

BIÊN BẢN TỔNG KẾT PHÒNG VẤN

Người viết biên bản: Nhóm 1 (46K.01.01)

1. Thời gian

21h - 21h20 ngày 03/11/2022

2. Địa điểm

Phòng vấn Online trên Google meet

3. Thành phần

- Người được phỏng vấn: Mai Quang Thắng
- Người thực hiện phỏng vấn: Phan Mai Tuệ Nhi

4. Mục đích

Thu thập thông tin từ chủ cửa hàng CutPet - Hotel và Spa thú cưng Bình Dương để xây dựng dự án phần mềm quản lý bán hàng.

5. Nội dung tổng quát

➤ Chức năng:

- Quản lý phòng, giường
- Liệt kê khách hàng
- Danh sách chương trình marketing, quảng cáo lại
- Kiểm kho
- Đồng bộ dữ liệu giữa các thiết bị

➤ Phi chức năng:

- Màu sắc
- Dùng trên máy tính và mobile

6. Nội dung chi tiết cuộc họp

➤ Chức năng:

- Quản lý phòng, giường

Chức năng giúp quản lý số lượng phòng và giường dễ dàng.

- Liệt kê khách cũ, khách mới

Hệ thống liệt kê khách hàng cũ và mới theo tên khách hàng, địa chỉ, số điện thoại.

- Danh sách chương trình marketing, quảng cáo lại

Chạy chương trình marketing tìm kiếm khách hàng mới.

Lưu số điện thoại khách đã mua hàng và khi có chương trình khuyến mãi sẽ nhắn tin đến họ.

- Kiểm kho

Hàng về nhập dữ liệu đầu vào.

Chức năng kiểm kho cho biết số lượng hàng tồn.

Nhập vào hàng tồn thực tế, bấm chức năng kiểm kho trên phần mềm để biết chênh lệch giữa tồn thực tế và tồn cuối.

- Đồng bộ giữa các thiết bị

Đồng bộ hóa dữ liệu từ máy tính qua điện thoại để tiện theo dõi

➤ Phi chức năng:

- Màu sắc

Màu sắc không có yêu cầu cụ thể, người dùng tự do chọn màu sắc, phù hợp với từng loại hình kinh doanh.

- Dùng trên máy tính và mobile

Dùng trên máy tính hoặc điện thoại. In bill trực tiếp trên điện thoại, máy tính

7. Các vấn đề chưa giải quyết được

8. Ghi chép nội dung phỏng vấn

Chào anh, cảm ơn anh đã đồng ý cho chúng em thực hiện cuộc khảo sát này. Chúng em là sinh viên đến từ khoa Thống kê - tin học Trường Đại học kinh tế Đà Nẵng và lý do mà chúng em đến đây là để phỏng vấn anh một số câu hỏi để thu thập thông tin Xây dựng một ứng dụng phần mềm bán hàng. Hi vọng là buổi phỏng vấn này mang lại kết quả và tại em nhận được nhiều sự giúp đỡ từ anh ạ.

- **Rồi ok, chào em ha.**

Dạ chào anh. Anh có thể giới thiệu đôi nét về mình cũng như công việc chính hiện tại của mình được không anh?

- **À anh thì hiện tại đang sinh sống và làm việc ở Bình Dương, thì công việc hiện tại của anh cũng đang vận hành một cơ sở spa về thú cưng đó.**

Dạ.

- **Thì em cũng đang có phần bài tập về phần mềm bán hàng kinh doanh thì anh cũng đang có dùng, em cứ đặt những câu hỏi, các câu hỏi nào anh biết thì anh sẽ trả lời cho em.**

Dạ em cảm ơn anh. Trước khi gặp anh thì em có tìm hiểu đôi nét về cái cửa hàng Cutpet và Chăm sóc thú cưng của mình thì em không biết cửa hàng của mình đã mở được bao lâu rồi ạ?

