

Bộ Giáo Dục Và Đào Tạo
Trường Đại Học Ngoại Ngữ - Tin Học Thành phố Hồ Chí Minh Khoa Công Nghệ Thông Tin



MÔN HỌC: HỆ HOẠCH ĐỊNH NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP
ĐỀ TÀI: HỆ HOẠCH ĐỊNH NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP TRUNG NGUYÊN LEGEND

Giảng Viên Hướng Dẫn: ThS. ĐỖ PHI HƯNG

Thành Viên:

1. Dương An – MSSV: 22DH110003

2. Nguyễn Tấn Hân – MSSV: 21DH110533

3. Võ Thái Tài – MSSV: 22DH113207

4. Trần Anh Kiệt – MSSV: 22DH111832

Thành phố Hồ Chí Minh, Tháng 7 năm 2025

Lời Cảm Ơn



Chúng em xin chân thành cảm ơn đến với thầy, cô giáo trong khoa Công Nghệ Thông tin của trường Đại học Ngoại Ngữ - Tin học đã giảng dạy, trang bị, cung cấp cho chúng em những kiến thức nền tảng, chuyên môn cần thiết giúp chúng em hiểu sâu hơn về lĩnh vực nghiên cứu. Đặc biệt, chúng em xin bày tỏ lòng biết ơn đối với giảng viên Đỗ Phi Hưng đã trực tiếp tận tình chỉ bảo, hướng dẫn và giúp đỡ chúng em trong suốt quá trình nghiên cứu và thực hiện đề tài. Mặc dù đã cố gắng hoàn thành tốt công việc được phân công trong phạm vi và khả năng cho phép nhưng chắc chắn không thể tránh khỏi những thiêussot. Rất mong nhận được sự góp ý của các thầy cô để đề tài được hoàn chỉnh hơn, đồng thời bổ sung những kinh nghiệm cho chúng em trên con đường sắp tới.

Chúng em xin chân thành cảm ơn!

MỤC LỤC

I. Giới Thiệu Chung.....	7
1. Tổng quan tình hình nghiên cứu	7
1.1 Mục Tiêu và Nhiệm Vụ Nghiên Cứu.....	7
1.1.1 Mục tiêu nghiên cứu.....	7
1.1.2 Nhiệm vụ nghiên cứu	7
1.2 Đối Tượng Và Phạm Vi Nghiên Cứu	7
I.3 Phương Pháp Nghiên Cứu.....	9
1.4 Thực Trạng Quản Trị Bán Hàng Trực Tuyến Của Tập đoàn Trung Nguyên Legend Tại Thị Trường Việt Nam	12
1.4.1 Quá trình hình thành và phát triển của Tập đoàn Trung Nguyên Legend.....	12
1.5 Kết quả kinh doanh của Tập đoàn Trung Nguyên Legend một số năm gần đây	13
1.6 Các quy trình kinh doanh.....	16
1.6.1 Quy trình bán hàng tại cửa hàng	16
1.6.2 Quy trình sản xuất.....	12
1.6.3 Quy trình nhập nguyên liệu.....	14
1.7 Sơ đồ các bộ phận/ phòng ban	15
II. Nội Dung	17
2.1 Lựa chọn ERP	17
2.1.1 Danh sách các ERP dự kiến	17
2.1.1.1 SAP ERP	18
2.1.1.2 Odoo.....	19
2.1.1.3 Oracle ERP.....	20
2.1.1.4 Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations	21
2.1.2 Tiêu chí để chọn ERP	23
2.1.3 Vì sao nên lựa chọn ERP Odoo	24
2.2 Triển Khai	27
2.2.1 Các bước để triển khai ERP	27
1. Khảo sát và phân tích:	27
2. Thiết kế hệ thống:	27
3. Triển khai hệ thống:	28

4. Vận hành và bảo trì:	28
2.2.2 Implement ERP dựa trên doanh nghiệp này	29
2.2.2.1 Các Module được triển khai.....	29
2.2.2.2 Thiết lập về dữ liệu người dùng	33
2.2.3 Xây dựng Organization data	35
2.2.3.1 Công ty	35
2.2.3.2 Chi nhánh	35
2.2.3.3 Thiết Lập dữ liệu về sản phẩm.....	38
2.2.3.4 Thiết lập dữ liệu về nhà cung cấp	38
2.2.3.5 Thiết lập dữ liệu về kho	39
2.2.3.6 Trang Web của cửa hàng.....	40
2.2.4 Xây dựng Master Data	43
2.2.4.1 Sản Phẩm.....	43
2.2.4.2 Danh mục sản phẩm.....	48
2.2.4.3 Danh sách nhân viên	49
2.2.5 Demo Quy trình	51
2.2.5.1 Demo quy trình bán hàng.....	51
2.2.5.2 Demo quy trình	56
III. Kết Luận.....	63
3. Những tính năng làm được	63
3.1 Những hạn chế	63
3.2 Hướng phát triển trong tương lai	64
Bảng hoàn thành công việc	65
Tài Liệu Tham Khảo.....	66

Mục Lục Hình Ảnh

Hình 1: Kết quả kinh doanh của Trung Nguyên (giai đoạn 2018-2022).....	14
Hình 2: Quy trình bán hàng tại cửa hàng	16
Hình 3: Quy trình sản xuất	12
Hình 4: Quy trình nhập nguyên liệu	14
Hình 5: Sơ đồ các phòng ban.....	15
Hình 6: Sơ đồ cơ cấu tổ chức website bán lẻ	16
Hình 7: Biểu đồ phát triển Odoo	17
Hình 8: Biểu đồ phát triển các ERP khác	17
Hình 9: ERP SAP	18
Hình 10: ERP Odoo	19
Hình 11: ERP Oracle	20
Hình 12: ERP Microsoft Dynamics	22
Hình 13: Các Module được triển khai trên Odoo	32
Hình 14: Sơ đồ tổ chức được demo trên Odoo - 1	33
Hình 15: đồ tổ chức được demo trên Odoo - 2	33
Hình 16: Công ty mẹ	35
Hình 17: Chi nhánh Quận 10	36
Hình 18: Chi nhánh Quận 3	36
Hình 19: Chi nhánh Quận 1	36
Hình 20: Thiết lập dữ liệu về sản phẩm	38
Hình 21: Thiết lập dữ liệu về nhà cung cấp	38
Hình 22: Vị trí kho của các công ty	39
Hình 23: Trang chủ - 1	40
Hình 24: Trang chủ - 2	40
Hình 25: Trang chủ - 3	41
Hình 26: Trang chủ - 4	41
Hình 27: Trang bán hàng	42
Hình 28: Hình ảnh minh chứng nhập nguyên liệu cho Kho	47
Hình 29: Demo quy trình bán hàng	51
Hình 30; Demo quy trình bán hàng – Thêm vào giỏ hàng 1	51
Hình 31: Demo quá trình bán hàng – Thêm vào giỏ hàng 2	52
Hình 32: Điền địa chỉ giao hàng	52
Hình 33: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 1	53
Hình 34: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 2	53
Hình 35: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 3	54

Hinh 36: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán thành công	54
Hinh 37: Demo quá trình bán hàng - Chứng từ hoá đơn bán hàng	55
Hinh 38: Demo quy trình sản xuất - 1	56
Hinh 39: Demo quy trình sản xuất - 2	56
Hinh 40: Demo quy trình sản xuất - 4	57
Hinh 41: Demo quy trình sản xuất - 5	57
Hinh 42: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 1	58
Hinh 43: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 2.....	58
Hinh 44: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 3.....	58
Hinh 45: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 4.....	59
Hinh 46: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 5.....	59
Hinh 47: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 6.....	60
Hinh 48: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 7.....	60
Hinh 49: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 8.....	61

Danh Mục Bảng

Bảng 1: Bảng so sánh Odoo với các ERP khác.....	25
Bảng 2: Các Module được triển khai.....	29
Bảng 3: Master date sản phẩm.....	43
Bảng 4: Master data danh mục sản phẩm.....	48
Bảng 5: Chi tiết thông tin nhân viên và phòng ban.....	49
Bảng 6: Bảng hoàn thành công việc trong dự án.....	65

I. Giới Thiệu Chung

1. Tổng quan tình hình nghiên cứu

Trung Nguyên Legend là một trong những thương hiệu cà phê hàng đầu Việt Nam, nổi bật không chỉ ở thị trường nội địa mà còn vươn ra quốc tế. Trong những năm qua, Trung Nguyên đã thu hút sự quan tâm đáng kể từ giới học thuật, truyền thông, cũng như các nhà nghiên cứu trong và ngoài nước.

1.1 Mục Tiêu và Nhiệm Vụ Nghiên Cứu

1.1.1 Mục tiêu nghiên cứu

Phân tích và đánh giá hoạt động kinh doanh, chiến lược phát triển thương hiệu của Trung Nguyên Legend, từ đó rút ra những bài học kinh nghiệm và đề xuất giải pháp phát triển bền vững trong bối cảnh hội nhập kinh tế toàn cầu.

1.1.2 Nhiệm vụ nghiên cứu

- + Thu thập và tổng hợp cơ sở lý luận về thương hiệu, chiến lược phát triển doanh nghiệp và mô hình quản trị kinh doanh trong lĩnh vực F&B.
- + Khảo sát và phân tích thực trạng hoạt động của Trung Nguyên Legend qua các giai đoạn phát triển.
- + Phân tích chiến lược thương hiệu, marketing và truyền thông, đặc biệt là cách Trung Nguyên tạo dựng hình ảnh "cà phê năng lượng" và "tinh thần khởi nghiệp". Đối Tượng Và Phạm Vi Nghiên Cứu.
- + So sánh và đối chiếu với các thương hiệu cà phê nội địa và quốc tế để rút ra bài học kinh nghiệm.
- + Đề xuất giải pháp hoặc kiến nghị nhằm cải thiện chiến lược phát triển của Trung Nguyên Legend, phù hợp với bối cảnh mới (công nghệ, toàn cầu hóa, chuyển đổi tiêu dùng).

1.2 Đối Tượng Và Phạm Vi Nghiên Cứu

- Đối tượng nghiên cứu:

- Hoạt động kinh doanh và chiến lược phát triển thương hiệu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Trung Nguyên (Trung Nguyên Legend).

- Cụ thể bao gồm các khía cạnh như: chiến lược marketing, truyền thông thương hiệu, quản trị doanh nghiệp, mô hình kinh doanh, hoạt động quốc tế hóa và cách Trung Nguyên xây dựng giá trị cốt lõi thông qua sản phẩm cà phê và triết lý “cà phê năng lượng”.

- Phạm vi nghiên cứu:

• Phạm vi nội dung:

- Nghiên cứu quá trình xây dựng và phát triển thương hiệu Trung Nguyên Legend.
- Phân tích chiến lược marketing, truyền thông và định vị thương hiệu.
- Đánh giá hoạt động kinh doanh và quản trị chiến lược trong bối cảnh thị trường cà phê cạnh tranh.
- Không đi sâu vào phân tích kỹ thuật sản xuất cà phê hay tài chính kế toán chi tiết của doanh nghiệp.

• Phạm vi không gian:

- Đề tài tập trung phân tích hoạt động của Trung Nguyên tại thị trường **Việt Nam**, đồng thời có đề cập đến một số thị trường **quốc tế tiêu biểu** mà Trung Nguyên đã mở rộng (như Mỹ, Trung Quốc, Nhật Bản...).

• Phạm vi thời gian:

- Dữ liệu và phân tích chủ yếu tập trung trong giai đoạn từ **năm 2015 đến nay** – khoảng thời gian đánh dấu sự thay đổi mạnh mẽ trong chiến lược thương hiệu và mở rộng toàn cầu của Trung Nguyên.

1.3 Phương Pháp Nghiên Cứu

Phương pháp luận nghiên cứu: luận án sử dụng phương pháp duy vật biện chứng, từ trực quan và từ thực tiễn để khái quát hóa và vận dụng những quy luật kinh tế, kinh doanh để giải thích, phân tích các sự kiện và các hoạt động gắn với đối tượng nghiên cứu, thười gian và thời điểm nghiên cứu.

Các phương pháp nghiên cứu cụ thể: nghiên cứu sử dụng các phương pháp thu thập dữ liệu sơ cấp và thứ cấp; phương pháp nghiên cứu nội dung website; các phương pháp xử lý dữ liệu bằng phương pháp thống kê mô tả, phương pháp đồ thị và biểu đồ

- Phương pháp nghiên cứu nội dung website: Việc nghiên cứu được tiến hành với website bán lẻ của Trung Nguyên Legend Commerce và website TMĐT của Trung Nguyên Legend, tham khảo một số website TMĐT trong và ngoài nước khác như Ebay, Amazon, Tiki.... Nội dung nghiên cứu các website bao gồm các tính năng của website (bao gồm các công cụ điện tử được sử dụng trên website), các quy trình mua bán trên website, các quy định về hợp đồng mua bán qua website, mức độ hoàn thiện của website.
- Phương pháp thu thập dữ liệu:

a. Dữ liệu thứ cấp (secondary data):

- Thu thập từ các nguồn có sẵn như:
 - Website chính thức của Trung Nguyên Legend (<https://trungnguyenlegend.com>)
 - Các bài báo kinh tế, nghiên cứu học thuật, sách viết về Trung Nguyên và ông Đặng Lê Nguyên Vũ
 - Báo cáo tài chính, báo cáo thường niên, chiến lược truyền thông (nếu công bố)
 - Các bài phân tích trên tạp chí Forbes, Vietnam Economic Times, CafeF, v.v.
 - Luận văn, khóa luận, bài báo khoa học từ Google Scholar, Thư viện đại học

b. Dữ liệu sơ cấp (primary data):

- Khảo sát người tiêu dùng:
 - Mẫu khảo sát: 100–200 người tiêu dùng tại TP.HCM và Hà Nội (độ tuổi từ 18–40, có kinh nghiệm tiêu dùng cà phê)
 - Phương pháp: Bảng hỏi Google Form hoặc khảo sát trực tiếp tại các quán Trung Nguyên E-Coffee, Legend Café
 - Nội dung: Nhận thức thương hiệu, mức độ hài lòng, hình ảnh thương hiệu, yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua.
- Phỏng vấn chuyên sâu (nếu thực hiện được):
 - Đối tượng: 1–2 nhân viên marketing hoặc quản lý cửa hàng Trung Nguyên
 - Mục tiêu: Hiểu rõ chiến lược truyền thông, nhận diện khách hàng mục tiêu, triết lý thương hiệu.

- Phương pháp xử lý và phân tích dữ liệu:

a. Phân tích định lượng (với khảo sát người tiêu dùng):

- Sử dụng phần mềm Excel hoặc SPSS để xử lý dữ liệu bảng hỏi.
- Các phương pháp phân tích:
- Thống kê mô tả (đếm, trung bình, phần trăm)
- Kiểm tra mức độ hài lòng và nhận thức thương hiệu (Brand Awareness)
- Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến quyết định mua hàng (4P, hình ảnh, giá trị cảm xúc...)

b. Phân tích định tính:

- Phân tích nội dung (Content Analysis):
 - Phân tích thông điệp truyền thông (ví dụ: “Cà phê năng lượng – Cà phê đổi đời”, “Khát vọng lớn”, v.v.)
 - Xem xét các clip quảng cáo, hình ảnh thương hiệu và các chiến dịch truyền thông của Trung Nguyên
 - Rút ra các đặc điểm thương hiệu: giá trị cốt lõi, tính khác biệt, biểu tượng văn hóa.
- Phân tích SWOT:
 - Đánh giá các yếu tố nội tại và môi trường bên ngoài ảnh hưởng đến sự phát triển của

Trung Nguyên Legend:

- **Strengths:** Thương hiệu mạnh, bản sắc riêng, hệ thống phân phối rộng
 - **Weaknesses:** Quản trị mang tính cá nhân, ít đổi mới công nghệ
 - **Opportunities:** Thị trường F&B tăng trưởng, xu hướng cà phê đặc sản
 - **Threats:** Cạnh tranh từ Starbucks, Highlands, chi phí nguyên liệu tăng
 - **So sánh đối chiếu (Benchmarking):**
 - So sánh Trung Nguyên với các thương hiệu như Starbucks (quốc tế), The Coffee House (nội địa) về chiến lược thương hiệu, sản phẩm, không gian, trải nghiệm khách hàng.
- Phương pháp nghiên cứu và đề xuất:
- Tổng hợp các kết quả khảo sát, phân tích định tính – định lượng để:
 - Đưa ra nhận định về mức độ thành công của Trung Nguyên trong xây dựng thương hiệu.
 - Rút ra bài học chiến lược trong lĩnh vực cà phê và FMCG.
 - Đề xuất định hướng cải thiện hoặc mở rộng thương hiệu trong tương lai (ví dụ: chuyển đổi số, ESG, đổi mới sáng tạo...).

1.4 Thực Trạng Quản Trị Bán Hàng Trực Tuyến Của Tập đoàn Trung Nguyên

Legend Tại Thị Trường Việt Nam

1.4.1 Quá trình hình thành và phát triển của Tập đoàn Trung Nguyên Legend

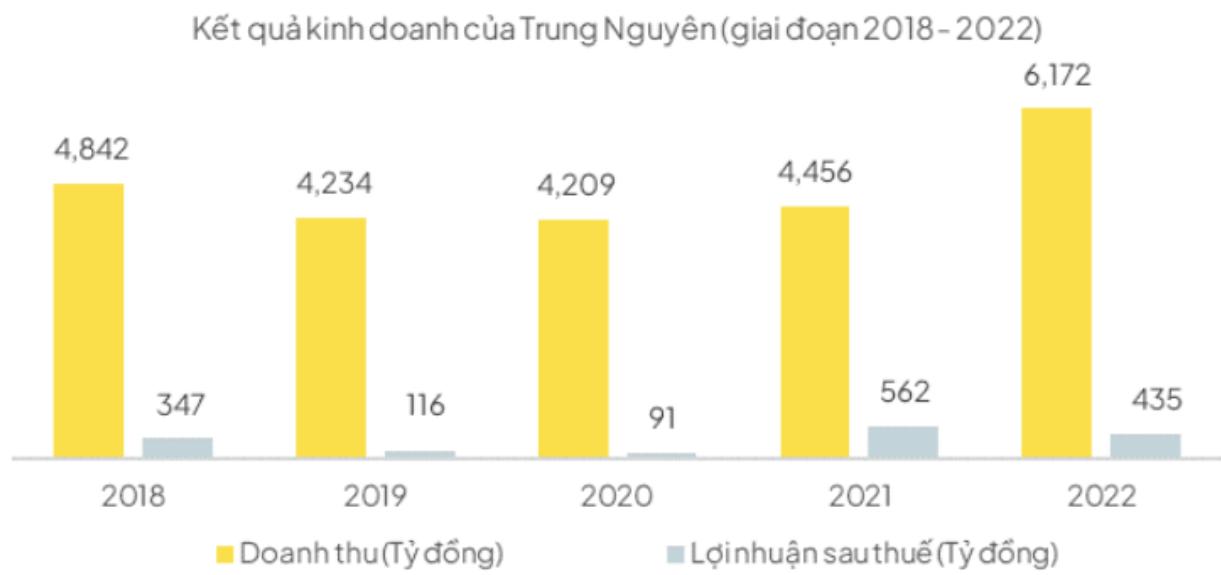
- Giai đoạn hình thành (1996–2000): Khởi nguồn từ Buôn Ma Thuột Tập đoàn Trung Nguyên được thành lập vào năm **1996** tại Buôn Ma Thuột, tỉnh Đăk Lăk – thủ phủ cà phê của Việt Nam, bởi ông Đặng Lê Nguyên Vũ, một doanh nhân trẻ có khát vọng vươn tầm quốc tế bằng hạt cà phê Việt. Với số vốn khởi đầu khiêm tốn và mô hình kinh doanh nhỏ lẻ, Trung Nguyên ban đầu là một cơ sở rang xay cà phê thủ công và phân phối cho các quán cà phê địa phương.
- Ngay từ đầu, Trung Nguyên đã có tư duy khác biệt về việc không chỉ bán cà phê, mà còn "bán một triết lý sống", định hướng xây dựng thương hiệu dựa trên cà phê năng lượng – cà phê tư duy – cà phê đổi đời.
- Giai đoạn phát triển và mở rộng trong nước (2000–2010): Vươn ra toàn quốc
 - Năm 1998, Trung Nguyên mở quán cà phê nhượng quyền đầu tiên tại TP.HCM – đánh dấu bước chuyển từ sản xuất sang kinh doanh chuỗi.
 - Từ đó, Trung Nguyên phát triển nhanh chóng hệ thống chuỗi Cà phê Trung Nguyên tại nhiều tỉnh thành lớn như Hà Nội, Đà Nẵng, Cần Thơ...
 - Doanh nghiệp cũng tạo tiếng vang với khẩu hiệu “Khơi nguồn sáng tạo”, xây dựng hình ảnh thương hiệu gắn liền với tri thức, sách và tinh thần khởi nghiệp.
 - Đặc biệt, năm 2003, Trung Nguyên cho ra mắt dòng sản phẩm cà phê G7 – thương hiệu cà phê hòa tan nội địa cạnh tranh trực tiếp với các tên tuổi quốc tế như Nescafé.
- Giai đoạn vươn ra quốc tế (2010–2015): Toàn cầu hóa thương hiệu Việt
 - Cà phê G7 được xuất khẩu đến hơn 60 quốc gia, đặc biệt là châu Á, châu Âu và Bắc Mỹ.
 - Trung Nguyên xuất hiện tại các hội chợ quốc tế như APEC, World Expo, đồng thời mở một số showroom quốc tế (Singapore, Mỹ, Trung Quốc...). Giai đoạn này, Trung Nguyên bắt đầu nhấn mạnh sứ mệnh “phụng sự cộng đồng” và “kiến tạo một quốc gia khởi nghiệp”.

- Doanh nghiệp đẩy mạnh chiến dịch “Tủ sách nền tảng đổi đời” và các chương trình học bổng, phát sách miễn phí gắn liền với thương hiệu.
- Giai đoạn tái định vị thương hiệu (2015–2022): Trung Nguyên Legend – cà phê văn hóa và triết đạo
 - Năm 2016, doanh nghiệp chính thức đổi tên thành Tập đoàn Trung Nguyên Legend, chuyển hướng xây dựng hình ảnh "hệ sinh thái cà phê năng lượng – cà phê triết đạo".
 - Khai trương chuỗi không gian Trung Nguyên Legend Café với thiết kế đậm chất văn hóa, sáng tạo và triết học.
 - Định vị thương hiệu không chỉ là cà phê, mà là biểu tượng văn hóa, tri thức, khát vọng phục hưng dân tộc.
 - Tập trung quảng bá khái niệm “Cà phê đạo” (Coffee Philosophy), gắn với các yếu tố tinh thần, thiền học, phát triển bản thân.
- Giai đoạn chuyển đổi và số hóa (2022–nay): Phát triển bền vững trong thời đại mới
 - Trung Nguyên Legend phát triển mô hình nhượng quyền Trung Nguyên E-Coffee hướng đến thị trường đại chúng và vùng sâu vùng xa.
 - Đẩy mạnh kênh bán hàng trực tuyến, mở rộng gian hàng trên sàn thương mại điện tử như Shopee, Tiki, Lazada...
 - Ứng dụng công nghệ trong quản trị vận hành, mở rộng hệ thống logistics, phát triển mạng lưới phân phối toàn quốc.
 - Tập trung chuyển đổi số, bảo tồn giá trị văn hóa và theo đuổi mục tiêu xây dựng thương hiệu quốc gia tầm vóc toàn cầu.

1.5 Kết quả kinh doanh của Tập đoàn Trung Nguyên Legend một số năm gần đây

- Từ 2020 đến 2022, Trung Nguyên Legend thể hiện tăng trưởng vững mạnh về doanh thu. Tuy nhiên, lợi nhuận không tăng đều theo doanh thu, đặc biệt năm 2022 có dấu hiệu suy giảm hiệu suất vì chi phí hoạt động gia tăng. Đề xuất:
 - Tối ưu chi phí vận hành và marketing số để cải thiện biên lợi nhuận.

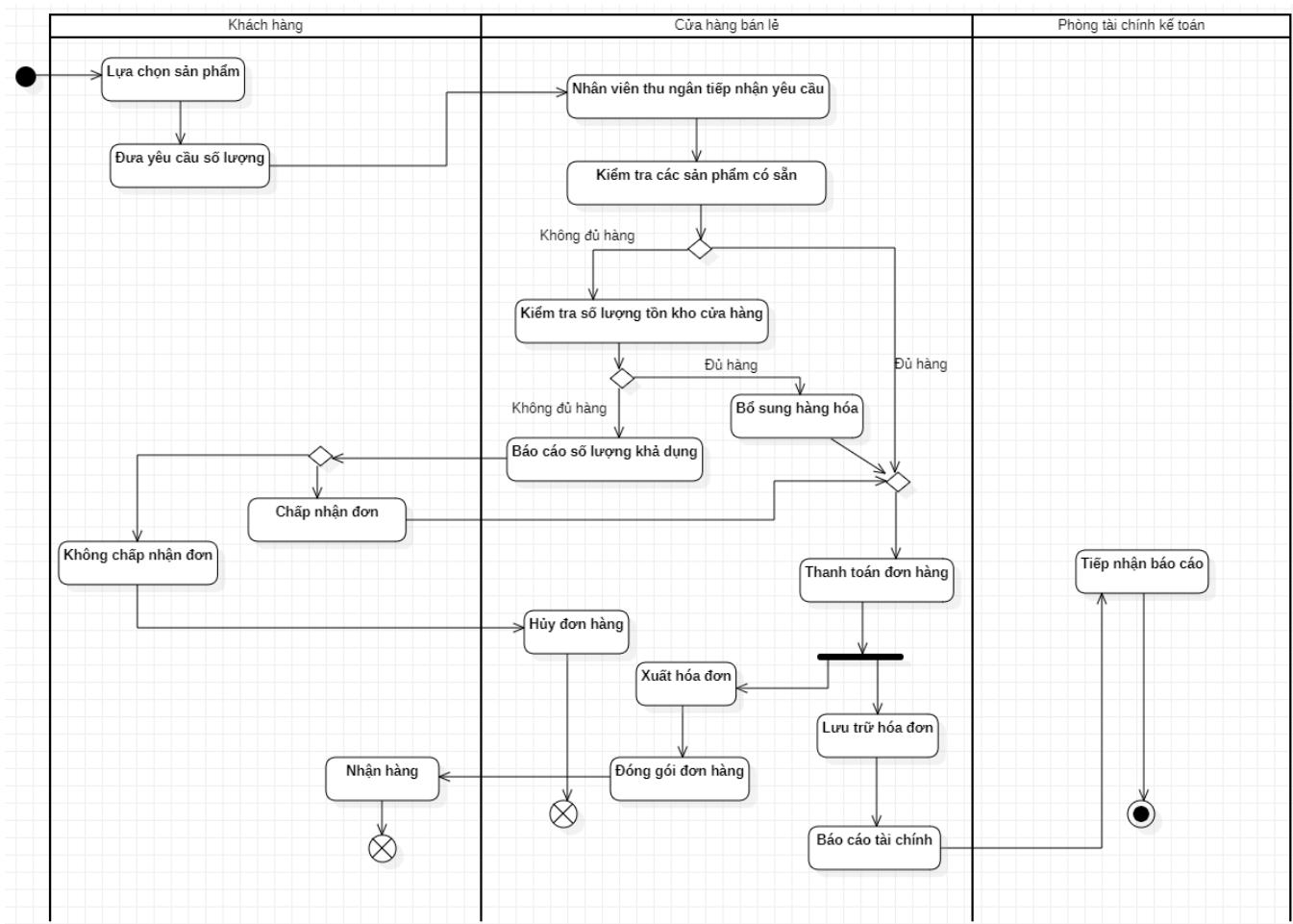
- Mở rộng thị trường xuất khẩu và gia tăng tỉ lệ cao cấp hóa sản phẩm (premium blends, thức uống đặc sản).
 - Đầu tư hệ thống quản trị tài chính và logistics nhằm cân đối giữa doanh thu và lợi nhuận, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Năm 2020
- Doanh thu đạt hơn 4.200 tỉ VND.
 - Lợi nhuận sau thuế đạt gần 130 tỉ VND.
- Năm 2021
- Doanh thu tăng nhẹ khoảng **6%**, lên khoảng 4.456 tỉ VND.
 - Lợi nhuận sau thuế tăng mạnh—tăng tới **337%**, đạt hơn 560 tỉ VND.
- Năm 2022
- Doanh thu tăng mạnh 38,5% so với 2021, đạt gần 6.200 tỉ VND.
 - Lợi nhuận sau thuế giảm 23% so với năm trước, ở mức gần 435 tỉ VND.



Hình 1: Kết quả kinh doanh của Trung Nguyên (giai đoạn 2018-2022)

1.6 Các quy trình kinh doanh

1.6.1 Quy trình bán hàng tại cửa hàng

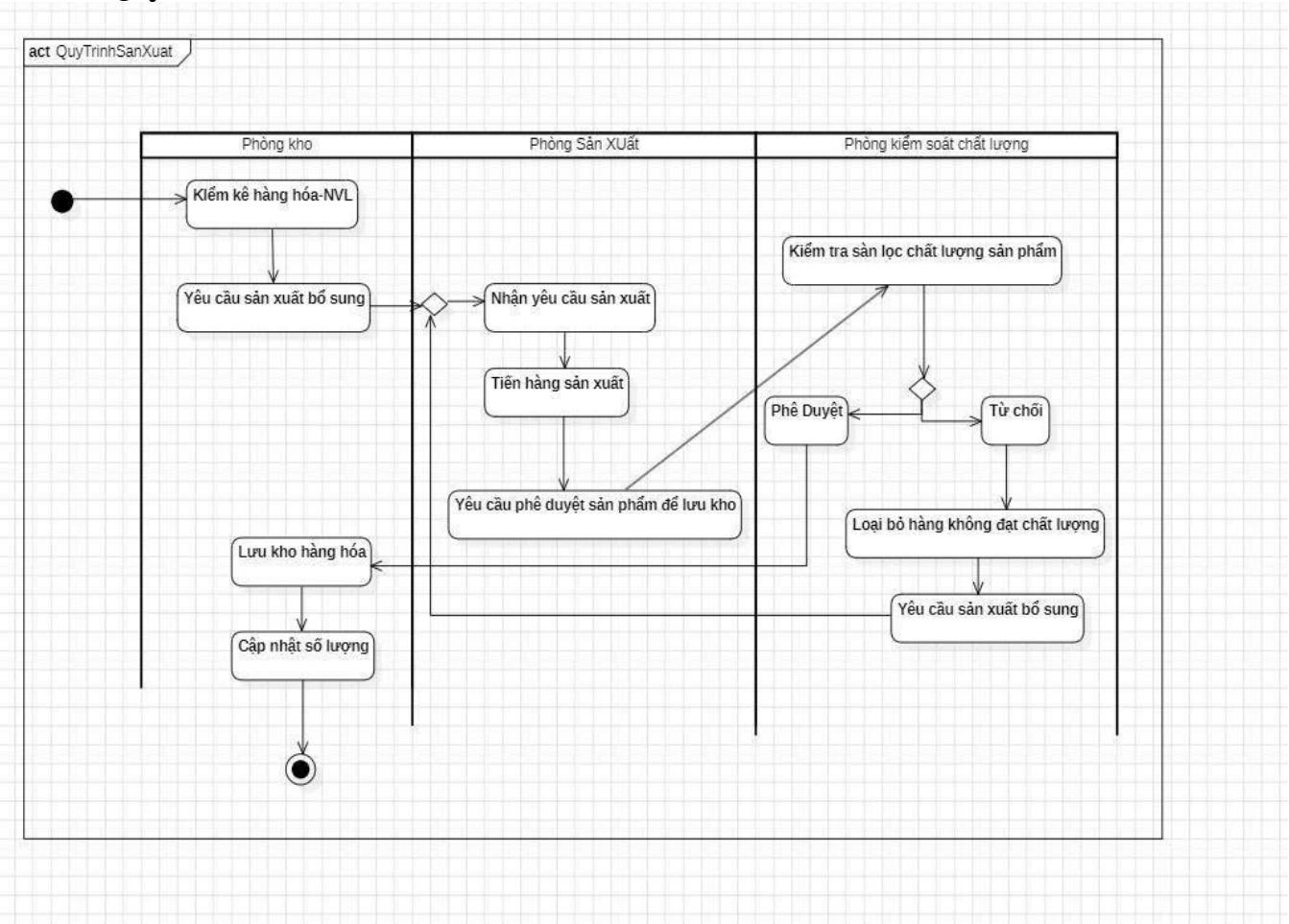


Hình 2: Quy trình bán hàng tại cửa hàng

- Khách hàng bắt đầu quy trình bằng cách lựa chọn sản phẩm mà mình muốn mua, sau đó đưa ra yêu cầu số lượng sản phẩm cần thiết.
- Nhân viên thu ngân tại cửa hàng tiếp nhận yêu cầu từ khách hàng và tiến hành kiểm tra các sản phẩm có sẵn.
- Nếu sản phẩm không có sẵn, nhân viên sẽ kiểm tra số lượng tồn kho của cửa hàng:
 - Nếu kho còn hàng, thì tiếp tục bước bổ sung hàng hóa ra quầy.
 - Nếu kho không đủ hàng, nhân viên sẽ tiến hành báo cáo số lượng khả dụng lên hệ thống để xử lý.
- Khi đã có đủ hàng hóa, đơn hàng được tiếp tục xử lý. Tuy nhiên, hệ thống vẫn cần kiểm tra lại một lần nữa về việc có đủ hàng hay không sau khi bổ sung.
- Khi đã đủ hàng, khách hàng sẽ được yêu cầu chấp nhận đơn hàng:

- Nếu không chấp nhận, đơn hàng sẽ bị hủy bỏ.
 - Nếu chấp nhận, khách hàng sẽ tiến hành thanh toán đơn hàng.
- Sau khi thanh toán, quy trình tiếp tục như sau:
- Xuất hóa đơn cho khách hàng.
 - Đóng gói đơn hàng để chuẩn bị giao.
 - Lưu trữ hóa đơn cho mục đích quản lý.
 - Báo cáo tài chính được gửi đến phòng tài chính kế toán.
- Cuối cùng, khách hàng sẽ nhận hàng, và phòng tài chính kế toán tiếp nhận báo cáo, kết thúc toàn bộ quy trình.

1.6.2 Quy trình sản xuất



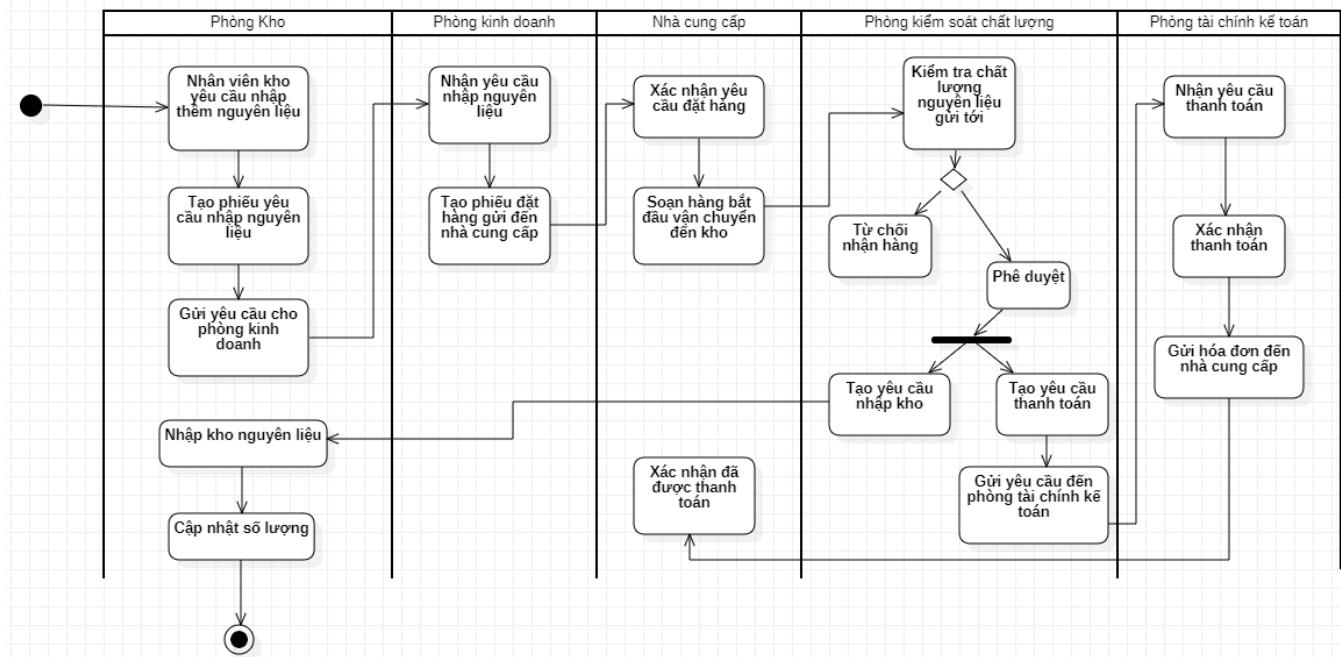
Hình 3: Quy trình sản xuất

- Quy trình sản xuất hàng hóa nguyên vật liệu của Trung Nguyên Legend trong doanh nghiệp được phối hợp thực hiện giữa ba phòng ban chính: Phòng kho, Phòng sản xuất và Phòng kiểm soát chất lượng.
 - Quy trình được bắt đầu từ việc kiểm kê nguyên vật liệu (NVL) tại Phòng kho. Nếu phát hiện số lượng NVL không đủ đáp ứng nhu cầu, Phòng kho sẽ lập yêu cầu sản xuất bổ sung và gửi đến Phòng sản xuất. Sau khi nhận được yêu cầu, Phòng sản xuất tiến hành sản xuất sản phẩm theo đúng yêu cầu được giao.
 - Khi quá trình sản xuất hoàn tất, sản phẩm sẽ được chuyển đến Phòng kiểm soát chất lượng để kiểm tra và sàng lọc. Bộ phận này chịu trách nhiệm đánh giá chất lượng sản phẩm trước khi cho phép lưu kho. Tại Phòng kiểm soát chất lượng, sản phẩm sẽ trải qua quá trình kiểm tra. Nếu sản phẩm đạt tiêu chuẩn, hệ thống sẽ phê duyệt và sản phẩm

được chuyển về kho để lưu trữ. Ngược lại, nếu sản phẩm không đạt yêu cầu, bộ phận kiểm soát chất lượng sẽ tiến hành loại bỏ sản phẩm lỗi và lập yêu cầu sản xuất bổ sung để thay thế. Yêu cầu này được chuyển lại cho Phòng sản xuất để tái sản xuất sản phẩm bị lỗi.

- Cuối cùng, sau khi sản phẩm được phê duyệt và chuyển về kho, Phòng kho sẽ lưu trữ hàng hóa và cập nhật số lượng tồn kho trong hệ thống. Quy trình kết thúc tại bước này, đảm bảo rằng hàng hóa đạt chuẩn chất lượng đã được bổ sung vào kho một cách đầy đủ và chính xác.

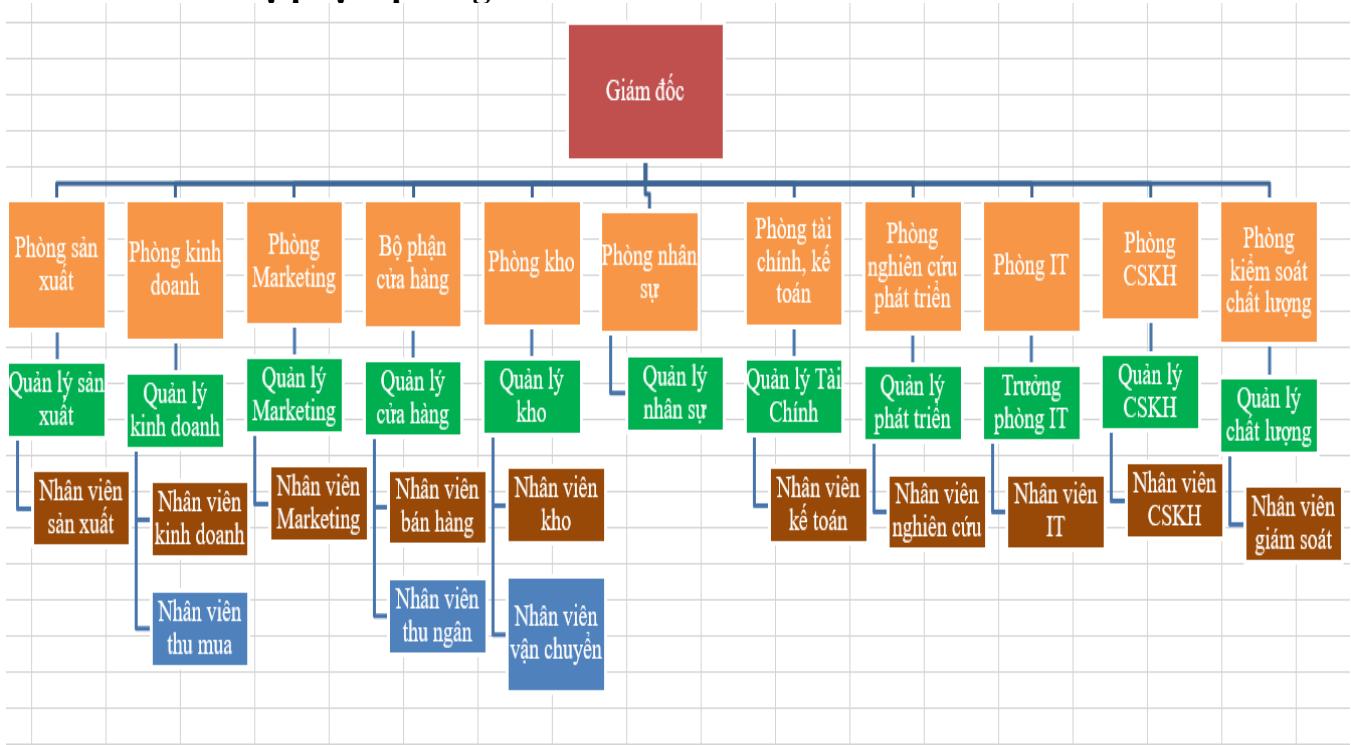
1.6.3 Quy trình nhập nguyên liệu



Hình 4: Quy trình nhập nguyên liệu

- Quy trình nhập nguyên liệu được bắt đầu khi nhân viên kho phát hiện số lượng nguyên liệu trong kho không đủ và có nhu cầu bổ sung. Lúc này, nhân viên kho sẽ tạo phiếu yêu cầu nhập nguyên liệu và gửi đến Phòng Kinh Doanh để tiến hành xử lý. Sau khi tiếp nhận yêu cầu, Phòng Kinh Doanh sẽ lập phiếu đặt hàng và gửi đến nhà cung cấp.
- Khi nhận được đơn đặt hàng, nhà cung cấp xác nhận yêu cầu và bắt đầu soạn hàng, tiến hành vận chuyển nguyên liệu đến kho của doanh nghiệp. Ngay khi hàng được giao tới, Phòng Kiểm Soát Chất Lượng sẽ tiếp nhận và kiểm tra chất lượng của nguyên liệu được gửi đến. Nếu nguyên liệu không đạt yêu cầu, bộ phận này sẽ từ chối nhận hàng. Ngược lại, nếu nguyên liệu đạt yêu cầu chất lượng, Phòng Kiểm Soát Chất Lượng sẽ phê duyệt lô hàng, đồng thời tạo yêu cầu nhập kho và yêu cầu thanh toán.
- Sau khi các yêu cầu trên được tạo, chúng sẽ được chuyển đến Phòng Tài Chính Kế Toán. Bộ phận này sẽ tiếp nhận yêu cầu thanh toán, tiến hành xác nhận và gửi hóa đơn thanh toán đến nhà cung cấp. Trong khi đó, nguyên liệu đạt chuẩn cũng sẽ được đưa vào kho và Phòng Kho sẽ cập nhật số lượng tồn kho để quản lý dữ liệu chính xác và đầy đủ.
- Toàn bộ quy trình nhằm đảm bảo rằng nguyên liệu được nhập đúng, đủ, đúng chất lượng và được xử lý thanh toán minh bạch, rõ ràng giữa các bộ phận trong doanh nghiệp và nhà cung cấp. Đây là một phần thiết yếu giúp chuỗi cung ứng hoạt động hiệu quả và hỗ trợ tốt cho hoạt động sản xuất.

1.7 Sơ đồ các bộ phận/ phòng ban



Hình 5: Sơ đồ các phòng ban

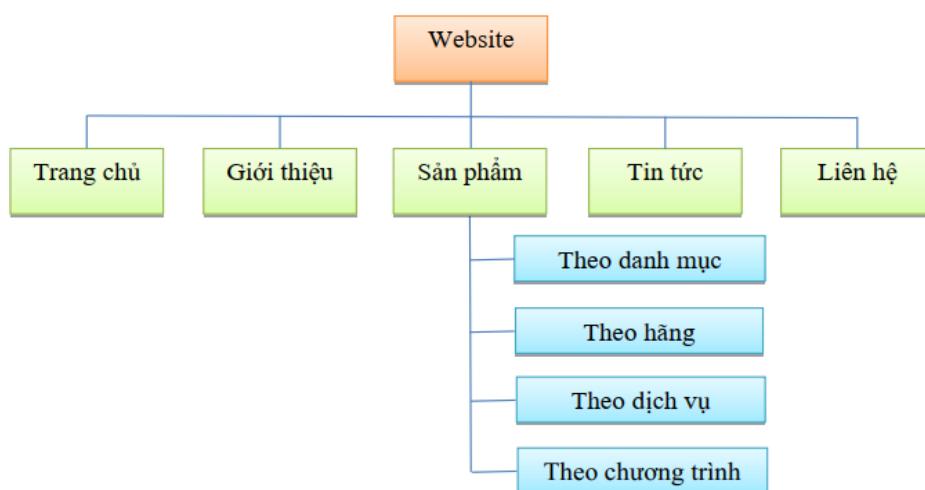
Mô tả :

Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp được xây dựng theo mô hình phân cấp, đứng đầu là Giám đốc, người chịu trách nhiệm điều hành và quản lý toàn bộ hoạt động của công ty. Dưới sự quản lý của Giám đốc là các phòng ban chuyên môn, mỗi phòng phụ trách một lĩnh vực hoạt động cụ thể.

Cụ thể, Phòng sản xuất bao gồm Quản lý sản xuất và các nhân viên như nhân viên sản xuất và nhân viên thu mua. Phòng kinh doanh có Quản lý kinh doanh, giám sát nhân viên kinh doanh và nhân viên thu mua. Phòng Marketing gồm Quản lý Marketing và nhân viên Marketing. Bộ phận cửa hàng gồm Quản lý cửa hàng, nhân viên bán hàng và nhân viên thu ngân.

Phòng kho chịu trách nhiệm điều phối kho vận với sự hỗ trợ của Quản lý kho, nhân viên sản xuất và nhân viên vận chuyển. Phòng nhân sự gồm Quản lý nhân sự và các nhân viên hành chính liên quan. Phòng tài chính, kế toán có Quản lý tài chính và nhân viên kế toán phụ trách hoạt động tài chính – kế toán cho toàn doanh nghiệp.

Phòng nghiên cứu phát triển (R&D) do Quản lý phát triển điều hành cùng với nhân viên nghiên cứu. Phòng IT có Trưởng phòng IT và nhân viên IT đảm nhận các công việc liên quan đến công nghệ thông tin. Phòng chăm sóc khách hàng (CSKH) gồm Quản lý CSKH và nhân viên CSKH, đảm bảo công tác hỗ trợ và phục vụ khách hàng. Cuối cùng, Phòng kiểm soát chất lượng có Quản lý chất lượng và nhân viên giám sát phụ trách việc kiểm tra và đảm bảo chất lượng sản phẩm/dịch vụ.



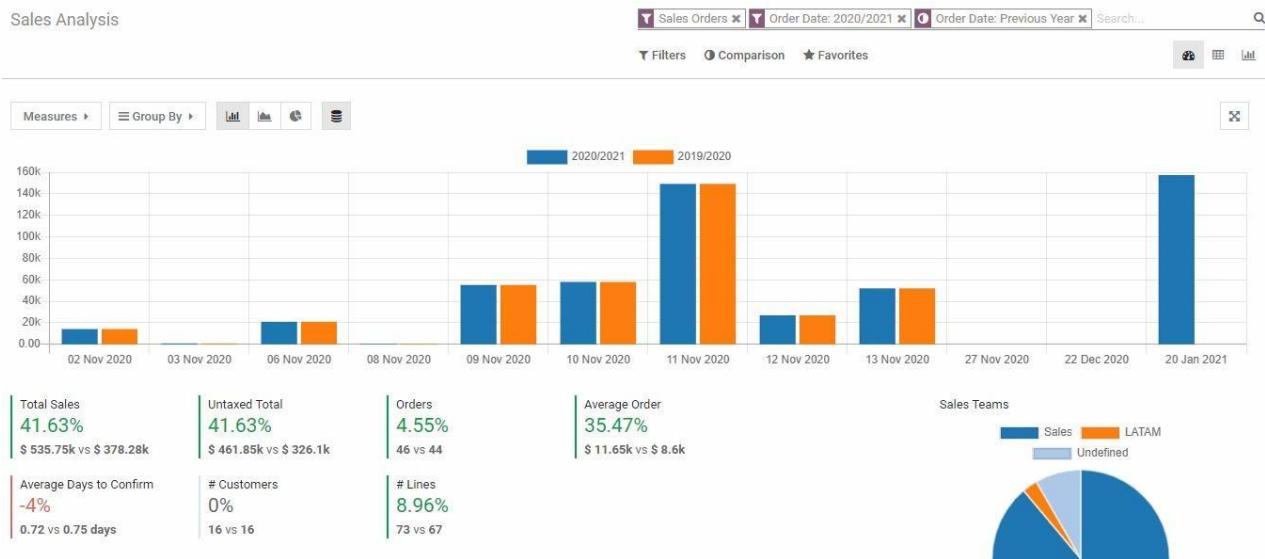
Hình 6: Sơ đồ cơ cấu tổ chức website bán lẻ

II. Nội Dung

2.1 Lựa chọn ERP

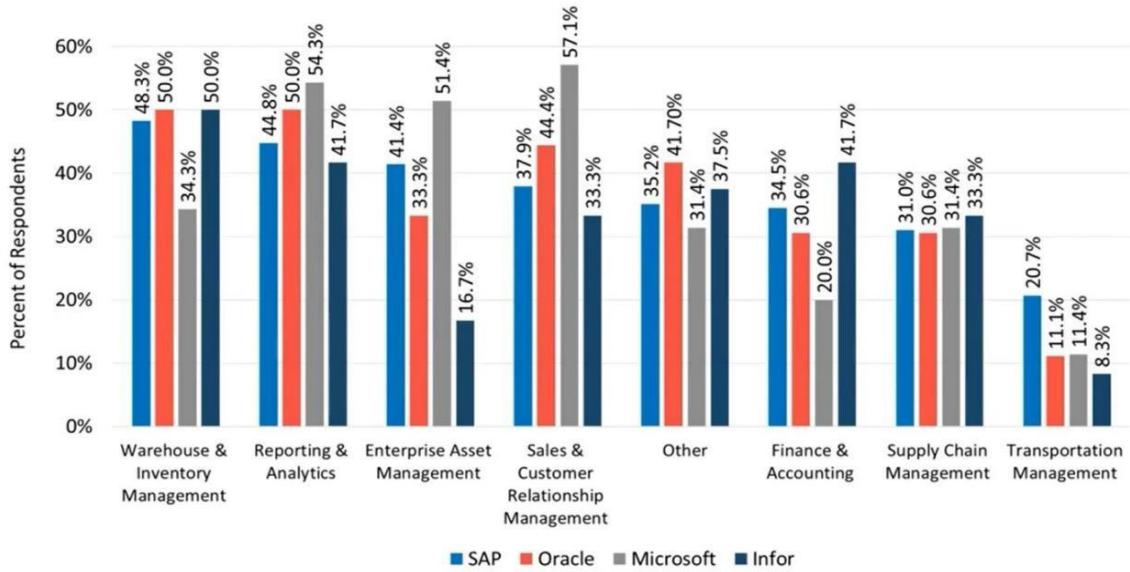
2.1.1 Danh sách các ERP dự kiến

Biểu đồ của Odoo:



Hình 7: Biểu đồ phát triển Odoo

Functions Included in Project



Hình 8: Biểu đồ phát triển các ERP khác

2.1.1.1 SAP ERP

Giới thiệu

SAP ERP là một giải pháp quản lý doanh nghiệp toàn diện, được thiết kế để hỗ trợ các quy trình kinh doanh phức tạp và quy mô lớn. SAP cung cấp nhiều giải pháp khác nhau, trong đó nổi bật nhất là SAP S/4HANA và SAP Business One. SAP S/4HANA sử dụng công nghệ In-Memory để cung cấp khả năng phân tích thời gian thực và tối ưu hóa hiệu suất.

Ưu điểm

Khả năng mở rộng và tích hợp mạnh mẽ: SAP ERP có thể tích hợp với nhiều hệ thống khác và mở rộng để đáp ứng nhu cầu của các doanh nghiệp lớn.

Tính năng phong phú: Cung cấp nhiều mô-đun cho các chức năng khác nhau như tài chính, quản lý chuỗi cung ứng, quản lý nhân sự, và nhiều hơn nữa.

Phân tích thời gian thực: S/4HANA sử dụng công nghệ In-Memory để cung cấp thông tin phân tích và báo cáo nhanh chóng và chính xác.

Được sử dụng rộng rãi: Được nhiều doanh nghiệp lớn trên toàn thế giới tin dùng.

Nhược điểm

Chi phí cao: Đầu tư ban đầu và chi phí duy trì cho SAP ERP thường khá cao.

Phức tạp trong triển khai: Quá trình triển khai và tùy chỉnh SAP ERP có thể phức tạp và đòi hỏi nhiều thời gian.

Yêu cầu đào tạo: Người dùng cần được đào tạo kỹ lưỡng để sử dụng hiệu quả các tính năng của SAP.



Hình 9: ERP SAP

2.1.1.2 Odoo

Giới thiệu

Odoo là một giải pháp ERP mã nguồn mở, linh hoạt và dễ tùy chỉnh, phù hợp với các doanh nghiệp nhỏ và vừa. Odoo có hai phiên bản chính: Odoo Community (miễn phí) và Odoo Enterprise (có phí). Odoo nổi bật với số lượng mô-đun phong phú và khả năng tích hợp cao.

Ưu điểm

Chi phí thấp: Phiên bản Community miễn phí và phiên bản Enterprise có chi phí hợp lý.

Dễ tùy chỉnh: Do là mã nguồn mở, Odoo cho phép tùy chỉnh theo nhu cầu cụ thể của doanh nghiệp.

Nhiều mô-đun: Cung cấp hàng trăm mô-đun cho các chức năng khác nhau như kế toán, bán hàng, quản lý kho, nhân sự, và thương mại điện tử.

Giao diện thân thiện: Dễ sử dụng và thân thiện với người dùng. Nhược điểm

Hỗ trợ hạn chế cho phiên bản miễn phí: Phiên bản Community không có hỗ trợ kỹ thuật chính thức.

Khả năng mở rộng hạn chế: Có thể không phù hợp với các doanh nghiệp lớn có yêu cầu phức tạp.

Yêu cầu kỹ thuật: Do là mã nguồn mở, Odoo đòi hỏi người dùng có kiến thức kỹ thuật để thực hiện tùy chỉnh và triển khai.



Hình 10: ERP Odoo

2.1.1.3 Oracle ERP

Giới thiệu

Oracle ERP Cloud và Oracle NetSuite là hai sản phẩm chủ chốt của Oracle, cung cấp giải pháp quản lý doanh nghiệp toàn diện trên nền tảng đám mây. Oracle ERP Cloud được thiết kế cho các doanh nghiệp lớn với các yêu cầu phức tạp, trong khi Oracle NetSuite phù hợp với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Ưu điểm

Đám mây: Cung cấp giải pháp ERP đám mây, giúp tiết kiệm chi phí phần cứng và dễ dàng triển khai.

Tích hợp mạnh mẽ: Khả năng tích hợp với các sản phẩm và dịch vụ khác của Oracle.

Tính năng toàn diện: Bao gồm nhiều mô-đun cho các chức năng như quản lý tài chính, quản lý dự án, quản lý chuỗi cung ứng, và quản lý nhân sự.

Bảo mật cao: Oracle có các biện pháp bảo mật mạnh mẽ để bảo vệ dữ liệu doanh nghiệp.

Nhược điểm

Chi phí cao: Đặc biệt với phiên bản Oracle ERP Cloud, chi phí sử dụng có thể cao.

Phức tạp trong triển khai: Quá trình triển khai và tùy chỉnh có thể phức tạp và yêu cầu sự hỗ trợ từ chuyên gia.

Yêu cầu đào tạo: Người dùng cần được đào tạo kỹ lưỡng để sử dụng hiệu quả các tính năng của Oracle ERP.



Hình 11: ERP Oracle

2.1.1.4 Microsoft Dynamics 365 Finance and Operations

Giới thiệu

Microsoft Dynamics 365 F&O là một giải pháp ERP toàn diện, tích hợp các chức năng quản lý tài chính, quản lý chuỗi cung ứng, quản lý sản xuất, quản lý dự án và quản lý nhân sự vào một nền tảng duy nhất. Đây là phần mềm dựa trên đám mây (cloud-based) và có khả năng tích hợp mạnh mẽ với các dịch vụ và sản phẩm của Microsoft như Office 365, Azure và Power Platform.

Ưu điểm của Microsoft ERP:

Tích hợp với hệ sinh thái Microsoft: Dynamics 365 F&O được tích hợp sâu sắc với các dịch vụ và ứng dụng của Microsoft như Office 365, Teams, SharePoint, Power BI và Azure. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng kết nối và tương tác giữa các hệ thống và nền tảng khác nhau.

Cập nhật và nâng cấp liên tục: Với mô hình SaaS (Software-as-a-Service), Microsoft cung cấp các cập nhật và nâng cấp tự động cho Dynamics 365 F&O.

Tính linh hoạt và tùy chỉnh cao: Cho phép doanh nghiệp tùy chỉnh và mở rộng theo nhu cầu cụ thể của họ.

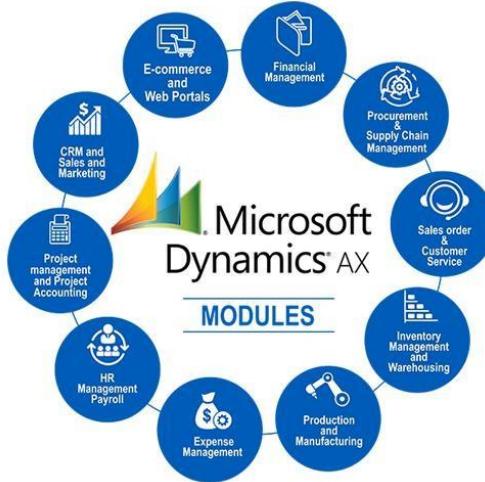
Quản lý dữ liệu khách hàng (CRM) tích hợp: Dynamics 365 F&O tích hợp mạnh mẽ với Dynamics 365 CRM, giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả các mối quan hệ khách hàng, tăng cường chiến lược tiếp thị và chăm sóc khách hàng.

Nhược điểm của Microsoft ERP:

Chi phí đầu tư ban đầu cao: Triển khai và cấu hình ban đầu của Dynamics 365 F&O có thể đòi hỏi chi phí đầu tư lớn, đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ và vừa.

Yêu cầu kỹ thuật cao: Để triển khai và vận hành Dynamics 365 F&O một cách hiệu quả, các doanh nghiệp cần có đội ngũ kỹ thuật có kinh nghiệm và đủ tài nguyên để hỗ trợ.

Phụ thuộc vào hệ sinh thái Microsoft: sự phụ thuộc vào hệ sinh thái công nghệ của Microsoft. Điều này có thể khiến việc tích hợp với các hệ thống bên ngoài trở nên phức tạp hơn đối với một số doanh nghiệp.



Hình 12: ERP Microsoft Dynamics

2.1.2 Tiêu chí để chọn ERP

- Tính tương thích với quy trình kinh doanh: ERP phải phù hợp với các quy trình hiện tại của doanh nghiệp hoặc cho phép tùy chỉnh để đáp ứng các yêu cầu cụ thể.
- Tính linh hoạt và khả năng mở rộng: Hệ thống ERP cần phải linh hoạt để thích nghi với các thay đổi trong quy trình kinh doanh và có khả năng mở rộng để hỗ trợ sự phát triển của doanh nghiệp.
- Tính năng và chức năng: Đảm bảo rằng hệ thống ERP cung cấp đầy đủ các tính năng cần thiết như quản lý tài chính, quản lý nhân sự, quản lý kho, quản lý chuỗi cung ứng, v.v.
- Khả năng tích hợp: ERP cần có khả năng tích hợp với các hệ thống khác đang được sử dụng trong doanh nghiệp như phần mềm kế toán, CRM, v.v.
- Dễ sử dụng: Giao diện người dùng thân thiện và dễ sử dụng sẽ giúp tăng năng suất và giảm chi phí đào tạo.
- Bảo mật: ERP phải có các tính năng bảo mật mạnh mẽ để bảo vệ dữ liệu quan trọng của doanh nghiệp.
- Hỗ trợ và dịch vụ: Nhà cung cấp ERP cần cung cấp dịch vụ hỗ trợ tốt, bao gồm hỗ trợ kỹ thuật, đào tạo và bảo trì hệ thống.
- Chi phí: Cần xem xét tổng chi phí sở hữu (TCO) bao gồm chi phí mua phần mềm, chi phí triển khai, chi phí bảo trì và chi phí đào tạo.
- Đánh giá từ khách hàng hiện tại: Tìm hiểu ý kiến và đánh giá của các doanh nghiệp đã và đang sử dụng hệ thống ERP đó.
- Thời gian triển khai: Một hệ thống ERP cần có thời gian triển khai hợp lý để không làm gián đoạn hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

2.1.3 Vì sao nên lựa chọn ERP Odoo

Và với những tiêu chí trên thì chúng tôi chọn ODOO là ERP chính cho doanh nghiệp lần này vì:

- Khả năng quản lý toàn diện:**

Odoo cung cấp giải pháp quản lý toàn diện cho mọi khía cạnh của doanh nghiệp, từ quản lý khách hàng (CRM), quản lý nhân sự, kế toán, bán hàng, mua hàng, kho vận, sản xuất, đến quản lý dự án.

- Tính hiện đại và đổi mới:**

Odoo luôn cập nhật các tính năng mới và cải tiến để theo kịp các xu hướng công nghệ mới nhất, đảm bảo rằng doanh nghiệp luôn sử dụng công nghệ tiên tiến nhất.

- Báo cáo và phân tích chi tiết:**

Odoo cung cấp các công cụ báo cáo và phân tích mạnh mẽ, giúp doanh nghiệp dễ dàng theo dõi và đánh giá hiệu quả hoạt động.

Các báo cáo có thể tùy chỉnh để phù hợp với nhu cầu cụ thể của doanh nghiệp.

- Khả năng tương tác di động:**

Odoo có ứng dụng di động cho phép người dùng quản lý và theo dõi công việc mọi lúc, mọi nơi, tăng cường tính linh hoạt và hiệu quả làm việc.

- Bảo mật và tuân thủ quy định:**

Odoo tích hợp các tính năng bảo mật nâng cao để bảo vệ dữ liệu doanh nghiệp. Hệ thống này cũng hỗ trợ tuân thủ các quy định và tiêu chuẩn quốc tế về bảo mật dữ liệu và tài chính.

- Đào tạo và hỗ trợ triển khai dễ dàng:**

Odoo cung cấp nhiều tài liệu hướng dẫn và khóa học trực tuyến giúp người dùng dễ dàng tiếp cận và sử dụng hệ thống.

Quá trình triển khai và tích hợp hệ thống Odoo cũng được hỗ trợ bởi các chuyên gia và đối tác Odoo, giúp đảm bảo quá trình diễn ra suôn sẻ.

- Khả năng tùy chỉnh giao diện:**

Odoo cho phép tùy chỉnh giao diện người dùng để phù hợp với thương hiệu và nhu

cầu riêng của doanh nghiệp.

Giao diện có thể điều chỉnh để tạo sự thuận tiện và hiệu quả trong công việc hàng ngày.

- **Tính cộng tác cao:**

- Odoo hỗ trợ các công cụ cộng tác như chia sẻ tài liệu, chat nội bộ, và quản lý nhiệm vụ, giúp tăng cường sự phối hợp và làm việc nhóm trong doanh nghiệp.
- Với những ưu điểm trên, Odoo không chỉ là một hệ thống ERP linh hoạt và hiệu quả, mà còn là một công cụ mạnh mẽ giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình kinh doanh, nâng cao năng suất và đạt được sự phát triển bền vững trong môi trường cạnh tranh hiện nay.
- Bảng so sánh Odoo với các ERP khác:

Bảng 1: Bảng so sánh Odoo với các ERP khác

Tiêu chí	SAP	Microsoft Dynamics	Odoo
Thiết kế Module	Thấp, tính tích hợp cao, ít linh hoạt	Vừa, tính module cao, linh hoạt	Cao, tính module cao, rất linh hoạt
Tập trung ngành	Sản xuất, bán lẻ, chăm sóc sức khỏe, tài chính, và nhiều ngành khác	Sản xuất, bán lẻ, phân phối, và nhiều ngành khác	Sản xuất, thương mại điện tử, dịch vụ, và nhiều ngành khác
Triển khai	Trên cơ sở hoặc trên đám mây	Trên cơ sở hoặc trên đám mây	Trên cơ sở hoặc trên đám mây
Đổi mới	Thấp, ít thường xuyên, ít đổi mới	Cao, rất thường xuyên, rất đổi mới	Cao, rất thường xuyên, rất đổi mới
Thời gian triển khai	Dài (từ vài tháng đến vài năm)	Vừa (từ vài tuần đến vài tháng)	Ngắn (từ vài ngày đến vài tuần)

Bảng so sánh này được phiên dịch từ nguồn “ *Quick Comparison: SAP, NetSuite, and Microsoft Dynamics ERP vs Odoo “ Object*

2.2 Triển khai

2.2.1 Các bước để triển khai ERP

Chuẩn bị dự án:

- Xác định mục tiêu và phạm vi triển khai ERP: Doanh nghiệp cần xác định rõ ràng lý do triển khai ERP, mong muốn đạt được điều gì sau khi triển khai và các chức năng ERP cần thiết.
- Thành lập ban chỉ đạo dự án: Ban chỉ đạo dự án có trách nhiệm giám sát và điều hành toàn bộ dự án triển khai ERP. Ban chỉ đạo nên bao gồm đại diện từ ban lãnh đạo doanh nghiệp, các phòng ban liên quan và nhà cung cấp ERP.
- Lập kế hoạch dự án: Kế hoạch dự án cần bao gồm các hạng mục công việc, thời gian hoàn thành, nguồn lực cần thiết và ngân sách dự án.
- Chọn nhà cung cấp ERP: Doanh nghiệp cần chọn nhà cung cấp ERP uy tín, có kinh nghiệm triển khai ERP cho các doanh nghiệp trong cùng ngành và có khả năng đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp.

1. Khảo sát và phân tích:

- Khảo sát quy trình nghiệp vụ hiện tại: Doanh nghiệp cần khảo sát và phân tích quy trình nghiệp vụ hiện tại để xác định những điểm mạnh, điểm yếu và cơ hội cải tiến.
- Xác định yêu cầu chức năng: Dựa trên mục tiêu và phạm vi triển khai ERP, doanh nghiệp cần xác định các chức năng ERP cần thiết.
- Lập bản đồ quy trình nghiệp vụ: Bản đồ quy trình nghiệp vụ mô tả chi tiết các bước trong quy trình nghiệp vụ và mối quan hệ giữa các bước.

2. Thiết kế hệ thống:

- Cấu hình hệ thống ERP: Doanh nghiệp cần cấu hình hệ thống ERP theo yêu cầu của doanh nghiệp.
- Phát triển các báo cáo và biểu mẫu: Doanh nghiệp cần phát triển các báo cáo và biểu mẫu cần thiết để đáp ứng nhu cầu quản lý của doanh nghiệp.
- Thủ nghiệm hệ thống: Doanh nghiệp cần thử nghiệm hệ thống ERP để đảm

bảo hệ thống hoạt động chính xác và đáp ứng các yêu cầu của doanh nghiệp.

3. Triển khai hệ thống:

- Cài đặt hệ thống ERP: Doanh nghiệp cần cài đặt hệ thống ERP lên máy chủ và các máy trạm của người dùng.
- Di chuyển dữ liệu: Doanh nghiệp cần di chuyển dữ liệu từ hệ thống cũ sang hệ thống ERP mới.
- Đào tạo người dùng: Doanh nghiệp cần đào tạo người dùng cách sử dụng hệ thống
- ERP.

4. Vận hành và bảo trì:

- Hỗ trợ người dùng: Doanh nghiệp cần cung cấp hỗ trợ cho người dùng trong quá trình sử dụng hệ thống ERP.
- Giám sát hệ thống: Doanh nghiệp cần giám sát hệ thống ERP để đảm bảo hệ thống hoạt động bình thường.
- Cập nhật hệ thống: Doanh nghiệp cần cập nhật hệ thống ERP theo định kỳ để đảm bảo hệ thống luôn được cập nhật các chức năng mới nhất và vá các lỗ hổng bảo mật.

2.2.2 Implement ERP dựa trên doanh nghiệp này

2.2.2.1 Các Module được triển khai

Bảng 2: Các Module được triển khai

Module	Vai Trò	Công Dụng
Bàn hàng (Sales)	Quản lý quy trình bán hàng từ đầu đến cuối, bao gồm tạo đơn hàng, theo dõi tình trạng đơn hàng, giao hàng, thanh toán, v.v.	<ul style="list-style-type: none"> Tạo và quản lý đơn hàng bán hàng Theo dõi tiến độ đơn hàng Quản lý khách hàng tiềm năng và khách hàng Tạo và gửi báo cáo bán hàng Xử lý thanh toán Quản lý chiết khấu và khuyến mãi Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, v.v.
Mua hàng (Purchasing)	Quản lý quy trình mua hàng từ đầu đến cuối, bao gồm tạo yêu cầu mua hàng, chọn nhà cung cấp, đặt hàng, theo dõi tình trạng đơn hàng, thanh toán, v.v.	<ul style="list-style-type: none"> Tạo và quản lý yêu cầu mua hàng Chọn nhà cung cấp Đặt hàng Theo dõi tình trạng đơn hàng Xử lý thanh toán Quản lý kho hàng Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, v.v.
Tồn kho (Inventory)	Quản lý kho hàng, bao gồm theo dõi số lượng hàng hóa, nhập kho, xuất kho, điều chỉnh kho, v.v.	<ul style="list-style-type: none"> Theo dõi số lượng hàng hóa trong kho Quản lý nhập kho và xuất kho Điều chỉnh số lượng hàng hóa trong kho Tạo báo cáo tồn kho

		<ul style="list-style-type: none"> • Xử lý hàng hóa hư hỏng hoặc hết hạn • Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, Sales, Purchasing, v.v.
Trang web (Website)	Tạo và quản lý trang web cho doanh nghiệp.	<ul style="list-style-type: none"> • Tạo và thiết kế trang web • Quản lý nội dung trang web • Tối ưu hóa trang web cho công cụ tìm kiếm (SEO) • Theo dõi lưu lượng truy cập trang web • Phân tích hành vi người dùng • Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, v.v.
Nhân viên (Employees)	Quản lý nhân sự của doanh nghiệp, bao gồm thông tin nhân viên, quản lý bảng lương, chấm công, quản lý nghỉ phép, v.v.	<ul style="list-style-type: none"> • Quản lý thông tin nhân viên • Quản lý bảng lương • Chấm công • Quản lý nghỉ phép • Quản lý đánh giá hiệu suất • Tạo báo cáo nhân sự • Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, v.v.

Thương mại điện tử (eCommerce)	Tạo và quản lý cửa hàng bán hàng trực tuyến.	<ul style="list-style-type: none"> • Tạo và thiết kế cửa hàng bán hàng trực tuyến • Quản lý sản phẩm • Xử lý thanh toán • Quản lý đơn hàng • Theo dõi lưu lượng truy cập cửa hàng • Phân tích hành vi khách hàng • Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, v.v.
Điểm bán lẻ (Point of Sale - POS)	Quản lý điểm bán hàng, bao gồm thanh toán, in hóa đơn, quản lý hàng hóa, v.v.	<ul style="list-style-type: none"> • Thanh toán bán hàng • In hóa đơn • Quản lý hàng hóa • Quản lý khách hàng • Tạo báo cáo bán hàng • Tích hợp với các hệ thống khác như ERP, CRM, Inventory, v.v.
Hóa đơn	Quản lý quy trình lập hóa đơn, bao gồm tạo hóa đơn, gửi hóa đơn cho khách hàng, theo dõi trạng thái hóa đơn và xử lý thanh toán.	<ul style="list-style-type: none"> • Tạo hóa đơn cho hàng hóa hoặc dịch vụ bán cho khách hàng • Gửi hóa đơn cho khách hàng qua email hoặc in chúng • Xử lý thanh toán • Tạo báo cáo hóa đơn để theo dõi doanh số và doanh thu

Mua hàng	Quản lý quy trình mua hàng từ đầu đến cuối, bao gồm tạo yêu cầu mua hàng, chọn nhà cung cấp, đặt hàng, theo dõi tình trạng đơn hàng, thanh toán và quản lý kho hàng.	<ul style="list-style-type: none"> Tạo và quản lý yêu cầu mua hàng Tạo và quản lý danh sách nhà cung cấp Tạo, gửi và theo dõi đơn đặt hàng cho nhà cung cấp Xử lý thanh toán cho nhà cung cấp Cập nhật mức tồn kho dựa trên mua hàng và bán hàng
----------	--	---

The screenshot shows the Odoo application interface. On the left, there is a sidebar with two main sections: 'ỨNG DỤNG' (Applications) and 'DANH MỤC' (Categories). Under 'ỨNG DỤNG', 'Tất cả' is selected, showing categories like 'Bán hàng', 'Xuất hóa đơn', 'Trang web', etc. Under 'DANH MỤC', 'Tất cả' is also selected, showing a list of categories with counts: Bán hàng (12), Dịch vụ (2), Kế toán (10), Tồn kho (4), Sản xuất (10), Marketing (5), Nhân sự (5), Năng suất (6), and Quản trị (1). On the right, there is a grid of module cards, each with a title, a brief description, and a 'Tim hiểu thêm' (Learn more) button. The modules include: Bán hàng (Tùy chỉnh giá thành hóa đơn), Xuất hóa đơn (Hóa đơn & Thanh toán), Trang web (Xây dựng trang web doanh nghiệp), Tồn kho (Quản lý kho và các hoạt động logistics), Mua hàng (Đơn mua hàng, nhà cung cấp và các thỏa thuận), Điểm bán hàng (Giao diện PoS thân thiện cho cửa hàng và quán ăn), Dự án (Tổ chức và lập kế hoạch dự án của bạn), Thương mại điện tử (Bán sản phẩm online), Email Marketing (Thiết kế, gửi và theo dõi email), Nhân viên (Tập trung thông tin nhân viên), Thảo luận (Trò chuyện, công thư và các kênh riêng tư), Liên hệ (Tập trung số địa chỉ của bạn), Trò chuyện Trực tiếp (Trò chuyện với khách truy cập trang web của bạn), Khảo sát (Gửi khảo sát của bạn hoặc chia sẻ chúng trực tiếp), Việc cần làm (Sắp xếp công việc của bạn với bản ghi nhớ và danh sách việc cần làm), Quản lý Kỹ năng (Quản lý kỹ năng, kiến thức và CV của nhân viên), Máy in POS Epson (Máy in Epson ePOS trong PoS), and POS - Bán hàng (Phân hệ liên kết giữa POS và Bán hàng).

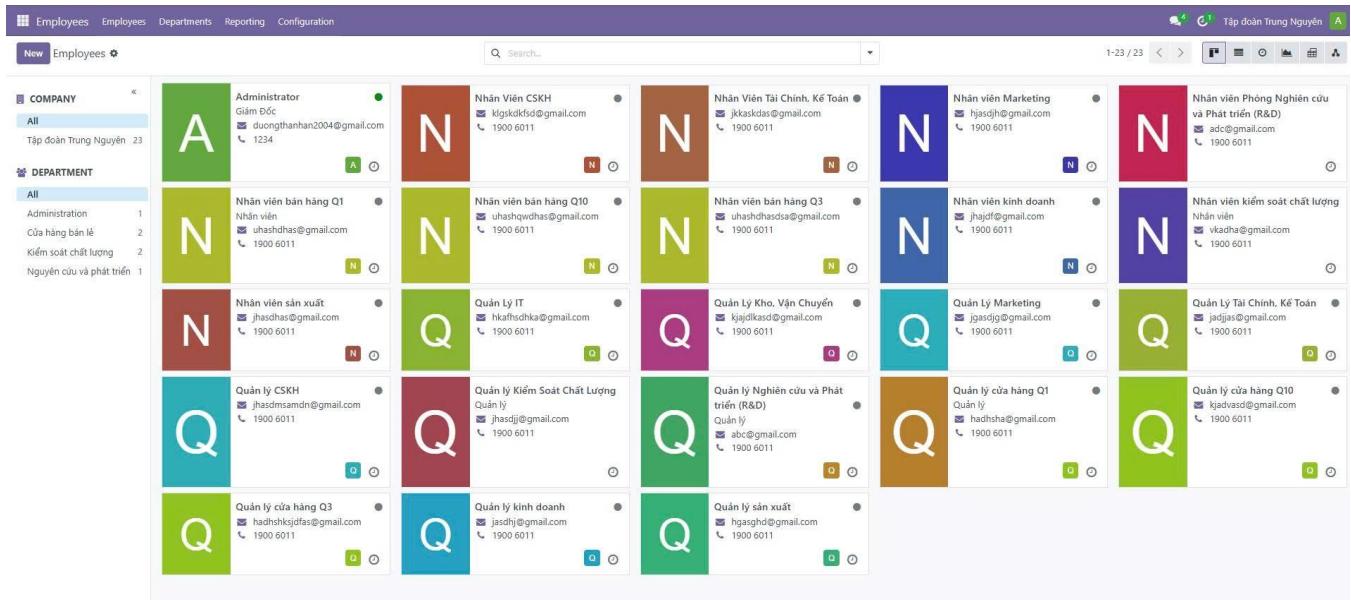
Hình 13: Các Module được triển khai trên Odoo

2.2.2.2 Thiết lập về dữ liệu người dùng

Sơ đồ tổ chức của Trung Nguyên Legend



Hình 14: Sơ đồ tổ chức được demo trên Odoo - 1



Hình 15: đồ tổ chức được demo trên Odoo - 2

2.2.3 Xây dựng Organization data

2.2.3.1 Công ty

Company Name
Tập đoàn Trung Nguyên

General Information Branches

Address 82-84 Bùi Thị Xuân, Phường Bến Thành, Quận 1
Street 2...
Hồ Chí Minh TP Hồ Chí Minh (VN) ZIP
Vietnam

Tax ID ? / if not applicable

Company ID ?

Currency VND

Phone 1900 6011
Mobile (84.28) 3925 1852
Email duongthanhan2004@gmail.com
Website https://trungnguyenlegend.com/
Email Domain
Color 



Hình 16: Công ty mẹ

2.2.3.2 Chi nhánh

Thông tin cụ thể:

Chi nhánh	Địa chỉ	Số điện thoại
Trung Nguyên Coffe Quận 10	820 Su Vạn Hạnh, Phường 13, Quận 10, Hồ Chí Minh	0328802461
Trung Nguyên Coffe Quận 3	256 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3	0328802462
Trung Nguyên Coffe Quận 1	65 Lê Lợi, Bến Nghé, Quận 1	0328802466

Company Name
Trung Nguyên Coffee Quận 10

General Information Branches

Address: 820 Su Văn Hanh, Street 2, City Vietnam, ZIP: None

Phone: 0328802461
Mobile: None
Email: None
Website: e.g. https://www.odoo.com
Email Domain: None
Color: Red

Send message Log note Today Jul 15, 2025

A Administrator Today at 7:32 PM • None → 0328802461 (Phone)

A Administrator Jul 15, 5:30 PM Công ty được tạo

Hinh 17: Chi nhánh Quận 10

Company Name
Trung Nguyên Coffee Quận 3

General Information Branches

Address: 256 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Street 2, City Vietnam, ZIP: None

Phone: 0328802462
Mobile: None
Email: None
Website: e.g. https://www.odoo.com
Email Domain: None
Color: Red

Send message Log note Today Jul 15, 2025

A Administrator Today at 7:33 PM • None → 0328802462 (Phone)

A Administrator Jul 15, 5:30 PM Công ty được tạo

Hinh 18: Chi nhánh Quận 3

Company Name
Trung Nguyên Coffee Quận 1

General Information Branches

Address: 65 Lê Lợi, Bến Nghé, Quận 1, Street 2, City Vietnam, ZIP: None

Phone: 0328802466
Mobile: None
Email: None
Website: e.g. https://www.odoo.com
Email Domain: None
Color: Red

Send message Log note Today Jul 15, 2025

A Administrator Today at 7:33 PM • None → 0328802466 (Phone)

A Administrator Jul 15, 5:30 PM Công ty được tạo

Hinh 19: Chi nhánh Quận 1

2.2.3.3 Thiết lập dữ liệu về sản phẩm

The screenshot shows the Odoo Product Management interface with several product categories listed:

- All / Cà phê đóng gói** (43 items):
 - Bộ Quà Tặng Trung Nguyên Legend [DG01] - Price: 2,431,000.00 ₫
 - Cà Phê Chế Phin 1 [DG02] - Price: 154,000.00 ₫
 - Cà Phê Chế Phin 2 [DG03] - Price: 176,00.00 ₫
 - Cà Phê Chế Phin 3 [DG04] - Price: 207,00 ₫
 - Cà Phê Chế Phin 4 [DG05] - Price: 246,00.00 ₫
 - Cà Phê Chế Phin 5 [DG06] - Price: 293,000.00 ₫
 - Cà Phê Drip 1 – Culi Robusta [DG07] - Price: 852,000.00 ₫
- All / Công cụ dụng cụ** (2 items):
 - Khay gỗ vuông 16.5 cm – Mẫu nhát [CC01] - Price: 105,000.00 ₫
 - Khay gỗ vuông 16.5 cm – Mẫu đậm [CC02] - Price: 105,000.00 ₫
- All / Goại Quà Tặng** (7 items):
 - BỘ QUÀ TẾT GIÀU CÓ [BQ01] - Price: 633,000.00 ₫
 - Bộ Quà Tặng Trung Nguyên Legend [BQ02] - Price: 2,431,000.00 ₫
 - Bộ Sản phẩm The Spirit of Philosophy (Hemingway) [BQ03] - Price: 1,230,000.00 ₫
 - Combo Hè Năng Lượng [BQ04] - Price: 459,000.00 ₫
 - Combo Hè Năng Động [BQ05] - Price: 329,000.00 ₫
 - Khăn rằn [BQ07] - Price: 65,000.00 ₫
 - Sữa bột [NL07] - Price: 400,000.00 ₫
- All / Nguyên Liệu** (7 items):
 - Bao bì đóng gói [NL01] - Price: 5,000.00 ₫
 - Bột Hương Liệu [NL02] - Price: 200,000.00 ₫
 - Bột cà phê hòa tan [NL03] - Price: 110,000.00 ₫
 - Bột cà phê xay [NL04] - Price: 100,000.00 ₫
 - Chất tạo bọt [NL05] - Price: 200,000.00 ₫
 - Cà Phê Tuổi [NL06] - Price: 35,000.00 ₫
 - Sữa và Chai Giữa Các Nền Văn Minh Và Sự Tái Lập Triệt Tự Thế Giới [SQ08] - Price: 209,00.00 ₫
- All / Sản phẩm sách quý** (9 items):
 - Bản Vé Khế Ước Xã Hội [SQ01] - Price: 125,000.00 ₫
 - Bộ sách Cá Phiết Đạo – 2 tập [SQ02] - Price: 685,000.00 ₫
 - Chiến Tranh Tiên Tệ [SQ03] - Price: 138,000.00 ₫
 - Chính Trị Luận [SQ04] - Price: 169,000.00 ₫
 - Quân Vương Thuật Cai Trị [SQ05] - Price: 105,000.00 ₫
 - Sứ Võ Châm Giữa Các Nền Văn Minh Và Sự Tái Lập Triệt Tự Thế Giới [SQ06] - Price: 350,000.00 ₫
 - Treat Tự Thể Giới [SQ07] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Bao Da Trung Nguyên Legend – 350ml [VP01] - Price: 290,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Bạc [VP02] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Trắng [VP03] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Đen [VP04] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh giu nhiet VF111 – 350ml Xám [VP05] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh giu nhiet VF111 – 350ml trắng [VP06] - Price: 350,000.00 ₫
- All / Vật phẩm bán lẻ** (9 items):
 - Binh Gia Nhiet Bao Da Trung Nguyên Legend – 350ml [VP01] - Price: 290,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Bạc [VP02] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Trắng [VP03] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh Gia Nhiet Trung Nguyen Legend – Đen [VP04] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh giu nhiet VF111 – 350ml Xám [VP05] - Price: 350,000.00 ₫
 - Binh giu nhiet VF111 – 350ml trắng [VP06] - Price: 350,000.00 ₫

Hình 20: Thiết lập dữ liệu về sản phẩm

2.2.3.4 Thiết lập dữ liệu về nhà cung cấp

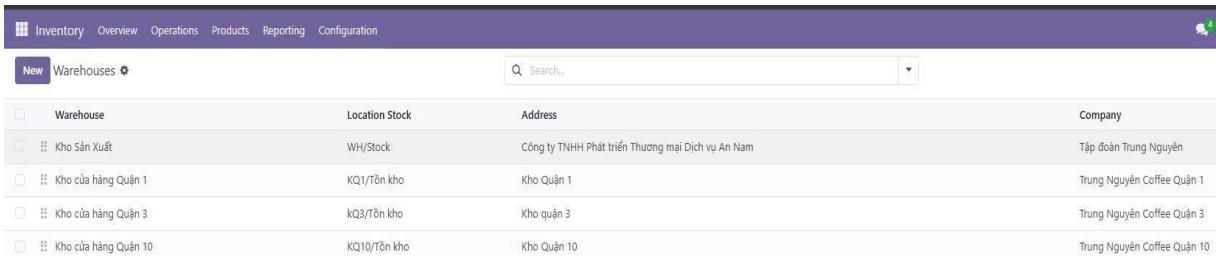
The screenshot shows the Odoo Vendor Management interface with two vendor profiles displayed:

- Công ty Cổ phần Bao bì Phương Nam**
 - Rating: ★ 0
 - Reviews: 1
 - Revenue: \$ 0
- Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ An Nam**
 - Rating: ★ 0
 - Reviews: 7
 - Revenue: \$ 0

