higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

15 NOVEMBER 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 1

1.1
- Sakemense
- Privaat individue
- Toeriste
- Buitelandse ambassades
- Ryk mense (Enige 3 × 2) (6)

1.2 Die maatskappy bied huurvlugte in privaat stralers✓✓ en helikopters.✓✓ Native Airways vlieg na nisbestemmings oor die land heen, soos Parys, Sun City en Knysna, en ook na meer eksotiese bestemmings, soos Madagaskar, Zanzibar en eilande om Mosambiek.✓✓ (4)

1.3 Hy het Native Airlines in 2012 met finansiële bystand van die Ontwikkelingsbank van Suider-Afrika gestig.✓✓ Dit het dit vir hom moontlik gemaak om ses privaat stralers en ses helikopters te huur.✓✓ (4)

1.4 1.4.1 Native Airways vlieg na nisbestemmings/Hy het ’n gaping in die lugvaartbedryf raakgesien.✓✓
Op die ouderdom van 22 het Mohlauli ’n gholfbaan op staatsgrond naby die ‘Sun City’-tronk in die suide van Johannesburg ontwerp en gebou, wat hy gebruik het om kinders in gholf af te rig.✓✓
Twee jaar later het hy nuwe lewe in ’n gholfbaan in Johannesburg se Rooseveltpark geblaas, wat hom gehelp het om genoeg kontant te verkry om uiteindelik vir sy vlieglisensie te studeer.✓✓
Mohlauli sê hy beplan ook om ’n lughawe in Soweto te bou (lughawe in ’n township).✓✓

1.4.2 Hy het vyf vlieëniervriende aangestel om hom te help om sy jong lugredery op die been te bring.✓✓ Hy het Native Airlines in 2012 met finansiële bystand van die Ontwikkelingsbank van Suider-Afrika gestig (het fondse georganiseer).✓✓ Dit het dit vir hom moontlik gemaak om ses privaat stralers en ses helikopters te huur.✓✓

(2 × 6) (12)

1.5 Met groot kommersiële vlugte moet jy seker maak hoe laat die vliegtuig vertrek en jou reis volgens daardie skedule bepaal.✓✓ Privaat reis bied meer buigsaamheid.✓✓ Dit is veilig,✓✓ dit is vinnig✓✓ en dit werk volgens die klant se skedule.✓✓ (8)

1.6

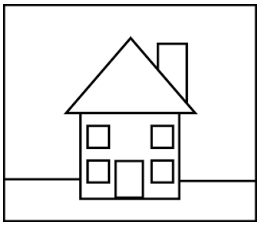
MARKPOTENSIAAL	
MARKPOTENSIAAL PER MAAND	✓✓6167
MARKPOTENSIAAL-AANDEEL	✓✓3700
VERSKAFFERAFSLAG	✓✓1,1
MAANDELIKSE SYFERS	
AANTAL EENHEDE WAT IN EEN MAAND VERKOOP MOET WORD	3700
VERKOOPPRYS PER EENHEID	✓✓55
KOSPRYS PER EENHEID (22 – 1,1)	✓✓20,9
BRUTO WINS PER MAAND	
MAANDELIKSE VERKOPE	✓✓203 500
MAANDELIKSE EENHEIDSKOSTE	✓✓77 330
BRUTO WINS PER MAAND	✓✓126 170

(16)
[50]

VRAAG 2

2.1 Bed en Ontbyt (B&B)
Binnenshuise versierder
Tuindienste
Troeteldierwinkel
Vrugte-en-groente-stalletjie
Voedselvragmotor-onderneming (2)

2.2 Bed en Ontbyt – diens (2)

2.3 
✓✓ **SILVER LAKE B&B** ✓✓ (4)

