higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIENRIGLYN

NASIONALE SERTIFIKAAT

INLEIDENDE BEMARKING N4

11 Junie 2021

Hierdie nasienriglyn bestaan uit 5 bladsye.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

1.1 Waar
1.2 Onwaar
1.3 Onwaar
1.4 Waar
1.5 Waar
1.6 Onwaar
1.7 Onwaar
1.8 Waar
1.9 Waar
1.10 Onwaar

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 2

2.1 D
2.2 F
2.3 H
2.4 B
2.5 I
2.6 C
2.7 G
2.8 E
2.9 J
2.10 A

(10 × 1) **[10]**

VRAAG 3

3.1 Marksegmentasie
3.2 Bemarkingsinligtingstelsel
3.3 Impulsiewe besluite
3.4 Risikoblootstelling
3.5 Groeifase

(5 × 1) **[5]**

TOTAAL AFDELING A: 25

AFDELING B

VRAAG 4

4.1 4.1.1 Padvervoer (1)

4.1.2
- Middelman tussen verskaffer en verbruiker
- Verkryging en advertering van produkte van verskaffer
- Verbuikers wat hulleself tussen kleinhandelaars vestig

(Enige relevante 3 × 1) (3)

4.1.3
- Hoeveelheidsafslag
- Handelsafslag
- Kontantafslag
- Seisoenale afslag
- Promosieafslag (Enige 3 × 1) (3)

4.1.4
- Beskerm klante
- Skakel risiko's uit
- Verminder finansiële en produksiekoste
- Verminder bemarkingskoste (4)

4.1.5
- Ten minste twee deelnemers
- Besit iets wat ander party wil hê
- Wil met mekaar onderhandel
- Vry om aanbod te aanvaar of te verwerp
- In staat om produk te lewer
- Vrywillige deelname (6)

4.2 Verbruiker/Mark✓
- Persone of organisasies wat belangstel om produk of diens te koop✓

Verskaffer✓
- Persone of organisasies wat voorraad aan tussengangers verskaf in terme van produkte, diens en raad✓

Tussengangers✓
- Organisasies wat aantal transaksies tussen verbruikers en verskaffers verminder✓

Mededingers✓
- Persone of organisasies wat dieselfde of soortgelyke produkte bied✓

(4 × 2) (8)

[25]

VRAAG 5

5.1
- Vasstelling van vraag na produk
- Vasstelling van moontlike markgroei (Enige relevante 2 × 2) (4)

5.2 Verbruikersmark,✓✓ omdat produk deur finale verbruiker verbruik word✓✓ (2 × 2) (4)

5.3
- Ná identifikasie van markgeleenthede volg produkontwikkeling aangedui deur teikenmark
- Produkbekendstelling aan verbruiker deur toetsbemarkig om verbruikers-tevredenheid vas te stel (2 × 2) (4)

5.4
- Verbruikersweerstand
- Produksieprobleme, geringe produkmodifikasies
- Probleme met fisieke verspreiding
- Probleme met rakspasie
- Trae groei van verkope
- Geringe regstreekse teenstand
- Hoë produksiekoste en beperkte modelle
- Hoë bemarkingskoste
- Gebrek aan wins (Any 5 × 1) (5)

5.5
- Moet moontlik wees om totale verbruikersmark te verdeel in homogene groepe✓ met soortgelyke behoeftes, voorkeure en eise✓
- Segment moet groot genoeg wees✓ sodat maatskappy wins kan genereer✓
- Segment moet bereikbaar✓ wees vir bemarkingsbestuur✓
- Moet moontlik wees om verskillende segmente te vergelyk✓ om vas te stel of hulle ooreenstem betreffende koste, verkope en die moontlikheid van wins✓ (4 × 2) (8)

[25]

VRAAG 6

6.1
- Verbruikersoriëntasie
- Wins-/Doelwitoriëntasie
- Stelseloriëntasie
- Gemeenskapsoriëntasie (4)

6.2
- Massakommunikasie betaal deur bekende borg
- Onpersoonlik
- Eenrigtingkommunikasiekanaal (3 × 2) (6)

Kopiereg voorbehou

6.3
- Bevolkingsamestelling
- Geografiese verspreiding
- Taalverwantskap
- Ouderdomsamestelling
- Opvoedingsvlakke
- Inkomstepatrone
- Uitgawepatrone (Enige 7 × 1) (7)

6.4
- Klanteopsporing
- Produkontwikkeling
- Gradering en standaardisasie
- Herverdeling
- Stoorfasiliteite
- Vervoer
- Finansiering
- Risikoblootstelling
- Verkope (Enige 8 × 1) (8)

[25]

TOTAAL AFDELING B: 75
GROOTTOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou