

Bản dịch TACN2

Trong bối cảnh nền kinh tế phát triển nhanh chóng và mức sống của con người ngày càng được nâng cao, việc áp dụng các giải pháp công nghệ vào kinh doanh đã trở thành yếu tố then chốt để cạnh tranh và phát triển bền vững. Đặc biệt trong lĩnh vực mỹ phẩm, các trang web giới thiệu và bán mỹ phẩm đang trở thành những công cụ quan trọng, giúp doanh nghiệp kết nối với người tiêu dùng một cách nhanh chóng và hiệu quả.

Các trang web bán mỹ phẩm không chỉ cung cấp thông tin sản phẩm một cách nhanh chóng và chính xác, mà còn mang đến cho khách hàng trải nghiệm mua sắm thuận tiện. Thông qua các tính năng như kiểm tra thông tin sản phẩm, so sánh giá cả, và đọc đánh giá từ những người dùng khác, khách hàng có thể đưa ra quyết định mua hàng thông minh, tiết kiệm thời gian và công sức.

Đối với các doanh nghiệp, một trang web bán hàng mỹ phẩm chuyên nghiệp là công cụ giúp quảng bá thương hiệu, quản lý hàng tồn kho, và cải thiện quy trình kinh doanh. Việc thiết lập hệ thống bán hàng trực tuyến giúp giảm thiểu sai sót, cắt giảm chi phí vận hành và tăng sự hài lòng của khách hàng.

Vì những lợi ích rõ ràng này, chúng tôi đã chọn đề tài "Thiết kế trang web bán mỹ phẩm Hasaki" với mục tiêu phát triển một nền tảng trực tuyến hiện đại giúp doanh nghiệp tiếp cận khách hàng một cách hiệu quả và tạo ra trải nghiệm mua sắm tiện lợi, an toàn và hiện đại.

Dưới đây là một số vai trò và tầm quan trọng của đề tài:

- **Tạo kết nối với khách hàng:** Trang web đặt hàng và bán mỹ phẩm Hasaki-Innisfree đóng vai trò như một kênh tiếp thị mới, cho phép các cửa hàng và doanh nghiệp dễ dàng kết nối với khách hàng. Khách hàng có thể truy cập trang web bất cứ lúc nào, ở bất kỳ đâu để duyệt và mua hàng.
- **Xây dựng nhận diện thương hiệu:** Một trang web mỹ phẩm được thiết kế chuyên nghiệp sẽ nâng cao thương hiệu và xây dựng lòng tin với khách hàng. Nó cũng giúp doanh nghiệp quảng bá sản phẩm và dịch vụ của mình.
- **Tiết kiệm chi phí:** Không cần thuê mặt bằng, giảm bớt nhân viên và quản lý mỹ phẩm hiệu quả hơn.
- **Tiện lợi và tiết kiệm thời gian.**
- **Tương tác cao:** Khách hàng có thể đặt câu hỏi, để lại đánh giá, cung cấp ý kiến và phản hồi.

Với mục tiêu nghiên cứu và xây dựng trang web bán mỹ phẩm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ để cạnh tranh với các đối thủ trong ngành và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, chúng tôi hy vọng trang web mỹ phẩm của mình sẽ giúp các chủ

cửa hàng quản lý toàn bộ hoạt động kinh doanh, tăng doanh thu và lợi nhuận. Đồng thời, nó sẽ giúp người tiêu dùng tiết kiệm thời gian và công sức.

1.2. Mục tiêu của đề tài

Mục tiêu là thiết kế một trang web đặt hàng và bán mỹ phẩm chuyên nghiệp, cung cấp cho khách hàng trải nghiệm mua sắm tiện lợi.

1.2.1 Mục tiêu chung

Dự án "Thiết kế trang web bán mỹ phẩm Hasaki" nhằm tạo ra một nền tảng trực tuyến mới để đáp ứng nhu cầu mua sắm hiệu quả:

- **Tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh:** Tăng doanh thu và giảm chi phí.
- **Tạo lợi ích cho người dùng:** Cải thiện tương tác giữa khách hàng và người bán, nâng cao trao đổi thông tin và xây dựng lòng tin.
- **Đa dạng hóa mỹ phẩm và thị trường:** Cung cấp nhiều loại mỹ phẩm, mở rộng thị trường thương mại điện tử, cung cấp nhiều sự lựa chọn cho khách hàng và tạo cơ hội kinh doanh mới cho cửa hàng Hasaki.

1.2.2 Mục tiêu cụ thể

- Thiết kế giao diện trang web sử dụng HTML, CSS và JavaScript.
- Đảm bảo trang web có cấu trúc rõ ràng, nội dung và phương thức tương tác với người dùng.
- Đạt được kết quả tốt bằng cách xử lý nhanh chóng các yêu cầu và giảm chi phí cho doanh nghiệp.
- Đảm bảo trang web có thể truy cập trên nhiều thiết bị và bảo mật thông tin của khách hàng.

1.3. Giới hạn và phạm vi của đề tài

1.3.1 Đối tượng nghiên cứu

- **Đối tượng nghiên cứu:** Các cửa hàng (doanh nghiệp) bán mỹ phẩm, đặc biệt là các cửa hàng truyền thống (doanh nghiệp) muốn chuyển sang bán hàng trực tuyến.
- **Đối tượng nghiên cứu:** Quản lý cửa hàng, khách hàng...

1.3.2 Phạm vi nghiên cứu

- **Phạm vi không gian:** Các cửa hàng mỹ phẩm quanh khu vực Mỹ Hòa - Hưng Yên.
- **Phạm vi thời gian:** Thông tin và dữ liệu được thu thập trong quá trình nghiên cứu dự án từ tháng 6 năm 2024 đến tháng 10 năm 2024.
- **Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài:**
 - Trang web sử dụng công nghệ để hỗ trợ doanh nghiệp.
 - Việc ra mắt trang web này giúp các chủ cửa hàng quản lý mỹ phẩm dễ dàng hơn và cũng giới thiệu các sản phẩm này đến tay người tiêu dùng, cung cấp một cách đơn giản để kết nối với khách hàng.

1.4. Nội dung cần thực hiện

Bằng cách sử dụng các bước phát triển trang web và áp dụng kiến thức cùng kỹ năng đã học từ nhiều môn học khác nhau, dự án "Thiết kế trang web bán mỹ phẩm Hasaki" sẽ thực hiện các hoạt động sau:

- Khảo sát và phân tích trang web.
- Tạo trang web sử dụng HTML, CSS và JavaScript.
- Thiết kế giao diện.
- Lập trình trang web.
- Kiểm tra và sửa lỗi.
- Triển khai trang web.

1.5. Phương pháp tiếp cận

Phương pháp tiếp cận cho việc thiết kế trang web bán mỹ phẩm Hasaki:

- **Nghiên cứu thị trường và khách hàng:** Nghiên cứu xu hướng và nhu cầu của khách hàng để xác định phong cách thiết kế và các chức năng cần thiết.
- **Tạo wireframe và thiết kế giao diện:** Vẽ wireframe để xác định cấu trúc và bố cục của trang web. Thiết kế giao diện với hình ảnh mỹ phẩm hấp dẫn, màu sắc phù hợp và trải nghiệm người dùng thân thiện.
- **Sử dụng các phương pháp nghiên cứu:**
 - Đọc các tài liệu liên quan.
 - Tham khảo các trang web lớn.
 - Kết nối với người dùng bằng cách hỏi ý kiến của họ về các trang web bán hàng hiện tại để đề xuất các thiết kế và tính năng đáp ứng nhu cầu của họ.