



TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG

KHOA KINH DOANH THƯƠNG MẠI

Đề thi: Lần 1: Lần 2:

Môn thi: **THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

Khóa/Lớp: K22C - Học kỳ: 1 - Năm học: 2019-2020

Thời gian thi: 75 phút

Hình thức thi: Tự luận + Trắc nghiệm

- Không sử dụng tài liệu

Người ra đề

(Ký và ghi rõ họ tên)

ThS. Nguyễn Minh Đức

Trưởng Khoa/ Bộ môn duyệt

(Ký và ghi rõ họ tên)

TS. Phan Quan Việt

ĐÁP ÁN

PHẦN TRẮC NGHIỆM:

- | | | | |
|------|-------|-------|-------|
| 1. D | 6. C | 11. A | 16. B |
| 2. D | 7. B | 12. C | 17. A |
| 3. C | 8. C | 13. C | 18. C |
| 4. C | 9. D | 14. A | 19. C |
| 5. C | 10. C | 15. C | 20. C |

PHẦN TỰ LUẬN:

Câu 1:

B2B	B2C
- Đối tượng: Doanh nghiệp (0.25đ)	- Đối tượng: Khách hàng
- Môi quan hệ của người bán và người mua: cao (0.25đ)	- Môi quan hệ của người bán và người mua: thấp
- Yếu tố quan trọng nhất trong việc mua hàng: ĐÀM PHÁN (0.25đ)	- Lực ĐÀM PHÁN của người mua: yếu

- Quy trình ra quyết định mua hàng: dài (0.25đ)	- Quy trình ra quyết định mua hàng: ngắn.....
- Số lượng người tham gia vào quy trình ra quyết định: nhiều (0.25đ)	- Số lượng người tham gia vào quy trình ra quyết định: ít
- Mọi quan hệ với khách hàng thông qua trung gian (sàn TMDT B2B hoặc các nhà bán lẻ) (0.25đ)	- Mọi quan hệ trực tiếp với khách hàng, không thông qua trung gian, hoặc có trung gian (sàn TMDT B2C)
- Ví dụ: Alibaba.com, grainger.com, vnsolution.com.vn, hpsoft.vn. (0.5đ)	- Ví dụ: shopee.vn, lazada.vn, thegioididong.com (0.5đ)

Câu 2

- A. Xác định mô hình kinh doanh và hình thức doanh thu của công ty.
- Nhà bán lẻ B2C. (0.25đ)
 - Doanh thu từ việc bán hàng hóa. (0.25đ)
- B. Xác định các công cụ xúc tiến trực tuyến mà công ty sử dụng.
- Quảng cáo trên Google có trả phí dựa trên lượt click chuột (Pay per click -PPC) (0.25đ)
 - Tiếp thị liên kết (Affiliate marketing) (0.25đ)
- C. Xác định 4 thành viên tham gia vào quá trình thương mại điện tử ở trường hợp của anh Nam
- Website DGW: nhà bán lẻ B2C (0.25đ)
 - Anh Nam: khách hàng (0.25đ)
 - Tổ chức giao hàng thuê ngoài (0.25đ)
 - Nhà cung cấp dịch vụ internet (0.25đ)
- D. Đề xuất một số kiến nghị nhằm hạn chế việc không nhận hàng như trường hợp được nêu ở trên.
- Xem xét bỏ phương thức thanh toán tại nhà (COD) (0.25)
 - Xác nhận lại đơn hàng trước khi giao hàng nhằm đảm bảo khách hàng còn nhu cầu mua sản phẩm. (0.25)
 - Yêu cầu khách hàng đặt cọc trước. (0.25)
 - Khách hàng phải tạo tài khoản tại website, và cung cấp thông tin chính xác trong tài khoản thì mới được đặt hàng (0.25)