

INTERNASIONALE SEKONDÊRE SERTIFIKAAT-EKSAMEN
NOVEMBER 2022

TOERISME

NASIENRIGLYNE

Tyd: 3 uur

200 punte

Hierdie nasienriglyne word voorberei vir gebruik deur eksaminatore en hulpeksaminatore van wie daar almal vereis word om 'n standaardiseringvergadering by te woon om te verseker dat die nasienriglyne konsekwent vertolk en toegepas word tydens die nasien van kandidate se skrifte.

Die IEB sal geen gesprek aanknoop of korrespondensie voer oor enige nasienriglyne nie. Daar word toegegee dat verskillende menings rondom sekere sake van beklemtoning of detail in sodanige riglyne mag voorkom. Dit is ook voor die hand liggend dat, sonder die voordeel van bywoning van 'n standaardiseringsvergadering, daar verskillende vertolkings mag wees oor die toepassing van die nasienriglyne.

VRAAG 1**1.1 Sosiale pilaar (Mense)****1.2 KSV/KSI/KSB**

(Korporatiewe Sosiale Verantwoordelikheid/Korporatiewe Sosiale Investerings)

1.3 1.3.1 Hierdie vraag het veelvuldige interpretasies en antwoorde. Die volgende kan as riglyn vir die nasiener gebruik word.

Enige 4 van:

Ekonomie:

Meer inkomste, omdat hierdie inisiatief meer mense sal lok. Geld word goed gebruik omdat die linne hergebruik word.

Hulle werk in vennootskap met *Royal Kids*, dus is dit koste-effektief. Beter reputasie, verbeter die handelsmerk, meer verkope, meer sigbaar vir beleggers, en 'n verhoogde kliënteloyaliteit. Dit kan ook verhoudings met die publiek en gepaardgaande voordele verbeter.

1.3.2 Hierdie vraag het veelvuldige interpretasies en antwoorde. Die volgende kan as riglyn vir die nasiener gebruik word.

Enige 4 van:

Gemeenskapsontwikkeling:

Kinders ontvang 'nuwe' skoolhemde.

Gemeenskap word opgehef deur hierdie inisiatief aangesien hulle goedere ontvang wat hulle nie kon bekostig nie.

Deur vir minder bevoorregte gemeenskappe te voorsien, kan dit lei tot beter ontwikkeling van hierdie kandidate.

1.4 Veelvuldige antwoorde is moontlik. Die nasiener kan die volgende as 'n riglyn gebruik. Waar hotelle hulle tyd en vaardighede kan aanbied: globale vrywilligerprogramme, voedselskenkingsinisiatiewe en rampverligting projekte.

Toerismebeesighede kan internskappe skep programme vir nabygeleë skole wat Toerisme as vak aanbied (vir graad 12 kandidate). Die onderwyser kan twee kandidate identifiseer wat elke jaar uitstaan. Die lodge of hotel kan hulle in sekere aspekte van 'n beroep by die hotel of lodge begin oplei.

VRAAG 2

2.1 2.1.1 Engeland. Hulle sal ZAR 20.26 vir elke pond wat hulle ruil, ontvang.

$$2.1.2 \quad \$22\,000 \times 3 = \$66\,000$$

$$\quad \$66\,000 \times 15,15$$

$$\quad = \text{ZAR } 999\,900$$

2.1.3 $\text{ZAR } 9000 \div 15,15 = \$594,05$ (ou koers)
 $\text{ZAR } 9000 \div 16,10 = \559 (nuwe koers)
 Dit beteken dit sal tot hulle nadeel wees aangesien hulle minder dollars sal terugkry.

2.1.4 Punte kan vir enige van die volgende gegee word:
 Covid-19.
 Werkloosheidsyfer.
 Donald Trump wat ongewilde twiet pos. (Politieke onstabiliteit)
 Hoë rentekoerse.
 Hoë inflasiekoers.
 Beleggers het nie vertroue in 'n land nie.

2.2 2.2.1 Bank Verkoop Koers (BVK) OF Koers waarteen die bank BUITELANDSE valuta VERKOOP.
 Bank Koop Koers (BAK/BKK) OF Koers waarteen die bank BUITELANDSE valuta AANKOOP/KOOP.

2.2.2 Die BVK is altyd hoër omdat die bank 'n wins wil maak en administrasie fooie betaal.

2.3 Dit verwys na die relatiewe sterkte van 'n geldeenheid tot ander geldeenhede. 'n Sterk geldeenheid verwys na 'n beter koopkrag teenoor 'n geldeenheid met 'n swakker waarde; en omgekeerd.

2.4	Effekte van 'n swak geldeenheid - Goed vir 'n nasie met meer uitvoere maak die BBP op. (Uitvoere is goedkoper vir buitelandse kopers) - Dit sal vervaardiging en uitvoer stimuleer na areas met sterker geldeenhede - Meer werksgeleenthede (en BBP) - Meer buitelandse toeriste besoek die land omdat dit goedkoper is en dit sal hulle koopkrag verhoog - Invoere word baie duurder - Hoër pryse van buitelandse produkte sal lewenskoste laat toeneem - Koopkrag verswak vir mense in die lande met swak geldeenhede 'n Swak geldeenheid maak dit duurder vir die mense om te reis na areas met sterker geldeenhede	Effekte van 'n sterk geldeenheid - Goed vir 'n nasie met meer invoere wat hulle BBP opmaak (invoere is goedkoper vir lande met sterk geldeenhede) - Ingevoerde produkte en goedere word meer bekostigbaar - Uitvoere word duurder omdat die aanvraag sal afneem - Binnelandse vervaardiging sal afneem omdat daar 'n baie kleiner aanvraag is - Minder buitelandse toeriste sal dit kan bekostig om lande met sterk geldeenhede te besoek omdat dit hulle koopkrag sal verminder. - Koopkrag versterk vir mense in die lande met sterk geldeenhede 'n Sterk geldeenheid maak dit goedkoper vir mense om te reis na areas met swakker geldeenhede
-----	---	---

'n Punt kan toegeken word vir enige vier effekte van 'n swak geldeenheid en **vier** effekte van 'n sterk geldeenheid. Een punt vir 'n simplistiese antwoord, twee punte vir 'n goeie verduideliking.

- 2.5 2.5.1 Kandidate behoort twee metodes van die onderstaande vetgedrukte lys te kies.
- 2.5.2 Een voordeel en een nadeel van elkeen van die twee betalingsmetodes.

Kandidate se antwoorde sal verskil, gebruik die volgende as 'n riglyn.

Drie punte word toegeken vir metodes genoem en twee punte vir voordele en twee punte vir nadele.

Elektroniese fondsoorplasing (EFT/EFO)

-het internet toegang nodig, kuberkrakers kan toegang verkry, bankkoste kan verander en kan duurder wees
+maklik, papierloos, laer administrate

Internetbetalings, soos Snapscan, Wechat,

-sommige afgeleë/landelike areas het nie toegang tot die internet nie, jy sal jou foon byderhand moet hou
+Vermy lang tye by die bank, individu alleen kan finansies beheer, koop of verkoop enige plek in die wêreld, gerieflik

Buitelandse banknote of kontant

-kan maklik gesteel word as kontant rondgedra word, onvervangbaar as dit verlore of gesteel raak, nie toelaatbaar om met groot bedrae buitelandse banknote te reis nie.
+baie handig, veral wanneer 'n winkel nie 'n kaartmasjien het nie, reisiger kan sy/haar finansies beter bestuur, minder kans vir bedrog

Kredietkaarte (*Visa, MasterCard, American Express, Diners Club*)

-jy moet jou kaart by jou hê as jy op hierdie metode besluit en jy mag hoë rente betaal as jy dit nie binne die vereiste tyd betaal nie, nie alle besighede het kaartfasiliteite nie, versoeking om te oorspandeer
+veilig, gerieflik en die kooplimeet kan baie hoog wees, elektroniese nagaan van balans, sommige diensverskaffers maak slegs van kredietkaarte gebruik

Voorafgelaaiete buitelandse debietkaarte soos *Cash Passport Card/Travel Wallet/Internal Travel Card*

-kan verlore of gesteel raak, klein besighede het nie altyd kaartmasjiene nie, geen netwerk
+meer koste-effektief as kredietkaarte, veilig omdat dit 'n veiligheidspin benodig, gerieflik
Nuwe betalingsvorme: *Apple Pay, Samsung Pay* (slimhorlosies gebruik vir betalings), *Zapper, PayPal, PayGate*

VRAAG 3**3.1 3.1.1 Wêreldgesondheidsorganisasie**

Rondreisende klinieke

Google of ander soekenjins, Regering se webtuiste, reisagente/ internetsoekenjin, apteek

3.1.2 Punte kan toegeken word vir enige twee van die volgende veiligheidswenke, of soos die nasiener dit goed dink.**Veiligheid:**

- **In 'n motor:** Sluit die deure en moenie waardevolle artikels oop en bloot op die sitplekke los nie, moenie rylopers oplaai nie, parkeer in goed beligte areas.
- **In publieke areas en in die straat:** Hou handsakke en sakke toegerits, vermy dit om met groot bedrae kontant rond te loop, vermy areas wat onveilig mag wees, reis liewer in groepe en in goed beligte areas.
- **Na donker:** Vermy dit om onnodig in die donker uit te gaan, loop altyd in groepe, loop in goed beligte areas.
- **Covid:** Dra 'n masker, ontsmet hande, hou 'n veilige afstand van ander.

Punte mag toegeken word vir enige twee van die volgende gesondheidswenke, of soos die nasiener dit goed dink.

Gesondheid:

- **Cholera** – Word veroorsaak deur 'n bakterie en infeksie vind plaas deur besmette kos en water.
- **Malaria** – 'n Lewensgevaarlike siekte wat algemeen voorkom in baie tropiese en subtropiese areas. Word oorgedra deur muskietbyte.
- **Hepatitis C** – Akut, baie maal fataal, mag lei tot chroniese lewersiekte en/of kanker. Oorgedra deur die ruiling van besmette bloed.
- **Bilharzia** – Parasiete in stilstaande water. 'n Chroniese toestand waar volwasse wurms vir baie jare op die are van die blaas of ingewande van die gasheer bly waar hulle eiers produseer.
- **MIV/Vigs** – Veroorsaak progressiewe skade aan die liggaam se immuunstelsel. Hoof risiko's vir infeksie is deur seksuele kontak, binne-aarse dwelmgebruik (gedeelde naalde), of deur besmette bloedoortappings.
- **Dit is belangrik om wenke te kan noem om elkeen van die bostaande siektes te voorkom.** Leer minstens twee wenke/voorsorgmaatreëls in jou handboek onder elke opskrif.
- Dra sonskerm
- Dra die korrekte klere, afhangende van die weer
- Dra 'n hoed wanneer jy aan die son blootgestel word

3.1.3 Nodige dokumente:

Geldige paspoort met twee blanko blaaie beskikbaar, ook geldig vir 6 maande na aankoms in die land van herkoms,
Visa, elke land se konsulaat bepaal die geldigheid na tuis-koms.
Gesondheidsertifikaat (cholera en geelkoors en 'n Covid-19 inenting).

3.1.4 Enige drie van die volgende.

Voor die vlug:

- Wees in goeie fisiese kondisie en dat hulle korrek eet voor hulle reis.
- Wees goed ingelig omtrent enige mediese kondisie waaraan hulle ly.
- Begin om hulle liggame gewoon te maak aan die nuwe tydsone voor hulle vertrek indien hulle verblyf in die bestemde tydsone langer as 'n paar dae gaan duur.
- Probeer om genoeg te slaap en vroeër op te staan as hulle ooswaarts reis.
- Kry 'n goeie nagrus die aand voor hulle vertrek.

Gedurende die vlug:

- Moenie die vorige dag alkoholiese drankies drink nie, ook nie gedurende die vlug of die dag daarna nie.
- Moenie drankies met kafeïen voor, gedurende of direk na die vlug drink nie.
- Drink baie water om die aanvang van effekte van die droë lug in die vliegtuig te vermy.
- Moenie te veel op die vliegtuig eet nie.
- Oefen hulle bene van tyd tot tyd terwyl hulle sit gedurende die vlug.
- Staan op en loop elke uur of twee rond.
- Moenie slaappille gebruik nie.
- Moenie vir meer as 'n uur op 'n slag slaap nie.
- Onderbreek lang vlugte oor baie tydsone, indien moontlik, met verblyf in 'n stad wat ongeveer halfpad na die bestemming geleë is.
- Dra gemaklike skoene.
- Maak gebruik van slaaphulpmiddels.

Na die vlug:

- Probeer om ten minste 'n uur se sonlig so gou as moontlik na aankoms te kry as hulle weswaarts reis.
- Kyk of bed- en badkamergeriewe by die akkommodasiefasiliteit na wense is wanneer hulle arriveer.
- Pas so gou as moontlik aan by die plaaslike skedule om hulle liggame gouer te help aanpas.
- Probeer om slaappatrone neer te lê wat met die plaaslike tyd ooreenstem sonder om slaappille hoef te neem.

3.2 3.2.1 +1 en +9
8 ure verskil
19:00 – 8 ure
= 11:00 15 Maart

3.2.2 +1 uur DBT. Dus -4 en +3
7 ure verskil
09:00 + 7 ure = 16:00
16:00 + 16 ure vlugtyd.
= 08:00 21 Maart

3.2.3 +2 en +7

5 ure verskil

13:00 + 5 ure = 18:00

18:00 – 9 ure vlugtyd

= 09:00 25 Maart

- 3.2.4 (a) DBT – Dagligbesparingstyd, ook bekend as somertyd word gewoonlik toegepas in die noordelike hemisfeer gedurende hulle somermaande. Dit word gedoen deur hulle horlosies een uur VORENTOE/AANSKUIF/LATER plaaslike tyd te stel. (nie vroeër or voor nie)
- (b) Redes waarom hulle DBT toepas: minder padongelukke, spaar elektrisiteit, meer tyd vir kinders om buite te speel, meer tyd vir toeriste-aktiwiteite. Hulle implementeer DBT om die maksimum daglig te hê. (enige twee)
- (c) Effek op aankoms- en vertrektyd, effek op besprekings en om seker te maak dat jy betyds is. Wanneer jy vervoer, akkommodasie, aktiwiteite ens. bespreek – dit mag deur DBT beïnvloed word. (enige twee)

VRAAG 4

4.1 Sportbyeenkoms

4.2 Enige drie van die volgende:

Dit is 'n georganiseerde gebeurtenis.

Dit is 'n gebeurtenis wat jaarliks of elke 4 jaar herhaal

Trek aandag van die media.

Gewoonlik gratis (goeie) publisiteit.

4.3 Om aan alle Covid-19 regulasies te voldoen om te help om die verspreiding van die virus te beperk. Of enige ander geldige antwoord.

4.4 4.4.1 In essensie, die vermenigvuldiger-effek sal nie so sterk wees soos voor die pandemie nie. Die beperkte getal toeskouers sal die effek afwater. (Een punt vir elke geldige feit)

Nasiener gebruik eie diskresie om hierdie vraag na te sien.

Riglyne:

'n Algemene verklaring moet gemaak word aangaande die vermenigvuldiger-effek:

- Die vermenigvuldiger-effek is 'n effek waar 'n verhoging in besteding 'n verhoging in nasionale inkomste beteken
- en verbruik groter is as die oorspronklike bedrag spandeer.

(Enige vier relevante en geldige punte)

4.4.2 'n voorbeeld behoort gegee te word, soos:

- As 'n maatskappy 'n fabriek bou (omdat daar 'n aanvraag is a.g.v. meer toeriste),
- Dit sal werk verskaf aan konstruksiewerkers en hulle verskaffers asook die mense wat in die fabriek werk.
- Indirek sal die nuwe fabriek werksgeleenthede in wasserye, restaurante en diensverskaffingsindustrieë in die area waar die nuwe fabriek gebou word, stimuleer
- Wanneer die regering die produksie van goedere en dienste verhoog a.g.v. 'n groter aanvraag, sal die mense wat betaal vir hierdie ekstra produkte en dienste hoër inkomste hê en
- sal hulle van daardie inkomste op produkte en dienste spandeer.
- Elke keer as die geld van hande verwissel, verskaf dit nuwe inkomste. Toerisme het dus 'n direkte en indirekte effek.

Die punt wat gemaak moet word, is dat al bogenoemde beperk of verswak sal word in hierdie konteks. (Enige vier relevante en geldige punte)

- 4.5 Sommige van die negatiewe effekte: (enige vier)
- Onderhoud aan geboue na die gebeurtenis kan baie duur wees.
 - Binnelandse toerisme neem af.
 - Misdaad en terrorisme.
 - Verkeersopeenhopings.
 - Ander gebeurtenisse moet herskeduleer word.
 - As daar nie aan verwagtinge voldoen word nie, kan negatiewe publisiteit volg.
 - Ongerief vir plaaslike inwoners – prysverhogings en paaie wat gesluit mag word.
 - Konstruksiewerke kan hulle werk verloor wanneer die konstruksie voltooi is.
 - Mag probleme skep met lede van die algemene populasie wat nie in die gebeurtenis belang stel nie.
 - Gasheerland spandeer groot bedrae geld om vir die gebeurtenis voor te berei, dit mag 'n lang tyd neem om die skuld terug te betaal.

VRAAG 5 – Konsepkaart

- (a) Redes waarom goeie spanwerk belangrik is.
(enige vier tot vyf van die volgende)
Deelname word aktief deur alle spanlede gewys en rolle word gedeel om die proses aan te help en take te voltooi.
Terugvoering word gevra om die span se werkverrigting/prestasie te evalueer.
Beter besluite word gemaak.
Bestuur se werk kan versprei en gedeel word tussen die spanlede.
Individue dra vrywillig hulle hulpbronne by soos benodig.
Daar word tyd opsy gesit vir probleemoplossing.
Konflik word nie onderdruk nie, maar opgelos om die spanprestasie te verbeter.
Kreatiwiteit
Spandoelstellings kan makliker bereik word.
- (b) Hoe 'n individu se bydrae (of gebrek daaraan) 'n besigheid se winsgewendheid kan affekteer: (enige vier van die volgende)
Tevrede kliënte en werksbevreëdiging vir personeel
Kliënte wat terugkeer en kliënteloyaliteit
Publieke beeld verbeter
Meer besoekers en verhoging in verkope
Die kwaliteit van 'n kliënt se ondervinding bepaal sukses in die toerismebedryf.
- (c) Maniere waarmee toeriste terugvoering kan gee: (enige vier van die volgende)
Kliënte opnames: kaartjies vir kommentaar en kliëntevraelyste. Gee kliënte die geleentheid om kommentaar te lewer op die kwaliteit van die diens gelewer en die standaard van die kampfasiliteite. Hierdie word gewoonlik aan die einde van hulle verblyf gedoen net voor hulle vertrek.
Voorstelkassies: moet maklik herkenbaar en toeganklik wees. Penne en vorms moet beskikbaar wees sodat kliënte dit vinnig kan voltooi. Gewoonlik word dit gevind in die ontvangsarea/uitgangspunte van die attraksie. Dit kan enige tyd gedurende die verblyf by die kamp gedoen word of net voordat die kliënt vertrek.
Geheime kliënte: word ook 'maatskappyspioene' genoem. Dit is gewoonlik 'n navorser wat voorgee om 'n kliënt te wees. Hy/sy analiseer die vlak van kliëntediens en rapporteer terug aan die bestuur van die kamp via 'n geskrewe verslag of 'n geskeduleerde ontmoeting/vergadering.
Opvolgoproepe: 'n werknemer van die kamp sal die kliënte 'n dag of twee na hulle besoek bel om te vra hoe hulle voel oor die diens wat hulle van die kampwerknemers ontvang het.
Die kampbestuur behoort terugvoer via telefoon, e-pos of internet webtuiste aan te moedig: dit kan gedoen word terwyl hulle by die kamp is ('n oproep na hulle kamer) of kort na hulle besoek.
Kliënterekords: bv. 'n besoekersboek. Kan enige tyd gedurende hulle verblyf ingevul word of net voordat hulle vertrek.

- (d) Maak voorstelle hoe die kampbestuur die vlak van dienslewering deur die personeel kan verbeter. (enige vier van die volgende)
- Konstante/aanhoudende opleidingsgeleenthede vir werknemers
 - Om terugvoergeleenthede te verskaf en die dienslewering te verbeter
 - Gesikte keuring en aanstelling van werknemers
 - Aanhoudende/konstante toesig
 - Aansporings bv. 'werknemer van die maand' of finansiële belonings vir uitstaande werkverrigting
 - Uniforms vir werknemers sodat hulle maklik herkenbaar is
 - Gedragkode waaraan werknemers moet voldoen
 - Spanbou oefeninge/programme
- (e) Watter persoonlike sterkpunte kan iy tot die besigheid toevoeg om 'n positiewe bydrae tot die winsgrens te lewer. (enige vier van die volgende)
- Leerders se antwoorde sal varieer. Hierdie dien bloot as 'n riglyn:
- Aanvaar mekaar se verskille
 - Sien elke persoon se opinie as waardevol
 - Ontwikkel goeie luistervaardighede
 - Verstaan 'n spesifieke rol in die groep
 - Effektiewe kommunikasie – laat alle spanlede toe om te praat, moet niemand in die rede val nie, en luister na argumente
 - Plaas belangrike sake wat deur spanlede bespreek word op rekord
 - Deel eie idees en kundigheid
 - Vestig samewerking in onderlinge verhoudings (almal werk saam, almal word as gelyk gesien)
 - Werk binne 'n tydraamwerk om sodoende nie van die onderwerp onder bespreking/beplanning af te dwaal nie.
- Skakels (sien rubriek)
- Sleutel en kleure (sien rubriek)

VRAAG 6

- 6.1 Sjef, bestuurder van die restaurant, of kelners.
- 6.2
- (1) Voltooi graad 12.
 - (2) 'n Kursus deur 'n geakkrediteerde toeristegids-opleidingsinstituut, soos *Drumbeat* Akademie word vereis om te registreer as 'n toergids en om 'n lisensie vir 'n spesifieke stad, wyer streek of landwyd te bekom.
 - (3) In-diens-opleiding as 'n vakleerling in die rekreasie-, reis- en toerisme sektor.
 - (4) Begin as junior en doen ondervinding op.
 - (5) 'n Punt kan toegeken word indien die leerder die posisie verder ontwikkel het. Bv open eie restaurant.

- 6.3 Wye vraag met veelvuldige antwoorde. Die volgende kan 'n riglyn wees: (enige vyf van die volgende)
- Behandel alle kliënte met nederigheid en waardigheid.
 - Moet geen rassistiese of onsensitiewe kommentaar lewer nie.
 - Moenie drink terwyl jy met die gaste sosialiseer nie.
 - Moenie kru of vuil taal voor die gaste gebruik nie.
 - Hou altyd die standaarde wat die besigheid van jou verwag voor oë.
- 6.4 Enige twee van die volgende:
Spel die gedrag wat van die personeel verwag word tydens die uitvoer van hulle pligte uit.
Leiding vir personeellede wat met etiese uitdagings gekonfronteer word.
Beskerm die besigheid teen regsgedinge.
Help die besigheid verseker dat die werknemers verantwoordelik optree.
Lei optrede.
- 6.5 Enige vier van die volgende:
Maak seker die **webtuiste** is op datum.
Kliëntebeleid: reageer vinnig op e-pos, terugbetalingsbeleid wat kliënte sal bevoordeel moet in plek wees. 'n **Omgewingsbeleid** wat wys dat julle omgee vir die omgewing en julle deel doen om die impak daarop te verminder.
Geskikte skryfbehoeftes en besigheidskaartjies.
(gebruik bogenoemde as 'n riglyn, daar is nog baie ander toepaslike voorbeelde.)
- 6.6 Die volgende kan as riglyn gebruik word: (enige twee)
- 'n Uniform/kleredrag kode (as uniforms nie gedra word nie).
 - Goeie persoonlike higiëne is noodsaaklik.
 - Goeie interaksie met kliënte.
 - Kommunikasievaardighede met kliënte en kollegas.
- 6.7 6.7.1 ITB in Berlyn of die WTM in Londen.
Aanvaar enige geldige antwoord, soos sosiale media. Bo- en onder die lyn kan ook reg gemerk word.
- 6.7.2 deur die Toerismeheffing, TOMSA.
1% van elke bevestigde bespreking word gekollekteer deur TOMSA (dit is vrywillig)
Heffings word betaal aan die Toerismebesigheidsraad van S.A. (*Tourism Business Council of SA TBCSA*), wat TOMSA administreer.
Gekollekteer van akkommodasie-, motorverhurings- en toeroperateurs.
- 6.7.3 Voorbeelde van onregstreekse reklame met gebruik van persoonlike optredes Firman en sy personeel het direkte interaksie met voornemende kliënte en diensverskaffers. (merk volgens leerder se antwoord in 6.7.1)

6.7.4 Enige twee van die volgende:

Promosieborgskappe: Maatskappye is gretig om hulle handelsmerk en naam met bekende mense en belangrike gebeurtenisse te assosieer,

Publieke verhoudings die hoofdoel van 'n publieke-verhoudings departement is om die firma se reputasie te verbeter. Publisiteit is baie meer koste-effektief as advertensie, omdat anders as met advertensies waar die firma betaal vir die boodskap, is hierdie boodskappe gratis.

Verkoopspromosies is tydelike metodes om verkope te verhoog deur nuwe kliënte te trek en bestaande kliënte aan te moedig om meer te koop. Alhoewel die aanbiedinge kort-termyn mag wees, word daar geglo dat proefnemings lojaliteit sal skep vir die handelsmerk van die firma se produk. Hierdie sluit aansporings soos afslag, gratis geskenke en monsters, 'koop- een, kry een verniet' aanbiedinge, koopbewyse en kompetisies in.

6.8 Enige twee van:

Personeelkoste

Vlug / reiskoste

Kommunikasiekoste – webtuiste opgraderings, betalings vir google advertensies en posisionering/gradering.

Derde party besprekingsplatforms soos *Where to stay*, *Nightsbridge*, *Safaribookings* en *Booking.com*

6.9 Enige drie van die volgende:

Uitvoerende opsomming van die besigheid (pitch)

Gedetailleerde inligting aangaande die produk of diens

Marknavorsing en strategieë om te implementeer

Maatskappy en bestuursopsomming

Finansiële plan.

Of enige ander geldige antwoord.

6.10 6.10.1 Kandidate behoort ses van die vetgedrukte faktore in 6.10.2 hieronder te noem

Indien leerder voorbeelde genoem het vanuit die gevallestudie, kan dit korrek gemerk word.

6.10.2 (Verduideliking van enige ses van die volgende) (2 punte elk)

- **Bemarking:** indien behoorlik PLAASLIK EN INTERNASIONAAL en aan die korrekte teikengroep bemark, beteken dit meer kliënte.
- **Volhoubare bestuursplanne:** dit is om na die omgewing waarvan die attraksie afhanklik is vir sy voortbestaan om te sien. Maak seker dat geen hulpbronne (menslik, mensgemaak of natuurlik) uitgebuit word nie.
- **Doeltreffendheid van personeel en bestuur:** Lei personeel behoorlik op en stel personeel aan wat gekwalifiseerd is vir die werk of werf die korrekte persoon vir die werk. 'n Goeie bekendstellingsprogram verseker dat personeel bewus is van die standaard wat gehandhaaf moet word.

- **Positiewe besoekersondervinding:** Gekontroleerde besoekers-getalle, gerieflike besigheidsure, goeie waarde vir geld, duidelike paadjies en naamborde en insiggewende brosjures.
- **Veiligheid en misdaadvoorkoming:** 'n Goed gekoördineerde strategie moet ontwikkel word om toeriste te beskerm en hulle veilig te laat voel. Geskikte waarskuwingstekens met prentjies is belangrik.
- **Voorkoms en onderhoud:** Attraksie en gronde moet skoon en goed onderhou wees. Dit verwys ook na die opgradering van die binnenshuise ontwerp, netjiese blombeddings, 'n vars laag verf ens. om die regte indruk te skep.
- **Gestremdheid:** Opritte vir rolstoele, rolstoel-vriendelike badkamers, glybestande oppervlakke, wyer deure, groter letters en naamborde, klankversterking vir toeriste met gehoor-gestremdheid ens. Ons wil 'n inklusiewe toeriste ervaring skep.
- **Universele toegang:** Om toeriste met verskillende behoeftes te trek. Naamborde moet verstaanbaar wees vir jongmense, internasionale en binnelandse toeriste. Kindervriendelike sitplekke, badkamers vir stootwaentjies en babas. Sleutelaspekte wat 'n attraksie toeganklik maak sluit in: Vervoer na en van die attraksie, parkering, akkommodasie, toiletfasiliteite, inligting, ondersteuningsfasiliteite en dienste.
'n Verduideliking van die voorbeeld moet gegee word vir twee punte. Enige nuwe voorbeelde kan ook korrek gemerk word.

6.11 6.11.1 5 / 9 Ps van bemarking: en dan 'n keuse tussen prys, plek, mense (person), promosie, vennootskap (partnership), verpakking (packaging), fisiese bewyse (physical evidence) en proses.

6.11.2 Kandidate behoort hulle gekose 5 P's van die bemarkingsmengsel te verduidelik t.o.v. hulle NUWE produk of diens. Die produk of diens moet volhoubaar en eko-vriendelik wees.

6.12 Kandidate se antwoorde sal verskil. Die volgende kan as 'n riglyn vir 'n antwoord gebruik word.

Sterkpunte: Kapitaal, goed-opgeleide personeel, ligging, unieke produk, hulpbronne

Swakpunte: Swak handelsmerk in die bedryf, duur, baie personeel nodig, ens.

Geleenthede: Vennootskap met ander besighede, fondsinsamelings vir liefdadigheid en publisiteit, geleentheid om 'n positiewe impak op die omgewing te hê, geleentheid vir bewusmaking ens.

Bedreigings: Weer, kompetisie, politieke gebeurtenisse, uitbreek van die Coronavirus en protokol.

As leerders nie 'n SSBG-analise gedoen het op die nuwe besigheid nie, maar die punte wat gegee is, is oor die algemeen korrek, kan die punte toegeken word.

6.13 Om jou besigheid kontemporêr/eietyds te hou. Deur proefnemings en foute te maak, evalueer die sukses van jou besigheid en pas dit aan of vervang sisteme.

Of enige ander geldige antwoord.

- 6.14 Dit dien slegs as 'n riglyn: (enige twee)
- Bemarking, verkope en kliëntediens
 - Kommunikasie en onderhandeling
 - Leierskap
 - Projekbestuur en beplanning
 - Delegeer en tydsbestuur
 - Probleemoplossing
 - Netwerk
 - Finansiëlebestuur
- Of enige ander geldige antwoord.

Totaal: 200 punte