**BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**



**ĐỒ ÁN CHUYÊN NGÀNH**

**Tên đề tài:**

**Xây dựng website bán hàng**

**Người hướng dẫn:**

**Sinh viên thực hiện:**1. Lê Trần Lợi- DH51801672  
2. Nguyễn Thái Vỹ – DH51803715

**Lớp:** D18-TH04+D18-TH05  
**Khóa: 2018**

**TP.HCM – Năm 2021**

Chương 1. **Giới thiệu**

# Mục đích

Cùng với sự phát triển không ngừng về kỹ thuật máy tính và mạng điện tử, công nghệ thông tin cũng được thực hiện và truyền tải những vấn đề hết sức to lớn, tạo ra những thứ tiện ích hơn cho chúng ta. Mạng Internet là một trong những sản phẩm có giá trị và tầm ảnh hưởng hết sức lớn lao, ngày càng trở thành một công cụ không thể thiếu, là nền tảng cho sự truyền tải ,trao đổi thông tin và theo đó là dịch vụ trên toàn cầu.Đối với một của hàng hay shop, việc quảng bá và giới thiệu đến khách hàng các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu của khách hàng sẽ là cần thiết. Vậy phải quảng bá thế nào đó là xây dựng được một Website cho của hàng của mình quảng bá tất cả các sản phẩm của mình bán ra. Vì vậy, nhóm em đã thực hiện đồ án **Website bán giày** cho của hàng có tên là Shop giày LV. Em sẽ là chủ cửa hàng đưa ra các sản phẩm mình muốn bán lên website của mình và quản lý website đó, khách hàng có thể đặt và mua hàng trên website mà không cần đến của hàng.

Tóm tắt lại mục đích của website là :

Xây dựng nên phần mềm ứng dụng với kết nối online phục vụ nhu cầu bán hàng của Shop và mua hàng của khách hàng. Với hệ thống được sắp xếp thông minh và tiện lợi dễ nhìn ,khách hàng có thể nhanh chóng tìm kiếm và thực hiện việc mua hàng của mình mà không tốn nhiều thời gian cũng như công sức di chuyển. Khách hàng có thể lựa chọn nhiều phương thức thanh toàn cũng như thời gian và địa điểm nhận hàng. Shop sẽ dễ dàng trong việc quản lý hàng hóa và biết được tình hình doanh thu bán hàng để kịp thời thực hiện những biện pháp marketing phù hợp. Với một trang web bán giày, mục đích chính của website có thể bán được nhiều sản phẩm, gói dịch vụ ưu đãi cùng với nhiều tiện ích cho khách hàng.

# Phạm vi

Trước tiên là việc ta thu thập tin khách hàng và khảo sát của các đối tượng hiện đang sinh sống, học tập và làm việc tại TPHCM hướng tới khách hàng độ tuổi từ 14 đến 30 tuổi. Website này khi phát triển hoàn chỉnh sẽ tăng hiệu quả kinh doanh, giảm tri phí quảng cáo, giúp quảng bá sản phẩm đúng nhu cầu của từng khách hàng được nhắm đến.

Nêu những giới hạn phạm vị úng dụng của đề tài " Website bán giày"

Không có quy định về thương mại điện tử các quy định về việc hướng dẫn và quy định về phát triển thương mại điện tử ở nước ta chưa thực sự đầy đủ. Do đó, nếu sảy ra sự cố sẽ khó khăn trong việc giải quyết quyền lợi cả bên bán và bên mua.

Độ bảo mật không cao chưa có luật hay chính sách nào quy định rõ về an ninh mạng nên khách hàng rất khó có thể xác minh họ đang mua hàng của ai, thông tin cá nhân của khách hàng có được bảo mật hay không, thông tin tài khoản dữ liệu thẻ thanh toán thẻ tín dụng của họ liệu có bị lộ ra ngoài và khách hàng sẽ rất dè chừng khi vào trang bán hàng online.

Khó khăn trong việc lấy lòng tin của khách hàng, khá nhiều vụ việc được đưa lên báo hay các trang mang xã hội liên quan đến việc mua bán hàng online không thực như quảng cáo.

Và cũng vì là một website vừa tạo shop cần phải có nhiều lượt tương tác trên mạng xã hội như Facebook, Instagram để quảng bá những mặt hàng mà shop muốn bán trên website

Giới hạn phạm vi tên miền trong và ngoài nước vì chỉ là website bán giày đã được đăng ký tên miền Việt Nam, từ khóa tên website được tìm kiếm kết quả sẽ thấp hơn những từ khóa khác vì vậy cần thời gian để phát triển việc xây dựng website và thương hiệu của mình

Chương 2. **Mô tả nghiệp vụ**

# Tổng quan

Website bán hàng là kênh tương tác hiệu quả nhất đối với khách hàng bởi khả  
năng nhận thông tin phản hồi nhanh chóng thông qua tính năng chat trực tuyến  
hoặc các hình thức liên hệ trực tuyến khác. Đồng thời khách mua hàng có thể  
nhanh chóng đưa ra các đánh giá, phản hồi về sản phẩm, dịch vụ ngay trên website  
giúp các cửa hàng, doanh nghiệp phục vụ khách hàng tốt hơn.

Website bán hàng giúp tạo dựng hình ảnh về một doanh nghiệp uy tín, chuyên  
nghiệp và thân thiện hơn đối với khách hàng. Giờ đây, website bán hàng trở thành  
một chuẩn mực để người mua hàng đánh giá uy tín và sự chuyên nghiệp của một  
cửa hàng, doanh nghiệp. Rất nhiều cửa hàng, doanh nghiệp có thể bán hàng hiệu  
quả trên Facebook, trên Zalo hay các kênh bán hàng trực tuyến khác tuy nhiên họ  
đều xây dựng một website bởi họ hiểu rằng website là kênh quảng bá hình ảnh  
doanh nghiệp tốt nhất đồng thời gia tăng thêm uy tín đối với khách hàng. Một trang  
Fanpage Facebook hay Zalo là chưa đủ để một cửa hàng, doanh nghiệp thể hiện sự  
chuyên nghiệp và niềm tin với khách hàng.

Với website bán hàng trực tuyến, các cửa hàng, doanh nghiệp không lo lắng  
vấn đề Fanpage Facebook, Zalo hay kênh Youtube bán hàng bị xóa do vi phạm  
quy định chính sách của Facebook, Google bởi bạn chính là chủ nhân đích thực  
của website bán hàng và có toàn quyền sử dụng nó.

Tùy vào đối tượng là khách hàng hay quản trị viên sẽ có những chức năng khác  
nhau bao gồm các chức năng:

• Giỏ hàng  
• Đặt sản phẩm  
• Đăng nhập/Đăng ký  
• Thêm sản phẩm vào danh mục  
• Cập nhật/ sửa đổi thông tin sản phẩm  
• Xoá sản phẩm  
• Quản lý thông tin khách hàng  
• Quản lý đơn hàng  
• Xem thông tin sản phẩm

• Thanh toán

2.1.1 ***QUẢN TRỊ VIÊN***

Quản trị viên là người quản lý trực tiếp đến các chức năng của trang web và kiểm soát mọi hoạt động của hệ thống.  
 Quản trị viên là người có quyền đăng nhập website, cấp tài khoản cho khách và khóa tài khoản nếu như cần thiết. Thông tin của người quản trị viên bao gồm: mã nhân viên, tên nhân viên, ngày tháng năm sinh.  
 Quản trị viên được cung cấp username và password để đăng nhập vào hệ thống để thực hiện các chức năng của mình như: đăng nhập website, quản lý sản phẩm, quản lý

**Đăng nhập:**

* Khi đăng nhập người quản trị cần nhập username và password.

**Quản lý sản phẩm:**

* Cho phép người quản trị viên đăng, xóa, cập nhật hoặc ẩn thông tin sản phẩm trong hệ thống.
* Thông tin của một sản phẩm bao gồm: mã sản phẩm, tên sản phẩm, xuất xứ,size, số lượng, giá tiền.

**Quản lý khách hàng:**

* Thông tin của một khách hàng bao gồm: mã khách hàng, họ và tên khách hàng, địa chỉ , số điện thoại , email.

**Quản lý đơn hàng:**

* Thông tin của một đơn hàng gồm có: mã đơn hàng, mã khách hàng, tên khách hàng, địa chỉ khách hàng, số điện thoại của khách, mã sản phẩm, tên sản phẩm,size sản phẩm, giá tiền từng sản phẩm, số lượng sản phẩm, giá tiền tổng đơn, ngày đặt hàng, ngày giao hàng, ngày hủy, lý do hủy đơn

2.1.2 ***KHÁCH HÀNG***

Khách hàng là đối tượng có nhu cầu sử dụng trang web để xem và mua sản phẩm  
gồm hai loại khách hàng: Khách hàng viếng thăm và khách hàng tiềm năng. Họ có thể  
tìm kiếm các mặt hàng từ trang web và đặt mua. Khách hàng khi vào trang web sẽ có  
những chức năng sau:

**Xem sản phẩm.**

**Tìm kiếm sản phẩm.**

* Khách hàng có thể tìm kiếm sản phẩm dựa theo bộ lọc đã được thiết kế sẵn. Ví dụ như lọc qua bảng chữ cái, giá tiền, hàng khuyến mãi,…

**Đăng ký.**

* Khách hàng khi đăng ký cần điền đầy đủ thông tin như sau: họ tên, ngày tháng  
  năm sinh, giới tính, địa chỉ, số điện thoại, email, username và password. Password tối thiểu 6 ký tự, phải có chữ cái và số.

**Đăng nhập.**

* Khách hàng cần phải nhập đúng username và password.

**Quản lý thông tin cá nhân.**

* Khách hàng có quyền thay đổi thông tin cá nhân của bản thân bao gồm: địa chỉ, số điện thoại, email, username và password.

**Quản lý đơn hàng.**

* Khách hàng được phép xem tình trạng đơn hàng (có những tình trạng như sau: chờ xác nhận, chờ giao hàng, đang giao, đã hủy, giao thành công)

**Góp ý.**

* Khách hàng có thể gửi email góp ý về chất lượng sản phẩm cũng như cách phục  
  vụ của người quản trị viên thông qua email được cung cấp sẵn trên trang web.
* Thư góp ý phải có đầy đủ những thông tin sau: tiêu đề, hình ảnh sản phẩm,…

**Quản lý giỏ hàng.**

* Khách hàng có thể thêm hoặc xóa sản phẩm trong giỏ hàng của mình
* Thông tin của giỏ hàng bao gồm: mã sản phẩm, tên sản phẩm, giá tiền, số lượng sản phẩm

# Sơ đồ chức năng:

# 

# 

Chương 3. **Thành phần dữ liệu**

# Phân tích ở mức quan niệm

### Sơ đồ ER / sơ đồ lớp

# 

Sơ đồ quan niệm dữ liệu.

### Mô tả các loại thực thể/lớp

Loại thực thể brands

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mô tả:** Loại thực thể brands gồm những hãng có trong website | | | | | |
| **Thuộc tính** | **Kiểu** | **K** | **U** | **M** | **Diễn giải** |
| Brand\_id | Int(10) | x | x | x | Mã hãng |
| Brand\_title | TEXT |  |  | x | Tiêu đề thương hiệu |

1 **K**: key; **U**: unique; **M**: mandatory (not null)

Loại thực thể uesr\_info

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mô tả:** Loại thực thể user gồm những thông tin của khách hàng | | | | | |
| **Thuộc tính** | **Kiểu** | **K** | **U** | **M** | **Diễn giải** |
| User\_id | Int(10) | x | x | x | Mã khách hàng |
| First\_name | Varchar(100) |  |  | x | Họ của khách hàng |
| Last\_name | Varchar(100) |  |  | x | Tên của khách hàng |
| Email | Varchar(200) |  |  | x | Email của khách hàng |
| Password | Varchar(200) |  |  | x | Mật khẩu của khách hàng |
| Mobile | Int(10) |  |  | x | Số điện thoại của khách hàng |
| Address1 | Varchar(200) |  |  | x | Địa chỉ 1 của khách hàng |
| Address2 | Varchar(200) |  |  | x | Địa chỉ 2 của khách hàng |

Loại thực thể products

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mô tả:** Loại thực thể products gồm những thông tin về sản phẩm | | | | | |
| **Thuộc tính** | **Kiểu** | **K** | **U** | **M** | **Diễn giải** |
| Product\_id | Int(10) | x | x | x | Mã sản phẩm |
| Product\_cat | Int(10) |  |  | x | Mã phân loại |
| Product\_brand | Int(10) |  |  | x | Mã hãng |
| Product\_title | Varchar(100) |  |  | x | Tiêu đề sản phẩm |
| Product\_price | Int(100) |  |  | x | Giá sản Phẩm |
| Product\_qty | Int(10) |  |  | x | Số lượng sản phẩm |
| Product\_desc | Varchar(200) |  |  | x | Mô tả về sản phẩm |
| Product\_image | TEXT |  |  | x | Hình ảnh của sản phẩm |
| Product\_keywords | TEXT |  |  | x | Từ khóa về sản phẩm |

Loại thực thể orders

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Mô tả:** Loại thực thể orders gồm những thông tin về đơn hàng | | | | | |
| **Thuộc tính** | **Kiểu** | **K** | **U** | **M** | **Diễn giải** |
| Order\_id | Int(10) | x | x | x | Mã đơn hàng |
| User\_id | Int(10) |  |  | x | Mã khách hàng |
| Product\_id | Int(10) |  |  | x | Mã sản phẩm |
| Qty | Int(10) |  |  | x | Số lượng sản phẩm |
| Trx\_id | Varchar(100) |  |  | x | Mã giao dịch |
| P\_status | Varchar(20) |  |  | x | Trạng thái thanh toán |

1 **K**: key; **U**: unique; **M**: mandatory (not null)