higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

ADVERTERING EN PROMOSIES
NKR VLAK 3

(3041013)

12 November 2019 (X-Vraestel)
09:00–12:00

Hierdie vraestel bestaan uit 9 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 vraag op 'n NUWE bladsy.
5. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1

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

1.1 Die drie hoofdoelwitte van advertering is om te herinner, te oortuig en om in te lig.

1.2 'n Endossement behels 'n geskrewe of gesproke stelling van iemand (gewoonlik welbekend) wat die kwaliteit van 'n sekere produk bewonder.

1.3 Die hoofuitvoerendebeampte (HOB) is nie die persoon wat die uiteindelike verantwoordelikheid vir al die aktiwiteite in die besigheid moet neem nie.

1.4 'n Bedreiging is iets wat as 'n moontlike gevaar beskou kan word.

1.5 Volhoubaarheid is nie belangrik wanneer daar in 'n spesifieke mark belê word nie.

1.6 Persoonlike verkope is die proses waarin 'n verkoopspersoon 'n potensiële koper bel met die doel om iets aan hulle te verkoop.

1.7 Leseraanvaarding hou verband met hoe geloofwaardig 'n leser 'n advertensie vind.

1.8 Mediadoelwitte moet spesifiek, meetbaar, bereikbaar, realisties en tydsgebonde wees.

1.9 Om 'n spesiale band met 'n kliënt te vorm beteken dat jy 'n verband of verstandhouding met hulle skep.

1.10 Markaandeel is die persentasie van 'n produk wat 'n besigheid in 'n spesifieke area het.

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

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

KOLOM A		KOLOM B	
2.1	Nis	A	klein stukkies papier wat mens ruil vir goedere of kan gebruik om minder te betaal
2.2	Tegniese spesialis	B	'n situasie waar daar verskeie probleme is wat dadelik aangespreek moet word
2.3	Adverteer	C	'n spesifieke, klein groep mense wat soortgelyke behoeftes het
2.4	Publisiteit	D	hierdie verkoopspersoon kan gekompliseerde produkte soos rekenaars, in meer detail, verduidelik
2.5	Bestellingsoekers	E	onbetaalde kommunikasie oor 'n organisasie in die massa media
2.6	Oligopolie	F	marksituasie waar een maatskappy die enigste verskaffer van 'n produk of diens is
2.7	Teikengroep	G	wanneer daar slegs 'n paar verkopers is wat die mark beheer
2.8	Koeponne	H	'n beperkte groep mense op wie 'n spesifieke media gerig is
2.9	Monopolie	I	hierdie is verkoopspersone wat uitgaan met die doel om bestellings vir die maatskappy se produk te kry
2. 10	Krisisbestuur	J	om die publiek te vertel van 'n produk of diens om hulle sodoende om te praat om dit te koop
		K	markstruktuur waar baie maatskappye soortgelyke produkte bied, maar met verskillende kenmerke of voordele

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 3

Voltooi die volgende sinne deur die woorde in die lys hier onder te gebruik. Skryf slegs die ontbrekende woord of woorde langs die vraagnommer (3.1–3.10) in die ANTWOORDBOEK neer.

kleinhandel; bemarkingsassistent; kosteleierskap; lyn van outoriteit; intranet; monitering; strategiese bemarking; monster; internet; tydraam; taktiek

3.1 'n ... is 'n lys datums en tye wat vir dinge en geleenthede beplan is.

3.2 … is die wyse waarop strategieë uitgevoer word.

3.3 'n ... is 'n kleiner produk van iets wat mense toets om vas te stel of hulle daarvan hou.

3.4 Die … help die bemarkingsbestuurder met administratiewe take en projekte.

3.5 ... is om 'n situasie dop te hou en te sien hoe dit oor 'n tydperk kan verander.

3.6 ... is wanneer 'n organisasie sy produkte of dienste teen 'n goedkoper prys as die van sy mededingers verkoop.

3.7 ... is wanneer bemarking as deel van 'n groter plan gedoen word.

3.8 … verwys na die besigheid wat goedere, in winkels, aan mense verkoop.

3.9 Die ... is 'n vertikale lyn wat vanaf die verkoopsbestuurder tot by die verkoopspersoon loop.

3.10 … is 'n rekenaarnetwerk waardeur inligting binne 'n maatskappy gegee en uitgeruil word.

(10 × 1) **[10]**

Kopiereg voorbehou

VRAAG 4

Bestudeer die onderstaande gevallestudie en antwoord die vrae.

PRIMEDIA OUTDOOR WORD AMPTELIKE LID VAN TROTS SA

Die grootste buitelugadverteringmediaspesialis in Suid-Afrikaanse, PRIMEDIA Outdoor word amptelik 'n lidmaatskappy van 'Trots Suid-Afrikaans' in 'n poging om by te dra tot ekonomiese groei en voorspoed in Suid-Afrika.

Die voorste 'koop-plaaslik' inisiatief is in 2001 gestig uit sosio-ekonomiese noodsaaklikheid om werkskepping en sodoende die vermindering van armoede aan te spreek. Deur sy lidmaatskap met Trots Suid-Afrikaans, het PRIMEDIA Outdoor getoon dat hulle hierdie uiters noodsaaklike veldtog wil ondersteun en dat dit die kapasiteit het om plaaslike aankope aan te moedig. PRIMEDIA Outdoor is ook bewus van die behoefte om die nasie konstant te motiveer om persoonlike en organisatoriese bydrae tot die ekonomiese groei van Suid-Afrika te maak.

Meer omtrent PRIMEDIA Outdoor

PRIMEDIA Outdoor is een van die voorste buitelug adverteringmediaspesialiste binne Sub Sahara Afrika, met meer as 2980 reklameborde in Suid-Afrika.

PRIMEDIA Outdoor bied blootstelling oor 'n mengsel van 'n verskeidenheid media, insluitend hoë-vlak digitale kentekens, lughawe advertering, snelweg- en voorstedelike uitstallings en straatmeubels, sowel as statiese advertering en video mure in inkopiesentrums.

PRIMEDIA Outdoor gee dekking oor die hele sosio-ekonomiese spektrum vanaf kosmopolitiese verbruikers in groot stedelike gebiede tot diegene wat in landelike gemeenskappe woon.

[Bron: *http://www.bizcommunity.com/Article/196/70/176450.html*, 03/05/2018]

4.1 Definieer die term *mediaspesialis*. (2)

4.2 Gebruik die gevallestudie en identifiseer TWEE soorte media wat PRIMEDIA Outdoor gebruik. (2)

4.3 Behalwe buitelugmedia, noem DRIE ander soorte media wat PRIMEDIA gebruik. (3)

4.4 Tabuleer DRIE voordele en DRIE nadele van buitelugmedia. (3 × 2) (6)

4.5 'n Maatskappy kan sy mededingende voordeel behou deur 'n mededinger-analise te doen.

Noem VYF soorte inligting wat van mededingers verkry kan word deur mededinger-analise toe te pas. (5)

4.6 4.6.1 Noem VIER faktore wat probleme in mediabeplanning vir PRIMEDIA kan veroorsaak. (4)

