higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

ENTREPRENEURSKAP
NKR VLAK 2

(3021042)

2 Desember 2020 (X-vraestel)
09:00–11:30

Sakrekenaars mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 8 bladsye.

200Q1N2002

Kopiereg voorbehou

TYD: 2½ UUR
PUNTE: 100

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 swart of blou pen.
6. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Verskeie opsies word gegee as moontlike antwoorde op die volgende vrae. Kies die antwoord en skryf slegs die letter (A–D) langs die vraagnommer (1.1–1.15) in die ANTWOORDBOEK neer.

1.1 Entrepreneurs moet die regte ... hê om suksesvol te wees.

A oplossings
B funksies
C omgewing
D vaardighede en kundigheid

1.2 In die … omgewing is daar verskeie kragte (soos politieke kragte) of uitdagings wat die besigheid beïnvloed.

A mark-
B eksterne
C interne
D sake-

1.3 ’n ... is ’n eenvoudige maar nuttige hulpmiddel wat vir alle besluitneming gebruik kan word.

A Navorsingsontleding
B Marknavorsing
C SWOT ontleding
D Markgaping

1.4 'Nuwe produkte word gedurig bekendgestel.' Hierdie verklaring kan beskou word as ’n …

A sterkpunt
B swakheid
C geleentheid
D Beide A en B

1.5 … word beskou as een van die ubuntu waardes vir die entrepreneur.

A Rekenaargeletterdheid
B Innovering
C Om betroubaar en eerlik te wees
D Vindingrykheid

1.6 … kan beskou word as die hoofrede waarom die meeste besighede misluk.

A Swak verskaffers
B Finansiële beheer
C Veiligheidsbehoeftes
D Nie een van bogenoemde nie

1.7 Die … beskryf die groep kliënte, huidige en potensiële kliënte wat mees waarskynlik jou produkte of diens sal koop.

A teikenmark 
B krediteure
C mededingers
D monster

1.8 ’n Faktor of faktore wat die prysing van ’n produk of diens beïnvloed:

A Regeringsregulasies
B Elastisiteit van vraag
C Die beskikbaarheid van vervangende produkte
D Al bogenoemde

1.9 … verwys na ’n wins wat ’n besigheid maak ná aftrekking van uitgawes soos huurgeld, telefoon en bemarkingskoste.

A Markaandeel
B Netto wins 
C Bruto wins
D Kontantvloei

1.10 Entrepreneurs prioritiseer take omdat …

A dit tyd en geld spaar.
B dit hulle lei na wat behaal moet word.
C dit ’n organisasiehulpmiddel is.
D Al bogenoemde

1.11 ’n … is ’n lys van beoogde gebeure en hulle tydsraamwerke.

A Werkskedule
B Tydsraamwerk
C Aksieplan
D Vraelys

1.12 Die … verduidelik hoe die besigheid bedryf word en hoe dit sy produkte of dienste bemark.

A aksieplan 
B sakeplan
C SWOT ontleding
D bemarkingsplan

Kopiereg voorbehou

1.13 … verwys na iets nuuts en kan geld vir tegnologie, produkmarkte en prosesse.

A Innovering
B Kreatiwiteit
C Verbetering
D Tendens

1.14 ’n Sakeplan is belangrik vir ’n besigheid omdat dit …

A ’n noodsaaklike besluitnemingshulpmiddel is.
B uiters motiverend is.
C verbintenis toon.
D winsgewend is.

1.15 ’n Sakeplan verskaf …

A inligting oor indiensneming in die bedryf.
B inligting oor die klaarprodukte.
C ’n verduideliking van jou idees.
D ’n verduideliking van jou bedreigings en suksesse.

(15 × 1) **[15]**

VRAAG 2

Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is deur slegs 'Waar' of 'Onwaar' langs die vraagnommer (2.1–2.15) in die ANTWOORDBOEK neer te skryf.

2.1 Tegniese vaardighede van ’n entrepreneur sluit die bestuur van sy/haar werknemers in.

2.2 Kompetisie kan ’n bedreiging of geleentheid in ’n SWOT ontleding wees.

2.3 Gerief is een van die faktore wat prysing beïnvloed.

2.4 Inligting uit die biblioteek vorm deel van primêre data-insameling.

2.5 ’n Rooster is ’n hulpmiddel om pligte en verantwoordelikhede vir elke dag te identifiseer.

2.6 Kreatiwiteit help jou om ’n sakegeleentheid te herken.

2.7 Entrepreneurskap stel die regering in staat om meer inkomste en sakeverwante belastings in te samel.

2.8 ’n Organiseringsvaardigheid gaan oor ’n entrepreneur wat lang ure werk.

2.9 Die totale koste van ’n produk sluit die kostekomponente wat in die produksie van daardie produk gebruik word uit.

Kopiereg voorbehou

2.10 Debiteure is kliënte wat van jou besigheid gekoop het maar nog nie betaal het nie.

2.11 Inventaris verwys na die voorraad wat jy in ’n besigheid koop en verkoop.

2.12 Die sakeplan moet bondig en omvattend wees en maklik leesbaar wees.

2.13 Klandisiewaarde is ’n voorbeeld van die politieke omgewing. 0

2.14 Die inhoudsopgawe van ’n sakeplan gee ’n oorsig van die items wat in die sakeplan sal wees.

2.15 Gelykbreekpunt verwys na ’n punt in die besigheid waar wins gemaak word.

(15 × 1) **[15]**

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 3

Bestudeer die scenario en beantwoord die vrae.

