higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede Vraestel)

(4090304)

15 November 2019 (X-Vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

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

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye en ’n antwoordblad van 3 bladsye.

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4
(Tweede Vraestel)
TYD: 2½ UUR
PUNTE: 200

LET WEL: Indien jy meer as die vereiste DRIE vrae beantwoord, sal slegs die eerste DRIE nagesien word. Trek ALLE werk dood wat jy NIE wil laat nasien NIE.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Slegs DRIE vrae moet beantwoord word.
2. AFDELING B (TWEEDE VRAESTEL) moet in die ANTWOORDBOEK beantwoord word, behalwe VRAAG 1.6, 3.2.1, 3.2.2 en 4.2, wat op die ANTWOORDBLAD (aangeheg) beantwoord moet word.
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.

INSTRUKSIES EN INLIGTING VIR TOESIGHOUERS

1 AFDELING B (TWEEDE VRAESTEL) is 'n OOPBOEKEKSAMEN, wat in die voorgeskrewe ANTWOORDBOEK beantwoord moet word.

2. Die kandidate mag VYF bronne gebruik, soos voorgeskryf.
3. Die toegewese tyd vir hierdie vraestel is 2½ uur.
4. Die vraestel moet VYF MINUTE VOOR die eksamen begin aan die kandidate uitgedeel word.
5. Die ANTWOORDBOEK moet aan die einde van die eksamensessie ingehandig word.

JY MAG NIE OMBLAAI VOOR DIE TOESIGHOUER JOU TOESTEMMING GEE OM DIT TE DOEN NIE.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 1

ENTREPRENEUR VLIEG HOOG

Op sy webtuiste word hy beskryf as 'n jong en dinamiese entrepreneur van Soweto met 'n ongeëwenaarde obsessie met lugvaart, gholf en besigheid. Dit is dus nie verrassend dat die 28-jarige Nhlanhla Mohlauli letterlik hoog vlieg nie. As stigter en uitvoerende voorsitter van Native Airways ken sy ambisie, visie en entrepreneuriese reikwydte geen perke nie. Nhlanhla Mohlauli skryf sy ongelooflike vooruitgang gedeeltelik toe aan die beurs wat hy ontvang het om die toonaangewende hoërskool St David's Marist naby Sandton by te woon, ondanks die feit dat hy in Soweto gebore is. 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. Nhlanhla het 'n gaping in die lugvaartmark raakgesien en 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. Hy het vyf vlieëniervriende aangestel om hom te help om sy jong lugredery op die been te bring. 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.

Mohlauli het 'n groot behoefte aan privaat stralers onder uitvoerende sakemense met besige skedules ontdek. "Met groot kommersiële vlugte moet jy seker maak hoe laat die vliegtuig vertrek en jou reis volgens daardie skedule bepaal," sê Mohlauli. Privaat reis bied meer buigsaamheid. As 'n jong swart man het Mohlauli egter gevind dat dit nie altyd maklik was om klante in die hande te kry nie. Mohlauli sê wel dat privaat stralers nie net vir die rykes bestem is nie, en dat mense wat pryse in die kommersiële sektor vergelyk dit alte goed weet. "Dit is veilig, dit is vinnig en dit werk volgens die klant se skedule," sê hy. Net omdat hy uiteindelik die lugvaartbedryf betree het, beteken nie dat Mohlauli sy ander passies agterweë gelaat het nie. Hy besit byvoorbeeld die Diski-gholfliga, met die doel om meer swart mense na dié elitesport te lok. Mohlauli sê hy beplan ook om 'n lughawe in Soweto te bou.

[Bron: *wwwpressreader.com*, 2016-03-04]

1.1 Noem DRIE marksegmente wat moontlik deur Native Airways gelok kan word. (6)

1.2 Gee 'n gedetailleerde beskrywing van die produkte/dienste wat deur Native Airways gebied word. (4)

1.3 Hoe het Nhlahla Mohlauli sy onderneming gefinansier? (4)

1.4 Bespreek die volgende eienskappe van entrepreneurskap met verwysing na die inligting in die gevallestudie.

1.4.1 'n Entrepreneur identifiseer 'n nis in die mark.

1.4.2 Entrepreneurs is goeie organiseerders.

(2 × 6) (12)

1.5 Wat is die unieke eienskappe van Nhlahla se produkte/dienste in vergelyking met dié van groot kommersiële vlugte? (8)

1.6 Veronderstel jy beplan om 'n onderneming in die plaaslike winkelsentrum te begin. Die sentrum word elke maand deur ongeveer 950 000 klante besoek. Daar is reeds twee winkels in die sentrum wat dieselfde diens verskaf en albei winkels word deur gemiddeld 9 250 klante per maand besoek. Jou nuwe onderneming sal nie van die begin af 'n volle markaandeel geniet nie. Die verkope vir die eerste jaar kan teen 60% van die verwagte verkope geraam word. Die gemiddelde verkoopsprys per eenheid is R55 en die gemiddelde kosprys is R22. Jy koop voorraad by 'n verskaffer aan wat 5%-afslag gee. Die onderneming is vir 30 dae per maand oop en alle transaksies word streng kontant hanteer.

Bereken die bruto wins per maand op die ANTWOORDBLAD (aangeheg). (16)
[50]

VRAAG 2

2.1

Jy beplan om 'n onderneming in jou omgewing te begin. Kies 'n produk/diens uit die volgende lys: Bed en Ontbyt (B&B) Binnenshuise versierder Tuindienste Troeteldierwinkel Vrugte-en-groente-stalletjie Voedselvragmotor-onderneming

(2)

2.2 Beskryf jou produk/diens met verwysing na die klassifikasie van produkte/dienste. (2)

2.3 Ontwerp 'n handelsmerk vir jou produk/diens. (4)

2.4 Beskryf jou klantprofiel. (8)

2.5 Wat is jou mededingende sterk punte? (8)

2.6 Gee ’n kort beskrywing van waar jou onderneming geleë sal wees. (4)

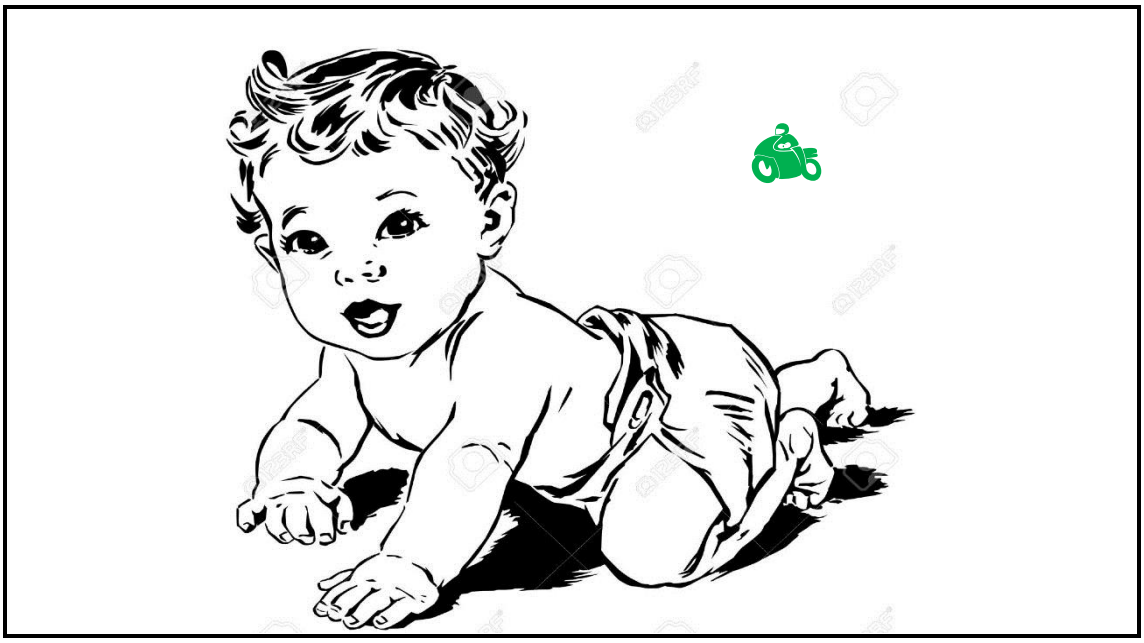
2.7 Hoekom is die ligging die belangrikste aspek van jou onderneming? (8)

