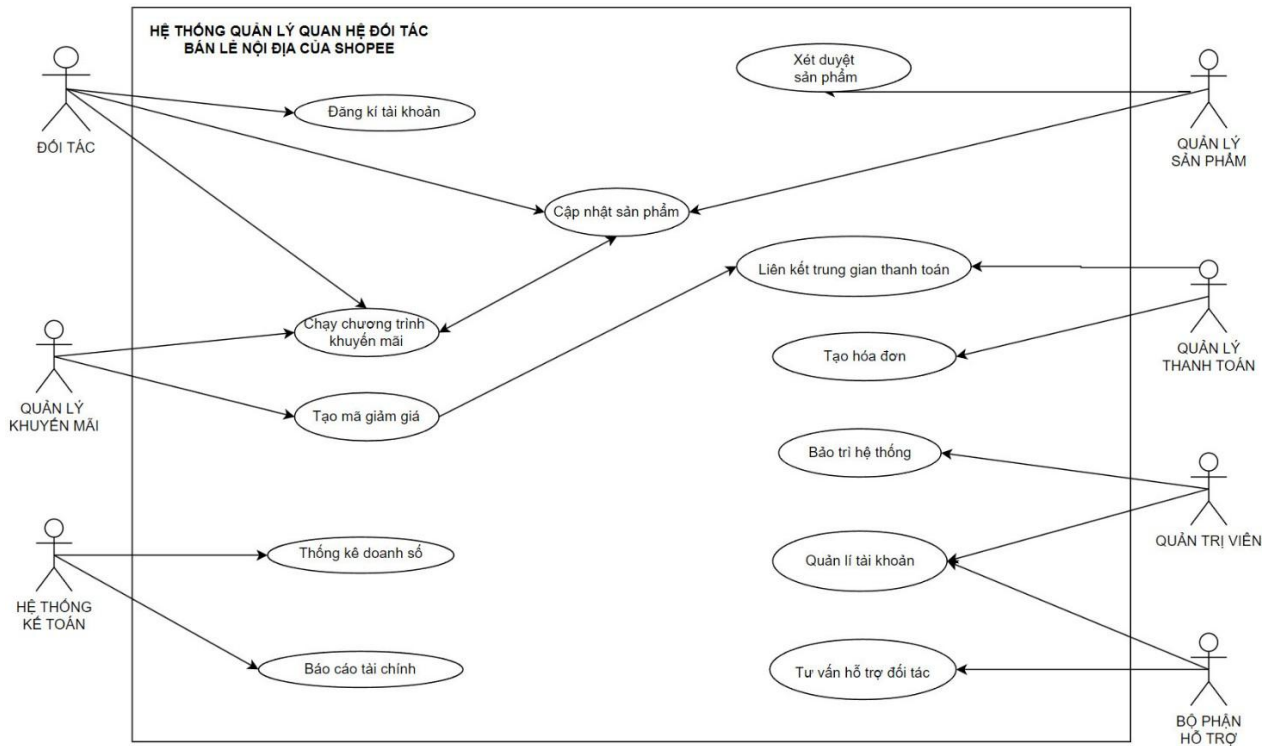


## 1. UML Use Case:



## 2. Use Case Specification:

<b>Use case name:</b> Đăng ký tài khoản			
<b>Area:</b> Hệ thống quản lý tài khoản			
<b>Actors:</b> Đối tác			
<b>Stakeholder:</b> Không			
<b>Level:</b> 1			
<b>Description:</b> Quản lý tài khoản đối tác			
<b>Trigger:</b> Cho phép đối tác có quyền truy cập vào hệ thống tạo tài khoản			
<b>Trigger Type:</b> ✓ External    ✓ Internal			
<b>Input</b>		<b>Output</b>	
<b>Name</b>	<b>Source</b>	<b>Name</b>	<b>Destination</b>
Thông tin truy cập	Người dùng	Các tác vụ của đối tác	
<b><u>Steps Performed</u></b> 1. Khai báo thông tin đăng nhập 2. Hiện thị các tác vụ 3. Chọn tác vụ 4. Lưu thông tin các tác vụ đã thực hiện 5. Phản hồi các nội dung của tác vụ lên hệ thống		<b><u>Information for Steps</u></b> 1. Thông tin để đăng nhập 2. Thông tin các chức năng của hệ thống 3. Thông tin yêu cầu các tác vụ của khách hàng 4. Thông tin nội dung các tác vụ 5. Thông tin phản hồi yêu cầu các tác vụ của khách hàng	
<b>Preconditions:</b> Nhập thông tin hồ sơ tài khoản			
<b>Postconditions:</b> Khách hàng thực hiện các tác vụ thành công			
<b>Assumptions:</b> Phải có trình duyệt web để truy cập vào chức năng tạo tài khoản hợp lệ			
<b>Success Guarantee:</b>			
<b>Minimum Guarantee:</b>			
<b>Objectives Met:</b> Cho phép được tạo tài khoản			
<b>Outstanding Issues:</b> Đảm bảo thông tin có bảo mật không?			
<b>Priority (optional):</b> High			
<b>Risk (optional):</b> Low			

<b>Use case name:</b> Chạy chương trình khuyến mãi			
<b>Area:</b> Kho sản phẩm tồn và các đối tác muốn đẩy doanh số			
<b>Actors:</b> Quản lý khuyến mãi, đối tác			
<b>Stakeholder:</b> Đối tác, quản lý sản phẩm			
<b>Level:</b> 1			
<b>Description:</b> Quản lý khuyến mãi tạo ra các lựa chọn chương trình khuyến mãi cho đối tác để đẩy doanh số theo nhiều đợt Đối tác lựa chọn chương trình khuyến mãi để quảng bá sản phẩm, đẩy doanh số			
<b>Trigger:</b> Quản lý khuyến mãi đăng nhập vào hệ thống			
<b>Trigger Type:</b> ✓ <b>External</b> ✓ <b>Internal</b>			
<b>Input</b>		<b>Output</b>	
<b>Name</b>	<b>Source</b>	<b>Name</b>	<b>Destination</b>
Thông tin điều kiện áp dụng chương trình khuyến mãi Giá các sản phẩm khuyến mãi	Quản lý khuyến mãi Đối tác Quản lý sản phẩm	Các sản phẩm khuyến mãi Mã giảm giá cho khách hàng	
<b>Steps Performed</b> 1. Lên ý tưởng mới cho các chương trình khuyến mãi 2. Gửi thông tin về chương trình cho đối tác 3. Phổ biến các chương trình lên nhiều nền tảng 4. Kiểm soát lượt khuyến mãi cho đối tác và khách hàng		<b>Information for Steps</b> 1. Ý tưởng mới mẻ thể hiện sự sáng tạo 2. Gọi ý đẩy doanh số cho đối tác lẫn Shopee 3. Tăng độ nhận diện và thông báo cho khách hàng vì khi khuyến mãi mua nhiều thì sẽ có lãi 4. Tránh việc một tài khoản được khuyến mãi nhiều lần mà các tài khoản khác không có và ưu tiên cho các đối tác và khách hàng đến trước	
<b>Preconditions:</b> Đối tác chấp nhận chương trình khuyến mãi			
<b>Postconditions:</b> Quản lý khuyến mãi và đối tác chạy chương trình thành công			
<b>Assumptions:</b> Đối tác phải chấp thuận các điều kiện và chịu rủi ro khi chạy chương trình khuyến mãi			
<b>Success Guarantee:</b> Doanh số được đẩy mạnh theo báo cáo			
<b>Minimum Guarantee:</b> Quản lý khuyến mãi và đối tác chạy chương trình thành công và có đơn hàng			
<b>Objectives Met:</b> Cho phép đối tác lựa chọn các chương trình khuyến mãi phù hợp			
<b>Outstanding Issues:</b> Doanh số tăng hay lỗ bao nhiêu khi chạy chương trình khuyến mãi			
<b>Priority (optional):</b> Medium			
<b>Risk (optional):</b> Medium			

<b>Use case name:</b> Tạo mã giảm giá			
<b>Area:</b> Kho dữ liệu sản phẩm			
<b>Actors:</b> Quản lý khuyến mãi			
<b>Stakeholder:</b> Đối tác			
<b>Level:</b> 1			
<b>Description:</b> Quản lý khuyến mãi tạo các gói mã giảm giá và gửi đến cho đối tác trong chương trình khuyến mãi Quản lý khuyến mãi tính toán doanh thu để tạo mã giảm giá phù hợp nhất cho các đối tác			
<b>Trigger:</b> Quản lý khuyến mãi đăng nhập vào và thiết lập các mã giảm giá			
<b>Trigger Type:</b> ✓ External    ✓ Internal			
<b>Input</b>		<b>Output</b>	
<b>Name</b>	<b>Source</b>	<b>Name</b>	<b>Destination</b>
Thông tin, điều kiện để có mã giảm giá Mức giá có thể giảm	Quản lý khuyến mãi Đối tác	Mã giảm giá	
<b>Steps Performed</b> 1. Tìm kiếm đối tác chạy chương trình khuyến mãi 2. Tạo thông tin, điều kiện để được khuyến mãi 3. Giới hạn số lượng lượt sử dụng từng mã giảm giá 4. Đăng tải các mã giảm giá trên các diễn đàn		<b>Information for Steps</b> 1. Để tạo mã giảm giá phù hợp với đối tác 2. Tối đa doanh thu và hạn chế đơn hàng lỗi 3. Tăng lượt sử dụng của tối đa khách hàng để tối đa đơn hàng 4. Tạo độ nhận diện cho tối đa khách hàng	
<b>Preconditions:</b> Đối tác chấp nhận mã giảm giá			
<b>Postconditions:</b> Quản lý khuyến mãi tạo các mã giảm giá thành công			
<b>Assumptions:</b> Quản lý khuyến mãi và đối tác chịu chi phí mã giảm giá			
<b>Success Guarantee:</b> Báo cáo doanh thu tăng lên			
<b>Minimum Guarantee:</b> Mã giảm giá được áp dụng thành công			
<b>Objectives Met:</b> Cho phép đối tác lựa chọn mã giảm giá phù hợp			
<b>Outstanding Issues:</b> Có nên áp dụng cộng dồn các mã giảm giá hay không			
<b>Priority (optional):</b> Medium			
<b>Risk (optional):</b> Low			

<b>Use case name:</b> Liên kết trung gian thanh toán			
<b>Area:</b> Bộ phận kế toán			
<b>Actors:</b> Quản lý thanh toán			
<b>Stakeholder:</b>			
<b>Level:</b> 1			
<b>Description:</b> Cho phép trung gian thanh toán có quyền quản lý và xử lý giao dịch giữa đối tác và khách hàng.			
<b>Trigger:</b>			
<b>Trigger Type:</b> ✓ External    ✓Internal			
<b>Input</b>		<b>Output</b>	
<b>Name</b>	<b>Source</b>	<b>Name</b>	<b>Destination</b>
Thông tin thanh toán	Bộ phận kế toán	Xác nhận thông tin đã thanh toán	Hoàn thành giao dịch
<b><u>Steps Performed</u></b> 1. Đăng nhập vào hệ thống 2. Truy cập hệ thống cửa hàng 3. Lựa chọn phương thức thanh toán 4. Xác nhận thanh toán 5. Kiểm tra biên lai thanh toán		<b><u>Information for Steps</u></b> 1. Thông tin ID và mật khẩu 2. Thông tin giao dịch đơn hàng 3. Thông tin sau khi thực hiện giao dịch 4. Thông tin xác nhận đã thanh toán và nhận được biên lai	
<b>Preconditions:</b> Trung gian thanh toán phải bảo đảm cho quá trình giao dịch diễn ra nhanh và tối ưu cho đối tác.			
<b>Postconditions:</b> Bộ phận kế toán đã thanh toán thành công			
<b>Assumptions:</b>			
<b>Success Guarantee:</b> Sau khi lựa chọn phương thức thanh toán thì quá trình thanh toán hoạt động bình thường.			
<b>Minimum Guarantee:</b> Đảm bảo không bị mất các thông tin cá nhân, thông tin giao dịch.			
<b>Objectives Met:</b> Giao dịch thành công			
<b>Outstanding Issues:</b>			
<b>Priority (optional):</b> High			
<b>Risk (optional):</b> Medium			