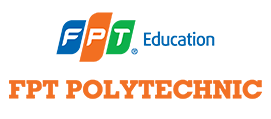
**Shape, square

Description automatically generatedTRƯỜNG CAO ĐẲNG FPT POLYTECHNIC**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**



**BÁO CÁO THỰC TẬP**

**THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

**ĐỀ TÀI: XÂY DỰNG WEBSITE BÁN GIÀY**

**CHUYÊN NGÀNH: CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

**Sinh viên thực hiện: Đinh Ngọc Lâm - PH20475**

**Nguyễn Ngọc Vinh - PH17909**

**Nguyễn Đức Thắng - PH28119**

**Lê Hoàng Nam - PH30772**

**Lớp: PRO116.01**

**Hà Nội, tháng 07/2024**

NHẬN XÉT & ĐÁNH GIÁ ĐIỂM CỦA NGƯỜI HƯỚNG DẪN

Ý thức thực hiện: ......................

......................

......................

......................

Nội dung thực hiên: ......................

......................

......................

......................

......................

Hình thức trình bày: ......................

......................

......................

......................

Tổng hợp kết quả: ......................

......................

......................

......................

......................

*Hà Nội, ngày……tháng……năm…….*

Người hướng dẫn

*(Ký và ghi rõ họ tên)*

**LỜI CẢM ƠN**

Lời đầu tiên chúng em xin gửi đến quý anh chị CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI DI ĐỘNG đã cho chúng em cơ hội được thực tập ở công ty trong thời gian qua để chúng em có thể hoàn thành quá trình thực tập mà trường CĐ FPT đề ra với mỗi sinh viên. Và hơn hết chúng em xin chân thành cảm ơn thầy cô trường CĐ FPT, người đã tận tình hướng dẫn cho chúng em trong suốt quá trình làm báo cáo và hoàn thành.

Mặc dù đã cố gắng hoàn thành tốt báo cáo nhưng do điều kiện thời gian thực hiện có hạn, khả năng nghiên cứu và kinh nghiệm còn hạn chế nên bài báo cáo sẽ có nhiều thiếu sót. Chúng em rất mong nhận được sự đồng cảm cũng như sự cảm thông, chia sẻ của quý thầy cô và anh chị để chúng em có điều kiện bổ sung, nâng cao kiến thức tốt hơn cho việc học tập, nghiên cứu và công việc sau này.

Cuối cùng chúng em kính chúc quý thầy cô và anh chị dồi dào sức khoẻ, niềm tin để tiếp tục sự nghiệp cao quý của mình là truyền đạt kiến thức cho thế hệ mai sau.

Chúng em xin chân thành cảm ơn!

**LỜI NÓI ĐẦU**

Trong những năm gần đây, sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử trên thế giới đã góp phần làm thay đổi cách thức kinh doanh, giao dịch truyền thống và đem lại những lợi ích to lớn cho xã hội. Sự ra đời của thương mại điện tử đã đánh dấu sự bắt đầu của một hệ thống mới nhằm phát triển kinh tế, một trong những điều kiện cơ bản và có ý nghĩa quyết định trong việc phát triển thương mại điện tử là việc hoàn thiện các dịch vụ thanh toán điện tử.

Thực tế đã chứng minh thanh toán điện tử là một trong những điều kiện cốt lõi để phát triển thương mại điện tử với vai trò là một khâu không thể tách rời của quy trình giao dịch và còn là biện pháp xác thực việc ký kết hợp đồng giữa ng ười bán và người mua.

Thương mại điện tử giúp giảm thấp chi phí bán hàng và chi phí tiếp thị. Bằng Internet/web, một nhân viên bán hàng có thể giao dịch được với rất nhiều khách hàng, catalogue điện tử trên các trang web không những phong phú hơn mà còn thường xuyên được cập nhật so với các catalogue in ấn khuôn khổ giới hạn và luôn luôn lỗi thời.

Qua đó thương mại điện tử tạo điều kiện cho việc thiết lập và củng cố mối quan hệ giữa các nhân tố tham gia vào quá trình thương mại. Thông qua mạng, các đối tượng tham gia có thể giao tiếp trực tiếp và liên tục với nhau nhờ đó sự hợp tác lẫn sự quản lý đều được tiến hành nhanh chóng và liên tục

Vì vậy chúng em đã chọn đề tài “website bán giày” áp dụng thương mại điện tử để hiểu thêm và đóng góp một phần nhỏ vào việc hoàn thiện và phát triển hệ thống thương mại điện tử ở Việt Nam. Trong quá trình làm đề tài, mặc dù đã tìm kiếm thông tin và đọc nhiều tài liệu tham khảo nhưng do kiến thức còn hạn chế, chưa nắm bắt được nhiều thông tin về thương mại điện tử nên sẽ gặp nhiều thiếu sót. Mong thầy (cô) và anh chị đóng góp ý kiến để chúng em hoàn thiện bài tiểu luận. Chúng em xin chân thành cảm ơn.

Về mặt lý thuyết, các phần sẽ được trình bày gồm:

Chương 1: Tổng quan về đề tài

Chương 2: Cơ sở lý thuyết

Chương 3: Phân tích thiết kế hệ thống thông tin

Chương 4: Xây dựng website bán nước hoa

Chương 5: Kết luận, hướng phát triển

Về mặt thực tiễn, khi thực hiện đề tài giúp cho chúng em có thêm kiến thức về lập trình php, hiểu được cách thức vận hành của một ứng dụng di động cơ bản là như thế nào. Điều này góp phần nâng cao kiến thức của chúng em khi tạo ra một website thương mại điện tử tiếp theo.

Mặc dù, chúng em đã cố gắng trong quá trình thực hiện nhưng chắc chắn sẽ còn một vài thiếu sót và hạn chế. Rất mong được sự đóng góp ý kiến quý báu của quý thầy (cô) và anh chị.

**MỤC LỤC**

[CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI 1](#_Toc153125737)

[1.1. Lý do chọn đề tài 1](#_Toc153125738)

[1.2. Mục tiêu của đề tài 2](#_Toc153125739)

[1.3. Phương pháp nghiên cứu đề tài 2](#_Toc153125740)

[CHƯƠNG 2 : CƠ SỞ LÝ THUYẾT 4](#_Toc153125741)

[2.1. Giới thiệu về thương mại điện tử 4](#_Toc153125742)

[2.1.1. Thương mại điện tử là gì ? 4](#_Toc153125743)

[2.1.2. Trang web về thương mại điện tử là gì ? 4](#_Toc153125744)

[2.1.3. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử 4](#_Toc153125745)

[2.1.4. Thương mại điện tử đang diễn ra ở đâu, như thế nào ? 6](#_Toc153125746)

[2.2. Ngôn ngữ sử dụng 7](#_Toc153125747)

[2.2.1. HTML 7](#_Toc153125748)

[2.2.2. CSS 8](#_Toc153125749)

[2.2.3. Javascript 8](#_Toc153125750)

[2.2.4. PHP 8](#_Toc153125751)

[2.2.5. jQuery 9](#_Toc153125752)

[2.2.6. AJAX 9](#_Toc153125753)

[2.3. Công cụ thực hiện 9](#_Toc153125754)

[2.3.1. Bootstrap 9](#_Toc153125755)

[2.3.2. Cơ sở dữ liệu MySQLi 9](#_Toc153125756)

[2.3.3. phpMyAdmin 10](#_Toc153125757)

[2.3.4. Host 11](#_Toc153125758)

[CHƯƠNG 3 : PHÂN TÍCH THIẾT KẾ THÔNG TIN 12](#_Toc153125759)

[3.1. Mô tả bài toán 12](#_Toc153125760)

[3.2. Yêu cầu chức năng 12](#_Toc153125761)

[3.3. Yêu cầu phi chức năng 13](#_Toc153125762)

[3.3.1. Giao diện 13](#_Toc153125763)

[3.3.2. Tính bảo mật 14](#_Toc153125764)

[3.3.3. Ràng buộc 14](#_Toc153125765)

[3.5. Sơ đồ quan hệ 15](#_Toc153125766)

[CHƯƠNG 4 : XÂY DỰNG ỨNG DỤNG 15](#_Toc153125767)

[4.1. Giao diện hệ thống 15](#_Toc153125768)

[4.1.1. Giao diện người dùng 16](#_Toc153125769)

[4.1.2 Đăng nhập 17](#_Toc153125770)

[4.1.3. Đăng ký 17](#_Toc153125771)

[4.1.4 Menu 18](#_Toc153125772)

[4.1.5. Giỏ hàng 18](#_Toc153125773)

[4.1.6. Theo dõi đơn hàng 19](#_Toc153125774)

[4.1.7. Tin tức giày 19](#_Toc153125775)

[4.1.8 Bình luận sản phẩm 19](#_Toc153125776)

[4.2. Giao diện Admin 20](#_Toc153125777)

[4.2.1. Trang chủ Admin 20](#_Toc153125778)

[4.2.2. Thêm, sửa sản phẩm 20](#_Toc153125779)

[4.2.3. Thêm, sửa loại sản phẩm 23](#_Toc153125780)

[4.2.4. Thêm, sửa thương hiệu 24](#_Toc153125781)

[4.2.5. Xem, xóa Comment 25](#_Toc153125782)

[4.2.6. Thêm, sửa, xóa bài viết 25](#_Toc153125783)

[4.2.10. Thêm, xóa người dùng 28](#_Toc153125784)

[4.2.11. xem chi tiết, in đơn hàng 29](#_Toc153125785)

[4.2.12 Trang chủ nhân viên 31](#_Toc153125786)

[4.2.13 Sửa nhân viên 32](#_Toc153125787)

[4.2.14 Thống kê 32](#_Toc153125788)

[CHƯƠNG 5 : KẾT LUẬN VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN 34](#_Toc153125789)

[5.1. Kết luận 34](#_Toc153125790)

[5.1.1. Những tính năng đạt được 34](#_Toc153125791)

[5.1.2. Hạn chế 34](#_Toc153125792)

[5.2. Kiến nghị 34](#_Toc153125793)

[5.2.1. Định hướng phát triển 34](#_Toc153125794)

[5.2.2. Định hướng mở rộng và cải tiến hệ thống 35](#_Toc153125795)

[TÀI LIỆU THAM KHẢO 36](#_Toc153125796)

**MỤC LỤC HÌNH ẢNH**

[Hình 3.1 Sơ đồ chức năng của shop bán giày 15](#_Toc153125916)

[Hình 3.2 Sơ đồ quan hệ của shop bán giày 15](#_Toc153125917)

[Hình 4. 1 Giao diện người dùng 16](#_Toc153126069)

[Hình 4. 2 Giao diện người dùng 16](#_Toc153126070)

[Hình 4. 3 Giao diện đăng nhập 17](#_Toc153126071)

[Hình 4. 4 Giao diện tạo tài khoản 17](#_Toc153126072)

[Hình 4. 5 Hình ảnh giao diện menu 18](#_Toc153126073)

[Hình 4. 6 Hình ảnh giao diện giỏ hàng 18](#_Toc153126074)

[Hình 4. 7 Giao diện theo dõi đơn hàng 19](#_Toc153126075)

[Hình 4. 8 Giao diện tin tức giày 19](#_Toc153126076)

[Hình 4. 9 Giao diện bình luận sản phẩm 20](#_Toc153126077)

[Hình 4. 10 Giao diện trang quản lý 20](#_Toc153126078)

[Hình 4. 11 Giao diện danh sách các sản phẩm ở phần thêm sản phẩm người quản trị có thể thêm sản phẩm mới cho website của mình 21](#_Toc153126079)

[Hình 4. 12 Giao diện sửa sản phẩm 22](#_Toc153126080)

[Hình 4. 13 Giao diện danh sách loại sản phẩm 23](#_Toc153126081)

[Hình 4. 14 Giao diện thêm loại sản phẩm 23](#_Toc153126082)

[Hình 4. 15 Danh sách thương hiệu của nước hoa 24](#_Toc153126083)

[Hình 4. 16 Thêm nhãn hiệu nước hoa 24](#_Toc153126084)

[Hình 4. 17 Danh sách sản phẩm bình luận 25](#_Toc153126085)

[Hình 4. 18 Giao diện hiển thị danh sách bài viết 26](#_Toc153126086)

[Hình 4. 19 giao diện thêm danh sách bài viết 26](#_Toc153126087)

[Hình 4. 20 giao diện cập nhật bài viết 27](#_Toc153126088)

[Hình 4. 21 Giao diện danh sách người dùng 28](#_Toc153126089)

[Hình 4. 22 cập nhật tình trạng tài khoản người dùng (khóa, không khóa) 28](#_Toc153126090)

[Hình 4. 23 Danh sách đơn hàng 29](#_Toc153126091)

[Hình 4. 24 Giao diện chi tiết đơn hàng 29](#_Toc153126092)

[Hình 4. 25 In đơn hàng 30](#_Toc153126093)

[Hình 4. 26 cập nhật trang thái đơn hàng 31](#_Toc153126094)

[Hình 4. 27 giao diện trang chủ nhân viên 31](#_Toc153126095)

[Hình 4. 28 sửa nhân viên 32](#_Toc153126096)

[Hình 4. 29 thống kê theo trang thái đơn hàng 32](#_Toc153126097)

[Hình 4. 30 thống kê theo khách hàng,mặt hàng 33](#_Toc153126098)

[Hình 4. 31 thống kê theo tháng năm 33](#_Toc153126099)

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI

1.1. Lý do chọn đề tài

Phổ biến thương mại điện tử: Thương mại điện tử đang phát triển mạnh mẽ trên toàn cầu và trở thành một phần quan trọng của nền kinh tế. Nghiên cứu về thương mại điện tử trong lĩnh vực giày dép có thể mang lại thông tin quý báu về xu hướng và chiến lược kinh doanh.

Tính Thị Trường: Ngành công nghiệp giày dép là một thị trường lớn, với nhu cầu không ngừng tăng do sự đa dạng của sản phẩm và xu hướng thời trang và xu hướng mua sắm trực tuyến ngày càng tăng, với nhiều người dùng thích việc mua sắm giày trực tuyến vì sự tiện lợi và lựa chọn phong phú.

Tương tác khách hàng: Thương mại điện tử cung cấp nhiều cơ hội để tương tác với khách hàng thông qua các kênh trực tuyến. Việc bán giày online có thể linh hoạt, không yêu cầu một cửa hàng vật lý và có thể đạt tới nhiều khách hàng tiềm năng trên toàn cầu.

Dễ dàng theo dõi và phân tích: Khi hoạt động trên môi trường trực tuyến, có thể dễ dàng theo dõi và phân tích dữ liệu để hiểu rõ hơn về khách hàng và thị trường, từ đó điều chỉnh chiến lược kinh doanh.Thương mại điện tử tạo ra lượng lớn dữ liệu. Có thể nghiên cứu cách cửa hàng sử dụng dữ liệu này để đánh giá hiệu suất kinh doanh, dự đoán xu hướng mua sắm và tối ưu hóa chiến lược tiếp thị.

Tính sáng tạo và độc đáo: Có thể tạo ra một thương hiệu riêng, cung cấp các mẫu giày độc quyền, hoặc thậm chí là tạo ra những dòng sản phẩm đặc biệt chỉ có trên website của mình

1.2. Mục tiêu của đề tài

Hiểu rõ hơn về hành vi mua sắm trực tuyến của khách hàng: Phân tích cách khách hàng tương tác và mua sắm giày trực tuyến. Điều này có thể bao gồm việc nghiên cứu về quyết định mua sắm, sở thích, và yêu cầu đặc biệt của họ.

Tối Ưu Hóa Trải Nghiệm Người Dùng: Tạo ra một trải nghiệm mua sắm trực tuyến tốt nhất có thể cho người dùng, từ quá trình tìm kiếm, lựa chọn sản phẩm cho đến quá trình thanh toán và giao hàng.

Phân tích chiến lược tiếp thị trực tuyến: Nghiên cứu về cách chiến lược tiếp thị trực tuyến ảnh hưởng đến việc tăng cường nhận thức thương hiệu, tương tác khách hàng, và tăng doanh số bán hàng.

Xác định cơ hội và thách thức: Phân tích cơ hội mở rộng kinh doanh và đối mặt với thách thức trong môi trường thương mại điện tử. Điều này có thể bao gồm việc xem xét cạnh tranh, yếu tố ngành, và xu hướng thị trường.

Đề xuất chiến lược cải tiến: Dựa trên các phân tích và kết quả thu được, đề xuất chiến lược cải tiến cho cửa hàng bán giày trong việc tận dụng thương mại điện tử một cách hiệu quả hơn.

Xem xét xu hướng thanh toán và bảo mật thông tin: Đánh giá cách cửa hàng xử lý thanh toán trực tuyến và áp dụng các xu hướng thanh toán mới, đồng thời đảm bảo tuân thủ các quy định về bảo mật thông tin.

Đánh giá các yếu tố quản lý và vận hành: Nghiên cứu về cách quản lý dự trữ, vận chuyển, và xử lý đơn hàng trực tuyến để tối ưu hóa quy trình kinh doanh và đảm bảo sự hài lòng của khách hàng.

1.3. Phương pháp nghiên cứu đề tài

Phân Tích Thị Trường: Điều tra và phân tích thị trường giày dép để hiểu về nhu cầu, xu hướng, và cạnh tranh trong ngành.

Nghiên Cứu Đối Tượng Khách Hàng: Xác định đối tượng khách hàng mục tiêu, từ đặc điểm demograph, thói quen mua sắm cho đến sở thích và yêu cầu sản phẩm

Đánh Giá Sản Phẩm: Xác định loại giày phổ biến, xu hướng mới, và các sản phẩm độc quyền có thể làm nổi bật website của bạn.

Kiểm Tra Chất Lượng Sản Phẩm: Đảm bảo rằng sản phẩm bạn bán đáng tin cậy và chất lượng để duy trì lòng tin từ khách hàng

Nghiên cứu các Công nghệ Mới: Nghiên cứu về cách cửa hàng có thể tích hợp và sử dụng các công nghệ mới như trí tuệ nhân tạo, thực tế ảo, hoặc trải nghiệm thực tế ảo để cải thiện trải nghiệm mua sắm và tương tác với khách hàng.

Nghiên cứu Chiến lược Đối thủ: Thực hiện nghiên cứu về chiến lược thương mại điện tử của các đối thủ cạnh tranh để đánh giá sức mạnh và yếu điểm của họ, cũng như để đề xuất chiến lược cạnh tranh phù hợp.

Theo Dõi Xu Hướng Thị Trường: Cập nhật xu hướng mới trong ngành giày dép và thời trang để thích nghi với sự thay đổi của thị trường.

Nghiên cứu Thông tin Công nghệ Thanh toán: Nghiên cứu về các xu hướng thanh toán mới và xác định cách cửa hàng có thể tích hợp các phương tiện thanh toán mới và an toàn.

Phân tích Chiến lược Quản lý Dự trữ và Vận chuyển: Đánh giá chiến lược quản lý dự trữ và vận chuyển của cửa hàng để tối ưu hóa quy trình và giảm chi phí.

Phân tích Dữ liệu Tương tác Khách hàng: Sử dụng dữ liệu từ tương tác khách hàng để đánh giá mức độ hài lòng của khách hàng, đánh giá phản hồi, và xác định cơ hội cải thiện.

CHƯƠNG 2 : CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1. Giới thiệu về thương mại điện tử

2.1.1. Thương mại điện tử là gì ?

Thương mại điện tử (E Commerce/electronic commerce) là hoạt động mua bán hàng hóa và dịch vụ trên Internet, nơi những cửa hàng truyền thống bước vào từ phố xá nhộn nhịp của thế giới thật. Ước tính có khoảng 2,14 tỷ người trên toàn thế giới mua hàng hóa và dịch vụ trực tuyến trong năm nay, và số lượng thành viên Prime mua sắm trên Amazon hiện đã đạt 150 triệu người.

Bán hàng trên sàn thương mại điện tử là một trong nhiều phương thức mà người bán có thể lựa chọn. Một số công ty chỉ tập trung bán hàng trực tuyến, nhưng đối với nhiều doanh nghiệp thì thương mại điện tử là một trong nhiều kênh phân phối thuộc một chiến lược bán hàng rộng hơn, bao gồm cửa hàng thật và nhiều nguồn doanh thu khác. Dù sao đi nữa, thương mại điện tử đặc biệt là thương mại điện tử xuyên biên giới cũng giúp các công ty khởi nghiệp, doanh nghiệp lớn và nhỏ kinh doanh trên quy mô lớn và tiếp cận khách hàng trên toàn thế giới.

2.1.2. Trang web về thương mại điện tử là gì ?

Trang web thương mại điện tử chính là gian hàng của bạn trên Internet, tạo điều kiện cho người bán và khách hàng giao dịch với nhau. Đó là một không gian ảo nơi bạn trưng bày sản phẩm của bạn để khách hàng lựa chọn. Trang web sẽ đóng vai trò là kệ sản phẩm, nhân viên bán hàng kiêm cả quầy thu ngân của kênh bán hàng trực tuyến của bạn.

Các doanh nghiệp có thể tạo gian hàng trực tuyến mang thương hiệu của mình và bán hàng trên Amazon, hoặc xây dựng trang web thương mại của riêng họ với một tên miền riêng, hoặc tiếp cận đa kênh bằng cách thực hiện cả hai cách.

2.1.3. Lợi ích và hạn chế của thương mại điện tử

2.1.3.1 Lợi ích của thương mại điện tử

**Dễ dàng tiếp cận nhiều người mua tiềm năng hơn**

Thương mại điện tử sử dụng internet và công nghệ để kết nối người bán với người mua, vì vậy phạm vi tiếp cận khách hàng mục tiêu sẽ rộng hơn so với kinh doanh truyền thống. Đặc biệt là khi các chủ shop kết hợp bán hàng đa nền tảng (sàn thương mại điện tử, mạng xã hội,...) lượng khách hàng biết đến thương hiệu của bạn sẽ nhiều hơn nữa. Qua đó tăng số lượng khách hàng muốn tìm hiểu, trải nghiệm sản phẩm cũng như tăng tỷ lệ chốt đơn mua hàng.

**Tốn ít vốn hơn so với mở cửa hàng truyền thống**

Đây là lợi ích của thương mại điện tử được nhiều chủ shop quan tâm, nhất là những mới khởi nghiệp lần đầu, muốn kinh doanh nhưng có vốn ít. Kinh doanh qua thương mại điện tử ít tốn vốn bởi người bán không cần thuê mặt bằng, có thể cắt giảm số lượng nhân viên cũng như một vài chi phí vận hành khác

**Người mua có thể tìm hiểu về sản phẩm 24/24**

Việc kinh doanh trên thương mại điện tử sẽ giúp các chủ shop khắc phục hạn chế về mặt thời gian. Shop có thể mở online 24/24 để khách hàng có thể tìm kiếm thông tin sản phẩm khi có nhu cầu mua hàng cũng như nhắn tin nhờ shop hỗ trợ khi cần. Qua đó, tăng số lượng đơn đặt hàng hơn so với kinh doanh truyền thống

**Thuận tiện chăm sóc người mua mọi lúc mọi nơi**

Tính năng chat trên các trang/sàn thương mại điện tử giúp người mua và người bán dễ dàng tương tác với nhau mà không cần gặp trực tiếp. Người mua có thể để lại những câu hỏi về sản phẩm, người bán sẽ tư vấn cặn kẽ và giúp người mua có thể lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu.

**Linh hoạt mở rộng quy mô kinh doanh**

Một lợi ích của thương mại điện tử với doanh nghiệp và cả các shop là có thể mở rộng quy mô kinh doanh dễ dàng khi có nhu cầu. So với cửa hàng truyền thống, việc mở rộng quy mô kinh doanh sẽ khá tốn chi phí và thời gian để xây dựng, thiết kế

2.1.3.2 Hạn chế của thương mại điện tử

**Nhiều rủi ro khi bảo mật thông tin người mua**

Thông thường, các trang TMĐT sẽ lưu trữ các thông tin của khách hàng. Nếu chủ shop ngừng kinh doanh sẽ có nguy cơ mất tất cả dữ liệu của khách hàng. Ngoài ra, người tiêu dùng ngày càng cảnh giác trong việc lo sợ bị mất thông tin khi mua hàng trên các trang, sàn thương mại điện tử. Điều này cũng là một thử thách cho các shop, đòi hỏi phải xây dựng được lòng tin khách hàng bằng cách lựa chọn các sàn điện tử uy tín và có chính sách bảo mật thông tin cho khách hàng.

**Khó khăn khi vận chuyển hàng và nguy cơ bị “bom hàng”**

Khi cửa hàng thương mại điện tử phát triển, người bán sẽ tiếp cận được với người mua ở phạm vi rộng lớn, nhưng các shop sẽ gặp phải khó khăn khi ship hàng cho người mua ở huyện, xã vùng xa. Hoặc khi ship hàng nhưng cũng có trường hợp người mua không nhận, làm tăng nguy cơ bị “bom hàng” so với mở cửa hàng truyền thống.

**Lừa đảo thẻ tín dụng**

Gian lận thẻ tín dụng là một vấn đề tự nhiên và ngày càng gia tăng đối với các doanh nghiệp trực tuyến. Điều này có thể dẫn đến nhiều khoản bồi hoàn, dẫn đến mất tiền phạt, doanh thu và danh tiếng xấu.

**So sánh sản phẩm và giá cả**

Thông qua mua sắm trực tuyến, khách hàng có thể so sánh nhiều sản phẩm và tìm được mức giá thấp nhất. Điều này buộc nhiều công ty phải cạnh tranh về giá và giảm tỷ suất lợi nhuận cũng như chất lượng sản phẩm

2.1.4. Thương mại điện tử đang diễn ra ở đâu, như thế nào ?

Việc mua sắm trực tuyến phát triển và thay đổi hàng ngày. Chúng ta mua sắm trên máy tính, điện thoại, máy tính bảng và các thiết bị khác. Người mua thường xuyên lướt xem các trang web, truy cập mạng xã hội và tham gia vào các kênh mua sắm online đang phát triển mạnh. Dưới đây là tổng quan về ba cách để tiến hành thương mại điện tử trong hiện tại.

**Thương mại di động (M-Commerce)**

Các giao dịch trực tuyến diễn ra trên thiết bị di động được gọi là thương mại di động hoặc M-Commerce. Người tiêu dùng trên toàn thế giới gần như ai cũng có thiết bị cầm tay, nên không ngạc nhiên khi thương mại di động đang phát triển mạnh mẽ và được kỳ vọng sẽ vượt qua thương mại phi di động vào năm 2021.

Nhiều người dùng nghiên cứu về sản phẩm và mua hàng trực tuyến trên điện thoại. Xu hướng này không có dấu hiệu chậm lại, vì vậy việc tối ưu hóa cửa hàng trực tuyến để phù hợp với thiết bị di động là điều cần thiết.

**Thương mại điện tử doanh nghiệp**

Thương mại điện tử doanh nghiệp là việc mua bán sản phẩm của các công ty hoặc tổ chức lớn.

Một doanh nghiệp lớn bán nhiều loại sản phẩm khác nhau hoặc có nhiều dòng thương hiệu, khi chuyển sang bán hàng trực tuyến nghĩa là đang tham gia vào thương mại điện tử doanh nghiệp.

**Thương mại điện tử trên mạng xã hội**

Mạng xã hội có thể giúp bạn tiếp thị và quảng bá cửa hàng thương mại điện tử của mình đến nhiều đối tượng. Cũng giống như việc giúp bạn kết nối với bạn bè và gia đình, mạng xã hội cũng có tiềm năng thu hút khách hàng đến với doanh nghiệp của bạn. Nếu được làm tốt, tiếp thị truyền thông trên mạng xã hội sẽ thu hút khách hàng một cách gần gũi và hiệu quả.

Mạng xã hội có thể giúp bạn:

* Thu hút khách hàng mới
* Xây dựng độ nhận thức thương hiệu
* Tạo doanh số bán hàng trực tuyến

2.2. Ngôn ngữ sử dụng

2.2.1. HTML

Trang Web là sự kết hợp giữa văn bản và các thẻ HTML. HTML là chữ viết tắt của HyperText Markup Language được hội đồng World Wide Web Consortium (W3C) quy định. Một tập tin HTML chẳng qua là một tập tin bình thường, có đuôi .html hoặc .htm. HTML giúp định dạng văn bản trong trang Web nhờ các thẻ. Hơn nữa, các thẻ html có thể liên kết từ hoặc một cụm từ với các tài liệu khác trên Internet.

Một tài liệu HTML gồm 3 phần cơ bản:

* Phần HTML: Mọi tài liệu HTML phải bắt đầu bằng thẻ <html> và kết thúc bằng thẻ đóng </html>.
* Head: Phần đầu bắt đầu bằng thẻ <head> và kết thúc bởi thẻ </head> . Phần này chứa tiêu đề hiển thị trên thanh điều hướng của trang Web.
* Body: Phần này nằm sau phần tiêu đề. Phần thân bao gồm văn bản, hình ảnh và các liên kết mà bạn muốn hiển thị trên trang Web của mình. Phần thân bắt đầu bằng thẻ <body> và kết thúc bằng thẻ </body>.

2.2.2. CSS

* CSS là viết tắt của Cascading Style Sheets. CSS mô tả cách các phần tử HTML được hiển thị trên màn hình, giấy hoặc trong phương tiện khác.
* CSS tiết kiệm rất nhiều công việc. Nó có thể kiểm soát bố cục của nhiều trang web cùng một lúc.
* CSS được sử dụng để xác định kiểu cho các trang web của bạn, bao gồm thiết kế, bố cục và các biến thể hiển thị cho các thiết bị và kích thước màn hình khác nhau

2.2.3. Javascript

Javascript là một ngôn ngữ lập trình kịch bản thực thi ở phía client được bổ sung vào HTML nhầm làm cho một trang web có khả năng được lập trình để tương tác và xử lý thông tin.

2.2.4. PHP

PHP (viết tắt của cụm từ Personal Home Page) là ngôn ngữ lập trình kịch bản (scripting language) mã nguồn mở được dùng phổ biến để ra tạo các ứng dụng web chạy trên máy chủ. Mã lệnh PHP có thể được nhúng vào trong trang HTML nhờ sử dụng cặp thẻ PHP <?php?>.

Tại sao nên dùng PHP?

* Để thiết kế Web động có rất nhiều ngôn ngữ lập trình khác nhau để lựa chọn, mặc dù cấu hình và tính năng khác nhau nhưng chúng vẫn đưa ra những kết quả giống nhau. Chúng ta có thể lựa chọn cho mình một ngôn ngữ: ASP, PHP, Java, Perl... và một số loại khác nữa. Vậy tại sao chúng ta lại nên chọn PHP. Rất đơn giản, có những lý do sau mà khi lập trình Web chúng ta không nên bỏ qua sự lựa chọn tuyệt vời này.
* PHP được sử dụng làm Web động vì nó nhanh, dễ dàng, tốt hơn so với các giải pháp khác.
* PHP có khả năng thực hiện và tích hợp chặt chẽ với hầu hết các cơ sở dữ liệu có sẵn, tính linh động, bền vững và khả năng phát triển không giới hạn.
* Đặc biệt PHP là mã nguồn mở do đó tất cả các đặc tính trên đều miễn phí, và chính vì mã nguồn mở sẵn có nên cộng đồng các nhà phát triển Web luôn có ý thức cải tiến nó, nâng cao để khắc phục các lỗi trong các chương trình này
* PHP vừa dễ với người mới sử dụng vừa có thể đáp ứng mọi yêu cầu của các lập trình viên chuyên nghiệp, mọi ý tưởng của các bạn PHP có thể đáp ứng một cách xuất sắc.

