**MÔ TẢ YÊU CẦU**

**WEBSITE CỬA HÀNG ĐIỆN MÁY QT**

Cửa hàng Điện máy QT được mở từ năm 2000, có trụ sở chính tại Đồng Nai với tổng điện tích hơn 500m2 và hơn 1.000 mặt hàng chính hãng thuộc các tập đoàn điện tử hàng đầu thế giới được bày bán tại siêu thị như: Sony, Sanyo, Samsung, Panasonic, LG, Toshiba, Electrolux, Midea... Đây là cửa hàng ở Đồng Nai đi tiên phong trong lĩnh vực bán lẻ hàng điện máy nội thất chuyên về các ngành hàng Điện tử, Điện lạnh, Gia dụng, Nội thất.

Tuy nhiên, cửa hàng Điện Máy QT hiện tại quản lý giấy tờ trên giấy, sổ sách. Việc theo dõi các hóa đơn bán hàng, trả góp cũng rất khó khăn và phải tìm lại bằng tay, đặc biệt là mỗi lần thống kê sổ trả góp cũng dễ gây sai sót.

Cửa hàng muốn xây dựng một Website phục vụ cho việc quảng bá sản phẩm của cửa hàng đến người tiêu dùng đồng thời có một trang quản trị nội dung, quản lý sản phẩm, hóa đơn bán hàng và trả góp để phục vụ cho việc thống kê.

Người sử dụng hệ thống bao gồm:

Cửa hàng QT:

* Ban Giám đốc (2)
* Nhân viên bán hàng (2)
* Kỹ thuật (1)

Người dùng bên ngoài:

* Khách vãng lai (~100)

Danh sách chức năng theo sản phẩm bao gồm:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Giao diện người dùng** | **Diễn giải** | **Người dùng** | **Độ ưu tiên** |
| **1** | Hiển thị Slider | Show 5 sự kiện khuyến mãi nổi bật nhất | Khách vãng lai | Cao |
| **2** | Xem Danh sách Sản phẩm | Danh sách sản phẩm của cửa hàng theo danh mục | Khách vãng lai | Cao |
| **3** | Xem Chi tiết Sản phẩm | Thông tin chi tiết sản phẩm | Khách vãng lai | Cao |
| **4** | Tìm kiếm Sản phẩm | Cho phép tìm kiếm sản phẩm theo thông tin sản phẩm | Khách vãng lai | Cao |
| **5** | Xem Giới thiệu | Giới thiệu về thông tin Cửa hàng | Khách vãng lai | Trung bình |
| **6** | Xem Danh sách Tin tức sự kiện | Danh sách Tin tức sự kiện được sắp xếp từ mới nhất đến cũ nhất | Khách vãng lai | Trung bình |
| **7** | Xem Chi tiết Tin tức sự kiện | Thông tin chi tiết Tin tức sự kiện | Khách vãng lai | Trung bình |
| **8** | Xem Chính sách mua trả góp | Thông tin chi tiết chính sách mua trả góp | Khách vãng lai | Trung bình |
| **9** | Xem Danh sách Khuyến mãi | Danh sách Khuyến mãi được sắp xếp từ mới nhất đến cũ nhất | Khách vãng lai | Trung bình |
| **10** | Xem Chi tiết Khuyến mãi | Thông tin chi tiết Khuyến mãi | Khách vãng lai | Trung bình |
| **11** | Gửi Liên hệ | Nếu người dùng Web có thắc mắc có thể gửi Liên hệ cho Cửa hàng để hỏi | Khách vãng lai | Trung bình |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Giao diện Quản lý** | **Diễn giải** | **Người dùng** | **Độ ưu tiên** |
| **1** | Đăng nhập/ đăng xuất | Đăng nhập đăng xuất trang quản trị | Tất cả người dùng trong Cửa hàng | Cao |
| **2** | Quản lý người dùng | Tìm kiếm, Thêm, Cập nhật thông tin tài khoản người dùng | Kỹ thuật | Cao |
| **3** | Phân quyền | Phân quyền người dung ????????? | Kỹ thuật | Trung bình |
| **4** | Cập nhật tài khoản | Thay đổi thông tin người dùng | Tất cả người dùng trong Cửa hàng | Trung bình |
| **5** | Quản lý Loại sản phẩm | Tìm kiếm, thêm, xóa, cập nhật loại sản phẩm  Ví dụ Máy lạnh, Máy giặt, Gia dụng, Tủ lạnh, Tivi…. | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **6** | Quản lý Sản phẩm | Tìm kiếm, thêm, xóa, cập nhật sản phẩm  Thông tin gồm có tên sản phẩm, giá gốc, giá bán, giá góp, cần quản lý số lượng hàng hiện có trong cửa hàng, đặc biệt tất cả các giá trên đều có thể thay đổi theo thời gian. Tên hàng phải bao gồm cả model của Mặt Hàng đó ví dụ tên mặt hàng là Tủ lạnh Hitachi R-T230EG1 MWH 225 lít, cần có chức năng upload ảnh Mặt Hàng. | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **7** | Quản lý Khuyến mãi | Tìm kiếm, thêm, xóa, cập nhật chương trình khuyến mãi (có cập nhật những khuyến mãi sẽ lên slider)  Thông tin gồm có tên chương trình khuyến mãi, hình ảnh (1 hình), ngày đăng, ngày hết hạn, nội dung, trạng thái (cho đăng trên slider). | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **8** | Quản lý Giới thiệu | Cập nhật giới thiệu Cửa hàng | Kỹ thuật | Thấp |
| **9** | Quản lý Chính sách mua trả góp | Cập nhật Chính sách mua trả góp | Kỹ thuật | Thấp |
| **10** | Quản lý Tin tức sự kiện | Tìm kiếm, Thêm, xóa, cập nhật tin tức | Nhân viên bán hàng | Trung bình |
| **11** | Quản lý Liên hệ | Tìm kiếm, xóa, trả lời liên hệ (gửi đến Email đăng ký liên hệ).????? | Nhân viên bán hàng | Trung bình |
| **12** | Quản lý Hóa đơn mua tiền mặt | Tìm kiếm, Thêm, In, Thay đổi thông tin Hóa đơn.  Thông tin cần có gồm ngày mua, tên khách hàng, số điện thoại, tên hàng, giá tiền, địa chỉ, tên người giao hàng, tên người lập hóa đơn, ghi chú. | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **13** | Quản lý Hóa đơn mua trả góp | Tìm kiếm, Thêm, In, Thay đổi thông tin Hóa đơn.  Thông tin cần có gồm ngày mua, tên khách hàng, CMND, năm sinh, số điện thoại, tên hàng, giá góp, đã đưa, còn lại, hình thức hóa đơn, ghi chú | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **14** | Quản lý Phiếu trả góp | Tìm kiếm, Thêm, In, Thay đổi thông tin Phiếu trả góp  Thông tin cần có gồm hóa đơn mua trả góp, ngày trả, số tiền trả, số kỳ còn lại, tổng số tiền còn lại, tên người lập phiếu, ghi chú | Nhân viên bán hàng | Cao |
| **15** | Thống kê Sổ theo dõi trả góp | Thống kê thông tin mua trả góp của Khách Hàng trong Tuần/Tháng/Năm, thông tin gồm có: Ngày tháng, tên khách hàng, địa chỉ, số điện thoại, tên hàng, giá góp, còn lại | Ban Giám đốc | Cao |
| **16** | Thống kê doanh thu | Thống kê doanh thu bán hàng theo tuần/tháng/năm của cửa hàng. | Ban Giám đốc | Cao |

**Quy định của cửa hàng:**

* Người mua chỉ có thể đến trực tiếp cửa hàng để mua hàng, không mua hàng online.
* Người mua có đủ tiền mặt để mua tất cả sản phẩm trong hóa đơn thì nhân viên bán hàng sẽ lập hóa đơn tiền mặt
* Người mua không đủ tiền mặt để mua tất cả sản phẩm trong hóa đơn thì nhân viên bán hàng sẽ lập hóa đơn mua trả góp, với số tiền ban đầu phải không ít hơn 30% chi phí tổng hóa đơn.
* Người mua trả góp theo tháng hoặc tuần đều được, với số tiền mỗi lần trả góp không ít hơn 500.000 VNĐ (ngoại trừ kỳ cuối).
* Người mua có thể trả tiền trước kỳ trả góp và nếu đủ tiền trả sớm toàn bộ số tiền còn lại thì người mua có thể trả trong một kỳ nào đó.

**Yêu cầu công nghệ:**

**Hệ thống:**

* Website (chạy tốt trên trình duyệt Firefox, Chrome, Cốc cốc)
* Responsive trên các giao diện di động.
* Ngôn ngữ lập trình: ASP.NET MVC 4/5

**Database chung đặt tại Công ty:**

* Database: MS SQL Server 2012

**Yêu cầu khác:**

* Website luôn phải hoạt động để hiển thị các sản phẩm cho người xem, cũng như nhân viên cửa hàng QT có thể quản lí nội dung Website bất kì lúc nào.
* Dữ liệu của website phải luôn an toàn và đầy đủ khi có sự cố xảy ra.
* Website dễ bảo trì, sửa chữa khi xảy ra lỗi.
* Website phải chạy ổn định, không xảy ra lỗi, thông tin trên website luôn được hiển thị chính xác và không có lỗi.
* Website có giao diện trực quan, dễ sử dụng và các bước chuyển đổi trang đơn giản để người xem có thể dễ dàng sử dụng và thao tác mà không đòi hỏi nhiều kiến thức công nghệ.

**Website đối thủ:**

* <https://dienmaycholon.vn/>
* <https://www.nguyenkim.com/>

**Quy trình mua hàng hiện tại:**

* Khách hàng đến cửa hàng tìm kiếm sản phẩm cần mua.
* Khách hàng báo với nhân viên bán hàng (nhân viên kinh doanh) ở cửa hàng sản phẩm cần mua

a) Nếu khách hàng mua trả góp, nhân viên bán hàng sẽ tư vấn hình thức trả góp và lấy thông tin khách hàng

* + 1. Nếu khách hàng đồng ý chính sách trả góp, nhân viên bán hàng sẽ lập biên lai mua hàng trả góp.
       - Khách hàng đóng tiền cho lần trả đầu tiền khi mua trả góp.
    2. Nếu khách hàng không đồng ý chính sách trả góp, khách hàng có thể ra về.

1. Nếu khách hàng mua tiền mặt, nhân viên bán hàng sẽ lấy thông tin khách hàng, lập biên mua hàng tiền mặt.

* Khách hàng đóng toàn bộ số tiền của sản phẩm.
* Nhân viên bán hàng giao biên lai mua hàng cho khách hàng
* Nhân viên bán hàng lập giấy giao hàng và giao cho nhân viên giao hàng.
* Nhân viên giao hàng lấy hàng ở kho và giao đến địa chỉ của khách hàng.
* Khi nhận hàng, khách hàng nhận hàng và ký vào giấy giao hàng.
  1. Nếu khách hàng mua hàng tiền mặt, khách hàng chỉ cần tiếp tục sử dụng sản phẩm, và có thể gọi điện yêu cầu bảo hành nếu còn thời gian.
  2. Nếu khách hàng mua hàng trả góp:

1. Khách hàng cũng sử dụng sản phẩm và có thể gọi điện yêu cầu bảo hành nếu còn thời gian.
2. Theo định kỳ trong biên lai trả góp, khách hàng đến cửa hàng đóng số tiền trả góp đã thỏa thuận (đúng hoặc sớm hơn kỳ hạn đều được).
3. Nhân viên bán hàng sẽ lập biên lai trả góp và giao cho khách hàng
4. Khách hàng trả đến khi nào hết số tiền cần phải trả góp là khách hàng sở hữu sản phẩm.

**Quy trình mua hàng đề xuất:**

* Khách hàng có thể lên Website hoặc đến cửa hàng tìm kiếm sản phẩm cần mua.
* Khách hàng báo với nhân viên bán hàng ở cửa hàng sản phẩm cần mua

a) Nếu khách hàng mua trả góp, nhân viên bán hàng sẽ tư vấn hình thức trả góp và lấy thông tin khách hàng và giao cho thu ngân.

1. Nếu khách hàng đồng ý chính sách trả góp, thu ngân tạo hóa đơn mua hàng trả góp trên hệ thống, sau đó thu ngân in ra làm 2 bản.

* + - * Khách hàng đóng tiền cho lần trả đầu tiền khi mua trả góp.

2. Nếu khách hàng không đồng ý chính sách trả góp, khách hàng có thể ra về.

b) Nếu khách hàng mua tiền mặt, nhân viên bán hàng sẽ lấy thông tin khách hàng, thu ngân tạo hóa đơn mua hàng tiền mặt trên hệ thống, sau đó thu ngân in ra làm 2 bản.

* + Khách hàng đóng toàn bộ số tiền của sản phẩm.
* Thu ngân giao 1 hóa đơn mua hàng cho khách hàng, giữ lại 1 bản lưu trữ ở cửa hàng.
* Thu ngân in giấy giao hàng từ hệ thống và giao cho nhân viên giao hàng.
* Nhân viên giao hàng lấy hàng ở kho và giao đến địa chỉ của khách hàng.
* Khi nhận hàng, khách hàng nhận hàng và ký vào giấy giao hàng.

a) Nếu khách hàng mua hàng tiền mặt, khách hàng chỉ cần tiếp tục sử dụng sản phẩm, và có thể gọi điện yêu cầu bảo hành nếu còn thời gian.

b) Nếu khách hàng mua hàng trả góp:

1. Khách hàng cũng sử dụng sản phẩm và có thể gọi điện yêu cầu bảo hành nếu còn thời gian.

2. Theo định kỳ trong biên lai trả góp, khách hàng đến cửa hàng đóng số tiền trả góp đã thỏa thuận (đúng hoặc sớm hơn kỳ hạn đều được).

3. Thu ngân tạo Phiếu trả góp và in ra làm 2 bản, 1 bản giao cho khách hàng, 1 bản lưu trữ ở cửa hàng.

4. Khách hàng trả đến khi nào hết số tiền cần phải trả góp là khách hàng sở hữu sản phẩm.