Phát biểu bài toán QUẢN LÝ BÁN HÀNG

Version 1.2

Sinh viên thực hiện:

1642068 - Đỗ Minh Thiện

1642092 - Nguyễn Công Thành

**Bảng ghi nhận thay đổi tài liệu**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **BẢNG THAY ĐỔI TÀI LIỆU** | | | | |
| **Phiên bản** | **Mô tả** | **Người thực hiện** | **Ngày thực hiện** | **Tán thành** |
| 0.1 | Tài liệu được tạo lần đầu( template, đề mục ban đầu). | Đỗ Minh Thiện | 31/10/2017. | Đỗ Minh Thiện, Nguyễn Công Thành. |
| 0.2 | Tài liệu được tạo lần 2 với nội dung chính phát biểu nội dung, yêu cầu của bài toán và trả lời câu hỏi – Vấn đề cần giải quyết là gì? | Đỗ Minh Thiện, Nguyễn Công Thành. | 2/11/2017. | Đỗ Minh Thiện, Nguyễn Công Thành. |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

# Giới thiệu

* **Trình bày khảo sát hiện trạng:**
  + Nhu cầu thực tế của đề tài
  + Hiện trạng của đơn vị cần xây dựng phần mềm (cơ cấu tổ chức, các quy trình nghiệp vụ hiện đang thực hiện, hiện trạng về mặt tin học của đơn vị…)
  + Các phần mềm cùng loại hiện đang có, hoặc hệ thống Tin học đang được sử dụng
  + Những hạn chế hay những vấn đề còn tồn tại trong những phần mềm đang có
* **Xác định các yêu cầu của hệ thống. Có thể trình bày các biểu mẫu và quy định.**

# Nội dung tài liệu

## Khảo sát hiện trạng

* Công ty (siêu thị) điện thoại di động Phương Nam được thành lập nhằm thực hiện 2 nhiệm vụ chính mua điện thoại và các thiết bị phụ kiện từ các nhà cung cấp và bán cho khách hàng. Để hoạt động của siêu thị hoạt động một cách nhanh chóng và hiệu quả công ty cần phải tin hóa các quy trình nghiệp vụ diễn ra tại siêu thị.
* Sản phẩm của công ty là điện thoại di động và các phụ kiện. Các thông tin của sản phẩm mà công ty cần quản lý bao gồm: mã sản phẩm, tên sản phẩm, đơn giá, hãng sản xuất, xuất xứ (quốc gia) và thời gian bảo hành. Mỗi sản phẩm nếu là điện thoại di động thì sẽ có thêm các thông tin như: kích thước (dài x rộng x cao), trọng lượng (gam), hệ điều hành, nếu có các thông tin khác thì sẽ có thông tin mô tả thêm. Mỗi sản phẩm điện thoại di động đều thuộc một hãng sản xuất nào đó và cần lưu lại danh mục các hãng sản xuất và cần lưu lại tên của hãng sản xuất.
* Khách hàng của công ty gồm 2 loại, khách hàng cá nhân và khách hàng công ty, mỗi khách hàng thuộc về 1 trong 2 loại: khách hàng bình thường (loại 1) và khách hàng thân thiết (loại 2). Khách hàng thân thiết sẽ được hưởng một số ưu đãi khi mua hàng (tỉ lệ giảm giá, …).

## Yêu cầu của dự án

### Các quy trình đặt mua hàng từ công ty đến các nhà cung cấp

#### Đặt hàng

* Để công ty hoạt động được thì công ty phải có các đối tác là các nhà cung cấp điện thoại và các thiết bị phụ kiện, mỗi nhà cung cấp có thể cung cấp cho công ty một số sản phẩm nào đó, công ty cần lưu lại thông tin về các nhà cung cấp (tên nhà cung cấp, địa chỉ, các số điện thoại liên lạc, số fax), và các sản phẩm mà nhà cung cấp có thể bán.
* Cuối mỗi ngày, bộ phận thủ kho sẽ lập một danh sách các sản phẩm sắp hết và gửi đến phòng kinh doanh, phòng kinh doanh sẽ dựa vào số liệu này để đặt thêm hàng hóa của một nhà cung cấp nào đó thì công ty sẽ lập một đơn đặt hàng cùng với một danh sách các sản phẩm với số lượng cần mua và gửi đơn đặt hàng này đến nhà cung cấp và chờ phản hồi của nhà cung cấp. Sau khi nhà cung cấp phản hồi về đơn hàng, giá cả của các sản phẩm trong đơn hàng và ngày hẹn giao hàng, nếu công ty đồng ýthì đơn đặt hàng được chấp nhận và chờ ngày giao hàng.

#### Nhận hàng

* Sau mỗi lần đặt hàng, nhà cung cấp có thể giao hàng nhiều lần, đại diện bộ phận của công ty sẽ chịu trách nhiệm nhận hàng hóa được giao và kývào phiếu giao hàng. Sau khi nhận hàng từ công ty, hàng hóa sẽ được nhập vào kho và bộ phận thủ kho sẽ tiến hành cập nhật số lượng tương ứng của các hàng hóa. Cần lưu lại ngày giao hàng và các thông tin về số lượng từng sản phẩm trong từng lần giao hàng. Lưu ý, các sản phẩm giao trong các lần giao hàng phải có trong đơn đặt hàng gửi đến nhà cung cấp.
* Sau khi nhận đủ hàng hóa như đã yêu cầu, công ty sẽ tiến hành làm thủ tục thanh toán cho đơn đặt hàng đã đặt, hình thức thanh toán có thể thương lượng với nhà cung cấp, có thể bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản qua 1 tài khoản của nhà cung cấp và công ty cũng cần lưu lại thông tin về tài khoản này.

### Quy trình mua hàng của khách hàng

#### Tiếp nhận khách hàng

* Khi khách hàng đến mua hàng, nếu khách hàng là cá nhân thì công ty cần lưu trữ lại thông tin về họ tên, số điện thoại của khách hàng, địa chỉ liên lạc, nếu khách hàng là công ty hoặc đại lý cần lưu lại thông tin về tên công ty/đại lý, địa chỉ của công ty, tên người đại diện và các số điện thoại liên lạc. Ngoài ra để quản lý khách hàng, mỗi khách hàng sẽ được công ty gán cho một mã khách hàng và mỗi khách hàng được cấp một thẻ khách hàng để đại diện cho khách hàng.
* Quy trình mua hàng của khách hàng như sau: Khách hàng tự mình chọn các sản phẩm ưng ý và thông báo cho nhân viên phục vụ các sản phẩm cần mua với số lượng tương ứng, nhân viên phục vụ sẽ ghi nhận thông tin, hướng dẫn khách hàng thanh toán và nhận hàng. Trị giá hoá đơn được tính bằng tổng tiền của các sản phẩm trong hoá đơn, do hình thức là mua lẻ nên không áp dụng hình thức giảm giá hoá đơn

#### Giao hàng và thanh toán

* Khách hàng đưa thẻ khách hàng cho nhân viên thu ngân ghi nhận thông tin
* Sau đó nhân viên thu ngân sẽ tiến hành thanh toán cho khách hàng