

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ ĐÀ NẴNG

KHOA THỐNG KÊ TIN HỌC



BÁO CÁO MÔN HỌC

HỆ THỐNG HOẠCH ĐỊNH NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP

Tên đê tài

PHÂN HỆ BÁN HÀNG VÀ KHO CỦA CỬA HÀNG QUẦN ÁO NAM UNCLE STORE

Tên nhóm : Nhóm 3

Sinh viên thực hiện : Hoàng Thị Kim Châu

Pham Trần Gia Huy

Nguyễn Đức Huy

Nguyễn Hoàng Kh

Sàn Mỹ Linh

Nguyễn Quang

Hoàng Thị Thanh Huyền

Giảng viên hướng dẫn: Hoàng Thị Thanh Hà

Đà Nẵng, 10/2023

BÁO CÁO

Để hoàn thành được bài báo cáo này, trước hết em xin gửi đến Ban Giám hiệu Trường Đại học Kinh tế - Đại học Đà Nẵng lời cảm ơn sâu sắc vì đã cho chúng em cơ hội được học tập và trải nghiệm những điều mới mẻ, bổ ích ở trường.

Nhận được sự giúp đỡ, chỉ bảo tận tình của quý thầy cô trong trường cùng các bạn sinh viên trong và ngoài lớp, các anh chị khóa trên đã giúp nhóm chúng em hoàn thành được bài báo cáo: “Thuyết trình và bảo vệ dự án giữa kỳ”.

Để có thể hoàn thiện được bài tiểu luận, chúng em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất đến cô Hoàng Thị Thanh Hà, anh Phạm Việt Phú (TechChain), anh Nguyễn Hữu Hùng (Fast), Chị Lê Thị Ái Phương (Bravo), giảng viên trực tiếp giảng dạy và hướng dẫn nhóm trong quá trình học tập.

Do kiến thức còn nhiều hạn chế và những hiểu biết trong thực tế còn hạn hẹp, nên bài báo cáo của nhóm còn nhiều thiếu sót. Kính mong sự góp ý và giúp đỡ từ phía thầy cô.

Chúng em xin chân thành cảm ơn.

BÁO CÁO

Bảng phân công nhiệm vụ

STT	Tên thành viên	Công việc	Hoàn thành
1	Hoàng Thị Kim Châu	<ul style="list-style-type: none"> Giới thiệu Odoo Triển khai Odoo: chương trình khuyến mãi, chương trình phiếu giảm giá, tích điểm dành cho khách hàng thân thiết Làm slide 	100%
2	Phạm Trần Gia Huy	<ul style="list-style-type: none"> Mô tả phân hệ bán hàng và phân hệ kho: chức năng, mô tả phân hệ theo mô hình 3 mức Triển khai trên odoo: Xây dựng Danh mục khách hàng Triển khai trên odoo: Lập các biểu đồ, báo cáo 	100%
3	Nguyễn Đức Huy	<ul style="list-style-type: none"> Triển khai trên odoo: Xây dựng Danh mục sản phẩm Triển khai trên odoo: Xây dựng Danh mục khách hàng Triển khai trên odoo: tạo hóa đơn bán hàng, tạo bàn tạo POS Triển khai trên odoo: tạo hóa đơn đổi trả sản phẩm Làm báo cáo 	100%
4	Nguyễn Hoàng Khánh Huyền	<ul style="list-style-type: none"> Giới thiệu erp và các phân hệ trong erp Vẽ use case Diagram Triển khai trên odoo: xây dựng danh mục nhân viên và vị trí công việc Chỉnh sửa, hoàn thiện báo cáo 	100%

BÁO CÁO

5	Sàn Mỹ Linh	<ul style="list-style-type: none">Giới thiệu doanh nghiệpVẽ work flow phân hệ bán hàngTriển khai trên odoo: phân hệ kho	100%
6	Nguyễn Quang Toàn	<ul style="list-style-type: none">Vẽ work flow phân hệ khoTriển khai trên odoo: Nhập biến thể sản phẩmTriển khai trên odoo: phân hệ kho	100%

STT	Tên thành viên	Tỉ lệ % đóng góp
1	Hoàng Thị Kim Châu	16.7%
2	Phạm Trần Gia Huy	16.7%
3	Nguyễn Đức Huy	16.7%
4	Nguyễn Hoàng Khánh Huyền	16.7%
5	Sàn Mỹ Linh	16.7%
6	Nguyễn Quang Toàn	16.7%

BÁO CÁO

MỤC LỤC

Bảng phân công nhiệm vụ	ii
Chương 1: Giới thiệu tổng quan về cửa hàng	2
1. Giới thiệu chung.....	2
Chương 2: Giới thiệu ERP và Odoo.....	2
2.1 Khái niệm về ERP	2
2.2 Lợi ích của ERP đối với doanh nghiệp lựa chọn	3
2.3 Các phân hệ của ERP	4
2.4 Giới thiệu phần mềm Odoo và lợi ích của phần mềm	4
Lợi ích 1: Chi phí phù hợp	4
Lợi ích 2: Giải pháp cho toàn bộ doanh nghiệp	5
Lợi ích 3: Giao diện thân thiện và dễ sử dụng.....	5
Lợi ích 4: Tính linh hoạt và tùy chỉnh.....	5
Lợi ích 5: Thúc đẩy năng suất	5
Lợi ích 6: Khả năng mở rộng	5
2.5 Phân hệ lựa chọn báo cáo	6
2.6 Chức năng từng phân hệ	6
2.6.1. Phân hệ bán hàng	6
a. Chức năng	6
b. Mô hình 3 mức	6
2.6.2. Phân hệ kho.....	7
a. Chức năng	7
b. Mô hình 3 mức	7
2.7 Use case Diagram và work flow của các phân hệ.....	7
2.7.1. Use case Diagram	7
2.7.2. Work flow phân hệ bán hàng	9
2.7.3. Work flow phân hệ kho	10
a. Nhập kho	10
b. Xuất kho	11
c. Chuyển kho	11

BÁO CÁO

Chương 3: Triển khai ERP trên Odoo.....	12
3.1 Cấu hình thông tin nhân viên và vị trí làm việc	12
3.2 Phân hệ bán hàng.....	14
3.3 Quản lý kho	24

MỤC LỤC

Hình 1. Logo Uncle	2
Hình 2 Use case diagram.....	9
Hình 3 Work flow Phân hệ bán hàng	9
Hình 4 Work flow Nhập Kho	10
Hình 5 Work flow Xuất kho	11
Hình 6 Work flow Xuất Kho	12
Hình 7 Tạo mới nhân viên	13
Hình 8 Danh Sách Nhân Viên	13
Hình 9 Danh Sách Bộ Phận	14
Hình 10 Danh Sách Nhân Viên.....	14
Hình 11 Tạo mới sản phẩm	14
Hình 12 Danh mục sản phẩm	15
Hình 13 Danh mục biển thẻ	15
Hình 14 Tạo mới khách hàng	16
Hình 15 Danh sách khách hàng.....	16
Hình 16 Tạo mã giảm giá và các chương trình khuyến mãi	18
Hình 17 POS bán hàng offline.....	18
Hình 18 Màn hình áp dụng tích điểm và khuyến mãi	18
Hình 19 Hóa đơn bán hàng.....	19
Hình 20 Hóa đơn đổi trả	20
Hình 21 Tổng quan bán hàng	21
Hình 22 Thống kê sản phẩm bán nhiều nhất	21
Hình 23 Biểu đồ bảng hàng	22
Hình 24 Báo cáo danh thu theo sản phẩm.....	22
Hình 25 Báo cáo doanh thu theo khách hàng.....	23

BÁO CÁO

Hình 26 Báo cáo doanh thu theo nhân viên (Tròn)	23
Hình 27 Báo cáo doanh thu theo nhân viên (Cột)	24
Hình 28 Kho hàng	24
Hình 29 Báo cáo sản phẩm trong kho và số lượng	25
Hình 30 Kiểm tra hàng PCT	25
Hình 31 Kiểm Tra hàng NVL	25
Hình 32 Chuyển kho	26
Hình 33 Hóa đơn nhập hàng	26
Hình 34 Phiếu nhập kho	27

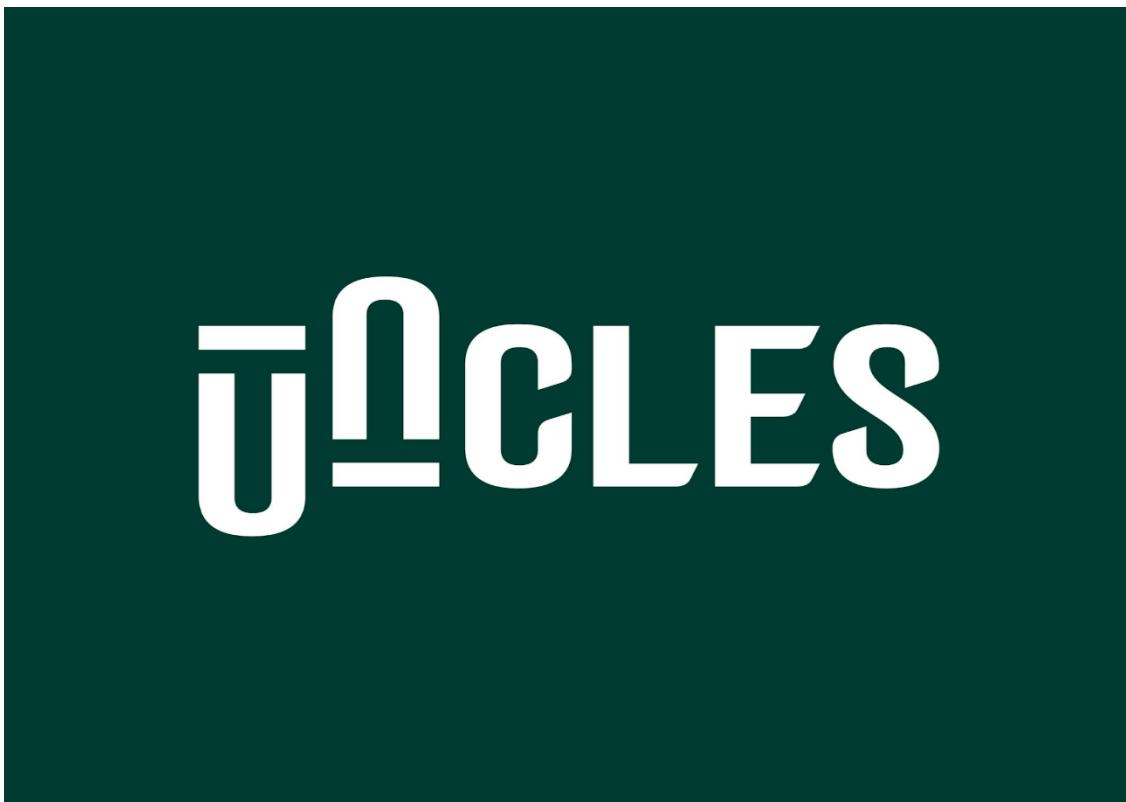
BÁO CÁO

Chương 1: Giới thiệu tổng quan về cửa hàng

1. Giới thiệu chung

Shop Thời Trang Nam Uncles Store - Địa chỉ: 43 Phan Châu Trinh, Hải Châu, Đà Nẵng (đối diện Anh Đức Digital)

Uncles Store, cửa hàng chuyên kinh doanh các sản phẩm thời trang nam như quần tây, áo polo, áo thun, sơ mi, ngoài ra còn những mặt hàng phụ kiện như mũ, ví da chất lượng cao với giá cả hợp lý. Ở Uncles Store bạn sẽ tìm thấy những sản phẩm đồ nam rất đa dạng mẫu mã từ thời trang công sở đến đường phố với phong cách đơn giản, thoải mái, chỉn chu để tạo điểm nhấn cho các bộ trang phục, thể hiện phong cách của bản thân.



