higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

# NASIENRIGLYN

## NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

## GROOT- EN KLEINHANDEL
### NKR VLAK 3

**XX Februarie 2020**

**Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.**

Kopiereg voorbehou

## AFDELING A

### VRAAG 1

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

(10 × 1) **[10]**

### VRAAG 2

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

(10 × 1) **[10]**

### VRAAG 3

3.1 Aggressiewe verkoop
3.2 elektroniese geldoordrag
3.3 Visuele handelsware-aanbieding
3.4 SMARTBOX
3.5 Nieverbale
3.6 Ontvangs
3.7 Soetlieftransaksie
3.8 Anoniemewenk-lyn
3.9 Aankoopbehoefte
3.10 Diensbenadering

(10 × 1) **[10]**

**TOTAAL AFDELING A: 30**

## AFDELING B

## VRAAG 4

4.1
- Ontwerpelemente soos balans, verligting, kleur, simmetrie
- Gebruik van rekwisiete.
- Verkoopsyfers wat met daardie produkte verband hou
- Huishouding wat met die uitstalling verband hou
- Effektiewe reklameborde
- Instandhouding noodsaaklik indien kliënte uitstallings versteur

(Enige 4 × 1) (4)

4.2 X-as verteenwoordig vlak van produkkennis wat verkoopsassistent benodig,✓ en strek van lae tot omvattende vlakke. Kliënt wat kleredrag koop, het minder produkkennis van verkoopsassistent nodig✓ as kliënt wat ’n nuwe platskerm-televisie koop.✓
Y-as verteenwoordig vlak van verkoopsinteraksie✓ wat strek van hoë tot lae vlakke, waar die verkoopsassistent die kliënt kan bystaan, maar die kliënt is nie afhanklik van die assistent om 'n besluit te neem nie.✓
Volledienmodel behodig hoë betrokkenheid van verkoopsassistent met omvattende produkkennis. Model van gedeeltelike diens benodig medium interaksievlak van produkkennis wat varieer volgens kliënt se behoeftes.✓✓ (10)

4.3
- Beter ruimtebestuur
- Hoër produkvariëteit in 'n winkel
- Verhoog winsgewendheid beduidend (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

4.4
- Verkope behels die ruil van geld vir produkte of diens✓ en is die manier waarop die groot- en kleinhandelsbedryf hul inkomste genereer.✓ (2)

4.5
- Om verkope te stimuleer
- Om die onderneming se winsgewendheid te verbeter
- Om meer kliënte na die winkel te lok (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

4.6
- Probeer om twee kluise te hê.
- Maak kas op aan die einde van skof voordat kassier huis toe gaan.
- Bly tydens die hele kasopmakingsproses in die kantoor totdat die kasregister gebalanseer is.
- Winkels behoort óf 'n SMARTBOX óf 'n deponeerkluis te gebruik.
- Installeer 'n paniekknoppie in die kantoor.
- Die kontantkantoor behoort buite die publiek se sig te wees.
- Moet nooit kluissleutels laat rondlê of op die lessenaar plaas terwyl kontant opgemaak word nie.
- Moet nooit meer as een kassier in die kantoor toelaat wanneer kontant opgemaak word nie.
- Daar behoort 'n veiligheidshek na die kontantkantoor en diefwering voor alle vensters te wees.
- Moet nooit meer as die toegelate bedrag kontant in 'n BTP-laai laat ophoop nie. (Enige toepaslike 4 x 1) (4)

4.7 Dit behels om produkte op die aantreklikste manier uit te stal om die kliënt se aandag te trek sodat hulle die produkte sal wil koop. (1)

4.8
- Krimping
- Drukwerk en skryfbehoeftes
- Elektrisiteit en water
- Telefoon
- Herstelwerk
- Salarisse
- Oortyd (7)

4.9 4.9.1 As verkope toeneem en die koste van goedere✓ en krimping bly dieselfde,✓ sal die bruto wins ook toeneem.✓
**OF**
As bruto wins groei✓ en uitgawes neem ook toe,✓ sal die netto wins dieselfde bly.✓ (3)

4.9.2 As aanvanklike uitgawes meer as bruto wins toeneem,✓ sal daar 'n netto verlies wees✓ en die onderneming sal gevaar loop om te sluit, aangesien dit nie genoeg geld sal hê om uitgawes te dek nie.✓ (3)
**[40]**

## VRAAG 5

5.1

Deposit

Date 28/11/2019✓✓
Name Pick n Pay✓✓
Account number 134✓✓
The money bank

| | | |
|---|---|---|
| Cash | | 11946✓✓ |
| Checks | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| Subtotal | | |
| Less Cash | | |
| TOTAL | | 11946✓✓ |

(10)

5.2
- Tipe
- Broosheid
- Winsgewendheid
- Verkoopsvolumes
- Temperatuurbeheer
- Groepering
- Stapelgrootte
- Gerekenariseerde GS
- Rakwerk (Enige 5 × 1) (5)

5.3
- Oopagterkant-vensters ('open-back windows')
- Vertoonvensters
- Innoverende ruimte ('found-space')
- Verkoopspunt
- Fokusarea
- Toe vensters (Enige 4 × 1) (4)

