higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

N450**(A)**(J5)H

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

(4090304)

5 Junie 2018 (X-Vraestel)
09:00–11:30

OOPBOEKEKSAMEN

Sakrekenaars en VYF bronne wat woordeboeke, handboeke en studentelêers met lesingnotas insluit, mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye en 2 antwoordblaaie.

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4
(Tweede Vraestel)
TYD: 2½ UUR
PUNTE: 150

NOTA: Indien jy meer as die vereiste aantal vrae beantwoord sal slegs die vereiste aantal nagesien word. ALLE werk wat jy nie wil laat nasien nie, moet duidelik deurgehaal word.

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.

GS

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 4

Ondernemingsbestuur in aksie

Princess is 'n jong entrepreneur van 28 jaar oud. Sy het in Umgababa aan die Suidkus van KwaZulu-Natal grootgeword waar sy skool gegaan het. Reeds toe sy nog jonk was het sy almal verbaas met haar uitstekende kookvernuf. Princess se droom was nog altyd om haar eie gastehuis te bedryf. Met die ondersteuning van haar vriende en familie en 'n lening by die bank, het sy haar onderneming aan die Suidkus gevestig en dit KwaZulu Bed and Breakfast genoem. Princess bied tradisionele etes, volksdanse en 'n toer deur die nedersetting aan as deel van die diens wat sy lewer. Sy het agt permanente en tien tydelike personeellede in diens. Twee van die tydelike personeel is toergidse en die res is dansers.

Toeriste, veral dié uit die buiteland, is vol lof vir die diens wat sy aanbied aangesien dit 'n 'eg Suid-Afrikaanse belewenis' bied. Sommige toeriste het belowe om terug te keer en ook om vir hul vriende en familie van KwaZulu Bed and Breakfast te vertel. Princess is verantwoordelik vir die bestuur van die personeel, vir aankope en vir die kos en drank. Sy hou ook toesig oor die kamer- en huishoufunksie.

[Aangepas uit: Pathways to entrepreneurship deur Oliver Mtapuri et al © Heinemann 2010]

Verwys na die gevallestudie en beantwoord die volgende vrae:

4.1 Identifiseer EEN marksegmentfaktor in die gevallestudie. (2)

4.2 Voltooi 'n SWOT-onlteding vir Princess. (4 × 2) (8)

4.3 Het Princess ekwiteitfinansiering of skuldfinansiering gebruik om haar onderneming te finansier? Motiveer jou antwoord. (4)

4.4 Ontwerp 'n handelsmerk en 'n slagspreuk vir *KwaZulu Bed and Breakfast.* (6)

4.5 Wat kan Princess doen om 'n mededingingsvoordeel te bewerkstellig? (6 × 2) (12)

4.6 Ontwerp 'n na-verkopevraelys vir Princess se onderneming. (14)

4.7 Noem TWEE wetlike vereistes waaraan 'n verblyfonderneming moet voldoen. (2 × 2) (4)

[50]

VRAAG 5

Pule wil met 'n wassery in sy buurt begin maar weet nie hoe om dit te doen nie. Hy vra jou raad.

5.1 Kies TWEE geskikte liggings vir 'n wassery. Motiveer jou antwoord. (6)

5.2 Noem DRIE marksegmente wat deur 'n wassery aangetrek mag word. (3 × 2) (6)

5.3 Klassifiseer Pule se beplande produk. (4)

5.4 Stel 'n prysbepalingstegniek voor wat Pule kan gebruik en gee 'n rede vir elke voorstel onder die volgende opskrifte:

5.4.1 Bekendstelling van 'n nuwe produk

5.4.2 Nieprysmededinging (‘non-price competition’)

5.4.3 Ander prysbepalingsmetodes

(3 × 4) (12)

5.5 Wat is die kritieke faktore in hierdie bedryf? (4 × 2) (8)

5.6 Ontwerp 'n marknavorsingsvraelys vir Pule.

Oorweeg die volgende kriteria:

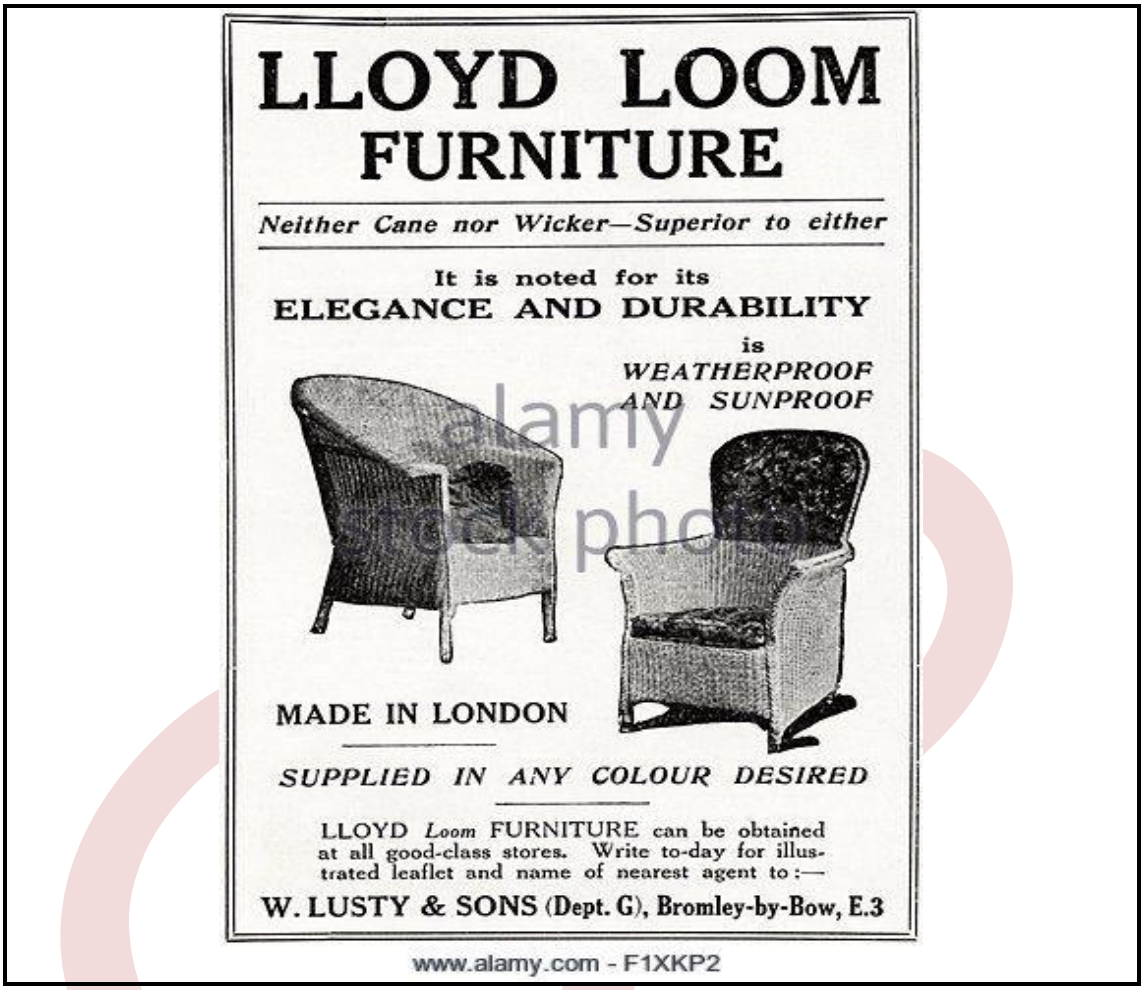
- Geslote- en oop-antwoordvrae
- Naam van die onderneming
- Doel van die vraelys
- Kliënt se persoonlike besonderhede (14)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 6

6.1 Bestudeer die advertensie en besluit of dit 'n goeie advertensie is. Motiveer jou antwoord.



(12)

6.2 Lees die volgende paragraaf en beantwoord die vrae wat daarop volg.

Linda wil 'n koffiewinkel in 'n winkelsentrum open. Daar is reeds vier koffiewinkels in die sentrum en elk ontvang 4 500 klante per maand. Linda besef dat sy in die eerste jaar slegs 60% van haar volle markaandeel sal ontvang. Linda se verkoopprys is R20 per klant en haar kosprys beloop R10 per klant. Sy koop by 'n verskaffer wat 10% afslag op kontantaankope bied. Die koffiewinkel doen 25 dae per maand sake en alle transaksies word slegs in kontant beklink.

6.2.1 Bereken die bruto wins per dag op ANTWOORDBLAD 1 (aangeheg). (14)

6.2.2 Bereken die bruto wins per maand op ANTWOORDBLAD 1 (aangeheg). (8)

6.3 Ontwerp 'n indrukwekkende, professionele dekblad vir Linda se sakeplan. (10)

6.4 Gee DRIE redes waarom dit belangrik is om 'n sakeplan op te stel. (3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 7

7.1 Ontwerp 'n vloerplan vir 'n klerewinkel. (10)

7.2 Beskryf 'n goed beplande uitleg vir 'n supermark. (3 × 2) (6)

7.3 Stel 'n verwagte kontantvloeistaat op ANTWOORDBLAD 2 (aangeheg) op.

Gebruik die volgende inligting om die verwagte kontantvloeistaat vir die volgende DRIE maande op te stel. Aan die einde van September 2016 was Mary se batige banksaldo R5 000. Die bank het in Oktober 2016 'n lening van R7 500 toegestaan.

MAANDE	VERWAGTE VERKOPE	VERWAGTE AANKOPE
September	11 000	7 000
Oktober	14 000	10 000
November	18 000	14 000
Desember	30 000	21 000

Ander inligting:

1. Terugbetaling van lening (November 2016)

Lone	R4 000
Huur	R1 500
Telefoon	R 550
Elektrisiteit en water	R 800
Brandstof	R 650
Skryfbehoeftes	R 300

2. 30% van alle verkope is op krediet. Hierdie klante betaal 30 dae later.

3. 20% van alle aankope is op krediet. Mary betaal 30 dae later.

4. In Oktober het sy 'n lessenaar vir R3 500 aangekoop.

5. In November het sy 'n tweedehandse afleweringsvoertuig aangekoop. Die deposito was R6 000 en die maandelikse paaiemente vir die volgende 54 maande sal R900 beloop.

6. In Desember sal sy 'n ou rekenaar vir R3 500 verkoop. (34)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD 1 **EKSAMENNOMMER:** | | | | | | | | | | | | | |

6.2

Markpotensiaal per dag	
Markpotensiaalaandeel	
Verskafferontleding	
Daaglikse syfers	
Aantal eenhede wat per dag verkoop moet word	
Verkoopprys per eenheid	
Kosprys per eenheid	
Daaglikse verkope	
Min: Daaglikse eenheidkoste	
Bruto wins per dag	
Maandelikse syfers	
Aantal eenhede wat per maand verkoop word	
Maandelikse verkope	
Min: Maandelikse eenheidkoste	
Bruto wins per maand	

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD 2 **EKSAMENNOMMER:** | | | | | | | | | | | | | |

7.3 **KONTANTVLOEISTAAT**

MAAND	**OKTOBER**	**NOVEMBER**	**DESEMBER**
Banksaldo aan die begin van die maand			
Kontantverkope			
Kredietverkope			
Lening			
Ander inkomste			
TOTALE KONTANT BESKIKBAAR:			
Kontantaankope			
Kredietaankope			
Leningterugbetalings			
Lone			
Huur			
Telefoon			
Elektrisiteit en water			
Brandstof			
Skryfbehoeftes			
Ander betalings			
TOTALE KONTANTBETALINGS:			
Banksaldo aan die einde van die maand			

Kopiereg voorbehou