higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

MUSIEKBESIGHEID EN -STYLE N6

24 Mei 2021

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 D
1.2 A
1.3 C
1.4 D
1.5 C
1.6 D
1.7 A
1.8 B
1.9 D
1.10 B
1.11 C
1.12 C
1.13 A
1.14 D
1.15 A
1.16 A
1.17 C
1.18 C
1.19 D
1.20 A
1.21 A
1.22 C
1.23 B
1.24 B
1.25 D

(25 × 2) **[50]**

VRAAG 2

2.1 Waar
2.2 Onwaar
2.3 Onwaar
2.4 Waar
2.5 Onwaar
2.6 Onwaar
2.7 Waar
2.8 Waar
2.9 Onwaar
2.10 Waar
2.11 Waar
2.12 Onwaar
2.13 Onwaar
2.14 Waar
2.15 Onwaar
2.16 Waar
2.17 Waar
2.18 Onwaar

Kopiereg voorbehou

2.19 Waar
2.20 Waar
2.21 Onwaar
2.22 Waar
2.23 Onwaar
2.24 Onwaar
2.25 Waar

(25 × 2) **[50]**

VRAAG 3

3.1 J
3.2 M
3.3 H
3.4 N
3.5 L
3.6 I
3.7 E
3.8 O
3.9 K
3.10 C
3.11 D
3.12 A
3.13 F
3.14 B
3.15 G

(15 × 2) **[30]**

VRAAG 4

4.1 Vinielplate
4.2 Spotify
4.3 Departement
4.4 Handelsmerk
4.5 Aanlyn
4.6 Metadata
4.7 Bevordering
4.8 Intensiewe
4.9 Bemarkings
4.10 Kommersiële
4.11 Aggregasie
4.12 Verkope
4.13 Transaksie
4.14 Visuele
4.15 Aanklank

(15 × 2) **[30]**

TOTAAL AFDELING A: 160

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 5

5.1 5.1.1
- Verwerking is om 'n geheelindruk te kry van wat reeds gedoen is en om die werk wat nog gedoen moet word te evalueer.
- Skrap alle snitte wat nie waarde toevoeg nie.
- Sny dele van die snit uit wat die vermenging belemmer.
- 'n Seksie kan na 'n ander deel van die liedjie verskuif word.
- Hele dele van die liedjie kan geskrap word. (5)

5.1.2
- Vergelyking is om die duplikaatopnames van elke snit te vergelyk
- en om die beste een te kies.
- Die beste frases uit elke opname kan gekies en in een opname gekombineer word. (3)

5.1.3
- Tydregidering is om note wat nie op maat is nie op een van twee metodes reg te stel:
- Die knip-en-plakmetode
- werk goed met perkussie-instrumente.
- Die tyd-verlengingsmetode werk vir feitlik alle instrumente. (4)

5.1.4
- Met toonhoogteredigering kan enige onakkurate noot na die korrekte toonhoogte verander word
- deur autotune of soortgelyke sagteware te gebruik.
- Dit word gewoonlik vir stemme gebruik, maar dit werk ook vir die meeste melodiese instrumente. (2)

5.1.5
- Geraasvermindering is wanneer alle klanke voor, na en tussen elke seksie
- van die klankopname waar die instrument speel, uitgesny word.
- Dit beteken dat agtergrondlawaai, versterkersteurnis, voetstappe, stoele wat kraak, asemhaling of stiltes, verwyder kan word.
- Om lawaai verder te verminder, kan 'n bodeurlaatfilter
- onder die laer frekwensieomvang of geen-basinstrumente ingevoeg word om rommelgeluide te verwyder. (5)

5.2 5.2.1 Skep 'n snit om te volg
5.2.2 Neem die ritmeseksie op
5.2.3 Neem die harmonieë op
5.2.4 Neem die melodieë op
5.2.5 Voeg kleur by

(5 × 2) (10)

5.3 5.3.1 Intensiewe verspreiding
5.3.2 Selektiewe verspreiding
5.3.3 Eksklusiewe verspreiding

(3 × 2) (6)

[35]

VRAAG 6

6.1
- Die venue
- Datum van die optrede
- Die musikante wat sal speel
- Hoeveel dit sal kos
- Die tyd wat die deure oopmaak
- Dui aan of kaartjies vooraf beskikbaar sal wees
- Dui aan waar die kaartjies gekoop kan word
- Indien dit beskikbaar is, sluit toepaslike webwerwe
- of sosiale netwerkprofiele in van die musikante wat by die vertoning betrokke gaan wees (9)

6.2
- Dit stel ingenieurs in staat om
- die klank vir elke instrument afsonderlik te moduleer en te vorm.
- Elke instrument in 'n liedjie kan afsonderlik opgeneem word. (6)

6.3 6.3.1
- Jou handelsmerk se aanlynteenwoordigheid is die eerste indruk wat klante kry en dit moet perfek wees
- om aandag te trek en 'n indruk te maak.
- 'n Webwerf is die begin van 'n mens se digitale reis.
- Die webwerf is die hart van die aanlynteenwoordigheid
- en by verre die belangrikste instrument in jou besigheid.
- Om te floreer moet jy egter ander instrumente inspan
- om bewustheid en betrokkenheid te bevorder.
- Deur statiese bemarking,
- ontwerp en mediabestuur
- sal jou onderneming groei en konneksies daarstel wat sal hou. (10)

6.3.2
- Aanlynbemarking is hoe 'n mens ondersteuners na jou webwerf toe lok.
- Sosiale-mediaplatforms is die grondslag van jou uitreiking en dit word deur 'n doeltreffende aanlynteenwoordigheid geoptimeer. (2 × 2) (4)

6.3.3
- Die bestuur van die verskillende aspekte van jou mediaprofiel waarborg jou verhouding met die gebruikers.
- Webwerfonderhoud, sosiale media en die oplaai van media is sommige van die aspekte wat 'n kunstenaar relevant hou.
- Jy moet konsekwentheid in jou handelsmerkidentiteit en kommunikasie verseker. (3 × 2) (6)

6.3.4
- Grafiese ontwerp is hoe 'n mens jou handelsmerk se verhaal op 'n konsekwente en doeltreffende manier vertel.
- Dit bind al die elemente wat hier bo genoem is saam
- en voltooi die digitale oplossing vir jou handelsmerk.

