

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA THƯƠNG MẠI

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 2, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

| | | | |
|----------------------------------|---|-------------|---------------|
| Tên học phần: | Kinh doanh trực tuyến | | |
| Mã học phần: | 71MRKT40403 | Số tin chỉ: | 03 |
| Mã nhóm lớp học phần: | 232_71MRKT40403_01 | | |
| Hình thức thi: Tiểu luận | Thời gian làm bài: | | Phút/ ngày |
| <input type="checkbox"/> Cá nhân | <input checked="" type="checkbox"/> Nhóm | | |
| Quy cách đặt tên file | Mã nhóm lớp học phần – Tên nhóm – Tên Doanh nghiệp | | |

Giảng viên nộp đề thi, đáp án bao gồm cả **Lần 1 và Lần 2 trước ngày 15/03/2024.**

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Quy ước đặt tên file đề thi/đề bài: 71MRKT40403 – Kinh doanh trực tuyến - 232_71MRKT40403_01 – TIEUL – Đề 01
- + **Mã học phần**_Tên học phần_Mã nhóm học phần_TIEUL_De 1

2. Giao nhận đề thi

Sau khi kiểm duyệt đề thi, đáp án/rubric. **Trưởng Khoa/Bộ môn** gửi đề thi, đáp án/rubric về Trung tâm Khảo thí qua email: khaothivanlang@gmail.com bao gồm file word và file pdf (**nén lại và đặt mật khẩu file nén**) và nhắn tin + họ tên người gửi qua số điện thoại **0918.01.03.09** (Phan Nhất Linh).

II. Các yêu cầu của đề thi nhằm đáp ứng CLO

(Phần này phải phối hợp với thông tin từ đề cương chi tiết của học phần)

| Ký hiệu CLO | Nội dung CLO | Hình thức đánh giá | Trọng số CLO trong thành phần đánh giá (%) | Câu hỏi thi số | Điểm số tối đa | Lấy dữ liệu đo lường mức đạt PLO/PI |
|-------------|---|--------------------|--|----------------|----------------|-------------------------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) | (7) |
| CLO1 | Hiểu được những nội dung cơ bản một cách có hệ thống về kinh doanh trực tuyến . Thông qua các nội dung đó học viên có khả năng phân tích được sự biến động của môi trường kinh doanh. | Tiểu luận nhóm | 20% | | | PI 3.1 |
| CLO3 | Vận dụng kiến thức kinh doanh vào giải quyết các tình huống trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp. | Tiểu luận nhóm | 20% | | | PI 5.2 |
| CLO4 | Rèn luyện kỹ năng phân tích và giải quyết các tình huống được đưa ra dưới sự hướng dẫn. | Tiểu luận nhóm | 60% | | | PI 6.1,A |

Chú thích các cột:

(1) Chỉ liệt kê các CLO được đánh giá bởi đề thi kết thúc học phần (tương ứng như đã mô tả trong đề cương chi tiết học phần). Lưu ý không đưa vào bảng này các CLO không dùng bài thi kết thúc học phần để đánh giá (có một số CLO được bố trí đánh giá bằng bài kiểm tra giữa kỳ, đánh giá qua dự án, đồ án trong quá trình học hay các hình thức đánh giá quá trình khác chứ không bố trí đánh giá bằng bài thi kết thúc học phần). Trường hợp một số CLO vừa được bố trí đánh giá quá trình hay giữa kỳ vừa được bố trí đánh giá kết thúc học phần thì vẫn đưa vào cột (1)

(2) Nêu nội dung của CLO tương ứng.

(3) Hình thức kiểm tra đánh giá có thể là: trắc nghiệm, tự luận, dự án, đồ án, vấn đáp, thực hành trên máy tính, thực hành phòng thí nghiệm, báo cáo, thuyết trình, ..., phù hợp với nội dung của CLO và mô tả trong đề cương chi tiết học phần.

(4) Trọng số mức độ quan trọng của từng CLO trong đề thi kết thúc học phần do giảng viên ra đề thi quy định (mang tính tương đối) trên cơ sở mức độ quan trọng của từng CLO. Đây là cơ sở để phân phối tỷ lệ % số điểm tối đa cho các câu hỏi thi dùng để đánh giá các CLO tương ứng, bảo đảm CLO quan trọng hơn thì được đánh giá với điểm số tối đa lớn hơn. Cột (4) dùng để hỗ trợ cho cột (6).

(5) Liệt kê các câu hỏi thi số (câu hỏi số ... hoặc từ câu hỏi số... đến câu hỏi số...) dùng để kiểm tra người học đạt các CLO tương ứng.

(6) Ghi điểm số tối đa cho mỗi câu hỏi hoặc phần thi.

(7) Trong trường hợp đây là học phần cốt lõi - sử dụng kết quả đánh giá CLO của hàng tương ứng trong bảng để đo lường đánh giá mức độ người học đạt được PLO/PI - cần liệt kê ký hiệu PLO/PI có liên quan vào hàng tương ứng. Trong đề cương chi tiết học phần cũng cần mô tả rõ CLO tương ứng của học phần này sẽ được sử dụng làm dữ liệu để đo lường đánh giá các PLO/PI. Trường hợp học phần không có CLO nào phục vụ việc đo lường đánh giá mức đạt PLO/PI thì để trống cột này.

III. Nội dung đề bài

1. Đề bài

Bạn hãy chọn 01 sản phẩm/ dịch vụ, sau đó phân tích / xây dựng kế hoạch và vận hành kinh doanh doanh nghiệp trực tuyến

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

1. Giới thiệu

Tên doanh nghiệp: [Tên doanh nghiệp của bạn]

Lĩnh vực kinh doanh: [Lĩnh vực kinh doanh bạn chọn]

Mục tiêu: Xây dựng doanh nghiệp kinh doanh trực tuyến thành công, mang đến sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao cho khách hàng và tạo dựng lợi nhuận bền vững cho doanh nghiệp.

2. Phân tích thị trường

Nhu cầu thị trường: [Phân tích nhu cầu thị trường cho sản phẩm/dịch vụ bạn cung cấp]

Đối thủ cạnh tranh: [Phân tích các đối thủ cạnh tranh trong lĩnh vực bạn chọn]

Lợi thế cạnh tranh: [Nêu ra những điểm mạnh, điểm khác biệt của doanh nghiệp bạn so với đối thủ]

3. Sản phẩm/dịch vụ

Mô tả sản phẩm/dịch vụ: [Mô tả chi tiết về sản phẩm/dịch vụ bạn cung cấp]

Giá cả: [Đề xuất mức giá cho sản phẩm/dịch vụ]

Kênh phân phối: [Xác định kênh phân phối phù hợp cho sản phẩm/dịch vụ]

4. Chiến lược marketing

Xây dựng thương hiệu: [Xác định chiến lược xây dựng thương hiệu cho doanh nghiệp]

Quảng cáo: [Lập kế hoạch quảng cáo cho sản phẩm/dịch vụ]

Tiếp thị nội dung: [Xây dựng chiến lược tiếp thị nội dung thu hút khách hàng]

5. Chiến lược thực hiện, quản lý, điều hành

Giai đoạn khởi nghiệp: [Mô tả các hoạt động cần thực hiện trong giai đoạn khởi nghiệp]

Giai đoạn phát triển: [Mô tả các hoạt động cần thực hiện trong giai đoạn phát triển]

Giai đoạn trưởng thành: [Mô tả các hoạt động cần thực hiện trong giai đoạn trưởng thành]

Quản lý tài chính: [Lập kế hoạch quản lý tài chính hiệu quả cho doanh nghiệp]

Quản lý nhân sự: [Xây dựng chính sách quản lý nhân sự thu hút và giữ chân nhân tài]

6. Đội ngũ nhân sự

Mô tả đội ngũ nhân sự: [Giới thiệu về đội ngũ nhân sự chủ chốt của doanh nghiệp]

Nhu cầu tuyển dụng: [Xác định nhu cầu tuyển dụng nhân sự cho doanh nghiệp]

7. Kế hoạch tài chính

Vốn đầu tư: [Xác định số vốn đầu tư cần thiết cho doanh nghiệp]

Doanh thu dự kiến: [Lập kế hoạch doanh thu dự kiến cho doanh nghiệp]

Lợi nhuận dự kiến: [Lập kế hoạch lợi nhuận dự kiến cho doanh nghiệp]

