higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

BEMARKINGSBESTUUR

(4030076)

27 November 2019 (X-Vraestel)
09:00–12:00

Hierdie vraestel bestaan uit 7 bladsye.

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
BEMARKINGSBESTUUR N6
TYD: 3 UUR
PUNTE: 200

LET WEL: Indien jy meer as die vereiste getal vrae beantwoord, sal slegs die vereiste getal nagesien word. Trek 'n streep deur alle werk wat jy NIE wil laat nasien NIE.

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Hierdie vraestel bestaan uit TWEE afdelings.

   AFDELING A is VERPLIGTEND.

   AFDELING A: 50 punte
   AFDELING B: 150 punte

   AFDELING B: Beantwoord slegs DRIE vrae in hierdie afdeling.

2. Nommer die antwoorde volgens die nommeringstelsel wat in hierdie vraestel gebruik is.

3. Lees AL die vrae aandagtig deur.

4. Trek 'n streep na elke vraag.

5. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AGTERGROND

GM onttrek uit Suid-Afrika (SA), verkoop fabriek aan Isuzu

General Motors het Donderdag aangekondig dat hulle uit SA gaan onttrek.

Dié Amerikaanse maatskappy, wie se voertuie sedert 1926 in SA gebou is, het gesê hulle verkoop hul Struandale-voertuigmontasieaanleg in Port Elizabeth aan die Japannese handelsvoertuigmaatskappy Isuzu. Die prys van die uitkoop is nie bekendgemaak nie.

Vanaf 2018 sal Isuzu Motors SA slegs sy handelsnaam uitbou en versprei. Chevrolet-voertuie sal nie ná 2017 in SA verkoop word nie.

Die Nasionale Unie van Metaalwerkers van SA (Numsa) se hoofsekretaris Irvin Jim het gesê hy is geskok deur die besluit en dat die unie regsadvies sal inwin oor hoe om voort te gaan.

Hy sê General Motors SA (GMSA) het reeds die aanleg gesluit, maar die maatskappy het dit ontken en sê dat hulle voortgaan om motors te bou.

Die minister van handel en nywerheid, Rob Davies, het gesê alhoewel hy die disinvestering betreur, dit nie 'n verrassing was nie aangesien GMSA se verkope vir 'n hele paar jaar reeds aan die daal was. Hy het gesê dat die jaarlikse Struandale-voertuigproduksie ver tekortskiet van die 50 000 wat nodig is vir volle toegang tot die regering se motorproduksie-ontwikkelingsprogram.

In 2016 het GMSA 34 000 voertuie vervaardig en daar word nie verwag dat dié syfer in 2017 sal styg nie. Die aanleg het die vermoë om ten minste 100 000 voertuie te vervaardig.

Al drie voertuigreekse wat by Struandale vervaardig word – die Chevrolet Spark-motor, die Chevrolet nutsvoertuig en die Isuzu-bakkie – word in getalle wat onekonomies klein is gebou en dit is reeds vir 'n geruime tyd duidelik dat drastiese rasionalisering nodig is.

Uitvoerende beamptes van GMSA het vroeër te kenne gegee dat Isuzu die begunstigde sou wees. Die Japannese maatskappy is veral gretig om mee te ding teen ander bakkievervaardigers wat die gulde geleenthede vir uitvoer in Afrika raakgesien het. Ford in Suidelike Afrika se situasie het verander toe hulle hul bronne op die bou van die Ranger-bakkie toegespits het, en Toyota SA se belangrikste produkt is die Hilux.

Vervaardiging van die Chevrolet Spark en die nutsvoertuig kom in 2017 tot 'n einde. Montering van swaar Isuzu-trokke by GMSA se aanleg in Kempstonstraat, Port Elizabeth, word verskuif na Struandale.

Isuzu sien aansienlike onmiddellike moontlikhede vir verkope in Afrika raak. GMSA-uitvoere van Isuzu na Afrika is tot dusver aansienlik kleiner as dié van ander SA vervaardigde bakkiefabrikate.

Isuzu se uitvoerende beampte Haruyasu Tanshige sê sy maatskappy beoog grootskaalse groei regdeur die gebied.

Kopiereg voorbehou

Nicholls sê dat Isuzu die huidige 132 GM-handelaars in SA tot 90 gaan verminder. Hierdie mense sal voortgaan om Isuzu's te dien vir die duur van hul waarborge en gaan ook na Opels omsien totdat 'n nuwe verspreidingsnetwerk gevestig is.

Schaafsma sê dat uitvoerprogramme vir onderdele soos ooreengekom deur GMSA, veral vir katalisators ('catalytic converters'), volgens kontrak ten einde sal loop. Sommiges hiervan moet tot 2024 voortgaan.

GMSA is een van die sewe voertuigvervaardigers in SA saam met Toyota, Volkswagen, Ford, Nissan, BMW en Mercedes-Benz. Die Chinese vervaardiger BAIC het in 2016 'n R11-miljard-beleggingsplan aangekondig.

[BRON: *BUSINESSLIVE 2017-05-18*]

VRAAG 1

1.1 Noem VIER Isuzu-mededingers wat in die scenario genoem is. (4 × 2) (8)

1.2 Verduidelik die term disinvestering en gee die beweegrede ('motive') agter die GMSA-disinvestering. (2 × 2) (4)

1.3 GMSA sê hulle verkoop hul Struandale-voertuigmonteringseenheid in Port Elizabeth aan die Japannese handelsvoertuigmaatskappy Isuzu.

