higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT (BEROEPSGERIG)

TOERISMEBEDRYWIGHEDE
NKR VLAK 3

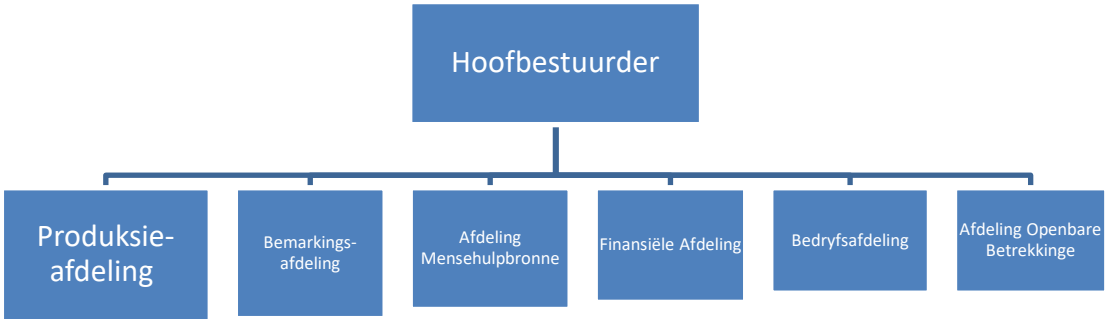
7 Desember 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 9 bladsye.

Kopiereg voorbehou

VRAAG 1

1.1



(6)

1.2

- Mense word beïnvloed om 'n bemarkingskultuur na te streef.
- Dit bevorder maatskappymededingendheid.
- Dit verhoog werksbevrediging.
- Dit bevorder oorkoepelende sakeprosesse.
- Kliënte se behoeftes word bevredig. (5)

1.3 1.3.1

- Produk – Mauritius-pakket
- Prys Vanaf R12 275 p/p
- Plek – Mauritius Travel Specialists
- Promosie – Advertensie in tydskrif, GSA, internet, brosjure, pamflet (8)

1.3.2

- Aandag – Aandag word getrek deur vetgedrukte letters, kleurvolle voorstellings
- Belangstelling word gewek deur die prys te noem en wat alles daarby ingesluit is.
- Begeerte – Die advertensie laat 'n begeerte by die kliënt ontstaan om Mauritius te besoek.
- Aksie – Dit het aksie tot gevolg. Die kliënt kan die toeroperateur skakel of die webtuiste besoek om 'n bespreking te maak. (4 × 2) (8)

1.3.3

- Bewusmaking – Die bemarker probeer die kliënt bewus maak van die produk wat in Mauritius beskikbaar is.
- Proeflopie – Verwys na 'n proses waartydens 'n produk of diens getoets word. In toerisme is dit egter nie altyd moontlik nie.
- Versterking – Hou aan om kliënte oor jou produk in te lig, bly in kontak met vorige kliënte om hulle oor te haal om weer jou produk te gebruik. (3)

[30]

VRAAG 2

2.1

ENTREPRENEUR	INTRAPRENEUR
Vestig sy eie onderneming	Werk in 'n onderneming, genereer winsgewende idees.
Bestuur sy eie onderneming	Die bestuur identifiseer geleenthede
Vind nuwe geleenthede vir eie onderneming	Vind nuwe geleenthede vir die bestaande onderneming
Organiseer en beheer hulpbronne om 'n wins te verseker	Organiseer en beheer hulpbronne om 'n wins vir die bestaande onderneming te verseker
Het die kennis en vaardighede om 'n produk vir 'n spesifieke mark te verkoop of te produseer	Verkies die sekerheid om 'n gereelde salaris te verdien
Het genoeg geld om sy eie onderneming te bedryf	Verkies om risikoneming aan bestuur oor te laat

(7 × 2) (14)

2.2
- Berei 'n goeie sakeplan voor. Dit bied die entrepreneur die geleentheid om navorsing oor die besigheid te doen.
- Ken jou vermoë. Wees bewus van jou vaardighede, beperkings en hoedanighede.
- Wees op die hoogte van finansiële kwessies – Dit is belangrik om in staat te wees om goeie rekord van inkomste en uitgawes te hou en begrotings op te stel.
- Leer hoe om mense effektief te bestuur. – As die bestuurder van die onderneming moet jy goeie persoonlike verhoudings met jou personeel hê om hulle te motiveer.
- Entrepreneursoorgang – om jou aandag op die onderneming gevestig te hou en te weet wanneer om meer verantwoordelikhede aan personeel oor te dra.
- Netwerkvorming – Bly in kontak met soortgelyke ondernemings.
- Handelsverenigings – sal jou help met raad en kennis oor regsvereistes wat nagekom moet word. (14)

2.3
- Onbevoegde bestuur
- Swak finansiële beplanning
- Gebrek aan ervaring
- Swak finansiële beheer
- Persoonlike faktore (Enige 2 × 1) (2)

[30]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 3

3.1 3.1.1 Onwaar
3.1.2 Waar
3.1.3 Onwaar
3.1.4 Onwaar
3.1.5 Waar

(5 × 2) (10)

3.2
- Vertroue in hul vermoë om sukses te behaal
- Bereidwilligheid om matige risiko's te loop
- Begeerte na verantwoordelikheid
- Energie
- Die drang om te presteer
- Die vermoë om goeie geleenthede te identifiseer
- Organiseringsvaardighede
- Begeerte na onmiddellike terugvoering (Enige 5 × 1) (5)

3.3 Geïntegreerde bemarking is bemarking wat verskillende metodes of tegnieke gebruik om resultate te behaal. (1)

3.4 3.4.1 Verkoopsera
3.4.2 Bemarkingsera

(2 × 2) (4)

3.5
- Om inligting oor produkte en dienste te verstrek.
- Om 'n maatskappy se beeld te bevorder
- Om 'n stabiele vraag te skep
- Om produkte van mededingers s'n te onderskei
- Om produkeienskappe en voordele te differensieer
- Om kliëntlojaliteit en -behoud te verseker.
- Om die personeel te motiveer (5 × 2) (10)

[30]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 Inset-BTW – die BTW wat 'n onderneming aan sy verskaffers betaal wanneer hulle goedere koop wat hulle in hul onderneming gaan gebruik.

Uitset-BTW – die BTW wat 'n kliënt aan 'n onderneming betaal wanneer hulle goedere of dienste by die onderneming koop. (4)

4.1.2 R15 000 x 15% = R2 250 (3)

4.1.3 R15 000 x 120 ÷ 100 = R18 000 (2)

4.1.4 R18 000 x 15% = R2 700 (3)

4.1.5 R2 700 – R2 250 = R450 (2)

Kopiereg voorbehou

4.1.6
- Afskrif van sy identiteitsdokument
- ’n Brief van die bank wat sy bankbesonderhede bevestig
- Bewys van registrasie van die onderneming
- Bewys dat die omset R20 000 per jaar oorskry in die geval van vrywillige registrasie
- Bewys dat die omset R300 000 per jaar oorskry in die geval van verpligte registrasie (4)

4.2 4.2.1 Maatskappy
4.2.2 Vennootskap
4.2.3 Alleenhandelaar/ Eenmansaak
4.2.4 Beslote korporasie
(4 × 2) (8)

4.3
- Voorlopige belasting
- Werknemersbelasting
- Inkomstebelasting
- Belasting op toegevoegde waarde
- WVF – Werkloosheidsversekeringsfonds
- WCA – Werkersvergoeding (Enige 4 × 1) (4)

[30]

VRAAG 5

5.1
- Dit skep ’n sin vir sekerheid.
- Dit vestig lojaliteit en vertroue onder lede.
- Dit verhoog die moraal van die spanlede. (3 × 2) (6)

5.2 ‘Spanwerk is die vermoë om saam te werk ter wille van ’n gemeenskaplike visie. Die vermoë om individuele prestasies op organisatoriese doelwitte te rig. Dit is die brandstof wat gewone mense in staat stel om ongewone resultate te behaal.’ (2)

5.3
- Koördineerder – het ’n duidelike beeld van die span se doelwitte
- Vormer – vol dryfkrag om dinge in die span te laat gebeur
- Planter – het oorspronklike idees
- Hulpbrondersoeker – het die sterkste kontakte en netwerke; bring nuwe inligting na die span
- Implementeerder – goed georganiseerd en effektief om idees in hanteerbare take om te sit
- Spanwerker – uiters bewus van die andere in die span, hul behoeftes en belange
- Voltooier-afronder – jaag die spertye na en maak seker dit word bereik
- Monitor-evalueerder – kan alle opsies oorweeg
- Spesialis – verskaf vaardighede en kennis, is baie toegewyd en doelgerig (8)

Kopiereg voorbehou

5.4
- Wees verantwoordelik vir die optrede van spanlede.
- Wys take aan lede toe.
- Beheer die grootte, gehalte, kwalifikasies en vaardighede van die groep.
- Koöpteer lede met kennis en vaardighede om sekere take te verrig.
- Gee rigting aan die groep se aktiwiteite.
- Moedig deelname deur lede aan.
- Som uitvoering van take op. (5 × 2) (10)

5.5
- Vorming
- Bestorming
- Normering
- Werkverrigting (4)

[30]

VRAAG 6

6.1
6.1.1 C
6.1.2 D
6.1.3 A
6.1.4 E
6.1.5 B

(5 × 2) (10)

6.2 6.2.1
- Konsultant 2 is besig met ’n private oproep tydens werksure.
- Albei agente ignoreer Connie. (2 × 2) (4)

6.2.2
- Connie sal met ’n ander onderneming sake doen.
- Sy sal nie in die toekoms terugkeer nie.
- Sy sal nie Sunset Travel by vriende en familie aanbeveel nie.
- Sunset Travel sal kliënte verloor.
- Sunset Travel sal besigheid verloor. (Enige 2 × 1) (2)

6.2.3
- Produkkennis
- ’n Vermoë om probleme te hanteer
- Kommunikasievaardighede
- Identifisering van kliënte se behoeftes
- Hantering van krisissituasies
- Kennis van maatskappyprosedures (Enige 4 × 1) (4)

Kopiereg voorbehou

6.3 6.3.1 Bemarking kan omskryf word as alle aktiwiteite en tegnieke wat gebruik word om potensiële verbruikers in te lig oor ’n produk of diens en hulle te oorreed om dit te koop.

(Enige toepaslike antwoord) (2)

6.3.2
- Om verbruikers se behoeftes te bevredig
- Om ’n produk of diens te bevorder
- Om te verseker dat die onderneming produkte verkoop om ’n wins te maak (6)

6.3.3 Om die mark op te breek in kleiner groepe wat sekere soortgelyke eienskappe deel, byvoorbeeld om die mark volgens geslag of ouderdom op te breek. (2)

[30]

TOTAAL: 180

Kopiereg voorbehou