Provinsie van die
OOS-KAAP
ONDERWYS

Steve Vukile Tshwete Onderwyskompleks • Sone 6 Zwelitsha 5608 • Privaatsak X0032 • Bhisho 5605
REPUBLIEK VAN SUID-AFRIKA

HOOFDIREKTORAAT – KURRIKULUMBESTUUR

GRAAD 12 LEERDER ONDERSTEUNINGSPROGRAM

HERSIENING AND REMEDIËRENDE ONDERRIG INSTRUMENT: ANTWOORDE

VAK: VERBRUIKERSTUDIES

Junie 2009

Hierdie dokument bestaan uit 10 bladsye.

Streng gesproke nie vir toets/eksamen doeleindes nie.

VERBRUIKERSTUDIES GR 12
CONSUMER STUDIES GR 12

NAAM: **NAME:**	**JUNIE 2009** **JUNE 2009**

AFDELING A / SECTION A

VRAAG 1 / QUESTION 1

1.1

1.1.1	A	B	~~C~~	D
1.1.2	~~A~~	B	C	D
1.1.3	A	~~B~~	C	D
1.1.4	~~A~~	B	C	D
1.1.5	~~A~~	B	C	D
1.1.6	A	B	C	~~D~~
1.1.7	~~A~~	B	C	D
1.1.8	A	B	C	~~D~~
1.1.9	A	B	C	~~D~~
1.1.10	A	B	C	~~D~~

(10 x 2) **20**

1.2

1.2.1	B
1.2.2	C
1.2.3	D
1.2.4	A
1.2.5	E

(5 x 2) **10**

1.3

1.3.1	E
1.3.2	D
1.3.3	A
1.3.4	C
1.3.5	B

(5 x 2) **10**

TOTAAL / TOTAL **40**

AFDELING B: VOEDSEL EN VOEDING

VRAAG 2

2.1 2.1.1 Vetsug:
Toestand waar gewig baie meer is as lengte, gebaseer op 'n standaard. Kondisie van uitermatige vetheid. (2)

2.1.2 Redes vir vetsigtigheid by kinders:
* Koop goedkoop vetterige kos by wegneemplekke
* Geen kennis oor voeding
* Berei nie gesonde etes tuis nie
* Eet wat ouers eet
* Arm gesinne koop goedkoper kos. Spandeer minder op vrugte en groente (Enige 4 x 1) (4)

2.2 Organiese voedsel:
* Vry van genetiese gemanipuleerde stowwe
* Vry van skadelike chemikalieë en insekdoders
* Vry van onnatuurlike hormone en groeistimulante
* Hoog in vitamiene en minerale
* Meer smaak as ander vrugte en groente (Enige 4 x 1) (4)

2.3 2.3.1 Redes waarom mense diabetes ontwikkel:
* Geneties
* Dieet
* Ouderdom
* Swangerskap (4)

2.3.2 Simptome:
* Verhoogde aptyt
* Oormatige dors
* Verhoogde traagheid
* Vervaagde sig
* Sere wat lank neem om te genees
* Jeukende droë vel
* Verlies aan gevoel in die voete
* Somtyds gewigsverlies (Enige 4 x 1) (4)

2.3.3 Beperk die voedsel soorte:
*Beperk proteïene
*Beperk vet
*Beperk suiker (3)

2.4 Verbeter voedingstatus van MIV/Vigs:
* Begin vroeg (nadat status uitgevind het), kies eie kos
* Eet van al die voedselgroepe elke dag
* Stysel voedsel vorm basis van elke ete
* Baie vrugte en groente eet (vir vitamiene en minerale)
* Eet vleis en suiwelprodukte (verskaf krag en verbeter immuunstelsel)
* Eet droë bone, ertjies ens., verskaf proteïene en vesel.
* Sluit suiker en vet in, gee energie
* Gebruik sout spaarsamig
* Wees aktief, hou spiere sterk
* Drink skoon water
* Nie alkohol, liggaam verloor dan vitamiene
* Eet klein maaltye deur die dag (Enige 4 x 1) (4)

2.5 2.5.1 Osteoporose:
* Lae kalsiuminname
* Lae beendigtheid/beengewig
* Bene raak bros (2)

