higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

ENTREPRENEURSKAP EN ONDERNEMINGSBESTUUR N6

(Tweede vraestel)

15 September 2020

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 8 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 2

2.1 Diens/handelsmerkhouer – kleinhandelfranchise (2)

2.2
- Dit is in 1984 in Perth, Australië, geloods
- Dit is in 1994 in Suid-Afrika geloods
- Meer as 750 winkels in 22 lande en die handelsmerk groei steeds (3 × 2) (6)

2.3
- Kontant- en bate-omsetting
- Verskaf korttermynlenings (2 × 2) (4)

2.4
- Klante wat hul tweedehandse huishoudelike goedere wil verkoop
- Klante wat hul goedere vir 'n kontantvoorskot wil verpand
- Klante wat geld teen hul salarisse wil leen (Enige 2 × 2) (4)

2.5
- Die sukses van die sakeonderneming is in die mark bewys
- Die tipe produk/diens kan nasionaal en internasionaal bemark word
- Die produk/diens kan teen 'n goeie wins verkoop word
- Die produk/diens is in die groeifase van die lewensiklus
- Die produk/diens het die potensiaal vir herhaaldelike verkope (Enige 2 × 2) (4)

2.6
- Intellektuele en kommersiële eiendomsaangeleenthede
- Bedryfsdetail soos die verskaffing van materiaal en werknemer-vaardighede
- Finansiële reëlings, insluitend franchise-tantième en ander betalings
- Regte en verpligtinge van die franchisegewer
- Regte en verpligtinge van die franchisenemer
- Wat gebeur wanneer die kontraktydperk eindig of wanneer kontrakbreuk plaasvind (Enige 5 × 2) (10)

2.7
- Bemarkingsplan
- Finansiële plan
- Bedryfsplan (3 × 2) (6)

2.8 Finansies:
- Uitsorteer van swak finansiële rekords
- Help om 'n finansiële sakeplan op te stel
- Help om 'n jaarlikse begroting op te stel
- Help die onderneming om 'n lening te bekom

Bemarking:
- Doen marknavorsing
- Skep en beheer 'n bemarkingsveldtog
- Onderhandel met verkooppuntuitlate

Mensehulpbronbestuur
- Help die onderneming om 'n MH-beleid en 'n indiensnemingsplan op te stel
- Ontwerp 'n opleidingsprogram

Inligting en Tegnologie
- Opstel van 'n IT-stelsel vir die onderneming
- Onderhandel mededingende kwotasies vir IT-toerusting (Enige 2 × 2) (4)

2.9 Kandidate moet:
- Die kernaktiwiteite van die onderneming beskryf
- Die teikenmark identifiseer
- Die klantebasis identifiseer

- Om deurgaans as 'n wêreldleier in die handel met en bemarking van tweedehandse goedere erken te word.
- Om opwindende, waardevolle, innoverende sakegeleenthede te bied vir mense uit alle sfere van die samelewing, wat oor voldoende finansiële hulpbronne, vermoë en verbintenis beskik om te slaag.
- Om deur integriteit en die manier waarop ons sake doen, respek en ondersteuning by die hele gemeenskap af te dwing.
- Om deur verbintenis, leierskap, innovering en ondersteuning van ons bestuurspan, jaarlikse opbrengs vir franchisenemers te maksimeer.
- Om Cash Converters se markteenwoordigheid plaaslike en internasionaal noemenswaardig te verhoog. (Enige toepaslike 5 × 2) (10)

[50]

VRAAG 3

3.1 Sy is 'n tiener-entrepreneur (2)

3.2 Haar hoofdoel is om die beste produk teen die beste prys aan haar klante te bied en om 'n volhoubare onderneming op te bou wat in die toekoms vrugte sal dra (2)

3.3
- Nuwigheid: Beginnerondernemings beskik oor meer nuwigheid as groot besighede, en mense hou van nuwighede in hul aankope en daaglikse lewens. Dit maak 'n onderneming/produk interessanter en baie keer meer waardevol weens die feit dat dit relatief onbekend is.
- Beweeglikheid: Groot besighede word dikwels gedwing om burokratiese besluite deur middel van spanne mense te neem, wat hulle stadig en minder aanpasbaar maak. Om sake te vererger, moet hulle hul bestaande klante gelukkig hou of hul eie ondergang bewerk. Beginnerondernemings neem vinnig besluite en dit bied aan hulle meer geleenthede om te verander en te groei.
- Lojaliteit: Wanneer mense by 'n beginneronderneming koop, is hulle meer

geneig om lojaal te bly. Dit is veral waar in 'n plaaslike omgewing, waar die ondersteuning van klein ondernemings aangemoedig word.

- Persoonlikheid: Beginnerondernemings het dikwels meer persoonlikheid. Dit is as gevolg van die feit dat sulke maatskappye deur 'n klein groepie mense bedryf word, en ook omdat hulle nog nie baie tyd gehad het om te ontwikkel nie. Hoe dit ook al sy, dit maak beginnerondernemings meer aantreklik vir baie mense.
- Spanwerk: Beginnerondernemings werk met klein, hegter spanne. Dit maak dit makliker om groepbesluite te neem en dit lei gewoonlik tot 'n meer betrokke, genotvolle, bevredigende werkomgewing.
- Befondsing: Daar is meer befondsing en opleiding vir beginnerondernemings beskikbaar. Die regering ondersteun beginnerondernemings ook deur aansporing soos inkubators. Selfs banke is meer bereid om beginnerondernemings te befonds. (Enige 3 × 2)

(6)

3.4
- Buigsaamheid – werk op jou eie tyd
- Meer vrye tyd om saam met familie en vriende te bestee
- Is in beheer – niemand anders bepaal die reëls nie, maar jy bepaal
- doeldatums
- Jy verkoop soos jy wil verkoop
- Jy skep jou eie omgewing – jy kan die formaliteit en kultuur van jou onderneming bepaal
- Jy kan jou eie passie uitleef – jy kan doen wat jou gelukkig maak
- Skep iets uit niks
- Ontmoet nuwe mense – netwerkvorming met ander entrepreneurs en professionele persone
- Bou 'n span – jy besluit wie om aan te stel en in die onderneming in te laat
- Skep werk – verbeter die ekonomie met nuwe werkgeleenthede
- Belê in jouself – die een wat die risiko neem sal die vrugte pluk
- Finansiële onafhanklikheid – niemand anders teken jou salaristjeks nie

(Enige 4 × 2) (8)

3.5
- Passie en innovering
- Nie bang om risiko's te neem nie
- Glo in jouself, harde werk en gedissiplineerde toewyding
- Aanpasbaarheid en buigsaamheid
- Produk- en markkennis
- Goeie geldbestuur
- Effektiewe beplanningsvaardighede
- Die regte konneksies
- Bereid om op te hou
- Vermoë om eie optrede te bevraagteken (Enige 5 × 2) (10)

3.6
- Investering in produkte en dienste wat mense nodig het.
- Verskaf indiensnemingsgeleenthede.
- Ekonomiese handels- en streeksintegrasie – tegnologie maak dit vir

KMMO's moontlik om in nasionale en internasionale markte uit te brei.

- Nuwe tegnologie bevorder doeltreffendheid – ekonomiese groei word deur nuwe tegnologie aangedryf.
- Hantering van omgewingsuitdagings – bestry klimaatsverandering, verlaag wêreldwye kweekhuisgas-emissies, en bewaar biodiversiteit in die omgewing.
- Kompetisie lei tot innovering – nuwe en groeiende ondernemings verteenwoordig die belangrikste bron van werkskepping en innoveringsaktiwiteit in 'n ekonomie – twee faktore wat die lewenstandaard oor die algemeen vir almal verbeter. (Enige 5 × 2) (10)

