higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

REKLAME EN PROMOSIES
NKR VLAK 2

21 November 2023

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1	1.1.1	visualisering
	1.1.2	teikengehoor
	1.1.3	persoonlike verkope
	1.1.4	massamedia
	1.1.5	oorreding
	1.1.6	AIDA
	1.1.7	dragkode
	1.1.8	produktiwiteit
	1.1.9	interne
	1.1.10	nieverbale

(10 × 1) (10)

1.2	1.2.1	E
	1.2.2	G
	1.2.3	D
	1.2.4	A
	1.2.5	C
	1.2.6	I
	1.2.7	F
	1.2.8	B
	1.2.9	J
	1.2.10	H

(10 × 1) (10)

1.3	1.3.1	Onwaar
	1.3.2	Waar
	1.3.3	Onwaar
	1.3.4	Waar
	1.3.5	Waar
	1.3.6	Onwaar
	1.3.7	Waar
	1.3.8	Onwaar
	1.3.9	Waar
	1.3.10	Waar

(10 × 1) (10)
[30]

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 2.1.1 Opelugmedia/Reklamebord: Enige reklame in enige plek wat nie met ’n dak bedek word nie

OF

’n Reklamebord is ’n groot opelugadvertensie. (Enige 1 + 1) (2)

2.1.2 Promosie kan beskryf word as enige vorm van kommunikasie wat gebruik word om klante in te lig, te oorreed en daaraan te herinner om ’n produk of diens te koop.

OF

Promosie sluit alle vorme van kommunikasie tussen die bemarker en die klant in. (Enige toepaslike 1 × 2) (2)

2.1.3
- Groot prente/Prente met ’n hoë impak
- Teks/Woorde groot en maklik leesbaar
- Beweging
- Helder kleure, letters en visuele middele
- Kort, kragtige boodskappe
- Goeie sigbaarheid (Enige 3 × 2) (6)

2.1.4

VOORDELE	NADELE
• Bereik ’n groot deel van die bevolking✓ • Boodskappe is in die onmiddellike omgewing van die teikenmark geposisioneer✓	• Verbygangers het ’n baie kort tydjie om die boodskap te sien✓ • Beperkings rakende die posisionering van reklameborde✓

(2 + 1) (3)

2.2
- Geskenke
- Monsters
- Kompetisies
- Prys in ’n houer
- Geskenkbewyse
- Koop een, kry een verniet
- Lojaliteitspunte
- Winskopies
- Koepons
- Uitstallings (Enige 4 × 1) (4)

2.3
- Aandag/Bewustheid (‘Attention/Awareness’)
- Belangstelling (‘Interest’)
- Begeerte (‘Desire’)
- Aksie (‘Action’) (Enige 4 × 1) (4)

2.4 2.4.1 Die boodskap is eenvoudig, maar is nie baie goed oorgedra nie.

2.4.2 Dit is van toepassing op die Covid-situasie.

2.4.3 Dit is ’n baie sterk, eenvoudige boodskap.

(3 × 2) (6)

2.5
- Verbruikersfaktore
- Produkfaktore
- Begrotingsfaktore (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

[30]

VRAAG 3

3.1 3.1.1 ’n Promosiestrategie is ’n sorgvuldige plan wat uiteensit wat die bemarkingsbestuurder wil bereik.

OF

’n Promosiestrategie sit die benadering uiteen wat gebruik gaan word om direk of indirek met die klant te kommunikeer. (2)

3.1.2
- Meer verkope
- Nuwe produkaanvaarding
- Skepping van handelsmerkekwiteit
- Posisionering
- Mededingendheid
- Korporatiewe beeld
- Bewustheid van nuwe produkte
- Oorreding om nuwe produkte op die proef te stel
- Inligting oor nuwe weergawes van ou produkte
- Aanmoediging van verkope
- Opwinding in die winkel
- Verbetering van maatskappy se beeld (Enige 4 × 1) (4)

3.2 3.2.1
- Trek aandag
- Verhoog verkope
- Skep meer belangstelling deur die klant
- Etikettering (Enige 3 × 2) (6)

3.2.2
- Toewysing van ruimte vir uitstalling
- Belang van verligting
- Visuele uitstallings
- Belang van etikettering
- Belang van daaglikse huishouding
- Aantreklik en innoverend
- Sigbaar
- Toeganklik
- Gepas
- Veilig (Enige 3 × 2) (6)

