

MỤC LỤC

DANH MỤC HÌNH ẢNH	3
DANH MỤC BẢNG	4
LỜI NÓI ĐẦU	5
CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN.....	7
1.1: Khảo sát thực tế.....	7
1.2: Ý tưởng marketing trên Website.	8
1.3: Yêu cầu chức năng trên Website.....	9
1.4: Chức năng của nhà quản trị.....	11
1.5: Đối tượng phạm vi nghiên cứu.....	14
1.6: Ý nghĩa khoa học thực tiễn của đề tài.	14
1.7: Mô tả quá trình đặt hàng.	14
CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HỆ THỐNG THÔNG TIN	18
2.1:Mô hình nghiệp vụ.	18
2.1.2: Biểu đồ phân rã nhóm dân các chức năng	18
2.1.3: Biểu đồ phân rã chức năng.....	20
2.1.4: Mô tả chức năng lá.....	21
2.1.5: Hồ sơ dữ liệu.....	25
2.1.6: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 0.....	26
2.1.7: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 1.....	27
2.1.8: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 2.....	28
2.1.9: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 3.....	29
2.1.12: Danh sách thực thể.....	31
2.1.13: Mô hình thực thể liên kết.....	34
2.1.14: Liệt kê, chính xác hóa và lựa chọn thông tin.....	36
CHƯƠNG III: THIẾT KẾ CƠ SỞ DỮ LIỆU.....	39
3.1: Các bảng cơ sở dữ liệu.....	39
3.1.1: Bảng người dùng.....	39
3.1.2: Bảng User.....	39

3.1.3: Bảng User admin.....	40
3.1.4: Bảng khách hàng.....	40
3.1.5: Bảng nhóm hỗ trợ.....	41
3.1.6: Bảng hình ảnh.	41
3.1.7: Bảng nhóm hình ảnh.	42
3.1.8: Bảng tin tức.....	42
3.1.9: Bảng menu.	43
3.1.10: Bảng chi tiết hóa đơn.	44
3.1.11: Bảng hóa đơn.	44
3.1.12: Bảng cấu hình.....	45
3.1.13: Bảng quảng cáo.....	45
3.1.14: Bảng liên hệ.....	46
3.1.15: Bảng nhóm tin tức.....	46
3.1.16: Bảng sản phẩm.	47
3.1.17: Bảng nhóm sản phẩm.	48
3.1.18: Bảng video.	48
3.1.19: Bảng Support.....	49
CHƯƠNG IV: THIẾT KẾ GIAO DIỆN.....	50
4.1: Giao diện trang chủ:	50
4.2: Giao diện trang mua hàng:	51
4.3: Giao diện trang admin.....	52
CHƯƠNG V: KẾT LUẬN VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN	53
TÀI LIỆU THAM KHẢO.....	55

DANH MỤC HÌNH ẢNH

<i>Hình 1: Biểu đồ ngữ cảnh</i>	<i>18</i>
<i>Hình 2: Biểu đồ phân rã chức năng trên Website.....</i>	<i>20</i>
<i>Hình 3: Biểu đồ phân rã chức năng của nhà quản trị.</i>	<i>21</i>
<i>Hình 4: Biểu đồ luồng dữ liệu mức đỉnh.....</i>	<i>26</i>
<i>Hình 5: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 1.....</i>	<i>27</i>
<i>Hình 6: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 2.....</i>	<i>28</i>
<i>Hình 7: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 3.....</i>	<i>29</i>
<i>Hình 8: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 4.....</i>	<i>30</i>
<i>Hình 9: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 5.....</i>	<i>31</i>
<i>Hình 10: Mô hình thực thể liên kết 1.</i>	<i>34</i>
<i>Hình 11: Mô hình thực thể liên kết 2.</i>	<i>35</i>
<i>Hình 12: Giao diện trang chủ.....</i>	<i>50</i>
<i>Hình 13: Giao diện trang mua hàng.....</i>	<i>51</i>
<i>Hình 14: Giao diện trang admin.....</i>	<i>52</i>

DANH MỤC BẢNG

<i>Bảng 1: Bảng phân tích.</i>	17
<i>Bảng 2: Biểu đồ phân rã nhóm dần các chức năng.</i>	21, 22
<i>Bảng 3: Bảng người dùng.</i>	39
<i>Bảng 4: Bảng User.</i>	39
<i>Bảng 5: Bảng User Admin.</i>	40
<i>Bảng 6: Bảng khách hàng.</i>	40
<i>Bảng 7: Bảng nhóm hỗ trợ.</i>	41
<i>Bảng 8: Bảng hình ảnh.</i>	41
<i>Bảng 9: Bảng nhóm hình ảnh.</i>	42
<i>Bảng 10: Bảng tin tức.</i>	43
<i>Bảng 11: Bảng menu.</i>	44
<i>Bảng 12: Bảng chi tiết hóa đơn.</i>	44
<i>Bảng 13: Bảng hóa đơn.</i>	45
<i>Bảng 14: Bảng cấu hình.</i>	45
<i>Bảng 15: Bảng quảng cáo.</i>	46
<i>Bảng 16: Bảng liên hệ.</i>	46
<i>Bảng 17: Bảng nhóm tin tức.</i>	47
<i>Bảng 18: Bảng sản phẩm.</i>	48
<i>Bảng 19: Bảng nhóm sản phẩm.</i>	48
<i>Bảng 20: Bảng video.</i>	49
<i>Bảng 21: Bảng Support.</i>	49

LỜI NÓI ĐẦU

Ngày nay, khoa học công nghệ đã có những bước phát triển mạnh mẽ cả về chiều rộng lẫn chiều sâu. Máy tính điện tử không chỉ được coi là một thứ phương tiện quý hiếm mà nay đã trở thành một công cụ làm việc, giải trí thông dụng của con người không những ở công sở mà thậm chí còn ở ngay trong gia đình.

Với sự bùng nổ của công nghệ thông tin và với vai trò không thể thiếu của ngành khoa học này, các tổ chức và các doanh nghiệp lớn và nhỏ đều tìm mọi biện pháp để xây dựng và củng cố một cách hoàn thiện hệ thống thông tin của mình nhằm tin học hóa các hoạt động tác nghiệp của đơn vị.

Hiện nay trên thế giới các công ty tin học hàng đầu không ngừng đầu tư vào việc xây dựng và cải thiện các giải pháp cũng như các sản phẩm nhằm cho phép tiến hành thương mại hóa trên Internet. Chúng ta cũng dễ dàng nhận ra tầm quan trọng và tính tất yếu của thương mại điện tử. Với những thao tác đơn giản trên máy có nối mạng Internet bạn sẽ có tận tay những gì mình cần mà không phải mất nhiều thời gian. Bạn chỉ cần vào các trang dịch vụ thương mại điện tử, làm theo hướng dẫn và click vào những gì bạn cần. Các nhà dịch vụ sẽ mang đến tận nhà cho bạn.

Ở Việt Nam, nhiều doanh nghiệp cũng đang tiến hành thương mại điện tử nhưng do những khó khăn về cơ sở hạ tầng như viễn thông chưa phát triển mạnh, các dịch vụ thanh toán điện tử qua ngân hàng chưa phổ biến nên chỉ dừng lại ở mức độ giới thiệu sản phẩm và tiếp nhận đơn đặt hàng thông qua Internet.

Nhằm nghiên cứu và góp phần phát triển thương mại điện tử ở Việt Nam, em đã tìm hiểu và thực hiện đề tài **“XÂY DỰNG WEBSITE BÁN GIÀY TRỰC TUYẾN”**.

Với sự hướng dẫn tận tình của Cô giáo: **Cô Nguyễn Thị Quỳnh Anh** em đã hoàn thành cuốn báo cáo thực tập tốt nghiệp này. Tuy đã cố gắng hết sức tìm hiểu, phân tích thiết kế và cài đặt hệ thống nhưng chắc rằng không tránh khỏi những thiếu sót. Em rất mong nhận được sự thông cảm và góp ý của quý Thầy cô giáo trong Bộ môn “Thực tập hệ

thông tin quản lý” trường Đại học Điện Lực, đặc biệt là Cô giáo **Nguyễn Thị Quỳnh Anh**.

Em xin chân thành cảm ơn !

CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN

1.1: Khảo sát thực tế.

Xã hội ngày càng phát triển, nhu cầu hiểu biết trên tất cả các lĩnh vực của con người ngày càng được nâng cao. Đáp ứng yêu cầu này, ở nước ta nhiều cửa hàng bán đồ giày, nhưng đa số cửa hàng hiện nay đều tổ chức kinh doanh theo phương thức truyền thống gồm các qui trình cơ bản sau:

- Nhập mặt hàng giày từ các nhà cung cấp: Lập đơn đặt mua, gửi đơn đặt mua, nhận hàng từ nhà cung cấp, lưu vào kho, thanh toán, quảng cáo và trưng bày sản phẩm mới...
- Bán hàng: Trưng bày các sản phẩm theo loại, giá bán.
- Qui trình đăng ký mua sản phẩm hay ký kết: Được thực hiện khi có sự tiếp xúc trực tiếp giữa hai bên hoặc qua điện thoại.
- Thanh toán theo phương thức truyền thống: Bằng tiền mặt.
- Chính phương thức kinh doanh này dẫn đến những khó khăn sau:
- Cửa hàng phải tốn diện tích rất lớn cho việc trưng bày mặt hàng điện tử.
- Khi khách hàng có nhu cầu mua hàng thì họ phải mất rất nhiều thời gian trong việc tìm kiếm sản phẩm.
- Rất khó để khách hàng có được những thông tin cơ bản về mặt hàng điện tử cần mua.
- Việc quảng cáo sản phẩm gặp nhiều khó khăn và tốn kém.
- Không khai thác được tiềm năng to lớn về nhu cầu mua sắm của khách hàng vì có không ít khách hàng muốn mua sản phẩm nhưng họ không có điều kiện đến cửa hàng(ví như địa điểm, khoảng cách, những người tàn tật, ...).

Những khó khăn trên đó trực tiếp làm giảm đáng kể doanh thu của cửa hàng. Đặt ra cho cửa hàng cần phải có cách tiếp cận, thu hút mới hiệu quả hơn. Giải pháp áp dụng công nghệ thông tin vào trong quản lý, thương mại hiện nay là một xu thế tất yếu.

Một hệ thống quản lý kinh doanh giày trực tuyến sẽ giúp cửa hàng giải quyết được các khó khăn trên và điều quan trọng là đáp ứng được nhu cầu của đông đảo khách hàng có nhu cầu tra cứu thông tin sản phẩm và đây cũng là phương tiện quảng cáo mặt hàng cho cửa hàng tốt nhất, rẻ nhất và hiệu quả nhất. Với hệ thống này, cửa hàng cũng tạo được phương tiện để thu thập ý kiến từ phía khách hàng để giải quyết các sự cố cũng như cải thiện khả năng phục vụ khách hàng.

Mặt hàng giày đặc biệt phù hợp với loại hình kinh doanh trực tuyến. Đó là mặt hàng thuộc ngành hàng thời trang, mỗi người có một size giày cụ thể, giải quyết vấn đề sợ không vừa vặn; khách hàng chỉ cần ưng ý mẫu mã và giá vừa túi tiền khách hàng mục tiêu kết hợp với chiến lược marketing phù hợp, có một showroom để trưng bày sản phẩm.

1.2: Ý tưởng marketing trên Website.

- Sản phẩm giày thuộc ngành thời trang, sự tinh tế trên sản phẩm phần nào mang theo phong cách thời trang của người bán hàng. Khách hàng mục tiêu của shop là sinh viên với phong cách năng động, cá tính, độc và lạ. Sản phẩm giá cả hợp lý, phù hợp với xu hướng của giới trẻ, chất lượng cân bằng với giá shop đưa ra.
- Cập nhật xu hướng thời trang thường xuyên. Gợi ý nhiều cách phối đồ cho khách hàng dễ lựa chọn; Gợi ý những shop bán đồ phụ kiện đi kèm để mix với giày cho phù hợp qua những đường link trên web như: vòng tay, balo, túi xách, mũ, khuyên tai, lắc tay, chân,...
- Hỗ trợ tư vấn khách hàng qua chức năng live chat, hotline giải đáp mọi thắc mắc của khách hàng 24/24. Đem lại cho khách cảm giác thân thiện, giúp khách hàng hiểu sâu hơn về sản phẩm,....
- Có Fanpage trên facebook và google của shop để kết nối khách hàng trung thành. Thống kê lượng truy cập liên tục để update trên web giúp khách hàng dễ dàng theo dõi.
- Phong cách bán hàng trung thực, luôn nói lời cảm ơn tới khách hàng. Chuyển giao hàng đúng hẹn, bọc hàng như một món quà gửi tới khách. Luôn mang tới cho khách một cảm giác thân thiện, gần gũi.

- Giải thích rõ ràng các chính sách bán hàng, đổi trả hàng,.. Làm gia tăng thêm uy tín cho shop, Khách hàng cũng tin tưởng shop hơn.
- Trên website sẽ có chức năng cách tính size giày dành cho nam và nữ giúp khách hàng dễ lựa chọn size cho từng loại sản phẩm hoặc mua mang biếu tặng.

1.3: Yêu cầu chức năng trên Website.

Ngoài các mục cần thiết nhằm marketing như sự kiện khuyến mại, hướng dẫn sử dụng, giới thiệu và các chính sách đảm bảo của trang web nêu ở trên. Dưới đây là một số chức năng cần thiết của trang web nhằm đảm bảo sự an toàn thông tin khách hàng, sự thuận tiện trong việc đặt hàng của khách hàng.

- *Chức năng đăng kí.*

Khách sau khi ghé thăm trang web có thể đăng kí làm thành viên của website. Sau khi là thành viên của trang web, thì bạn sẽ được tham gia vào nhiều chương trình đặc biệt của trang web dành cho khách hàng trung thành như: khuyến mãi tri ân khách hàng, câu lạc bộ người yêu thích giày,... Khách muốn đăng kí làm thành viên thì chọn biểu tượng “đăng kí”. Yêu cầu này được gửi đến hệ thống, hệ thống xử lý yêu cầu đăng kí của khách. Hệ thống xuất lại bảng yêu cầu điền đầy đủ thông tin của người dùng. Người dùng phải điền vào đầy đủ thông tin như là: Tên, password, địa chỉ email, giới tính... Sau đó hệ thống sẽ kiểm tra sự hợp lệ của thông tin và lưu thông tin vào cơ sở dữ liệu. Xuất thông báo đăng kí thành công. Hệ thống yêu cầu check mail để hoàn tất việc đăng ký.

- *Chức năng đăng nhập.*

Khi sử dụng chức năng mua hàng thì người sử dụng phải đăng nhập vào hệ thống qua tên người dùng và mật khẩu đã đăng ký. Hệ thống sẽ xuất form đăng nhập, yêu cầu nhập vào username và pass đã đăng ký. Hệ thống sẽ tự động kiểm tra và xuất thông báo kết quả đăng nhập.

Nếu đăng nhập thành công, form đăng nhập biến mất, trang welcome xuất hiện. Nếu đăng nhập thất bại thì báo ngay trên form đăng nhập.

Nếu khách hàng quên username và pass thì có thể lấy lại username và pass thông qua địa chỉ email đã dùng để đăng ký.

- *Tìm kiếm thông tin sản phẩm:*

Khách hàng yêu cầu tìm kiếm thông tin của sản phẩm. Form tìm kiếm xuất hiện. Khách hàng nhập vào thông tin sản phẩm cần tìm kiếm. Nhập vào loại sản phẩm muốn tìm kiếm hoặc giá sản phẩm thấp nhất hoặc giá sản phẩm cao nhất. Lấy tên phân loại sản phẩm, hệ thống sẽ lọc thông tin theo từ khóa tìm kiếm. Lấy giá sản phẩm, hệ thống sẽ lọc theo giá sản phẩm. Tìm kiếm theo nhãn hiệu, size, màu sắc, kiểu dáng, chất liệu. Hệ thống sẽ tự động xử lý thông tin. Sau đó hệ thống sẽ xuất hiện form thông báo kết quả tìm kiếm.

- *Chức năng “đặt hàng”:*

Các thành viên đã thực hiện đăng nhập mới có thể thực hiện chức năng này. Khách hàng yêu cầu đặt hàng. Yêu cầu này được gửi đến hệ thống. Hệ thống xuất hiện form thông tin đặt hàng cho khách hàng. Nhập thông tin người đặt hàng. Hệ thống sẽ lưu thông tin đơn đặt hàng. Và sau đó xuất đơn đặt hàng lại cho khách hàng.

- *Chức năng “Hỗ trợ khách hàng”*

Giày là sản phẩm thuộc ngành thời trang. Không phải khách hàng nào cũng hiểu biết nhiều về thời trang. Hơn nữa ở Việt Nam tình trạng “Treo đầu dê bán thịt chó” vẫn là một vấn đề nan giải cần được quan tâm. Shop bán đồ với chất lượng phù hợp với giá cả. Vì vậy, đội ngũ tư vấn viên rất quan trọng. Làm việc 24/24 trực tiếp qua hotline để giải đáp thắc mắc của khách hàng không chỉ về sản phẩm mà còn về phương thức đặt hàng, thanh toán,.... Nhiều khách hàng không muốn gọi điện qua hotline mà muốn tư vấn trực tiếp trên website thì có thể hỏi qua chức năng live chat của hệ thống.

- Chức năng “kết nối ”

Ngoài website chính thức công ty còn có fanpage trên facebook , thời gian khách hàng vào facebook trong ngày khá lớn do đó website cần có nút có biểu tượng của facebook (chứa đường link dẫn tới trang fanpage của công ty).

- Chức năng quản lý giỏ hàng.

Cho phép khách hàng thay đổi số lượng sản phẩm muốn mua. Khi khách hàng chọn lại số lượng và chọn cập nhập lại thì số lượng và tổng giá sẽ được tính toán lại. Khách hàng có thể xóa 1 hoặc hoàn toàn sản phẩm có trong giỏ hàng.

- Chức năng thống kê truy cập.

Bộ đếm số lượng người truy cập vào website tại từng thời điểm và số người đang online.

1.4: Chức năng của nhà quản trị.

- Quản lý hệ thống

Khi người quản lý muốn vào hệ thống để thay đổi một thông tin nào đó của trang web, để đảm bảo an toàn thông tin người quản lý phải có tên tài khoản riêng và mật khẩu riêng.

Quản lý vào Form quản lý người dùng. Xem thông tin thành viên bằng cách nhập và mã người dùng, Lấy thông tin người dùng, hiển thị thông tin người dùng.

Quản lý muốn sửa thông người dùng: Lấy thông tin người dùng, hiển thị Form sửa thông tin người dùng. Nhập vào thông tin cần sửa như là: địa chỉ, số điện thoại...Lưu thông tin mới sửa.

Quản lý muốn xóa thông tin người dùng: chọn mã người dùng muốn xóa. Nhấn nút xóa, cập nhật lại cơ sở dữ liệu, hiển thị Form thành viên.

- *Quản lý danh mục*

- Quản lý danh sách khách hàng:

Mỗi khách hàng lướt web, truy cập web, bình luận, comment, hay lượng người mua hàng... Tất cả dữ liệu về khách hàng đều được lưu trữ trong một kho dữ liệu “Danh sách khách hàng” để thống kê khi cần thiết, hay để xử lý những vấn đề liên quan đến khách hàng như : đổi trả, giao hàng chậm,...

- Quản lý danh sách người quản trị:

Một web có thể có rất nhiều người quản trị. Để dễ dàng quản lý thì cần một hồ sơ dữ liệu liên quan đến người quản trị. Giúp quản lý nhân sự tốt hơn.

- Quản lý danh mục sản phẩm:

Nhà quản lý chọn sản phẩm cần xem. Xác định loại sản phẩm, lấy thông tin loại sản phẩm. Hệ thống hiển thị thông tin sản phẩm: Mã sản phẩm, tên sản phẩm, loại sản phẩm, giá sản phẩm, mô tả sản phẩm, ngày cập nhật.

Quản lý chọn chức năng Thêm sản phẩm, hệ thống hiển thị form thêm sản phẩm. Sau đó nhập vào các thông tin của sản phẩm vào. Lấy loại sản phẩm của sản phẩm cần thêm vào. Nhấn nút thêm sản phẩm. lưu thông tin thêm sản phẩm. Hiển thị sản phẩm vừa thêm vào.

Quản lý chọn chức năng sửa: hiển thị sản phẩm cần sửa thông tin, sửa chi tiết của sản phẩm cần sửa. Lưu thông tin đã sửa. hiển thị sản phẩm đã sửa.

Quản lý chọn chức năng xóa sản phẩm: chọn sản phẩm cần xóa, lưu thông tin, cập nhật lại cơ sở dữ liệu.

- Quản lý danh mục nhà cung cấp:

Mỗi một hãng giày lại có một nhà cung cấp riêng, giá cả, số lượng hàng hóa lấy mỗi kì,...

- Quản lý danh mục hình ảnh, video, tin tức:

Hình ảnh, video cho mỗi sản phẩm. Những bài báo, bài viết của nhân viên SEO, hay của khách hàng phản hồi lại được quản lý chặt chẽ. Không để những bài viết spam gây ảnh hưởng đến web.

- Quản lý danh sách nhân viên giao hàng.

Thông tin của nhân viên giao hàng sẽ được lưu trữ vào một form bao gồm: Họ tên, SĐT...

Người quản lý có thể thêm, sửa hoặc xóa thông tin trên form nhân viên giao hàng.

- *Quản lý đơn hàng.*

Liệt kê các đơn đặt hàng mà khách hàng đã đặt hàng, Hiện thị tình trạng đơn.

- Đầu vào:

Thông tin của đơn hàng bao gồm: Tên khách hàng, nơi nhận hàng, thời gian đặt hàng, giá trị của đơn hàng, tình trạng đơn hàng.

- Xử lý:

Hệ thống lấy dữ liệu từ cơ sở dữ liệu hiển thị lên trang đơn đặt hàng, khi người quản trị chọn hủy đơn hàng thì hệ thống sẽ gửi thông tin đơn hàng cần hủy xuống database để hủy đơn hàng. Khi chọn xem chi tiết thì sẽ gửi đến trang chi tiết đơn đặt hàng.

- Đầu ra:

Giá trị, tình trạng đơn hàng

- *Quản lý phản hồi*

Trong quá trình kinh doanh tất cả thông tin về khách hàng, phản hồi lại những vấn đề gì?... Giúp shop rút ra nhiều kinh nghiệm hơn, làm khách hàng ngày càng hài lòng về sản phẩm cũng như cách phục vụ.

- Báo cáo, thống kê

Mỗi ngày, mỗi kì tháng, quý,... Quản trị viên sẽ thống kê lượng khách hàng trung thành, khách hàng mới, khách hàng tiềm năng,... và lượng sản phẩm bán được để dễ quản trị hơn, đưa ra các chiến lược marketing tiếp theo tốt hơn.

1.5: Đối tượng phạm vi nghiên cứu.

- Đối tượng ứng dụng đề tài :

Mọi người tiêu dùng trên toàn quốc có nhu cầu đặt mua hàng qua mạng.

Các công ty, các doanh nghiệp có nhu cầu đặt mua hàng.

1.6: Ý nghĩa khoa học thực tiễn của đề tài.

Trong thời đại thương mại điện tử đang ngày càng phát triển, việc ứng dụng vào hoạt động “Website bán giày trực tuyến” đã mang lại nhiều ý nghĩa như:

- Đỡ tốn nhiều thời gian cho người tiêu dùng cũng như nhà quản lý trong việc tham gia vào hoạt động mua bán hàng.
- Giúp người tiêu dùng có được giá cả và hình ảnh mặt hàng một cách chính xác.
- Giúp nhà quản lý dễ dàng hơn trong việc quản lý sản phẩm.
- Nhà quản lý có thể thống kê các sản phẩm bán chạy một cách nhanh nhất giúp cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình trở nên tốt hơn.

1.7: Mô tả quá trình đặt hàng.

- Đối với khách hàng :

Người truy cập web có thể tìm kiếm và xem được các **hình ảnh** và **thông tin của tất cả sản phẩm** được đưa lên. Cùng các thông tin liên quan đến như bài viết, **tin tức**. Khi xem mỗi chi tiết mặt hàng, khách hàng có thể xem luôn các thông tin về hình thức khuyến mại cho mặt hàng nếu có. Có thể tìm kiếm mặt hàng theo tiêu chí tìm kiếm của hệ thống như giá cả, nhãn hiệu, **nhóm sản phẩm** , **nhóm hình ảnh**, **nhóm tin tức**... Khách hàng lướt web có thể đăng ký làm thành viên của website để có thể được gửi thông tin về sản phẩm mới và có thể dùng thông tin của mình khi comment cũng như mua hàng. Nếu

không nội dung bài comment mà khách hàng tham gia sẽ được đề chế độ nặc danh, hoặc lúc click vào chức năng mua hàng phải điền toàn bộ thông tin. Khi khách hàng đăng ký tham gia làm thành viên không phải kích hoạt mail.

Để tiện cho việc mua hàng, hệ thống cần cung cấp một giỏ hàng điện tử; Khách hàng có thể chọn hàng cần mua cho vào giỏ hàng. Giỏ hàng được thiết kế giống như giỏ hàng thật trong các siêu thị, khách hàng có thể thay đổi số lượng, loại bỏ mặt hàng ra khỏi giỏ tùy thích.

Khi đã chọn xong giỏ hàng, hệ thống cung cấp một bản đăng ký nếu khách hàng mua lần đầu, nếu khách hàng đã mua từ lần thứ hai trở đi thì chỉ cần cung cấp Tên truy cập và mật khẩu. Trong trường hợp khách hàng quên mật khẩu, hệ thống sẽ yêu cầu tên truy cập và các thông tin của khách hàng, truy cập trong cơ sở dữ liệu trả về mật khẩu cho khách hàng và yêu cầu khách hàng thay đổi lại mật khẩu. Khi khách hàng hoàn thành các bước mua hàng thì đơn hàng sẽ được gửi về email của khách hàng, hoặc gửi về tài khoản của khách đã là thành viên.

Khách hàng có thể xem **thông tin quảng cáo** cho các sản phẩm của công ty, hoặc công ty khác. Khách hàng có thể liên hệ với **nhóm hỗ trợ** qua chat yahoo để được tư vấn trực tuyến Với mỗi mặt hàng khi chọn thì khách hàng sẽ được gợi ý những mặt hàng khách có những nét tương đồng như cùng nhãn hiệu, cùng giá, cùng loại mặt hàng....

- Đối với người quản trị:

Bao gồm việc bố trí sản phẩm, tổ chức gian hàng trong gian hàng ảo, các hình thức khuyến mại, quảng cáo sản phẩm. Đây chính là chiến lược marketing cho gian hàng ảo, doanh nghiệp với mục đích thu hút, tìm kiếm khách hàng, quảng bá doanh nghiệp, nâng cao thương hiệu sản phẩm của doanh nghiệp. Cho phép thêm, sửa, xóa sản phẩm và danh mục sản phẩm trong cơ sở dữ liệu (CSDL - database).

Cho phép thêm, sửa, xóa người dùng, phân quyền hạn cho người dùng, đặt lại mật khẩu đăng nhập... Cho phép thêm, sửa, xóa hóa đơn, xem và cập nhật **hóa đơn chi tiết** và **hóa đơn khách hàng**.. Quản lý danh mục như: **danh sách khách hàng** đã đăng nhập,

danh sách người quản trị web, danh mục sản phẩm bán chạy, sản phẩm cũ, **danh mục hình ảnh, video, danh mục nhà cung cấp**... Nhà quản trị quản lí tìm kiếm mặt hàng, nhà cung cấp, tìm kiếm khách hàng... Cho phép thêm, sửa, xóa, cập nhật tin tức về sản phẩm và công ty. Bố cục và sửa đổi các trang tĩnh như Liên hệ, Giới thiệu... Chỉnh sửa các bài viết không hợp lệ, sai thông tin, các bình luận không phù hợp. Quản lý đơn đặt hàng: tạo hoá đơn, thanh toán theo hoá đơn, hỗ trợ các hình thức thanh toán khác nhau. Khi khách hàng hoàn thành các bước mua hàng thì đơn hàng sẽ được gửi về email admin.

Chăm sóc khách hàng sau mua: Quản lý phản hồi của khách hàng như comment và hỏi đáp qua hệ thống chat Yahoo. Cuối mỗi ngày quản trị viên sẽ tổng hợp lại tất cả hóa đơn nhập, xuất và giỏ hàng. Cho phép in ra các báo cáo về số lượng, danh sách các hóa đơn, **sản phẩm**, người dùng.

1.8: Bảng phân tích.

Động từ + Bổ ngữ	Danh từ	Nhận xét
Tìm kiếm – hình ảnh	Người quản trị	Tác nhân
Xem - hình ảnh	Danh sách quản trị	Hồ sơ dữ liệu
Xem – tin tức	Khách hàng	Tác nhân
Đăng ký – thành viên	Danh sách khách hàng	Hồ sơ dữ liệu
Thêm, sửa, xóa – sản phẩm	Thông tin sản phẩm	Hồ sơ dữ liệu
Sửa – mật khẩu	Sản phẩm	Hồ sơ dữ liệu
Cấp lại – mật khẩu	Nhóm sản phẩm	Hồ sơ dữ liệu
Tìm kiếm – mặt hàng	Hình ảnh, video	Hồ sơ dữ liệu

Tìm kiếm – khách hàng	Nhóm hình ảnh, video	Hồ sơ dữ liệu
Quản lý – nhân viên	Nhóm tin tức	Hồ sơ dữ liệu
	Tên truy cập	Hồ sơ dữ liệu
	Mật khẩu	Hồ sơ dữ liệu
	Hình thức khuyến mại	Hồ sơ dữ liệu
	Chi tiết sản phẩm	Hồ sơ dữ liệu
	Quảng cáo	Hồ sơ dữ liệu
	Nhóm hỗ trợ	Tác nhân
	Hóa đơn khách hàng	Hồ sơ dữ liệu
	Hóa đơn chi tiết	Hồ sơ dữ liệu
	Hình thức thanh toán	
	Nhân viên giao hàng	Tác nhân
	Danh mục nhà cung cấp	Hồ sơ dữ liệu
	Liên hệ	Hồ sơ dữ liệu
	Nick gmail	Hồ sơ dữ liệu

Bảng 1: Bảng phân tích.

CHƯƠNG 2: PHÂN TÍCH HỆ THỐNG THÔNG TIN

2.1: Mô hình nghiệp vụ.

2.1.1: Biểu đồ ngữ cảnh hệ thống.



Hình 1: Biểu đồ ngữ cảnh

2.1.2: Biểu đồ phân rã nhóm dần các chức năng.

Chức năng lá	Nhóm lần 1	Nhóm lần 2
Đăng nhập tài khoản	Tài khoản khách hàng	
Đăng ký tài khoản		
Sửa mật khẩu		
Thông tin sản phẩm		

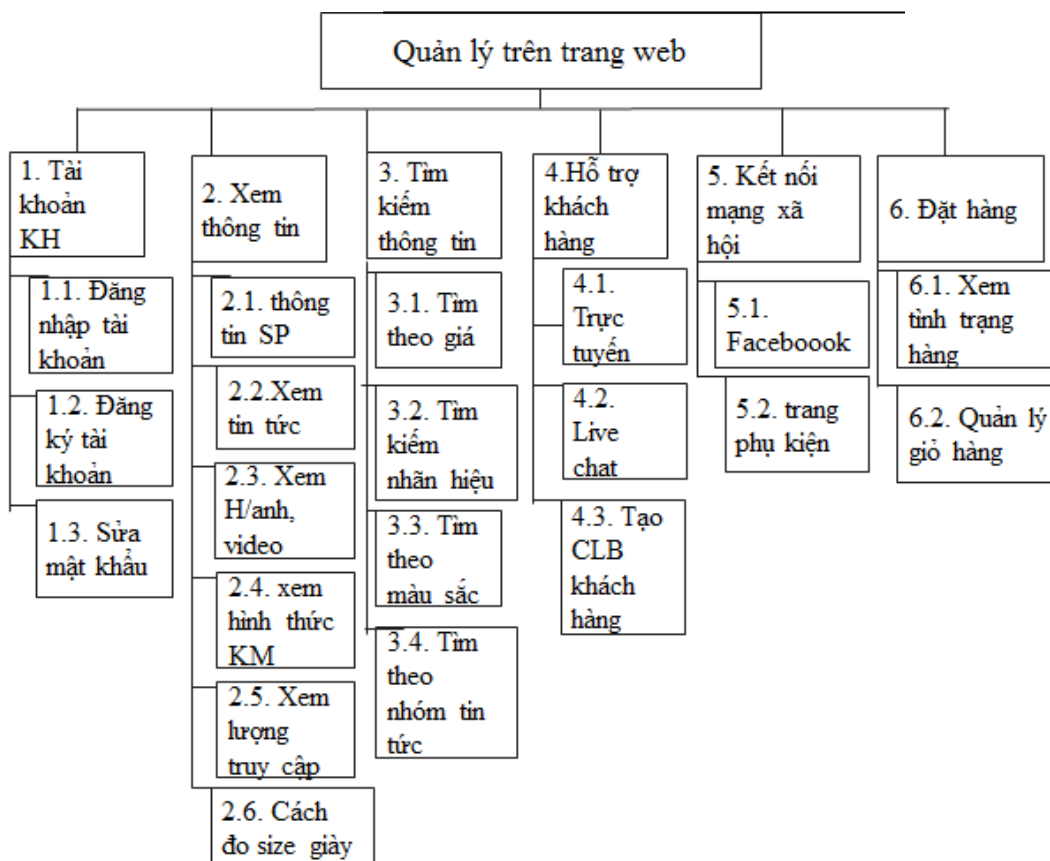
Xem tin tức	Xem thông tin	Quản lý trang web
Xem hình ảnh, video		
Xem hình thức khuyến mại		
Xem lượng truy cập		
Xem cách đo size giày		
Tìm theo giá	Tìm kiếm thông tin	
Tìm theo nhãn hiệu		
Tìm theo màu sắc		
Tìm theo nhóm tin tức		
Trực tuyến	Hỗ trợ khách hàng	
Live chat		
Tạo câu lạc bộ khách hàng		
Face book	Kết nối mạng xã hội	
Trang phụ kiện		
Xem tình trạng hàng	Đặt hàng	
Quản lý giỏ hàng		
Đăng nhập hệ thống	Quản lý hệ thống	Chức năng của người quản trị
Đăng xuất hệ thống		
Sửa mật khẩu		
Danh sách khách hàng	Quản lý danh mục	
Danh sách người quản trị		
Danh mục sản phẩm		
Danh mục nhà cung cấp		
Danh mục hình ảnh, video, tin tức		
Quản lý nhân viên giao hàng		
Tiếp nhận đơn hàng	Quản lý đơn hàng	
Xử lý đơn hàng		
Giao hàng		

Thanh toán đơn hàng		
Quản lý bình luận		
Quản lý hỏi - đáp	Quản lý bình luận	
Thống kê theo sản phẩm		
Thống kê theo khách hàng	Báo cáo, thống kê	

Bảng 2: Biểu đồ phân rã nhóm dần các chức năng

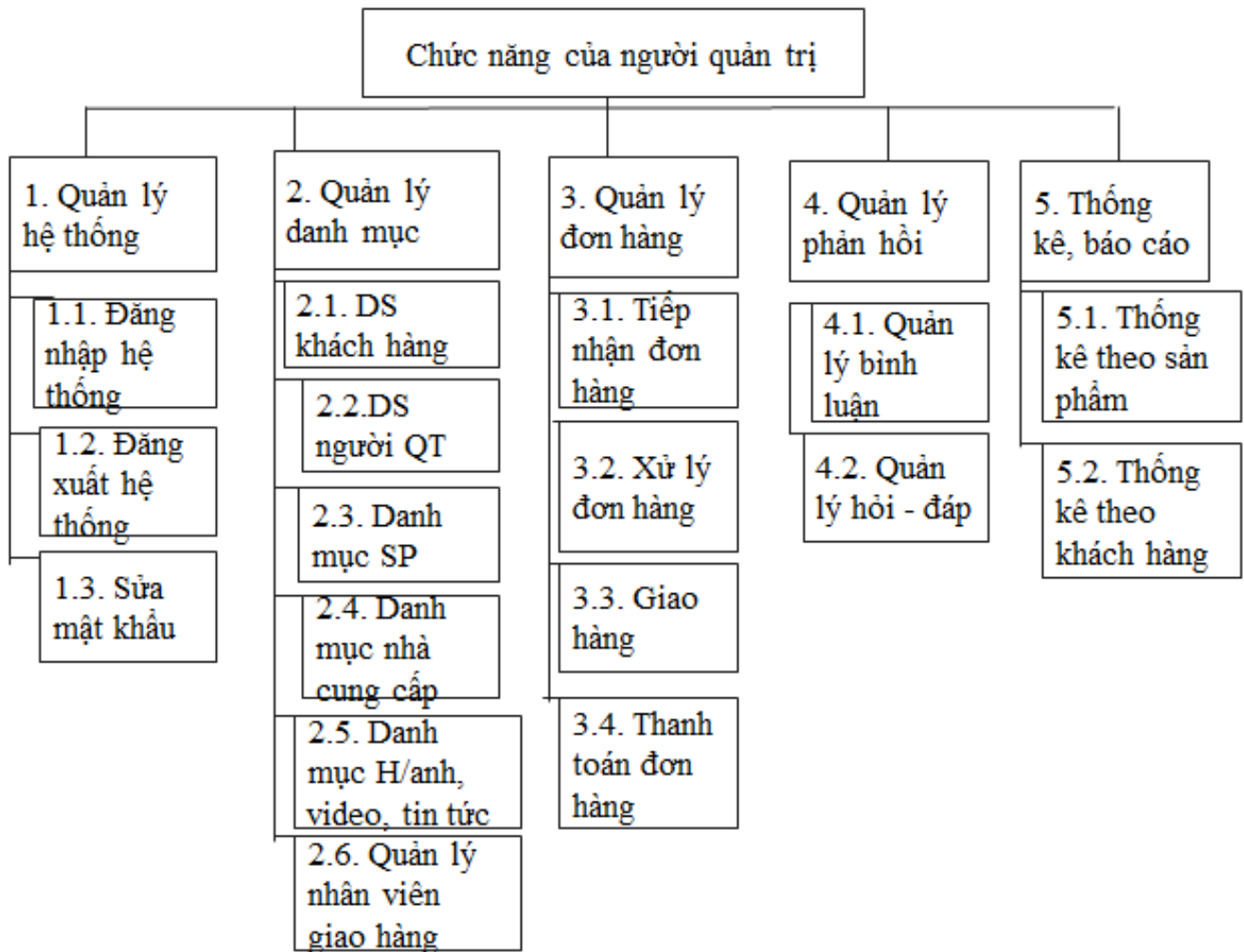
2.1.3: Biểu đồ phân rã chức năng.

- Biểu đồ phân rã chức năng trên website:



Hình 2: Biểu đồ phân rã chức năng trên Website.

- Biểu đồ phân rã chức năng của người quản trị:



Hình 3: Biểu đồ phân rã chức năng của nhà quản trị.

2.1.4: Mô tả chức năng lá.

- Quản lý trên trang web:

(1.1) *Đăng nhập tài khoản:* Khi đã có tài khoản khách hàng nhớ tên tài khoản và mật khẩu để đăng nhập vào hệ thống.

(1.2) *Đăng ký tài khoản:* Khách hàng sẽ điền những thông tin cần thiết và đăng ký một tài khoản với website. Website sẽ tạo cho khách hàng một tài khoản để khách hàng có thể gửi góp ý, mua hàng, đăng ký làm thành viên...

(1.3) *Sửa mật khẩu*: Khách hàng gửi thông tin khách hàng, gửi lại mật khẩu cũ, website xác nhận và cấp lại mật khẩu mới do khách hàng đặt lại.

(2.1) *Thông tin sản phẩm*: Tất cả các thông tin chi tiết về sản phẩm như : giá, chất liệu, màu sắc, số lượng, cách sử dụng,...Khách hàng có thể kích vào nút “Chi tiết sản phẩm” là có thể xem.

(2.2) *Xem tin tức*: Khách hàng có thể xem tin tức như các bài báo về sản phẩm, hay cập nhật xu hướng hot nhất trên mục tin tức.

(2.3) *Xem hình ảnh, video*: Ngoài tin tức khách hàng còn có thể xem hình ảnh, video về sản phẩm để xem rõ hơn sản phẩm mình muốn mua.

(2.4) *Xem hình thức khuyến mại*: Vào một số dịp như các ngày đặc biệt trong năm, hay các sự kiện,... Shop có đưa ra các chương trình khuyến mại đặc biệt để thu hút khách hàng. Khách hàng có thể xem hình thức khuyến mại tại chính trang web hoặc trên google tìm kiếm, hoặc trên facebook và các trang mạng xã hội khác.

(2.5) *Xem lượng truy cập*: Trên web luôn hiển thị lượng truy cập để khách hàng tiện theo dõi.

(2.6) *Xem cách đo giày*: Mỗi một kiểu dáng lại có cách đo size giày riêng. Để khách hàng dễ dàng mua giày với đúng size họ mong muốn để mua hoặc cho biểu tặng shop đưa ra các thông tin về cách đo size giày của shop. Khách hàng có thể đọc và cập nhật.

(3.1) *Tìm kiếm theo giá*: Trường dữ liệu theo giá cả. Khách hàng có thể dễ dàng tìm kiếm sản phẩm theo ý mình một cách nhanh hơn.

(3.2) *Tìm kiếm theo nhãn hiệu*: Trường dữ liệu theo nhãn hiệu. Khách hàng có thể dễ dàng tìm kiếm sản phẩm theo ý mình một cách nhanh hơn.

(3.3) *Tìm kiếm theo màu sắc*: Trường dữ liệu theo màu sắc. Khách hàng có thể dễ dàng tìm kiếm sản phẩm theo ý mình một cách nhanh hơn.

(3.4)*Tìm theo nhóm tin*: Trường dữ liệu theo nhóm tin tức. Khách hàng có thể dễ dàng tìm kiếm tin tức theo ý mình một cách nhanh hơn.

(4.1)*Trực tuyến*: Bộ phận hỗ trợ trực tuyến qua hotline giúp khách hàng được giải đáp thắc mắc, phản hồi ý kiến bất cứ lúc nào 24/24.

(4.2)*Live chat*: Bộ phận hỗ trợ trực tuyến qua live chat giúp khách hàng được giải đáp thắc mắc, phản hồi ý kiến bất cứ lúc nào 24/24.

(4.3)*Tạo câu lạc bộ khách hàng*: Câu lạc bộ khách hàng nơi khách hàng yêu thích giày. Nơi khách hàng có thể thoải mái chia sẻ tri thức về giày như: nhãn hiệu, chất liệu, cách sử dụng, kinh nghiệm mix đồ.... Nơi khách hàng có thể gắn kết với nhau dễ dàng hơn.

(5.1)*Facebook*: Facebook – mạng xã hội hot nhất hiện nay. Fanpage facebook là nơi lý tưởng để tăng doanh thu.

(5.2)*Live chat*: Công cụ hỗ trợ khách hàng tốt nhất dành cho website hiện nay. Giúp khách hàng không mất tiền điện thoại mà vẫn có thể giải đáp thắc mắc nhanh nhất có thể.

(6.1) *Xem tình trạng hàng*: Khi khách hàng lựa chọn sản phẩm và quyết định mua thì cần xem tình trạng hàng xem còn hay hết. Giúp khách hàng nhanh chóng đưa ra quyết định hơn.

(6.2)*Quản lý giỏ hàng*: Khách hàng có thể tự quản lý giỏ hàng của mình. Thêm, sửa, xóa số lượng hàng hóa trong giỏ hàng của mình.

- Chức năng của người quản trị:

(1.1) *Đăng nhập hệ thống*: Quản lý thông tin đăng nhập của cả khách hàng và của cả nhà quản trị.

(1.2) *Đăng xuất hệ thống*: Quản lý thông tin đăng xuất của cả khách hàng và của cả nhà quản trị.

(1.3) *Sửa mật khẩu*: Khách hàng và nhà quản trị đều có thể đổi mật khẩu hoặc xin cấp lại mật khẩu.

(2.1) *Danh sách khách hàng*: Tất cả thông tin về khách hàng: Họ tên, email, số điện thoại, địa chỉ,....

(2.2) *Danh sách người quản trị*: Tất cả thông tin về nhà quản trị: Họ tên, email, số điện thoại, địa chỉ,....

(2.3) *Danh mục sản phẩm*: Chi tiết về sản phẩm như: chất liệu, màu sắc, thuộc nhãn hiệu gì, cách sử dụng, cách mix đồ...

(2.4) *Danh mục nhà cung cấp*: Quản lý tất cả danh sách của nhà cung cấp.

(2.5) *Danh mục hình ảnh, video, tin tức*: Chi tiết về hình ảnh, video về sản phẩm, tin tức, xu hướng thời trang,

(2.6) *Quản lý nhân viên giao hàng*: Quản lý tất cả thông tin về nhân viên giao hàng.

(3.1) *Tiếp nhận đơn hàng*: Khi khách đặt hàng, hệ thống sẽ tiếp nhận đơn hàng.

(3.2) *Xử lý đơn hàng*: Sau khi tiếp nhận đơn hàng thì xem tình trạng hàng xem còn hay hết.

(3.3) *Giao hàng*: Chuyển giao cho nhân viên giao hàng.

(3.4) *Thanh toán đơn hàng*: Khách hàng thanh toán đơn hàng.

(4.1) *Quản lý bình luận*: Tất cả thông tin về bình luận hỏi về sản phẩm hoặc góp ý về sản phẩm qua hình thức comment dưới sản phẩm.

(4.2) *Quản lý hỏi - đáp*: Tất cả thông tin về bình luận hỏi về sản phẩm hoặc góp ý về sản phẩm qua hình thức hỏi đáp qua livechat

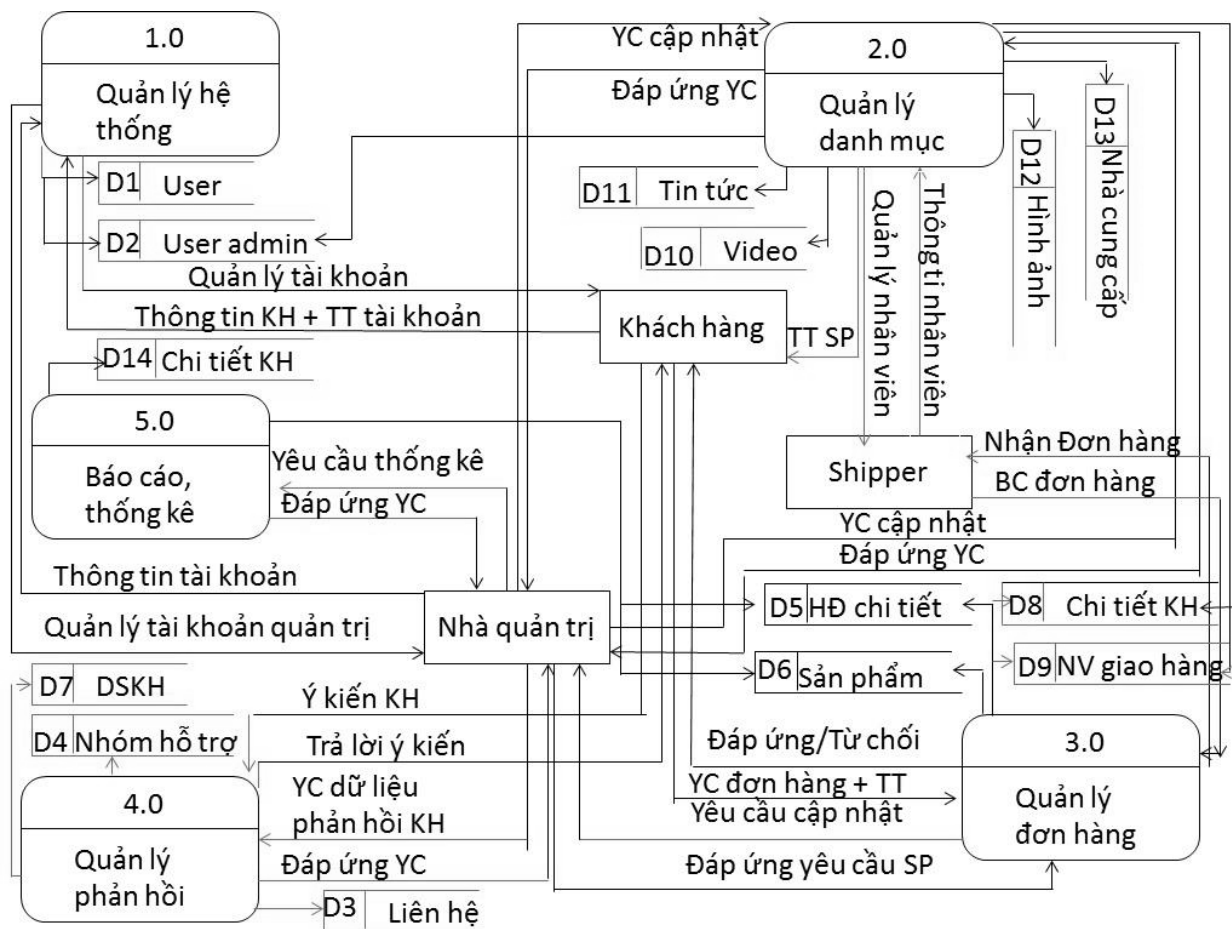
(5.1) *Thống kê theo sản phẩm*: Mỗi ngày sẽ thống kê lượng sản phẩm bán được, chốt lại xem lượng hàng còn hay hết để nhập thêm hàng về.

