



education

Department:
Education
REPUBLIC OF SOUTH AFRICA

**NASIONALE
SENIOR SERTIFIKAAT**

GRAAD 12

VERBRUIKERSTUDIES

FEBRUARIE/MAART 2010

MEMORANDUM

PUNTE: 200

Hierdie memorandum bestaan uit 15 bladsye.

AFDELING A

VRAAG 1.1								
1.1.1	A	B	C	D	K	(1)	LO2AS1	
1.1.2	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS1
1.1.3	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS1
1.1.4	A	B	C	D	B	(2)	LO2AS1	
1.1.5	A	B	C	D		K	(2)	LO2AS1
1.1.6	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS1
1.1.7	A	B	C	D	K	(3)	LO3AS1	
1.1.8	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS3
1.1.9	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS3
1.1.10	A	B	C	D	K	(1)	LO2AS3	
1.1.11	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS5
1.1.12	A	B	C	D		K	(1)	LO2AS5
1.1.13	A	B	C	D	K	(1)	LO2AS5	
1.1.14	A	B	C	D		K	(3)	LO2AS5
Punte						(20)		

VRAAG 1.2									
1.2.1	A	B	C	D	E	F	T	(1)	LO2AS3
1.2.2	A	B	C	D	E	F		(1)	LO2AS3
1.2.3	A	B	C	D	E	F		(1)	LO2AS3
1.2.4	A	B	C	D	E	F		(1)	LO2AS3
1.2.5	A	B	C	D	E	F		(1)	LO2AS3
Punte								(5)	

VRAAG 1.3										
1.3.1	A	B	C	D	E	F	B	(1)	LO2AS5	
1.3.2	A	B	C	D	E	F	B	(1)	LO2AS5	
1.3.3	A	B	C	D	E	F	B	(1)	LO2AS5	
1.3.4	A	B	C	D	E	F	B	(1)	LO2AS5	
1.3.5	A	B	C	D	E	F	B	(1)	LO2AS5	
Punte								(5)		

VRAAG 1.4											
1.4.1	A	B	C	D	E	F			T	(3)	LO 2.3
									K		
1.4.2	A	B	C	D	E	F	G	H		(4)	LO 2.4
1.4.3	A	B	C	D	E	F	G		K	(3)	LO 4.1
Punte										(10)	

TOTAAL AFDELING A: 40

AFDELING B: VOEDSEL EN VOEDING**VRAAG 2****2.1 Osteoporose**

2.1.1	EEN simptoem	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verlies van lengte as gevolg van verswakte rug. 2. Snags krampe in die bene 3. Beenpyn en -teerheid 4. Nekpyn, ongemaklikheid in die nek, nie as gevolg van besering of trauma nie. (enige 1)
	TWEE oorsake	<ol style="list-style-type: none"> 1. Wanbalans tussen beenformasie en ouer beenherstel. 2. Kalsiuminname nie voldoende nie/die liggaam absorbeer nie genoeg kalsium uit die dieet nie 3. Oorgebruik van kortikosteroïede 4. Skildklierprobleme 5. Beenkanker 6. Genetiese siektes (enige 2)
	TWEE voorkomings-maatreëls	<ol style="list-style-type: none"> 1. Eet gebalanseerde dieet ryk aan kalsium en vitamien D. 2. Volg 'n gesonde leefstyl met geen rook of oormatige alkoholinnames nie. 3. Neem medikasie om beendigtheid te verbeter, indien nodig (enige 2)

(5)

(Kennis) LO2AS1**2.1.2 Belangrikheid om kalsium by dieet vir osteoporose in te sluit**

1. Kalsium is voeding vir gesonde bene – help om die begin van osteoporose te vertraag/verhoed ✓
2. Kalsium is noodsaaklik om sterk bene te bou. ✓
3. Om spiere gesond te hou en hulle te help om saam te trek. ✓
4. Kalsiumabsorpsie sal beter wees as vitamien D teenwoordig is. ✓

(3)

