**Phần 1: TRẮC NGHIỆM, chọn câu đúng nhất.**

|  |
| --- |
| **Câu 1: Trong việc xác định giá trị nghiệp vụ, yêu cầu của hệ thống gồm mấy thành phần chính?**   1. 3 2. **4** 3. 5 4. 6   **Câu 2: phân tích tính khả thi của dự án thường được đánh vào 2 nội dung chính nào?**   1. Mặt kỹ thuật và mặt tổ chức? 2. Mặt kinh tế và mặt tổ chức? 3. **Mặt kinh tế và mặt kỹ thuật?** 4. Cả 3 mặt trên.   **Câu 3: khi phân tích tính khả thi về mặt kinh tế, chúng ta thường tập trung vào những nội dung chính nào?**   1. Lợi nhuận vô hình, hữu hình. 2. Khả năng thu hồi vốn ROI (Return On Investment) 3. Giá trị hiện tại thuần NPV (Net present value). 4. **Cả 3 nội dung trên.**   **Câu 4: quản lý dự án là (QLDA)?**   1. quá trình của việc lập kế hoạch của hệ thống trong một khoảng thời gian nhất. 2. quá trình của việc lập kế hoạch và giám sát sự phát triển của hệ thống với giá thành thấp nhất. 3. quá trình của việc lập kế hoạch và giám sát sự phát triển của hệ thống trong một khoảng thời gian nhất định. 4. **Là quá trình của việc lập kế hoạch và giám sát sự phát triển của hệ thống trong một khoảng thời gian nhất định sao cho giá thành thấp nhất.**   **Câu 5: công việc quan trọng cần phải cẩn trọng trong QLDA là?**   1. Lập kế hoạch các công việc. 2. Phân công công việc. 3. Giám sát và chỉ đạo. 4. **Tất cả đều quan trọng.**   **Câu 6: Để lập kế hoạch dự án, cần phải thực hiện những bước nào?**   1. Xác định nhiệm vụ cần thực hiện và nhân sự thực hiện. 2. Xác định nhân sự và ước lượng thời gian thực hiện. 3. **Xác định nhiệm vụ cần thực hiện và ước lượng thời gian hoàn thành.** 4. Tất cả đều sai.   **Câu 7: ước lượng thời gian xây dựng hệ thống theo Phần trăm tiêu chuẩn công nghiệp, thì tổng GĐ Phân tích & Thiết kế là bao nhiêu?**   1. 20% 2. 35% 3. **55%** 4. Tất cả đều sai.   **Câu 8: thường ước lượng thời gian được dùng đơn vị tính là?**   1. Ngày. 2. Tuần 3. **Tháng.** 4. Năm.   **Câu 9: những công việc chính của giám sát chỉ đạo gồm?**   1. Tinh giản những ước lượng ban đầu của dự án (Refining Estimate) . 2. Theo dõi sát các công việc theo đúng hướng (Tracking tasks) & động viên làm gia tăng hiệu quả năng suất 3. Quản lý phạm vi (managing scope) & Giảm độ rủi ro (mitigating risk). 4. **Tất cả các công việc trên.**   **Câu 10: Theo phần trăm tiêu chuẩn công nghiệp, một dự án cần 5 tháng-người cho GĐ phân tích thì toàn bộ DA cần bao nhiêu thời gian?**   1. **20 tháng-người** 2. 25 tháng-người 3. 30 tháng-người 4. Tất cả đều sai |

**PHÂN 2: BÀI TẬP**

Những người bán xe hơi nhận ra rằng nếu họ có thể bán xe hơi trên web họ sẽ thu được nhiều lợi nhuận hơn. Giả sử rằng bạn là một người làm việc cho một chi nhánh của một tập đoàn bán xe hơi lớn và họ cần Xây dựng hệ thống để phát triển dự án bán xe trên web. Hãy:

1) Liệt kê những yêu cầu và những vấn đề đặc biệt liên quan đến dự án này.

2) Phân tích tính khả thi và những rủi ro nào cần xem xét khi hiện thực dự án này. Tại sao?

**BÀI LÀM:**

**1)**

**SYTEM REQUEST**

**- Tên dự án:**

* Kinh doanh xe hơi trên internet

**- Người bảo trợ dự án:**

* MenD, phó chủ tịch marketing
* Văn phòng: marketing
* Số điện thoại: 0590985798
* Email: [itsolution@](mailto:menpro123@gmail.com)gmail.com

**- Nhu cầu kinh doanh:**

* Tăng lợi nhuận bằng cách bán xe hơi vào thị trường mới - khách hàng internet

**- Chức năng:**

* Dùng Web khách hàng có thể mua sản phẩm. Bắt đầu tập trung vào xe hơi, nhưng cũng nên quan tâm đến các sản phẩm khác. Với Web, khách hàng có thể:
* Tìm kiếm các sản phẩm mà công ty có;
* Đặt đơn hàng cho các sản phẩm của công ty;
* Nhận được xác nhận đặt hàng và hẹn ngày giao hàng
* Nhận đơn đặt hàng của họ một cách hợp lý.

**- Giá trị mong đợi:**

* *Hữu hình:*

– Hằng năm doanh thu tăng từ 3 đến 5 tr dola sau khi hoạt động từ 2 đến 3 năm.

* *Vô hình:*

– Cải thiện các điều kiện của khách hàng;

– Cải thiện nhãn hiệu của công ty và tăng lượng khách

hàng đến công ty.

**2)**

- **Rủi ro:**

* Phải tốn tiền cho chi phí quảng cáo , giới thiệu website bán hàng cho khách hàng , mất một khoảng thời gian lâu để khách hàng có thể sử dụng hình thức này Việc kinh doanh xe hơi online càng được nhiều người hướng đến thì đồng nghĩa với thị trường kinh doanh xe hơi online càng cạnh tranh cao, đòi hỏi các nhà kinh doanh online phải có những chiến lược riêng thu hút khách hàng. Cạnh tranh gay gắt: việc bán hàng online giúp khách hàng có thể tham khảo nhiều sản phẩm cùng một lúc tại các đơn vị khác nhau, có nghĩa khi khách hàng đang nghe tư vấn bên mình thì cũng có thể đang nghe và tìm hiểu sản phẩm ở bên khác. Việc bán hàng thông qua công nghệ kỹ thuật số sẽ rất dễ gặp các tình trạng trục trặc về mặt công nghệ, vị virus, bị hack, bị đánh cắp dữ liệu.. Tóm lại việc kinh online mang lại nhiều hiệu quả cao trong việc bán hàng, nhưng đồng thời nếu ai không có phương hướng kinh doanh phù hợp thì cũng rất dễ thất bại.

**- Phân tích tính khả thi:**

* *Khả thi về mặt kinh tế:*

*- Xác định các chi phí và các lợi nhuận:*

- Các chi phí của dự án bao gồm: lương cho đội ngũ thiết kế website, đội ngũ marketing, hosting server,..

Giá phát triển: 200 000 USD

Giá vận hành và bảo trì: 100 000 USD/Year

Các lợi nhuận hữu hình:

+ Doanh thu bán xe sẻ dự đoán sẽ tăng 30 - 50%/năm

+ Giá và các lợi nhuận vô hình: hãng phát triển và cổ phiếu công ty tăng giá, tiển thương hiệu tăng.

+ Xác định tiền đầu tư thu hồi đối vợi dự án:

. Lợi nhuận = 300 000 - 200 000 = 100 000 USD

= > ROI = 100 000 / 200 000 = 50%

* *Khả thi về mặt kỹ thuật:*

*-* Hệ thống website bán xe có thể xây dựng PHP bởi đội ngũ thiết kế website chuyên nghiệp của công ty.

- Hệ thống đảm bảo được nhu cầu try cập và an toàn thông tin người dùng.

- Quy mô dự án sẻ được phát triển đa quốc gia.

* *Khả thi về mặt tổ chức:*

*-* Đội ngũ của công ty đã khảo sát 200 người và kết quả như sau:

*+*  Khách hàng muốn sữ dụng website để đặt xe : 67%

+ Khách hàng muốn sữ dụng website để bảo mật: 80%

+ Khách hàng muốn trải nghiệm dịch vụ tốt khi nhận xe : 75%

+ Khách hàng muốn thanh toán online thay vì tiền mặt: 65%