

TRƯỜNG ĐẠI HỌC VĂN LANG
ĐƠN VỊ: KHOA DU LỊCH

ĐỀ THI/ĐỀ BÀI, RUBRIC VÀ THANG ĐIỂM
THI KẾT THÚC HỌC PHẦN
Học kỳ 1, năm học 2024-2025

I. Thông tin chung

Tên học phần:	Thương mại điện tử		
Mã học phần:	DC00071	Số tín chỉ:	3
Mã nhóm lớp học phần:	241_71MISS30023_03-04		
Hình thức thi: Tiểu luận không thuyết trình	Thời gian làm bài:	7	ngày
☐ Cá nhân	☒ Nhóm		
Quy cách đặt tên file	Mã SV_Ho và ten SV (VD: 241_71MISS30023_03_Nhóm 1_Bài thi cuối kỳ)		

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 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)
CLO 1	Ứng dụng kiến thức về thương mại điện tử, nắm vững các mô hình kinh doanh, mô hình lợi nhuận, các cơ hội và bản chất quốc tế của thương mại điện tử vào hoạt động đánh giá tình hình kinh doanh của doanh nghiệp nhà hàng – khách sạn	Tiểu luận	40%	1. Nắm rõ mục tiêu và nội dung	4/10	PLO 02
CLO 2	Vận dụng kỹ năng sử dụng công nghệ thông tin trong kinh doanh thương mại điện tử và các giải pháp an toàn điện tử, thanh toán điện tử.	Tiểu luận	30%	2. Trình bày logic	1.5/10	PLO 05
CLO 3	Thể hiện tư duy phản biện trong phân tích, xử lý và đánh giá các thông tin về hoạt động kinh doanh nhằm đem lại và đưa ra quyết định hiệu quả	Tiểu luận	15%	3. Các yêu cầu về trình bày	1.5/10	PLO 08
CLO 4	Hình thành thái độ tuân thủ pháp luật thể hiện sự tôn trọng quy định và văn hoá doanh nghiệp, có trách nhiệm với cộng đồng	Tiểu luận	15%	4. Bảng số liệu	1.5/10	PLO 10

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) 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

Chiến lược cạnh tranh để các Re-tailer (Co-op mart, Lotte,...) để cạnh tranh với các E-tailer (Lazada, Shopee,...) trong thị trường bán lẻ hiện nay.

2. Hướng dẫn thể thức trình bày đề bài

2.1. Yêu cầu chung:

- 1) Sinh viên thực hiện bài thi theo nhóm (7-10 người);
- 2) Hình thức trình bày: tiểu luận (25-100 trang), có kết cấu ba phần (mở đầu, nội dung, kết luận) rõ ràng.
 - a. Phần thông tin bắt buộc: Tên chủ đề được chọn, tên Trường, Khoa, tên nhóm thực hiện (mã lớp_tên nhóm_tên môn học), tháng năm thực hiện.
 - b. Phần Nội dung: trình bày đúng trọng tâm, chính xác, có phân tích, biện luận, có dẫn chứng/liên hệ thực tế.
 - c. Phần kết luận: có tóm lược, đánh giá và gợi mở.
- 3) Bài làm có trích nguồn cho nội dung và hình ảnh rõ ràng, tỉ lệ sao chép dưới 15% (bài có tỉ lệ sao chép của các nguồn khác từ 15% trở lên sẽ không chấm = 0 điểm).
- Nộp bài đúng deadline, (nộp trễ = 0 điểm).

2.2. Yêu cầu về Format Tiểu luận:

- 1) Font chữ Times New Roman, cỡ chữ 13; line spacing 1,5lines; lề trái 2.5cm; lề trên, lề dưới, lề phải 2.0 cm;

Đánh số thứ tự trang đặt ở cuối trang và canh giữa;

2) Hình ảnh, bảng biểu được đánh số thứ tự, ghi tiêu đề, dẫn nguồn. Tiêu đề hình, bảng được canh giữa trang và in đậm; nguồn được canh lề phải và in nghiêng.

3) Tên file: Mã lớp HP_Mã nhóm_Bài thi cuối kỳ

(VD: 241_71MISS30023_03_Nhóm 1_Bài thi cuối kỳ)

4) Có bảng ghi rõ nhiệm vụ của từng cá nhân trong nhóm và chấm trọng số (đính kèm cuối bài).

5) Cách thức nộp bài: upload file bài làm (pdf/mp4) lên trang CTE đúng ngày thi.

6) **Ví dụ trình bày tài liệu tham khảo:**

1. Nguyễn Việt Khôi (2020). *Thương mại điện tử - Từ lý thuyết đến ứng dụng*. Nhà xuất bản Đại học Quốc gia Hà Nội.

2. Nguyễn Hoài Anh, Ao Thu Hoài (2011). *Thương mại điện tử*. Nhà xuất bản Thông tin và Truyền thông.

3. Nguyễn Văn Hùng, Phan Quân Việt (2019). *Thương mại điện tử*. Nhà xuất bản Tài Chính.

4. Kenneth C. Laudon and Carol Guercio Traver (2021). *E-commerce 2020-2021 Business. Technology. Society 16E, Global Edition*.

5. Sang Man Kim (2021). *Payment Methods and Finance for International Trade*. Springer Publisher.

6. Gary P. Schneider (2011). *Electronic Commerce*. Joe Sabatino.

2.3. Hướng dẫn sinh viên trình bày:

CHƯƠNG 1: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

1.1. Khái niệm

1.1.1. Khái niệm Re-tailer

1.1.2. Khái niệm E-tailer

1.2. RE-TAILER

1.2.1. Vai trò

1.2.2. Ưu điểm

1.2.3. Nhược điểm

1.3. E-TAILER

1.3.1. Vai trò

1.3.2. Ưu điểm

1.3.3. Nhược điểm

CHƯƠNG II. PHÂN TÍCH 4P CỦA RE-TAILER VÀ E-TAILER

2.1. RE-TAILER

2.1.1. Product

2.1.2. Price

2.1.3. Place

2.1.4. Promotion

2.2. E-TAILER

2.2.1. Product

2.2.2. Price

2.2.3. Place

2.2.4. Promotion

CHƯƠNG III. SWOT CỦA RE-TAILER VÀ E-TAILER

3.1. RE-TAILER**3.2. E-TAILER****CHƯƠNG IV. SO SÁNH****CHƯƠNG V. KHẮC PHỤC****CHƯƠNG VI. TỔNG KẾT****TÀI LIỆU THAM KHẢO****3. Rubric và thang điểm****Rubric 4: Đánh giá tiểu luận cuối kỳ**

Tiêu chí	Trọng số (%)	Tốt Từ 8 điểm – 10 điểm	Khá Từ 6.5 điểm – dưới 8 điểm	Trung bình Từ 5 điểm – dưới 6.5 điểm	Kém dưới 4.9 điểm
Nắm rõ mục tiêu và nội dung	40	Trả lời đầy đủ rõ ràng và chính xác	Trả lời đúng nhưng còn sai sót nhỏ	Còn sai sót quan trọng	Không trả lời được
Trình bày logic	15	Sắp xếp các ý logic và rõ ràng	Sắp xếp các ý có logic nhưng không rõ ràng	Sắp xếp các ý chưa thật sự logic	Không có câu trả lời logic
Các yêu cầu về trình bày	15	Thực hiện đúng các yêu cầu về trình bày	Thực hiện đúng các yêu cầu nhưng còn sai sót nhỏ	Thực hiện đúng các yêu cầu nhưng còn sai sót quan trọng	Không thực hiện đúng các yêu cầu
Bảng số liệu	15	Số liệu được tính toán đúng, có ghi nguồn và trình bày đúng quy tắc	Số liệu được tính toán đúng, có ghi nguồn và trình bày không đúng quy tắc	Số liệu được tính toán đúng, không ghi nguồn và trình bày không đúng quy tắc	Số liệu không được tính toán đúng, không ghi nguồn và trình bày không đúng quy tắc hoặc không có bảng số liệu
Sự phối hợp trong nhóm	15	Phân công công việc trong nhóm và phối hợp tốt	Có phân công nhưng phối hợp chưa tốt	Phân công nhưng chưa hợp lý	Không có sự phân công trước khi thực hành
	100%				

Người duyệt đề*TP. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 12 năm 2024***Giảng viên ra đề**


Phạm Kim Điền