higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede Vraestel)

6 JUNIE 2019

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 5 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Diens/handelsmerkhouer – kleinhandelsfranchise (2)

2.2
- Taste Holdings sukkel om voort te bestaan.
- Hy het bedryfsverliese van R87 miljoen oor die ses maande tot en met die einde van Augustus gely.
- Sy verkope het met 3% gedaal. (3 × 2) (6)

2.3 Die koste verbonde aan die oprigting van 'n Starbucks is tussen R5 miljoen en R8 miljoen, en kan moontlik selfs R20 miljoen wees. (2)

2.4 Vida e Caffè (2)

2.5 Die moedermaatskappy is 'n Amerikaanse maatskappy en moet dus in dollar betaal word. Die wisselkoers is nie gunstig vir die Suid-Afrikaanse rand nie. (2)

2.6 Maatskappye maak van 'n premieprysingstrategie gebruik wanneer hulle hoër pryse as hul mededingers vir produkte wil vra. Die doel is om die persepsie te skep dat die produkte 'n hoër waarde as dié van die mededingende produkte het omdat die pryse hoër is. (2)

2.7
- Wat is die aanvangskoste vir die franchise en wat bedra ander kapitaalkoste buiten hierdie koste?
- Watter bedryfskapitaalbedrag is nodig en hoeveel tyd moet opsygesit word vir opleiding en die oprigting van die onderneming voordat dit bedryf kan word?
- Wat is die begrote koste en winssyfers vir die onderneming?
- Is daar finansiering beskikbaar?
- Wanneer is dit die beste tyd om hierdie soort onderneming oop te maak?
- Watter gelde is aan die franchisegewer betaalbaar (tantième, ens)?
- Watter reklame- en promosie-ondersteuning word deur die franchisegewer gebied?
- Watter aanvangsdienste word deur die franchisegewer gelewer?
- Watter deurlopende dienste word deur die franchisegewer gelewer?
- Watter opleiding deur die franchisegewer word by die pakket vir die voornemende franchisenemer en hul personeel ingesluit? (Enige 4 × 2) (8)

2.8 Die studente moet die volgende by hul uiteensetting insluit:

- Die koste verbonde aan die voorgestelde nuwe onderneming
- Die gelykbreekpunt van die nuwe onderneming
- Die finansiering van die voorgestelde nuwe onderneming
- Wat wins is, hoe dit bereken word en of die onderneming 'n wins gaan maak
- Die werklike prys van produkte
- Mededingers se prys vir dieselfde produk
- 'n Verduideliking van inkomste en uitgawes
- 'n Verduideliking van die kontantvloeistaat (Enige 7 × 2) (14)

Kopiereg voorbehou

2.9
- Is kredietklante besig om die dertigdaelimiet tot negentig dae of langer uit te rek en sodoende druk op jou kapitaalhulpbronne te plaas?
- Indien klante by hul deel van die ooreenkoms bly, wat sal die uitwerking op die beskikbare geld wees?
- Hoe effektief word jou uitgawes beheer?
- Word al jou bates ten volle benut? Kon jy dalk van jou bates verkoop?
- Sou bykomende finansies voldoende inkomste genereer om die terugbetalings te dek en 'n wins te maak?
- Kan jou finansiële behoeftes op 'n ander manier as met 'n lening bevredig word? Wat van bruikhuur of huur? (6 × 2) (12)

[50]

VRAAG 3

3.1 3.1.1
- Diens – voortreflike kliëntediens
- Bedryf – toonaangewendste finansiële groep (2 × 2) (4)

3.1.2 Goeie diens (2)

3.1.3
- Tegnologie
- Markinnovering (2 × 2) (4)

3.2 3.2.1
- Differensiasie deur middel van unieke produkkenmerke
- Bevogtig 40% meer as ander seep
- Johnson & Johnson – geen trane meer nie (Enige 2 × 2) (4)

3.2.2 Deur sy produklyn te verbreed – volle reeks babaprodukte (2)

3.2.3
- Kopersvoorkeure vir 'n gedifferensieerde pleks van 'n kommoditeitsproduk
- Bevordering van sy produk sodat die vraag kan verhoog
- Verbruikers verkies moontlik om gestandaardiseerde produkte te koop (Enige 2 × 2) (4)

3.2.4
- Klantelojaliteit
- 'n Wye keuse in babaprodukte, byvoorbeeld Elizabeth Anne's, Johnson & Johnson, ensovoorts
- Mededingende pryse (4)

3.1 3.3.1 Uitvoer
AL die ander funksies is in die tuisland; die onderneming verkoop slegs sy produkte in die Afrikalande. (2)

3.3.2 Gesamentlike onderneming
Moringa Miracles het 'n vennoot in Botswana verkry. (2)

3.3.3
- Die koste word verlaag aangesien hy die aanleg in Botswana oprig en mensehulpbronne ook in die gasheerland beskikbaar is.
- Die verbruikers sal die produk makliker aanvaar aangesien dit in hul eie land vervaardig word. (Enige 1 × 2) (2)

3.3.4 Positief✓✓ – meer rand vir jou geld volgens die wisselkoers✓✓ (4)

3.4 3.4.1–3.4.4 Kandidate se eie verduidelikings (4 × 2) (8)

3.5 3.5.1 Die winsgrens kan in 2019 met 5% verhoog.
3.5.2 Nog twee afsetpunte kan in 2019 in Durban en Kaapstad oopgemaak word.
3.5.3 Personeelopleidingsprogramme moet meer op individuele behoeftes ingestel word.
3.5.4 Bemarking moet in die verhoogde verkoopsvolume weerspieël word.
(4 × 2) (8)
[50]

VRAAG 4

4.1

Waarde van tasbare netto waarde			✓✓580 00,00
Gemiddelde netto verdienste van onderneming			
300 000 + 350 000 + 420 0000 + 550 000 =		✓✓405 00,00	
1 620 000 / 4✓✓			
Min: Redelike inkomste vir koper			
Verdienvermoë		✓✓331 00,00	
(20% × 405 000)✓	✓✓81 000,00		
Plus: Redelike salaris vir eienaar	✓✓250 00,00		
Addisionele verdienvermoë vir onderneming		✓✓74 000,00	
Waarde van ontasbare dienste (klandisiewaarde)			
(74 000 × 5)✓			✓✓370 00,00
FINALE PRYS			✓✓950 00,00

(20)

4.2 Ja
- Die winste verhoog al sedert 2015.
- Die salon is in 'n besige inkopiesentrum in Umtata geleë.
- Chrissy is 'n haarkapper en dra kennis van die werk in 'n haarsalon.
- John het kontakte in die skoonheid- en haarbedryf opgebou, wat sy onderneming tot voordeel sal strek. (Enige 3 × 2) (6)

4.3
- Die werkers is dalk bang hulle kan hul werk verloor of afgegradeer word.
- Veranderinge kan maak dat van die kennis en vaardighede van bepaalde werkers verouderd is.
- Mense is bang vir die onbekende.
- Indien 'n groep verandering sien as iets wat hulle kan bedreig, sal hulle hul daarteen verset.
- As verandering sosiale verhoudings beïnvloed, sal daar ook weerstand gebied word.
- Daar sal weerstand wees as die veranderinge 'n persoon se mag en invloed raak. (Enige 4 × 2) (8)

4.4
- Voed die werkers op voordat enige veranderinge geïmplementeer word.
- Maak die mense, wat geraak gaan word, deel van die proses.
- Ondersteun die mense wat sukkel om aan te pas deur te luister, opleiding te verskaf, en so meer.
- Onderhandel met die geraakte partye in die onderneming en bereik 'n ooreenkoms. (4 × 2) (8)

4.5 'n Onderneming se ware waarde is dikwels baie meer as die waarde van sy individuele dele.✓✓ Wanneer 'n onderneming gekoop of verkoop word, stel klandisiewaarde die onderneming se waarde voor✓✓ wat ver bo die waarde van apart identifiseerbare, tasbare ondernemingsbates is.✓✓ (3 × 2) (6)

4.6 Studente se eie antwoord.
'n Aandskou om die produkte en dienste wat hulle lewer, ten toon te stel.
Kompetisies, ensovoorts (2 × 2) (4)
[50]

TOTAAL VIR AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou