# **ĐẠI HỌC THỦY LỢI**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**



**BÀI TẬP LỚN**

**NỀN TẢNG PHÁT TRIỂN WEB**

**Đề Tài :**

**WEBSITE BÁN GIÀY THỂ THAO**

**Giáo viên giảng dạy : Kiều Tuấn Dũng**

**Lớp : 58HT**

**Sinh viên thực hiện : Phùng Thị Thu Hà**

**Phan Hồng Phúc**

**Hoàng Thị Thúy**

*Hà Nội , Ngày 26 tháng 03 năm 2018*

Mục Lục

[**ĐẠI HỌC THỦY LỢI** 1](#_Toc510048088)

[**Lời nói đầu** 3](#_Toc510048089)

[PHẦN I : GIỚI THIỆU 4](#_Toc510048090)

[1. Tên đề tài : Xây dựng website bán hàng online 4](#_Toc510048091)

[2. Lý do chọn đề tài 4](#_Toc510048092)

[3. Ý nghĩa thực tiễn 4](#_Toc510048093)

[4. Đối tượng nghiên cứu 4](#_Toc510048094)

[5. Phạm vi nghiên cứu 5](#_Toc510048095)

[6. Tài liệu tham khảo 5](#_Toc510048096)

[PHẦN II : NỘI DUNG 5](#_Toc510048097)

[CHƯƠNG I : CÁC CHỨC NĂNG CỦA TRANG WEB 5](#_Toc510048098)

[1. TRANG CHỦ 5](#_Toc510048099)

[2. KHUYẾN MẠI 5](#_Toc510048100)

[3. HÃNG GIÀY 5](#_Toc510048101)

[4. GIÀY ĐÔI 6](#_Toc510048102)

[5. PHỤ KIỆN 6](#_Toc510048103)

[6. GIỎ HÀNG 6](#_Toc510048104)

[CHƯƠNG II : YÊU CẦU NGƯỜI DÙNG ( KHÁCH VÀ ADMIN ) 6](#_Toc510048105)

[1. KHÁCH 6](#_Toc510048106)

[2. ADMIN 7](#_Toc510048107)

[CHƯƠNG III: THIẾT KẾ VÀ ĐẶC TẢ CƠ SỞ DỮ LIỆU 7](#_Toc510048108)

[1. ĐẶC TẢ CƠ SỞ DỮ LIỆU 7](#_Toc510048109)

[PHẦN III :PHÂN CHIA CÔNG VIỆC 8](#_Toc510048110)

[1. Phùng Thị Thu Hà 8](#_Toc510048111)

[2. Phan Hồng Phúc 8](#_Toc510048112)

[3. Hoàng Thị Thúy 9](#_Toc510048113)

# **Lời nói đầu**

Ngày nay, việc áp dụng các công nghệ khoa học kĩ thuật vào đời sống của con người ngày càng tăng và can thiệp vào hầu hết các công việc trong đời sống. Với sự bùng nổ của công nghệ thông tin, mạng internet đã được phủ kín khắp thế giới . Ðiều này đã tạo điều kiện thuận lợi trong việc truy cập, tìm kiếm thông tin phục vụ nhiều mục đích khác nhau như: kinh doanh , quản lý, truyền thông ...v.v . Trong số đó không thể không kể đến việc sự phát triển vượt bậc trong những năm qua của ngành kinh doanh qua mạng Internet – bán hàng Online . Theo thống kê Google, năm 2016 ở Việt Nam có hơn 50 triệu người sử dụng Internet thường xuyên, việc mua sắm online cũng ngày càng trở nên phổ biến. Vì thế, khi đem sản phẩm của mình bán trên Internet là bạn đang bán hàng trên một thị trường vô cùng rộng lớn, tiềm năng . Tuy nhiên , lựa chọn được cho mình một mặt hàng sản phẩm để bán trên Internet , sao cho thu về lợi nhuận cao nhất lại không phải việc dễ dàng .

Một trong những mặt hàng “ Quốc Dân ” - phù hợp với mọi lứa tuổi , nghề nghiệp đó chính là giày thể thao .Trong những chuyến du lịch, picnic, hoạt động thể dục thể thao không thế không chuẩn bị cho mình một đôi dày thể thao để bảo vệ đôi chân của mình . Nếu cả tuần bạn đóng thùng sơ mi với tuần tây và giày lười thì những ngày cuối tuần hay một buổi tối đi dạo trên phố thì xỏ chân vào đôi giày thể thao chính là cảm giác mà bạn đang cần sau một ngày căng thẳng làm việc. nó cũng là cách thư giãn để bạn lấy lại cân bằng giữa công việc và cuộc sống riêng tư . Hay những cô nàng cả tuần bận rộn với váy vóc và giày cao gót hay những bộ đồ công sở. Thì một tối ra đường hẹn hò cùng lũ bạn với đôi giày thể thao và quần áo thoải mái chính là cách để bạn luôn có thể tận hưởng cuộc sống một cách chọn vẹn và đa dang nhất .Đối với những cô cậu học sinh – lứa tuổi vui chơi , nghịch ngợm thì đôi giày thể thao quả là một tín đồ vô cùng thích hợp .

Với những suy nghĩ trên ,nhóm chúng tôi lựa chọn đề tài : website bán giày thể thao. Trong quá trình thực hiện chúng tôi xin chân thành cảm ơn thầy giáo : ***Kiều Tuấn Dũng*** đã hướng dẫn chúng tôi hoàn thành đề tài này !.

Để đề tài hoàn thiện hơn ,nhóm chúng tôi rất mong nhận được ý kiến đóng góp từ thầy giáo , cô giáo và các bạn .

*Nhóm chúng tôi xin chân thành cảm ơn !*

# PHẦN I : GIỚI THIỆU

# Tên đề tài : Xây dựng website bán hàng online

## Lý do chọn đề tài

Nhắc đến internet tại thời điểm này thì không còn quá xa lạ. Song có những lợi ích mà môi trường online này mang lại thì không phải ai cũng biết. Có thể nói, mạng internet là nơi mà con người có thể nói chuyện, trao đổi dữ liệu, đặc biệt có thể mua hàng trên mạng mà không cần phải tới trực tiếp cửa hàng, mà có được một món hàng mình ưng ý. Đặc biệt nó hỗ trợ rất tốt cho người bán hàng, thông qua mạng lưới internet bạn không cần phải có mặt bằng lớn nằm ở những con đường mặt tiền, lượng người qua lại nhiều, nói đơn giản hơn là bạn chỉ cần một cái phòng ngủ thôi cũng thế bán hàng được. Chính vì điều này, bán hàng trực tuyến cũng ngày càng một phát triển và hầu hết các cửa hàng đều phát triển song song với bán hàng truyền thống, thậm chí là chỉ “trưng dụng” [bán hàng online](https://www.bizweb.vn/ban-hang-online.html?utm_campaign=cpn:ban_hang_online-plm:article&utm_source=blog.bizweb.vn&utm_medium=internal&utm_content=fm:text_link-km:-sz:&utm_term=&campaign=baiviet_blogbizweb) mà thôi.

Với những thao tác đơn giản trên máy có nối mạng Internet người tiêu dùng sẽ có tận tay những gì mình cần chỉ cần vào các trang web bán hàng, làm theo hướng dẫn và click vào những gì bạn cần. Không cần đi đâu xa, chỉ cần ngồi tại chỗ là có thể chọn lựa thỏa thích các mặt hàng mà mình yêu thích và được giao hàng tận nơi, tiết kiệm được thời gian, công sức và cả tiền bạc.

## Ý nghĩa thực tiễn

Website bán hàng có tính ứng dụng thực tế cao bởi vì trước đây nhiều khách hàng phàn nàn rằng họ không muốn phải chạy hàng giờ trên những con đường bui bặm để có thể chọn được một món đồ ưng ý, họ muốn chỉ cần ở nhà có một đường dây internet là họ có thể mua được món đồ ưng ý, với mong muốn đó nhóm chúng em đã xây dựng website quản lý bán hàng . Phần mềm có vai trò rất lớn đối với người sử dụng. Với hệ thống chức năng tương đối đầy đủ sẽ trợ giúp người dùng trong việc quản lý một cách thuận tiện và nhanh gọn hơn, tiết kiệm được nhiều thời gian và công sức.

## Đối tượng nghiên cứu

* Hệ thống bán hàng qua mạng .
* Các công cụ để xây dựng chương trình .

## Phạm vi nghiên cứu

* Cho phép người dùng mua hàng qua mạng Internet
* Quản lý sản phẩm , quản lý thông tin khách hàng , đơn đặt hàng,..

## Tài liệu tham khảo

* Khảo sát thực tế ( các trang web : lazada , các shop bán giày, …)
* Thu thập các tài liệu liên quan đến bán hàng online

# PHẦN II : NỘI DUNG

## CHƯƠNG I : CÁC CHỨC NĂNG CỦA TRANG WEB

### TRANG CHỦ

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hang
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác….
* Cung cấp tên một số mặt hàng của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

### KHUYẾN MẠI

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hàng
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác….
* Cung cấp tên một số mặt hàng đang được khuyến mãi của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

### HÃNG GIÀY

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hàng
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác….
* Danh sách các hang giày của cửa hàng : Adidas , nike,…
* Cung cấp tên một số mặt hàng đang được khuyến mãi của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

### GIÀY ĐÔI

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hàng
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác….
* Cung cấp tên một số mặt hàng đang được khuyến mãi của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

### PHỤ KIỆN

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hàng
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác…
* Danh sách các hang giày của cửa hàng : Adidas , nike,…
* Cung cấp tên một số mặt hàng đang được khuyến mãi của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

### GIỎ HÀNG

* Cung cấp thông tin về trang web
* Giới thiệu tên cửa hàng
* Tìm kiếm: Cho phép khách hàng ghé thăm website của cửa hàng tìm kiếm sản phẩm theo một số tiêu chí như: Tên sản phẩm, size, tên hãng sản xuất, giá sản phẩm, hay dựa vào một số đặc điểm khác…
* Danh sách các sản phậm phụ kiện của cửa hàng : Adidas , nike,…
* Cung cấp tên một số mặt hàng đang được khuyến mãi của cửa hàng, tên sản phẩm, giá sản phẩm
* Thông tin liên hệ với của hàng : hỗ trợ trực tuyến (email , số điện thoại )
* Mua ngay : Cho phép người dùng mua sản phẩm

## CHƯƠNG II : YÊU CẦU NGƯỜI DÙNG ( KHÁCH VÀ ADMIN )

### KHÁCH

* Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng sau khi đã xem kỹ thông tin về mặt hàng thông qua trang web của công ty, khách hàng sẽ đặt hàng thông qua website.
* Trên trang web của công ty hiển thị đầy đủ các thông tin mặt hàng khách hàng có thể lựa chọn để xem hoặc tìm kiếm trên thanh công cụ tìm kiếm sản phẩm những sản phẩm mà mình cần tìm.
* Khi đã tìm được sản phẩm cần mua, khách hàng chỉ cần click vào mua ngay để xem thông tin chi tiết về sản phẩm hoặc có thể đặt mua luôn sản phẩm đó.
* Để mua hàng khách hàng cần điền đầy đủ thông tin : Họ và tên , địa chỉ , số điện thoại ,...
* Sản phẩm mà khách hàng lựa chọn sẽ được đưa vào giỏ hàng, nếu khách hàng không hài lòng với sản phẩm mình lựa chọn thì có thể xóa sản phẩm đó đi và lựa chọn sản phẩm khác thay thế hoặc xóa giỏ hàng nếu không muốn mua nữa.

### ADMIN

* Khi kho báo hết hàng hoặc bộ phận kinh doanh nghiên cứu xem cần nhập mặt hàng gì thì bộ phận kinh doanh sẽ lên kế hoạch nhập hàng (vd: nhập bao nhiêu chiếc, như thế nào…). Sau đó báo lên nhà cung cấp và nhập hàng về, khi nhập về hàng sẽ được đánh mã để tiện việc theo dõi.
* Nhân viên sẽ lưu trữ mã hàng vào phiếu nhập vào kho.
* Sau khi đã nhận được xác nhận chuyển tiền của khách hàng cửa hàng sẽ thực hiện giao hàng cho khách hàng, tùy vào từng khu vực mà tính cách thu phí vận chuyển hoặc ko thu phí khác nhau.
* Hóa đơn sẽ được đưa cho khách hàng và lưu trữ. Thông tin khách hàng sẽ được cập nhật vào hệ thống khách hàng mua sản phẩm của công ty để tiện cho việc chăm sóc khách hàng.
* Thống kê bán hàng: do nhân viên (thống kê sản phẩm bán ra trong ngày, trong tháng, trong năm,), thống kê thu chi, thống kê nhập hàng.
* Chăm sóc khách hàng:Qua điện thoại, mail.
* Quản lý giỏ hàng: quản lý giỏ hàng của khách hàng khi họ chọn sản phẩm.
* Thống kê sản phẩm: Bán chạy nhất, bán được trong ngày, tuần, tháng, năm.Thống kê đơn hàng,Lập báo cáo

## CHƯƠNG III: THIẾT KẾ VÀ ĐẶC TẢ CƠ SỞ DỮ LIỆU

### ĐẶC TẢ CƠ SỞ DỮ LIỆU

* Admin quản lý các mẫu giày trên trang website và số lượng của từng mẫu hàng khác nhau, hóa đơn của khách hàng
* Mỗi mẫu hàng có mã , giá mua , giá bán khác nhau
* Khách gồm mã khách , địa chỉ, số điện thoại
* Hóa đơn sẽ bao gồm có số lượng hàng , mã hàng , mã khách hàng, ngày tháng hóa đơn, giá của từng hàng , tổng hóa đơn, ghi chú
* Admim cần lưu lại thông tin nhà cung cấp , khách hàng đã từng mua

1. LƯỢC ĐỒ CƠ SỞ DỮ LIỆU

* Hanghoa (Mahang , Tenhang , Giamua, Giaban , Soluongton , Ghichu , Ngaycapnhap)
* Hoadon (Sohoadon , mahang , soluong ,makhach , ngaythang, giaban , tonghd )
* Chitiethd(machitiet , mahd , mahang , giamua, giaban , soluong , tonghd)
* NhaCungcap(mancc , tenncc , dienthoai , diachi)

# PHẦN III :PHÂN CHIA CÔNG VIỆC

# Phùng Thị Thu Hà

* Bài báo cáo
* Style.css
* Json5 , Jon6 , json7 , json8
* Hình Ảnh

# Phan Hồng Phúc

* Javacris
* Ajax

# Hoàng Thị Thúy

* Webgiay.html
* Json1,json2, json 3, json 4
* Hình ảnh