2.4 Ons grootste klante is toeriste wat die gerieflike omgewing van 'n B&B geniet✓✓ en plaaslike klante wat die fasiliteite vir verskeie geleenthede gebruik.✓✓ Ons maak ook voorsiening vir privaat en korporatiewe gaste wat gasvryheid en professionalisme hoog op prys stel.✓✓ Silver Lake fokus op gehalte en weelde, maar bied steeds bekostigbare verblyf.✓✓ (8)

2.5 Gratis Wi-Fi✓✓ Goeie ligging✓✓ Wasgoeddienste✓✓ Vriendelike personeel✓✓ Goeie ligging✓✓ Veilige parkering✓✓ (8)

2.6 Ons is sentraal geleë en binne maklike bereik van die twee gewilde winkelsentrums,✓✓ 20 km van die internasionale lughawe af✓✓ en 2 km van twee privaat hospitale af.✓✓ (4)

2.7 Toeganklikheid✓✓ Sigbaarheid✓✓ Parkeerfasiliteite✓✓ Sekuriteit vir klante en verskaffers vir aflewering✓✓ Skoon en goeie infrastruktuur✓✓ (8)

2.8 Die eienaar dra alle risiko's en kry al die winste✓✓ Alleenhandelaar✓✓ (4)

2.9 Postitel: Ontvangsklerk✓✓
Rapporteer aan: Eienaar/Bestuurder✓✓
Pligte:
- Beantwoord telefoon✓✓
- Liassering en administrasie✓✓
- Koördineer gaste se besprekings✓✓
- E-pos kommunikasie✓✓ (10)

[50]

VRAAG 3

3.1 3.1.1



(10)

3.1.2
- Dagsorgsentrum
- Kinderkamermeubels
- Velprodukte vir babas
- Springkastele
- Klere en bykomstighede (5)

3.1.3 Dagsorgsentrum (1)

3.1.4
- Veiligheid en sekuriteit
- Lang sake-ure
- Ervare personeel (Enige 2 × 2) (4)

3.1.5 S – Bekwame personeel
W – Instandhoudingskoste kan hoog wees
O – Uitbreiding
T – Mededinging (4 × 2) (8)

3.1.6 Naam van die onderneming✓✓ Logo✓✓ Prent✓✓ Prys✓✓ Plek✓✓ Strategie om aandag te trek (bv. afslag, spaar, die beste)✓✓ Netjiese uitleg✓✓ (12)

