



NASIONALE SENIOR CERTIFIKAAT EKSAMEN
NOVEMBER 2024

TOERISME

NASIENRIGLYNE

Tyd: 3 uur

200 punte

Hierdie nasienriglyne word voorberei vir gebruik deur eksaminatore en hulpeksaminatore. Daar word van alle nasieners vereis om 'n standaardiserings-vergadering 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 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 standaardiserings-vergadering, daar verskillende vertolkings mag wees oor die toepassing van die nasienriglyne.

VRAAG 1

Verwys na **ADDENDUM A: MAMASAMBA WEN STYLE-TOEKENNING BY DIE LUXE RESTAURANT-TOEKENNINGS 2023** om jou te help om die volgende vrae te beantwoord:

1.1 1.1.1 Enige drie van die volgende vaardighede of ander relevante vaardighede kan korrek gemerk word.

Vaardighede soos:

- **Risikonemer:** entrepreneurs is bereid om hul toekoms te waag vir 'n idee waarin hulle sterk glo.
- **Visionêre leierskap:** Suksesvolle entrepreneurs het 'n duidelike visie van wat hulle wil bereik en kan ander inspireer om na daardie visie toe te werk.
- **Aanpasbaarheid:** Hulle kan vinnig aanpas by veranderinge in die mark, bedryfstendense, en selfs onvoorsiene uitdagings en hul strategieë aanpas soos nodig.
- **Buigsaamheid:** Entrepreneurskap is gevul met terugslae en mislukkings. Buigsame entrepreneurs staan weer op na terugslae, leer uit mislukkings en volhard deur moeilike tye.
- **Kreatiwiteit:** Hulle is kreatiewe denkers wat innoverende oplossings vir probleme kan uitdink, hul produkte of dienste kan onderskei, en nuwe geleenthede kan vind. Hulle is in staat om 'n 'gaping in die mark' te identifiseer deur 'n behoefte aan te spreek wat nog nie vervul is nie.
- **Strategiese beplanning:** Effektiewe entrepreneurs kan langtermynstrategieë ontwikkel en haalbare doelwitte stel, terwyl hulle ook in staat is om hierdie strategieë in uitvoerbare stappe op te breek.
- **Finansiële bestuur:** Om finansies te verstaan is noodsaaklik vir die bestuur van 'n suksesvolle besigheid. Entrepreneurs moet begrotings bestuur, finansiële state analiseer, en ingeligte besluite oor beleggings en uitgawes neem.
- **Kommunikasievaardighede:** Entrepreneurs moet hul idees, visie en doelwitte effektief aan werknemers, beleggers, kliënte en ander belanghebbendes kommunikeer.
- **Netwerk:** Om verhoudings met ander professionele persone, potensiële kliënte, beleggers en mentors te bou, is noodsaaklik vir entrepreneurs om hul besighede te laat groei en toegang tot nuwe geleenthede te verkry.
- **Verkoopsvaardigheid:** Of dit nou is om produkte, dienste, of hul visie aan beleggers te verkoop, moet entrepreneurs sterk verkoops- en onderhandelingsvaardighede hê om ander te oortuig en groei te bevorder.
- **Tydsbestuur:** Entrepreneurs balanseer dikwels veelvuldige verantwoordelikhede en take. Effektiewe tydsbestuurvaardighede help hulle om take te prioritiseer, effektief te deleger, en die meeste uit hul tyd te haal.
 - Organisasievaardighede
 - Selfvertroue
 - Aktiewe luistervaardigheid
 - Fokus
 - Kritiese denke
 - Vermoe om in 'n span te werk

1.1.2 'n Besigheidsplan: Kandidate mag ander idees aanbied. Nasiener gebruik eie diskresie. Enige drie geldige punte.

'n Besigheidsplan help die eienaar om:

- **Die hele besigheid te sien.** Deeglike besigheidsbeplanning bring al die aspekte van die besigheid bymekaar sodat jy 'n beter prentjie van die geheel kry.
- **Strategiese fokus te handhaaf.** Klein besighede moet fokus op hul spesiale identiteit, hul teikenmarkte, en hul produkte of dienste wat hulle soos 'n handskoen pas.
- **Prioriteite in plek te stel.** Jy kan nie alles doen nie. Besigheidsbeplanning help jou om tred te hou met die regte en die belangrikste dinge. Wend jou tyd, moeite en hulpbronne strategies aan.
- **Verandering te bestuur.** Met 'n goeie beplanningsproses hersien jy gereeld aannames, monitor vordering, en hou tred met nuwe ontwikkelings sodat jy kan aanpas.
- **Aanspreeklikheid te ontwikkel.** 'n Goeie beplanningsproses stel verwagtinge en monitor resultate. Dit is 'n hulpmiddel vir gereelde evaluasie van wat verwag word en wat gebeur het.
- **Kontant te bestuur.** Goeie besigheidsbeplanning verbind die kolletjies (dots) in kontantvloei. 'n Plan help jou om die probleem te sien en aan te pas daarby.
- **Om strategies belyn te bly.** Pas jou dag-tot-dag werk by jou hoofbesigheidstaktiek? Pas daardie taktiek by jou strategie? As dit die geval is, het jy strategiese belyning. Indien nie, sal die besigheidsbeplanning die verborge wanverhoudings aan die lig bring. Byvoorbeeld, as jy 'n fynproewersrestaurant bestuur wat 'n deurryvenster het, is jy buite belyning.
- **Stel mylpale/doelwitte.** Goeie besigheidsbeplanning stel mylpale wat jy kan nastreef. Dit is sleuteldoelwitte wat jy wil bereik. 'n Besigheidsplan help jou om jou doelwitte te identifiseer en daarop gefokus te bly.
- **Maatstawwe te monitor.** Plaas jou prestasie-aanwysers en syfers in 'n besigheidsplan waar jy dit maandeliks tydens die beplanning hersieningsvergadering kan sien.
- **Realistiese en gereelde herinnering om op koers te bly.** Ons wil almal alles vir ons kliënte doen, maar soms moet ons teenstand bied om kwaliteit en strategiese fokus te handhaaf.
- **Evalueer finansiële haalbaarheid**

1.2 Gedragskode vir 'n werknemer by Mamasamba. Enige vier geldige punte kan aanvaar word. Hierdie kan dien as 'n modelantwoord.

- **Professionele voorkoms:** Handhaaf ten alle tye 'n netjiese, skoon en professionele voorkoms terwyl jy aan diens is, insluitend die dra van die korrekte uniform en die gebruik van behoorlike versorgingsstandaarde.
- **Uitnemende kliëntediens:** Bied uitsonderlike kliëntediens deur beleefd, oplettend en tegemoetkomend te wees teenoor gaste se behoeftes en versoeke en sodoende 'n positiewe eetervaring te verseker.
- **Higiëne en sanitasie:** Hou by streng higiëne- en sanitasie-standaarde om die veiligheid en welstand van kliënte en kollegas te verseker, insluitend gereelde handewas, korrekte voedselhantering, en die skoonhou van werkareas.
- **Spanwerk en samewerking:** Bevorder 'n kultuur van spanwerk en samewerking deur kollegas te ondersteun, effektief te kommunikeer, en saam te werk om doeltreffende diens te lewer en 'n harmonieuse werksomgewing te handhaaf.

- **Stiptelikheid en betroubaarheid:** Kom stiptelik vir geskeduleerde skofte aan en vervul werkverantwoordelikhede met ywer en betroubaarheid, terwyl jy kollegas se tyd en die behoeftes van die besigheid respekteer.
- **Respek en professionaliteit:** Behandel alle kliënte, kollegas en toesighouers met respek, beleefdheid en professionaliteit, ongeag verskille in agtergrond, status of mening.
- **Vertroulikheid:** Handhaaf vertroulikheid aangaande sensitiewe inligting oor kliënte, kollegas en die restaurant se bedrywighede, terwyl jy privaatheid en vertrouwe respekteer.
- **Veiligheidsbewustheid:** Prioritiseer veiligheid deur veiligheidsprotokol na te kom, korrekte prosedures in die geval van noodsituasies te volg, en enige gevare of voorvalle onmiddellik aan die bestuur te rapporteer.
- **Eerlikheid en integriteit:** Handhaaf eerlikheid en integriteit tydens alle interaksies, insluitend die akkurate hantering van transaksies, die rapportering van enige verskille en die handhawing van die restaurant se etiese standaarde.
- **Voortdurende verbetering:** Toewyding aan persoonlike en professionele groei deur geleenthede vir leer, opleiding en vaardigheidsontwikkeling te soek, na uitmuntendheid in werkkuitvoering te streef, en by te dra tot die voortdurende verbetering van die restaurant se bedrywighede.

1.3 Waarde van 'n gedragskode. Enige twee van die volgende:

- Skep 'n samewerkende, kollektiewe/samehorige atmosfeer.
- Bevorder integriteit in die werksomgewing and stel etiese standaarde op.
- Lei tot goeie kommunikasie tussen werknemer en werkgewer.
- Bevorder 'n goeie besigheidskultuur aangesien werknemers weet wat van hulle verwag is and bied struktuur.
- Dit help om 'n kultuur van vertrouwe, integriteit en aanspreeklikheid te bou.
- Beskerming teen regsprobleme, aangesien werkers instem tot aanspreeklikheid, wat die besigheid 'n platform gee om dissiplinêre prosedures in plek te stel, indien wangedrag voorkom.
- Verhoog die besigheidsreputasie.
- Dra by tot 'n professionele beeld.
- Lei besluitneming.

1.4 Beskryf TWEE ANDER **geskikte** onder-die-lyn metodes: Hierdie metode moet **geskik** wees vir die besigheid. Kandidate moet nie net die metode noem nie, maar ook die metode beskryf vir twee punte. Enige vermelding van sosiale media-platforms sal nie as korrek aanvaar word nie aangesien dit reeds in die artikel genoem is.

Lojaliteitsprogramme: Die implementering van 'n lojaliteitsprogram is 'n effektiewe manier om herhalende besigheid aan te moedig en 'n lojale kliëntebasis te bou. Dit kan die aanbieding van belonings soos afslag, gratis etes of eksklusiewe aanbiedings aan kliënte wat die restaurant gereeld besoek, insluit. Lojaliteitsprogramme kan bestuur word deur middel van lojaliteitskaarte, mobiele programme of e-pos subskripsies, wat restaurante in staat stel om waardevolle kliëntedata te versamel en promosies volgens individuele voorkeure aan te pas.

Proe- en voedseltoetsgeleenthede: Die aanbied van proe- en voedseltoetsgeleenthede stel restaurante in staat om hulle spyskaartaanbiedinge ten toon te stel en potensiële kliënte te lok. Hierdie geleenthede kan óf by die restaurant self óf op eksterne plekke soos kosfeeste, boeremarkte of korporatiewe kantore gehou word. Deur monsters van hulle kenmerkende geregte of nuwe spyskaartitems aan te bied, kan restaurante met die gaste in aanraking kom, opwindig genereer en die proe van hulle kos aanmoedig, wat uiteindelik voetverkeer bevorder en die handelsmerkbewustheid verhoog.

Epos-bemaking: Die gebruik van epos-bemaking stel restaurante in staat om direk na hul bestaande kliëntebasis uit te reik met gepersonaliseerde promosies, spesiale aanbiedinge, en opdaterings aangaande spyskaart-veranderings of komende gebeure. Deur 'n epos-lys op te bou d.m.v. inskrywings op die restaurant se webwerf of in die winkel, word geteikende kommunikasie moontlik gemaak en dit kan help om kliëntegetalle tydens stil tye te verhoog.

(Vennootskappe en samewerking is reeds in die artikel genoem.)

Vennootskappe en samewerking: Deur vennootskappe of samewerking met plaaslike besighede, geleenthedsorganiseerders, of beïnvloeders te vorm, kan restaurante nuwe gehore bereik en opwindig rondom hul handelsmerk genereer. Dit kan die mede-aanbieding van geleenthede, kruis-promosie van mekaar se besighede op sosiale media, of die aanbied van gesamentlike promosies of afslag aan kliënte insluit.

Gemeenskapsbetrokkenheid: Betrokkenheid by die plaaslike gemeenskap d.m.v. borgskappe, liefdadigheidsgeleenthede, of deelname aan gemeenskapsfeeste en gebeurtenisse kan restaurante help om welwillendheid op te bou en hulself as gewaardeerde lede van omgewing te vestig. Dit kan borgskappe van klein ligaspanne, aanbieding van fondsinsamelings vir plaaslike liefdadigheidsorganisasies, of deelname aan voedselinsameling of gemeenskapsopruimings-inisiatiewe en die hou van openbare werksessies om kookvaardighede aan te leer insluit.

Verwysingsprogramme: Die implementering van 'n verwysingsprogram moedig bestaande kliënte aan om vriende, familie, of kollegas na die restaurant te verwys in ruil vir belonings of aansporings. Dit kan afslagaanbiedings of gratis items aan beide die verwysers en die nuwe kliënte insluit, wat mondelinge aanbeveling aanmoedig en die restaurant se kliëntebasis deur persoonlike aanbevelings uitbrei.

(Persoonlike verkope, verkoopspromosies, inwinkel-afslag, promosie-borgskappe, uitstallings, plaaslike reisskoue en ekspo's.)

- 1.5 Die 5 stadiums van groepsgedrag (die kandidaat moet elke stadium kortliks bespreek vir een punt. Enige antwoord wat die memo se antwoord 'naboots', kan reg gemerk word).
1. **Vorm:** Dit is die aanvanklike stadium wanneer die groep bymekaarkom. Lede word voorgestel, en daar is 'n gevoel van beleefdheid en onsekerheid terwyl individue probeer om hul rolle te vestig en die doel en doelwitte van die groep te verstaan.

2. **Storm:** In hierdie stadium kan konflik en meningsverskille ontstaan namate groepslede begin om hul opinies te handhaaf, idees uit te daag, en mee te ding vir invloed en leierskap. Dit is 'n deurslaggewende stadium vir groepontwikkeling, aangesien lede oor magsdinamika onderhandel en norme en reëls vestig.
3. **Normeer:** Gedurende hierdie stadium begin die groep samehorigheid en 'n gevoel van identiteit vestig. Daar is 'n groeiende konsensus, en lede ontwikkel gedeelde waardes, norme en verwagtinge. Rolle en verantwoordelikhede word duideliker, en 'n meer harmonieuse atmosfeer heers.
4. **Presteer/Optree:** In hierdie stadium word die groep hoogs produktief en gefokus op die bereiking van die doelwitte. Lede werk saam, benut hul sterkpunte, en kommunikeer effektief om take te voltooi. Daar is 'n gevoel van sinergie en doeltreffendheid terwyl die groep op sy topprestasievlak funksioneer.
5. **Verdaag / Rou / Beëindiging:** Hierdie finale stadium vind plaas wanneer die groep se taak of projek voltooi is en die groep ontbind. Lede dink terug aan hul prestasies, erken individuele bydraes, en neem afskeid. Hierdie stadium word gekenmerk deur 'n gevoel van afsluiting en dikwels gemengde emosies aangesien lede na ander ondernemings oorgaan.

1.6 Spanwerk is voordelig vir 'n besigheid, omdat:
(Enige vier van die volgende)

- Spandoelwitte kan makliker bereik word.
- Deelname word aktief getoon deur alle spanlede en rolle word gedeel om die vordering en voltooiing van take te bevorder.
- Terugvoer word gevra om span- en portuurprestasie te evalueer.
- Beter besluite word geneem.
- Bestuurspligte kan versprei en gedeel word onder spanlede.
- Individue dra gewillig hul hulpbronne by soos nodig.
- Daar is tyd om opsy te sit vir probleemoplossing.
- Konflik word nie onderdruk nie, maar hanteer om spanprestasie te verbeter.
- Kreatiwiteit word aangemoedig.
- Rolle word toegeken volgens elke lid se spesifieke vaardighede.
- Take word nie herhaal nie.

1.7 Kandidate se antwoorde sal verskil. Hulle moet sterkpunte noem EN swakpunte. Kandidaat mag egter drie sterkpunte en een swakpunt beskryf, aangesien die vraag vereis dat die kandidaat die bedryfshoof oortuig dat hulle 'n aanwinst vir die span sal wees.

'n Klompie riglyne:

Sterkpunte:

- Aanvaar ander se verskille.
- Waardeer elkeen se mening.
- Ontwikkel goeie luistervaardighede.
- Verstaan 'n spesifieke rol in die groep.

- Kommunikeer effektief – laat alle lede praat, moenie iemand onderbreek nie, en luister na argumente.
- Teken belangrike kwessies aan wat deur lede bespreek word.
- Deel eie idees en kundigheid.
- Vestig samewerkende verhoudings (almal werk saam, almal word as gelykes beskou).
- Werk binne 'n tydraamwerk om nie van die onderwerp onder bespreking of plan af te wyk nie.

Swakpunte:

- Stiptelikheid
- Gebrek aan konsentrasie/raak verveeld
- Ongeduld
- Sukkel om binne 'n span te funksioneer, ens.
- Introversie

- 1.8 **Wens/Begeerte:** 'n Begeerte is iets wat individue wil hê, maar dit is nie noodsaaklik vir oorlewing of basiese behoeftes nie. Dit vervul dikwels persoonlike voorkeure, aspirasies, of begeertes vir genot of bevrediging. Soos die atmosfeer en estetiese kwaliteit van 'n restaurant **OF** die begeerte vir keurige voedselaanbieding.