2.2.5. jQuery

JQuery là thư viện được viết từ JavaScript, jQuery giúp xây dựng các chức năng bằng JavaScript dễ dàng, nhanh và giàu tính năng hơn jQuery được tích hợp nhiều module khác nhau. Từ module hiệu ứng cho đến module truy vấn selector. jQuery được sử dụng đến 99% trên tổng số website trên thế giới.

2.2.6. AJAX

AJAX là từ viết tắt của "Asynchronous Javascript and XML". Nó không phải một công nghệ độc lập hay mới mẻ gì. Trên thực tế, nó là một tập hợp các công nghệ đã có sẵn (ví dụ: HTML, CSS, Javascript, XML, v.v...) được sử dụng cùng nhau để xây dựng nên các ứng dụng web hiện đại.

Với AJAX, một máy khách (tức là trình duyệt) có thể liên lạc với một máy chủ web và gửi yêu cầu để nhận được dữ liệu. Sau đó, nó sẽ xử lí phản hồi của máy chủ và tạo ra sự thay đổi trên trang web mà không cần phải tải lại hoàn toàn trang web đó.

2.3. Công cụ thực hiện

2.3.1. Bootstrap

Bootstrap là một framework cho phép thiết kế website reponsive nhanh hơn và dễ dàng hơn. Bootstrap là bao gồm các HTML templates, CSS templates và Javascript tạo ra những cái cơ bản có sẵn như: typography, forms, buttons, tables, navigation, modals, image carousels và nhiều thứ khác. Trong bootstrap có thêm các plugin Javascript trong nó. Giúp cho việc thiết kế reponsive của bạn dễ dàng hơn và nhanh chóng hơn.

2.3.2. Cơ sở dữ liệu MySQLi

* MySQLi (hay MySQL Improved) extension là một phần mở rộng (còn được gọi là thư viện hay mô-đun) được phát triển dành cho ngôn ngữ PHP giúp lập trình viên có thể dễ dàng kết nối tới cơ sở dữ liệu MySQL. Thông Thường thì MySQL extension sẽ được cài đặt mặc định khi bạn cài PHP trên máy tính.
* Được cải thiện từ MySQL đã được phát triển để tận dụng lợi thế của các tính năng mới được tìm thấy trong các hệ thống MySQL mới. Các MySQLi mở rộng là bao gồm trong PHP 5 và phiên bản sau này.

Việc mở rộng MySQLi có rất nhiều lợi thế vượt trội nhưng nổi bật hơn cả là:

* Giao diện hướng đối tượng.
* Hỗ trợ sử dụng báo cáo.
* Cải tiến khả năng tìm lỗi và khắc phục.
* Hỗ trợ và nhúng vào server để sử dụng.

2.3.3. phpMyAdmin

phpMyAdmin là phần mềm mã nguồn mở được viết bằng ngôn ngữ PHP nhằm giúp người dùng (thường là các nhà quản trị cơ sở dữ liệu database administrator) có thể quản lý CSDL MySQL thông qua giao diện web thay vì sử dụng giao diện của sổ dòng lệnh (command line interface). Sử dụng phpMyadmin người dùng có thể thực hiện nhiều thao tác khác nhau như khi sử dụng cửa sổ dòng lệnh. Các tác vụ này bao gồm việc tạo , cập nhật và xóa CSDL, các bảng, các trường, dữ liệu trên bảng, phân quyền và quản lý người dùng,…

Sử dụng phpMyadmin giúp tăng hiệu quản lý cơ sở dữ liệu. Khi làm việc với phpMyadmin bạn sẽ thấy được hiệu quả tăng lên đáng kể so với sử dụng cửa sổ dòng lệnh. phpMyadmin được thiết kế để giúp thực hiện các công việc phổ biến như xem danh sách các cơ sở dữ liệu trên server, xem cấu trúc của một bảng, chèn dữ liệu vào bảng, thay đổi cấu trúc bảng một cách nhanh chóng. Bạn có thể thấy được điều này khi quan sát một giao diện cụ thể.

PhpMyadmin là mã nguồn mở do đó nó miễn phí bạn không cần phải trả tiền để dùng nó, hơn nữa nó có nhiều đóng góp từ cộng đồng lập trình viên trên thế giới nên yên tâm về độ bảo mật của nó.

2.3.4. Host

Khái niệm của Host (Network Host) trong lĩnh vực công nghệ website chính là một máy tính được kết nối với một mạng lưới gồm nhiều máy tính khác nhau. Trong đó, các máy tính này sẽ được xác định với một định danh cụ thể.

Khi có một dịch vụ được cung cấp trên một host nhất định thì người ta sẽ gọi dịch vụ đó là được host. Ở mặt khác, server chính là “người” cung cấp dịch vụ nên lúc này host chính là server. Do đó, trong nhiều trường hợp bạn có thể hiểu host và server có ý nghĩa tương đương với nhau.

Mở rộng từ các định nghĩa ở trên thì chúng ta sẽ có được khái niệm hosting là gì. Hiểu một cách dễ dàng nhất thì hosting là “cung cấp dịch vụ host”. Thuật ngữ này được viết đầy đủ là Hosting Service nhưng người ta thường gọi với cái tên ngắn hơn là Hosting.

CHƯƠNG 3 : PHÂN TÍCH THIẾT KẾ THÔNG TIN

3.1. Mô tả bài toán

Yêu cầu bài toán xây dựng website bán giày.

* Người quản trị nắm được tình hình mua bán, lưu trữ hàng hóa, doanh thu của website, thống kê theo tình trạng đơn hàng và theo khách hàng và hiển thị trên trang admin. Trang web sẽ là người giới thiệu cho khách hàng.
* Việc mua bán mô hình sẽ được thực hiện như sau:
* Người quản lý sẽ quản lý tài khoản của khách, thông tin khách hàng, các loại, thương hiệu, sản phẩm giày, xác nhận đơn hàng.
* Người quản lý thông qua tính năng của web hoặc khách liên hệ đến để tư vấn cho khách.
* Khách hàng sử dụng tính năng của website để đăng ký/đăng nhập, lựa chọn loại hình sản phẩm, tìm kiếm các mặt hàng.
* Khi khách hàng cảm thấy ưng ý sản phẩm nào khách hàng sẽ thêm sản phẩm vào giỏ hàng sau đó chọn đặt hàng, trang web sẽ hiển thị khách hàng cần nhập thông tin địa chỉ giao hàng và xác nhận đơn hàng. Thông tin đơn hàng sẽ được người quản lý kiểm duyệt và xác nhận. Khách hàng muốn kiểm tra thông tin đơn hàng có thể vào quản lý đơn hàng xem lại những đơn hàng mình đã đặt.
* Người quản lý sẽ có chức năng thêm, xóa, cập nhật thông tin thông tin loại hàng, thương hiệu, sản phẩm. Ngoài ra người quản lý còn xác nhận đơn hàng khi khách hàng đặt hàng từ trang web của mình, khách hàng sẽ đặt hàng và được người quản lý xác nhận, khi xác nhận xong người quản lý sẽ giao hàng, khi giao xong sẽ để trạng thái đơn hàng là đã nhận.

3.2. Yêu cầu chức năng

**Khách hàng:**

* Đăng nhập : khách hàng có thể đăng nhập vào hệ thống để thực hiện chức năng mua hàng.
* Đăng ký : khách hàng có thể tạo tài khoản.
* Mua hàng : Khách hàng tiến hành mua giày, sản phẩm trong giỏ hàng của mình
* Tìm kiếm : Khách hàng có thể tìm kiếm sản phẩm theo thông tin.
* Xem sản phẩm : khách hàng có thể xem chi tiết các loại giày.
* Xem bài viết tin tức các sản phẩm giày.
* Phương thức thanh toán : thanh toán qua momo, VNPay,thanh toán trực tiếp

**Admin**

* Đăng nhập : admin có thể đăng nhập vào hệ thống tiến hành các quyền truy cập tương ứng.
* Quản lý sản phẩm : Thêm, sửa, xóa thông tin sản phẩm, thống kê tồn kho.
* Quản lý đơn hàng : cập nhật tình trạng đơn hàng, xóa đơn hàng, in đơn hàng.
* Quản lý loại sản phẩm : Thêm, sửa, xóa , ẩn hiện của loại sản phẩm.
* Quản lý nhãn hiệu : Thêm, sửa, xóa , ẩn hiện của nhãn hiệu.
* Quản lý sản phẩm comment : Xem, xóa comment,trả lời
* Quản lý bài viết : Thêm, sửa, xóa , ẩn hiện bài viết.
* Quản lý tài khoản nhân viên : Thêm sửa , xóa, ẩn hiện người dùng.
* Quản lý phương thức giao hàng : Thêm , sửa , xóa, ẩn hiện phương thức giao hàng.
* Khuyến mãi : Thêm , sửa , xóa, ẩn hiện chương trình khuyến mãi
* Quản lý khách hàng: xóa, khóa tài khoản, mở khóa tài khoản.

3.3. Yêu cầu phi chức năng

3.3.1. Giao diện

* Hiển thị tốt trên các thiết bị.
* Đối với khách hàng khi truy cập hệ thống sẽ thông qua trình duyệt web, hệ thống sẽ nhận yêu cầu truy cập từ phía máy khách thông qua trình duyệt và gửi trả về cho trình duyệt menu chức năng tương ứng với phạm vi người dùng.
* Trong trường hợp này Khách hàng có thể tương tác với hệ thống thông qua cửa sổ màn hình trên trình duyệt với các trang gồm có: Trang chủ, giỏ hàng, mua hàng,...

3.3.2. Tính bảo mật

* Các thông tin về website, hóa đơn, thông tin khách hàng phải được bảo mật.
* Người dùng chỉ có thể sử dụng và truy cập các dữ liệu chức năng phù hợp với vai trò của người đó.

3.3.3. Ràng buộc

* Cửa hàng bán giày là hệ thống dựa trên web. Do vậy người dùng có các thiết bị có kết nối internet như máy vi tính và được cung cấp các dịch vụ như thư điện tử, hình ảnh, văn bản, đa phương tiện, giao thức truyền thông siêu văn bản để có thể gửi và nhận thông tin, dữ liệu giữa máy khách và web server.
* Bên phía máy khách - người dùng cần có phần mềm ứng dụng duyệt web như Google Chrome, Internet Explorer, Mozilla Firefox, Opera, … với phiên bản mới nhất có hỗ trợ JavaScript.

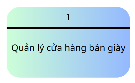
\* Hiệu năng

* Thời gian cho phép để gửi kết quả tìm kiếm thông tin là 10(s).
* Giới hạn số lượng người truy cập hệ thống website 1000 User.
* Đảm bảo hệ thống website hoạt động bình thường khi có nhiều người cùng truy cập và thao tác trên đó.
* Dữ liệu chính xác.

\* Các thuộc tính ràng buộc chất lượng

* Hệ thống website hoạt động 24/24.
* Tốc độ truyền tải nhanh chóng.
* Giao diện thân thiện, dễ nhìn, dễ dùng.
* Thường xuyên nâng cấp để phù hợp với mục đích sử dụng.

**3.4. Sơ đồ chức năng**

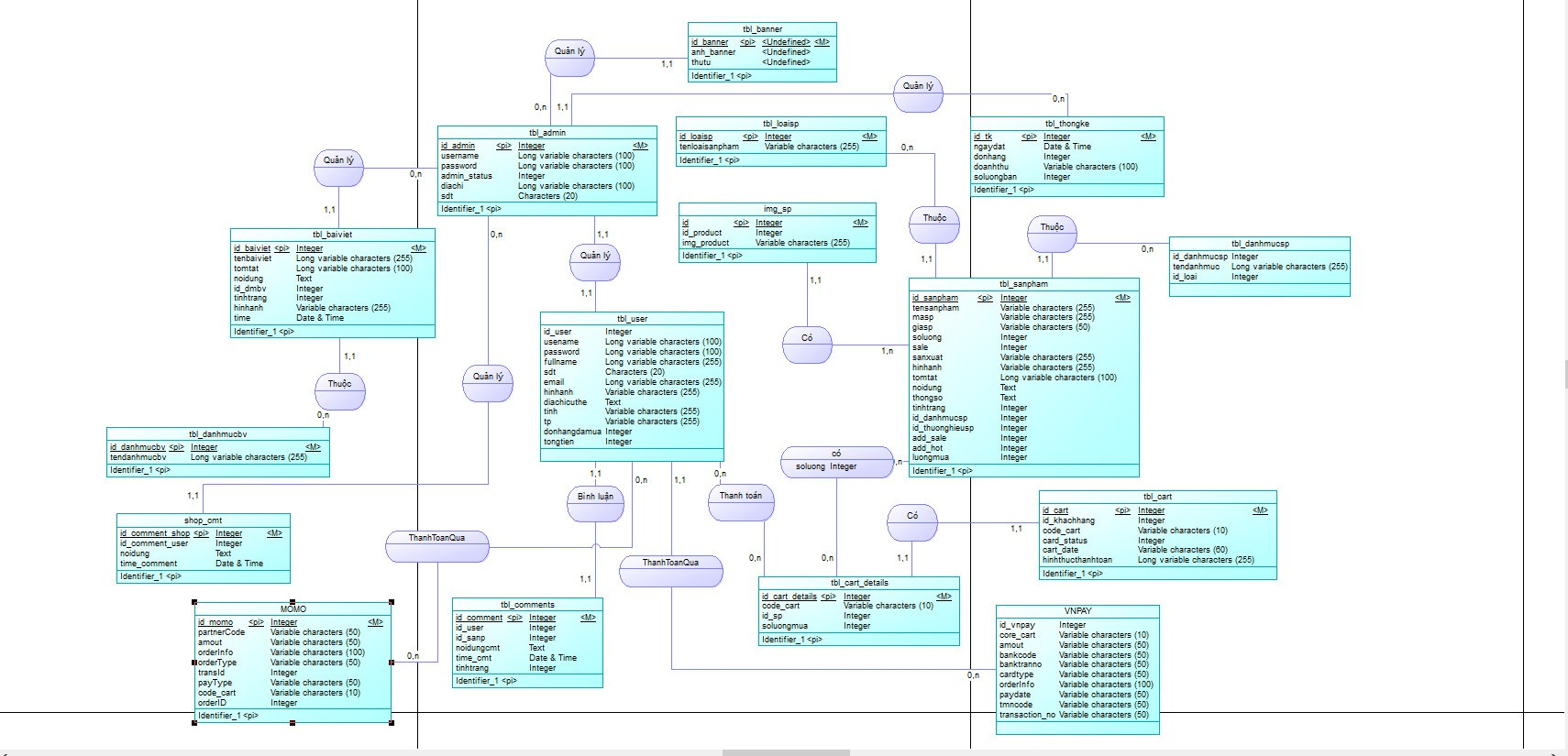
****

**A diagram of a company

Description automatically generated with medium confidence**

Hình 3.1 Sơ đồ chức năng của shop bán giày

3.5. Sơ đồ quan hệ



Hình 3.2 Sơ đồ quan hệ của shop bán giày

CHƯƠNG 4 : XÂY DỰNG ỨNG DỤNG

4.1. Giao diện hệ thống

4.1.1. Giao diện người dùng

Chức năng gồm: đăng ký, đăng nhập, xem sản phẩm, bài viết, tìm kiếm, lọc sản phẩm và mua hàng không cần đăng nhập hay tạo tài khoản.

4.1.2. Giao diện admin

Chức năng gồm: quản lý sản phẩm, quản lý loại hàng, quản lý đơn hàng, hỗ trợ trực tuyến, thống kê

CHƯƠNG 5 : KẾT LUẬN VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN

5.1. Kết luận

Website bán nước hoa được xây dựng nhằm mục đích phục vụ cho việc kinh doanh bán hàng thương mại điện tử . Hy vọng sau khi được đưa vào sử dụng, website sẽ có thể đáp ứng được nhu cầu của khách hàng một cách tốt nhất.

5.1.1. Những tính năng đạt được

* Có trang admin quản trị hệ thống
* Trang chủ cho phép người dùng đăng ký, đăng nhập
* Tính năng đặt hàng, thanh toán đơn hàng
* Tính năng lọc, tìm kiếm mặt hàng theo yêu cầu
* Web hoàn thiện các chức năng ở mức tương đối.
* Sử dụng các template, js, html, ajax và bootstrap thành thạo hơn.
* Xây dựng giao diện thân thiện, dễ sử dụng với khách hàng và admin.
* MySQL.
* Tích hợp được các ví điện tử để thanh toán bằng online dễ dàng.

5.1.2. Hạn chế

Bên cạnh những mặt đã đạt được thì có một số hạn chế chúng em gặp phải. Vì lượng kiến thức còn hạn hẹp và thời gian thực hiện đề tài cũng có giới hạn, em không thể hoàn thành tối đa những mục tiêu đã đặt ra, sau đây là những hạn chế của em:

* Giao diện còn chưa được đẹp mắt.
* Các chức năng còn hạn chế, chưa thực sự tạo ra nhiều chức năng để phù hợp hơn với người sử dụng.
* Mô hình hệ thống chưa được tối ưu nhiều.

5.2. Kiến nghị

5.2.1. Định hướng phát triển

Với sự tìm hiểu cơ bản về các ngôn ngữ và công cụ, chúng em sẽ tiếp tục tìm hiểu để nâng cao trình độ cũng như trau dồi kiến thức để xây dựng những website có quy mô lớn hơn. Từ đó, những ứng dụng hoàn thiện và đầy đủ tính năng sẽ được sinh ra để phục vụ những cá nhân, đối tượng cụ thể với mục đích tốt hơn. Khi viết ứng dụng chúng em cũng có cơ hội để thể hiện bản thân mình hơn, chúng em tin là sau khi làm tốt ứng dụng này, về phần ứng dụng, chúng em sẽ tiếp tục hoàn thiện nó với hy vọng trong một tương lai không xa, website sẽ hoàn thiện và có thể phát triển thương mại điện tử.

5.2.2. Định hướng mở rộng và cải tiến hệ thống

Trong tương lai chúng em sẽ giải quyết các hạn chế còn vướng phải như nêu trên đồng thời cải tiến thêm những tính năng hay hơn và thiết kế trang ứng dụng đẹp, sinh động và trực quan hơn từ đó tính ứng dụng của ứng dụng sẽ được phát huy một cách tối đa và có hiệu quả.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

**[1]** PHP Tutorial<https://www.w3schools.com/php/default.asp>