**ĐẠI HỌC QUỐC GIA TP. HỒ CHÍ MINH**

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

**KHOA CÔNG NGHỆ PHẦN MỀM**



**ĐỒ ÁN CHUYÊN NGÀNH**

**Bản báo cáo điều tra sơ bộ**

**THU THẬP THÔNG TIN**

**GIAO DỊCH THƯƠNG MẠI**

**TRÊN MẠNG XÃ HỘI**

**Giáo viên hướng dẫn**: **Th.S Nguyễn Công Hoan**

**Lớp:** SE112.H21

**Sinh viên thực hiện:** 13520327 Dương Văn Hùng

13520974 Nguyễn Trần Anh Tú

TP.HCM, Tháng 2 năm 2017

**MỤC LỤC**

[I. GIỚI THIỆU 4](#_Toc478821410)

[Tổng quan 4](#_Toc478821411)

[Tình hình sơ bộ về giao dịch thương mại trên mạng xã hội 4](#_Toc478821412)

[Các lợi ích và rủi ro từ giao dịch thương mại trên facebook 4](#_Toc478821413)

[Thông tin dự án 5](#_Toc478821414)

[II. PHẠM VI DỰ ÁN & RÀNG BUỘC 5](#_Toc478821415)

[1) Phạm vi dự án & đối tượng 5](#_Toc478821416)

[2) Ràng buộc 5](#_Toc478821417)

[3) Lược đồ phân rã chức năng 5](#_Toc478821418)

[III. PHÂN TÍCH CƠ HỘI & RỦI RO 6](#_Toc478821419)

[1) Cơ hội 6](#_Toc478821420)

[2) Rủi ro 6](#_Toc478821421)

[IV. QUY TRÌNH VÀ CÔNG NGHỆ 7](#_Toc478821422)

[1) Quy trình 7](#_Toc478821423)

[2) Công nghệ 7](#_Toc478821424)

[V. ƯỚC TÍNH THỜI GIAN - CHI PHÍ & BẢNG PHÂN RÃ CÔNG VIỆC 8](#_Toc478821425)

[1) Thời gian và chi phí 8](#_Toc478821426)

[2) Bảng phân rã công việc 8](#_Toc478821427)

[VI. SƠ ĐỒ PHÂN RÃ CHỨC NĂNG 9](#_Toc478821428)

[VII. SƠ ĐỒ USE\_CASE 10](#_Toc478821429)

[1. Diễn đàn bán hàng xách tay 10](#_Toc478821430)

[2. … 10](#_Toc478821431)

[VIII. SƠ ĐỒ DFD 11](#_Toc478821432)

[1. Diễn đàn bán hàng xách tay 11](#_Toc478821433)

[a. Cấp 0 11](#_Toc478821434)

[b. Cấp 1 11](#_Toc478821435)

[c. … 12](#_Toc478821436)

[2. … 12](#_Toc478821437)

[IX. SƠ ĐỒ ERD 12](#_Toc478821438)

# GIỚI THIỆU

# PHẠM VI DỰ ÁN & RÀNG BUỘC

# PHÂN TÍCH CƠ HỘI & RỦI RO

# QUY TRÌNH VÀ CÔNG NGHỆ

# ƯỚC TÍNH THỜI GIAN - CHI PHÍ & BẢNG PHÂN RÃ CÔNG VIỆC

# SƠ ĐỒ PHÂN RÃ CHỨC NĂNG



1. Thu thuế

* Để thu thuế cần quy định:
  + Mọi công dẫn đều phải kê khai thuế dù có thu nhập thấp hay cao.
  + Quy định phải rõ ràng: trường hợp nào phải đóng thuế, trường hợp nào được miễn hoặc được giảm
  + Có 1 công cụ hỗ trợ cho việc thu thuế bán hàng qua mạng.
* Sàng lọc các nhóm thu thuế kinh doanh qua face:
  + Nhóm tài khoản do doanh nghiệp triển khai thêm phương thức bán hàng trên Facebook
    - Kiểm tra xem doanh nghiệp đã kê khai thuế đầy đủ chưa?
  + Các tài khoản Facebook của cá nhân có doanh số bán hàng cao
    - Cơ quan thuế sẽ nhắm đến các tài khoản Face cá nhân có doanh số cao và chưa kê khai thuế
  + Nhóm kinh doanh “nghiệp dư” (không thường xuyên, doanh thu thấp).

# SƠ ĐỒ USE\_CASE

## Diễn đàn bán hàng xách tay



## …

# SƠ ĐỒ DFD

## Diễn đàn bán hàng xách tay

## Cấp 0



## Cấp 1



## …

## …

# SƠ ĐỒ ERD



* Cách thu thuế trên facebook của các nước

<http://cafef.vn/thu-thue-kinh-doanh-tren-facebook-tu-bai-hoc-cua-cac-nuoc-den-cau-chuyen-viet-nam-2017032014005262.chn>

* Thu thuế trên facebook – Có thể trốn ?

