

<b>Module/môn: MAR2023 Nghiên cứu Marketing</b>	<b>Số hiệu Assignment: 1/1</b>	<b>% điểm: 60%</b>
<b>Người điều phối của FPT Polytechnic: Anhltn20</b>	<b>Ngày ban hành: FA2022</b>	
<b>Bài Assignment này đòi hỏi sinh viên phải dùng khoảng 60h làm để hoàn thành</b>		
<b>Tương ứng với mục tiêu môn học:</b> <b>1. Hiểu về quá trình nghiên cứu Marketing.</b> <b>2. Hiểu về tầm quan trọng của nghiên cứu Marketing trong việc xây dựng chiến lược Marketing và ra các quyết định của nhà quản trị.</b>		

**Gian lận** là hình thức lấy bài làm của người khác và sử dụng như là mình làm ra. Hình thức đó bao gồm những hành động như: copy thông tin trực tiếp từ trang web hay sách mà không ghi rõ nguồn tham khảo trong tài liệu; gửi bài Assignment làm chung như là thành quả cá nhân; copy bài Assignment của các sinh viên khác cùng khóa hay khác khóa; ăn trộm hay mua bài Assignment của ai đó và gửi lên như là sản phẩm mình làm ra. Những sinh viên bị nghi ngờ gian lận sẽ bị điều tra và nếu phát hiện là có gian lận thì sẽ phải chịu các mức phạt theo quy định của Nhà trường.

**Mọi tài nguyên copy hay điều chế từ bất cứ nguồn nào (VD: Internet, sách) phải được đặt trong cặp dấu nháy kép và in nghiêng, với thông tin tham khảo đầy đủ về nguồn tài liệu.**

**Bài làm của bạn sẽ được đưa vào phần mềm kiểm tra gian lận. Mọi hình thức cố tình đánh lừa hệ thống phát hiện gian lận sẽ bị coi là Vi phạm quy định trong thi cử.**

Giảng viên có thể triển khai cho sinh viên làm Assignment theo hình thức làm nhóm. Giảng viên có thể tham khảo cách thức sau:

- Nhóm 3-5 người.
- Mỗi sinh viên đều tham gia vào làm bài các giai đoạn.
- Phần bảo vệ cuối môn: Mỗi sinh viên báo cáo 1 phần, sinh viên được chọn phần báo cáo hoặc giảng viên chỉ định.
- Phần Q&A, giảng viên nên hỏi chéo các phần sinh viên báo cáo có trong bài Assignment để đảm bảo các thành viên trong nhóm có thể hiểu toàn bộ Assignment của nhóm mình.
- Điểm đánh giá tiến độ của nhóm qua 2 giai đoạn cũng chính là điểm tiến độ của mỗi thành viên trong nhóm, còn phần điểm bảo vệ Assignment, giảng viên có thể tùy chọn cách đánh giá như sau: nhân hệ số khác nhau cho mỗi sinh viên dựa vào phản hồi của các thành viên trong nhóm trong quá trình làm Assignment,...
- Điểm bảo vệ Assignment bao gồm điểm thuyết trình, điểm hình thức trình bày slide và điểm Q&A.

### Quy định nộp bài Assignment

Bài Assignment được nộp muộn nhất vào trước buổi thứ 17 theo lịch học, sinh viên nộp trên LMS.

Bài Assignment kết cấu như sau:

- Trang bìa
- Nội dung Assignment
- Trang nhận xét của giảng viên chấm

## Assignment

<b>Mục tiêu</b>	Sinh viên hiểu rõ bản chất các nội dung: <ul style="list-style-type: none"><li>• Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu</li><li>• Xác định phương pháp thu thập thông tin</li><li>• Thiết kế bảng câu hỏi</li><li>• Chọn mẫu</li><li>• Xử lý và phân tích kết quả</li></ul>
<b>Các công cụ cần có</b>	Sách Nghiên cứu Marketing
<b>Tài nguyên</b>	Giáo trình môn học
<b>Tham khảo</b>	Tìm kiếm thông tin theo yêu cầu trên google hoặc website của công ty
<b>Số trang yêu cầu</b>	Tối thiểu 15 trang giấy A4

### ĐẶT VẤN ĐỀ

Assignment môn Nghiên cứu Marketing yêu cầu sinh viên chọn một doanh nghiệp bất kỳ tại Việt Nam, sau đó tiến hành nghiên cứu Marketing.

#### **Yêu cầu:**

1. Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu.
2. Xác định nguồn, dạng dữ liệu và phương pháp thu thập thông tin, xác định thang đo lường và đánh giá.
3. Thiết kế bảng câu hỏi, chọn mẫu, và xử lý dữ liệu.
4. Phân tích kết quả và đề xuất giải pháp.

### YÊU CẦU

***Y1- Giới thiệu tổng quan về hoạt động của doanh nghiệp và xác định vấn đề, mục tiêu nghiên cứu***

1. Tóm tắt nội dung ngắn gọn về doanh nghiệp

#### Gợi ý:

- + Tên doanh nghiệp.
- + Hình thức kinh doanh.
- + Lĩnh vực hoạt động.

- + Lịch sử hình thành và phát triển.
- 2. Sản phẩm hay dịch vụ chủ yếu.
- 3. Xác định vấn đề và mục tiêu nghiên cứu.

Gợi ý:

- Vấn đề nghiên cứu Marketing:
- + Phương pháp tiếp cận để xác định vấn đề nghiên cứu Marketing.
- + Vấn đề nghiên cứu Marketing.
- Mục tiêu nghiên cứu:
- + Phương pháp tiếp cận để xác định mục tiêu nghiên cứu.
- + Mục tiêu nghiên cứu.

***Y2- Xác định nguồn, dạng dữ liệu và phương pháp thu thập thông tin, xác định thang đo lường và đánh giá***

1. Xác định nguồn và dạng dữ liệu:

Gợi ý:

- Dạng dữ liệu: dữ liệu thứ cấp và sơ cấp.
- Nguồn dữ liệu: nguồn dữ liệu bên trong doanh nghiệp, nguồn dữ liệu bên ngoài doanh nghiệp.

2. Phương pháp thu thập thông tin

Gợi ý:

- Phương pháp thu thập thông tin thứ cấp.
  - Phương pháp thu thập thông tin sơ cấp: điều tra phỏng vấn, quan sát, thử nghiệm.
3. Xác định các loại thang đo lường và đánh giá

Gợi ý:

- Xác định các thang biểu danh, thang thứ tự, thang khoảng cách, thang tỷ lệ.
- Xác định các thang điểm để đánh giá mặt định tính, đánh giá tầm quan trọng của thuộc tính, đánh giá thái độ.

***Y3- Thiết kế bảng câu hỏi, chọn mẫu và tiến hành khảo sát***

1. Thiết kế bảng câu hỏi

Sinh viên tự thiết kế bảng câu hỏi phù hợp với các phương pháp thu thập thông tin đã lựa chọn phục vụ cho nghiên cứu Marketing.

2. Chọn mẫu

Gợi ý:

- Quyết định phương pháp chọn mẫu.
- Xác định kích thước mẫu.

3. Tiến hành thực hiện khảo sát

Gợi ý:

- Thực hiện khảo sát bằng bảng câu hỏi trên đối tượng mẫu đã chọn.

***Y4- Xử lý dữ liệu, phân tích kết quả và đề xuất giải pháp***

1. Xử lý dữ liệu

Gợi ý:

- Chuẩn bị, xử lý dữ liệu: đánh giá giá trị dữ liệu, hiệu chỉnh và mã hóa dữ liệu.

2. Phân tích kết quả

Gợi ý:

- Phân tích dữ liệu: phương pháp phân tích dữ liệu (thống kê miêu tả, thống kê sử dụng nhiều biến số)

3. Đề xuất giải pháp

Dựa vào kết quả thu được từ nghiên cứu trên, sinh viên đề xuất giải pháp để giải quyết vấn đề nghiên cứu mà sinh viên đã chọn.

## ĐÁNH GIÁ TIỀN ĐỘ 2 GIAI ĐOẠN

- **Giai đoạn 1:** Sinh viên nộp trên LMS phần Giới thiệu tổng quan về hoạt động của doanh nghiệp và xác định vấn đề, mục tiêu nghiên cứu (N1) và phân xác định nguồn, dạng dữ liệu và phương pháp thu thập thông tin, xác định thang đo lường, đánh giá (N2).
- **Giai đoạn 2:** Sinh viên nộp trên LMS phần Thiết kế bảng câu hỏi, chọn mẫu, xử lý số liệu (N3) (sinh viên nộp kèm bảng câu hỏi và mẫu thiết kế phiếu khảo sát, dữ liệu thu được) và phân tích kết quả, đề xuất giải pháp (N4).

## ĐÁNH GIÁ NỘI DUNG BÁO CÁO TỪNG GIAI ĐOẠN

<b>Giai đoạn 1</b>	Sản phẩm N1	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm N1 đạt khi cung cấp thông tin đầy đủ phần tổng quan về hoạt động của doanh nghiệp, xác định đúng vấn đề và mục tiêu nghiên cứu.</li> <li>- Sản phẩm N1 xem như không đạt nếu cung cấp không đầy đủ thông tin phần tổng quan về hoạt động của doanh nghiệp hay xác định không đúng vấn đề và mục tiêu nghiên cứu</li> </ul>
	Sản phẩm N2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm N2 đạt khi sinh viên xác định được nguồn, dạng dữ liệu và chọn phương pháp thu thập thông tin thích hợp.</li> <li>- Sản phẩm N2 không đạt khi sinh viên xác định chưa đúng nguồn, dạng dữ liệu và lựa chọn sai phương pháp thu thập thông tin.</li> <li>- Sản phẩm N2 đạt khi sinh viên chọn thang đo lường và đánh giá hợp lý.</li> <li>- Sản phẩm N2 không đạt khi sinh viên chọn thang đo lường và đánh giá không hợp lý.</li> </ul>

<b>Giai đoạn 2</b>	Sản phẩm N3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm N3 đạt khi sinh viên thiết kế bảng câu hỏi phù hợp với vấn đề nghiên cứu.</li> <li>- Sản phẩm N3 không đạt khi sinh viên thiết kế bảng câu hỏi quá sơ sài, đại khái.</li> <li>- Sản phẩm N3 đạt khi sinh viên chọn được mẫu điển hình và có tính đại diện tổng thể; đồng thời biết cách tiến hành khảo sát trên đối tượng mẫu đã chọn.</li> <li>- Sản phẩm N3 không đạt khi sinh viên chọn mẫu không phù hợp, đồng thời không tiến hành được khảo sát trên đúng đối tượng mẫu đã chọn.</li> </ul>
	Sản phẩm N4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm N4 đạt khi sinh viên biết xử lý dữ liệu, phân tích, thống kê dữ liệu và đề xuất giải pháp giải quyết vấn đề.</li> <li>- Sản phẩm N4 không đạt khi sinh viên không biết cách xử lý dữ liệu, phân tích dữ liệu thu thập được hay chưa nêu lên được phần đề xuất giải pháp.</li> </ul>

**Điểm Assignment bao gồm điểm đánh giá tiến độ cho 2 giai đoạn là 20% (10% cho mỗi giai đoạn), cụ thể là đánh giá nội dung báo cáo theo từng giai đoạn nêu trên và điểm bảo vệ Assignment 40% bao gồm điểm cho tài liệu, thuyết trình và trả lời câu hỏi của giảng viên. Trước buổi bảo vệ Assignment, giảng viên chấm bài Assignment hoàn chỉnh của sinh viên (dạng văn bản trên LMS) trước, kết hợp với vấn đáp trong buổi bảo vệ để cho điểm sinh viên.**

### Hướng dẫn dành cho giảng viên

**A/ Định hướng chung:** Bài Assignment được thiết kế và đánh giá theo các giai đoạn nhằm mục đích đánh giá sinh viên toàn bộ quá trình thực hiện. Đồng thời, thông qua các giai đoạn giảng viên có thể kịp thời nắm bắt và hỗ trợ sinh viên để hoàn thiện dần sản phẩm của mình.

Quá trình hướng dẫn và đánh giá Assignment có 5 buổi chính, trong đó:

- 2 buổi nhận xét sản phẩm và hướng dẫn sinh viên thực hiện
- 2 buổi đánh giá giai đoạn có tính điểm và hướng dẫn sinh viên thực hiện
- 1 buổi bảo vệ Assignment

### B/ Hướng dẫn triển khai

#### 1/ Buổi nhận xét và hướng dẫn

Đây là hai buổi dành cho giảng viên để hỗ trợ sinh viên trong quá trình làm Assignment. Trước buổi này giảng viên xem và nhận xét về bài Assignment của sinh viên nộp trên LMS sau đó tổng hợp lại các vấn đề sau:

- Vào thời gian trên lớp, giảng viên sẽ thực hiện nhận xét về sản phẩm sinh viên đã thực hiện được.

*Ví dụ môn Nghiên cứu Marketing blended buổi nhận xét và hướng dẫn rơi vào buổi thứ 5 và 9 thì giảng viên nhận xét về sản phẩm N1 tại buổi 5 và N3 tại buổi 9.*

- Những bài làm có chất lượng tốt khuyến khích và chia sẻ trước lớp để các sinh viên còn lại tham khảo và học hỏi.
- Những sai sót chung của sinh viên: về lựa chọn đề tài, cách tư duy, trình bày, xử lý số liệu, giải quyết vấn đề,...
- Những sai sót cá biệt cần lưu ý, cách khắc phục.
- Những sinh viên có bài kém thì giảng viên nên đưa ra cách hỗ trợ cụ thể.
- Đưa ra giải pháp để giải quyết các vấn đề mà hầu hết sinh viên gặp phải.
- Đối với lỗi cá nhân trong từng bài Assignment thì giảng viên sẽ có nhận xét riêng trong bài làm và gửi lại cho sinh viên.
- Giải đáp các thắc mắc khác của sinh viên liên quan đến nội dung bài Assignment.
- Sau khi nhận xét và trao đổi xong về sản phẩm đã thực hiện, giảng viên hướng dẫn cho sinh viên cách thực hiện sản phẩm tiếp theo.

*Ví dụ môn Nghiên cứu Marketing blended buổi nhận xét và hướng dẫn rơi vào buổi thứ 5 và 14 thì giảng viên hướng dẫn về sản phẩm N2 tại buổi 5 và N4 tại buổi 14.*

Riêng buổi nhận xét và hướng dẫn thứ 2 cần lưu ý thêm: Đây là buổi cuối cùng sinh viên được phép nộp sản phẩm N1, N2. Nếu tới buổi này mà sinh viên không nộp sản phẩm N1 và N2 hoặc sản phẩm N1, N2 không đạt thì sinh viên bị đánh trượt Assignment và nhận điểm 0.

## **2/ Buổi đánh giá giai đoạn 1, 2 và hướng dẫn**

Trước buổi này, giảng viên sẽ thực hiện việc chấm bài và cho điểm cho giai đoạn 1 và 2. Trong buổi học trên lớp, giảng viên sẽ thực hiện các công việc sau:

- Giải đáp khúc mắc về điểm cho sinh viên và thực hiện điều chỉnh nếu cần thiết.
- Gọi sinh viên vấn đáp và thực hiện điều chỉnh tăng hoặc giảm điểm đã chấm trước buổi học tùy vào mức độ trả lời vấn đáp của sinh viên. Mọi sự điều chỉnh phải được công bố ngay trước lớp và chỉ ghi điều chỉnh khi sinh viên không còn khiếu nại.

Riêng buổi đánh giá giai đoạn 1, sẽ dành thời gian để hướng dẫn sinh viên thực hiện sản phẩm N3.

## **3/ Hướng dẫn triển khai buổi bảo vệ Assignment**

- Giảng viên giảng dạy và hướng dẫn Assignment trực tiếp tham gia buổi bảo vệ Assignment của sinh viên, nếu không thể tham gia, phải có giải trình gửi trưởng ban đào tạo.
- Trong buổi bảo vệ, sinh viên sẽ dùng Slide chuẩn bị trước để thuyết trình. Sau đó giảng viên lắng nghe và đặt ra các câu hỏi liên quan đến Assignment để sinh viên trả lời.
- Căn cứ vào phần tài liệu, thuyết trình và phần trả lời của sinh viên để cho điểm bảo vệ Assignment.

- Điểm bảo vệ được công bố luôn cho các sinh viên sau khi thuyết trình và trả lời hoặc được công bố chung cho cả lớp vào cuối buổi sau khi thống nhất giữa các giảng viên trong hội đồng bảo vệ.
- Mọi thắc mắc của sinh viên được giải đáp ngay, nếu có điều chỉnh điểm cũng được thực hiện trước khi kết thúc buổi bảo vệ. Sau buổi bảo vệ này sẽ không nhận bất cứ phản hồi hoặc điều chỉnh nào về điểm bảo vệ.

Tiêu chí để đánh giá phần thuyết trình của sinh viên:

- Kỹ năng trình bày: rõ ràng, dễ hiểu, mạch lạc.
- Hình thức slide: đẹp, sinh động, sáng tạo.
- Nội dung: đầy đủ nội dung theo yêu cầu.
- Thời gian: không vượt qua thời gian cho phép.

#### Hướng dẫn dành cho sinh viên

- Sinh viên có trách nhiệm nộp đầy đủ và đúng thời hạn từng sản phẩm của hai giai đoạn trên LMS theo đề cương đã ban hành kèm theo.
- Sinh viên tham khảo cách trích dẫn nguồn tham khảo và danh mục tài liệu tham khảo trong tài liệu yêu cầu báo cáo Tốt nghiệp của môn Dự án tốt nghiệp ngành MKT- PRO3052 trên LMS.