

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:	Chiến lược kinh doanh thương mại điện tử		
Mã học phần:	71MRKT40473	Số tin chỉ:	03
Mã nhóm lớp học phần:	232-71MRKT40473_01, 02, 03, 04		
Hình thức thi: <b>Tiểu luận</b>	Thời gian làm bài:		Phút/ ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<b>Quy cách đặt tên file</b>	<b>Mã nhóm lớp học phần – Tên nhóm – Tên Doanh nghiệp</b>		

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: 71MRKT40473 – Chiến lược KDTMĐT- 232-71MRKT40473\_01, 02, 03, 04 – 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](mailto: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)
<b>CLO1</b>	Hiểu được những nội dung cơ bản một cách có hệ thống về quản trị chiến lược. 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
<b>CLO3</b>	Vận dụng kiến thức quản trị chiến lược vào giải quyết các tình huống trong hoạt động sản xuất và kinh doanh của doanh nghiệp	Tiểu luận nhóm	20%			PI 5.2
<b>CLO4</b>	Rèn luyện kỹ năng phân tích và giải quyết các tình huống được đưa ra dưới sự hướng dẫn.	Tiểu luận nhóm	60%			<b>PI 6.1,A</b>

### 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

Sinh viên lựa chọn 01 trong 02 đề tài sau:

01. Bạn hãy chọn 01 sản phẩm/ dịch vụ của doanh nghiệp TMĐT có sẵn, phân tích chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp đó, sau đó nhận xét và gợi ý chiến lược kinh mới cho doanh nghiệp.

02. Bạn hãy chọn 01 sản phẩm/ dịch vụ, và bạn hãy tự xây dựng chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.

#### 2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

##### 1. Giới thiệu:

- Giới thiệu doanh nghiệp và sản phẩm/dịch vụ được phân tích.
- Mục tiêu của việc phân tích chiến lược.

##### 2. Phân tích môi trường kinh doanh:

- Phân tích thị trường TMĐT.
- Phân tích đối thủ cạnh tranh.

##### 3. Phân tích chiến lược kinh doanh:

- Phân tích chiến lược giá, sản phẩm, marketing, phân phối và dịch vụ khách hàng.
- Đánh giá điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức của doanh nghiệp.

##### 4. Kết luận:

- Đưa ra đánh giá tổng thể về chiến lược kinh doanh của doanh nghiệp.
- Đề xuất các chiến lược phù hợp để doanh nghiệp phát triển trong tương lai.

#### 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 gọi 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; Trình bày ngắn gọn, xúc tích, lôi cuốn	Tương đối tự tin trước đám đông; Trình bày khá ngắn gọn, xúc tích, lôi cuốn	Chưa thật sự tự tin trước đám đông; Trình bày vấn đề còn dài dòng theo kiểu “học thuộc lòng, trả bài”, trình bày không lôi cuốn	Không trình bày được vấn đề/ chủ đề
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,	Cấu trúc các chương, mục chưa cụ thể, rõ ràng,	Trình bày lộn xộn, không logic, rõ ràng;

			logic;	logic;	
--	--	--	--------	--------	--

**Người duyệt đề**



**Nguyễn Hoàng Hải**

*TP. Hồ Chí Minh, ngày ..... tháng ..... năm 2024*

**Giảng viên ra đề**



**Lê Thị Phụng Hoàng Yến**