higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

GROOT- EN KLEINHANDEL
NKR VLAK 2

17 November 2022

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 Waar
1.2 Waar
1.3 Waar
1.4 Onwaar
1.5 Onwaar
1.6 Waar
1.7 Onwaar
1.8 Waar
1.9 Onwaar
1.10 Waar

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

2.1 L
2.2 J
2.3 I
2.4 H
2.5 C
2.6 G
2.7 D
2.8 E
2.9 A
2.10 F

(10 × 1) **[10]**

TOTAAL AFDELING A: 20

AFDELING B

VRAAG 3

3.1
- Om werknemers te betaal
- Om eienaars te beloon om in die winste te deel
- Om die besigheid volhoubaar te maak (Enige 2 × 1) (2)

3.2 3.2.1
- Dit verlaag bruto wins van die besigheid.
- Die besigheid het verminderde vermoë om uitgawes te betaal.

3.2.2
- Die besigheid het verminderde vermoë om mededingende salarisse te betaal.
- Oortyd vir werknemers val weg.
- Tydelike werkers word afgedank.

(Enige 2 × 1) (2)

3.3
- Winkelgeslyte produkte
- Swak voorraadhantering
- Voorraad wat swak gepak is
- Deur op voorraad te staan
- Deur nie beskadigde voorraad afsonderlik te hou nie
- Swak voorraadverskuiwingsmetodes
- Deur nie die koueketting in stand te hou nie (Enige 6 × 1) (6)

3.4
- Die winkel sal steeds vir uitgawes moet betaal.
- Die kleinhandelverkooppunt moet vir die beskadigde goedere betaal.
- Breekskade verlaag die wins van die besigheid. (Enige 2 × 1) (2)

3.5
- Om vermindering in die besigheid✓ te bestuur✓ (2)

3.6
- Verdagte lyftaal
- Mense wat in die winkel rondhang
- Mense wat vreemde vrae vra
- Mense wat sonbrille dra (Enige 2 × 1) (2)

3.7
- Hou die hele tyd die verdagte dop.
- Moet nooit self ’n verdagte stop nie. (2)

3.8 Vra ’n ander personeellid om bestuur te kontak✓ terwyl jy die winkeldief dophou.✓ (2)

[20]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 'n Ooreenkoms waarin die kliënt instem✓ om die produkte in paaiemente oor 'n ooreengekome termyn te betaal✓

4.1.2 'n Kliënt stem in om 'n produk te koop✓ en eers die produk huis toe te neem wanneer die volle koopprys betaal is✓

4.1.3 'n Kliënt betaal met banknote of muntstukke✓ vir die volle koopprys✓

(3 × 2) (6)

4.2
- Lui die regte voorraad op.
- Lui die regte aantal items op.
- Maak seker jy ontvang die regte kontantbetaling by die kasregister.
- Maak seker jy gee vir die kliënt die regte kleingeld. (4)

4.3
- Hê eerlike, betroubare kassiere wat met die kasregister werk.
- Maak seker dat die toesighouer of bestuurder die transaksie magtig (byvoorbeeld afslag).
- Gebruik UV-skandeerders om te kyk of die kontant aan al die versteekte sekuriteitsmaatreëls voldoen.
- Toesighouers moet kliënte se inligting verifieer deur die kliënt te skakel en te kontroleer of hulle daardie handelsartikels gekoop het. (4)

4.4
- Bewyse
- Koepons
- Kredietkaartstrokies
- Debietkaartstrokies (4)

4.5
- Glimlag en groet die kliënt.
- Wees akkuraat wanneer jy skandeer.
- Hanteer alle produkte sorgvuldig en met respek.
- Sê vir die kliënt wat die totale bedrag is wat betaal moet word.
- Ontvang die kliënt se betaling en teken dit akkuraat aan. (Enige 4 × 1) (4)

4.6
- Skat hoe besig die winkel tydens jou skof sal wees.
- Kontroleer die hoeveelheid los kontant in die kasregisterlaai.
- Wees tydens die skof bewus van die hoeveelheid kleingeld in jou kasregisterlaai.
- Voltooi dokumente volgens maatskappyprosedures. (4)

4.7 Daar sal waarskynlik baie kliënte wees wat met groot note betaal,✓ daarom sal meer kleingeld nodig wees om goeie kliëntediens te verseker.✓ (2)

4.8 Vra vroeg✓ om kleingeld aan te vul.✓ (2)

[30]

VRAAG 5

5.1
- Opvoedingsvlak
- Ouderdomsgroep
- Geslag
- Huwelikstaat
- Gelykheidsgroepe
- Beroep of professie (Enige 3 × 1) (3)

5.2
- Om ’n diens aan die kleinhandelaars te verskaf
- Om die verskaffer se produk op spesifieke plekke in die kleinhandelswinkel op die mark te bring (2)

5.3
- Losstaande uitstalrakke
- Yskaste
- Dromme
- Vertoonkabinette (Enige 2 × 1) (2)

5.4 'Merchandising down' (1)

5.5
- Produkkodes
- Etikette op die rante van rakke
- Merk van pryse (Enige 2 × 1) (2)

5.6 5.6.1 Swaaikaartjies
5.6.2 Inligting op rakke
(2 × 1) (2)

5.7
- Spanlede wat akkuraat is✓ wanneer items met die regte prys gemerk word✓
- Verandering van prysetikette✓ wanneer ’n produk se prys verander✓
- Verwydering van promosiekaartjies✓ wanneer promosies verby is✓

(Enige 1 × 2) (2)

5.8
- Dit verseker produkvertoningsdissipline.
- Dit verseker dat die produkte wat die beste verkoop, op die beste plek op die rakke geplaas word. (2)

5.9
- Moet nooit die voorraad hoër as die laailyne pak nie.
- Maak seker dat voorraad baie vinnig van hulpyskaste en -vrieskaste reguit na die winkelvloerkabinette geneem word.
- Moenie rou vleis of pluimvee saam met ander gaar kos stoor nie.
- Hou te alle tye die vrieskas netjies. (Enige 2 × 1) (2)

5.10
- Berokken die reputasie van die besigheid skade
- Moet ekstra tyd maak om ongelukkige kliënte te hanteer (2)

Kopiereg voorbehou

5.11
- Die winkelvloer wat skoon en veilig is
- Die ligte in die winkel wat werk
- Die voorraad op rakke wat netjies is
- Deur nie beskadigde voorraad uit te stal nie (Enige 2 × 1) (2)

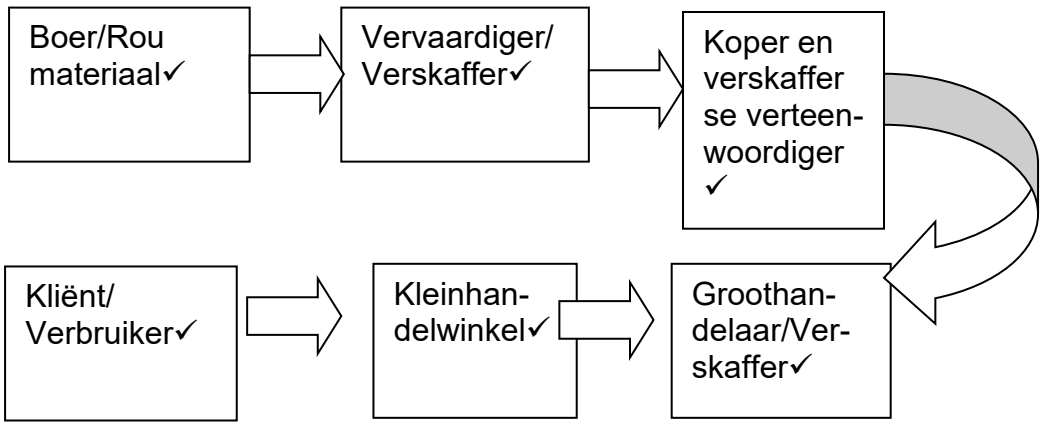
5.12
- Hou voorraad op trollies.
- Lig swaar bokse op deur jou knieë te buig.
- Maak seker jy weet hoe om voorraad veilig te skuif deur die toerusting te gebruik. (Enige 2 × 1) (2)

5.13
- Moet nooit 'n item op meer as een plek in die pakhuis hê nie.
- Hanteer delikate items versigtig.
- Moenie bokse in die pakhuis se gange los nie.
- Maak seker dat items soos handdoeke en klere in hul plastiek gehou word en nie oop gelos word in die pakhuis waar hulle vuil of vol stof kan word nie. (Enige 3 × 2) (6)

[30]

VRAAG 6

6.1



(6)

6.2 6.2.1 Hulle bereik meer kliënte deur aan meer groot- of kleinhandelaars te verkoop.

6.2.2 Hulle hou die groot- of kleinhandelaar oop deur voortdurend daar te koop.

(2 × 1) (2)

6.3 Dit verminder die wins van die verkooppunt. (2)

6.4
- Meubels
- Kos
- Spesialiteit
- Brandstof (Enige EEN) (1)

6.5
- Onafhanklikes
- Franchises
- KMO's
- Diskonteurs (Enige 2 × 1) (2)

6.6 6.6.1
- Koop en beplanning
- Bemarking (Enige EEN)

6.6.2
- Konsultante
- Betaalstaat
- Logistiek (Enige EEN)

(2 × 1) (2)

6.7
- Kliënte bly lojaal aan jou besigheid as daar aan hulle verwagtinge voldoen word.
- Die besigheid maak meer wins as hulle goeie kliëntediens lewer. (2)

6.8 6.8.1 Die kleinhandelaar het 'n span toegewyde verkoopskonsultante om te help✓ en kliënte te lei.✓

6.8.2 Die kleinhandelaar het verkoopsassistente wat beskikbaar is✓ om kliënte te help waar dit nodig is.✓

(2 × 2) (4)

6.9 Kliënte wat 'n besigheid✓ wil teiken.✓ (2)

6.10
- Kliënte koop deur op en af deur die gange te beweeg
- Kliënte koop van hul lysie af
- Kliënte koop van regs na links (Enige 2 × 1) (2)

6.11 Klein pryskaartjies (1)

6.12 Dit verwys daarna om produkte volgens die gebruik daarvan saam te plaas✓ om verskeie aankope aan te moedig.✓ (2)

6.13 Wanneer daar ou voorraad✓ op die rak is, word nuwe voorraad agter die ou voorraad geplaas.✓ (2)

[30]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 7

7.1 Goedere word by die ontvangstasie gekontroleer (1)

7.2 Om balans te skep✓ tussen die vermoë om voorraad aan te koop en voorraad te koop wat aan kliënte verkoop kan word✓ (2)

7.3
- Stoor alle goedere van die vloer af
- Hou gestoorde items toe
- Hou gestoorde items droog (Enige EEN) (1)

7.4 Voorraadtelling word op 'n aantal items gedoen✓ en finansiële voorraadopname word op elke item in die stoor gedoen.✓ (2)

7.5 Korrekte bestellings het tot gevolg dat die besigheid wins maak✓ en verkeerde bestellings lei tot verminderde wins.✓ (2)

7.6 Indien voorraad agter ander voorraad weggesteek word,✓ sal dit nie getel word nie.✓ (2)

7.7 Dit is die proses daarvan om nuwe voorraad✓ agter ou voorraad te sit, sodat produkte nie vernietig kan word nie.✓ (2)

7.8
- Groepeer dieselfde voorraad saam.
- Pak alle rakke. (Enige EEN) (1)

7.9 Wanneer daar toerusting is wat nie op die vloer gebruik word nie (1)

7.10
- Verslae wat verkope aandui
- Alle bevindings
- Kaarttransaksiestrokies (3 × 2) (6)

[20]

TOTAAL AFDELING B: 130
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou