higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N4

(Tweede vraestel)

(4090304)

1 Oktober 2020 (X-vraestel)
09:30–12:00

OOPBOEKEKSAMEN

Sakrekenaars en VYF verwysingsbronne, insluitend woordeboeke, handboeke en studentelêers wat lesaantekeninge bevat, mag gebruik word.

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye en 1 antwoordblad.

151Q2B2001

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 getal vrae beantwoord, sal slegs die vereiste getal nagesien word. Trek alle werk dood wat jy nie wil laat nasien nie.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord enige DRIE van die vier vrae.
2. Lees al die vrae aandagtig deur.
3. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.
4. Begin elke afdeling op 'n nuwe bladsy.
5. Beantwoord VRAAG 4.6 op die ANTWOORDBLAD (aangeheg).
6. Gebruik slegs 'n swart of blou pen.
7. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Bestudeer die inligting hier onder en beantwoord die vrae.



1.1 Gebruik die AIDA-beginsels en ander riglyne van 'n goeie advertensie met betrekking tot die advertensie hier bo.

Bepaal of Rachel Zuko 'n goeie advertensie vir haar dansstudio ontwerp het. (14)

1.2 Voltooi 'n bemarkingsmengsel-ontleding vir Rachel Zuko se onderneming. (12)

1.3 Noem DRIE marksegmente wat deur die produk/diens wat Rachel aanbied, gelok kan word. (3 × 2) (6)

1.4 Doen DRIE promosiestrategieë aan die hand wat Rachel aan die begin van 'n nuwe termyn kan gebruik. Gee 'n voorbeeld van elke strategie. (3 × 3) (9)

1.5 Innoverings hoef nie nuwe produkte te wees nie; dit kan ook ontstaan wanneer verbeterings op grond van kreatiewe denke aan bestaande produkte aangebring word. Dink aan DRIE praktiese maniere om 'n klaskamer-lessenaar te verbeter.

Beskryf nuwe eienskappe wat jy kan byvoeg en toon die veranderinge met behulp van 'n illustrasie. (3 × 3) (9)

[50]

TOTAAL AFDELING A: 50

AFDELING B

VRAAG 2

Bestudeer die paragraaf hier onder en beantwoord die vrae.

Om jou eie onderneming te begin is presies die regte ding om te doen, veral as jy ten volle in beheer van jou toekoms wil wees. Alhoewel dit 'n uitdaging kan wees om jou eie onderneming te bestuur, is dit ook een van die sekerste maniere om finansiële vryheid te verkry. Jy het 'n sakegeleentheid geïdentifiseer en besluit om 'n onderneming in jou gemeenskap te begin.

2.1 Beskryf jou sake-idee onder die volgende opskrifte:

2.1.1 'n Algemene beskrywing van die diens of produk wat jy aanbied (4)

2.1.2 Twee langtermyndoelwitte van jou sake-idee (2 × 2) (4)

2.1.3 Redes waarop jou onderneming suksesvol sal wees (4)

2.1.4 Keuse van die ligging waarvandaan jy sal handel dryf (4)

2.2 Stel 'n dienskontrak vir een van jou werknemers op. (12)

2.3 Voltooi 'n SWOT-ontleding vir jou onderneming. (8)

2.4 Jy wil inligting oor jou doelmark inwin. Stel 'n voorverkoop-vraelys op wat y vir jou marknavorsing kan gebruik. Die vraelys moet VIER vrae met betrekking tot jou produk/diens, die naam van jou onderneming en jou onderneming se logo insluit. (14)

[50]

VRAAG 3

Jy het na verskeie kenners van koffiewinkels geluister, koffieseminare bygewoon en al in 'n koffiewinkel gewerk. Noudat jy die nodige blootstelling en ervaring opgedoen het, beplan jy om 'n koffiewinkel in jou plaaslike omgewing te open.

3.1 Die volgende vrae is gebaseer op die koffiewinkel wat jy wil oopmaak.

3.1.1 Ontwerp 'n handelsmerk vir jou koffiewinkel en evalueer dit aan die hand van die riglyne vir 'n goeie handelsmerk. (8)

3.1.2 Noem VYF dinge wat jy sal doen om jou onderneming tussen ander ondernemings wat dieselfde produk/diens aanbied, te laat uitstaan. (5 × 2) (10)

3.1.3 Noem VYF tipes toerusting wat jy in jou koffiewinkel sal benodig. (5 × 2) (10)

3.1.4 He kan koffiewinkels hul winkelfront meer aantreklik maak om verbygaande potensiële klante se aandag te trek? (8)

Kopiereg voorbehou

3.2 Pule vervaardig staaltafels. Hy weet dat sy vaste koste R2 000 per maand is. Die koste wat met die vervaardiging van een tafel gepaardgaan (veranderlike koste) is R30. Hy verkoop tans die tafels teen R50 elk.

3.2.1 Pule wil weet hoeveel tafels hy moet vervaardig om gelyk te breek. Bereken die gelykbreekeenhede. (6)

3.2.2 Bereken die gelykbreekomset vir Pule se onderneming. (6)

3.2.3 Gee EEN rede waarom die gelykbreekpunt vir elke sakepersoon belangrik is. (1 × 2) (2)

[50]

VRAAG 4

Bestudeer die gevallestudie hier onder en beantwoord die vrae.

Katie Shea en Susie Levitt het hul reeks gemaklike skoene bekendgestel kort nadat hulle in 2009 gegradueer het. Hierdie opvoubare plat balletskoene word saam met hul eie materiaalsakkies verpak. Die twee vroue het in 2008 op Alibaba.com na skoen-vervaardigers begin soek en prototipes van hul produkte begin ontwerp. Nadat hulle die regte vervaardiger gevind het, het die eerste lot van 1000 skoene by Katie se ouers se motorhuis op Long Island gearriveer. Die motorhuis was nie groot genoeg nie, maar dit het hul eerste verspreidingsentrum geword.

Ten spyte van hul jong ouderdom, het albei entrepreneurs hul onderneming met 'n professionele houding en oordeel begin. Hul eie finansiële hulpbronne het hulle in staat gestel om onafhanklik te bly, hul prototipe te vervolmaak en aan hul webtuiste te werk. Hulle het hul sosiale netwerk gebruik om hul sake-idee te bemark. Promosie-blogs en aktiewe twitter-kommunikasie het tot 'n positiewe aanlyn teenwoordigheid vir die Cityslips-handelsmerk gelei.

[Aangepas uit: *https://caree.guru.co.za*]

4.1 Identifiseer die ondernemingstruktuur wat in die gevallestudie weerspieël word. (1 × 2) (2)

4.2 Verwys na VRAAG 4.1 en beantwoord die vrae.

4.2.1 Hoe gaan winste en verliese verdeel word? (1 × 2) (2)

4.2.2 Noem TWEE voordele van hierdie ondernemingstruktuur. (2 × 2) (4)

4.3 Watter prysbepalingstegniek kan hulle gebruik om hul ondernemingsdoelwitte te bereik? Staaf jou antwoord. (4)

4.4 Sosiale media kan geleenthede asook bedreigings vir die onderneming inhou.

Regverdig hierdie stelling deur die voordele en nadele van sosiale media as 'n instrument om jou produkte te bemark, te bespreek. (8)

Kopiereg voorbehou

4.5 Wat is die mededingende voordele van Cityslips modeskoene? (6)

4.6 Gebruik die volgende inligting om die beraamde kontantvloeistaat vir Palesa vir die volgende DRIE maande op te stel. Aan die einde van Maart 2019 het hulle 'n gunstige saldo van R10 000 gehad. Hulle het ook vir 'n lening vanaf R15 000 gekwalifiseer, wat in April 2019 toegestaan is. Gebruik die ANTWOORDBLAD (aangeheg) om die vrae te beantwoord.

MAAND	BERAAMDE VERKOPE	BERAAMDE AANKOPE
Maart	15 000	10 000
April	20 000	15 000
Mei	22 500	16 500
Junie	32 500	25 000

1. Ander inligting:

Leningterugbetaling (Mei 2019)	1 500
Telefoon	650
Water en elektrisiteit	1 250
Lone en salarisse	2 800
Reklamekoste	700
Skryfbehoeftes	450
Huur	1 900

2. 40% van alle verkope is op krediet. Hierdie verbruikers betaal 30 dae later.

3. 10% van alle aankope is op krediet. Palesa betaal 30 dae later.

4. Palesa het in April 2019 'n tweedehandse afleweringsvoertuig gekoop. Die deposito was R12 500 en die maandelikse betaling daarna was R1 100 vir 72 maande.

5. Palesa gaan in Mei 'n ou voertuig vir R9 500 kontant verkoop.

(24)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou

ANTWOORDBLAD **EKSAMENNOMMER:** | | | | | | | | | | | | | |

AFDELING B

VRAAG 4

4.6 **KONTANTVLOEISTAAT**

	APRIL	**MEI**	**JUNIE**
Openingsaldo			
Kontantverkope			
Kredietverkope			
Lening			
Ander ontvangste			
Totale kontantontvangste			
Leningterugbetalings			
Maandelikse betalings			
Kontantaankope			
Kredietaankope			
Ander betalings			
Totale kontantbetalings			
Maandeinde-saldo			

(24)

Kopiereg voorbehou