Hình 21: Thiết lập dữ liệu về nhà cung cấp

2.2.3.5 Thiết lập dữ liệu về kho

- Vị trí kho



The screenshot shows the Odoo Inventory module's 'Warehouses' page. At the top, there are tabs for 'Inventory', 'Overview', 'Operations', 'Products', 'Reporting', and 'Configuration'. A search bar and a message icon with a '4' notification are also at the top. Below the header is a table with the following data:

New	Warehouse	Location Stock	Address	Company
<input type="checkbox"/>	Kho Sản Xuất	WH/Stock	Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ An Nam	Tập đoàn Trung Nguyên
<input type="checkbox"/>	Kho của hàng Quận 1	KQ1/Tồn kho	Kho Quận 1	Trung Nguyên Coffee Quận 1
<input type="checkbox"/>	Kho của hàng Quận 3	KQ3/Tồn kho	Kho quận 3	Trung Nguyên Coffee Quận 3
<input type="checkbox"/>	Kho của hàng Quận 10	KQ10/Tồn kho	Kho Quận 10	Trung Nguyên Coffee Quận 10

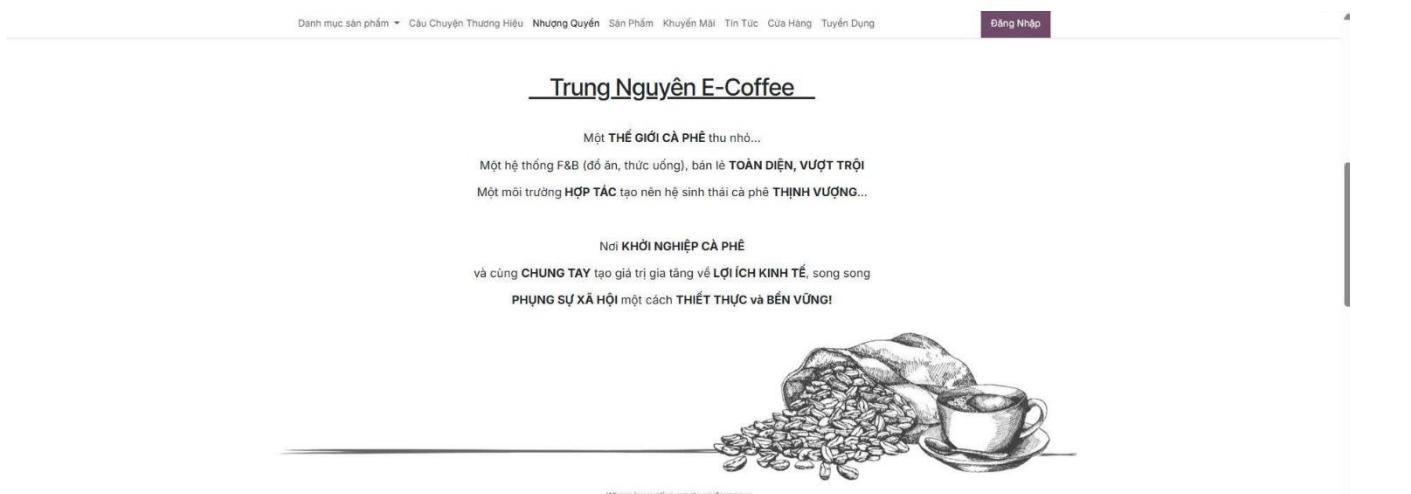
Hình 22: Vị trí kho của các công ty

2.2.3.6 Trang Web của cửa hàng

Trang chủ (giới thiệu)

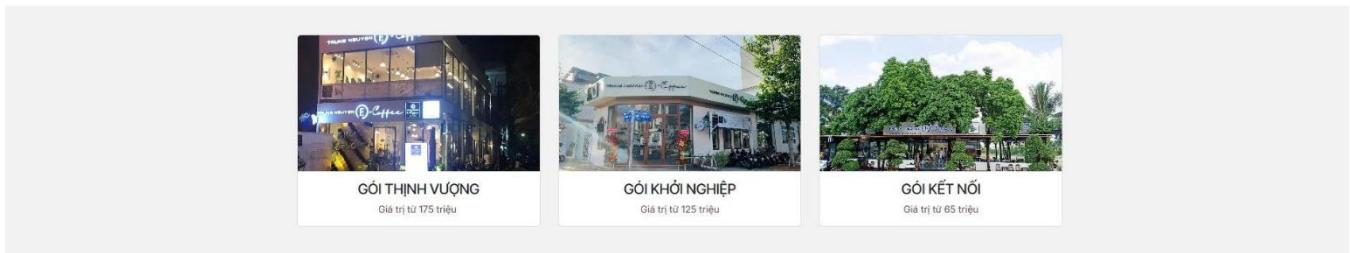


Hinh 23: Trang chủ - 1



Hinh 24: Trang chủ - 2

Thông Tin Nhượng Quyền Trung Nguyên E-Coffee



Khách Hàng Nói Gì Về Chúng Tôi



Anh Nguyễn Xuân Quang



Chị Nguyễn Thị Hoa Hướng



Anh Phan Minh Hiển Triết

*Hình 25: Trang chủ - 3***GÓI THỊNH VƯỢNG**

Giá trị từ 175 triệu

GÓI KHỞI NGHIỆP

Giá trị từ 125 triệu

GÓI KẾT NỐI

Giá trị từ 65 triệu

Khách Hàng Nói Gì Về Chúng Tôi

Anh Nguyễn Xuân Quang
Kiên Giang

"Mô hình Trung Nguyên E-Coffee như "một làn gió mới", tôi rất ấn tượng với kiến trúc, thiết kế và cách bày trí cửa hàng. Sau nhiều lần trải nghiệm tại Tp. HCM và Cần Thơ, nhận thấy mô hình này phù hợp ở thị trường Rạch Giá, Kiên Giang nên tôi quyết định chọn ký hợp đồng mở 2 cửa hàng để bước đầu làm quen và học hỏi cách thức quản trị, vận hành."

Chị Nguyễn Thị Hoa Hướng
Đồng Tháp

"Lúc đầu vừa chấp nhận bước vào kinh doanh cà phê mình cũng gặp nhiều trở ngại nhưng nhờ sự hỗ trợ nhiệt tình của đội ngũ tư vấn nên từ tháng 10/2019 đến nay quán của mình đã có khách hàng trung thành và nhận được sự ủng hộ của các bạn sinh viên, giới văn phòng và bà con địa phương. Sắp tới đây mình và nhóm 5 người bạn dự định sẽ tiếp tục nhân rộng hệ thống cửa hàng Trung Nguyên E-Coffee ở các tỉnh."

Anh Phan Minh Hiển Triết
Cần Thơ

"Cà phê Trung Nguyên nổi tiếng từ lâu nên tôi rất tin tưởng khi lựa chọn hợp tác để nhượng quyền Trung Nguyên E-Coffee tại Cần Thơ. Tôi rất muốn bà con địa phương, giới văn phòng làm việc tại khu vực quận Ninh Kiều, Cần Thơ có cơ hội thưởng thức cà phê chuẩn nhất, chất lượng nhất tại cửa hàng Trung Nguyên E-Coffee sắp tới của mình."

Đánh Giá

★★★☆☆

Đánh Giá

★★★☆☆

Đánh Giá

★★★☆☆

Hình 26: Trang chủ - 4

Trang bán hàng (Shop)

Free Returns and Standard Shipping

Search... My Cart Administrator Đăng Nhập

Danh mục sản phẩm Câu Chuyện Thương Hiệu Nhượng Quyền Sản Phẩm Khuyến Mãi Tin Tức Cửa Hàng Tuyển Dụng

Price Range Products / Cà phê đóng gói

176.00 đ 3,027,000.00 đ

Cà phê đóng gói

Search... Sort By: Featured

			
Cà Phê Phin Giấy Trung Nguyên Legend Vietnamese Blend 148,000 đ	Cà Phê Sáng Tạo 2 108,000 đ	Cà Phê Hạt Mộc Legend Success 8 (340g) 460,000 đ	Cà Phê Drip 8 – Legend 3,027,000 đ
			
Cà Phê Ché Phin 3 207 đ	Cà Phê Ché Phin 5 293,000 đ	Cà Phê Drip 1 – Culi Robusta 852,000 đ	Cà Phê Ché Phin 2 176 đ
			
Cà Phê Legend Classic – Bịch 50 203,000 đ	Cà Phê G7 3in1 – Hộp 21 Gói 88,000 đ	Cà Phê Gourmet Blend 172,000 đ	Combo Hè Năng Động 329,000 đ

Hình 27: Trang bán hàng

2.2.4 Xây dựng Master Data

2.2.4.1 Sản Phẩm

Bảng 3: Master date sản phẩm

Tham chiếu nội bộ	Tên	Giá bán	Đơn vị tính	Danh mục sản phẩm/Tên hiển thị
DG01	Bộ Quà Tặng Trung Nguyên Legend	2,431,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG02	Cà Phê Ché Phin 1	154,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG03	Cà Phê Ché Phin 2	176.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG04	Cà Phê Ché Phin 3	207.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG05	Cà Phê Ché Phin 4	246,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG06	Cà Phê Ché Phin 5	293,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG07	Cà Phê Drip 1 – Culi Robusta	852,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG08	Cà Phê Drip 4 – Premium Culi	1,323,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG09	Cà Phê Drip 5 – Culi Arabica	1,665,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG10	Cà Phê Drip 8 – Legend	3,027,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG11	Cà Phê Espresso Buôn Ma Thuột	276,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG12	Cà Phê G7 3in1 – Hộp 18 Sticks	79,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG13	Cà Phê G7 3in1 – Hộp 21 Gói	88,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG14	Cà Phê G7 hòa tan đen	41,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG15	Cà Phê Gourmet Blend	172,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG16	Cà Phê Hạt Mộc Legend Success 8 (340g)	460,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG17	Cà Phê Legend Classic – Bịch 50	203,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG18	Cà Phê Legend Sữa Đá (9 gói)	108,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG19	Cà Phê N – Sức Sống	135,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG20	Cà Phê Passiona Hòa Tan 4in1	87,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG21	Cà Phê Phin Giấy Trung Nguyên Legend Americano	148,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG22	Cà Phê Phin Giấy Trung Nguyên Legend Fusion Blend	148,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG23	Cà Phê Phin Giấy Trung Nguyên Legend VietNamese Blend	148,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG24	Cà Phê Premium Blend	252,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG25	Cà Phê S- Chinh Phục	910,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG26	Cà Phê Sáng Tạo 1	93,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG27	Cà Phê Sáng Tạo 2	108,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói

DG28	Cà Phê Sáng Tạo 3	130,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG29	Cà Phê Sáng Tạo 4	148,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG30	Cà Phê Sáng Tạo 5	180,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG31	Cà Phê Sáng Tạo 8 (500gr)	625,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG32	Cà phê Legend 225gr	1,255,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG33	Cà phê Legend Classic Hộp 12	58,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG34	Cà phê Sáng tạo 8 (250gr)	315,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG35	Cà phê hòa tan G7 Gu mạnh X2	78,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG36	G7 2in1 hộp 15 sachets	79,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG37	Legend Special Edition – Hộp 18 Gói	141,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG38	Legend Special Edition – Hộp 9 Gói	72,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG39	Sữa đặc có đường Brothers	29,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG40	Tiền tip	197,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG41	Trung Nguyên Legend Cappuccino Coconut	72,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG42	Trung Nguyên Legend Cappuccino Hazelnut	72,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
DG43	Trung Nguyên Legend Cappuccino Mocha	72,000.00	Đơn vị	All / Cà phê đóng gói
CC01	Khay gỗ vuông 16.5 cm – Màu nhạt	105,000.00	Đơn vị	All / Công cụ dụng cụ
CC02	Khay gỗ vuông 16.5 cm – Màu đậm	105,000.00	Đơn vị	All / Công cụ dụng cụ
	Khoản trả trước (POS)	0.00	Đơn vị	All / Công cụ dụng cụ
BQ01	BỘ QUÀ TẾT GIÀU CÓ	633,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ02	Bộ Quà Tặng Trung Nguyên Legend	2,431,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ03	Bộ Sản phẩm The Spirit of Philosophy (Hemingway)	1,230,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ04	Combo Hè Khám Phá	459,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ05	Combo Hè Năng Lượng	629,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ06	Combo Hè Năng Động	329,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
	Combo Hè Năng Động	329,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
BQ07	Khăn rǎn	65,000.00	Đơn vị	All / Gợi Ý Quà Tặng
NL01	Bao bì đóng gói	5,000.00	Đơn vị	All / Nguyên Liệu
NL02	Bột Hương Liệu	200,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL03	Bột cà phê hòa tan	110,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL04	Bột cà phê xay	100,000.00	kg	All / Nguyên Liệu

NL05	Chất tạo bọt	200,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL06	Cà Phê Tươi	35,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL07	Sữa bột	400,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL08	collagen	70,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
NL09	Đường	13,000.00	kg	All / Nguyên Liệu
SQ01	Bàn Về Khé Uớc Xã Hội	125,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ02	Bộ sách Cà Phê Triết Đạo – 2 tập	685,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ03	Chiến Tranh Tiên Tệ	138,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ04	Chính Trị Luận	169,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ05	Quân Vương Thuật Cai Trị	109,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ06	Sự Va Chạm Giữa Các Nền Văn Minh Và Sự Tái Lập Trật Tự Thế Giới	209,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ07	Trật Tự Thế Giới	209,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ08	Tương Lai Của Quyền Lực	135,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
SQ09	Văn Minh Phương Tây Và Phần Còn Lại Của Thế Giới	189,000.00	Đơn vị	All / Sản phẩm sách quý
VP01	Bình Giữ Nhiệt Bao Da Trung Nguyên Legend – 350ml	290,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP02	Bình Giữ Nhiệt Trung Nguyên Legend – Bạc	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP03	Bình Giữ Nhiệt Trung Nguyên Legend – Trắng	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP04	Bình Giữ Nhiệt Trung Nguyên Legend – Đen	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP05	Bình giữ nhiệt VF111 – 350ml Xám	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP06	Bình giữ nhiệt VF111 – 350ml trắng	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP07	Bình giữ nhiệt VF111 – 350ml Đen	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP08	Bình giữ nhiệt – ECOFFEE	330,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP09	Bình giữ nhiệt – Ottoman	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ

VP10	Bình giữ nhiệt – Ottoman	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP11	Bình giữ nhiệt – Thiền	350,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP12	Bút Bi Tre	29,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP13	Bộ 12 Ly Giáng Sinh Nóng	438,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP14	Bộ 12 Ly cafe trứng	1.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP15	Bộ 6 Ly Bạc Xiu C13013	243,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP16	Bộ 6 Ly Libbey Cooler – Ông tre	549,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP17	Bộ 6 Ly Ocean Duchess 350ml	244,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP18	Bộ 6 Ly kem nhỏ 1 Alaska 205ml	222,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP19	Bộ 6 Ly thủy tinh rocks 2313 Libey	501,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP20	Bộ Tách Cappuccino(Tách và Đĩa)Trung Nguyên Legend và phin nhôm nhôm vĩ nhân	249,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP22	Bộ Tách Latte Trung Nguyên Legend (Tách và Đĩa)	190,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
	Bộ Tách Latte Trung Nguyên Legend (Tách và Đĩa)	165,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP21	Bộ Tách Latte Trung Nguyên Legend (Tách và Đĩa)	15,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP23	Bộ Tách Latte(Tách và Đĩa) Trung Nguyên Legend và phin nhôm vĩ nhân	269,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP24	Bộ Tách gốm Espresso Trung Nguyên Legend (Tách và Đĩa)	80,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP25	Dù thăng cầm tay Legend	1.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP26	Khăn răn	65,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP27	Ly Sứ Legend VIP Đen Trung Nguyên Legend – 350 ml	125,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP29	Ly Sứ Legend VIP Đen Trung Nguyên Legend – 350 ml	135,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP28	Ly Trung Nguyên Legend dáng eo cao	112,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP30	Ly Trung Nguyên Legend dáng trụ cao	110,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP31	Phin Nhôm Vĩ Nhân	109,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP32	Sữa đặc có đường Brothers	29,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP33	Túi Vải Trung Nguyên Legend	65,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ

VP34	Túi giấy đen Trung Nguyên Legend 27x24cm	130,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ
VP35	số tay Legend	125,000.00	Đơn vị	All / Vật phẩm bán lẻ

Product Name	Internal Reference	Tags	Sales Price	Cost	On Hand	Forecasted	Unit
▪ All / Cà phê đóng gói (43)			17,146,207.00				
▪ ★ Bộ Quà Tặng Trung Nguyên Legend	DG01		2,431,000đ	0đ			Units
▪ ★ Cà Phê Chế Phin 1	DG02		154,000đ	0đ	98.00	98.00	Units
▪ ★ Cà Phê Chế Phin 2	DG03		176,000đ	0đ	98.00	98.00	Units
▪ ★ Cà Phê Chế Phin 3	DG04		207đ	0đ	98.00	98.00	Units
▪ ★ Cà Phê Chế Phin 4	DG05		246,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Chế Phin 5	DG06		293,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Drip 1 – Culi Robusta	DG07		852,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Drip 4 – Premium Culi	DG08		1,323,000đ	0đ	100.00	100.00	Units
▪ ★ Cà Phê Drip 5 – Culi Arabica	DG09		1,665,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Drip 8 – Legend	DG10		3,027,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Espresso Buôn Ma Thuột	DG11		276,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê G7 3in1 – Bịch 50 Sachets	DG40		197,000đ	0đ			Units
▪ ★ Cà Phê G7 3in1 – Hộp 18 Sticks	DG12		79,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê G7 3in1 – Hộp 21 Gói	DG13		88,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê G7 hòa tan đen	DG14		41,000đ	47,000đ	1.00	1.00	Units
▪ ★ Cà Phê Gourmet Blend	DG15		172,000đ	0đ	0.00	0.00	Units
▪ ★ Cà Phê Hạt Mộc Legend Success 8 (340g)	DG16		460,000đ	0đ	0.00	0.00	Units

Hình 28: Hình ảnh minh chứng nhập nguyên liệu cho Kho

2.2.4.2 Danh mục sản phẩm

Bảng 4: Master data danh mục sản phẩm

Đối tượng	Thuộc tính	Nguồn dữ liệu	Phương pháp thu thập
Sản phẩm	Mã sản phẩm, Tên sản phẩm, Mô tả sản phẩm, Giá bán, Loại sản phẩm, Thương hiệu, Nhà cung cấp	Hệ thống bán hàng, Website, Catalog sản phẩm	Tự động, Thủ công
Khách hàng	Tên khách hàng, Số điện thoại, Email, Địa chỉ, Loại khách hàng, Lịch sử mua hàng, Mức độ trung thành	Hệ thống CRM, Website, Khảo sát khách hàng	Tự động, Thủ công
Nhà cung cấp	Tên nhà cung cấp, Địa chỉ, Thông tin liên hệ, Sản phẩm cung cấp, Giá cả, Điều khoản thanh toán	Hệ thống quản lý nhà cung cấp, Website, Hợp đồng	Tự động, Thủ công
Nhân viên	Tên nhân viên, Mã nhân viên, Chức vụ, Bộ phận, Thông tin liên hệ, Địa chỉ, Lương bỗng, Lịch sử công tác	Hệ thống quản lý nhân sự, Hồ sơ nhân viên	Tự động, Thủ công
Cửa hàng	Tên cửa hàng, Mã cửa hàng, Địa chỉ, Thông tin liên hệ, Nhân viên, Diện tích, Doanh thu	Hệ thống quản lý cửa hàng, Báo cáo doanh thu	Tự động, Thủ công

2.2.4.3 Danh sách nhân viên

- Chi tiết thông tin nhân viên và phòng ban

Bảng 5: Chi tiết thông tin nhân viên và phòng ban

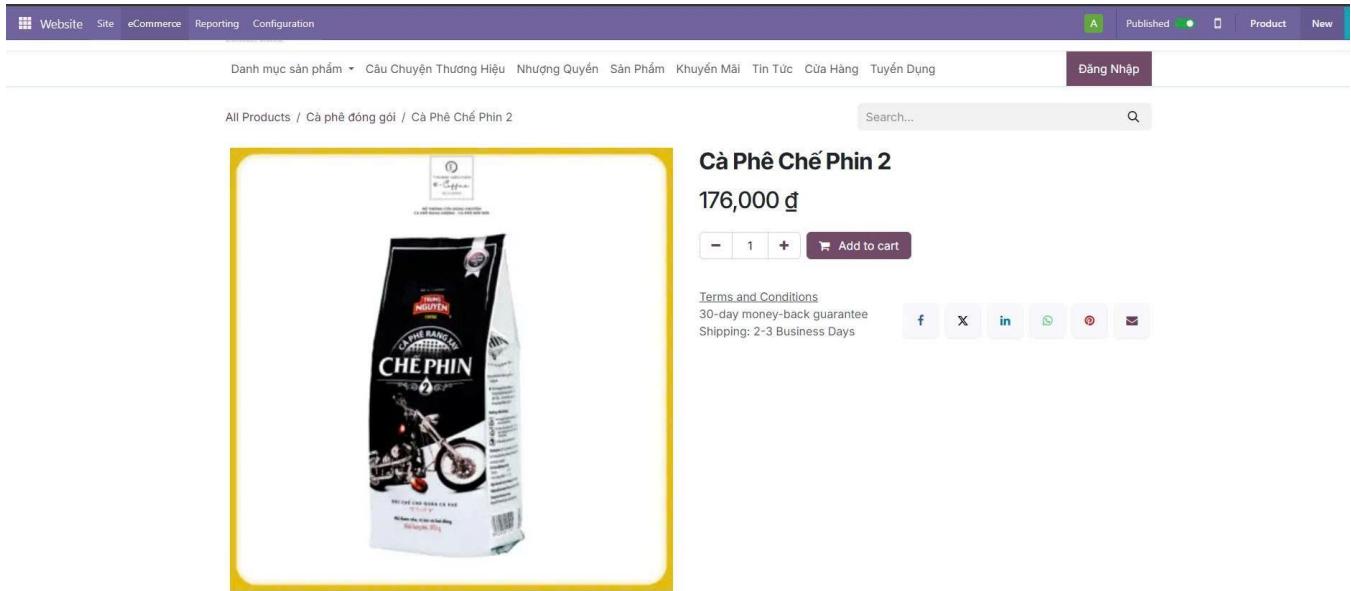
Tên nhân viên	Email công việc	Phòng ban	Quản lý	Vị trí công việc
Administrator	duongthanhan2004@gmail.com	Administration		
Giám đốc	jhasjhdsa@gmail.com			Quản Lý
Nhân Viên CSKH	klgskdkfsd@gmail.com	CSKH	Quản Lý CSKH	nhân viên
Nhân Viên IT	hjasdhjas@gmail.com	IT	Quản Lý IT	nhân viên
Nhân Viên Tài Chính, Kế Toán	jkkaskdas@gmail.com	Tài Chính, Kế Toán	Quản Lý Tài Chính, Kế Toán	nhân viên
Nhân viên Marketing	hjasdjh@gmail.com	Marketing	Quản Lý Marketing	nhân viên
Nhân viên Nhân sự	jbasdjas@gmail.com	Nhân Sự	Quản Lý Nhân Sự	nhân viên
Nhân viên Phòng Nghiên cứu và Phát triển (R&D)	adc@gmail.com	Nguyên cứu và phát triển	Quản lý Nghiên cứu và Phát triển (R&D)	Nhân viên
Nhân viên bán hàng	uhashdhas@gmail.com	Cửa hàng bán lẻ	Quản lý cửa hàng	Nhân viên
Nhân viên kho, vận chuyển	hasdhkasjd@gmail.com	Logicstic	Quản Lý Kho, Vận Chuyển	nhân viên
Nhân viên kinh doanh	jhajdf@gmail.com	Kinh doanh	Quản lý kinh doanh	Nhân viên
Nhân viên kiểm soát chất lượng	vkadha@gmail.com	Kiểm soát chất lượng	Quản lý Kiểm Soát Chất Lượng	Nhân viên
Nhân viên sản xuất	jhasdhas@gmail.com	sản xuất	Quản lý sản xuất	nhân viên
Quản Lý CSKH	jhasdmsamdn@gmail.com	CSKH	Giám đốc	Quản Lý
Quản Lý IT	hkafhsdhka@gmail.com	IT	Giám đốc	Quản Lý
Quản Lý Kho, Vận Chuyển	kjajdlkasd@gmail.com	Phòng kho	Giám đốc	Quản Lý

Quản Lý Marketing	jgasdjg@gmail.com	Marketing	Giám đốc	Quản Lý
Quản Lý Nhân Sư	ahsdhjas@gmail.com	Nhân Sư	Giám đốc	Quản Lý
Quản Lý Tài Chính, Kế Toán	jadjjas@gmail.com	Tài Chính, Kế Toán	Giám đốc	Quản Lý
Quản lý Kiểm Soát Chất Lượng	jhasdjj@gmail.com	Kiểm soát chất lượng	Giám đốc	Quản lý
Quản lý Nghiên cứu và Phát triển (R&D)	abc@gmail.com	Nguyên cứu và phát triển	Giám đốc	Quản lý
Quản lý cửa hàng	hadhsha@gmail.com	Cửa hàng bán lẻ	Giám đốc	Quản lý
Quản lý kinh doanh	jasdhj@gmail.com	Kinh doanh	Giám đốc	Quản lý
Quản lý sản xuất	hgasghd@gmail.com	sản xuất	Giám đốc	Quản Lý

2.2.5 Demo Quy trình

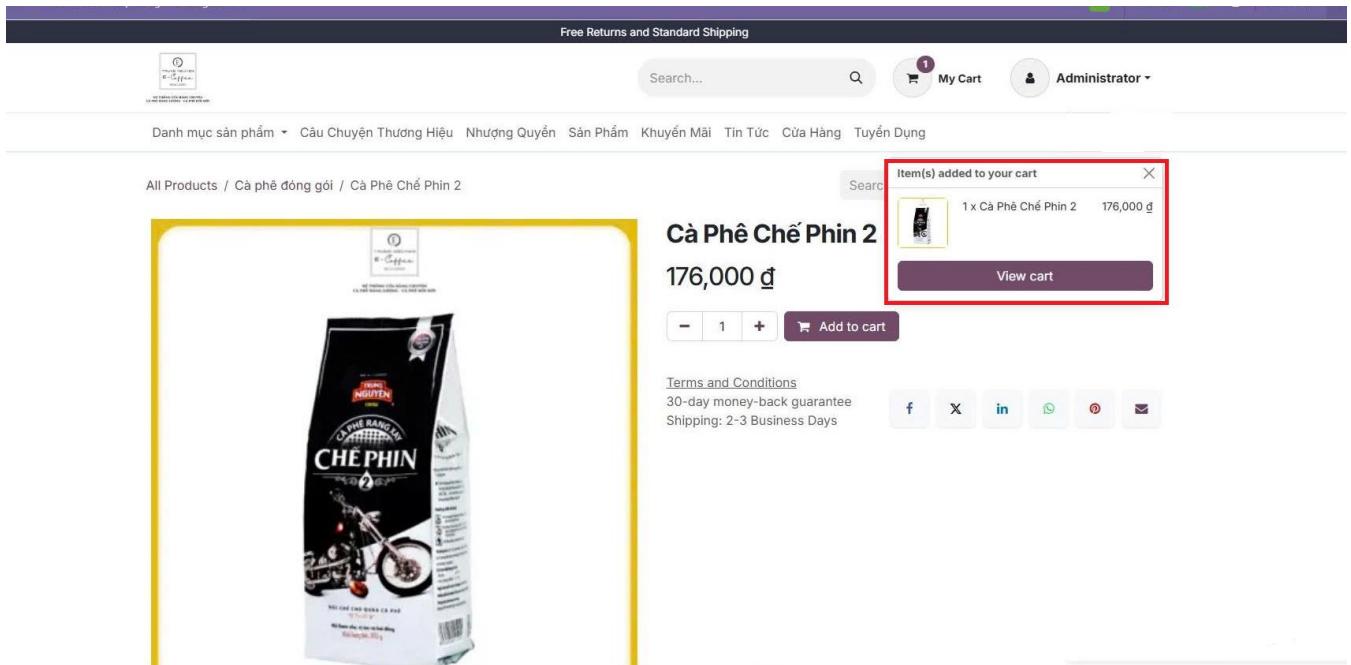
2.2.5.1 Demo quy trình bán hàng

Chọn sản phẩm, màu sắc, cấu hình, dung lượng và số lượng



Hình 29: Demo quy trình bán hàng

Thêm vào giỏ hàng



Hình 30: Demo quy trình bán hàng – Thêm vào giỏ hàng 1

Free Returns and Standard Shipping

Danh mục sản phẩm Câu Chuyện Thương Hiệu Nhượng Quyền Sản Phẩm Khuyến Mãi Tin Tức Cửa Hàng Tuyển Dụng Đăng Nhập

Review Order > Delivery > Payment

Order overview

	Delivery	-
Subtotal	176,000đ	
Taxes	17,600đ	
Total	193,600đ	

Discount code... **Apply**

Checkout > or [Continue shopping](#)

Hình 31: Demo quá trình bán hàng – Thêm vào giỏ hàng 2

Điền địa chỉ giao hàng

Website Site eCommerce Reporting Configuration

Your address

Be aware!
You are editing your **delivery and billing** addresses at the same time!
If you want to modify your billing address, create a new address.

Full name
Administrator

Email
duongthanhan2004@gmail.com

Phone
032880249

Company Name
an

VAT

Street and Number
527 trường chinh, tân thới nhất quận 12

Apartment, suite, etc.

City
Hồ Chí Minh

Country
Vietnam

State / Province
State / Province...

Hình 32: Điền địa chỉ giao hàng

Thanh toán

DELIVERY ADDRESS

an, Administrator
527 trường chính, tân thới
nhát quận 12
Hồ Chí Minh
Vietnam
[Edit](#)

CHOOSE A DELIVERY METHOD

Standard delivery Free

BILLING ADDRESS

Same as delivery address

Order summary
1 item(s) - 193,600 ₫

Delivery	0 ₫
Subtotal	176,000 ₫
Taxes	17,600 ₫
Total	193,600 ₫

Discount code... [Apply](#)

[Confirm >](#) or [Back to cart](#)

Hinh 33: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 1

Delivery & Billing: 527 trường chính, tân thới nhát quận 12, Hồ Chí Minh, Vietnam [Edit](#)

CHOOSE A PAYMENT METHOD *

Wire Transfer

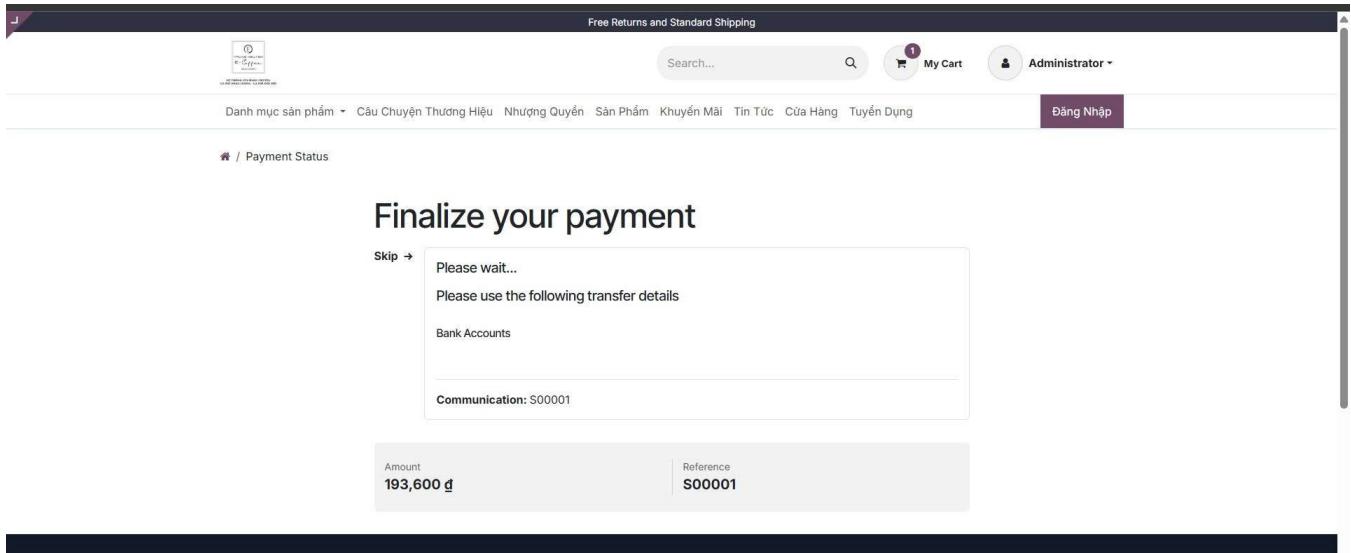
Order summary
1 item(s) - 193,600 ₫

Delivery	0 ₫
Subtotal	176,000 ₫
Taxes	17,600 ₫
Total	193,600 ₫

Discount code... [Apply](#)

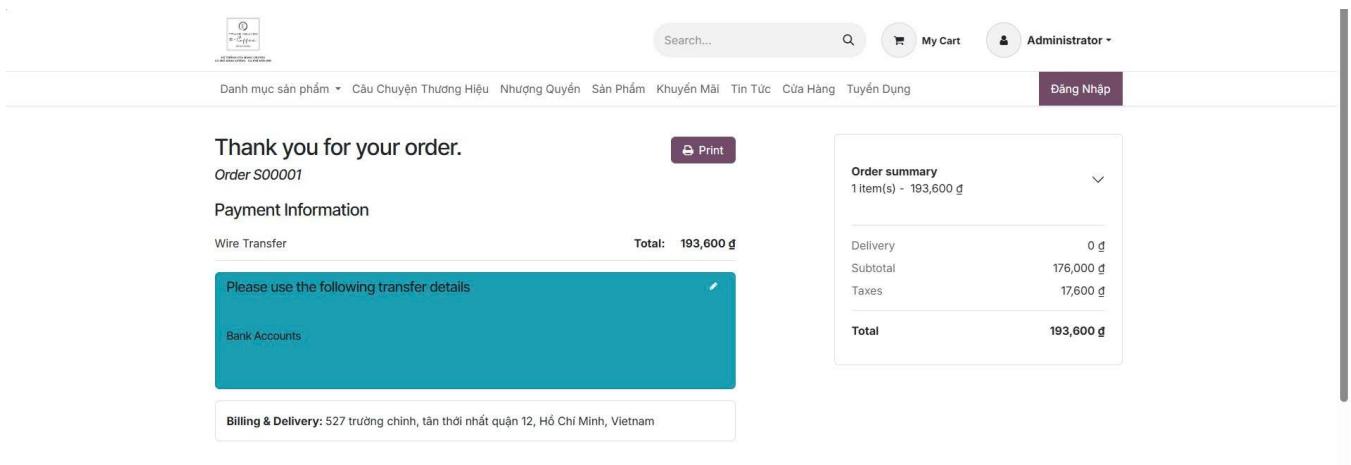
[Pay now](#) or [Back to delivery](#)

Hinh 34: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 2



Hình 35: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán - 3

Thanh toán thành công



Hình 36: Demo quy trình bán hàng – Thanh toán thành công

Hóa đơn



Tập đoàn Trung Nguyên
82-84 Bùi Thị Xuân, Phường Bến Thành, Quận 1
Hồ Chí Minh
TP Hồ Chí Minh Vietnam

an, Administrator
527 trường chinh, tân thới nhứt quận 12
Hồ Chí Minh
Vietnam

Quotation # S00001

Quotation Date	Expiration			
07/20/2025	08/19/2025			
Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
[DG03] Cà Phê Chẽ Phin 2	1.00 Units	176,000.00	Value Added Tax (VAT) 10%	176,000 đ
Standard delivery	1.00 Units	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ
		Untaxed Amount		176,000 đ
		VAT 10%		17,600 đ
		Total		193,600 đ

Terms & Conditions: <http://localhost:8069/terms>

Payment terms: Immediate Payment

Hình 37: Demo quá trình bán hàng - Chứng từ hoá đơn bán hàng

2.2.5.2 Demo quy trình sản xuất

Kiểm tra tồn kho

	Sản phẩm	Chi phí đơn vị	Tổng giá trị	Hiện có	Có thể sử dụng	Nhập hàng	Xuất hàng	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[BQ01] Bột ...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[BQ02] Bột ...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[BQ03] Bột ...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[BQ07] Khà...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[CC01] Kha...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[CC02] Kha...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[DG02] Cà ...	0 đ	0 đ	98,00	-3,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí
	[DG03] Cà ...	0 đ	0 đ	98,00	-2,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí
	[DG04] Cà ...	0 đ	0 đ	98,00	-2,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí
	[DG05] Cà ...	0 đ	0 đ	1,00	-1,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí
	[DG06] Cà ...	0 đ	0 đ	10,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí
	[DG07] Cà ...	0 đ	0 đ	0,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng
	[DG08] Cà ...	0 đ	0 đ	100,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng Vị trí

Hình 38: Demo quy trình sản xuất - 1

Sản phẩm	[DG05] Cà Phê Chế Phin 4	Ngày đã lên lịch?	20/07/2025 22:22:10
Số lượng	20,00	Đơn vị	Cân sản xuất
Định mục nguyên liệu?	[DG05] Cà Phê Chế Phin 4	Người phụ trách	Administrator
Xác nhận			
	Nhập	Đã xác nhận	Hoàn tất
	Gửi tin	Ghi chú	Hoạt động
	Theo dõi		
Hôm nay			
A	Administrator	Hôm nay lúc 22:22	Đang tạo hồ sơ mới...

Hình 39: Demo quy trình sản xuất - 2

Sản xuất | **Hoạt động** | **Sản phẩm** | **Báo cáo** | **Cấu hình**

Lệnh sản xuất WH/MO/00023

Nhập | Lệnh chuyển hàng | Tổng quan

Sản xuất tất cả | Bắt đầu | Hủy | Nhập | Đã xác nhận | Hoàn tất

Wh/MO/00023

Sản phẩm: [DG05] Cà Phê Chế Phin 4 | Ngày đã lên lịch?: 20/07/2025 22:22:10

Số lượng: 0.00 / 20,00 Đơn vị: Căn sản xuất | Ngày kết thúc đã lên lịch?: 20/07/2025 23:22:10

Định mực nguyên liệu?: [DG05] Cà Phê Chế Phin 4 | Trạng thái thành phần: Có hàng

Người phụ trách: Administrator

Thành phần | Công đoạn | Thông tin khác

Sản phẩm	Từ	Cân sử dụng	Số lượng	ĐVT	Đã sử dụng
[NL04] Bột cà phê xay	WH/Pre-Production	7.000,00	0,00	g	<input type="checkbox"/>
[NL02] Bột Hương Liệu	WH/Pre-Production	1.500,00	0,00	g	<input type="checkbox"/>
[NL05] Chất tạo bọt	WH/Pre-Production	1.500,00	0,00	g	<input type="checkbox"/>
[NL01] Bao bì đóng gói	WH/Pre-Production	20,00	0,00	Đơn vị	<input type="checkbox"/>

Thêm một dòng | Danh mục

Gửi tin | Ghép chú | Hoạt động | Theo dõi

Hôm nay

- A MO Đã xác nhận
 - Không → **Dang chờ hoạt động khác** (Tình sẵn sàng của MO)
 - Nhập → **Đã xác nhận** (Trạng thái)
- A Administrator Hôm nay lúc 22:22
 - Lệnh sản xuất được tạo

Hình 40: Demo quy trình sản xuất - 4

Sản xuất | **Hoạt động** | **Sản phẩm** | **Báo cáo** | **Cấu hình**

Lệnh sản xuất WH/MO/00023

Phân bố | Lệnh chuyển hàng | Khả năng truy xuất nguồn gốc | Dịch chuyển sản phẩm | Tổng quan

Nhập | Đã xác nhận | Hoàn tất

Wh/MO/00023

Sản phẩm: [DG05] Cà Phê Chế Phin 4 | Ngày bắt đầu?: 20/07/2025 22:22:10

Số lượng: 20,00 / 20,00 Đơn vị: Căn sản xuất | Ngày kết thúc đã lên lịch?: 20/07/2025 22:22:51

Định mực nguyên liệu?: [DG05] Cà Phê Chế Phin 4 | Người phụ trách: Administrator

Thành phần | Công đoạn | Thông tin khác

Sản phẩm	Từ	Cân sử dụng	Số lượng	ĐVT	Đã sử dụng
[NL04] Bột cà phê xay	WH/Pre-Production	7.000,00	7.000,00	g	<input checked="" type="checkbox"/>
[NL02] Bột Hương Liệu	WH/Pre-Production	1.500,00	1.500,00	g	<input checked="" type="checkbox"/>
[NL05] Chất tạo bọt	WH/Pre-Production	1.500,00	1.500,00	g	<input checked="" type="checkbox"/>
[NL01] Bao bì đóng gói	WH/Pre-Production	20,00	20,00	Đơn vị	<input checked="" type="checkbox"/>

Gửi tin | Ghép chú | Hoạt động | Theo dõi

Hôm nay

- A MO Hoàn tất
 - Đang chờ hoạt động khác → Không (Tình sẵn sàng của MO)
 - Đã xác nhận → **Hoàn tất** (Trạng thái)
- A Administrator Hôm nay lúc 22:22
 - Lệnh sản xuất được tạo

Hình 41: Demo quy trình sản xuất - 5

2.2.5.3 Demo quy trình nhập nguyên liệu

Sản phẩm	Chi phí đơn vị	Tổng giá trị	Hiện có	Có thể sử dụng	Nhập hàng	Xuất hàng	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL01] Bao...	0 đ	0 đ	566,00	566,00	0,00	0,00	Đơn vị	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL02] Bột...	0 đ	0 đ	98,50	98,50	10,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL03] Bột...	0 đ	0 đ	899,52	-100,48	2.149,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL04] Bột...	0 đ	0 đ	784,35	-116,55	0,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL05] Chă...	0 đ	0 đ	198,50	-1,50	0,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL06] Cà ...	0 đ	0 đ	8.887,88	-1.112,12	2.387.777,79	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL07] Sữa...	0 đ	0 đ	2.099,76	999,76	0,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL08] coll...	0 đ	0 đ	400,00	200,00	0,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
[NL09] Đư...	0 đ	0 đ	999,38	999,38	0,00	0,00	kg	Lịch sử	Bổ sung hàng	Vị trí
		0 đ	198,50	-1,50	0,00	0,00				

Hình 42: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 1

Sản phẩm	Vị trí	Hiện có	Dự báo	Tuyển cung ứng	Tối thiểu	Tối đa	Cần đặt hàng	ĐVT
[NL05] Chất tạo bọt	WH/Stock	0,00	998,50	Mua	300,00	1.000,00	0,00	kg

Hình 43: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 2

Sản phẩm	Vị trí	Hiện có	Dự báo	Tuyển cung ứng	Tối thiểu	Tối đa	Cần đặt hàng	ĐVT
[NL06] Cà Phê Tươi	Nhà máy Sài Gòn	0,00	0,00	Mua	0,00	0,00	0,00	kg
[NL05] Chất tạo bọt	WH/Stock	0,00	1.000,00	Mua	300,00	1.000,00	0,00	kg
[NL04] Bột cà phê xay	WH/Stock	0,00	784,35	Mua	200,00	1.000,00	0,00	kg
[NL03] Bột cà phê hòa tan	WH/Stock	0,00	3.000,52	Mua	300,00	2.000,00	0,00	kg

Hình 44: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 3

Mới Yêu cầu báo giá
P00020

Gửi qua email In RFQ Xác nhận đơn hàng Hủy RFQ RFQ đã gửi Đơn mua hàng

Yêu cầu báo giá
P00020

Nhà cung cấp? Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch
Mã nhà cung cấp? _____
Tiền tệ VND

Hạn đặt hàng? 20/07/2025 19:00:00
Ngày hàng về dự kiến? 21/07/2025 19:00:00 100% Giao hàng đúng hạn
Yêu cầu xác nhận
Giao hàng đến? Kho Sản Xuất: Phiếu nhập kho
Dự án

Sản phẩm Thông tin khác

Sản phẩm	Số lượng	ĐVT	Số lượng gói...	Gói hàng	Đơn giá
[NL02] Bột Hương Liệu	1,00	kg			200.000,00 ₫
[NL05] Chất tạo bọt	1,50	kg			200.000,00 ₫

Thêm sản phẩm Thêm phản Thêm ghi chú Danh mục

Gửi tin Ghép chú Hoạt động

Administrator Hôm nay lúc 22:25 • 200.000 ₫ → 500.000 ₫ (Số tiền trước thuế)
OdooBot Hôm nay lúc 22:22
Đơn mua hàng được tạo

Hình 45: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 4

Mới Yêu cầu báo giá / P00020 WH/IN/00019

Mua hàng Đơn hàng Sản phẩm Báo cáo Cấu hình Phản hồi Điều chuyển

Xác nhận In Trả hàng Hủy Nhập Sẵn sàng Hoàn tất

WH/IN/00019

Nhập từ Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ Ar Ngày đã lên lịch? 21/07/2025 19:00:00
Loại hoạt động Kho Sản Xuất: Phiếu nhập kho Hạn chót? 21/07/2025 19:00:00
Vị trí đích WH/Input Chứng từ gốc? P00020

Hoạt động Thông tin bổ sung Ghi chú

Sản phẩm	Gói hàng	Nhu cầu	Số lượng	Đơn vị
[NL02] Bột Hương Liệu		1,00	kg	
[NL05] Chất tạo bọt		1,50	kg	

Thêm một dòng

Gửi tin Ghép chú Hoạt động

Administrator Hôm nay lúc 22:26 • Đang chờ → Sẵn sàng (Trạng thái)
OdooBot Hôm nay lúc 22:26
Đã lập lệnh chuyển hàng đã được tạo ra từ: P00020
OdooBot Hôm nay lúc 22:26
Lệnh chuyển hàng được tạo

Hình 46: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 5

Mua hàng Đơn hàng Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Yêu cầu báo giá / P00020 WH/IN/00019

Nháp Sân sàng Hoàn tất

Xác nhận In Trả hàng Hủy Gửi tin Ghép chú Hoạt động Theo dõi

WH/IN/00019

Nhập từ	Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ Ár	Ngày đã lên lịch ?	21/07/2025 19:00:00
Loại hoạt động	Kho Sản Xuất: Phiếu nhập kho	Hạn chót ?	21/07/2025 19:00:00
Vị trí đích	WH/Input	Chứng từ gốc ?	P00020

Hoạt động Thông tin bổ sung Ghép chú

Sản phẩm	Gói hàng	Nhu cầu	Số lượng	Đơn vị
[NL02] Bột Hương Liệu		1,00	kg	
[NL05] Chất tạo bọt		1,50	kg	
Thêm một dòng				

Hình 47: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 6

Mua hàng Đơn hàng Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Yêu cầu báo giá / P00020 WH/IN/00019

Nháp Sân sàng Hoàn tất

In Trả hàng Gửi tin Ghép chú Hoạt động Theo dõi

WH/IN/00019

Nhập từ	Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ An Nam	Ngày đã lên lịch ?	21/07/2025 19:00:00
Loại hoạt động	Kho Sản Xuất: Phiếu nhập kho	Ngày hiệu lực ?	20/07/2025 22:27:00
Vị trí đích	WH/Input	Chứng từ gốc ?	P00020

Hoạt động Thông tin bổ sung Ghép chú

Sản phẩm	Gói hàng	Nhu cầu	Số lượng	Đơn vị
[NL02] Bột Hương Liệu		1,00	kg	
[NL05] Chất tạo bọt		1,50	kg	
Thêm một dòng				

Hình 48: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 7



Tập đoàn Trung Nguyên
82-84 Bùi Thị Xuân, Phường Bến Thành, Quận 1
Hồ Chí Minh
TP Hồ Chí Minh Việt Nam

Shipping address

Kho Sản Xuất
LK03.33, Khu đô thị Hinode Royal Park, Kim Chung, Hoài Đức, Hà
Nội
Hà Nội
Vietnam

Công ty TNHH Phát triển Thương mại Dịch vụ An Nam
LK03.33, Khu đô thị Hinode Royal Park, Kim Chung,
Hoài Đức, Hà Nội
Hà Nội
Vietnam

Request for Quotation P00020

Description	Expected Date	Qty
[NL02] Bột Hương Liệu	07/21/2025 19:00:00	1.00 kg
[NL05] Chất tạo bọt	07/21/2025 19:00:00	1.50 kg

Hình 49: Demo quy trình nhập nguyên liệu - 8

III. Kết Luận

3. Những tính năng làm được

- Qua quá trình triển khai hệ thống ERP Odoo cho doanh nghiệp Trung Nguyên Legend, đã đạt được những tính năng sau:
 - Quản lý nhân sự: Hệ thống cho phép quản lý hồ sơ nhân viên, tuyển dụng, đào tạo, đánh giá năng lực, tính lương, thưởng,... một cách hiệu quả.
 - Quản lý bán hàng: Hệ thống cho phép quản lý đơn hàng, khách hàng, sản phẩm, giá cả, chiết khấu,... một cách tự động hóa.
 - Quản lý kho hàng: Hệ thống cho phép quản lý nhập kho, xuất kho, tồn kho,... một cách chính xác và hiệu quả.
 - Quản lý tài chính: Hệ thống cho phép quản lý thu chi, ngân hàng, tài khoản,... một cách minh bạch và rõ ràng.
 - Báo cáo: Hệ thống cho phép tạo ra các báo cáo về nhân sự, bán hàng, kho hàng, tài chính,... một cách nhanh chóng và dễ dàng.

3.1 Những hạn chế

Tuy nhiên, quá trình triển khai cũng gặp một số hạn chế sau:

- Chi phí triển khai cao: Chi phí triển khai hệ thống ERP Odoo khá cao, bao gồm chi phí phần mềm, chi phí tư vấn, chi phí triển khai và chi phí đào tạo nhân viên.
- Quá trình triển khai phức tạp: Quá trình triển khai hệ thống ERP Odoo khá phức tạp, đòi hỏi phải có sự tham gia của nhiều bộ phận trong doanh nghiệp.
- Rủi ro thay đổi: Việc triển khai hệ thống ERP Odoo có thể dẫn đến những thay đổi trong quy trình làm việc của doanh nghiệp, do đó có thể gặp phải sự phản đối từ một số nhân viên.
- Phiên bản cộng đồng và phiên bản doanh nghiệp: Phiên bản cộng đồng (Community Edition) của Odoo còn một vài hạn chế so với phiên bản doanh nghiệp (Enterprise Edition), nên là chưa thể áp dụng hết các tính năng tối ưu cần có cho doanh nghiệp.

3.2 Hướng phát triển trong tương lai

Để khắc phục những hạn chế trên và phát triển hệ thống ERP Odoo hiệu quả hơn trong tương lai, cần thực hiện những giải pháp sau:

- Lập kế hoạch chi tiết: Cần lập kế hoạch chi tiết cho quá trình triển khai hệ thống ERP Odoo, bao gồm chi phí, thời gian, nhân sự,...
- Tăng cường đào tạo nhân viên: Cần tăng cường đào tạo nhân viên về cách sử dụng hệ thống ERP Odoo để họ có thể sử dụng hệ thống một cách hiệu quả.
- Quản lý rủi ro thay đổi: Cần quản lý rủi ro thay đổi một cách hiệu quả để giảm thiểu sự phản đối từ nhân viên.

Bảng hoàn thành công việc

Bảng 6: Bảng hoàn thành công việc trong dự án

Tên thành viên	Mã số sinh viên	% Hoàn thành công việc
Dương An	22DH-110003	100%
Nguyễn Tân Hân	21DH-110533	100%
Trần Anh Kiệt	22DH-111832	100%
Võ Thái Tài	22DH-113207	80%

Tài Liệu Tham Khảo

- [1] <https://tititada.com/academy/khoi-nghiep/su-tro-lai-cua-ca-phe-trung-nguyen-legend>
- [2] <https://amis.misa.vn/54093/chien-luoc-phan-phoi-cua-trung-nguyen/>
- [3] <https://stockbiz.vn/tin-tuc/buoc-dau-trong-ke-hoach-kiem-1000-ty-usd-cua-ong-dang-le-nguyen-vu-mo-1000-cua-hang-trung-nguyen-legend-tai-trung-quoc-va-phat-trien-thanh-chuoi-tren-toan-the-gioi/23270858>
- [4] <https://vnexpress.net/loi-nhuan-trung-nguyen-giam-50-3936279.html>