3.2.3
- Uitstallings aan die eindpunt van gange
- Uitstallings voor in die winkel
- Uitstallings in gange
- Elektroniese skerms
- Relings
- Houers en mandjies
- Demonstrasies
- Verkooppuntuitstallings
- Vensters (Enige 4 × 1) (4)

3.3
- Gee jou volle aandag aan die spreker.
- Luister goed na die klant.
- Laat die persoon klaar praat voordat jy reageer.
- Vra vrae om al die feite te kry.
- Beheer jou reaksie.
- Bly kalm.
- Neem aantekeninge.
- Sonder die probleem af.
- Moet nooit met ’n klant stry nie.
- Gee terugvoering. (Enige 5 × 1) (5)

3.4
- Voordelige prysbepaling
- Indringingprysbepaling
- Ekonomieprysbepaling
- Prysverlaging (Enige 3 × 1) (3)

[30]

VRAAG 4

4.1
- A: Aandag✓
  Trek die klante se aandag deur die gebruik van kreatiewe taktieke, bv. prente, opskrifte en kleur.✓
- I: Belangstelling✓
  Wek die klante se belangstelling deur interessante teks en inligting in die advertensie.✓
- D: Begeerte✓
  Skep 'n begeerte vir die produk of diens met prente, opskrifte of promosies.✓
- A: Aksie✓
  Die advertensie versoek 'n eenvoudige aksie, bv. om 'n nommer te skakel of 'n webtuiste te besoek.✓ (4 × 2) (8)

4.2 4.2.1
- Kennis van teikengehoor
- Kennis van produk
- Begrip van die doel van die advertensie
- Doelwitte
- Produk
- Teikenmark (Enige 3 × 2) (6)

4.2.2
- Simbole
- Vrees
- Humor
- Getuigskrifte
- Herhaling
- Sterkte
- Vleiery (Enige toepaslike 4 × 1) (4)

4.2.3
- Lig in
- Oorreed
- Herinner (3)

4.3
- Maak nou 'n afspraak
- Hulplyn
- Webtuiste (3)

4.4
- Kopieskryf, wat bestaan uit kopienavorsing, kopiestruktuur en kopiestyl
- Visualisering, wat na die prente in die advertensies verwys
- Uitleg, wat verwys na die doeltreffende rangskikking van die verskillende kopie-elemente in die advertensie (3 × 2) (6)

[30]

VRAAG 5

5.1
- Ontwikkel jou persoonlike eienskappe.
- Stel jou klante tevrede/Leer jou klante ken.
- Doen ekstra moeite.
- Dink vooruit om voor te bly.
- Ontwikkel jou brein.
- Lei jou personeel op.
- Neem verantwoordelikheid.
- Stel die regte mense aan.
- Plaas die klant in beheer. (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

5.2 Interne klante werk vir die organisasie, bv. werknemers, departemente en takke. Eksterne klante is in wese die publiek, bv. individue, ander ondernemings en nieregeringsorganisasies.
(Enige toepaslike voorbeelde) (2 × 2) (4)

5.3
- Bedank die klante dat hulle die probleem genoem het.
- Teken dit aan en gee inligting aan die klante.
- Help die klante om die stelsel te verstaan.
- Los die probleem so gou moontlik op.
- Verduidelik enige vertragings.
- Volg binne ooreengekome tydsraamwerke op.
- Die klante sal met ’n positiewe gevoel gelaat word. (Enige 4 × 2) (8)

5.4
- Datum van gebeurtenis of voorval
- Klant se naam en kontakbesonderhede
- Departement of plek van klagte
- Naam van die persoon by wie die klagte ingedien is
- Naam van die persoon wat die klagte kan hanteer
- Terugvoering oor die klagte (Enige 3 × 2) (6)

5.5
- Gesig
- Hande
- Liggaamstaal
- Manier van stap
- Op en af loop
- Tik vingers (Enige 3 × 1) (3)

5.6
- Werk slim.
- Doen dinge die eerste keer reg.
- Ontwikkel 'n reputasie van integriteit, gehalte en waarde.
- Verbeter jou beste.
- Wees kreatief.
- Luister na en reageer op klante se behoeftes.
- Beplan vir sukses.
- Dink voor jy optree.
- Wees betyds vir werk/vergaderings.
- Respekteer mense en eiendom.

(Enige toepaslike 3 × 2) (6)
[30]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou