

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

ĐẠI HỌC NHA TRANG

KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

~~~~~~\*~~~~~~



**BÁO CÁO**

PHÂN TÍCH THIẾT KẾ

HỆ THỐNG THÔNG TIN

Đề tài: Phân tích thiết kế hệ thống cửa hàng trực tuyến

của trại mộc Mộc Phúc.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Giáo viên hướng dẫn* | : | *Hà Thị Thanh Ngà* |
| *Nhóm thực hiện* | : | *Nhóm 8* |
| *Lớp* | : | *61.CNTT-1* |

NHA TRANG – 2021

# Bảng phân công nhiệm vụ các thành viên nhóm 8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Họ và tên thành viên | Lần 1 | Lần 2 | Lần 3 | Lần 4 |
| Phan Trần Hữu Phúc | Phỏng vấn chủ doanh nghiệp, chỉnh sửa và hoàn thiện nội dung.( đóng góp mục tiêu phát triển) |  | Cơ sở dữ liệu logic | Thiết kế giao diện |
| Nguyễn Trọng Hiếu | Làm và điều chỉnh file Word. | Sơ đồ mức 0 |  | Làm PowerPoint |
| Hoàng Minh Quân | Khảo sát hệ thống. | Phương pháp xác định yêu cầu |  |  |
| Phạm Minh Hoàng | Mục tiêu phát triển hệ thống. | Sơ đồ thực thể kết hợp (ERD mức quan niệm) | Cơ sở dữ liệu vật lý |  |
| Lê Văn Thanh | Tìm hiểu cách thức hoạt động của từng bộ phận. | Sơ đồ ngữ cảnh |  |  |
| Lý Minh Kỳ | Giới thiệu lịch sử phát triển. | Mô hình phân rã chức năng |  |  |
| Ngô Minh Hiếu | Tìm hiểu bộ máy hoạt động. | Mô tả nghiệp vụ |  |  |
| Nguyễn Đức Việt | Đánh giá hiện trạng. | Sơ đồ mức 1 |  |  |

# MỤC LỤC

[MỤC LỤC 3](#_Toc84149391)

[*1.1* *Giới thiệu chung về công ty:* 4](#_Toc84149392)

[*1.1.1* *Lịch sử hình thành và phát triển của công ty:* 4](#_Toc84149393)

[*1.1.2* *Tổ chức bộ máy hoạt động:* 4](#_Toc84149394)

[*1.1.3* *Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận:* 4](#_Toc84149395)

[*1.2* *Phân tích thực trạng, vấn đề cần giải quyết:* 4](#_Toc84149396)

[*1.2.1* *Khảo sát hệ thống:* 5](#_Toc84149397)

[*1.2.2* *Đánh giá hiện trạng:* 5](#_Toc84149398)

[*1.3* *Mục tiêu phát triển hệ thống:* 5](#_Toc84149399)

**CHƯƠNG Ⅰ: TỔNG QUAN**

# Giới thiệu chung về công ty:

# Lịch sử hình thành và phát triển của công ty:

Trại mộc **Mộc Phúc** (địa chỉ số 40 Ngọc Sơn, Vũng Đình, Hòn Nghê, Nha Trang, Khánh Hòa) là một trong những doanh nghiệp nhận làm đồ nội thất bằng gỗ như bàn, ghế, giường, tủ, cầu thang,… ở Nha Trang, Khánh Hòa. Chủ của doanh nghiệp là ông Phúc, trước năm 2000 từng là người hoạt động trong lĩnh vực cơ điện tử ở Sài Gòn (TP HCM). Sau năm 2000, ông Phúc đã trở về Nha Trang để tiếp tục sự nghiệp, nhưng do lúc này mắt ông không còn tốt nên không làm về cơ điện tử nữa. Ông đã đi theo học nghề mộc tại chỗ một người quen, sau đó tách ra làm riêng. Lúc đầu chỉ bắt đầu làm tại sân trước nhà của ông. Sau một thời gian hoạt động thì đã có một trại mộc riêng. Tính đến nay doanh nghiệp đã hoạt động gần 17 năm.

# Tổ chức bộ máy hoạt động:

Vì đây chỉ là một doanh nghiệp nhỏ nên bộ máy hoạt động cũng không quá phứt tạp. Gồm :

* Thợ chính là ông Phúc.
* Thợ phụ gồm có 5 người.

# Chức năng và nhiệm vụ của từng bộ phận:

# Nhiệm vụ của thợ chính kiêm chủ doanh nghiệp:

# Nhận đơn đặt hàng từ khách hàng.

# Lên kế hoạch làm việc.

# Liên hệ với nhà cung ứng.

# Giao tiếp với khách hàng.

# Liên hệ với đơn vị vận chuyển hàng hóa.

# Nhiệm vụ của thợ phụ:

# Tiếp nhận kế hoạch từ thợ chính.

# Làm ra sản phẩm theo đúng kế hoạch và tiến độ.

# Phân tích thực trạng, vấn đề cần giải quyết:

# Khảo sát hệ thống:

Địa chỉ khảo sát thực tế: tại số 40 Ngọc Sơn, Vũng Đình, Hòn Nghê, Nha Trang, Khánh Hòa (trại mộc Mộc Phúc).

Từ quan sát và những trải nghiệm thực tế công việc tại trại mộc. Nhóm nhận thấy rằng, hiện tại doạnh nghiệp không có bất kì phần mềm để quản lý nhận đơn đặt hàng nào. Tất cả những việc nhận hàng, liên hệ với khách hàng, thỏa thuận với khách hàng, chăm sóc khách hàng, giao hàng đều một tay ông Phúc thực hiện bằng phương pháp thủ công và ghi chép bằng giấy bút.

# Đánh giá hiện trạng:

**Mô tả hiện trạng:** Là một trong những trại mộc đáng tin cậy ở Nha Trang, sẽ không tránh khỏi hiện tượng số lượng khách hàng có nhu cầu khá đông đảo, trong một lúc nào đó số lượng khách hàng đến đặt hàng quá nhiều, nhất là khi những dịp Tết đến, lượng khách hàng sẽ tăng lên một cách đáng kể, lúc đấy một mình ông Phúc là không đủ để phục vụ được hết tất cả khách hàng, từ đó sẽ làm giảm chất lượng chăm sóc khách hàng, dẫn đến số khách hàng không hài lòng, và bắt đầu có những đánh giá, nhật xét mang tính phàn nàn, dẫn đến mất khách , sự cạnh tranh cũng vì thế mà tụt dần, tạo cơ hội cho những trại mộc chất lượng khác phát triển một cách vô tình. Để sự cạnh tranh trở nên chất lượng một cách toàn diện, trại mộc nên tạo ra một cửa hàng trực tuyến có những chức năng như: hệ thống đặt hàng và hẹn ngày nhận hàng thì chỉ bằng những thao tác đơn giản là khách hàng có thể đặt hẹn xong, tiết kiệm thời gian cho cả khách hàng và trại mộc. Việc tạo ra hệ thống này sẽ giúp cho việc quản lý cửa hàng trực tuyến của trại mộc dễ dàng hơn, tiết kiệm thời gian cho đôi bên và nâng cao chất lượng phục vụ, làm tăng lượng khách, mở rộng quy mô, tăng doanh thu trại mộc và không bị bỏ lỡ bất kỳ một khách hàng nào hết.

# Mục tiêu phát triển hệ thống:

# Đề xuất tổng quan hướng phát triển:

Mở rộng quy mô đặt hàng các sản phẩm nội thất gỗ thông qua hệ thống bán hàng trực tuyến - chuyên bán những sản phẩm nội thất gỗ, giá tốt nhất thị trường. Kênh trực tuyến sẽ mở rộng quy mô, thu hút khách hàng mang đến một làn gió mới, trẻ trung cho thương hiệu mới mẽ này khi lần đầu tham gia trực tuyến.

Hệ thống sẽ mời những khách hàng đã sử dụng sản phẩm để lại đánh giá và nhận xét về sản phẩm trên hệ thống để giúp cho những khách hàng sau đó có được góc nhìn, cảm nhận chân thật về chất lượng sản phẩm, từ đó có thể cải thiện được những sản phẩm tốt hơn thông qua những đánh giá, nhận xét này.

Việc đặt sản phẩm trước giúp trại mộc và khách hàng tiết kiệm được thời gian, khách hàng không phải đi đến trực tiếp trại mộc để đặt hàng.

Hệ thống có hiển thị danh sách các sản phẩm đồ nội thất gỗ như tủ giường, kệ, bàn, ghế,... hiện có trong kho, và giá cả của từng sản phẩm để khách hàng xem cũng như đặt mua, giúp cho những người chưa đến trại mộc, dù ở bất cứ đâu tại Nha Trang nhưng vẫn biết được những sản phẩm của trại mộc.

Hệ thống sẽ giúp tăng lượng khách đến thăm trại mộc thông qua hình thức online, đồng thời làm tăng doanh thu nhờ vào việc đơn giản hóa quá trình đặt hàng.

Giúp cho việc quản lý của trại mộc được đơn giản hóa bằng cách luôn cải tiến, thay đổi hệ thống ngày càng hoàn chỉnh, phù hợp hơn với yêu cầu thực tế của khách hàng thông qua những phản ứng trực tiếp của khách hàng trên hệ thống này. Nhờ vậy có thể làm tăng chất lượng phục vụ, được khách hàng tin tưởng giới thiệu cho bạn bè và những người xung quanh họ biết đến trại mộc thông qua hệ thống, cũng giúp tăng lượng khách và doanh thu cho trại mộc.

[**CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH HỆ THỐNG**](file:///D:\HK1-Nam3\Phan%20tich%20thiet%20ke%20he%20thong%20thong%20tin\00_CNTT_MAU_YeuCauBaiTapNhom-PTTKHTTT.docx#_Toc519507624)

# Phương pháp xác định yêu cầu

* **Sử dụng phương pháp truyền thống:**
* **Quan sát các quy trình nghiệp vụ.**
* **Quy trình dành cho khách hàng đặt hàng:**
* Khách hàng thực hiện đặt hàng trên website bằng tài khoản của cá nhân. Nếu chưa có thì tạo tài khoản. Chờ xác nhận tài khoản.
* Xem và chọn sản phẩm.
* Hủy chọn sản phẩm, xác nhận đặt hàng, mua.
* Bình luận và xem bình luận trên từng mặt hàng để có đánh giá khách quan về cửa hàng.
* **Quy trình dành cho cửa hàng:**
* Xác nhận tài khoản khách hàng.
* Xác nhận đơn hàng, lên đơn, kiểm tra đơn hàng.
* Thường xuyên cập nhập lại kho hàng để kịp thời bổ sung sản phẩm.
* Thêm, xóa, sửa danh sách các sản phẩm.
* Xuất hóa đơn thanh toán.
* Thống kê doanh thu hằng tháng.
* **Phỏng vấn và lắng nghe**:
* Sử dụng các bảng hỏi trong quá trình đặt sản phẩm online của khách hàng, từ đó thu thập linh động được nhiều thông tin, đánh giá của khách hàng hơn.
* Thường xuyên gọi điện tư vấn, trả lời tin nhắn để giải đáp về những khúc mắc, khó khăn của khách hàng, từ đó tìm ra những giải pháp khắc phục kịp thời, nhanh chóng, đảm bảo uy tín, chất lượng của trại mộc.

# Mô tả nghiệp vụ

# Đối tượng quản lý:

# Quản lý người dùng (khách mua sản phẩm): đăng nhập, đăng ký, chỉnh sửa thông tin cá nhân, thêm và xóa sản phẩm khỏi giỏ hàng, đặt hàng, nhận xét sản phẩm.

# Quản lý sản phẩm: cập nhật thông tin sản phẩm, hiển thị danh sách nhận xét, thêm sản phẩm mới, xóa sản phẩm.

# Quản lý đơn dặt hàng: xác nhận đơn đặt hàng, lập hóa đơn, xem tình trạng đơn hàng.

# Thống kê báo cáo: thống kê số lượng sản phẩm, thống kê doanh thu.

* **Mô tả**

Quản lý khách hàng bao gồm người quản lý và khách hàng. Khách hàng phải đăng ký thông tin cá nhân qua quản lý thông tin khách hàng :họ tên, giới tính, ngày sinh, số điện thoại , email, địa chỉ…mật khẩu sẽ được đăng nhập vào hệ thống khi khách hàng đăng ký thành công. Khách hàng có thể xem thông tin cá nhân của mình và chỉnh sửa nó. Khách hàng có thể xem thông tin sản phẩm trên trang và thêm vào giỏ hàng nếu muốn mua sản phẩm. Nếu khách hàng muốn hủy hoặc thay đổi thì hệ thống sẽ cập nhật lại đơn hàng. Khách hàng có thể để lại nhận xét về sản phẩm để người quản lý có thể ghi nhận lại, qua đó giúp hoàn thiện sản phẩm hơn.

Quản lý sản phẩm, đơn hàng, và thống kê báo cáo là công việc của người quản lý. Người quản lý có thể sửa thông tin của sản phẩm nếu có sai xót, hoặc có cập nhật mới. Có thể thêm một sản phẩm mới vào danh sách bán, hoặc xóa sản phẩm khỏi danh sách bán. Xác nhận đơn đặt hàng của khách và lập hóa đơn cho đơn hàng đó. Thống kê doanh thu theo từng tháng để biết được mức phát triển của cửa hàng online, thống kê số lượng sản phẩm hiện có để có thể bổ sung sản phẩm nếu sản phẩm hiện có còn quá ít

**\*\*Phân tích có cấu trúc**

# Mô hình phân rã chức năng (FDD)