## LỜI MỞ ĐẦU

Đáng lẽ tài liệu này đã có một lời mở đầu hoàn toàn khác, một lời mở đầu thận trọng hơn, an toàn hơn. Tuy nhiên cùng với việc đi theo một chọn một đề tài có phần mới mẻ so với phần còn lại, người viết cảm thấy tài liệu này xứng đáng có được một phần mở đầu vượt ra khỏi làn ranh an toàn. Khác biệt không luôn luôn đem lại thành công nhưng ngay cả khi không thành công thì sự khác biệt cũng sẽ đưa ta đến những chân trời mới, có được góc nhìn rộng mở, đi đến những con đường mới mẻ không có lối mòn. Làm đi làm lại một đề tài qua các học kỳ có thể làm ta trở nên hiểu rõ nghiệp vụ lĩnh vực đó đến mức không thể sai được nữa. Nhưng có thể dễ thấy câu chuyện trong các công ty outsourcing hay đôi khi ở cả công ty product đó là chúng ta không làm chương trình chúng ta thích, chúng ta làm chương trình người khác cần. Chọn một đề tài có phần mới mẻ trở thành một phép thử có độ khó vô định cho khả năng của người dẫn dắt nhóm và với cả lòng tin của các thành viên của nhóm.

Chọn “Phần mềm hỗ trợ bán giày đa nền tảng” không phải là một quyết định nhất thời mà nó là tổng hợp của nhiều yếu tố được chuẩn bị từ trước: từ sự tin tưởng của nhóm trưởng vào khả năng của từng thành viên trong nhóm, đến sự hiểu biết ở mức nhất định về khả năng của các công nghệ có sẵn có thể tiếp cận được, đến việc quản lý các tài nguyên có sẵn (thời gian, và sức khỏe luôn là nguồn tài nguyên có hạn cần được ước lượng từ sớm và dàn trải hợp lý).

Trước đây mười năm người tiêu dùng đón nhận cụm từ mua hàng trên mạng một cách dè dặt, không dễ để đặt được một món hàng ưng ý trên mạng vì tại thời điển đó có quá nhiều trở ngại từ tiêu chuẩn đạo đức trong mua bán đến khả năng của ngành vận chuyển. Đến hiện tại, sau câu chuyện có người rau bán một chiếc tàu ngầm trên sàn shoppee ở Thái Lan. Tôi tự hỏi: liệu còn thứ gì mà người ta không thể bán được trên mạng hay không? Nói như vậy để thấy dòng tiền của người tiêu dùng bắt đầu chảy trên mạng internet nhiều hơn và đó cũng là lúc hàng loạt nhu cầu xoay quanh thương mại điện tử được đặt ra, một trong số đó đến từ phía nhà bán hàng. Tiết kiệm được tài nguyên của nhà bán hàng cũng đồng nghĩa với việc đẩy mạnh sức cạnh tranh của họ. Một phần mềm đơn giản là hỗ trợ công việc quản lý gian hàng trên các nền tảng thương mại điện tử và quản lý cả bán hàng trực tiếp cũng đã có thể tạo nên một sự khác biệt lớn giữa một thị trường tự do đầy khóc liệt.

## CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN ĐỀ TÀI

### 1.1 Tên đề tài: “Phần mềm hỗ trợ bán giày đa nền tảng”

### 1.2 Lý do chọn đề tài

Bắt nguồn từ nhu cầu của nhà bán hàng đó là làm sao có thể quản lý đơn hàng trên các nền tảng thương mại điện tử khác nhau và bán hàng trực tiếp cùng lúc một cách thuận tiện. Tiết kiệm được công sứcm thời gian quản lý cũng như tránh sai sót về các con số điều thường xuyên gặp phải khi kinh doanh trên nhiều nền tảng cùng lúc.

### 1.3 Mục tiêu của đề tài

### 1.4 Phạm vi

#### 1.4.1 Về phần dữ liệu

#### 1.4.2 Về phần xử lý

#### 1.4.3 Về phần giao diện

#### 1.4.4 Về phần khách hàng

#### 1.4.5 Về mạng

### 1.5 Ý nghĩa thực tiễn của đề tài

Đề tài “Phần mềm hỗ trợ bán giày đa nền tảng”. Với đề tài này giúp nhóm hiểu rõ hơn về cách thức xây dựng một phần mềm quản lý nội bộ.

**Việc ứng dụng phần mềm quản lý giúp cho cửa hàng quản lý việc kinh doanh hiệu quả và thuận tiện hơn.**