Đề Cương

Thương Mại Điện Tử

Mục lục

[1 Giới thiệu Node.js 1](#_Toc43333738)

[1.1 Node.js là gì? 1](#_Toc43333739)

[1.2 Lịch sử Node.js 1](#_Toc43333740)

[1.3 Các đặc trưng của Node.js 1](#_Toc43333741)

[1.4 Những hiểu lầm khi học lập trình node.js 2](#_Toc43333742)

[1.5 Những lí do nên học lập trình node.js 2](#_Toc43333743)

[1.6 Cách hoạt động của Node.js 2](#_Toc43333744)

[1.7 Khi nào nên sử dụng Node.js? 3](#_Toc43333745)

[1.7.1 Nên sử dụng 3](#_Toc43333746)

[1.7.2 Không nên sử dụng 3](#_Toc43333747)

[1.8 Những công ty đang sử dụng Node.js 3](#_Toc43333748)

[2 Cài đặt Node.js 3](#_Toc43333749)

[3 Tạo các ứng dụng đơn giản với Node.js 12](#_Toc43333750)

[3.1 Chạy file JavaScript 12](#_Toc43333751)

[3.2 Tạo server sử dụng HTTP 14](#_Toc43333752)

[4 Module (Package) 15](#_Toc43333753)

[4.1 Khái niệm module trong Node.js 15](#_Toc43333754)

[4.2 Sử dụng module 15](#_Toc43333755)

[4.3 Tạo module 16](#_Toc43333756)

[4.4 Kế thừa (mở rộng hoặc sử dụng lại) module 17](#_Toc43333757)

[4.5 Xuất bản module 18](#_Toc43333758)

[4.6 Sử dụng npm để quản lý các module 21](#_Toc43333759)

[4.6.1 Cài đặt module 22](#_Toc43333760)

[4.6.2 Xem danh sách các module đã cài đặt 22](#_Toc43333761)

[4.6.3 Nâng cấp phiên bản 22](#_Toc43333762)

[4.6.4 Tìm kiếm 22](#_Toc43333763)

[4.6.5 Dở cài đặt 22](#_Toc43333764)

[4.7 File package.json 22](#_Toc43333765)

[4.8 File package-lock.json 24](#_Toc43333766)

[4.9 Thư mục node\_modules 25](#_Toc43333767)

[5 Tạo các ứng dụng cơ bản với Node.js 26](#_Toc43333768)

[6 Giới thiệu về đồ án của nhóm 30](#_Toc43333769)

[7 Tài liệu kham khảo 46](#_Toc43333770)

# Trình bày khái niệm chung về TMĐT

* Là sự mua bán sản phẩm hay dịch vụ trên các hệ thống điện tử như Internet và các mạng máy tính.
* Thương mại điện tử dựa trên một số công nghệ như chuyển tiền điện tử, quản lý chuỗi dây chuyền cung ứng, tiếp thị Internet, quá trình giao dịch trực tuyến, trao đổi dữ liệu điện tử (EDI), các hệ thống quản lý hàng tồn kho, và các hệ thống tự động thu thập dữ liệu.

# Trình bày các đặc trưng của TMĐT

* Các bên tiến hành giao dịch trong thương mại điện tử không tiếp xúc trực tiếp với nhau.
* Mọi người ở mọi nơi đều có thể tham gia, kể cả các vùng xa xôi hẻo lánh, thậm chí xuyên quốc gia.
* Có sự tham ra của ít nhất ba chủ thể, trong đó có một bên không thể thiếu được là người cung cấp dịch vụ mạng, các cơ quan chứng thực … là những người tạo môi trường cho các giao dịch thương mại điện tử. Nhà cung cấp dịch vụ mạng và cơ quan chứng thực có nhiệm vụ chuyển đi, lưu giữ các thông tin giữa các bên tham gia giao dịch thương mại điện tử, đồng thời họ cũng xác nhận độ tin cậy của các thông tin trong giao dịch thương mại điện tử.
* Đối với thương mại truyền thống thì mạng lưới thông tin chỉ là phương tiện để trao đổi dữ liệu, còn đối với thương mại điện tử thì mạng lưới thông tin chính là thị trường.

# Trình bày những lợi ích của TMĐT

## Với doanh nghiệp

* Mở rộng thị trường: Với chi phí đầu tư nhỏ hơn nhiều so với thương mại truyền thống, các công ty có thể mở rộng thị trường, tìm kiếm, tiếp cận người cung cấp, khách hàng và đối tác trên khắp thế giới.
* Giảm chi phí sản xuất: Giảm chi phí giấy tờ, giảm chi phí chia xẻ thông tin, chi phí in ấn, gửi văn bản truyền thống.
* Cải thiện hệ thống phân phối: Giảm lượng hàng lưu kho và độ trễ trong phân phối hàng. Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm được thay thế hoặc hỗ trợ bởi các showroom trên mạng.
* Vượt giới hạn về thời gian: Việc tự động hóa các giao dịch thông qua Web và Internet giúp hoạt động kinh doanh được thực hiện 24/7/365 mà không mất thêm nhiều chi phí biến đổi.
* Giảm chi phí mua sắm: Thông qua giảm các chi phí quản lý hành chính (80%); giảm giá mua hàng (5-15%).
* Thông tin cập nhật: Mọi thông tin trên web như sản phẩm, dịch vụ, giá cả... đều có thể được cập nhật nhanh chóng và kịp thời.
* Chi phí đăng ký kinh doanh: Một số nước và khu vực khuyến khích bằng cách giảm hoặc không thu phí đăng ký kinh doanh qua mạng.
* Đơn giản hóa và chuẩn hóa các quy trình giao dịch.

## Với người tiêu dùng

* Vượt giới hạn về không gian và thời gian: Thương mại điện tử cho phép khách hàng mua sắm mọi nơi, mọi lúc đối với các cửa hàng trên khắp thế giới.
* Nhiều lựa chọn về sản phẩm và dịch vụ: Thương mại điện tử cho phép người mua có nhiều lựa chọn hơn vì tiếp cận được nhiều nhà cung cấp hơn.
* Giao hàng nhanh hơn với các hàng hóa số hóa được: Đối với các sản phẩm số hóa được như phim, nhạc, sách, phần mềm,... việc giao hàng được thực hiện dễ dàng thông qua internet.
* Cộng đồng thương mại điện tử: Môi trường kinh doanh thương mại điện tử cho phép mọi người tham gia có thể phối hợp, chia sẻ thông tin và kinh nghiệm hiệu quả và nhanh chóng. Vd: bình luận về chất lượng sản phẩm.
* Thuế: Trong giai đoạn đầu của thương mại điện tử, nhiều nước khuyến khích bằng cách miến thuế đối với các giao dịch trên mạng.

## Với xã hội

* Hoạt động trực tuyến: Thương mại điện tử tạo ra môi trường để làm việc, mua sắm, giao dịch... từ xa nên giảm việc đi lại, ô nhiễm, tai nạn.
* Nâng cao mức sống: Nhiều hàng hóa, nhiều nhà cung cấp tạo áp lực giảm giá do đó khả năng mua sắm của khách hàng cao hơn, nâng cao mức sống của mọi người.
* Lợi ích cho các nước nghèo: Những nước nghèo có thể tiếp cận với các sản phẩm, dịch vụ từ các nước phát triển hơn thông qua In- ternet và thương mại điện tử. Đồng thời cũng có thể học tập được kinh nghiệm, kỹ năng... được đào tạo qua mạng.
* Dịch vụ công được cung cấp thuận tiện hơn: Các dịch vụ công cộng như y tế, giáo dục, các dịch vụ công của chính phủ... được thực hiện qua mạng với chi phí thấp hơn, thuận tiện hơn. Cấp các loại giấy phép qua mạng, tư vấn y tế.... là các ví dụ thành công điển hình.

# Trình bày các hạn chế của TMĐT

* An toàn bảo mật đối với thông tin của khách hàng là ưu tiên hang đầu, vì mọi thông tin đều nằm trên csdl.
* Thiếu lòng tin giữa các bên tham gia thương mại điện tử.
* Một số người dung vẫn chưa quen với hình thức này.

# Trình bày tình hình TMĐT ở VN

# Trình bày sự khác nhau giữa thương mại truyền thống và thương mại điện tử

|  |  |
| --- | --- |
| Thương mại điển tử truyền thống | Thương mại điện tử |
| Thương mại truyền thống là một chi nhánh kinh doanh tập trung vào trao đổi sản phẩm và dịch vụ, và bao gồm tất cả các hoạt động khuyến khích trao đổi, bằng cách này hay cách khác. | Thương mại điện tử có nghĩa là thực hiện các giao dịch thương mại hoặc trao đổi thông tin, điện tử trên internet. |
| Người bán tương tác với người mua trực tiếp. | Người bán tương tác với người mua qua giao diện đồ họa. |
| Người bán chỉ tiếp thị sản phẩm trong thời gian nhất định. | Người bán có thể tiếp thị sản phẩm 24/7. |
| Người mua có thể kiểm tra chất lượng hàng hóa trước khi mua. | Người mua không thể kiểm tra chất lượng hàng hóa trước khi mua. |
| Chỉ có thể kinh doanh sản phẩm trong 1 khu vực. | Kinh doanh trên toàn thế giới. |
| Người mua có thể nhận hàng ngay lập tức. | Người mua đợi giao hàng. |
| Mạng lưới thông tin chỉ là phương tiện để trao đổi dữ liệu | Mạng lưới thông tin chính là thị trường. |

# Trình bày các lĩnh vực ứng dụng của TMĐT

# Phân biệt các mô hình B2B, B2C, C2C, ...

# Trình bày mô hình nhà bán lẻđiện tử, cho ví dụ minh họa

# Ý nghĩa của các tên miền có phần mở rộng: .com, .edu, .org, .mil, .net, .gov, .us,...

# Một phần mềm cho phép doanh nghiệp kinh doanh điện tử thì cần phải có những chức năng nào?

# Để xây dựng website TMĐT, doanh nghiệp cần chuẩn bị những gì?

# Những yếu tố nào góp phần tạo nên một website TMĐT hiệu quả?

# Marketing trực tuyến là gì?

# Các phương pháp marketing trực tuyến?

# Những điều nên tránh khi marketing trực tuyến?

# Có cần thiết phải có thanh toán trên mạng để có thể tiến hành E-Commerce?

# Phân tích những yêu cầu cơ bản của hệ thống thanh toán điện tử?

# Trình bày những rủi ro có thể gặp phải trong thanh toán qua mạng?

# Doanh nghiệp cần phải làm gì để giảm thiểu những rủi ro trong thanh toán bằng thẻ?

# Phân tích các vấn đề đặt ra đối với an toàn trong TMĐT

# Trình bày các loại tấn công trên mạng?

# Chữ ký điện tử được thực hiện với một văn bản, tài liệu như thế nào?

# Rào cản kinh tế-pháp lý của TMĐT Việt Nam?

# Rào cản xã hội-văn hóa của TMĐT Việt Nam?

# Hãy cho biết những hạn chế về nguồn nhân lực CNTT và TMĐT của Việt Nam

# Phân tích những yêu cầu cơ bản của hệ thống thanh toán điện tử

# Trình bày cơ chế hoạt động và lợi ích của ví điện tử

# Phân tích ảnh hưởng của marketing trên mạng ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh

# Các phương tiện marketing trực tuyến

# Trình bày các hình thức tấn công kỹ thuật (tấn công từ bên ngoài doanh nghiệp) trongTMĐT, cho ví dụ minh họa

# Trình bày các hình thức tấn công phi kỹ thuật (tấn công từ bên trong doanh nghiệp) trong TMĐT, cho ví dụ minh họa

# Trình bày về quy trình quản trị an toàn thông tin, các lỗi thường mắc phải trong quá trình quản trị an toàn