**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP HÀ NỘI**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

**======\*\*\*======**

**A yellow and red sign with a red circle and a star and a red star

Description automatically generated**

BÁO CÁO BTL THUỘC HỌC PHẦN:

PHÂN TÍCH VÀ ĐẶC TẢ YÊU CẦU PHẦN MỀM

**Phân tích đặc tả yêu cầu phần mềm cho hệ thống bán giày thể thao Anta**

GVHD: Nguyễn Thị Thanh Huyền

Nhóm - Lớp: 06 - 20242IT6097002

Thành viên: Nguyễn Trọng Cường

Lê Trung Khánh

Phùng Văn Minh

HÀ NỘI, NĂM 2025

LỜI MỞ ĐẦU

Trong kỷ nguyên số hóa, công nghệ thông tin không chỉ thay đổi cách con người giao tiếp mà còn tác động mạnh mẽ đến hành vi mua sắm. Sự bùng nổ của thương mại điện tử đã mở ra một kỷ nguyên mới, nơi người tiêu dùng có thể lựa chọn và mua sắm sản phẩm từ bất kỳ đâu chỉ với một vài cú nhấp chuột. Điều này không chỉ mang lại sự thuận tiện cho khách hàng mà còn thúc đẩy các doanh nghiệp phải đổi mới liên tục để bắt kịp xu hướng.

Ngành thời trang và thể thao cũng không nằm ngoài sự thay đổi đó. Đặc biệt, giày thể thao – một sản phẩm vừa mang tính thời trang vừa phục vụ nhu cầu vận động – ngày càng được người tiêu dùng quan tâm. Các thương hiệu lớn như Anta đang dần chuyển dịch sang nền tảng trực tuyến để mở rộng thị trường, tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng và nâng cao doanh thu. Tuy nhiên, để một hệ thống bán hàng trực tuyến vận hành hiệu quả, việc phân tích và đặc tả yêu cầu phần mềm là bước quan trọng nhằm đảm bảo hệ thống đáp ứng tốt nhu cầu thực tế.

Xuất phát từ thực tiễn này, nhóm chúng em lựa chọn đề tài “Phân tích đặc tả yêu cầu phần mềm cho hệ thống bán giày thể thao Anta”. Báo cáo sẽ tập trung vào việc nghiên cứu các yêu cầu chức năng và phi chức năng cần thiết để xây dựng một hệ thống thương mại điện tử hiệu quả, từ đó đề xuất giải pháp giúp tối ưu hóa quy trình bán hàng, cải thiện trải nghiệm người dùng và hỗ trợ doanh nghiệp quản lý dễ dàng hơn. Hy vọng rằng, thông qua báo cáo này, chúng em có thể cung cấp một cái nhìn toàn diện về các yêu cầu phần mềm cho một hệ thống thương mại điện tử hiện đại.

LỜI CẢM ƠN

Hoàn thành báo cáo “Phân tích đặc tả yêu cầu phần mềm cho hệ thống bán giày thể thao Anta” là một hành trình đầy thử thách nhưng cũng vô cùng ý nghĩa đối với nhóm chúng tôi. Để có thể đi đến kết quả cuối cùng, chúng tôi đã nhận được sự hỗ trợ, chỉ dẫn và động viên từ nhiều người. Chính những sự giúp đỡ quý báu đó đã tiếp thêm động lực để chúng em hoàn thiện báo cáo này một cách tốt nhất.

Trước hết, chúng tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến cô Nguyễn Thị Thanh Huyền, người đã tận tình hướng dẫn, truyền đạt những kiến thức quan trọng và giúp chúng em tiếp cận vấn đề một cách khoa học, logic hơn. Những lời khuyên và góp ý của cô không chỉ giúp chúng tôi hoàn thiện bài báo cáo mà còn mở rộng tầm nhìn về lĩnh vực phân tích và phát triển phần mềm, tạo nền tảng vững chắc cho quá trình học tập và nghiên cứu sau này.

Bên cạnh đó, chúng tôi xin chân thành cảm ơn những người bạn, đồng đội đã cùng nhau đồng hành trong suốt quá trình thực hiện đề tài. Sự phối hợp, chia sẻ kiến thức và tinh thần làm việc nhóm chính là yếu tố quan trọng giúp chúng tôi vượt qua những khó khăn và hoàn thành bài báo cáo này.

Thông qua đề tài này, chúng em không chỉ có cơ hội tiếp cận sâu hơn với các phương pháp phân tích yêu cầu phần mềm mà còn rèn luyện kỹ năng làm việc nhóm, tư duy phản biện và khả năng giải quyết vấn đề thực tế. Đây không chỉ là một bài tập học thuật, mà còn là một trải nghiệm quý giá giúp chúng em trưởng thành hơn trong quá trình học tập và định hướng nghề nghiệp sau này.

Dù đã cố gắng hết sức, nhưng với giới hạn về kinh nghiệm và thời gian, chắc chắn bài báo cáo vẫn còn nhiều thiếu sót. Chúng em rất mong nhận được những góp ý quý báu từ thầy cô và các bạn để có thể hoàn thiện hơn nữa.

Một lần nữa, chúng em xin chân thành cảm ơn!

**Chương I. Khảo sát hệ thống**

* 1. **Khảo sát sơ bộ**
     1. **Mục Tiêu**

Khám phá các đặc tính cốt lõi của hệ thống quản lý bán hàng: nghiên cứu chuyên sâu về cách Anta.vn vận hành hệ thống thương mại điện tử, bao gồm cơ chế kiểm soát hàng tồn kho, quy trình xử lý đơn hàng, tối ưu hóa chuỗi cung ứng và tích hợp giải pháp thanh toán trực tuyến.

Phân tích kiến trúc hệ thống và cơ chế vận hành: đánh giá cấu trúc nền tảng quản lý bán hàng, bao gồm phương thức tổ chức dữ liệu sản phẩm, khách hàng, đơn hàng; khả năng đồng bộ thông tin giữa các phân hệ; và mức độ tự động hóa trong quy trình vận hành để đảm bảo hiệu suất cao và tính ổn định.

Đánh giá các chức năng nghiệp vụ và khả năng mở rộng của hệ thống: khảo sát cách thức hệ thống thực thi các quy trình quan trọng như quản lý giỏ hàng, xử lý giao dịch, xác thực người dùng, triển khai chính sách hoàn trả, quản lý chương trình khuyến mãi và hỗ trợ khách hàng đa kênh. Đồng thời, phân tích tiềm năng mở rộng và tích hợp công nghệ mới để nâng cao hiệu quả hoạt động.

Nhận diện các điểm mạnh, hạn chế và thách thức trong vận hành: đánh giá hiệu suất hệ thống thông qua các chỉ số như tốc độ phản hồi, khả năng chịu tải, mức độ tối ưu hóa giao diện người dùng (UI/UX) và trải nghiệm khách hàng (CX). Xác định những điểm nghẽn trong quy trình xử lý dữ liệu, các hạn chế về bảo mật, cũng như những rủi ro có thể ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh của nền tảng.

Đề xuất giải pháp nâng cao hiệu suất và tối ưu hóa quy trình: dựa trên kết quả phân tích, đề xuất các giải pháp nhằm cải thiện tốc độ xử lý đơn hàng, tối ưu hóa hệ thống thanh toán và bảo mật giao dịch, nâng cao tính năng cá nhân hóa trải nghiệm người dùng, đồng thời tích hợp công nghệ trí tuệ nhân tạo (AI) và phân tích dữ liệu lớn (Big Data) để tối ưu hóa quy trình kinh doanh.

Xây dựng chiến lược phát triển và định hướng mở rộng hệ thống: đề xuất các phương án nâng cấp hệ thống theo hướng linh hoạt và mở rộng, bao gồm tối ưu hóa chuỗi cung ứng, cải tiến mô hình logistics, tích hợp thương mại điện tử đa kênh (Omnichannel) và triển khai các chiến lược cá nhân hóa nhằm tăng cường tương tác và giữ chân khách hàng, từ đó nâng cao lợi thế cạnh tranh và mở rộng thị phần trong ngành bán lẻ trực tuyến.

* + 1. **Phương pháp**
* Phỏng vấn

Kế hoạch phỏng vấn

|  |  |
| --- | --- |
| **KẾ HOẠCH PHỎNG VẤN** | |
| Người được phỏng vấn: Lê Văn Minh | Người phỏng vấn: Nguyễn Trọng Cường |
| Địa chỉ: TTTM Vincom, 119 Đ. Trần Duy Hưng, Trung Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội  Cơ quan: ANTA - ANTA KIDS Vincom Trần Duy Hưng  SĐT: 02422175000 | Thời gian hẹn: 8h00 ngày 15/04/2025  Thời gian bắt đầu: 8h15  Thời gian kết thúc: 9h |
| Đối tượng: Giám đốc điều hành của Anta  Cần thu thập thông tin:  + Công việc quản lý website  + Công việc quản lý thông tin khách hàng  + Dịch vụ của website  Những điều cần thỏa thuận:  + Hồ sơ liên quan đến mua bán hàng hóa  + Các thông tin yêu cầu về dịch vụ của khách  + Các quy trình đổi trả và khiếu nại về sản phẩm của khách | Yêu cầu đòi hỏi:  - Có chức vụ, quyền hạn trong điều hành quản lý chuỗi cửa hàng Anta.  - Hiểu và nắm rõ các thông tin liên quan đến website. |
| Chương trình:  - Giới thiệu  - Tổng quan về dự án  - Chủ đề sẽ đề cập (Xin phép được ghi âm)  - Đặt câu hỏi về chủ đề  - Tổng hợp các nội dung chính, ý kiến người được hỏi  - Kết thúc thỏa thuận | 2 phút  3 phút  3 phút  30 phút  5 phút  2 phút |
|  | Dự kiến thời gian: 45 phút |

Phiếu phỏng vấn

|  |  |
| --- | --- |
| Phiếu phỏng vấn | |
| Dự án: Phân tích đặc tả yêu cầu website bán giày của thương hiệu Anta | Tiểu dự án: Website bán giày Anta |
| Người được hỏi: Lê Văn Minh | Người hỏi: Nguyễn Trọng Cường  Ngày: 15/04/2025 |
| Câu hỏi | Ghi chú |
| Câu 1: Hiện nay, xu hướng giày thể thao không chỉ dừng lại ở hiệu suất mà còn là phong cách và cá tính. Anta.vn có kế hoạch gì để đưa ra các bộ sưu tập độc quyền hoặc hợp tác với các nhà thiết kế để tạo ra những mẫu giày mang dấu ấn riêng không? |  |
| Câu 2: Nhiều khách hàng ngày càng quan tâm đến sự cá nhân hóa khi mua sắm trực tuyến. Anta.vn có dự định áp dụng công nghệ AI hoặc phân tích dữ liệu để gợi ý sản phẩm phù hợp với từng người dùng dựa trên sở thích và hành vi mua sắm không? |  |
| Câu 3: Các thương hiệu lớn đang tập trung vào xu hướng “giày bền vững” với vật liệu thân thiện môi trường. Anta.vn có chiến lược nào để phát triển dòng sản phẩm giày sử dụng vật liệu tái chế hoặc công nghệ sản xuất giảm thiểu tác động đến môi trường không? |  |
| Câu 4: Trải nghiệm mua sắm online không chỉ dừng lại ở việc chọn và đặt hàng, mà còn ở dịch vụ sau bán. Anta.vn có kế hoạch nâng cao trải nghiệm khách hàng bằng các dịch vụ như thử giày tại nhà, đổi trả nhanh chóng hoặc bảo hành mở rộng không? |  |
| Câu 5: Hiện nay, nhiều website bán giày đang ứng dụng công nghệ thực tế ảo (AR) giúp khách hàng có thể “thử giày” ngay trên điện thoại. Anta.vn có cân nhắc việc tích hợp công nghệ này để nâng cao trải nghiệm mua sắm trực tuyến không? |  |

* Điều tra
* Quan sát