2.5.2 Voorkom osteoporose:
* Eet voldoende kalsium
* Benodig vitamien D
* Kry vitamien D van son blootstelling
* Benodig vitamien C vir kollageen produksie
* Benodig oefening (5)
* Voldoende kalsium in te neem
* Gesonde lewensstyl-vermy rook en alkohol verbruik

2.6 2.6.1 Voorbeelde van hoë cholesterol voedsels:
* Lewer
* Afval
* Patees
* Eiergeel
* Mayonnaise
* Skulpvis (4)
* Dierlike vet (enige aanvaarbare antwoord)

2.6.2 Eetgewoontes verbeter:
* Eet klein hoeveelhede rooivleis (3 – 4 keer per week)
* Eet minstens 2 keer per week vis
* Verminder hoëvet suiwelprodukte
* Waak teen versteekte vette in jou dieet, bv. bruiskoeldrank en koekies (4)
* Eet plantvoedsel – bevat geen cholesterol
* Verhoog die inname van Omega 3
* Verhoog die inname van water-oplosbare vesel
* Sluit voedsel in wat ryk is aan anti-oksidante
* Eet 'n verskeidenheid voedsels
* Eet minder souterige voedsels

TOTAAL AFDELING B: 40

AFDELING C: KLEDING

VRAAG 3

3.1 Stadiums van die modesiklus:
* Vernuwing
* Toename
* Versnelling/hoogtepunt
* Afname/uit die mode/verouderd

OF

* Ontluikende/ontstaan
* Naboots/groei
* Ekonomiese/populêre/versadiging
* Afname
* Verouderd/oudmodies (4)

3.2 Belangrikheid van voorkoms by 'n nuwe posisie
* Moet professionele✓ effektiewe voorkoms hê. ✓
* Het 'n invloed op hoe ander in werksomgewing✓, kliënte teenoor jou optree. ✓
* Eerste indrukke is blywend.✓
* Voorkoms sal bepaal hoe kliënte teenoor maatskappy voel.✓ (Enige 5 x 1) (5)

3.3 Voorstelle vir besigheidspersoon se klerekas:
* Klassieke formeel
* Vermy baie juwele en bykomstighede
* Diskrete mansjetknope en gordel detail
* Dra lang sokkies
* Dra goeie skoene (Enige aanvaarbare antwoord) (5)

3.4 Klere invoer:
* Klere wat ingevoer word vanaf China is goedkoper✓ omdat produksie en arbeid daar goedkoper is as in Suid-Afrika. ✓
* Suid-Afrikaanse industrieë kan nie met pryse meeding en verloor dus verkope en markaandele.✓
* Baie Suid-Afrikaanse industrieë moes sluit lei tot werkloosheid. ✓ (4)

3.5 Ontwerp klere vir gestremde:
* Gebruik ritsdas: das met ritssluiter kan maklik aangesit en afgehaal word.
* Langmou knopieshemp vir mans met Velcro-strook.
* Hoë middel langbroeke het 'n rek in die middel.
* Capri pajama-katpakke vir vroue – ideaal vir gestremdes wat hulle nie in die aand kan toetrek nie.
* Sof-Shu is 'n kous met 'n sool. (Enige 4 x 1) (4)

3.6 Ontwerpersetikette:
* As gevolg van portuurdruk, koop meer tieners ontwerpersetikette.
* Hulle wil aanvaar word – niemand wil as oudmodies gesien word.
* Lojaliteit word ontwikkel teenoor spesifieke ontwerpers.
* Verseker waarde vir geld.
* Tiener ontwikkel 'n verwronge waarde sisteem. (Enige 4 x 1) (4)

3.7 Klerekas beplanning:
* Kies gemaklike klere.
* 50% van jou klere moet klassiek wees.
* Sluit bykomstighede in wat nuutste modes reflekteer.
* Moet kwaliteit reflekteer, nie kwantiteit.
* Kies maklik om te gebruik materiale.
* Moet uitrustings kan meng en pas.
* Voordat jy koop, besluit of die artikel, modieus, deftig, diensbaar ens. is.
* Moet nooit klere impulsief koop nie.
* Analiseer klere, raak van klere ontslae, kyk wat verkoop of wat nie pas nie. (Enige 8 x 1) (8)

3.8 3.8.1 Mode:
* Sekere klere en bykomstighede is nie geskik vir werk
* Klere wat aantrek werk toe, dui selfvertroue en professionaliteit aan
* Oud modieus aantrek, toon 'n gebrek aan belangstelling in voorkoms het (2)
* Draer moet met selfvertroue optree en loop. (Enige 2 x 1)

3.8.2 Tipe werk en leefstyl:
* Klere moet geskik wees vir tipe werk wat jy doen, bv. hoë skoene nie geskik vir ingenieur wat na boupersele gaan
* Informele broek en tekkies nie geskik vir sekretaresse/persoonlik assistent
* Buitelug persone se klere sal leefstyl weerspieël. (Enige 2 x 1) (2)

3.8.3 Tradisies en geloof:
* Beïnvloed tipe klere wat na werk dra, bv. sommige vrouens dra kopbedekking
* Ander dra nie langbroeke of kort rompe nie
* Voorsiening vir verskille in aantrek reëls moet gemaak word. (Enige 2 x 1) (2)

TOTAAL AFDELING C: 40

AFDELING D: PRAKTIESE KOMPONENT

VRAAG 4: VOEDSELOPSIE

4.1 Definieer die term teikenmark:
Die groep persone aan wie jy jou produk wil verkoop, het dieselfde behoefte en begeertes. (2)

4.2 Identifiseer me. Naidoo se teikenmark:
Myngemeenskap, gemeenskapslede wat hou van Indiese kos. (2)

4.3 Noem TWEE metodes wat me. Naidoo kan gebruik om marknavorsing te doen:
Ondersoek (opname) en vraelys. (2)

4.4 Verander die resep sodat sy in staat is om VIER keer die volume atjar te maak:
36 mango's
16 rooi rissies
16 uie
1 000 ml (1 ℓ) asyn
2 kg bruinsuiker
100 g sout
Skil van 8 suurlemoene (7)

4.5 Formuleer voorstelle vir me. Naidoo se bemarkingsveldtog ten opsigte van die:

4.5.1 Plek:
* Plaaslike supermark: hele gemeenskap koop daar en sal produk sien.
* Eienaar haar buurvrou en sal dit vir haar verkoop. (3)

4.5.2 Promosies:
* Laat bure proe, proesessie in winkel, strooibiljette by myn uitdeel, advertensie in plaaslike koerant. (3)

4.6 Noem VIER produksiehulpmiddels wat tot me. Naidoo se beskikking is:
Gratis mango's in tuin; dogters wat help; stoof en elektrisiteit; kennis; tradisionele familie resep. (4)

4.7 Beskryf 'n geskikte verpakking vir die produk:
Glas/plastiekbottel/houer wat goed seël – deursigtig, sodat atjar kan sien; lekbestand; maklik om te vervoer, veilig en higiënies. (4)

4.8 Gee voorstelle om te verseker dat die verpakking baie aandag sal trek:
* Skoon, nie gekraakte/gesplinterde houer
* Deksel goed pas
* Etiket kleurvol en akkuraat
* Duidelike prent van bedieningsvoorstel
* Hergebruik van verpakking. (5)

4.9 Teken 'n etiket vir me. Naidoo se atjar:
Handelsnaam; produknaam; gewig; lys van bestanddele; naam van vervaardiger; kontak details; bedieningsvoorstel; voedingsinligting; beste-voor-datum (4)

4.10 Gee redes waarom me. Naidoo se poging kan misluk:
Swak beplanning; geen geld om bestanddele te koop; geen vrugte beskadigde vrugte; gesondheidsprobleme; nie tyd om te voltooi nie. (4)
[40]

VRAAG 5: KLEDINGOPSIE

5.1 Definieer die term teikenmark:
Die groep persone aan wie jy jou produk wil verkoop, het selfde behoefte en begeertes. (2)

5.2 Identifiseer me. Nnatsi se teikenmark:
* Vrouens koop unieke klere
* Koop by eksklusiewe winkels
* Hou van reis
* Linne goeie hitte geleier
* Hou van handgemaakte klere. (4)

5.3 Noem TWEE metodes wat me. Nnatsi kan gebruik om marknavorsing te doen:
Ondersoek (opname) en vraelys (2)

5.4 Waarom is me. Nnatsi se produk geskik vir die teikenmark?
* Unieke klere by eksklusiewe winkels beskikbaar
* Handgemaak
* Linne ideaal vir warm somer temperature (3)

5.5 Formuleer voorstelle vir me. Nnatsi se bemarkingsveldtog ten opsigte van die:

5.5.1 Plek:
* Boetieks omdat hulle eksklusiewe klere verkoop
* Baie boetieks; groot dorp
* Kan van huis tot huis verkoop (3)

5.5.2 Promosies:
* Advertensie in plaaslike koerant
* Pamflette/Strooibiljette
* Mode parade/uitstalling
* Kan klere self dra en vertoon (3)

5.6 Noem VIER produksie hulpmiddels wat tot me. Nnatsi se beskikking is:
Groot vertrek/naaldwerk/vaardigheid/elektrisiteit/tyd/gemotiveerd. (4)

5.7 Beskryf 'n geskikte verpakking vir die produk:
* Plastiek: deursigtig, seël om vuil weg te hou, maklik om te vervoer.
* Eksklusiewe klerehangers in boetieks. (4)

5.8 Gee voorstelle om te verseker dat die verpakking baie aandag sal trek
* Nie gekreukel
* Nie geskeur
* Seël dig
* Etiket kleurvol en akkuraat
* Verpakking moet deursigtig wees (5)

5.9 Teken 'n etiket vir me. Nnatsi se bloese:
* Handelsnaam; produknaam; gewig; veselinhoud; naam van vervaardiger; kontak details; gevare: droogmaak, bv. nie tuimeldroog; versorgingsinstruksies: was, temperatuur, bleik, stryk, droging.(Enige 6 x 1) (6)

5.10 Gee redes waarom me. Nnatsi se poging kan misluk:
Swak beplanning; geen geld om materiaal te koop; materiaal nie beskikbaar; gesondheidsprobleme; nie tyd om produk te voltooi nie (4)
[40]

VRAAG 6: SAGTE MEUBELERINGSOPSIE

6.1 Definieer die term teikenmark:
Die groep persone aan wie jy jou produk wil verkoop, het dieselfde behoefte en begeertes. (2)

6.2 Identifiseer me. Niemand se teikenmark:
* Mense wat koop by tuisnywerhede
* Mense wat strooikussings koop
* Mense wat hul huise aantreklik wil maak
* Mense wat hou van handgemaakte strooikussings (4)

6.3 Noem TWEE metodes wat me. Niemand kan gebruik om marknavorsing te doen:
Ondersoek (opname) en vraelys (2)

6.4 Waarom is me. Niemand se produk geskik vir die teikenmark?
* Unieke strooikussings
* Handgemaak
* Beskikbaar in plattelandse gebied (3)

6.5 Formuleer voorstelle vir me Niemand se bemarkingsveldtog ten opsigte van die:

6.5.1 Plek:
* Tuisnywerheid omdat hulle verkoop tuisgemaakte produkte
* Kan van huis tot huis verkoop
* Hele gemeenskap gaan na tuisnywerheid en sien strooikussings. (3)

6.5.2 Promosies:
* Adverteer in plaaslike koerant
* Pamflette
* Uitstalling
* Uitstal in haar huis (3)

6.6 Noem VIER produksiehulpmiddels wat tot me. Niemand se beskikking is:
Groot vertrek/naaldwerk/vaardigheid/elektrisiteit/tyd/gemotiveerd. (4)

6.7 Beskryf ŉ geskikte verpakking vir die produk:
* Plastiek: deursigtig, seël om vuil weg te hou, maklik om te vervoer. (4)

6.8 Gee voorstelle om te verseker dat die verpakking baie aandag sal trek:
* Nie gekreukel
* Nie geskeur
* Seël dig
* Etiket kleurvol en akkuraat
* Verpakking moet deursigtig wees (5)

6.9 Teken ŉ etiket vir me. Niemand se hemde:
* Handelsnaam; produknaam; veselinhoud; naam van vervaardiger; kontakbesonderhede; gevare: droogmaak, bv. nie tuimeldroog; versorgingsinstruksies: was, temperatuur, bleik, stryk, droging. (Een punt etiket duidelik is.) (6)

6.10 Gee redes waarom me Niemand se poging kan misluk:
* Swak beplanning; geen geld om materiaal te koop; materiaal nie beskikbaar; gesondheidsprobleme; nie tyd om produk te voltooi nie (4)

[40]

TOTAAL AFDELING D: 40

GROOTTOTAAL: 160