WEBSITE ĐẤU GIÁ TRỰC TUYẾN

# Phát biểu bài toán

Xây dựng website Thương mại điện tử cho phép khách hàng có thể mua sắm hoặc rao bán sản phẩm theo hình thức Đấu giá trực tuyến.

## Khái niệm Đấu Giá Trực Tuyến

**Đấu giá** là một quá trình mua và bán bằng cách người bán đưa ra món hàng cần đấu giá và giá khởi điểm, người mua ra giá, kết thúc phiên đấu giá người bán bán món hàng cho người mua có giá cao nhất hoặc hợp lý nhất.

**Đấu giá trực tuyến** là hình thức cho phép người tham gia đấu giá các sản phẩm hoặc các dịch vụ thông qua Internet.

## Khách hàng mục tiêu

* Tất cả mọi người có nhu cầu mua sắm trực tuyến, tiết kiệm thời gian, tiền bạc vẫn mua được sản phẩm như ý.
* Khách hàng có nhu cầu mua sản phẩm độc-đẹp-lạ, sản phẩm công nghệ.
* Khách hàng có nhu cầu rao bán bất kỳ sản phẩm mình có – gọi là người bán lẻ.
* Công ty, doanh nghiệp, cá nhân có nhu cầu mở gian hàng trực tuyến ngay trên WEBSITE ĐẤU GIÁ TRỰC TUYẾN để bày bán, quảng bá sản phẩm của họ.

## Khảo sát thị trường

Thị trường thương mại điện tử ở Việt Nam bắt đầu sôi động và dần quen thuộc với mọi người. Rất nhiều website rao bán sản phẩm, nhưng mô hình mua bán theo hình thức đấu giá chưa được phổ biến.

Trên thế giới, eBay là website đấu giá trực tuyến lớn nhất trên thế giới hiện nay. EBay đã xâm nhập vào thị trường Việt Nam, tuy nhiên eBay vẫn gặp một số trở ngại như khoảng cách địa lý, chính sách xuất nhập khẩu Việt Nam, nền văn hóa, nhu cầu, thị hiếu của người Việt… Các trở ngại đó chính là cơ hội cho Website thương mại điện tử Việt Nam phát triển theo mô hình này.

Ở Việt Nam, một số website áp dụng mô hình này như 24bid.vn, chodientu.vn. Mỗi website có hình thức đấu giá khác nhau. Nhìn chung, thị trường dành cho mô hình Đấu giá trực tuyến còn rất tiềm năng, các website trên chưa khai thác được hết tiềm năm của mô hình kinh doanh này.

## Mô tả bài toán

WEBSITE ĐẤU GIÁ TRỰC TUYẾN tạo môi trường cho mọi người mua sắm, đấu giá hoặc mang sản phẩm mình có ra rao bán đấu giá trực tuyến. Và cho phép công ty, doanh nghiệp, cá nhân mở gian hàng ngay trên website để rao bán, quảng bá sản phẩm, xây dựng thương hiệu.

* Hệ thống xây dựng tổ chức sàn đấu giá.
* Người bán đăng ký đặt sản phẩm của mình lên sàn đấu giá, cung cấp thông tin sản phẩm, giá sàn, thời gian đấu giá... và trả phí cho hệ thống.
* Người mua đấu giá sản phẩm.
* Kết thúc phiên đấu giá, hệ thống cung cấp thông tin liên lạc của người bán cho người mua, thông tin liên lạc của người mua cho người bán. Hai bên tự liên lạc với nhau để thanh toán, giao hàng.