VROUEBAAS

Sy sit op ’n helderrooi stoeltjie agter haar stalletjie. Sy waai haarself koel soos die son hoër styg. Dit is die einde van die maand en mense het geld om uit te gee – dit gaan ’n besige dag wees. Elsie Mathonsele, of sus Elsie soos almal haar noem – staan op wanneer ’n vrou haar stalletjie nader. Sy koop lekkergoed en gee een vir die baba. Wanneer die ma wegbeweeg, gaan sit Elsie weer en teken die transaksie in ’n notaboek aan. Sy doen dit al vir die afgelope agt jaar, elke transaksie, ongeag hoe klein, word neergeskryf. Dit is die enigste manier hoe sy kan boekhou van alles wat sy verkoop.

Sy het al baie verkoop sedert sy haar stalletjie in Johannesburg se sakesentrum in 1990 geopen het. Hierdie 32-jaar-oue ma van twee is waarskynlik meer gemotiveerd as die meeste straatverkopers – en haar kliënte weet dit. Hulle weet sal sy altyd by haar stalletjie op die hoek van Breë- en Quartz-straat wees, ongeag die weer. Hulle weet hulle kan byna enigiets by haar koop – vrugte en groente, onderklere en babadoeke, lekkergoed en koekies, balpuntpenne en motgifballetjies, gesondheids- en skoonheidsprodukte, skoonmaakmiddels en haakspelde. 0

Haar stalletjie is soos ’n mobiele algemene handelaar en kliënte weet dat alles wat hulle daar koop die beste gehalte is. Elsie weet dat om haar kliënte tevrede te hou oor die jare die sleutel tot haar sukses was. Gewapen met net R160 het sy na die City Deep-mark gegaan en haar eerste voorraad vars vrugte en groente gekoop. Sy kon ’n wins van ongeveer R80 ’n dag maak. Maar die tye en die ekonomie het verander en Elsie betaal nou ongeveer R500 vir haar voorraad wanneer sy mark toe gaan, maar haar wins het ook verhoog – op goeie dae maak sy ongeveer R300.

Kopiereg voorbehou

Harde werk is Elsie se resep vir sukses. Sy staan elke oggend 5:00 op, neem ’n warm bad en eet ’n ligte ontbyt en is dan teen 6:00 by die mark. 'Jy moet vroeg daar wees om die beste produkte te kry.' Nadat sy vier tafels teenmekaar gestoot het en ’n silwerskoon tafeldoek daaroor gegooi het, is alles teen 8:00 reg. Elsie sê sy het nie ’n spesiale vaardigheid of talent nie, maar wat sy wel het, is ’n groot dosis vasberadenheid en sterk gees.

[Aangepas uit Drum, 15 Oktober 2008]

3.1 Elsie wil ’n sakeplan opstel.

Verduidelik die volgende komponente van ’n sakeplan aan haar:

3.1.1 Dekblad

3.1.2 Bemarkingsplan

3.1.3 Bestuursplan

3.1.4 Finansiële plan

(4 × 2) (8)

3.2 Die belang van kliënte is altyd ’n bron van kommer vir Elsie.

Noem en bespreek VIER kliënteverhoudingspraktyke wat sy kan gebruik om kliënte se tevredenheid te verseker. (4 × 2) (8)

3.3 Bespreek die volgende eienskappe van ’n entrepreneur met spesifieke verwysing na Elsie se gevallestudie:

3.3.1 Energiek

3.3.2 Risikoneming

3.3.3 Organiseringsvaardighede

(3 × 2) (6)

3.4 Gebruik die inligting uit die gevallestudie om ’n bemarking-samestellingsontleding vir Elsie se besigheid onder die volgende punte te voltooi:

3.4.1 Produkte

3.4.2 Plek

3.4.3 Promosie

(3 × 2) (6)

[28]

VRAAG 4

4.1 Verduidelik die volgende finansiële terme, deur Elsie se besigheid in gedagte te hou:

4.1.1 Verkoopsvooruitskatting

4.1.2 Inflasie

(2 × 2) (4)

4.2 Elsie besluit om 12% afslag vir ’n boks botterskorsies aan te bied. Die normale verkoopsprys is R218. Sy skat sy sal 24 bokse gedurende Paasfees verkoop.

Bereken die volgende:

4.2.1 Die verkoopsprys per boks ná afslag (8)

4.2.2 Die totale verkoopsprys van die produkte wat sy skat sy gedurende die Paasfees-vakansie sal verkoop (1)

4.3 Bereken die gelykbreekbedrag vir Elsie se besigheid as haar vaste koste R4 200 beloop en die persentasie bruto wins 56% is. (3)

[16]

VRAAG 5

5.1 Trek die volgende tabel in die ANTWOORDBOEK af en vul ’n SWOT ontleding vir Elsie se besigheid saam met TWEE voorbeelde van elke komponente in.

KOMPONENT 1	**KOMPONENT 2**
TWEE voorbeelde	TWEE voorbeelde
KOMPONENT 3	**KOMPONENT 4**
TWEE voorbeelde	TWEE voorbeelde

(4 × 2) (8)

5.2 Elsie moet die regte vaardighede en waardes hê om ’n suksesvolle entrepreneur te wees.

Onderskei tussen *vaardighede* en *waardes* en gee ’n voorbeeld van elk.

(2 × 2) (4)

5.3 ’n Sakeplan kan as ’n padkaart of riglyn gebruik word om die besigheid te bedryf.

Noem TWEE ander belangrike doeleindes van ’n sakeplan. (2 × 2) (4)

5.4 Noem DRIE eksterne faktore en hoe dit ’n impak op Elsie se sakebedrywighede kan hê. (3 × 2) (6)

5.5 Waarom dink jy entrepreneurskap is ’n belangrike drywer van ekonomiese groei in Suid-Afrika? (4 × 1) (4)

[26]

TOTAAL AFDELING B: 70
GROOTTOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou