



Province of the  
**EASTERN CAPE**  
EDUCATION

**NASIONALE  
SENIOR SERTIFIKAAT**

**GRAAD 12**

**SEPTEMBER 2011**

**VERBRUIKERSTUDIES  
MEMORANDUM**

**PUNTE: 200**

---

Hierdie memorandum bestaan uit 16 bladsye.

---

**CONSUMER STUDIES/VERBRUIKERSTUDIES  
ANSWER SHEET/ANTWOORDBLAD  
SEPTEMBER 2011**

NAME/NAAM: \_\_\_\_\_

GRADE/GRAAD \_\_\_\_\_

## SECTION A/AFDELING A

## QUESTION/VRAAG 1.1

1.1.1	<del>A</del>	B	C	D	1
1.1.2	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.3	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.4	A	<del>B</del>	C	D	1
1.1.5	<del>A</del>	B	C	D	1
1.1.6	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.7	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.8	A	<del>B</del>	C	D	1
1.1.9	<del>A</del>	B	C	D	1
1.1.10	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.11	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.12	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.13	A	<del>B</del>	C	D	1
1.1.14	A	<del>B</del>	C	D	1
1.1.15	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.16	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.17	A	B	C	<del>D</del>	1
1.1.18	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.19	A	B	<del>C</del>	D	1
1.1.20	<del>A</del>	B	C	D	1
1.1.21	A	<del>B</del>	C	D	2
1.1.22	A	B	<del>C</del>	D	3

## QUESTION/VRAAG 1.2

1.2.1	G
1.2.2	D
1.2.3	F
1.2.4	C
1.2.5	E

<b>5</b>

## QUESTION/VRAAG 1.3

1.3.1	D
1.3.2	F
1.3.3	E
1.3.4	G
1.3.5	A

<b>5</b>

## QUESTION/VRAAG 1.4

1.4.1	F
1.4.2	C
1.4.3	E
1.4.4	A
1.4.5	D

<b>5</b>

<b>25</b>

TOTAL/TOTAAL

<b>40</b>

**AFDELING B: VOEDSEL EN VOEDING****VRAAG 2**2.1 2.1.1 **Osteoporose****Twee simptome**

- (a)
- Verlies aan lengte as gevolg van verswakte ruggraat.
  - Snags krampe in die bene
  - Beenpyne en teerheid
  - Nekpyne, ongemaklikheid in die nek van ander beserings of trauma
  - Verminderde beenmassa (minder dig)
  - Boggel op rug
  - Bene breek/breek maklik/breekbaar/bros (Enige 2) (2)

## ONTHOU LU 12.2.1

(b) **Drie oorsake**

- Wanbalans tussen beenvorming en herstelling van ou bene.
- Onvoldoende kalsium inname/die liggaam absorbeer nie voldoende kalsium in die dieet nie
- Oorgebruik van kortisoen
- Skildklier probleme
- Beenkanker
- Genetiese afwykings/gesinsgeskiedenis
- Etnisiteit – Indiërvrouens groter risiko
- Verteringsprobleme
- Tekort aan estrogeen wat beenmassa verhoog
- Anorexia (affekteer beenmassa)
- Geslag (vrouens is meer vatbaar a.g.v. lae beenmassa)
- Tekort aan oefening
- Liggaamsmassa (ondergewig) maer vrouens groter risiko
- Medikasie – sekere medikasie beïnvloed kalsium absorpsie
- Oormatige alkohol en rook
- Hoë intensiteit sport, bv. dans
- Wanbalans in die hormone (Enige 3) (3)

## ONTHOU LU 12.2.1

- (c) **Twee voorkomingsmaatreëls**
- Eet gebalanseerde dieet wat ryk aan kalsium en vitamien D is
  - Volg 'n gesonde leefstyl met geen rook en alkoholinnames
  - Neem medikasie om beendigheid te verbeter
  - Oefening (doen oefening met gewigte)
  - Voldoende fluoried innames (maak bene sterker)
  - Oormatige innames van tee/koffie
  - Oormatige proteïeninnames (Enige 2) (2)

ONTHOU LU 12.2.1

- 2.1.2 **Twee redes waarom dit belangrik is om kalsium in die dieet van die persoon in te sluit:**
- Kalsium is die nutriënt vir gesonde bene – help/vertraag/voorkom die begin van osteoporose
  - Kalsium is nodig vir die opbou van gesonde bene
  - Help om die spiere gesond te hou en help om saam te trek (Enige 2) (2)

ONTHOU LU 12.2.1

- 2.1.3 **Ses dieet riglyne om 'n gesonde dieet te volg vir 'n persoon wat aan osteoporose ly en wat laktose intolerant is.**
- Verseker voldoende kalsiuminnames en vitamien D om die bene optimum te verseker.
  - Gebruik melk van rys en klapper om die laktose in melk te vervang.
  - Baie soja-voedsels is natuurlik hoog in kalsium en is belangrik vir gesonde bene en gesondheid.
  - Gebruik kalsiumverrykte soja-melk om voldoende kalsium innames te verseker.
  - Melkprodukte soos byvoorbeeld joghurt is veilig omdat dit lewendige bakterieë bevat wat help om laktose te verteer.
  - Lees etikette om nie-suiwelprodukte wat laktose bevat te vermy.
  - Gebruik kalsiumverrykte lemoensap as jy kalsium nodig het vir gesonde bene.
  - Gebruik suiwelprodukte wat natuurlik laag is in laktose soos byvoorbeeld Switserse kaas en roomkaas.
  - Gebruik spesiale produkte soos Lacteeze of ander "laktosevrye melk" – verlaagde laktose tot 99%. (Enige 6) (6)

### Kandidate moet na albei toestande verwys

**(AANVAAR OOK) Vermy die volgende voedsels want dit mag versteekte laktose bevat:**

- Brood en gebakte items
- Geprosesseerde ontbytpap
- Kunsmatige soppe en ontbytsappe
- Margarien
- Nie-kosher vleis
- Slaaisouse
- Soet en ander versnaperings
- Pannekoek en beskuitmengsels
- Koffie-verromer en geklitste vulsels

Baie nie - suiwelprodukte bevat kalsium, byvoorbeeld groen groentes, eetbare grate van geblikte vis.

- Versprei die kalsiuminname oor die hele dag
- As jy oorgewig is of hoë cholesterol het – kies lae vet alternatiewe
- Gebruik verlaagde laktose melk (15)

#### TOEPASSING LU 12.2.1

#### 2.2 2.2.1 **Beskryf die gesondheidstoestand anemie:**

- 'n Toestand waar die bloed 'n swakker suurstofdraende kapasiteit het as gevolg van reduksie van die totale sirkulering van hemoglobien en/of vermindering in die hoeveelheid rooibloedselle
- Kan ook deur yster-tekort veroorsaak word
- Kan ook veroorsaak word deur 'n tekort aan vitamien B<sub>6</sub>, B<sub>12</sub>, foliensuur, koper en proteïene (3)

#### VERSTAAN LU 12.2.1

#### 2.2.2 **Redes waarom vroulike jong volwassenes vatbaar is vir anemie:**

- Vrouens menstrueer en verloor so yster
- Vroulike jong volwassenes is kieskeurig as dit by kos kom en vermy voedsel ryk aan yster en vitamien C
- Hulle drink baie koffie wat yster-absorpsie in die liggaam verminder
- 'n Fetus absorbeer yster uit die plasenta van 'n swanger vrou
- 'n Swangervrou het 'n hoë bloedvolume
- Baie word vegetariërs dus eet hulle min proteïen voedsels, en sluit nie ysterryke nie-dierlike voedsels in nie
- Glo dat rooivleis jou vet maak, dus kry hulle nie voldoende yster in nie
- Drink van baie tee, die tannien verlaag die yster-absorpsie in die liggaam (Enige 2) (4)

#### VERSTAAN LU 12.2.1

### 2.3 VIER maniere om soutinname te beperk:

- Voeg minder sout by tydens die kookproses of aan die tafel/vervang met kruie
- Kies voedsel met 'n lae soutvlak
- Vermy kitsmaaltye/geprosesseerde voedsels
- Eet minder skyfies en gesoute neute/vervang met varsvrugte
- Vermy aftrekselblokkies, pakkies sop en souse met verborge sout
- Lees etikette wanneer jy inkopies doen en kies soutvrye, lae sout alternatiewe
- Vermy geregte wat hoë sout-bestanddele, byvoorbeeld Oosterse souse, gekuurde vleis en kaas
- Vervang tafelsout met lae sout opsies, byvoorbeeld selderysout

(Enige 4) (4)

ONTHOU LU 12.2.1

### 2.4 Verduidelik die verskille tussen voedsel-intoleransie en voedselallergieë

- Voedsel-intoleransie kom voor wanneer 'n individu nie sekere voedsel kan verteer nie as gevolg van 'n tekort of nie genoeg van 'n sekere ensiem nie.
- Voedselallergieë kom voor wanneer die individu se immuunstelsel nie die antiligaam vorm vir die voedsel wat hulle eet nie.

(4)

Intoleransie	Allergieë
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Simptome is matiger</li> <li>• Reaksie – reageer met chemiese reaksie</li> <li>• Liggaam sien dit as giftig</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nie ernstig/matig</li> <li>• Immuunsisteem reageer tot 'n normale skadelose substans (gewoonlik proteïene)</li> <li>• Liggaam sien dit as skadeloos</li> </ul>

TOEPASSING LU 12.2.1

### 2.5 Die implikasie van die eetpatroon in die strokieprent

- Te veel **voedsel/hoër voedselinname** as die liggaam se vereistes – veroorsaak vetsug
- Te veel **versadigde vette** – **verhoog cholesterolvlakke** – verhoog die risiko van hartsiekte
- Baie min **dieetvesel** – veroorsaak hardlywigheid, diabetes, verlaag bloedcholesterol (goeie cholesterol)
- Te **veel sout** (ham, spek, wors) – lei tot **hoë bloeddruk**.
- Te **veel koolhidrate** (pannekoeke, jellie, beskuitjies, suiker in koffie) – veroorsaak om **gewig aan te sit/vetsug**/en veroorsaak **spanning op die hart**
- Geen vars vrugte en groente nie maak die liggaam meer vatbaar vir infeksie (Lemoensap en gebakte appels is ingesluit.)
- Hoë kaffeïeninname is nie gesond nie, affekteer die yster-absorpsie en dit verhoog die risiko na anemie.

(Enige 5x2) (10)

**LET WEL. EEN PUNT VIR DIE PROBLEEM EN EEN PUNT VIR MOTIVERING**

EVALUERING LU 12.2.1

TOTAAL AFDELING B: 40

**AFDELING C: KLEDING****VRAAG 3****3.1 Voordele verbonde aan werksklerekas:**

- Jy sal weet wat jy alreeds het.
- Jy sal kan begroot omdat jy weet wat jy benodig.
- Jy sal in beter keuse kan maak en sodoende ook die omgewing beskerm
- Jy sal weet watter bykomstighede jy het om by jou klere te pas.
- Jy kan vinniger en makliker aantrek.
- Spaar geld – koop minder items.
- Pas by jou persoonlikheid, figuurtype en werk aktiwiteite insluitend sosiale geleenthede wat deel vorm van werkverantwoordelikhede.
- Ideaal sal dit wees om 'n uitrusting elke dag van die week te hê.
- Klere moet geskik wees vir werk – wat deel vorm van die maatskappy.
- Klere is gemaklik en 'n plesier om te dra.
- Beste kwaliteit wat jy kan bekostig – hou langer.
- 'n Basies, klassieke styl in neutrale kleure wat nie gou uit die mode sal gaan nie.
- Items kan meng en pas/koördineer in terme van style, kleur en tekstuur.
- Meer hemde.
- Ongeveer 70-80% gewone en 20-30% bont.
- Vermy impulsiewe aankope.
- Moenie items herhaal nie.
- Plan klein bykomstighede om die huidige mode te reflekteer. (4)

**3.2 3.2.1 Ekonomiese faktore – impak op modeneigings:**

(Leerders mag die impak bespreek as 'n faktor – vertraag/versnel of beide)

- Armoede voorkom of vertraag modeverandering in die samelewing. 'n Verbruiker het minder geld dus beïnvloed dit modeveranderinge.
- Rykdom moedig verandering aan en verbruiker met baie geld, keep meer en dit beïnvloed mode positief.
- In 'n land waar die ekonomie stabiel is, spandeer mense meer geld op modes.
- In 'n land waar daar 'n resessie is, vertraag modeverandering.

Die mode-industrie moet die volgende koop.

- Hulpmiddels
  - (a) Indien daar nie hulpmiddels is nie vertraag dit modes – beperkte beheer.
  - (b) Indien daar hulpmiddels is versnel dit verandering.
- Krediet fasiliteite
  - (a) Beskikbare krediet, verhoog die koopkrag en die aanvraag na mode.
- Demografie
  - (b) In ontwikkelde lande, is die leeftyd langer en die modewêreld moet vir die ouer populasie voorsiening maak en nie net vir die jeug nie. (4)

3.2.2 **Sosiale faktore:** (Leerders mag die impak bespreek as 'n faktor – vertraag/versnel of beide)

- Welbekende persone beïnvloed die modes as verbruikers die klere koop.
- Verskillende mode segmente, byvoorbeeld klere vir die jeug, bejaardes, fisiese gestremde mans, vroue, etniese en godsdienstige groepe.
- Geografiese leefpatrone – mense wat in die stad woon is meer blootgestel aan modes, en mense op die plattelandse gebiede koop nie so baie klere nie.
- Vlak van opvoeding beïnvloed modes positief want gewoonlik het jou geleerde mense meer hulpmiddels en hulle is meer bewus van modes.
- Kruis-kulturele kontak en subkulture stel modes aan mekaar.
- Kulturele byeenkomste – nuwe modes word by die geleenthede blootgestel.
- Godsdienste – Meer beperkend as in die verlede.
- Verhoogde mobiliteit – beter infrastruktuur dus is daar meer klere vir ontspanning want mense toer deesdae meer.
- Meer vrouens in die werkplek dus is daar 'n groot aanvraag na die mode industrie en die werkersklere en lewenstylbehoefte.
- Opvoedingspeil – geleerde persone is meer modebewus.
- Geografiese patroon verandering – om na die stad te beweeg – is meer modebewus.
- Lewenstyl veranderinge/oorloë, natuurlike rampe byvoorbeeld oorstromings – verander modes stadig. (Enige 4) (4)

VERSTAAN LU 12.2.4

3.3 **Noem en beskryf die VYF stadia in die modesiklus:**

- **Bekendstelling/vernuwing:** 'n nuwe mode-item verskyn op die mark – slegs die rykes kan dit bekostig omdat dit duur is; modeleiers en bekendes dra dit.
- **Toename:** mode-item/neiging verskyn in die media, word populêr.
- **Hoogtepunt/versnelling:** mode-item bereik hoogtepunt/baie populêr, raak meer bekostigbaar vir die meeste verbruikers.
- **Afname:** die mark raak versadig, minder populêr, pryse daal.
- **Uit die mode/Verouderd:** pryse verlaag drasties omdat kleinhandelaars ontslae wil raak van die voorraad. Verbruikers stel nie belang nie, soek na iets nuuts. (5x2) (10)

ONTHOU/VERSTAAN LU 12.2.4



**3.4 Jong volwassene verkies om klere met handelsname te dra (Redes)**

- Handelsname verteenwoordig die nuutste modes en dit laat hulle glo in hulself, dit gee 'n persoon selfvertroue, verseker style en sukses.
- Handelsname sê iets oor kwaliteit (assosieer met goeie kwaliteit). Hulle dink dit is duur en goed.
- Dit gee 'n gevoel van behoort, portuur aanvaarding daarom is dit populêr.
- Handelsname word ook geassosieer met status.
- Lojaal teenoor handelsnaam (dring aan op handelsmerk)

(5)

## VERSTAAN LU 12.2.3

**3.5 Verduidelik TWEE maniere hoe 'n persoon se selfbeeld 'n tiener se keuse van klere kan beïnvloed:**

- As jy 'n lae selfbeeld het sal jou keuse van klere negatief wees en dit sal op jou keuse van klere en jou voorkoms weerspieël.
- As jy 'n goeie selfbeeld het sal jy vertroue hê en jy sal klere dra wat jou deel van 'n groep uitmaak, ontwerpersklere dra, die korrekte styl en bykomstighede.
- As mense jou komplimenteer in verband met jou klere dan moet jy goed voel en dit sal jou selfvertroue verhoog.
- Jy moet met positiwiteit reageer op die komplimente.
- As 'n persoon 'n lae selfbeeld het, sal die persoon nie innoverend of 'n nuwe mode aanvaar nie.
- Die klere wat jy kies reflekteer jou gevoelens – emosies.
- 'n Persoon met 'n sterk gevoel van waardigheid sal klere dra wat hulle meer vertroue en waardigheid gee en sal klere kies ongeag hulle vorm, styl, velkleur en nie omgee wat ander mense dink nie.
- 'n Persoon met 'n lae selfbeeld sal nooit selfversekerd wees nie al dra die persoon ontwerpersklere.

(Enige 2x2)

(4)

## TOEPASSING LU 12.2.4

**3.6 DRIE riglyne om te verseker dat 'n persoon se liggaamstaal, postuur, spraak kan bydra om 'n positiewe beeld by 'n onderhoud te skep:**

- Alhoewel jy die korrekte klere aan het, maar jy loop, staan of sit nie korrek, sal die voorkoms negatief wees.
- Maak oogkontak, groet met stywe handdruk en set slegs as gesê word, is net so belangrik as jou fisiese voorkoms.
- Praat duidelik, geen 'slang', of vloekwoorde en hou grappies minimaal.

(3x1)

(3)

## ONTHOU LU 12.3.3

**3.7 3.7.1 Maatskappy kleredrag:**

- Om deel van die maatskappy te wees en in te pas.
- Om 'n positiewe boodskap uit te stuur en dat jy gelukkig is met die beeld van die projek.
- Jy werk in die maatskappy en dus het jy nie nodig om jou individualiteit of self-beeld te toon nie. Dit is nie van belang nie. Die maatskappy se belange kom eerste.
- Maatskappy drag identifiseer dat jy behoort aan 'n maatskappy (professionele maatskappy) en is trots om daarmee geassosieerd te wees.
- Jy moet 'n goeie indruk maak sodat die ander kollegas jou kan aanvaar.
- By maatskappy funksies moet jy onthou dat jou klere die boodskap uitstuur in verband met jou maatskappy wat jy verteenwoordig en ook wat jy is. Jy wil 'n goeie boodskap uitstuur oor jouself.

(6)

EVALUERING LU 12.3.3

**TOTAAL AFDELING C: 40****AFDELING D: BEHUISING EN HUISHOUDELIKE APPARAAT****VRAAG 4****4.1 4.1.1 Huisverband/huislening**

- Dit is 'n lening wat vir eerste kopers gegee is.
- Dit sluit kostes soos die deposito, oordragkoste, verbandregistrasie, waardasiefooi, FICA-kostes en ander voorafkoste.

(2)

ONTHOU LU 12.2.5

**4.1.2 Oordragkoste**

- Geld betaal wanneer die eiendom aan die nuwe eienaar oorgedra word
- Die bedrag wissel na gelang van die koopprys van die eiendom
- Belasting word aan die Ontvanger van Inkomste betaal
- Koper betaal oordragkoste voordat die huis op die nuwe eienaar se naam geplaas word

(2)

ONTHOU LU 12.2.5

#### 4.1.3 Deeltitel eiendomme

- Dit is 'n vorm van eiendomsreg wat verklaar dat die persoon die wettige eienaar van 'n deel van 'n behuisingskompleks is
- Die eienaar het 'n aandeel in die onverdeelde perseel waarop dit staan
- Deelyd eiendomme is wanneer meenthuise/woonstelle 'n gemeenskaplike stuk grond deel, elke eenheid word aan 'n afsonderlike eienaar verkoop
- Eienaars moet maandeliks 'n fooi betaal om die kompleks in stand te hou
- Alle eienaars stel 'n beheerliggaam aan
- Die beheerliggaam (wat aangestel is deur die eienaars) is verantwoordelik vir die administrasie en instandhouding van die kompleks
- Al die dele van die eiendomme wat 'n deel is van die gemeenskaplike eiendom (ingang, tuin) deel res van koste (3)

ONTHOU LU 12.2.5

#### 4.2 DRIE rolspelers in die proses van 'n verbandlening verkry.

- **Verkoper** stel die eiendomsagent in kennis van aanbod om te verkoop asook enige foute in die huis.
- **Koper** moet 'n goeie krediet-rekord hê, vaste werk vir minstens twee jaar.
- **Eiendomsagent** moet bewus wees van al die soorte sekuriteit wat beskikbaar is vir die koper/huurder.
- **Oordragprokureur** 'n gekwalifiseerde eiendomsprokureur wat aangestel is om oordrag te behartig.
- **Verbandprokureur** 'n gekwalifiseerde eiendomsprokureur wat die oordrag behartig asook toesien dat alle dokumente geteken word deur die koper en verkoper. Vereis 'n betaling om verband te registreer.
- **Finansiële instelling – keur die verband goed.** (Enige 3x2) (6)

ONTHOU LU 12.2.5

### 4.3 Voordele in koop van huis met nadele met die huur van huis:

Koop van Huis		Huur van Huis	
1.	Goeie belegging	1.	Geen belegging
2.	Gee die eienaar 'n gevoel van sekuriteit, onafhanklikheid en trots	2.	Gee nie die eienaar 'n gevoel van sekuriteit en onafhanklikheid nie.
3.	Kan die huis aanpas volgens smaak.	3.	Moet die eiendom in stand hou maar die eienaar betaal.
4.	Word die wettige eienaar	4.	Kan nie veranderinge aanbring sonder die eienaar se toestemming nie.
5.	Gebruik die eenheid as sekuriteit by die bank.	5.	Eienaar betaal belastings.
6.	Het nie die eienaar se toestemming nodig om veranderinge aan te bring nie.	6.	Geen belasting voordele.
7.	Jy kan die eenheid verkoop om 'n wins te maak.	7.	Kan nie eiendom as belegging sien.
8.	Jy kan 'n kamer uithuur of jy kan 'n besigheid van die huis bedryf.	8.	Geen aanspraak op die gebou.
9.	As jy 'n eerste huis koop kan dit later verkoop word om 'n beter huis aan te skaf.	9.	Na 'n jaar se betaling van huur is jy nog steeds nie in besit van 'n huis nie.
		10.	Soms moeilik om 'n geskikte eiendom te kry om te huur.
		11.	Onderhewig aan die wette van die eienaar.
		12.	Eienaar mag die herstelwerk tydsaam doen.
		13.	Huurders mag nie strukturele veranderinge aan bring nie.
		14.	Huurders is nalatig teenoor eiendomme as dit nie aan hulle behoort nie.
		15.	Huurders is nie so trots op die huis nie en sal ook nie omsien na die tuin nie.
		16.	Daar bestaan ook 'n moontlikheid dat hulle in die pad gesteek kan word.
		17.	Kan nie die eenheid gebruik as sekuriteit vir 'n banklening nie.
		18.	Eienaar moet toestemming gee vir enige verandering aan die eenheid.
		19.	Jy kan nie eenheid verkoop om 'n wins te maak nie.
		20.	As jy die eiendom verlaat voordat die huurkontrak verstrek sal jy aanspreeklik gehou word vir die huur totdat die tydperk verstreke is.

(Enige 4x2) (8)

4.4 **Voordele om in eiendomme in Suid-Afrika te belê.**

- **Buigbaarheid** – jy kan die eiendomme uitbrei en die waarde vermeerder.
- **As belegging** – die waarde van die eiendom verhoog soos die belegging groei jaar na jaar.
- **Kan gebruik word as kollateraal.** Jy kan geld leen teen die waarde van die eiendom.
- **Voorsien sekuriteit** – jy is die eienaar en geen huurder kan jou sê om die perseel te verlaat nie.
- **As bate** – maandelikse huisterugbetaling werk indien jy 'n waardevolle bate afbetaal.
- **Verhuur** – jy kan 'n wins maak indien jy 'n eiendom verhuur of.

(Enige 5) (5x2) (10)

SINTESE LU 12.2.5

4.5 **Voordele van huurkoop/afbetalingskoop**

- Koop die artikel wat jy benodig.
- Kan die artikel gebruik terwyl jy dit nog afbetaal/kan die item onmiddellik gebruik.
- Koop die artikel wat jy nodig het sonder kontant/wat jy nie kan bekostig het nie.
- Betaal jou skuld af/paaielemente betaal oor 'n periode van tyd. (Enige 3) (3)

VERSTAAN LU 12.2.6

4.6 **'n Kredietooreenkoms/kontrak moet die volgende bevat:**

- Die naam en adres van beide die koper en verkoper.
- 'n Akkurate beskrywing van die artikel wat gekoop is.
- Die kontantprys en ander uitgawes soos finansieringskoste en versekering moet die totale prys van die item uitmaak.
- Die deposito wat die koper moet betaal.
- Die bedrag van elke paaielement, insluitend die laaste paaielement, die dag van die week of maand by wie dit betaal moet word. (Enige 4) (4)

4.7 **Twee vorme van krediet**

- Op rekening koop
- Bêrekoop (2x1) (2)

VERSTAAN LU 12.2.6

**TOTAAL AFDELING D: 40**

**AFDELING E: TEORIE VAN PRODUKSIE EN ENTREPRENEURSKAP****VRAAG 5****5.1 5.1.1 Wat is 'n entrepreneur?**

1. Is 'n persoon wat sy eie besigheid begin en bestuur.
2. Is 'n persoon wat 'n geleentheid gesien en die moed het om die besigheid te bestuur.
3. 'n Persoon wat goedere maak of produkte en diens voorsien met die doel om 'n wins te maak. (enig 2) (2)

VERSTAAN LU 12.4.2

**5.1.2 Oorhoofse koste**

- Die bykomende koste wat 'n besigheid moet betaal om die produkte/en die besigheid aan die gang te hou. Dit hou nie altyd direk verband met die produk nie, byvoorbeeld water, telefoonrekening, elektrisiteit en huur. (2)

VERSTAAN LU 12.4.2

**5.1.3 Kontantvloei**

- Geld wat nodig is om die besigheid aan die gang te hou. Die wins moet teruggesit word in die besigheid om 'n groter wins te maak. (2)

VERSTAAN LU 12.4.2

**5.2 VIER redes om voorraad te beheer**

- Om seker te maak dat daar voorraad is en te sien of daar voorraad bestel moet word.
- Voorraad wat wegraak sal jou winste beïnvloed (swak monetêre beheer).
- Om toe te sien dat daar genoeg voorraad is sodat produksie nie vertraag word nie.
- Om die net betyds beginsel toe te pas.
- Om akkuraat rekord te hou van die voedsel en voorraad.
- Om mense aan te moedig om voorraadopname korrek te doen. (Enige 4x1) (4)

ONTHOU LU 12.4.1

**5.3 Die belangrikheid van 'n produksielyn in 'n kleinskaalse onderneming**

- Verseker die vlot verloop van prosesse van insette en uitsette.
- Gebruik effektiewe metodes en prosedures.
- Verminder foute deur meer effektief te werk.
- Beter benutting van tyd, materiaal en arbeid om uitgawes te verminder.
- Maak dit maklik om terugvoering te eniger tyd te verkry.
- Kwaliteitbeheer kan toegepas word. (Enige 5x1) (5)

VERSTAAN LU 12.4.1

#### 5.4 **VIEN kenmerke van suksesvolle entrepreneur**

- Om altyd positief te wees en 'n positiewe benadering te hê om oplossings vir probleme in alle daaglikse aktiwiteite.
- Harde werker – moet baie hard werk en moet nie bang wees vir uitdagings wat ontstaan nie.
- Die vermoë het om geleenthede te sien/sien waar daar 'n gaping in die mark is.
- Uithouvermoë – moet dinge kan oorleef, moed en uithouvermoë.
- Om risiko's te waag.
- Om vertrouwe te hê.
- Kreatief – die vermoë om nuwe, oorspronklike idees en om nuwe idees te genereer.
- Selfvertroue
- Optimisties en positief.
- Om nuwe geleenthede te sien en skep.
- Verantwoordelike persoon, neem nie onverantwoordelike risiko's nie.
- Hardwerkend en energiek te wees. Werk lang ure.
- Kennis te dra van die besigheidswêreld.
- Goeie organiseerdvaardighede.
- Goeie bestuursvaardighede – korrekte keuse van mens en taal.
- Goeie menslike verhoudings. Goeie kommunikasie, leierskap en motiveringsvaardighede.
- Tegnieuse vaardighede. Weet hoe om die werk te doen. (Enige 4) (4)

ONTHOU LU 12.4.1

#### 5.5 **Eienskappe van goeie verpakking**

- Geriefklik.
- Maklik om te hanteer.
- Dig verseël/waterbestand
- Higiënies
- Bevorder die beeld van die besigheid.
- “Eye-catching”/pas by die produk/aantreklik.
- Maak maklik oop/sonder om te mors.
- Hergebruik – omgewingvriendelik.
- Veilig (reageer nie met produk – toksies).
- Sterk.
- Maklik om te vervoer.
- Inligting.
- Deursigtige verpakking vertoon produk.
- Om die vorm te behou.
- Geskik vir die produk en teikenmark.
- Ekonomies.
- Geskik vir bergingperiode.
- Weerstaan temperatuur, byvoorbeeld, vries/mikrogolf. (Enige 5) (5)

VERSTAAN LU 12.4.1

### 5.6 Noem en bespreek die kriteria vir 'n besigheidsplan

- **Die doel van die besigheid**
  - Besluit wat is die doel van die besigheid.
  - Kies die rigting wat die meeste voordele inhou en die belange van die besigheid (sleutel tot sukses)
- **Die teikenmark**
  - Beskrywing van die kliënteprofiel en die identifikasie van hulle behoeftes.
  - Vind die gaping in die mark/om ondersoek en vraelyste te loods.
- **Voordele van die produk**
  - 'n Beskrywing van die produk, eienskappe en voordele vir die koper se behoeftes.
  - Beplan die produksielyn.
  - Sluit in 'n lys van onverwerkte materiale en sluit in enige ander informasie in verband met die onverwerkte materiale/voorraad nodig.
  - Produksiemetodes/kwaliteitsbeheer/werkverdeling, tydskedules (produksie-span).
  - Finansiële informasie wat betref uitgawes en winste. (Bereken die uitgawes en winste. (Bereken die eenheidspryse, produksiekoste, verkoopprijs en wins).
- **Bemarkingstrategieë**
  - Om voorbeelde te maak.
  - Prijs strategieë word beïnvloed deur die vereistes (netto inkomste) en langtermyn beheer.
  - Promosie – sluit in advertering, etikettering, verpakking van die produk.
  - Dit moet duidelik gedefinieer wees op die bemarkingsplan.
- **Die verspreidingsmetode**
  - Beplan aflewering
  - Plek van verkope
  - Kies die regte plek. (5x2) (10)

KENNIS EN TOEPASSING LU 12.4.2

### 5.7 Opsommende wyse – hoe om 'n besigheid winsgewend en volhoubare besigheid te hê:

- Verseker dat die produk die kliente se behoeftes bevredig.
- Hou die koste so laag as moontlik sonder om kwaliteit te verlaag.
- Maak seker dat die kliente al die kontakte van die besigheid het.
- Elke aspek van die besigheid moet beplan word.
- Stel 'n begroting op. Vergelyk die syfers.
- Bly op datum vir nuwe ontwikkeling en tegnologie.
- Ken die mark (mededingers) en het mededingende voordeel bo hulle.
- Verseker dat aanvaarbare wins gemaak word. (Enige 6) (6)

EVALUERING LU 12.4.3

**TOTAAL AFDELING E: 40**

**GROOTTOTAAL: 200**