higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

N450**(A)**(N14)H

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

(4090304)

14 November 2018 (X-Vraestel)
09:00–11:30

OOPBOEKEKSAMEN

Sakrekenaars en VYF verwysingsbronne bestaande uit woordeboeke, handboeke en studentelêers met lesingnotas mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 7 bladsye en 1 antwoordblad.

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

LET WEL: Indien jy meer as die vereiste getal vrae beantwoord sal net die vereiste getal nagesien word. Haal alle werk duidelik deur wat jy nie wil laat nasien nie.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord enige DRIE vrae.
2. Beantwoord VRAAG 4.5 op die aangehegte ANTWOORDBLAD.
3. Lees AL die vrae aandagtig deur.
4. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
5. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 1

1.1 Jy beoog om 'n klein onderneming te vestig wat klere en sakke verkoop en moet 'n sakeplan vir hierdie onderneming opstel.

Skep 'n geskikte sakeplan vir sodanige onderneming en sluit elk van die volgende aspekte in:

1.1.1	Handelsnaam en vorm van eienaarskap	(2 x 1)	(2)
1.1.2	Missieverklaring	(3 × 2)	(6)
1.1.3	Langtermyndoelwitte	(2 × 2)	(4)
1.1.4	Produkbeskrywing	(4 x 1)	(4)
1.1.5	Plek waar die sake gedoen sal word	(2 × 2)	(4)
1.1.6	Beskrywing van die teikenmark	(2 × 2)	(4)
1.1.7	Finansieringsbronne	(2 × 2)	(4)
1.1.8	Mededingende voordele	(2 × 2)	(4)
1.1.9	Handelsmerkontwerp	(2 × 2)	(4)

1.2 Gee TWEE voordele van die tipe eienaarskap wat in VRAAG 1.1.1 gekies is. (2 × 2) (4)

1.3 Maak gebruik van die AIDA-beginsels (Aandag, Belangstelling, Begeerte, Optrede) en stel 'n uitstallingsadvertensie op wat jou teikenmark se belangstelling sal uitlok. (5 × 2) (10)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 2

JONG ENTREPRENEURS BEHAAL SUKSES IN DIE BOUBEDRYF

'n Toevallige ontmoeting tussen twee jong entrepreneurs van Durban na 'n blinde foonoproep het gelei tot 'n suksesvolle vennootskap in konstruksiewerk wat nou uit drie handelsmerkvoertuie en 52 werknemers bestaan. Wat die Gebroeders Majozi merkwaardig maak is die feit dat die eienaars slegs 20 en 21 jaar oud was toe hulle die onderneming onder die wakende oë van Musa Majozi, die pa van mede-eienaar Simphiwe Majozi (tans 26) van stapel gestuur het.

Die ander vennoot, Sihle Ndlela het die pad saamgestap met die vestiging van die maatskappy wat 'n omset van R5-miljoen in die jongste boekjaar getoon het. Dit het op 'n nederige grondslag begin en is aanvanklik vyf jaar gelede deur Simphiwe begin in samewerking met sy pa. Volgens Sihle het hy en Simphiwe mekaar na 'n blinde oproep ontmoet. Hy het toe sy eie vervaardigingsmaatskappy van aluminiumvensters en –deure gehad wat hy op die ouderdom van 20 jaar begin het. Boukontrakteurs was sy vernaamste kliënte. 'Ek het die Gebroeders Majozi se webwerf nageslaan en was verras om te sien hoe professioneel dit was, komende van 'n swart kontrakteur. Ek het besluit om hom te skakel vir moontlike werkgeleenthede,' het Sihle gesê.