4.6.2 Verduidelik die VIER faktore wat in VRAAG 4.6 genoem is. (4)

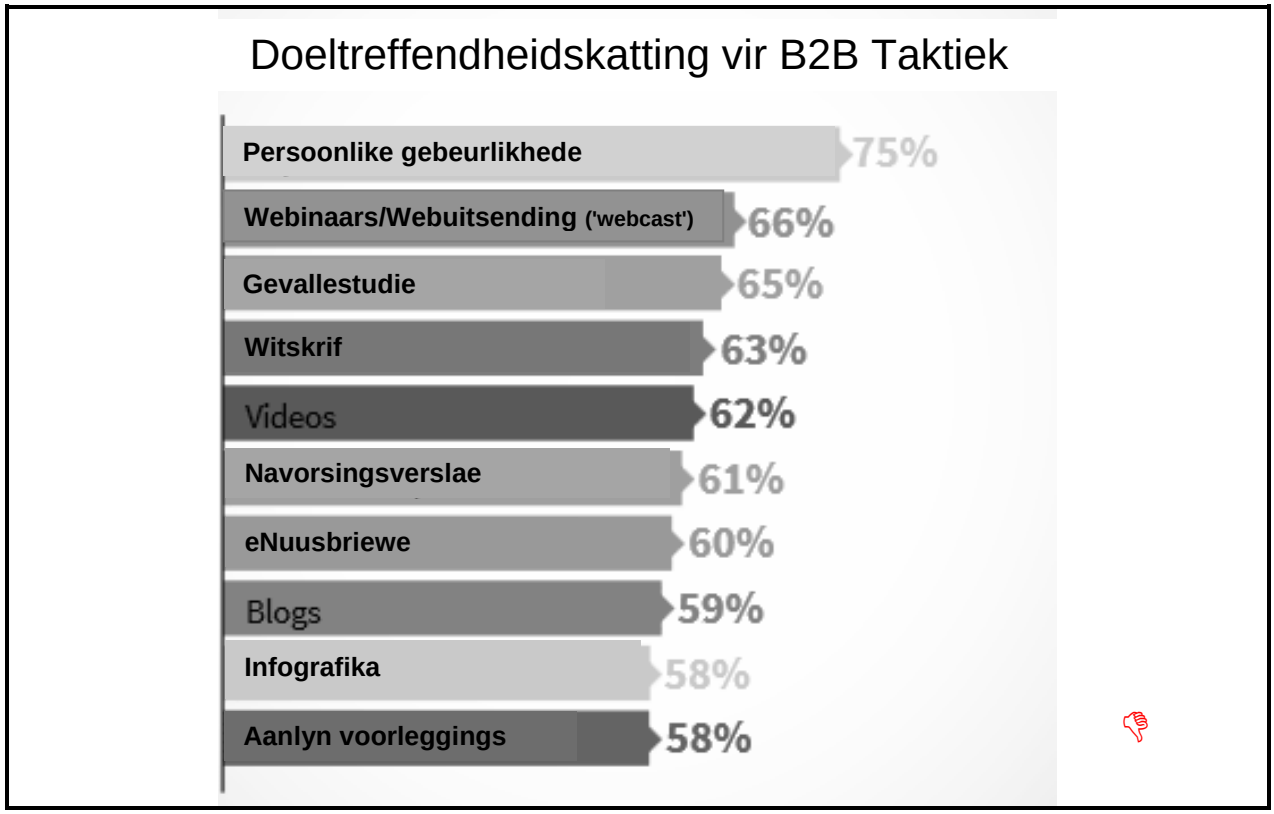
4.7 PRIMEDIA moet monitor of die gebruik van hul advertering media suksesvol was.

Ontwerp 'n vraelys van VIER vrae wat jy aan kliënte kan vra om jou kommunikasie poging te monitor. (4)

[30]

VRAAG 5

Bestudeer die grafiek hier onder en antwoord die vrae.



[Bron: *http://www.jeffbullas.com/4-easy-ways-get-customers-provide-case-studies/*,19/05/2018]

5.1 Wat beteken die term B2B? (2)

5.2 Watter B2B-taktiek, uit die grafiek hier bo is die doeltreffendste? (2)

5.3 Verduidelik VIER handelspromosie aktiwiteite wat 'n organisasie kan gebruik. (4 × 2) (8)

5.4 Tabuleer DRIE langtermyn- en DRIE korttermyndoelwitte van promosie-aktiwiteite. Gebruik die onderstaande tabel as 'n riglyn.

LANGTERMYN DOELWITTE	KORTTERMYN DOELWITTE
•	•

(3 × 2) (6)

5.5 Jy werk vir 'n maatskappy wat sokkies verkoop.

Hoe sal jy 'n bemarkingstrategie vir so produk interpreteer en uitwerk? (6 × 2) (12)

[30]

VRAAG 6

Bestudeer die onderstaande gevallestudie en antwoord die vrae.

PRIMEDIA: ONS MENSE

'n Suksesvolle, volhoubare besigheid is uiteindelik afhanklik van die kwaliteit en vermoë van sy mense – en dit is waarom ons mense die hoeksteen van die PRIMEDIA besigheid is.

Geen tegnologiese deurbraak sal ooit die invloed van perspektief en die insig wat van hardverdiende kennis en ondervinding kom, vervang nie, en om deurlopend bewus te wees van hoe ons die wêreld rondom ons beïnvloed, benodig 'n spesiale soort mens met 'n spesiale soort energie.

Hiervoor het ons verskeie sleutelinisiatiewe wat ons aan ons PRIMEDIA-familie bied. Ons bied drie hoofprogramme aan: Die PRIMEDIA Akademie, die Leierskap Ontwikkelingsprogram, en 'n Uitvoerende kursus oor assosiasie met GIBS.

Deur hierdie programme kan ons, ons personeel help om hul vaardighede te ontwikkel deur geakkrediteerde opleiding wat beide kwaliteit verseker en nasionale erkenning van hul opleiding waarborg.

In ons meer senior opleidingsprogramme bied ons persoonlike geleenthede om te groei en leierskaptalent te ontwikkel – om volhoubaarheid in ons maatskappy in te bou, is om te verseker dat daar belê word in 'n groep mense wat bekwaam is om ander uiteindelik te kan opvolg.

Ons wil verseker dat ons mense ons besigheidsetiek volg en ook ambassadeurs is van PRIMEDIA se lewenswyse. Ons moedig ons werknemers aktief aan om elke dag die agt korporatiewe waardes van die maatskappy uit te lewe.

[Bron: *http://www.PRIMEDIA.co.za/#2*, 03/05/2018]

6.1	6.1.1	Wie is PRIMEDIA se mees waardevolle bate?	(1)
	6.1.2	Verduidelik jou antwoord in VRAAG 6.1.1.	(2)
6.2	6.2.1	Noem die DRIE programme wat PRIMEDIA aan sy werknemers bied.	(3)
	6.2.2	Wat is die voordele vir werknemers wat hierdie programme, waarna in VRAAG 6.2.1 verwys is, volg? (2 × 2)	(4)
6.3		Noem VIER belangrike dinge om te onthou nadat 'n persoonlike ontwikkelingsplan saamgestel is.	(4)
6.4	6.4.1	Noem VIER situasies wat verhoed dat 'n span goed saamwerk.	(4)
	6.4.2	Verduidelik die probleme wat kan voorkom as gevolg van die VIER situasies wat in VRAAG 6.4.1 geïdentifiseer is.	(4)
6.5		Noem VIER maniere waarop 'n spanleier positiwiteit in 'n span kan bevorder.	(4)
6.6		Verduidelik waarom gesamentlike besluitneming belangrik is wanneer doelwitte in 'n span saamgestel word. (2 × 2)	(4)
			[30]

VRAAG 7

7.1	7.1.1	Noem VIER maniere waarop 'n organisasie hul verkoopstrategie kan monitor.		(4)
	7.1.2	Verduidelik hoe hierdie VIER maniere wat in VRAAG 7.1 genoem is, geïdentifiseer kan word en problem verhoed kan word.		(4)
7.2		Verduidelik die doel van die organisatoriese gedragskode en etiek.	(3 × 2)	(6)
7.3		Definieer 'n *handelsooreenkoms*?	(3 × 2)	(6)
7.4		'n Kliëntehandves is 'n geskrewe dokument wat deur organisasies gebruik word.		
		Noem VIER elemente wat deel kan vorm van 'n kliëntehandves.	(4 × 2)	(8)
7.5		Definieer die term *persverklaring*?		(2)
				[30]
			TOTAAL:	**150**

Kopiereg voorbehou