(Kennis) LO2AS1**2.1.3 SES riglyne om 'n gesonde dieet en lewenstyl te handhaaf vir iemand wat aan osteoporose ly en laktose-intolerant is**

1. Verseker voldoende inname van kalsium en vitamien D om optimale beensterkte te verseker. ✓
2. Gebruik melk van rys en klapper om laktose in melk te vervang. ✓
3. Baie sojaprodukte is natuurlik ryk aan kalsium en is belangrik vir gesondheid en beeninstandhouding. ✓
4. Gebruik kalsiumverrykte sojamelk om voldoende kalsiuminname te verseker. ✓
5. Melkprodukte soos joghurt is veilig as gevolg van die lewendige bakteriekulture wat help met laktosevertering. ✓

6. Lees etikette om kommersiële nie-suiwel produkte te vermy wat laktose kan bevat. ✓
7. Gebruik kalsiumverrykte lomoensap omdat jy kalsium vir sterk bene nodig het. ✓
8. Gebruik suiwelprodukte wat natuurlik laag in laktose is, soos Switserse kaas en maaskaas. ✓
9. Gebruik Lactaid ('n ensiem wat vertering van laktose in suiwel aanhelp) wanneer suiwelprodukte nie vermy kan word nie. ✓
10. Gebruik spesiale melkprodukte soos Lacteeze of ander 'laktosevrye' melk waarvan die laktose met 99% verminder is. ✓ (enige 6)

**Kandidate moet na albei toestande verwys.
(Toepassing) LO3AS1**

2.2 Verduidelik in verband met die etikettering van voedselprodukte

2.2.1 Endossemente

1. Dit kan slegs deur professionele persone gemaak word wat vir die maatskappy werk wat die endossement maak. ✓
2. 'n Endossement dien as 'n oorredingshulpmiddel om verbruikers aan te moedig om 'n produk te koop. ✓ (2)

2.2.2 Aansprake

1. Aansprake op produkte moet bewyse hê, soos nutriëntontleding, om dit te ondersteun. ✓
2. Onbevestigde aansprake soos '100% vetvry' of 'voedsaam' is nie aanvaarbaar nie. ✓
3. Aansprake moet op geen manier die verbruikers mislei nie, soos 'volledige voeding' of 'gebalanseerde voeding'. Sulke aansprake moet met relevante data ondersteun word. ✓
4. Aansprake soos 'suiwer' is slegs van toepassing as die minimum hoeveelheid wat vereis word, teenwoordig is of as die aanspraak bewys kan word. ✓ (4)

2.2.3 'Verkoop teen'-datum

'n Aanduiding vir verbruikers dat goedere die dag na die getoonde datum nie meer op die rakke moet wees om verkoop te word nie. ✓ (1)

'Beste voor'-datum

'n Aanduiding vir verbruikers dat die produk die beste is vir verbruik op of voor die datum wat op die verpakking vertoon word. ✓ (1)

(Begrip) LO1AS1

2.3 VIER voedselitems vir 'n hoëveselwegneemete vir 'n werker met 'n hoë bloedcholesterolvlak

1. 'n Hoëveseldieet beklemtoon voedsel soos volgraanbrood ✓ en grane, bone, ertjies en lensies, en vrugte en groente. ✓
2. Onoplosbare vesel: ✓ volgraanbrood, volgraansemels, groente ✓
3. Oplosbare vesel: ✓ hawermout, gort, vrugte, vlassaad ✓
4. Joghurt met vrugte ✓ of joghurt met vesel bygevoeg ✓
5. Kies appels, sitrusvrugte en aarbeie vir oplosbare vesel. Kies vrugte met 'n skil om onoplosbare vesel te voorsien.

**Pas bogenoemde riglyne toe wanneer antwoorde geassesseer word
(Toepassing) LO2AS1**

(4 x 2) (8)

2.4 Die implikasies van die eetpatroon in die strokiesprent

1. Te veel voedsel/voedselinname hoër as die liggaam se vereistes ✓ – veroorsaak vetsug. ✓
2. Te veel versadigde vette ✓ – verhoog cholesterolvlakke/veroorsaak dat cholesterol opbou. ✓
3. Baie min dieetvesel ✓ – veroorsaak konstipasie, diabetes, verlaag bloedcholesterolvlakke. ✓
4. Te veel sout ✓ (ham, spek, wors) – lei tot hoë bloeddruk ✓
5. Te veel koolhidrate (pannekoeke, stroop, koekies) ✓ – veroorsaak gewigstoename en druk op die hart. ✓
6. Geen vars vrugte en groente nie ✓ – meer geneig om infeksies te kry. (Lemoensap en gebakte appels is ingesluit.) ✓
7. Hoë kaffeïeninname ✓ nie gesond nie. ✓

(10)

(Evaluerings) LO2AS1

TOTAAL AFDELING B: 40

AFDELING C: KLEDING**VRAAG 3****3.1 Faktore wat modeverandering beïnvloed****3.1 3.1.1 Ekonomiese faktore**

1. Armoede verhoed of vertraag modeverandering in 'n gemeenskap. 'n Verbruiker wat minder geld het om te spandeer beperk modeverandering. ✓
2. Rykdom laat verandering vinniger gebeur. ✓ 'n Verbruiker met meer geld om te spandeer beïnvloed verandering positief.
3. Verbruikers in 'n land met 'n stabiele ekonomie kan meer op modes spandeer. ✓

(3)

(Kennis) LO2AS4**3.1.2 Tegnologiese faktore**

1. Ontwikkelinge in tekstielnavorsing en die ontwerp van nuwe materiaalkenmerke het 'n positiewe uitwerking op modeverandering. ✓
2. Verbeteringe in kommunikasie en vervoer het modeverandering vinniger laat gebeur. ✓
3. Die ontwikkeling van gevorderde masjiene in die klere-industrie maak dit vir verbruikers moontlik om klere te dra wat van die nuutste ontwikkelinge in tekstielvervaardiging gemaak is. ✓

(3)

(Kennis) LO2AS4**3.1.3 Sosiale faktore**

1. Bekende persoonlikhede of glanspersone beïnvloed mode omdat verbruikers graag namaak wat hulle dra. ✓
2. Verskillende marksegmente dring aan op verskillende modes, bv. klere vir die jeug, bejaardes, gestremdes, mans en vroue, etniese en godsdienstige groepe. ✓
3. Geografiese leefpatrone – mense wat in stede bly is blootgestel aan mode en koop meer nuwe modes, terwyl mense wat in plattelandse gebiede bly nie so gereeld klere koop nie. ✓
4. 'n Hoë opvoedingsvlak beïnvloed modeverandering positief omdat geleerde persone dikwels toegang het tot meer bronne om hulself bewus te maak van nuwe modes. ✓
5. Kruiskulturele kontak en subkulturele groepe stel nuwe modes aan mekaar voor. ✓
6. Kulturele feeste – besoekers word blootgestel aan nuwe modes by hierdie geleenthede. ✓

(Enige 3)

(3)

(Kennis) LO2AS4

3.2 Lewensduur van 'n modegier

1. Die eerste deel van die siklus (bekendstelling) – Die neiging word net deur glanspersone en mode-industriespelers gedra ✓ en is nog nie in kleinhandelwinkels te koop nie.
2. Tweede fase (opgang) – Die neiging verskyn in koerante, modetydskrifte, die televisie en die Internet. ✓ Produkte is beskikbaar in duur ontwerpersversamelings. ✓
3. Derde fase (piek) – Die neiging is nou oral beskikbaar en gewoonlik teen 'n laer koste. ✓ Dit word bekostigbaar vir verbruikers. ✓
4. Vierde fase (afname) – Die mark word versadig met die neiging wat minder interessant raak. ✓ In hierdie fase wil 'n verbruikers 'n nuwe neiging hê en die vraag na die item verlaag.
5. Vyfde fase (veroudering) – Verbruikers stel nie meer belang nie en wil 'n nuwe mode hê. ✓ Handelaars verlaag pryse om plek te maak vir nuwe ontwerpe. ✓ Pryse is laag en mense koop waarskynlik nie die item nie.

(5 x 2)

(10)

(Kennis) LO2AS4

3.3 Rol van die nasionale sokkerspan in die bemaking van modeprodukte met handelsmerke

1. Bafana Bafana-spelers is ambassadeurs vir die land ✓ en word daarom deur verskeie industrieë gebruik om Suid-Afrikaanse handelsmerke te bemark. ✓
2. Handelsmerkmaatskappye soos Nike, Reebok en Adidas ✓ ondersteun die nasionale span deur vir die spelers produkte te gee vir bemaking. ✓
3. Ondersteuners boots die nasionale sokkersterre na deur dieselfde handelsname as hulle te dra ✓ en op hierdie manier word die handelsmerkitems bemark. ✓

(3 x 2)

(6)

(Toepassing LO3AS1)

3.4 Wat klere oor die draer sê

1. Ouderdom ✓ – hulle ouderdomme word aangedui. Hulle is hul twintigs of dertigs omdat hulle nie klere dra wat tieners sal dra nie. ✓
2. Geslag ✓ – die klere dui die geslag van elke persoon aan, bv. die een persoon is in manlike klere geklee en die ander twee in vroulike uitrustings. ✓
3. Selfbeeld ✓ – Hierdie mense het 'n positiewe selfbeeld omdat hulle netjies aangetrek is. ✓
4. Persoonlikheid ✓ – Die persoon aan die linkerkant is baie sosiaal en selfversekerd, terwyl die persoon aan die regterkant meer ingetoë en selfversekerd is. ✓
5. Status ✓ – Die klere toon die mense se rolle en status in die gemeenskap. ✓

Voorbeelde kan verskil.

(4 x 2)

(8)

(Begrip) LO2AS3

3.5 'Jou klerekas is die hart van jou styl'. Motiveer.

1. Jou bestaande klerekas is 'n ware weerspieëling van jouself. ✓
2. Die siel van 'n klerekas word in die gebruik van die volgende weerspieël:
 - 2.1 Kleur: word beïnvloed deur persoonlikheid en psigologiese faktore. ✓
 - 2.2 Styl: die persoonlikheidstipe sal bepaal watter style verkies word (atleties/klassiek/ ens.) ✓
 - 2.3 Beeld: elkeen wil graag 'n sekere beeld van hul innerlike wese uitbeeld – kan ook 'n weerspieëling van klas wees. ✓
 - 2.4 Tekstuur: al die bogenoemde faktore sal die keuse beïnvloed van die verkose teksture wat vir die klerekasitems gekies word. ✓
 - 2.5 Materiaalkeuse: persoonlikheidstipe en styl sal die keuse van materiaal beïnvloed. ✓
 - 2.6 Koördinering: deur deeglike beplanning kan al die items wat hierbo genoem word, saamgebring word om goed te meng en pas. ✓
 - 2.7 Bykomstighede: Die styl en keuse sal die persoonlikheidstipe en beeld van die individu weerspieël. ✓
3. Jou klerekas is die beeld wat jy wil uitstuur en die keuse van korrekte items sal die persoonlike styl van 'n individu uitbeeld. ✓

(7)

(Ontleding) LO2AS3**TOTAAL AFDELING C: 40**

AFDELING D: BEHUISING EN SAGTE MEUBLEMENT**VRAAG 4****4.1 Verduidelik terme****4.1.1 Eerste verbandlening**

1. 'n Eerste verband is 'n lening wat aan eerste/primêre huiskopers gegee word.
2. Ingesluit is koste soos 'n deposito, oordragkoste, verbandregistrasie, waarderingsfooie, FICA-koste ✓. (2)

4.1.2 Oordragkoste

1. Fooie wat betaal word om die eiendom aan die nuwe eienaar oor te dra. ✓
2. Die bedrag hang af van die koopprys van die eiendom. ✓
3. Word namens die regering deur die Ontvanger van Inkomste ingevorder. ✓ (3)

4.1.3 Deeltitel

1. 'n Vorm van eiendomsreg waar 'n persoon die wettige eienaar van 'n gedeelte van 'n behuisingskompleks is. ✓
2. Die eienaar het aandeel in die onverdeelde erf waarop dit staan. ✓
3. Deeltitel tree in werking wanneer 'n groep huise of woonstelle 'n enkele erf deel, terwyl elke eenheid aan 'n aparte eienaar verkoop word. ✓
4. Alle gedeeltes van die eiendom wat nie deel vorm van die individuele gedeeltes nie, staan bekend as gemeenskaplike eiendom. ✓ (3)

(Kennis) LO2AS5**4.2 Voordele om energiedoeltreffende huishoudelike apparate te koop**

1. Daar is 'n verlaging in energieverbruik ✓ wat bydra tot globale veranderinge. ✓
2. Dit help om lugbesoedeling en kweekhuisgas-emisies te verhoed ✓ as gevolg van hul energiedoeltreffendheid. ✓
3. Dit spaar geld ✓ deur minder energie (elektrisiteitsrekening) te gebruik. ✓
4. Sommige energietoestelle gebruik sonenergie ✓ en sonkrag is 'n gratis, langtermynoplossing. ✓ (3 x 2) (6)

(Begrip) LO2AS6

4.3 Vergelyk TWEE voordele van die afbetalingsverkooptransaksie en kontantverkooptransaksie

Afbetalingverkooptransaksie	Kontantverkooptransaksie
<ol style="list-style-type: none"> 1. Omdat die verbruiker in 'n kontrak tree met die handelaar, is dit die verbruiker se plig om afbetalingspaaielemente te betaal. 2. Duurder goedere wat nie altyd bekostigbaar is nie, kan gekoop word. 3. Gerieflik en veilig omdat dit nie nodig is om geld rond te dra nie. (Enige 2) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Verbruikers kan om afslag onderhandel wanneer kontantbetalings as 'n opsie gebruik word. 2. Verhoed oorbesteding omdat die verbruiker altyd bewus is van sy/haar finansiële probleme. 3. Pryse van goedere word meer versigtig oorweeg. 4. Verbruikers het 'n keuse tussen winkels vir aankope. 5. Spaar tyd omdat geen dokumentasie/kontrakte voltooi hoef te word nie.

(Kenniss) LO2AS6

(Enige 2)

(4)

4.4 DRIE regte en die ooreenstemmende verantwoordelikhede van 'n verbruiker as toerusting gekoop word

Verbruiker se regte	Verbruiker se verantwoordelikhede
1. Reg tot inligting oor die toerusting.	1. Wees goed ingelig voor toerusting gekoop word; vra vir die inligting wat jy nodig het.
2. Reg tot veilige en kwaliteit produk.	2. Kies produkte wat nie skadelik vir die omgewing is nie.
3. Reg om te kla wanneer 'n probleem ontstaan met swak diens of die toerusting self.	3. Jy moet 'n geldige klag hê; ken die regte kanale wat beskikbaar is vir klagtes; versorg die toestel, hou dit in stand en voldoen aan die vereistes van die waarborg.
4. Reg om beskerm te word teen goedere wat jou gesondheid of lewe in gevaar stel.	4. Lees die instruksies op die produk en gebruik dit waarvoor dit bedoel is; gaan die kwalifikasie van diensverskaffers na.
5. Reg om tussen 'n goeie verskeidenheid kwaliteit produkte te kies.	5. Vergelyk pryse; vind uit oor verskille tussen produkte en maak ingeligte keuses.