Die tweemanskap deel 'n gemeenskaplike passie vir entrepreneurskap en besigheid wat so ver terug as laerskool strek; beide het 'n hele klomp klein sakeondernemings aangepak wat wissel van die verkoop van lekkergoed, toestaan van klein lenings, organisering van partytjies tot die verkope van worsbroodjies op straathoeke. Toe hulle agterkom dat hulle dieselfde visie en professionaliteit gedeel het om die onderneming na die volgende vlak te neem, is daar ooreengekom dat Sihle Ndlela by die Gebroeders Majozi sou aansluit. Instede daarvan om op staatstenders te wag het die vennootskap die huismark begin teiken waar daar 'n tekort aan professionele swart maatskappye was. Hulle wou hulle onderskei op hierdie gebied deur vaardig, professioneel en skeppend te wees. Hulle wou 'n nuwe vorm van entoesiasme en energie toon en die grootste struikelblok oorkom, naamlik die reputasie van veral swart kontrakteurs wat baie swak was en met te hoë pryse en swak vakmanskap verbind is.

Hulle wou vanaf die eerste dag 'n verskil maak deur grootskaals in goeie handelsmerke, bemarking en industrieverwante opleiding te belê. Hulle wou deurgaans 'n professionele beeld voorhou in alles wat hulle doen, van hulle handelsmerke, hulle webwerf tot by die wyse waarop hulle met kliënte geskakel het in die uitvoering van projekte. Hulle het sterk daarin geglo om hulle kliënte te behou gebaseer uitsluitlik op meriete en hulle vermoë om waarde toe te voeg. Dit het nie vir hulle net om die bou van huise nie maar ook om die bou van drome gegaan. Sodoende is 'n reputasie van professsionalisme opgebou en kliënte se verwagtings telkens oortref. Hulle kliënte kom merendeels van KwaZulu-Natal – plekke soos Ballito, Umlazi, Hillcrest, Adams Mission en Durban-Noord. Die maatskappy het reeds goed uitgebrei en spog met 'n omset van R5-miljoen per jaar, 3 handelsmerkvoertuie en 52 werknemers. Hulle beoog om die onderneming in die komende jaar aggressief te verbeter en na ander provinsies uit te brei. Hulle wil nog met groot maatskappye soos Basil Read, JT Ross, Grinaker, Liviero en WBHO kompeteer. 'Ons het 'n studie van hulle gemaak en hulle het almal een ding in gemeen: Hulle is almal deur gewone mense begin wat ook net dieselfde 24 uur per dag kon werk met dieselfde beperkte hulpbronne net soos ons. Daar is geen rede waarom ons ook nie net so groot soos hulle kan word nie,' het Ndlela gesê..

[Bron: *www.fin24.com*, 2 Oktober 2015]

Kopiereg voorbehou

2.1 Beoordeel Sihle en Simphiwe teenoor die volgende eienskappe en meriete van entrepreneurskap:

2.1.1	Energie	(2 × 2)	(4)
2.1.2	Prestasie	(2 × 2)	(4)
2.1.3	Terugvoering	(2 × 2)	(4)
2.1.4	Status en erkenning	(2 × 2)	(4)

2.2 Watter geleenthede en bedreigings kan jy in Sihle en Simphiwe se onderneming identifiseer? (2 × 4) (8)

2.3 Wat sou jy as hulle mededingende voordeel beskou? (3 × 2) (6)

2.4 Gee 'n beskrywing van hulle teikenmark. (2 × 2) (4)

2.5 Noem VIER sake-idees wat in die gevallestudie aangedui word. (4 x 1) (4)

2.6 Instede daarvan om op staatstenders te wag, het die vennootskap besluit om eerder die huismark te teiken waar daar 'n tekort aan professionele swart maatskappye was.

Definieer wat 'n staatstender is. (2)

2.7 Joy wil graag met 'n spysenieringsonderneming in haar teikengebied begin. Daar is 1 200 klante in die betrokke gebied. Die gemiddelde inkomste per maand per klant bedra R5 000. Sy verwag dat elke klant 5% van sy/haar maandelikse inkomste op haar produkte/diens sal bestee. Sy is onder die indruk dat sy 'n markaandeel van 25% van die totale mark sal ontvang.

Bereken Joy se potensiële markaandeel. Toon ALLE berekenings. (10)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 3

3.1 Hier onder verskyn 'n lys produkte/dienste wat as sakeidees kan dien.

loodgieterswerk; tuindienste; fotografie; juweliersware; haarversorging; kindersorg

3.1.1 Skryf die produk/diens neer wat jy kies. (1)

3.1.2 Gee DRIE redes waarom jy hierdie sakeidee gekies het. (3 × 2) (6)

3.1.3 Maak 'n lys van die benodigde toerusting om hierdie onderneming mee te begin. (5 × 2) (10)

3.1.4 Watter kriteria sal jy gebruik om 'n verskaffer vir jou onderneming te kies? (6 x 1) (6)

3.1.5 Gewilde bemarkings- en advertensiemiddels soos die televisie, radio, tydskrifte en koerante is dikwels te duur vir klein ondernemings.

Noem VYF bekostigbare reklamemetodes wat jy sal aanwend om klante vir jou nuwe onderneming te werf. (5 × 2) (10)

3.1.6 Watter skeppende metode sal jy gebruik om jou sake-idee te genereer? Verduidelik jou beplanning om hierdie metode uit te voer. (3)

3.2 Nomvo koop tafels teen 'n gemiddelde koste van R120 elk en verkoop dit dan teen 'n gemiddelde prys van R250 elk. Die vaste koste bedra R3 300.

3.2.1 Hoeveel tafels moet sy verkoop om gelyk te breek? (6)

3.2.2 Indien sy graag 'n wins van R6 500 per maand wil maak, hoeveel tafels moet sy verkoop? (8)

[50]

Kopiereg voorbehou

VRAAG 4

4.1 Bokang besit die bakkery Made4u. Hy verkoop brood, koeke en koekies.

4.1.1 Beskryf TWEE tipes verpakking wat Bokang vir sy produkte kan gebruik. Neem materiaal en ander belangrike kenmerke in ag. (2 × 3) (6)

4.1.2 Skep 'n treffende etiket vir Bokang se brood. (6 × 1) (6)

4.2 Noem DRIE produkbevorderingstrategieë wat Bokang kan gebruik om meer klante te werf. (3 × 2) (6)

4.3 Noem TWEE wetlike dokumente wat benodig word vir die bakkery. (2 × 2) (4)

4.4 Wat kan Bokang doen om sy onderneming meer toeganklik en sigbaar vir sy teikenmark te maak? (2 × 2) (4)

4.5 Vuyo wil 'n bed- en ontbytonderneming in Valleyville oopmaak. In die betrokke gebied is daar reeds vyf sodanige ondernemings met 'n totale mark van 4 000 klante per maand. Hy reken dat hy 65% van die markaandeel vir die eerste jaar kan verwag. Sy verkoopprys kom op R450 en sy koste per klant op R250 te staan. Sy bed- en ontbytonderneming sal vir 30 dae per maand oop wees. Sy bedryfsuitgawes beloop R2 000. Aan die begin van Januarie 2018 het hy 'n gunstige banksaldo van R8 000 gehad.

Beantwoord die volgende vrae op die aangehegte ANTWOORDBLAD en toon ALLE berekenings.

4.5.1 Bereken die brutowins per dag. (8)

4.5.2 Bereken die brutowins per maand. (8)

4.5.3 Stel die geraamde kontantvloeibegroting vir die eerste maand op met behulp van die gegewe inligting. (8)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD **EKSAMENNOMMER:**

VRAAG 4

4.5 4.5.1

Markpotensiaal per dag	
Markpotensiaalaandeel	
Ontleding van verskaffer	
Daaglikse syfers	
Getal eenhede wat daagliks verkoop moet word	
Verkoopsprys per eenheid	
Kosteprys per eenheid	
Daaglikse verkope	
Minus: Daaglikse eenheidskoste	
Brutowins per dag	

(8)

4.5.2

Maandelikse syfers	
Getal eenhede wat maandeliks verkoop moet word	
Maandelikse verkope	
Minus: Maandelikse eenheidskoste	
Brutowins per maand	

(8)

4.5.3

MAAND	**JANUARIE**
Banksaldo aan begin van die maand	
Kontantverkope	
TOTALE BESKIKBARE KONTANT	
Kontantaankope	
Bedryfsuitgawes	
TOTALE KONTANTBETALINGS	
Banksaldo aan einde van die maand	

(8)

Kopiereg voorbehou