Verwagtinge: Hierdie kan waarde vir geld, kos wat aan die geadverteerde standaard voldoen, uitstekende diens, tydige aflewering, bewyse van volhoubare en verantwoordelike bestuur en beleid insluit.

- Die artikel verwys na "Die Luxe Restaurant Toekenningskomitee het Mamasamba geprys vir sy uitsonderlike toewyding aan kulinêre uitnemendheid" – kliënte kan 'n luukse eetervaring verwag wat die gegewe lof waardig is.
 - Die artikel sê "en eersteklas kliëntediens".
- (Enige verduideliking wat verwys na die artikel en wat die kandidaat se antwoord ondersteun kan korrek gemerk word.)

Behoefte: 'n Behoefte is iets wat noodsaaklik is vir oorlewing, welstand, of basiese funksionering. Dit verwys na noodsaaklikhede wat benodig word om lewe te handhaaf, gesondheid te behou, en fundamentele menslike vereistes te bevredig. Soos kos en 'n veilige plek om uit te eet.

- 1.9 Redes vir terugvoer:
Enige drie van die volgende kan aanvaar word:

Verbetering: Terugvoer help individue en organisasies om areas te identifiseer waar hulle kan verbeter. Konstruktiewe kritiek bied waardevolle insig in sterkpunte en swakpunte, wat individue in staat stel om hul vaardighede, prosesse, of produkte te verfyn.

Leer/verbreed kennis: Terugvoer fasiliteer leer en ontwikkeling. Deur terugvoer oor hul prestasie of werk te ontvang, kan individue nuwe perspektiewe kry, kennis bekom, en hul vermoëns verbeter.

Motivering: Positiewe terugvoer dien as motivering, versterk goeie prestasie, en verhoog moraal. Erkenning van prestasies en goeie pogings moedig individue aan om aan te hou streef na uitmuntendheid.

Kommunikasie: Terugvoer bevorder oop kommunikasie en samewerking. Dit maak die uitruil van idees, verduideliking van verwagtinge, en oplossing van misverstande moontlik, wat 'n kultuur van deursigtigheid en vertrouwe bevorder.

Bou verhoudings: Die verskaffing en ontvangs van terugvoer versterk verhoudings tussen individue, spanne, en belanghebbendes. Dit toon wedersydse respek, bevorder empatie, en bou welwillendheid, wat bydra tot 'n ondersteunende en gebalanseerde werksomgewing.

Inlyn bring: Terugvoer verseker ooreenstemming met doelwitte en doelstellings. Gereelde terugvoersessies stel individue in staat om hul vordering te monitor, hul pogings met organisatoriese prioriteite in lyn te bring, en gefokus te bly op die bereiking van gewenste resultate.

Probleemoplossing: Terugvoer help om probleme of kwessies vroegtydig te identifiseer en aan te spreek. Deur terugvoer van belanghebbendes te vra, kan organisasies verborge probleme ontdek, uitdagings voorsien, en pro-aktiewe oplossings implementeer om toekomstige probleme te voorkom.

Kliënte-tevredenheid: Terugvoer van kliënte bied waardevolle insigte in hulle voorkeure, behoeftes, en vlakke van tevredenheid. Deur na kliëntet terugvoer te luister, kan organisasies hulle produkte of dienste aanpas om beter aan kliëntverwagtinge te voldoen en algehele tevredenheid te verbeter.

Innovering: Terugvoer stimuleer innovering en kreatiwiteit. Deur diverse perspektiewe en konstruktiewe kritiek aan te moedig, kan organisasies nuwe idees genereer, alternatiewe benaderings verken, en deurlopende innovering bevorder. Dit lei tot 'n mededingende voorsprong/voordeel/unieke verkoops-punt.

Deurlopende verbetering-kultuur: Uiteindelik bevorder terugvoer 'n kultuur van deurlopende verbetering. Deur terugvoer as 'n natuurlike deel van die proses te verwelkom, kan individue en organisasies aanpas by veranderende omstandighede, relevant bly, en in dinamiese omgewings floreer.

VRAAG 2

2.1 Bestudeer die inligting in die wisselkoerstabel hieronder en gebruik dit om die volgende vrae te beantwoord.

Suid-Afrikaanse Rand	Inv. 1,00 ZAR
VSA Dollar	19,2644
Euro	20,8366
Britse Pond (VK)	24,3788
Indiese Rupee	0,2323
Australiese Dollar	12,5220
Kanadese Dollar	14,1881
Japannese Yen	0,1278

2.1.1 Groot Brittanje Verenigde Koninkryk (Die kandidaat mag enige van die lande wat die VK vorm noem; dd.w.s. Engeland, Skotland, Wallis, Ierland). Dit is omdat hulle R24,38 vir een pond sal ontvang/dit is die mees 'duurlopende' geldeenheid vir die ZAR op die tafel.

2.1.2 $19\ 000 \times 2 = \text{£}38\ 000$
 $\text{£}38\ 000 \times 24,3788$
 $= \text{ZAR } 926\ 394,40$

2.1.3 $R5\ 000 \div 19,9300$ (nuwe koers) = \$250,88
 $R5\ 000 \div 19,2644$ (ou koers) = \$259,55
 Dit sal hulle benadeel, hulle kry minder VSA Dollar omdat die ZAR verswak het/of die VSA Dollar het sterker geword.

2.2 Kandidate moet enige twee van die volgende effekte verskaf.

Effekte van 'n swak geldeenheid	Effekte van 'n sterk geldeenheid
<ul style="list-style-type: none"> • Verminderde verbruikersbesteding weens laer beskikbare inkomste, wat besighede wat op verbruik staatmaak, beïnvloed. • Verminderde produktiwiteit namate besighede hul bedrywighede of beleggings afsny, wat lei tot ekonomiese stagnasie. • Hoër skuld aangesien regerings dalk meer moet leen om noodsaaklike besteding te dek. • Devaluering van die plaaslike geldeenheid, wat invoerkoste verhoog en die ekonomie se globale mededingendheid verminder. • Laer BBP lei dikwels tot verminderde openbare dienste, soos 	<ul style="list-style-type: none"> • Verhoogde Werkloosheidsyfers: 'n Sterk BBP-groei skep werksgeleenthede oor verskeie sektore, wat werkloosheidsyfers verlaag en inkomstevlakke verhoog. • Hoër Verbruikersbesteding: 'n Groei-ekonomie lei dikwels tot groter beskikbare inkomste vir individue, wat die verbruikersvraag na goedere en dienste verhoog. • Verhoogde Regeringsinkomste: Met 'n hoër BBP neem belastinginkomste toe, wat dit vir regerings moontlik maak om in openbare infrastruktuur, onderwys en gesondheidsorg te belê. • Buitelandse Belegging: 'n Sterk ekonomie is aantreklik vir buitelandse

<p>gesondheidsorg en onderwys, wat die burgers se welstand beïnvloed.</p> <ul style="list-style-type: none"> • • Swak BBP-groei kan lei tot minder werkseleenthede, wat werkloosheidsyfers verhoog. • • Afname in belastinginkomste beperk die regering se vermoë om in infrastruktuur of sosiale programme te belê. • • Die land se internasionale invloed en kredietwaardigheid mag afneem, wat tot verminderde buitelandse beleggings lei. • • Omdat die geldeenheid devalueer: • Goed vir 'n land met meer uitvoere wat hul BBP uitmaak. (Uitvoere is goedkoper vir buitelandse kopers.) • Dit sal vervaardiging en uitvoer na gebiede met sterker geldeenhede stimuleer. • Toename in werkseleent-hede (en BBP). • Meer buitelandse toeriste besoek die land omdat dit goedkoper is en hulle koopkrag versterk. • Invoere raak duurder. 	<p>beleggers, wat lei tot meer kapitaalvloeï en geleenthede vir ekonomiese groei.</p>
--	---

2.3 Plaaslike toeriste mag dalk binnelandse reisbestemmings verkies bo internasionale bestemmings wanneer hul plaaslike geldeenheid swak is. Dit is omdat plaaslike reiskoste, soos verblyf, vervoer en etes, relatief goedkoper word in vergelyking met reis na die buiteland.

'n Swak plaaslike geldeenheid mag binnelandse toeriste ontmoedig om na bestemmings te reis waar die lewenskoste hoër is of waar die wisselkoers ongunstig is. Hulle mag bestemmings kies waar hul geld verder kan rek en beter waarde vir hul reisbegroting kan bied.

2.4 'n Duitse toeris besoek die Kruger Nasionale Park.

2.4.1 Banke, sommige kitsbanke (ATM's), sommige hotelle, geldwissel-kiosks, by die lughawe, wisselkantore, aanlyn bank apps, pandhuise, (ook aanvaar op die swartmark)..
(Enige 2)

2.4.2 BKK, want dit is die koers waarteen die bank buitelandse valuta aankoop in ruil vir rande.

2.5 Enige drie van die volgende kan genoem word:
(Kandidate hoef nie die effek van elke faktor te verduidelik nie, maar moet hulle net noem.)

Toerisme: "Die waarde van 'n geldeenheid word bepaal deur markkragte wat verband hou met handel, toerisme en geopolitieke risiko."

Inflasie: 'n Land met 'n laer inflasiekoers toon 'n stygende geldeenheids-waarde, aangesien sy koopkrag relatief tot ander geldeenhede toeneem.

Rentekoerse: Hoër rentekoerse lok buitelandse kapitaal en veroorsaak dat die wisselkoers styg.

Regeringskuld: Om van ander lande te leen om die tekort aan te vul. 'n Nasie met skuld is minder aantreklik vir beleggers.

Politieke en ekonomiese onstabieliteit: onrus en stakings, politieke konflik, oorlog.

Beleggers vertroue: Afhangende van stakings, mag beleggers dalk nie wil belê in 'n land waar daar onrus is nie.

Handelsbalans: As 'n land meer aan buitelandse handel bestee as wat dit verdien, moet dit kapitaal van buitelandse bronne leen. Dit verlaag die land se wisselkoers.

Werkvooruitsigte van 'n land: 'n Toename in werkloosheid dui op 'n afname in die ekonomie.

Onvoorsiene gebeurtenisse – soos natuurrampe, pandemies, negatiewe mediadekking van massa ongelukke (enige negatiewe gebeure).

Gasheergeleenthede – Versterk gewoonlik 'n geldeenheid se waarde aangesien daar 'n toename in vraag na die geldeenheid is wanneer buitelanders die land besoek om die geleentheid by te woon.

- 2.6 Hierdie is 'n model-antwoord om aan te toon hoe buitelandse besteding 'n ekonomiese vermenigvuldiger-effek het asook die effek op die BBP. (Enige van die volgende punte is korrek; nasiener gebruik eie diskresie.)

Buitelandse besteding: Hierdie is geld wat deur mense van ander lande in Suid-Afrika bestee word soos toeriste, beleggers of besighede.

Vermenigvuldigereffek: Wanneer buitelanders geld in Suid-Afrika bestee, lei dit tot meer besteding in die ekonomie. Dit skep 'n kettingreaksie van verhoogde besteding oor verskillende sektore heen.

Verhoogde aanvraag: Buitelandse besteding verhoog die vraag na goedere en dienste in verskillende sektore soos gasvryheid, toerisme, verkope en vervoerdienste. Dit moedig besighede aan om uit te brei, wat meer werksgeleenthede en inkomste vir plaaslike inwoners skep.

Werkseeping: 'n Groter aanvraag weens buitelandse besteding beteken dat besighede meer werkers moet aanstel. Dit verminder werkloosheid, verhoog huishoudelike inkomste, en bevorder verbruikersbesteding, wat verdere ekonomiese aktiwiteit aandryf. Werknemers betaal inkomste-belasting op hul verdienste, wat ook die BBP verhoog.

Belastinginkomste: Met verhoogde ekonomiese aktiwiteit weens buitelandse besteding, samel die regering meer belasting in van besighede en individue. Hierdie inkomste kan dan gebruik word vir openbare dienste, infrastruktuur, en sosiale programme.

BBP groei: Die gekombineerde effek van verhoogde verbruikersbesteding, verhoogde besigheidsinvestering, werkskepping, en belastinginkomste uit buitelandse besteding lei tot algehele ekonomiese groei, soos gesien in die Bruto Binnelandse Produk (BBP).

Vermenigvuldiger-effek op BBP: Elke eenheid van buitelandse besteding het 'n vermenigvuldiger-effek op die BBP. Byvoorbeeld, wanneer 'n toeris geld aan akkommodasie bestee, huur die hotel meer personeel wat dan hulle lone aan goedere en dienste bestee, wat verdere ekonomiese aktiwiteit en BBP verhoog.

Diversifikasie van die ekonomie: Buitelandse besteding moedig diversifikasie van die ekonomie aan, aangesien besighede dalk in nuwe nywerhede of sektore mag belê. Dit verminder afhanklikheid van tradisionele sektore en maak die ekonomie meer buigsaam.

Lang-termyn effek: Volhoubare buitelandse besteding moedig belegging, innovering en infrastruktuurverbetering aan, wat lei tot verhoogde produktiwiteit en mededingendheid op die wêreldmark oor die lang termyn.

VRAAG 3

3.1 Lewer kommentaar op die belangrikheid van **korrekte reisdokumentasie, doeanevereistes, en twee verbode en twee beperkte goedere** wanneer 'n buitelandse besoeker Suid-Afrika binnekom.

Volg hierdie maklike stappe en geniet Suid-Afrika!

1 Met jou aankoms in SUID-AFRIKA

2 **IMMIGRASIE**
3.1.1 Wat gebeur hier? (1)

3 **DOEANE**
3.1.2 Wat gebeur hier? (1)
Onseker oor watter kanaal om te kies of ander doeaneverwante sake? Praat met een van ons vriendelike kliëntegrensbeheer amptenare vir bystand en leiding.

4a **GOEDERE OM TE VERKLAAR***

- VERBODE GOEDERE:
3.1.3 Noem **TWEE** verbode goedere. (2)
- BEPERKTE GOEDERE:
3.1.4 Noem **TWEE** beperkte goedere. (2)

4b **NIKS OM TE VERKLAAR***

- BELASTINGVRYE TOELATING:
3.1.5 Noem **TWEE** belastingvrye goedere. (2)

5 **TAX REFUND** - FOR TOURISTS -
Besoekers van Suid-Afrika kan BTW terugeis op goedere wat in Suid-Afrika gekoop is, mits hulle hierdie goedere vir inspeksie lewer voor vertrek. BTW inspeksie asook terugbetalingstoonbanke kan in vertrek-terminale by internasionale lughawens in die land gevind word.

SARS
At Your Service
www.sars.gov.za

- 3.1.1 Doeane: Dit is waar die immigrasie offisiere kyk dat jy die korrekte reisdokumentasie het om die land binne te kom.
- 3.1.2 Dis is waar doeane offisiere kyk of jy enige suspisieuse items in jou bagasie het. Dit is waar jy invoerregte/BTW op ingevoerde goedere moet betaal.
- 3.1.3 Enige twee van die volgende: Narkotika, psigotropiese stowwe (dewelms), gif of giftige stowwe, vervalste goedere, onwettig gereproduseerde goedere (kopiereg).
- 3.1.4 Enige twee van die volgende: Geldeenheid, meer as R10 000 se banknote, goue munte, munt- en seëlversamelings en onbewerkte goud. Bedreigde plante en diere, dood of lewend. Kos, plante, diere en biologiese goedere, soos sade, blomme, vrugte, heuning, pluimvee en ook produkte daarvan soos eiers. Medisyne, behalwe vir die eenmaand-voorskrif vir persoonlike gebruik, verbruiksgoedere bo die belastingvrye toelaes, vuurwapens, skerp wapens.
- 3.1.5 Enige twee van die volgende: 200 sigarette en 20 sigare; 250 g sigaret- of pyptabak; 50 ml parfuum en 250 ml eau de toilette; 2 L wyn; 1 L spiritualieë. Verklaar indien dit hierdie hoeveelhede oorskry, lekkers, luukse handsakke, skoonheidsmiddels.
- 3.2 3.2.1 Kandidate moet een voorsorgmaatreël vir elk noem.

Voorsorgmaatreëls om malaria te voorkom:

- Raadpleeg 'n gesondheidsorgspesialis voordat jy reis om te bepaal of malaria profilakse/voorsorg vir die bestemming aanbeveel word.
- Neem anti-malariamiddels soos voorgeskryf deur 'n gesondheidsorgverskaffer.
- Gebruik insekwerende middel wat DEET bevat op ontblote vel en klere.
- Dra langmouhemde, langbroeke en sokkies, veral tydens dagbreek en skemer wanneer muskiete die aktiefste is.
- Slaap in akkommodasie met skerms voor vensters en deure of gebruik bednette wat met insekdoder behandel is.
- Vermy stilstaande water en areas met hoë muskiet-aktiwiteit.

Voorsorgmaatreëls om bilharzia te voorkom:

- Vermy swem of waad in varswater soos mere, riviere en strome, waar die parasiet wat bilharzia veroorsaak moontlik teenwoordig kan wees.
- As blootstelling aan water onafwendbaar is, dra beskermende klere soos waterdigte lyfpakke of stewels.
- Wees versigtig wanneer jy aan wateraktiwiteite deelneem en kies veilige, gechlloreerde swembaddens indien beskikbaar.
- Ontvang mediese aandag indien jy simptome soos koors, moegheid, maagpyn of bloed in die urine ervaar na moontlike blootstelling aan besoedelde water.

Voorsorgmaatreëls om cholera te voorkom:

- Handhaaf goeie higiëne deur gereeld hande te was met seep en skoon water, veral voor jy eet of kos hanteer, en nadat jy die badkamer gebruik het.
- Drink slegs gebottelde of gekookte water en vermy ysblokkies en drankies wat met kraanwater gemaak is.
- Eet goed gekookte kos en vermy rou of half-gaar seekos, vrugte en groente.
- Vermy straatkos en onhigiëniese kosverkopers.
- Oorweeg inenting teen cholera as jy na 'n gebied reis met 'n hoë risiko vir cholera-besmetting.

3.2.2 Algemene toeriste veiligheid in Suid-Afrika. Enige twee van die volgende:

- Bly ingelig oor plaaslike veiligheidstoestande en volg reisadvies uitgereik deur relevante owerhede.
- Vermy dit om duur juweliersware, elektronika of groot bedrae kontant in die openbaar te vertoon.
- Hou waardevolle items veilig en wees waaksaam teen sakkerollers en diefstal, veral in oorvol gebiede, toeriste-aantreklikhede, en openbare vervoer.
- Gebruik betroubare vervoeropsies en vermy dit om alleen te reis, veral in die nag.
- Wees versigtig wanneer jy onbekende gebiede verken en vermy om alleen te loop in swak verligte of afgesonderde areas.
- Respekteer plaaslike gebruike en tradisies en wees bedag vir sensitiewe kulturele aspekte.
- Dra 'n afskrif van belangrike dokumente soos jou paspoort, visum en reisversekering, en hou die oorspronklikes op 'n veilige plek.
- Koop reisversekering wat mediese noodgevälle dek, insluitend ontruiming indien nodig.
- Neem kennis hoe om in geval van nood plaaslike owerhede, ambassades en nooddienste te kontak.

3.2.3 Enige twee van die volgende om die effekte van vlugvoosheid te minimaliseer:

- Pas slaapskedule aan: Pas jou slaapskedule geleidelik aan om by die bestemming se tydsone te pas 'n paar dae voor vertrek.
- Bly gehidreer: Drink baie water voor, tydens, en na die vlug om gehidreer te bly.
- Vermy alkohol en kafeïen: Beperk die gebruik van alkohol en kafeïen, aangesien dit slaappatrone kan ontwrig en tot dehidrasie kan bydra.
- Kry sonlig: Spandeer tyd buite in natuurlike sonlig by aankoms om die liggaam se interne horlosie te help reguleer.
- Neem kort middagslapies: Neem kort middagslapies van 20–30 minute indien nodig by aankoms, maar vermy lang middagslapies wat nagrus kan ontwrig.

- Bly aktief: Doen ligte oefening of strek tydens die vlug en na aankoms om bloedsirkulasie te bevorder en moegheid te verminder.
- Vermy swaar etes: Kies ligte etes tydens die vlug en by aankoms om vertering te bevorder en beter slaap te bevorder.
- Gebruik slaaphulpmiddels slim: Oorweeg die gebruik van slaaphulpmiddels soos oogmaskers, oorproppies, of geraas-dempende oorfone om 'n bevorderlike slaapomgewing te skep.
- Bly wakker tot plaaslike slaaptyd: Weerstaan die drang om onmiddellik by aankoms te slaap en bly wakker tot plaaslike slaaptyd om die liggaam se interne horlosie te help herstel.
- Oorweeg medikasie: Raadpleeg 'n gesondheidsorgspesialis oor die gebruik van oor-die-toonbank of voorskrifmedikasie vir korttermynverligting van vlugvoosheidsimptome indien nodig.

3.3 Verwys na **ADDENDUM B: DIE WÊRELDTYDSONEKAART**, om jou te help om die volgende vrae te beantwoord:

3.3.1 'n Vrou in die Seychelles het 'n besigheidsvergadering via Zoom met iemand in Tokio, Japan. Sy wil met die Japannese praat wanneer dit 10:00 in Tokio is op 23 November. Bereken die plaaslike tyd in die Seychelles wanneer sy die Zoom-oproep moet maak. Toon al die berekeninge.

+4 en +9
5-ure verskil
10:00 – 5 ure
= 05:00 in die oggend/vm.

3.3.2 Yolandé en Dan van Londen, Engeland, is opgewonde oor hulle vakansie na Suid-Afrika.

Hulle sal om 13:00 op 6 Februarie 2025 na Suid-Afrika vertrek. Die vlug sal 11 ure duur. Bereken die plaaslike tyd met hulle aankoms in Suid-Afrika. Londen maak gebruik van dagligbesparingstyd (DBT). Toon al die berekeninge.

0 en +2
+1uur DBT = +1 en +2
1-uur verskil
13:00 + 1 uur = 14:00 in SA
14:00 + 11 ure vlugtyd
=01:00 7 Februarie 2025

3.3.3 Bereken die datum en tyd van vertrek uit Suid-Afrika, indien Annie en James op 15 Februarie om 09:00 in Miami, VSA, aankom na 'n 18-uur vlug vanaf Suid-Afrika.

-5 en +2
7-ure verskil
= 09:00 + in Miami 7 ure
= 16:00 in SA
16:00 – 18 ure vlugtyd
= 22:00 14 Februarie

3.4 Ekonomiese voordele van DBT: Enige vier van die volgende:

Energiebesparing: Dagligbesparingstyd (DBT) kan lei tot 'n afname in energie verbruik deur dagligure in die aand te verleng, wat tot 'n afname in die afhanklikheid van kunsmatige beligting en verhitting lei.

Minder verkeersongelukke: Langer dagligure in die aand tydens DBT kan lei tot minder verkeersongelukke en sterftes, aangesien sigbaarheid beter en bestuurders meer waaksaam is.

Stimuleer kleinhandel- en ontspanningsbedrywe: Verlengde dagligure in die aand moedig mense aan om aan buitelogaktiwiteite, inkopies en uiteet deel te neem, wat lei tot verhoogde verbruikersbesteding en inkomste vir kleinhandel- en ontspanningsbedrywe.

Verhoogde toerisme: DBT kan meer toeriste lok, veral in streke waar langer dagligure meer uitgebreide besigtiging en buitelogrekreasie aktiwiteite moontlik maak, wat toerisme verwante inkomste verhoog.

Produktiwiteitswins: Langer dagligure tydens DBT kan werkers se produktiwiteit en doeltreffendheid verbeter, aangesien mense geneig is om meer wakker en gemotiveerd te wees gedurende dagligure.

Beter rekreasiegeleenthede: DBT bied ekstra tyd vir ontspannings-aktiwiteite soos sport, tuinmaak en buitelog-sosialisering, wat 'n positiewe uitwerking op fisiese en geestelike welstand kan hê.

Omgewingsvoordele: Verminderde energieverbruik tydens DBT lei tot laer kweekhuisgasvrystellings en omgewingsimpak, wat bydra tot volhoubaarheidsdoelwitte en bewaringspogings.

Verbeterde lewenskwaliteit: DBT kan algehele lewenskwaliteit verbeter, deur meer geleenthede vir ontspanning, buitemuurse aktiwiteite en sosiale interaksie te bied, wat tot beter welstand en bevrediging in burgers lei.

3.5 Vlugmoegheid, want hulle sal oor minder as 3 tydsone vlieg **OF** die vlug word as 'langafstandvlug' gesien, wat tot moegheid kan lei.

3.6 Enige vier geldige punte.

NB: Die kandidaat moet bewus wees dat die IDL die datum verander wanneer dit oorgesteek word.

Aankoms- en vertrektye sal op verskillende dae wees.

Aankoms in Tokio: Gestel die vlugtyd is 8 uur, en die tydverskil tussen Honolulu en Tokio is 19 uur. As die vlug Honolulu verlaat om 12:00 nm op Maandag, kan die aankomstyd in Tokio 4:00 nm op Dinsdag wees. Dit beteken die reisiger kom effektief byna 'n dag vroeër in Tokio aan as die vertrektyd vanaf Honolulu.

Skedulering: Reisigers moet hul vertrek- en aankomstye noukeurig beplan, met inagneming van die tydverskil wat veroorsaak word deur die oorsteek van die IDL. Versuim om dit te doen kan lei tot gemiste verbindings, verwarring oor aankomstye, of dit moeilik maak om by die plaaslike tyd aan te pas by aankoms.

Bespreking van akkommodasie en aktiwiteite: Deur die tydverskil akkuraat te bereken, kan reisigers akkommodasie, toere en aktiwiteite vir geskikte tye bespreek. Dit verseker dat hulle hul tyd by die bestemming optimaal benut sonder om beplande ervarings mis te loop weens foutiewe tydskerekening.

Aanpassing by vlugvoosheid: Die oorsteek van die IDL kan vlugvoosheid vererger as gevolg van die beduidende verandering in tydsones. Deur die tydverskil te verstaan, kan reisigers vlugvoosheid verwag en daarvolgens beplan deur slaapskedules aan te pas, gehidreer te bly, en tyd toe te laat vir rus by aankoms.

VRAAG 4

4.1 Kandidate mag verskillende antwoorde hê. Hierdie is 'n riglyn antwoord. SSGB-analise. Ken twee punte toe onder elke opskrif.

Sterk punte:

- Kulinêre uitnemendheid: Mamasamba is geprys vir sy uitsonderlike toewyding aan kulinêre uitnemendheid en bied hoë kwaliteit geregte aan, gemaak van plaaslik verkrygte, volhoubare bestanddele.
- Boeiende eetervaring: Die restaurant spog met pragtige dekor en 'n eklektiese atmosfeer wat gaste na 'n wêreld van elegansie en opwinding voer, wat die algehele eetervaring verbeter.
- Uitstekende kliëntediens: Mamasamba is bekend vir sy oplettende diens, onberispelike aanbieding, en toewyding om 'n onvergeetlike eetervaring te skep, wat 'n maatstaf stel vir persoonlike aandag.
- Strategiese bemerking: Die restaurant gebruik 'n deurdagte bemerking-strategie, wat beide tradisionele en digitale kanale benut om kliënte te lok en te behou, met boeiende inhoud en visuele voorstellings wat potensiële gaste aanlok.

Swak punte:

- Beperkte ligging: Mamasamba is geleë in Rosebank, wat sy toeganklikheid vir kliënte buite die area kan beperk. Deur na ander liggings uit te brei, kan 'n wyer kliëntebasis bereik word.
- Afhanklikheid van plaaslike bestanddele: Terwyl die verkryging van plaaslik volhoubare bestanddele 'n sterkpunt is, kan afhanklikheid van plaaslike verskaffers uitdagings inhou om konsekwente kwaliteit en beskikbaarheid te handhaaf, veral tydens skommeling in aanbod.

Geleenthede:

- Uitbreiding en groei: Daar is 'n geleentheid vir Mamasamba om sy teenwoordigheid uit te brei deur addisionele liggings in ander buurte of stede te open, nuwe markte te betree en 'n breër kliëntebasis te lok.
- Diversifikasie van aanbiedinge: Die restaurant kan diversifisering van sy aanbiedinge ondersoek deur nuwe spyskaartitems bekend te stel, spesiale geleenthede of tema aande aan te bied, of sy kroeg- en vermaaklikheidsaanbiedinge uit te brei om 'n wyer gehoor te lok.

Bedreigings:

- Kompetisie: Mamasamba staar kompetisie van ander restaurante, kafees en eetplekke in die Rosebank-omgewing, asook van gevestigde kettingrestaurante en opkomende neigings in die kos- en drankbedryf in die gesig.
- Ekonomiese faktore: Ekonomiese terugslae of skommeling in verbruikersbesteding kan die restaurant se inkomste en winsgewendheid beïnvloed, wat sy vermoë om bedrywighede te handhaaf en groei te volhou, kan benadeel.
- Eksterne faktore: Eksterne faktore soos veranderinge in regulasies, verskuiwings in verbruikersvoorkeure, of onvoorsiene gebeure soos natuurrampe of pandemies kan bedreigings vir die restaurant se sukses en veerkragtigheid inhou.

- 4.2 Moontlike oplossings. Dit sal afhang van die kandidaat se antwoord. Nasiener merk daarvolgens. Hierdie antwoord is 'n riglyn.

Mamasamba kan homself van mededingers onderskei deur te fokus op unieke aanbiedinge soos samesmelting van kossoorte, tematiese eetervarings of eksklusiewe sjef-samewerkings. Deur voortdurend te innoveer en nuwe spyskaartitems, eetkonsepte of vermaakopsies aan te bied, kan Mamasamba kliënte lok en behou.

Die implementering van 'n nuwe navorsings- en ontwikkelingsstrategie (N&O) kan die restaurant help om voor te bly met opkomende voedselneigings en verbruikersvoorkeure. Deur voortdurend met nuwe bestanddele, geure en kulinêre tegnieke te eksperimenteer, kan Mamasamba sy mededingende voordeel behou en aanpas by veranderende markdinamika.

Uitbreiding van aanbiedinge buite tradisionele eetervarings, soos nuwe produkte en dienste.

- 4.3 Kandidate moet elkeen van die P's noem en elkeen verduidelik. Dit mag van kandidaat tot kandidaat verskil, maar hierdie kan dien as 'n riglyn.

Produk:

- Kulinêre uitnemendheid: Restaurant – beklemtoon Mamasamba se toewyding aan kulinêre uitnemendheid, plaaslik verkrygte volhoubare bestanddele, en diverse spyskaartaanbiedinge.

Prys:

- Premium pryse: Posisioneer Mamasamba as 'n hoë-end eetbestemming met premium pryse wat die kwaliteit van die kos, atmosfeer en diens weerspieël.

Plek:

- Ligging: Kapitaliseer op Mamasamba se prima ligging in die hart van Rosebank, wat dit vestig as 'n moet-besoek bestemming vir plaaslike mense sowel as toeriste, en posisioneer dit as 'n moet-besoek bestemming vir beide plaaslike inwoners en toeriste, terwyl dit voordeel trek uit die voetverkeer. Multi-sensoriese ervaring: Beklemtoon die unieke aspekte van Mamasamba se fisiese ligging, soos die toonbank-eet ceviche kroeg, Copa-eet-sitkamer wat op die lewendige-vuur-kombuis, en multi-sensoriese kroeg uitkyk.

Promosie:

- Toekennings en erkenning: Benut Mamasamba se toekennings en eerbewyse, soos die wen van die Style Toekenning in die Luxe Restaurant-toekennings 2023 en Beste Nuwe Restaurant 2023, om geloofwaardigheid te bou en kliënte te lok.
- Aanlynteenwoordigheid (webblad): Gebruik 'n sterk aanlynteenwoordigheid met boeiende inhoud, visueel aantreklike voorstellings, en aktiewe deelname op sosiale media platforms om potensiële kliënte te bereik en te betrek.
- Deelname aan plaaslike kosfeeste

Mense (*People*):

- Onberispelik opgeleide personeel: Beklemtoon Mamasamba se toewyding aan uitmuntende kliëntediens met onberispelik opgeleide personeel wat vir elke gas persoonlike aandag en 'n onvergeetlike eetervaring verseker.

Vennootskap:

- Strategiese vennootskappe binne die gemeenskap, samewerking met plaaslike beïnvloeders.

Proses:

- Besprekingstelsel: Implementeer 'n doeltreffende besprekingstelsel om die besprekingsproses te vereenvoudig en dit vir kliënte gerieflik te maak.
- Kwaliteitsbeheer: Handhaaf streng kwaliteitsbeheermaatreëls om konsekwensie in voedselbereiding, aanbieding, en diensstandaarde te verseker.

Fisiese getuienis (*Physical Evidence*):

- Boeiende eetervaring: Beklemtoon die pragtige dekor, helder kleure, treffende kunswerke, en eklektiese meubels wat 'n meesleurende eetervaring skep.
- Atmosfeer: Vertoon die atmosfeer van Mamasamba se binnenshuise ontwerp, insluitend helder kleure, treffende kunswerke, en eklektiese meubels, deur visueel aantreklike voorstellings en virtuele toere.
- Getuigskrifte en resensies: Vertoon positiewe getuigskrifte en resensies van tevrede kliënte as fisiese bewyse van Mamasamba se uitmuntendheid in kulinêre aanbiedings, atmosfeer, en diens.
- Kandidate kon ook vennootskappe beskryf het, wat ook as een van die Ps van diensverskaffing aanvaar kan word (*Partnerships*):
Samewerking met plaaslike beïnvloeders, deelname aan kosfeeste, en vorming van vennootskappe binne die gemeenskap om sigbaarheid te bevorder en 'n breër 'gehoor' te lok.

4.4 Getal besoekers oorskry die teikengetal.

Herhalende besoeke.

Inkomste wat gegenereer word oorskry die teikensyfers.

Positiewe effek op die plaaslike gemeenskap en omgewing.

Alternatiewe antwoorde kan ook aanvaar word, soos:

- Hulle hou aan om toeriste aan te trek, het 'n mededingende voordeel:
Unieke fisiese eienskappe, bv. wild, gemeenskapsaantreklikheid en aantreklike geboue, uitsonderlik en verskillend in voorkoms in vergelyking met ander bestemmings.
Hulle bied 'n diversiteit van aantreklikhede aan: moet 'n reeks verskillende natuurlike- sowel as mensgemaakte aantreklikhede verskaf, bv. landskappe, wild, flora en fauna, museums, villa parke/oorde, vermaaklikheidsentrums, kulturele en etniese aantreklikhede en argitektuur. Voorsien in die behoeftes van baie verskillende tipes toeriste.
- Hulle voorsien in die belange van die toeriste: kliënte resensies is oorweldigend positief met konsekwente hoë stergraderings.
- Hulle is gewoonlik vol bespreek – is dikwels moeilik om in te kom a.g.v. populariteit.
- Werklike getal besoekers oorskry die teikengetal.
- Herhalende besoeke – mense kom aanhoudend terug, lojale kliënte.
- Hulle inkomste generering (wins) oorskry teikensyfers.
- Hulle mag baie takke, 'franchise' geleenthede en uitbreiding van reikwydte hê.
- Kan op die aandelebeurs gelys wees, beleggings belangstelling kan hoog wees, aandele of voorraad is waardevol en duur, of daar is 'n afname in waarde.
- Handelsmerkherkenning – selde nodig om te adverteer aangesien die handelsmerk homself verkoop.

VRAAG 5

Moet toerismebestemmings in Frankryk toerisme volumes beperk of toeriste verwelkom?

Kandidate moet 'n duidelike opinie aangaande die onderwerp hê. Dit moet deurgaans deur hulle verduidelikings ondersteun word. Die rubriek moet die nasiener help met die puntetoekenning.

Impak op die Drievoudige Basislyn:**Sosiaal:**

- Potensiële sosiale volhoubaarheidskwessies soos protesoptogte, arbeids-dispute en eise vir loonverhogings.
- Toenemende misdaad en geweld.
- Kulturele veranderinge: pas aan by toeriste kleredrag en gedrag.
- Inkomste gegenereer uit toerisme gaan dalk nie terug na die gemeenskap nie (lekkasie).
- Spanning tussen toeriste en plaaslike mense: meeding om hulpbronne, gedragsmisverstande, plaaslike mense word toegang tot kultureel belangrike plekke geweier, privaatheid word nie respekteer nie, inneming van heilige plekke, uitbuiting van kulturele seremonies.
- Negatiewe gedrag: disrespek, dronkenskap.
- Hoë pryse wat plaaslike mense ook vir kommoditeite moet betaal.
- Te veel mense en opeenhoping.
- Lawaai/geraas besoedeling.
- Skade aan plaaslike infrastruktuur waar plaaslike mense se belasting gebruik is om dit te herstel.
- Verhoging in eiendoms waarde, tariewe en belasting styg.
- Groter bewusmaking van plaaslike tradisies, kulture en kunsvorms.
- Skep begrip vir kulture.
- Gemeenskappe absorbeer nuwe idees, belangstellings en waardes.
- Kulturele erfenis word bewaar.
- Inkomste van toerisme: word gebruik vir instandhouding van besienswaardighede en museums.
- Bevorder kulturele trots.
- Besighede bevorder onderwys en gemeenskapsontwikkeling.
- Werkskepping in die toerismebedryf.
- Skep 'n vermenigvuldiger-effek in die ekonomie wat die plaaslike gemeenskappe bevoordeel.

Omgewing:

- Bekommernisse oor ambisies vir volhoubaarheid a.g.v. omvangryke gebruik van helikopters vir vervoer in teenstelling met volhoubaarheidsdoelstellings.
- Bewaring: inkomste van toerisme kan gebruik word vir bewaring.
- Biodiversiteit: gesonde omgewings trek diere en bevorder gesonde plantegroei.
- Verbeterings aan geboude omgewing: fasiliteite en sentrale sakekern projekte.
- Omgewingsbestuur stelsels: bevorder beskerming van omgewing.
- Verminder, hergebruik, herwin.
- Stimulasie van nuwe idees en tegnologie in 'groen' toerisme.
- Lugbesoedeling: gasse van motors, vliegtuie en busse.
- Geraasbesoedeling: vliegtuie, voertuie, harde musiek.
- Visuele besoedeling: onooglike geboue.
- Soliede afval en rommel: verpakkings van produkte.

- Vloeibare afval: chemikalieë in afvalwater en riool.
- Fauna en flora agteruitgang: gronderosie, verwydering van plante, interaksie met diere (voer van bobbejane).
- Druk op hulpbronne: bv. gebruik van water, elektrisiteit.
- Verlies van natuurlike habitat: konstruksie op onontwikkelde grond.
- Opeenhoping: verkeer, oorvol strande, inkopiesentrums.
- Vandalisme: skade aan aantreklikhede: verwydering van voorwerpe of graffiti.

Ekonomies:

- Toerisme is 'n inkomste genereerder. Toeriste spandeer geld in die gemeenskap.
- Geskatte voordele vir Parys se toerisme ekonomie varieer tussen EUR2 miljard en EUR4 miljard gedurende gebeurtenisse soos die Olimpiese Spele; bevorder vervoer en verbruiker voedseldiens.
- Inflasie: Pryse van goedere en dienste verhoog, want daar is 'n groter aanvraag.
- Toerisme skep werk. Toerisme besighede het personeel nodig.
- Lekkasie: Die eienaars van toerisme besighede mag die wins uit die area neem. Ook, as goedere en dienste ingevoer word, lei dit tot toerisme wat die balans van betalings affekteer. Geld vloeit uit die area.
- Toeriste bring geld in die land of streek in.
- Toerisme genereer belegging. Beide die privaatsektor en die publieke sektor belê geld in die ontwikkeling en bevordering van toerisme.
- Eksterne kostes: Dinge soos elektrisiteitvoorsiening en afvalverwydering is addisionele kostes wat toeneem a.g.v. toerisme.
- Oorafhanklikheid van toerisme: Lande, streke of gemeenskappe kan te veel op toerisme staatmaak. Indien toerisme afneem, mag die ekonomie dalk nie ander bedrywe hê om op staat te maak vir inkomste nie.

Effek op Inkomende en uitgaande besoekersgetalle na Frankryk. Hierdie antwoord dien slegs as 'n riglyn. Kandidate se antwoorde sal van mekaar verskil.

Inkomende: Die verwagte invloed van besoekers vir geleenthede soos die Olimpiese Spele, sal potensieel in die daaropvolgende jare 'n verhoging van inkomende besoekers toon a.g.v. die verhoogde globale blootstelling.

Uitgaande: 'n Moontlikheid van Parysenaars wat uit die stad na landelike gebiede ontvlug, kan lei tot beskikbare eiendomme om te huur wat ook die druk van die oorvol stad kan verlig.

Effek op toerismebestemmings:

Positief: Geleentheid om Parys as bestemming aan 'n globale gehoor te vertoon, hou potensieel voordeel vir die algehele toerisme ekonomie in daaropvolgende jare in.

Negatief: Onderbreking van die Paryse toerisme ekonomie gedurende gebeurtenisse soos die Olimpiese Spele, met ikoniese plekke wat gebruik word vir die Olimpiese items, lei daartoe dat nie-Olimpiese besoekers hierdie plekke vermy. Potensieel 'n negatiewe effek op museums, erfenisgebiede, begeleide toere en vervoer a.g.v. strate wat toegemaak word en meer verkeer.

Riglyne vir toeriste om 'n positiewe effek op toerisme te verbeter: Die is 'n paar riglyne, maar die kandidate is nie tot slegs dit beperk nie.

- Respekteer plaaslike gebruike en kultuur.
- Minimale afval en omgewingsimpak.
- Ondersteun plaaslike besighede en kunstenaars.
- Volg riglyne en regulasies wat deur die owerhede daargestel is.
- Sprei toerisme uit na stiller areas om druk op die populêre plekke te verminder.

Moet toerismebestemming in Frankryk toeriste beperk of verwelkom? Sommige teen en sommige vir-argumente. Nasiener gebruik eie diskresie.

Beperk:

- Implementering van maatreëls om oorvol plekke te kontroleer en brose eko-sisteme en kultuurerfenisse te beskerm.
- Beheer toeristevloei om 'n volhoubare balans tussen toeriste en plaaslike kwaliteit van lewe te verseker.
- Stel 'n afsnypunt in op die drakrag van populêre bestemmings om 'oortoeisme' te voorkom.
- Stel mense voor aan digitale 'ondersteuner sones' waar die Spele regstreeks gestroom kan word in areas buite die spilpunt van toeriste aktiwiteite, om ekonomiese voordele na die omliggende areas te versprei en om druk te verlig op die 'heuningpot' areas/aantreklikhede.

Verwelkom:

- Benut toerisme vir ekonomiese groei en werkskepping.
- Implementeer volhoubare toerismepraktyke om negatiewe effekte op die omgewing en plaaslike gemeenskappe te minimaliseer.
- Kapitaliseer op geleenthede soos die Olimpiese Spele om Frankryk as 'n bestemming te vertoon en toekomstige besoekers te lok.
- Kandidate mag die belangrikheid van inkomste verdien tydens die duur van die Spele bespreek en die feit dat die geleentheid slegs vir 'n beperkte tyd duur en die effek kan met bogenoemde praktyke versag word (d.w.s. die doel heilig die middele).

