

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: Khoa QTKD

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:	Khởi nghiệp kinh doanh		
Mã học phần:	71ENTR40013	Số tin chỉ:	03
Mã nhóm lớp học phần:	233_71ENTR40013_01		
Hình thức thi: Dự án/Đồ án/Bài tập lớn/Tiểu luận	Thời gian làm bài:		Phút/ ngày
<input type="checkbox"/> Cá nhân	<input checked="" type="checkbox"/> Nhóm		
<i>Quy cách đặt tên file</i>	<i>Mã SV_Ho va ten SV_.....</i>		

1. Format đề thi

- Font: Times New Roman
- Size: 13
- Quy ước đặt tên file đề thi/đề bài:
- + **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 Nhật 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)
CLO3	Thành thạo kỹ năng tra cứu, thu thập, phân tích và xử lý thông tin để xây dựng, kiểm chứng mô hình kinh doanh, và hoàn tất bản kế hoạch kinh doanh.	Thuyết trình (Rubric 4a – Phần 1) & Bản báo cáo (Rubric 4c – Phần 2)	50%		5.0	PI 8.1
CLO4	Có kỹ năng soạn thảo, thuyết trình và trình bày mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh.	Thuyết trình (Rubric 4a – Phần 1) & Bản báo cáo (Rubric 4b – Phần 2)	30%		3.0	PI 6.1
CLO5	Có kỹ năng hợp tác, làm việc và quản lý nhóm.	Thuyết trình (Rubric 4a – Phần 1) & Bản báo cáo (Rubric 4c – Phần 2)	20%		2.0	PI 6.3

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

Mỗi nhóm gồm 5-6 thành viên mô phỏng một dự án khởi nghiệp, từ ý tưởng kinh doanh, phát triển mô hình kinh doanh và toàn bộ kế hoạch kinh doanh. Thông qua dự án, sinh viên học cách phân tích tính khả thi của ý tưởng kinh doanh và / hoặc mô hình kinh doanh. Sinh viên cũng học các kỹ năng như làm việc nhóm, thu thập dữ liệu hoặc ra quyết định để hoàn thành bản kế hoạch kinh doanh.

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

Yêu cầu:

Phần 1: Trình bày Ý tưởng và Mô hình Kinh Doanh (20%)

Nhóm đưa ra một ý tưởng kinh doanh và tiến hành các phân tích, đánh giá để làm rõ các câu hỏi sau:

- Ý tưởng kinh doanh: Nguồn ý tưởng kinh doanh của bạn? Động lực của bạn đối với công việc kinh doanh là gì?
- Mô hình kinh doanh:
 - Sản phẩm/ dịch vụ: Bạn đang bán sản phẩm/ dịch vụ nào?
 - Phát biểu giá trị: Sản phẩm/ dịch vụ của bạn có tính độc đáo hoặc đổi mới nào không? Sản phẩm/ dịch vụ của bạn mang lại giá trị gì cho khách hàng? Đáp ứng nhu cầu nào của khách hàng?
 - Phân khúc khách hàng/ định vị sản phẩm: Khách hàng mục tiêu của bạn là ai? đặc điểm của khách hàng mục tiêu là gì? Bạn có lạc quan về sự tăng trưởng trong tương lai của ngành không? Bạn có bằng chứng nào để chứng minh cho kỳ vọng tăng trưởng của mình không?
 - Kênh: Làm thế nào bạn có thể thu hút khách hàng? Bạn có thể cung cấp sản phẩm / dịch vụ của mình như thế nào?
 - Mối quan hệ khách hàng: Bạn sẽ thiết lập và duy trì mối quan hệ của mình với khách hàng như thế nào?
 - Các nguồn lực chính: những nguồn lực quan trọng nhất cần có để mô hình kinh doanh hoạt động là gì?
 - Các hoạt động chính: những hoạt động chính mà công ty bạn sẽ thực hiện làm để mô hình kinh doanh hoạt động hiệu quả là gì?

- Đối tác chính: Đối tác nào mà bạn cần để mô hình kinh doanh của bạn có thể hoạt động?
- Dòng doanh thu: Bạn kiếm doanh thu bằng cách nào?
- Cơ cấu chi phí: các chi phí quan trọng nhất để vận hành công ty/ dự án KD của bạn là gì
- Các phân tích khác:
- Cạnh tranh: Ai sẽ là đối thủ tiềm năng của bạn? Bạn có biết mức độ cạnh tranh của ngành mà bạn tham gia không?
- Rủi ro: những rủi ro hoặc trở ngại nào mà bạn có thể gặp phải khi triển khai dự án KD này?
- Tính cách: tại sao bạn (các thành viên trong nhóm) nghĩ mình là người phù hợp với ý tưởng kinh doanh này?

Phần 2: Kiểm chứng Mô hình Kinh doanh và Kế hoạch Kinh doanh (30%)

1. Phát triển MVP (Sản phẩm khả thi tối thiểu) cho doanh nghiệp của bạn
2. Kiểm chứng mô hình kinh doanh của bạn với khách hàng tiềm năng
3. Xây dựng một kế hoạch kinh doanh ngắn gọn. Kế hoạch kinh doanh của bạn có thể bao gồm những mục sau:
 - Mô tả doanh nghiệp: Tầm nhìn và Chiến lược
 - Phân tích thị trường và thử nghiệm sản phẩm
 - Kế hoạch điều hành và quản lý
 - Kế hoạch tài chính
 - Phân tích rủi ro & kế hoạch dự phòng

Báo cáo

1. Báo cáo dài 10 – 15 trang, Font: Times New Roman, Size 12, Line spacing 1.5 lines
2. Hạn nộp báo cáo: TBA (chỉnh sửa sau khi nhận phản hồi khi trình bày).
3. Trình bày dự án: Thông báo sau
4. Kiểm tra đạo văn: Bài viết của bạn sẽ được kiểm tra đạo văn với phần mềm Turnitin. Các mức trừ điểm như sau:
 - > 50%: 0
 - 40 - 50%: trừ 50% điểm
 - 30 - 39%: trừ 40% điểm
 - 20 - 29%: trừ 20% điểm
 - < 20%: Đạt yêu cầu

3. Rubric và thang điểm

Hình thức đánh giá:

Phần 1: Các nhóm sẽ trình bày ý tưởng kinh doanh của mình bằng file trình chiếu hoặc poster.

- Thời gian trình bày 10', phần hỏi đáp: 10'
- Các nhóm nộp file / poster

Rubric 4a. Đánh giá Thuyết trình Phần 1 – Ý tưởng & mô hình kinh doanh (20%)

Nội dung đánh giá	CLO	Tiêu chí	Điểm	Tốt- Xuất sắc (8.0- 10.0)	Khá (6.5- 7.9)	Trung bình (5.0-6.4)	Kém (<5.0)
Chất lượng ý tưởng & mô hình kinh doanh	CLO3	Mô tả và phân tích rõ ràng, đầy đủ và phù hợp về: <ul style="list-style-type: none"> - Ý tưởng kinh doanh: Tính độc đáo, đổi mới, sáng tạo, xác định cơ hội - Mô hình kinh doanh: đầy đủ các thành tố - Giải pháp giá trị - Sản phẩm/dịch vụ sẽ được cung cấp - Phân khúc thị trường - Lợi thế cạnh tranh 	50	Đáp ứng 80%-100% các tiêu chí	Đáp ứng 65%-79% các tiêu chí	Đáp ứng 50%-64% các tiêu chí	Đáp ứng dưới 50% các tiêu chí
Kỹ năng trình bày	CLO4	<ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế slide đẹp, thông tin chất lượng, lời cuốn với hiệu ứng bắt mắt - Chuyển tiếp nhuần nhuyễn giữa các cá nhân trình bày - Duy trì giao tiếp bằng mắt với người nghe - Thu hút khán giả - Cách diễn đạt trôi chảy, mạch lạc - Thảo luận đúng trọng tâm vấn đề 	30				
Teamwork & Mức độ tham gia của nhóm vào hoạt động dự án	CLO5	<ul style="list-style-type: none"> - Tích cực, chủ động tham gia, đóng góp chia sẻ ý tưởng (trong lớp) - Chủ động, thường xuyên tham khảo ý kiến của giảng viên và trợ giảng ngoài lớp (trực tiếp, email) - Thảo luận nhóm, thuyết trình và báo cáo hiệu quả 	20				
Tổng			100				

Phần 2: Các nhóm tiến hành kiểm chứng mô hình kinh doanh và kế hoạch kinh doanh**Rubric 4b. Đánh giá kỹ năng thuyết trình và hình thức bản báo cáo (9%)**

Thời gian trình bày 10 phút, phần hỏi đáp: 10 phút

Nội dung đánh giá	CLO	Tiêu chí	Điểm	Tốt-Xuất sắc (8.0-10.0)	Khá (6.5-7.9)	Trung bình (5.0-6.4)	Kém (<5.0)
Hình thức cuốn báo cáo (định dạng, cấu trúc, thông tin, số liệu,...)	CLO4	- Trình bày đầy đủ, logic, thu hút, thuyết phục - Cách diễn đạt ngắn gọn, rõ ràng - Đồ thị, số liệu, tài liệu tham khảo được trình bày đúng qui định	20	Đáp ứng 80%-100% các tiêu chí	Đáp ứng 65%-79% các tiêu chí	Đáp ứng 50%-64% các tiêu chí	Đáp ứng dưới 50% các tiêu chí
Slides trình bày		- Hình thức, thiết kế slide - Cấu trúc logic, rõ ràng - Minh họa sản phẩm hay dịch vụ sinh động	30				
Kỹ năng trình bày		- Chuyển tiếp nhuần nhuyễn giữa các cá nhân trình bày - Duy trì giao tiếp bằng mắt với người nghe - Thu hút khán giả - Cách diễn đạt	30				
Q & A		- Phối hợp trong nhóm - Trả lời câu hỏi - Nhận xét, đặt câu hỏi	20				
Tổng			100				

Rubric 4c. Đánh giá nội dung bản báo cáo (21%)

Nội dung đánh giá	CLO	Tiêu chí	Điểm	Tốt-Xuất sắc (8.0-10.0)	Khá (6.5-7.9)	Trung bình (5.0-6.4)	Kém (<5.0)
Teamwork	CLO5		28.6				
1. Phối hợp trong nhóm		- Phối hợp trong nhóm nhịp nhàng	10	Đáp ứng 80%-100% các tiêu chí	Đáp ứng 65%-79% các tiêu chí	Đáp ứng 50%-64% các tiêu chí	Đáp ứng dưới 50% các tiêu chí
2. Phân chia công việc		- Phân chia công việc hợp lý - Phù hợp năng lực	18.6				

Nội dung đánh giá	CLO	Tiêu chí	Điểm	Tốt-Xuất sắc (8.0-10.0)	Khá (6.5-7.9)	Trung bình (5.0-6.4)	Kém (<5.0)
Nội dung báo cáo	CLO3		71.4				
1. Mô tả dự án kinh doanh và tầm nhìn, sứ mạng của DN		Mô tả rõ ràng về sản phẩm/ dịch vụ, bao gồm sản phẩm khả thi tối thiểu MPV, tầm nhìn và sứ mạng cụ thể, ấn tượng	05				
2. Kiểm chứng khả năng chấp nhận sản phẩm thị trường; Phân khúc khách hàng và định vị sản phẩm		Phân tích đầy đủ, chi tiết về sản phẩm và kiểm chứng thị trường (Trình bày MPV và việc sử dụng MVP để kiểm chứng thị trường), khách hàng, khả năng nghiên cứu thị trường Kế hoạch Marketing: sáng tạo, khả thi, thuyết phục	30				
3. Kế hoạch vận hành và quản lý		Phân tích chu kỳ hoạt động, cơ sở vật chất, các vấn đề pháp lý, vị trí địa lý, chiến lược và kế hoạch. Năng lực của cán bộ quản lý chủ chốt	10	Đáp ứng 80%-100% các tiêu chí	Đáp ứng 65%- 79% các tiêu chí	Đáp ứng 50%-64% các tiêu chí	Đáp ứng dưới 50% các tiêu chí
4. Kế hoạch tài chính		Tính khả thi và tính hợp lý. Xác định những nguồn tài trợ sẵn có và khả thi và dự báo dòng tiền trong tương lai một cách hợp lý	20				
5. Phân tích rủi ro và kế hoạch phòng ngừa		Dự báo hợp lý, chính xác về rủi ro và lợi nhuận. Mô tả các rủi ro chính cùng với các giả định. Thảo luận đầy đủ về mọi vấn đề tiềm ẩn	6,4				

Nội dung đánh giá	CLO	Tiêu chí	Điểm	Tốt-Xuất sắc (8.0-10.0)	Khá (6.5-7.9)	Trung bình (5.0-6.4)	Kém (<5.0)
		trong dự án khởi nghiệp và chuẩn bị kế hoạch phòng ngừa					
Tổng			100				

Người duyệt đề

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2023

Giảng viên ra đề

TS. Nguyễn Vũ Huy

TS. Nguyễn Thị Thùy Trang