(5.2) *Thống kê theo khách hàng*: Mỗi ngày sẽ thống kê lượng khách hàng ghé thăm shop, và khách hàng đã đăng ký thành viên, lượng khách hàng mua hàng.

2.1.5: Hồ sơ dữ liệu.

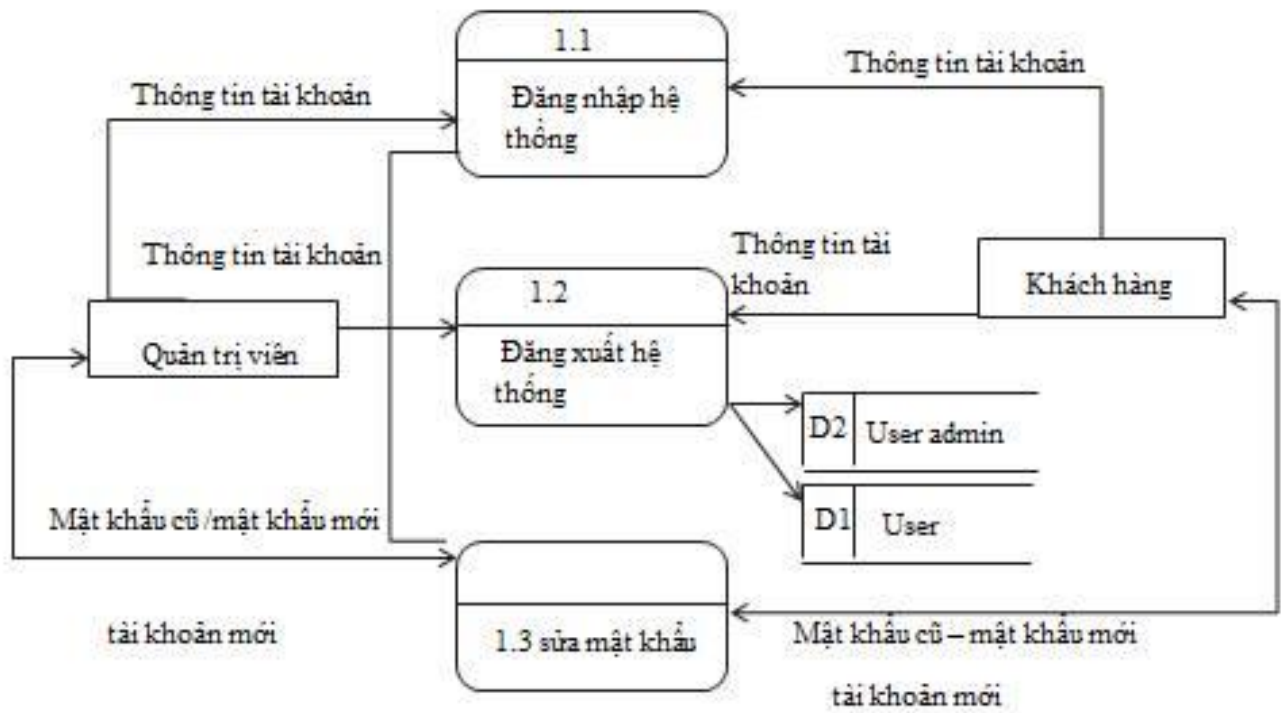
- D1. User
- D2. User admin
- D3. Liên hệ
- D4. Nhóm hỗ trợ
- D5. Hóa đơn chi tiết
- D6. Sản phẩm
- D7. Danh sách khách hàng
- D8. Chi tiết khách hàng
- D9. Nhân viên giao hàng
- D10. Video
- D11. Tin tức
- D12. Hình ảnh
- D13. Nhà cung cấp
- D14. Chi tiết hóa đơn
- D15. Nick gmail

2.1.6: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 0.



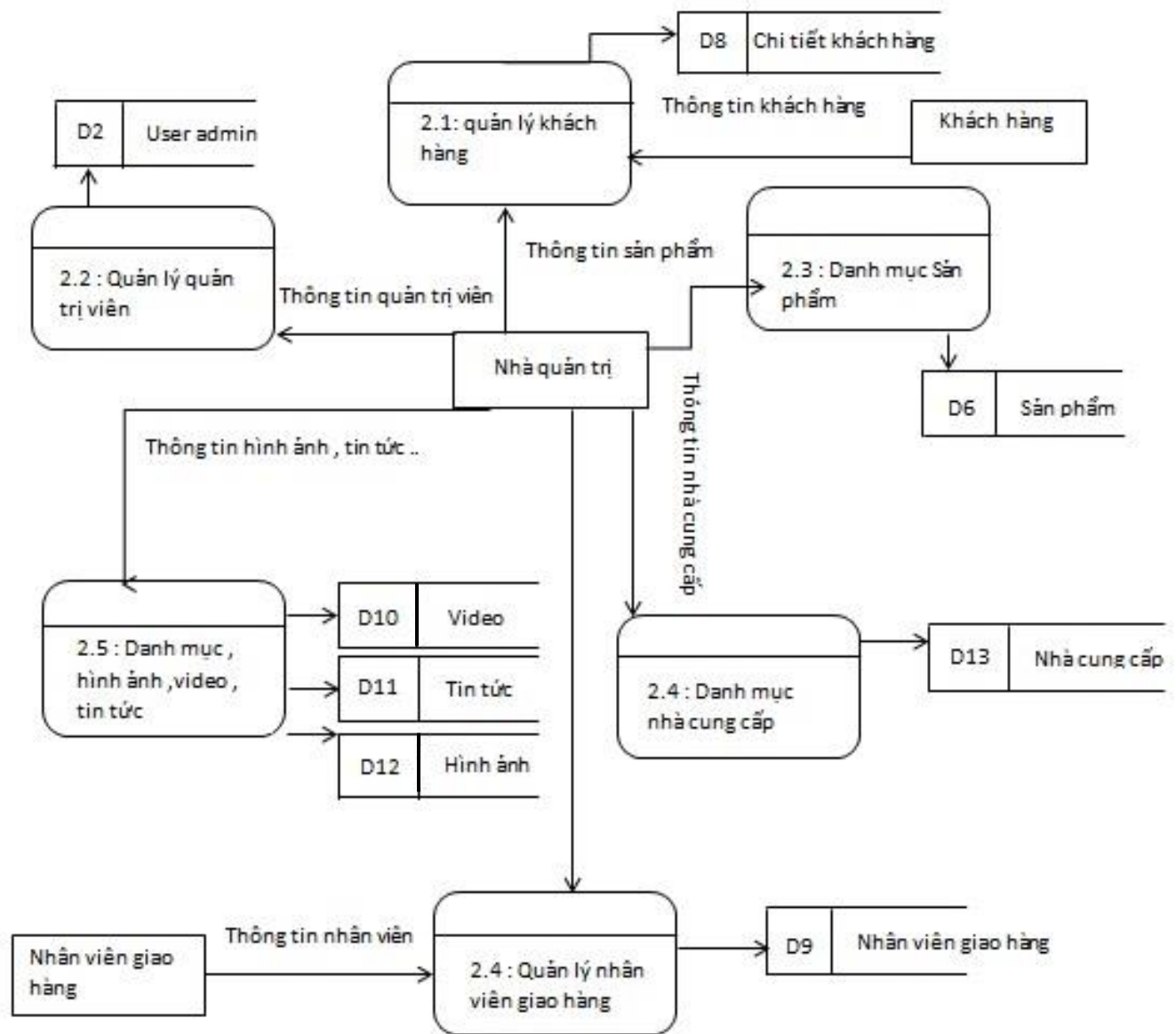
Hình 4: Biểu đồ luồng dữ liệu mức đỉnh.

2.1.7: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 1.



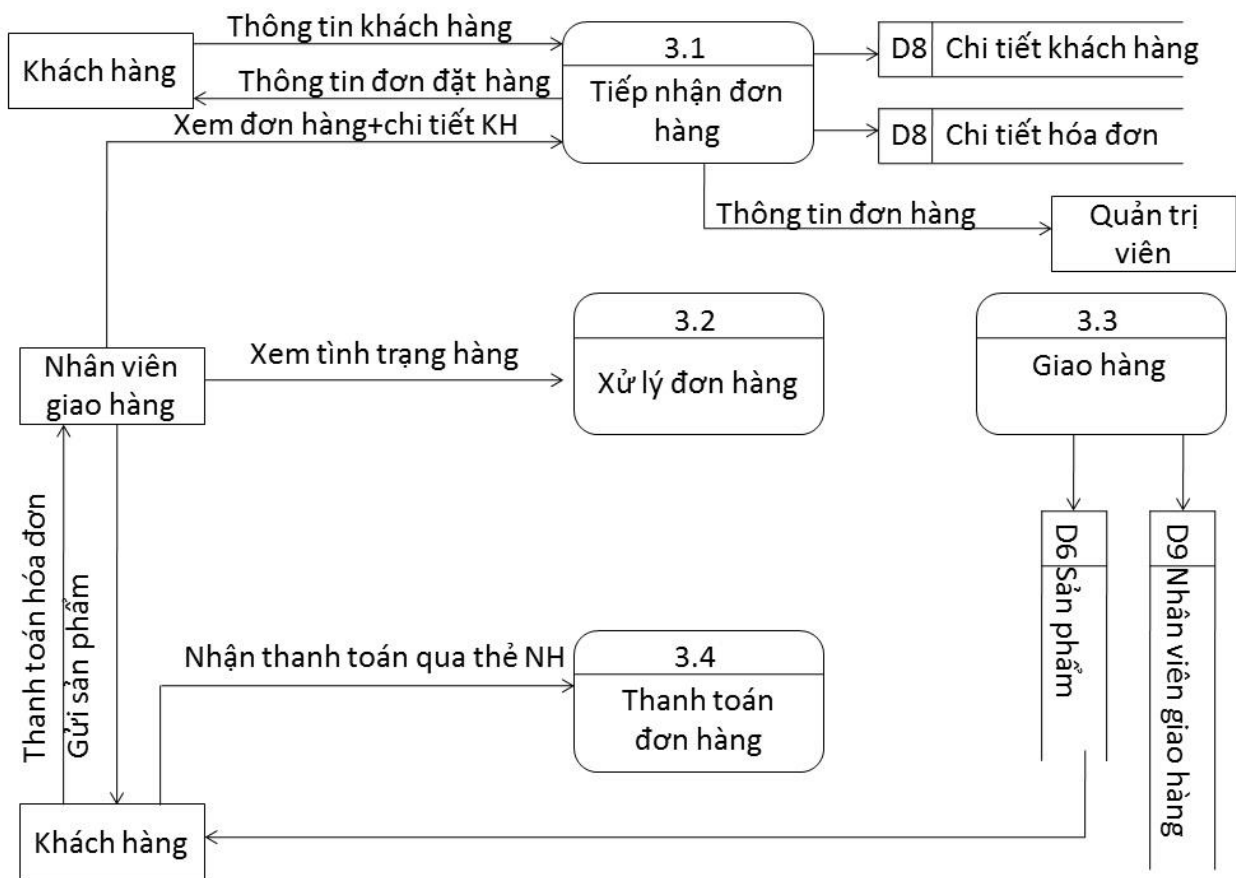
Hình 5: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 1.

2.1.8: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 2.



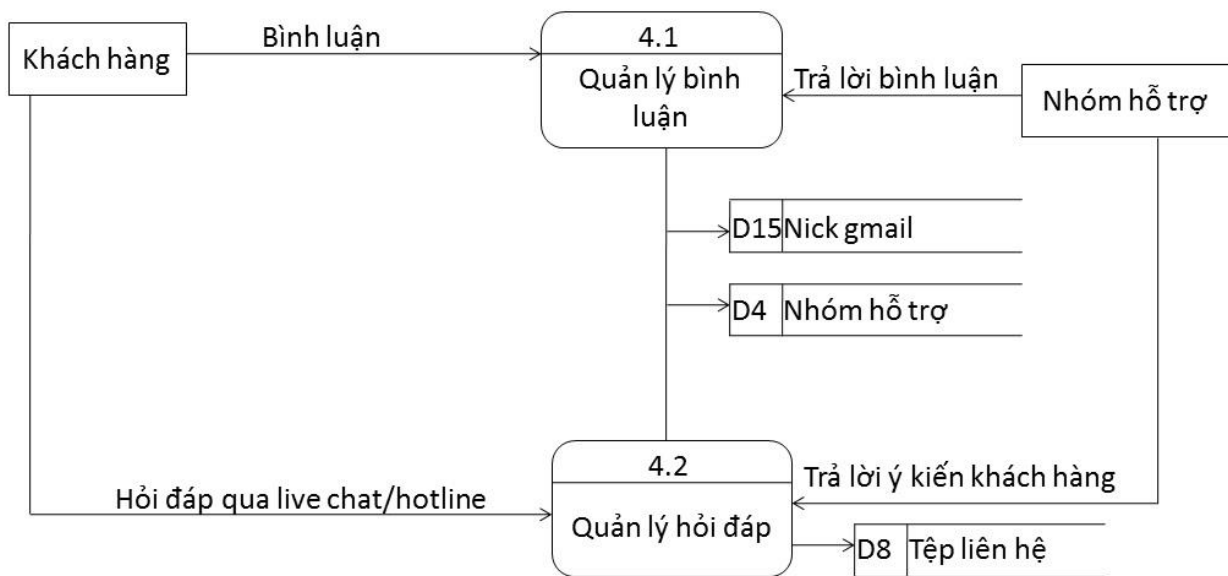
Hình 6: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 2.

2.1.9: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 3.



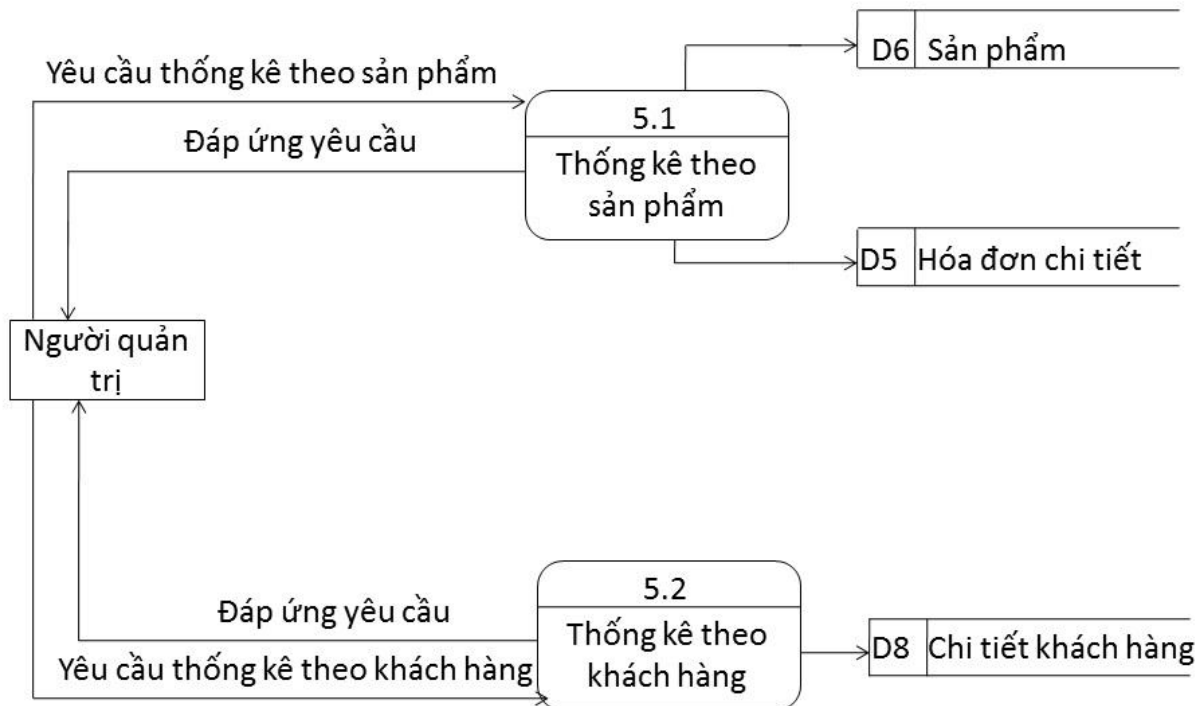
Hình 7: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 3.

2.1.10: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 4.



Hình 8: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 4

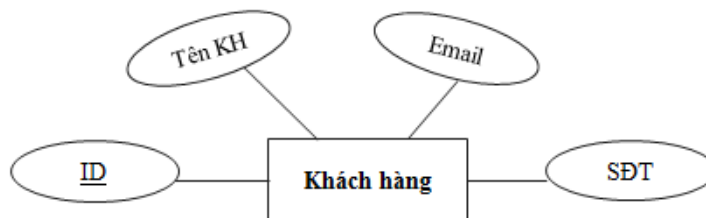
2.1.11: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 5.



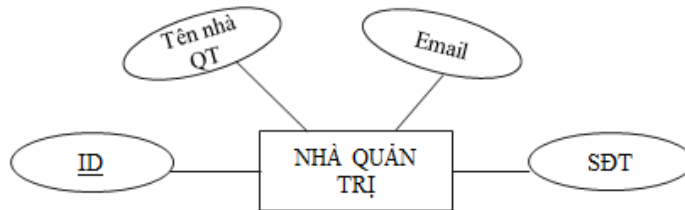
Hình 9: Biểu đồ luồng dữ liệu mức 5.

2.1.12: Danh sách thực thể.

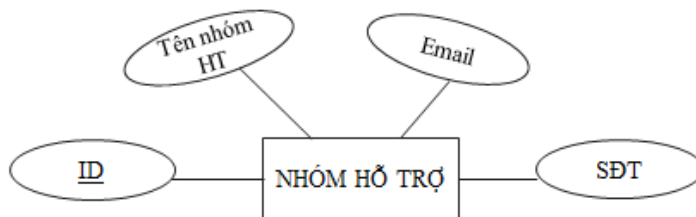
- Thực thể khách hàng



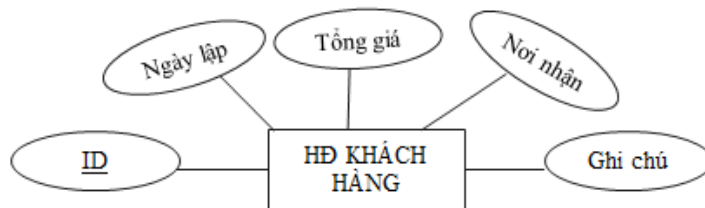
- Thực thể nhà quản trị



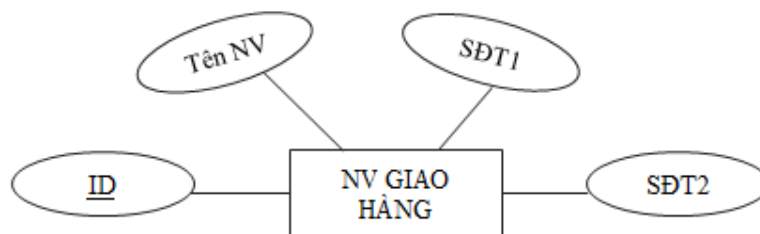
- Thực thể nhóm hỗ trợ



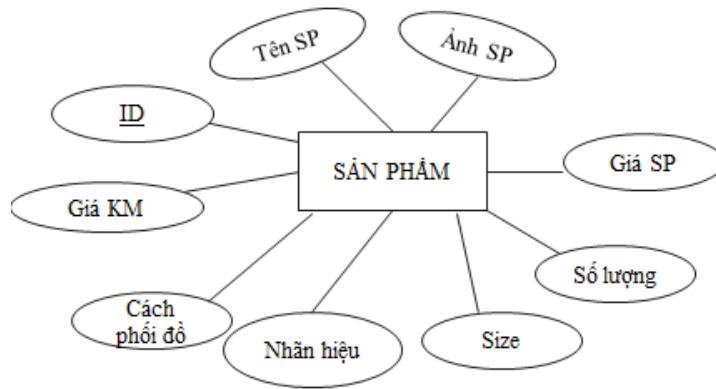
- Thực thể hóa đơn khách hàng



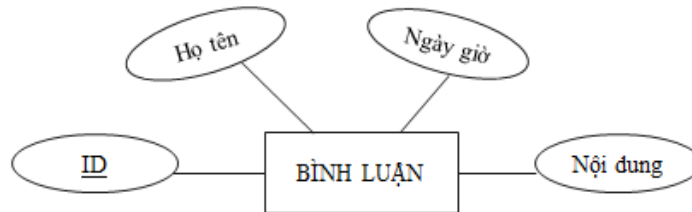
- Thực thể nhân viên giao hàng



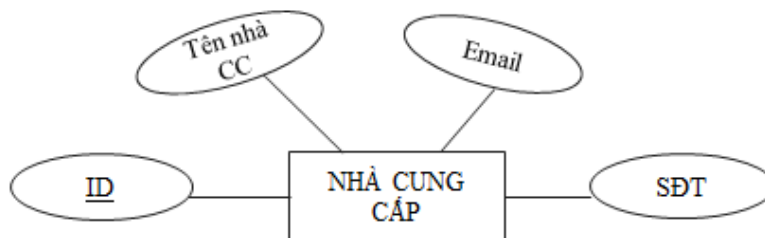
- Thực thể sản phẩm



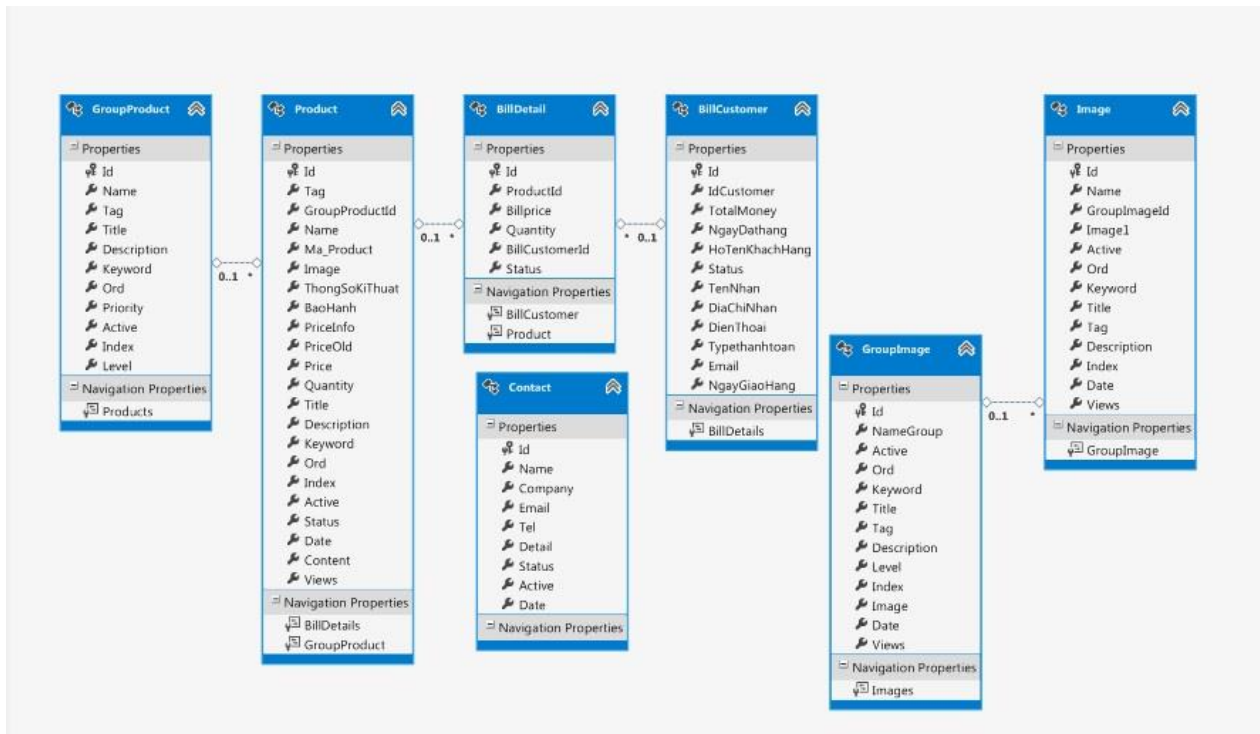
- Thực thể bình luận



- Thực thể nhà cung cấp



2.1.13: Mô hình thực thể liên kết.



Hình 10: Mô hình thực thể liên kết 1.



Hình 11: Mô hình thực thể liên kết 2.

2.1.14: Liệt kê, chính xác hóa và lựa chọn thông tin.

Tên được chính xác của các đặc trưng	Viết gọn tên đặc trưng	Đánh dấu loại ở mỗi bước		
		1	2	3
A.Khách hàng				
ID khách hàng	ID	√		
Tên khách hàng	Tên KH			√
điện thoại	SĐT			√
email	Email			√
B.Nhà quản trị				
ID nhà quản trị	ID	√		
Tên nhà quản trị	Tên nhà QT			√
điện thoại	SĐT			√
email	Email			√
C. Nhóm hỗ trợ				
ID nhóm hỗ trợ	ID	√		
Tên nhóm hỗ trợ	Tên nhóm HT			√
điện thoại	SĐT			√

email	Email			
D. Nhà cung cấp				
ID nhà cung cấp	ID	√		
Tên nhà cung cấp	Tên nhà CC			√
điện thoại	SĐT			√
email	Email			√
E.Nhân viên giao hàng				
ID nhân viên	ID	√		
Tên nhân viên	Tên NV			√
Số điện thoại 1	SĐT1			√
Số điện thoại 2	SĐT2			√
F. Bình luận				
ID bình luận	ID	√		
Họ tên	Họ tên			√
Ngày giờ	Ngày giờ			√
Nội dung	Nội dung			√
G.Sản phẩm				
ID sản phẩm	ID	√		
Tên sản phẩm	Tên SP			√

Ảnh sản phẩm	Ảnh SP			√
Giá sản phẩm	Giá SP			√
Số lượng	Số lượng			√
Size giày	Size			√
Nhãn hiệu	Nhãn hiệu			√
Cách phối đồ	Cách phối đồ			√
Giá khuyến mãi	Giá KM			√
H.Hóa đơn Khách hàng				
ID hóa đơn	ID	√		
Ngày lập	Ngày lập			√
Tổng giá	Tổng giá			√
Nơi nhận	Nơi nhận			√
Ghi chú	Ghi chú			√

* Chú thích: dấu “√” đánh dấu mục tin được loại / chọn ở bước thứ i.

Tiêu chí lựa chọn

- 1 Thuộc tính cần phải đặc trưng cho lớp các đối tượng được xét
- 2 Chọn thuộc tính một lần. Nếu lặp lại thì bỏ qua.
- 3 Một thuộc tính phải là sơ cấp (nếu giá trị của nó có thể suy ra từ giá trị khác thì bỏ qua).

CHƯƠNG III: THIẾT KẾ CƠ SỞ DỮ LIỆU.

3.1: Các bảng cơ sở dữ liệu.

3.1.1: Bảng người dùng.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã người dùng
User name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên đăng nhập
Pass word	Nvarchar(50)		Mật khẩu
Address	Nvarchar(50)		Địa chỉ
Tel	Nvarchar(50)		Số điện thoại
Name	Nvarchar(50)		Họ tên
Birth day	Date		Ngày sinh

Bảng 3: Bảng người dùng

3.1.2: Bảng User

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã người quản trị
Last name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Họ
First name	Nvarchar(50)		Tên
User name	Nvarchar(50)		Tên người dùng
Pass	Nvarchar(50)		Mật khẩu
Email	Nvarchar(50)		Email
SĐT	Nvarchar(50)		Số điện thoại

Bảng 4: Bảng User.

3.1.3: Bảng User admin

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã người quản trị
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên
User name	Nvarchar(50)		Tên đăng nhập
Pass word	Nvarchar(50)		Mật khẩu
Email	Nvarchar(50)		
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Ord	Int		
Admin	Nvarchar(50)		

Bảng 5: Bảng User Admin.

3.1.4: Bảng khách hàng

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã khách hàng
User name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên khách hàng
Pass word	Nvarchar(50)		Mật khẩu
Address	Nvarchar(50)		Địa chỉ
Email	Nvarchar(50)		
Phone	Date		Số điện thoại
Birthday	Nvarchar(50)		Ngày sinh
Datecreat	Date		Ngày đăng ký

Bảng 6: Bảng khách hàng.

3.1.5: Bảng nhóm hỗ trợ

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã nhóm hỗ trợ
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên nhóm hỗ trợ
Ord	Int		
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động

Bảng 7: Bảng nhóm hỗ trợ.

3.1.6: Bảng hình ảnh.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã ảnh
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên ảnh
GroupImageID	Int		Mã nhóm hình ảnh
Image	Image		Hình ảnh
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Ord	Int		
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Tag			Thẻ
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Index	Int		Chỉ số
Date	Date		Ngày đăng

Bảng 8: Bảng hình ảnh.

3.1.7: Bảng nhóm hình ảnh.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã nhóm ảnh
NameGroup	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên nhóm ảnh
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Ord	Int		
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Tag	Nvarchar(50)		Thẻ
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Index	Int		Chỉ số
Level	Int		Mức
Image	Image		Hình ảnh
Date	Date		Ngày đăng
Views	Nvarchar(50)		Tầm nhìn

Bảng 9: Bảng nhóm hình ảnh

3.1.8: Bảng tin tức.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã tin
GroupNewID	Int	Khóa ngoại	Mã nhóm tin
Name	Nvarchar(50)		Tên tin tức
Tag	Nvarchar(50)		Thẻ
Image	Image		Hình ảnh
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Content	Nvarchar(50)		Nội dung

Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Detail	Nvarchar(50)		Chi tiết
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Priority	Nvarchar(50)		Ưu tiên
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Date	Date		Ngày
Ord	Int		
Index	Int		Chỉ số
Views	Nvarchar(50)		Tầm nhìn

Bảng 10: Bảng tin tức.

3.1.9: Bảng menu.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã menu
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên menu
Tag			Thẻ
Type	Nvarchar(50)		Loại
Link	Nvarchar(50)		Đường dẫn
Target	Nvarchar(50)		Mục tiêu
Position	Nvarchar(50)		Vị trí
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Index	Int		Chỉ số
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Ord	Int		
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Detail	Nvarchar(50)		Chi tiết

Content	Nvarchar(50)		Nội dung
Level	Int		Mức

Bảng 11: Bảng menu.

3.1.10: Bảng chi tiết hóa đơn.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã CT hóa đơn
ProductID	Int	Khóa ngoại	Mã sản phẩm
Billprice	Real		Giá hóa đơn
Quanlity	Int		Số lượng
BillCustomerID	Int		Mã hóa đơn KH
Status	Nvarchar(50)		Tình trạng

Bảng 12: Bảng chi tiết hóa đơn.

3.1.11: Bảng hóa đơn.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã hóa đơn KH
IdCustomer	Int	Khóa ngoại	Tên nhóm ảnh
TotalMoney	Real		Tổng tiền
NgayDatHang	Date		Ngày đặt hàng
HotenKhachHang	Nvarchar(50)		Họ tên khách hàng
Status	Nvarchar(50)		Tình trạng
Tenhang	Nvarchar(50)		Tên hàng
DiachiNhan	Nvarchar(50)		Địa chỉ nhận
Dienthoai	Nvarchar(50)		Điện thoại
TypeThanhToan	Nvarchar(50)		Loại thanh toán

Email	Nvarchar(50)		Email
Ngàygiaohang	Date		Ngày giao hàng

Bảng 13: Bảng hóa đơn.

3.1.12: Bảng cấu hình.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã cấu hình
Adress	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Địa chỉ
Copyright	Nvarchar(50)		Bản quyền
PaymenInfo	Nvarchar(50)		Thông tin thanh toán
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
InfoContact	Nvarchar(50)		Thông tin liên hệ
FavinconImage			
Hotline	Nvarchar(50)		Đường dây nóng
Tel	Nvarchar(50)		Số điện thoại
Email	Nvarchar(50)		
Website	Nvarchar(50)		

Bảng 14: Bảng cấu hình.

3.1.13: Bảng quảng cáo.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
Name	Nvarchar(50)	Khóa chính	Tên quảng cáo
Image	Image		Hình ảnh

Width	Int		Chiều rộng
Height	Int		Chiều cao
Target	Nvarchar(50)		Mục tiêu
Position	Nvarchar(50)		Vị trí
Link	Nvarchar(50)		Đường dẫn
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Ord	Int		
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
MenuId	Int		Mã menu

Bảng 15: Bảng quảng cáo.

3.1.14: Bảng liên hệ.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
Id	Int	Khóa chính	Mã liên hệ
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên liên hệ
Company	Nvarchar(50)		Tên công ty
Email	Nvarchar(50)		
Tel	Nvarchar(50)		Số điện thoại
Detail	Nvarchar(50)		Chi tiết
Status	Nvarchar(50)		Tình trạng
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Date	Date		Ngày

Bảng 16: Bảng liên hệ

3.1.15: Bảng nhóm tin tức.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
------------	--------------	-----------	-------

Id	Int	Khóa chính	Mã nhóm tin
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên nhóm tin
Tag	Nvarchar(50)		Thẻ
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Level	Int		Mức
Index	Int		Chỉ số
Image	Image		Hình ảnh
Date	Date		Ngày
Views	Nvarchar(50)		Tầm nhìn

Bảng 17: Bảng nhóm tin tức.

3.1.16: Bảng sản phẩm.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
ID	Int	Khóa chính	Mã sản phẩm
Tag			Thẻ
GroupProductId	Int	Khóa ngoại	Mã nhóm sản phẩm
Name	Nvarchar(50)		Tên sản phẩm
Image	Image		Hình ảnh
ThongSoKyThuat	Nvarchar(50)		Thông số kỹ thuật
BaoHanh	Nvarchar(50)		Bảo hành
PriceOld	Real		Giá cũ
Price	Real		Giá
Quanlity	Int		Số lượng
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa

Ord	Int		
Index	Int		Chỉ số
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Status	Nvarchar(50)		Tình trạng
Date	Date		Ngày
Content	Nvarchar(50)		Nội dung
Views	Nvarchar(50)		Tầm nhìn

Bảng 18: Bảng sản phẩm.

3.1.17: Bảng nhóm sản phẩm.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
Id	Int	Khóa chính	Mã nhóm sản phẩm
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên sản phẩm
Tag			Thẻ
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Ord	Int		
Priority	Nvarchar(50)		Sự ưu tiên
Acitive	Nvarchar(50)		Hoạt động
Index	Int		Chỉ số
Level	Int		Mức

Bảng 19: Bảng nhóm sản phẩm.

3.1.18: Bảng video.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
------------	--------------	-----------	-------

Id	Int	Khóa chính	Mã video
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên video
Image	Image		Hình ảnh
Video	Nvarchar(50)		
Active	Nvarchar(50)		Hoạt động
Ord	Int		
Tag	Nvarchar(50)		Thẻ
Title	Nvarchar(50)		Tiêu đề
Description	Nvarchar(50)		Mô tả
Keyword	Nvarchar(50)		Từ khóa
Index	Int		Chỉ số
Date	Date		Ngày
Views	Nvarchar(50)		Tầm nhìn

Bảng 20: Bảng video.

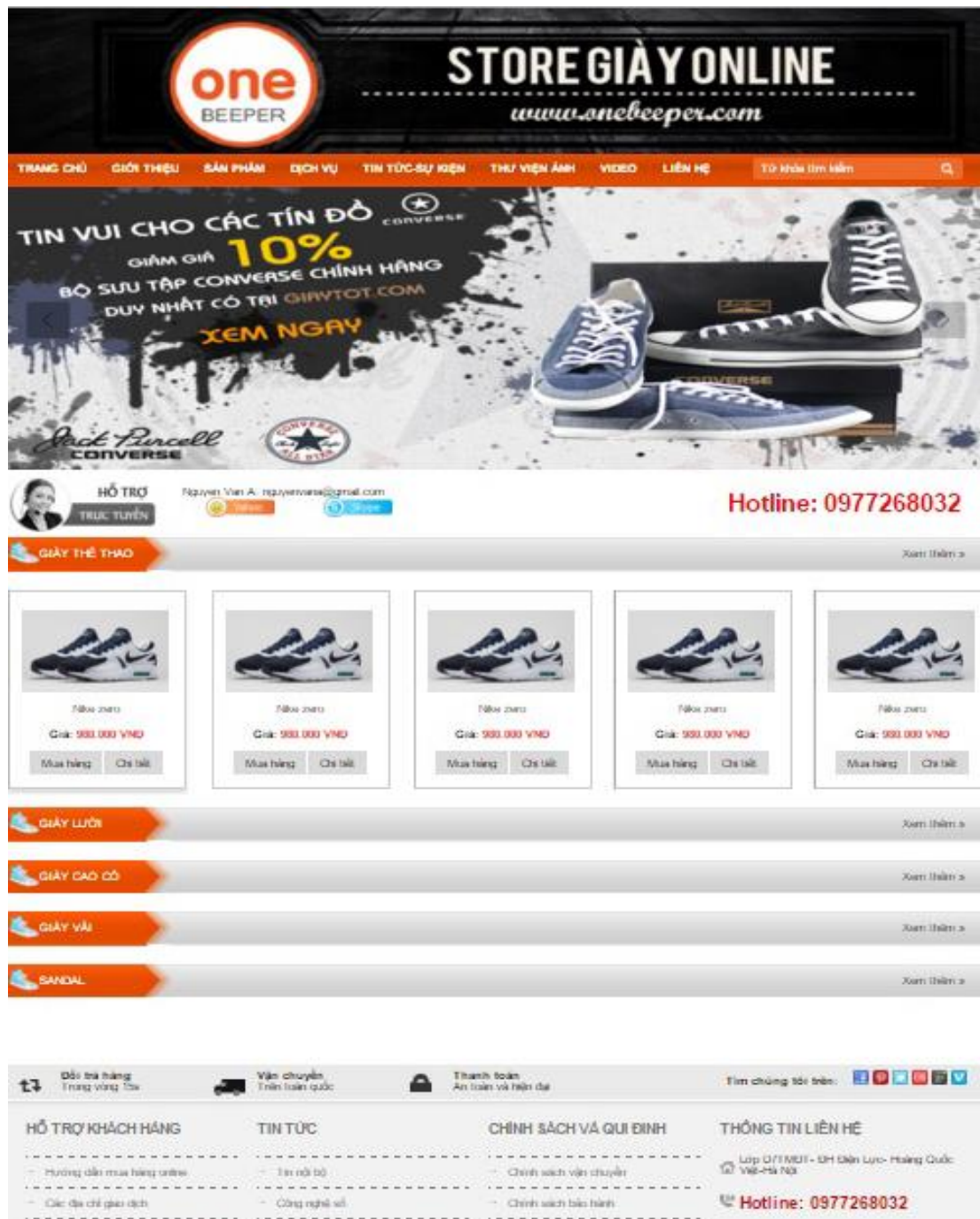
3.1.19: Bảng Support.

Tên trường	Kiểu dữ liệu	Ràng buộc	Mô tả
Id	Int	Khóa chính	Mã hỗ trợ
Name	Nvarchar(50)	Khóa ngoại	Tên hỗ trợ
Tel	Nvarchar(50)		Số điện thoại
Nickgmail	Nvarchar(50)		
Type	Nvarchar(50)		Loại
Ord	Int		
NickYahoo	Nvarchar(50)		
NickSky	Nvarchar(50)		

Bảng 21: Bảng Support.

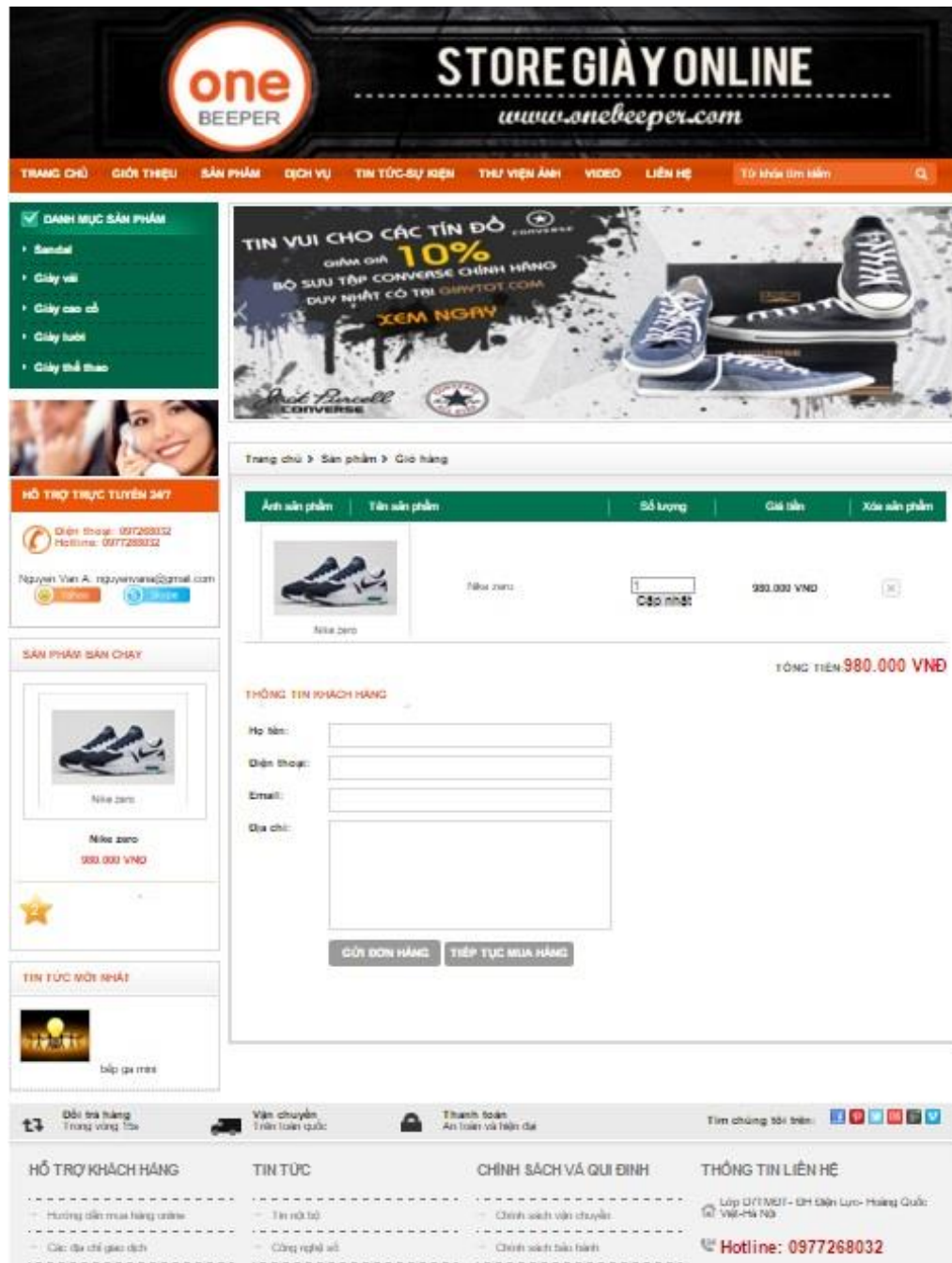
CHƯƠNG IV: THIẾT KẾ GIAO DIỆN

4.1: Giao diện trang chủ:



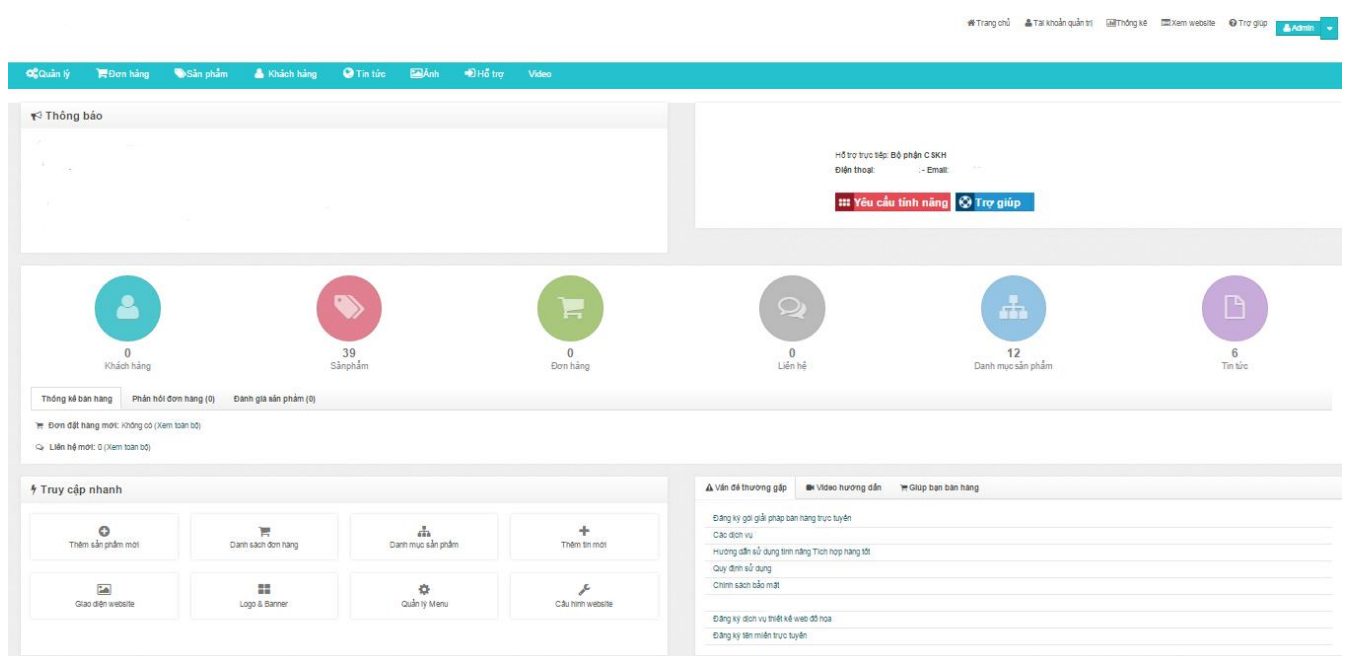
Hình 12: Giao diện trang chủ.

4.2: Giao diện trang mua hàng:



Hình 13: Giao diện trang mua hàng

4.3: Giao diện trang admin.



Hình 14: Giao diện trang admin

CHƯƠNG V: KẾT LUẬN VÀ HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Hệ thống thông tin của trang web bán giày trực tuyến trên đây đã phần nào đáp ứng được nhu cầu mua bán của nhiều đối tượng khách hàng, tuy nhiên vẫn còn rất nhiều thiếu sót và hạn chế.

Cuộc sống ngày càng trở nên bận rộn, mỗi chúng ta sẽ ngày càng tiết kiệm thời gian của chính bản thân mình và theo bạn bạn sẽ tiết kiệm đi phần thời gian nào? Mua sắm không phải là công việc phải làm, phụ thuộc vào nhu cầu mua sắm của mỗi người. Vậy để tối ưu hóa thời gian mua sắm chúng tôi đã đưa ra cách thức giúp bạn ngồi ở nhà cũng có thể mua được giày. Tiếp theo để thuận lợi hơn chúng tôi sẽ tối ưu hóa cả thời gian sửa giày. Đưa ra những địa điểm sơn sửa giày uy tín gần khách hàng nhất, tối ưu việc tìm kiếm.

Mỗi khách hàng khi mua một sản phẩm nào đó nhất là sản phẩm về thời trang chủ yếu là do sở thích. Lúc đó, khoảnh khắc đó chúng ta thích nhưng rất nhiều người vừa mua về đã không ưng ý đã muốn mua một đôi khác ngay hoặc mua tặng nhưng lại không hợp ý người kia, hoặc không vừa size nhưng ngại đổi, Nhưng lại không biết bán đôi giày đó cho ai. Chúng tôi sẽ tạo ra một trang web giúp khách hàng bán lại những đôi giày của chính khách hàng, nhưng phải là sản phẩm của shop. Hướng phát triển này vừa giúp khách hàng vừa ý, vừa giúp nhiều người biết đến shop hơn qua chính những khách hàng của shop.

Để website hoạt động có hiệu quả hơn, chúng em sẽ cố gắng hoàn thiện và bổ sung, sửa đổi một số giao diện sao cho thân thiện với khách hàng và đặc biệt là dễ dàng sử dụng mà tính bảo mật vẫn được đảm bảo.

Mặc dù đã rất cố gắng hoàn thiện đồ án với tất cả sự nỗ lực, tuy nhiên báo cáo: “**XÂY DỰNG WEBSITE BÁN GIÀY TRỰC TUYẾN**” chắc chắn sẽ không thể tránh khỏi những thiếu sót. Chúng em rất mong nhận được sự quan tâm, thông cảm và những đóng góp quý báu của các thầy cô và các bạn để đồ án này ngày càng hoàn thiện hơn.

Sau cùng một lần nữa tập thể nhóm chúng em xin chân thành cảm ơn Cô **Nguyễn Quỳnh Anh** đã định hướng và giúp đỡ chúng em phát triển đề tài này. Chúng em xin kính chúc các thầy cô trong Khoa Công Nghệ Thông Tin dồi dào sức khỏe, niềm tin để tiếp tục thực hiện sứ mệnh cao đẹp của mình là truyền đạt kiến thức cho thế hệ mai sau.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] PGS.TS Nguyễn Văn Vị ,Giáo Trình PTTK Hệ Thống Thông Tin Hiện Đại, 2009 , NXB Lao động Xã Hội , Hà Nội.
- [2] Trần Đình Quế, Nguyễn Mạnh Sơn ,Giáo trình PTTK Hệ Thống Thông Tin ,2007 ,NXB Lao động xã hội.
- [3] Giáo Trình phân tích và thiết kế hệ thống thông tin (Ths.Nguyễn Đăng Ty)

NHẬN XÉT

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Hà Nội, Ngày....Tháng....Năm.....

Giáo viên hướng dẫn

