


Giảng viên ra đề: TRẦN THI QUẾ NGUYỆT (Chữ ký và Họ tên)	(Ngày ra đề) 15-09-2020	Người phê duyệt: TRẦN QUANG MINH (Chữ ký, Chức vụ và Họ tên)	(Ngày duyệt đề) 17-09-2020
--	-----------------------------------	--	--------------------------------------

 TRƯỜNG ĐH BÁCH KHOA – ĐHQG-HCM KHOA KHOA HỌC VÀ KỸ THUẬT MÁY TÍNH	THI CUỐI KỲ		Học kỳ/năm học		2	2019-2020
			Ngày thi		/ /2020	
	Môn học		THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ			
	Mã môn học		CO3027			
	Thời lượng		80 phút	Mã đề	0001	
Ghi. chú: - Được sử dụng tài liệu <i>GIẤY</i> - Đề thi gồm 20 câu trắc nghiệm và 2 câu tự luận. Trắc nghiệm sinh viên sử dụng phiếu đo để điền câu trả lời. - <i>Nộp lại đề thi cùng với bài làm</i>						

I. Trắc nghiệm (5 điểm)

1. L.O.2.3. Công ty X xây dựng website đầu giá trực tuyến. Khi việc mua bán thành công, công ty thu 1% số tiền từ người bán và 0.5% số tiền từ người mua. Cho biết hình thức kinh doanh và mô hình thu lợi của công ty X

- A. C2C và Fee-for-transaction
- B. C2C và Fee-for-service
- ☒ C. B2C và Fee-for-transaction
- D. B2C và Fee-for-service

2. L.O.6.4. Alice và Bob muốn trao đổi khóa (key exchange) với nhau. Alice đã tạo ra khóa bí mật k. Alice sẽ làm thế nào để gửi k an toàn đến Bob

- ☒ A. Mã hóa k bằng khóa công khai của Bob
- B. Mã hóa k bằng khóa bí mật của Bob
- C. Mã hóa k bằng khóa công khai của Alice
- D. Mã hóa k bằng khóa bí mật của Alice

3. L.O.6.4. Màn hình thanh toán giao dịch trực tuyến trong các trang thương mại điện tử cần có

- A. Liên kết với ví hay tài khoản tín dụng của người dùng
- B. Sử dụng giao thức https khi thực hiện giao dịch
- C. Tất cả đều sai
- ☒ D. Tất cả đều đúng

4. L.O.3.1 Chọn phát biểu Đúng về giá động (dynamic pricing)

- A. Giá bán sản phẩm có thể thay đổi theo từng người mua
- B. Giá bán sản phẩm có thể thay đổi theo không gian và thời gian
- C. Giá bán sản phẩm có thể thay đổi theo từng cấu hình sản phẩm khác nhau
- ☒ D. Tất cả đều Đúng

5. L.O.3.1 Giá thuê bao điện thoại trả sau tại Việt Nam là loại giá theo

- A. First degree price differentiation
- ☒ B. Second degree price differentiation
- C. Third degree price differentiation
- D. Tất cả đều sai

6. L.O.3.1 Mô hình đấu giá nào sau đây cho phép giá đấu được công khai và bắt đầu là giá thấp nhất rồi tăng dần

- ☒ A. Đấu giá kiểu Anh
- B. Đấu giá Vickrey
- C. Đấu giá kiểu Hà Lan
- D. Tất cả đều sai

7. L.O.4.1 Các hãng sản xuất quần áo thường có nhiều loại sản phẩm với giá bán rất khác nhau. Mỗi sản phẩm sẽ được thiết kế, phát triển để phù hợp với độ tuổi và giới tính nhất định. Đây là cách phân khúc thị trường theo:

- A. Micromarketing
- B. Geographic segmentation
- ☒ C. Demographic segmentation
- D. Psychographic segmentation

8. L.O.1.2 Sự khác biệt giữa thương mại điện tử giai đoạn thứ hai (second wave) so với giai đoạn thứ nhất (first wave)

- A. Ưu thế tạo ra khi là công ty tiên phong trong lĩnh vực của mình
- ☒ B. Kết nối Internet dùng công nghệ băng thông rộng và tốc độ cao hơn
- C. Các công ty thương mại điện tử dễ dàng tìm được tiền tài trợ để hoạt động hơn

D. Các công ty thương mại điện tử mở ra hàng loạt với tốc độ nhanh chóng

9. L.O.2.1 Một người duyệt web khi vào các trang khác nhau sẽ bị ràng buộc bởi những bộ luật khác nhau. Tuy nhiên, rất khó để người duyệt web nhận ra điều này. Thành phần nào cần tăng cường để cải thiện tình huống nêu trên

- A. Power
- B. Effect
- C. Legitimacy
- ☒ A. Notice

10. L.O.9.1 Chọn phát biểu ĐÚNG về Mobile commerce

- A. Khó thực hiện định giá động first-degree discrimination hơn so với E-commerce
- B. Các phương pháp thanh toán dựa trên Mobile ít hơn so với E-commerce
- ☒ C. Nhờ tính chất di động, dễ dàng hiện thực các đặc điểm mang tính động về không gian, thời gian cho ứng dụng
- D. Tất cả đều sai

11. L.O.8.3 Khi đăng kí trở thành đối tác (partner) của Momo, thông tin nào sau đây Momo cung cấp để bảo đảm tính nguyên vẹn và bí mật cho quá trình gửi dữ liệu đi khi gọi API tích hợp

- A. Public key
- B. Secret key
- C. Access key
- ☒ D. Partner code
- E. Tất cả đều đúng

12. L.O.7.3 Trong quá trình thanh toán trực tuyến qua thẻ tín dụng, phương pháp nào xác thực người dùng sở hữu thẻ của bên cung cấp thẻ cho bên cung cấp dịch vụ thương mại điện tử

- A. OTP qua tin nhắn SMS
- B. OTP qua ứng dụng authenticator riêng của ngân hàng liên kết
- ☒ C. Chỉ cần cung cấp các thông tin bí mật trên thẻ trong trường hợp 2 bên tin cậy lẫn nhau
- D. Tất cả đều đúng

13. L.O.6.1 Trong quá trình thiết kế giao diện hệ thống thương mại điện tử, loại thiết kế nào chưa cần thể hiện màu sắc và các thông tin chi tiết của giao diện cuối mà chỉ cần thể hiện bố cục trong giao diện và luồng xử lý giữa các giao diện cần có trong hệ thống

- A. Prototype
- B. Mockup
- ☒ C. Wireframe
- D. Sketch

14. L.O.9.1 Tại sao VNPAYQR không xây dựng phiên bản website hỗ trợ các tính năng như phiên bản mobile

- A. Vì tính chất di động của người dùng
- B. Vì tính năng định vị realtime của người dùng
- ☒ C. Vì tính năng quét qrcode không thể hiện thực trên website
- D. Vì chi phí hiện thực website khá tốn kém
- E. Tất cả đều đúng

15. L.O.4.2 Chọn phát biểu đúng từ đầy đủ của 4Ps cho marketing

- A. Product, People, Price, Promotion
- ☒ B. Product, Price, Promotion, Place
- C. Product, People, Promotion, Payment Service
- D. Price, People, Promotion, Place

16. L.O.5.2 Alice là một khách hàng của FTSHOP. Alice đã mua nhiều sản phẩm, nắm được chính sách đổi trả, và giá của các sản phẩm ở FTSHOP. Khi cần mua hàng, Alice chỉ mua sản phẩm của FTSHOP mà không mua ở các cửa hàng khác. Mối quan hệ giữa Alice và FTSHOP đang ở trạng thái nào trong mô hình lòng trung thành của khách hàng (customer loyalty)

- A. Awareness
- B. Exploration
- C. Familiarity
- ☒ D. Commitment

17. L.O.4.2. Loại nội dung nào đặt trên website sẽ mang lại hiệu quả tốt nhất để tối ưu hóa công cụ tìm kiếm (SEO)

- A. Phim
- B. Hình ảnh
- C. Java Applet
- ☒ D. Văn bản

18. L.O.2.2 Điều kiện bảo hộ sáng chế

- A. Tính mới so với trình độ kỹ thuật thế giới
- B. Có trình độ sáng tạo
- C. Có khả năng áp dụng công nghiệp
- D. 20 năm kể từ thời điểm cấp bằng
- ☒ E. Tất cả đều đúng

19. L.O.2.3 Xây dựng một trang thư viện trực tuyến trong đó người dùng nếu không trả phí chỉ được xem tài liệu mà không được tải về, nếu trả phí cho tài liệu thì được tải tài liệu về. Đây là mô hình thu lợi nhuận

- A. Subscription và Advertising-supported
- B. Fee-for-transaction
- C. Free
- ☒ D. Dựa trên nội dung số (digital content)

20. L.O.1.1 Việc sát nhập nhiều công ty thực hiện những chức năng khác nhau thành một công ty lớn hơn dẫn đến

- ☒ A. Giảm chi phí giao dịch (transaction cost), tăng chi phí đại diện (agency cost)
- B. Tăng chi phí giao dịch, giảm chi phí đại diện
- C. Tăng cả chi phí giao dịch và chi phí đại diện
- Giảm cả chi phí giao dịch và chi phí đại diện

II. Tự luận (5 điểm)

1. L.O.10.1. Giả sử một doanh nghiệp đang chuẩn bị khởi sự kinh doanh lập một kênh mua bán trực tuyến đồ điện tử cũ. Là một người tư vấn triển khai giải pháp công nghệ cho doanh nghiệp, hãy trả lời các vấn đề sau đây:
 - a. Nên phát triển website hay mobile app cho kênh mua bán này (giả sử trong giai đoạn đầu kinh phí chỉ được chọn 1 trong 2). Phân tích ưu nhược điểm cho quyết định. (1 điểm)
 - b. Kênh mua bán này cần xây dựng những tính năng gì cho người dùng cuối? (1 điểm)
 - c. Việc mua bán đồ cũ trực tuyến theo em cần có những tính năng và cơ chế gì có thể sử dụng công nghệ để tăng niềm tin cho người dùng khi tiến hành mua bán với người dùng khác trên hệ thống? (0.75 điểm)
 - d. Có các dịch vụ nào cần liên kết với API bên thứ 3 và liệt kê các nhà cung cấp dịch vụ mà em có thể biết khi xây dựng và triển khai kênh mua bán này về mặt công nghệ (0.75 điểm)?
 - e. Vẽ phác thảo (sketch) các giao diện chính cần xây dựng cho kênh mua bán trực tuyến này (theo phiên bản web hay mobile app trả lời trong câu a) (1.5 điểm)

HẾT