higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

5 JUNIE 2018

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 6 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 4

4.1 Psigografiese/Toeristesegmentering (2)

4.2
- Sterkpunte: kookvernuf,✓ produkkennis,✓ passie vir gasvryheid
- Swakpunte: ondoeltreffend organisasietruktuur,✓ gebrek aan bestuurs-vaardighede✓
- Geleenthede: lok internasionale mark,✓ groeiende mark, uitbreiding✓
- Bedreigings: mededinging,✓ verbruikersvoorkeure✓ (4 × 2) (8)

4.3 Princess het albei gebruik. Ekwiteitfinansiering✓ omdat haar vriende en familie haar gehelp het om kapitaal te genereer✓ en skuldfinansiering✓ omdat sy 'n lening by die bank aangegaan het.✓ (4)

4.4 ✓✓ *KwaZulu Bed and Breakfast*✓✓ *Beste plek, beste mense*✓✓ (6)

4.5
- Goeie ligging
- Kos van goeie gehalte
- Skoon
- Aantreklike gebou
- Unieke dekor
- Veilig
- Persoonlike aandag aan klante (Enige 6 × 2) (12)

4.6
- Naam van die onderneming✓✓
- Doel van die vraeslys, bv. Gee eerlike terugvoering oor jou ervaring. Voltooi asseblief die vraelys om ons te help.✓✓
- TWEE geslote-antwoordvrae✓✓✓✓
- TWEE vryantwoordvrae✓✓✓✓
- Klant se persoonlike besonderhede✓ en uitleg✓ (14)

4.7
- Registeer die onderneming.
- Verkry handelslisensie.
- Doen aansoek vir gesondheidsertifikaat.
- Registreer by die Werkloosheidversekeringsfonds. (Enige 2 × 2) (4)

[50]

VRAAG 5

5.1
- Naby 'n taxistaanplek
- SSK
- Lok baie klante (6)

5.2
- Kollegestudente
- Toeriste wat hotelle besoek
- Enkellopende professionele persone (3 × 2) (6)

5.3 Persoonlike✓✓ diens✓✓ (4)

5.4 5.4.1 Penetrasiestrategie✓✓ om vinnige aanvaarding te bewerkstellig✓✓

OF

Afroming✓✓ om 'n eksklusiewe beeld vir die besigheid te skep✓✓

5.4.2 Gratis aflewering✓✓ om 'n mededingingsvoordeel te verkry✓✓

5.4.3 Uitvalprysbepaling (odd pricing)✓✓ om die prys goedkoper te laat lyk✓✓

(3 × 4) (12)

5.5
- Vinnige en vriendelike diens
- Behoorlike sigbaarheid
- Toeganklikheid
- Goeie bemarkingstrategie
- Mededingende prys (Enige 4 × 2) (8)

5.6 ✓✓

Pule Wasdiens

Marknavorsingsvraelys

Voltooi asseblief hierdie kort opname. U eerlike terugvoering sal ons help om verbeteringe aan te bring sodat ons u in die toekoms kan bedien.✓✓

U besonderhede:✓
Naam en adres:
Selfoonnommer:
E-posadres:

Twee geslote-antwoordvrae✓✓✓✓
Twee vryantwoordvrae✓✓✓✓

Uitleg van die vraelys✓ (14)
[50]

VRAAG 6

6.1
- Vet kopskrif:✓ om leser se aandag te trek✓
- Prente:✓ bevat stoele van goeie gehalte✓
- Uitleg van inligting:✓ boodskap word duidelik gesien en verstaan✓
- Beeld:✓ elegansie en duursaamheid✓
- Voordele:✓ weer- en sonbestande meubels✓
- Boodskap kort, direk✓ en handel oor een idee (meubels)✓
- Besigheid se naam en adres: ✓ Lloyd Loom Furniture en adres van die naaste agent word verskaf✓ (Enige 12 × 1) (12)

6.2 6.2.1

Markpotensiaal per dag (3 600/25)	144✓✓
Markpotensiaalaandeel (144 × 60%)	86✓✓
Verskafferontleding (10 × 10%)	1✓✓
Daaglikse syfers	
Aantal eenhede wat per dag verkoop moet word	86
Verkoopprys per eenheid	20✓
Kosprys per eenheid	9✓
Daaglikse verkope (36 × 20)	1 720✓✓
Min: Daaglikse eenheidkoste (86 × 9)	774✓✓
Bruto wins per dag	946✓✓

(14)

6.2.2

Maandelikse syfers	
Aantal eenhede wat in een maand verkoop moet word (86 × 25)	2 150✓✓
Maandelikse verkope (2 150 × 20)	43 000✓✓
Min: Maandelikse eenheidkoste (2 150 × 9)	19 350✓✓
Bruto wins per maand	23 650✓✓

(8)

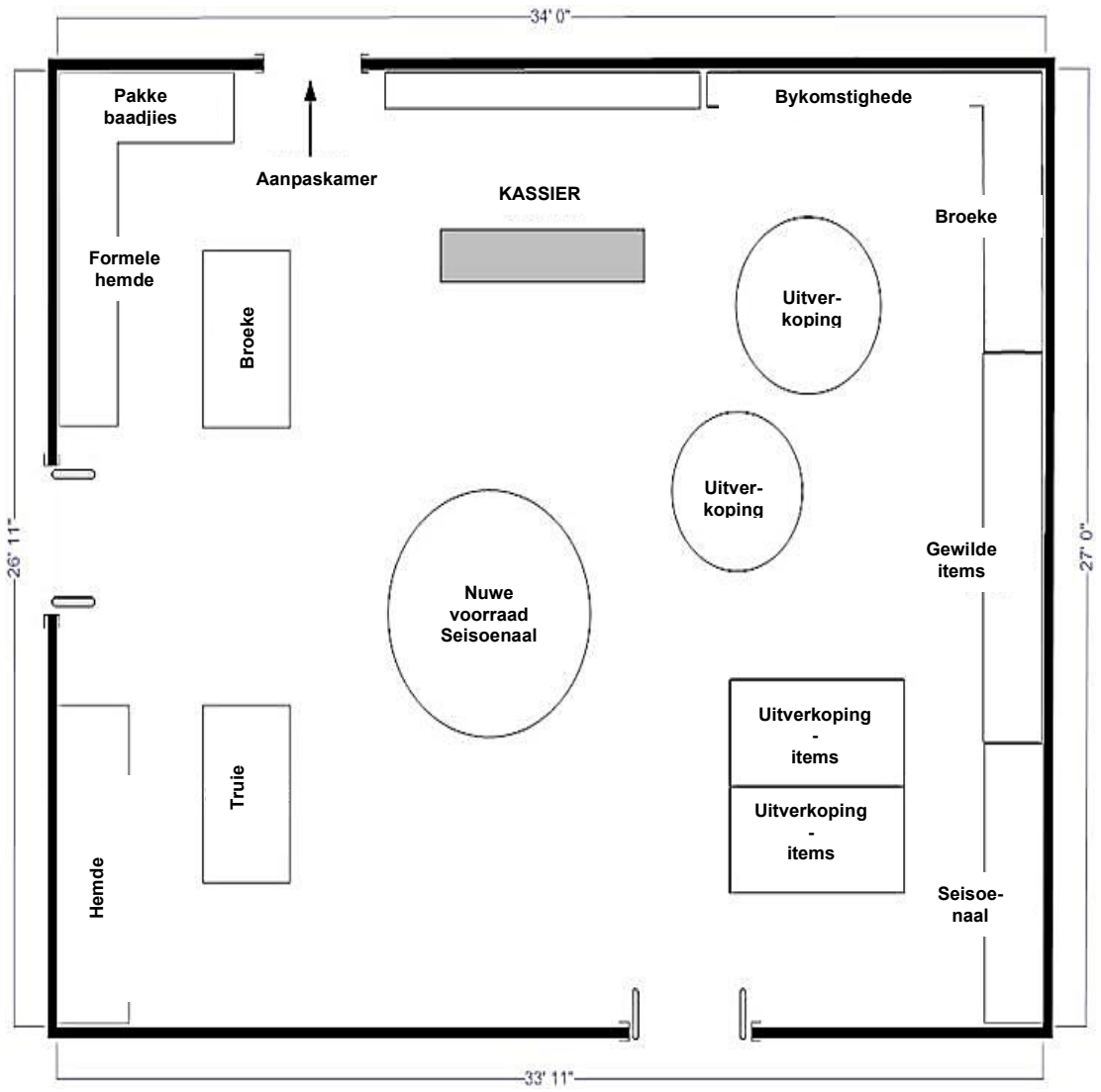
6.3
- Naam van die onderneming✓✓
- Entrepreneur se naam✓✓
- Entrepreneur se kontakbesonderhede✓✓
- Uitleg-raam✓✓ of enige ander relevante items wat uitstaan✓✓ (10)

6.4
- Die sakeplan bepaal die sakedoelwitte.
- Banke en finansiële instellings sal dit wil lees voordat 'n lening toegestaan sal word.
- 'n Sakeplan is 'n verwysingsgids wat 'n mens op jou toekomsplanne gerig hou.

(3 × 2) (6)
[50]

VRAAG 7

7.1



(10)

7.2
- Die uitleg maak dit maklik om gehalte en pryse te vergelyk.
- Impuls- en gerieflikheidsprodukte is naby die ingang van die winkel.
- Produkte wat mekaar komplementeer is naby aan mekaar.
- Produkte met die grootste winsgrens word in voorkeurruimtes geplaas.

Uitverkoping ige 3 × 2) (6)

7.3 **KONTANTVLOEISTAAT**

MAAND	OKTOBER	NOVEMBER	DESEMBER
Banksaldo aan die begin van die maand	5 000✓	4 900	(5 700)
Kontantverkope	9 800✓	12 600✓	21 000✓
Kredietverkope	3 300✓	4 200✓	5 400✓
Lening	7 500✓	0	0
Ander inkomste	0	0	3 500✓
TOTALE KONTANT BESKIKBAAR:	25 600✓	21 700✓	24 200✓
Kontantaankope	8 000✓	11 200✓	16 800✓
Kredietaankope	1 400✓	2 000✓	2 800✓
Leningterugbetalings	0	400✓	400
Lone	4 000✓	4 000	4 000
Huur	1 500✓	1 500	1 500
Telefoon	500✓	500	500
Elektrisiteit en water	800✓	800	800
Brandstof	650✓	650	650
Skryfbehoeftes	300✓	300	300
Ander betalings	3 500✓	6 000✓	900✓
TOTALE KONTANTBETALINGS:	20 700✓	27 400✓	28 400✓
Banksaldo aan die einde van die maand	4 900✓	(5 700) ✓	(4 500) ✓

(34)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou