

# **BẢNG BÁO CÁO HỆ THỐNG THÔNG TIN DOANH NGHIỆP KARMA SHOP**

## **Giới thiệu**

Trong tình hình hiện nay, với phong cách thời trang đang là xu hướng thì mọi người đều có nhu cầu trang bị phong cách sành điệu cho bản thân mình như quần, áo, giày, trang sức .... đặc biệt là giày. Với công nghệ như hiện nay thì muốn sở hữu một hay nhiều đôi giày không còn là vấn đề nữa. Tuy nhiên, về phục vụ và chất lượng thì còn là một vấn đề đáng nghĩ, làm cho khách hàng không còn tin tưởng vào cách đặt hàng online nữa. Vì vậy, chúng ta cần một phần mềm bán giày uy tín về cả chất lượng lẫn phục vụ.

Phần mềm giúp cho nhân sự dễ dàng tiếp nhận các đơn đặt hàng từ phía khách hàng nhanh chóng hơn, giao dịch đơn giản hơn, tiết kiệm thời gian hơn. Bên phía nhân sự dễ quản lý sản phẩm và thống kê hơn. Còn khách hàng thì quá thuận tiện trong việc tìm hiểu các thông tin của sản phẩm, họ chỉ cần đọc lướt qua mà không cần người tư vấn, khách hàng có thể chọn kích thước, chọn màu mình thích với số lượng sản phẩm có sẵn trên web là rất rất nhiều với tâm thế thoải mái và giải tỏa một mối sau khoảng thời gian làm việc căng thẳng .

Đặc biệt, khách hàng có thể đổi trả hàng nếu bị lỗi. Thanh toán tùy chọn theo nhiều phương thức. Và doanh nghiệp Karma Shop sẽ giúp khách hàng thực hiện những điều trên theo như mong muốn, hài lòng và tin tưởng với sự phục vụ của đội ngũ nhân viên khoảng 120 người được đào tạo chuyên nghiệp gồm có từng chức vụ là giám đốc, quản lý , nhân viên chăm sóc khách hàng , nhân viên quản lý kho , nhân viên soạn và bán hàng

## **Phần I : Bảng kế hoạch công việc**

<b>ST T</b>	<b>MSSV</b>	<b>Họ và Tên</b>	<b>Công việc</b>	<b>Điểm</b>	<b>Khối lượng công việc</b>
<b>1</b>	3118410011	Nguyễn Hoàng Anh			
<b>2</b>	3118410035	Nguyễn Thái Bôn			

3	311841044 3	Nguyễn Ngọc Hoàng Bảo Trân			
4	311741010 2	Phạm Nguyễn Minh Huy			
5	311841010 4	Trần Ngọc Hải			

## Phần 2: Khảo sát hiện trạng

### Bảng câu hỏi khảo sát

1. Cách thức thanh toán của doanh nghiệp bạn với khách hàng như thế nào.
2. Cần có phương thức đổi/ trả hàng cho khách hàng không?
3. Nhân viên ngoài thêm, sửa, xóa sản phẩm, thì còn làm gì nữa không? (Ví dụ: Nhân viên cập nhật tình hình hiện tại như: đã giao cho bên vận chuyển, đang giao, đã giao, ...)
4. Doanh nghiệp của bạn có cần lấy ý kiến đánh giá sản phẩm từ khách hàng không?
5. Doanh nghiệp bạn có ý định thực hiện giảm giá vào các ngày lễ, sinh nhật không? Và giảm khoảng bao nhiêu phần trăm?
6. Là một khách hàng, nếu mua hàng thì doanh nghiệp bạn của bạn đảm bảo giao hàng cho khách trong vòng mấy ngày? (Từ vị trí gần nhất đến xa nhất).
7. Nếu khách hàng lỡ mua nhầm sản phẩm thì chức năng hủy đơn hàng trong vòng bao lâu?
8. Nhân viên có chức năng khóa tài khoản khách hàng hay không?
9. Admin quản lý nhân viên như thế nào?
10. Thống kê theo tháng, tuần hay ngày? Ai là người thống kê? (Nhân viên hay Admin)
11. Khách hàng/ Nhân viên đăng ký/ đăng nhập tài khoản bằng gmail, facebook hay số điện thoại.
12. Giao diện màu nào là chủ đạo?
13. Doanh nghiệp của bạn có cần phản hồi tự động hay không?
14. Có cần sắp xếp theo sản phẩm mới nhất, bán chạy nhất cho khách hàng được biết hay không? (Hay chỉ sắp xếp theo giá)
15. Các danh mục sản phẩm, doanh nghiệp muốn để theo chiều ngang hay chiều dọc?
16. Doanh nghiệp của bạn miễn phí vận chuyển cho khách hàng từ đơn hàng có giá bao nhiêu?
17. Trước khi đặt hàng, khách hàng chọn màu, size, số lượng. Rồi nhập địa chỉ, số điện thoại. Ngoài ra còn yêu cầu thông tin gì từ khách hàng

nữa không? (Ví dụ như chọn phương thức thanh toán hay mã giảm giá, miễn phí vận chuyển hay không)?

18. Có liên kết vị trí doanh nghiệp với bản đồ chỉ dẫn hay không?

19. Doanh nghiệp muốn bao lâu thì web ra mắt khách hàng?

20. Sau khi ra mắt khách hàng, thì có cần cập nhật sau mỗi tháng không?  
Và hợp đồng bảo trì là bao lâu?

Người được phỏng vấn: Doanh nghiệp	Ngày: 02/10/2020
Câu hỏi	Ghi nhận
Câu hỏi 1: Cách thức thanh toán của doanh nghiệp bạn với khách hàng như thế nào.	Trả lời: -Khách hàng có 2 lựa chọn về thanh toán: thanh toán thẻ và thanh toán tiền mặt.
Câu hỏi 2: Có có phương thức đổi/ trả hàng cho khách hàng không?	Trả lời: -Không có phương thức đổi trả.
Câu hỏi 3: Nhân viên ngoài thêm, sửa, xóa sản phẩm, thì còn làm gì nữa không? (Ví dụ: Nhân viên cập nhật tình hình hiện tại như: đã giao cho bên vận chuyển, đang giao, đã giao, ...)	Trả lời: -Ngoài các chức năng thêm, sửa, xóa nhân viên có thể xem thông tin khách hàng và tình trạng các đơn hàng.
Câu hỏi 4: Doanh nghiệp bạn có ý định thực hiện giảm giá vào các ngày lễ, sinh nhật không? Và giảm khoảng bao nhiêu phần trăm?	Trả lời: -Vào các mùa lễ các sản phẩm sẽ được giảm giá.
Câu hỏi 5: Là một khách hàng, nếu mua hàng thì doanh nghiệp bạn của bạn đảm bảo giao hàng cho khách trong vòng mấy ngày? (Từ vị trí gần nhất đến xa nhất).	Trả lời: -Trong khoảng 1-2 tuần.
Câu hỏi 6: Nếu khách hàng lỡ mua nhầm sản phẩm thì chức năng hủy đơn hàng trong	Trả lời: -Khách hàng được hủy nếu sản phẩm chưa được gửi đi.

vòng bao lâu?	
Câu hỏi 7: Nhân viên có chức năng khóa tài khoản khách hàng hay không?	Trả lời: -Nhân viên không có quyền khóa tài khoản khách hàng.
Câu hỏi 8: Admin quản lý nhân viên như thế nào?	Trả lời: -Admin có các quyền xem thông tin nhân viên, xem tình trạng ,thống kê sản phẩm.
Câu hỏi 9: Thống kê theo tháng, tuần hay ngày? Ai là người thống kê? (Nhân viên hay Admin)	Trả lời: -Thống kê theo tháng.
Câu hỏi 10: Khi mua hàng KH có cần phải dk ko?	Trả lời: -Khách hàng cần phải đăng nhập khi mua hàng.
Câu hỏi 11: Giao diện màu nào là chủ đạo?	Trả lời: -Màu sắc thuận tiện cho người dùng.
Câu hỏi 12: Doanh nghiệp của bạn có cần phản hồi tự động hay không?	Trả lời: -Phần mềm không cần chức năng phản hồi.
Câu hỏi 13: Có cần sắp xếp theo sản phẩm mới nhất, bán chạy nhất cho khách hàng được biết hay không? (Hay chỉ sắp xếp theo giá)	Trả lời: -Sản phẩm được sắp xếp theo giá và loại.
Câu hỏi 14: Các danh mục sản phẩm, doanh nghiệp muốn để theo chiều ngang hay chiều dọc?	Trả lời: -Sản phẩm được sắp xếp theo chiều ngang.
Câu hỏi 15: Doanh nghiệp của bạn miễn phí vận chuyển cho khách hàng từ đơn hàng có giá bao nhiêu?	Trả lời: -Tùy theo giá tiền và km mà quyết định có giảm giá hay không.
Câu hỏi 16: Trước khi đặt hàng, khách hàng chọn màu, size, số lượng. Rồi nhập địa chỉ, số điện thoại. Ngoài ra còn yêu	Trả lời: -Khách hàng nhập thông tin và nhập mục ghi chú cho nhân viên, sau đó nhập phương thức thanh toán.

cầu thông tin gì từ khách hàng nữa không? (Ví dụ như chọn phương thức thanh toán hay mã giảm giá, miễn phí vận chuyển hay không)?	
Câu hỏi 17: Có liên kết vị trí doanh nghiệp với bản đồ chỉ dẫn hay không?	Trả lời: -Hiển thị địa chỉ doanh nghiệp trên phần mềm.
Câu hỏi 18: Doanh nghiệp muốn bao lâu thì web ra mắt khách hàng?	Trả lời: -Thời gian nhanh nhất có thể(trong hợp đồng).
Câu hỏi 19: Sau khi ra mắt khách hàng, thì có cần cập nhật sau mỗi tháng không? Và hợp đồng bảo trì là bao lâu?	Trả lời -Hiển thị trong hợp đồng.:

## Phần 3: Phân tích hoạt động của doanh nghiệp Karma Shop

### I. Mô tả chi tiết và hoạt động của HTTT\_DN

#### ***Yêu cầu xây dựng hệ thống quản lý và bán hàng của doanh nghiệp giày:***

- Cửa hàng sẽ kinh doanh nhiều mặt hàng từ các thương hiệu khác nhau.
- Người quản lý nắm tình hình mua bán, doanh thu của doanh nghiệp, việc thống kê được thực hiện hàng tháng, hàng quý cũng có khi đột xuất theo yêu cầu.
- Người thủ kho sẽ là người quản lý số lượng kho hàng theo mã hàng hóa, kiểm kê hàng hóa trong kho.
- Nhân viên bán hàng sẽ tính tiền những mặt hàng mà khách hàng thanh toán và lập hóa đơn cho khách hàng, ngoài ra nhân viên còn có nghĩa thông báo những dịp khuyến mãi sản phẩm cho khách hàng.
- Khách hàng sẽ là người mua hàng từ doanh nghiệp thông qua website. Có hai dạng khách hàng là khách mới và khách hàng thân thiết. Nếu là khách hàng thân thiết thì mã số khách hàng sẽ được lưu trong hệ thống và được hưởng những ưu đãi nhất định của doanh nghiệp.

#### ***Việc quản lý và mua bán giày của doanh nghiệp được thực hiện như sau:***

- Người quản lý liên hệ trực tiếp đến nhà cung cấp để nhập hàng về doanh nghiệp, cũng như quan hệ với các đối tác để bán hàng ra ngoài. Người quản lý sẽ quản lý thông tin khách hàng, thống kê doanh thu hàng tháng, hàng quý.
- Khi hàng hóa được nhập vào thì thủ kho sẽ lập phiếu nhập hàng ghi đầy đủ thông tin về việc nhập hàng đó. Thủ kho kiểm kê hàng hóa trên kho, khi có mặt hàng nào hết hạn sử dụng thì tạo phiếu trả hàng cho nhà sản xuất.
- Nhân viên khi đến ca làm việc thì đăng nhập vào hệ thống. Khi khách hàng lựa chọn hàng hóa mua và yêu cầu tính tiền, nhân viên sẽ tính tiền và lập hóa đơn cho khách.

## II. Phân tích hoạt động của website

**Bán hàng:** Khách hàng vào website có thể mua một hay nhiều đôi giày bằng cách khách hàng đăng nhập tài khoản và thêm vào giỏ hàng và thanh toán sau khi điền đầy đủ thông tin. Nếu sản phẩm hết thì khi khách hàng chọn sẽ hiện ra thông báo là sản phẩm đã hết.

**Quản lý hóa đơn :** Khi khách hàng thêm vào giỏ hàng và thanh toán thì hệ thống sẽ lưu lại hóa đơn bên trang quản lý website (admin) bao gồm thông tin khách hàng và số lượng của từng sản phẩm mà khách hàng mua , đồng thời lưu trạng thái hóa đơn (đang giao, đã giao)

**Quản lý nhập hàng :** Việc nhập kho cần được tiến hành khi cửa hàng có nhu cầu nhập sản phẩm, cần dựa trên báo cáo tồn kho và phù hợp với mức tiêu thụ. Mỗi lần nhập sản phẩm, nhân viên sẽ tiến hành lập phiếu nhập, nếu sản phẩm đã có trong cửa hàng thì cập nhập số lượng sản phẩm, nếu là sản phẩm mới thì sẽ thêm thông tin sản phẩm vào cơ sở dữ liệu của hệ thống .

**Quản lý nhân viên và khách hàng :** lưu thông tin như : mã , tên đăng nhập , mật khẩu, tên đầu , tên cuối, email, số điện thoại , nếu là khách hàng sẽ lưu lại thông tin cùng với hóa đơn đã từng giao dịch.

**Quản lý thống kê :** Việc thống kê sẽ do quản lý thực hiện, dựa trên hóa đơn và phiếu nhập sẽ thống kê doanh thu, số lượng sách nhập/sản phẩm bán theo định kỳ (hàng tháng, quý, năm).

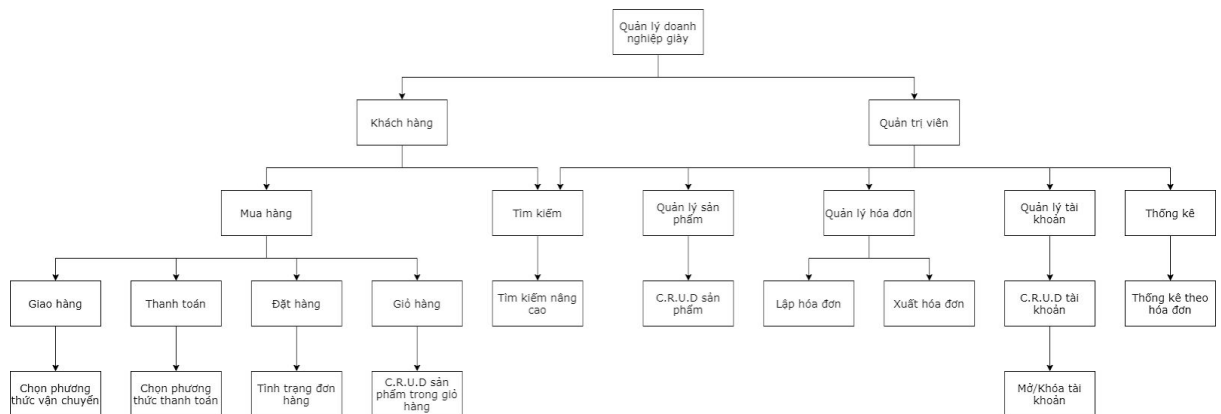
## III. Mục tiêu của website :

- Khách hàng :
  - + Tìm kiếm và xem thông tin sản phẩm và chọn sản phẩm yêu thích
  - + Thêm sản phẩm vào giỏ hàng

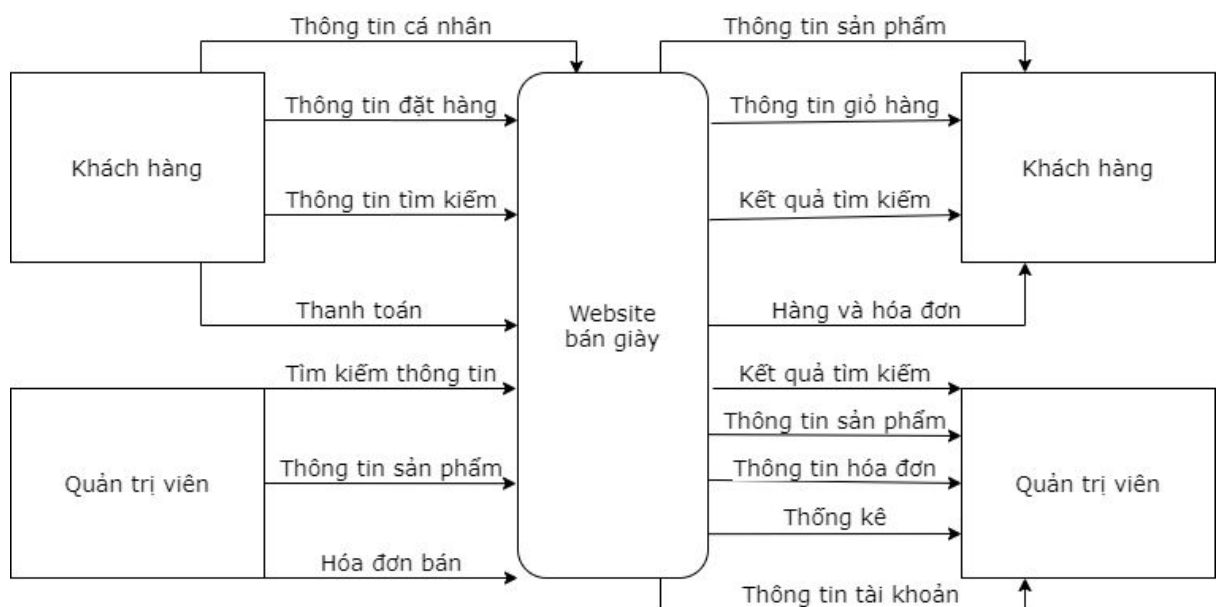
- + Thanh toán
- + Tạo và đăng nhập tài khoản làm khách hàng
- Quản lý :
  - + Quản lý thông tin sản phẩm (số lượng , thông tin )
  - + Quản lý tài khoản nhân viên
  - + Quản lý tài khoản khách hàng
  - + Quản lý hóa đơn
  - + Thống kê
  - + Xuất file
  - + Tìm kiếm sản phẩm

