higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

# NASIENRIGLYN

## NASIONALE SERTIFIKAAT

## ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede vraestel)

**26 Mei 2021**

**Hierdie nasienriglyn bestaan uit 6 bladsye.**

Kopiereg voorbehou

## VRAAG 1

1.1
- Werkskepping
- Ekonomiese groei
- Om plaaslike produktiwiteit te verhoog
- Entrepreneurskap en kreatiwiteit word aangemoedig.
- Geld word in die land teruginvesteer.
- Uitvoerontwikkeling (Enige 4 × 2) (8)

1.2 Probleem-herdefiniëring ✓
Probleem (Geen elektrisiteit) – Oplossing (Solar Jar)✓✓
Gedwonge verbindings✓ Consol Jar + Sonkragenergie ("Solar energy" = Consol Solar Jar✓✓ (6)

1.3
- Bespaar energie
- Omgewingsvriendelik
- Kan gebruik word wanneer daar geen energie is nie (3 × 2) (6)

1.4 30 jaar ervaring ✓✓ in elektroniese en hidrouliese ingenieurswese ✓✓ (4)

1.5
Logo/Embleem: ☼ ✓✓
[Studente kan enige embleem ontwerp]
Entrepreneur se naam: Herald Schulz✓✓
Naam van die onderneming: Suntoy✓✓
Posisie: Tegniese en Besturende Direkteur✓✓
Netjies en aantreklike✓✓ (10)

1.6 Klein Medium Mikro-Onderneming (2)

1.7 VERKOOPSCENARIOS

| | | |
|---|---|---|
| Markpotensiaal per maand | 3 500 × 3 = 10 500/4 = | ✓✓2 625 |
| Markpotensiaal-aandeel | 2 625 × 70% = | ✓✓1 838 |
| Verskafferontleding | 80 – 16 | ✓✓64 |
| | | |
| Maandelikse syfers | | |
| Aantal eenhede wat in een maand verkoop gaan word | | 1 838 |
| Maandelikse verkope | 1 838 × 150 | ✓✓275 700 |
| Minus: Maandelikse eenheidskoste | 1 838 × 64 | ✓✓117 632 |
| Bruto wins per maand | | ✓✓158 068 |

(14)
**[50]**

**VRAAG 2**

2.1 ♎✓✓ **ALVADA CREATIONS**✓✓

Kort en maklik om te onthou ✓✓ (6)

2.2
- Geslag – Sowel mans as vrouens
- Ligging- Diepsloot
- Inkomste – Middel- en hoërinkomstegroepe
- Ouderdom – Kinders en volwassenes (4 × 2) (8)

2.3 Tipe ondernemingsvorm: Privaat maatskappy ✓✓

Voordele: Afsonderlike regspersoon ✓✓ Ononderbroke bestaan✓✓ Beperkte aanspreeklikheid✓✓ Leningskapasiteit (8)

2.4 Inkopieprodukte✓✓ – Klante vergelyk gehalte en styl voordat hulle die produk koop.✓✓ (4)

2.5 **Riglyne:**
- Opskrifte trek die leser se aandag
- Netjies en aantreklik
- Sluit die naam en adres van die onderneming in
- Onderneming se embleem/logo
- Prente
- Pryse
- Spesiale aanbieding (Enige 6 × 2) (12)

2.6 2.6.1

| | |
|---|---|
| Verkope | 2 500 |
| Koste van verkope | 900✓ |
| BRUTO WINS | 1 600✓✓ |
| Vaste koste | 350✓ |
| NET TO WINS | 1 250✓✓ |

2.6.2 BP% = BP/VP × 100 = 1 600/2 500 × 100✓ = 64%✓✓

NW% = NW/VERKOPE × 100 = 1 250/2 500 × 100✓ = 50%✓✓

(6 × 2) (12)
**[50]**

## VRAAG 3

3.1

| **KONTANTVLOEISTAAT** | | | |
|---|---|---|---|
| | **FEBRUARIE** | **MAART** | **APRIL** |
| Banksaldo begin van die maand | ✓6 500 | ✓3 720 | ✓6 520 |
| Kontantverkope | ✓3 000 | ✓5 700 | ✓6 600 |
| Kredietverkope | 0 | 0 | 0 |
| Ander inkomste | 0 | ✓2 500 | 0 |
| **TOTALE KONTANT BESKIKBAAR** | **✓9 500** | **✓11 920** | **✓13 120** |
| Maandelikse uitgawes | ✓2 650 | ✓2 650 | ✓2 650 |
| Kontantaankope | ✓1 680 | ✓1 380 | ✓1 920 |
| Kredietaankope | ✓1 200 | ✓1 120 | ✓920 |
| Ander betalings | ✓250 | ✓250 | ✓250 + ✓1 200 |
| **TOTALE KONTNTBETALINGS** | **✓5 780** | **✓5 400** | **✓6 940** |
| Banksaldo einde van die maand | ✓3 720 | ✓6 520 | 6 180✓ |

(24)

3.2 3.2.1 Innovasie✓✓ So 'n produk is nog nooit vantevore gemaak nie.✓✓ (4)

3.2.2
- Om nuwe idees na vore te bring
- Om produkte te verbeter
- Om uitvindings te skep
- Probleemoplossing (Enige 3 × 2) (6)

3.2.3
- Alleenlopers
- Pasgetroudes
- Studente
- Werkende mense (Enige 3 × 2) (6)

3.2.4
- Afroming
- Om 'n eksklusiewe beeld vir die onderneming te skep
- Gly met die vraagkromme af (Enige 2 × 2) (4)

3.2.5 Onewe prysbepaling✓ Produkte
Opportunistiese prysbepaling: Om 'n eksklusiewe beeld vir die onderneming te skep (6)

**[50]**

## VRAAG 4

4.1 Voltooi 'n uitvoerende opsomming van jou sakeplan.

4.1.1 'n Kort beskrywing van jou onderneming/produk/diens.

Die student sal beskryf wat die onderneming doen – Hy/sy sal die vernaamste produklyne/dienste beskryf ✓✓ Ligging en die ondernemingstruktuur ✓✓ (4)

4.1.2 Om die markaandeel met 20% te verhoog
Om die onderneming na buurlande uit te brei (2 × 2) (4)

4.1.3 Ek sal aanvangskapitaal van [xxxx] benodig.✓
Die aanvangsbydrae sal [xxxx] wees.✓
Totale bedrag kapitaal benodig [xxxx]✓✓ (4)

4.2 Beskrywing van die doelmark
Nasienkriteria: Ouderdom✓✓ Geslag✓✓ Ligging✓✓ Inkomste✓✓
(Enige DRIE)

Mededingerontleding
Die student sal die naam✓✓ van die mededinger en sy/haar ligging ✓✓en mededingende voordele noem.✓✓

SWOT
Die student kan 1 voorbeeld van elke aspek van die SWOT-ontleding beskryf:
Sterk punte✓✓ Swakhede✓✓ Geleenthede✓✓ Bedreigings✓✓
(Enige DRIE aspekte van SWOT-ontleding)

Bemarkingstrategie
Mondelinge reklame ('Word of mouth')✓✓ Sosiale media✓✓ Pamflet✓✓

Posisionering
Gehalte✓✓ Goeie klantesorg✓✓ Mededingende pryse ✓✓ (18)

4.3 Die student kan die volgende noem:

Ek beskik oor die nodige kennis en vaardighede om hierdie tipe onderneming te bedryf.✓✓
Ek het navorsing gedoen; daar is 'n groot aanvraag vir hierdie produk/diens.✓✓
Klante is bereid om te betaal.✓✓ (6)

4.4
- Aanvangsvoorraad
- Reklame/advertensies
- Regs- en rekeningkundige fooie
- Water-en-elektrisiteitsaansluitings
- Telefoonverbindings (5)

4.5 4.5.1 Naam van die verskaffer se onderneming
bv. Mastertons Koffie- en Tee-spesialiste

4.5.2 Johannesburg-nywerheidsgebied

4.5.3 Aanlyn/Geelbladsye

4.5.4
- Goeie reputasie
- Voorsien gehalteprodukte
- Waarborge en garansies
- Redelike pryse

(Enige 3 × 1)
(4 × 3) (12)
**[50]**

**TOTAAL: 150**

Kopiereg voorbehou