

HỌC VIỆN CÔNG NGHỆ BƯU CHÍNH VIỄN THÔNG
KHOA CNTT1



THỰC TẬP CƠ SỞ

Đề tài: Xây dựng trang web bán hàng

Nhóm: 13

Họ tên: Đỗ Minh Duệ

Mã sv: B22DCCN120

Giảng viên hướng dẫn: Kim Ngọc Bách

Hà Nội - 2025

BÁO CÁO TIẾN ĐỘ HÀNG TUẦN

I. Nghiên Cứu và Phân Tích Thị Trường

1. Thu thập thông tin thị trường

- Nghiên cứu các xu hướng hiện tại trong ngành thương mại điện tử, đặc biệt là các website bán hàng trực tuyến.
- Khảo sát các đối thủ cạnh tranh để nhận diện các điểm mạnh, điểm yếu và khoảng trống trong thị trường. Từ đó, xác định các nhu cầu chưa được đáp ứng hoặc những cải tiến có thể thực hiện để thu hút khách hàng tiềm năng.

2. Xác định mục tiêu và đối tượng khách hàng

- Xác định rõ ràng đối tượng khách hàng mục tiêu của website: giới tính, độ tuổi, nhu cầu mua sắm, thói quen tiêu dùng, v.v.
- Nghiên cứu các hành vi mua sắm và yêu cầu của khách hàng để tối ưu hóa trải nghiệm người dùng và lựa chọn các phương thức thanh toán an toàn, tiện lợi.

3. Phân tích các yếu tố thành công trong ngành thương mại điện tử

- Nghiên cứu các yếu tố thành công của các website bán hàng khác, ví dụ như: giao diện người dùng, tốc độ tải trang, quá trình thanh toán dễ dàng, dịch vụ chăm sóc khách hàng hiệu quả, v.v.

II. Thiết Kế và Phát Triển Website

1. Thiết kế giao diện người dùng (UI/UX)

- Thiết kế giao diện website đẹp mắt, dễ sử dụng, và tối ưu hóa trải nghiệm người dùng.
- Cung cấp các tính năng như tìm kiếm sản phẩm, phân loại theo chuyên mục, và các sản phẩm gợi ý để tăng sự tương tác của người dùng.
- Đảm bảo thiết kế đáp ứng tiêu chuẩn responsive, tối ưu hóa trên các thiết bị di động, máy tính bảng và máy tính để bàn.

2. Các tính năng chính của website bán hàng

- **Trang chủ:** Hiển thị các sản phẩm nổi bật, các khuyến mãi, và các chuyên mục sản phẩm chính.
- **Tìm kiếm sản phẩm:** Cho phép người dùng tìm kiếm sản phẩm theo từ khóa, danh mục, hoặc các bộ lọc khác (giá, kích thước, màu sắc, v.v.).
- **Trang chi tiết sản phẩm:** Cung cấp đầy đủ thông tin sản phẩm, bao gồm mô tả, giá, hình ảnh, video minh họa, đánh giá của khách hàng.

- **Giỏ hàng và thanh toán:** Hỗ trợ người dùng thêm sản phẩm vào giỏ hàng, thanh toán trực tuyến, và theo dõi đơn hàng.
 - **Chia sẻ và đánh giá:** Cung cấp tính năng cho phép người dùng đánh giá sản phẩm, chia sẻ trên các mạng xã hội, và tham gia các chương trình khuyến mãi.
3. **Tích hợp hệ thống quản lý đơn hàng**
- Phát triển một hệ thống quản lý đơn hàng giúp theo dõi và xử lý đơn hàng từ lúc khách hàng đặt hàng cho đến khi giao hàng.
 - Cung cấp các công cụ để quản lý kho, kiểm tra tình trạng đơn hàng, và hỗ trợ dịch vụ khách hàng.

III. Phát Triển Hệ Thống Cơ Sở Dữ Liệu và Hỗ Trợ Kỹ Thuật

1. **Thiết kế cơ sở dữ liệu (Database Design)**
- **Sơ đồ ER (Entity-Relationship Diagram):** Thiết kế các bảng cơ sở dữ liệu chính, bao gồm:
 - Bảng người dùng (User Table)
 - Bảng sản phẩm (Product Table)
 - Bảng đơn hàng (Order Table)
 - Bảng giỏ hàng (Cart Table)
 - Bảng đánh giá sản phẩm (Review Table)
 - **Mối quan hệ giữa các bảng:** Xác định các khóa chính, khóa ngoại, và mối quan hệ giữa các bảng để đảm bảo dữ liệu được lưu trữ một cách chính xác và dễ dàng truy xuất.
2. **Bảo mật và hiệu suất hệ thống**
- Đảm bảo hệ thống bảo mật cao cho thông tin người dùng, bao gồm bảo mật thông tin thanh toán và dữ liệu cá nhân.
 - Tối ưu hóa hiệu suất của website để đảm bảo tốc độ tải trang nhanh, tránh tình trạng gián đoạn dịch vụ khi có lượng truy cập cao.
3. **Chuẩn bị tài liệu và phát triển mã nguồn**
- Chuẩn bị tài liệu chi tiết về các yêu cầu chức năng và kỹ thuật để hướng dẫn quá trình phát triển và triển khai website.
 - Phát triển mã nguồn cho các module chức năng chính của website, đảm bảo tính linh hoạt và dễ mở rộng trong tương lai.