higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

BEMARKINGSKOMMUNIKASIE
NKR VLAK 3

(3041023)

13 November 2018 (X-Vraestel)
09:00–12:00

Hierdie vraestel bestaan uit 7 bladsye.

NCV

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 word.
4. Skryf netjies en leesbaar.

NCV

AFDELING A

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 hoof regulerende liggaam van die advertensiebedryf in Suid-Afrika is die Gesagvereniging vir Reklamestandaarde (GRS).

1.2 Visuele hulpmiddels kan deur die gehoor gesien en gehoor word tydens ’n aanbieding.

1.3 ’n Konsep van bemarking is om kliëntebehoeftes te bevredig.

1.4 Kreatiwiteit beteken om met ’n heeltemal nuwe manier van doen vorendag te kom.

1.5 Aanbiedings is gebeurtenisse waartydens ’n nuwe produk of idee verduidelik of beskryf kan word.

1.6 Notules word opgetrek voor die agenda van ’n vergadering.

1.7 Statutêre elemente verwys na die wette en regulasies wat die struktuur van ’n organisasie beïnvloed.

1.8 Die prys van ’n produk is die bedrag wat ’n verbruiker bereid is om daarvoor te betaal.

1.9 Die normale skrifgrootte wat vir amptelike dokumente gebruik word is 14.

1.10 Verkoopsmense beskou geld as die enigste motiveringsfaktor in die besigheidswêreld.

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

Kies ’n handelsnaam vanuit KOLOM B wat by ’n slagspreuk in KOLOM A pas. Skryf slegs die letter (A–J) langs die vraagnommer (2.1–2.10) in die ANTWOORDBOEK neer.

KOLOM A		KOLOM B	
2.1	Everywhere you go (Orals waar jy gaan)	A	Adidas
2.2	Sheer driving pleasure (Pure bestuursplesier)	B	Panasonic
2.3	Have a break, have a … (Vat ’n blaaskans, eet ’n ...)	C	Duracell
2.4	Ideas for life (Idees vir die lewe)	D	Toyota
2.5	The best a man can get (Die beste wat ’n man kan kry)	E	MTN
2.6	Lasts up to eight times longer (Hou agt keer langer)	F	BMW
2.7	Share moments. Share life. (Deel oomblikke. Deel die lewe.)	G	Sprite
2.8	Impossible is nothing (Onmoontlik is niks)	H	Kodak
2.9	Everything keeps going right (Alles loop reg, altyd reg)	I	Gillette
2.10	Obey your thirst (Gehoorsaam jou dors)	J	Kit Kat

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 3

Kies die korrekte woord of woorde vanuit dié in hakies. Skryf slegs die woord of woorde langs die vraagnommer (3.1–3.10) in die ANTWOORDBOEK neer.

3.1 ’n Verkoopsvoorstel, as ’n vorm van bemarkingskommunikasie, is ’n (tweerigting/eenrigting) kommunikasieproses.

3.2 (Selfbeeld/Selfverwesenliking) verwys na die behoefte om ’n beter persoon te word en meer te leer.

3.3 (Verdaging/Afsluiting) beteken om ’n vergadering uit te stel.

Kopiereg voorbehou

3.4 Die (direksie/aandeelhouers) is verantwoordelik vir die prestasie van die maatskappy.

3.5 (Borgskappe/Bonusse) verwys na organisasies wat hulpbronne beskikbaar stel om te help met ’n spesifieke projek of gebeurtenis.

3.6 (Geïntegreerde/Massa-) bemarking is ’n kombinasie van twee of meer bemarkingsvorms wat gebruik word om ’n produk te verkoop.

3.7 (Publisiteit/Openbare betrekkinge) is daarop gemik om ’n positiewe beeld van ’n besigheid te skep en te handhaaf.

3.8 Kreatiewe elemente van bemarkingskommunikasie sluit in (woorde/doelwitte).

3.9 ’n (Kontantverkoopstrokie/Faktuur) is ’n geskrewe rekord van goedere of dienste wat verskaf is en die bedrag wat daarvoor gehef is. Dit word aan ’n kliënt gestuur as ’n versoek om betaling.

3.10 ’n (Oorhoofse projektor/PowerPoint-aanbieding) is ’n elektroniese visuele hulpmiddel.

(10 × 1) **[10]**

TOTAAL AFDELING A: 30

AFDELING B

VRAAG 4

4.1 Allan McArthur, ’n verkoopsbestuurder, moet ’n aanbieding doen om die voordele van sy produk te verduidelik.

Noem VYF maniere om senuspanning tydens ’n aanbieding te hanteer. (5)

4.2 Bespreek VYF verantwoordelikhede van die maatskappysekretaris. (5 × 2) (10)

4.3 Jy is die verkoopsbestuurder van Umhlanga Car World.

Verduidelik hoe jy die verkoopspersoneel sal motiveer om hul verkope te verhoog met spesifieke verwysing na verskillende maniere om hul salarisse te verhoog. (4 × 2) (8)

4.4 Noem TWEE hulpbronne wat ’n mens kan gebruik in die voorbereiding van ’n verkoopsaanbieding. (2)

4.5 Gee VYF wenke of riglyne vir die skryf van ’n goeie verkoopsbrief. (5)

[30]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 5

5.1 Definieer die term *geïntegreerde bemarkingskommunikasie* en gee ’n voorbeeld daarvan. (5)

5.2 Sanele Molotshwa is die bestuurder van Samsung Frost & Freeze (Edms.) Bpk. Sy kontakbesonderhede is: Posbus 786, Dannhauser, 3080; e-pos: sanele@frostfreeze.com; tel: 084 221 9610; en faks: 089 123 5610.

Furnzone is een van sy beste kliënte en hy bied hulle 30% afslag aan op alle ys- en vrieskaste tydens Desember.

Skryf die verkoopsbrief wat hy aan me. A.B. Cassim, die bestuurder van Furnzone Furniture, gaan stuur. Die adres van Furnzone Furniture is: Posbus 234, Dannhauser, 3080. (15)

5.3 Een van die redes vir die gebruik van promosieborde is om aandag te trek.

Noem VYF plekker waar ’n mens promosieborde sou gebruik. (5)

5.4 Noem die VYF basiese motiveringsbehoeftes volgens Maslow se hiërargie. (5)
[30]

VRAAG 6

6.1 Noem VYF nieverbalekommunikasie-elemente wat ’n rol speel in ’n aanbieding. (5)

6.2 ’n Bemarkingskonsep/opsomming is ’n dokument wat die kliënt se doelwitte en die teikenmark vir die voorgestelde bemarkingskommunikasie verduidelik.

Noem VYF elemente wat in die bemarkingskonsep/opsomming ingesluit moet wees. (5)

6.3 Verduidelik die term *agenda*. (2)

6.4 Gee TWEE gedetailleerde redes waarom dit belangrik is om notule te neem tydens ’n vergadering. (2 × 2) (4)

6.5 Hoe kan die betrokke verantwoordelike persoon die notule van ’n vergadering versprei? (2)

6.6 Noem VYF riglyne van die Gesagvereniging vir Reklamestandaarde (GRS). (5)

6.7 Beskryf TWEE eienskappe van ’n selfhandhawende persoon. (2 × 2) (4)

6.8 Noem DRIE voordele daarvan om selfhandhawend te wees. (3)
[30]

VRAAG 7

7.1 Promosie verwys na die metode wat ’n organisasie gebruik om verbruikers van hul produkte of dienste bewus te maak.

Noem VYF promosiehulpmiddels. (5)

7.2 Noem VYF faktore wat geïntegreerde bemarking beïnvloed. (5)

7.3 Jy is die bestuurder van Solly's Furniture. Mnr. Zwane, een van jou kliënte, koop ’n slaapkamerstel en word belowe dat dit dieselfde dag nog afgelewer sal word. Drie dae later is die slaapkamerstel steeds nie afgelewer nie. Mnr. Zwane bel en is baie ongelukkig met julle diens.

Skryf ’n brief aan mnr. Zwane waarin jy om verskoning vra en verduidelik die rede vir die vertraging.

Adres van Solly's Furniture: Posbus 5728, Johannesburg, 8001

Adres van mnr. Zwane: Posbus 79143, Soweto, 3080 (16)

7.4 Noem VIER sleutelfaktore van ’n bemarkingsplan. (4)
[30]

TOTAAL AFDELING B: 120
GROOTTOTAAL: 150

Kopiereg voorbehou