Hình 1. Logo Uncles

Chương 2: Giới thiệu ERP và Odoo

2.1 Khái niệm về ERP

Một hệ thống quản lý tài nguyên doanh nghiệp (ERP - Enterprise Resource Planning) là một phần mềm tích hợp được thiết kế để quản lý và tổ chức các hoạt động kinh doanh trong một doanh nghiệp, do phần mềm máy tính hỗ trợ, giúp doanh nghiệp quản lý một cách hiệu quả các nguồn lực. Đồng thời quản lý, theo dõi và đánh giá các hoạt động trong doanh nghiệp.

2.2 Lợi ích của ERP đối với doanh nghiệp lựa chọn

Đối với một shop quần áo, triển khai ERP có thể mang lại nhiều lợi ích quan trọng và đáng kể như:

-Quản lý hàng tồn kho: Một hệ thống ERP giúp shop quần áo theo dõi và quản lý hàng tồn kho một cách hiệu quả. Nó cung cấp các công cụ để theo dõi số lượng quần áo trong kho, ghi nhận các giao dịch nhập xuất và cung cấp thông tin về tình trạng tồn kho. Điều này giúp shop quần áo đưa ra quyết định thông minh về đặt hàng, giảm thiểu việc thiếu hàng hoặc tồn kho dư thừa.

-Quản lý bán hàng và đặt hàng: ERP cung cấp các công cụ để quản lý quá trình bán hàng và đặt hàng. Nó cho phép shop quần áo quản lý thông tin khách hàng, theo dõi đơn hàng, tạo và gửi hóa đơn, và xử lý các giao dịch bán hàng một cách nhanh chóng và chính xác. Điều này giúp nâng cao trải nghiệm khách hàng và tăng tính chuyên nghiệp trong quá trình bán hàng.

-Tối ưu hóa quy trình kinh doanh: Một hệ thống ERP tích hợp các quy trình kinh doanh khác nhau của shop quần áo thành một hệ thống duy nhất. Điều này giúp tối ưu hóa quy trình làm việc, giảm thiểu sự trùng lặp công việc và tăng cường sự hiệu quả trong cả nhân sự và tài nguyên. ERP cung cấp một cái nhìn toàn diện về các hoạt động kinh doanh, từ quản lý nhân sự đến kế toán, từ quản lý mua hàng đến quản lý sản xuất, giúp shop quần áo đưa ra quyết định dựa trên thông tin đáng tin cậy và kịp thời.

-Đào tạo và phát triển nhân viên: Triển khai ERP cung cấp một cơ hội để đào tạo và phát triển nhân viên. Khi nhân viên của shop quần áo được huấn luyện sử dụng hệ thống ERP, họ sẽ có kỹ năng và kiến thức để làm việc hiệu quả với công cụ này. Điều này cũng giúp nâng cao năng suất làm việc và sự hài lòng của nhân viên.

-Tăng cường khả năng phân tích và ra quyết định: ERP tích hợp các công cụ phân tích dữ liệu mạnh mẽ, cho phép shop quần áo phân tích và đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh. Thông qua việc thu thập dữ liệu từ nhiều nguồn khác nhau và phân tích dữ liệu này, ERP cung cấp thông tin quan trọng để đưa ra quyết định chi tiết và phát triển chiến lược kinh doanh. Nó giúp shop quần áo hiểu rõ hơn về xu hướng tiêu dùng, hiệu suất sản phẩm, lợi nhuận và các chỉ số kinh doanh khác, từ đó đưa ra những quyết định thông minh và tối ưu hóa hoạt động kinh doanh.

-Tăng cường tính linh hoạt và mở rộng: ERP cung cấp sự linh hoạt và khả năng mở rộng cho shop quần áo. Với một hệ thống ERP, shop quần áo có thể dễ dàng điều chỉnh và thích ứng với sự thay đổi trong quy mô kinh doanh, mở rộng vào các kênh bán hàng mới hoặc mở rộng quy mô hoạt động. ERP cung cấp một nền tảng cơ sở dữ liệu chung và các quy trình tiêu chuẩn, giúp shop quần áo dễ dàng tích hợp và mở rộng hệ thống kinh doanh.

2.3 Các phân hệ của ERP

- Kế toán tài chính (Finance).
- Lập kế hoạch và quản lý sản xuất (Production Planning and Control).
- Quản lý mua hàng (Purchase Control).
- Quản lý bán hàng và phân phối (Sales and Distribution).
- Quản lý dự án (Project Management).
- Quản lý nhân sự (Human Resource Management).
- Quản lý dịch vụ (Service Management).
- Quản lý hàng tồn kho (Stock Control).
- Báo cáo thuế (Tax Reports).
- Báo cáo quản trị (Management Reporting).

2.4 Giới thiệu phần mềm Odoo và lợi ích của phần mềm

Odoo là phần mềm Open Source ERP, có nghĩa khả năng tùy chỉnh và phát triển là vô hạn. Ngoài các module mặc định như CRM, POS, hay Sales, bạn có thể sáng tạo ra nhiều ứng dụng mới cho doanh nghiệp của mình để tích hợp trên nền tảng của Odoo.

Ngoài ra, Odoo còn cung cấp các tính năng bảo mật cho các cộng đồng về công nghệ kinh doanh và phát triển phần mềm trên toàn thế giới.

Hiện nay, hệ thống ERP này có hơn 4,000,000 người dùng, nhờ ưu thế về tầm nhìn kinh doanh rộng và giao diện người dùng thân thiện.

- Việc doanh nghiệp sử dụng odoo sẽ được những lợi ích:

Lợi ích 1: Chi phí phù hợp

So với các phần mềm ERP khác, Odoo cho doanh nghiệp vừa và nhỏ các giải pháp toàn diện với chi triển khai hợp lý chỉ từ 5 triệu đồng mỗi tháng cho những tính năng cần thiết với khoảng 20 nhân viên. Đây là chi phí không quá cao để đổi lấy những giải pháp số hoàn hảo phục vụ cho quá trình tăng trưởng doanh thu và mở rộng hệ thống trong tương lai của doanh nghiệp.

Ngoài ra, các khoản chi phí của Odoo như chi phí triển khai, chi phí vận hành và chi phí hạ tầng đầu tư đều rất phù hợp với điều kiện của các doanh nghiệp Việt

Lợi ích 2: Giải pháp cho toàn bộ doanh nghiệp

Nếu trước đây bạn phải cùng lúc mở nhiều hệ thống khác nhau để theo dõi tình hình doanh nghiệp, thì giờ đây chỉ với một hệ thống Odoo cho doanh nghiệp tích hợp nhiều phân hệ, bạn có thể dễ dàng kiểm soát mọi thứ.

Với hơn 1000 chức năng khác nhau được lập trình, Odoo thích hợp cho mọi lĩnh vực kinh doanh như: nhà hàng, bán lẻ, xây dựng, thời trang, ... sẵn sàng đáp ứng mọi nhu cầu của doanh nghiệp bất cứ khi nào cần thiết.

Một số các giải pháp của Odoo cho doanh nghiệp như: bán hàng, kế toán, nhân sự, kho vận, CRM, project, ...

Lợi ích 3: Giao diện thân thiện và dễ sử dụng

Với thiết kế giao diện thân thiện, không đòi hỏi quá nhiều chuyên môn về kỹ thuật công nghệ, thích hợp với mọi đối tượng là điểm cộng của Odoo với nhiều doanh nghiệp. Bởi trước đó, họ lo ngại về việc áp dụng chuyển đổi số sẽ gây khó khăn cho nhân viên trong bước đầu thực hiện sau đó là việc không kiên trì sử dụng. Thế nhưng, đối với Odoo, chỉ vài lần thao tác đã dễ dàng nắm bắt và sử dụng phần mềm một cách thành thạo.

Lợi ích 4: Tính linh hoạt và tùy chỉnh

Odoo là phần mềm Open-source, đây là một trong những khả năng lợi thế của Odoo khi triển khai đến các doanh nghiệp. Bên cạnh việc tích hợp nhiều phân hệ hữu ích mà Odoo còn cho phép bạn tùy chỉnh chúng hoặc viết thêm các phần mềm để phù hợp với nhu cầu thực tế của doanh nghiệp. Đây là một điểm cộng khá lớn đối với những cửa hàng trực tuyến, khi họ có thể không cần thay đổi cách thức kinh doanh vì có thể tùy chỉnh được phần mềm mình sử dụng.

Lợi ích 5: Thúc đẩy năng suất

Các nhà quản trị có thể nâng cao năng suất sản xuất và làm việc của nhân viên khi triển khai Odoo vào các hoạt động vận hành và kinh doanh. Bằng cách giản lược những công việc lặp lại nhảm chán, để nhân viên có nhiều thời gian hơn cho những công việc sáng tạo nhằm nâng cao năng suất.

Lợi ích 6: Khả năng mở rộng

Mọi doanh nghiệp đều mong muốn nhanh chóng ổn định quy trình để mở rộng quy mô kinh doanh cũng như số lượng nhân sự, ... hoặc nhiều yếu tố khác. Odoo sẽ là cánh tay đắc lực để bạn không phải lo lắng về vận hành, quy trình, quản lý ngay từ những ngày đầu tiên đến khi doanh nghiệp phát triển. Bởi bạn có thể dễ dàng bổ sung thêm các phân hệ khác ngay khi cần mà vẫn đảm bảo sự đồng bộ về thông tin

2.5 Phân hệ lựa chọn báo cáo

- Phân hệ bán hàng
- Phân hệ quản lý kho

2.6 Chức năng từng phân hệ

2.6.1. Phân hệ bán hàng

a. Chức năng

- Theo dõi và ghi nhận thông tin quá trình thực hiện đơn hàng: Quản lý toàn bộ các đơn báo giá cho khách hàng, tiến trình thanh toán hóa đơn, giao hàng, chi tiết việc bán hàng online và offline theo khách hàng, bộ phận/ nhân viên, vùng/miền, nhóm hàng...
- Lập và in báo giá/dơn hàng, hóa đơn, phiếu hàng bán bị trả lại, phiếu thu tiền hàng bằng máy tính.
- Xây dựng được các chính sách giá rõ ràng
- Tích hợp được với phân hệ kế toán phân tích lợi nhuận và các hiệu quả về hoạt động kinh doanh theo tháng, theo quý, theo năm. In các loại báo cáo: Báo cáo bán hàng, Báo cáo công nợ, Báo cáo quản trị.
- Tích hợp được với chức năng quản lý khách hàng, quản lý sản phẩm (về nhà cung cấp, bảng giá, giá mua, giá bán, thuế...).
- Theo dõi/ quản lý công nợ, tạo bút toán, ghi nhận và điều chỉnh doanh thu

b. Mô hình 3 mức

▪ *Mô hình logic:*

Hệ thống cung cấp thông tin về tên sản phẩm, số lượng, đơn giá và tình hình bán hàng để theo dõi và quản lý hoạt động kinh doanh.

Đưa ra các chiến lược khuyến mãi để tăng doanh số bán hàng, tính toán doanh thu và lợi nhuận của từng sản phẩm hoặc danh mục sản phẩm.

Đưa ra báo cáo kết quả kinh doanh để đánh giá và phân tích hiệu quả hoạt động kinh doanh trong một khoảng thời gian nhất định.

▪ *Mô hình vật lý trong:*

Các máy tính cần phải được trang bị cấu hình tối thiểu nhất định. Các yêu cầu cấu hình máy tính tối thiểu là CPU Dual core hoặc cao hơn, RAM 4 GB hoặc cao hơn và ổ cứng 250 GB hoặc cao hơn.

Các nhân viên được hướng dẫn về cách sử dụng Odoo để thực hiện các chức năng trong phần mềm như cập nhật sản phẩm, tra cứu sản phẩm, xem thông tin khách hàng, lập hóa đơn, xuất hóa đơn.

Dữ liệu của doanh nghiệp được lưu trữ trong Odoo.

Luôn duy trì và bảo trì hệ thống Odoo để đảm bảo rằng dữ liệu của doanh nghiệp lưu trữ trong phần mềm luôn được an toàn và chính xác.

▪ *Mô hình vật lý ngoài:*

Bán offline: Khi khách hàng đến cửa hàng, họ có thể chọn các sản phẩm mà mình muốn mua. Khi mua hàng, khách hàng sẽ thực hiện thanh toán bằng tiền mặt hoặc thẻ tín dụng để hoàn thành giao dịch mua hàng.

2.6.2. Phân hệ kho

a. Chức năng

- Lập phiếu xuất kho, nhập kho
- Lập phiếu chuyển kho
- Kiểm tra hàng tồn kho
- Cập nhật thông tin lên hệ thống

b. Mô hình 3 mức

▪ *Mô hình logic:*

Hệ thống cung cấp kho lưu trữ, quản trị hàng tồn kho. Hệ thống cung cấp chứng từ xuất nhập kho.

▪ *Mô hình vật lý trong:*

Trang bị các máy móc thiết bị đó là các máy có thể truy cập được phần mềm Odoo trên máy chủ. Nhân viên sẽ được sử dụng phần mềm để lập lệnh đặt hàng, nhập vào các số liệu phù hợp cho việc đặt thêm sản phẩm.

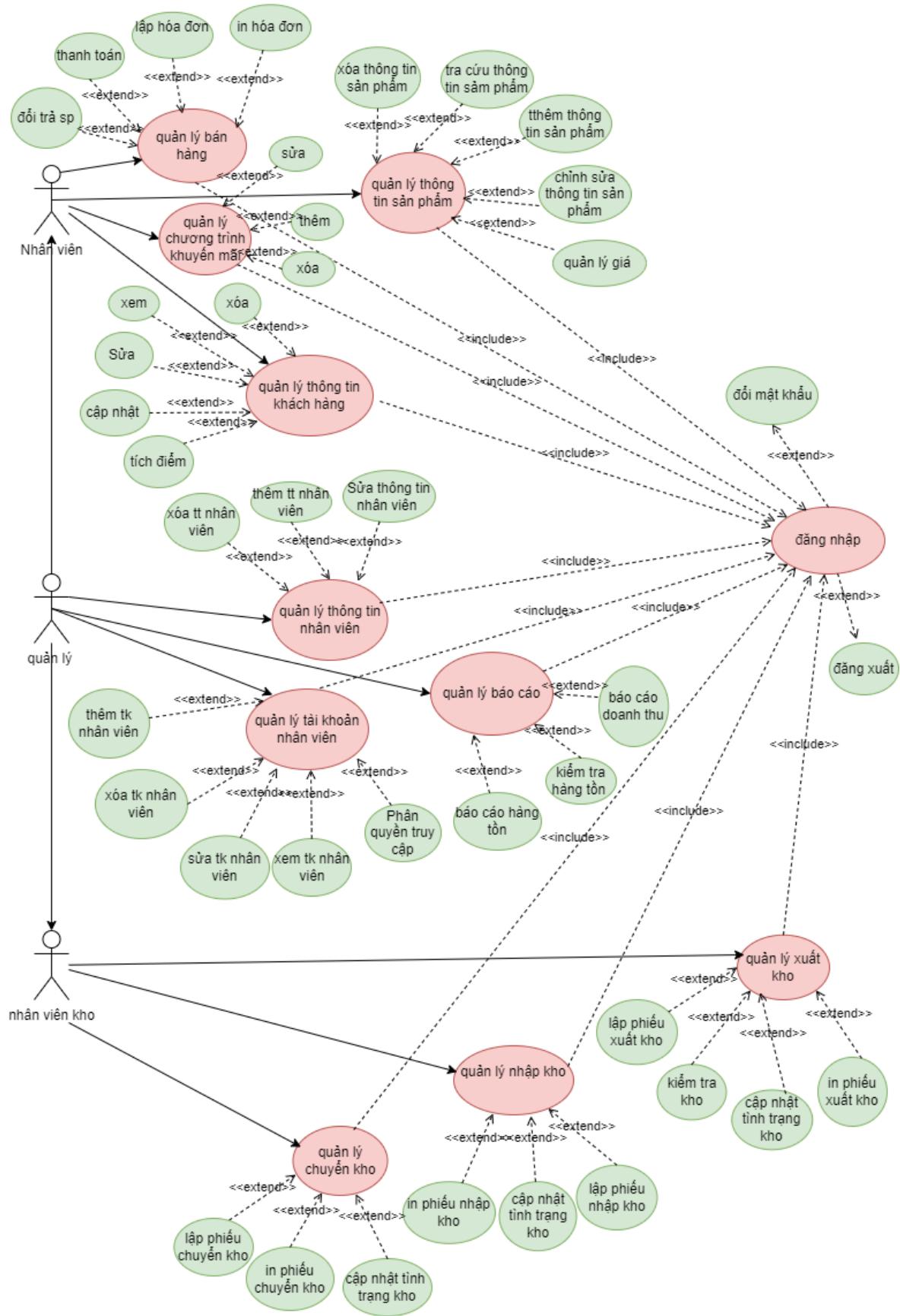
▪ *Mô hình vật lý ngoài:*

Bộ phận bán hàng xem xét đơn bán, số lượng còn ở cửa hàng gửi cho kho. Bộ phận kho sẽ kiểm duyệt và báo cáo tồn kho, lên kế hoạch nhập hàng. Quản lý sẽ xem xét duyệt, ký và đưa ra lệnh nhập hàng theo yêu cầu. Hàng sau khi được nhập về sẽ chuyển về lại kho để giao cho cửa hàng chính bán hàng cho các khách lẻ.