(Kenniss) LO1AS1 & LO2AS6

(enige 3)

(6)

4.5 **Die plig van die plaaslike munisipaliteit in verband met toegang tot geskikte behuising**

1. Verantwoordelik vir die plaaslike behuisingstrategieë en vasgestelde doelwitte vir behuisingslewering. ✓
2. Begin, beplan, koördineer en fasiliteer gepaste behuisingsontwikkeling binne die munisipaliteit se grense. ✓
3. Sit opsy, beplan en bestuur grond vir behuisingsontwikkeling. ✓
4. Skep 'n finansiële en sosiaal lewensvatbare omgewing wat bydra tot beshuisingsontwikkeling. ✓
5. Fasiliteer die oplossing van konflik oor behuising. ✓
6. Bied grootskaalse ingenieursdienste waar daar nie ander diensverskaffers is nie. ✓
7. Implementeer enige nasionale behuisingsprogram in die munisipaliteit se area indien hulle geakkrediteer is om dit te doen. ✓
8. Onteien grond vir behuisingsontwikkeling as die grond nie op ander maniere bekom kan word nie. ✓

(8)

(Begrip) LO3AS4

4.6 **Voordele om in Suid-Afrika in eiendom te belê**

1. Aanpasbaarheid: ✓ Jy kan jou eie eiendom ontwikkel en die waarde verhoog. ✓
2. 'n Belegging: ✓ Verhoogde waarde soos jou belegging jaar na jaar groei. ✓
3. Kan as onderpand gebruik word: ✓ Kan gebruik word om geld te leen teen die waarde. ✓
4. Bied sekuriteit: ✓ Eienaar, dus geen grondeienaar wat jou kan vra om die plek te verlaat nie. ✓
5. Bron van wins: ✓ Wanneer jy verkoop, maak jy 'n wins ✓
6. 'n Bate: ✓ Maandelikse huisleningpaalement werk vir jou deur 'n waardevolle bate af te betaal. ✓
7. Verhuring: ✓ Kan wins maak deur die eiendom te verhuur. ✓ (Enige 4 x 2)

(8)

(Sintese) LO2AS5

TOTAAL AFDELING D: 40

AFDELING E: TEORIE VAN VERVAARDIGING EN BEMARKING VAN VOEDSEL-, KLEDING- EN SAGTEMEUBLEMENT-PRODUKTE**VRAAG 5****5.1 Entrepreneur****5.1.1 Definisie**

1. 'n Persoon wat 'n nuwe besigheidsonderneming ✓ begin. ✓
 2. 'n Persoon wat 'n gaping in die mark waarneem ('n geleentheid) ✓ en die inisiatief neem om 'n nuwe besigheidsonderneming te begin. ✓ (enige 2) (2)
- (Kennis) LO4AS2**

5.1.2 Drie eienskappe van 'n suksesvolle entrepreneur

1. Altyd positief: pas 'n positiewe benadering toe om oplossings vir probleme en in daaglikse aktiwiteite te vind. ✓
2. Harde werker: moet baie hard werk en nie bang wees vir uitdagings wat kan groei nie. ✓
3. Kan geleenthede identifiseer: let op as daar 'n gaping in die mark is. ✓
4. Uithouvermoë: Moet oorlewingsinstinkte, moed en deursettingsvermoë hê. ✓
5. Neem risiko's: Hulle moet daaglik 'n verskeidenheid risiko's hanteer, waarvan bankrotskap een is. ✓
6. Kreatiwiteit: ontwikkel gedurig nuwe en opwindende idees. ✓ (Enige 3) (3)

Verduidelikings is nie 'n vereiste nie.
(Kennis) LO4AS2

5.2 Belangrikheid van marknavorsing wanneer 'n nuwe besigheid begin word

1. Om die potensiaal te bepaal van die marksegment wat geteiken moet word. ✓
 2. Om bewyse te lewer om die volhoubaarheid van die onderneming te verseker. ✓
 3. Om die mark se behoeftes en voorkeure aan te dui sodat daaraan voldoen kan word. ✓
 4. Om die kompetisie te identifiseer en vergelykings tussen die produkte te tref. ✓
 5. Marknavorsing laat die ontwikkeling van 'n lewensvatbare bemarkingsplan toe wat in staat sal wees om die sukses van die besigheid te meet. ✓
 6. As gevolg van marknavorsing is veranderinge moontlik om die sakeplan en die kwaliteit van die produk te verbeter. ✓ (Enige 5) (5)
- (Toepassing) LO4AS2**