#### IV. Hệ thống xử lý :

##### 1.Sơ đồ chức năng:

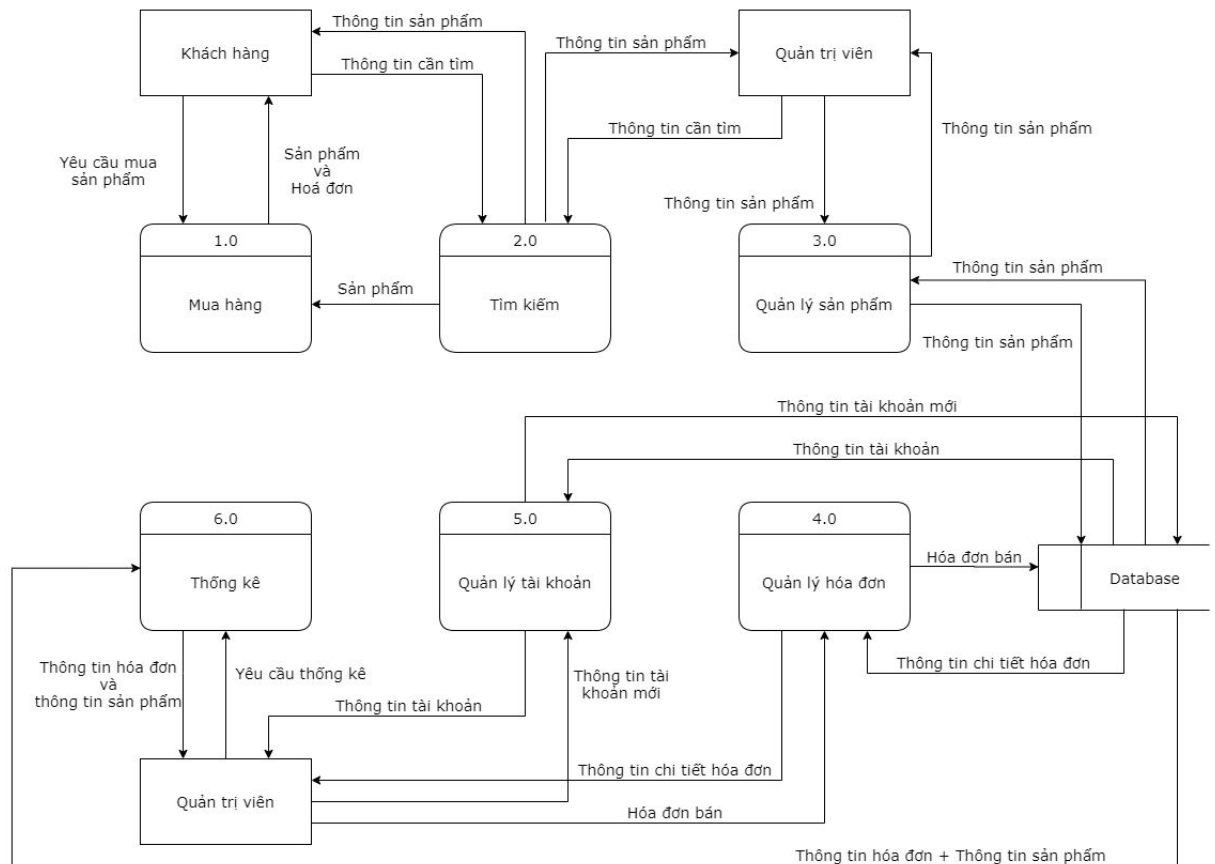


##### 2.Sơ đồ ngữ cảnh :



### 3.Sơ đồ dữ liệu mức đỉnh :

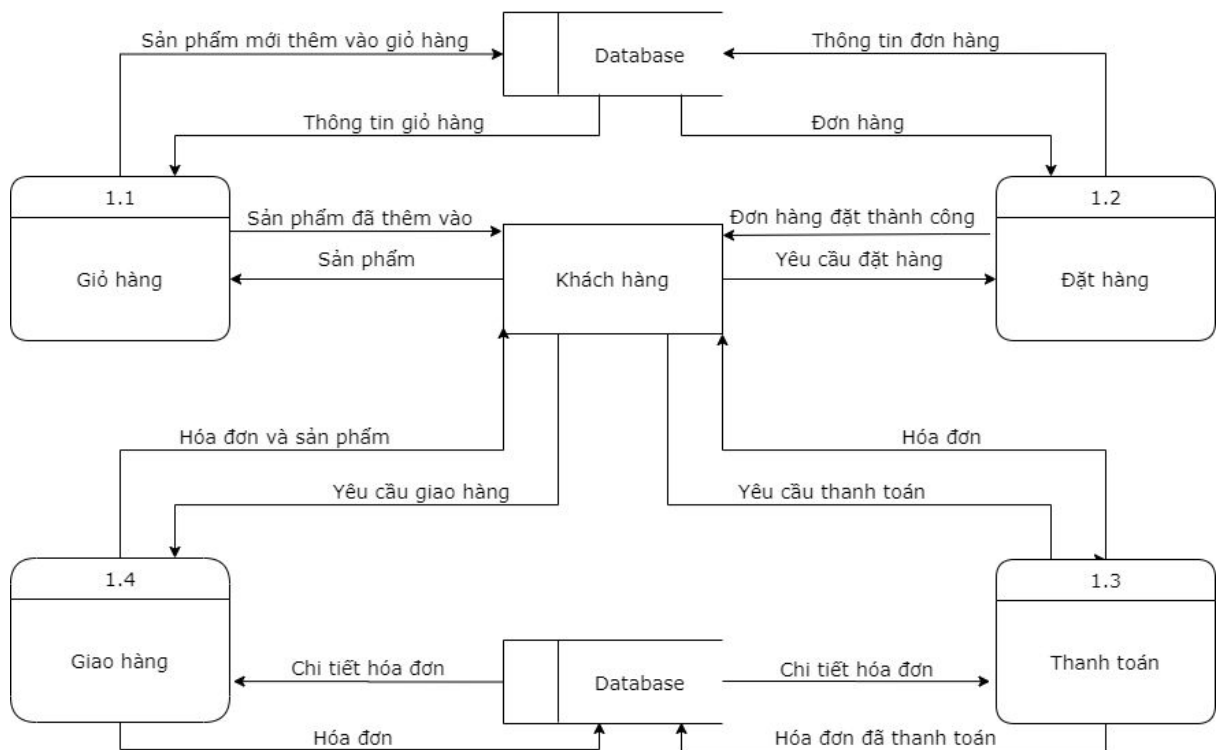
DFD mức đỉnh của hệ thống doanh nghiệp giấy



### 4.Sơ đồ mức 1 của quản lý bán hàng :

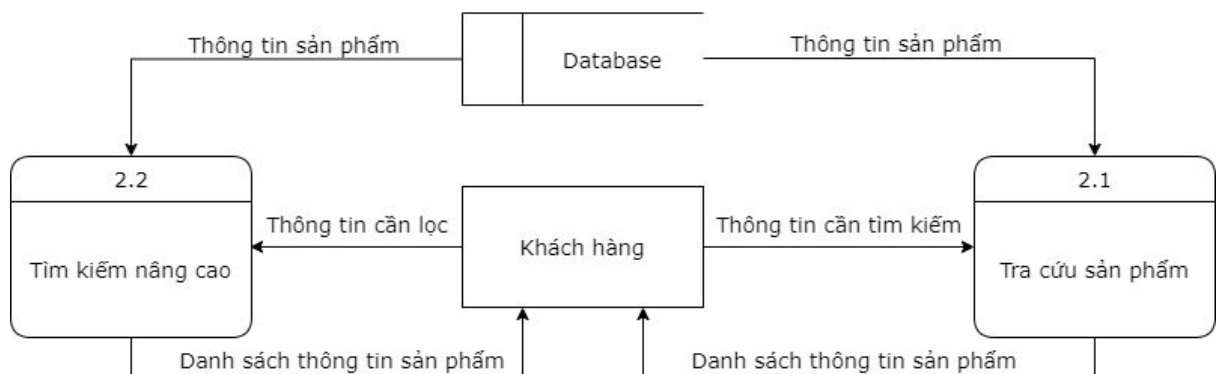


### Sơ đồ DFD mức 1 của quản lý bán hàng

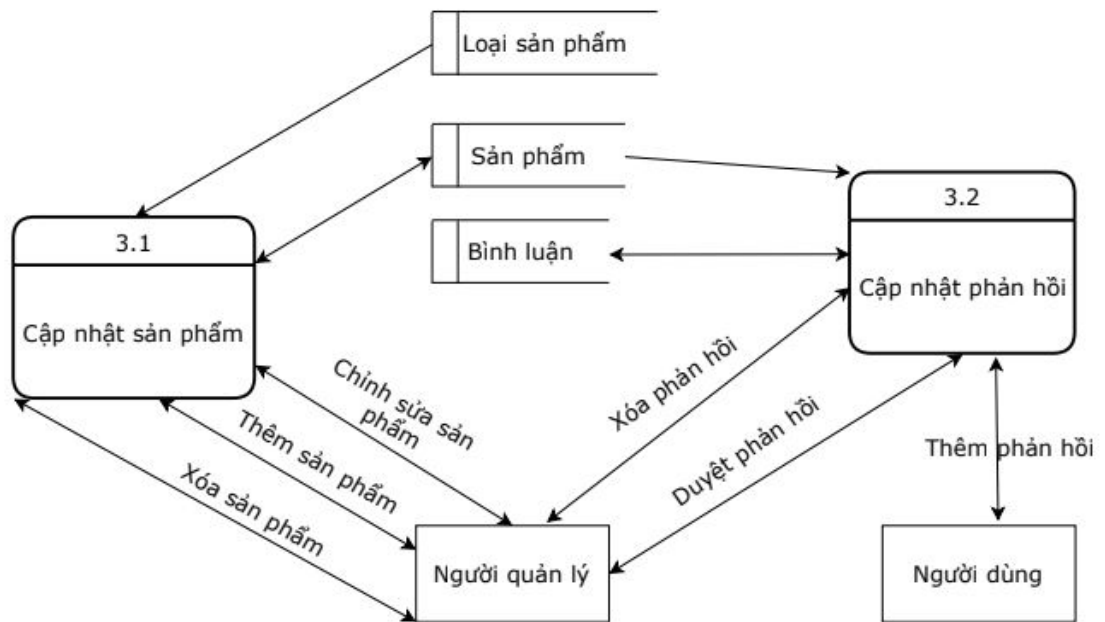


### 5. Sơ đồ mức 1 của tìm kiếm sản phẩm:

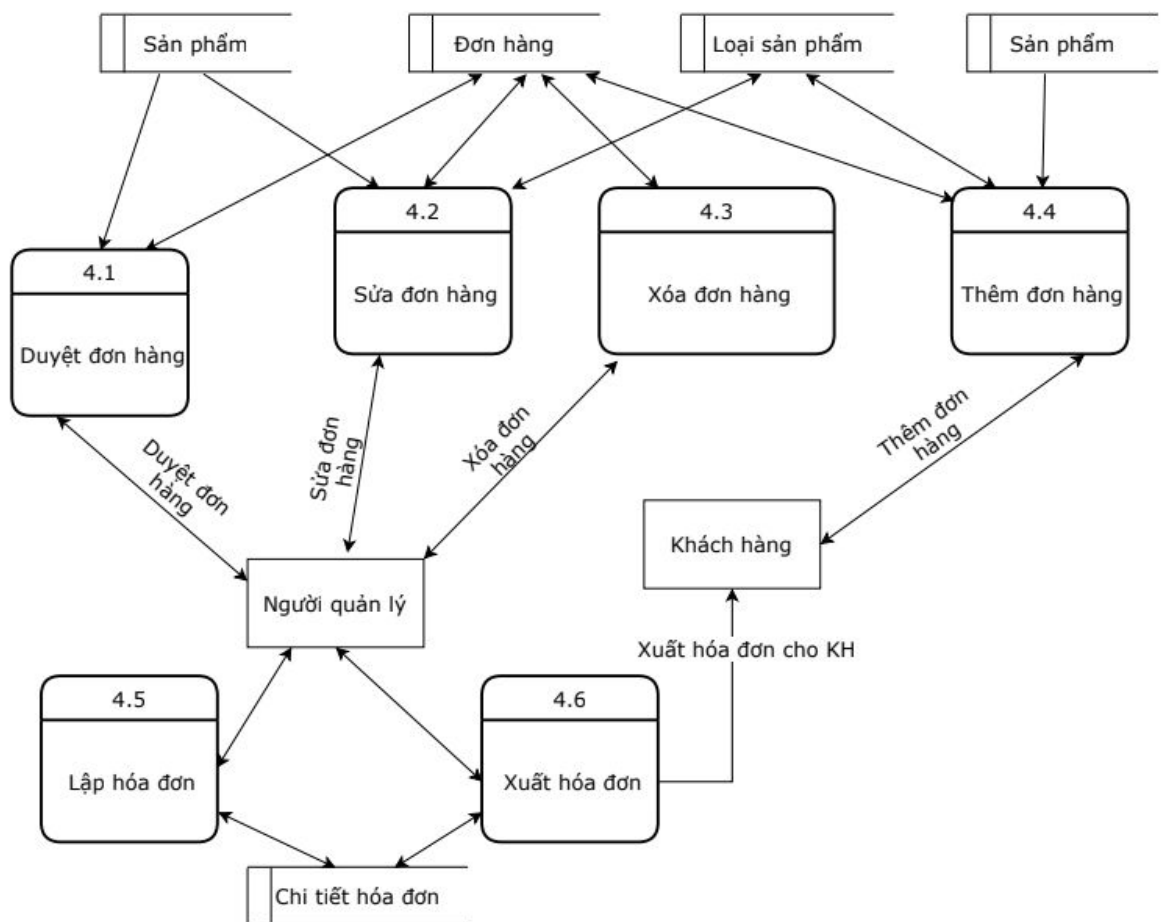
#### Sơ đồ DFD mức 1 của chức năng tìm kiếm