5.4
- Verhoog verkope
- Verhoog verkoopspryse
- Verlaag koste van goedere wat verkoop word
- Verminder krimping
- Verbeter verkope van goedere met 'n hoë marge
- Verminder vermorsing en skade (Enige 2 × 1) (2)

5.5
- Deurlopende inventaris help om die akkuraatheid en doeltreffendheid van voorraadbestelling te verbeter omdat werklike voorraad voorhande bekend is.
- Krimping word beter beheer.
- Kliëntediens word verbeter omdat kleinhandelpersoneel kliënte kan help om voorraad in ander takke te vind.
- Voorraadtelling is minder tydrowend en meer akkuraat. (Enige 2 × 2) (4)

5.6
- Nader die kliënt
- Vraagstelling
- Sit kenmerke in voordele om
- Kom besware te bowe
- Beklink die transaksie (Enige 4 × 1) (4)

5.7
- Deur meer besonderhede oor die produk te vra
- Deur woorde soos 'ek' en 'my' te gebruik
- Deur langer na 'n spesifieke produktipe te kyk as ander
- Deur oor prys uit te vra
- Deur iemand anders se mening te vra
- Positiewe liggaamstaalveranderinge soos om ontspanne te raak nadat vrae gevra is, te glimlag en kop te knik (Enige 3 × 2) (6)

5.8
- Berei ontvangsarea vir elke aflewering voor.
- Handhaaf higiëne en netheid van area.
- Implementeer verliesbeheermaatreëls.
- Ontvang aflewering so vinnig moontlik.
- Verseker produkte wat ontvang word is in goeie toestand.
- Verseker dat verskaffer se faktuur en hoeveelhede ontvang ooreenstem.
- Verwerk eise onmiddellik.
- Verwyder afval gereeld.
- Merk produkte met winkel se spesifieke kodes. (Enige 5 × 1) (5)

**[40]**

**VRAAG 6**

6.1
- Stel onderneming in staat om terugskouing te doen en sukses te bepaal.
- Maak voorsiening vir vroeë optrede ten opsigte van dinge wat nie volgens plan verloop nie.
- Alle inskrywings in inkomstestate is begroot. (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

6.2
- Daar is altyd kleingeld beskikbaar in die winkel wat die kassiere kan trek soos hulle dit nodig kry.
- Dit verbeter kliëntediens. (Enige toepaslike 2 × 1) (2)

6.3 Inkomende voorraad by verspreidingsentra word nie in reserwegleuwe gepak nie, maar uitgesoek en aan die winkels versprei.✓ Dit word dikwels gebruik wanneer voorraad vir promosiedoeleindes bedoel is of vir items wat nie herbestel sal word nie, byvoorbeeld in die modebedryf waar baie items reekse is wat nie herhaal gaan word nie.✓ (3)

6.4 28678.10✓✓ (2)

6.5
- Stap 1: Bereken verwagte ontvangste van elke kassier.
- Stap 2: Skei die beginkasgeld en bereken die werklike ontvangste van elke kassier.
- Stap 3: Bereken kassier se oorskot of tekort. (3 × 2) (6)

6.6
- Om die kassier se akkuraatheid by die BPE te kontroleer.
- Om die dag se ontvangste te konsolideer vir deposito by die bank (2 × 2) (4)

6.7
- Volledige beskrywing
- Hoeveelheid
- Grootte
- Gewig
- Graad
- Kleur (Enige 4 × 1) (4)

6.8
- Skryf die faktuur- of afleweringsnotanommer op die eis om krediet.
- Skryf die nommer van die krediet-eisnota op albei afskrifte van die faktuur/afleweringsnota.
- Verskaf die volledige beskrywing van die produkte wat betwis word.
- Teken presies aan waarvoor betaal is en wat ontvang is.
- Laat die bestuurder teken en hierdie besonderhede bevestig.
- Teken die bestuurder se naam aan. (6)

6.9
- Kleur help om die stemming te skep en wek sekere gevoelens.
- Warm kleure het rooi (onder)tone en koel kleure het blou (onder)tone.
- Gebruikmaking van die regte kleurkombinasie om die kliënt se aandag te trek is deurslaggewend in praktyke van visuele handelsware-aanbieding.
- Donker kleure lyk swaarder as ligter kleure. (Enige 3 × 1) (3)

6.10
- Nie-aggressiewe verkope beteken om meer subtiele oorreding te gebruik, terwyl aggressiewe verkope 'n meer direkte of saaklike benadering volg. (2 + 2) (4)

6.11
- Kassiere behoort die kasregister toe te maak en hul laai na die kontantkantoor te neem, waar die klerk en kassier alle geldnote verwyder.
- Die bedrag word getel, opgeteken en in 'n kluissak verseël.
- Die sak se seëlnommer word opgeteken en die sak word in 'n deponeerkluis gebêre. (3)

**[40]**

**TOTAAL AFDELING B: 120**
**GROOTTOTAAL: 150**

Kopiereg voorbehou