Tài liệu Đặc tả Yêu cầu Phần mềm (SRS)

# 1. Thông tin chung

|  |  |
| --- | --- |
| Tên dự án | Hệ thống Quản lý Bán hàng |
| Phiên bản | 1.0 |
| Người lập | Nhóm phát triển |
| Ngày lập | 04/09/2025 |
| Người phê duyệt | Quản lý dự án |

# 2. Giới thiệu

|  |  |
| --- | --- |
| Mục đích | Xác định yêu cầu chi tiết cho hệ thống quản lý bán hàng nhằm hỗ trợ quản lý sản phẩm, đơn hàng, khách hàng, thanh toán, và báo cáo. |
| Phạm vi | Ứng dụng web/desktop cho cửa hàng, quản lý tồn kho, xử lý đơn hàng, thanh toán và in hóa đơn. |
| Đối tượng sử dụng | Quản trị viên, Nhân viên bán hàng, Khách hàng. |
| Tài liệu tham chiếu | IEEE 830, yêu cầu môn học, tài liệu UML. |

# 3. Mô tả tổng quan

|  |  |
| --- | --- |
| Chức năng chính | Quản lý sản phẩm, quản lý khách hàng, đặt hàng, thanh toán, quản lý nhân viên, thống kê báo cáo. |
| Actor | Khách hàng, Nhân viên bán hàng, Quản trị viên. |
| Giả định & ràng buộc | Cần kết nối internet, dữ liệu lưu trữ trong CSDL, phân quyền người dùng. |

# 4. Yêu cầu chức năng

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Use case | Tên Use Case | Mô tả |
|  | Quản lý sản phẩm | Thêm, sửa, xóa, tìm kiếm sản phẩm theo danh mục, theo tên. |
|  | Đặt hàng | Nhân viên/khách hàng tạo đơn hàng, chọn sản phẩm, số lượng. |
|  | Xử lý thanh toán | Tính tổng tiền, áp dụng khuyến mãi, xác nhận phương thức thanh toán. |
| UC4 | In & lưu hóa đơn | Tạo hóa đơn PDF, in hoặc gửi email cho khách. |
|  | Quản lý khách hàng | Thêm, sửa, tra cứu lịch sử mua. |
|  | Quản lý admin | Tạo tài khoản, phân quyền, theo dõi hiệu suất. |

# 5. Yêu cầu phi chức năng

|  |  |
| --- | --- |
| Hiệu năng | Hỗ trợ ít nhất 50 phiên làm việc đồng thời. |
| Bảo mật | Đăng nhập bằng tài khoản, phân quyền rõ ràng. |
| Khả dụng | 99% uptime. |
| Khả năng mở rộng | Dễ bổ sung tính năng khuyến mãi, tích điểm. |
| Giao diện | Giao diện thân thiện, hỗ trợ di động. |

# 6. Biểu đồ Use Case

Đính kèm hình UML của “Đặt hàng”, “Xử lý thanh toán”, “Quản lý sản phẩm”.

# 7. Phụ lục

Thuật ngữ: Đơn hàng, hóa đơn, SKU…

Tài liệu tham khảo.