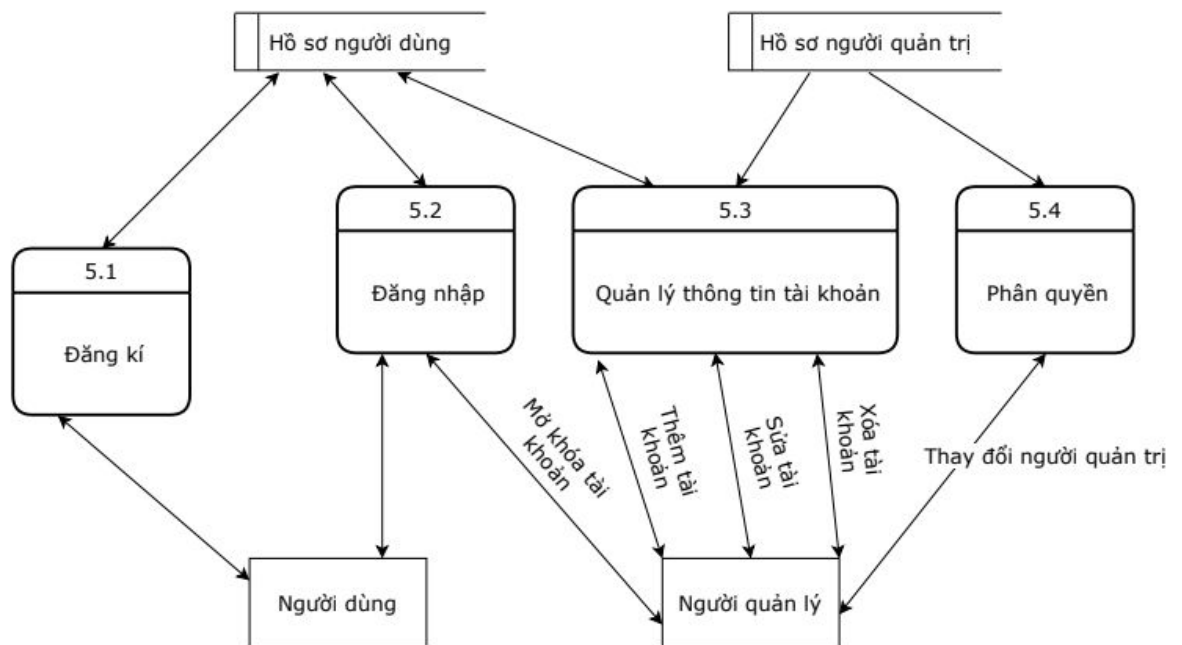
### 6. Sơ đồ mức 1 của quản lý sản phẩm:



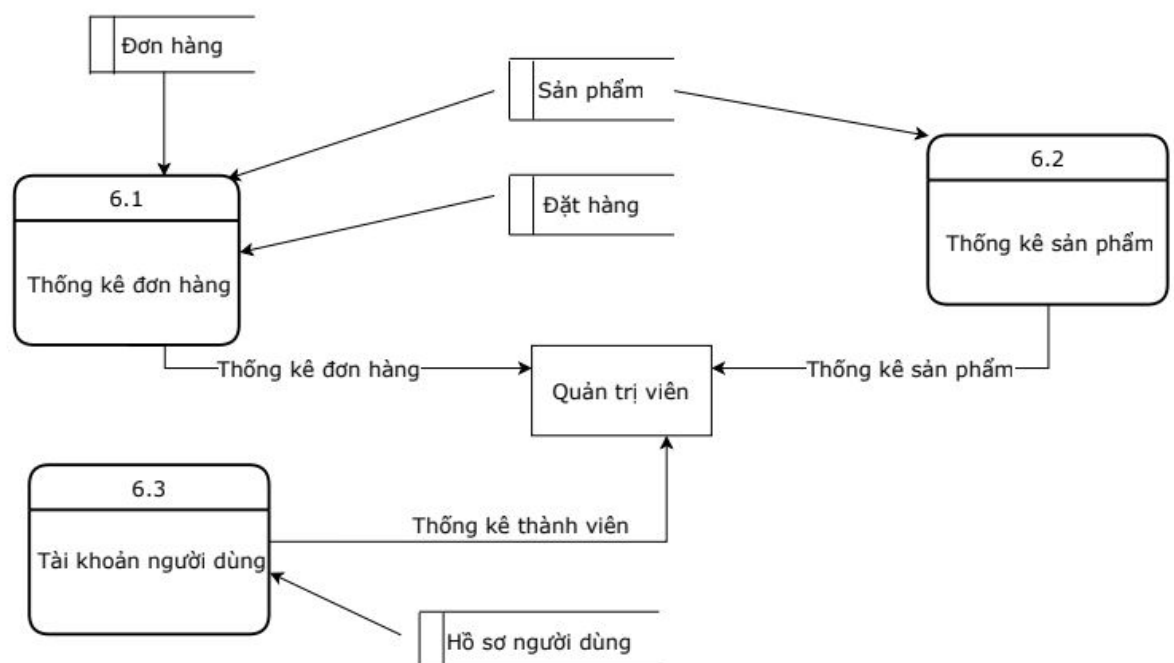
## 7. Sơ đồ mức 1 của quản lý hóa đơn:



## 8. Sơ đồ mức 1 của quản lý tài khoản:



## 9. Sơ đồ mức 1 của thống kê:



## Phần 4 : Phân tích cơ sở dữ liệu của doanh nghiệp Karma Shop

- I. Mô hình thực thể kết hợp :
- II. Lược đồ quan hệ :  
**orderdetail** (OrderID, ProductID, Price, Amount, Size, Total)

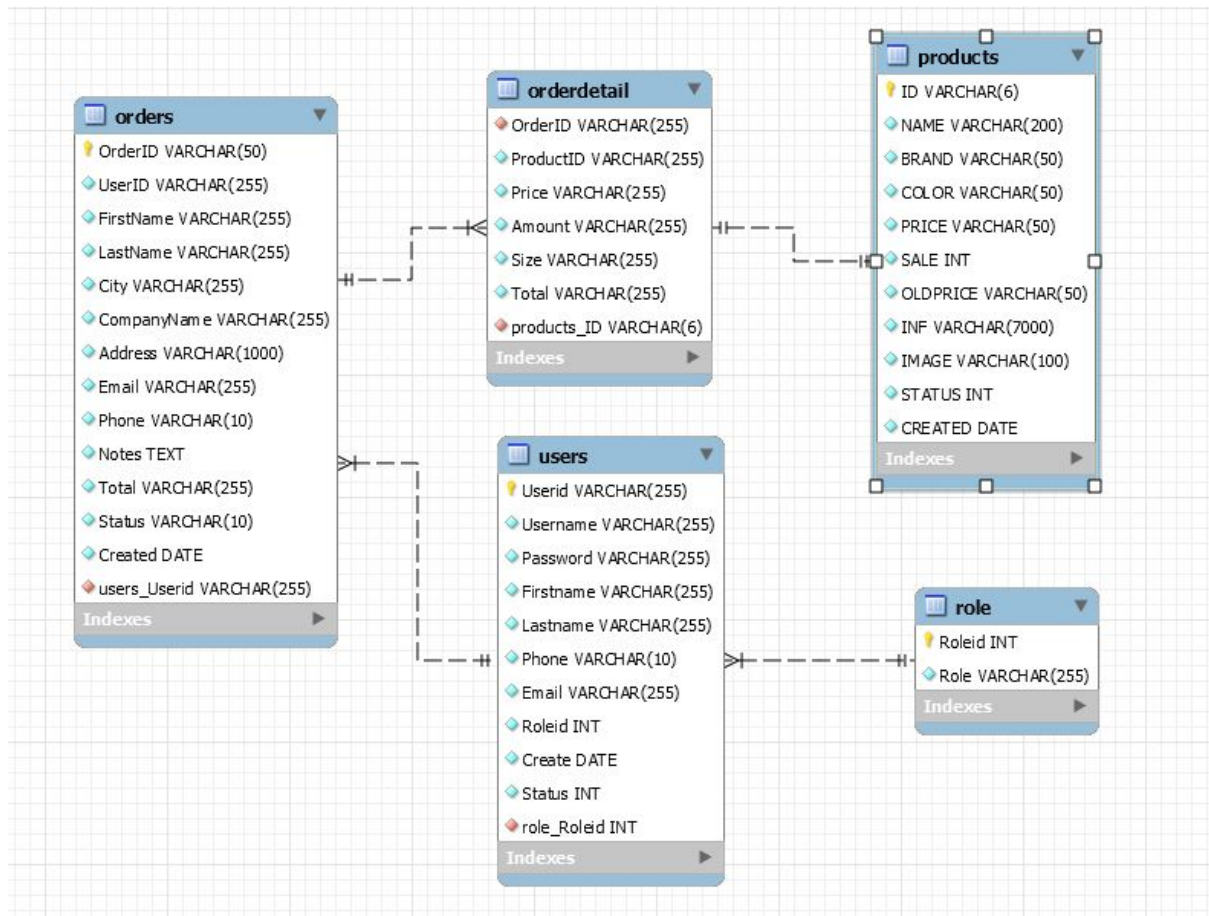
**orders** (OrderID, UserID, FirstName, LastName, City, ComputerName, Address, Email, Phone, Note, Total, Status, Created)

**products** (ID, NAME, BRAND, COLOR, PRICE, SALE, OLDPRICE, INF, IMAGE, STATUS, CREATED)

**role**(Roleid, Role)

**users**(Userid, Username, Password, Firstname, Lastname, Phone, Email, Roleid, Create, Status )

### III. Mô hình dữ liệu quan hệ :



### IV. Mô tả bảng và thuộc tính bảng:

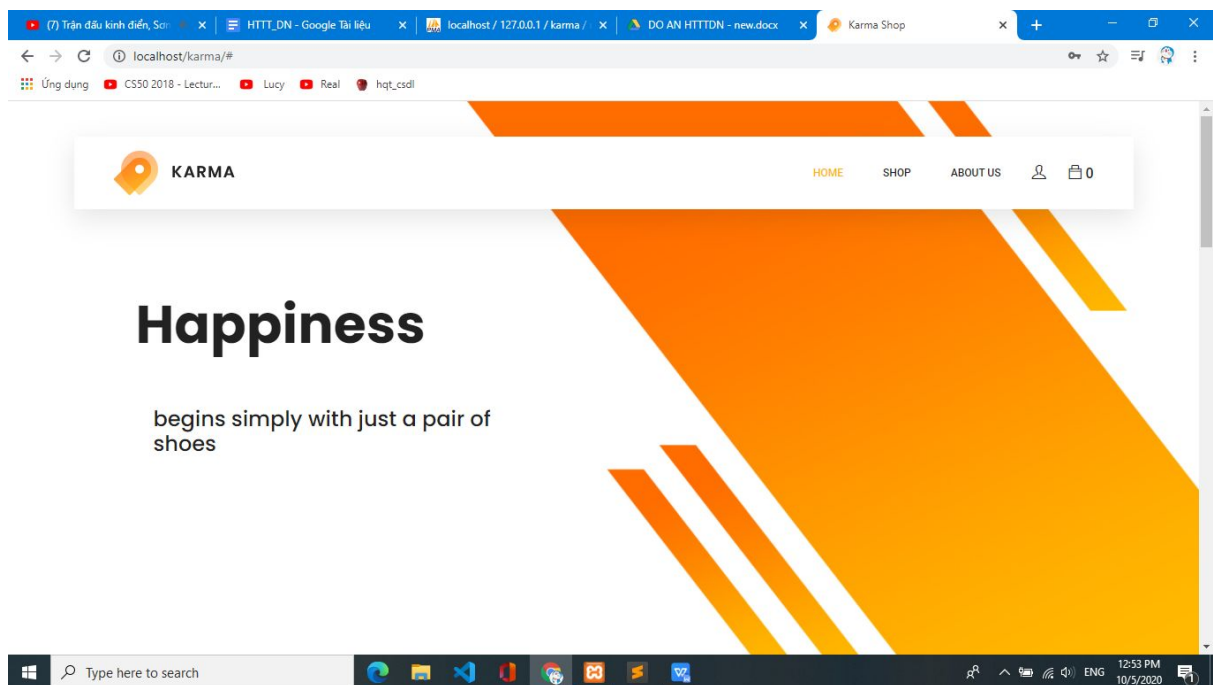
- Mỗi sản phẩm có duy nhất một mã sản phẩm , có tên sản phẩm, loại , màu sắc, giá, phần trăm giảm giá, giá cũ, thông tin sản phẩm, ảnh, ghi chú, thời gian.
- Mỗi tài khoản có duy nhất một mã tài khoản , có tên đăng nhập , mật khẩu, tên đầu , tên cuối, số điện thoại, email, chức vụ, ghi chú, thời gian.
- Mỗi chức vụ có duy nhất một mã chức vụ, có tên chức vụ.
- Mỗi hóa đơn có duy nhất một mã hóa đơn , có mã người dùng , tên đầu , tên cuối , thành phố , tên công ty, địa chỉ, email, số điện thoại , ghi chú, thông tin, thời gian.

- Chi tiết hóa đơn có mã hóa đơn và mã sản phẩm, giá, số tiền, kích thước và thông tin.

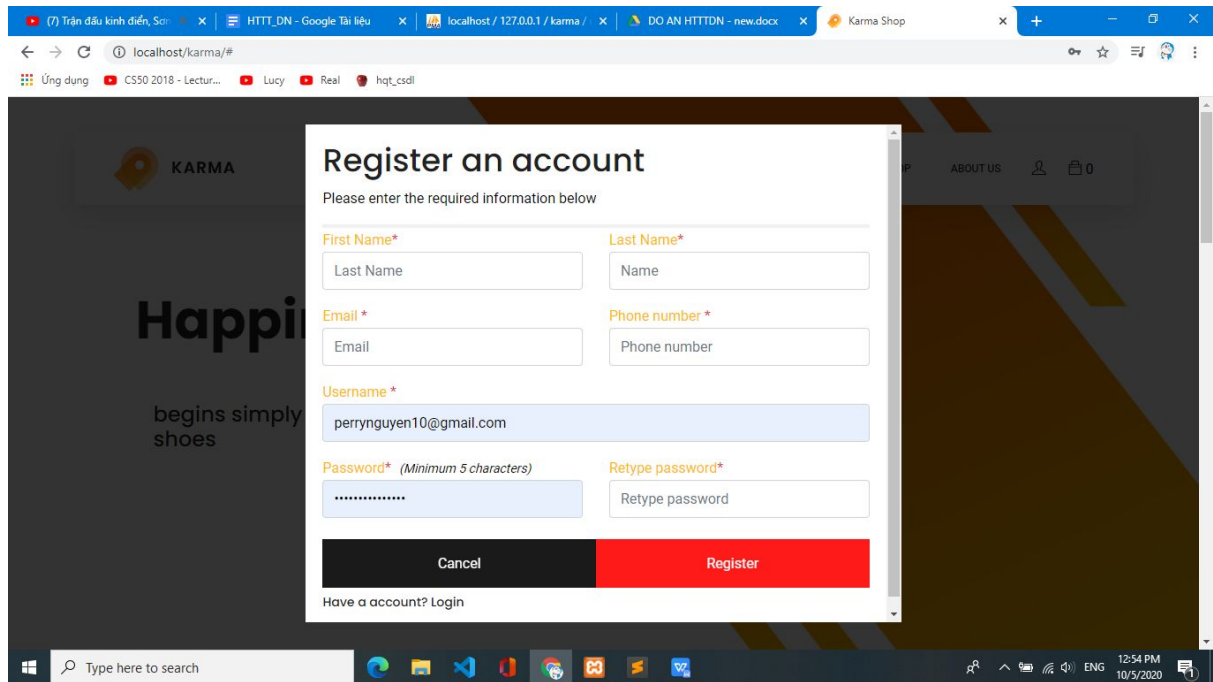
## Phần 5 :Giao diện hướng dẫn sử dụng website

### I. Giao diện khách hàng :

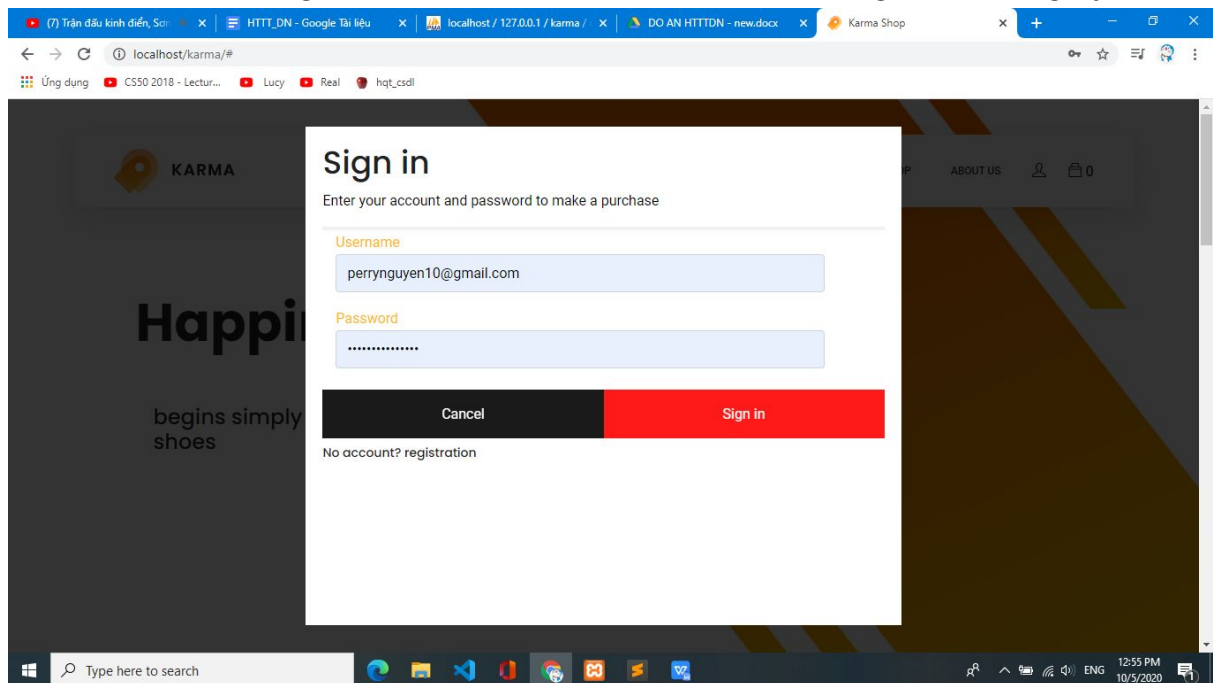
**Màn hình chính :** gồm trang chủ và trên thanh công cụ có vào xem sản phẩm, đăng nhập và đăng ký, xem giỏ hàng



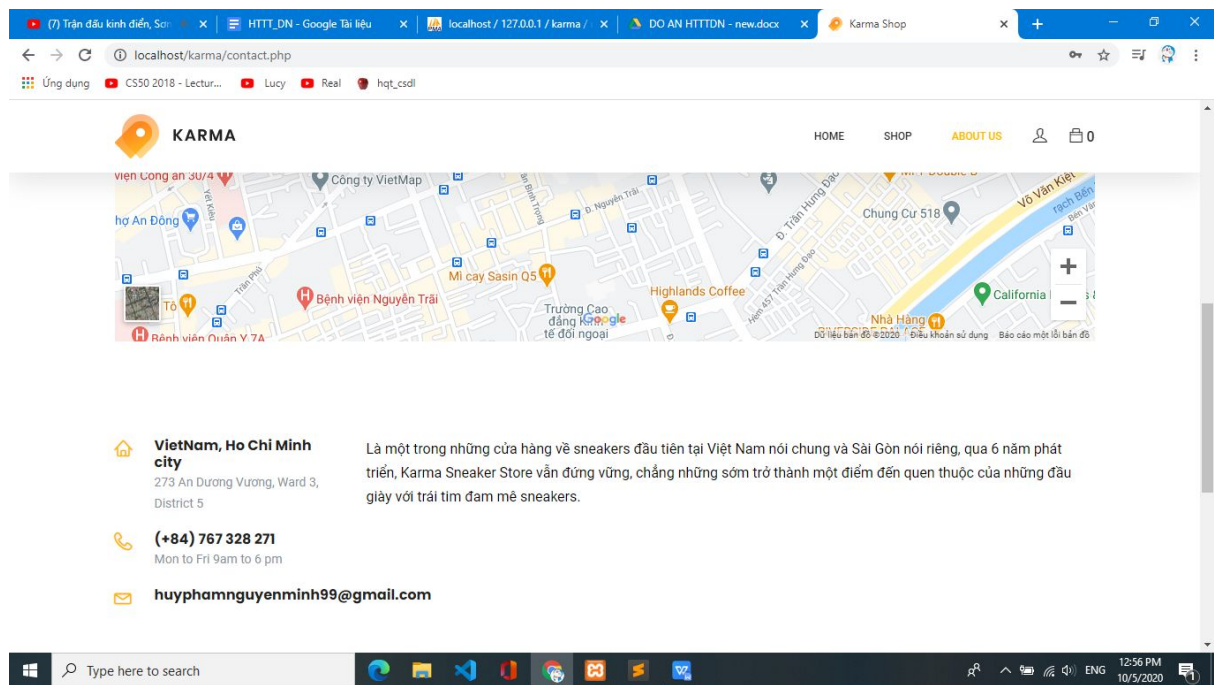
**Tạo tài khoản :** Tạo tài khoản bạn hãy nhập đủ tên đầu và tên cuối, email, số điện thoại, tên đăng nhập, mật khẩu (tối thiểu 5 ký tự).



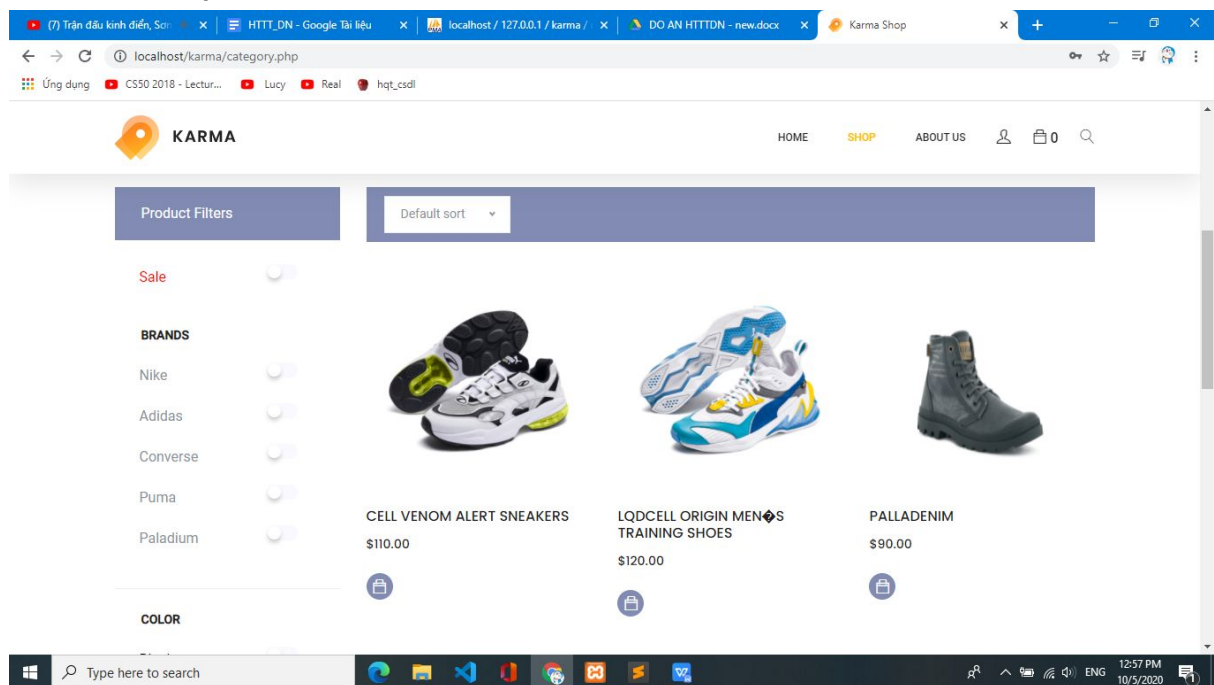
**Đăng nhập :** Nhập tên đăng nhập và mật khẩu , nếu một trong hai sai hệ thống sẽ báo , hoặc tài khoản không tồn tại thì bạn có thể tạo tài khoản để làm thành viên bằng cách bấm vào “Have a account? Login” để đăng ký.



**Giới thiệu về doanh nghiệp :** gồm các dòng giới thiệu chung , và email , số điện thoại , bản đồ, địa chỉ của shop

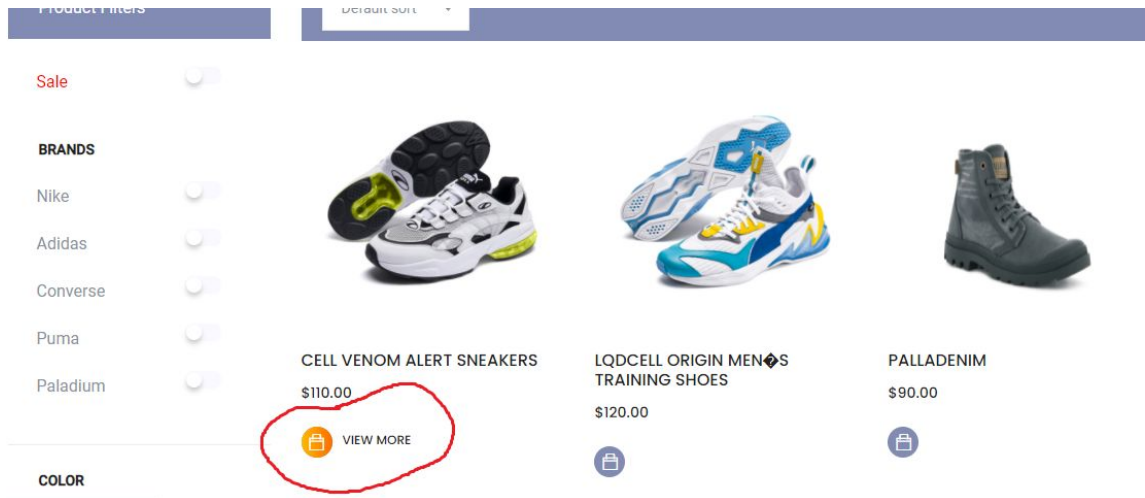


**Trang sản phẩm:** Bạn sẽ nhìn thấy các sản phẩm chung của shop ảnh sản phẩm và dưới có tên và giá của sản phẩm , bên góc trái bạn có thể lựa giày theo nhãn hiệu

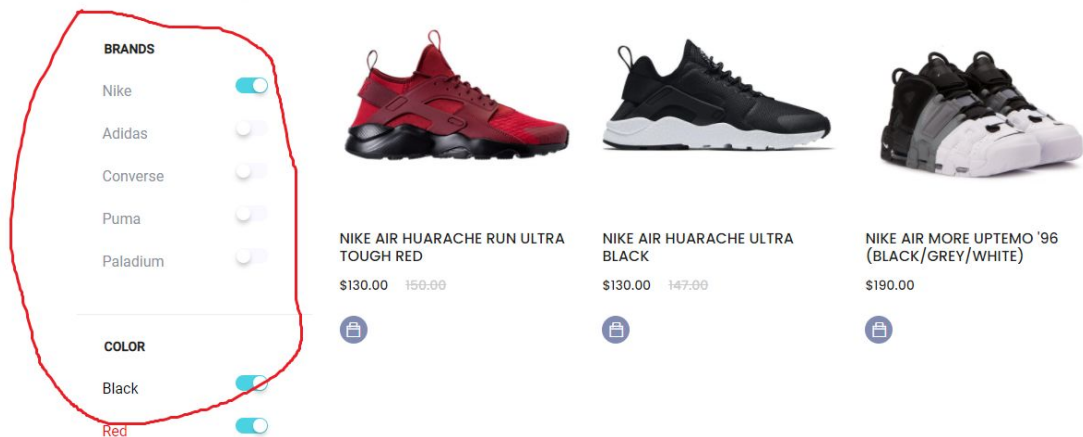


**Xem chi tiết sản phẩm:** nếu bạn muốn xem chi tiết của sản phẩm đó bạn hãy bấm vào "View More"





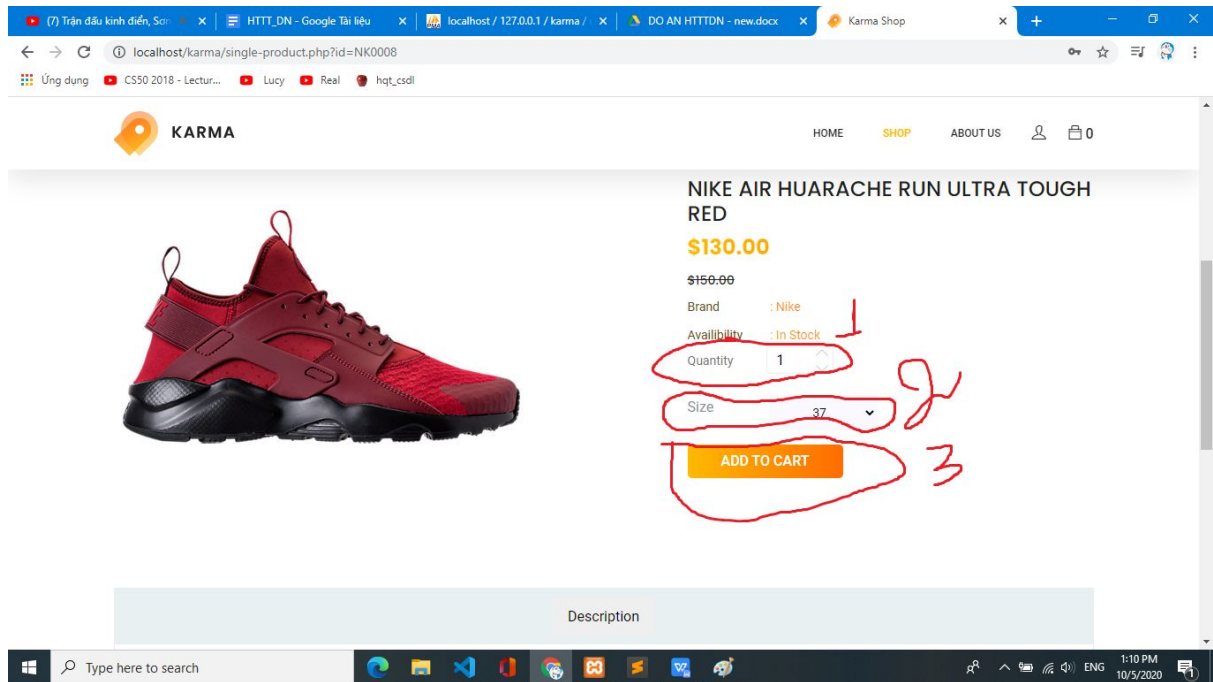
**Chọn hãng và màu sắc :** Bạn có thể chọn nhãn hiệu , màu sắc bằng cách nhấp chuột vào nút bật tắt kế bên



### Cách thêm sản phẩm vào giỏ hàng :

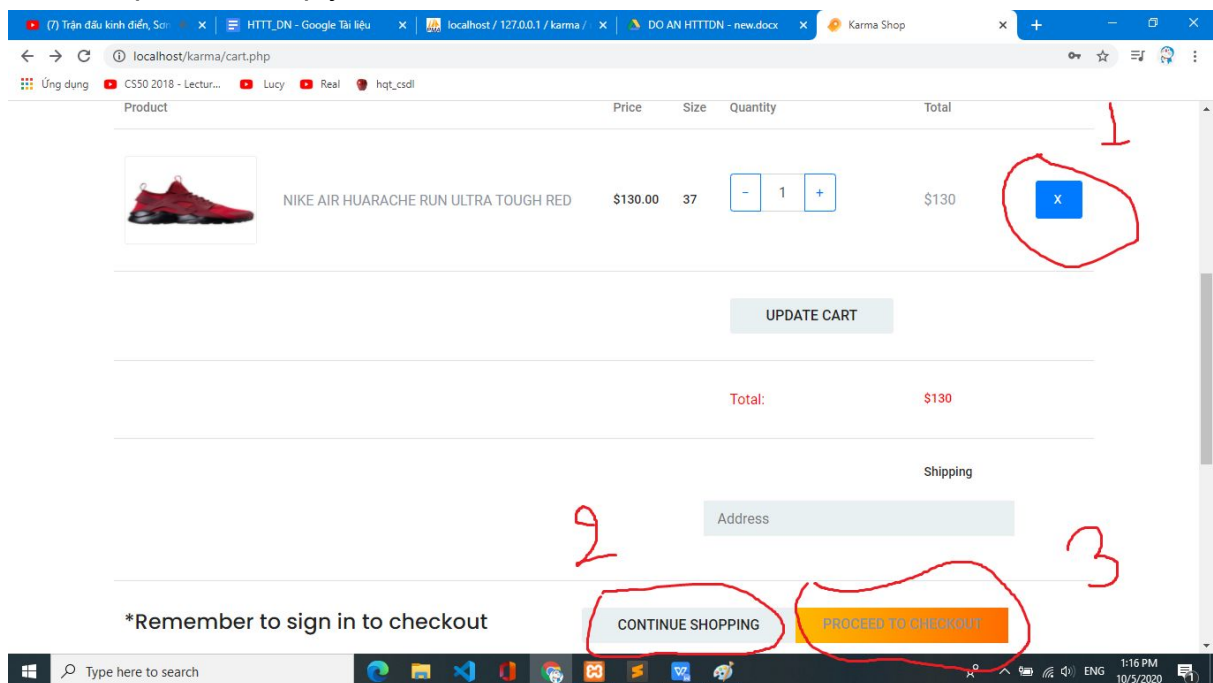
1. Chọn số lượng : số lượng phải lớn hơn 0
2. Chọn kích thước : bạn chọn kích thước phù hợp với chân bạn
3. Nhấn thêm vào giỏ hàng : khi kết thúc các lựa chọn bạn hãy bấm “ADD TO CART” để thêm sản phẩm vào giỏ hàng





## Hướng dẫn thanh toán:

1. Xóa sản phẩm khỏi giỏ hàng : bạn hãy bấm nút “X” để xóa ra sản phẩm ra khỏi giỏ hàng
2. Trở về trang sản phẩm : nhấp “CONTINUE SHOPPING” để trở về trang sản phẩm tiếp mua hàng
3. Tiếp tục thủ tục thanh toán : nhấp “PROCEED TO CHECKOUT” để đến bước tiếp theo của quy trình thanh toán.



**Trang thanh toán cuối cùng** : điền đầy đủ thông tin (City, First Name, Last Name, Company Name, Address, Email, Phone) và chọn place order để kết thúc việc thanh toán .

**KARMA** HOME SHOP ABOUT US Hello, Thuy Duy 131

### Billing Details

City\*  
Select a city

First Name\*  
Thuy

Last Name\*  
Duy

Company Name

Address\*  
Example: No 273, An Duong Vuong street, District 5

Email Address\*  
thuyduynguyen@gmail.com

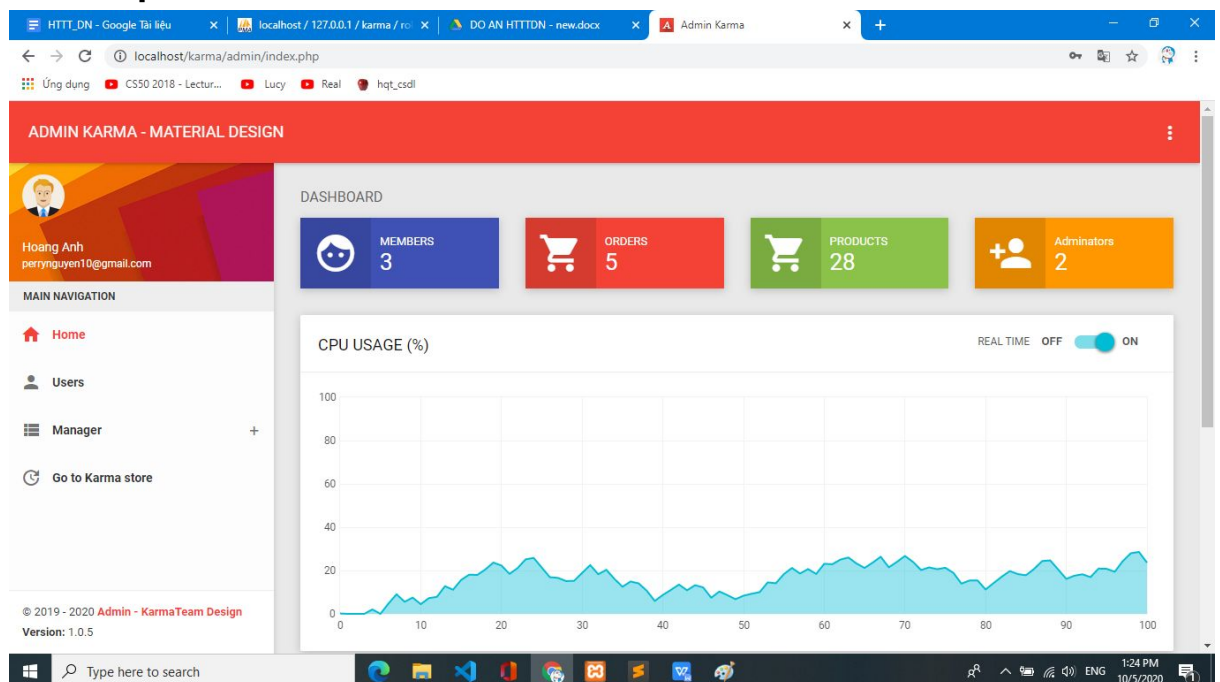
Phone\*

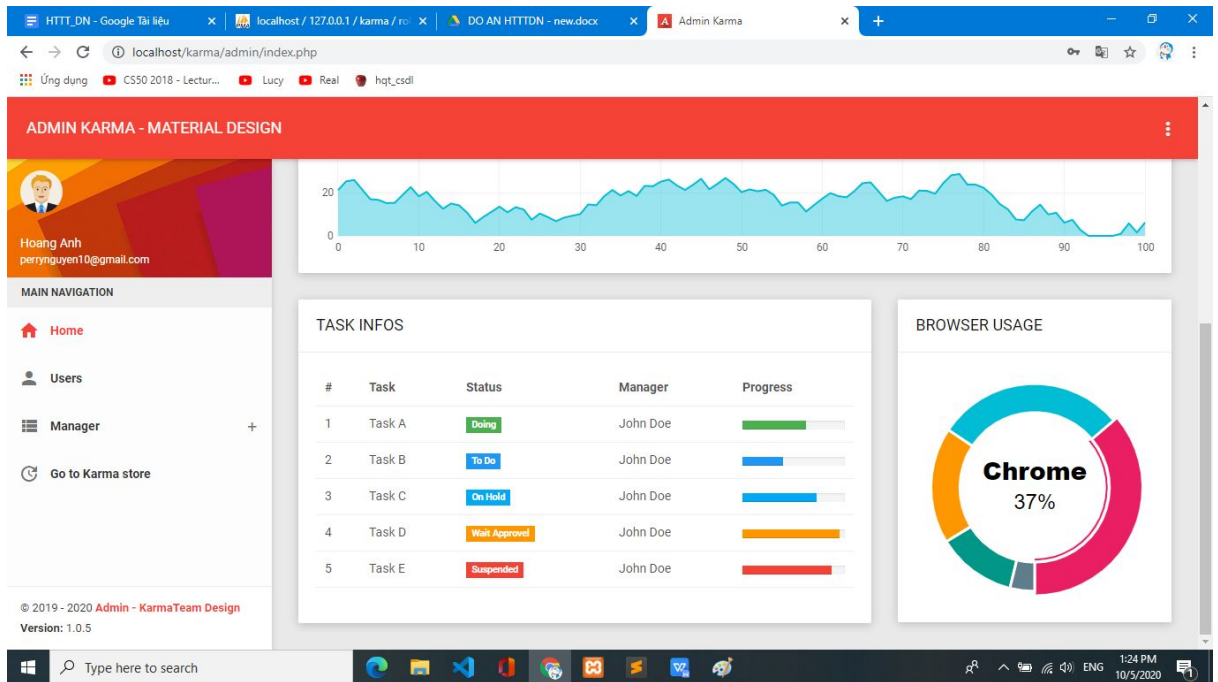
**Your Order**

Product	Total
NIKE AIR HUARACHE RUN ULTRA TOUGH RED (size 37)	
x1	\$130
<b>TOTAL</b>	<b>\$130</b>

**PLACE ORDER**

## II. Giao diện Admin :





## Quản lý tài khoản:

**ADMINB KARMA- MATERIAL DESIGN**

Hoàng Anh  
perrynguyen10@gmail.com

MAIN NAVIGATION

- Home
- Users
- Manager
- Go to Karma Store

**Add User**

**USER TABLE**

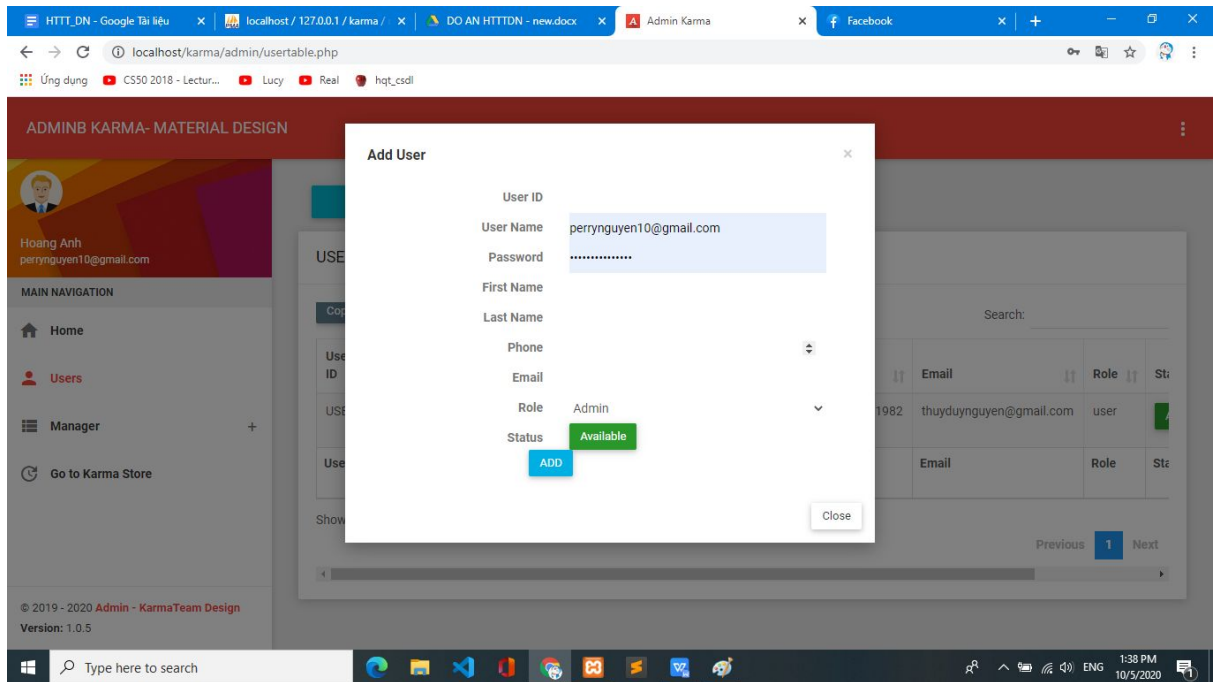
Copy CSV Excel PDF Print

User ID	User Name	Password	First Name	Last Name	Phone	Email	Role	St
USER03	thuyduy	4b52370d40b50f715b4f2026c376451d	Thuy	Duy	0909271982	thuyduynguyen@gmail.com	user	<div></div>

Showing 1 to 1 of 1 entries

Previous 1 Next

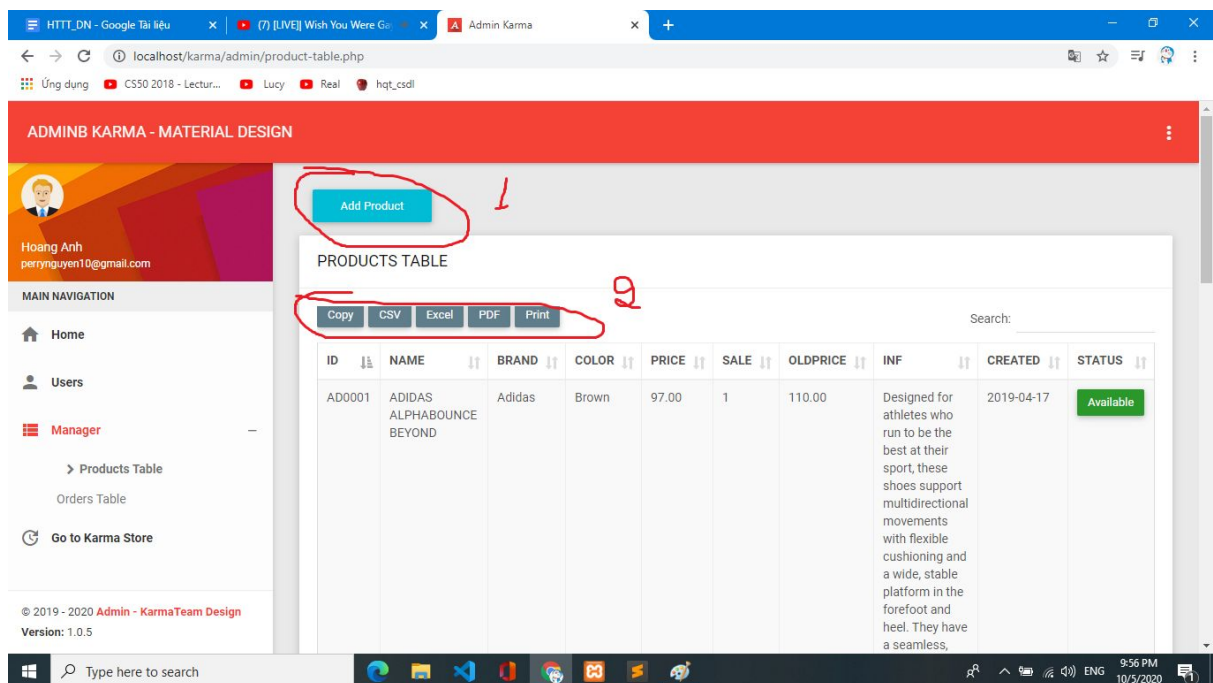
### 1. Thêm tài khoản :



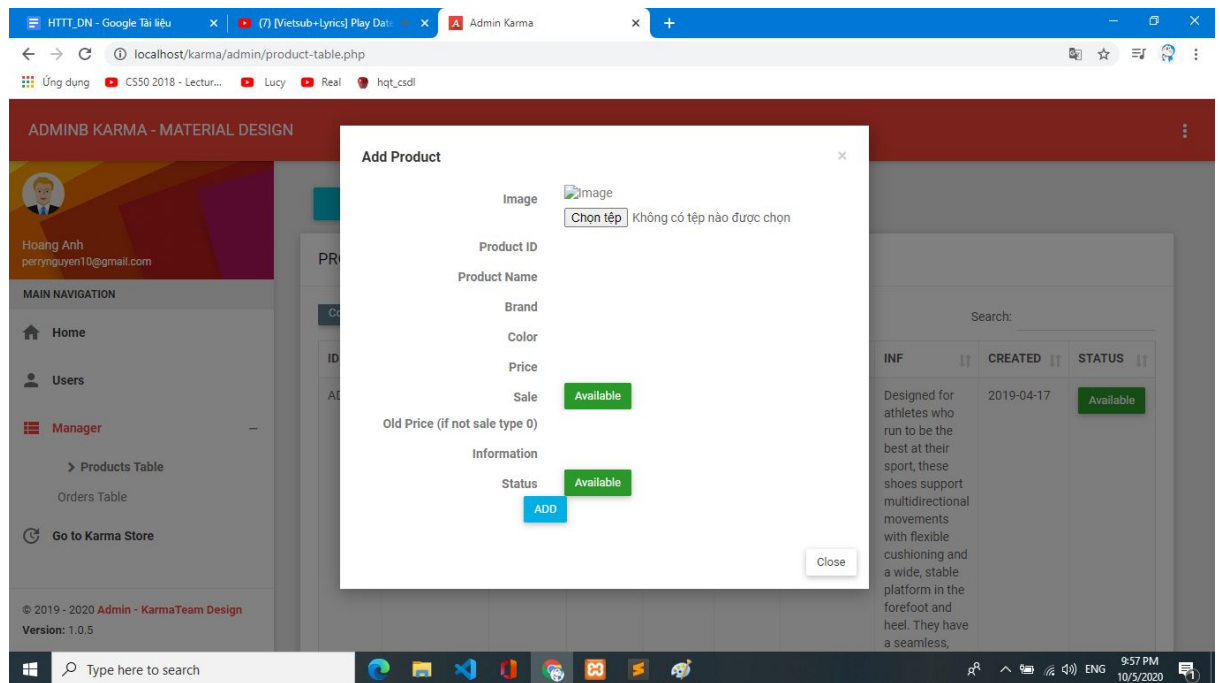
## 2. Xuất file :

- copy
- .csv
- .xls
- .pdf
- in ra hình ảnh

## Bảng thông tin sản phẩm:



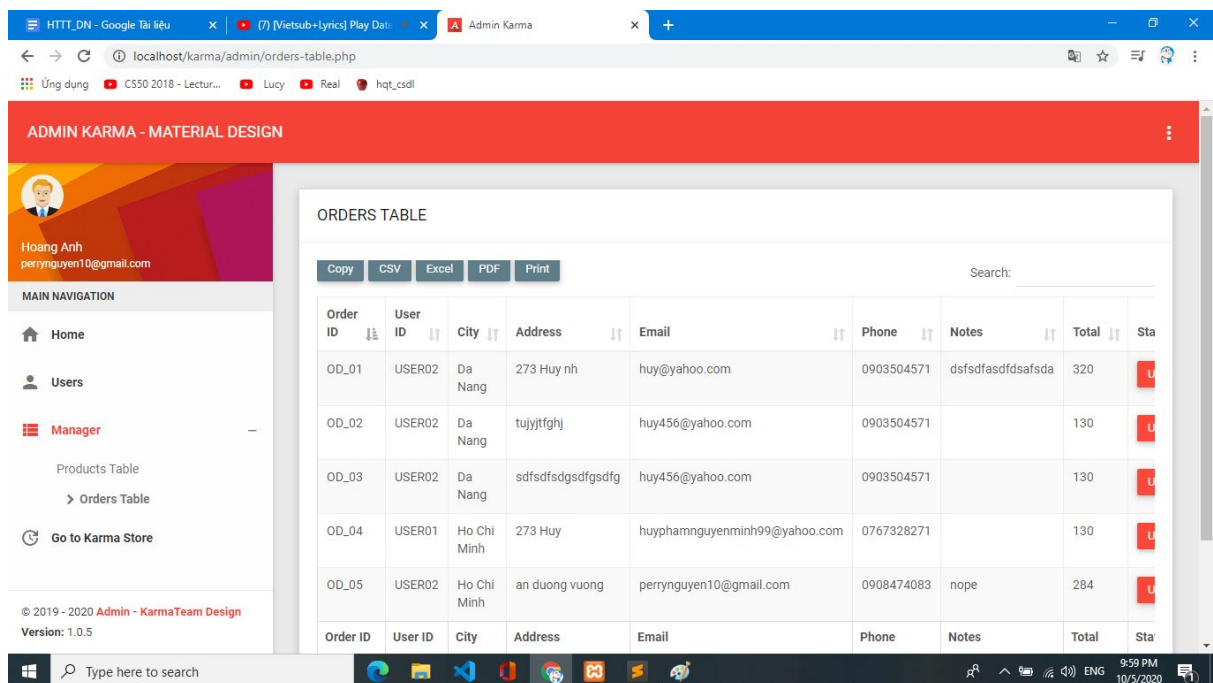
## 1. Thêm sản phẩm:



## 2. Xuất file sản phẩm :

- copy
- .csv
- .xls
- .pdf
- file hình ảnh

## Bảng quản lý hóa đơn:



## Phần 6 : Cài Đặt Và Bảo Trì HTTT

### I . Cài đặt : ???

### II. Chính sách bảo trì :

- Bảo trì 1 năm 1 lần : bao gồm việc sửa lỗi phần mềm do chúng tôi xây dựng và không bao gồm việc xử lý các tình huống xảy ra do nguyên nhân là lỗi chương trình khác, phần mềm hệ thống khác, phần mềm hệ điều hành, phần mềm mạng, hay những lỗi do môi trường, vận hành, dữ liệu và lỗi phần cứng.
- Trong trường hợp yêu cầu bảo hành/bảo trì bao gồm các yêu cầu phát sinh ngoài dịch vụ bảo trì (lỗi phát sinh không bắt nguồn từ bản thân phần mềm), chủ đầu tư phải có trách nhiệm thanh toán chi phí bổ sung. Chi phí này sẽ được công ty thông báo cho chủ đầu tư trước khi tiến hành công việc.

## Phần 7 : Tổng Kết Và Hướng Phát Triển Hệ Thống

### I. Ưu điểm và nhược điểm của hệ thống :

#### - Ưu điểm :

- + Hình ảnh : đặc sắc ,rõ ràng và màu sắc rõ ràng , độ phân giải tốt, hài hòa , kích thước vừa phải
- + Màu sắc : hài hòa , dễ nhìn,tông màu chuẩn phù hợp không gây chói mắt người nhìn, giúp người dùng dễ chọn lọc được nội dung chính cần quan tâm nhất, bắt mắt người xem
- + Phong chữ : dễ nhìn, không gây hoa mắt rối não người dùng
- + Phong cách : năng động , hiện đại
- + Sản phẩm của website phong phú , người dùng có thể lựa chọn đa dạng nhãn hiệu , màu sắc và kích thước .

#### - Khuyết điểm

- + Tốc độ không nhanh lắm
- + Phần giao diện trang chính có phần đăng nhập admin

- + phần chọn số lượng không có thông báo là hết hàng hay còn hàng
- +