- **À cửa hàng mình thì chính xác mở từ Tết năm ngoái thì cũng hơn một năm. Anh mới cải tạo, hoạt động lại khoảng hơn 3 tháng.**

Dạ 3 tháng, ồ trong khoảng thời gian gần đây thôi mà thấy cửa hàng rất phát triển và thấy rất nhiều người quan tâm. Tại vì khi em vô trang cửa hàng á là thấy rất nhiều người quan tâm đến cửa hàng. Vậy thì tình hình kinh doanh cửa hàng hiện nay như thế nào ạ

- **Ừm thì ban đầu thì anh cũng đang vận hành kiểu làm kênh marketing, tìm kiếm được nhiều khách mới nhất có thể. Thì giai đoạn này cũng đón lượng khách tương đối ổn.**

Ừm dạ. Lượng khách mỗi ngày anh nhận khoảng bao nhiêu người vậy anh?

- **Cái này thì tầm trong tuần thì dao động từ 4 đến 5 khách. Cuối tuần sẽ đông hơn thứ bảy chủ nhật thì sẽ đến gấp đôi đến gấp 3.**

Dạ cuối tuần thì họ sẽ rảnh hơn.

- **Ừ đúng rồi. Cuối tuần khách sẽ đông hơn.**

Và khi khách tới thì sẽ chủ yếu mua những mặt hàng nào hoặc là họ sẽ sử dụng những dịch vụ nào anh?

- **Ừm cái đó thì Spa thú cưng thì anh cũng chia ra từng hạng mục: thứ nhất là về hạng mục spa thì cắt tỉa vệ sinh, tắm rửa. Mục thứ hai là về**

khách sạn, khách sạn nuôi chuồng này kia thì khách mang thú cưng đến ký gửi này kia. Cái thứ ba là về petshop với những sản phẩm anh trưng bày tại tiệm, khách tới tham quan và mua sắm.

Dạ cảm ơn anh, sản phẩm trưng bày là những sản phẩm nào anh hè?

- À sản phẩm bên anh thì đa số sẽ hỗ trợ cho những cái ngành anh làm. Sản phẩm về spa: sữa tắm, dầu gội, các thuốc trị ve, thuốc dưỡng lông. Các loại thuốc về điều trị bệnh vắc-xin thì anh có hết rồi. Các loại về thức ăn, phụ kiện giống như là giường, nệm cho thú cưng, các khay đồ ăn hoặc là lồng. Nói chung là khá là đa dạng.

Dạ rất là đa dạng

Vậy thì em biết được là một ngày anh bắt đầu làm mở cửa hàng là từ 9 sáng và kết thúc vào 9 tối đúng không anh?

- À đúng rồi.

Vậy thì mỗi ngày anh làm những công việc nào ạ?

- Thì anh cũng chia sẻ đó, thì ba cái ngành chính của anh là spa thú cưng, hotel và petshop. Những công việc về thú cưng là tắm rửa, cắt tỉa. Khách sạn thì lau chuồng, dọn dẹp. Còn petshop thì trưng bày và nhập hàng ngày kia.

Khi mà có một khách tới, họ mua một cái hàng gì của mình á thì cái quy trình mà để anh bán hàng cho họ là sao anh, là anh sẽ nhận rồi anh sẽ nhập vào máy tính hay là sao á?

- À, anh đang sử dụng cái phần mềm cũng rất thông dụng đó là Kiot Việt. Thì đó là phần mềm bán hàng, nguyên bộ sản phẩm của nó là máy quét mã vạch máy in, rồi có máy tính, thì sản phẩm của mình đã dán cái mã vạch hết rồi. Khi khách chọn sản phẩm xong đưa lại quầy cashier mình chỉ việc lấy mã quét thôi, ra sản phẩm khách cần mua và lên bill cho khách.

Ồ. Toàn là những phần mềm thông minh không à.

- Phần mềm này cũng thông dụng rồi chứ cũng không phải là, ừm... nó cũng chuyên việt rồi. Giờ mình đi các cửa hàng ngoài đường thì đều thấy phần mềm này thường xuyên mà.

Dạ. Phần mềm này là anh tốn phí hay miễn phí ạ?

- Ờ, anh mua gói này được ưu đãi 3 4 năm gì đó, ừm... 3 năm, combo máy móc này kia thì là 5 triệu.

Từ khi mở cửa hàng tới nay thì anh có gặp khó khăn nào không anh?

- Nói chung là bất cứ ai mà khởi nghiệp hay là mở kinh doanh riêng của mình thì cũng gặp khó khăn. Thứ nhất là về kinh nghiệm, về các

sản phẩm và cách vận hành tối ưu. Thì từng thứ từng thứ mình sẽ tối ưu dần dần.

Dạ hồi nãy em nghe anh có sử dụng ảnh phần mềm Kiot Việt. Anh có thể giới thiệu sơ qua về chức năng của nó và giao diện của phần mềm đó được không ạ?

- **À Kiot Việt thì anh cũng tham khảo sơ sơ, thì nó cũng có nhiều dạng cái giao diện để mình dùng. Phần mềm này cũng thuộc dạng lâu đời, cũng là nhất nhì ở Việt Nam rồi. Nó phân ra mô hình về tạp hóa thì nó cũng có một cái giao diện riêng, salon tóc thì một cái giao diện riêng, khách sạn hay quán ăn này kia thì cũng có giao diện riêng, của anh thì nó chuyên về spa thì anh chọn cái giao diện spa.**

Giao diện spa là màu sắc, màu sắc nó sẽ kiểu...

- **Về màu thì mình tùy biến thoải mái, chỉ là những chức năng bên trong nó lập trình thì nó sẽ có những chức năng mình quản lý dễ hơn như là quản lý phòng, giường. Hoặc là những khách cũ khách mới thì nó có liệt kê danh sách sẵn hết. Những cái chương trình marketing hay là những cái quảng cáo lại này kia thì mình đều có danh sách trên Kiot Việt. Thì khi mà mình bán hàng thì mình nhập khách ở tên, địa chỉ, số điện thoại khách hàng thì nó rõ ràng.**

Em nghe anh kể rất là nhiều điểm tốt của phần mềm đó. Thì có những điểm nào mà anh cảm thấy mình chưa thích ở phần mềm đó không anh?

- **À. Chưa thích hả? Nói chung là anh cũng mới dùng, cũng không. Thiệt sự là phần mềm hiện tại bây giờ thì nó đã phát triển nhiều năm rồi. Chức năng rất là nhiều. Nó như chiếc điện thoại smartphone mà đời 2022 so với lại với 2012 ấy thì nó quá nhiều chức năng rồi. Cho nên là, anh dùng chưa hết chức năng nữa nên anh cũng chưa chê được.**

Hiện tại đang vẫn thấy tốt?

- **Ừm. Hiện tại đang vẫn thấy tốt.**

Ờm, bên nhóm sinh viên tụi em ở thì ở định sẽ nghe những đóng góp, những phản hồi từ những phần mềm mà anh đã sử dụng á. Thì à nếu có thể thì tụi em sẽ phát triển lên một phần mềm bán hàng nó cải thiện được một số tính năng.

Thì ở cho em hỏi là anh có, đã hay bán hàng online không anh? Hay là anh chỉ bán hàng trực tiếp cho khách hàng ở đó thôi?

- **À, anh sắp tới cũng có dự định là bán hàng online ví dụ như là Lazada, Shopee, ... đó vâng vâng Sen Đỏ. Thì phần mềm này cũng có liên kết với những các sàn thương mại điện tử như vậy.**

Dạ. Và kiểu như nó vẫn nó vẫn nhận đơn rồi vẫn hiện lên thông tin đặt lịch của khách à anh?

- **Đúng rồi. Nó tích hợp vào trong cái giao diện luôn.**

Dạ. Còn về cái việc quản lý về xuất nhập kho với lại hàng tồn của mình thì có không anh?

