

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA NGOẠI NGỮ

BỘ CÂU HỎI ĐỀ THI VẤN ĐÁP, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 3, năm học 2023-2024

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Tiếng Anh tiếp thị		
Mã học phần:	72ELAN40493	Số tin chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	233_72ELAN40493_01		
Hình thức thi: Vấn đáp	Thời gian làm bài:	90	Phút
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<i>Thí sinh được tham khảo tài liệu:</i>	<input type="checkbox"/> Có	<input checked="" type="checkbox"/> Không	

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

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	Vận dụng kiến thức các thuật ngữ thuộc lĩnh vực tiếp thị để xử lý các bài đọc thương mại khác nhau.	Vấn đáp	20%	1	10	
CLO2	Phối hợp làm việc nhóm học tập hiệu quả để đạt được mục tiêu của giảng viên đề ra	Vấn đáp	20%	1	10	
CLO3	Thể hiện khả năng thuyết trình về các lĩnh vực tiếp thị hiệu quả	Vấn đáp	20%	1	10	
CLO4	Tổng hợp các nguồn tài liệu tiếng Anh để chuẩn bị cho bài thuyết trình và thảo luận nhóm.	Vấn đáp	20%	1	10	

CLO5	Thể hiện tinh thần trách nhiệm khi làm việc nhóm bằng cách đóng góp ý kiến trong các buổi thảo luận nhóm và thuyết trình.	Vấn đáp	20%	1	10	
-------------	---	---------	-----	---	----	--

III. Nội dung câu hỏi thi

Câu hỏi: (10 điểm)

Scenario:

You are a marketing consultant tasked with proposing a business plan for a new product or service for an existing company. Your goal is to convince the management team to approve the budget for the product launch.

Prepare a short presentation with the support of PowerPoint detailing your business plan about the STP strategy and the marketing mix (product, price, place, promotion).

Instructions:

- **Select an Existing Company:** Choose a well-known company that you are familiar with. This company will be the basis for your new product/service proposal.
- **Identify a New Product/Service:** Think of a new product or service that the company could introduce. Ensure it aligns with the company's brand and market positioning.

Business Plan Outline:

Below is an example of your business plan. You can add other details. Your plan should be clear and concise, with each section providing specific details and rationale.

1. Executive Summary

- **Instructions:** Provide a brief overview of your business plan. Summarize the key points, including the new product/service, target market, and the expected impact on the company.

2. STP Strategy (Segmenting, Targeting, Positioning)

2.1 Market Segmentation

- Identify and describe the different market segments for the new product/service.
- Use demographic, geographic, psychographic, and behavioral criteria to segment the market.

2.2 Target Market

- Choose one or more segments to target.
- Explain why you chose these segments and how they align with the company's strengths.

2.3 Positioning

- Develop a positioning statement for your new product/service.
- Describe how your product/service will be perceived by the target market and how it stands out from competitors.

3. Marketing Mix (Product, Price, Place, Promotion)

3.1 Product

- Describe the features and benefits of your new product/service.
- Explain how it meets the needs of the target market.
- Discuss any potential modifications or improvements to the existing product/service line.

3.2 Price

- Propose a pricing strategy (e.g., penetration pricing, skimming pricing, competitive pricing).
- Provide estimated costs for producing the product/service.
- Include the proposed selling price and estimated revenue projections.

3.3 Place (Distribution)

- Outline the distribution strategy for your product/service.
- Describe the channels you will use to reach the target market (e.g., online platforms, retail stores, direct sales).
- Provide estimated costs for distribution and logistics.

3.4 Promotion

- Develop a promotional plan to create awareness and generate sales.
- Include advertising, public relations, sales promotions, and digital marketing strategies.
- Provide estimated costs for each promotional activity.