5.3 Sukses van die bedryf van 'n kleinsakeonderneming

5.3.1 Goeie kliënteverhoudinge

1. Lewer die produkte wat jou kliënte wil hê en nodig het. ✓
2. Maak seker dat die kliënt al die inligting het wat hy/sy nodig het. ✓
3. Maak seker dat jou personeel verantwoordelik is vir goeie kliënteverhoudinge. ✓
4. Maak seker dat etikette/advertensies nie misleidende inligting bevat nie. ✓
5. Gee onmiddellik aandag aan klagtes. ✓
6. Wees bedagsaam en luister aandagtig sonder om die persoon in die rede te val. ✓
7. Skakel terug as jy belowe het om dit te doen. ✓
8. Teken navrae of klagtes aan vir toekomstige verwysing. ✓

(enige 5) (5)

(Begrip) LO4AS1

5.3.2 Bestuur tyd

1. Behoorlike beplanning, voorbereiding en insig verhoed tydvermorsing en verbeter die moontlikheid van sukses. ✓
2. Ontwerp werkskediules volgens vasgestelde teikens. ✓
3. Gereelde kontrolering sal verseker dat foute betyds opgespoor word – dit sal tyd spaar. ✓
4. Gestandaardiseerde prosedures (duidelike instruksies) sal tyd spaar. ✓
5. Ingeligte besluitneming help om doelwitte binne die vasgestelde tyd te bereik. ✓

(enige 3) (3)

(Kennis) LO4AS1

5.3.3 Beplanning van bemarking van produkte

1. Help om die teikenmark bewus te maak van die produk ✓ sodat 'n groter verskeidenheid klante bereik kan word. ✓
2. Om verkope te vermeerder ✓ en kliëntebelangstelling te genereer en hulle te oortuig om te koop. ✓
3. Skep goeie redes vir klante om produkte te koop ✓ wat lei tot sukses in die besigheid/onderneming. ✓

(3 x 2) (6)

(Kennis) LO4AS2

5.4 Verpakking beïnvloed 'n verbruiker om produkte te koop

1. Verpakking wat die oog vang kan verbruikers aanmoedig om nuwe produkte te probeer ✓ sonder kan hulle baie van die produk weet. ✓
2. Verbruikers kan positief beïnvloed word deur verpakkingstegnieke ✓ soos pakkies wat maklik is om oop te maak (kindermiddagetepakkie), herbruikbare verpakking (blikkies en bottels), veelvuldige verpakking (verskeie produkte in een pak). ✓
3. Omgewingsvriendelike verpakking ✓ soos herbruikbare/bio-afbreekbare verpakking sal 'n positiewe invloed hê op baie verbruikers se besluite om produkte te koop. (3 x 2)

(6)

(Toepassing LO4AS1)**5.5 Negatiewe invloed van kosteberekening op volhoubare winsgewendheid**

1. Indien alle items wat in die produksie of bemarking van 'n produk nie in ag geneem word wanneer die kosteberekening van die produk gedoen word nie, ✓ sal 'n wins nie gemaak word nie. ✓
2. Verhogings in die prys van grondstowwe sal lei tot 'n verhoging in die prys van produkte ✓ en laer omset, en dus minder wins. ✓
3. Kostevermindering as gevolg van onvoorsiene omstandighede, bv. vermorsing ✓ het 'n impak op bruto wins. ✓
4. Indien die koste van 'n produk minder is as dié van kompeteerdere, kan die produk vinnig teen 'n verlies verkoop ✓ en voorraad opgebruik. ✓
5. Indien die koste van die produk hoër is as dié van kompeteerder, ✓ sal die produk nie maklik verkoop nie, wat 'n verlies tot gevolg sal hê. ✓

(5 x 2)

(10)

(Evaluering) LO4AS3**TOTAAL AFDELING E: 40****GROOTTOTAAL: 200**