higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

BEMARKINGSKOMMUNIKASIE
NKR VLAK 4

12 November 2024

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 Waar
1.2 Onwaar
1.3 Waar
1.4 Onwaar
1.5 Onwaar
1.6 Waar
1.7 Waar
1.8 Waar
1.9 Waar
1.10 Waar
1.11 Waar
1.12 Waar
1.13 Waar
1.14 Onwaar
1.15 Waar

(15 × 1) **[15]**

VRAAG 2

2.1 N
2.2 K
2.3 E
2.4 A
2.5 C
2.6 M
2.7 I
2.8 J
2.9 G
2.10 O
2.11 L
2.12 B
2.13 H
2.14 F
2.15 D

(15 × 1) **[15]**

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 3

3.1 3.1.1 Stereotipes is aannames wat mense oor die eienskappe van alle lede van 'n groep maak,✓ gebaseer op 'n voorstelling van hoe mense in daardie groep is. ✓

OF

Iets wat jy glo waar is✓ al het jy geen bewys nie.✓

3.1.2 Vooroordeel beteken om mense te oordeel of 'n idee oor hulle te hê✓voordat jy eintlik iets van hulle weet.✓

3.1.3 Bemarking gaan daaroor om vas te stel wat kliënte se behoeftes en begeertes is, ✓om produkte en dienste te verskaf wat aan daardie behoeftes en begeertes voldoen, en om verbruikers oor hierdie produkte en dienste in te lig.✓

(3 × 2) (6)

3.2 3.2.1 Werknemers verskaf vaardighede en ervaring aan 'n werkgewer✓ en hulle beïnvloed die doeltreffendheid van die organisasie se bedrywighede.✓

3.2.2 Verskaffers verbeter die organisasie se reputasie✓deur kwaliteit produkte te verskaf.✓

3.2.3 Plaaslike gemeenskappe kan weier om sekere produkte te koop wat deur die organisasie aangebied word; ✓tweedens, kom werknemers dikwels uit die plaaslike gemeenskap, en die gemeenskap se houding teenoor 'n organisasie kan die houding van die mense met die beste vaardighede ook beïnvloed.✓

3.2.4 As jy 'n goeie verhouding met die media het, ✓ sal jy positiewe nuusdekking kry.✓

3.2.5 Verbruikers is die fokus vir marknavorsing en daaropvolgende bemarkingsprojekte. ✓ Tweedens, kan lojale kliënte wat 'n goeie verhouding met die organisasie het, 'n ambassadeur vir die organisasie wees deur hul produkte en dienste aan te beveel.✓

(5 × 2) (10)

3.3
- Taal
- Norme
- Simbole
- Waardes
- Oortuigings (Enige 4 × 1) (4)

3.4
- Kyk na die spreker en maak oogkontak.
- Luister na/neem kennis van nieverbale leidrade.
- Moenie die spreker onderbreek nie.
- Luister sonder om te oordeel of om vinnig gevolgtrekkings te maak.
- Moenie vooraf beplan wat om volgende te sê nie.
- Moenie jou opinies of oplossings afdwing nie.
- Bly gefokus.
- Vra vrae. (Enige 5 × 1) (5)

3.5
- Begroting/Finansiële hulpbronne
- Personeel
- Rekenaars
- Tegnologieë
- Materiaal
- Digitale bates, bv. foto's, handelsmerkriglyne (Enige gepaste 5 × 1) (5)

[30]

VRAAG 4

4.1
- Plaas inligting oor die bemarkingsveldtogte van die organisasie op die departementele kennisgewingbord.
- Bespreek hoe departemente tans tot die veldtogte bydra en verder sal bydra.
- Verskaf en bespreek marknavorsingsinligting om te bepaal hoe departemente dit kan gebruik om prestasie te verbeter.
- Bespreek interaksies tussen kliënte en die organisasie, soos klagtes van kliënte, en kom ooreen oor hoe hul departemente dit moet hanteer.
- Vra kollegas vir voorstelle oor hoe hulle departement meer bemarkingsgeoriënteerd kan wees.
- Gee terugvoer aan kollegas oor hoe hul optrede kliënteverhoudings verbeter het.
- Verseker dat kollegas geleenthede vir bemarkingsopleiding gebruik.

(Enige 5 × 1) (5)

4.2
- Die bemarkingsvoorstel moet sowel die verkoper as die koper beskerm✓ om seker te maak dat albei partye tevrede is met die transaksie.✓
- Die voorstel moet die prys of ander waarde spesifiseer✓ wat die verkoper sal gee in ruil vir die produk of diens.✓
- Dit moet presies uiteensit waaruit die produk- of diensaanbod bestaan,✓ en watter voordele die koper kan verwag.✓
- Dit moet aandui hoe lank ✓die aanbod geldig sal wees.✓
- Dit is dalk nodig om seker insluitings✓ en uitsluitings te spesifiseer.✓
- Bemarkers moet nie 'n wanvoorstelling van hul aanbod gee nie.
- Die bepalings en voorwaardes moet wettig wees. (Enige 5 × 2) (10)

Kopiereg voorbehou

4.3

Vrae✓	Ja✓	Nee✓
Word die doelwitte van die projek aangedui?✓		
Is daar 'n begroting vir 'n projek beskikbaar?✓		
Word die verantwoordelike persone aangedui?✓		
Voldoen die projek aan die vereiste wette?✓		
Is die projek beskermend van beide die verkoper en voornemende kliënt?✓		

(Let wel: 2 punte vir algemene ontwerp van die kontrolelys)✓✓ (10)

4.4
- Wanneer daar 'n redelike kans is dat jy die voornemende kliënt se besigheid sal kry
- Wanneer jy breedvoerig moet verduidelik hoekom jou produk of diens beter as dié van die mededinger is
- Wanneer die voorstel vir die voornemende kliënt helderheid kan gee oor die voordeel en waarde wat dit kan bied
- Wanneer die transaksie, wat die rede vir die voorstel is, vir 'n groot bedrag is
- Dit kan die begin van 'n langtermyn verhouding met die voornemende kliënt wees.

(5)
[30]

VRAAG 5

5.1
5.1.1 Omblaaibord
5.1.2 Oorhoofse projektor
5.1.3 Witbord/Krytbord
5.1.4 Video's/ video-snitte
5.1.5 Produkmonster

(5 × 1) (5)

5.2
- Beskryf 'n scenario of 'n karakter.
- Vertel 'n storie.
- Deel 'n persoonlike ervaring.
- Verwys na 'n onlangse gebeurtenis.
- Bou voort op 'n vorige spreker se opmerking of tema.
- Maak 'n opmerking oor iets belangrik oor die gehoor of in die huidige omgewing.

(Enige 5 × 1) (5)

5.3
5.3.1 Thought
5.3.2 Laid
5.3.3 Quit
5.3.4 Put
5.3.5 See
5.3.6 Fly
5.3.7 Went
5.3.8 Dreamt/Dreamed
5.3.9 Bought
5.3.10 Sang
5.3.11 Spoke
5.3.12 Swam
5.3.13 Ate
5.3.14 Have
5.3.15 Understood

(15 × 1) (15)

5.4
- Bekendstelling van die organisasie/maatskappy
- Verduideliking van die maatskappy/organisasie se geskiedenis en suksesse, met voorbeelde van die werk wat gedoen word, ingesluit
- Kliëntbehoeftes
- Idees oor wat aan kliënte se behoeftes kan voldoen
- Bepaling van die koste en begrotingsvoorstel
- Gevolgtrekkings en voorstel
- Inligting oor die kliënt se mark, verkry deur marknavorsing

(Enige 5 × 1) (5)
[30]

VRAAG 6

6.1

VORDERINGSVERSLAG✓

North Riding TVET Kollege✓
Naam van student: Teboho Mokoena✓
Jaar: 2025✓

Vakke✓	Punte OF Kwartaal 1✓
Bemarking	84%
Bemarkingskommunikasie	92%
Advertering en Promosies	80%
Verbruikersgedrag	90%
Wiskunde Geletterdheid	84%

Bywoning:

Kollege-dae: 120✓
Dae op kollege: 95✓
Dae afwesig: 25✓

(1 vir algemene ontwerp van die vorderingsverslag)✓ (10)

6.2
- Wat wil ek sê??✓✓
- Aan wie wil ek dit sê?✓✓
- Wanneer?✓✓
- Waar?✓✓
- Hoe?✓✓
- Met watter effek?✓✓ (Enige 5 × 2) (10)

6.3
- Datum van ontvangs
- Metode van ontvangs
- Kliënt se naam
- Opsomming van klagte
- Persoon wat die klagte hanteer
- Datum van reaksie (Enige 5 × 1) (5)

6.4
- Verkoopsrekords
- Mededingers
- Bemarkingstrategieë
- Kliënte se klagtes/komplimente/navrae
- Bemarkingsnavorsingsbevindinge
- Bedryfsverslae
- Verskaffers se kontakbesonderhede (Enige 5 × 1) (5)

[30]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou