higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Eerste vraestel)

15 September 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 3 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1
- Identifiseer die teikenmark
- Marksegmentering
- Markbeskrywing
- Markpotensiaal
- Bemarkingsinligting (5 × 2) (10)

1.2
- Dit moedig Suid-Afrikaanse ondernemings aan om produksie en verkope te verhoog
- Groeiende ondernemings skep meer werk vir Suid-Afrikaners
- Surpluskommoditeite word verkoop om vir Suid-Afrika inkomste te genereer
- Goedere en dienste wat nie in Suid-Afrika geproduseer word nie, kan bekom word
- Dit maak ons plaaslik en internasionaal meer mededingend
- Dit maak ons minder afhanklik van plaaslike markte, wat die risiko verminder indien plaaslike markte dalk probleme ervaar
- Dit verskaf vir ons toegang tot produkte wat in Suid-Afrika seisoenaal is
- Dit stel ons in staat om die hulpbronne wat ons het ten beste te kan gebruik (Enige 5 × 2) (10)

1.3
- Vervaardiging – Kleinhandelfranchise
- Groothandel – Kleinhandelfranchise
- Dienste/Handelsmerkeienaar – Kleinhandelfranchise (3 × 2) (6)

1.4
- Redes waarom die eienaar die onderneming wil verkoop
- Die bates en fisiese voorkoms van die onderneming
- Huidige en potensiële klante en mededinging; vraag en potensiële vraag na die produk
- Regsaspekte
- Onderneming se finansiële posisie (5 × 2) (10)

1.5
- Stel jou onderneming in staat om oor meer as prys mee te ding; alhoewel die produk nie die goedkoopste is nie, is dit belangrik dat klante dit as anders en uniek beskou, en daarom wenslik ag
- Dit maak klante lojaal aan jou handelsmerk, wat beteken dat hulle huiwerig sal wees om na 'n ander handelsmerk oor te skakel
- Verbruikers beskou jou produk as waardevol aangesien dit 'n waarde het wat hulle nie by enige van jou mededingers kan kry nie
- Jy kan 'n hoër prys vir jou produk vra (Enige 2 × 2) (4)

1.6
- Bedryfsregulasies
- Die koppelvlak tussen die verskaffer en die verbruiker
- Die invloed van kapitaalbelegging
- Kwalifikasies, vaardighede en ervaring
- Produk- en bemarkingsontwikkeling
- Die wêreldwye ekonomie (Enige 2 × 2) (4)

1.7
- Doelwitte moet op skrif wees
- Doelwitte moet omvattend wees
- Doelwitte moet spesifiek wees
- Doelwitte moet meetbaar wees
- Doelwitte moet bereikbaar wees
- Doelwitte moet gekoördineerd wees
- Doelwitte moet geprioritiseer wees
- Doelwitte moet tydgebonde wees
- Doelwitte moet buigsaam wees
- Doelwitte moet aanvaar word (Enige 3 × 2) (6)

[50]

TOTAAL AFDELING A: 50

Kopiereg voorbehou