

TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



BÁO CÁO CUỐI KỲ
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

ĐỀ TÀI XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN CỦA HÀNG TRỰC
TUYẾN VÀ HỆ THỐNG WEBSITE BÁN SÁCH MANG
THƯƠNG HIỆU NEKO-STORE

Giảng viên hướng dẫn : Phạm Thị Vương

Mã học phần : COMP106901

Mã số nhóm : 2

Thành viên nhóm :

Trịnh Hoàng Tùng - 46.01.104.211

Nguyễn Trịnh Thành - 46.01.104.169

Phạm Quốc Anh Quân - 46.01.104.146

Lê Quốc Đạt - 46.01.104.025

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – 12/2023

TRƯỜNG ĐẠI HỌC SƯ PHẠM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



BÁO CÁO CUỐI KỲ
THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

ĐỀ TÀI XÂY DỰNG VÀ PHÁT TRIỂN CỦA HÀNG TRỰC
TUYẾN VÀ HỆ THỐNG WEBSITE BÁN SÁCH MANG
THƯƠNG HIỆU NEKO-STORE

Giảng viên hướng dẫn	:	Phạm Thị Vương
Mã học phần	:	COMP106901
Mã số nhóm	:	2
Thành viên nhóm	:	
Trịnh Hoàng Tùng	-	46.01.104.211
Nguyễn Trịnh Thành	-	46.01.104.169
Phạm Quốc Anh Quân	-	46.01.104.146
Lê Quốc Đạt	-	46.01.104.025

THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH – 12/2023

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU	5
CHƯƠNG 0. BÀI TẬP VẬN DỤNG ĐỂ XÂY DỰNG WEBSITE THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
0.1. BÁO CÁO CÁC BÀI TẬP NHÓM HÀNG TUẦN ..	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
0.1.1. <i>Bài tập tuần 2:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.1.2. <i>Bài tập tuần 3:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.1.3. <i>Bài tập tuần 4:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.1.4. <i>Bài tập tuần 5:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.1.5. <i>Bài tập tuần 6:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.1.6. <i>Bài tập tuần 7 và tuần 8:</i>	<i>Error! Bookmark not defined.</i>
0.2. KINH NGHIỆM RÚT RA QUA NHỮNG BÀI TẬP	ERROR! BOOKMARK NOT DEFINED.
CHƯƠNG 1. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG	6
1.1. CƠ SỞ NGÀNH THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ.....	6
1.1.1. <i>Lịch sử phát triển thương mại điện tử.....</i>	6
1.1.2. <i>Thống kê vĩ mô của thương mại điện tử thế giới những năm gần đây.....</i>	6
1.1.3. <i>Tầm nhìn và dự đoán về tương lai ngành thương mại điện tử thế giới.....</i>	7
1.2. CÁC THỐNG KÊ VỀ THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ Ở VIỆT NAM VÀ TRONG KHU VỰC	10
1.2.1. <i>Bức tranh khởi thủy về thương mại điện tử Việt Nam từ giai đoạn những năm đầu thế kỷ XXI</i>	10
1.2.2. <i>Từng bước hội nhập với thị trường khu vực.....</i>	15
1.2.3. <i>Dự báo những biến động thị trường thương mại điện tử trong nước</i>	16
1.3. PHÂN TÍCH NHU CẦU MUA SÁCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG.....	17
1.3.1. <i>Số liệu tiêu thụ sản phẩm sách đọc hiện nay.....</i>	17
1.3.2. <i>Phân tích các doanh nghiệp có cùng chiến lược bán sách</i>	17
CHƯƠNG 2. NỀN TẢNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU.....	23
2.1. GIỚI THIỆU VỀ SẢN PHẨM CẦN KINH DOANH	23
2.1.1. <i>Lựa chọn mô hình kinh doanh</i>	23
2.1.2. <i>Đánh giá tính khả thi khi xây dựng hệ thống</i>	23

2.2. XÁC ĐỊNH CÁC CƠ HỘI KINH DOANH.....	26
2.2.1. Cơ hội thị trường.....	26
2.2.2. Tìm kiếm các đối tác bền vững.....	27
2.2.3. Triển khai các chiến dịch marketing	28
2.3. XÁC ĐỊNH CÁC ĐỐI THỦ CẠNH TRANH (KHẢO SÁT CÁC WEBSITE THƯƠNG MẠI DIỆN TỬ HIỆN ĐÃ VÀ ĐANG HOẠT ĐỘNG)	28
2.3.1. Khảo sát website Nhà sách Tiki.....	29
2.3.2. Khảo sát website Fahasa.....	30
CHƯƠNG 3. XÂY DỰNG WEBSITE BÁN HÀNG	33
3.1. PHÂN TÍCH CÁC CHỨC NĂNG BAN ĐẦU	33
3.1.1. Phân tích nghiệp vụ	33
3.1.2. Danh sách các chức năng cơ bản.....	35
3.2. DANH SÁCH CÁC CHỨC NĂNG SẼ PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI	37
CHƯƠNG 4. KIỂM THỬ CHỨC NĂNG - HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG VÀ KẾT LUẬN.....	42
4.1. KIỂM THỬ CHO TÙNG CHỨC NĂNG.....	42
4.2. HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG HỆ THỐNG WEBSITE	43
4.2.1. Dành cho khách mua hàng.....	43
4.2.2. Dành cho người quản trị	57
4.2.3. Dành cho nhà phát triển phần mềm	68
4.3. KẾT LUẬN	70
PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC NHÓM.....	71
MỤC LỤC HÌNH ẢNH VÀ BẢNG BIỂU	72
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	73

LỜI MỞ ĐẦU

Quá trình thực nghiệm được thực hiện tại Khoa Công nghệ thông tin – Trường Đại học Sư phạm Thành phố Hồ Chí Minh, dưới sự hướng dẫn khoa học của *Thầy Phạm Thị Vương*.

Trước tiên chúng em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới *Thầy Phạm Thị Vương* đã đưa chúng em đến với lĩnh vực Thương mại điện tử. Chính thầy đã tận tình giảng dạy, hướng dẫn chúng em tiếp cận và đạt được những kết quả nhất định trong quá trình làm việc của mình. Các thầy đã luôn tận tâm động viên, khuyến khích và chỉ dẫn giúp chúng em hoàn thành bài báo cáo này.

Chúng em xin bày tỏ lòng biết ơn tới các Thầy Cô thuộc Khoa Công nghệ thông tin và cán bộ Phòng Khoa học Công nghệ, Khoa Công nghệ Thông tin – Trường Đại học Sư Phạm Thành phố Hồ Chí Minh đã tạo mọi điều kiện thuận lợi giúp đỡ chúng em trong quá trình học tập và nghiên cứu.

Sự hướng dẫn của các thầy đã tận tình hướng dẫn, động viên, cổ vũ của gia đình, bạn bè là nguồn động lực quan trọng để chúng em thực hiện đề tài nghiên cứu. Do kiến thức còn hạn chế, nên đề tài báo cáo của chúng em không tránh khỏi những thiếu sót, kính mong sự thông cảm, chỉ bảo của quý Thầy Cô.

Chúng em xin chân thành cảm ơn.

Nhóm thực hiện đề tài.

Nhóm 2

CHƯƠNG 1. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG

1.1. Cơ sở ngành thương mại điện tử

1.1.1. Lịch sử phát triển thương mại điện tử

Về nguồn gốc, thương mại điện tử là hình thức kinh doanh hàng hóa và dịch vụ thông qua các thiết bị kết nối với Internet và kết nối mạng toàn cầu, hình thức kinh doanh này sử dụng công nghệ như *Trao đổi dữ liệu điện tử* (Electronic Data Interchange – EDI) và cho phép khách hàng thanh toán bằng thẻ tín dụng cá nhân thông qua *Chuyển tiền điện tử* (Electronic Fund Transfer – EFT). Cả hai công nghệ này đều được ra giới thiệu ở những năm đầu thập niên 80 của thế kỷ XX, ban đầu mô hình thương mại điện tử chỉ dành cho những doanh nghiệp tập trung theo hình thức kinh doanh B2B¹, nó cho phép các doanh nghiệp thực hiện các hợp đồng điện tử như đơn đặt hàng hay hóa đơn điện tử. Sự phát triển hình thức kinh doanh trực tuyến và việc chấp nhận đưa thẻ tín dụng hay các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt vào các cuộc giao dịch điện tử làm góp phần phủ sóng nền thương mại điện tử trên khắp thế giới. [1]

Các dấu mốc quan trọng cho sự phát triển lĩnh vực thương mại điện tử, chính là việc Michael Aldrich phát minh ra hình thức mua sắm trực tuyến vào năm 1979 [2]. Hay Tim Berners-Lee phát minh ra hệ thống mạng toàn cầu (*World Wide Web* hay viết tắt là *www.*) vào năm 1989. Từ đây, thương mại điện tử đã thực sự bùng nổ và được toàn thế giới biết tới như là một trong những phương thức giao dịch thương mại tiên tiến nhất. [3]

Qua thời gian, từ loại hình B2B thuở ban đầu của nền thương mại điện tử, đến nay đã phát triển thêm các loại hình thương mại điện tử chính là: doanh nghiệp với người tiêu dùng (B2C); doanh nghiệp với chính phủ (B2G); người tiêu dùng với người tiêu dùng (C2C). [1]

1.1.2. Thông kê vĩ mô của thương mại điện tử thế giới những năm gần đây

Trong vài năm qua, thương mại điện tử đã trở thành một phần không thể thiếu trong mạng lưới kinh doanh toàn cầu. Giống như nhiều ngành công nghiệp khác, thương mại

¹ Business-To-Business: đây là loại hình kinh doanh giữa các doanh nghiệp với nhau, chẳng hạn như một doanh nghiệp cung cấp các sản phẩm hoặc dịch vụ cho một hay nhiều doanh nghiệp khác.

điện tử đã trải qua một sự chuyển đổi đáng kể sau sự ra đời của Internet, sự bùng nổ bóng đá-dot.com và nhờ quá trình số hóa không ngừng của cuộc sống hiện đại, người tiêu dùng trên toàn thế giới hiện đang được hưởng lợi từ các đặc quyền của giao dịch trực tuyến. Khi việc truy cập và sử dụng internet toàn cầu tăng lên nhanh chóng, người tiêu dùng dần cũng thay đổi thói quen mua sắm của họ, cụ thể với hơn 5 tỷ người dùng internet trên toàn thế giới, đây là con số rất ấn tượng phản ánh tầm quan trọng to lớn của nền thương mại điện tử trên toàn thế giới. [4]

Người tiêu dùng Internet có thể chọn từ nhiều nền tảng trực tuyến khác nhau để duyệt, so sánh và mua các mặt hàng hoặc dịch vụ họ cần. Trong khi một số trang web nhắm mục tiêu cụ thể đến khách hàng B2B (doanh nghiệp với doanh nghiệp). Tính đến năm 2022, thị trường trực tuyến chiếm tỷ trọng mua hàng trực tuyến lớn nhất trên toàn thế giới, riêng trong năm 2022, doanh số bán lẻ thương mại điện tử vượt 5,7 nghìn tỷ đô la Mỹ trên toàn thế giới. [4] Còn trong năm nay, doanh thu trong thị trường thương mại điện tử dự kiến sẽ đạt 3.090 tỷ USD và dự báo giá trị thị trường dự kiến là 4.991,00 tỷ USD vào năm 2028. Với giá trị thị trường dự kiến là 931,10 tỷ USD vào năm 2023, phần lớn doanh thu được tạo ra ở Trung Quốc. Và theo các dự đoán thống kê thì đến năm 2028, các con số trên dự kiến sẽ đạt đến tầm cao mới trong những năm tiếp theo, số lượng người dùng thương mại điện tử được dự đoán sẽ đạt mức 3,4 tỉ người dùng trên toàn thế giới. [5]

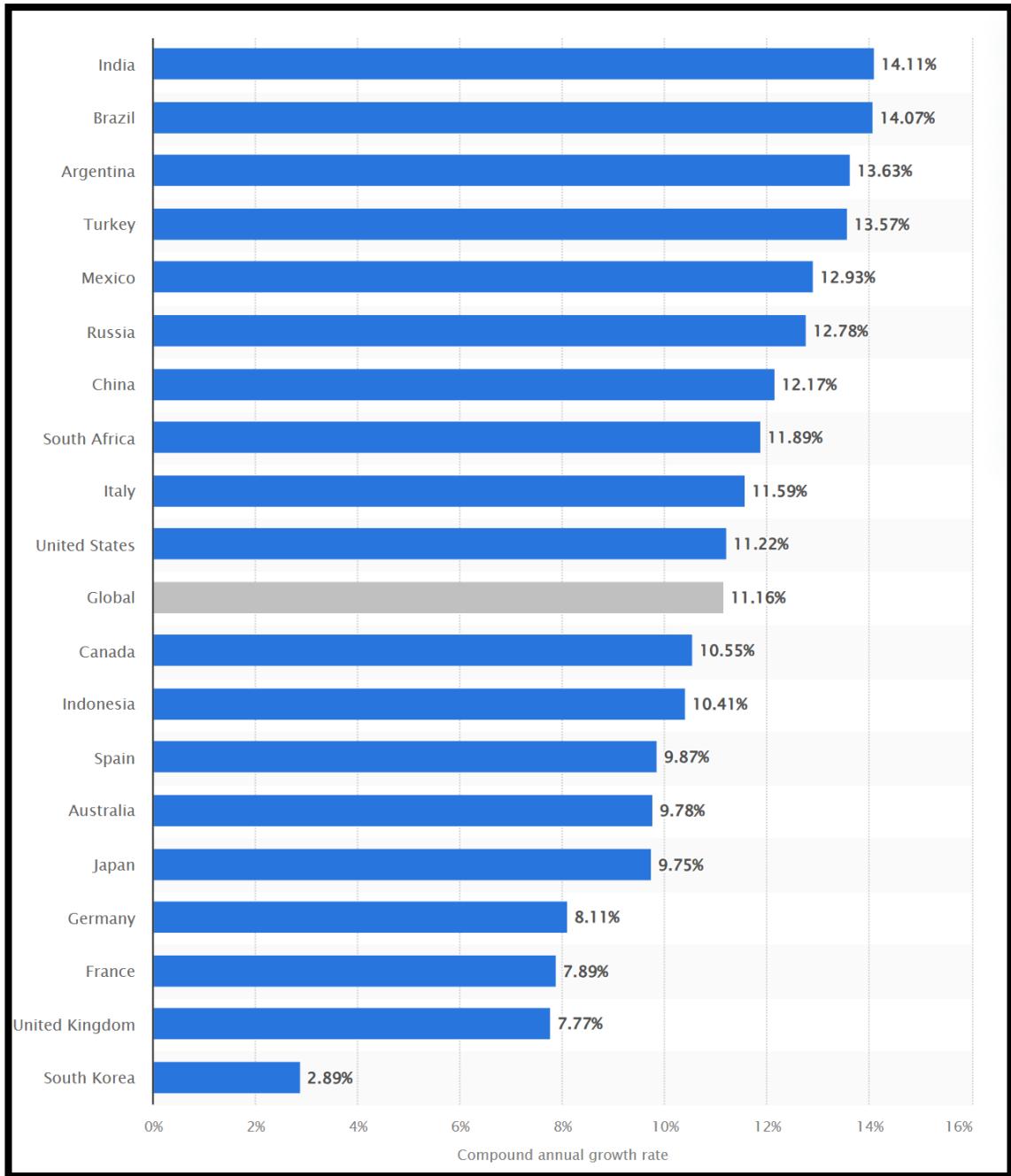
Dẫn đầu bảng xếp hạng các trang web bán lẻ trực tuyến toàn cầu về lưu lượng truy cập là Amazon. Gã khổng lồ có trụ sở tại Seattle này chuyên cung cấp dịch vụ bán lẻ điện tử, dịch vụ điện toán, điện tử tiêu dùng và nội dung số đã đạt số lượng đăng ký 5,9 tỷ lượt truy cập trực tiếp vào trang web của mình tính cho đến thời điểm tháng 4 năm 2023. Tuy nhiên, xét về tổng giá trị hàng hóa, Amazon đứng thứ ba sau các đối thủ Trung Quốc là Taobao và Tmall. Cả hai nền tảng đều được điều hành bởi Tập đoàn Alibaba, nhà cung cấp thương mại trực tuyến hàng đầu châu Á. [4]

1.1.3. Tầm nhìn và dự đoán về tương lai ngành thương mại điện tử thế giới

Ngành thương mại điện tử trên toàn thế giới nói chung đã phát triển rất nhanh chóng trong những năm gần đây, nhất là sau sự kiện đại dịch COVID-19 bùng phát, làm thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng khắp các quốc gia. Theo báo cáo của Statista, doanh

thu thương mại điện tử bán lẻ toàn cầu năm 2021 ước đạt 5.545 tỷ USD, tăng trưởng khoảng 12,7%. Dự báo đến năm 2025, con số này sẽ cán mốc 7.385 tỷ USD. Các quốc gia có thị trường thương mại điện tử lớn nhất hiện nay là Trung Quốc, Mỹ, Anh, Nhật Bản và Hàn Quốc. Ngoài ra, dự đoán về tốc độ phát triển hình thức thương mại điện tử của các quốc gia còn được phản ánh qua tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR²) của doanh số thương mại điện tử bán lẻ từ năm 2023 đến năm 2027.

² Theo gitihocom, Tốc độ tăng trưởng hàng năm kép (tiếng anh là Compounded Annual Growth Rate, viết tắt là CAGR) là một thuật ngữ thường được dùng trong đầu tư hoặc kinh doanh, đo lường tỷ suất hoàn vốn của một khoản đầu tư. Nói cách khác, nó cho chúng ta biết tốc độ tăng trưởng mà các khoản đầu tư đã tăng hàng năm.



Hình 1. Tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) của doanh số thương mại điện tử bán lẻ từ năm 2023 đến năm 2027, theo quốc gia

Qua đó, ta nhận thấy dự đoán Ấn Độ là quốc gia có tốc độ tăng trưởng kép hàng năm của doanh số thương mại điện tử vượt trội nhất trong năm 2027 so với năm hiện tại, với mức tăng trưởng 14,11%, bỏ xa các quốc gia là cường quốc kinh tế như Mỹ, Trung Quốc, Đức, Pháp, Anh hay Nhật Bản và vượt qua cả tốc độ tăng trưởng trung bình của toàn cầu (chỉ 11,16%). Nhưng đây cũng chỉ là các số liệu dự đoán, thị trường mua sắm trực tuyến

Ấn Độ vẫn còn kém xa so với các quốc gia lớn khác. Doanh thu trung bình trên mỗi người dùng là số liệu hữu ích để xác định tỷ lệ ứng dụng phổ biến của thương mại điện tử ở một quốc gia. Đối với Ấn Độ, chỉ số ARPU³ được thống kê ở mức khoảng 77 đô la Mỹ vào năm 2023. Tuy nhiên ở Trung Quốc, giá trị này cao hơn 10 lần, ở mức gần 1.200 đô la Mỹ.

[6]

1.2. Các thống kê về thương mại điện tử ở Việt Nam và trong khu vực

1.2.1. Bức tranh khởi thủy về thương mại điện tử Việt Nam từ giai đoạn những năm đầu thế kỷ XXI

Nội dung phần này được dựa trên Báo cáo Thương mại điện tử Việt Nam – năm 2003. [7]

- Chính phủ với thương mại điện tử:

Các tổ chức thuộc cơ quan Chính phủ là đại diện kiến tạo thể chế cho ngành thương mại điện tử ở Việt Nam. Vào giai đoạn từ năm 2002 – 2004, một số tổ chức, cơ quan đảm nhiệm các vai trò then chốt như:

- Bộ Thương mại hỗ trợ môi trường pháp lý chung cho thương mại điện tử.
- Bộ Brur chính Viễn thông và Ban Cơ yếu Chính phủ hỗ trợ xây dựng hệ thống tổ chức chứng thực.
- Tổ chức Ngân hàng Nhà nước hỗ trợ xây dựng các hệ thống thanh toán điện tử móc nối với các ngân hàng.
- Bộ Tài chính hỗ trợ việc kê khai thuế cá nhân qua hình thức điện tử và kê khai hải quan điện tử.

Cũng chính các tổ chức Chính phủ này đã tham gia với tư cách là người hỗ trợ tiên phong cho các dự án thương mại điện tử đầu tiên ở nước ta, điển hình như dự án “Kỹ thuật Thương mại điện tử” do Ban Thương mại điện tử, Bộ Thương mại chủ trì, hay dự án “Sàn giao dịch www.vnemart.com.vn” do Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam phối hợp với Ngân hàng Công thương và Công ty Điện toán và Truyền số liệu (Vietnam Datacommunication Company - VDC) cùng triển khai.

³ Theo Google Support, ARPU: Doanh thu trung bình trên mỗi người dùng (ARPU). Là dữ liệu doanh thu ước tính bao gồm doanh thu từ giao dịch mua hàng trong ứng dụng, thương mại điện tử, gói thuê bao và quảng cáo.

Ngoài ra, các tổ chức cơ quan Chính phủ còn đóng vai trò là người tiêu dùng thương mại điện tử. Tuy nhiên, vào thời điểm này, thì hình thức vẫn còn sơ khai và chỉ ứng dụng trong việc phục vụ Chính phủ mua các bản tin, tài liệu kinh tế - xã hội, chưa hoàn toàn ứng dụng trong việc mua các thiết bị, hàng hóa, vật tư qua Internet toàn cầu.

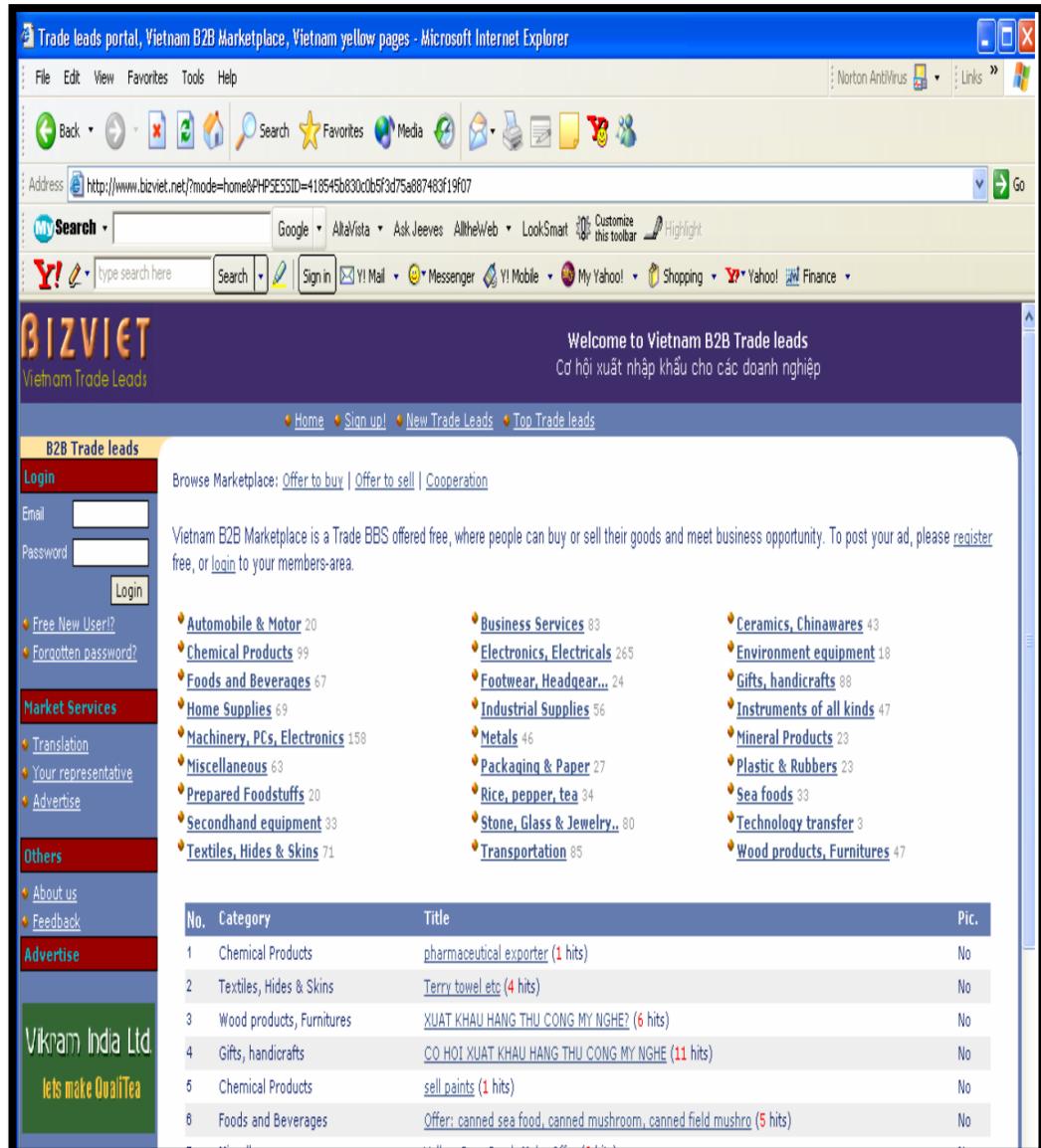
- Các doanh nghiệp quốc nội với thương mại điện tử:

Có 3 hình thức chính:

- Hình thức đầu tiên: Doanh nghiệp xây dựng sàn giao dịch ảo để bán hàng hóa và các dịch vụ. Đây là hình thức xây dựng các siêu thị ảo, chợ ảo để làm nơi trung gian cho các khách hàng mua bán với nhau và thu phí giao dịch.

Các ví dụ:

- <https://nhasach.vn/>: là website bán sách, văn phòng phẩm, có phương thức giao nhận hàng, thanh toán trực tuyến.
- <http://www.tienphong-vdc.com.vn>: là website bán lẻ hàng hóa.
- <http://www.daugiaonline.com>: website mua bán đấu giá trực tuyến đầu tiên ở Việt Nam, lấy ý tưởng từ eBay.
- Sàn giao dịch ảo - <http://www.bizviet.net>: cung cấp thông tin về các cơ hội chào hàng ra quốc tế nhằm hỗ trợ các doanh nghiệp trong nước có thể xuất khẩu.

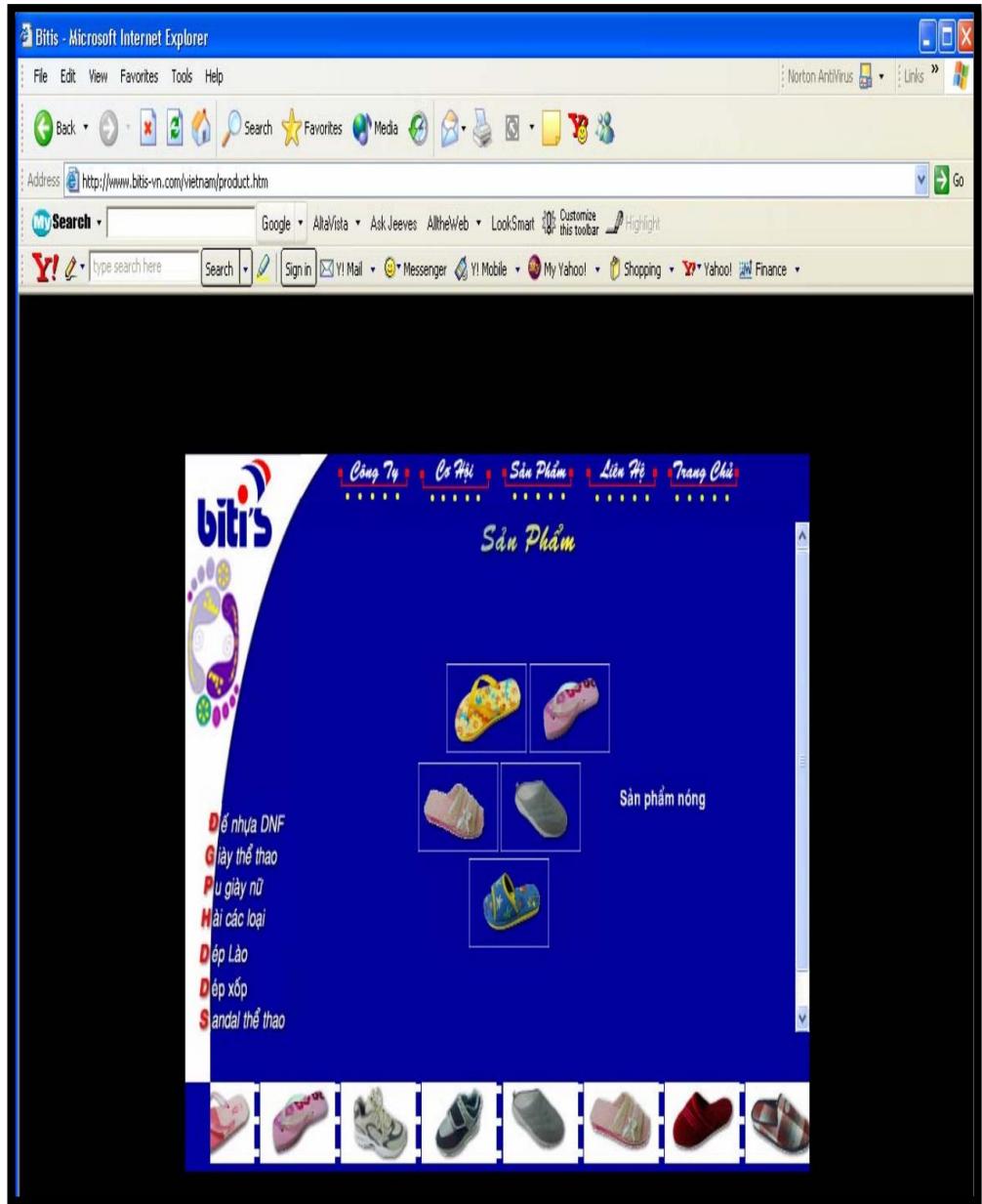


Hình 2. Giao diện website Bizviet (năm 2003)

- Hình thức thứ hai: Doanh nghiệp ứng dụng thương mại điện tử để tự mua bán hàng hóa, dịch vụ. Đây là hình thức mà các doanh nghiệp sử dụng môi trường Internet để thực hiện: xây dựng trang web để giới thiệu sản phẩm và công ty; đưa e-catalogue lên Internet và xử lý, chấp nhận các đơn hàng trực tuyến.

Các ví dụ:

- o Website của Công ty sản xuất hàng tiêu dùng Bình Tiên (BITIS)



Hình 3. Giao diện website Công ty BITIS (giao diện năm 2003)

Các điểm hạn chế còn tồn đọng ở hình thức này:

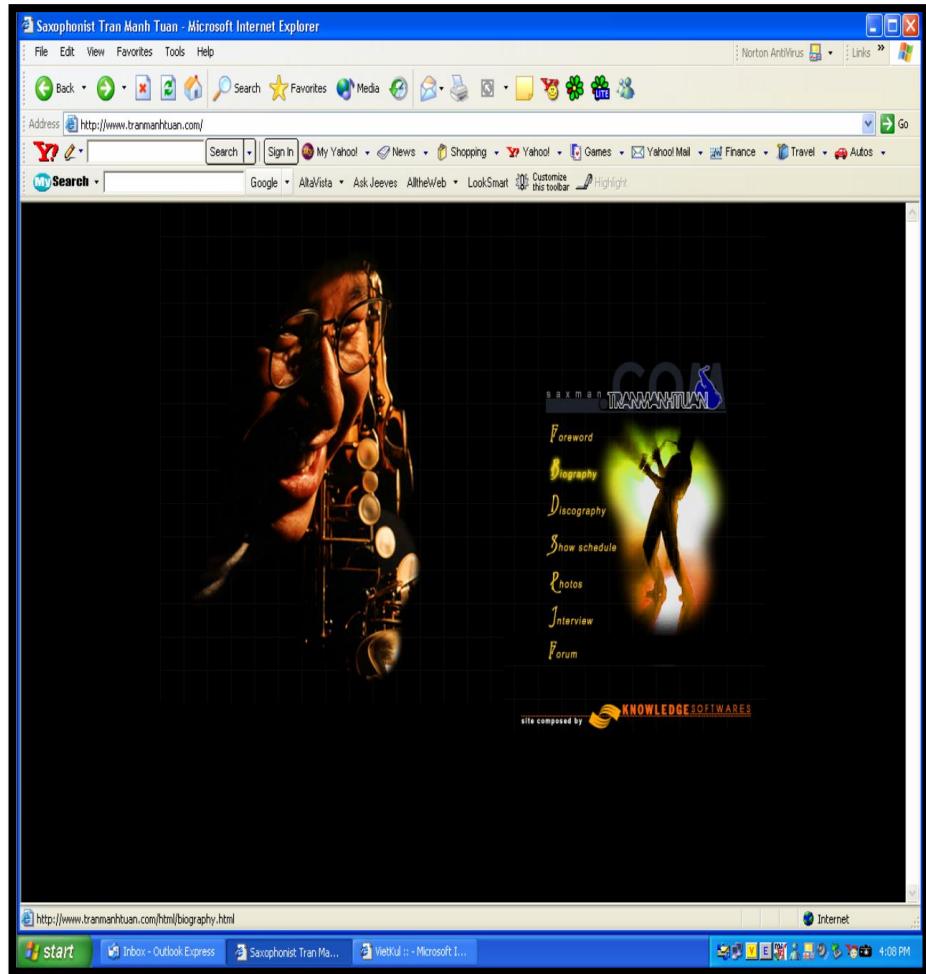
- Tại thời điểm này, chưa khả dụng bất kỳ một phương thức thanh toán trực tuyến chính thống nào, ngoài việc chấp nhận sử dụng dịch vụ thẻ tín dụng như thẻ Visa hay thẻ MasterCard.
- Các doanh nghiệp chưa phát triển được các phần mềm nhằm số hóa nghiệp vụ và quản lý kinh doanh như phần mềm quản lý hàng tồn kho chuỗi cung ứng (Supply Chain Management – SCM) hay phần mềm quản lý nguồn nhân lực (Human Resources Management – HRM).

- Hình thức thứ ba: Doanh nghiệp đầu tư vào nghiên cứu triển khai thương mại điện tử. Cụ thể, một số doanh nghiệp, nhất là các công ty tin học hay công nghệ cao, đang tập trung vào nghiên cứu các tính năng nhằm phát triển đa dạng hóa trải nghiệm thương mại điện tử. Cải tiến và đổi mới là nhiệm vụ cấp bách tiên quyết được đặt ra cho các tổ chức thuộc hình thức này, kể từ sau thời điểm năm 2003.

Các ví dụ:

- <http://www.dangkyweb.com> – cung cấp tên miền đăng ký cho website của các công ty kinh doanh.
 - <http://www.netnam.vn> – cung cấp các giải pháp kỹ thuật, dịch vụ công nghệ thông tin liên quan đến nền tảng thương mại điện tử.
 - <http://www.matbao.com> – cung cấp các giải pháp về phát triển website hoặc các ứng dụng web, cụ thể như thiết kế, lập trình, cung cấp tên miền, cung cấp máy chủ vận hành web.
- Cá nhân với tư cách là người bán hàng:

Ở thời điểm này, chủ yếu vẫn là cá nhân tự xây dựng website nhằm giới thiệu cung ứng hàng hóa, dịch vụ cần kinh doanh. Ví dụ nổi bật như website của nghệ sĩ kèn Trần Mạnh Tuấn – giới thiệu kinh doanh loại hình dịch vụ âm nhạc.



Hình 4. Giao diện website Trần Mạnh Tuấn (giao diện năm 2003)

Website này, và của những cá nhân kinh doanh khác, vẫn chỉ dừng ở mức độ giới thiệu vì chưa cung cấp cho khách truy cập bất kỳ một phương thức thanh toán hay dịch vụ chữ ký điện tử⁴ nào.

1.2.2. Từng bước hội nhập với thị trường khu vực

Sự tăng trưởng bứt phá trong những năm gần đây đưa nền thương mại điện tử Việt Nam trở thành một trong những thị trường tiềm năng nhất khu vực ASEAN. Theo Báo cáo "Báo cáo e-Economy SEA 2023"⁵ của Google - Temasek, tốc độ tăng trưởng thương mại điện tử của Việt Nam vào năm 2025 được dự báo ở mức 45%, đưa Việt Nam trở thành nước có nền Thương mại điện tử tăng trưởng nhanh nhất khu vực. [8]

⁴ Chữ ký điện tử (Certificate Authority – CA): đây là một loại hình dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử do tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký số cấp.

⁵ https://services.google.com/fh/files/misc/vietnam_e_economy_sea_2023_report.pdf

Còn theo báo cáo số liệu thống kê của Statista, dựa trên quy mô nền kinh tế Internet ở khu vực Đông Nam Á năm 2023, thì Việt Nam xếp thứ 3 với quy mô 30 tỉ đô, chỉ đứng sau Indonesia và Thái Lan lần lượt 82 tỉ đô và 36 tỉ đô. [9]

Bộ Công Thương đã và đang đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, ứng dụng thương mại điện tử xuyên biên giới với việc tìm hiểu và kết nối với Amazon Global Selling bằng chương trình bán hàng toàn cầu của Amazon nhằm gia tăng xúc tiến thương mại và xuất khẩu qua nền tảng thương mại điện tử, qua đó, nhiều doanh nghiệp đã được hỗ trợ để xuất khẩu hàng hóa qua sàn thương mại điện tử của Amazon. Ông *Đặng Hoàng Hải*, Cục trưởng Cục Thương mại điện tử và Kinh tế số xác nhận, việc tiếp cận được 300 triệu khách hàng trên Amazon là một cơ hội rất lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam, tạo ra bước ngoặt mới cho các doanh nghiệp trong nước có thể tìm kiếm thị trường, khách hàng mới trên toàn thế giới.

1.2.3. Dự báo những biến động thị trường thương mại điện tử trong nước

Các điểm nổi bật để thúc đẩy Việt Nam trở thành một quốc gia có nền thương mại điện tử hùng hậu:

- Doanh nghiệp nội địa nêu thúc đẩy tăng trưởng truyền thông kỹ thuật số: Thị trường truyền thông kỹ thuật số của Việt Nam đang trên đà phát triển mạnh mẽ nhờ nhu cầu về công nghệ cao đến từ các doanh nghiệp trong nước, cũng như nhu cầu về nguồn nhân lực công nghệ thông tin chất lượng cao từ nước ngoài.
- Tập trung phát triển các hình thức thanh toán không dùng tiền mặt: Cần thêm sự đồng bộ về các hình thức thanh toán trực tuyến cho người tiêu dùng. Phát triển thêm các công nghệ mới, đẩy mạnh yếu tố bảo mật, quyền riêng tư khi thực hiện các giao dịch điện tử.

Ba thành phố đô thị có sự tham gia của thương mại kỹ thuật số cao nhất, quy mô tiên tiến nhất được dự báo vẫn sẽ tiếp tục là TP. Hà Nội, TP. Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh về quy mô cung cầu. [8]

1.3. Phân tích nhu cầu mua sách của người tiêu dùng

1.3.1. Số liệu tiêu thụ sản phẩm sách đọc hiện nay

“Gần 15 nghìn đầu sách được xuất bản, giảm 51% trong 6 tháng đầu năm 2023” đó là những tóm tắt về tình hình tiêu thụ sách qua bài báo cáo trên Tạp chí điện tử Kinh tế số ngày 09/08/2023.

Dẫn lại lời báo cáo của Bộ Thông tin và Truyền thông, trong 6 tháng đầu năm 2023, các nhà xuất bản đã thực hiện xuất bản tổng cộng 14.968 quyển sách với 176.830.566 bản in (giảm 28,8% về cuốn và giảm 51% về số lượng bản in so với cùng thời điểm năm ngoái). Cụ thể, xuất bản phẩm dạng sách in đạt 13.380 cuốn với 163.888.479 bản (giảm 30,5% về cuốn và giảm 53,9%); Xuất bản phẩm dạng điện tử đạt 1.111 xuất bản phẩm (giảm 2,8%); Xuất bản phẩm dạng đĩa CD, DVD, bản đồ, bưu ảnh, lịch các loại đạt 477 xuất bản phẩm với 12.942.087 bản (giảm 24,9% về số xuất bản phẩm và tăng 115% về bản). [10]

Tuy vậy, theo báo cáo của Cục Xuất bản, In và Phát hành, tổng doanh thu ngành xuất bản đạt gần 4 nghìn tỷ đồng (tăng 33,3%); nộp ngân sách hơn 414,8 tỷ đồng; lợi nhuận (sau thuế) đạt hơn 429 tỷ đồng. Trong đó, có 5 nhà xuất bản có doanh thu đạt trên 100 tỷ đồng; Có 19/57 nhà xuất bản, chiếm 33,3% tổng số nhà xuất bản tham gia đăng ký xuất bản và phát hành điện tử (tăng 72,7%). Cũng theo Cục Xuất bản, In và Phát hành, trước đó tính đến hết năm 2022, cả nước có 57 nhà xuất bản, trong đó có 15 nhà xuất bản hoạt động theo mô hình doanh nghiệp và 42 đơn vị sự nghiệp công lập. Tổng số xuất bản phẩm nộp lưu chiểu là hơn 38 nghìn xuất bản phẩm (tăng 15,42%) với gần 599 triệu bản (tăng 49,5%). [11] Đây là những số liệu phản ánh số lượng tiêu thụ sách giấy không quá ảm đạm nhưng cũng không quá khởi sắc.

1.3.2. Phân tích các doanh nghiệp có cùng chiến lược bán sách

- Theo mô hình kinh doanh cửa hàng truyền thống (Brick-and-Mortar)

Ta lấy ví dụ về *Nhà sách Dũ Thảo* (địa chỉ: 807, đường Hậu Giang, quận 6, TP.HCM), đơn vị kinh doanh này chỉ có một cửa hàng vật lý được mở ra với mục đích buôn bán các sản phẩm sách giấy, dụng cụ văn phòng phẩm, dụng cụ học tập, giảng dạy mà không cần có thêm các hình thức mô hình bán trực tuyến như website bán hàng, shop

trực tuyến trên sàn thương mại điện tử hay các tài khoản bán hàng trên nền tảng mạng xã hội.

Việc này có thể gây khó khăn cho đơn vị kinh doanh khi không có các mô hình bán hàng trực tuyến sẽ tự đánh mất đi một lượng khách tiêu dùng không hề nhỏ. Tuy nhiên mô hình này vẫn bền vững trong trường hợp được áp dụng cho các đơn vị kinh doanh nhỏ lẻ, vị trí mặt bằng thuận lợi cho việc buôn bán, nên kiểu kinh doanh Brick-and-Mortar vẫn phù hợp với *Nhà sách Dũ Thảo* khi mà vị trí cửa hàng nằm cách không xa khu dân cư Bình Phú, khu dân cư Phú Lâm, khu chung cư Him Lam – Chợ Lớn, gần với hai trục đường quan trọng là đường Hồng Bàng hướng về quận 5, quận 1; đường Hậu Giang hướng về trung tâm Chợ Lớn, chợ Bình Tây, và quan trọng là nằm tại khu vực đông dân cư, bên cạnh khu vực trường học, mặt tiền đường Hậu Giang có nhiều người qua lại, phù hợp nhu cầu tiêu dùng của học sinh, phụ huynh, giáo viên.

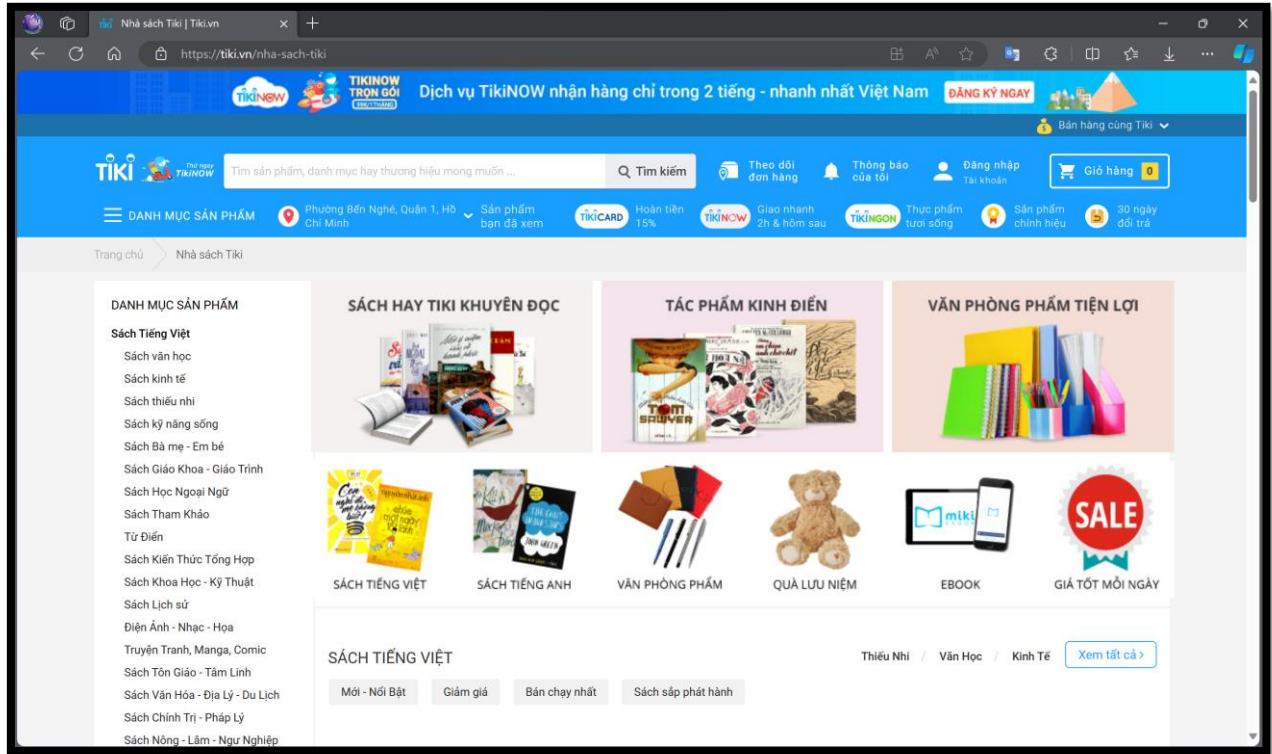


Hình 5. Ảnh chụp Nhà sách Dũ Thảo

- Theo mô hình kinh doanh hoàn toàn trực tuyến (Virtual)

Ta lấy ví dụ về *Nhà sách Tiki* (địa chỉ trực tuyến: <https://tiki.vn/nha-sach-tiki/>), đây là một nhánh con của nền tảng thương mại điện tử Tiki, khác với sàn Tiki bày bán đa dạng các mặt hàng thì *Nhà sách Tiki* chỉ bán những sản phẩm sách truyện, dụng cụ văn phòng phẩm hay đồ lưu niệm (tranh, ảnh,...).

Về mặt giao diện hay trải nghiệm sử dụng thì vẫn giống hoàn toàn với trải nghiệm khi sử dụng website [tiki.vn](https://tiki.vn/nha-sach-tiki), tài khoản khách hàng được đồng bộ với tài khoản Tiki.



Hình 6. Website Nhà sách Tiki

- Theo mô hình kinh doanh kết hợp truyền thống và trực tuyến (Click-and-Mortar).

Ta lấy ví dụ về *Fahasa*, đơn vị kinh doanh này vừa có các chi nhánh cửa hàng trải khắp Việt Nam, vừa phát triển nền tảng mua bán trực tuyến (<https://www.fahasa.com/>)

Đối với các chi nhánh cửa hàng vật lý, họ triển khai mô hình cửa hàng làm nơi cho người tiêu dùng đến để tương tác với nhân viên bán hàng, trải nghiệm những sản phẩm sách mà họ sắp mua, đây cũng là nơi mà đơn vị kinh doanh này có thể tối đa chiến lược quảng cáo marketing bằng cách trang trí cửa hàng bằng rôn, banner quảng cáo khuyến mãi hay những hoạt động tăng tính kích cầu mua sắm khác do chính đội ngũ Fahasa quyết định.

Xem	Tìm:
30	
mục	
Tên	Địa chỉ
FAHASA SÔNG LA	Tầng 03 TTTM Vincom Hà Tĩnh - Đường Hà Huy Tập - TP Hà Tĩnh
FAHASA VINH	Tầng 2 - Big C Vinh, đường Quang Trung, Thành phố Vinh, Nghệ An
NHÀ SÁCH - SIÊU THỊ BÌNH MINH	604 CMT8, TX. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương
NHÀ SÁCH - SIÊU THỊ LÝ THÁI TÔ	59-61 Xóm Cùi, Q. 8, TP.HCM
NHÀ SÁCH - SIÊU THỊ THUẬN AN	87 Phan Đình Phùng, Thuận An, Tỉnh Bình Dương
NHÀ SÁCH - SIÊU THỊ ĐỒNG NAI	Quốc lộ 1, P. Tân Biên, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
NHÀ SÁCH BÌNH DƯƠNG	25 Trần Hưng Đạo, P. Phú Cường, TP. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương.
NHÀ SÁCH CÂY GỖ	146 Minh Phụng, Q.6, TP.HCM
NHÀ SÁCH CỦ CHI	Khu phố 5, Quốc lộ 22, thị trấn Củ Chi, TP.HCM
NHÀ SÁCH DĨ AN - BÌNH DƯƠNG	Lầu 1 Chợ B-Chợ Dĩ An, TX. Dĩ An, Tỉnh Bình Dương.
NHÀ SÁCH DẦU TIẾNG	25/4 Tự Do, Thị trấn Dầu Tiếng, Huyện Dầu Tiếng, Tỉnh Bình Dương.
NHÀ SÁCH FAHASA AN GIANG	Siêu Thị Co.op Mart Long Xuyên (Lầu 3) - 12 Nguyễn Huệ A, P. Mỹ Long, TP. Long Xuyên, Tỉnh An Giang
NHÀ SÁCH FAHASA BIÊN HÒA	Siêu Thị Co.op Mart Biên Hòa (Lầu 2) - 121 Quốc lộ 15, P. Tân Tiến, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
NHÀ SÁCH FAHASA BUÔN MA THUỘT	Siêu Thị Co.op Mart Buôn Ma Thuột (Lầu 1) - 71 Nguyễn Tất Thành, P. Tân An, TP. Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đăk Lăk
NHÀ SÁCH FAHASA BÌNH DƯƠNG	Siêu Thị Co.op Mart Bình Dương (Lầu 1), đường 30/4, TP. Thủ Dầu Một, Tỉnh Bình Dương.
NHÀ SÁCH FAHASA BÌNH PHƯỚC	TTTM Đồng Xoài (Lầu 1) - Phú Riềng Đỏ, TX. Đồng Xoài, Tỉnh Bình Phước
NHÀ SÁCH FAHASA BÌNH THUẬN	Siêu Thị Lotte Mart Phan Thiết (Lầu 1), Khu dân cư Hùng Vương 1, P.Phú Thủy, TP.Phan Thiết, T.Bình Thuận.
NHÀ SÁCH FAHASA BÌNH TÂN	Siêu Thị Co.op Mart Bình Tân (Lầu 2) - Số 158 đường 19, Q. Bình Tân, TP.HCM
NHÀ SÁCH FAHASA BÌNH ĐỊNH	Trung tâm Thương mại Big C Quy Nhơn, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.
NHÀ SÁCH FAHASA BÁO LỘC - LÂM ĐỒNG	Siêu Thị Co.op Mart Báo Lộc (Lầu 1), Tháp Nước – Trần Phú – P.2 – TP.Báo Lộc – Lâm Đồng

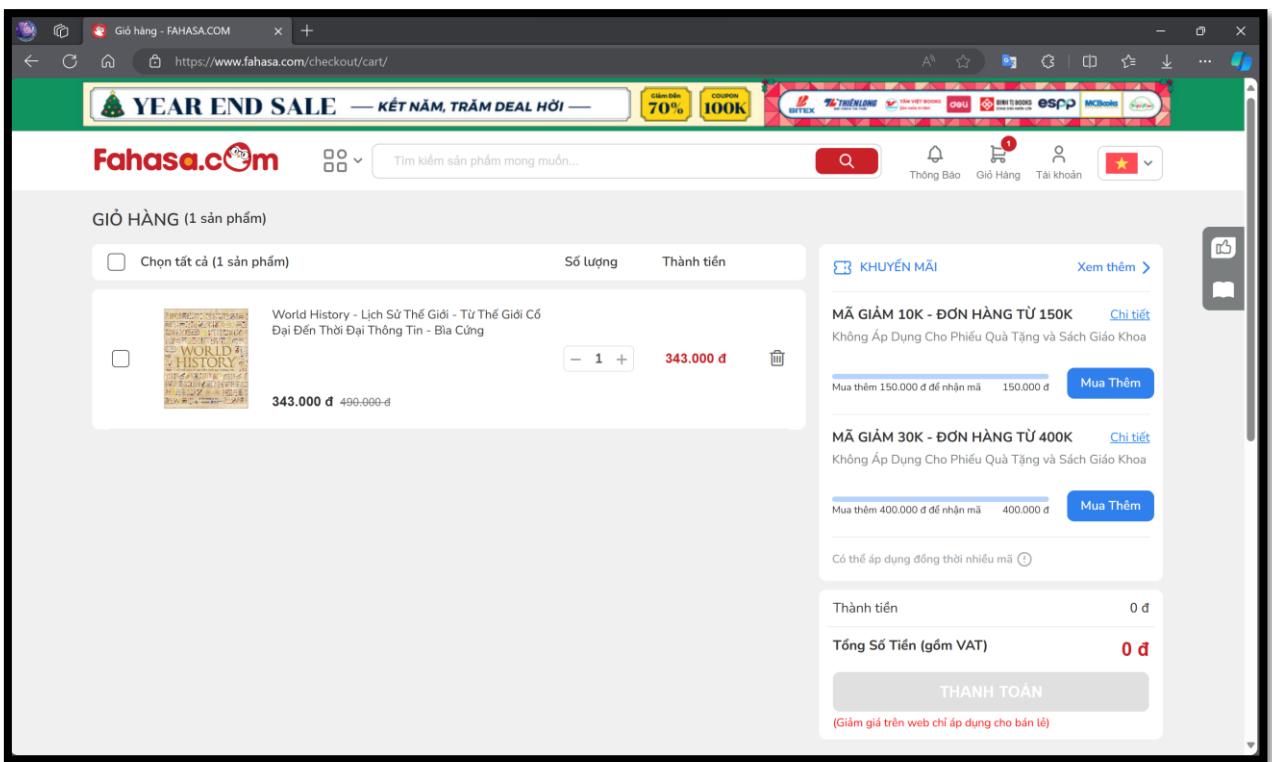
Hình 7. Danh sách các chi nhánh cửa hàng vật lý của Fahasa⁶

Còn đối với nền tảng mua bán trực tuyến, cụ thể với website <https://www.fahasa.com/> thì tương tự với website Nhà sách Tiki ở trên, đơn vị kinh doanh xây dựng cho mình một website để khách tiêu dùng có thể mua sách trực tuyến trên chính nền tảng website đó.

⁶ Nguồn do <https://www.fahasa.com/he-thong-trung-tam-nha-sach> cung cấp

The screenshot shows the homepage of Fahasa.com during their 'YEAR END SALE'. The top navigation bar includes links for 'Nhà sách trực tuyến Fahasa.com' and 'https://www.fahasa.com'. A banner at the top left says 'YEAR END SALE — KẾT NĂM, TRĂM DEAL HỜI —' with offers like 'GIẢM ĐẾN 70%', 'COUPON 100K', and 'COUPON 23K'. To the right, there are promotional banners for 'POTICO.VN' (Giảm Ngay 150K, 50K) and 'PNJ' (ƯU ĐÃI 10% off over 1 million VND). Below these are four main promotional boxes: 'CHỢ PHIÊN ĐƠN KHO' (Deal Tốt Chót Hời), 'HOÀN TẤT ĐƠN HÀNG NHẬN NGÀN MÃ GIẢM' (Coupon 25K / 35K / 50K / 70K / 100K), 'Tiếp Bước Cùng Trẻ' (Kiến Tạo Tương Lai), and 'GIÁNG SINH ẨM ÁP CÙNG FAHASA' (Deal Thương Hiệu Triệu Giá Hời). Each box features a 'Mua Ngay' button. The bottom navigation bar includes icons for 'YEAR & SALE', 'TOP BRAND', 'TOP HOT', 'TOP READ', 'TOP READ', 'TOP READ', 'TOP READ', 'TOP READ', and 'TOP READ'.

The screenshot shows a product page for the book "World History - Lịch Sử Thế Giới". The page features a large image of the book cover, which is decorated with various historical symbols and figures. Below the image are two buttons: "Thêm vào giỏ hàng" (Add to cart) and "Mua ngay" (Buy now). To the right of the book image, there is detailed product information: the title "World History - Lịch Sử Thế Giới", subtitle "Từ Thế Giới Cổ Đại Đến Thời Đại Thông Tin", author "Philip Parker", publisher "Dân Trí", and a price of "343.000 đ" (343,000 Vietnamese đồng) with a 30% discount from "499.000 đ". There are also sections for delivery time ("Thời gian giao hàng"), return policy ("Chính sách đổi trả"), and a quantity selector ("Số lượng"). A red sidebar on the right provides online support ("Hỗ trợ trực tuyến") and a form for user information. The top of the page includes a navigation bar with a search bar, a "YEAR END SALE" banner, and a "COUPON 100K" offer.



Hình 8. Trải nghiệm mua sách tại website Fahasa

CHƯƠNG 2. NỀN TẢNG XÂY DỰNG THƯƠNG HIỆU

2.1. Giới thiệu về sản phẩm cần kinh doanh

Nhóm tập trung phát triển mô hình cửa hàng trực tuyến kinh doanh các sản phẩm sách truyện, văn phòng phẩm, dụng cụ học tập.

Cụ thể hơn, website cửa hàng sẽ triển khai bán nhiều thể loại về sách, như là tiểu thuyết, khoa học, cho đến sách thiếu nhi và sách học thuật, giáo trình. Với hàng ngàn tựa sách từ các thể loại khác nhau kể trên, sẽ là lựa chọn mua hàng cho khách tiêu dùng.

Với tiểu thuyết, khách mua hàng sẽ được khám phá những tác phẩm từ thế kỷ trước như *Cuốn theo chiều gió* của Margaret Mitchell hay *Ông già và biển cả* của Ernest Hemingway. Với sách khoa học, khách mua hàng sẽ biết được nguồn cội tiến hóa của các sinh vật qua sách *Nguồn gốc các loài*, nguyên tác của Charles Darwin, hay *Lược sử thời gian*, nguyên tác của cố nhà khoa học Stephen Hawking. Hay với thể loại sách thiếu nhi, website được triển khai bán nhiều loại truyện tranh khác nhau, phục vụ cho đối tượng từ thiếu nhi đến thanh thiếu niên. Ngoài ra còn có thể loại sách học thuật, giáo trình, bao gồm nhiều đầu sách mang lại cho người đọc nguồn kiến thức về nhiều lĩnh vực trong cuộc sống và còn nhiều thể loại sách khác, cũng sẽ được bày bán trên website của nhóm.

Tất cả sản phẩm sách sẽ được bán với mức giá bình ổn, đi kèm với khuyến mãi quà tặng và chính sách bảo hành của cửa hàng.

2.1.1. Lựa chọn mô hình kinh doanh

Quyết định lựa chọn mô hình kinh doanh hoàn toàn trực tuyến (Virtual) và theo hướng Business-To-Customer – B2C.

2.1.2. Đánh giá tính khả thi khi xây dựng hệ thống

Về các khoản chi phí:

Ước tính chi phí hàng tháng khi xây dựng và phát triển cửa hàng

Dự án phát triển cửa hàng trực tuyến Neko Store

Các loại phí phát sinh khi xây dựng và phát triển cửa hàng	Ước lượng chi phí hàng tháng (VND)
Chi phí vốn hàng hóa	20,000,000
Chi phí quảng cáo và marketing	3,000,000
Chi phí đăng ký doanh nghiệp	4,810,000 chỉ trả 1 lần; 150,000 sau mỗi 3 năm ⁷
Chi phí máy chủ vận hành và lưu trữ	399,000 ⁸
Chi phí triển khai tên miền	560,000 đối với năm đầu tiên; 460,000 đối với mỗi năm tiếp theo ⁹
Chi phí nhân viên chăm sóc khách hàng	14,000,000 / 2 nhân viên
Chi phí nhân viên marketing	13,000,000 / 2 nhân viên
Chi phí nhân viên bảo trì máy chủ	7,500,000 / 1 nhân viên (thuê mỗi 6 tháng 1 lần)
Thuế kinh doanh	Tỷ suất 1.5% giá trị doanh thu ¹⁰
Tổng cộng	55,769,000 <i>(Chưa bao gồm thuế kinh doanh và chi phí thuê nhân viên bảo trì máy chủ mỗi 6 tháng)</i>

Bảng 1. Ước tính chi phí hàng tháng khi phát triển cửa hàng trực tuyến

Đánh giá lợi nhuận

- Các lợi nhuận vô hình:

STT	Tên lợi nhuận vô hình	Tác động / Lợi ích
1	Sự uy tín với khách hàng trong	Việc khách hàng hài lòng có thể thúc đẩy tạo

⁷ Chi phí đăng ký doanh nghiệp năm 2023: <https://thuvienphapluat.vn/phap-luat-doanh-nghiep/cau-hoi-thuong-gap/le-phi-dang-ky-doanh-nghiep-nam-2023-la-bao-nhieu-3162.html>

⁸ Phí thuê hàng tháng 1 VPS Linux (20 GB HDD lưu trữ, 2 GB RAM, 1 nhân CPU) (<https://www.matbao.net/server/cloud-server.html>)

⁹ Dựa trên bảng giá tên miền .vn của dịch vụ tên miền <https://www.matbao.net/> (<https://www.matbao.net/ten-mien/bang-gia-ten-mien.html>)

¹⁰ PHỤ LỤC I - DANH MỤC NGÀNH NGHỀ TÍNH THUẾ GTGT, THUẾ TNCN THEO TỶ LỆ % TRÊN DOANH THU ĐỐI VỚI HỘ KINH DOANH, CÁ NHÂN KINH DOANH (Ban hành kèm theo Thông tư số 40/2021/TT-BTC ngày 01 tháng 6 năm 2021 của Bộ trưởng Bộ Tài chính) [12]

	tương lai	ra doanh số bán hàng trong tương lai, trong những dự án tiếp theo và giới thiệu với những khách hàng mới.
2	Vị thế cạnh tranh	Một vị thế cạnh tranh mạnh mẽ có thể đem lại ưu điểm trong việc thu hút dự án và đối tác kinh doanh.
3	Kinh nghiệm phát triển hệ thống lĩnh vực thương mại điện tử	Tăng thêm kinh nghiệm cho các dự án có liên quan về mảng phát triển thương mại điện tử
4	Sự uy tín về thương hiệu doanh nghiệp	Giúp phát triển thương hiệu, một khi có được thương hiệu mạnh mẽ và uy tín thì chắc chắn thu hút được thêm khách hàng và đối tác kinh doanh.

Bảng 2. Lợi nhuận vô hình

- Các lợi nhuận hữu hình:

STT	Tên lợi nhuận hữu hình	Chi tiết	Giá trị (VND)
1	Lợi nhuận bán sản phẩm	Khoản tiền lợi nhuận nhận được sau khi bán được sản phẩm và đã trừ chi phí	Khoảng từ 100,000,000 đến 200,000,000 / 1 tháng
2	Lợi nhuận bảo trì	Tiết kiệm được khoản tiền bảo trì nhờ kế hoạch thuê nhân viên bảo trì mỗi 6 tháng thay vì bảo trì hàng tháng	75,000,000 / 1 năm

3	Loại bỏ và giảm chi phí	<ul style="list-style-type: none"> Giảm gánh nặng tiền lương nhân viên do rút bớt nhân sự, không cần nhân viên bán hàng Giảm chi phí vận hành các cửa hàng vật lý Giảm chi phí vật tư các cửa hàng vật lý Giảm chi phí tiền mặt bằng, phí điện nước. 	Tiết kiệm khoảng 100,000,000 mỗi tháng
4	Giảm chi phí marketing	Giảm chi phí marketing, quảng cáo bằng băng rôn, tờ rơi, tiết kiệm thời gian khi thực hiện marketing trực tuyến	Khoảng 4,000,000 mỗi tháng
	Tổng cộng	~ 379,000,000	

Bảng 3. Lợi nhuận hữu hình

2.2. Xác định các cơ hội kinh doanh

2.2.1. Cơ hội thị trường

Từ dẫn chứng các mục [1.2.3.](#) và mục [1.3.1.](#), việc xác định cơ hội thị trường để kinh doanh là vô cùng quan trọng. Theo kế hoạch, nhóm cần phải dồn toàn bộ tài nguyên để hoàn thiện website thương mại điện tử, với mục đích bán được các sản phẩm sách, hòa nhập với nhu cầu tiêu thụ.

Đã có nhiều đơn vị kinh doanh cùng lĩnh vực (mục [1.3.2.](#)), thì việc tiên quyết là phải xây dựng và phát triển thêm các tính năng mới, khác biệt nhưng đảm bảo trải nghiệm tốt và ấn tượng sâu sắc với khách hàng của mình.

2.2.2. Tìm kiếm các đối tác bền vững

Nhóm nhận ra việc kinh doanh cần phải móc nối với nhiều bên, nhiều đơn vị khác nhau để đảm bảo một vòng chu trình mua hàng cho khách tiêu dùng, chứ không dừng lại ở việc chỉ dựng nên một website thương mại điện tử và website phân quyền quản lý. Cụ thể *Neko Store* cần có các đối tác kinh doanh như sau:

- * Đơn vị cung cấp dịch vụ thanh toán trực tuyến: Quyết định lựa chọn *MoMo*

MoMo là một nền tảng ví điện tử do Công ty Cổ phần Dịch vụ Di động Trực tuyến (M_Service) phát triển cho phép người dùng thực hiện các thanh toán, giao dịch trên các thiết bị di động. Bằng việc hợp tác với hơn 90% ngân hàng tại Việt Nam cùng 10.000 thương nhân trong nước, công ty này nắm giữ hơn 80% thị phần trong lĩnh vực thanh toán kỹ thuật số. Tính đến năm 2022, ví điện tử MoMo có hơn 31 triệu người dùng sử dụng.

MoMo cho phép người dùng thanh toán hơn 500 dịch vụ khác nhau bao gồm hóa đơn điện, nước, Internet, nạp tiền điện thoại, đặt vé máy bay, vé tàu, vé xe, đặt phòng khách sạn, mua đồ ăn, thức uống, thanh toán cà phê, đồ xăng, mua sắm cùng các dịch vụ tài chính như ngân hàng, bảo hiểm.

Ngoài ra, *MoMo* là ứng dụng thanh toán di động đầu tiên của Việt Nam tích hợp công nghệ "One Touch Payment", cho phép khách hàng thực hiện giao dịch thông qua một lần chạm màn hình. [12]

- * Đơn vị cung cấp dịch vụ tên miền và triển khai máy chủ: Quyết định lựa chọn *Hostinger (000webhost)*

Về *000webhost*, đây là dịch vụ cung cấp hosting miễn phí (đối với gói cơ bản nhất), thuộc sự quản lý của Hostinger. Với gói miễn phí, ta có thể triển khai 2 website, ổ cứng máy chủ tối đa 300MB SSD lưu trữ, băng thông giới hạn 3GB, tạo dựng 1 cơ sở dữ liệu, 1

tài khoản FTP và bảo vệ an toàn bằng Cloudflare Nameserver khỏi các cuộc tấn công DDoS¹¹.

* Đơn vị đối tác vận chuyển: Quyết định lựa chọn *Giao Hàng Nhanh*

Là công ty giao nhận đầu tiên tại Việt Nam được thành lập với sứ mệnh phục vụ nhu cầu vận chuyển chuyên nghiệp của các đối tác Thương mại điện tử trên toàn quốc.

Nhận Giấy CNĐKDN số 0311907295 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP HCM cấp lần đầu ngày 02/08/2012, cấp thay đổi lần thứ 19: ngày 12/11/2020.

Giấy phép buu chính số 310/GP-BTTTT do Bộ Thông tin và Truyền thông cấp lần đầu ngày 19/11/2014, cấp điều chỉnh lần thứ 2: ngày 02/08/2019.

Văn bản xác nhận thông báo hoạt động buu chính số 2438/XN-BTTTT do Bộ Thông tin và Truyền thông cấp lần đầu ngày 01/02/2013, cấp điều chỉnh lần thứ 2: ngày 26/07/2019.¹²

2.2.3. Triển khai các chiến dịch marketing

Triển khai kênh Youtube chính thức, nhằm giới thiệu các sản phẩm, các khuyến mãi từ website cửa hàng: <https://www.youtube.com/channel/UCtr2lU- OM1sBA00xEodGfA>

2.3. Xác định các đối thủ cạnh tranh (Khảo sát các website Thương mại điện tử hiện đã và đang hoạt động)

Đối với lĩnh vực bán sách, nhận thấy website của *Tiki* (*nhà sách Tiki*) và *Fahasa* là các trang uy tín và có độ nhận diện cao, giao diện bắt mắt, thuộc sở hữu bởi các đơn vị kinh doanh lâu năm, nên nhóm quyết định tham khảo cách xây dựng website dựa trên 3 trang này.

¹¹ Thông tin gói cơ bản của <https://vn.000webhost.com/>

¹² <https://ghn.vn/pages/ve-ghn-1>

2.3.1. Khảo sát website Nhà sách Tiki

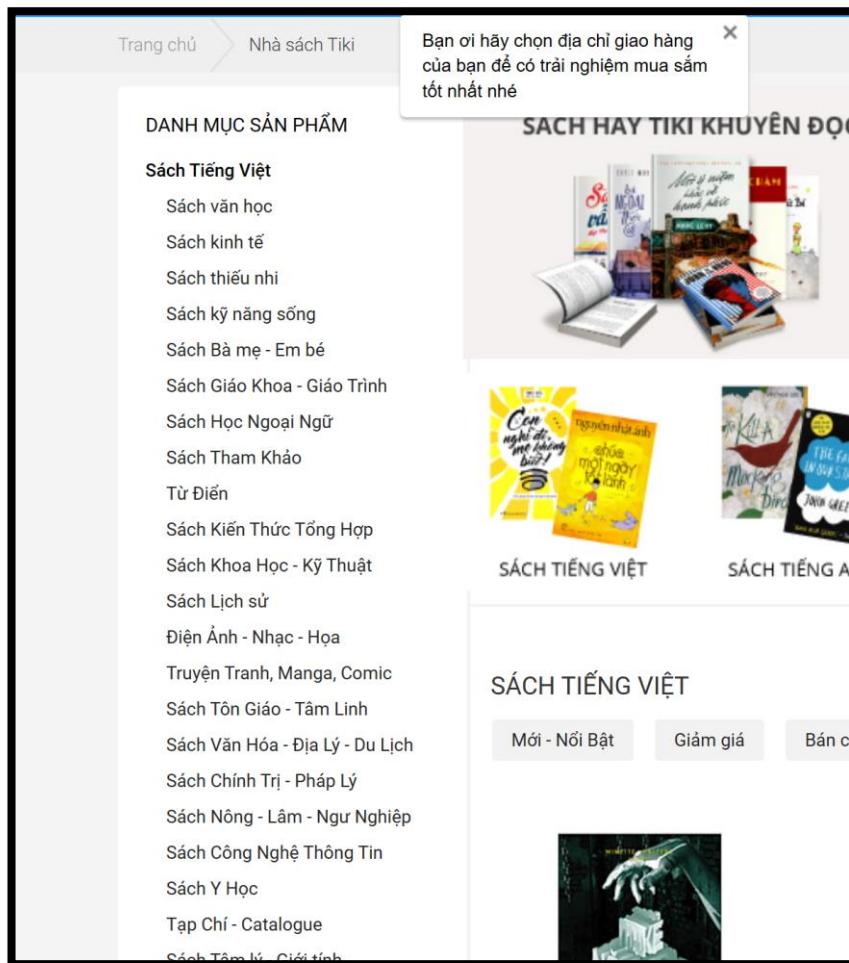
The screenshot shows the Tiki website homepage with a blue header bar. In the top right corner, there are several icons: TIKINOW, TIKICARD, Hoàn tiền 15%, TIKINOW Giao nhanh 2h & hôm sau, TIKINGON, Thực phẩm tươi sống, SẢN PHẨM CHÍNH HIỆU, and 30 ngày đổi trả. Below the header, there's a search bar with placeholder text 'Tim sản phẩm, danh mục hay thương hiệu mong muốn...'. To the right of the search bar are buttons for 'Tim kiếm', 'Theo dõi đơn hàng', 'Thông báo của tôi', 'Đăng nhập Tài khoản', and 'Giỏ hàng 0'. A promotional banner at the top says 'Dịch vụ TIKINOW nhận hàng chỉ trong 2 tiếng - nhanh nhất Việt Nam' and 'ĐĂNG KÝ NGAY'. On the left side, there's a sidebar titled 'DANH MỤC SẢN PHẨM' with categories like 'Sách Tiếng Việt', 'Sách Khoa Học', 'Sách Văn Học', etc. The main content area features sections for 'SÁCH HAY TIKI KHUYẾN ĐỌC', 'TÁC PHẨM KINH ĐIỂN', and 'VĂN PHÒNG PHẨM TIỀN LỢI'. Below these are smaller sections for 'SÁCH TIẾNG VIỆT', 'SÁCH TIẾNG ANH', 'VĂN PHÒNG PHẨM', 'QUÀ LƯU NIỆM', 'EBOOK', and a 'SALE' banner. At the bottom of the page, there's a navigation bar with links like 'Thiếu Nhi / Văn Học / Kinh Tế' and a 'Xem tất cả' button.

This screenshot shows the same Tiki website interface, but the 'Nhà Cửa Đời Sống' category in the sidebar has been expanded. A large blue arrow points from the category name to its sub-menu. The sub-menu lists various products under 'Dụng cụ làm bánh', 'Thương hiệu hàng đầu', and 'Đồ dùng gia đình'. Other categories listed in the sidebar include Điện Thoại - Máy Tính Bảng, Điện Tử - Điện Lạnh, Phụ Kiện - Thiết Bị Số, Laptop - Thiết bị IT, Máy Ánh - Quay Phim, Điện Gia Dụng, Nhã Cửa Đời Sống, Hàng Tiêu Dùng - Thực Phẩm, Đồ chơi, Mẹ & Bé, Làm Đẹp - Sức Khỏe, Thời trang - Phụ kiện, Thể Thao - Đồ Ngoại Giả, Xe Máy, Ô tô, Xe Đạp, Hàng quốc tế, Sách, VPP & Quà Tặng, and Voucher - Dịch Vụ - Thủ Cát. The rest of the page content is similar to the first screenshot, including the top navigation bar and promotional banners.

Hình 9. Khảo sát website Nhà sách Tiki

Qua khảo sát, nhóm nhận thấy điểm đặc sắc của website chính là sự đồng bộ về màu sắc, khi mà từ logo (trên thanh tiêu đề trình duyệt) đến head-panel, các icon đều có gam màu mượt và hòa hợp với màu xanh nước chủ đạo của *Tiki*.

Tiếp đến chính là cách bố trí thêm một side-bar bên trái giao diện, giúp khách mua hàng tương tác với các phân loại sách, từ đó dễ dàng tìm được sản phẩm mình cần.



2.3.2. Khảo sát website Fahasa

Qua khảo sát, đối với trang chi tiết sản phẩm, được phân bố cục gồm 2 phần: bên trái hiển thị hình ảnh của sản phẩm, còn bên phải hiển thị các thông tin như Nhà cung cấp, Nhà xuất bản sách, Phân loại (theo bộ), giá bán, số lượng thêm vào giỏ hàng và các thông tin khác.

Moriarty The Patriot - Tập 5

Nhà cung cấp: NXB Trẻ
Nhà xuất bản: Trẻ
Bộ: Chúng Ta Sẽ Kết Hôn Thật Sao? - 365 Days To The W... >
Tác giả: Ryosuke Takeuchi, Hikaru Mi...
Hình thức bìa: Bìa Mềm
★★★★★ (0 đánh giá)

42.750 đ 45.000đ -5%

Thời gian giao hàng: Giao hàng đến: **Thay đổi**
Chính sách đổi trả: Đổi trả sản phẩm trong 30 ngày [Xem thêm](#)

Số lượng:

[Thêm vào giỏ hàng](#) [Mua ngay](#)

ƯU ĐÃI LIÊN QUAN

Tất cả Mã giảm giá Mã vận chuyển Mã thanh toán Ưu đãi khác

Có thể áp dụng nhiều mã ⓘ

Bên dưới hiển thị các sản phẩm được đề xuất cho người mua:

SẢN PHẨM LIÊN QUAN

Series Bộ

Image	Name	Price	Availability	Rating
	Moriarty The Patriot - Tập 5	42.750 đ	Tập 5	★★★★★ (0)
	Moriarty The Patriot - Tập 4	42.750 đ	Tập 4	★★★★★ (0)
	Moriarty The Patriot - Tập 3	42.750 đ	Tập 3	★★★★★ (0)
	Moriarty The Patriot - Tập 2	42.750 đ	Tập 2	★★★★★ (0)

Xem Thêm

FAHASA GIỚI THIỆU

Phần nhập thông tin thanh toán: là một biểu mẫu (form) cho người mua nhập các thông tin liên quan đến giao hàng.

The screenshot shows a web browser displaying the Fahasa checkout process at the URL <https://www.fahasa.com/onestepcheckout/index>. The page is titled "ĐỊA CHỈ GIAO HÀNG" (Shipping Address). It contains several input fields for shipping information:

- Họ và tên người nhận (Recipient Name): Nhập họ và tên người nhận
- Email: Nhập email
- Số điện thoại (Phone Number): Ví dụ: 0979123xxx (10 ký tự số)
- Quốc gia (Country): Việt Nam
- Tỉnh/Thành Phố (Province/City): Chọn tỉnh/thành Phố
- Quận/Huyện (District/County): Chọn quận/huyện
- Phường/Xã (Neighborhood/Village): Chọn phường/Xã
- Địa chỉ nhận hàng (Delivery Address): Nhập địa chỉ nhận hàng

Below these fields is a section titled "PHƯƠNG THỨC VẬN CHUYỂN" (Delivery Method) with a note: "Quý khách vui lòng điền tên và địa chỉ giao nhận trước." (Please enter the name and delivery address before proceeding).

At the bottom left is a blue button labeled "← Quay về giỏ hàng" (Back to shopping cart), and at the bottom right is a red button labeled "Xác nhận thanh toán" (Confirm payment).

Và được lựa chọn một trong các hình thức thanh toán: Ship COD (trả tiền mặt khi nhận được hàng), *ShopeePay*, *Momo*, *ZaloPay*, ATM, Visa / Master Card.

The screenshot shows the same Fahasa checkout page, but the "PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN" (Payment Method) section is now active. It lists several payment options with radio buttons:

- Ví ZaloPay
- VNPay
- Ví ShopeePay
- Ví Momo
- ATM / Internet Banking
- Visa / Master / JCB
- Thanh toán bằng tiền mặt khi nhận hàng

Below the payment methods is a section titled "MÃ KHUYẾN MÃI/MÃ QUÀ TẶNG" (Promotion/Gift Code) with input fields for "Mã KM/Quà tặng" (Promotion code/gift code), "Nhập mã khuyến mãi/Quà tặng" (Enter promotion code/gift code), "Áp dụng" (Apply), and "Chọn mã khuyến mãi" (Select promotion code). There is also a note: "Có thể áp dụng đồng thời nhiều mã" (Multiple codes can be applied simultaneously).

Hình 10. Khảo sát website Fahasa

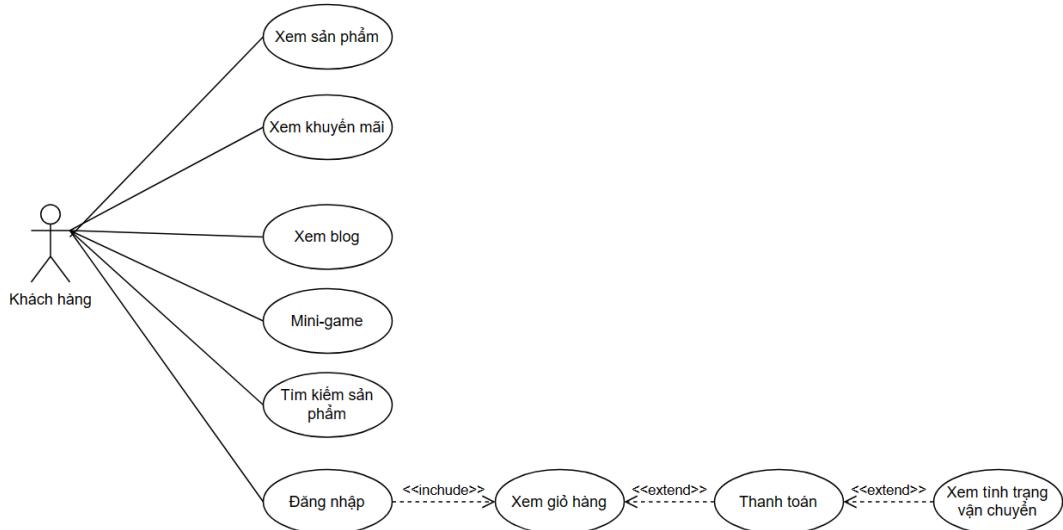
CHƯƠNG 3. XÂY DỰNG WEBSITE BÁN HÀNG

3.1. Phân tích các chức năng ban đầu

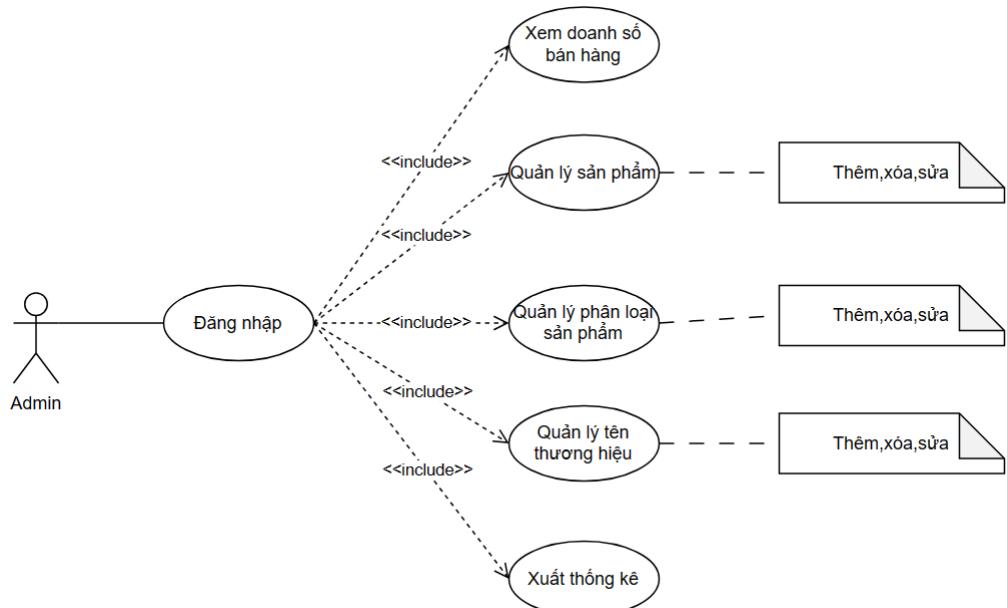
3.1.1. Phân tích nghiệp vụ

Sơ đồ Use-case:

- Phía khách mua hàng:



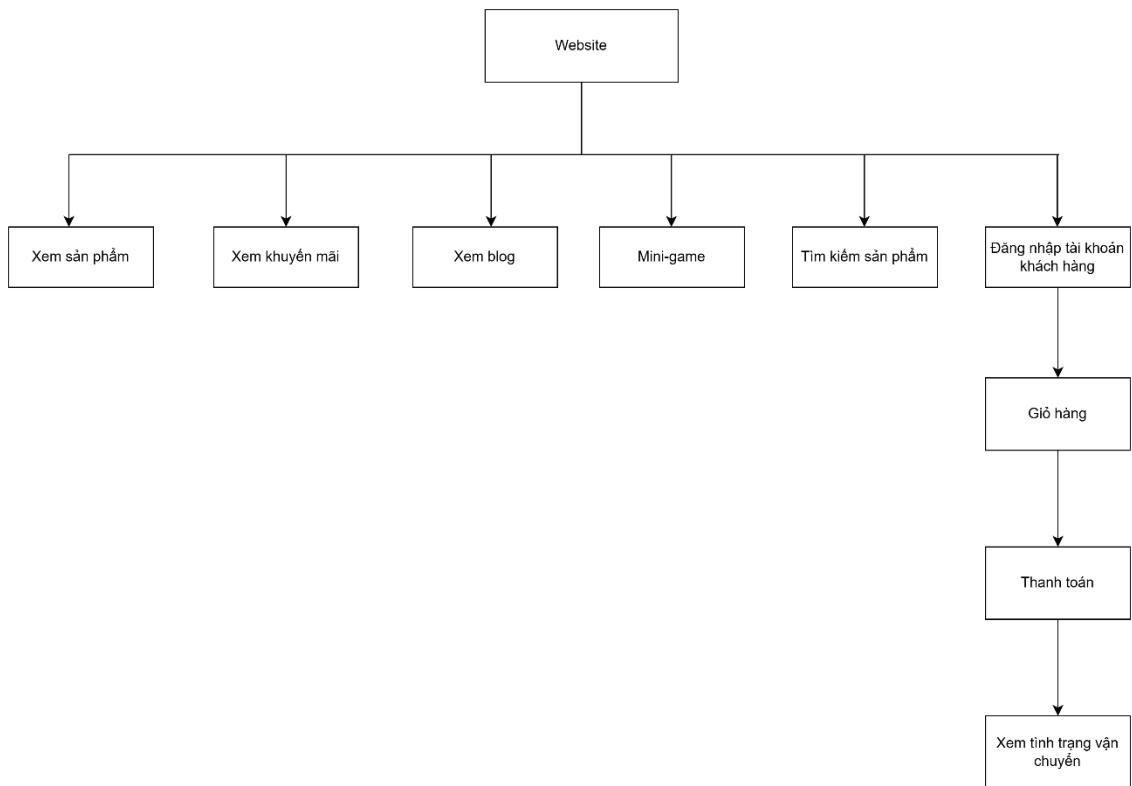
- Phía admin:



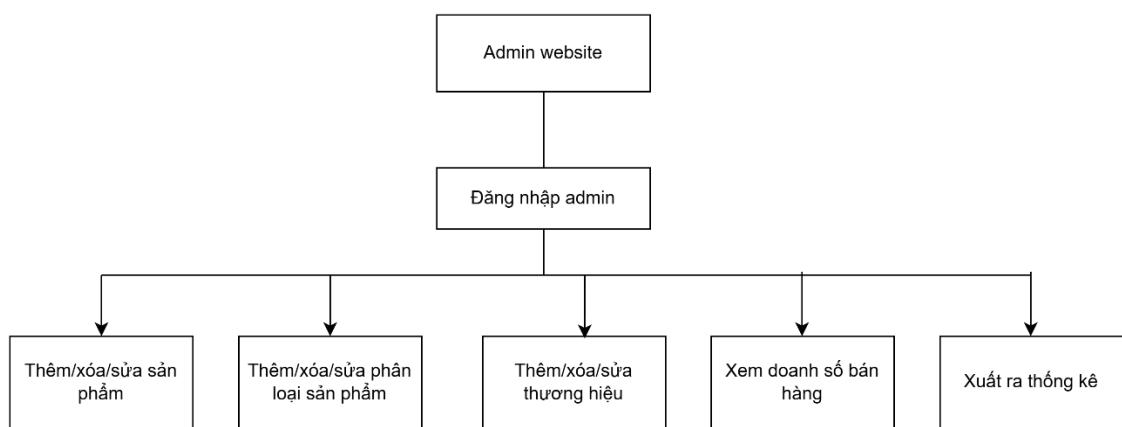
Hình 11. Sơ đồ use-case

Cây sơ đồ mô phỏng các chức năng:

- *Phía khách mua hàng:*



- *Phía admin:*



Hình 12. Sơ đồ các chức năng

Các thực thể được xây dựng trong hệ thống:

- Sản phẩm (Mã sản phẩm (Khóa chính), Tên sản phẩm, Giá bán, Mô tả ngắn, Mô tả chi tiết sản phẩm, Hình ảnh sản phẩm, Quà tặng kèm, Trạng thái ẩn hiện, *Mã danh mục* (Khóa ngoại), *Mã Thương hiệu* (Khóa ngoại)).
- Đơn vận chuyển (Mã đơn (Khóa chính), Họ tên khách nhận hàng, Từ xung hô với khách nhận hàng (*customer_sex*), Số điện thoại, Địa chỉ giao hàng, Họ tên khách nhận giùm, Địa chỉ nhận giùm, Số điện thoại nhận giùm, Ghi chú cho cửa hàng, Ghi chú cho bên vận chuyển, *Mã quản lý* (Khóa ngoại)).
- Đơn đặt hàng (Mã đơn hàng (Khóa chính), Giá trị đơn hàng, Trạng thái đơn, Thời gian thực hiện, *Mã vận chuyển* (Khóa ngoại), *Mã khách hàng* (Khóa ngoại), *Mã thanh toán* (Khóa ngoại)).
- Coupon (Số coupon, Nội dung mã coupon, *Mã khách hàng* (Khóa ngoại), *Mã sản phẩm* (Khóa ngoại)).
- Danh mục (Mã danh mục (Khóa chính), Tên danh mục, Mô tả danh mục, Trạng thái ẩn hiện).
- Khách hàng (Mã khách hàng (Khóa chính), Tên khách hàng, Số điện thoại, E-mail, Mật khẩu)
- Dữ liệu thanh toán (Mã thanh toán (Khóa chính), Mã phương thức thanh toán, Trạng thái thanh toán)
- Quản lý (admin) (Mã quản lý (Khóa chính), Tên quản lý, E-mail, Mật khẩu, Số điện thoại)

3.1.2. Danh sách các chức năng

Mô tả các chức năng của website:

Tên chức năng	Nhiệm vụ của chức năng	Tác nhân chính
Đăng nhập tài khoản khách hàng	Sử dụng tài khoản khách mua hàng để đăng nhập và sử dụng nhiều tính năng hơn của website	Khách hàng
Đăng ký tài khoản khách hàng	Đăng ký mới một tài khoản khách hàng để thực hiện đăng nhập	Khách hàng

Đăng xuất tài khoản khách hàng	Đăng xuất phiên người dùng của khách hàng khỏi hệ thống	Khách hàng
Tìm kiếm sản phẩm	Một text-box nhập các từ khóa tìm kiếm sản phẩm	Khách hàng
Xem thông tin sản phẩm	Xem các thông tin như tên sản phẩm, mô tả, giá bán của sản phẩm	Khách hàng
Thêm sản phẩm vào giỏ hàng	Thêm các sản phẩm có sẵn vào giỏ hàng mà khách muốn mua, với số lượng của từng sản phẩm cũng được lưu vào giỏ hàng	Khách hàng
Cập nhật số lượng trong giỏ hàng	Thay đổi số lượng của từng sản phẩm có sẵn trong giỏ hàng	Khách hàng
Điền thông tin vận chuyển	Nhập và lưu các thông tin cần thiết cho bên vận chuyển hàng hóa, như họ tên khách nhận, địa chỉ giao đến, số điện thoại khách nhận, xung hô khách hàng, ghi chú cho cửa hàng / bên vận chuyển,...	Khách hàng
Chọn phương thức thanh toán	Lựa chọn 1 trong 3 phương thức thanh toán có sẵn: Quét mã QR MoMo, MoMo banking và ship COD	Khách hàng
Thanh toán qua ví MoMo	Thanh toán qua mã QR hoặc thẻ nội địa	Khách hàng
Thanh toán sau khi nhận được hàng	Hình thức ship COD	Khách hàng
Gửi e-mail phản hồi	Gửi đi nội dung phản hồi tới e-mail của cửa hàng	Khách hàng
Đánh giá sản phẩm	Gửi đánh giá mức độ hài lòng và nhận xét về sản phẩm	Khách hàng
Chat box trò chuyện	Trò chuyện với bên cửa hàng	Khách hàng
Xem tin tức (Blog)	Xem các bài viết giới thiệu sản phẩm	Khách hàng
Chơi mini-game	Tính năng giúp khách hàng thú vị hơn khi trải nghiệm mua sắm	Khách hàng
Xem thông tin khuyến mãi	Xem các thông tin / poster khuyến mãi	Khách hàng

Đăng nhập admin	Xác thực tài khoản quản trị	Người quản trị
Đăng xuất admin	Thoát khỏi phiên đăng nhập quản trị	Người quản trị
Thêm sản phẩm mới	Tạo sản phẩm mới với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Sửa thông tin sản phẩm có sẵn	Thay đổi thông tin sản phẩm có sẵn với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Xóa sản phẩm có sẵn	Xóa vĩnh viễn thông tin sản phẩm	Người quản trị
Thêm danh mục sản phẩm mới	Tạo danh mục sản phẩm mới với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Sửa thông tin danh mục sản phẩm có sẵn	Thay đổi danh mục sản phẩm có sẵn với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Xóa danh mục sản phẩm có sẵn	Xóa vĩnh viễn thông tin danh mục sản phẩm	Người quản trị
Thêm tên thương hiệu đối tác mới	Tạo thương hiệu sản phẩm mới với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Sửa thông tin tên thương hiệu đối tác có sẵn	Thay đổi thương hiệu sản phẩm có sẵn với các thông tin được nhập vào	Người quản trị
Xóa tên thương hiệu đối tác có sẵn	Xóa vĩnh viễn thông tin thương hiệu sản phẩm	Người quản trị
Xem thống kê bán hàng	Xem các số liệu về số lượng đơn đặt hàng, doanh thu, số lượng & chi tiết các mã coupon	Người quản trị
Xem danh sách đơn đặt hàng	Xem danh sách những đơn đặt hàng của khách hàng đã thực hiện	Người quản trị
Xuất thống kê bán hàng	Xuất ra thống kê bán hàng dưới dạng file có thể in ra	Người quản trị

Bảng 4. Mô tả các chức năng

3.2. Danh sách các chức năng sẽ phát triển trong tương lai (hiện tại chưa làm được)

- Lưu trữ dài hạn nội dung trò chuyện của khách mua hàng.
- Chức năng báo cáo sai phạm trong trang Blog.
- Cải thiện chức năng chat box sao cho tiện lợi và thông minh hơn.

- Chức năng xem tình trạng vận chuyển chưa hoàn thiện.
 - Chức năng đăng nhập với Facebook chưa hoàn thiện.
 - Chức năng mini-game còn xử lý đơn giản.
- ⇒ Nguyên nhân: do chưa từng có kinh nghiệm làm việc với các chức năng kể trên.

1.3. Cách phát triển hệ thống

Sử dụng nền tảng Laravel, với ngôn ngữ PHP và hệ quản trị cơ sở dữ liệu MySQL, kết nối mã nguồn viết theo design pattern là mô hình MVC với cơ sở dữ liệu quan hệ. Cùng với các module nhỏ của JavaScript / CSS như Jquery, Bootstrap CDN và ngôn ngữ giao diện HTML là những gì được coi là nguyên liệu để xây dựng website và hệ thống xử lý.

Với mô hình MVC, trong đó các thành phần controller chính là nơi chứa các hàm xử lý các nghiệp vụ, còn view là nơi chứa các thành phần xử lý cho giao diện. Riêng đối với model, mã nguồn này không áp dụng xử lý dữ liệu của các thực thể qua thành phần model, mà dùng Eloquent ORM¹³ để xử lý dữ liệu từ controller đến thẳng các bảng cơ sở dữ liệu.

File	Description	Date
AdminController.php	finish manage coupon in admin	yesterday
BlogController.php	add Blog	3 days ago
BrandProduct.php	fixed some bugs	2 months ago
CartController.php	done cart	4 months ago
CategoryProduct.php	fixed some bugs	2 months ago
CheckoutController.php	update time for order data	2 days ago
CommentController.php	Finished Comments feature & Coupon feature	2 days ago
Controller.php	init commit	6 months ago
CouponDisplayAdminController.php	finish manage coupon in admin	yesterday
CouponHandleController.php	Finished Comments feature & Coupon feature	2 days ago
DemoPaymentController.php	Finish Payment Demo	last month
FacebookAuthController.php	add facebook auth (demo)	last month
HomeController.php	added auto-complete in search feature	2 months ago
MoMoController.php	Finish Payment Demo	last month
OnePayController.php	created PromotionController	last month
OrderController.php	update time for order data	2 days ago
PreReleaseProductController.php	Nếu có lỗi thanh toán MoMo thì bỏ Cart::destroy() trong CheckoutContr...	last month

¹³ <https://laravel.com/docs/5.0/eloquent>

OrderController.php	update time for order data	2 days ago
PreReleaseProductController.php	Nếu có lỗi thanh toán MoMo thì bỏ Cart::destroy() trong CheckoutContr...	last month
ProductController.php	FINAL COMMIT	yesterday
PromotionController.php	update Promotion & add local JQuery	last month
SendMailController.php	fix PHPMailer	8 hours ago
StaticPageController.php	added StaticLayout	4 months ago

Hình 13. Danh sách các controller

Còn với xử lý định tuyến cho website, mỗi endpoint sẽ dẫn đến các hàm xử lý thuộc nhiều controller khác nhau. Các tuyến endpoint được định nghĩa trong file *routes/web.php*.

```

38 Route::get('/trang-chu', [HomeController::class, 'index']); // trang index
39 Route::post('/tim-kiem', [HomeController::class, 'search']); // trang index
40 Route::post('/autocomplete/fetch', [HomeController::class, 'autocomplete_ajax'])->name('autocomplete.fetch'); // trang index
41 Route::get('/admin-login', [AdminController::class, 'login']); // trang login cho admin
42 Route::get('/admin', [AdminController::class, 'show_dashboard']); // trang index admin
43 Route::post('/admin-dashboard', [AdminController::class, 'dashboard']); // trang index admin (yếu cao login trước)
44 Route::get('/logout', [AdminController::class, 'logout']); // logout admin
45 // Route::get('/static-layout', [StaticPageController::class, 'index']); // layout static
46 Route::get('/khuyen-mai', [HomeController::class, 'show_all_promotions']); // show khuyen mai (promotion)
47
48 // CategoryProduct (Quản lý danh mục)
49 Route::get('/admin/add-category-product', [CategoryProduct::class, 'add_category_product']); // thêm danh mục sản phẩm
50 Route::get('/admin/edit-category-product/{category_product_id}', [CategoryProduct::class, 'edit_category_product']); // sửa danh mục sản phẩm
51 Route::get('/admin/delete-category-product/{category_product_id}', [CategoryProduct::class, 'delete_category_product']); // xóa danh mục sản phẩm
52 Route::get('/admin/all-category-product', [CategoryProduct::class, 'all_category_product']); // xem danh mục sản phẩm
53 Route::get('/admin/inactive-category-product/{category_product_id}', [CategoryProduct::class, 'inactive_category_product']); // ẩn danh mục
54 Route::get('/admin/active-category-product/{category_product_id}', [CategoryProduct::class, 'active_category_product']); // hiển thị danh mục
55 Route::post('/admin/save-category-product', [CategoryProduct::class, 'save_category_product']); // lưu danh mục sản phẩm
56 Route::post('/admin/update-category-product/{category_product_id}', [CategoryProduct::class, 'update_category_product']); // cập nhật (phía trước) danh mục sản phẩm
57
58 // BrandProduct (quản lý thương hiệu)
59 Route::get('/admin/add-brand-product', [BrandProduct::class, 'add_brand_product']); // thêm danh mục sản phẩm
60 Route::get('/admin/edit-brand-product/{brand_product_id}', [BrandProduct::class, 'edit_brand_product']); // sửa danh mục sản phẩm
61 Route::get('/admin/delete-brand-product/{brand_product_id}', [BrandProduct::class, 'delete_brand_product']); // xóa danh mục sản phẩm
62 Route::get('/admin/all-brand-product', [BrandProduct::class, 'all_brand_product']); // xem danh mục sản phẩm
63 Route::get('/admin/inactive-brand-product/{brand_product_id}', [BrandProduct::class, 'inactive_brand_product']); // ẩn danh mục
64 Route::get('/admin/active-brand-product/{brand_product_id}', [BrandProduct::class, 'active_brand_product']); // hiển thị danh mục
65 Route::post('/admin/save-brand-product', [BrandProduct::class, 'save_brand_product']); // lưu danh mục sản phẩm
66 Route::post('/admin/update-brand-product/{brand_product_id}', [BrandProduct::class, 'update_brand_product']); // cập nhật (phía trước) danh mục sản phẩm
67
68 // Product (quản lý sản phẩm)
69 Route::get('/admin/add-product', [ProductController::class, 'add_product']); // thêm danh mục sản phẩm
70 Route::get('/admin/edit-product/{product_id}', [ProductController::class, 'edit_product']); // sửa danh mục sản phẩm
71 Route::get('/admin/delete-product/{product_id}', [ProductController::class, 'delete_product']); // xóa danh mục sản phẩm

```

```

68     // Product (quan ly san pham)
69     Route::get('/admin/add-product', [ProductController::class, 'add_product']); // them danh muc san pham
70     Route::get('/admin/edit-product/{product_id}', [ProductController::class, 'edit_product']); // sua danh muc san pham
71     Route::get('/admin/delete-product/{product_id}', [ProductController::class, 'delete_product']); // xoa danh muc san pham
72     Route::get('/admin/all-product', [ProductController::class, 'all_product']); // xem danh muc san pham
73     Route::get('/admin/inactive-product/{product_id}', [ProductController::class, 'inactive_product']); // an danh muc
74     Route::get('/admin/active-product/{product_id}', [ProductController::class, 'active_product']); // hien thi danh muc
75     Route::post('/admin/save-product', [ProductController::class, 'save_product']); // luu danh muc san pham
76     Route::post('/admin/update-product/{product_id}', [ProductController::class, 'update_product']); // cap nhat (phia xu li) danh muc san pham
77
78     // Quan ly don dat hang
79     Route::get('/admin/all-order', [OrderController::class, 'all_order']); // cap nhat (phia xu li) danh muc san pham
80
81     // danh muc san pham
82     Route::get('/danh-muc-san-pham/{category_id}', [CategoryProduct::class, 'show_category_home']); // trang danh muc sp theo id sp
83     Route::get('/thuong-hieu-san-pham/{brand_id}', [BrandProduct::class, 'show_brand_home']); // trang danh muc sp theo id sp
84     Route::get('/chi-tiet-san-pham/{product_id}', [ProductController::class, 'details_product']); // trang danh muc sp theo id sp
85
86     // Cart gio hang
87     Route::post('/update-cart-quantity', [CartController::class, 'update_cart_quantity']);
88     Route::post('/save-cart', [CartController::class, 'save_cart']);
89     Route::get('/show-cart', [CartController::class, 'show_cart']);
90     Route::get('/delete-to-cart/{rowId}', [CartController::class, 'delete_to_cart']);
91
92     // Thanh toan
93     Route::get('/login-checkout', [CheckoutController::class, 'login_checkout']);
94     Route::post('/add-customer', [CheckoutController::class, 'add_customer']);
95     Route::post('/login-customer', [CheckoutController::class, 'login_customer']);
96     Route::post('/order-place', [CheckoutController::class, 'order_place']);
97     Route::get('/checkout', [CheckoutController::class, 'checkout']);
98     Route::post('/save-checkout-customer', [CheckoutController::class, 'save_checkout_customer']);
99     Route::get('/payment', [CheckoutController::class, 'payment']);
100    Route::get('/logout-checkout', [CheckoutController::class, 'logout_checkout']);

```

```

102    // van chuyen
103    Route::get('/product/van-chuyen', [StaticPageController::class, 'van_chuyen']);
104
105    // MoMo
106    Route::get('/momo-result', [MoMoController::class, 'momo_payment']);
107    Route::post('/momo-payment', [MoMoController::class, 'momo_payment']);
108    Route::get('/momo-quickpay-test', [MoMoController::class, 'momo_quickpay']);
109
110    // OnePay
111    Route::get('/onepay-result', [OnePayController::class, 'onepay_payment']);
112    Route::post('/onepay-payment', [OnePayController::class, 'onepay_payment']);
113
114    // promotion
115    Route::get('/promotion', [PromotionController::class, 'index']);
116
117    // login with facebook
118    Route::get('/login-with-facebook', [FacebookAuthController::class, 'index']);
119    Route::post('/fb-auth/login-customer', [FacebookAuthController::class, 'login_customer']);
120
121    // Demo Payment
122    Route::get('/payment-sandbox', [DemoPaymentController::class, 'index']);
123
124    // Pre-Release Products
125    Route::get('/pre-release-products', [PreReleaseProductController::class, 'index']);
126
127    // comment
128    Route::post('/comment', [CommentController::class, 'index']);
129
130    // phpmailer
131    Route::get('/mail', [SendMailController::class, 'index']);
132    Route::post('/send-mail', [SendMailController::class, 'sendmail']);
133    Route::post('/auto-send-mail', [SendMailController::class, 'autosendmail']);
134
135    // Blog

```

Hình 14. Danh sách các endpoint được định tuyến trong website

- Nhóm thực hiện xây dựng các tính năng cơ bản ban đầu của hệ thống website, gồm có:

- Đăng nhập / đăng ký / đăng xuất tài khoản khách hàng
 - Hiển thị sản phẩm ra trang chủ
 - Hiển thị thông tin sản phẩm
 - Tính năng giỏ hàng cá nhân
 - Thanh toán hình thức ship COD
 - Đăng nhập / đăng xuất admin
 - Tính năng xem, thêm, xóa, sửa danh mục sản phẩm (của admin)
 - Tính năng xem, thêm, xóa, sửa thương hiệu (của admin)
 - Tính năng xem, thêm, xóa, sửa sản phẩm (của admin)
- Sau đó, dần dần nhóm xây dựng thêm các tính năng như:
- Tìm kiếm sản phẩm
 - Thanh toán bằng MoMo
 - Thanh toán bằng VNPay & OnePay (đã hủy từ lâu do lỗi không tích hợp được)
 - Mini-game cho khách hàng
 - Xem poster khuyến mãi & Xem tin tức sản phẩm (Blog)
 - Chat box trò chuyện (chưa hoàn thiện)
 - Đăng nhập với Facebook (chưa hoàn thiện)
 - Gửi e-mail phản hồi
 - Đánh giá sản phẩm
 - Hiển thị đơn đặt hàng (trong admin)
 - Tính năng lưu mã coupon từ mini-game và hiển thị ở trang quản lý admin.
- Mã nguồn phát triển & lịch sử phiên bản của mã nguồn:
- <https://github.com/TrHgTung/ShopBanHangLaravel>

CHƯƠNG 4. KIỂM THỬ CHỨC NĂNG - HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG VÀ KẾT LUẬN

4.1. Kiểm thử cho từng chức năng

* *Yêu cầu kịch bản đúng cho trải nghiệm khách mua hàng:*

- Đăng nhập khách hàng: nhập đúng e-mail và mật khẩu đăng nhập tương ứng và nhấn nút Đăng nhập.
- Đăng ký khách hàng: nhập đúng kiểu dữ liệu của từng trường trong form đăng ký và nhấn nút Đăng ký.
- Nhập thông tin vận chuyển: Nhập đầy đủ các trường dữ liệu, đúng kiểu dữ liệu của từng trường và nhấn nút Đi đến Thanh toán.

* *Yêu cầu kịch bản đúng cho trải nghiệm người quản trị:*

- Đăng nhập admin: nhập đúng e-mail và mật khẩu đăng nhập tương ứng và nhấn nút Đăng nhập.

* *Yêu cầu kịch bản đúng cho quá trình thêm mới danh mục sản phẩm, thêm mới thương hiệu và thêm mới sản phẩm (của người quản trị):*

- Phải nhập đủ thông tin của các trường dữ liệu ở các form: *Thêm danh mục mới*, *Thêm đối tác thương hiệu* và *Thêm sản phẩm mới*. Sau đó nhấn nút xác nhận thêm mới.

* *Bảng kiểm thử:*

Test case	Mô tả trường hợp test	Kết quả test
1	Nhập e-mail của một tài khoản khách hàng chưa từng tồn tại	Sau khi nhấn Đăng nhập: Thông báo sai thông tin đăng nhập và yêu cầu đăng nhập lại
2	Nhập đúng e-mail của một tài khoản khách hàng nhưng nhập sai mật khẩu tương ứng tài khoản đó	Sau khi nhấn Đăng nhập: Thông báo sai thông tin đăng nhập và yêu cầu đăng nhập lại
3	Không nhập đủ trường dữ liệu trong form đăng ký tài khoản khách hàng	Sau khi nhấn Đăng ký: Thông báo lỗi và yêu cầu đăng ký lại (dữ liệu nhập vào trước đó không được lưu)

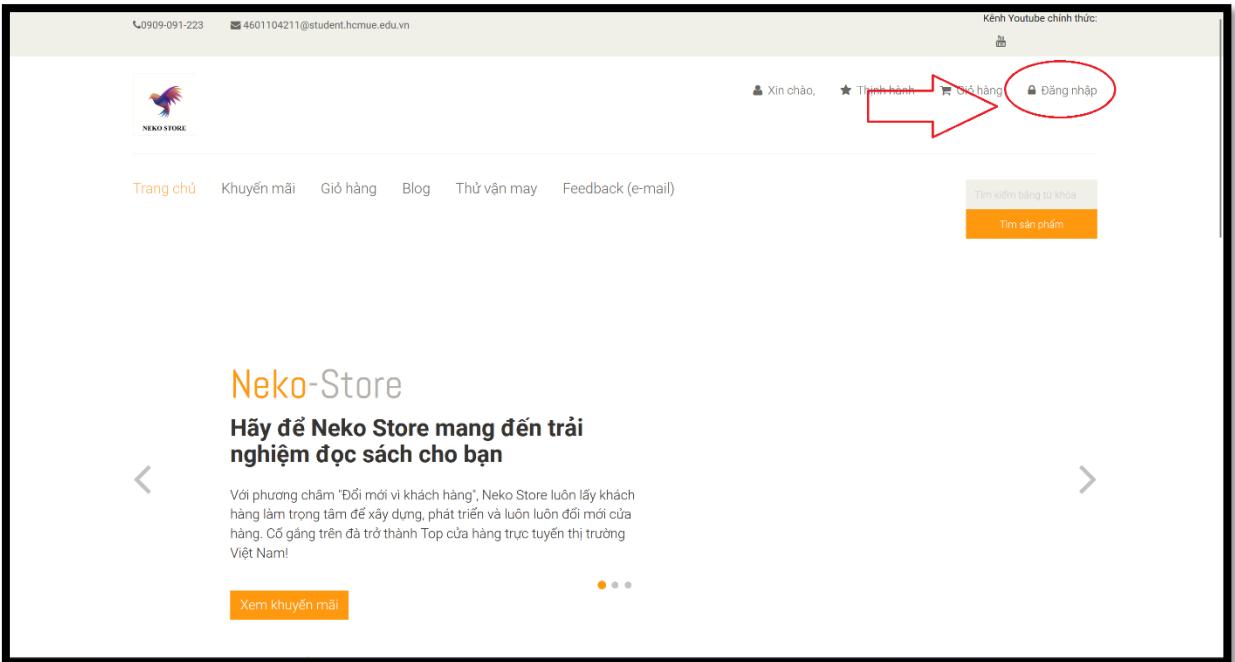
4	Trong form nhập thông tin vận chuyển: Không nhập đủ một hay nhiều trường trong số các trường dữ liệu sau: <i>Họ tên khách nhận hàng; Địa chỉ giao đến; Cách xung hô với khách nhận hàng; Số điện thoại khách nhận hàng</i>	Sau khi nhấn Đi đến Thanh toán: Thông báo lỗi và yêu cầu nhập lại đủ 4 trường dữ liệu bắt buộc kê trên
5	Trong form nhập thông tin vận chuyển: Nhập đủ dữ liệu vào tất cả các trường dữ liệu sau: <i>Họ tên khách nhận hàng; Địa chỉ giao đến; Cách xung hô với khách nhận hàng; Số điện thoại khách nhận hàng</i> và để trống một, nhiều hay tất cả các trường dữ liệu còn lại (ngoại trừ 4 trường bắt buộc kê trên)	Sau khi nhấn Đi đến Thanh toán: Website vẫn tiếp nhận thông tin vận chuyển (ghi vào bảng CSDL <i>tbl_shipping</i>) và thực hiện chức năng kế tiếp
6	Nhập e-mail của một tài khoản admin chưa từng tồn tại	Sau khi nhấn Đăng nhập : Thông báo sai thông tin đăng nhập và yêu cầu đăng nhập lại
7	Nhập đúng e-mail của một tài khoản admin nhưng nhập sai mật khẩu tương ứng tài khoản đó	Sau khi nhấn Đăng nhập : Thông báo sai thông tin đăng nhập và yêu cầu đăng nhập lại
8	Ở form <i>Thêm danh mục mới</i> : nhập thiếu một, nhiều hay tất cả các trường dữ liệu đều bỏ trống	Lỗi hệ thống
9	Ở form <i>Thêm đối tác thương hiệu</i> : nhập thiếu một, nhiều hay tất cả các trường dữ liệu đều bỏ trống	Lỗi hệ thống
10	Ở form <i>Thêm sản phẩm mới</i> : nhập thiếu một, nhiều hay tất cả các trường dữ liệu đều bỏ trống	Lỗi hệ thống
11	Ngoại trừ các trường hợp kê trên (thực hiện đúng yêu cầu kịch bản)	Website hoạt động bình thường

Bảng 5. Kiểm thử cho từng chức năng

4.2. Hướng dẫn sử dụng hệ thống website

4.2.1. Dành cho khách mua hàng

- Chức năng *Đăng nhập, đăng ký và đăng xuất tài khoản khách hàng*:
 - Từ giao diện trang chủ, nhấn nút Đăng nhập ở góc trên bên phải màn hình:



- Tiếp theo, ta sẽ có hai lựa chọn là đăng nhập tài khoản có sẵn, hoặc tạo một tài khoản mới nếu chưa có tài khoản có sẵn

Đăng nhập vào tài khoản của bạn

HOẶC

Duy trì đăng nhập

Đăng ký tài khoản mới!

- Đối với đăng nhập: Nhập đúng e-mail và mật khẩu của tài khoản của bạn và nhấn Đăng nhập. Ngoài ra bạn có thể sử dụng tài khoản Facebook để đăng nhập.

Đăng nhập vào tài khoản của bạn

123@email.com|

••••••••

Duy trì đăng nhập

Đăng nhập

Đăng nhập với Facebook

- Đối với đăng ký: Nhập đầy đủ, đúng thông tin trong biểu mẫu và nhấn Đăng ký đồng nghĩa với việc bạn chấp nhận tạo một tài khoản Neko Store mới.

Đăng ký tài khoản mới!

Trở thành thành viên của chúng tôi

Lê Quốc Đạt

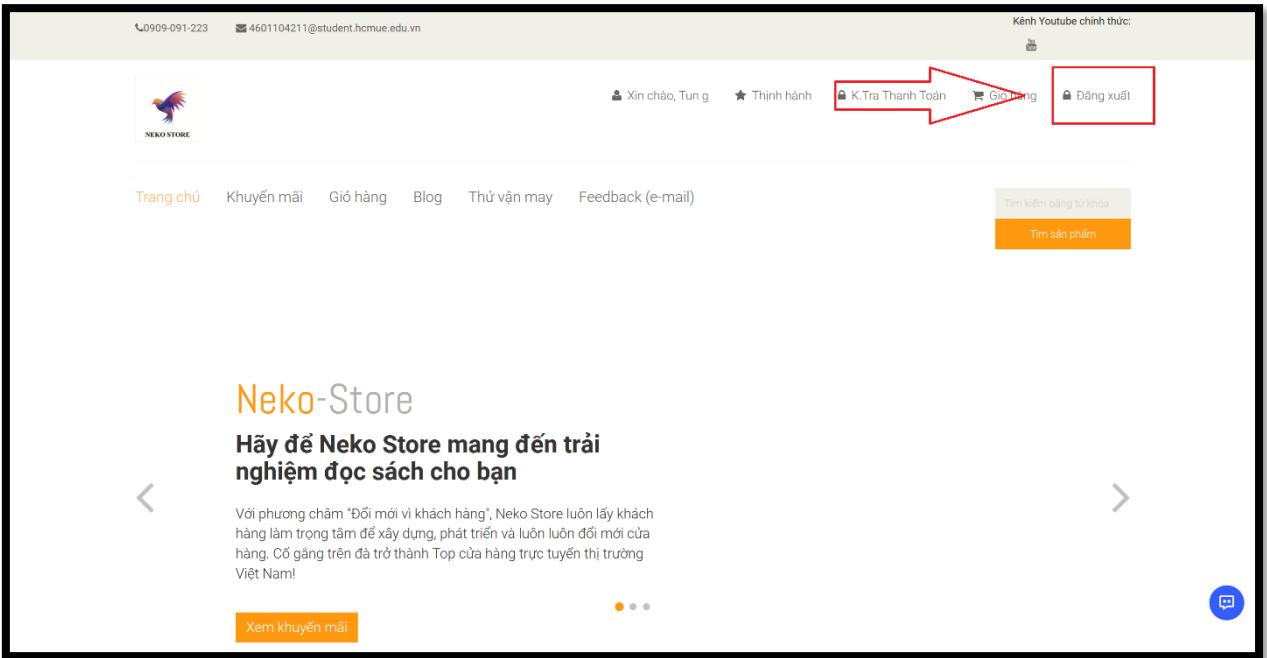
lequocdat2002@gmail.com

••••••••

0903459807|

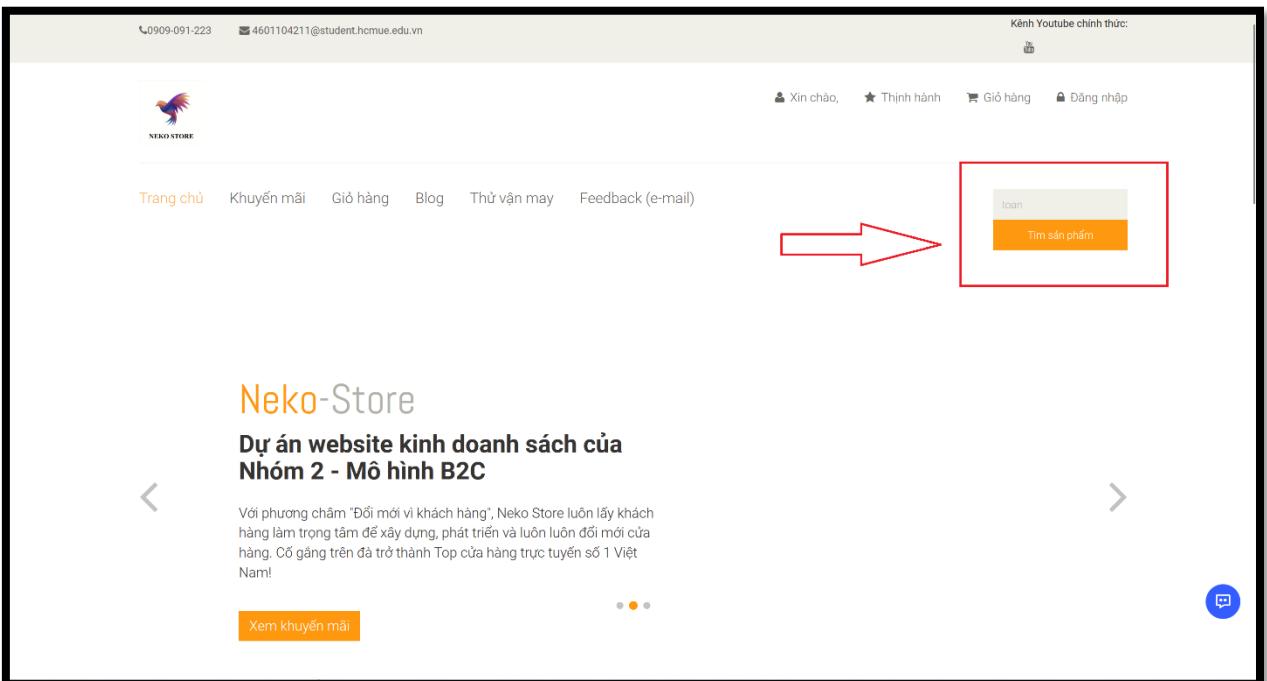
Đăng ký

- Nếu muốn kết thúc phiên, ta có thể đăng xuất, nút Đăng xuất ở góc phải bên trên giao diện:



- Chức năng *Tìm kiếm sản phẩm*:

- Nhập từ khóa liên quan đến sản phẩm cần tìm vào ô tìm sản phẩm (phía trên bên phải màn hình trang chủ). Ví dụ: nhập từ khóa *toan*.
- Nhấn tìm sản phẩm.
- Xem xét kết quả trả về có đúng với sản phẩm mà bạn đang tìm hay không. Ví dụ ở đây trả về kết quả là toàn bộ sách Toán.