8. Rủi ro và giải pháp

Phân tích các rủi ro tiềm ẩn: [Xác định các rủi ro có thể gặp phải trong quá trình kinh doanh]

Giải pháp phòng ngừa rủi ro: [Đề xuất giải pháp phòng ngừa các rủi ro tiềm ẩn]

9. Kết luận

Doanh nghiệp [Tên doanh nghiệp của bạn] cam kết mang đến cho khách hàng sản phẩm/dịch vụ chất lượng cao với giá cả cạnh tranh. Chúng tôi sở hữu đội ngũ nhân sự giàu kinh nghiệm và nhiệt huyết, cùng với chiến lược kinh doanh hiệu quả, chúng tôi tự tin sẽ thành công trong lĩnh vực kinh doanh trực tuyến

10. Phụ lục

[Cung cấp các thông tin bổ sung như bảng dự toán chi phí, bảng kế hoạch marketing chi tiết, v.v.]

3. Rubric và thang điểm

| Tiêu chí | Trọng số (%) | Tốt Từ 8 - 10 điểm | Khá Từ 6 – dưới 8 điểm | Trung bình Từ 4 – dưới 6 điểm | Yếu Dưới 4 điểm |
|-----------------------------------|--------------|--|---|--|---|
| Thái độ tham dự | 5 | Luôn chú ý và tích cực tham gia các hoạt động | Khá chú ý, có tham gia | Có chú ý, ít tham gia | Không chú ý, không tham gia các hoạt động |
| Thái độ tham gia | 10 | Chủ động gợi mở vấn đề và dẫn dắt cuộc thảo luận | Tham gia thảo luận | Ít tham gia | Không tham gia |
| Số lượng các câu hỏi được trả lời | 2.5 % | Trả lời từ 5 câu hỏi trở lên | Trả lời từ 3-5 câu hỏi | Trả lời từ 1-2 câu hỏi | Không trả lời câu hỏi nào |
| Chất lượng trả lời các câu hỏi | 2.5 % | Trả lời đúng trọng tâm, có minh họa thực tế | Trả lời tương đối đúng trọng tâm, ít minh họa thực tế | Trả lời ít đúng trọng tâm, không minh họa thực tế | Không trả lời đúng trọng tâm |
| Thái độ tham gia họp nhóm | 5 % | Tham gia đầy đủ các buổi họp, tích cực đóng góp nhiều ý kiến hiệu quả cho nhóm | Tham gia tương đối đầy đủ các buổi họp nhóm, đóng góp khá nhiều ý kiến cho nhóm | Ít tham gia các buổi họp nhóm, ít đóng góp ý kiến cho nhóm | Không tham gia các buổi họp, không đóng góp ý kiến cho nhóm |
| Khả năng thuyết trình | 5% | Đĩnh đạc, tự tin trước đám đông; | Tương đối tự tin trước đám đông; | Chưa thật sự tự tin trước đám đông; | Không trình bày được vấn đề/ chủ đề |

| | | | | | |
|-------------------------------|-----|--|---|---|---|
| | | Trình bày ngắn gọn, xúc tích, lời cuốn | Trình bày khá ngắn gọn, xúc tích, lời cuốn | Trình bày vấn đề còn dài dòng theo kiểu “học thuộc lòng, trả bài”, trình bày không lời cuốn | |
| Trả lời các câu hỏi phản biện | 5 % | Tích cực trả lời và trả lời chính xác các câu hỏi cho nhóm | Tương đối tích cực trong trả lời các câu hỏi Trả lời khá chính xác các câu hỏi | Ít tích cực Các câu hỏi trả lời thiếu tính chính xác | Không tích cực, không trả lời các câu hỏi |
| Tiểu luận | 5% | Cấu trúc các chương, mục cụ thể, rõ ràng, logic; | Cấu trúc các chương, mục khá cụ thể, rõ ràng, logic; | Cấu trúc các chương, mục chưa cụ thể, rõ ràng, logic; | Trình bày lộn xộn, không logic, rõ ràng; |

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2024

Người duyệt đề

Giảng viên ra đề




Nguyễn Hoàng Hải

Lê Thị Phượng Hoàng Yến