VRAAG 6 KONSEPKAART

Konstrueer 'n konsepkaart waarin jy die onderlinge verhoudings tussen 'n besigheid se professionele beeld, die besigheid se bemarkingstrategieë, die sukses van die besigheid en hoe dit uiteindelik sal lei tot ekonomiese en gemeenskaps-ontwikkeling illustreer.

Verskaf voorbeelde uit die Addendum sowel as jou eie kennis om die opstel van jou konsepkaart te versterk.

Faktore wat bydra tot Mamasamba se professionele beeld:

Kandidate kan enige van die volgende faktore verduidelik en dit op Mamasamba toepas.

Bestaande karaktereienskappe uit die artikel wat deur Mamasamba vertoon word sluit in:

- Maatskappy beeld:
Naam: 'Mamasamba is kultureel, gee 'n duidelike indruk van plaaslike geure, professioneel en betroubaar.
Logo: Pas by die beeld/etos van die maatskappy.
Slagspreuk: Gepas en maklik om te verstaan/onthou, treffend.
- Webwerf: Op datum en gebruikersvriendelik.
- Skryfbehoeftes: Het die logo, funksioneel – penne werk, maklik leesbaar, ens.
- Bemarking: Sensitief vir kulturele verskille, wye reeks van media, maatskappy se geloofwaardigheid.
- Fisiese Voorkoms/Produkverpakking: Uitsonderlike toewyding aan kulinêre uitnemendheid en 'n meesleurende eet-atmosfeer.
Naamborde: duidelike rigtingaanwysing en korrekte spelling, veeltalig en in goeie toestand.
- Perseel: tuine goed versorg, skoon, goed onderhou, pragtige dekor gekenmerk deur helder kleure, treffende kunswerke en eklektiese meubels.
Dekor: smaakvol, subtiel en stylvol.
- Advertensies op webwerwe, brosjures en plakkate is opgedateer, maklik verstaanbaar, professioneel en duidelik.
Adverteer in gepaste tydskrifte soos Getaway.
Bemarkingsboodskap is sensitief vir kulturele en rasseverskille van potensiële kliënte.
Byvoorbeeld, om 'n foto van Moslem-manne wat bier in 'n restaurant drink te wys, sou kultureel aanstootlik wees, aangesien Moslems nie toegelaat word om alkohol te drink nie.
- Professionaliteit van die personeel – onberispelik opgeleide personeel wat passievol daarvoor is om te verseker dat die gaste persoonlike aandag kry.

Belangrikheid van bemarking in besigheid sukses:

- Bemarking verbeter handelsmerk sigbaarheid en trek kliënte aan. Gerig op die korrekte teikengehoor (in hierdie geval, hoë-klas, welgestelde kliënte, daarom in hoë-gehalte publikasies, eksklusiewe areas wat deur welgestelde individue besoek word.
- Effektiewe bemarkingstrategieë genereer leidrade en dryf verkope.
- Aantreklike bemarkingsveldtogte skep handelsmerklojaliteit en herhalende besigheid.

Binnelandse en internasionale bemarkingsgeleenthede vir Mamasamba:

- Internasionaal: ITB Berlyn, WTM, IBTM, *International Luxury Travel Market, Events Tourism Exchange*, Afrika se Travel Indaba.
- Plaaslik: Getaway skou. Toerisme Indaba en WTM Afrika. Veldtogte soos Sho't Left.
- Internet-soekenjin-treffers – besighede wat dit kan bekostig, moet betaal vir prioriteitsplasing, byvoorbeeld 'n Google Ads-veldtog wat werk op 'n betaal-per-aksie-prysmodel, gewoonlik bereken as koste-per-kliek (CPC).
- Kandidate kan ook melding maak van: "Sosiale media bemarking: Facebook, Twitter, Instagram, WhatsApp vir Besigheid"; "slegs Webwerf en Facebook-advertensies"; "Sosiale media, radio-borgskappe en geskenkprodukte en Oorsake/Welsyn"; "Aanlyn en nuusbriewe"; "Sosiale media platforms". (Stats SA 2022)

Faktore wat bydra tot Mamasamba se sukses as 'n restaurant:

Bemarking: Met korrekte bemarking, beide plaaslik en internasionaal en aan die regte teikengehoor, beteken dit meer kliënte. Hulle het 'n sterk aanlyn-teenwoordigheid en hou ook aandgeleenthede wat daartoe bydra. 'n Sterk reputasie en goed gevestigde handelsmerk is belangrik vir die aantrekking van kliënte en om vertroue te bou. Mamasamba se toewyding aan volhoubare praktyke en plaaslik verkrygte kos, gemeenskapsbemaagting en kulturele bewaring dra by tot 'n positiewe reputasie en 'n kenmerkende handelsmerkbeeld, wat kan lei tot verhoogde belangstelling van kliënte en lojaliteit.

Positiewe besoekerservaring: Positiewe kliëntresensies en mondelinge advertensie, saam met die wen van toekennings en uitstekende diens, dra hiertoe by.

Volhoubare bestuursplanne: hulle soek plaaslike en plaaslik vervaardigde produkte. Hulle verkry ook plaaslike mense om in diens te neem.

Effektiwiteit van personeel en bestuur: Lei personeel behoorlik op en neem gekwalifiseerde personeel in diens of werf die regte persoon vir die werk. Het 'n goeie induksieprogram om te verseker dat personeel bewus is van die standarde wat gehandhaaf moet word. Volgens die artikel het hulle uitmuntende kos en diens, wat praat van die doeltreffendheid van die personeel.

Positiewe besoekerservaring: Volgens die toekennings wat gewen is, is dit duidelik dat kliënte 'n positiewe besoekerservaring het en tevrede is met die vlak van diens, wat hulle sal aanmoedig om die aantreklikheid weer te besoek.

Veiligheid en misdaadvoorkoming: Mamasamba is in die middel van Rosebank. Daar is baie ander restaurante en binne 'n veilige sentrum.

Voorkoms en instandhouding: Die aantreklikheid en perseel moet skoon en goed onderhou wees. Dit kan ook verwys na die opgradering van die interieurontwerp, netjiese blombeddings, 'n vars laag verf, ens., om die regte indruk te skep. Mamasamba verteenwoordig die perfekte beeld van luuksheid, Latynse atmosfeer met uitsonderlike aandag aan detail. Pragtige dekor gekenmerk deur helder kleure, treffende kunswerke, en eklektiese meubels.

Onberispelik opgeleide personeel wat passievol daarvoor is om te verseker dat gaste persoonlike aandag geniet.

Universele toegang: Toegang vir persone met gestremdhede – rolstoelopritte LED-naamborde, braille op spyskaarte en ander openbare oppervlakke sal die restaurant meer toeganklik maak vir parapleë, gehoorgestremde en blinde mense. Om toeriste met verskillende behoeftes aan te trek, moet naamborde verstaanbaar wees vir jong mense, internasionale- en plaaslike toeriste. Sleutelaspekte wat 'n aantrekkingskrag toeganklik maak, sluit vervoer na en van die aantrekkingskrag, parkering, akkommodasie, toiletgeriewe, inligting, ondersteuningsfasiliteite en dienste in. Hulle maak ook voorsiening vir 'n verskeidenheid dieëtbehoefte.

Effek van Mamasamba se sukses op gemeenskapsontwikkeling en ekonomiese groei:

- Trek toeriste en plaaslike inwoners aan, wat die plaaslike ekonomie stimuleer deur meer voetverkeer.
- Skep werkseleenthede en ondersteun plaaslike verskaffers wat bydra tot ekonomiese groei.
- Bevorder gemeenskapstrots en reputasie, en trek verdere beleggings en ontwikkeling.
- Mamasamba se betrokkenheid by CSR (korporatiewe sosiale verantwoordelikheid) projekte verhoog die positiewe impak op plaaslike gemeenskappe en die omgewing, wat die lewenstandaard en kwaliteit in die omliggende areas verbeter.
- Skakels na vermenigvuldiger-effek, ekonomiese skakels.

Sommige moontlike skakels is verduidelik:

- Mamasamba se professionele beeld, gekenmerk deur kulinêre uitnemendheid en 'n meesleurende atmosfeer, word effektief gekommunikeer deur bemarkingspogings, wat kliënte aantrek en sukses dryf.
- Bemarkingstrategieë, wat deursigtigheid en betrokkenheid beklemtoon, bestuur kliëntverwagtinge en bevorder vertroue, wat bydra tot Mamasamba se positiewe reputasie en volgehoue sukses.
- Mamasamba se sukses bevoordeel nie net die besigheid nie, maar het ook 'n impak op gemeenskapsontwikkeling en ekonomiese groei, wat die onderlinge verbintenis tussen besigheidssukses, professionele beeld en bemarkings-pogings beklemtoon.

Totaal: 200 punte