



VERBRUIKERSTUDIES: OPSOMMENDE NOTAS

GRAAD 12 – KWARTAAL 1



Keuse van 'n geskikte produk



Beskikbaarheid van menslike vaardighede

Aan die begin probeer die entrepreneur as self doen. As die besigheid wins maak en uitbrei kan die entrepreneur die volgende oorweeg:

- Leer self nuwe vaardighede aan
- Vra hulp van ander mense wat alreeds die nodige kennis / ervaring het
- Stel opgeleide personeel aan, en neem kennis van die arbeidswette:
 - Wet op Basiese Diensvoorwaardes
 - Wet op Gelyke Indiensneming
 - Wet op Breedgebaseerde Swart Ekonomiese Bemagtiging

Tipe werkers beskikbaar in die arbeidsmark

Ongeskoolde werkers	Halfgeskoolde werkers	Geskoolde werkers
Baie min / geen opleiding.	Beperkte opleiding.	Het gespesialiseerde opleiding en kundigheid.
Word die minste betaal	Kan nie gespesialiseerde werk doen nie, maar kan deel van projekte wees wat deur ander gelei word.	Kan onafhanklik werk.
Doen veral die roetinewerk.	Ontvang 'n beter betaling as ongeskoolde werkers.	Lewer werk van hoogstaande gehalte.
		Ontvang goeie salarisse.



Eienskappe van 'n goeie werker:

- Hardwerkend
- Kreatief
- Selfmotiveringsvaardighede
- Tydsbestuur-vaardighede
- Visie vir die toekoms



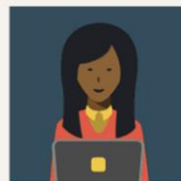
Kostes om ingedagte te hou met die indiensneming van werkers:

- **Lone / salarisse:** word deur hul vaardighede / opleiding en ondervinding bepaal.
- **Werkloosheidsversekeringsfonds (WVF):** Die werkgever moet 1% van die werker se bruto salaris / loon aan die WVF betaal.
- **Sektorale Onderrig- en Opleidingsowerheid (SETA):** Die werkgever moet 1% van die werker se bruto salaris / loon aan die betrokke SETA betaal.
- **Lopende Betaalstelselbelasting (LBS):** 'n 12de van die geskatte jaarlikse belasting moet van die werker se salaris afgetrek word, voordat die werker betaal word.



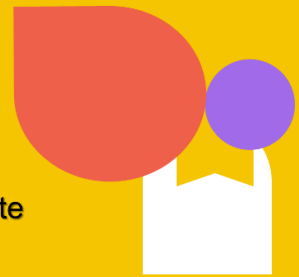
Beskikbaarheid van werkers:

- Belangrik om die mees geskikte persoon vir die werk te soek.
- Die persoon moet aan al die nodige vaardighede, ondervinding en kennis voldoen.
- Werkers moet die salaris / loon wat hul aangebied word, aanvaar.
- Poste kan in 'n koerant / aanlyn / deur agentskappe adverteer word, sodat kandidate hul CV's kan instuur.
- Agentskappe kan help met die siftingsproses.





Finansiële hulpbronne



Die entrepreneur kan 'n instelling / iemand nader om sy besigheid te finansier, maar moet die volgende in gedagte hou met die besluit:

Aanvangskoste

Die koste om die besigheid te begin.

- Registrasiefooi
- Besigheidslisensies en -permitte
- Huurdeposito (gebou / stalletjie)
- Aankoop van toerusting
- Beginvoorraad
- Verpakkingsmateriaal

Bedryfskoste

Die koste om die besigheid te bestuur.

- Huurgeld
- Water en elektrisiteit
- Salarisse / lone
- Terugbetalings van lenings
- Aankoop van toerusting
- Instandhouding van toerusting
- Brandstof
- Telefoonrekeninge
- Skryfbehoeves

Hierdie kostes sal beïnvloed word deur:

- Tipe besigheid
- Grootte van die besigheid
- Plek van waar af dit bedryf gaan word.
- Tipe produk.

Asook enige ander kostes wat tedeoan het met:

Vervaardiging / bemarking / die verkoop van die produk.

Moontlikhede om die besigheid te finansier totdat die winsdrempel bereik word.

- Spaargeld
- Banklening
- Vennote
- Beleggers





Beskikbare Werkspasie

Besighede begin gewoonlik klein en groei stelselmatig.

Die grootte van die besigheid en die tipe produk wat vervaardig word, sal die grootte van die werkspasie beïnvloed.

- Beskikbare werkspasie sal bepaal hoeveel mense aangestel kan word.
- Meeste entrepreneurs bedryf hul besighede aanvanklik vanuit hul huis.
- 'n Sakeperseel word oorweeg namate die besigheid groei.



Beskikbare grondstowwe

Grondstowwe wat benodig word, verskil van produk tot produk.



Moet maklik verkrygbaar wees.

Maak van plaaslike grondstowwe gebruik.

Bou goeie verhoudings met verskaffers op.

Kweek jou eie organiese grondstowwe waar moontlik.

Gebruik grondstowwe van hoogstaande gehalte.



Aantrekkingskrag vir verbruikers.

Lok klante en skep 'n spesiale koopervaring met:

- Interessante produkte
- Mooi produkte
- Produkte wat uniek / anders is.
- Goeie & kompeterende pryse.



Verhoog die aantrekkingskrag:

Voorkoms



Mooi verpakking.

Verskillende groottes.

Mooi uitstallings.

Wees uniek.

Hou modeneigings in gedagte.

Aanraking / tas



Rangskik proukte so, dat verbruikers daaraan kan vat om verskillende tecture te ervaar.

Smaak



Verskaf proehappies.

Bedien 'n klein soethappie saam koffie / tee.

Bedien water met ys en 'n suurlemoenskyfie.

Unauthorised Distribution Disclaimer

Unless otherwise noted, the contents of this documents (worksheet) and the entire attachments, including all text, graphics, icons, hyperlinks, designs, visual material and the arrangement and layout thereof remains the sole property of the author (Me. A Jonker) thereof, and all rights are reserved. Reproduction, distribution without the consent of the author or copying of any material from this study material, in any form whatsoever will constitute a copyright infringement and will result in civil and criminal law penalties. All rights not expressly granted are reserved.



A Jonker