higher education & training

Department:
Higher Education and Training
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

NASIONALE SERTIFIKAAT

INLEIDENDE BEMARKING N4

(4030044)

19 November 2019 (X-Vraestel)
09:00–11:00

Hierdie vraestel bestaan uit 6 bladsye.

Kopiereg voorbehou

DEPARTEMENT VAN HOËR ONDERWYS EN OPLEIDING
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

NASIONALE SERTIFIKAAT
INLEIDENDE BEMARKING N4
TYD: 2 UUR
PUNTE: 100

INSTRUKSIES EN INLIGTING

1. Beantwoord AL die vrae.

2. Lees AL die vrae aandagtig deur.

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

4. Skryf netjies en leesbaar.

Kopiereg voorbehou

AFDELING A

VRAAG 1

Definieer elk van die volgende terme:

1.1 Produklyn

1.2 Spesialiteitsgoedere

1.3 Advertering

1.4 Vervruikersgedrag

1.5 Marksegmentering

1.6 Markinligtingstelsel

1.7 Laat meerderheid

1.8 Produkposisionering

1.9 Kulturele groepe

1.10 Tussengangers

(10 × 2) **[20]**

VRAAG 2

Dui aan of die volgende stellings WAAR of ONWAAR is. Kies die antwoord en skryf slegs 'Waar' of 'Onwaar' langs die vraagnommer (2.1–2.5) in die ANTWOORDBOEK neer.

2.1 Seisoenale afslag word toegestaan wanneer kopers produkte buite seisoen aankoop.

2.2 Met handel word jy toegelaat om een deelnemer te hê.

2.3 Produkontwikkeling is nie ’n funksie van bemarking nie.

2.4 Besteebare inkomste is jou salaris.

2.5 Massamark hanteer die totale mark as een eenheid.

(5 × 1) **[5]**

TOTAAL AFDELING A: 25

Kopiereg voorbehou

AFDELING B

VRAAG 3

Lees die gevallestudie hier onder en beantwoord die vrae.

UNILEVER OPEN NUWE AFRIKASENTRUM (HUB) IN JOHANNESBURG

Die skep van 'n Helderder Toekoms vir Afrika

Johannesburg, 14 September 2017 – Unilever het 'n nuwe Afrikakantoor opgerig as die nuutste skuif in 'n voortdurende dryf om die besigheid oor die Afrikavasteland te groei en om te help in die skep van 'n helderder toekoms vir Afrika met sy portefeulje van ikoniese handelsmerke. Die nuwe Afrikakantoor sal in 'n ultramoderne kantoor in Atholl Towers in Sandton gehuisves word. Dit is 'n 5-ster groen gradeerde, moderne en volhoubare kantoor wat as 'n samewerkingspasie vir Unilever se Afrikaleiers en sy vennote rondom die kontinent sal dien.

'As 'n ware pan-Afrikamaatskappy sien ons die toekoms van besigheid in Afrika in samewerking, en is ons besig met die afbreek van grense en die uitruil van talent', het Bruno Witvoet, President van Unilever Afrika, gesê. 'Dit is waarom ons 'n nuwe Afrikakantoor opgerig het en waarom Johannesburg, as 'n florerende Afrikakern met goeie konneksies, die ideale plek is. Ons sien daarna uit om van hier af saam met ons vennote, kliënte en verskaffers te werk en om ons groot handelsmerke te gebruik om te help om 'n helderder toekoms vir Afrika te bou.'

Die nuwe Unilever Afrikakantoor se personeel sal hoofsaaklik bestaan uit Unilever personeel met pan-Afrika verantwoordelikhede en dit sal ook optree as 'n samewerking en medewerkingspasie wat gebruik kan maak van die gedetailleerde Afrika kennis van 'n maatskappy met verkope in alombekende kos, verversings, persoonlike en tuisversorginghandelsname soos Knorr, Lipton, Omo, Sunlight en Pepsodent, in elke hoek van die vasteland.

[Bron: *www.unilever.co.za*]

3.1 Noem en beskryf die tipe handelsmerk genoem in die gevallestudie hier bo. (3)

3.2 Noem DRIE voordele van die bogenoemde handelsmerk. (3 × 2) (6)

3.3 Unilever gebruik intensiewe verspreiding.

Verduidelik VIER tipes verspreiding. (4 × 2) (8)

3.4 Deur gebruik te maak van die promosiemengsel, beskryf hoe Unilever die VIER elemente kan gebruik om hul handelsmerk te bevorder. (4 × 2) (8)

[25]

VRAAG 4

4.1 Beskryf die VIER hoof veranderlikes van die bemarkingsomgewing. (4 × 2) (8)

4.2 Identifiseer, vanuit die onderstande scenario's, aan watter groep aanvaarders die verbruikers behoort.

4.2.1 Louis aanvaar nie die Sony Xperia Z1 nie.

4.2.2 Malcolm adviseer Norman om 'n motor te koop.

4.2.3 Carmen besluit om Nivea-room te koop nadat sy 'n advertensie op televisie gesien het.

4.2.4 Dr Harry word deur 'n verkoopspersoon oortuig om sy Mercedes vir 'n nuwe model in te ruil.

4.2.5 Na die loods van die nuwe Xbox 2 besluit Blake om die eerste persoon te wees wat een koop.

4.2.6 Reagan het sopas die Nokia 3310 model van 1998 vir homself gekoop.

(6 × 2) (12)

4.3 Noem enige VYF handelstoestande. (5 × 1) (5)

[25]

VRAAG 5

5.1 Voltooi die stappe in die segmenteringsproses. Skryf die antwoord langs die vraagnommer (5.1.1–5.1.5) in die ANTWOORDBOEK neer.

Stap 1	Identifiseer en beskryf die mark	
Stap 2	**5.1.1**	
Stap 3	**5.1.2**	
Stap 4	Identifiseer die beginsels van marksegmentering	
Stap 5	Evalueer potensiële segmente	
Stap 6	**5.1.3**	
Stap 7	**5.1.4**	
Stap 8	**5.1.5**	
Stap 9	Finaliseer die bemarkingstrategie	
Stap10	Monitor die bemarkingstrategie	

(5 × 1) (5)

5.2 Noem en verduidelik die NEGE bemarkingsfunksies.  (9 × 2) (18)

5.3 Noem TWEE voorbeelde van veiligheid- en sekuriteitsbehoeftes. (2 × 1) (2)

[25]

TOTAAL AFDELING B: 75
GROOTTOTAAL: 100

Kopiereg voorbehou