higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

14 NOVEMBER 2018

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 6 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 1

1.1 1.1.1 Byvoorbeeld TK-klerasie;✓ alleeneienaar✓ (2 x 1) (2)

1.1.2 Ons verkoop produkte van ‘n hoë gehalte✓✓ teen bekostigbare pryse✓✓ wat met die beste kliëntesorg gelewer word.✓✓ (3 × 2) (6)

1.1.3
- Om deur uitstaande prestasie die kliënte met 20% te vermeerder.
- Om ‘n goeie reputasie te vestig. (2 × 2) (4)

1.1.4 Ons verkoop tradionele klere,✓ jeans,✓ formele en gemaklike drag vir vroue✓ en bykomstighede soos sakke, lyfbande, serpe en hoedens.✓ (Enige 4 x 1) (4)

1.1.5 In ‘n besige hoofpad✓✓ naby taxi-staanplekke✓✓ (2 × 2) (4)

1.1.6 Vroulike geslag✓✓ vanaf 12 jaar✓✓ met lae- en middel-inkomste✓✓ (Enige 2 × 2) (4)

1.1.7 Persoonlike spaargeld✓✓ en die res van die bank✓✓ (2 × 2) (4)

1.1.8 Goeie gehalte✓✓ en ligging✓✓ (2 × 2) (4)

1.1.9 ✓✓ TK-KLERASIE✓✓ (2 × 2) (4)

1.2
- Algehele beheer en besluitneming oor die onderneming
- Minimum regskoste (2 × 2) (4)

1.3
- Naam van die onderneming
- Foto of tekening
- Slagspreuk
- Leuse
- Pryse
- Uitleg
- Aansporings wat die aandag trek (Enige 5 × 2) (10)

[50]

VRAAG 2

2.1 2.1.1
- Die tweemanskap het ‘n gemeenskaplike passie vir entrepreneurskap en besigheid gedeel wat so ver terug as hulle laerskooldae gaan – beide het ‘n klomp saketransaksies aangegaan soos lekkergoedverkope, toestaan van klein lenings, organisering van partytjies en verkope van worsbroodjies.
- Nuwe tipe entoesiasme en energie. (2 × 2) (4)

2.1.2
- Hulle beoog om hulle onderneming in die komende jaar aggressief te ontwikkel en na ander provinsies uit te brei.
- Hulle wil met groot maatskappye soos Basil Read, JT Ross, Grinaker, Liviero en WBHO kompeteer. (2 × 2) (4)

2.1.3
- Die maatskappy het die laaste aantal jare baie uitgebrei.
- In die vorige boekjaar was die omset R5-miljoen.
- Hulle beskik oor drie handelsmerkvoertuie.
- Altesaam 52 werknemers is in diens geneem. (Enige 2 × 2) (4)

2.1.4 'n Reputasie van professionalisme is gebou✓✓ en hulle oortref deurgaans hulle kliënte se verwagtings.✓✓ (2 × 2) (4)

2.2
- Geleenthede: Grootskaalse belegging in handelsmerke en bemarking✓✓ en industrieverwante opleiding✓✓
- Bedreigings: Swak reputasie, veral van swart kontrakteurs✓✓ verbind met hoë pryse en slordige vakmanskap✓✓ (2 × 4) (8)

2.3 Die maatskappy wou 'n gebied betree waar hulle onderskei kon word op grond van vaardighede,✓✓ professionalisme✓✓ en deur skeppend te wees."✓✓ **OF**

Ndlela en Majozi wou van die eerste dag af anders wees. Hulle het die bewuste besluit geneem om in alles wat hulle doen 'n professionele beeld te handhaaf, vanaf hulle handelsmerke,✓✓ die webwerf, die wyse waarop hulle met kliënte skakel ✓✓ en die manier hoe projekte uitgevoer word. Hulle het vas geglo daarin om hulle kliënte te behou uitsluitlik gebaseer op meriete en hulle vermoë om waarde toe te voeg.✓✓ (Enige 3 × 2) (6)

2.4
- Gebr. Majozi se kliënte kom van oral in KwaZulu-Natal – vanaf Ballito, Umlazi, Hillcrest, Adams Mission en Durban-Noord.
- Daar is besluit om die huismark te teiken waar daar 'n tekort aan professionele swart maatskappye was. (2 × 2) (4)

2.5 So lank terug as in hulle laerskooldae was hulle betrokke by baie ondernemings soos lekkergoedverkope,✓ klein lenings, verkope van worsbroodjies,✓ organisering van partytjies,✓✓ en tans in konstruksie.✓ (4)

2.6 'n Staatstender is die proses waar die staat tenders aanvra vir groot projekte✓ wat binne 'n definitiewe tyd ingedien moet word. ✓ (2)

2.7

Aantal verbruikers	1 200	✓
Gemiddelde brutoinkomste per eenheid	5 000	✓
Totale inkomste vir die gebied	6 000 000	✓✓
% van inkomste bestee op die produk	5%	✓
Potensiële randwaarde per item	3 000 000	✓✓
% van entrepreneur se markaandeel	25%	✓
Randwaarde van entrepreneur se markaandeel	75 000	✓✓

(10)

[50]

VRAAG 3

3.1 3.1.1
- Loodgieterswerk
- Tuindienste
- Fotografie
- Juweliersware
- Haarversorging
- Kindersorg (Enige EEN) (1)

3.1.2
- Ek het 'n kursus in juweliersware/fotografie geloop.
- Ondervinding – ek het in my ma se studio/werkswinkel vir ses maande gewerk.
- Mense verkies 'n professionele fotograaf vir funksies.
- Ek het reeds sommige van die nodige toerusting gehad om hierdie tipe onderneming te bedryf. (Enige 3 × 2) (6)

3.1.3
- Kamera
- Lense
- Driepoot
- Stutte
- Rekenaar
- Agterdoeke
- Drukker

LET WEL: Die toerusting moet relevant tot die produk/diens wees.
(Enige 5 × 2) (10)

3.1.4
- Prysstruktuur
- Gehalte van die produk
- Stiptelikheid
- Diens
- Reputasie
- Ligging
- Kredietfasiliteite (Enige 6 × 1) (6)

3.1.5
- Mondelikse aanbeveling vir goeie diens
- Sosiale media
- Skenking van gratis dienste by geleentheid
- Plasing van besonderhede in 'n plaaslike gids
- Strooibiljette (5 × 2) (10)

3.1.6
- Dinkskrum, ontleding van eienskappe, herdefiniëring van probleme, ideëkartering
- Die student moet verduidelik hoe hy/sy die metode sal aanwend, byvoorbeeld: Gebruik spanne voor besluitneming geskied.
- Luister na hulle idees en aanvaar die beste een. (Enige 3 x 1) (3)

3.2 3.2.1 Gelykbreekeenhede = vaste koste✓/BW✓
= 3 300✓ ÷ 250✓ – 100✓
= 3 300 ÷ 150
= 22✓ (6)

3.2.2 Gelykbreekeenhede = vaste koste + wins✓/BW✓
= 3 300✓ + 6 500✓ ÷ 250✓ – 100✓
= 9 800 ÷ 150✓
= 65,33✓ (8)
[50]

VRAAG 4

4.1 4.1.1
- Herbruikbaar,✓ aantreklik en kleurvol,✓ rond- en vierkantigvormige ✓ tin- of metaalhouers vir koekies✓
- Kartonhouers✓ vir koeke en pasteie
- Gesinsverpakking✓ vir brode in gedrukte deurskynende plastiek✓ (Enige 2 × 3) (6)

4.1.2
- Handelsmerkontwerp✓ met beskrywing soos brood vir toebroodjies✓
- Vervaardiger se naam en adres✓
- Vervaardig in die Republiek van Suid-Afrika✓
- Bestanddele:✓ Meelblom, suurdeeg en sout✓
- Vervaldatum:✓ dd/mm/jjjj (student moet datum aandui)✓
- Voedingswaarde:✓ Energie 958 kJ, proteïen 8 g, yster 3 mg✓
- Enige kreatiewe vorm wat die produk se etiket onderskei✓
- Volume:✓ 100 g✓ (Enige 6 × 1) (6)

4.2
- Koepons wat binne die verpakking geplaas word
- Kompetisie, soos byvoorbeeld om die klante te vra om ‘n slagspreuk vir die onderneming op te stel
- Winskopies vir verbruikers, soos bonuspakke (3 × 2) (6)

4.3
- Besigheidslisensie
- Gesondheidsertifikaat (2 × 2) (4)

4.4 Plasing van die onderneming op ‘n besige roete✓✓ naby ‘n groot winkelsentrum✓✓ met duidelike aanwysings na en op die onderneming. ✓✓ (Enige 2 × 2) (4)

4.5 4.5.1

Markpotensiaal per dag	4 000/6 = 667/30	22	✓
Markpotensiaalaandeel	22 × 65%	14	✓
Ontleding van verskaffer			
Daaglikse syfers			
Aantal eenhede wat daagliks verkoop moet word		14	✓
Verkoopprys per eenheid		450	✓
Kosprys per eenheid		250	✓
Daaglikse verkope	14 × 450	6 300	✓
Minus: Daaglikse eenheidskoste	14 × 250	3 500	✓
Brutowins per dag		2 800	✓ (8)

4.5.2

Maandelikse syfers			
Aantal eenhede wat in een maand verkoop moet word	14 x 30	420	✓✓
Maandelikse verkope	420 × 450	189 000	✓✓
Minus: Maandelikse eenheidskoste	420 × 250	105 000	✓✓
Brutowins per maand		84 000	✓✓ (8)

4.5.3

MAAND	**JANUARIE**	
Banksaldo aan begin van die maand	8 000	✓
Kontantverkope	189 000	✓
TOTALE BESKIKBARE KONTANT	197 000	✓
Kontantaankope	105 000	✓
Bedryfsuitgawes	2 000	✓
TOTALE KONTANTBETALINGS	107 000	✓
Banksaldo aan einde van die maand	90 000	✓✓ (8)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou