

Ứng dụng ERP vào Thương mại Điện tử

TPT



GVHD: Đỗ Duy Thành



- Nguyễn Diệu Phương - 21520091
- Nguyễn Thị Huyền Trang - 21520488
- Nguyễn Thị Mai Trinh - 21522718



Nội dung

- 1.** Mục tiêu
- 2.** Tổng quan đề tài
- 3.** Quy trình thực hiện
- 4.** Công cụ sử dụng
- 5.** Ưu và khuyết điểm
- 6.** Hướng phát triển





1. Mục tiêu

Xây dựng một hệ thống ERP cho kinh doanh thương mại điện tử, có thể tự động hóa các tác vụ một cách chặt chẽ và thống nhất, từ đó giảm nhu cầu nhân lực và chi phí vận hành.



2. Tổng quan đề tài

Tên đề tài

Ứng dụng ERP vào Thương mại Điện tử - TPT

Đối tượng

Doanh nghiệp Thương mại Điện tử Vừa và Nhỏ

Lĩnh vực

Sản phẩm thời trang

Đối tác

- Nhà cung cấp: Doanh nghiệp sản xuất
- Đơn vị vận chuyển

Phạm vi

Quản lý nghiệp vụ mua bán hàng và phân phối

2. Tổng quan đề tài

Master data của chúng em gồm:

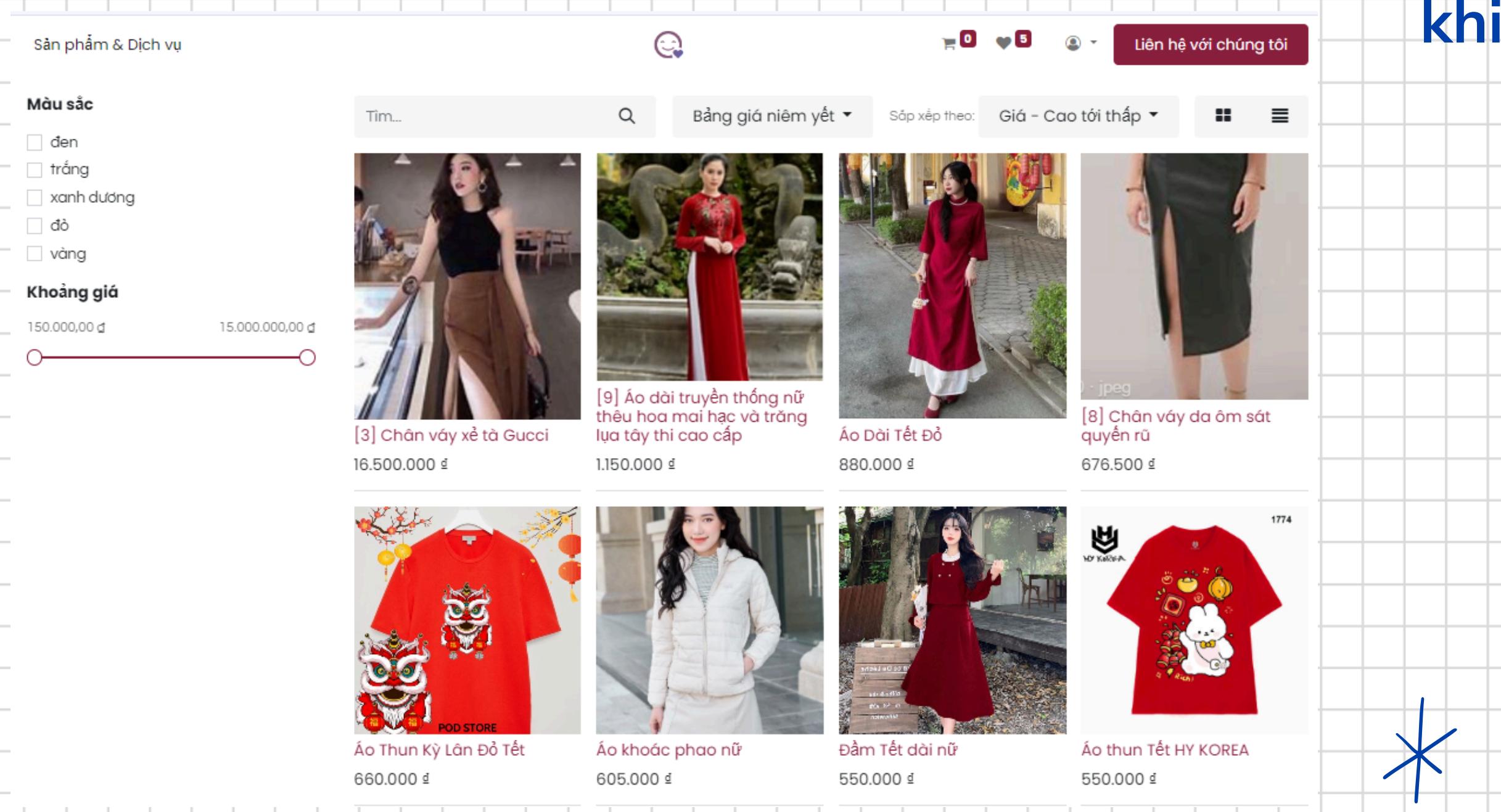
- Gần 1000 sản phẩm
- Gần 1600 khách hàng
- Hơn 1000 nhà cung cấp
- Hơn 20 nhân viên

The image displays a grid of screenshots from a mobile application, likely a CRM or inventory management system, showing various master data lists. The lists include:

- Product Catalogue:** A grid of 10 items, each with a thumbnail, name, and price. Examples include "Chân váy dài trắng" (White long skirt), "Váy trắng xinh như nắng thơ" (Beautiful white dress like a summer breeze), and "Áo khoác bút chì xám ke caro" (Grey caro patterned pencil coat).
- Customer List:** A grid of 10 items, each with a thumbnail, name, and contact information. Examples include "Jason Wang" (Scranton, Hoa Kỳ) and "Diệu Hiền" (aef, Bahamas).
- Vendor List:** A grid of 10 items, each with a thumbnail, name, and contact information. Examples include "Deco Addict" (Fremont, Hoa Kỳ) and "Ha Nhu Shop" (Fremont, Hoa Kỳ).
- Employee List:** A grid of 10 items, each with a thumbnail, name, title, and contact information. Examples include "Lê Thị Huyền Trang" (Trưởng phòng Kho vận) and "Trương Nhật Ha" (Nhân viên).

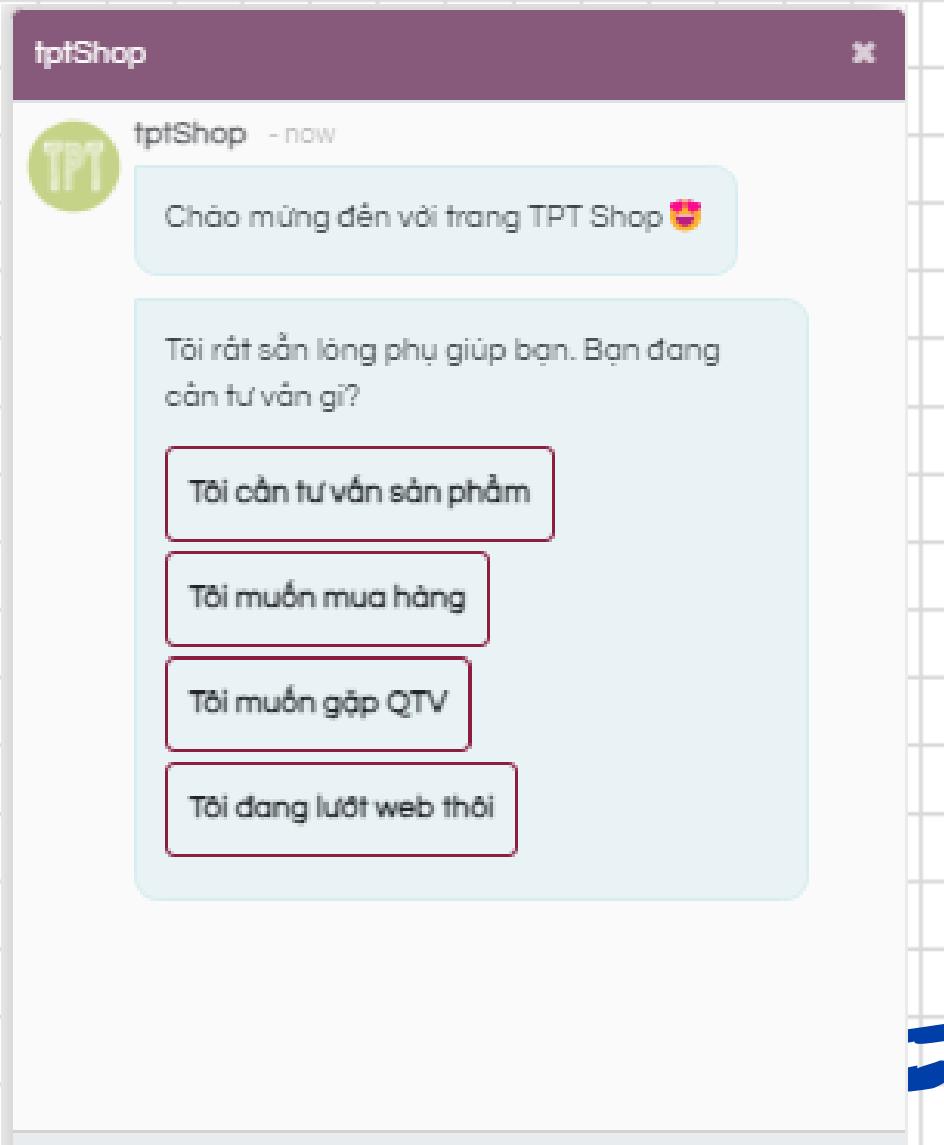
2. Tổng quan đề tài

Giao diện web bán hàng:



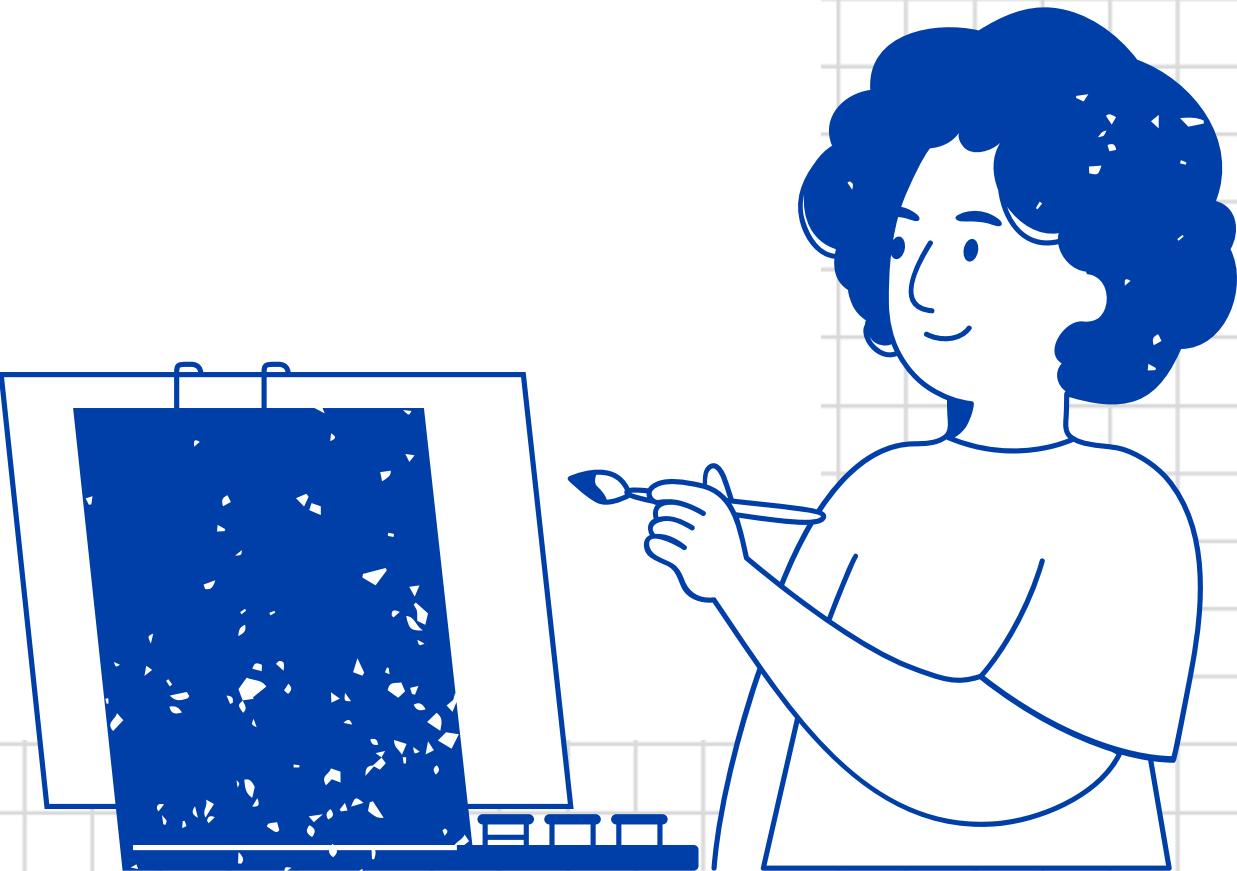
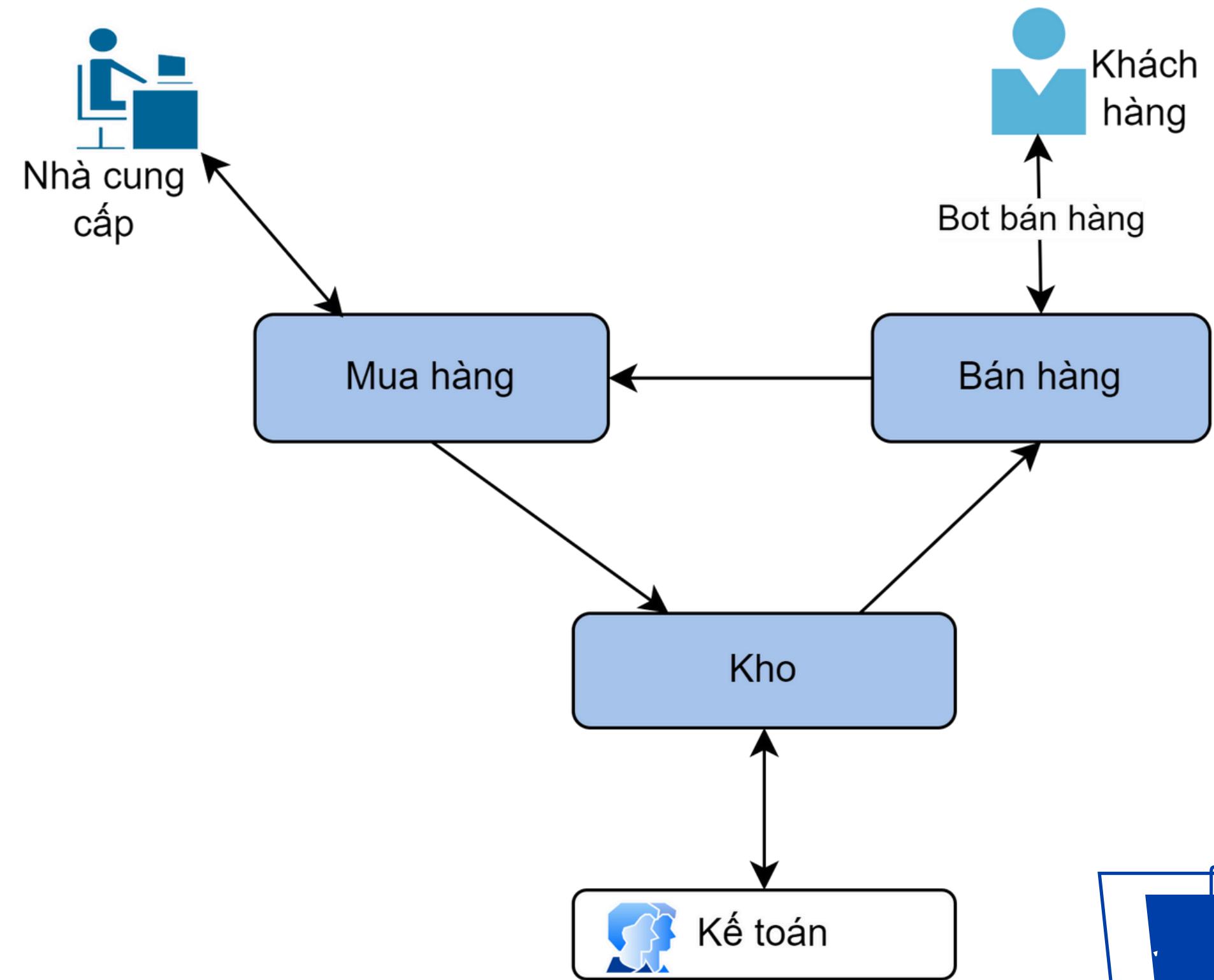
The screenshot shows a web-based storefront. At the top, there is a navigation bar with a user icon, a search bar, and a cart icon showing 0 items. Below the navigation is a search bar with the placeholder 'Tim...'. To the right of the search bar are buttons for 'Bảng giá niêm yết' (List Price), 'Sắp xếp theo:' (Sort by), and 'Giá - Cao tới thấp' (Price - High to Low). On the left, there are filters for 'Màu sắc' (Color) with checkboxes for black, white, light blue, red, and gold, and a 'Khoảng giá' (Price Range) slider set between 0 and 15,000,000. The main content area displays a grid of products. The first row includes a black Gucci skirt (16,500,000), a red traditional Ao Dai (1,150,000), a red leather skirt (880,000), and a red Ao Dai (880,000). The second row includes a red lion t-shirt (660,000), a white puffer vest (605,000), a red long dress (550,000), and a red t-shirt with a cartoon character (550,000).

Chatbot sẽ tự động mở khi mở trang web:



The screenshot shows a live chat interface with a purple header 'tptShop'. A green circular icon with 'TPT' is on the left. The message history starts with 'tptShop - now' and 'Chào mừng đến với trang TPT Shop 😊'. Below this, a blue box contains the message 'Tôi rất sẵn lòng giúp bạn. Bạn đang cần tư vấn gì?'. To the right, there are four red rectangular buttons with white text: 'Tôi cần tư vấn sản phẩm', 'Tôi muốn mua hàng', 'Tôi muốn gặp QTV', and 'Tôi đang lướt web thôi'.

3. Quy trình tổng quan



Sales ChatBot? Why ?

- ✓ **Tự động hóa**
- ✓ **Chính xác**
- ✓ **Cá nhân hóa**
- ✓ **Tức thì 24/7**
- ✓ **Tiết kiệm chi phí**

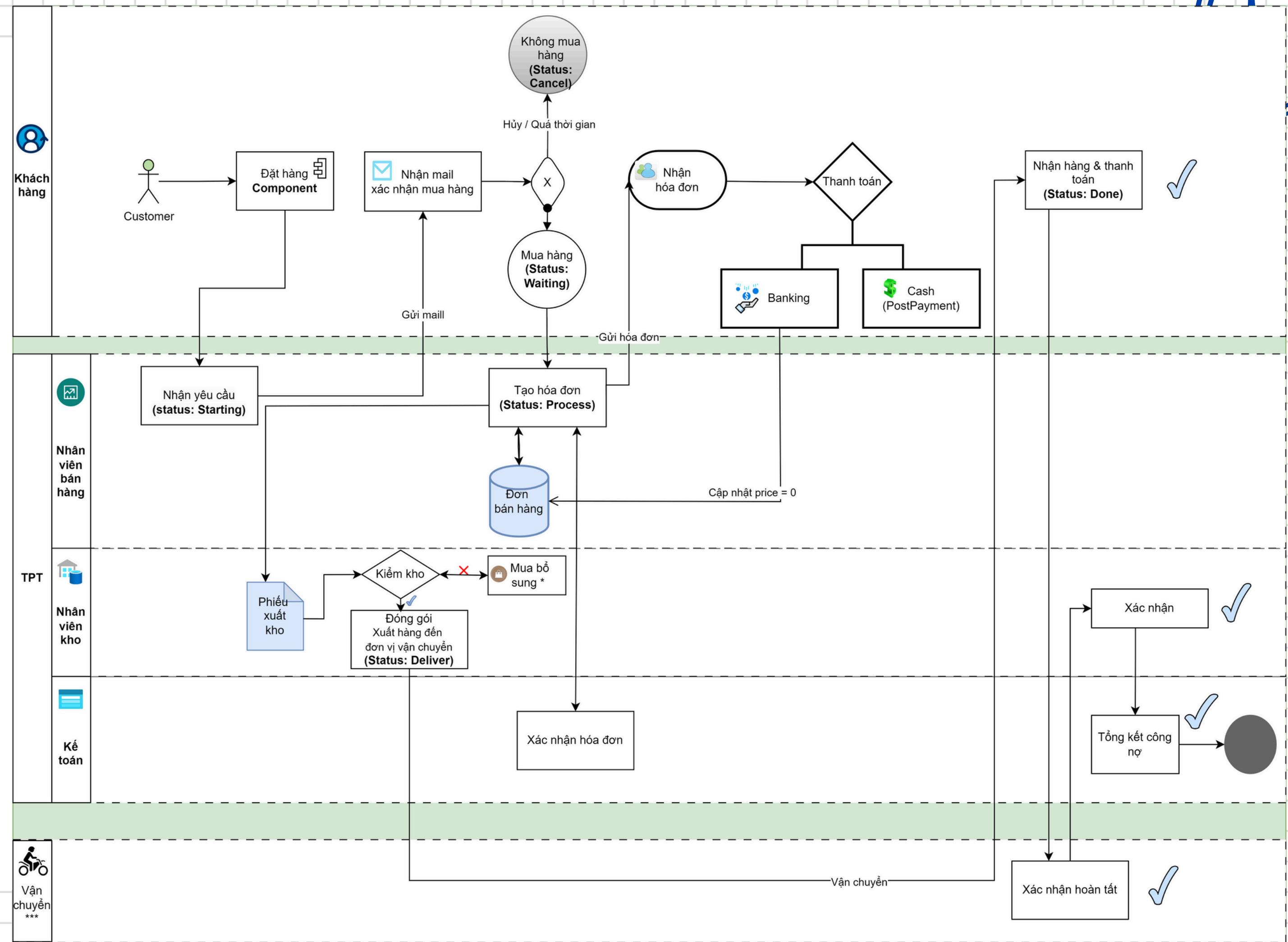


Quá trình xây dựng chatbot

Nhóm tải và sử dụng module hỗ trợ của Odoo là Odoobot.

Cải tiến bằng việc thiết lập kịch bản bán hàng và cho ứng dụng vào chatbot.

Quy trình bán hàng



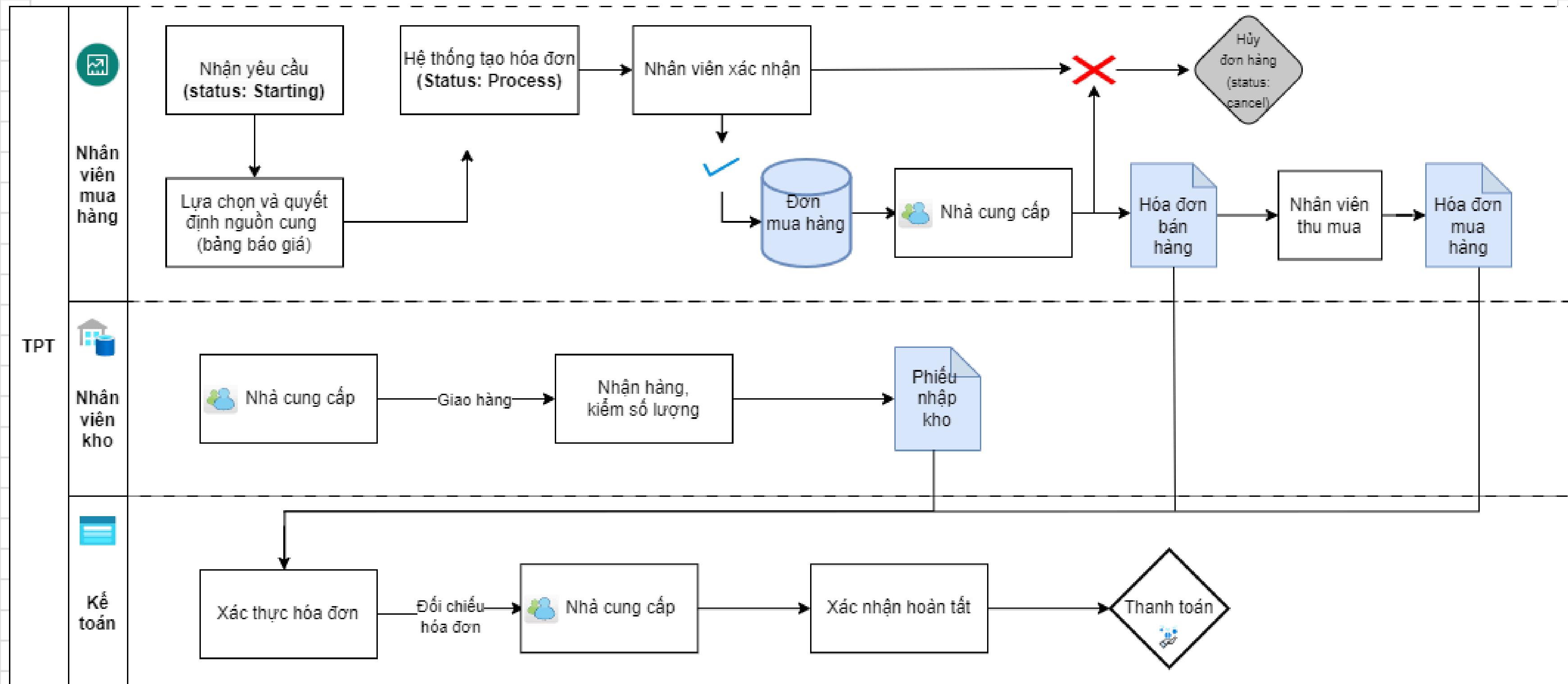
Quy trình bán hàng

Các bước	Mua hàng qua chatbot	Mua hàng trực tiếp trên website
t0	Sau khi khách hàng được tư vấn qua chatbot, nếu khách hàng xác nhận đặt hàng , nhân viên sẽ tạo mới bảng báo tương ứng để bắt đầu quy trình bán hàng.	<p>Khách hàng lướt web, cho sản phẩm muốn mua vào giỏ hàng.</p> <p>Khách hàng vào giỏ hàng và ấn Process to Checkout, điền thông tin và chọn Thanh toán ngay để mua hàng.</p> <p>Lúc này: Tại hệ thống của người bán sẽ tự động có đơn báo giá ứng với đơn hàng.</p>
t2	Xác nhận để chuyển sang trạng thái đơn hàng	
t3	Xác nhận phiếu xuất kho cho đơn hàng này.	
t4	Tạo hóa đơn cho đơn hàng.	
t5	Xác nhận hóa đơn.	
t6	Ghi nhận thanh toán thành công.	

Các trường hợp phát sinh trong quá trình mua hàng:

- Hủy báo giá
- Khách hàng thay đổi thông tin trên báo giá
- Hủy đơn hàng sau khi đã xác nhận
- Trả lại toàn bộ hàng khi đã giao nhưng chưa thanh toán
- Trả lại một phần hàng hóa khi đã giao, chưa thanh toán
- Trả lại hàng hóa đã nhận khi đã thanh toán

Quy trình mua hàng



Quy trình mua hàng

TH1: Nhân viên mua hàng tự tạo yêu cầu báo giá

Chọn “Yêu cầu báo giá”, tạo mới và gửi
yêu cầu báo giá

Nhận báo giá

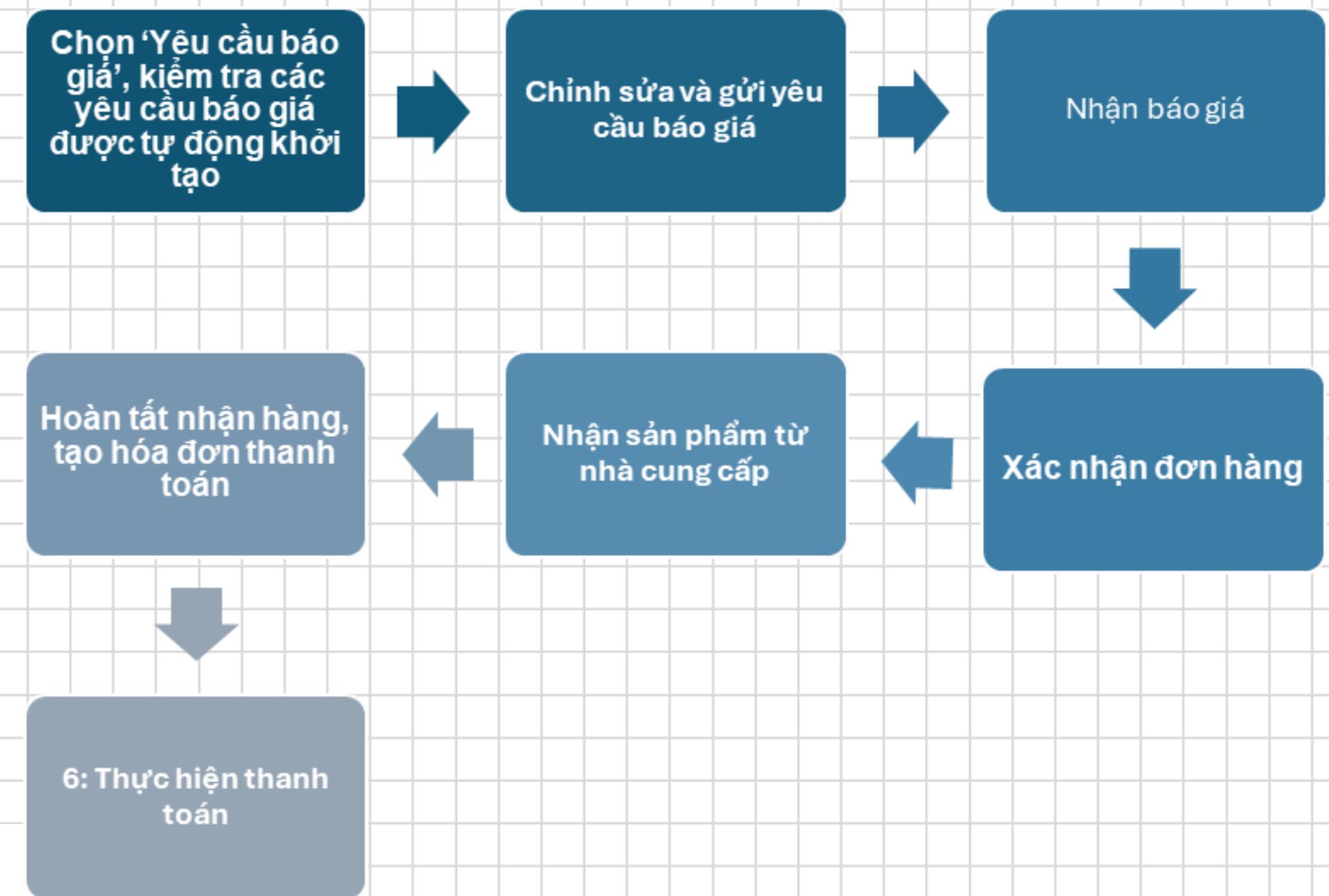
Xác nhận đơn hàng

Nhận sản phẩm từ nhà cung cấp

Hoàn tất nhận hàng, tạo hóa đơn
thanh toán

Quy trình mua hàng

TH2: Hệ thống tự động tạo yêu cầu báo giá theo lịch tái đặt hàng

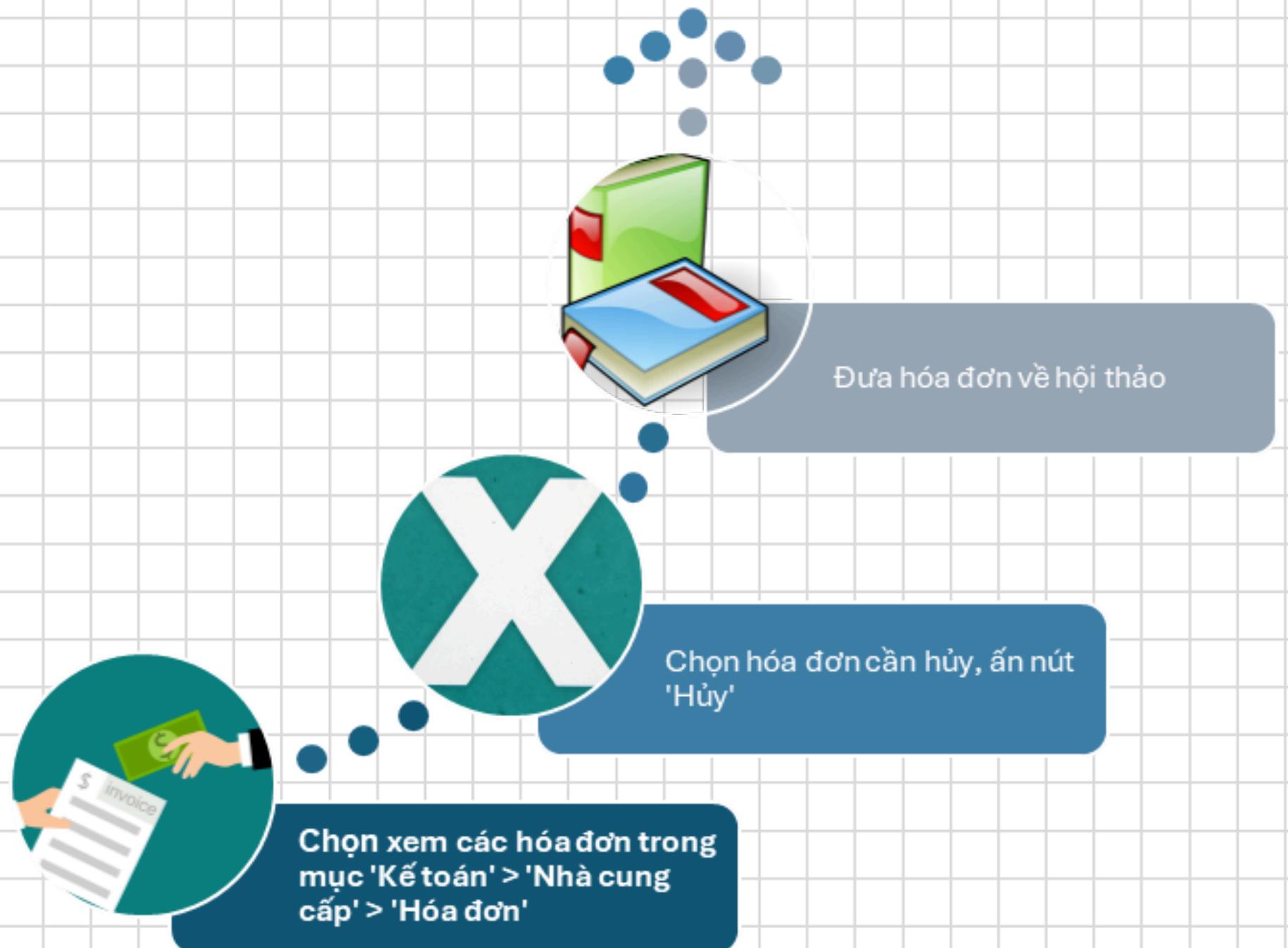


Quy trình mua hàng

TH3: Hủy hóa đơn

Các trường hợp hủy hóa đơn:

- + Khi đặt hàng hóa đơn xảy ra sai sót một vài thông tin.
- + Quên kê khai thuế trong các mặt hàng.
- + Hóa đơn in sai, hỏng, thừa.
- + Các trường hợp khác.

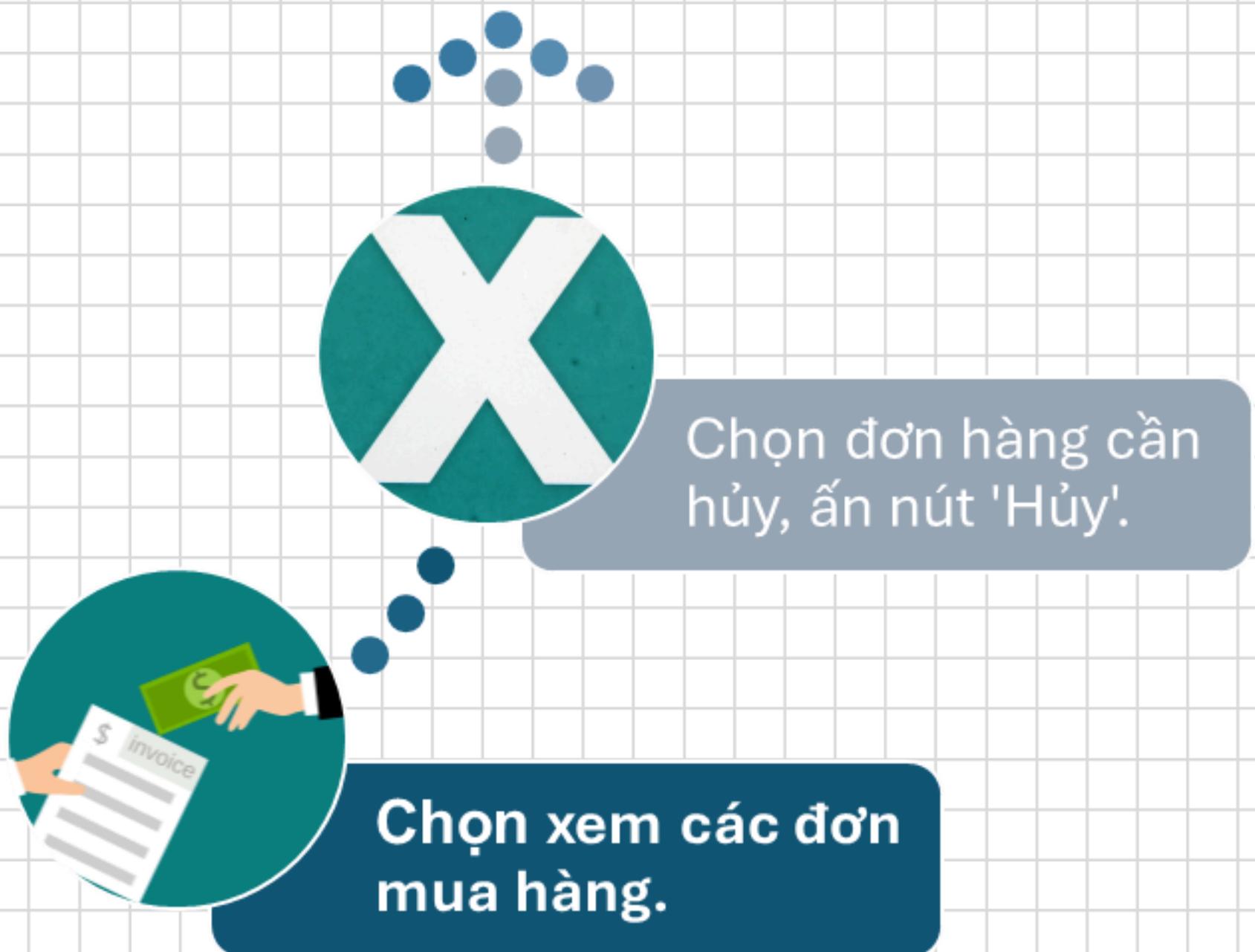


Quy trình mua hàng

TH4: Hủy đơn hàng

Các trường hợp hủy đơn hàng:

- + **Đặt dư sản phẩm không cần thiết.**
- + **Đặt nhầm sản phẩm.**
- + **Thời gian giao hàng lâu.**
- + **Các trường hợp khác.**

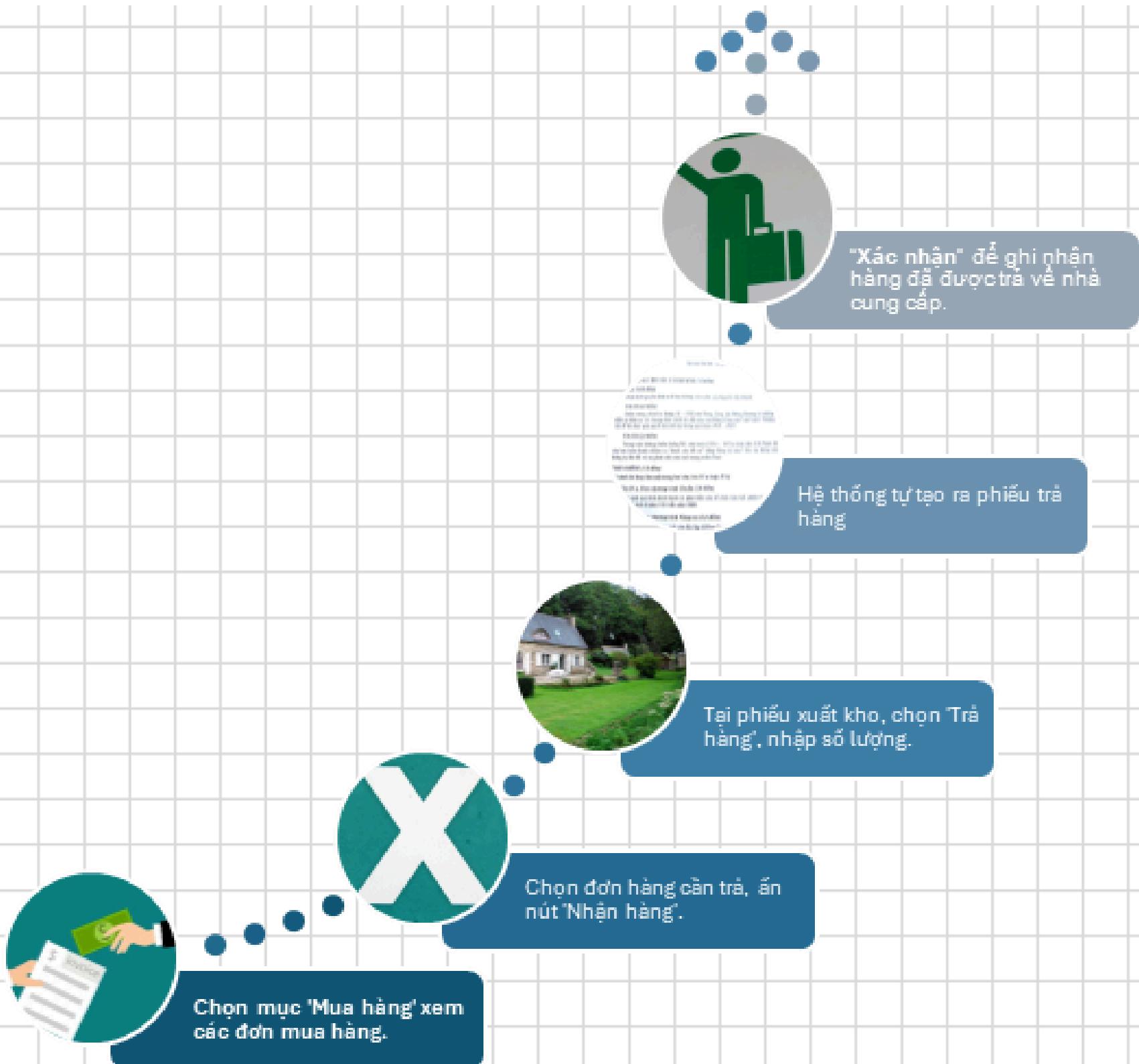


Quy trình mua hàng

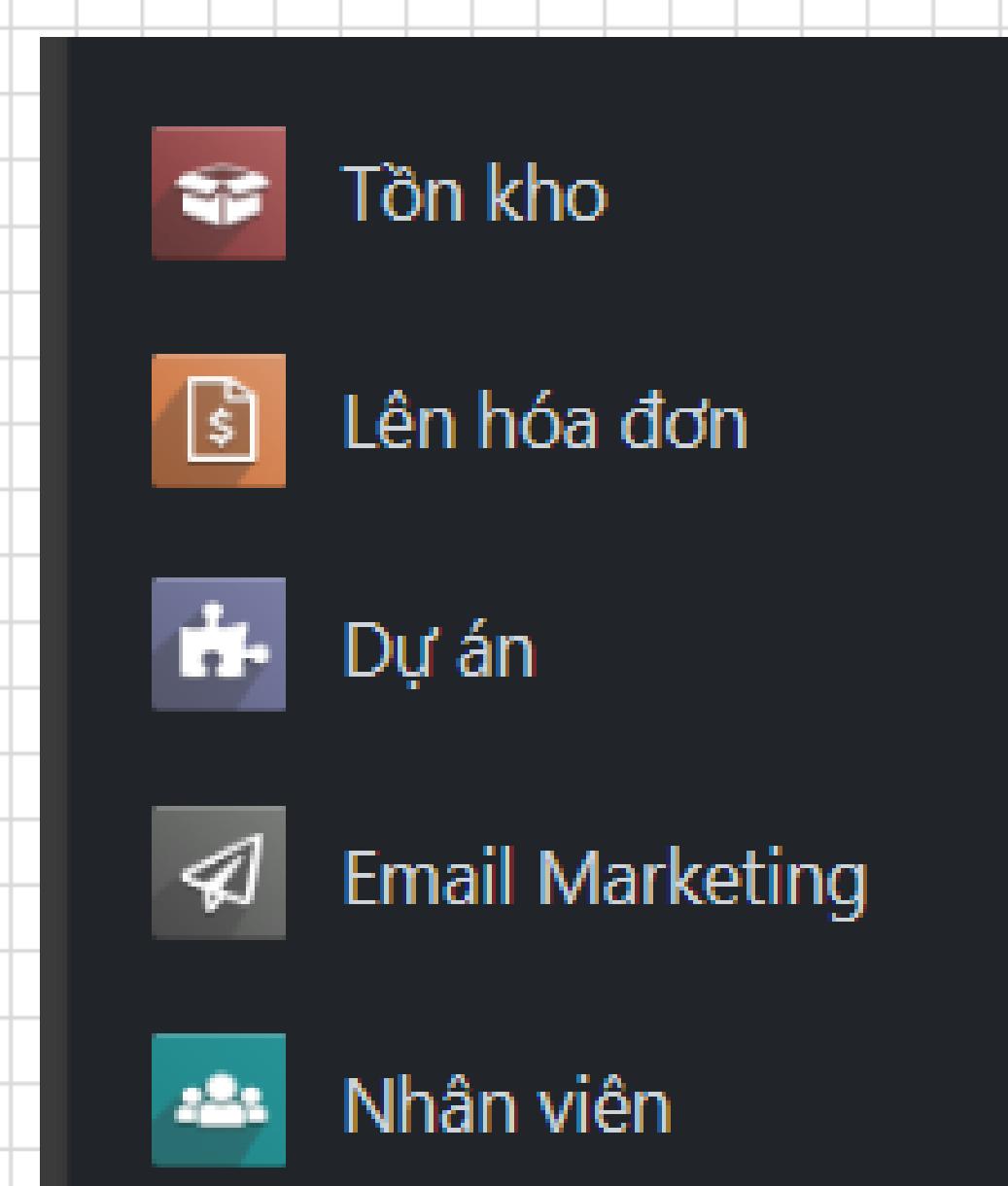
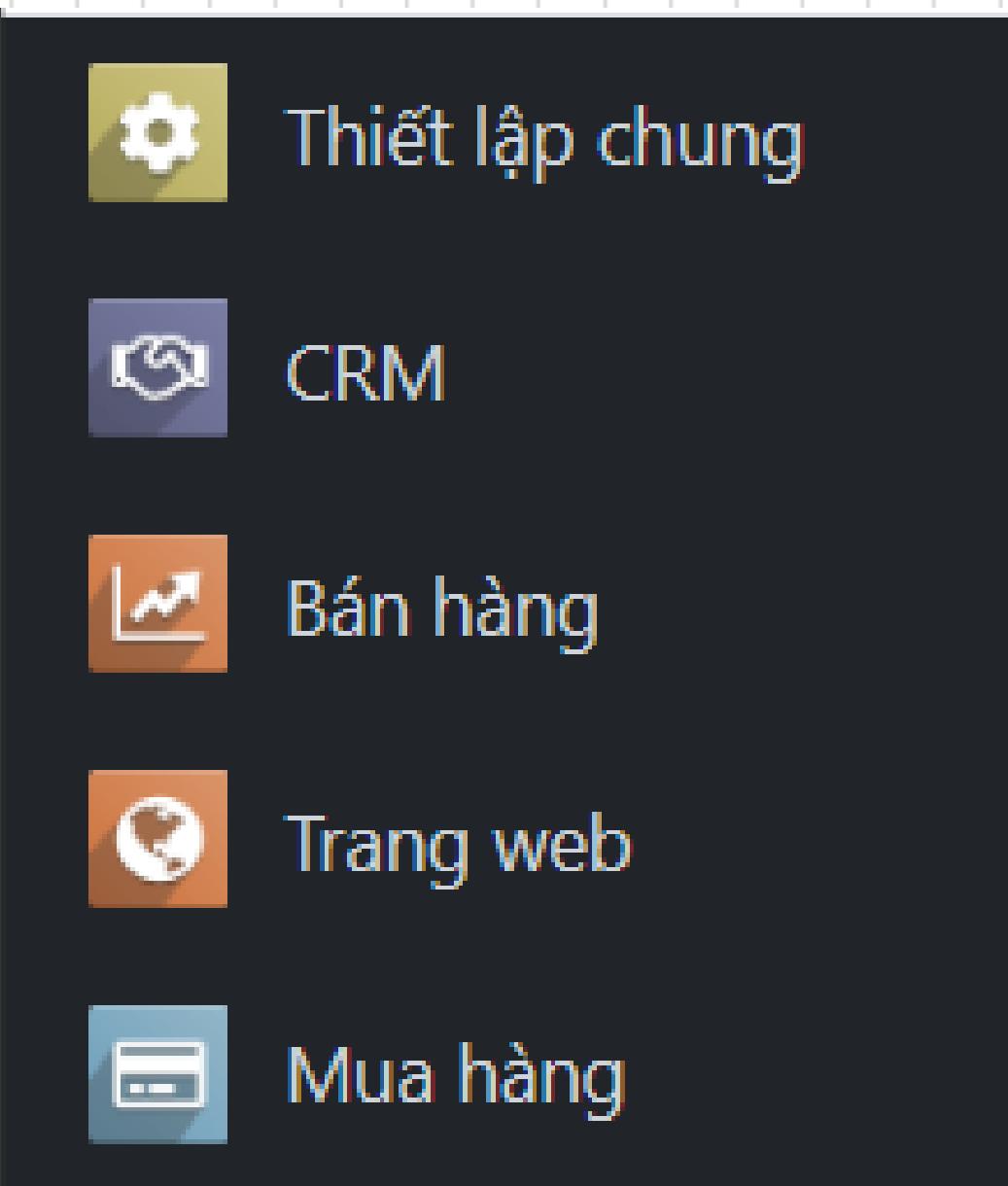
TH5: Trả hàng

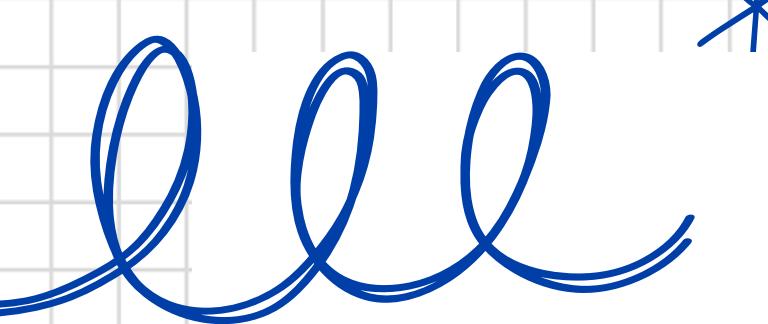
Các trường hợp trả hàng:

- + **Đặt dư số lượng.**
- + **Sản phẩm bị lỗi khi nhận hàng, không đủ tiêu chuẩn.**
- + **Sản phẩm không như nhà cung cấp cam kết.**
- + **Các trường hợp khác.**



4. Công cụ

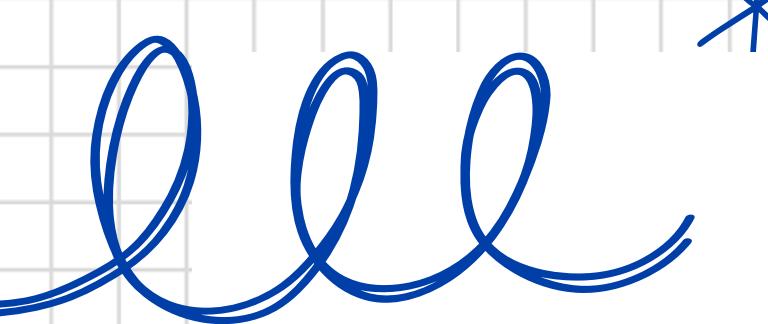




5. Ưu và khuyết điểm

*Ưu điểm

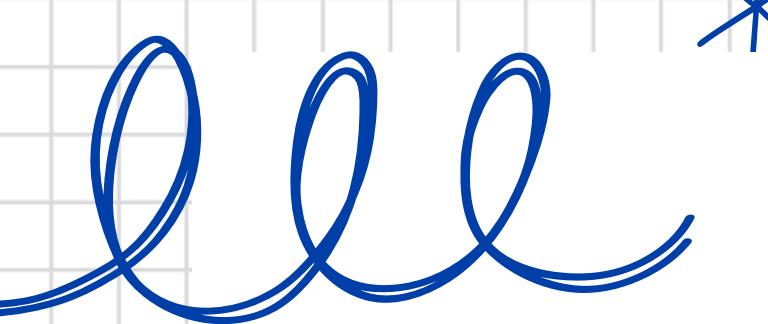
- Sử dụng phần mềm mã nguồn mở odoo để hỗ trợ trong việc bán hàng của doanh nghiệp.
- Đáp ứng đủ yêu cầu về dữ liệu khách hàng, sản phẩm,...
- Hoàn tất cấu hình các module như CRM, SALES, INVENTORY, PURCHASE và ACCOUNTING.
- Đề tài có tính ứng dụng trong thực tế.
- Có xử lý các ngoại lệ trong quy trình vận hành.
- Tiết kiệm chi phí đầu tư.
- Có tích hợp AI vào quy trình xây dựng và sử dụng hệ thống ERP



5. Ưu và khuyết điểm

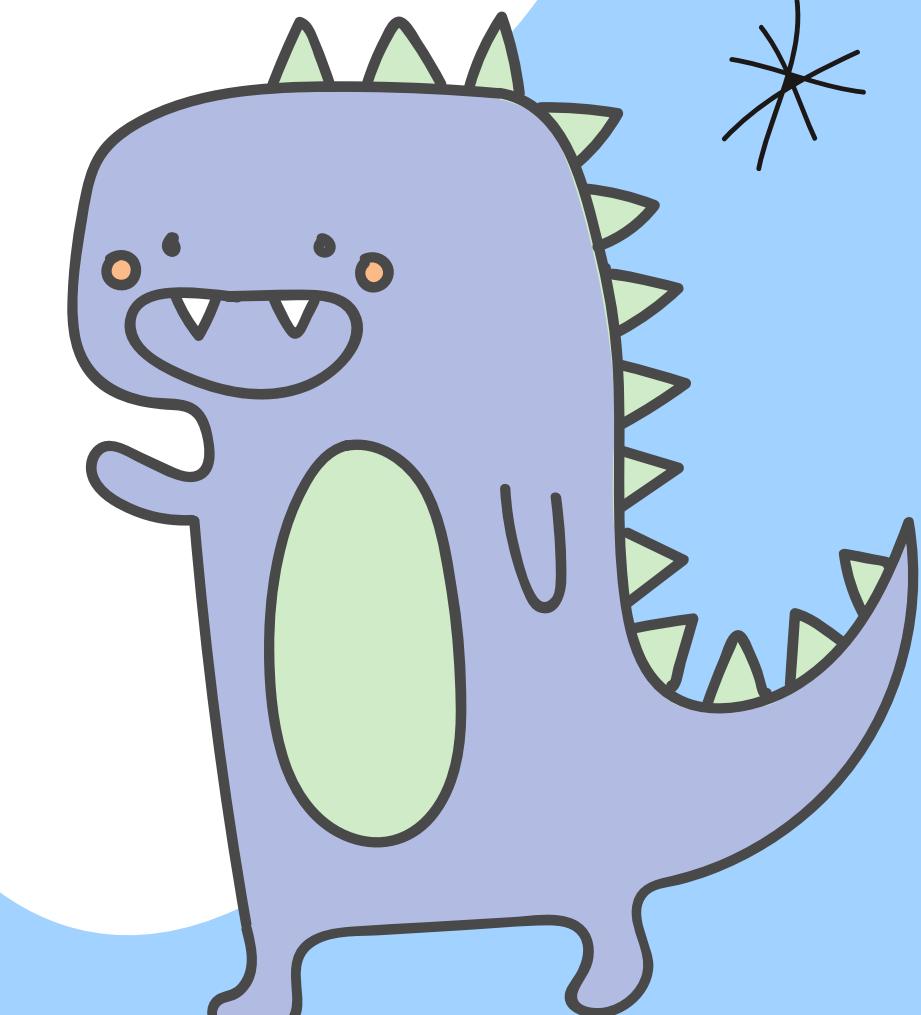
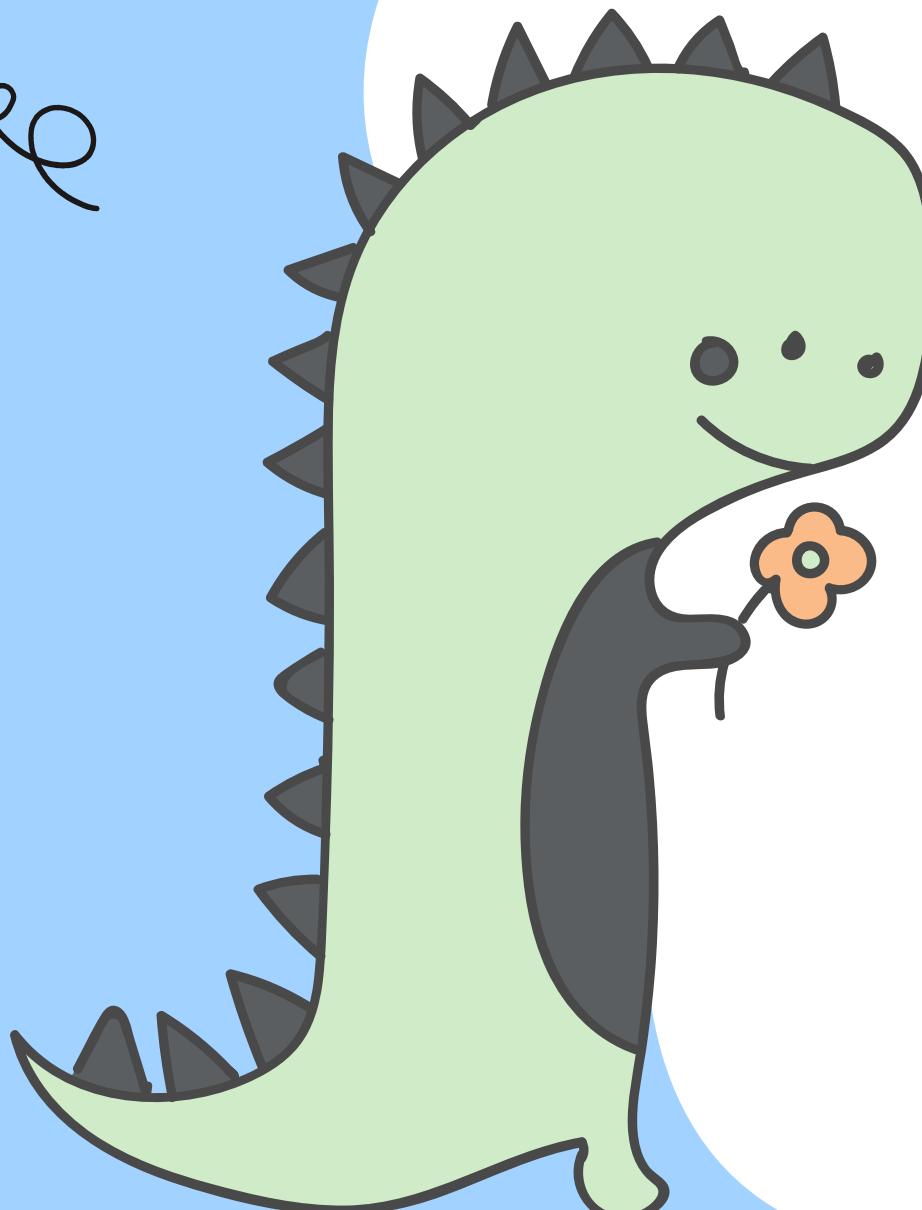
*Khuyết điểm

- Do thời gian còn hạn chế nên đồ án chỉ dừng ở mức ứng dụng đơn giản, quy trình còn một số sai sót do chưa kịp triển khai vào thực tế.
- Chưa nghiên cứu sâu về các module nên chưa tận dụng tối ưu được chức năng của từng module.
- Dữ liệu chưa sát với thực tế.
- Quá trình cài đặt và thiết lập khá phức tạp.
- ChatBot chưa thực sự thông minh và có thể đưa vào vận hành thực tế



6. Hướng phát triển

- Mở rộng và xây dựng hoàn thiện một thị trường thương mại điện tử như Shopee, Lazada, Tiki để đưa sản phẩm của công ty lên sàn.
- Hoàn thiện hơn nữa các dịch vụ chăm sóc khách hàng.
- Triển khai nhiều chương trình khuyến mãi để thu hút khách hàng.
- Thực hiện các chương trình quảng bá để tăng độ nhận diện thương hiệu.
- Hoàn thiện mô hình chatbot để phục vụ cho quy trình bán hàng và chăm sóc khách hàng



Cảm ơn thầy
và các bạn !

link demo:
<https://youtu.be/uULsRaKg!fQ>