Phát biểu bài toán

<Hệ Thống Quản Lý Cộng Tác Viên Kinh Doanh>

Version <1.0>

Sinh viên thực hiện:

1142073 – Võ Duy Quang

1342053 – Nguyễn Thị Trường

**Bảng ghi nhận thay đổi tài liệu**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Ngày** | **Phiên bản** | **Mô tả** | **Người thay đổi** |
| <12/06/2014> | <1.0> | <Phát biểu bài toán> | < Võ Duy Quang >  < Nguyễn Thị Trường > |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**PHÁT BIỂU BÀI TOÁN**

**Hệ Thống Quản Lý Cộng Tác Viên Kinh Doanh**

1. **Khảo sát hiện trạng:**

* Hiện nay, đội ngủ hỗ trợ đắt lực nhất trong việc mở rộng mạng lưới kinh doanh cho các tập đoàn, công ty, doanh nghiệp không thể không nhắc tới đó là đội ngủ cộng tác viên. Họ là những người tìm ra thêm cho công ty một số lượng lớn khách hàng tiềm năng, đem lại nguồn lợi nhuận không nhỏ công ty, và vì không phải chi trả nhiều tiền như nhân viên chính thức khi không kinh doanh được nên việc lựa chọn tuyển thật nhiều cộng tác viên để tìm kiếm khác hàng cho họ là lựa chọn hàng đầu. Nhu cầu thực tế mà các công ty gặp phải là việc quản lý chặt chẽ hàng trăm cộng tác viên, cũng như tạo môi trường chuyên nghiệp cho các cộng tác viên thuận tiện, chủ động tương tác nhanh chống với công ty khi tìm được khách hàng, cũng như rành mạch trong vấn đề hoa hồng mà họ được hưởng, tạo niềm tin nơi họ, thu hút được nhiều cộng tác viên tiềm năng khác. Thể theo nhu cầu tương tự như trên, Chúng tôi sẽ tiến hành xây dụng nên một hệ thống quản lý cộng tác viên kinh doanh cho công ty Bách Khoa.
* Hiện tại công ty Bách khoa đang quản lý các cộng tác viên thủ công bằng trên giấy, đăng ứng tuyển qua các phương tiện thông như các trang đăng tin, mạng xã hội. Sau khi tuyển thì yêu cầu làm cộng tác viên công cấp khá đơn giản chỉ cần giấy khai sinh, sơ yếu, giấy khám sức khỏe hoặc thậm chí chỉ cần 1 bản photo CMND là đã hoàn thành chứ không cần hồ sơ gì cả. Khi nào cộng tác viên tìm được khách hàng hàng thì báo về với công ty, rồi sau đó công ty giao dịch thành công mới báo lại cộng tác viên để lên lãnh hoa hồng. Việc quản lý như thế khá rườm ra, nhiều khó khăn cho cả công ty và cộng tác viên, không tạo được nhiều niềm tin cho khách hàng đến với công ty. Vậy nên việc cần một hệ thống quản lý cộng tác viên kinh doanh trực tuyến là rất cấp thiết.
* Trang quản lý các chức năng tương tự mà chúng tôi được biết hiện nay như là : vienthong24h.com.
* Qua tìm hiểu thì trang vienthong24h.com vẫn còn tồn tại một số hạn chế như sau: Chưa có hỗ trợ cho khách hàng chức năng thanh toán online, cho phép cộng tác viên tự tạo gian hàng sản phẩm để dễ giới thiệu trực tiếptới khách hàng, chưa có các báo cáo liên quan (doanh thu, lợi nhuận…), chưa có gửi tin nhắn tự động khi giao dịch thành công hay không cho cộng tác viên cũng như khách hàng biết. Chưa có service public sản phẩm cho hệ thống khác sử dụng, chưa có chức năng phân quyền động.

1. **Chức năng hệ thống:**
   1. **Quản lý tuyển dụng:**

* Hệ thống sẽ có chức năng đăng tin tuyển dụng cộng tác viên, mọi cộng tác viên muốn ứng tuyển phải cung cấp thông tin theo mẫu yêu cầu mà hệ thống cho sẵn.
* Hệ thống sẽ tự động gửi email trúng tuyển cho ứng viên khi hồ sơ trúng tuyển được phê duyệt bởi người phụ trách.
* Người dự tuyển sẽ trực tiếp sử dụng chức năng này. Đồng sử dụng là Quản lý sẽ đăng tin và phê duyệt tuyển dụng theo nhu cầu.
  1. **Quản lý phân quyền:**
* Hệ thống sẽ có cho phép tạo account, có 4 cấp Account chính:
* Admin: Là cấp cao nhất, có thể tạo ra các loại account khác.
* Quản Lý: Là cấp có thể tạo được các loại account: Kinh Doanh, Cộng Tác Viên.
* Kinh Doanh: Là cấp dùng cho các nhân viên kinh doanh.
* Cộng tác viên: Là cấp dùng cho các nhân viên là cộng tác viên.
* Kế Toán: Là cấp được tạo ra bởi account là Admin dùng để quản lý thu chi, cập nhật hoa hồng cho cộng tác viên.
* Mỗi Account có thể tự chỉnh sửa thông tin của mình.
* Admin có thể chỉnh sửa thông tin tất cả account trong hệ thống, được quyền xem, thêm, xóa, sửa tất cả các account khác.
* Quản Lý chỉ chỉnh sửa account mà mình tạo ra.
* Mỗi Account có nhiều user dùng để login, vì vậy mỗi account có thể tự tạo user cho mình để login vào hệ thống.
  1. **Quản Lý Lịch Hẹn:**
* Hệ thống có chức năng đặt lịch hẹn dành cho cộng tác viên, khi có được khách hàng, cộng tác viên sẽ post giao dịch này lên trong phần quản lý lịch hẹn.
* Nhân Viên Quản Lý sẽ thấy được giao dịch mà cộng tác viên post lên, sau đó sẽ điều hành và chuyển đến cho nhân viên kinh doanh để tìm hiểu và giao dịch với khách hàng và cập nhật lại trạng thái là đang giao dịch.
* Nhân Viên Kinh Doanh khi đã giao dịch thành công thì cập nhật trạng thái là đã giao dịch , nếu không thành công thì cập nhật là hủy.
* Nhân Viên Kế Toán: sẽ kiểm tra đã thu tiền chưa, sau đó cập nhật trạng thái là đã thu tiền, và tính toán hoa hồng sau đó cập nhật hoa hồng cho cộng tác viên.
* Phần Quản lý Lịch Hẹn có thể filter được ngày giờ tạo lịch, ngày hẹn khách hàng, tổng doanh thu,…
* Có thể xuất được danh sách lịch hẹn ra file excel.
  1. **Quản Lý Khách Hàng:**
* Hệ thống có chức năng cho mỗi account có thể tự tạo khách hàng và quản lý chỉnh sửa khách hang của mình.
* Admin có thể thấy toàn bộ khách hàng trong hệ thống.
* Quản Lý có thể thấy được những khách hàng của account do mình tạo ra.
* Có thể xuất được danh sách khách hàng ra file excel.
  1. **Quản Lý Thu Chi:**
* Hệ thống có chức năng cho mỗi account có thể tự tạo phần quản lý thu chi của mình và chỉnh sửa thu chi của mình.
* Admin có chức năng kiểm duyệt thu chi đối với account là kế toán khi có phát sinh phần thu chi.
* Có thể xuất được danh sách thu chi ra file excel.
  1. **Chức năng tạo gian hàng:**
* Hệ thống có chức năng tạo 1 gian hàng cho mỗi account.
* Sau khi tạo gian hàng, nhân viên có thể sử dụng gian hàng đó để kinh doanh.
* Gian hàng cũng có chức năng đặt hàng, khi khách hàng đặt hàng thì trong phần lịch hẹn sẽ tự động phát sinh giao dịch.
* Người sở hữu gian hàng có thể tùy chỉnh thông tin trên gian hàng của mình.
  1. **Chức năng thanh toán trên gian hàng:**
* Hệ thống có chức năng thanh toán cho gian hàng, nếu giao dịch được thanh toán, thì hệ thống cũng tự động cập nhật trạng thái của giao dịch đó.
  1. **Quản lý Sản Phẩm**:
* Hệ thống có chức năng thêm, xóa, sửa sản phẩm (đơn giá, tên sản phẩm, loại sản phẩm…).
* Chỉ có Admin mới có quyền thêm, xóa, sửa sản phẩm.
* Các Account khác chỉ có quyền xem danh sách sản phẩm.