1. Giới thiệu:

I.1 Giới thiệu hệ thống:

Ngày nay, cùng với sự phát triển của khoa học công nghệ, việc quản lý mua bán hàng hóa được thực hiện một cách dễ dàng hơn. Nhân viên hay người quản lý cửa hàng không phải lưu trữ nhiều giấy tờ quan trọng mà có thể bị lạc mất hay bị phá hủy vì một lý do nào đó. Áp dụng CNTT vào việc quản lý mua bán hàng hóa còn giúp cho khách hàng dễ dàng trong việc tìm kiếm sản phẩm, chủ cửa hàng dễ dàng tìm kiếm thông tin khách hàng hay tình trạng của sản phẩm trong kho.

Ngoài ra CNTT sẽ giúp người quản lý cửa hàng thường xuyên theo dõi tình trạng của cửa hàng thông qua các báo cáo thống kê. Qua đó người quản lý có thể biết được công nợ của khách hàng thông qua báo cáo công nợ, biết được sản phẩm tồn đọng trong kho thông qua báo cáo tồn. Những báo cáo đó sẽ giúp người quản lý định hướng được nhu cầu sử dụng mặt hàng của khách hàng và sẽ có những phương hướng thích hợp cho việc nhập hàng hóa cũng như bán hàng hóa đến với khách hàng.

Nhìn lại việc quản lý kinh doanh của nhiều cửa hàng thường vẫn rất thủ công, việc ghi chép thông qua sổ sách gặp rất nhiều trở ngại, gây khó khăn cho người quản lý khi muốn xem xét tình trạng các mặt theo ngày, tháng, quý. Trên nhu cầu đó, cần có một hình thức quản lý mới được tin học hoá, được ứng dụng vào thực tế nhằm đáp ứng nhu cầu quản lý toàn diện, thống nhất và đạt kết quả cao trong hoạt động kinh doanh của cửa hàng. Đề tài của chúng em là xây dựng *Phần mềm Quản Lý Bán Hàng.*

*Bài toán cụ thể cho tình huống này là:*

Công ty AZ@ là một công ty chuyên cung cấp sỉ và lẻ thiết bị máy tính và máy tính ráp sẵn. Việc xây dựng một hệ thống thông tin tin học hóa phục vụ công tác quản lý bán hàng và tồn kho hàng hóa là một công việc cần thiết và cấp bách đối với công ty máy tính AZ@. Bên cạnh việc giúp cho người bán hàng ghi nhận, lưu trữ và quản lý thông tin liên quan đến khách hàng, hàng hóa xuất nhập, tồn, theo dõi đơn đặt hàng, tình hình bán hàng,... thì hệ thống thông tin tin học hóa này còn hỗ trợ cho những nhà quản lý, lãnh đạo phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh, năng suất làm việc của nhân viên, hỗ trợ cung cấp những báo cáo thông kê, tổng hợp thông tin giúp cho những nhà quản lý, lãnh đạo lên kế họach làm việc, kinh doanh, hỗ trợ đưa ra những quyết định đún đắn và kịp thời. Song với mục đích nhằm minh họa cho sinh viên hiểu rõ từng công việc của từng giai đoạn khi tiến hành phân tích thiết kế một hệ thống thông tin, yêu cầu thực hiện chỉ tập trung vào phần xây dựng hệ thống thông tin tác vụ phục vụ chính cho công việc quản lý bán hàng. Ở đây ta không quan tâm đến một hệ thống hỗ trợ công tác lập kế họach trung hạn (chiến thuật) của một nhà quản lý hay việc hỗ trợ ra quyết định (kế họach dài hạn - chiến lược) của cấp lãnh đạo.

Một số yêu cầu xử lý:

**Theo dõi và ghi nhận thông tin thực hiện đơn hàng**

- Quản lý đơn hàng theo loại giao dịch bán hàng. Ví dụ: đơn hàng bán lẻ, đơn hàng bán cho đại lý, ...

- Theo dõi quá trình thực hiện của đơn hàng.

**Quản lý thông tin khách hàng**

- Quản lý thông tin cá nhân khách hàng

-  Quản lý công nợ khách hàng

-  Ghi nhận thông tin phản hồi, thông tin khiếu nại của khách hàng và các biện pháp xử lý khắc phục.

**Hệ thống báo cáo phân tích tình hình kinh doanh (doanh thu, chi phí bán hàng, công nợ,...)**

* + -  Các báo cáo về tình hình khách hàng.
  + -  Các báo cáo về doanh thu.
  + -  Các loại bảng kê hàng hóa bán ra.
  + -  Các báo cáo về chi phí bán hàng.
  + -  Các báo cáo giao nhận hàng hóa.
  + -  Các báo cáo xuất, nhập, tồn.  ...

I.2. Danh sách các yêu cầu (Tên yêu cầu; Mô tả; BM và QĐ kèm theo).

### Danh sách các yêu cầu

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Tên yêu cầu | Biểu mẫu | Qui định | Ghi chú |
| 1 | Lập đơn đặt hàng gửi nhà cung cấp | BM1 |  |  |
| 2 | Lập phiếu nhận hàng từ NCC cho ĐĐH đã gửi | BM2 |  |  |
| 3 | Lập phiếu chi tiền để trả nợ cho NCC | BM3 |  |  |
| 4 | Lập HOADON bán lẻ, không cho phép nợ, không cần lưu thông tin đầy đủ về Khách hàng. | BM4 |  |  |
| 5 | Lập DDH mà Khách hàng gửi cho cửa hàng. | BM5 |  |  |
| 6 | Lập phiếu giao hàng cho DDH của Khách hàng, cho phép Khách hàng nợ. | BM6 |  |  |
| 7 | Lập phiếu thu tiền nợ của khách hàng. | BM3 |  |  |
| 8 | Báo cáo doanh thu theo mặt hàng | BM7 |  |  |
| 9 | Báo cáo số lượng tồn | BM8 |  |  |
| 10 | Báo cáo công nợ NCC/Khách hàng | BM9 |  |  |

### Danh sách các biểu mẫu và qui định

#### Biểu mẫu 1 và qui định 1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM1** | **Đơn đặt hàng NCC** | | | |
| **Nhà cung cấp:** | | | **Ngày lập :** | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Số lượng** | | **ĐVT** |
| 1 |  |  | |  |

QĐ1:

#### Biểu mẫu 2 và qui định 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM2** | **Phiếu nhận hàng** | | | | | | |
| **Nhà cung cấp :** | | | | **Ngày nhập :** | | | |
| **Tổng tiền :** | | | | **Thanh toán :** | | | |
|  | | | | **Còn lại :** | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Số lượng đặt** | **Số lượng giao** | | **ĐVT** | **Đơn giá nhập** | **Thành tiền** |
| 1 |  |  |  | |  |  |  |

QĐ2:

* 1. *Biểu mẫu 3 và qui định 3*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **BM3** | **Phiếu thu chi** | |
| Nhà cung cấp:………………………………... | | Ngày nhập:…………………………………… |
| Tổng nợ:…………………………………….. | | Số tiền thu chi:……………………………….. |

QĐ3:

* 1. Biểu mẫu 4 và qui định 4:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM4** | **Hóa đơn bán lẻ** | | | | | |
| **Khách hàng:**………………………………… | | | | **Ngày lập:**……………………………………. | | |
| **Tổng tiền:**……………………………………………………………………………………….. | | | | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Số lượng** | **ĐVT** | | **Đơn giá bán lẻ** | **Thành tiền** |
| 1 |  |  |  | |  |  |

QĐ4:

* 1. *Biểu mẫu 5 và qui định 5:*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM5** | **Đơn đặt hàng** | | | |
| **Khách hàng:** | | **Ngày đặt:** | | |
| **Ngày giao hàng (dự kiến):** | | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | | **Số lượng** | **ĐVT** |
| 1 |  | |  |  |

QĐ5:

* 1. *Biểu mẫu 6 và qui định 6:*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM6** | **Phiếu giao hàng** | | | | | |
| **Khách hàng:** | | | | **Ngày giao:** | | |
| **Tổng tiền:** | | | | **Số tiền trả:** | | |
| **Còn lại:** | | | | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Số lượng** | **ĐVT** | | **Đơn giá bán sỉ** | **Thành tiền** |
| 1 |  |  |  | |  |  |

QĐ6:

* 1. *Biểu mẫu 7 và qui định 7:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM7** | **Báo Cáo Lợi nhuận theo mặt hàng** | | | | | | |
| Ngày/tháng/năm: | | | | | | | |
| Tổng lợi nhuận: | | | | | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Đơn giá** | **Số lượng bán lẻ** | **Số lượng bán sỉ** | **ĐVT** | **Lợi nhuận** | **Tỉ lệ** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |

QĐ7: Lợi nhuận = (Số lượng bán lẻ\*0.05 + số lượng bản sỉ + 0.1)\*Đơn giá nhập

*2.7 Biểu mẫu 8 và qui định 8:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM8** | **Báo cáo số lượng tồn** | | | | |
| Ngày/tháng/năm: | | | | | |
| **STT** | **Mặt hàng** | **Tồn đầu kỳ** | **Số lượng nhập** | **Số lượng xuất** | **Tồn cuối kỳ** |
| 1 |  |  |  |  |  |

QĐ8:

*2.8 Biểu mẫu 9 và qui định 9*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BM9** | **Báo cáo công nợ** | | | |
| Tháng/Năm: | | | | |
| Khách hàng/Nhà cung cấp: | | | | |
| **STT** | **KH/NCC** | **Nợ đầu kỳ** | **Phát sinh** | **Nợ cuối kỳ** |
| 1 |  |  |  |  |

QĐ8:

* 1. *Qui định 9:*

QĐ2: -

1. Phân tích

II.1 Mô hình phân rã chức năng (FDD):