higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

GROOT- EN KLEINHANDEL
NKR VLAK 2

(11030023)

17 November 2022 (Y-vraestel)
13:00–16:00

Hierdie vraestel bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

TYD: 3 UUR
PUNTE: 150

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord al die 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 ’n pen met blou of swart ink.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is deur slegs 'Waar' of 'Onwaar' langs die vraagnommer (1.1–1.10) in die ANTWOORDBOEK neer te skryf.

1.1 ’n Verspreidingskanaal is die roete waarvolgens goedere van die vervaardiger na die verbruiker beweeg.

1.2 Bruto wins ('Topline') is die term wat gegee word om bruto wins van die besigheid aan te dui.

1.3 Die inkomstestaat bevat inligting soos bedryfsuitgawes, wat nie kan help dat die verkooppunt beter bestuur word nie.

1.4 Los kontant bestaan nie uit rande en sente nie, sodat kliënte nie kleingeld kan kry nie.

1.5 Papiergebaseerde bewyse kan elektronies verwerk word.

1.6 Winkels wat goedkoper items verkoop, lok verbruikers van ’n laer inkomstevlak.

1.7 Hoë-impaksones is areas agter in die winkel.

1.8 Vloeruitleg is een van die metodes wat gebruik word om vertoonaanwysing te kommunikeer.

1.9 ’n Kasregister oor is wanneer die kasregister ’n tekort aan geld het, en ’n kasregister tekort is wanneer die kasregister meer geld het.

1.10 Voorraad kan met die hand getel word deur tellings op papier te skryf.

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

Kies ’n beskrywing uit KOLOM B om by ’n item in KOLOM A te pas. Skryf slegs die letter (A–L) langs die vraagnommer (2.1–2.10) in die ANTWOORDBOEK neer.

KOLOM A		KOLOM B	
2.1	Aantekening van verkope	A	dit gaan van die bank na die winkel, na die kassier en na die kliënt wanneer hy/sy betaal
2.2	Winkelvoorkoms	B	’n metode wat gebruik word om pryse te vertoon
2.3	Waslyne ('Wash lines')	C	verwys na bekende en onbekende verliese
2.4	Koopgedrag	D	’n interaksie tussen ’n kliënt en ’n diensverskaffer, wat ’n goeie of slegte indruk kan gee
2.5	Vermindering en verliese	E	’n vertoonmetode wat deur bomarkwinkels gebruik word
2.6	Verkoopsassistente	F	word deur kettingwinkels aan kliënte gebied sodat hulle produkte kan koop
2.7	Oomblik van waarheid	G	help kliënte met navrae
2.8	Hoë LSM’s	H	plaas produkte bymekaar volgens hul gebruik om verskeie aankope aan te moedig
2.9	Die vloei van kontant	I	beklemtoon produkte op promosie
2.10	Rekening	J	die reeks en vertoning van handelsware wat ’n kleinhandelaar sal aanhou
		K	gebruik om sekere items, waarvoor daar nie plek op die winkelvloer is nie, te bêre
		L	die vloertaak wat die beheer van voorraad beïnvloed

(10 × 1) **[10]**

TOTAAL AFDELING A: 20

AFDELING B

VRAAG 3

3.1 Hoekom is dit vir ’n besigheid belangrik om wins te maak? (2)

3.2 Verduidelik hoe vermindering ('shrinkage') die volgende beïnvloed:

3.2.1 Die organisasie

3.2.2 Werknemers

(2 × 1) (2)

3.3 Noem SES oorsake van vermindering ('shrinkage'). (6)

3.4 Wat is die impak van breekskade op die wins van ’n verkooppunt? (2)

3.5 Hoekom moet sekere areas van ’n besigheid teen ongemagtigde toegang beveilig word? (2)

3.6 Noem TWEE metodes om moontlike winkeldiewe te identifiseer. (2)

3.7 Wat sal jy doen as jy ’n kliënt sien wat handelsware wegsteek? (2)

3.8 Watter prosedure sal jy volg as jy sien dat ’n winkeldief nie vir handelsware betaal nie? (2)

[20]

VRAAG 4

4.1 Verduidelik die volgende vorms van betaling:

4.1.1 Huurkoop

4.1.2 Bêrekoop

4.1.3 Kontant

(3 × 2) (6)

4.2 Hoe kan ’n kassier verlies verhoed terwyl hy/sy kontant aanvaar? (4)

4.3 Watter metodes kan gebruik word om bedrog te voorkom? (4)

4.4 Lys VIER vorms van betaling wat op die kasopmaakdokument ('cash-up document') aangeteken word. (4)

4.5 Noem VIER metodes vir die aantekening van verkoopstransaksies by ’n groothandelverkooppunt. (4)

4.6 Noem VIER stappe vir die aanvul van kleingeld. (4)

4.7 Gee TWEE redes hoekom jy kleingeld vir naweek- of maandeinde-handel sal moet aanvul. (2)

4.8 Wat sal jy doen as jy opmerk dat jou kasregister se kleingeld min raak? (2)
[30]

VRAAG 5

5.1 Lys DRIE dinge wat ons kan gebruik om verbruikersprofiele te skep. (3)

5.2 Wat is die funksie van bevoorrading ('merchandising') in die 'FMCG'-bedryf? (2)

5.3 Noem TWEE tipes vertoonvoorwerpe ('display fixtures') wat in kleinhandel gebruik word. (2)

5.4 Gee ’n metode wat gebruik word om steenseep ('bar soaps') in ’n winkel te rangskik. (1)

5.5 Noem TWEE metodes wat gebruik word om pryse aan kliënte te vertoon. (2)

5.6 Watter merkmetodes kan jy gebruik om die volgende produkte te prys?

5.6.1 Handdoeke

5.6.2 Televisies

(2 × 1) (2)

5.7 Hoe maak ons seker dat verliese voorkom word wanneer pryse gemerk word? (2)

5.8 Wat is die voordeel daarvan om vasgestelde uitlegte in ’n kettingwinkel te gebruik? (2)

5.9 Gee ’n handelaar raad oor hoe om voorraad te hanteer wanneer ’n koueketting ('cold chain') volgemaak word. (2)

5.10 Hoe beïnvloed leë rakke verkope? (2)

5.11 Noem TWEE huishoudingstandaarde vir die instandhouding van handelsware-vertoonwerk. (2)

5.12 Noem die regte manier om rakke te vol te maak om die besering van kliënte te voorkom. (2)

5.13 Verduidelik DRIE beginsels vir die pak van voorraad in ’n pakhuis. (3 × 2) (6)
[30]

VRAAG 6

6.1 ’n Boer het uie en spinasie om te verkoop. Jy is die kliënt en jy wil uie en spinasie koop, maar jy kan dit nie direk vanaf die boer op die plaas kry nie.

Teken ’n aanvoerketting ('supply chain') om te wys hoe jy die uie en spinasie gaan kry. (6)

6.2 Verduidelik die funksie van elk van die volgende belanghebbers:

6.2.1 Verskaffers

6.2.2 Kliënte

(2 × 1) (2)

6.3 Hoe beïnvloed breekskade die wins van ’n verkooppunt? (2)

6.4 Noem EEN subsektor wat op die groot- en kleinhandelsektor van toepassing is. (1)

6.5 Noem TWEE kategorieë kleinhandelaars in die bedryf. (2)

6.6 Gee EEN voorbeeld van elk van die volgende funksies:

6.6.1 Interne ondersteuningsfunksie

6.6.2 Eksterne ondersteuningsfunksie

(2 × 1) (2)

6.7 Wat is die impak van kliëntediens in groot- en kleinhandel? (2)

6.8 Verduidelik die volgende kliëntedienskonsepte:

6.8.1 *Volledigedienskonsep*

6.8.2 *Gedeeltelikedienskonsep*

(2 × 2) (4)

6.9 Verduidelik *teikenmark* in jou eie woorde. (2)

6.10 Beskryf die basiese kliëntegedragpatroon. (2)

6.11 Noem EEN metode wat gebruik word om produkte vir ’n LSM 10-teikenmark te prys. (1)

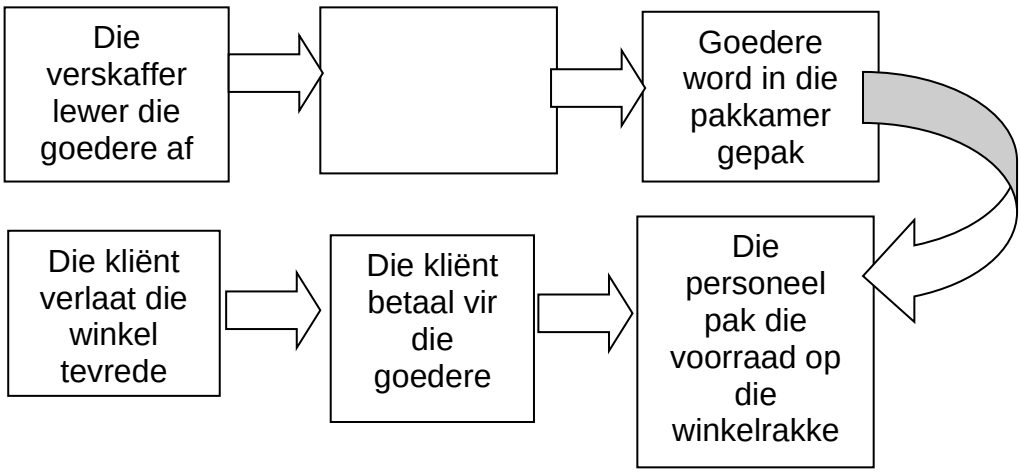
6.12 Definieer die konsep bevoorrading ('*merchandising*'). (2)

6.13 Verduidelik waar voorraadrotasie nodig is wanneer vertoonwerk in die bedryf aangevul word. (2)

[30]

VRAAG 7

7.1 Vul die ontbrekende gedeelte in oor hoe voorraad deur 'n groothandelverkooppunt vloei. (1)



7.2 Hoekom is dit belangrik om voorraad by 'n verkooppunt te beheer? (2)

7.3 Gee EEN vereiste vir die uitlê van 'n pakkamer. (1)

7.4 Wat is die verskil tussen *voorraadtelling* en *finansiële voorraadopname*? (2)

7.5 Verduidelik die impak van korrekte en verkeerde bestellings op 'n besigheid. (2)

7.6 Hoe beïnvloed huishouding voorraad in die pakkamer? (2)

7.7 Beskryf kortliks die term *voorraadrotasie* en die noodsaaklikheid daarvan. (2)

7.8 Watter metode kan gebruik word om vir voorraadtelling voor te berei? (1)

7.9 Wanneer word pakkamers gebruik? (1)

7.10 Watter besonderhede moet jy invul wanneer jy die kasopmaakdokument ('cash-up document') voltooi? (6)

[20]

TOTAAL AFDELING B: 130
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou