higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

ENTREPRENEURSKAP
NKR VLAK 2

17 November 2022

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 5 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 B
1.2 D
1.3 D
1.4 B
1.5 B
1.6 C
1.7 A
1.8 C
1.9 B
1.10 D
1.11 C
1.12 A
1.13 D
1.14 A
1.15 C

(15 × 1) **[15]**

VRAAG 2

2.1 Onwaar
2.2 Onwaar
2.3 Waar
2.4 Waar
2.5 Onwaar
2.6 Onwaar
2.7 Waar
2.8 Onwaar
2.9 Onwaar
2.10 Waar
2.11 Waar
2.12 Onwaar
2.13 Waar
2.14 Waar
2.15 Waar

(15 × 1) **[15]**

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 3

3.1
- Dit help jou om te bepaal wat jy wil hê.
- Dit boots die werklikheid na en help jou om slaggate te verwag voor dit gebeur.
- Dit kan foute in jou besigheidsplan identifiseer.
- Dit is ’n padkaart of riglyn vir wanneer jou besigheid aan die gang is.
- Dit sal jou help wanneer jy vir finansiering wil aansoek doen.
- Dit beoordeel of jou doelwitte haalbaar is. (Enige 4 × 2) (8)

3.2 Alleenhandelaar (1)

3.3
- ’n Vennootskap is beperk tot 20 mense.
- Individuele vennote bind mekaar deur hul aksies.
- Groot bedrae kapitaal kan nie verkry word tensy nuwe vennote betrek word nie.
- Verskille kan tussen vennote ontstaan, wat kan lei tot ’n gebrek aan vertroue en kan die vennootskap negatief beïnvloed.
- Daar is geen besigheidsdeurlopendheid wanneer ’n vennoot sterf of weggaan nie. (Enige 3 × 1) (3)

3.4 3.4.1
- Wanneer COVID-19-gevalle toeneem, stel die regering streng inperkingsregulasies in.
- Nienoodsaaklike besighede word deur die sluiting van besighede beïnvloed.
- Pryse van materiaal styg.

3.4.2
- Wanneer mense nie werk nie, sal hulle nie sy besigheid kan ondersteun nie.
- Hy sal minder wins hê.

3.4.3
- Dit sal Bongani noodsaak om sy pryse te verhoog.
- Kliënte sal minder van sy produkte koop omdat dit duur is.
- Hy sal ’n paar kliënte verloor.

(Aanvaar enige billike antwoord 3 × 2) (6)

3.5
- Masjinerie
- Toerusting
- Meubels
- Voertuie
- Grond en geboue (Enige 3 × 1) (3)

3.6 3.6.1
- Enige nuwe ontwikkelingsarea
- Sy omgewing
- Die hele Suid-Afrika (Enige 1 × 2)

3.6.2 Sy teikenmark is 18-jariges en ouer.

(2 × 2) (4)

3.7
- Bongani kan sy kliënte se behoeftes identifiseer.
- Hy kan ’n goeie verhouding met kliënte ontwikkel.
- Hy kan die voordele van sy produkte verduidelik.
- Hy kan onverdeelde aandag aan sy kliënte gee.
- Hy kan die hele verkoopsproses op een slag voltooi.

(Aanvaar enige billike antwoord 3 × 2) (6)

3.8
- Televisie
- Radio
- Sosiale media (Facebook, Instagram)
- Strooibiljette
- Tydskrifte
- Koerante
- Webtuistes (Enige 4 × 1) (4)

[35]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 R6 400✓ + R4 500 + R2 500 = R13 400✓
R13 400/50✓
R268✓ (4)

4.1.2 20 × R550 = R11 000
25 × R55 = R1 375
8 × R25 = R200
50 × R21 = R1 050
5 × R35 = R175✓
= R13 800✓
= R13 800/50✓
= R276✓ (4)

4.1.3 Totale koste per kas
R268 + R276✓✓
R544✓ (3)

4.2 4.2.1 Dit is die wins ná die aftrekking van uitgawes.

4.2.2 Dit is al die koste wat aangegaan word wanneer ’n mens ’n nuwe besigheid begin.

(2 × 2) (4)

[15]

VRAAG 5

5.1
- Selfvertroue✓
- Hy het in sy idee om sy besigheid te begin, geglo✓

- Begeerte om suksesvol te wees✓
- Het planne om sy besigheid uit te brei✓

- Begeerte om verantwoordelik te wees✓
- Om sy besigheid te red en sy werknemers te betaal, het hy oorblywende materiaal gebruik om kopstukke en laaikaste te bou✓

(Aanvaar enige billike antwoord 3 × 2) (6)

5.2 5.2.1 ’n Blanko kalender wat vir hom die hele jaar met een oogopslag wys, met belangrike datums wat almal vir ’n hele jaar raak

5.2.2 Die dagboek bly oop op sy lessenaar, waar afsprake en ander werksinligting ingeskryf word

5.2.3 Rekenaarprogramme/Selfone bied ’n verskeidenheid kalenders, dagboek- en taaklysopsies met funksies om hom te help om op hoogte te bly van afsprake, kontakbesonderhede, e-posse wat gestuur is en take.

(3 × 2) (6)

5.3
- Beurtkrag
- COVID-19/Inperking
- Plundery
- Toegang tot befondsing
- Misdaad

(Aanvaar enige billike antwoord) (3)

5.4
- Bestellings wat afgelewer moet word
- Bankkontant
- Plaas van materiaalbestellings
- Opvolg by kliënte
- Bemarking van die besigheid

(Aanvaar enige billike antwoord) (3)

5.5
- Swak of ontoereikende beplanning
- Swak kontantvloei
- Nie genoeg navorsing nie
- Swak kosteberekening
- Verkeerde keuse van ligging
- Ongeduld

(Aanvaar enige billike antwoord) (2)

[20]

TOTAAL AFDELING B: 70
GROOTTOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou