higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

REKLAME EN PROMOSIES
NKR VLAK 2

19 Februarie 2025

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1	1.1.1	Waar		
	1.1.2	Onwaar		
	1.1.3	Waar		
	1.1.4	Waar		
	1.1.5	Onwaar		
	1.1.6	Waar		
	1.1.7	Onwaar		
	1.1.8	Onwaar		
	1.1.9	Waar		
	1.1.10	Onwaar		
			(10 × 1)	(10)
1.2	1.2.1	Kopie		
	1.2.2	Taktieke		
	1.2.3	Advertering		
	1.2.4	Dialoog		
	1.2.5	Planogram		
	1.2.6	Trefkrag		
	1.2.7	Publisiteit		
	1.2.8	Voortreflike diens		
	1.2.9	kultuur		
	1.2.10	Gedragskode		
			(10 × 1)	(10)
1.3	1.3.1	C		
	1.3.2	E		
	1.3.3	I		
	1.3.4	H		
	1.3.5	J		
	1.3.6	D		
	1.3.7	G		
	1.3.8	A		
	1.3.9	F		
	1.3.10	B		
			(10 × 1)	(10)
				[30]

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 2.1.1
- Kopreël
- Beelde
- Slagspreuk/logo
- Beroep om tot aksie oor te gaan
- Kleur (5 × 1) (5)

2.1.2
- Kopreël – "The easy way to apply for a loan"
- Beelde – Prent van 'n tevrede kliënt
- Slagspreuk/logo – "Making it easier for you"
- Beroep om tot aksie oor te gaan – Capfin.co.za 087 354 0000
- Kleur – Mooi kleur (5 × 1) (5)

2.2
- Huidige situasie
- Teikengehoor
- Adverteringsdoelwitte
- Begroting
- Media
- Toon
- Kommunikasiekontrole
- Beeldkontrole
- Teikenmarkkontrole
- Mediakontrole (Enige 4 x 1) (4)

2.3
- Om in te lig
- Om te oorreed
- Om te herinner
- Om waarde toe te voeg
- Om ander bemarkingspogings te ondersteun
- Om aandag te trek
- Om die aandag op die produk te vestig (Enige 6 x 1) (6)

2.4
- Die opdrag✓ – Die aard van die probleem of uitdaging
- Visualisering✓ – Wat uit die navorsing blyk
- Die kopie✓ – Wat die oplossing moet behels
- Advertensieskepping✓ – Insig in die aard van die oplossing
- Loodsing van die veldtog✓ – Die oplossing begin duidelik word
- Evaluering en terugvoering✓ – Die idee word voorgestel en getoets (6)

Kopiereg voorbehou

2.5
- Klank
- Klankeffekte
- Musiek
- Beweging
- Verhale en emosies
- Demonstrasie (Enige 4 x 1) (4)

[30]

VRAAG 3

3.1
- Maak kliënte bewus van nuwe produkte deur hulle op radio of televisie daarvan te vertel
- Moedig kliënte aan om die nuwe produk op die proef te stel deur hulle 'n monster daarvan te gee
- Lig kliënte in van nuwe variante van ou produkte deur hulle 'n afslagbewys vir nuwe produkte te gee
- Moedig 'n kortstondige styging in verkope aan deur afslagbewyse in die winkel uit te deel
- Help die kleinhandelaar met behulp van groot en opvallende uitstallings in die winkel opgewondenheid onder kliënte te skep
- Laat die maatskappy meer opwindend lyk deur kompetisies te hou

(3 × 2) (6)

3.2
3.2.1 Publisiteit – 'n Maatskappy skenk geld aan kinderliefdadigheid
3.2.2 Verkoopspromosie – Koop een en kry een verniet
3.2.3 Handelsreklame – 'n Verkoopspersoon besoek PnP om produkte te verkoop
3.2.4 Direkte bemarking – Ontvang pos by jou huis
3.2.5 Interaktiewe bemarking – SMS
3.2.6 Buitelugreklame of -promosie – Advertensieborde, plakkate

(6 × 1) (6)

3.3 3.3.1
- Laat verkope styg
- Vestig verbruikers se aandag op nuwe produkte
- Oorreed verbruikers om 'n produk te probeer
- Ooorreed verbruikers om meer van 'n produk te koop

(Enige 2 x 2) (4)

3.3.2 Geskenke – Koop een en kry een verniet
Monsters – Lojaliteitspunte
Kompetisies – Aanvaar die transaksie
Prys in 'n boks – Koepons
Koopbewyse – Uitstallings

(Enige toepaslike 4 × 1) (4)

3.4
- Luister met volle aandag na jou gespreksgenoot
- Hoor die kliënt uit
- Laat die kliënt klaar praat voordat jy hom of haar antwoord
- Stel vrae om van alle feite te bewus te word
- Beheer jou reaksies
- Bly kalm
- Maak aantekeninge
- Isoleer die probleem
- Moet nooit met ’n kliënt stry nie
- Gee terugvoering (Enige toepaslike 4 × 1) (4)

3.5 3.5.1
- Sy moet die werksplek evalueer voordat sy besluit of werknemers formeel of informeel moet aantrek
- Werknemers moet die gepaste klere dra

3.5.2
- Werknemers moet agt uur per dag of 40 uur per week werk
- Die werkstyd moet in die dienskontrak gestipuleer word

3.5.3
- Dit is verbode om in ’n kantoor of openbare ruimte te rook
- Sy moet ’n rokersarea opsy sit.

(3 × 2) (6)
[30]

VRAAG 4

4.1 A – ATTENTION✓
Trek verbruikers se aandag deur kreatiewe taktieke soos beelde, ’n treffende hoofreël en kleur. ✓

I – INTEREST✓
Prikkel verbruikers se belangstelling deur interessante kopie en die inligting wat in ’n advertensie verstrek word.✓

D – DESIRE✓
Wek ’n begeerte na die produk of diens deur beelde, ’n hoofreël of promosies.✓

A – ACTION✓
Die advertensie verlang eenvoudige optrede, soos om ’n nommer te skakel of ’n webwerf te besoek.✓ (4 × 2) (8)

4.2 4.2.1
- Gee heelwat inligting oor die produk
- Gee redes waarom verbruikers die produk moet koop
- Motiveer gebruikers om die produk te koop
- Spreek die teikengehoor aan
- Verander verbruikers se denke en gedrag
- Gebruik oorredingstaktiek, soos getuienisse (Enige 4 x 1) (4)

4.2.2 Sielkundige prysing (2)

4.2.3
- Bepaal of die produk op die regte mark gemik was
- Toets die doeltreffendheid van die media wat gebruik is
- Beoordeel die boodskap wat aan verbruikers gerig is
- Stel vas of daar probleme met die produk self was
- Bepaal in watter mate die produk aan die behoeftes en verwagtings van verbruikers voldoen
- Raadpleeg verbruikers oor hoe die produk verbeter kan word

(Enige 4 x 1) (4)

4.2.4
- Kennis van die produkvoordele
- Kennis van kreatiwiteit
- Kennis van die teikenmark
- Kennis van verskeie media- en promosie- oftewel reklamemetodes
- Begrip vir die maatskappy se doelwitte
- Begrip dat nie alle advertensies sosiaal aanvaarbaar is nie

(Enige 4 x 1) (4)

4.2.5
- Sewe sitplekke
- Bluetooth (2)

4.3
- Stap 1 – Formuleer die doelwit
- Stap 2 – Besluit op die promosiemengsel
- Stap 3 – Boodskap
- Stap 4 – Media wat gebruik sal word
- Stap 5 – Ontwerp en aanbieding
- Stap 6 – Plasing van die media
- Stap 7 – Hou die promosieaktiwiteit vol

(Enige 6 x 1) (6)

[30]

VRAAG 5

5.1 5.1.1
- Help die organisasie om ’n voortreflike diens aan eksterne kliënte te lewer
- Verbeter die werkgehalte
- Help die organisasie om ’n mededingende voordeel te behaal
- Sorg dat stelsels en prosedures effektief werk
- Verhoog werksbevrediging
- Maak werk makliker
- Skep ’n gelukkige werksomgewing (Enige 4 x 1) (4)

5.1.2
- Bedank die kliënt dat hy of sy die probleem aangemeld het
- Teken alles aan en gee inligting aan die kliënt
- Verduidelik aan die kliënt hoe die stelsel werk
- Los die probleem so gou as moontlik op
- Verduidelik waarom daar 'n vertraging is
- Volg die saak op
- Die kliënt moet met 'n goeie gesindheid wegstap (Enige 5 x 1) (5)

5.1.3
- Luim of gemoedstoestand
- Beheer
- Opleiding
- Motivering
- Kennis
- Vermoëns (Enige relevante 4 x 1) (4)

5.2 5.2.1 Yster – hulle koop dikwels produkte, maar meestal laewinsprodukte (2)

5.2.2 Lood – hulle koop minder gereeld, maar wil die meeste aandag en winskopies hê (2)

5.3
- Begin heel bo
- Ontwikkel jou persoonlikheidseienskappe
- Ken jou kliënte en maak hulle bly
- Loop die tweede myl saam
- Dink vooruit om voor te bly
- Oefen jou verstand
- Lei jou werknemers op
- Neem verantwoordelikheid
- Neem die regte mense in diens (Enige 5 x 1) (5)

5.4
- Datum van 'n gebeurtenis of navraag
- Kliënt se naam en kontakbesonderhede
- Naam van die persoon wat die navraag beantwoord het
- Rede vir die klagte
- Skryf die inligting korrek neer
- Moenie jargon gebruik nie
- Praat met selfvertroue
- Beantwoord vrae
- Wanneer die kliënt 'n antwoord kan verwag (Enige 5 x 1) (5)

5.5
- Onderneming
- Produkte
- Werk of taak
- Kollegas
- Meerderes (Enige 3 × 1) (3)

[30]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou