ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HÒ CHÍ MINH TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN KHOA HỆ THỐNG THÔNG TIN



BÁO CÁO ĐỒ ÁN MÔN HỌC NHẬP MÔN CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM

ĐỀ TÀI:

WEBSITE QUẢN LÝ CỬA HÀNG BÁN GIÀY

Sinh viên thực hiện: Le Ngoc Thai Phuong

MSSV: 18521272

Ho Chi Minh City, 2021

ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HÒ CHÍ MINH TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN KHOA HỆ THỐNG THÔNG TIN



BÁO CÁO ĐỒ ÁN MÔN HỌC NHẬP MÔN CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM

ĐỀ TÀI: WEBSITE QUẢN LÝ CỬA HÀNG BÁN GIÀY

Giảng viên: Nguyen Tuan Nam

Vu Tuan Hai

Ho Chi Minh City, 2021

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN	

Contents

NHẬN XÉT CỦA GIẢNG VIÊN	3
CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN	5
1.1. Khảo sát hiện trạng	5
1.2. Định vị người dùng	5
CHƯƠNG 2. MÔ HÌNH USECASE	9
2.1. Danh sách các Actor	9
2.2. Sơ đồ Use case	10
2.3. Danh sách các Use case	10
2.4. Đặc tả Use case	11
CHƯƠNG 3. MÔ HÌNH TUẦN TỰ	18
3.1. Sign in (Login) / Sign up	18
3.2. Search item	19
3.3. View bill	19
3.4. Make purchase	20
3.5. CRUD item	20
CHƯƠNG 4. THIẾT KẾ DỮ LIỆU	22
4.1. Sơ đồ logic	22
4.2. Mô tả chi tiết các thành phần trong sơ đồ logic	22
CHƯƠNG 5. THIẾT KẾ GIAO DIỆN	26
5.1. Sơ đồ liên kết các màn hình	26
5.2. Danh sách các màn hình	26
5.3. Mô tả chi tiết các màn hình	27
CHƯƠNG 6. KẾT LUẬN	37
6.1. Môi trường phát triển và môi trường triển khai	37
6.2. Kết quả đạt được	37
6.3. Hướng phát triển	38
CHƯƠNG 7 TÀI LIỆU THAM KHẢO	38

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN

1.1. Khảo sát hiện trạng

Xã hội ngày càng phát triển với sự thống lĩnh của phần lớn là bộ phận giới trẻ. Họ là thế hệ quan tâm đến xu hướng cũng như phong cách ăn mặc, điều này đã khiến cho ngành thời trang ngày càng được đẩy mạnh và phát triển. Vì thế không có gì xa lạ khi việc thể hiện bản thân cũng được đề cao qua việc sở hữu những đôi giày hàng hiệu, cá tính đến từ những thương hiệu nổi tiếng trên khắp thế giới. Ngoài nơi cung cấp từ các cửa hàng đặt tại trụ sở chính, giới trẻ vẫn có thể sắm cho mình những đôi giày đắt tiền tại các cửa hàng nhượng quyền thương hiệu có thể nằm ngày cạnh nhà bạn. Tuy nhiên việc quản lý các vấn đề về mẫu mã đa dạng từ các nhãn hàng, giá cả, số lượng, đơn hàng ... sẽ gặp rất nhiều bất cập, vì vậy sự hỗ trợ của công nghệ thông tin là cần thiết. Dự án này sẽ tạo cho các cửa hàng nhượng quyền thương hiệu một website hữu ích với đủ những tính năng cần thiết, nhằm giúp cửa hàng có thể giải quyết những vấn đề trên. Ngoài ra, website này cũng giúp khách hàng tiếp cận đến các sản phẩm của cửa hàng dễ dàng và thuận tiện hơn thông qua các thiết bị điện tử (smartphone, pc).

1.2. Định vị người dùng

1.2.1. Khảo sát tổ chức

Quản lí cửa hàng được tổ chức bao gồm hai bộ phận chính: khách hàng và nhân viên bán hàng.

1.2.2. Khảo sát nghiệp vụ

Cửa hàng kinh doanh các sản phẩm giày đép đến từ 2 thương hiệu chính là Converse và Vans. Doanh thu chủ yếu đến từ hoạt động mua bán sản phẩm chênh giá và buôn bán số lượng lớn cho khách hang.

1.2.2.1. Quy trình xem, tìm kiếm danh sách sản phẩm

- B1: Khách hàng được chuyển đến trang chủ,
- B2: Khách hàng xem danh sách sản phẩm trên trang chủ hoặc danh sách sản phẩm được lọc bằng nội dụng trên textbox "Tìm kiếm".

1.2.2.2. Quy trình đăng ký

- B1: Người dùng truy cập trang đăng ký.
- B2: Người dùng nhập lần lượt các thông tin yêu cầu.
- B3: Người dùng nhấn đăng ký, nếu thao tác thành công thì người dùng được chuyển đến trang đăng nhập

1.2.2.3. Quy trình đăng nhập

- B1: Người dùng truy cập trang đăng nhập.

- B2: Người dùng nhập lần lượt các trường thông tin
- B3: Người dùng nhấn đăng ký, nếu thao tác thành công thì người dùng được chuyển đến trang đăng nhập.