2.8 Hoe sal winste en verliese in jou onderneming verdeel word? Gee ’n rede vir jou antwoord. (4)

2.9 Skep ’n posbeskrywing vir een van jou werknemers. (10)
[50]

VRAAG 3

3.1 Bestudeer die prent hier onder en beantwoord die vrae.



3.1.1 Jy beplan om ’n onderneming te begin, maar jy is nie seker watter soort onderneming nie. Jou mentor raai jou aan om ’n kopkaart-aktiwiteit te doen. Jy moet die prent hier bo as ’n kernidee gebruik. (10)

3.1.2 Kinders is ’n belangrike marksegment omdat hulle hul ouers se koopbesluite beïnvloed.

Noem VYF ondernemings wat op babas en kinders gemik is. (5)

3.1.3 Identifiseer een onderneming uit die lys wat jy in VRAAG 3.1.2 geskryf het wat jy as ’n idee vir jou sakeplan wil oorweeg. (1)

3.1.4 Wat sal jou unieke verkoopsaanbod wees as jy hierdie sake-idee in ’n geleentheid omskep? (4)

3.1.5 Voltooi 'n SWOT-ontleding vir hierdie sake-idee. (8)

3.1.6 Skep 'n treffende strooibiljet vir die onderneming wat jy gekies het. (12)

3.2 Jy ontvang die volgende inligting:

- 80% van elke R1,00 verkoop is 'n bydrae tot vaste koste.
- Vaste koste beloop R5 500 per maand.

3.2.1 Bereken die winsdrempel in randwaarde op die ANTWOORDBLAD (aangeheg).

3.2.2 Op die ANTWOORDBLAD (aangeheg), bereken die winsdrempel in eenhede as die onderneming 'n produk met 'n verkoopprys van R350 en 'n veranderlike koste van R120 het. Die winsoogmerk is R4 500.

(2 × 5) (10)
[50]

VRAAG 4

4.1

Jack Smith is die alleeneienaar van JS Tuindienste. Jack, 'n siviele ingenieur, het besef dat daar danksy al die nuwe ontwikkelinge in Suid-Afrika 'n groot geleentheid vir tuinaanleg- en tuindiensondernemings is. Jack het twee spanne van tien mense aangestel, en elke span word deur 'n kundige tuinier bestuur. Jack bestuur die onderneming en gaan nuwe kontrakte aan.

4.1.1 Teken 'n organogram vir JS Tuindienste. (8)

4.1.2 Voltooi 'n náverkoopsvraelys vir 'n tuindiensonderneming. (14)

4.1.3 Noem VYF soorte toerusting wat Jack vir sy onderneming sal benodig. (5 × 2) (10)

4.2 Voltooi die geprojekteerde inkomstestaat op die ANTWOORDBLAD (aangeheg) deur die volgende inligting te gebruik:

Verkope: R420 000
Aankope: R165 000
Aanvangsvoorraad: R92 000
Eindvoorraad: R105 000
Salarisse: R40 200
Skryfbehoeftes: R5 100
Telefoon: R8 400
Drukwerk: R1 020
Reklame: R10 000

(18)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD

EKSAMENNOMMER: | | | | | | | | | | | | | |

VRAAG 1.6

MARKPOTENSIAAL	
MARKPOTENSIAAL PER MAAND	
MARKPOTENSIAAL-AANDEEL	
VERSKAFFERAFSLAG	
MAANDELIKSE SYFERS	
AANTAL EENHEDE WAT IN EEN MAAND VERKOOP MOET WORD	
VERKOOPPRYS PER EENHEID	
KOSPRYS PER EENHEID	
BRUTO WINS PER MAAND	
MAANDELIKSE VERKOPE	
MAANDELIKSE EENHEIDSKOSTE	
BRUTO WINS PER MAAND	

(16)

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD

EKSAMENNOMMER: | | | | | | | | | | | | | |

VRAAG 3.2

3.2 3.2.1 WINSDREMPEL IN RANDWAARDE

(5)

3.2.2 WINSDREMPEL IN EENHEDE

(5)

ANTWOORDBLAD

EKSAMENNOMMER: | | | | | | | | | | | | | |

VRAAG 4.2

Verkope		
Minus: Koste van verkope		
Aanvangsvoorraad		
Aankope		
Minus eindvoorraad		
Bruto wins		
Minus: Uitgawes		
Salarisse		
Skryfbehoeftes		
Telefoon		
Drukwerk		
Reklame		
Netto wins		

(18)

Kopiereg voorbehou