higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

BEMARKINGSBESTUUR
NKR VLAK 3

3 Maart 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

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

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

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

(10 × 2) **[20]**

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 3

3.1
- Mikro-omgewing
- Markomgewing
- Makro-omgewing (Enige 2 × 1) (2)

3.2
- Reklame
- Persoonlike verkope
- Verkoopspromosie
- Publisiteit
- Openbare betrekkinge
- Borgskappe
- Direkte bemarking
- E-kommunikasie (8)

3.3 3.3.1
- Die kleure in bemarkingskommunikasie moet treffend wees.
- Mense kan 'n emosionele assosiasie met sekere kleure hê.
- Helder kleure kan 'n boodskap van blydskap of gevaar oordra.
- Sagte kleure kan 'n boodskap van romanse of vrede oordra. (4)

3.3 3.3.2 Helder kleure kan 'n boodskap van blydskap of gevaar oordra✓✓ en sagte kleure van romanse of vrede. ✓✓ (4)

3.3.3
- Gevaar
- Sukses
- Passie
- Opwinding (Enige toepaslike 2 × 1) (2)

3.4
- Klant se naam
- Naam van die organisasie
- Datum uitgereik
- Faktuurnommer
- Beskrywing van produk of diens gekoop
- Totale prys en afslag, indien van toepassing (Enige 5 × 1) (5)

3.5
- Briefhoof
- Datum
- Adres
- Titel van geadresseerde
- Onderwerpsreël
- Hoofparagraaf of openingsparagraaf
- Hoofdeel
- Skrywer se naam en van
- Groete
- Koplyn en openingsreël
- Slotparagraaf
- Aanhegsel (Enige 5 × 1) (5)

[30]

VRAAG 4

4.1
- Sender:✓Die een wat die boodskap na die gehoor oordra✓
- Boodskap:✓ Die inhoud van die aanbieding✓
- Ontvanger:✓ Gehoor vir wie die sender aanbied✓
- Reaksie/Terugvoering:✓ Reaksie van die ontvangers van die boodskap✓
- Versperrings:✓ Verhoed dat gehoor boodskap ontvang✓ (5 × 2) (10)

4.2
- Oorhoofse projektor
- Blaaibord
- Witbord en skryfbord
- Video's
- Demonstrasies
- Vertoonstaander
- Produkmonster (Enige 5 × 1) (5)

4.3
- Maak seker dat almal die produk kan sien wat jy demonstreer.
- Verduidelik elke stap.
- Laat mense aan die produk raak, indien moontlik.
- Toon al die moontlike gebruike van die produk of diens wat gedemonstreer word.
- Maak seker dat jy eienskappe beskryf en demonstreer wat spesifiek tot voordeel van die koper sal wees.
- Nooi die gehoor om vrae te vra terwyl jy die demonstrasie doen.
- Praat in eenvoudige, duidelike taal. (Enige 5 × 1) (5)

4.4 Selfgelding beteken om jou siening duidelik te kan kommunikeer sonder om iemand anders te ignoreer of sy/haar gevoelens seer te maak. (2)

4.5
- Hulle kommunikeer hul sienings en idees duidelik en selfversekerd.
- Hulle weet dat hulle iets waardevols het om te sê en hulle weet hoe om dit te sê sodat dit duidelik oorgedra word.
- Hulle weet hoe om nee te sê as hulle nie saamstem nie.
- Hulle is eerlik. (Enige toepaslike 4 × 2) (8)

[30]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 5

5.1
- Hou die storie nuuswaardig✓ en die inligting toepaslik.✓
- Hou die fokus✓ op slegs een onderwerp.✓
- Wees so spesifiek moontlik✓ en moenie algemene stellings gebruik nie.✓
- Hou dit bondig✓ en gebruik kort sinne en paragrawe.✓
- Hou dit relevant✓ en moenie iets insluit wat nie op die onderwerp van die persverklaring van toepassing is nie.✓
- Vermy taalfoute✓ deur aandag aan jou taal te gee.✓
- Wees kultureel bedag✓ en moenie iets sê wat kan seermaak of aanstoot kan gee nie.✓
- Wees verantwoordelik✓ en moenie iets ontoepaslik sê nie.✓
- Voldoen aan regsvereistes✓ deur seker te maak jy oortree nie die wet met enigiets wat jy sê of doen nie.✓ (Enige toepaslike 6 × 2) (12)

5.2 5.2.1 Kry die leser se aandag.
Noem die belangrikste voordeel van die produk.
Maak 'n belofte. (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

5.2.2
- Bied bewyse van die belofte in die koplyn.
- Praat oor die voordele van die produk.
- Gee genoeg besonderhede om die klant te oorreed dat dit die moeite werd is om die produk te koop. (Enige toepaslike 3 × 1) (3)

5.2.3
- Oorreed die leser om die volgende stap te neem.
- Gee kontakbesonderhede: telefoonnommer, e-posadres, webtuiste
- Bewoording soos ‘Beperkte voorraad beskikbaar’ spoor die leser aan om te reageer. (Enige toepaslike 2 × 1) (2)

5.3
- Direkte ontkenning
- Indirekte ontkenning
- Vergoedingsmetode
- Boemerangmetode
- Uitstelmetode (5)

5.4
- Lae koste
- Buigsaamheid
- Wye omvang
- Teikengerig
- Lok meer belangstelling
- Kry nuwe klante
- Handelsmerkgewing
- Prikkel
- Toon die ligging van die onderneming (Enige toepaslike 5 × 1) (5)

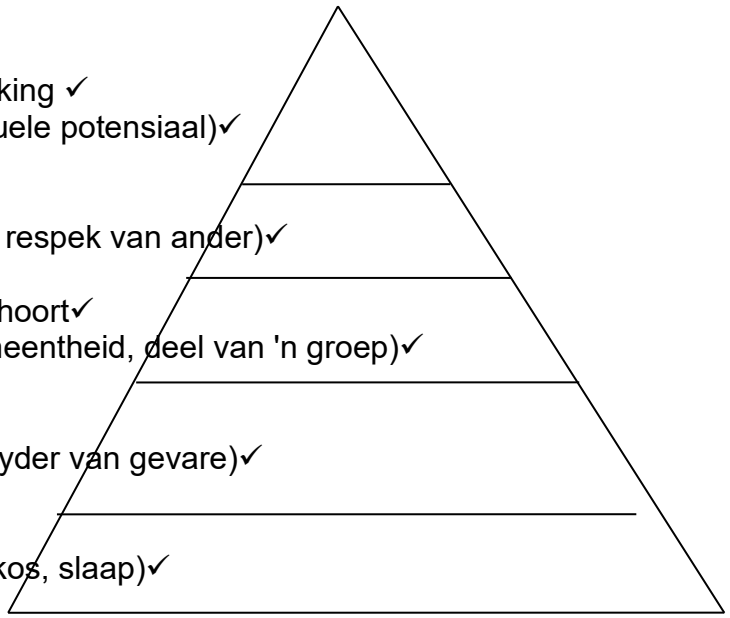
[30]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 6

6.1 Rede vir iemand se optrede (2)

6.2



Selfverwesenliking ✓
(Bereik individuele potensiaal)✓

Respek✓
(Selfrespek en respek van ander)✓

Gevoel van behoort✓
(Liefde, toegeneentheid, deel van 'n groep)✓

Veiligheid ✓
(Skuiling, verwyder van gevare)✓

Fisiologies✓
(Gesondheid, kos, slaap)✓

(TWEE punte vir die diagram en die regte volgorde)
(Elke vlak en voorbeeld 5 × 2) (12)

6.3
1. Opening
2. Verwelkoming
3. Bywoningsregister
4. Verskonings
5. Notule van die vorige vergadering
6. Punte uit die notule
7. Datum van volgende vergadering
8. Afsluiting (8)

6.4 6.4.1
- Verhoogde verkope
- Meer winste
- Verbeterde beeld
- Mededingende voordeel (4)

6.4.2
- Selfone
- Raakskerm-kontrolepanele
- E-pos (Enige toepaslike 2 × 1) (2)

6.4.3 'n Frase wat dadelik die aandag trek,✓ gewoonlik kort, maklik om te onthou✓ en word in bemarkingskommunikasie gebruik (2)
[30]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou