ek het 10 toegewyde en betroubare mense wat saam met my werk.' Haar gunstelingdisse sluit in braaistukke, kerries en Afrikakos.

[Aangepas uit: https://foodformzasi.co.za]

1.1 Gebruik AIDA-beginsels en ander riglyne vir 'n goeie advertensie om 'n plakkaat te ontwerp wat die aandag sal trek om 'n aantreklike en fassinerende boodskap vir Ella Mthethwa se besigheid oor te dra. (14)

1.2 Om te netwerk is regtig baie belangrik vir iemand wat 'n besigheid besit. Stel voor watter belangrike mense Ella mee moet assosieer om meer inkomste uit haar besigheid te kry. (4)

1.3 Skep 'n naverkopevraelys vir Ella om te bepaal of haar kliënte tevrede is met haar produkte en dienste. Sluit ten minste VYF vrae in. (12)

1.4 Wat kan sy nog doen om haar kliënte te behou? (8)

1.5 Ontwerp 'n unieke en indrukwekkende handelsmerk vir Ella se besigheid. (6)

1.6 Noem DRIE regsvereistes vir 'n spysenieringsbesigheid. (3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 2

Bestudeer die inligting hier onder en beantwoord die vrae.

Die besigheidsplankompetisie vir Toekomstige Leiers (Future Leaders Business Plan Competition) geen aan ambisieuse entrepreneurs met deursettingsvermoë uit elke provinsie in SA die geleentheid om hul deel van R500 000 se pryse te wen. Hulle kan dit gebruik om hulle eie besighede en bedrywighede te begin. Uit die aard van die saak gryp 'n mens elke geleentheid wat hom voordoen aan.

Veronderstel dat daar van diegene wat bereid is om aan hierdie kompetisie deel te neem verwag word om die volgende vrae te beantwoord:

2.1 Gee 'n kort beskrywing van die diens of produk wat jy beplan om aan te bied. (4)

2.2 Beskryf jou missie en doelwitte. (4)

2.3 Hoe sal jy jou besigheid laat uitstaan bo die kompetisie?

Noem VIER mededingende voordele van jou besigheid. (4 × 2) (8)

2.4 Beskryf jou teikenmark. Verwys na die volgende demografiese faktore: Ouderdom, Geslag, Plek, Beroep en Inkomste. (10)

2.5 Voltooi jou bestuursplan. Sluit DRIE opskrifte in. (12)

2.6 Stel 'n aanvangskosteberekening op om die sleutelareas te toon waar jy jou aanvangskapitaal gaan gebruik. (12)
[50]

VRAAG 3

Jy wil 'n sekuriteitswinkel begin wat CCTV-stelsels, alarms, opgeknapte Centurion-hekmotors en interkomstelsels verkoop. Jou diens sluit ook installasie en herstelwerk in.

Gebruik die gevallestudie om die volgende vrae te beantwoord:

3.1 Jy wil bepaal of jou sekuriteitswinkel 'n mark sal hê. Stel die voorverkopevraelys op wat jy kan gebruik om inligting oor jou teikenmark in te win. Die vraelys moet VYF vrae insluit wat verband hou met jou produk/diens, die naam van jou besigheid en die besigheid se logo. (11)

3.2 Gee 'n naam vir jou sekuriteitswinkel en verduidelik hoekom jy daardie naam gekies het. (5)

3.3 Skryf 'n slagspreuk vir jou besigheid. (2)

3.4 Maak 'n lys van jou potensiële kliënte. (10)

3.5 Wat is die kritieke faktore in hierdie bedryf? (6)

Kopiereg voorbehou

3.6 Ann wil 'n Bed-en-Ontbyt (B&B) in Apex open. Daar is vyf sulke instellings in Apex en hulle totale markaandeel is 2 500 kliënte per maand.
Sy weet sy kan slegs 60% van die markaandeel vir die jaar verwag.

Haar verkoopsprys sal R450 wees en haar koste per kliënt R300. Ann se B&O sal 30 dae per maand oop wees. Sy koop ook van 'n verskaffer wat haar 20% afslag gee vir kontantaankope.

- Bereken die bruto wins per dag.
- Bereken die bruto wins per maand. (16)

[50]

VRAAG 4

Natuurlike Talent kan jou tot jou Sukses lei

'Ek het leer ontwerp en naaldwerk doen toe ek my ma, wat 'n kleremaakster was, gehelp het, en dit is toe dat ek besef het dat ek 'n talent vir ontwerp het,' verduidelik Thabo Khumalo. 'Ek het egter nooit besef dat ek 'n entrepreneur is nie.' Thabo Khumalo het in 2010 sy maatskappy ToVch begin en het sedertdien deel geneem aan die Suid-Afrikaanse Modeweek, die Soweto Modeweek en die Mpumalanga Modeweek. Khumalo het 'n klein, maar betrokke, gehoor met wie hy direk kommunikeer. 'Hierdie handelsmerk het 'n toegewyde gehoor, en die teenwoordigheid op sosiale media help my om voortdurend te kyk wat in die mode-omgewing aangaan en op hoogte te bly van eksterne kragte.'

Een van die uitdagendste aspekte om sy besigheid te begin was om die handelsmerk met beperkte geld te bemark. Hy het sosiale media en persoonlike kontak gebruik. 'Op sosiale media, deel mense jou handelsmerk met ander gewoon omdat hulle wil,' vertel Khumalo. 'Dit is 'n sterk platform, en dit kos niks nie.' Khumalo het sy maatskappy opgebou met die ondersteuning van 'n sterk aanlyn netwerk wat sy bemarkingstrategie geword het.

4.1 Khumalo kyk voortdurend wat in die mode-omgewing aangaan om op hoogte te bly van eksterne kragte wat hom as entrepreneur raak, veral in sy soort werk.

Gebruik jou eie woorde om te verduidelik wat die term *eksterne kragte* beteken. (2)

4.2 Noem DRIE omgewingskragte wat Khumalo se besigheid kan beïnvloed en verduidelik hoe dit ToVch beïnvloed. (6)

4.3 Watter reklamestrategieë gebruik Khumalo om die aandag van sy gehoor te trek? (6)

4.4 Noem TWEE voordele van Khumalo se bemarkingsbenadering. (2 × 2) (4)

4.5 Voltooi 'n SWOT-analise vir Khumalo se besigheid. (4 × 2) (8)

4.6 Jabu besit 'n klein klerewinkel in sy omgewing. Gebruik die volgende inligting om sy beraamde kontantvloeistaat vir die volgende DRIE maande op te stel. Aan die einde van Junie 2020 het hy 'n gunstige bankbalans van R8 500 gehad. Hy het ook gekwalifiseer vir 'n lening van R6 500 wat in Julie 2020 toegeken is.

MAAND	BERAAMDE VERKOPE	BERAAMDE AANKOPE
Junie	19 000	12 000
Julie	26 000	16 000
Augustus	28 000	18 500
September	34 000	22 000

1. Ander inligting:

Telefoon	650
Water en elektrisiteit	1 250
Lone en salarisse	3 800
Reklamekoste	1 700
Skryfbehoeftes	550
Huur	1 900
Leningterugbetaling (Augustus 2020)	850

2. 40% van alle verkope is op krediet. Hierdie kliënte betaal 30 dae later.

3. 10% van alle aankope is op krediet. Hulle betaal 30 dae later.

4. Jabu sal in Julie 'n tweedehandse afleweringsvoertuig koop. Die deposito is R12 000 en die maandelikse paaiemente daarna is R1 200 vir 72 maande.

5. Hy sal in Augustus R5 000 vir eiendomsbelasting betaal.

6. Hy sal in Augustus sy ou rekenaar vir R3 500 verkoop.

(24)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD **EKSAMENNOMMER:**

2.6

Voorbedryfskoste	
Vaste bates	
Voorbedryfsuitgawes	

(12)

ANTWOORDBLAD **EKSAMENNOMMER:**

3.6

Markpotensiaal per dag	
Markpotensiaalaandeel	
Verskafferanalise	
Dagsyfers	
Getal eenhede in een dag verkoop	
Verkoopsprys per eenheid	
Kosprys vir elke eenheid	
Daaglikse verkope	
Totale daaglikse koste	
= Bruto wins per dag	
Maandsyfers	
Getal eenhede in een maand verkoop	
Maandverkope	
Maandeenheidkoste	
= Bruto wins per maand	

(12)

Kopiereg oorbehou

ANTWOORDBLAD **EKSAMENNOMMER:**

4.5

MAAND	**JULIE**	**AUGUSTUS**	**SEPTEMBER**
Beginsaldo			
Kontantverkope			
Kredietverkope			
Ander ontvangste			
Totale kontantontvangste			
Kontantaankope			
Kredietaankope			
Maandelikse betalings			
Leningterugbetaling			
Ander terugbetalings			
Totale kontantbetalings			
Maandeindsaldo			

(24)

Kopiereg voorbehou