1.2.2.4. Quản lý khách hàng

Cửa hàng lưu lại danh sách khách hàng và thống kê tần suất mua, giá trị đơn hàng. Từ những thông tin được lưu trữ sẽ giúp cửa hàng đưa ra những chính sách và chương trình khuyến mãi thu hút khách hàng.

1.2.2.5. Quy trình quản lý sản phẩm

Cửa hàng sẽ cần quản lý danh sách sản phẩm bao gồm:

- Thông tin cơ bản: tên sản phẩm, ảnh sản phẩm, mô tả và giá bán, giá khuyến mãi.
- Các thông tin khác: số lượng, (size, màu sắc, thương hiệu, loại, số lượng, giá mua.

Để tạo mới hoặc sửa một sản phẩm, người dùng cần điền tất cả các thông tin cơ bản vào form được tạo sẵn.

Thông tin cập nhật thường xuyên như *số lượng* sẽ được tự động cập nhật lần đầu là 10. Giá bán sẽ trùng với giá gốc của sản phẩm của thương hiệu.

1.2.2.6. Quy trình lập phiếu bán hàng

- B1: Khách hàng chọn sản phẩm và nhân viên tư vấn cho khách.
- B2: Nhân viên nhập thông tin khách hàng, danh sách các sản phẩm đã chọn và số lượng vào phiếu mẫu được tạo sẵn.
- B3: Nhân viên nhấn lưu và xuất phiếu cho khách.

Nhân viên bắt buộc phải xuất phiếu bán hàng và thông báo về thông tin bảo hành của sản phẩm (nếu có). Nếu khách hàng có nhu cầu mua số lượng lớn, nhân viên sẽ thông báo cho người giữ vị trí cao hơn.

1.2.2.7. Quy trình quản lý đơn hàng của khách hàng

- B1: Khách hàng truy cập vào website bằng tài khoản của mình
- B2: Khách hàng truy cập Quản lý đơn hàng
- B3: Khách hàng có thể xem thông tin những đơn hàng đã thực hiện

1.2.3. Danh sách yêu cầu nghiệp vụ

STT	Tên yêu cầu	Biểu mẫu	Quy định	Ghi chú
1	Danh sách sản phẩm	BM1		
2	Danh sách đơn hàng	BM2	QD1	

3	Tra cứu thông tin sản phẩm	BM3		
4	Lập phiếu bán hàng	BM4	QD2	

1.2.4. Danh sách các biểu mẫu và yêu cầu

1.2.4.1. Yêu cầu lập danh sách sản phẩm Biểu mẫu 1:

Sản phẩm			
Tên sản phẩm:	Ånh sån phẩm:		
Loại sản phẩm:	Giá bán:		
Mô tả:			

1.2.4.2. Yêu cầu danh sách đơn hàng Biểu mẫu 2:

Danh sách đơn hàng			
Tên khách hàng:	Ngày đặt hàng:	Thành tiền:	
Tên nhân viên:	Sản phẩm:	Ghi chú:	

Quy định 1:

QD2: Thành tiền khác 0 và năm đặt hàng không khác năm hiện tại.

1.2.4.3. Yêu cầu tra cứu thông tin sản phẩm Biểu mẫu 3:

	Danh sách sản phẩm					
STT	Tên sản phẩm	Mô tả	Loại	Giá bán	Ảnh sản phẩm	Ghi chú

1.2.4.4. Yêu cầu lập phiếu bán hàng

Biểu mẫu 4:

Phiếu bán hàng				
Tên khách hàng:		Ngày lập phiếu:		
Tên nhân viên:		Số tiền:		
Tên sản phẩm	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	
Ghi chú:				

Quy định 2:

QD3: Số lượng sản phẩm phải lớn hơn 0

1.2.5. Danh sách yêu cầu bảo mật

STT	Yêu cầu	Admin	Employee	Guest
1	Danh sách sản phẩm		X (CRUD)	X
2	Danh sách đơn hàng		X (CRUD)	X
3	Tra cứu thông tin sản phẩm		X	X
4	Lập phiếu bán hàng		X	

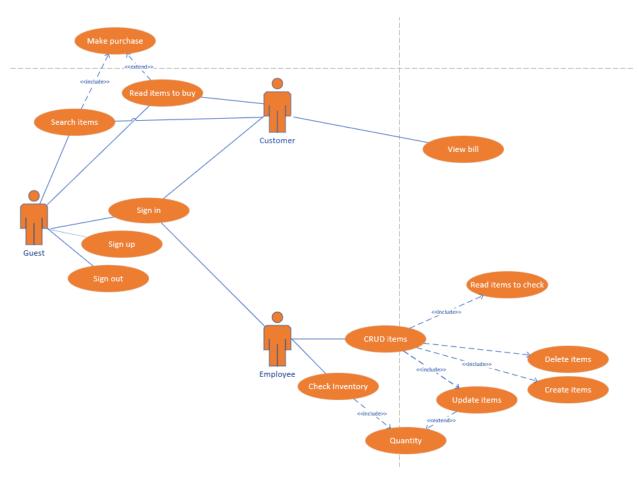
5 Phân quyền (riêng) X		
------------------------	--	--

CHƯƠNG 2. MÔ HÌNH USECASE

2.1. Danh sách các Actor

STT	Tên actor	Ý nghĩa, ghi chú
1	Guest	Xem , tìm kiếm sản phẩm và mua hàng
2	Customer	Xem, tìm kiếm sản phẩm, mua hàng và xem đơn hàng
3	Employee	Thêm, xóa, sửa, kiểm tra sản phẩm
4	Admin	Toàn quyền truy cập

2.2. Sơ đồ Use case



2.3. Danh sách các Use case

STT	Tên use case	Ý nghĩa, ghi chú
1	Sign in	Đăng nhập tài khoản vào hệ thống
2	Sign up	Đăng ký tài khoản trên hệ thống
3	Sign out	Đăng xuất tài khoản khỏi hệ thống
4	Search item	Tìm kiếm sản phẩm

5	Read item	Xem thông tin sản phẩm
6	View bill	Xem thông tin các hóa đơn
7	Make purchase	Mua hàng
8	CRUD items	Xem, Thêm, xóa, sửa sản phẩm
9	Check inventory	Kiểm tra hàng tồn kho

2.4. Đặc tả Use case

2.4.1. Use case Sign in:

Use case Sign in		
Mô tả	Người dùng đăng nhập vào hệ thống	
Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
	1. Người dùng nhấn đăng nhập	2. Hiển thị form đăng nhập
Luồng chính	3. Nhập gmail và mật khẩu vào form	4. Kiểm tra
		5. Thông báo đăng nhập thành công
		6. Chuyển sang giao diện home
Luồng thay thế	Người dùng nhập sai tài khoản / mật khẩu	

	5. Yêu cầu đăng nhập lại
	Quay lại bước 2
Điều kiện trước	Phải có tài khoản trên hệ thống
Điều kiện sau	Đã đăng nhập vào hệ thống

2.4.2. Use case Sign up:

Use case Sign up		
Mô tả	Người dùng đăng nhập vào hệ thống	
Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	1. Người dùng nhấn đăng ký	2. Hiển thị form đăng ký
	3. Nhập gmail và mật khẩu vào form	4. Kiểm tra
		5. Đăng ký thành công
		6. Chuyển tới trang chủ
	Người dùng nhập trùng tài khoản / mật khẩu	
Luồng thay thế	5. Yêu cầu nhập lại	
	Quay lại bước 2	
Điều kiện trước		
Điều kiện sau		

2.4.3. Use case Sign out:

Use case Sign out		
Mô tả Người dùng đăng xuất khỏi hệ thống		hệ thống
Tác nhân Nhân viên, khách hàng, administrator		inistrator
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	1. Người dùng nhấn đăng xuất	2. Đăng xuất thành công
Luồng thay thế		
Điều kiện trước	Đã đăng nhập vào hệ thống	
Điều kiện sau		

2.4.4. Use case Search item:

Use case Search item		
Mô tả	Người dùng tìm kiếm sản phẩm	
Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	1. Nhập tên sản phẩm cần tim	2. Hiển thị danh sách sản phẩm

Luồng thay thế	
Điều kiện trước	
Điều kiện sau	

2.4.5. Use case Read item:

Use case Read item		
Mô tả	Người dùng xem thông tin sản phẩm	
Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	1. Người dùng chọn sản phẩm	2. Hiển thị thông tin sản phẩm
Luồng thay thế		
Điều kiện trước		
Điều kiện sau		

2.4.6. Use case View bill:

Use case View bill		
Mô tả	Người dùng xem thông tin đơn hàng	

Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	1. Người dùng chọn xem thông tin đơn hàng	2. Hiển thị thông tin đơn hàng
Luồng thay thế		
Điều kiện trước	Đã đăng nhập vào hệ thống	
Điều kiện sau		

2.4.7. Use case Make purchase:

Use case Make purchase		
Mô tả	Người dùng thực hiện mua hàng	
Tác nhân	Nhân viên, khách hàng, administrator	
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống
Luồng chính	Người dùng chọn giỏ hàng	2. Hiển thị giỏ hàng
	3. Chọn thanh toán	4. Hiển thị form thông tin
	5. Nhập thông tin	

	6. Xác nhận	7. Thực hiện mua hàng thành công
Luồng thay thế		
Điều kiện trước	Đã them các sản phẩm muốn	mua vào giỏ hàng
Điều kiện sau		

2.4.8. Use case CRUD items:

	Use case CRUD items		
Mô tả	Người dùng quản lý sản phẩ	m	
Tác nhân	Nhân viên, administrator		
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống	
	1. Người dùng chọn mục quản lý sản phẩm	2. Hiển thị form quản lý sản phẩm	
Luồng chính	3. Người dùng chọn tác vụ thêm/xóa/sửa sản phẩm	4. Hiển thị form tác vụ	
	5. Người dùng nhập thông tin	6. Kiểm tra thông tin	
		7. Lưu vào CSDL	
	Thông tin không hợp lệ		
Luồng thay thế	7. Hiển thị thông báo		

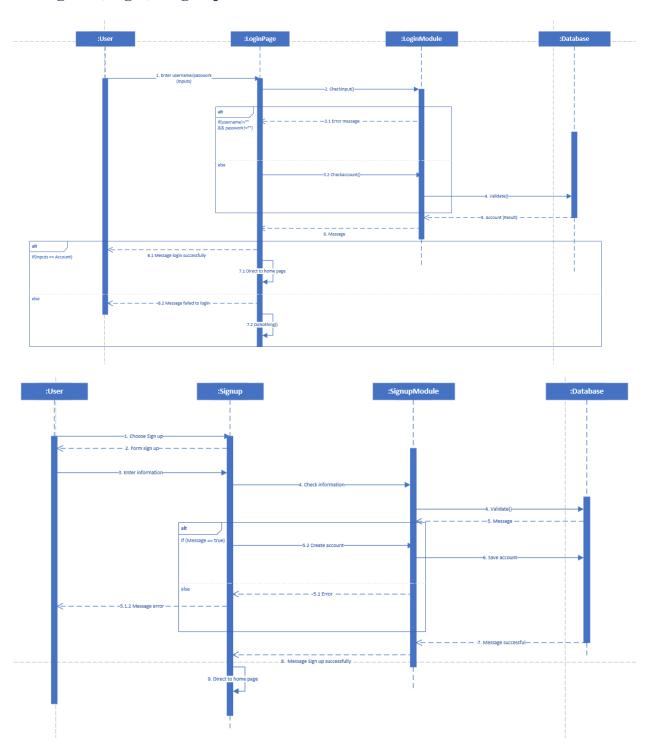
	Quay là bước 4
Điều kiện trước	Đăng nhập vào hệ thống bằng tài khoản của nhân viên
Điều kiện sau	

2.4.9 Use case Check inventory:

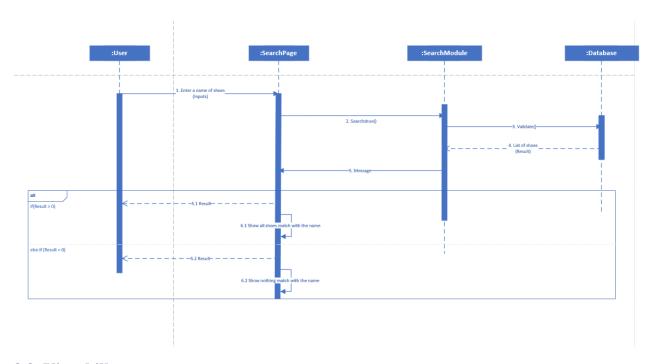
Use case Check inventory				
Mô tả	Người dùng đăng nhập vào l	nệ thống		
Tác nhân	Nhân viên, administrator			
	Hành vi của tác nhân	Hành vi của hệ thống		
Luồng chính	1. Người dùng chọn mục quản lý kho	2. Hiển thị thông tin sản phẩm cùng số lượng tồn kho		
Luồng thay thế				
Điều kiện trước	Đăng nhập vào hệ thống bằng tài khoản của nhân viên			
Điều kiện sau				

CHƯƠNG 3. MÔ HÌNH TUẦN TỰ

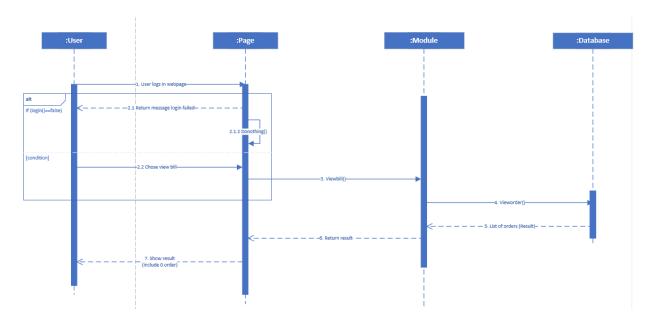
3.1. Sign in (Login) / Sign up



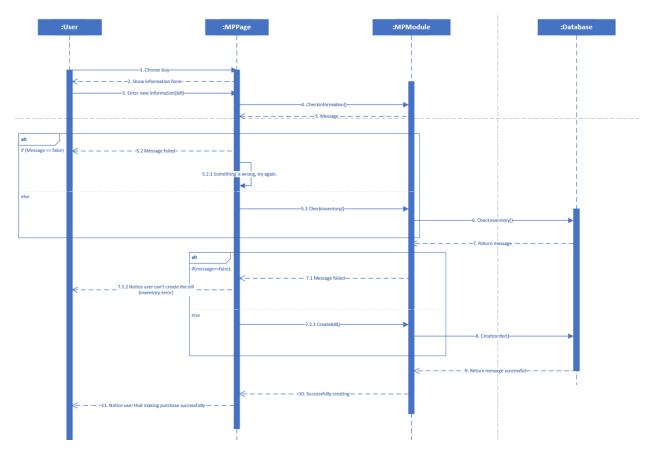
3.2. Search item



3.3. View bill

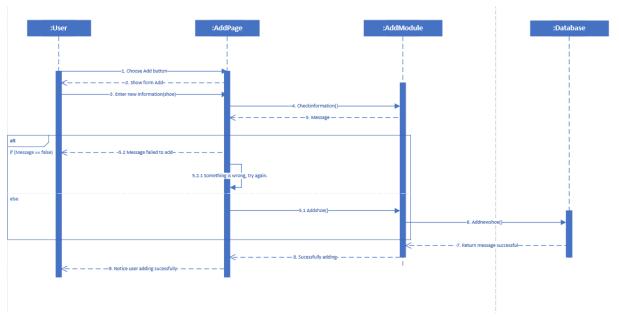


3.4. Make purchase

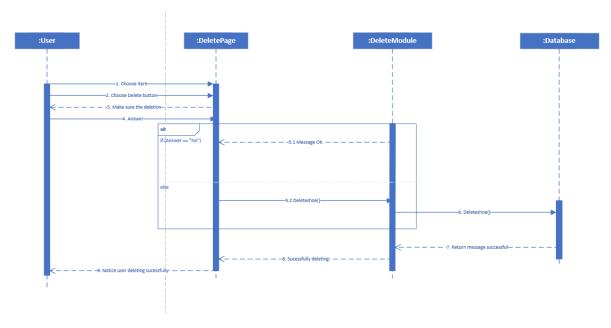


3.5. CRUD item

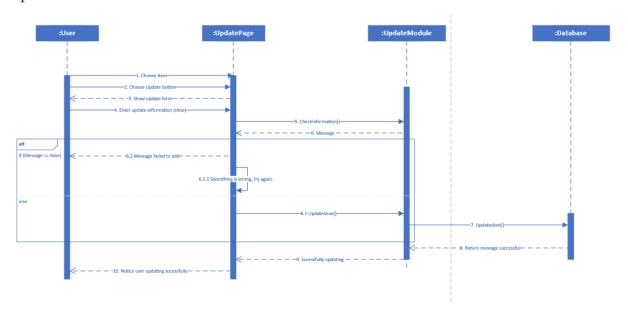
Add item



Delete item

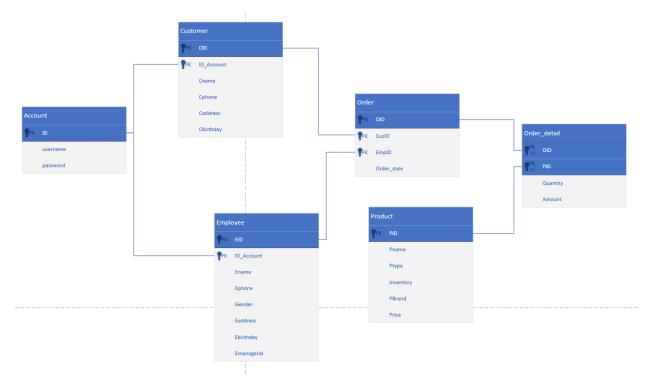


Update item



CHƯƠNG 4. THIẾT KẾ DỮ LIỆU

4.1. Sơ đồ logic



4.2. Mô tả chi tiết các thành phần trong sơ đồ logic

STT	Tên bảng	Diễn giải
1	Customer	Lưu trữ thông tin khách hàng
2	Employee	Lưu trữ thông tin nhân viên
3	Order	Lưu trữ thông tin đơn hàng
4	Order_detail	Chi tiết thông tin đơn hàng
5	Product	Lưu trữ thông tin sản phẩm
6	Account	Lưu trữ tài khoản đăng nhập vào hệ thống

4.2.1. Bång Customer

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	CID	Number(5)	Khóa chính	ID khách hàng
2	ID_Account	Number(5)	Khóa ngoại	ID tài khoản, tham chiếu đến ACCOUNT
3	Cname	Varchar2(55)		Tên khách hàng
4	Cphone	Varchar2(55)		SÐT
5	Caddress	Varchar2(55)		Địa chỉ
6	Cbirthday	Date		Ngày sinh

4.2.2. Bång Employee

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	EID	Number(5)	Khóa chính	ID nhân viên
2	ID_Account	Number(5)	Khóa ngoại	ID tài khoản, tham chiếu đến ACCOUNT
3	Ename	Varchar2(55)		Tên nhân viên
4	Ephone	Varchar2(55)		SÐT
5	Eaddress	Varchar2(55)		Địa chỉ
6	Ebirthday	Date		Ngày sinh
7	Emanageid	Number(5)		ID cấp trên

4.2.3. Bång Order

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	OID	Number(8)	Khóa chính	ID đơn hàng
2	CusID	Number(5)	Khóa ngoại	Tham chiếu đến Customer
3	EmpID	Number(5)	Khóa ngoại	Tham chiếu đến Employee
4	Order_date	Date		Ngày đặt hàng

4.2.4. Bång Order_detail

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	OID	Number(8)	Khóa ngoại, Khóa chính	Tham chiếu đến Order
2	PID	Varchar2	Khóa ngoại,Khóa chính	Tham chiếu đến Product
3	Quantity	Number(9)		Số lượng sản phẩm
4	Amount	Number(12)		Tổng tiền

4.2.5. Bång Product

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	PID	Varchar2(55)	Khóa chính	ID sản phẩm
2	Pname	Varchar2(55)		Tên sản phẩm

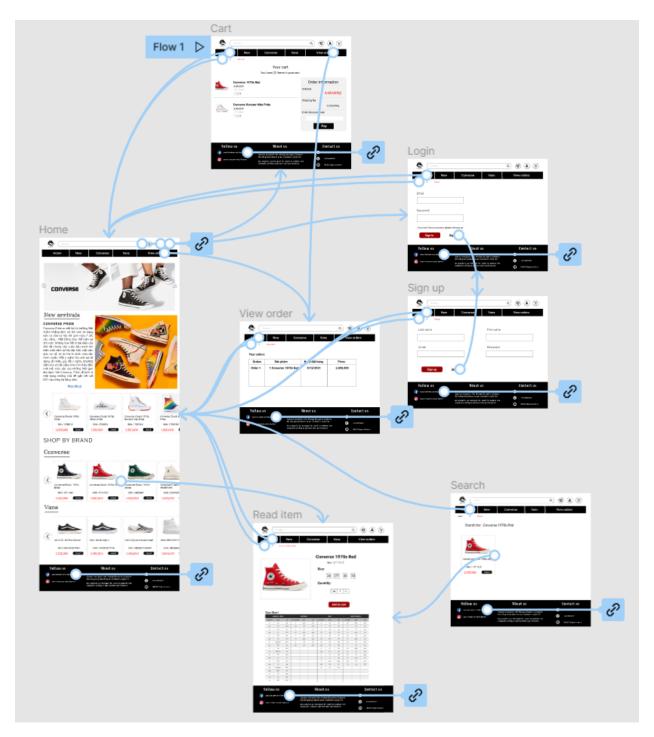
3	Ptype	Varchar2(10)	Loại sản phẩm
4	Inventory	Number(8)	Số lượng tồn kho
5	PBrand	Varchar2(10)	Thương hiệu
6	Price	Number(12)	Giá tiền

4.2.1. Bång Account

STT	Tên cột	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Diễn giải
1	ID	Number(5)	Khóa chính	ID tài khoản
2	username	Varchar2(55)		Tên tải khoản (email)
3	password	Varchar2(55)		Mật khẩu

CHƯƠNG 5. THIẾT KẾ GIAO DIỆN

5.1. Sơ đồ liên kết các màn hình

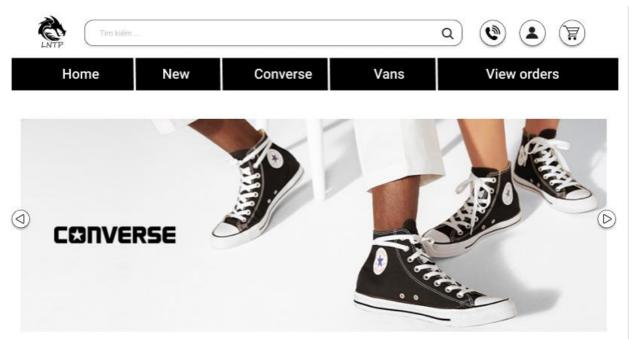


5.2. Danh sách các màn hình

STT	Tên màn hình	Loại màn hình	Chức năng
1	Sign in	Màn hình nhập liệu	Cho phép người dùng đăng nhập
2	Sign up	Màn hình nhập liệu	Cho phép người dùng đăng ký
3	Home	Màn hình chính, tra cứu	Hiển thị thông tin chung
4	Read item	Màn hình tra cứu	Hiển thị thông tin sản phẩm được chọn
5	Search item	Màn hình tra cứu	Hiển thị thông tin được tra cứu
6	Cart		Hiển thị thông tin sản phẩm được chọn mua
7	View order	Báo biểu	Hiển thị thông tin đơn hàng

5.3. Mô tả chi tiết các màn hình

5.2.1. Màn hình Home



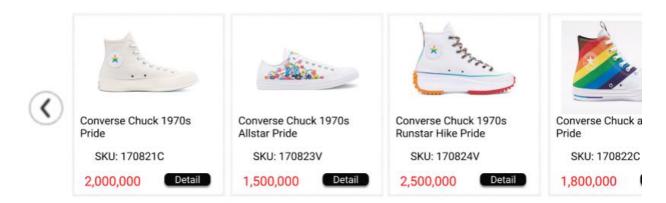
New arrivals

CONVERSE PRIDE

Converse Pride ra mắt tại thị trường Việt nhằm khẳng định sự tôn vinh đa dạng vốn có của xã hội với gam màu 7 sắc cầu vồng - Một bảng màu thể hiện sự tích cực. Những họa tiết là đại diện của chủ đề chung của cuộc đấu tranh tìm kiếm một niềm tự hào đặc biệt, một cảm giác vui vẻ, tự do khi là chính màu sắc mình muốn. Một ý nghĩa tôn vinh sự đa dạng về nhiều góc độ ý nghĩa, phương diện của xã hội cũng như cho thấy điều mới mẻ, màu sắc sau những thời gian ảm đạm. Với Converse, Pride sẽ luôn là một trong những chủ đề gắn kết với BST của riêng họ hằng năm.

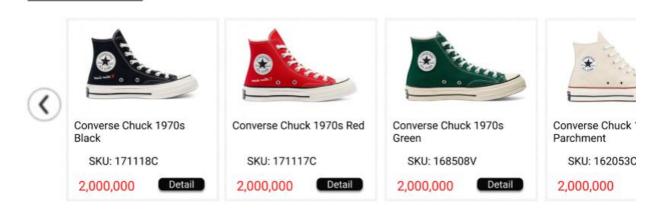




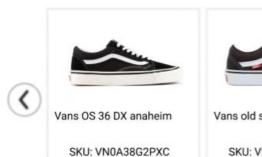


SHOP BY BRAND

Converse



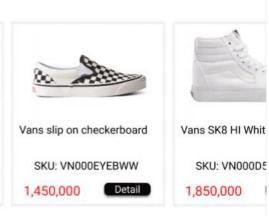




2,200,000

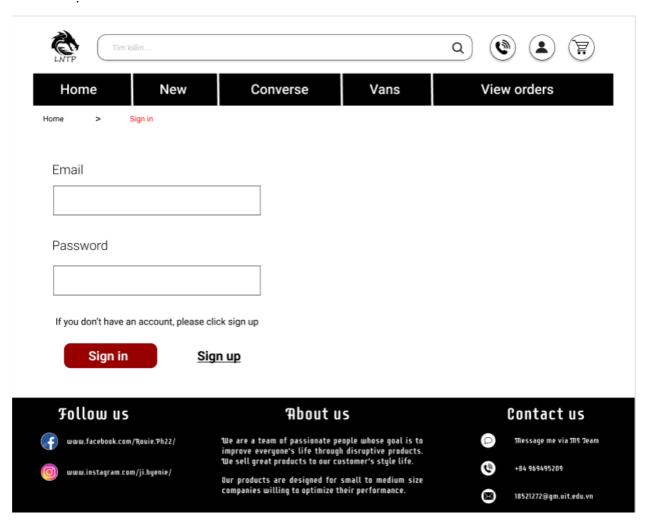
Detail



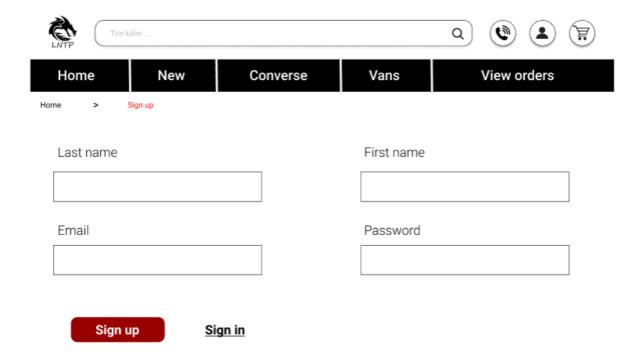




5.2.2. Màn hình Sign in



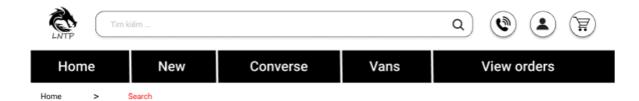
5.2.3. Màn hình Sign up



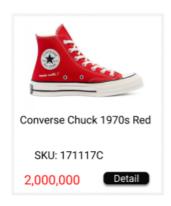
	Contact us		
www.facebook.com/Rouie.Phzz/ We are a team of passionate people whose goal is to improve everyone's life through disruptive products.	MS Team		
We sell great products to our customer's style life. *84 969495209 *84 969495209 *Bur products are designed for small to medium size			
companies willing to optimize their performance. 18521272@gm.uit.	.edu.vn		

5.2.4. Màn hình Search item

• Giao diện

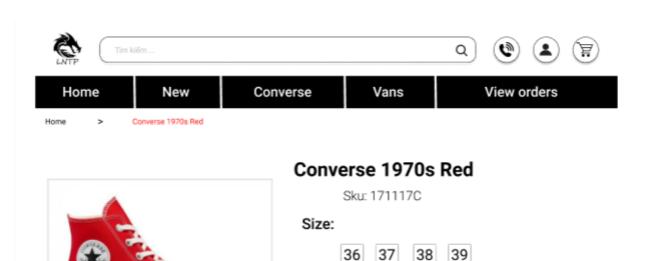


Search for: Converse 1970s Red





5.2.5. Màn hình Read item



Quantity:

+ 1 -

Add to cart

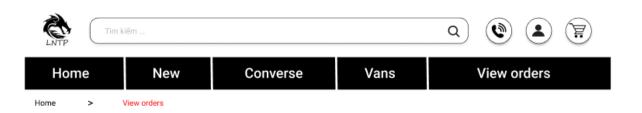
Size Chart

UNISEX - MEN		WOMEN			KIDS			JACK PURCELL			
US MEN	EUR	CM	US WOMEN	EUR	CM	US KIDS	EUR	CM	US MEN	EUR	CM
3	35	22	5	35.5	22	6	22	13	3.5	35.5	21.5
3.5	36	22.5	5.5	36	22.5	7	23	14	4	36	22
4	36.5	23	6	37	23	8	24	15	45	37	22.5
4.5	37	23.5	6.5	37.5	23.5	10	26	16.5	5	37.5	23
5	37.5	24	7	38	24	11	28	17	5.5	38	23.5
5.5	38	24.5	7.5	38.5	24.5	11.5	28.5	17.5	6	38.5	24
6	38.5-39	24.7	8	39	25	12	29	18	6.5	39	24.5
6.5	39.5	25	8.5	40	25.5	12.5	30	18.5	7	40	25
7	40	25.5				3	31	19	7.5	40.5	25.5
7.5	40.5-41	26				13.5	31.5	19	8	41	26
8	41.5	26.5				1	32	19.5	8.5	42	26.5
8.5	42	27				1.5	33	20	9	42.5	27
9	42.5	27.5				2	33.5	20.5	9.5	43	27.5
9.5	43	28				2.5	34	21	10	44	28
10	43.5-44	28.5				3	35	21.5			
10.5	44.5	29									
11	45	29.5									
11.5	46	30									
12	46.5	30.5									



5.2.6. Màn hình View order

• Giao diện

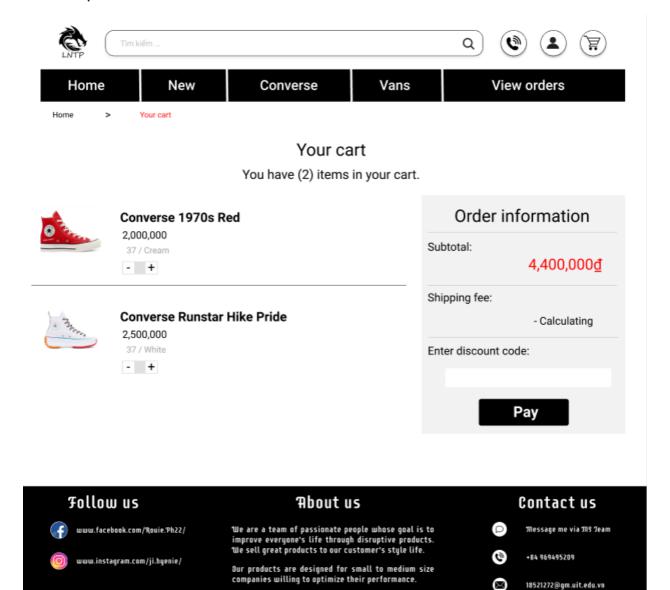


Your orders:

Orders	Sản phẩm	Ngày đặt hàng	Price:
Order 1	1 Converse 1970s Red	5/12/2021	2,000,000

Follow us	About us	Contact us		
www.facebook.com/Rouie.Ph22/	We are a team of passionate people whose goal is to improve everyone's life through disruptive products.	Message me via M3 Team		
www.instagram.com/ji.hyenie/	We sell great products to our customer's style life. Our products are designed for small to medium size companies willing to optimize their performance.	+84 969495209		
		18521272@gm.uit.edu.vn		

5.2.7. Màn hình Cart



CHƯƠNG 6. KẾT LUẬN

6.1. Môi trường phát triển và môi trường triển khai

STT	Tên yêu cầu	Mức độ hoàn thành	Ghi chú
1	Danh sách sản phẩm	100%	
2	Danh sách đơn hàng	100%	
3	Tra cứu thông tin sản phẩm	100%	
4	Lập phiếu bán hàng	100%	

6.2. Kết quả đạt được

6.2.1. Ưu điểm

- Độ tin cậy: Hệ thống có thể kiểm tra dữ liệu nhập vào và cho phép tự động thực hiện một số đối chiếu và tìm những bản ghi có sự chênh lệch về dữ liệu, thông báo các số liệu nhập sai để có hướng khắc phục.
- Tính bảo mật: hệ thống phân quyền rõ ràng với từng loại tài khoản, tương ứng với quyền hạn của các chức vụ khác nhau.
- Dễ sử dụng: Chương trình có giao diện thân thiện, thuận tiện cho người dùng dễ sử dụng và quản lý
- Website có thể triển khai trên mọi máy tính với nhiều nền tảng khác nhau, xây dựng được những chức năng cần thiết của một hệ thống quản lý cửa hàng.

6.2.2. Nhược điểm

- Dữ liệu được nhập bằng tay, không thể nhập liệu từ file.
- Do thời gian, kinh nghiệm còn hạn chế nên vẫn còn nhiều thiếu sót cần được tiếp tục để phát triển website hoàn chỉnh hơn
 - + Còn nhiều ứng dụng chưa được nghiên cứu.
 - + Một số chức năng của chương trình chưa được hoàn thiện.
- Chương trình chưa có khả năng áp dụng vào thực tế

6.3. Hướng phát triển

- Tạo thêm môi trường chạy ứng dụng trên các nền tảng Mobile để tăng tính tiện lợi
- Cung cấp chức năng nhập dữ liệu từ bên ngoài (từ bảng tính Excel, Access,...).
- Cung cấp các chức năng xuất dữ liệu (In hóa đơn, tạo mã vạch, xuất báo cáo dưới dạng PDF, ...)
- Cung cấp các chức năng quản lý tài chính, kế toán (quản lý danh sách từng doanh mục thu chi của cửa hàng)
- Cung cấp các chức năng xuất dữ liệu (In hóa đơn, tạo mã vạch, xuất báo cáo dưới dạng PDF, ...)
- Cung cấp các chức năng quản lý kho hàng, sản phẩm tồn kho.
- Cung cấp hệ thống phân tích dữ liệu bán hàng để đưa ra những chương trình hấp dẫn thu hút người mua.
- Cung cấp chức năng mua hàng và liên kết với nhà cung cấp.

CHƯƠNG 7. TÀI LIỆU THAM KHẢO

END