higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

INLEIDENDE BEMARK ING N4

7 JUNIE 2018

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 4 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 J
1.2 C
1.3 N
1.4 A
1.5 O
1.6 F
1.7 B
1.8 L
1.9 M
1.10 H
1.11 D
1.12 G
1.13 E
1.14 I
1.15 K (15 × 1) **[15]**

VRAAG 2

2.1 Waar
2.2 Onwaar
2.3 Onwaar
2.4 Waar
2.5 Waar
2.6 Waar
2.7 Waar
2.8 Onwaar
2.9 Onwaar
2.10 Waar (10 × 1) **[10]**

TOTAAL AFDELING A : 25

AFDELING B

VRAAG 3

3.1 Familie Handelsmerk (1)

3.2 Die gehalte is feitlik gelyk.
Dieselfde verspreidingskanale word gebruik.
Soortgelyke metodes van bemarkingskommunikasie word gebruik.
Die produkreeks is nou verwant (4 × 2) (8)

3.3 Hoofsaaklik gebruik vir inkopie produkte
Soms word gebruik vir spesiale goedere.
'n Keuse gemaak tussen verskillende moontlike tussengangers
Min kleinhandelpunte bestaan per geografiese gebied
Minder tussengangers word gebruik (Enige 4 × 2) (8)

3.4 Adverteer - adverteer in katalogusse of skoonheidstydskrifte.
Persoonlike verkoop - laat 'n verteenwoordiger die produk aan die kliënt demonstreer
Publisiteit - borg 'n skoonheidskompetisie
Verkoopspromosie - koop 125 mℓ skoonheidsroom en kry die 50 mℓ gratis
(Enige 4 × 2) (8)
[25]

VRAAG 4

4.1 4.1.1 Moet moontlik wees om die totale verbruikersmark te verdeel in homogene groepe wat soortgelyke behoeftes, voorkeure en eise het.
Die spesifieke segment moet groot genoeg wees sodat die maatskappy 'n wins kan genereer.
Die betrokke segment wat gekies word, moet toeganklik wees vir bemarkingsbestuur.
Dit moet moontlik wees om die verskillende segmente te vergelyk om te bepaal of dit soortgelyk is aan koste, verkope en die moontlikheid van wins
(4 × 2) (8)

4.1.2 Winsgewende geleenthede kan geïdentifiseer word
Riglyne word aangebied deur marksegmentering vir die ontwikkeling van afsonderlike bemarkingstrategieë vir verskillende segmente.
Kan groter verbruikerstevredenheid verseker (3 × 2) (6)

4.1.3 Ontwikkeling van nuwe modelle, hoë koste sal ontstaan
Slegs beperkte markdekking word verkry
Die toename van modelle as gevolg van ‘n te hoë mate van differensiasie kan tot kannibalisme lei (3 × 2) (6)

4.1.4 Geografie
Demografie
Psigografie
Gedrag
Bemarkingsbesluite (5 × 1) (5)
[25]

VRAAG 5

5.1 5.1.1 Die verskaffer (franchise-eienaar) gee die groothandelaar/handelaar/entrepreneur (franchisenemer) die uitsluitlike reg om sy produk of diens op 'n spesifieke geografiese mark te bemark. (2)

5.1.2 Tree as onafhanklike besigheidspersoon op
Bestuursondersteuning
Goedkoper aankoop
Opleiding
Merk met positiewe beeld
Verkryging van eksklusiewe verkoopsregte (6 × 1) (6)

5.1.3 Tussen produsent en kleinhandelaar
Tussen produsent en groothandelaar
Tussen oorspronklike diensverskaffers en kleinhandelaars
Tussen 'n groothandelaar en 'n kleinhandelaar (4 × 1) (4)

5.2 Nuut-getroude fase
Fase van familie groei
Volwasse fase
Na-ouerlike fase
Enigste oorlewende (5 × 1) (5)

5.3 Ontdek✓ – kry meer inligting oor sekere geleenthede en probleme✓
Beskrywende✓ – beskrywende inligting wat 'n geleentheid, bedreiging of spesifieke situasie beskryf ✓
Bepaal oorsaak - beskryf sekere oorsake van sekere faktore wat plaasgevind het ✓
Voorspellings✓ – voorspel resultate wat die maatskappy kan beïnvloed✓
(4 × 2) (8)
[25]

TOTAAL AFDELING B : 75
GROOTTOTAAL : 100

Kopiereg voorbehou