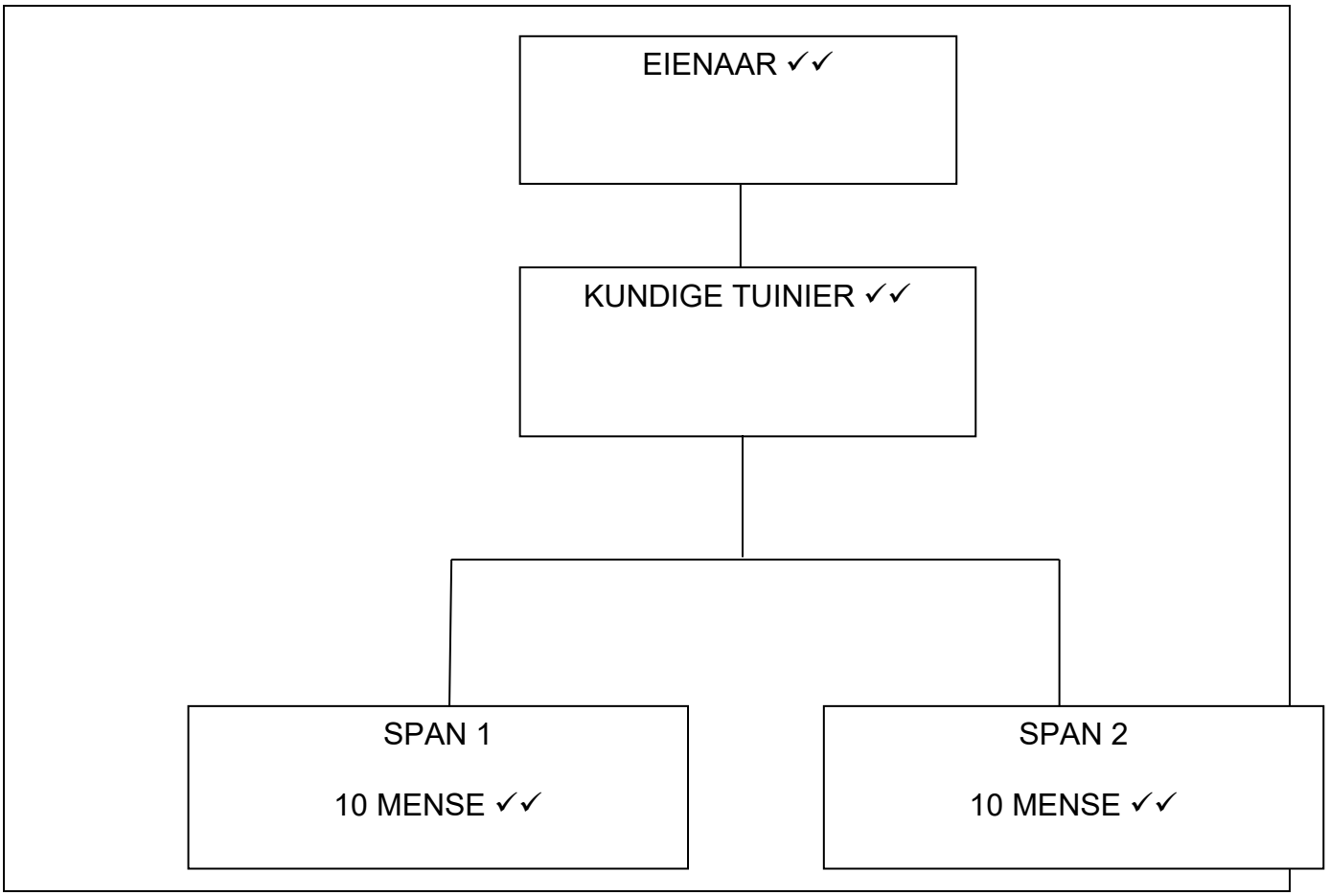
3.2 3.2.1 VASTE KOSTE/BRUTO WINS %✓
= 5 500✓ 80%✓
= R6 875✓✓

3.2.2 VASTE KOSTE/BRUTO WINS✓
= 5 500 + 4 500✓/350 – 120✓
= 10 000/230
= 43✓✓

(2 × 5) (10)
[50]

VRAAG 4

4.1 4.1.1



(8)

4.1.2

JS TUINDIENSTE ✓✓

Vul asseblief in en lewer by ons kantoor af te BOKSTRAAT 102, KAMER 111.✓✓

Was ons betyds? ✓✓

Het ons al u versoeke uitgevoer? ✓✓

Sal u in die toekoms weer van ons diens gebruik maak of ons by ’n vriend aanbeveel? ✓✓

Wat omtrent ons diens het u tevrede gestel? ✓✓

Wat kan ons verbeter om ’n beter diens te lewer? ✓✓

Enige ander voorstelle:_____

(14)

4.1.3
- Rekenaar
- Kabinet
- Laaie
- Fotostaatmasjien
- Drukker (5 × 2) (10)

4.2 **INKOMSTESTAAT**

Verkope		**✓✓R420 000**
Minus: Koste van verkope		**✓✓R152 000**
Aanvangsvoorraad	✓R92 000	
Aankope	✓R165 000	
Minus eindvoorraad	✓R105 000	
Bruto wins		**✓✓R268 000**
Minus: Uitgawes		**✓✓R64 720**
Salarisse	✓R40 200	
Skryfbehoeftes	✓R5100	
Telefoon	✓R8 400	
Drukwerk	✓R1 020	
Reklame	✓R10 000	
Netto wins		**✓✓R203 280**

(18)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou