

Tài liệu ôn thi cuối kỳ: Máy tính trong kinh doanh

L.O.1: Các khái niệm cơ bản (10 câu)

1. Máy tính (Computer)

- **Định nghĩa:** Thiết bị điện tử xử lý dữ liệu theo chương trình được lập sẵn.
- **Chức năng chính:** Nhập, xử lý, lưu trữ, xuất dữ liệu.
- **Từ khóa tiếng Anh:** Computer, data processing, hardware, software.

2. Dữ liệu và Thông tin (Data vs Information)

- **Dữ liệu (Data):** Các sự kiện thô mô tả đặc điểm của một sự kiện hoặc đối tượng, chưa được xử lý (ví dụ: số lượng, ngày tháng, tên).
 - **Dữ liệu có cấu trúc (Structured Data):** Có định dạng xác định (số, ngày, chuỗi), ví dụ: dữ liệu cảm biến, dữ liệu bán hàng, nhật ký web.
 - **Dữ liệu không có cấu trúc (Unstructured Data):** Không có định dạng cụ thể, ví dụ: email, bài đăng Twitter, hình ảnh vệ tinh, tin nhắn văn bản.
- **Thông tin (Information):** Dữ liệu được chuyển đổi thành ngữ cảnh có ý nghĩa và hữu ích (ví dụ: báo cáo doanh thu, biểu đồ lợi nhuận).
 - **Biến (Variable):** Đặc tính dữ liệu thay đổi theo thời gian (ví dụ: tổng doanh số).
 - **Báo cáo (Report):**
 - **Báo cáo động (Dynamic Report):** Tự động thay đổi khi tạo.
 - **Báo cáo tĩnh (Static Report):** Chỉ tạo một lần, dữ liệu không đổi.
- **Ví dụ:** Danh sách doanh thu thô (data) → Biểu đồ doanh thu theo tháng (information).
- **Từ khóa:** Data, information, structured data, unstructured data, variable, dynamic report, static report.

3. Phần cứng và Phần mềm (Hardware vs Software)

- **Phần cứng (Hardware):** Thành phần vật lý của máy tính (CPU, RAM, ổ cứng, màn hình...).
- **Phần mềm (Software):** Chương trình, ứng dụng chạy trên máy tính.
 - **Phần mềm hệ thống:** Windows, Linux (System software).
 - **Phần mềm ứng dụng:** MS Office, trình duyệt web (Application software).
- **Từ khóa:** Hardware, software, system software, application software.

4. Mạng và Web (Network & Web)

- **Mạng (Network):** Hệ thống kết nối các máy tính để chia sẻ tài nguyên (LAN, WAN, Internet).
- **Web (World Wide Web):** Dịch vụ trên Internet, truy cập thông qua trình duyệt (Chrome, Firefox).

- **Các giao thức:** HTTP, HTTPS, TCP/IP.
- **Từ khóa:** Network, LAN, WAN, Internet, World Wide Web, browser, protocol.

L.O.4: Các khái niệm nâng cao (10 câu)

1. Hệ thống thông tin quản lý (MIS - Management Information System)

- **Định nghĩa:** Chức năng kinh doanh di chuyển thông tin về con người, sản phẩm, quy trình trong công ty để hỗ trợ ra quyết định và giải quyết vấn đề.
- **Vai trò:**
 - Kết nối các bộ phận (kế toán, bán hàng, vận hành) để hoạt động liên chức năng.
 - Phá vỡ **tường rào dữ liệu (Data Silo)**: Khi một bộ phận không thể chia sẻ dữ liệu với bộ phận khác.
 - Hỗ trợ **dân chủ hóa dữ liệu (Data Democratization)**: Cho phép mọi người dùng thu thập, phân tích, và truy cập dữ liệu.
- **Ví dụ:** Báo cáo doanh thu, phân tích dữ liệu bán hàng.
- **Từ khóa:** MIS, decision-making, data silo, data democratization, cross-functional.

2. Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (ERP - Enterprise Resource Planning)

- **Định nghĩa:** Phần mềm tích hợp quản lý các quy trình kinh doanh (tài chính, nhân sự, sản xuất...).
- **Ví dụ:** SAP, Oracle ERP.
- **Từ khóa:** ERP, business processes, integration.

3. Trí tuệ kinh doanh và Phân tích kinh doanh (BI/BA - Business Intelligence/Business Analytics)

- **BI:** Thông tin thu thập từ nhiều nguồn (khách hàng, nhà cung cấp, đối thủ) để phân tích xu hướng, mẫu, mối quan hệ, hỗ trợ ra quyết định chiến lược.
 - **Ví dụ nguồn dữ liệu:** Dữ liệu khách hàng, báo cáo đối thủ, thông tin nhà cung cấp.
- **BA:** Quy trình khoa học chuyển đổi dữ liệu thành hiểu biết để ra quyết định tốt hơn.
 - **Phân tích mô tả (Descriptive Analytics):** Mô tả dữ liệu quá khứ (báo cáo, biểu đồ).
 - **Phân tích chẩn đoán (Diagnostic Analytics):** Tìm nguyên nhân sự kiện (vì sao doanh số giảm).
 - **Phân tích dự đoán (Predictive Analytics):** Dự đoán xu hướng tương lai (dự báo doanh số).
 - **Phân tích chỉ dẫn (Prescriptive Analytics):** Đưa ra quyết định tối ưu (chiến lược giá vé máy bay).
- **Vai trò nhân sự:**

- **Nhà phân tích dữ liệu (Data Analyst):** Thu thập, truy vấn dữ liệu để tìm mẫu và cung cấp hiểu biết.
- **Nhà khoa học dữ liệu (Data Scientist):** Thực hiện phân tích thống kê, khai thác dữ liệu, phân tích nâng cao để dự đoán.
- **Kỹ năng nhà phân tích dữ liệu:** Toán học/thống kê, lập trình, hiểu biết lĩnh vực kinh doanh.
- **Công cụ:** Tableau, Power BI.
- **Từ khóa:** BI, BA, descriptive analytics, diagnostic analytics, predictive analytics, prescriptive analytics, data analyst, data scientist.

4. Thương mại điện tử (E-commerce)

- **Định nghĩa:** Sử dụng Internet để thực hiện các giao dịch thương mại, bao gồm giao dịch qua Web, trình duyệt di động và ứng dụng (apps). Chính thức hơn: Các giao dịch thương mại được hỗ trợ kỹ thuật số giữa các tổ chức và cá nhân.
 - **Từ khóa:** E-commerce, digital transactions, Internet, mobile apps.
- **Khác với E-business:**
 - **E-commerce:** Giao dịch vượt qua ranh giới tổ chức, liên quan đến trao đổi giá trị (ví dụ: mua bán hàng hóa).
 - **E-business:** Ứng dụng công nghệ số cho các quy trình nội bộ trong doanh nghiệp, không bao gồm giao dịch thương mại bên ngoài.
 - **Từ khóa:** E-commerce vs E-business, internal processes, commercial transactions.
- **Đặc điểm công nghệ:**
 1. Tính phổ biến (Ubiquity)
 2. Phạm vi toàn cầu (Global reach)
 3. Tiêu chuẩn chung (Universal standards)
 4. Thông tin phong phú (Information richness)
 5. Tính tương tác (Interactivity)
 6. Mật độ thông tin (Information density)
 7. Cá nhân hóa/Tùy chỉnh (Personalization/Customization)
 8. Công nghệ xã hội (Social technology)
 - **Từ khóa:** Ubiquity, global reach, universal standards, information richness, interactivity, information density, personalization, social technology.
- **Loại hình:** B2C, B2B, C2C, M-commerce, Social E-commerce, Local E-commerce.
- **Xu hướng (2022-2023):** Social e-commerce (~~55 tỷ USD~~), ~~B2B~~ (8.5 nghìn tỷ USD), công nghệ (AI, Big Data, Blockchain, Metaverse), quyền riêng tư, Big Tech.

- **Công nghệ nền tảng:** Internet, World Wide Web, mobile apps, Progressive Web Apps (PWA).

5. Mô hình kinh doanh (Business Models)

- **Định nghĩa:**
 - Mô hình kinh doanh (**Business Model**) là cách thức doanh nghiệp tạo ra giá trị (**value creation**), chuyển giao giá trị đến khách hàng (**value delivery**), và thu hồi giá trị từ khách hàng (**value capture**).
 - Mô tả cách doanh nghiệp vận hành để đạt được lợi thế cạnh tranh trong môi trường thay đổi liên tục.
 - Theo nghĩa hẹp: Tập trung vào cách doanh nghiệp tạo ra tiền (**value capture**).
- **Yếu tố cốt lõi** (theo Osterwalder & Pigneur, 2010):
 - **Tính mong muốn (Desirability):** Khách hàng có muốn sản phẩm/dịch vụ không? (Do customers want it?)
 - **Tính khả thi (Feasibility):** Doanh nghiệp có thể xây dựng và triển khai được không? (Can we build & implement it?)
 - **Tính bền vững (Viability):** Doanh nghiệp có thể kiếm được nhiều tiền hơn chi phí bỏ ra không? (Can we earn more money with it than we spend?)
- **Mô hình doanh thu (Revenue Model):**
 - Cách thức doanh nghiệp quản lý các dòng doanh thu (**revenue streams**).
 - Gồm 3 thành phần (theo Sniukas et al., 2016):
 - **Dòng doanh thu (Revenue Streams):** Tiền đến từ đâu? Khách hàng trả tiền cho cái gì? (Ví dụ: bán sản phẩm, phí thuê bao).
 - **Cơ chế định giá (Pricing Mechanisms):** Khách hàng trả bao nhiêu? Giá được thiết lập như thế nào? (Ví dụ: giá cố định, giá động, đấu giá).
 - **Cơ chế thanh toán (Payment Mechanisms):** Khách hàng trả khi nào? Trong bao lâu? Ở dạng nào? (Ví dụ: trả một lần, trả góp, thanh toán trực tuyến).
- **Phân loại mô hình kinh doanh:**
 - **Mô hình sản phẩm (Product Business Model):** Tập trung vào bán sản phẩm vật lý hoặc kỹ thuật số (ví dụ: Apple bán iPhone).
 - **Mô hình dịch vụ (Service Business Model):** Cung cấp dịch vụ để đáp ứng nhu cầu khách hàng (ví dụ: Netflix cung cấp dịch vụ phát trực tuyến).
 - **Mô hình nền tảng (Platform Business Model):** Kết nối các nhóm khách hàng để tạo giá trị (ví dụ: Grab kết nối tài xế và hành khách; eBay, Airbnb kết nối người mua và người bán).
 - **Mô hình kết hợp (Hybrid Business Model):** Kết hợp sản phẩm, dịch vụ, hoặc nền tảng (ví dụ: Amazon bán sản phẩm và cung cấp dịch vụ AWS).

- **Mô hình nhượng quyền thương mại (Franchise Business Model):** Cho phép bên nhận nhượng quyền sử dụng thương hiệu và mô hình kinh doanh của công ty mẹ (ví dụ: McDonald's, KFC).
- **Mô hình bán lẻ (Retail Business Model):** Mua sản phẩm từ nhà sản xuất và bán trực tiếp đến khách hàng với giá cao hơn (ví dụ: Walmart, Amazon Marketplace).
- **Mô hình thuê bao (Subscription Business Model):** Khách hàng trả phí định kỳ (hàng tháng, hàng quý, hàng năm) để truy cập sản phẩm/dịch vụ (ví dụ: Netflix, Spotify).
- **Thiết kế mô hình kinh doanh:**
 - **Business Model Canvas (BMC):** Công cụ trực quan hóa mô hình kinh doanh, gồm 9 thành phần (theo Osterwalder & Pigneur, 2010):
 1. **Phân khúc khách hàng (Customer Segments):** Đối tượng khách hàng mục tiêu.
 2. **Giá trị cốt lõi (Value Propositions):** Giá trị mà doanh nghiệp mang lại cho khách hàng.
 3. **Kênh phân phối (Channels):** Cách tiếp cận và phân phối đến khách hàng.
 4. **Quan hệ khách hàng (Customer Relationships):** Cách duy trì mối quan hệ với khách hàng.
 5. **Dòng doanh thu (Revenue Streams):** Nguồn thu nhập từ khách hàng (ví dụ: bán hàng, thuê bao, quảng cáo).
 6. **Nguồn lực chính (Key Resources):** Tài sản cần thiết để vận hành (nhân sự, công nghệ, nhà máy, ví dụ: công nghệ độc quyền của Google, nhà máy của Toyota).
 7. **Hoạt động chính (Key Activities):** Các hoạt động cốt lõi để tạo giá trị.
 8. **Đối tác chính (Key Partners):** Các đối tác hỗ trợ doanh nghiệp (nhà cung cấp, nhà phân phối, đối tác chiến lược).
 9. **Cơ cấu chi phí (Cost Structure):** Các chi phí để vận hành mô hình.
 - **Phát biểu sai về BMC:** BMC không chỉ tập trung vào doanh thu mà bao quát cả khách hàng, giá trị, và chi phí. Một phát biểu sai có thể là: “BMC chỉ dùng để phân tích dòng doanh thu.”
- **Đổi mới mô hình kinh doanh** (theo Keeley et al., 2013; Aversa et al., 2015):
 - **Tích hợp (Integrating):** Kết hợp các yếu tố mới vào mô hình hiện tại.
 - **Thay thế (Substituting):** Thay thế một phần của mô hình bằng giải pháp mới.
 - **Kết hợp (Putting):** Kết hợp nhiều mô hình để tạo ra giá trị mới.
 - **Chuyển đổi (Porting):** Áp dụng mô hình từ ngành này sang ngành khác.
 - **Đột phá thị trường mới (New Market Disruption):** Tạo ra thị trường hoàn toàn mới hoặc phục vụ nhóm khách hàng chưa được khai thác (ví dụ: iPhone tạo thị trường smartphone).
- **Ví dụ thực tế:**

- **Xerox (1958):** Chuyển từ bán máy photocopy sang **mô hình cho thuê** (leasing model), kết hợp dịch vụ bảo trì, tạo doanh thu định kỳ và mở rộng thị trường, giúp trở thành công ty công nghệ hàng đầu.
- **Shark Tank Việt Nam (Mùa 6, 2023):** 56 mô hình kinh doanh sáng tạo được giới thiệu, tập trung vào tính độc đáo và khả năng gọi vốn.
- **Freemium:** Cung cấp dịch vụ miễn phí cơ bản, tính phí cho tính năng nâng cao (ví dụ: Spotify).
- **Subscription:** Thu phí định kỳ (ví dụ: Netflix).
- **Sharing Economy:** Chia sẻ tài nguyên (ví dụ: Grab, Airbnb).
- **Amazon:** Kết hợp bán lẻ (sản phẩm), dịch vụ (AWS), và nền tảng (Marketplace).
- **McDonald's, KFC:** Nhượng quyền thương mại, cho phép đối tác sử dụng thương hiệu và mô hình kinh doanh.
- **Walmart:** Bán lẻ, mua sản phẩm từ nhà sản xuất và bán lại với giá cao hơn.
- **Từ khóa:** Business model, revenue model, value creation, value delivery, value capture, desirability, feasibility, viability, revenue streams, pricing mechanisms, payment mechanisms, product business model, service business model, platform business model, hybrid business model, franchise business model, retail business model, subscription business model, Business Model Canvas, customer segments, value propositions, key resources, key partners, new market disruption, innovation, integrating, substituting, putting, porting.

6. Công nghệ mới

- **Trí tuệ nhân tạo (AI):** Máy tính mô phỏng trí thông minh con người (ChatGPT, nhận diện hình ảnh).
- **Dữ liệu lớn (Big Data):** Bộ dữ liệu lớn, phức tạp, bao gồm dữ liệu có cấu trúc (structured) và không cấu trúc (unstructured), không thể phân tích bằng công cụ truyền thống.
 - **Đặc điểm (4Vs):**
 - **Khối lượng (Volume):** Lượng dữ liệu khổng lồ.
 - **Tốc độ (Velocity):** Tốc độ tạo và xử lý dữ liệu.
 - **Đa dạng (Variety):** Nhiều loại dữ liệu (bảng tính, email, bài đăng mạng xã hội).
 - **Tính xác thực (Veracity):** Độ chính xác và tin cậy của dữ liệu.
 - **Ví dụ:** Dữ liệu giao dịch (structured), bài đăng Twitter (unstructured).
- **Internet vạn vật (IoT):** Thế giới các thiết bị kết nối Internet, thu thập và chia sẻ dữ liệu không cần con người can thiệp.
 - **Máy với máy (M2M):** Thiết bị kết nối trực tiếp với nhau (ví dụ: cảm biến trong nhà máy).

- **Từ khóa:** AI, Big Data, IoT, M2M, 4Vs, structured data, unstructured data, machine learning, smart devices.

7. Tư duy hệ thống (Systems Thinking)

- **Định nghĩa:** Cách giám sát toàn bộ hệ thống bằng cách xem xét nhiều đầu vào được xử lý để tạo đầu ra, đồng thời liên tục thu thập phản hồi.
- **Hệ thống (System):** Tập hợp các phần liên kết để đạt mục đích chung.
- **Phản hồi (Feedback):** Thông tin quay lại đầu vào, biến đổi, hoặc đầu ra để điều chỉnh hành động, duy trì sự ổn định.
- **Hàng hóa (Goods):** Sản phẩm vật chất khách hàng mua (ô tô, thực phẩm).
- **Dịch vụ (Services):** Nhiệm vụ con người thực hiện (y tế, giáo dục).
- **Sản xuất (Production):** Quá trình biến nguyên liệu thô thành sản phẩm/dịch vụ.
- **Năng suất (Productivity):** Tỷ lệ sản xuất hàng hóa/dịch vụ dựa trên đầu ra so với đầu vào.
- **Ví dụ hệ thống:**
 - Nhà hàng: Đầu vào (khách hàng, thực phẩm, nhân viên) → Biến đổi (nấu ăn, phục vụ) → Đầu ra (khách hàng hài lòng).
 - Bệnh viện: Đầu vào (bệnh nhân, thiết bị, bác sĩ) → Biến đổi (chăm sóc y tế) → Đầu ra (bệnh nhân khỏe mạnh).
- **Từ khóa:** Systems thinking, system, feedback, goods, services, production, productivity.

8. Tri thức (Knowledge)

- **Định nghĩa:** Kỹ năng, kinh nghiệm, chuyên môn kết hợp với thông tin và trí tuệ, tạo nên tài nguyên trí tuệ của một người.
- **Tài sản tri thức (Knowledge Assets/Intellectual Capital):** Nguồn lực con người, cấu trúc, và dữ liệu được ghi lại của tổ chức.
- **Người hỗ trợ tri thức (Knowledge Facilitators):** Giúp khai thác tri thức trong tổ chức.
- **Nhân viên tri thức (Knowledge Worker):** Cá nhân được đánh giá cao nhờ khả năng phân tích và diễn giải thông tin.
- **Từ khóa:** Knowledge, knowledge assets, intellectual capital, knowledge worker, knowledge facilitator.

9. Tổ chức doanh nghiệp

- **Cơ cấu tổ chức:**
 - Hầu hết các công ty hiện nay được tổ chức theo **cơ cấu chức năng (Functional Structure)**, chia thành các phòng ban chuyên môn như marketing, tài chính, nhân sự, công nghệ thông tin (IT), và vận hành.

- **Ví dụ:** Một công ty có phòng Marketing quản lý quảng cáo, phòng Nhân sự quản lý tuyển dụng, và phòng IT quản lý hệ thống máy tính.
- **Phòng Marketing:**
 - **Hoạt động chính:** Nghiên cứu thị trường, quảng cáo, quản lý thương hiệu, chiến dịch bán hàng, phân tích khách hàng.
 - **Ví dụ:** Lập kế hoạch quảng cáo trên mạng xã hội, tổ chức sự kiện ra mắt sản phẩm.
- **Phòng Nhân sự (Human Resources - HR):**
 - **Loại dữ liệu:**
 - **Thông tin nhân viên:** Tên, tuổi, lương, hợp đồng.
 - **Lịch sử tuyển dụng:** Hồ sơ ứng viên, ngày tuyển dụng.
 - **Đánh giá hiệu suất:** Báo cáo KPI, phản hồi nhân viên.
 - **Dữ liệu đào tạo:** Khóa học, chứng chỉ.
 - **Ví dụ:** Hồ sơ lương của nhân viên, báo cáo tỷ lệ nghỉ việc.
- **Phòng Công nghệ thông tin (Information Technology - IT Department):**
 - **Định nghĩa:** Bộ phận nội bộ quản lý hệ thống máy tính, phần mềm, mạng, và bảo mật dữ liệu của công ty.
 - **Ví dụ:** Cài đặt phần mềm ERP, bảo trì máy chủ, hỗ trợ kỹ thuật cho nhân viên.
- **Từ khóa:** Functional structure, marketing department, human resources, IT department, market research, employee data, performance evaluation.

L.O.3: Các ứng dụng phổ biến (10 câu)

1. Microsoft Word

- **Chức năng:** Soạn thảo văn bản, báo cáo, thư từ.
- **Tính năng:** Định dạng văn bản, bảng biểu, kiểm tra chính tả.
- **Ví dụ sử dụng:** Soạn báo cáo doanh thu, thư mời họp cổ đông.
- **Từ khóa:** Word, text processing, formatting.

2. Microsoft Excel/Google Sheets

- **Chức năng:** Xử lý bảng tính, phân tích dữ liệu kinh doanh.
- **Tính năng và câu lệnh:**
 - **SUM:** Tính tổng.
 - Ví dụ: =SUM(B2:B10) → Tính tổng doanh thu từ ô B2 đến B10.
 - **VLOOKUP:** Tìm kiếm theo cột.

- Ví dụ: =VLOOKUP(A2, D2:E10, 2, FALSE) → Tìm giá sản phẩm dựa trên mã sản phẩm ở cột A.
- **IF:** Điều kiện logic.
 - Ví dụ: =IF(C2>1000, "Cao", "Thấp") → Kiểm tra doanh số ở ô C2, trả về “Cao” nếu >1000, ngược lại “Thấp”.
- **AVERAGE:** Tính trung bình.
 - Ví dụ: =AVERAGE(B2:B10) → Tính doanh thu trung bình.
- **COUNTIF:** Đếm theo điều kiện.
 - Ví dụ: =COUNTIF(D2:D10, ">500") → Đếm số đơn hàng có lợi nhuận >500.
- **Pivot Table:** Tóm tắt và phân tích dữ liệu.
 - Cách dùng: Chọn dữ liệu → Insert → Pivot Table → Kéo các trường (Fields) như “Customer”, “Profit” để tạo báo cáo tổng hợp.
 - Ví dụ: Tạo bảng tổng hợp doanh thu theo khách hàng hoặc sản phẩm.
- **Chart:** Tạo biểu đồ.
 - Cách dùng: Chọn dữ liệu → Insert → Chart (Column, Line, Pie) → Tùy chỉnh tiêu đề, trục.
 - Ví dụ: Biểu đồ cột thể hiện doanh thu theo tháng.
- **Ví dụ thực tế từ tài liệu:** Phân tích bảng đơn hàng (Order Date, Customer, Product, Qty, Profit) để tính tổng lợi nhuận (=SUM(E2:E100)) hoặc tạo Pivot Table để so sánh doanh thu theo khách hàng.
- **Từ khóa:** Excel, Sheets, spreadsheet, SUM, VLOOKUP, IF, Pivot Table, Chart, data analysis.

3. Microsoft PowerPoint/Visme

- **Chức năng:** Tạo bài thuyết trình kinh doanh, báo cáo trực quan.
- **Tính năng và câu lệnh:**
 - **Tạo Slide:**
 - PowerPoint: Home → New Slide → Chọn layout (Title, Content, Two Content).
 - Visme: Create New → Presentation → Chọn template.
 - **Chèn đối tượng:**
 - PowerPoint: Insert → Picture/Table/Chart → Chọn file hoặc dữ liệu.
 - Visme: Add → Media/Data Visualization → Chèn biểu đồ, hình ảnh.
 - Ví dụ: Chèn biểu đồ doanh thu từ Excel vào slide.
 - **Hiệu ứng chuyển động (Animations):**

- PowerPoint: Animations → Chọn hiệu ứng (Fade, Fly In) → Áp dụng cho text hoặc hình ảnh.
- Visme: Animate → Chọn hiệu ứng (Zoom, Slide In) → Tùy chỉnh thời gian.
- Ví dụ: Áp dụng hiệu ứng Fade cho tiêu đề slide giới thiệu sản phẩm.
- **Chuyển tiếp slide (Transitions):**
 - PowerPoint: Transitions → Chọn kiểu (Push, Wipe) → Áp dụng cho tất cả slide.
 - Visme: Slide Settings → Transition → Chọn kiểu (Dissolve, Slide).
 - Ví dụ: Sử dụng Transition Push để chuyển từ slide “Giới thiệu” sang “Kế hoạch kinh doanh”.
- **Thiết kế mẫu (Themes/Templates):**
 - PowerPoint: Design → Themes → Chọn mẫu chuyên nghiệp.
 - Visme: Themes → Chọn template kinh doanh (Business, Startup).
 - Ví dụ: Chọn mẫu Business để tạo thuyết trình gọi vốn.
- **Ví dụ thực tế:** Tạo thuyết trình cho Shark Tank Việt Nam, gồm các slide:
 - Slide 1: Giới thiệu mô hình kinh doanh (dùng template Business).
 - Slide 2: Biểu đồ doanh thu (chèn từ Excel, thêm hiệu ứng Fly In).
 - Slide 3: Kế hoạch gọi vốn (dùng bảng, hiệu ứng chuyển tiếp Push).
- **Từ khóa:** PowerPoint, Visme, presentation, slides, animations, transitions, themes, data visualization.

4. Microsoft Access/ERDPlus

- **Access:** Quản lý cơ sở dữ liệu quan hệ.
 - **Tính năng:** Tạo bảng, truy vấn (Query), biểu mẫu (Form), báo cáo (Report).
 - Ví dụ: Tạo bảng “Orders” với các cột OrderID, Customer, Profit; chạy Query để lọc đơn hàng có Profit >500.
- **ERDPlus:** Thiết kế sơ đồ thực thể - quan hệ (ERD).
 - **Tính năng:** Vẽ Entity (Khách hàng, Đơn hàng), Attribute (ID, Tên), Relationship (1-n, n-n).
 - Ví dụ: Thiết kế ERD cho hệ thống bán hàng với Entity “Customer” liên kết “Orders” qua CustomerID.
- **Từ khóa:** Access, ERDPlus, database, ERD, relational database, query.

5. ChatGPT/Monica

- **Chức năng:** Trợ lý AI hỗ trợ trả lời câu hỏi, phân tích dữ liệu, tóm tắt tài liệu, dịch thuật, hoặc tạo nội dung kinh doanh.
- **Câu lệnh (Prompt) và ví dụ:**
 - **Tóm tắt tài liệu:**
 - Prompt: “Tóm tắt tài liệu về mô hình kinh doanh trong 100 từ, tập trung vào khái niệm và phân loại.”
 - Kết quả: ChatGPT/Monica cung cấp đoạn tóm tắt về Business Model, bao gồm value creation, delivery, capture, và các loại (Product, Service, Platform, Hybrid).
 - **Phân tích dữ liệu:**
 - Prompt: “Phân tích bảng dữ liệu doanh thu [dán dữ liệu] và đề xuất chiến lược tăng trưởng.”
 - Kết quả: Gợi ý tăng doanh thu dựa trên xu hướng (ví dụ: tập trung vào khách hàng có lợi nhuận cao).
 - **Tạo nội dung thuyết trình:**
 - Prompt: “Viết nội dung cho 3 slide PowerPoint về mô hình kinh doanh của Grab, mỗi slide 50 từ.”
 - Kết quả: Slide 1 (Giới thiệu Platform Model), Slide 2 (Value Proposition: Tiện lợi, giá rẻ), Slide 3 (Revenue Streams: Phí giao dịch, quảng cáo).
 - **Dịch thuật:**
 - Prompt: “Dịch đoạn văn về Business Model Canvas sang tiếng Anh.”
 - Kết quả: Bản dịch chính xác, ví dụ: “Business Model Canvas is a tool to visualize a business model with 9 components.”
 - **Hỗ trợ SQL:**
 - Prompt: “Viết câu lệnh SQL để tính tổng lợi nhuận theo khách hàng từ bảng Orders.”
 - Kết quả: `SELECT Customer, SUM(Profit) FROM Orders GROUP BY Customer;`
 - **Hỗ trợ học tập:**
 - Prompt: “Giải thích khái niệm Revenue Streams và đưa ví dụ.”
 - Kết quả: Giải thích Revenue Streams là nguồn thu nhập từ khách hàng, ví dụ: Netflix (phí thuê bao), Grab (phí giao dịch).
- **Ví dụ thực tế:** Sử dụng ChatGPT để tóm tắt tài liệu "**Business Driven Technology.pdf**" về MIS và BI/BA, hoặc tạo câu lệnh SQL phân tích bảng đơn hàng.
- **Từ khóa:** ChatGPT, Monica, AI assistant, natural language processing, prompt, data analysis, content generation.

L.O.2: Thiết kế cơ sở dữ liệu và SQL (20 câu)

1. Thiết kế cơ sở dữ liệu

- **Cơ sở dữ liệu (Database):** Bộ sưu tập dữ liệu được tổ chức, dễ truy xuất.
- **Mô hình quan hệ (Relational Model):**
 - **Bảng (Table):** Lưu dữ liệu (VD: Khách hàng, Đơn hàng).
 - **Khóa chính (Primary Key):** Duy nhất cho mỗi bản ghi.
 - **Khóa ngoại (Foreign Key):** Liên kết giữa các bảng.
- **Sơ đồ ERD (Entity-Relationship Diagram):**
 - **Thực thể (Entity):** Đối tượng (VD: Khách hàng).
 - **Thuộc tính (Attribute):** Đặc điểm (VD: Tên, ID).
 - **Quan hệ (Relationship):** Mối liên kết (VD: Khách hàng đặt Đơn hàng).
- **Ví dụ từ tài liệu:** Bảng đơn hàng (Order Date, Customer, Product, Qty, Profit) là dữ liệu có cấu trúc.
- **Từ khóa:** Database, relational model, table, primary key, foreign key, ERD.

2. Ngôn ngữ truy vấn SQL (Structured Query Language)

- **Chức năng:** Truy vấn, quản lý cơ sở dữ liệu.
- **Các lệnh chính:**
 - **SELECT:** Lấy dữ liệu.
 - Ví dụ: `SELECT * FROM KhachHang WHERE Tuoi > 25;`
 - **INSERT:** Thêm dữ liệu.
 - Ví dụ: `INSERT INTO KhachHang (ID, Ten) VALUES (1, 'Nguyen Van A');`
 - **UPDATE:** Sửa dữ liệu.
 - Ví dụ: `UPDATE KhachHang SET Tuoi = 30 WHERE ID = 1;`
 - **DELETE:** Xóa dữ liệu.
 - Ví dụ: `DELETE FROM KhachHang WHERE ID = 1;`
 - **JOIN:** Kết hợp bảng.
 - Ví dụ: `SELECT KhachHang.Ten, DonHang.MaDon FROM KhachHang INNER JOIN DonHang ON KhachHang.ID = DonHang.ID_KhachHang;`
- **Các phép toán:**
 - **WHERE:** Lọc dữ liệu (>, <, =, AND, OR).
 - **GROUP BY:** Nhóm dữ liệu (thường dùng với COUNT, SUM).

- **ORDER BY:** Sắp xếp (ASC, DESC).
- **Ví dụ từ tài liệu:** Truy vấn bảng đơn hàng để tính tổng lợi nhuận theo khách hàng (SELECT Customer, SUM(Profit) FROM Orders GROUP BY Customer;).
- **Từ khóa:** SQL, SELECT, INSERT, UPDATE, DELETE, JOIN, WHERE, GROUP BY, ORDER BY.