**PROJECT PROPOSAL**

**Mạch Ngọc Đức Anh 20225595**

**Phạm Việt Anh 20225599**

**Đỗ Hoàng Đông 20225807**

**PROJECT PROPOSAL**

**1. Project title**

Hệ thống quản lý dữ liệu cửa hàng điện thoại và phụ kiện(PSMS)

**2. Context**

- Xây dựng cơ sở dữ liệu để quản lý thông tin liên quan đến sản phẩm, nhân viên trong cửa hàng, dữ liệu về khách hàng, dữ liệu vào ra của sản phẩm,… (mua bán cả offline và online)

-**Mục đích**: Cửa hàng áp dụng hệ thống để kiểm kho, quản lý nhân viên và doanh thu , đảm bảo về dịch vụ bảo hành được chính xác,…

**3. Description**

**Đối tượng sử dụng hệ thống cơ sở dữ liệu**: nhân viên bán hàng, quản lý của hàng, admin staff.

1. Quản lý Sản phẩm: Hệ thống cơ sở dữ liệu giúp cửa hàng lưu trữ thông tin về sản phẩm như tên, thương hiệu, model, giá cả, và số lượng trong kho. Điều này giúp nhân viên bán hàng dễ dàng tìm kiếm và cập nhật thông tin về sản phẩm cho khách hàng.

2. Quản lý Khách hàng: Hệ thống cơ sở dữ liệu giúp ghi lại thông tin cá nhân của khách hàng bao gồm tên, địa chỉ, số điện thoại và email. Điều này giúp cửa hàng có thể tạo ra một cơ sở dữ liệu khách hàng và theo dõi lịch sử mua hàng của họ.

3. Quản lý Đơn đặt hàng: Cơ sở dữ liệu cho phép ghi lại thông tin về các đơn đặt hàng của khách hàng bao gồm sản phẩm đã mua, số lượng, giá và tổng giá trị của đơn hàng. Điều này giúp cửa hàng theo dõi các giao dịch mua bán và quản lý quá trình đặt hàng của khách hàng.

4. Quản lý tình trạng bảo hành: Cơ sở dữ liệu sẽ giúp cho phépnhân viên kiểm tra thông tin về các dịch vụ và được tình trạng bảo hành của các sản phẩm. Điều này giúp cửa hàng theo dõi được thông tin hạn bảo hành và chi phí sửa của sản phẩm.

5. Báo cáo và Phân tích: Cơ sở dữ liệu cung cấp dữ liệu cho việc tạo báo cáo và phân tích kinh doanh. Cửa hàng có thể sử dụng dữ liệu từ cơ sở dữ liệu để phân tích xu hướng mua hàng của khách hàng, đánh giá hiệu suất bán hàng và tạo ra chiến lược kinh doanh mới.

**4. Requirements**

+) Khách hàng có thể tra cứu thông tin cơ bản của sản phẩm bằng cách nhập mã của sản phẩm

* Đối với khách hàng mua hàng trực tiếp

+) Nhân viên và quản lý có thể kiểm tra số lượng và thông tin của sản phẩm điện thoại cùng với các sản phẩm phụ kiện đi kèm còn lại ở trong kho bằng cách nhập vào mã sản phẩm

+) Khi khách hàng đồng ý mua sản phẩm thì nhân viên sẽ thêm thông tin của khách hàng vào cơ sở dữ liệu.

+) Đồng thời, nhân viên cũng thêm thông tin về đơn đặt hàng và xác nhận tình trạng thanh toán của khách hành cho sản phẩm đã mua

+) Khi khách hàng muốn bảo hành, khách hàng sẽ đọc thông tin của khách hàng (số điện thoại) để nhân viên tra cứu lịch sử mua hàng (ngày tháng năm), khi nhân viên thấy sản phẩm và xác nhận khách hàng có mua sản phẩm thì nhân viên sẽ tra cứu mã sản phẩm để biết thông tin rằng sản phẩm này được bảo hành trong bao lâu để xác nhận với khách hàng có được bảo hành hay không

+) Nếu xác nhận bảo hành, nhân viên sẽ tạo đơn đặt hàng (ngày nhận máy, tình trạng, trạng thái) và chuyển máy cho nhân viên sửa chữa. Khi nào trả máy cho khách hàng thì cập nhật lại trạng thái cho sản phẩm

* Đối với khách hàng mua sản phẩm online

+) Khách hàng có thể tra cứu thông tin và tình trạng (còn/hết )

+) Nếu khách hàng muốn mua sản phẩm, thì khách hàng sẽ tự thêm thông tin về phương thức liên lạc, địa chỉ nhận hàng, số lượng (nếu số lượng mà khách hàng muốn mua vượt quá số lượng trong kho thì không thêm thông tin và yêu cầu khách hàng sửa lại số lượng), đưa ra số tiền thanh toán cho khách hàng. Sau khi khách hàng thanh toán thì nhân viên sẽ kiểm tra số tiền và xác nhận tình trạng thanh toán (nếu chưa thì nhân viên có thể gọi cho khách hàng để hỏi thêm, hướng dẫn thanh toán,…).

+) Nếu đã xác nhận, thì nhân viên sẽ cập nhật lại số lượng của sản phẩm trong kho và và đưa thông tin khách hàng vào bảng giao hàng (thông tin của khách hàng, tình trạng giao hàng) và đóng gói sản phẩm chuyển cho dịch vụ chuyển phát

+) Nếu khách hàng muốn bảo hành thì khách hàng chuyển phát sản phẩm cho cửa hàng và nhân viên cũng kiểm tra hạn bảo hành như đối với khách hàng mua offline và lại chuyển phát lại cho khách hàng như lúc bán sản phẩm.