Mô tả vắn tắt hệ thống website bán đồ điện tử.

1. Hệ thống website bán đồ điện tử là một nền tảng trực tuyến cho phép người dùng mua sắm các sản phẩm điện tử như điện thoại di động, máy tính bảng, máy tính xách tay, máy ảnh, máy quay phim, đồ chơi điện tử và các phụ kiện liên quan.
2. Các sản phẩm được hiển thị trên website bao gồm hình ảnh, mô tả sản phẩm, thông số kỹ thuật và giá cả. Người dùng có thể tìm kiếm sản phẩm bằng cách sử dụng các bộ lọc hoặc tìm kiếm theo từ khóa.
3. Khi người dùng chọn mua sản phẩm, họ cần đăng nhập tài khoản của mình hoặc tạo tài khoản mới. Sau đó, họ sẽ thực hiện thanh toán bằng các phương thức thanh toán trực tuyến như thẻ tín dụng hoặc chuyển khoản.
4. Sau khi hoàn tất thanh toán, hệ thống sẽ xác nhận đơn hàng và thông báo về thời gian giao hàng dự kiến. Người dùng cũng có thể theo dõi trạng thái đơn hàng của mình trên website.
5. Hệ thống website bán đồ điện tử cũng cung cấp các dịch vụ hỗ trợ khách hàng như chăm sóc khách hàng, bảo hành sản phẩm và đổi trả hàng hóa.

Lý do chọn đề tài.

1. Đây là một lĩnh vực đang phát triển mạnh mẽ trong thời đại số. Sự phát triển của công nghệ và Internet đã tạo ra nhu cầu lớn cho các sản phẩm điện tử và các dịch vụ bán hàng trực tuyến.
2. Thi trường bán đồ điện tử trực tuyến đang rất cạnh tranh, do đó việc nghiên cứu phát triển một hệ thống website bán hàng điện tử tốt sẽ giúp các doanh nghiệp cạnh trang hiệu quả hơn.
3. Đề tài về website bán đồ điện tử là một chủ đề đa dạng và có nhiều khía cạnh để nghiên cứu, bao gồm thiết kế, tối ưu hóa, phát triển tính năng, tăng trưởng doanh số, tuản lý khách hàng, v..v.
4. Việc nghiên cứu và phát triển hệ thống website bán đồ điện tử có thể cải thiện trải nghiệm mua sắm trực tuyến của khách hàng và tạo ra giá trị kinh doanh lớn cho doanh nghiệp.

Mục đích nghiên cứu website bán đồ điện tử

1. Nghiên cứu thị trường và tìm hiểu nhu cầu của khách hàng: bằng cách nghiên cứu thị trường và khảo sát nhu cầu của khách hàng, ta có thể hiểu rõ hơn về đặc điểm và yêu cầu của thị trường để xây dựng một hệ thống website bấn hàng điện tử phù hợp.
2. Tối ưu hóa trải nghiệm người dùng: Nghiên cứu website bán đồ điện tử cũng nhằm mục đích cải thiện trải nghiệm của khách hàng khi sử dụng website, giúp họ dễ dàng tìm kiếm sản phẩm, xem thông tin chi tiết, đặt hàng và thanh toán.
3. Tăng cường tính năng và khả năng cạnh tranh: Nghiên cứu và phát triển các tính năng mới trên website bán đồ điện tử giúp tăng tính cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, tạo ra sự khác biệt và thu hút khách hàng.
4. Tăng cường doanh số: Mục đích của hệ một hệ thống website bán hàng điện tư là tăng trưởng doanh số và tạo ra giá trị kinh doanh. Do đó, việc nghiên cứu và tối ưu hóa website để tăng doanh số là một mục đích quan trọng trong nghiên cứu này.
5. Nâng cao chất lượng dịch vụ và hỗ trợ khách hàng: Nghiên cứu website bán đồ điện tử cũng giúp nâng cao chất lượng dịch vụ và hỗ trợ khách hàng, đảm bảo rằng khách hàng được hài lòng với sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.

Thống kê chức năng cho bên trang chủ:

1. Thông tin về sản phẩm nổi bật: Đây là phần thông tin về các sản phẩm mới nhất, bán chạy nhất hoặc giảm giá đang được giới thiệu trên trang chủ.
2. Tìm kiếm sản phẩm: Khách hàng có thể tìm kiếm sản phẩm theo từ khóa, danh mục hoặc giá.
3. Danh mục sản phẩm: Trang chủ có thể có danh sách các danh mục sản phẩm để khách hàng dễ dàng lựa chọn sản phẩm.
4. Sản phẩm đang giảm giá: Phần này hiển thị các sản phẩm đang được giảm giá hoặc khuyến mãi đặc biệt.
5. Đăng nhập/Đăng ký: Nếu khách hàng chưa có tài khoản, họ có thể đăng ký để mua hàng và sử dụng các dịch vụ khác trên trang web. Nếu đã có tài khoản, họ có thể đăng nhập để sử dụng các tính năng liên quan.
6. Giỏ hàng: Khách hàng có thể xem các sản phẩm đã chọn để mua trên trang web và thanh toán khi đã hoàn tất mua hàng.
7. Hỗ trợ khách hàng: Trang chủ có thể cung cấp các kênh liên lạc để hỗ trợ khách hàng như chat trực tuyến, số điện thoại hỗ trợ hoặc email.
8. Blog: Trang chủ có thể có một blog liên quan đến các sản phẩm bán trên trang web hoặc các tin tức liên quan đến lĩnh vực công nghệ điện tử để khách hàng có thể cập nhật thông tin mới nhất.
9. Quảng cáo sản phẩm: Trang chủ có thể chứa quảng cáo sản phẩm của các đối tác hoặc quảng cáo của chính trang web để thu hút khách hàng mới.
10. Đăng ký nhận thông tin khuyến mãi: Trang chủ có thể có một mục để khách hàng đăng ký nhận thông tin về các khuyến mãi mới nhất, sản phẩm mới và các tin tức khác liên quan đến công nghệ điện tử.

Thống kế chức năng cho bên trang quản trị

1. Quản lý sản phẩm: cho phép thêm, sửa, xóa sản phẩm, phân loại và quản lý hàng tồn kho.
2. Quản lý đơn hàng: cho phép xem và quản lý các đơn hàng của khách hàng, thêm, xóa, sửa các đơn hàng.
3. Quản lý khách hàng: cho phép tạo, chỉnh sửa, xóa tài khoản khách hàng, quản lý thông tin khách hàng và lịch sử mua hàng.
4. Quản lý bình luận: cho phép quản lý các bình luận của khách hàng, bao gồm phê duyệt, xóa và sửa bình luận.
5. Thống kê và báo cáo: cho phép xem các thông số thống kê về lượng truy cập, số lượng đơn hàng, doanh thu, lượt xem sản phẩm, thời gian ở lại trên trang, tần suất truy cập của người dùng...
6. Quản lý giá cả và khuyến mãi: cho phép quản lý giá cả sản phẩm, tạo và quản lý các chương trình khuyến mãi.
7. Quản lý vận chuyển và thanh toán: cho phép quản lý các thông tin vận chuyển và phương thức thanh toán.
8. Quản lý tài khoản và bảo mật: cho phép quản lý tài khoản quản trị viên và các thông tin liên quan đến bảo mật.
9. Hỗ trợ khách hàng: cho phép quản lý và giải quyết các yêu cầu, thắc mắc của khách hàng về sản phẩm hoặc dịch vụ.