(3 × 2) (6)
[41]

VRAAG 7

7.1 7.1.1

- Agente en makelaars se rol as tussengangers is feitlik identies.
- Met betrekking tot eiendomstransaksies is dit vir enige kliënt sinoniem, ten spyte van die verskille in die industrie.
- In die meeste gevalle werk agente op 'n permanente basis as tussengangers en verkopers
- terwyl makelaars dit op 'n deeltydse grondslag doen.
- Albei ontvang kommissie vir elke verkoopstransaksie en neem nie eienaarskap van die goedere wat verkoop word nie. (5 × 2) (10)

7.1.2

- Groothandelaars
- koop groot hoeveelhede produkte by vervaardigers en herverkoop dit dan weer, gewoonlik aan ander ondernemings.
- Sommiges hou 'n uitgebreide reeks van verskillende produkte aan, terwyl ander in 'n paar produkte spesialiseer, maar 'n groot verskeidenheid aanhou. Hulle mag koop-en-loop-winkels, pakhuise, posbestelondernemings of aanlyndienste bedryf
- of hulle kan bloot hul voorraad in vragmotors aanhou en na klante toe reis. (4 × 2) (8)

7.1.3

- Wanneer 'n verbruiker 'n produk by enigiemand anders as die maatskappy wat dit vervaardig, aankoop, doen die klant sake met 'n kleinhandelaar.
- Die sluit familiewinkeltjies, inkopiesentrums en e-handelswebwerwe in.
- Kleinhandelaars kan direk by die vervaardigers of ander tussengangers koop.
- In sommige markte mag hulle items aanhou en eers daarvoor betaal nadat hulle dit verkoop het, wat deesdae vir die meeste boekwinkels geld.
- Enige e-handelswebwerf wat nie deur die maatskappy wat die produkte vervaardig besit word nie en aan verbruikers verkoop, staan ook as kleinhandelaars bekend.
- Met maatskappye soos Amazon, wat hul eie produkte vervaardig en dit, saam met produkte van ander maatskappye direk aan die klante verkoop, raak die onderskeid tussen produsente en kleinhandelaars redelik vaag. (6 × 2) (12)

7.1.4

- Verspreiders, wat ook funksionele groothandelaars genoem word, koop nie produkte by die vervaardigers nie.
- Hulle bespoedig eerder verkope tussen die vervaardiger en kleinhandelaars of ander ondernemings.
- Soos agente en makelaars, kan hulle kommissie betaal word of die vervaardiger kan hulle fooie betaal. (3 × 2) (6)

Kopiereg voorbehou

7.2 7.2.1
- 'n Direkte optrede is waar musiek in konserte of in klubs aangebied word.
- Dit het een van die belangrikste formate geword om musiek te verkoop.
- Meer kunstenaars besef dat hulle nie op musiekpromotors moet staatmaak om direkte optredes te reël nie,
- maar moet eerder hul eie optredes reël. Meer kunstenaars maak meer geld uit direkte optredes as uit verkope van albums.
- Wanneer kunstenaars optree, kan hulle handelsware en musiek by die venues waar hulle optree, verkoop. (5 × 2) (10)

7.2.2
- Nuwe produkformate kom altyd na vore, maar die mees algemeen aanvaarde formaat is kompakskywe (CD's).
- Onlangs is daar egter 'n verskuiwing na golflêers. Meer mense verkies nou om musiek te koop en dit van die internet af te laai. (2 × 2) (4)

7.2.3
- Musiek in digitale formaat word toenemend gewild. Kopers kan dit van die internet af stroom en dit op persoonlike rekenaars aflaai
- en dit selfs op 'n DC brand of na ander draagbare terugspeeltoestelle kopieer, soos MP3, I-port, ens. (2 × 2) (4)

7.2.4
- Eerder as om, én bykomend daartoe, 'n hele album vry te stel, kan 'n skyf met minder liedjies vrygestel word
- wat op klante gerig is wat dalk nie volledige albums wil koop nie, maar gewillig is om 'n liedjie te koop wat hulle iewers gehoor het. (2 × 1) (2)

7.2.5
- 'n Multi-albumstel mag twee skywe met nuwe musiek bevat.
- Dit kan ook vyf skywe van voorheen vrygestelde musiek bevat.
- Multi-albums verkoop heelwat minder as enkel skywe, omdat die prys vir 'n stel baie hoër is.
- Multi-albumformate werk gewoonlik indien die kunstenaar reeds uiters gewild is by 'n
- kerngehoor en verbruikers bereid is om nuwe vrystellings aan te koop, ongeag die koste daarvan. (Enige 4 × 2) (8)

[64]

TOTAAL AFDELING B: 140
GROOTTOTAAL: 300

Kopiereg voorbehou