4. Financial Projections

- Summarize the estimated costs and revenues from the marketing mix.
-

RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM

		0 – 3 điểm	4 - 6 điểm	7 - 8 điểm	9 -10 điểm
CÁCH TRÌNH BÀY (40%)	Tư thế và ánh mắt	Nghiêng lưng, xuất hiện quá bình thường, thiếu giao tiếp ánh mắt với khán giả. Tư thế hoặc chuyển động can thiệp hoặc làm sao lãng trí khán giả trong buổi thuyết trình.	Đôi khi đứng thẳng và thiết lập giao tiếp ánh mắt với khán giả. Không sử dụng chuyển động mục đích và nghiêng hoặc chuyển trọng tâm.	Đứng thẳng, thiết lập giao tiếp ánh mắt với khán giả trong suốt buổi thuyết trình. Sử dụng các chuyển động mục đích nhưng di chuyển hoặc nghiêng mà không gây phân tâm.	Đứng thẳng, trông thư giãn và tự tin. Thiết lập giao tiếp ánh mắt với tất cả mọi người trong phòng. Sử dụng các chuyển động mục đích.
	Cử chỉ	Sử dụng cử chỉ mâu thuẫn hoặc gây phân tâm với thông điệp.	Không sử dụng cử chỉ trong buổi thuyết trình.	Sử dụng cử chỉ trong buổi thuyết trình.	Phát âm rõ ràng giúp cho sự hiểu biết. Rất ít lỗi phát âm được phát hiện.
	Phát âm	Phát âm không rõ ràng, mắc quá nhiều lỗi phát âm gây ảnh hưởng đến sự hiểu biết.	Phát âm đôi khi gây ảnh hưởng đến sự hiểu biết. Thường xuyên mắc lỗi phát âm.	Phát âm rõ ràng giúp cho sự hiểu biết. Đôi khi phát âm sai.	Phát âm rõ ràng giúp cho sự hiểu biết. Rất ít lỗi phát âm được phát hiện.
	Xử lý câu hỏi	Xử lý câu hỏi, nhưng phần lớn không thành công.	Cố gắng trả lời các câu hỏi phụ, nhưng không thành công.	Trả lời câu hỏi phụ một cách nhanh chóng và đáp ứng được.	Khán giả tin tưởng với câu trả lời nhanh chóng cho câu hỏi phụ.
HỖ TRỢ TRỰC QUAN (20%)	Chất lượng phương tiện trực quan	Có rất ít hình ảnh, nhiều lỗi chính tả, lỗi ngữ pháp, quá nhiều từ trên các trang ppt. Không sử dụng biểu đồ thích hợp để trình bày (biểu đồ cột, biểu đồ tròn, biểu đồ dòng...). Không áp dụng định dạng ppt: màu sắc, kích thước từ, hoạt hình quá phức tạp.	Bài thuyết trình có hình ảnh và văn bản phù hợp. Có rất ít lỗi chính tả và ngữ pháp, định dạng ppt tốt.	Bài thuyết trình được minh họa tốt với hình ảnh và văn bản phù hợp. Có rất ít lỗi chính tả và ngữ pháp nhỏ. Sử dụng từ khóa thay vì toàn câu.	Bài thuyết trình hấp dẫn và thu hút khán giả mà không có lỗi.
	Sử dụng phương tiện trực quan	Không tương tác thông tin trên màn hình với khán giả, đọc	Ít tương tác giữa màn hình và khán giả. Đôi khi đọc thông tin	Trình bày thông tin trên slide một cách hiệu quả với ít phân tâm	Trình bày thông tin trên slide một cách hiệu quả, giữ sự chú ý và

		thông tin trên các slide trong buổi thuyết trình. Chặn màn hình. Không giải thích thông tin (biểu đồ, từ khóa, số liệu) trên các slide.	trên các slide, giải thích thông tin trên slide.	hoặc gây nhầm lẫn cho khán giả.	thu hút của khán giả.
NỘI DUNG VÀ SẮP XẾP Ý TƯỞNG (40%)	Mở bài	Chủ đề quá chung chung và không được thu hẹp lại. Thiếu bảng tổng quan (các ý chính cho phần thân bài).	Chủ đề không rõ ràng. Bảng tổng quan không rõ ràng hoặc chông chéo thông tin.	Chủ đề hoặc bảng tổng quan được nêu rõ ràng.	Chủ đề sáng tạo hoặc hấp dẫn. Bảng tổng quan được nêu rõ ràng.
	Thân bài	Ý tưởng không được tổ chức, thiếu giải thích, ví dụ hoặc bằng chứng. Các ý tưởng về quan điểm của sinh viên không được hỗ trợ bằng thông tin hoặc giải thích bổ sung.	Một số ý tưởng mà sinh viên trình bày được hỗ trợ bằng thông tin hoặc giải thích bổ sung. Cung cấp các ví dụ, sự kiện và/hoặc số liệu thống kê yếu, không đủ để hỗ trợ các ý chính.	Hầu hết các ý tưởng mà sinh viên trình bày được hỗ trợ bằng thông tin hoặc giải thích bổ sung. Cung cấp các ví dụ, sự kiện và/hoặc số liệu thống kê đủ để hỗ trợ các ý chính.	Tất cả các ý tưởng mà sinh viên trình bày, liên quan đến quan điểm của mình, được hỗ trợ bằng thông tin hoặc giải thích bổ sung.
	Kết luận	Thiếu kết luận cho phần kết luận. Bảng tổng quan không liên quan đến giới thiệu.	Kết luận được nêu rõ ràng	Kết luận được nêu rõ ràng, tóm tắt tất cả các ý chính từ các phần thân bài với một số lỗi ngữ pháp hoặc lựa chọn từ.	Kết luận được nêu rõ ràng, tóm tắt tất cả các ý chính từ các phần thân bài một cách xuất sắc.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 06 năm 2024

P. Trưởng bộ môn

Giảng viên ra đề



ThS. Cao Thị Xuân Tú

ThS. Nguyễn Huy Cường