2.7 Use case Diagram và work flow của các phân hệ

2.7.1. Use case Diagram

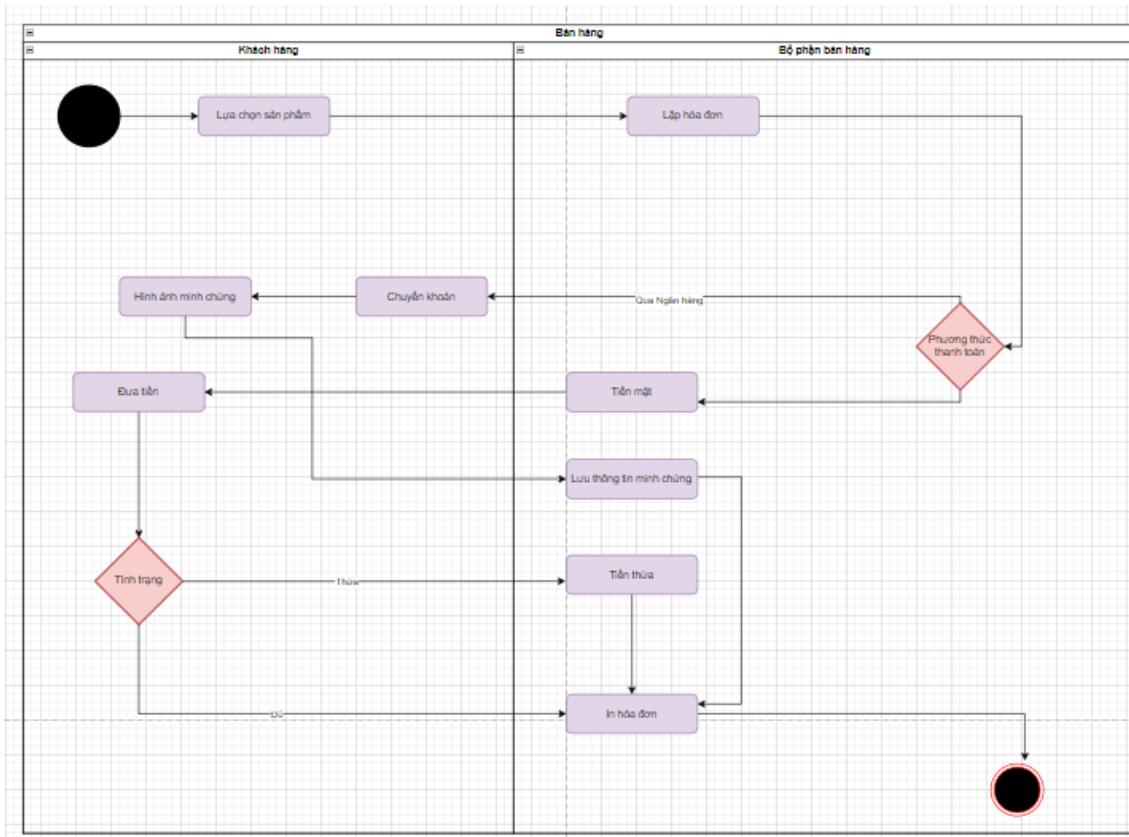
BÁO CÁO



BÁO CÁO

Hình 2 Use case diagram

2.7.2. Work flow phân hệ bán hàng

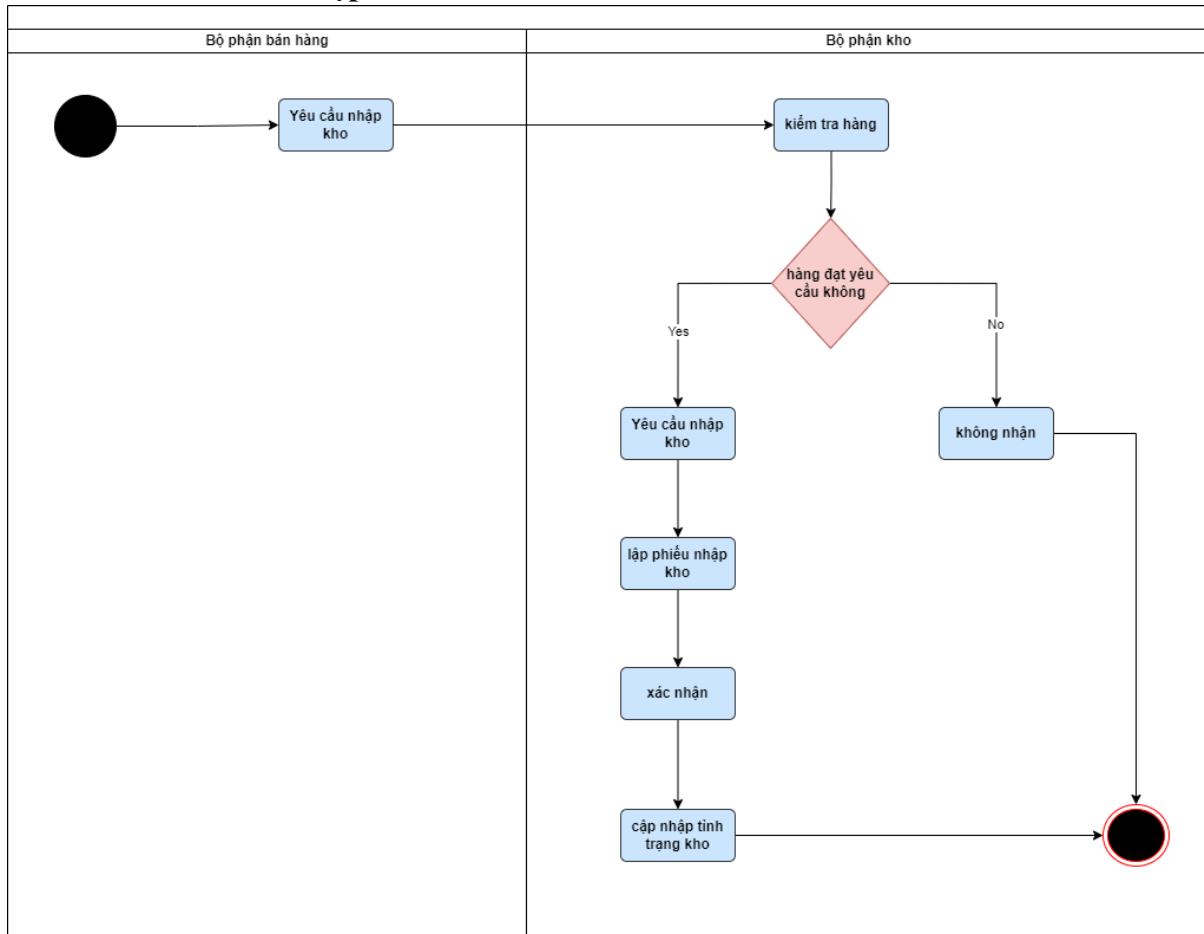


Hình 3 Work flow Phân hệ bán hàng

BÁO CÁO

2.7.3. Work flow phân hệ kho

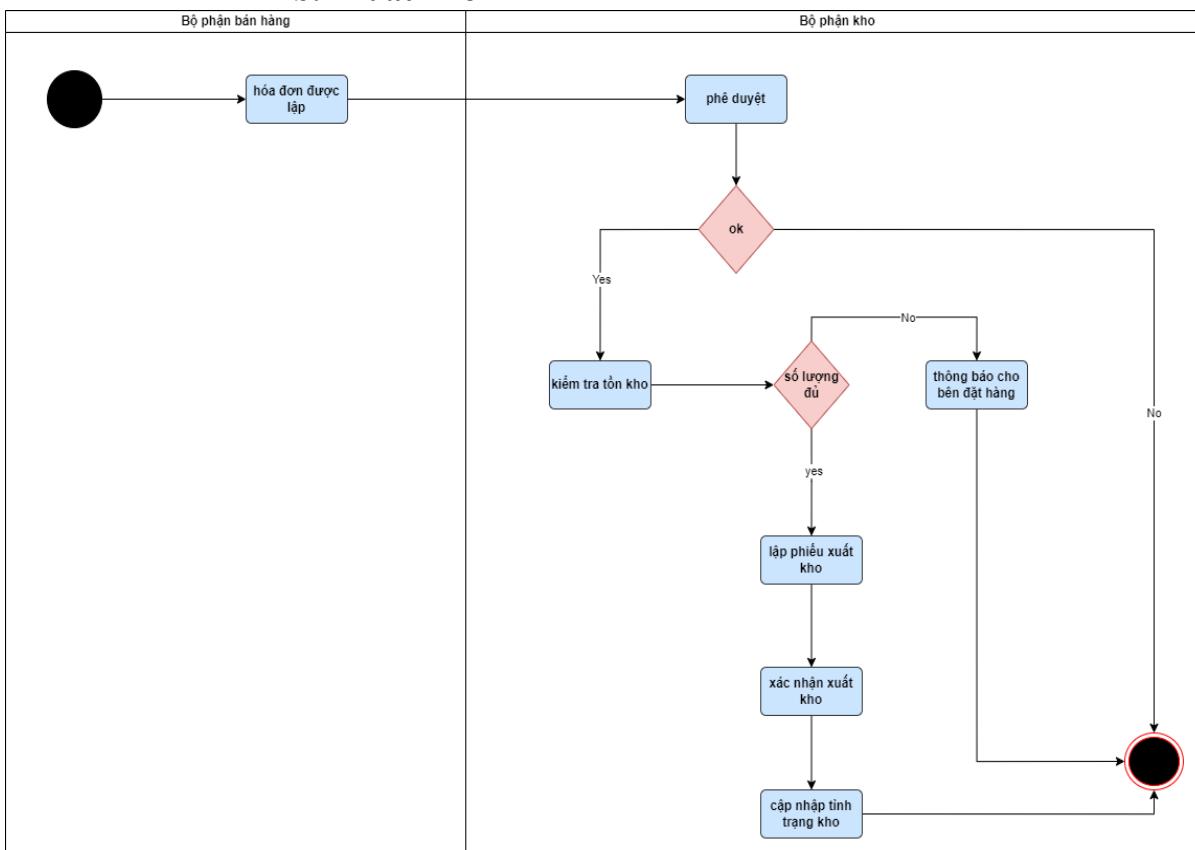
a. Nhập kho



Hình 4 Work flow Nhập Kho

BÁO CÁO

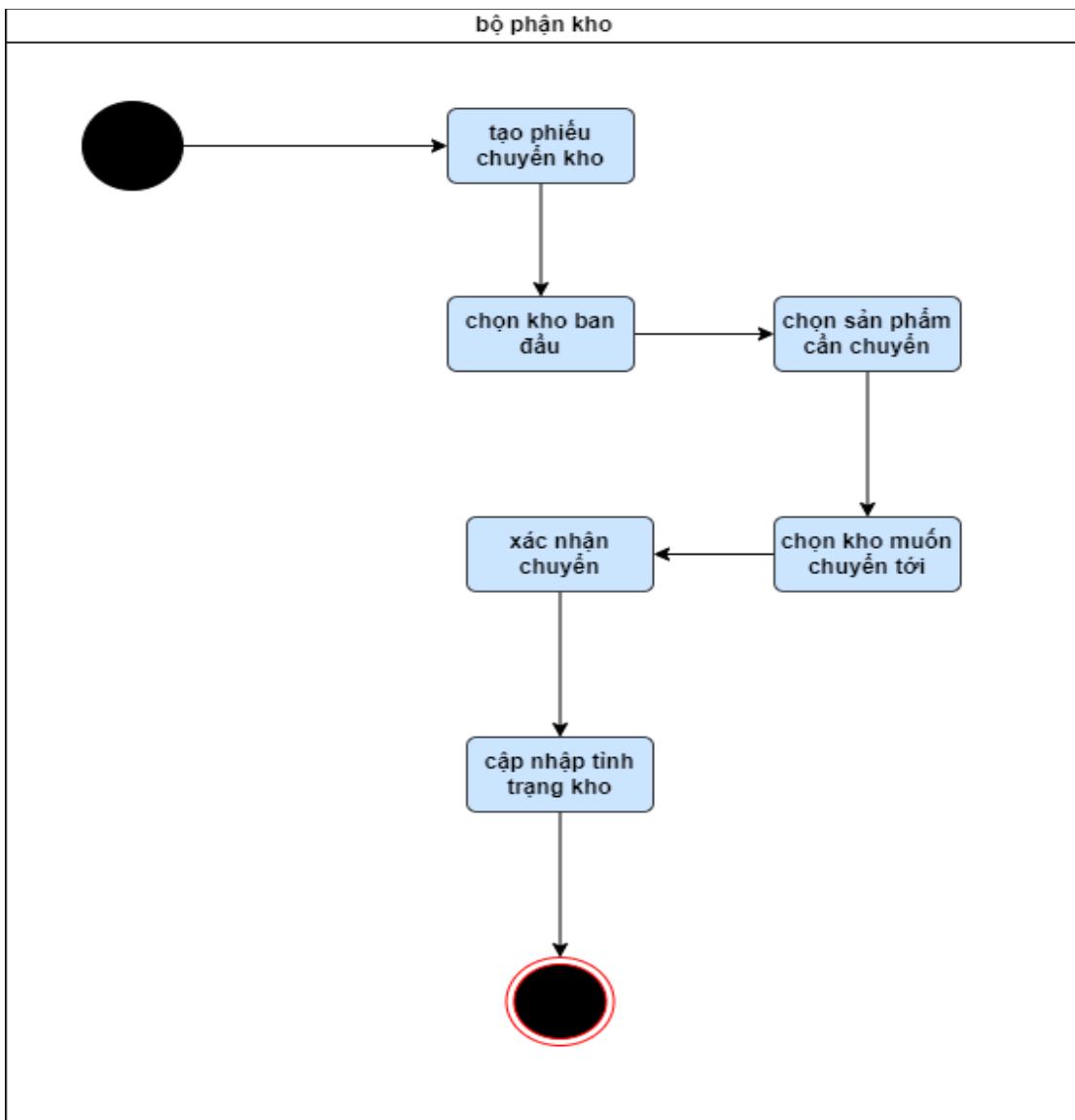
b. Xuất kho



Hình 5 Work flow Xuất kho

c. Chuyển kho

BÁO CÁO



Hình 6 Work flow Xuất Kho

Chương 3: Triển khai ERP trên Odoo

3.1 Cấu hình thông tin nhân viên và vị trí làm việc

- Tạo mới nhân viên và vị trí làm việc

BÁO CÁO

The screenshot shows a software application window titled 'Nhân viên' (Employee). A sub-menu bar at the top includes 'Nhân viên', 'Phòng/Ban', and 'Cấu hình'. Below this is a toolbar with buttons for 'Mới' (New), 'Mới' (New), and other icons. The main content area displays a form for creating a new employee named 'Khánh Huyền', described as a 'nhân viên bán hàng' (salesperson). The form includes fields for 'Thẻ' (Card) with contact information: 'Di động' (Mobile) 0906207934, 'Điện thoại công ty' (Company Phone) 0866082526, and 'Email công việc' (Work Email) khanhhuyen210503@gmail.com; and 'Bộ phận' (Department) 'sales', 'Chức vụ' (Position) 'nhân viên bán hàng', 'Quản lý' (Manager) 'Han', and 'Người huấn luyện' (Trainer) 'Han'. At the bottom are tabs for 'Thông tin công việc' (Work Information), 'Thông tin riêng tư' (Personal Information), and 'Thiết lập nhân lực' (Human Resource Setup).

Hình 7 Tạo mới nhân viên

- Danh sách nhân viên theo bộ phận/vị trí làm việc

The screenshot shows a software application window titled 'Nhân viên' (Employee). A sub-menu bar at the top includes 'Nhân viên', 'Phòng/Ban', and 'Cấu hình'. Below this is a toolbar with a search icon, a filter icon labeled 'Bộ phận' (Department), and other icons. The main content area displays a table of employees categorized by department. The left sidebar shows a tree view of departments: 'Tất cả' (All) expanded to show 'Kho' (2), 'Quản trị' (1), and 'sales' (3); 'Kho' expanded to show 'Quang Toàn' and 'Sản Mỹ Linh'; 'sales' expanded to show 'Han', 'Gia Huy', 'Khánh Huyền', and 'Kim Châu'. The table columns include 'Tên nhân viên' (Employee Name), 'Điện thoại công ty' (Company Phone), 'Email công việc' (Work Email), 'Hoạt động' (Activity), 'Hạn chót cho hoạt độ...' (Deadline for activity), 'Bộ phận' (Department), 'Chức vụ' (Position), and 'Quản lý' (Manager). Each row also has a checkbox column.

Hình 8 Danh Sách Nhân Viên

- Danh sách các bộ phận

The screenshot shows a software application window titled 'Nhân viên' (Employee). A sub-menu bar at the top includes 'Nhân viên', 'Phòng/Ban', and 'Cấu hình'. Below this is a toolbar with a search icon and a filter icon. The main content area displays a table of departments. The left sidebar shows a tree view of departments: 'Kho' (2 Nhân viên), 'Quản trị' (1 Nhân viên), and 'sales' (3 Nhân viên). The table columns include 'Nhân viên' (Employee) and 'Bộ phận' (Department). Each row has a checkbox column.

BÁO CÁO

Hình 9 Danh Sách Bộ Phận

➤ Danh sách các nhân viên

BỘ PHẬN	Tên	Chức vụ	Email	Số điện thoại
Tất cả	Gia Huy	nhân viên bán hàng	ptgh02102003@gmail.com	0866082526
Kho	Han	nhân viên bán hàng	huyhuyvyk52@gmail.com	
Quản trị	Khánh Huyền	nhân viên bán hàng	khanhhuyen210503@gmail.com	0866082526
sales	Kim Châu	nhân viên bán hàng	chauhoangchannel@gmail.com	0866082526
	Quang Toàn	nhân viên kho	nquangtoan1603@gmail.com	0866082526
	Sản Mỹ Linh	nhân viên kho	mylinh2431@gmail.com	0866082526

Hình 10 Danh Sách Nhân Viên

3.2 Phân hệ bán hàng

➤ Tạo mới sản phẩm

Thông tin Tổng quan	Thuộc tính & biển thẻ	Bán hàng	Mua hàng	Tồn kho	Kế toán
Loại sản phẩm ? Sản phẩm lưu kho	Giá bán ? đ520,000.00 (= 572,000 đ Bao gồm thuế)				
Chính sách xuất hóa đơn ? Số lượng đã đặt	Thuế của khách hàng ? 10% x				
Sản phẩm lưu kho là các mặt hàng thực mà bạn quản lý lượng hàng tồn kho.	Danh mục sản phẩm	All			
Bạn có thể xuất hóa đơn trước khi sản phẩm được giao.	Thẻ mẫu sản phẩm				
Đơn vị tính ? Đơn vị	Configure tags				
ĐVT mua hàng ? Đơn vị					

Hình 11 Tạo mới sản phẩm

➤ Danh mục sản phẩm

BÁO CÁO

Mới Sản phẩm

Giá: 0,00 g	Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 77,00 Đơn vị	Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 44,00 Đơn vị
Jean LC Live 01 (chì vàng) 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Jean LC Live 02 (chì đen) 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 30,00 Đơn vị	Jean LV 2023 14 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 20,00 Đơn vị
Jean Louis Vuitton 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Jean RIC&GRE Slimfit 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Jean RIC&GRE túi hộp 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị
Jean cargo 05C 093 7 Biển thẻ Giá: 480.000,00 đ	Jogger túi hộp PUNDO 21 Biển thẻ Giá: 520.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Khoản trả trước (POS) Giá: 0,00 đ
Mũ Jean MLB 6 Biển thẻ Giá: 320.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Mũ MLB LA Giá: 320.000,00 đ Hiện có: 0,00 Đơn vị	Nạp tiền ví điện tử Giá: 50,00 đ
Polo GUCCI	SM Denim Levi's	Short Jean RRR

Hình 12 Danh mục sản phẩm

➤ Danh mục biển thẻ sản phẩm

Mới Biển thẻ sản phẩm

Mã tham chiếu nội bộ	Tên	Giá trị biển thẻ	Giá bán	Chi phí	Hiện có	Được dự báo	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách 1 bên	Size: 36 Màu: XANH	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách 1 bên	Size: 36 Màu: XANH NHAT	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách 1 bên	Size: 36 Màu: XÂM	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 28 Màu: XANH	520.000,00	0,00	14,00	14,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 28 Màu: XANH NHAT	520.000,00	0,00	10,00	10,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 28 Màu: ĐEN	520.000,00	0,00	10,00	10,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 29 Màu: XANH	520.000,00	0,00	10,00	10,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 29 Màu: XANH NHAT	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 29 Màu: ĐEN	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 30 Màu: XANH	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 30 Màu: XANH NHAT	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị
☆	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Size: 30 Màu: ĐEN	520.000,00	0,00	0,00	0,00	Đơn vị

Hình 13 Danh mục biển thẻ

➤ Tạo mới khách hàng

BÁO CÁO

The screenshot shows the Odoo CRM interface. At the top, there are tabs for CRM, Bán hàng, Báo cáo, and Cấu hình. Below the tabs, a navigation bar includes 'Mới' (New), 'Khách hàng' (Customer), and other icons. A search bar shows 'David'. To the right, there are filters for Cuộc họp (Meetings), Cơ hội (Opportunities), Bán hàng (Sales), and Đơn hàng POS (POS Orders). The main area displays a form for creating a new customer named 'David'. The form includes fields for Company Name, Contact Information (Address, Phone, Email, etc.), and various details like Position, Status, and Language. Buttons at the bottom include 'Liên hệ & Địa chỉ' (Contact & Address), 'Bán hàng và Mua hàng' (Sales and Purchase), 'Hóa đơn' (Invoice), and 'Ghi chú Nội bộ' (Internal Note). A URL at the bottom of the form is: <https://www.odoo.com/app/contact?model=partner&id=1>.

Hình 14 Tạo mới khách hàng

- Danh sách khách hàng và khách hàng thân thiết

The screenshot shows a list of customers in Odoo CRM. The header includes 'Mới' (New), 'Khách hàng' (Customer), a search bar, and a page indicator '1-24 / 24'. The list displays 24 entries, each with a thumbnail, name, email, and some numerical values (likely rating and sales). The entries include: David (congy2003@gmail.com), Fun (pn6778639@gmail.com), Loc Tony (huyhuyvyk52@gmail.com), mimi (nhuy14022004@gmail.com), DUY (huyhuyvyk52@gmail.com), 43 Phan Châu Trinh Đà Nẵng, Trang Les (trangmlem123@gmail.com), Tuyết Trâm (ptram0312@gmail.com), Toàn (\$1), Gia Huy (ptgh02102003@gmail.com), Han (huyhuyvyk52@gmail.com), 71 Nguyễn Văn Linh, Khanh Huyền (khanhhuyen210503@gmail.com), Han Group (Han Group logo, Đà Nẵng, Việt Nam), and Kim Châu (chauhoangchannel@gmail.com).

Hình 15 Danh sách khách hàng

- Tạo mã giảm giá, khuyến mãi

BÁO CÁO

Bán hàng Đơn hàng Cân xuất hóa đơn Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Đơn bán hàng S00016 *

Địa chỉ giao hàng: cháu hoàng

Điều khoản thanh toán: Thanh toán ngay

Chi tiết đơn hàng	Sản phẩm tùy chọn	Thông tin khác	Số lượng	ĐVT	Đơn giá	Thuế	% CK	Chưa bao gồm thuế
Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên	Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên (30, XANH)		1,00	Đơn vị	520.000,00	10%	0,00	520.000 ₫
10% ở đơn hàng của bạn	Chiết khấu: 10% ở đơn hàng của bạn - Trên sản phẩm có các loại thuế sau: 10%		1,00	Đơn vị	-52.000,00	10%	0,00	-52.000 ₫

[Thêm sản phẩm](#) [Thêm phần](#) [Thêm ghi chú](#) [Danh mục](#)

[Mã phiếu giảm giá](#) [Khuyến mãi](#) [Add shipping](#)

Điều khoản và điều kiện...

Số tiền trước thuế: **468.000 ₫**
Thuế GTGT 10%: **46.800 ₫**
Tổng: **514.800 ₫**

Biên lợi nhuận: **468.000 ₫ (100%)**

Điểm bán hàng Trang tổng quan Đơn hàng Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Chiết khấu & Khách hàng thân thiết Tích điểm *

Tên chương trình **Tích điểm**

Program Type: Thẻ khách hàng thân thiết
Khi khách hàng đặt hàng, họ tích lũy điểm để đổi lấy phần thưởng cho đơn hàng hiện tại hoặc đơn hàng trong tương lai.

Tiền tệ: VND
Bảng giá: Default VND pricelist (VND) [×](#)
Đơn vị điểm: Điểm khách hàng thân thiết

[Quy tắc & Phần thưởng](#) [Truyền thông](#)

Quy tắc có điều kiện [Thêm](#)

Nếu tối thiểu 1 (các) mặt hàng đã mua [Giảm](#)
0,05 Điểm khách hàng thân thiết mỗi đ dùng

Phần thưởng [Thêm](#)

Free shipping [Đổi lấy](#)
30.000,00 Điểm khách hàng thân thiết

10,00% chiết khấu trên sản phẩm rẻ nhất [Đổi lấy](#)
50.000,00 Điểm khách hàng thân thiết

10,00% chiết khấu theo đơn đặt hàng của bạn [Đổi lấy](#)
150.000,00 Điểm khách hàng thân thiết

Điểm bán hàng Trang tổng quan Đơn hàng Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Chiết khấu & Khách hàng thân thiết *

Tên chương trình

Tích điểm Thẻ khách hàng thân thiết 6 Thẻ khách hàng thân thiết [Shop \(chưa được dùng\)](#)

Chương trình khuyến mãi 10% hàng tháng Khuyến mãi 2 Khuyến mãi [Shop \(chưa được dùng\)](#)

Promotional Program Khuyến mãi 2 Khuyến mãi

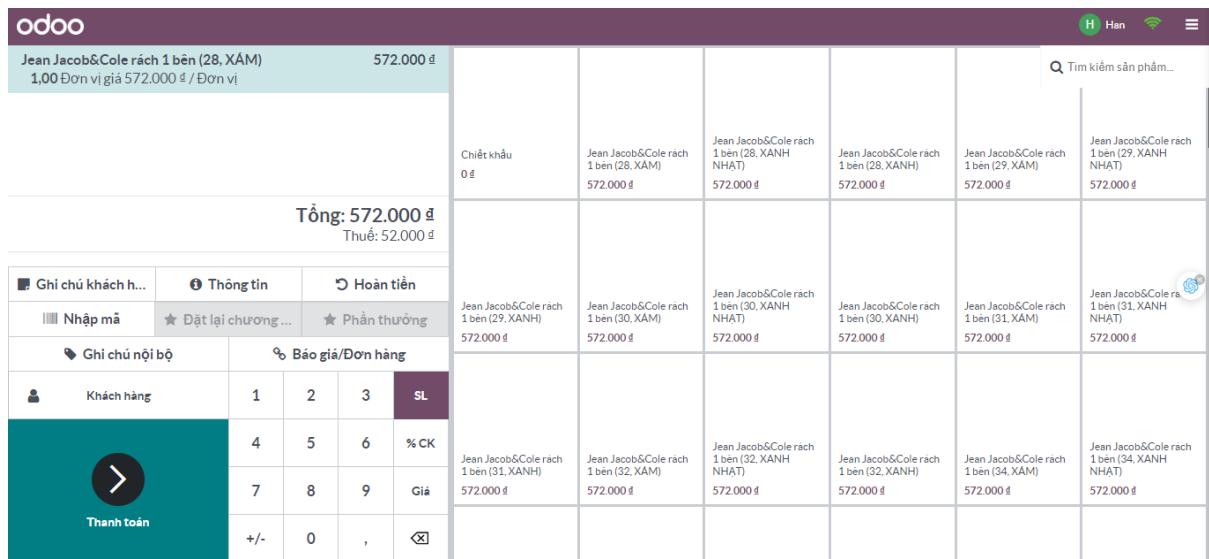
Giảm giá 10% Vietnamese Women's Day Phiếu giảm giá 225 Phiếu giảm giá [Shop \(chưa được dùng\)](#)

Giảm 50% sinh nhật Hanshop Khuyến mãi 0 Khuyến mãi [Shop \(chưa được dùng\)](#)

BÁO CÁO

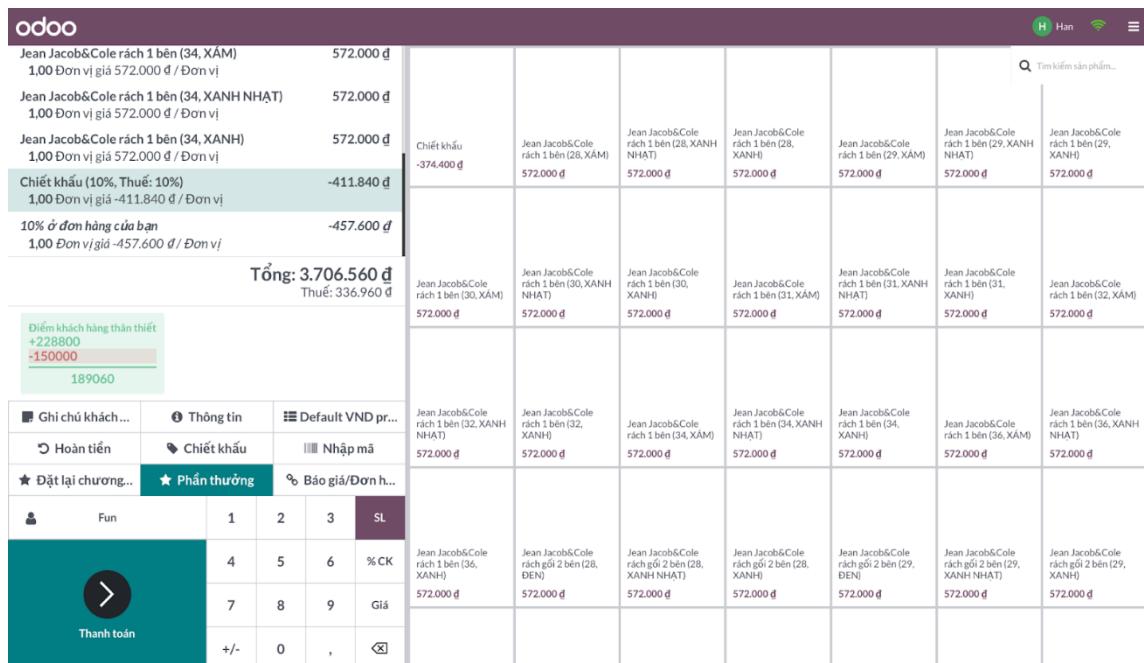
Hình 16 Tạo mã giảm giá và các chương trình khuyến mãi

➤ Màn hình bán hàng



Hình 17 POS bán hàng offline

➤ Màn hình áp dụng tích điểm, khuyến mãi



Hình 18 Màn hình áp dụng tích điểm và khuyến mãi

➤ Hóa đơn bán hàng khi áp dụng chương trình khuyến mãi và tích điểm

BÁO CÁO



Han Group
ĐT: 0866082526
huyhuyvvyk52@gmail.com

Phục vụ bởi Han

Jean Jacob&Cole rách 1	572.000
bên (28, XANH NHẤT)	
Jean Jacob&Cole rách 1	572.000
bên (31, XÂM)	
Jean Jacob&Cole rách 1	
bên (31, XANH NHẤT)	
3 x 572.000 đ	1.716.000
10% ở sản phẩm rẻ nhất	-57.200

	TỔNG 2.802.800 đ

Ngân hàng	2.802.800
	TIỀN THỪA 0 đ
10%	254.800
Tổng thuế	254.800 đ

Tích điểm

Fun

Điểm khách hàng thân thiết Đạt: 143000
Điểm khách hàng thân thiết Đã tiêu: 50000
Số dư Điểm khách hàng thân thiết: 203260

Đơn hàng 00018-002-0001
11/11/2023 21:08:25

Hình 19 Hóa đơn bán hàng

- Hóa đơn khi khách trả

BÁO CÁO



Han Group
ĐT:0866082526
huyhuyvvyk52@gmail.com

Phục vụ bởi Han

Jean Jacob&Cole rách 1 bên (28, XÁM)	-1 x 572.000 đ	-572.000
T-shirt MLB 02 (S, ĐEN)	-1 x 352.000 đ	-352.000
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XÁM)	572.000	
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XANH NHẠT)	572.000	

	TỔNG	220.000 đ

Tiền mặt	220.000
----------	---------

TIỀN THỪA 0 đ

10% Tổng thuế	20.000
	20.000 đ

Tích điểm: Giảm giá
Mỹ Linh

Đơn hàng 00008-004-0002
11/11/2023 18:35:26

Hình 20 Hóa đơn đổi trả

- Tổng quan bán hàng

BÁO CÁO

Top Customers

Khách hàng	Đơn hàng	Doanh thu
Fun	3	7,326,800đ
mimi	1	4,160,000đ
David	4	3,018,050đ
Mỹ Linh	3	2,642,000đ
chau hoang	3	1,976,000đ
Loc Tony	3	1,510,400đ
Gia Huy	1	1,482,000đ
Khánh Huyền	1	1,112,000đ
Tuyêt Trâm	1	798,000đ
DUY	1	520,000đ

Top Categories

Danh mục	Đơn hàng	Doanh thu
All	20	21,446,850đ
Jean Pans	7	4,538,400đ
T-shirt	4	960,000đ
Belt	2	576,000đ
All / Saleable / PoS	2	-468,000đ

Top Sales Teams

Đội ngũ kinh doanh	Đơn hàng	Doanh thu
Bán hàng	13	10,952,400đ

Top Salespeople

Nhân viên kinh doanh	Đơn hàng	Doanh thu
Han	18	21,695,250đ
pigh02102003	2	2,100,000đ
chauhoangchannel	3	1,976,000đ
mylinh2431	1	1,282,000đ

Hình 21 Tổng quan bán hàng

- Sản phẩm bán nhiều nhất

Top Countries

Quốc gia	Đơn hàng	Doanh thu
Việt Nam	4	3,754,000đ

Top Products

Sản phẩm	Đơn hàng	Doanh thu
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XANH NHAT	3	5,200,000đ
[SP12343] Jean Jacob&Cole rách 1 bên (28, X	8	3,120,000đ
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XANH)	3	2,600,000đ
[SP12342] Jean Jacob&Cole rách 1 bên (28, X	4	2,002,000đ
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (31, XANH NHAT	1	1,560,000đ
Jean Jacob&Cole rách gối 2 bên (28, XANH)	3	1,560,000đ
[SP12341] Jean Jacob&Cole rách 1 bên (28, X	3	1,482,000đ
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XÂM)	2	1,040,000đ
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (31, XÂM)	2	1,040,000đ
Jean LV 2023 (31, XANH)	1	1,040,000đ

Top Customers

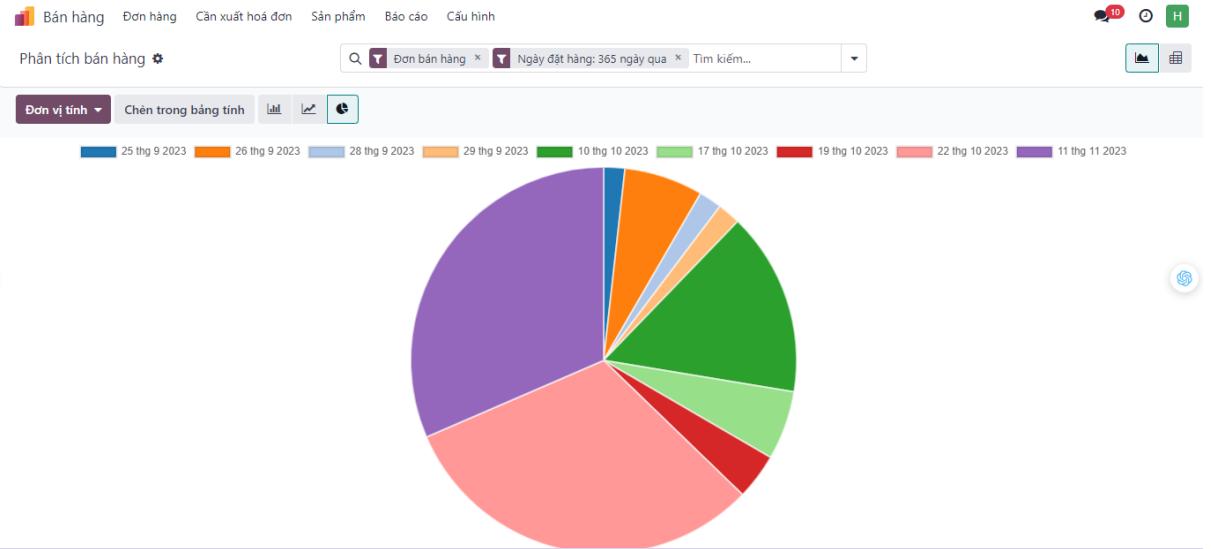
Số	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Mã nhân viên
S00020	David	Han	
S0002	mylinh2431	mylinh2431	

Top Categories

Hình 22 Thông kê sản phẩm bán nhiều nhất

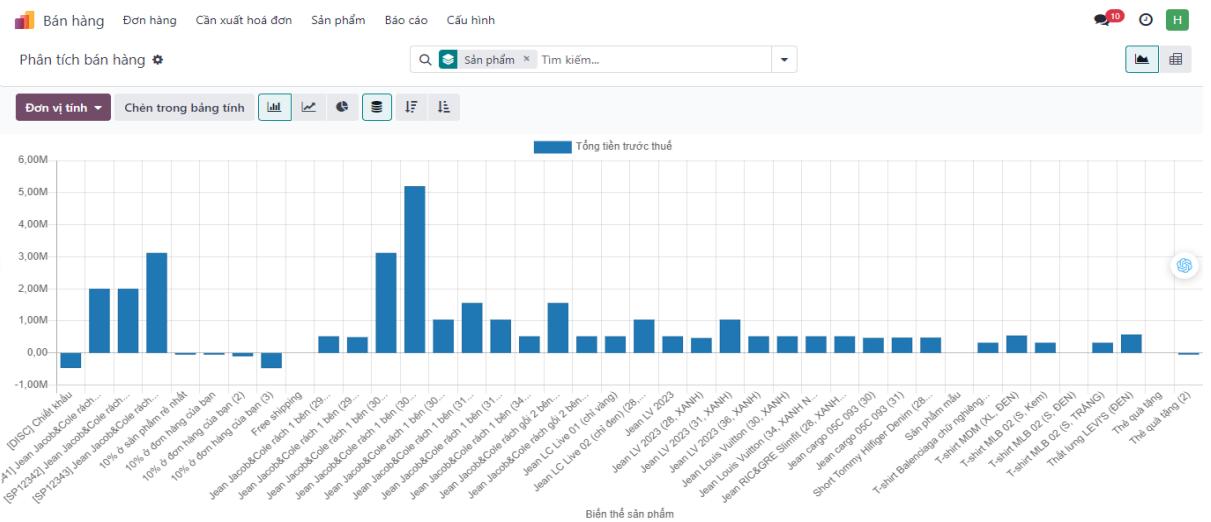
- Biểu đồ bán hàng

BÁO CÁO



Hình 23 Biểu đồ bảng hàng

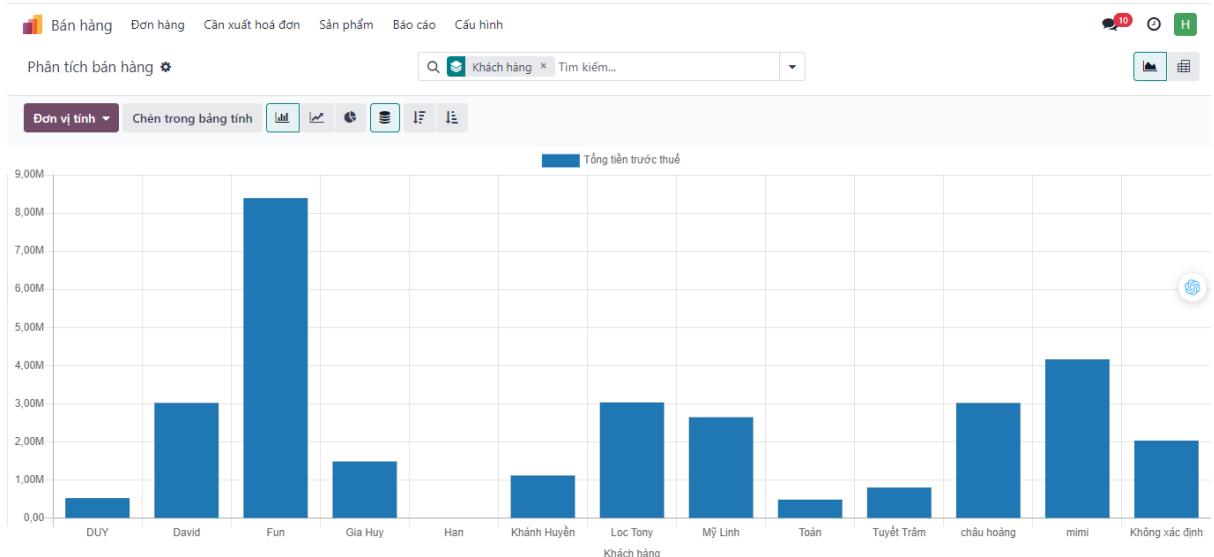
- Báo cáo doanh thu theo sản phẩm



Hình 24 Báo cáo doanh thu theo sản phẩm

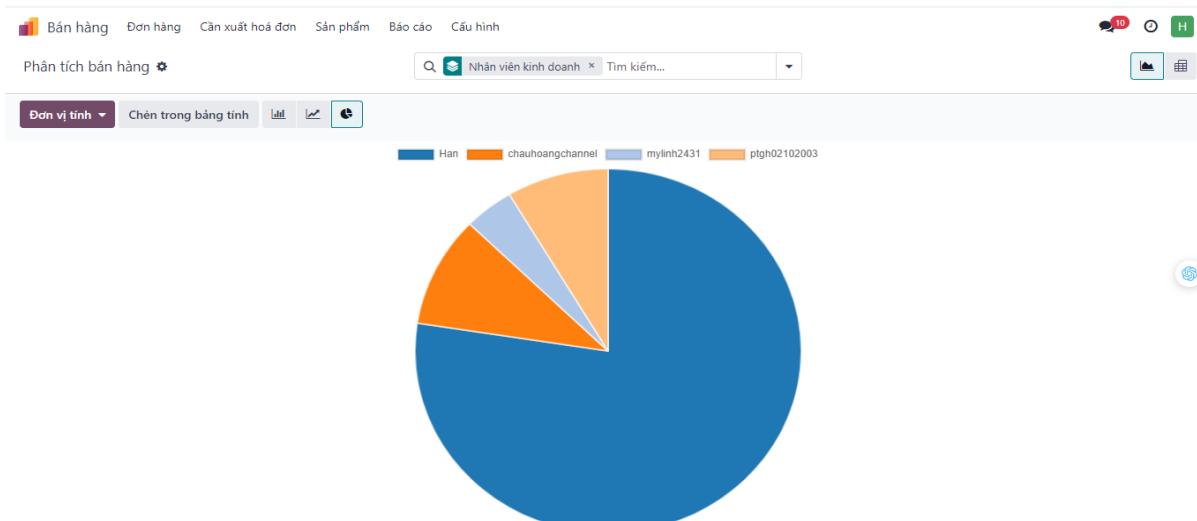
- Báo cáo doanh thu theo khách hàng

BÁO CÁO



Hình 25 Báo cáo doanh thu theo khách hàng

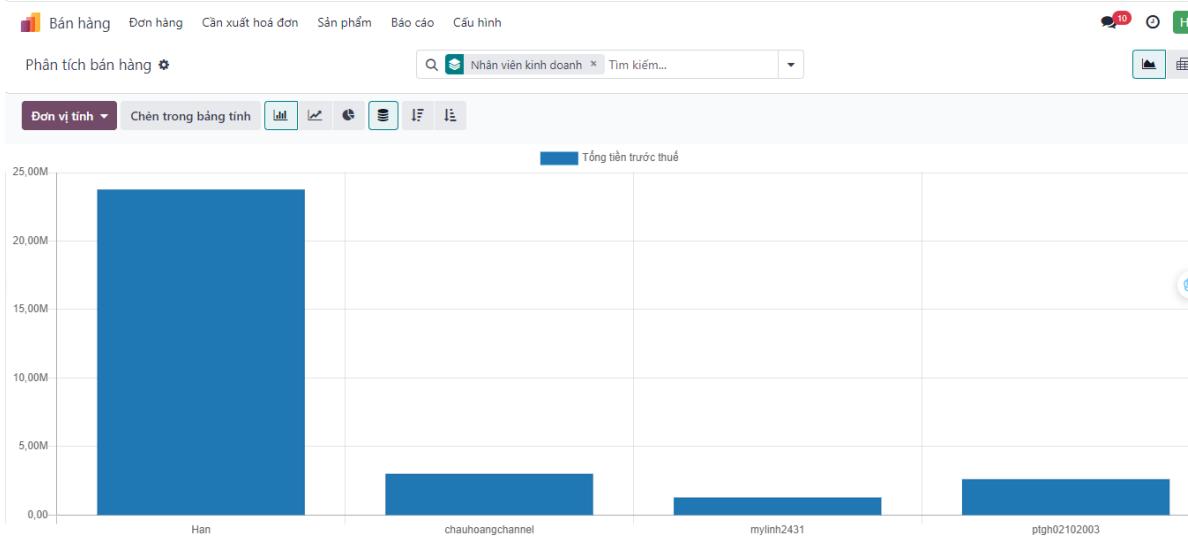
- Báo cáo doanh thu theo nhân viên bán hàng
 - Biểu đồ tròn



Hình 26 Báo cáo doanh thu theo nhân viên (Tròn)

- Biểu đồ cột

BÁO CÁO



Hình 27 Báo cáo doanh thu theo nhân viên (Cột)

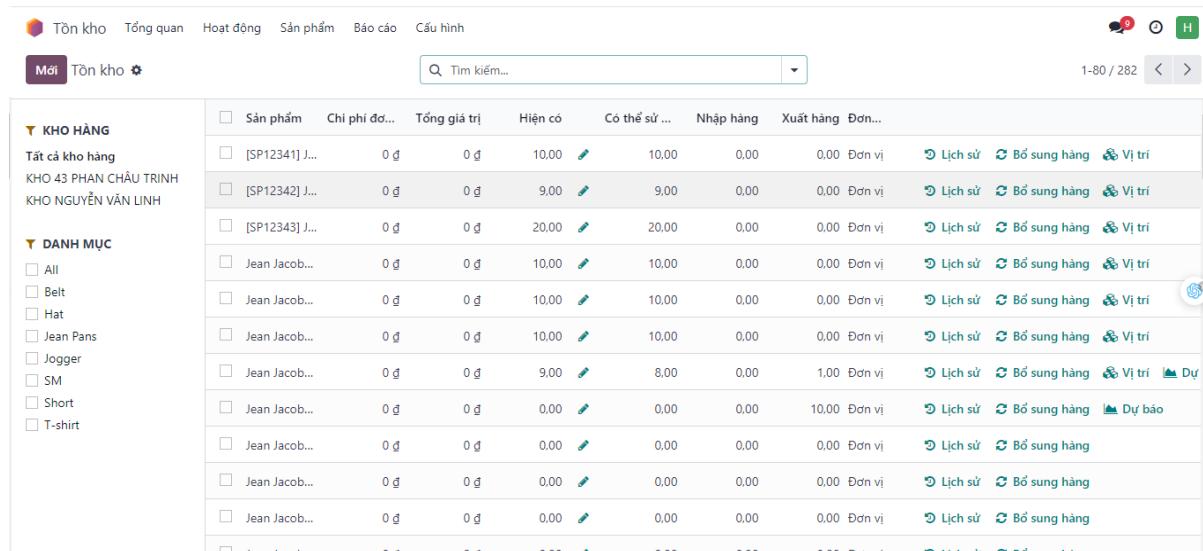
3.3 Quản lý kho

➤ Tao các kho



Hình 28 Kho hàng

➤ Báo cáo sản phẩm trong kho và số lượng



BÁO CÁO

Hình 29 Báo cáo sản phẩm trong kho và số lượng

➤ Kiểm tra hàng bên kho Phan Châu Trinh

Hình 30 Kiểm tra hàng PCT

➤ Kiểm tra hàng bên kho Nguyễn Văn Linh

Hình 31 Kiểm Tra hàng NVL

BÁO CÁO

- Chọn kho ban đầu qua kho đến, xác nhận chuyển kho

Mới Điều chuyển nội bộ
PCT/INT/00004

Liên hệ 43 Phan Châu Trinh Đà Nẵng Ngày theo kế hoạch ? 14/11/2023 04:02:06

Loại hoạt động KHO 43 PHAN CHÂU TRINH: Điều chuyển nội bộ Ngày hiệu lực ? 14/11/2023 04:05:31

Vị trí nguồn PCT/Stock Chứng từ gốc ?

Vị trí đích NVL/Tồn kho

Hoạt động chi tiết	Hoạt động	Thông tin bổ sung	Ghi chú
Sản phẩm	Từ	Đến	Số lô/sê-ri
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (29, XANH NHẤT)	PCT/Stock	NVL/Tồn kho	0,00
			3,00 Đơn vị

Gửi tin Ghi chú Ø Hoạt động

Hôm nay

Hình 32 Chuyển kho

- Nhập hàng

Han Group
K342 HVT LC HKN
Đà Nẵng
Việt Nam

Địa chỉ giao hàng:
KHO 43 PHAN CHÂU TRINH
→43 Phan Châu Trinh Đà Nẵng←

Đơn mua hàng #P00003

Đại diện mua hàng: Mã đơn hàng của bạn: Ngày đặt hàng:
Han NCC001 12/11/2023 16:36:27

DIỄN GIẢI	THUẾ	NGÀY YC.	SL	DƠN GIÁ	CHƯA BAO	BAO GỒM
GỒM THUẾ						
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (29, XANH NHẤT)	Thuế GTGT được khấu trừ 0%	12/11/2023 16:30:28	10,00	300,000,00	3.000,000 đ	3.000,000 đ
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (31, XANH NHẤT)	Thuế GTGT được khấu trừ 0%	12/11/2023 16:30:28	10,00	300,000,00	3.000,000 đ	3.000,000 đ
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (31, XANH NHẤT)	Thuế GTGT được khấu trừ 0%	12/11/2023 16:30:28	10,00	300,000,00	3.000,000 đ	3.000,000 đ
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (34, XANH NHẤT)	Thuế GTGT được khấu trừ 0%	12/11/2023 16:30:28	10,00	300,000,00	3.000,000 đ	3.000,000 đ
Jean Jacob&Cole rác 1 bén (32, XANH NHẤT)	Thuế GTGT được khấu trừ 0%	12/11/2023 16:30:28	10,00	300,000,00	3.000,000 đ	3.000,000 đ
Số tiền trước thuế 15.000.000 đ						
Thuế GTGT 0% 0 đ						
Tổng 15.000.000 đ						

0866082526 huyhuyvyk52@gmail.com Han Group
K342 HVT LC HKN
Đà Nẵng
Việt Nam

1

Hình 33 Hóa đơn nhập hàng

BÁO CÁO

Tổn kho Tổng quan Hoạt động Sản phẩm Báo cáo Cấu hình

Mới Tổng quan tố... / KHO 43 PHAN CHÂU TRINH: Phiếu... Phản hồi

12 / 12 < >

In nhẫn In Trả hàng Nhập Đang chờ Sẵn sàng Hoàn tất

☆ PCT/IN/00015

Nhập từ Dệt May Đồ Jean, Chị Yến Dệt May jean Ngày theo kế hoạch ? 12/11/2023 16:30:28

Vị trí đích PCT/Stock Ngày hiệu lực ? 12/11/2023 16:41:29

Chứng từ gốc ? P00003

Hoạt động Thông tin bổ sung Ghép chú

Sản phẩm	Nhu cầu	Hoàn tất	Đơn vị
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (30, XÂM)	10,00	10,00	Đơn vị
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (31, XANH NHẬT)	10,00	10,00	Đơn vị
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (31, XÂM)	10,00	10,00	Đơn vị
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (34, XÂM)	10,00	10,00	Đơn vị
Jean Jacob&Cole rách 1 bên (32, XANH)	10,00	10,00	Đơn vị

Gửi tin Ghép chú Hoạt động

12 tháng 11, 2023

2 Theo dõi

Hình 34 Phiếu nhập kho

BÁO CÁO