3.7
- Vestig 'n waardeproposisie. Om langtermyngroei vir jou onderneming vol te hou, moet jy verstaan wat jou van jou mededingers onderskei. Bepaal waarom die klante vir 'n produk of diens na jou toe kom. Wat maak jou relevant, onderskeibaar en geloofwaardig? Gebruik jou antwoord om aan die verbruikers te verduidelik waarom hulle met jou moet sake doen.
- Identifiseer jou ideale klant. Jy het die onderneming begin om probleme vir 'n bepaalde gehoor op te los. Wie is daardie gehoor? Is daardie gehoor die ideale klant? Indien nie, wie bedien jy? Bepaal die ideale klant en gaan terug na daardie gehoor namate jy besigheid aanpas om groei te stimuleer.
- Bepaal die sleutelaanwysers. Veranderinge moet meetbaar wees. Indien jy nie in staat is om 'n verandering te meet nie, is daar geen manier waarop jy sal weet of die verandering doeltreffend was of nie. Identifiseer watter sleutelaanwysers jou onderneming se groei beïnvloed en ken tyd en geld aan daardie aanwysers toe.
- Bevestig jou inkomstestrome. Wat is jou huidige inkomstestrome? Watter inkomstestrome kan jy byvoeg om jou onderneming meer winsgewend te maak? Sodra jy die potensiaal van die nuwe inkomstestrome bepaal het, vra jouself af of dit oor die lang termyn volhoubaar sal wees.
- Kyk na jou mededingers. Ongeag die bedryf vaar jou mededingers dalk beter met iets waarmee jou maatskappy dalk sukkel. Kyk na ander eenderse ondernemings wat op nuwe, unieke maniere groei om jou eie groeistrategie te ondersteun.
- Fokus op jou sterkpunte. As jy op jou sterkpunte fokus eerder as om jou swakhede te probeer verbeter, kan dit jou help om 'n groeistrategie te vestig.
- Belê in talent. Jou werknemers het direkte kontak met jou klante en daarom moet jy mense aanstel wat deur jou maatskappy se waardeproposisie gemotiveer en besiel word. (Enige 5 × 2) (10)

3.8
- Twitter
- Facebook
- Instagram
- WhatsApp (Enige 1 × 2) (2)

[50]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 'n Verkryging is 'n situasie waarin een maatskappy die meeste of al 'n ander maatskappy se aandele koop om beheer oor te neem. 'n Verkryging vind plaas wanneer 'n maatskappy meer as 50% eienaarskap in die teikenmaatskappy verkry.

4.1.2 Die proses wat 'n maatskappy deurloop om sy markte en liggings uit te brei.

4.1.3 'n Sakeooreenkoms waarin twee of meer partye ooreenkom om hul hulpbronne saam te gooi om 'n spesifieke doel te bereik. Dit kan 'n nuwe projek of enige ander sakeaktiwiteit wees.

4.1.4 'n Onderneming wat deur 'n ander (die moedermaatskappy) beheer word omdat dit oor eienaarskap van meer as 50 persent van die stemdraende aandele beskik.

4.1.5 'n Ontasbare bate wat ontstaan wanneer een maatskappy 'n ander teen 'n goeie bedrag bekom. Die waarde van 'n maatskappy se handelsmerk, vaste klante, goeie klantebetrekkinge, goeie werknemerverhoudings, en enige patente of eiendomlike tegnologie verteenwoordig klandisiewaarde.

4.1.6 Die netto verkope wat deur 'n ondergeneming gegenereer word

(6 × 2) (12)

4.2
- Die maatskappy sal twee kleinhandelwinkels in Sri Lanka byvoeg
- Spar het 'n 50/50 gesamentlike onderneming met Ceylon Biscuits in Sri Lanka aangegaan
- Hul VK-filiaal, BWG Groep, het nog twee kleinhandelwinkels deur hul filiaal, GLC, bekom
- Hulle het 'n 60% aandeel in Fifth Season Investments, 'n farmaseutiese groothandelaar, gekoop
- Spar het 'n 5,6% toename in omset tot R50 miljard, vanaf die vorige jaar se R47,5 miljard, getoon
- Die groep het 'n winkelsentrum in Pinetown, KwaZulu-Natal, gekoop

(Enige 5 × 2) (10)

4.3
- Hulle word groter deur saam te smelt en verkry meer bedingingsmag
- Hulle sal die mededingers oortref
- Om sinergieë en skaalbesparings te skep
- Om dominansie te verkry (4)

- Vir belastingdoeleindes (Enige 2 × 2)

4.4
- Hoër lewering – totale produksie van goedere en dienste verhoog en die gehalte kan verbeter word
- Verskeidenheid – verbruikers het toegang tot 'n groter verskeidenheid goedere van goeie gehalte
- 'n Groter mark – spesialisering en wêreldwye handel vergroot die markaanbiedingsgeleenthede vir skaalbesparings
- Mededinging en laer pryse – verhoogde mededinging dien as aansporing om koste te minimeer, pryse laag te hou en inflasie daarom laag te hou

(Enige 2 × 2) (4)