Xem khuyến mãi

DANH MỤC SẢN PHẨM

- SÁCH TIẾNG VIỆT
- SÁCH TIỂU THUYẾT
- TRUYỀN TRANH TRẠNG QUÝNH
- TRUYỀN TRANH DORAEMON
- GIÁO TRÌNH
- SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

KẾT QUẢ TÌM KIẾM

TOÁN 1

TOÁN 2

TOÁN 3

Toán bài tập lớp 1
Giá bán: 19,000 VND

Toán bài tập lớp 2
Giá bán: 19,000 VND

Toán bài tập lớp 3
Giá bán: 19,000 VND

Yêu thích So sánh

Yêu thích So sánh

Yêu thích So sánh

- Chức năng *Xem thông tin sản phẩm*:

- Tại trang chủ, trang kết quả tìm kiếm, trang phân loại danh mục hay trang phân loại thương hiệu (bất kỳ trang nào có hiển thị lướt danh sách sản phẩm): nhấn chọn vào một sản phẩm bất kỳ mà bạn muốn xem.
- Trong trang thông tin sản phẩm cụ thể, bạn có thể xem được các thông tin của sản phẩm như:
 - Tên sản phẩm (tên sách)
 - Thuộc danh mục phân loại nào
 - Mã sản phẩm
 - Giá bán cũ
 - Giá bán niêm yết
 - Mô tả ngắn gọn
 - Phía dưới còn có Mô tả chi tiết sản phẩm

- Chức năng *Giỏ hàng*:

Xem khuyến mãi

DANH MỤC SẢN PHẨM

- SÁCH TIẾNG VIỆT
- SÁCH TIỂU THUYẾT
- TRUYỀN TRANH TRANG QUÝNH
- TRUYỀN TRANH DORAEMON
- GIÁO TRÌNH
- SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

THƯƠNG HIỆU

- NXB VĂN HỌC
- NXB BÁCH KHOA HÀ NỘI
- NXB CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
- NXB ĐỒNG NAI
- NXB KIM ĐÔNG
- NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
- NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Sách Tiếng Việt lớp 1
Sách Tiếng Việt
Mã sản phẩm: 36
Giá cũ: 19,000 VNĐ
19,000 VNĐ x 1
Nhập mã coupon giảm giá:

Áp mã
Mô tả ngắn gọn: Sách bài tập Tiếng Việt cho học sinh lớp 1 không chỉ là một công cụ học tập mà còn là nguồn tài nguyên quý giá giúp trẻ phát triển kỹ năng ngôn ngữ từ những bước đầu tiên. Đây không chỉ là một cuốn sách thông thường mà còn là người bạn đồng hành đáng tin cậy, hỗ trợ việc học tập và rèn luyện tư duy ngôn ngữ cho học sinh. Sản phẩm sách bài tập Tiếng Việt dành cho học sinh lớp 1 đã được thiết kế với nội dung phong phú, đa dạng và phù hợp với trình độ của trẻ. Nó bao gồm những bài học thực tế, gần gũi với cuộc sống hàng ngày của học sinh, giúp họ áp dụng kiến thức vào các tình huống thực tế một cách linh hoạt.
Tình trạng: Mới / Còn hàng
Đơn vị cung cấp: Nhà Xuất bản Giáo dục
Bảo hành tiêu chuẩn: 1 đổi 1 trong vòng 90 ngày nếu có lỗi từ chính sản phẩm
Tặng kèm*: 1 bao bì mềm trong suốt + 1 phần sách học sinh

Trang: Giỏ hàng

DANH MỤC SẢN PHẨM

- SÁCH TIẾNG VIỆT
- SÁCH TIỂU THUYẾT
- TRUYỀN TRANH TRANG QUÝNH
- TRUYỀN TRANH DORAEMON
- GIÁO TRÌNH
- SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

THƯƠNG HIỆU

- NXB VĂN HỌC
- NXB BÁCH KHOA HÀ NỘI
- NXB CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
- NXB ĐỒNG NAI
- NXB KIM ĐÔNG
- NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
- NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Hình ảnh t.nhỏ	Sản phẩm	Giá đã chốt	Số lượng đặt	Thành tiền
	Sách Tiếng Việt lớp 1 Web ID: 1089772	19,000 VNĐ	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	19,000 VNĐ

Có thể thay đổi số lượng sản phẩm trong giỏ

Kiểm tra thông tin hóa đơn

Tạm tính	21 000 VNĐ
Thuế (15%)	2 000 VNĐ
Phi vận chuyển	Miễn phí
Phí trả	21 000 VNĐ

- **Chức năng Thanh toán:**

- Phía dưới Kiểm tra thông tin hóa đơn, nhấn nút Thanh toán:

SÁCH TIẾNG VIỆT
TRUYỆN TRANH TRANG QUÝNH
TRUYỆN TRANH DORAEMON
GIÁO TRÌNH
SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

THƯƠNG HIỆU

NXB VĂN HỌC
NXB BÁCH KHOA HÀ NỘI
NXB CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
NXB ĐỒNG NAI
NXB KIM ĐỒNG
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Hình ảnh t.nhỏ	Sản phẩm	Giá đã chốt	Số lượng đặt	Thành
	Sách Tiếng Việt lớp 1 Web ID: 1089772	19,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	19,000 VND
	Cuốn theo chiều gió Web ID: 1089772	67,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	67,000 VND

Kiểm tra thông tin hóa đơn

Tạm tính	98 000 VND
Thuế (15%)	12 000 VND
Phí vận chuyển	Miễn phí
Phải trả	98 000 VND

Thanh toán

- Nhập các thông tin vận chuyển của bạn để bên phía vận chuyển sẽ giao hàng tới:

DANH MỤC SẢN PHẨM

Trang 1/1 | Thanh toán

SÁCH TIẾNG VIỆT
SÁCH TIẾU THUYẾT
TRUYỆN TRANH TRANG QUÝNH
TRUYỆN TRANH DORAEMON
GIÁO TRÌNH
SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

THƯƠNG HIỆU

NXB VĂN HỌC
NXB BÁCH KHOA HÀ NỘI
NXB CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
NXB ĐỒNG NAI
NXB KIM ĐỒNG
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Vui lòng đăng nhập tài khoản và kiểm tra thông tin trước khi thực hiện thanh toán

Hãy cung cấp chính xác các thông tin sau cho chúng tôi

Lê Quốc Đạt

178 Đường số 52, phường 2, quận 11, TP.HCM

Chúng tôi nên xung hô với bạn là:

Anh

Hãy ghi chú những thứ cần thiết, như là chi tiết nơi giao hàng đến, những khung giờ không thể nhận được hàng,..

0903459807

Ghi chú cho bên cửa hàng

Ghi chú cho bên vận chuyển

- Nhập thông tin xong thì nhấn nút **Đi đến thanh toán**:

Trong trường hợp bạn không thể tự nhận hàng:

Họ tên người nhận thay

Chúng tôi nên xung hô với người đó là:
--- Chọn 1 nhân xung ---

Hãy cho chúng tôi biết địa chỉ nhận thay:
Địa chỉ người nhận thay (để trống thì vẫn gửi về địa chỉ của bạn)

Cũng như số điện thoại người nhận thay:
Số điện thoại người nhận thay

Đi đến thanh toán

Review & Payment

Hình ảnh t.nhỏ	Sản phẩm	Giá đã chốt	Số lượng đặt	Thành
	Sách Tiếng Việt lớp 1	19,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	19,0
	Cuốn theo chiều gió	67,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	67,0

- Có 3 lựa chọn thanh toán dành cho bạn:

TRUYỆN TRANH DORAEMON
GIÁO TRÌNH
SÁCH GIÁO KHOA TOÁN

THƯƠNG HIỆU

NXB VĂN HỌC
NXB BÁCH KHOA HÀ NỘI
NXB CHÍNH TRỊ QUỐC GIA
NXB ĐỒNG NAI
NXB KIM ĐÔNG
NHÀ XUẤT BẢN TRẺ
NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC

Hình ảnh t.nhỏ	Sản phẩm	Giá đã chốt	Số lượng đặt	Thành
	Sách Tiếng Việt lớp 1	19,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	19,0
	Cuốn theo chiều gió	67,000 VND	<input type="text" value="1"/> Cập nhật	67,0

67,000 VND

Chọn một hình thức thanh toán*

Giao thức QR Code (với MoMo) Thẻ ngân hàng nội địa (với MoMo) Trả bằng tiền mặt **

Thanh toán & Đặt hàng

1
chọn 1 phương thức

2

NEKO-STORE
Tự hào là đơn vị kinh doanh sản phẩm sách uy tín, chất lượng.

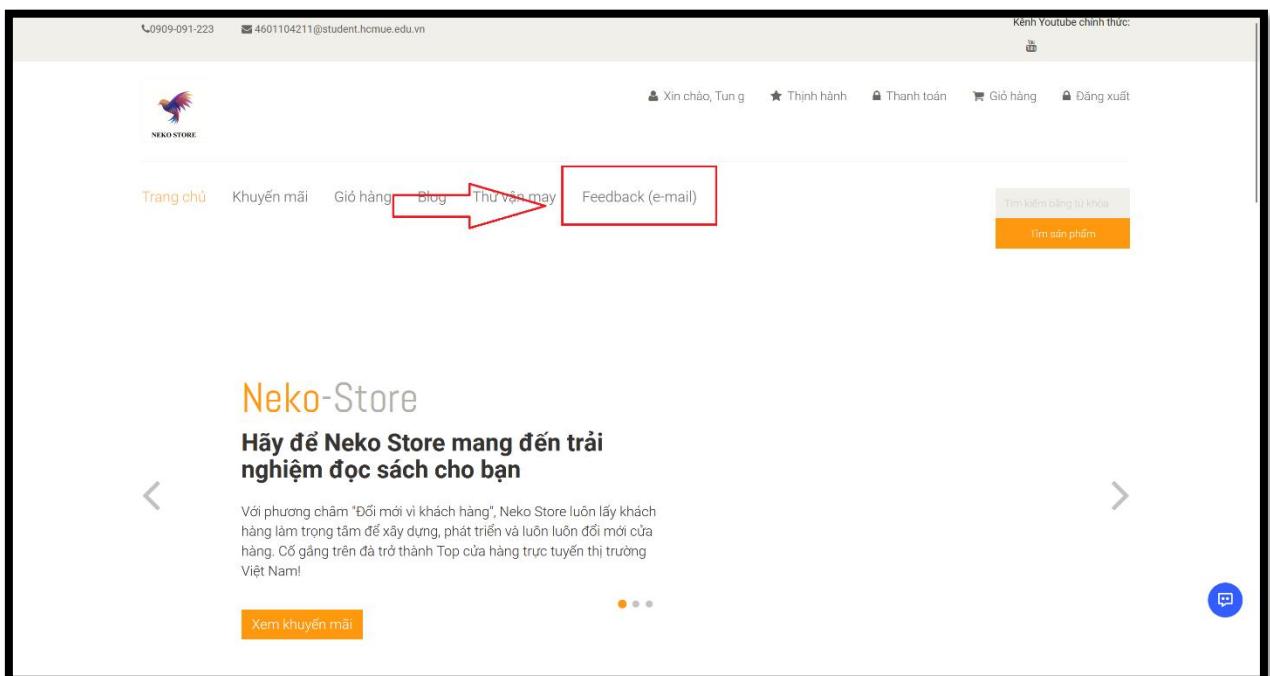
NEKO-HOTLINE
0909-091-223

NEKO-TEAM
Chịu trách nhiệm kỹ thuật

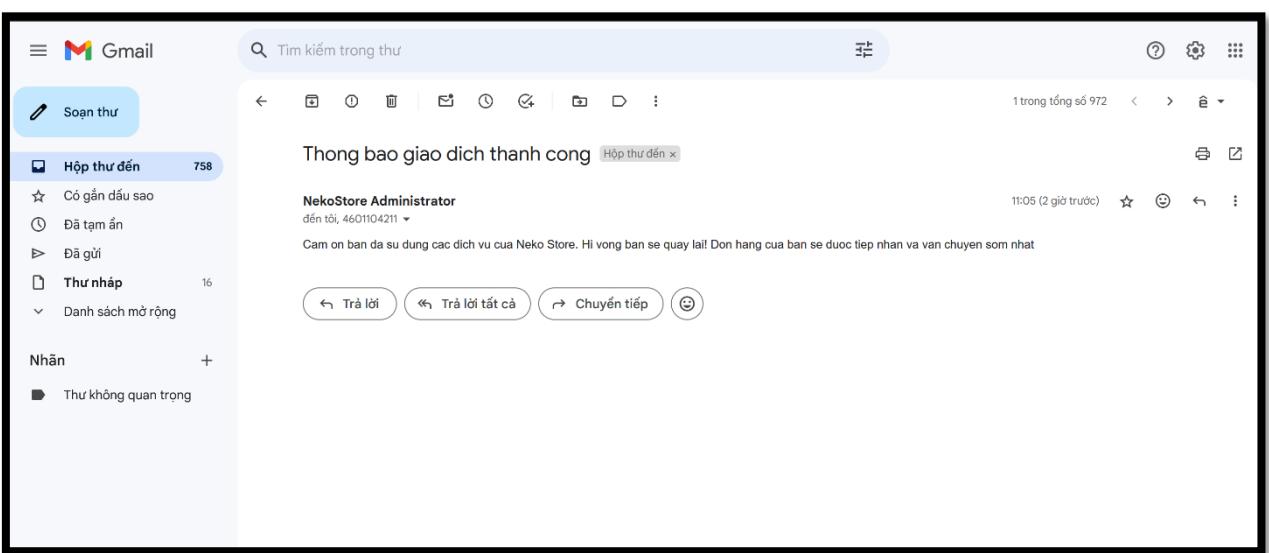
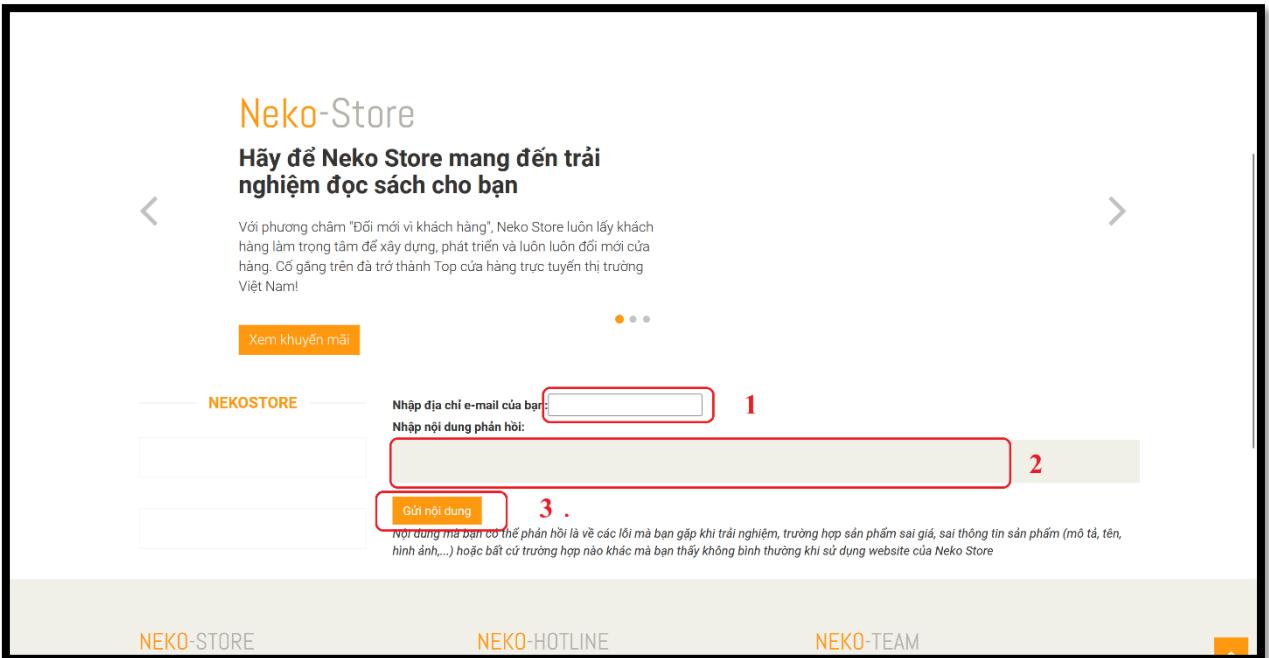
- Trong trường hợp bạn muốn ship COD: tích chọn vào lựa chọn *Trả bằng tiền mặt* và nhấn nút **Thanh toán & Đặt hàng**.
- Trong trường hợp bạn muốn thanh toán với thẻ MoMo nội địa: tích chọn vào lựa chọn *Thẻ ngân hàng nội địa (với MoMo)* và nhấn nút **Thanh toán &**

Đặt hàng. Sau đó nhập các thông tin thẻ của bạn theo sự hướng dẫn của MoMo.

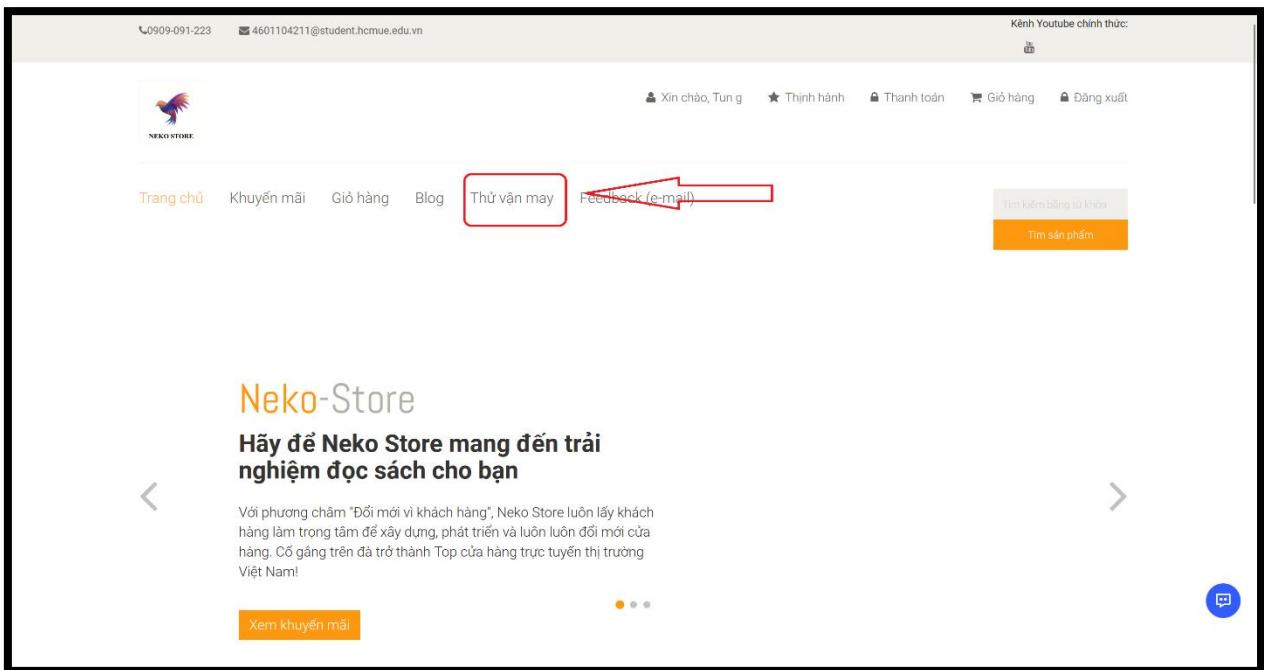
- Trong trường hợp bạn muốn thanh toán với mã QR MoMo: tích chọn vào lựa chọn *Giao thức QR Code* (với MoMo) và nhấn nút Thanh toán & Đặt hàng. Sau đó thực hiện quét mã QR bằng ứng dụng MoMo theo sự hướng dẫn của chính MoMo.
- Chức năng *Phản hồi bằng e-mail*:
 - Tại trang chủ, chọn Feedback (e-mail):



- Sau khi được chuyển qua tab mới, nhập lần lượt địa chỉ e-mail của bạn, sau đó là nội dung phản hồi và cuối cùng là nhấn nút Gửi nội dung để xác nhận gửi phản hồi tới cửa hàng:



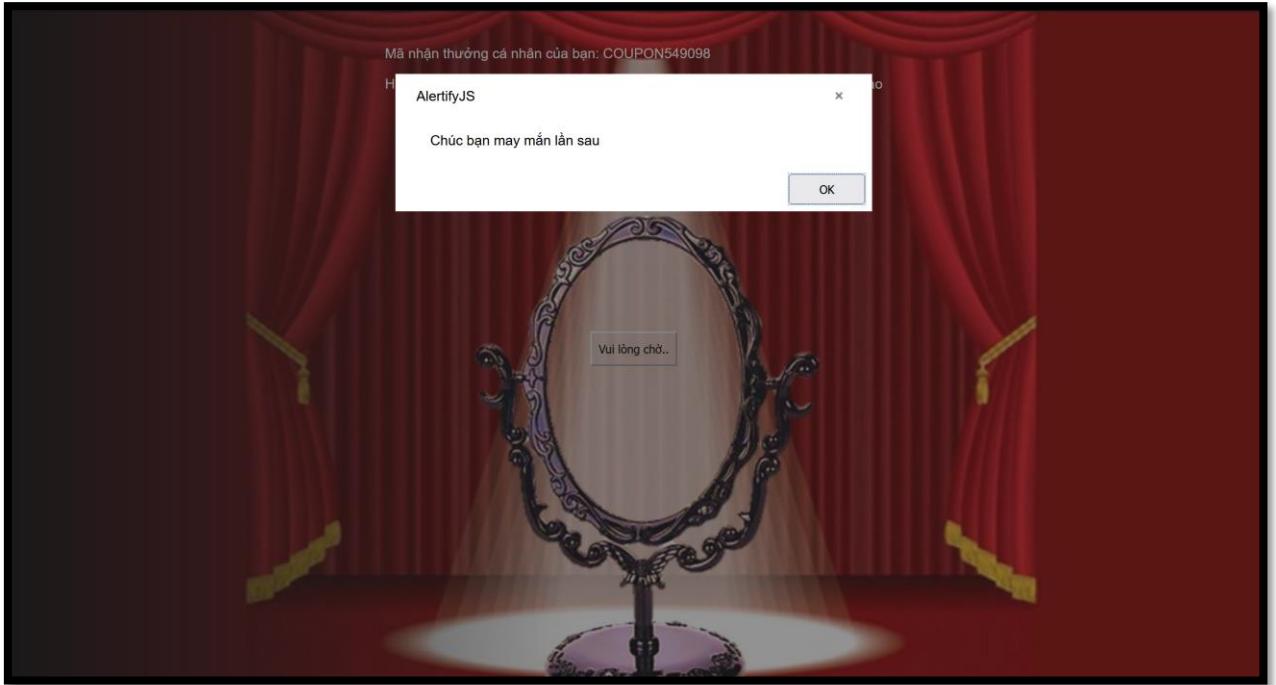
- **Chức năng Mini-game:**
 - Tại trang chủ, chọn Thủ vận may:



- Nhấn *Bốc thăm* để chơi:



- Tùy vào độ may mắn của bạn, phần thưởng cao nhất sẽ là gói bảo hành dài hạn trị giá 100% giá trị của sản phẩm:



- Chức năng *Xem thông tin khuyến mãi*:

- Tại trang chủ, nhấn Xem khuyến mãi:

Neko-Store

Dự án website kinh doanh sách của
Nhóm 2 - Mô hình B2C

Với phương châm "Đổi mới vì khách hàng", Neko Store luôn lấy khách hàng làm trọng tâm để xây dựng, phát triển và luôn luôn đổi mới cửa hàng. Cố gắng trên đã trở thành Top cửa hàng trực tuyến số 1 Việt Nam!

Xem khuyến mãi

- Bạn có thể xem các thông tin khuyến mãi dưới dạng poster được cập nhật bởi cửa hàng:



- Chức năng *Xem bài viết về sản phẩm (Blog)*:
 - Tại trang chủ, chọn Blog:

- Có nhiều bài viết về sản phẩm mới dành cho bạn có thể đọc:

Bảng tin Neko Store

Tại đây chúng tôi mang đến cho bạn những tin tức về những đầu sách trên kệ của Neko, giúp cho bạn có cái nhìn tổng quan trước khi đặt mua chúng.

Thumbnail

[Trọn bộ 24 tập truyện dài Doraemon mới nhất dành cho các bạn nhỏ.](#)

[Truy cập ngay](#)

Thumbnail

[Bí kíp luyện Xác suất thống kê với hơn 100 bài để chính thức từ nhiều trường Đại học, sẽ là "vũ khí" giúp bạn qua môn.](#)

Thumbnail

[Bạn biết không, các tác phẩm Tiểu thuyết sẽ khơi gợi trí tưởng tượng cũng như những hoài bão, sức mạnh nội tại bên trong bạn.](#)

- Bấm vào một bài viết, nội dung của bài viết đó sẽ xuất hiện:

Trang chủ Báo cáo bài viết



"24 tập truyện dài Doraemon" là bộ sưu tập không thể thiếu đối với những người yêu thích thế giới kỳ diệu của Doraemon.

Với mỗi tập truyện, bạn sẽ được đắm chìm vào những câu chuyện hấp dẫn, nơi có những chiếc công thần kỳ đưa bạn đến những phiêu lưu tuyệt vời, những công cụ thần bí giúp giải quyết mọi vấn đề, và những thông điệp ý nghĩa về tình bạn, lòng dũng cảm và lòng nhân ái. Với sự kết hợp tinh tế giữa hài hước, phiêu lưu và sự khám phá, bộ truyện này không chỉ dành cho trẻ em mà còn làm say đắm lòng người đọc mọi độ tuổi. Bạn sẽ không thể rời mắt khỏi những trang sách này, với mỗi trang đều chứa đựng những bí ẩn đầy màu sắc của thế giới Doraemon.

Tác giả: Admin

Neko Store là tác giả của bài viết này.
Lần cuối cập nhật: 1-Dec-2023



Neko Store là tác giả của bài viết này.

Lần cuối cập nhật: 1-Dec-2023

Neko Store là tác giả của bài viết này.

Lần cuối cập nhật: 1-Dec-2023

Bộ "24 tập truyện dài Doraemon" không chỉ là một bộ sưu tập về những cuộc phiêu lưu kỳ thú của chú mèo máy thông minh Doraemon và cậu chủ Nobita mà còn là hành trình đầy cảm xúc qua từng trang sách. Từ những tình huống hài hước đến những bài học ý nghĩa, mỗi tập truyện đều mang đến những trải nghiệm đáng nhớ và bài học sâu sắc về tình bạn, sự tự tin và quan trọng hơn hết là lòng hiếu thảo.

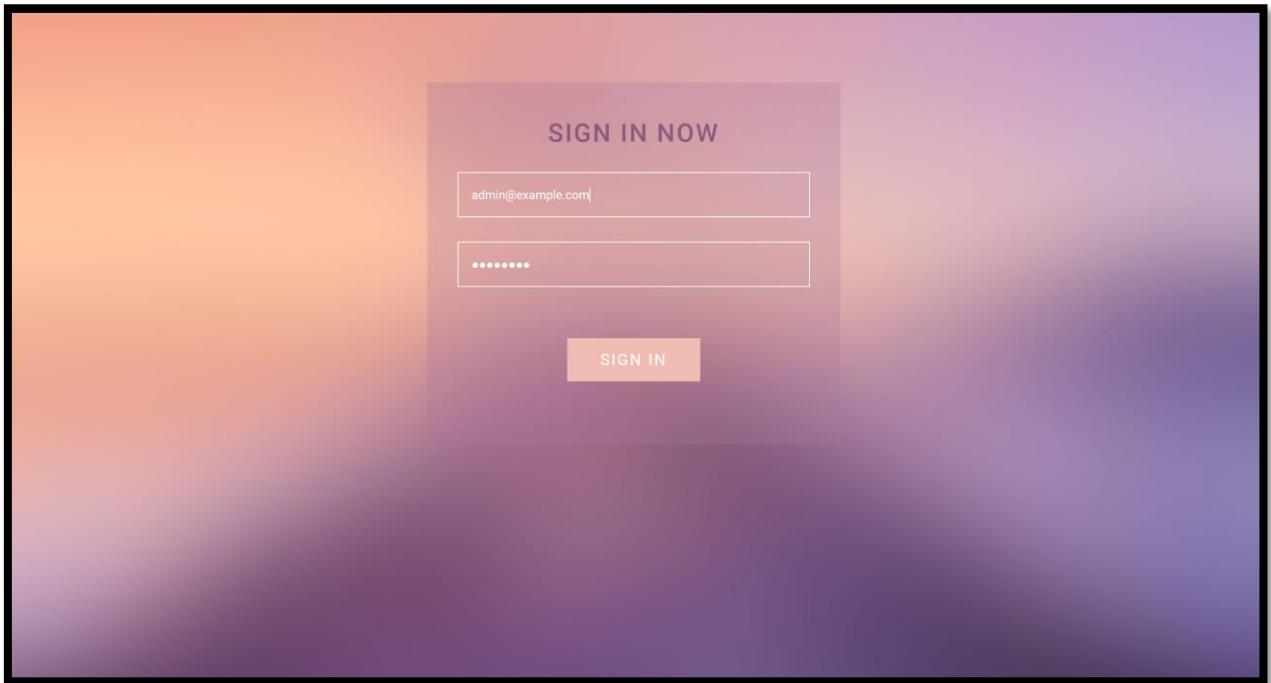
Với những câu chuyện đa dạng về quá khứ, hiện tại và tương lai, "24 tập truyện dài Doraemon" là cuốn sách không chỉ giúp bạn thoát khỏi arập rạp cuộc sống mà còn khơi gợi sự tưởng tượng và khám phá vô tận của trẻ con bên trong mỗi người. Với việc kết hợp giữa thông điệp nhân văn và sự sáng tạo không giới hạn, bộ truyện này đã và đang làm say đắm hàng triệu trái tim, mang lại tiếng cười và nước mắt, tạo nên một kí ức vĩnh cửu không thể nào quên được.

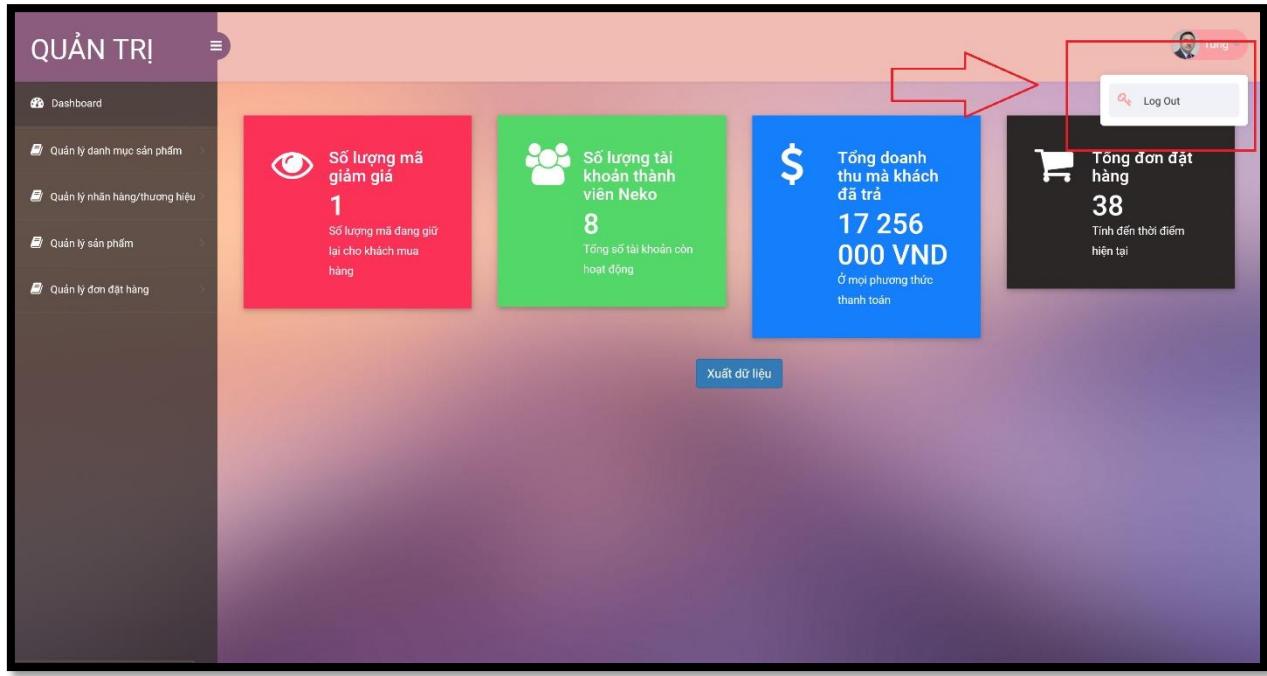
Nhưng ngoài những cuộc phiêu lưu đầy thú vị, "24 tập truyện dài Doraemon" còn là hành trình về tình bạn đáng trân trọng. Sự gắn kết giữa Doraemon và Nobita không chỉ là về

4.2.2. Dành cho người quản trị

- Chức năng đăng nhập, đăng xuất:

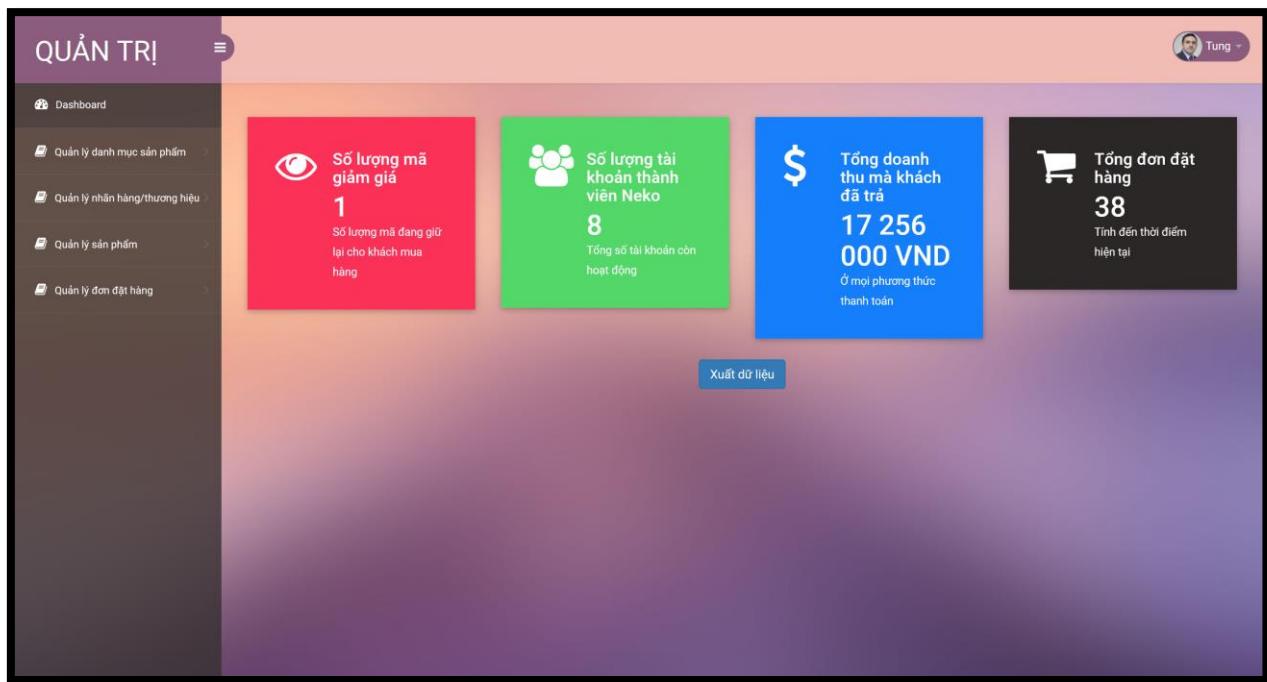
- Truy cập /admin, nếu hệ thống nhận ra bạn chưa đăng nhập quản trị thì sẽ yêu cầu đăng nhập.
- Biểu mẫu nhập thông tin đăng nhập dành cho người quản trị có dạng như sau:



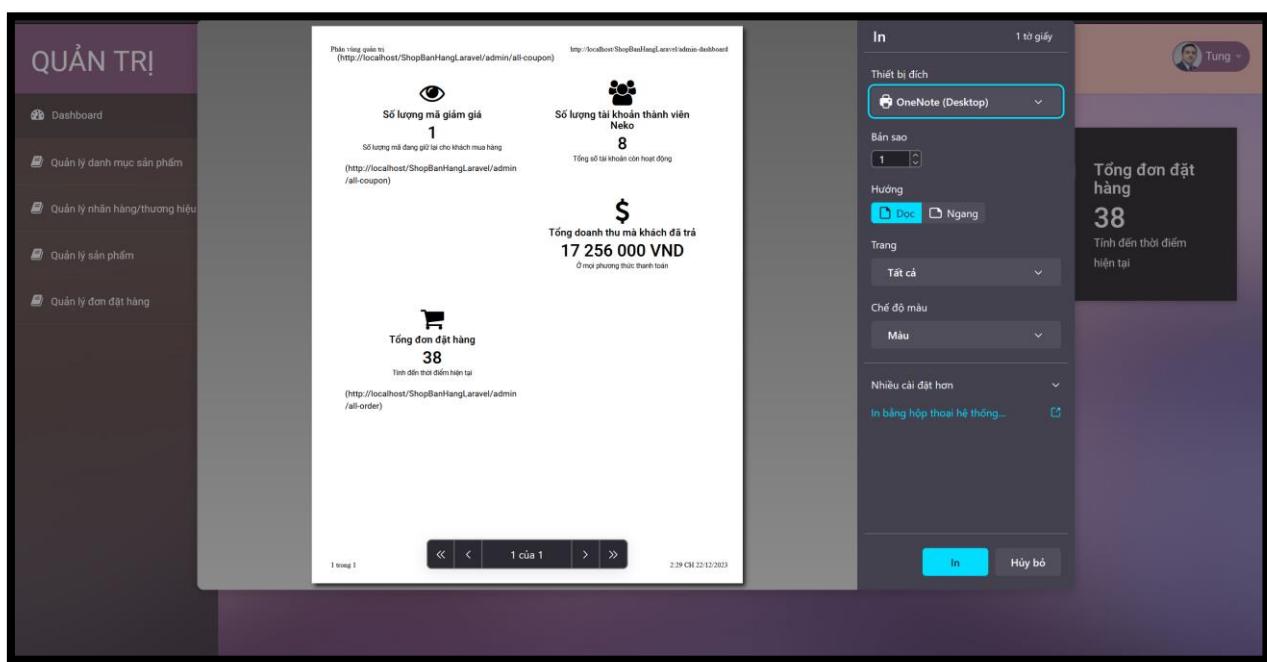
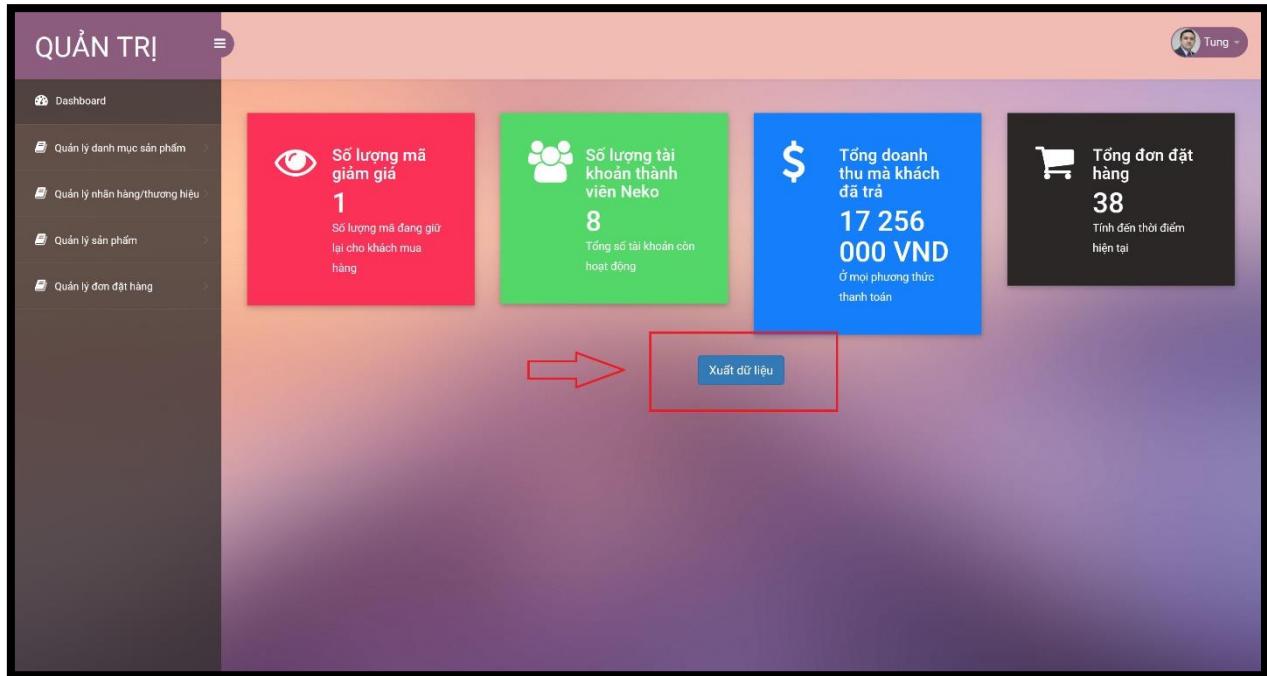


- Chức năng xem thống kê bán hàng và xuất thống kê:

- Bấm vào nút Dashboard bên trái giao diện: các thông tin về số lượng mã giảm giá (mã coupon), số lượng tài khoản thành viên, tổng doanh thu và tổng số đơn đặt hàng được hiển thị.

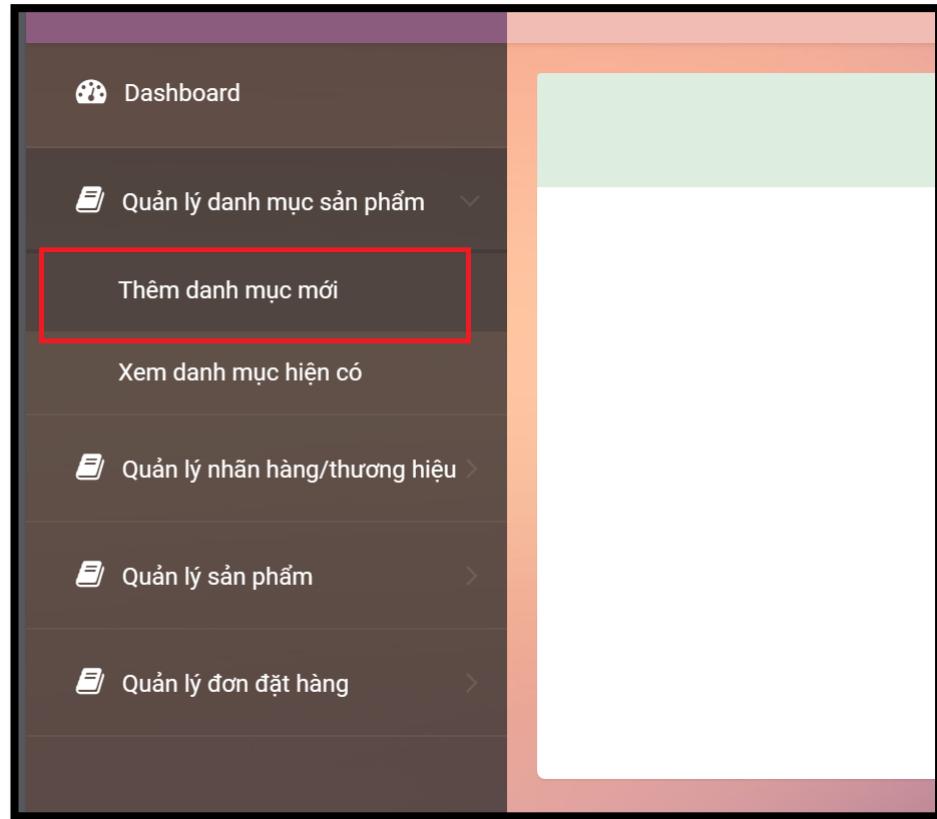


- Nút Xuất dữ liệu: dùng để xuất ra file PDF hiển thị những thông tin của mục thống kê:



- Chức năng Thêm mới danh mục:

- Nhấn *Quản lý danh mục sản phẩm*, sau đó chọn mục *Thêm danh mục mới*:

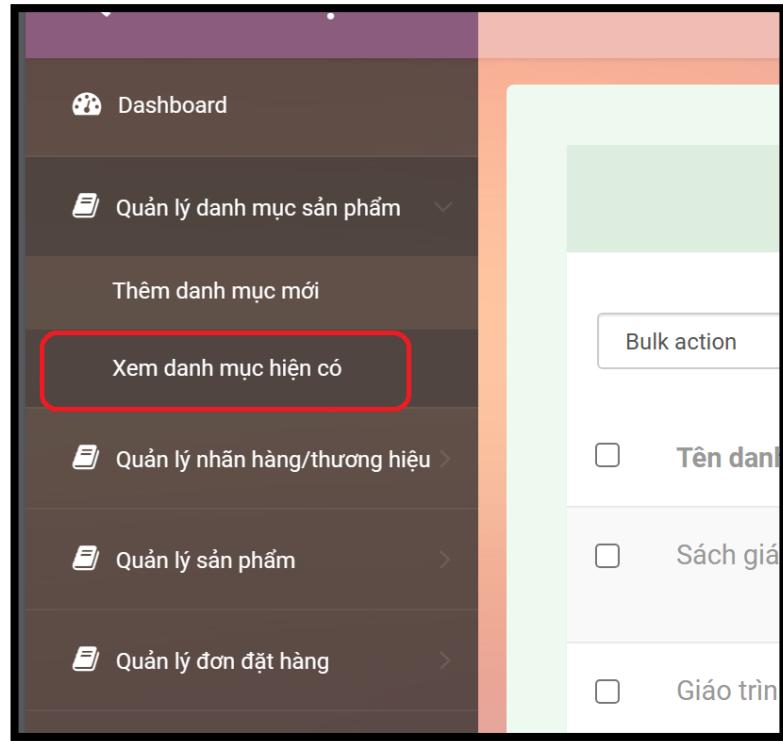


- Nhập thông tin danh mục mới và nhấn nút Thêm danh mục để xác nhận thêm:

The screenshot shows a form titled 'THÊM DANH MỤC MỚI' (Add new category). The form fields are: 'Tên danh mục' (Category name) with the value 'Giáo trình', 'Mô tả danh mục' (Category description) with the value 'Giáo trình', and 'Ẩn/Hiện Danh mục' (Hide/Show category) with the value 'Hiện'. A blue button labeled 'Thêm Danh mục' (Add category) is at the bottom.

- Chức năng Xem, xóa, sửa danh mục:

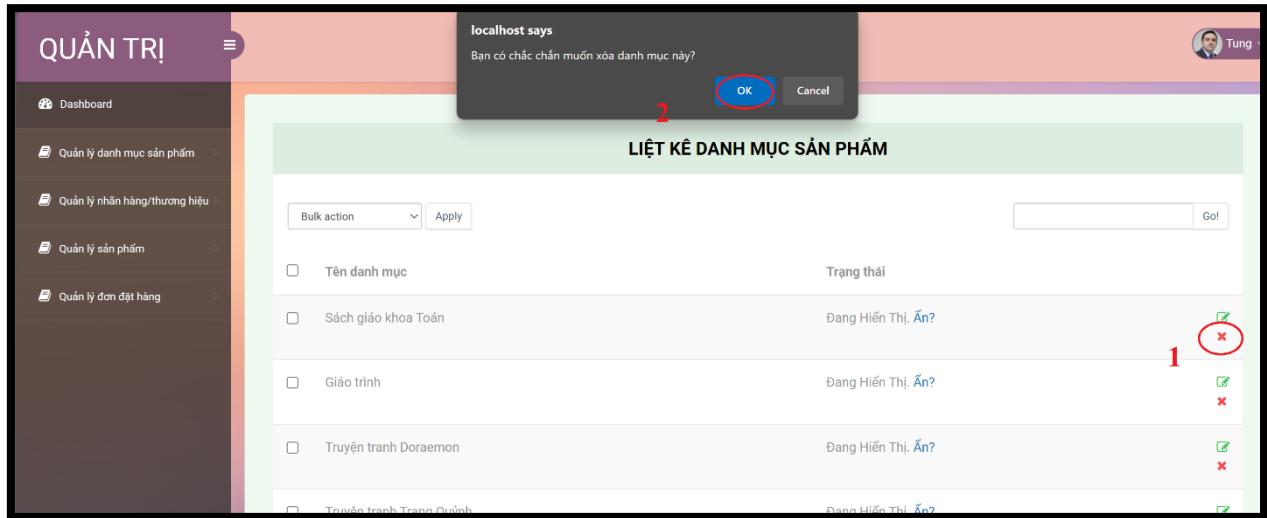
- Xem thông tin danh mục: Nhấn *Quản lý danh mục sản phẩm*, sau đó chọn mục *Xem danh mục hiện có*



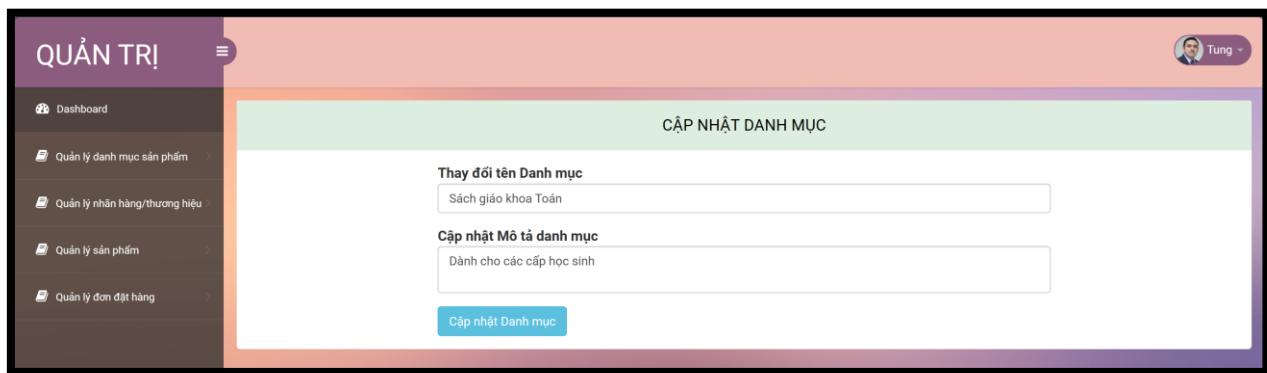
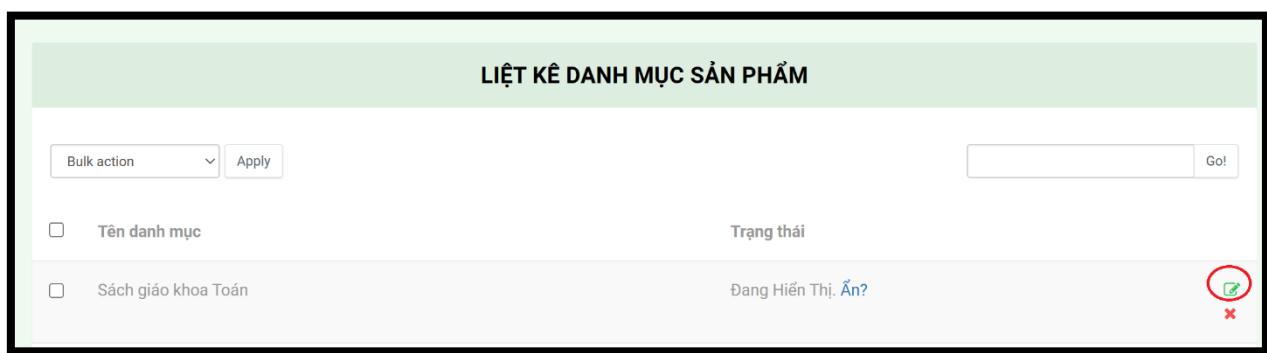
The screenshot shows a detailed list of product categories. The columns include:

Tên danh mục	Trạng thái	Đang Hiển Thị. Ảnh?
Sách giáo khoa Toán	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Giáo trình	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Truyện tranh Doraemon	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Truyện tranh Trạng Quỳnh	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sách tiểu thuyết	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Sách Tiếng Việt	Đang Hiển Thị. Ảnh?	<input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

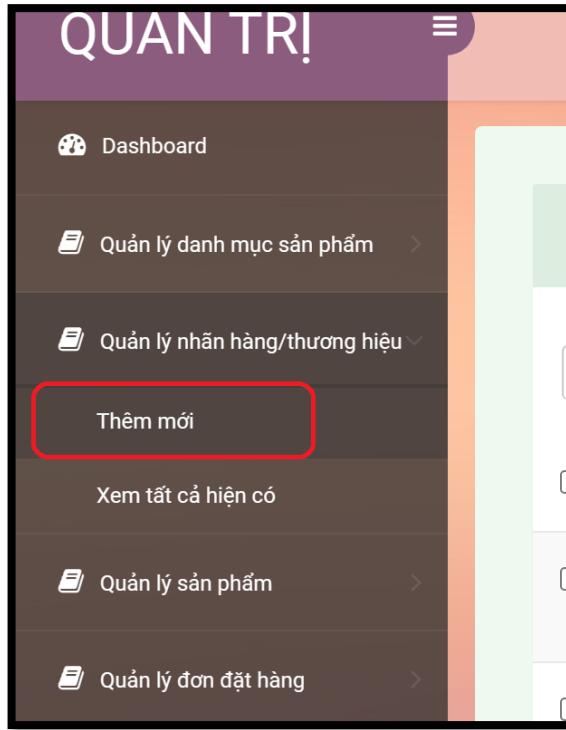
- Xóa danh mục: thực hiện các bước như trong hình:



- Sửa danh mục: thực hiện các bước như trong hình:



- Chức năng Thêm mới thương hiệu (nhà xuất bản):
 - Chọn *Quản lý nhãn hàng/thương hiệu*, chọn *Thêm mới*:



Nhập thông tin thương hiệu đối tác mới và xác nhận thêm:

THÊM ĐỐI TÁC THƯƠNG HIỆU	
Tên thương hiệu	NXB Kim Đồng
Mô tả thương hiệu	NXB Kim Đồng
Án/Hiện thương hiệu	Hiện

- Chức năng Xem, xóa, sửa thương hiệu:

- Xem thương hiệu: Chọn *Quản lý nhãn hàng/thương hiệu*, chọn *Xem tất cả hiện có*:

QUẢN TRỊ

- Dashboard
- Quản lý danh mục sản phẩm >
- Quản lý nhãn hàng/thương hiệu > Thêm mới
- Xem tất cả hiện có (highlighted)
- Quản lý sản phẩm >
- Quản lý đơn đặt hàng >

Bulk action Apply

<input type="checkbox"/> Tên thương hiệu	
<input type="checkbox"/> Nhà Xuất bản Giáo dục	
<input type="checkbox"/> Nhà Xuất bản Trẻ	

QUẢN TRỊ

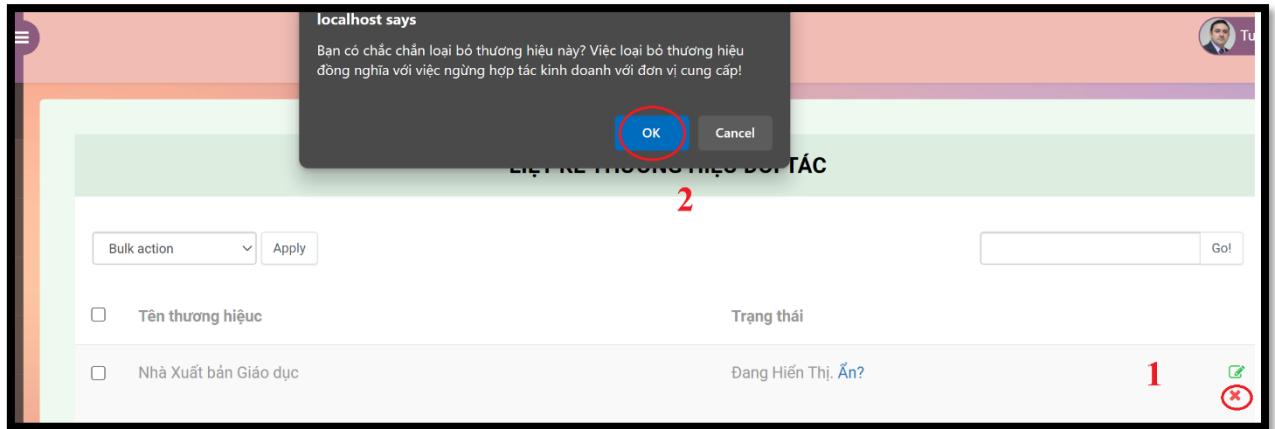
- Dashboard
- Quản lý danh mục sản phẩm >
- Quản lý nhãn hàng/thương hiệu >
- Quản lý sản phẩm >
- Quản lý đơn đặt hàng >

LIỆT KÊ THƯƠNG HIỆU ĐỐI TÁC

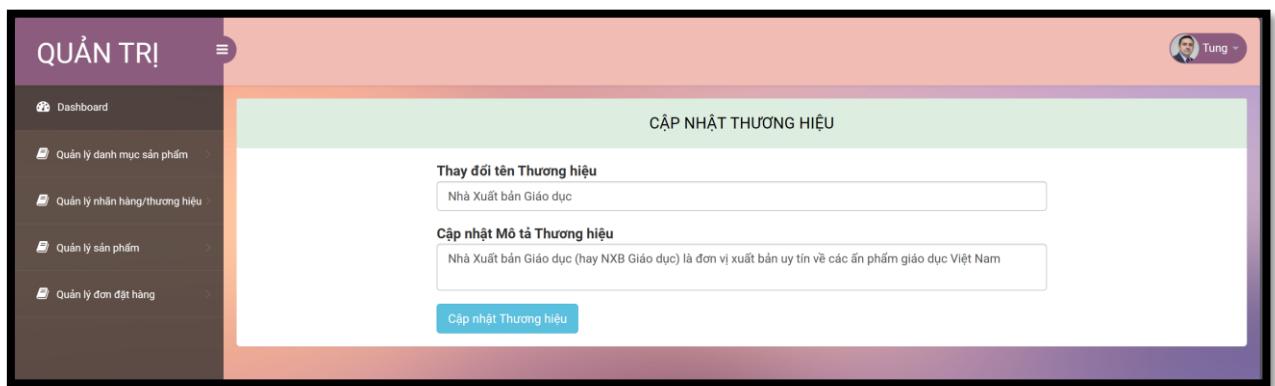
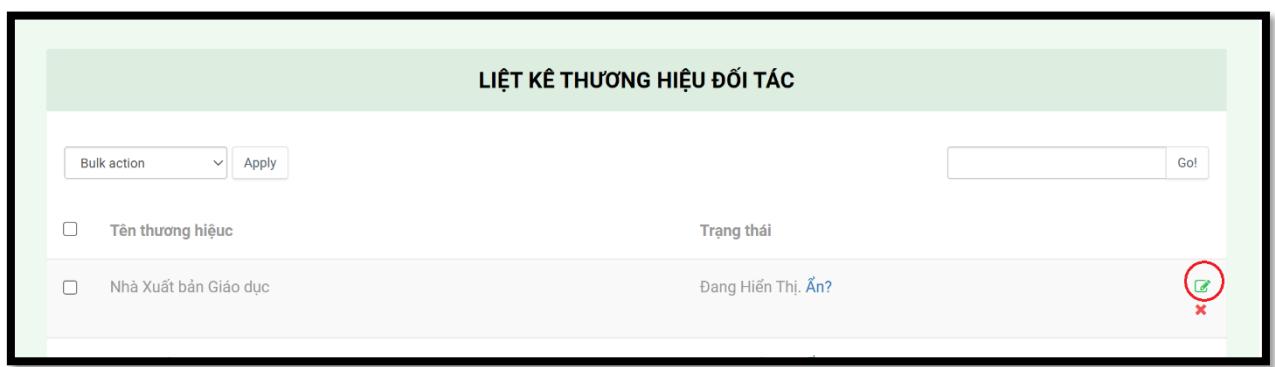
Bulk action Apply Go!

<input type="checkbox"/> Tên thương hiệu	Trạng thái	
<input type="checkbox"/> Nhà Xuất bản Giáo dục	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗
<input type="checkbox"/> Nhà Xuất bản Trẻ	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗
<input type="checkbox"/> NXB Kim Đồng	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗
<input type="checkbox"/> NXB Đồng Nai	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗
<input type="checkbox"/> NXB Chính Trị Quốc Gia	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗
<input type="checkbox"/> NXB Bách Khoa Hà Nội	Đang Hiển Thị. ✓	✓ ✗

- Xóa thương hiệu đối tác: thực hiện các bước như trong hình:



- Sửa thương hiệu: thực hiện các bước như trong hình:



- Chức năng Thêm mới sản phẩm: thực hiện các bước như trong hình:

QUẢN TRỊ

THÊM SẢN PHẨM MỚI

3: nhập đủ thông tin các trường dữ liệu

4

- Chức năng Xem, xóa, sửa sản phẩm:

- Xem thông tin sản phẩm: thực hiện các bước như trong hình:

QUẢN TRỊ

LIỆT KÊ SẢN PHẨM

Bulk action	Apply	Tên sản phẩm	Giá bán	Quà tặng kèm	Hình ảnh sản phẩm	Danh mục sản phẩm	Thương hiệu sản phẩm	Trạng thái	Đang Hiển Thị: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		Cuốn theo chiều gió	67000	1 bao bì mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Văn Học	1	Đang Hiển Thị: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		Ông già và biển cả	89000	1 bao bì mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Kim Đồng	1	Đang Hiển Thị: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	78000			Giáo trình	NXB Chính Trị Quốc Gia	1	Đang Hiển Thị: <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>		Giáo trình Những nguyên lý	78000	1 câu hỏi bí xanh Thiên		Giáo trình	NXB Chính	1	Đang

- Xóa sản phẩm: thực hiện các bước như trong hình:

localhost says

Bạn có chắc chắn muốn xóa sản phẩm này?

OK **Cancel**

LIỆT KÊ SẢN PHẨM

<input type="checkbox"/>	Tên sản phẩm	Giá bán	Quà tặng kèm	Hình ảnh sản phẩm	Danh mục sản phẩm	Thương hiệu sản phẩm	Trạng thái	
<input type="checkbox"/>	Cuốn theo chiều gió	67000	1 bao bìa mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Văn Học	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Ông già và biển cả	89000	1 bao bìa mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Kim Đồng	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	78000			Giáo trình	NXB Chính Trị Quốc Gia	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Giáo trình Những nguyên lý	78000	1 câu hỏi bí xanh Thiên		Giáo trình	NXB Chính	1	Đang 

- Sửa thông tin sản phẩm: thực hiện các bước như trong hình:

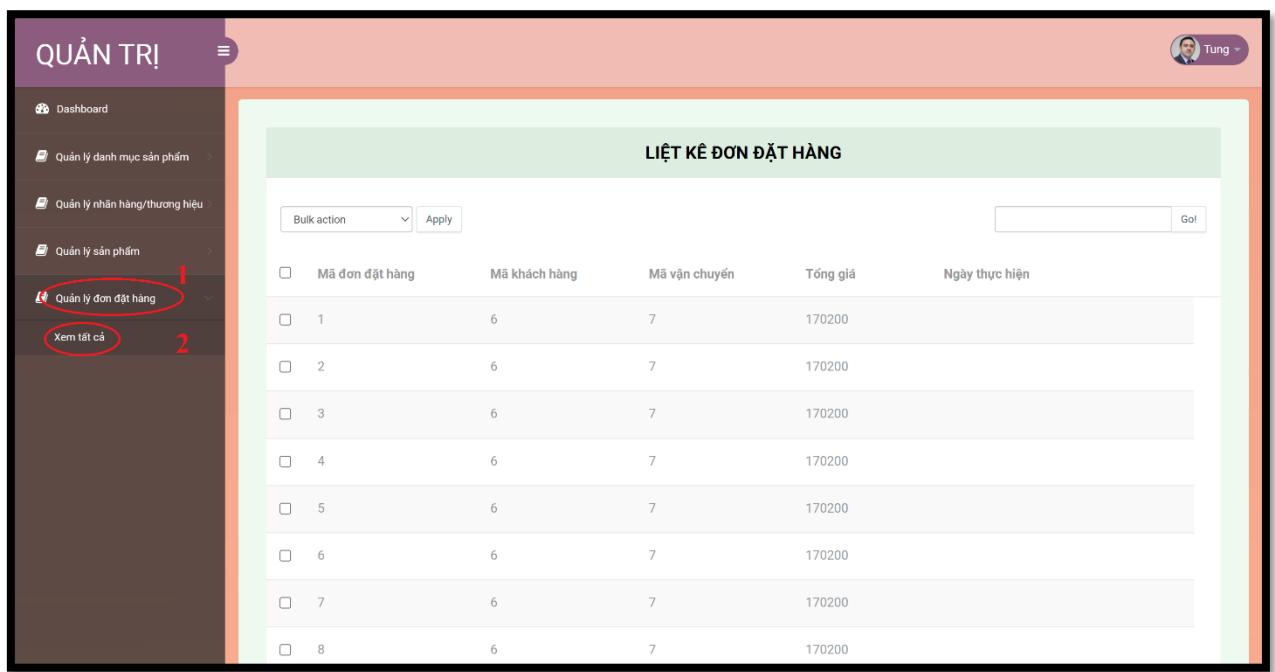
LIỆT KÊ SẢN PHẨM

<input type="checkbox"/>	Tên sản phẩm	Giá bán	Quà tặng kèm	Hình ảnh sản phẩm	Danh mục sản phẩm	Thương hiệu sản phẩm	Trạng thái	
<input type="checkbox"/>	Cuốn theo chiều gió	67000	1 bao bìa mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Văn Học	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Ông già và biển cả	89000	1 bao bìa mềm bảo vệ sách		Sách tiểu thuyết	NXB Kim Đồng	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Giáo trình Lịch sử Đảng Cộng Sản Việt Nam	78000			Giáo trình	NXB Chính Trị Quốc Gia	1	Đang Hiển Thị?  
<input type="checkbox"/>	Giáo trình Những nguyên lý	78000	1 câu hỏi bí xanh Thiên		Giáo trình	NXB Chính	1	Đang 

CHỈNH SỬA THÔNG TIN SẢN PHẨM

Tên sản phẩm	Cuốn theo chiều gió
Giá bán	67000
Quà tặng kèm	1 bao bìa mềm bảo vệ sách
Hình ảnh sản phẩm	 <input type="button" value="Choose File"/> No file chosen
Mô tả sản phẩm	Cuốn theo chiều gió (Nguyên văn: Gone with the wind), xuất bản lần đầu năm 1936, là một cuốn tiểu thuyết tình cảm của Margaret Mitchell
Nội dung tóm tắt sản phẩm	Cuốn theo chiều gió (Nguyên văn: Gone with the wind), xuất bản lần đầu năm 1936, là một cuốn tiểu thuyết tình cảm của Margaret Mitchell
Chọn danh mục sản phẩm	Sách tiểu thuyết

- Chức năng Xem đơn đặt hàng: thực hiện các bước như trong hình:



	Mã đơn đặt hàng	Mã khách hàng	Mã vận chuyển	Tổng giá	Ngày thực hiện
<input type="checkbox"/>	1	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	2	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	3	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	4	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	5	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	6	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	7	6	7	170200	
<input type="checkbox"/>	8	6	7	170200	

4.2.3. Dành cho nhà phát triển phần mềm

Trước hết, cài đặt Composer (<https://getcomposer.org>) và XAMPP (đi chung với phiên bản PHP 8.1 tối thiểu - vì dự án sử dụng Laravel 10 phải đi chung với bản PHP 8.1.x)

- Khởi động XAMPP Control Panel với quyền quản trị hệ điều hành (Run as administrator): chạy 2 dịch vụ: Apache và MySQL.
- Git clone mã nguồn về đúng thư mục C:\xampp\htdocs\ (thư mục chứa mã nguồn vận hành của XAMPP)
- Mở cửa sổ dòng lệnh tại vị trí thư mục của mã nguồn (C:\xampp\htdocs\ShopBanHangLaravel) và thực hiện lần lượt các bước nhỏ sau:
 - Thứ nhất: Nhập lệnh cập nhật các gói thư viện Laravel vào cửa sổ dòng lệnh: `composer update`
 - Quay lại trình duyệt thư mục, sao chép file .env.example và dán thành 1 file mới (ban đầu có tên .env.example - Copy) và đổi tên file đã dán thành: `.env`.
 - Sau đó, thay đổi các giá trị ở dòng 14 của file .env tức sửa thành `DB_DATABASE=ecommercearavel`. (khi đổi giống vậy thì ứng dụng sẽ nhận cơ sở dữ liệu có tên là ecommercearavel)
- Quay lại cửa sổ dòng lệnh: Tạo một key truy cập ứng dụng Laravel mới, bằng câu lệnh: `php artisan key:generate`
- Mặc định mã nguồn chạy ở `localhost:80/ShopBanHangLaravel` (trong trình duyệt)
- Khởi tạo cơ sở dữ liệu: Vào MySQL (`localhost:80/PHPMyAdmin`) --> Tạo 1 CSDL tên `ecommercearavel` trong MySQL (có thể dùng bất kỳ cái tên nào để đặt cho CSDL, miễn tên CSDL trong MySQL trùng với config trong file .env khi này mới thay đổi giá trị `DB_DATABASE`)
- Quay lại MySQL (`localhost:80/PHPMyAdmin`): nhập file "ecommercearavel_LASTGOOD_Dec20.sql" đã được sao lưu, file này nằm trong thư mục db_backup/ecommercearavel_LASTGOOD_Dec20.sql của mã nguồn, dùng để khôi phục nhanh các cấu trúc bảng của CSDL.
- Lưu ý: chỉ thực hiện xóa dữ liệu test với tính năng của website, không thao tác xóa trực tiếp trên MySQL!

4.3. Kết luận

Cùng với sự nỗ lực và hướng dẫn nhiệt tình của *Thầy Phạm Thị Vương* hướng dẫn. Nhóm đã thành công ứng dụng xây dựng website thương mại điện tử, cụ thể là sử dụng nền tảng Laravel, để tạo ra một website bán các sản phẩm sách giấy trực tuyến.

Hướng phát triển: Tuy đã hoàn thành nhưng vẫn còn nhiều thiếu sót, nhóm đã rút ra kinh nghiệm và sẽ là tiền đề cho nhóm phát triển các dự án lớn hơn trong tương lai.

Phân công công việc nhóm

Nhóm: Neko (nhóm 2)

Phản phân công bài tập tuần có trong file Google Sheet được chia sẻ trong thư mục bài tập của nhóm.

Tên thành viên	Nội dung công việc	Đánh giá & Nhận xét công việc
Trịnh Hoàng Tùng	Lên và phân chia kế hoạch làm việc nhóm; viết source (phản xử lý); viết word (chương 1); Kiểm tra lỗi Word (Hoàn thiện và kiểm tra bố cục, chính tả) và kiểm tra PowerPoint	Hoàn thành tốt
Nguyễn Trịnh Thành	Phụ nghĩ ra thêm ý tưởng mới cho dự án; Viết word (chương	Hoàn thành tốt
Phạm Quốc Anh Quân	Viết; thiết kế nội dung Word (Chương 2 & 3), PowerPoint & thiết kế giao diện	Hoàn thành tốt
Lê Quốc Đạt	Kiểm thử chức năng → Viết Word (Chương 3 & 4).	Hoàn thành tốt

Mục lục hình ảnh và bảng biểu

Hình 1. Tốc độ tăng trưởng kép hàng năm (CAGR) của doanh số thương mại điện tử bán lẻ từ năm 2023 đến năm 2027, theo quốc gia

Hình 2. Giao diện website Bizviet (năm 2003)

Hình 3. Giao diện website Công ty BITIS (giao diện năm 2003)

Hình 4. Giao diện website Trần Mạnh Tuấn (giao diện năm 2003)

Hình 5. Ảnh chụp Nhà sách Dũ Thảo

Hình 6. Website Nhà sách Tiki

Hình 7. Danh sách các chi nhánh cửa hàng vật lý của Fahasa

Hình 8. Trải nghiệm mua sách tại website Fahasa

Hình 9. Khảo sát website Nhà sách Tiki

Hình 10. Khảo sát website Fahasa

Hình 11. Sơ đồ use-case

Hình 12. Sơ đồ các chức năng

Hình 13. Danh sách controller

Hình 14. Danh sách các endpoint được định tuyến trong website

Bảng 1. Ước tính chi phí hàng tháng khi phát triển cửa hàng trực tuyến

Bảng 2. Lợi nhuận vô hình

Bảng 3. Lợi nhuận hữu hình

Bảng 4. Mô tả các chức năng

Bảng 5. Kiểm thử cho từng chức năng

Tài liệu tham khảo

- [1] Dr. Shahid Amin, Prof. Keshav Kansana, Jenifur Majid, "A Review Paper on E-Commerce," February 2016. [Online]. Available: https://www.researchgate.net/publication/304703920_A_Review_Paper_on_E-Commerce. [Accessed 28 11 2023].
- [2] Prof. Ewaryst Tkacz and Prof. Adrian Kapczynski, "Internet - Technical Development and Applications," 2009. [Online]. Available: https://books.google.com.vn/books?id=a9_NJIBC87gC&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false. [Accessed 28 11 2023].
- [3] T. T. M. Anh, "Thương mại điện tử trong hội nhập và phát triển," 22 12 2011. [Online]. Available: <https://dangcongsan.vn/kinh-te/thuong-mai-dien-tu-trong-hoi-nhap-va-phat-trien-105670.html>. [Accessed 28 11 2023].
- [4] K. v. Gelder, "E-commerce worldwide - statistics & facts," 26 September 2023. [Online]. Available: <https://www.statista.com/topics/871/online-shopping/#editorsPicks>. [Accessed 28 11 2023].
- [5] Statista, "Thương mại điện tử - Trên toàn thế giới," November 2023. [Online]. Available: <https://www.statista.com/outlook/emo/ecommerce/worldwide#revenue>. [Accessed 28 November 2023].
- [6] S. R. Department, "Retail e-commerce sales compound annual growth rate (CAGR) from 2023 to 2027, by country," 15 November 2023. [Online]. Available: <https://www.statista.com/forecasts/220177/b2c-e-commerce-sales-cagr-forecast-for-selected-countries>. [Accessed 28 11 2023].
- [7] Bộ Thương mại, Ban Công nghệ thông tin và thương mại điện tử, "Hiện trạng ứng dụng Thương mại điện tử ở Việt Nam," Bộ Thương mại, Hà Nội, 2003.

- [8] Google, "e-Economy SEA 2023 report: Vietnam," Google, 2023.
- [9] Statista, "Internet economy size in Southeast Asia in 2023, by country," Leander von Kameke, 2023.
- [10] M. Hà, "Tạp chí Kinh tế số - Gần 15 nghìn đầu sách được xuất bản, giảm 51% trong 6 tháng đầu năm 2023," 9 August 2023. [Online]. Available: <https://vneconomy.vn/gan-15-nghin-dau-sach-duoc-xuat-ban-giam-51-trong-6-thang-dau-nam-2023.htm>. [Accessed 29 November 2023].
- [11] A. Tuân, "Doanh thu toàn ngành xuất bản đạt gần 4 nghìn tỷ đồng," 17 February 2023. [Online]. Available: <https://nhandan.vn/doanh-thu-toan-nganh-xuat-ban-dat-gan-4-nghin-ty-dong-post739204.html>. [Accessed 29 November 2023].
- [12] Wikipedia, "MoMo (ví điện tử)," 5 September 2023. [Online]. Available: [https://vi.wikipedia.org/wiki/MoMo_\(v%C3%A0o%AD_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD\)](https://vi.wikipedia.org/wiki/MoMo_(v%C3%A0o%AD_%C4%91i%E1%BB%87n_t%E1%BB%AD)). [Accessed 13 December 2023].
- [13] B. T. chính, "THÔNG TƯ DANH MỤC NGÀNH NGHỀ TÍNH THUẾ GTGT, THUẾ TNCN THEO TỶ LỆ % TRÊN DOANH THU ĐỐI VỚI HỘ KINH DOANH, CÁ NHÂN KINH DOANH," 1 June 2021. [Online]. Available: https://thuvienphapluat.vn/van-ban/Thue-Phi-Le-Phi/Thong-tu-40-2021-TT-BTC-huong-dan-thue-gia-tri-gia-tang-thue-thu-nhap-ca-nhan-477635.aspx?anchor=chuong_pl_1. [Accessed 1 December 2023].