Noem en verduidelik die integreringstrategie wat gebruik is. (2 × 2) (4)

1.4 Noem en verduidelik nog TWEE ander integreringstrategieë. (2 × 4) (8)

1.5 Isuzu se uitvoerende beampte Haruyasho Tanshige sê sy maatskappy beoog groei regdeur die gebied.

Gee AGT stappe in die korrekte volgorde wat hy moet volg om die buitelandse mark te ondersoek. (8 × 2) (16)

1.6 Gee voorbeelde van die volgende nywerheidsprodukte wat in motorvervaardiging gebruik word:

1.6.1 Installering

1.6.2 Bytoerusting ('accessory equipment')

1.6.3 Onderdele

1.6.4 Bedryfsvoorraad ('operation supplies')

1.6.5 Ondernemingsdienste ('business services')

(5 × 2) (10)
[50]

TOTAAL AFDELING A: 50

VRAAG 2

2.1 2.1.1 GMSA-produktereeks Chevrolet Captiva 2014, Chevrolet Spark 2015, Chevrolet Cruze 2016 en Chevrolet nutsvoertuig 2017. Volgens die Boston Consulting Group se matriks kan verskillende produkte op grond van hul markaandeel en hul relatiewe markaandeel ingedeel word.

Teken die BCG-matriks en plaas die VIER motormodelle hier bo in elke produktekategorie. (18)

2.1.2 Noem en verduidelik die DRIE basiese strategieë wat in die BCG-matriks gebruik kan word. (3 × 4) (12)

2.2 Toon aan hoe enige diensmaatskappy van jou keuse die mengsel van VIER reklame-instrumente kan aanwend om hul diens te bevorder. (4 × 3) (12)

2.3 Noem VIER voordele wat dit vir Isuzu kan inhou om internasionaal handel te dryf. (4 × 2) (8)

[50]

VRAAG 3

3.1 GMSA vervaardig drie voertuigreekse: die Chevrolet Spark, die Chevrolet nutsvoertuig en die Isuzu-bakkie.

Toon deur middel van 'n diagram aan hoe GMSA hul markafdeling volgens hul produk kan organiseer. (16)

3.2 Een van die bemarkingsfunksies in die onderneming is om geleentheid en bedreiging/gevaar ('threat') in die bemarkingsomgewing raak te sien.

Gee nog enige VYF ander bemarkingsfunksies. (5 × 2) (10)

3.3 Toon aan hoe Isuzu DRIE koopsituasies of -klasse kan gebruik om hul nywerheidsprodukte te koop. (3 × 4) (12)

3.4 Alle maatskappye wat dienste verskaf, moet beperkinge oorkom wat veroorsaak word deur die eienskappe hier onder genoem.

Maak voorstelle oor hoe 'n diensmaatskappy soos 'n bank hierdie beperkinge kan oorkom.

3.4.1 Ontasbaarheid ('intangibility') (3 × 2) (6)

3.4.2 Bederfbaarheid ('perishability') (3 × 2) (6)

[50]

VRAAG 4

4.1 Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is. Kies die antwoord en skryf slegs 'Waar' of 'Onwaar' langs die vraagnommer (4.1.1–4.1.10) in die ANTWOORDBOEK neer.

4.1.1 By inkomste-gerigte prysberekening ('revenue-orientated pricing') is die fokus eerder op die maksimalisering van die oorskotinkomste ('surplus of income') as op koste.

4.1.2 Deur koste en prysberekening wil die strategiebestuur poog om die getal klante wat van die diens gebruik maak, te maksimaliseer deur die diens met wisselende pryse by verskillende marksegmente te gebruik.

4.1.3 Veranderde pryse wat dikwels deur busdienste gebruik word verlaag pryse indien pendelaars gereeld van hulle dienste gebruik maak.

4.1.4 Klantgerigte prysberekening is 'n metode wat vir hersteldienste gebruik word, waar die hoofbestanddeel direkte arbeid is en klante dus op 'n uurlikse basis moet betaal.

4.1.5 Deur bedryfsgerigte prysberekening poog die bestuur om voorraad en aanvraag met wisselende pryse te laat klop.

4.1.6 Dienslynuitbreiding ('service line extension') behels die werklike verandering aan eienskappe van 'n produk wat reeds vir die gevestigde mark beskikbaar is.

4.1.7 Diensverbetering mag die hersiene ontwerp op bv. 'n telefoonhokkie wees, wat 'n logo of dekor kan insluit.

4.1.8 Stylveranderinge is toevoegings tot 'n bestaande diensprodukte-reeks.

4.1.9 Groot vernuwinge is 'n heeltemal nuwe diens vir 'n nuwe mark.

4.1.10 Nuwe dienste is nuwe dienste wat deur 'n organisasie aan sy bestaande klante gebied word.

(10 × 2) (20)

4.2 Beskryf die rol van die lede van die 'kernkopers' ('bying centre') in die nywerheidskoopproses. (6 × 3) (18)

4.3 Noem en verduidelik DRIE groeistrategieë wat Isuzu kan gebruik om hul markaandeel (integrasie uitgesluit) uit te brei. (3 × 4) (12)

[50]

VRAAG 5

5.1 Bespreek die VIER stappe in die beheerproses wat die bemarkingsbestuur kan gebruik om te verseker dat beplande resultate met werklike resultate sal ooreenstem. (4 × 4) (16)

5.2 Gee VYF omgewingsfaktore wat die verkope van Isuzu-motors in Suid-Afrika kan beïnvloed. (5 × 2) (10)

5.3 Noem VIER bemarkingsbeginsels en bespreek kortliks hoe hierdie beginsels op kolleges toegepas kan word. (4 × 4) (16)

5.4 Noem VIER vorms van handelshindernisse wat Isuzu in die gesig mag staar as hulle na die buiteland wil uitbrei. (4 × 2) (8)

[50]

TOTAAL AFDELING B: 150
GROOTTOTAAL: 200

Kopiereg voorbehou