4.5 'n Missieverklaring:
- Geen rigting.
- Help om konflik op te los.
- Verwyder enige dubbelsinnigheid oor die bestaan van 'n onderneming.
- Dien as 'n kommunikasiemetode.
- 'n Raamwerk vir besluitneming. (Enige 2 × 2) (4)

4.6
- Pick n Pay
- Checkers
- Woolworths
- Shoprite (Enige EEN) (1)

4.7

UITDAGINGS (4.7.1)	**PESTEL-ELEMENTE (4.7.2)**	**AANBEVELINGS (4.7.3)**
Winsgewendheid het afgeneem✓	Ekonomies✓✓	Voeg nuwe produkte by✓✓ Doen meer bemarking Bied spesiale aanbiedinge en uitverkopings
Hoë inflasiekoerse✓	Polities✓✓	Regering implementeer beleid wat die geldaanbod in 'n ekonomie verminder deur effektepryse te verlaag en rentekoerse te verhoog✓✓
Klante se lae inkomstevlakke✓	Maatskaplik/Sosiaal✓✓	Regering kan 'n minimumloon vir werknemers bepaal ✓✓
Hulle moes 'n groot boete betaal	Wetlik	Verseker dat hul lisensie betyds hernu word

(15)
[50]

VRAAG 5

5.1

Waarde van tasbare netto waarde			700 000,00✓✓
Gemiddelde netto verdienste van die onderneming			
500000 + 550000+ 600000 + 700000 =		587 500,00✓✓	
2 350 000/4✓✓			
Minus: Redelike inkomste vir koper			
Verdienvermoë @ 16%		382 250,00✓✓	
(14% × 587500)✓	82 250,00✓✓		
Plus: Redelike salaris vir eienaar	300 000,00✓✓		
Ekstra verdienvermoë van die onderneming		205 250,00✓✓	
Waarde van ontasbare bates (klandisiewaarde)			
(205 250.00 × 5)✓			1 026 250,00✓✓
FINALE PRYS			1 726 250,00✓✓

(20)

5.2 Ja✓
Wins het sedert 2014 toegeneem✓
Hulle het lojale klante in KwaZulu-Natal aan wie hulle lewer (2)

5.3 Skarebefondsing is die praktyk om befondsing vir 'n projek of onderneming te verkry deur geld by 'n groot groep mense, wat elkeen 'n relatief klein bedraggie bydra, te bekom – tipies deur die internet. (2)

5.4
- Dit is in 'n gewilde kusdorpie geleë wat beteken dat daar altyd klante sal wees
- Dit is deur 'n bekende sjef, James Strawbridge, gevestig
- Hulle gebruik plaaslike bestanddele van hoë gehalte om verskeie soorte pasteie te maak
- Hul maksimum lewering is 34 200 pasteie per jaar
- Hulle lewer by delikatesses en kafees dwarsoor KwaZulu-Natal af

(Enige 4 × 2) (8)

5.5
- Geen belasting, voordele of mensehulpbronaangeleenthede nie
- Kontrakwerk is skaleerbaar
- Dit is maklik om te bepaal wanneer dit nie meer benodig word nie
- Onafhanklike raad
- Diverse idees uit ander se ervaring
- Buigsaam vir projek-spesifieke werk
- Professionele sakepersone wat op 'n hoër vlak is, word so gebruik

(Enige 3 × 2) (6)

5.6
- Differensiasiestrategie
- Hulle het skarebefondsing gebruik om beginkapitaal te bekom, wat minder uitgawes vir hulle beteken
- Hulle gebruik bestanddele van die hoogste gehalte
- Hulle lewer slegs aan delikatesses en kafees (Enige 2 × 2) (4)

5.7 5.7.1 Kandidate moet verduidelik hoe hulle effektief in die land van hul keuse sal kommunikeer

5.7.2 Kandidate moet die opvoedingsvlak van die teikenland verduidelik en in gedagte hou dat hoe hoër die gemiddelde opvoedingsvlak is, hoe hoër die gemiddelde inkomste is

5.7.3 Kandidate moet verduidelik of die teikenland bereid is om met ander lande sake te doen

5.7.4 Kandidate moet die geldeenheid van die teikenland gee en dié se krag/swakheid in vergelyking met die Suid-Afrikaanse rand aandui

(4 × 2) (8)
[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou