higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Eerste Vraestel)

4 Junie 2021

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 3 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1
1.1.1 B
1.1.2 C
1.1.3 A
1.1.4 A
1.1.5 C

(5 × 2) (10)

1.2
1.2.1 Waar
1.2.2 Waar
1.2.3 Onwaar
1.2.4 Onwaar
1.2.5 Waar

(5 × 1) (5)

1.3
1.3.1 C
1.3.2 A
1.3.3 F
1.3.4 B
1.3.5 D

(5 × 1) (5)

1.4 1.4.1
- Beskryf die onderneming se kernaktiwiteit.
- Identifiseer die doelmark.
- Identifiseer die klantebasis. (3 × 2) (6)

1.4.2
- Kontrakteurs is individue met hul eie besighede, wat 'n gespesialiseerde diens lewer om 'n groot konsultant/adviseurkontrak te ondersteun.
- Subkontrakteurs werk direk vir kontrakteurs om spesialisdienste te lewer wat die kontrakteur nie kan bied nie. (2 × 2) (4)

1.4.3 **<u>VOORDELE</u>**
- Laer risiko dat die onderneming kan misluk
- Bestaande handelsgeskiedenis
- Bestaande klantebasis
- Bestaande verskaffers
- Jy kan sien wat die onderneming se winsvlakke is.
- Die huidige eienaar het reeds die toepaslike masjinerie en toerusting uitgesorteer.
- Die sakeperseel se handelsposisie is reeds gevestig.
- Bestaande personeel (Enige 2 × 2) (4)

NADELE

- Die huidige eienaar kan die onderneming se swakhede verberg.
- Die huidige eienaar het dalk nie wettig handel gedryf nie.
- Klante kan ontevrede wees en nie meer by die onderneming koop nie.
- Verskaffers is dalk nie betaal nie en wil nie meer produkte of dienste aan die onderneming voorsien nie.
- Finansiële inligting is dalk nie akkuraat nie.
- Die persoon wat die onderneming verkoop, is dalk nie die eienaar nie.
- Die toerusting wat in die onderneming gebruik word, kan verouderd wees.
- Die onderneming of die eienaar kon dalk betrokke gewees het by 'n skandaal wat die onderneming se geloofwaardigheid vernietig het.
- Die verkoopprys kan kunsmatig opgeblaas wees. (Enige 3 × 2) (6)

1.4.4
- Jy kan 'n onderneming met 'n bewese agtergrond en 'n erkende produk of diens besit.
- Die franchise-gewer betaal vir gereelde reklame.
- Die franchise-gewer verskaf 'n bewese en effektiewe voorsieningsketting vir die materiale wat in die besigheid gebruik word.
- Jy kan toegang hê tot sake-advies van ander franchise-houers en van die franchise-gewer.
- Mense en instansies wat geld uitleen behandel franchises goed, omdat hulle 'n bewese rekord het.
- Die franchise-gewer bied dikwels opleiding aan om die franchise se sukses te verseker.
- Klante ondersteun dikwels eerder 'n franchise met 'n goeie reputasie.
- Die franchise-gewer is 'n groot sake-entiteit wat goeie pryse met die verskaffer kan beding.
- Die franchise-gewer doen deurlopend marknavorsing en ontwikkel nuwe produkte of dienste om die franchise-ketting te laat groei.
- Jy kan dalk minder aanvangskapitaal benodig om 'n franchise-onderneming te begin, omdat die franchise-gewer moontlik daarmee kan help. (Enige 2 × 2) (4)

1.4.5
- Swak prestasie van die onderneming in verhouding tot mededingers
- Belanghebbers wat ontevrede is met hoe die onderneming bedryf word
- Eksterne druk van mededingers, die regering en ander belanghebbers (3 × 2) (6)

[30]

TOTAAL AFDELING A: 50

Kopiereg voorbehou