- **Cái đó, cái đó là cơ bản. Cái ở nhập tồn kho này kia là hẳn lúc nào trong phần mềm nó cũng có. Lúc nào cũng phải nhập vào dữ liệu đầu vào, lúc nào cũng có tồn kho. Tồn lớn nhất. Có chức năng kiểm kho nữa. Khi mình, mình nhập hàng mới về. Mình nhập vào thì nó sẽ có chức năng kiểm kho cho mình. Sai sót như thế nào, nó sẽ báo hiện lên hết.**

Dạ. Là anh sử dụng phần mềm đó để sử dụng trong khi bán hàng. Vậy là anh ghi nhận doanh thu như thế nào? Là anh tổng kết lại theo tuần hay là theo tháng?

- **À. Trong phần mềm thì nó cho mình chọn luôn. Thì cho mình chọn doanh thu theo ngày, theo tuần theo tháng gì đó thì ra hết. Anh cũng không cần phải tốn công lọc ra. Lúc nào cần xem mình chỉ cần nhấp vào doanh số ngày hôm nay, tổng kết cuối ngày bao nhiêu thì hiện ra.**

Dạ. Anh a sử dụng phần mềm đó chủ yếu trên máy tính đúng không ạ?

- **Ừ đúng rồi. Nó, anh dùng kiểu máy tính. Nó có điện thoại nữa. In bill trực tiếp trên điện thoại nó cũng có. Nhưng mà anh ít dùng.**

Dạ. Và phần mềm đó thì chắc là nó đã có tính năng đồng bộ hóa dữ liệu từ điện thoại, từ máy tính qua điện thoại hoặc là qua một số phần mềm, qua một số các nền tảng khác

- **Ừm, thì đó. Nó sẽ đồng bộ mà. Từ mail, điện thoại này kia thì nó có chức năng đó hết rồi.**

Rồi tụi em định là phát triển theo một phần mềm mới thì không biết là cái mức chi trả mà anh sẵn sàng để trả cho cái một phần mềm là khoảng tầm bao nhiêu là anh thấy ổn?

- **Ờm. Anh thấy ờ, thì anh bỏ ra năm triệu trong vòng ba năm thì anh thấy ổn. Tại vì ờ nếu mà chính sách ban đầu mấy bạn sale bán cho anh ớ thì hai năm, hai năm tặng ba tháng là sáu triệu. Ờ nhưng mà anh deal giá được với bạn sale, được giảm giá là thành ba năm năm triệu.**

Ba năm năm triệu. Dạ.

Dạ. Ờ, thì khi mà nghe nói thì ờ em thật sự cảm ơn anh rất là nhiều vì ờ sự hỗ trợ của anh cho tụi em để ờ có thể giúp tụi em ờ thiết kế ra một phần mềm bán hàng. Ờ cảm ơn anh rất là nhiều vì ngày hôm nay. Ờ tụi em sẽ viết lại cái buổi

kịch bản ngày hôm nay và tụi em cũng sẽ gửi lại anh để anh xem là khi mà trong quá trình ở chúng ta phỏng vấn với nhau á thì có những sai sót gì không. Ờ nếu mà anh thấy cái bảng đó ok, thì ờ anh có thể cho tụi em xin chữ ký để tụi em xác nhận với giáo viên. Ờ sau trong quá trình mà tụi em thiết kế phần mềm đó, nếu mà có những thắc mắc ý kiến nào đó thì không biết là anh có ngại để cho tụi em hỏi, hỏi anh được không?

- **À, anh sẵn sàng thôi. Thì nói chung là hỗ trợ được cho những cái bạn gọi là start-up ấy thì anh không có ngại. Ví dụ như cần hỏi gì thì cứ inbox anh ha.**

Dạ, em cảm ơn anh rất nhiều vì thời gian hôm nay. Chúc anh và cũng như là cửa hàng ở mỗi ngày phát triển hơn. Em cảm ơn anh rất nhiều.

- **Anh cũng chúc team của em càng ngày phát triển ha.**

Dạ

- **Tạo ra được sản phẩm tốt giúp cho mọi người.**

Dạ, em cảm ơn anh.

- **Rồi, chào em ha.**

Dạ.