<https://www.haravan.com/hocvien/khong-phai-ke-khai-thue-khi-ban-hang-tren-facebook-mang-xa-hoi/>

* Bí quyết kinh doanh hàng xách tay

<https://blog.sapo.vn/bi-quyet-kinh-doanh-hang-xach-tay-cho-nguoi-moi/>

* Luật bán hàng xách tay

<http://vietnamnet.vn/vn/kinh-doanh/luat-rieng-trong-the-gioi-ngam-hang-xach-tay-191268.html>

1. Diễn đàn mua bán hàng xách tay

* 51% nói rằng họ đã nhờ bạn bè mua hàng xách tay dùm
* Bạn bè và người thân là các mối quan hệ được nhờ nhiều nhất
* Các sản phẩm ở Nhật Bản thì rất phổ biến ở Hà Nội và hơn xa Hồ Chí Minh
* Các sản phẩm mỹ phẩm thì phổ biến trong nữ giới, trong khi điện thoại di động / thiết bị IT thì phổ biến trong nam giới
* Với tâm lý chuộng hàng ngoại, chất lượng cao, kiểu dáng, mẫu mã không đụng hàng, giá cả không quá đắt như đồ hiệu, nhiều người cố công lùng mua bằng được những món đồ gắn mác hàng xách tay. Đáp ứng nhu cầu trên, các cửa hiệu bán hàng xách tay mọc lên như nấm sau mưa với muôn vàn chủng loại hàng hóa.
  1. **Nhận dạng người mua từ facebook**
* Một người có nhu cầu mua hàng xách tay:
  + Trước tiên, sàng lọc qua các khách hàng có nhu cầu **mua hàng** online trên facebook
    - Đăng tin có đi kèm các từ : mua, cần mua, muốn mua,…
  + Từ những người đã được lọc qua, tiếp tục phân vùng nhỏ lại :
    - Người đó mua sản phẩm gì,
    - Thuộc hãng nào?
    - Thị trường mua hàng có phải ở nước ngoài không?
  + Nếu có những thông tin trên, thì sẽ đưa nhóm người đó qua **Người mua**



* 1. **Nhận dạng người bán**
* Là những người thường đi nước ngoài: tiếp viên hàng không, thường đi du lịch nước ngoài, định cư ở nước ngoài,…
  + Thông tin check in của người đó
  + Thông tin địa chỉ.
* Là người kinh doanh bán hàng xách tay
* ĐIỂM nhận dạng người bán tiềm năng..
  1. **Rating & Feedback (Đánh giá & nhận xét):** Tính năng rating cho phép người mua có thể tự do đánh giá về người bán và hàng hóa của họ.
* Bạn được mấy sao trên thang từ 1-5? Bạn được đánh giá tốt hay không tốt? Có rất nhiều trang đánh giá và xếp hạng trên Internet. Như Google, Facebook, Yelp, Trip Advisor..đó là vài trang lớn nhất, nhiều người truy cập nhất, và danh sách này vẫn còn tiếp tục nữa.
* Ngày càng có nhiều người dựa vào những trang trên để đánh giá chất lượng, so sánh dịch vụ giữa các công ty khác nhau. Hãy khuyến khích khách hàng của bạn đánh giá chất lượng, dịch vụ công ty bạn và xếp hạng trên các site mà quan trọng với việc kinh doanh của công ty bạn. Bạn có thể khai thác khách hàng đánh giá xếp hạng những tiêu chí khác nhau như thái độ phục vụ của nhân viên với khách, giá cả, sự tác động của [email marketing](https://thietkewebchuanseo.com/email-marketing/), hoặc mức tương tác của bạn với khách trên social media.
* Khi khách hàng để lại feedback, hãy cám ơn họ ngay. Hãy lưu ý rằng những lời khen thì tuyệt vời, ai cũng muốn nghe những lời tán dương. Nhưng những lời chê bai cũng quan trọng không kém. Các lời feedback chưa hài lòng về sản phẩm, dịch vụ của bạn thường là cơ hội để bạn đánh giá lại những vấn đề bạn chưa hoàn thiện, cũng là một cơ hội cho bạn kiếm thêm khách hàng. Khi bạn đáp ứng được nhu cầu của họ trong lần sau, thì hẳn nhiên họ sẽ đánh giá bạn cao hơn. Và có tiềm năng trở thành khách hàng thân thiết.
* Quy trình
  + Người mua sau khi mua sản phẩm, hệ thống hiển thị thông báo yêu cầu người dùng đánh giá và nhận xét về người bán.
  + Người mua bắt đầu đánh giá về người bán (bao nhiêu sao/5 sao)
  + Sau khi đã đánh giá, tiếp tục đưa ra nhận xét cụ thể hơn về người bán hoặc sản phẩm.
  + Sau khi người mua submit thông tin, hệ thống sẽ hiển thị lên số sao đánh giá trên tổng số 5 sao và thông tin nhận xét của người mua, ngày tháng đánh giá,..
  + Kết thúc quá trình đánh giá, hệ thống trả về lời cảm ơn đến người dùng.
* Bổ sung thêm tính năng cộng điểm cho người bán khi bán hàng, giao dịch thành công.



* DB:



* 1. **Cách thức giao dịch giữa người mua, người bán hàng xách tay => hướng xử lý**
* Thanh toán trực tuyến
* Giao hàng – trả tiền
  1. Recommend giúp ng mua dễ dàng có được thông tin về những sản phẩm có thể họ sẽ quan tâm (ngay cả khi họ chưa đăng ký thành viên)
* Quy trình mua hàng: các bước kết nối giữa 2 ng bán
  + Search người bán
  + Đề nghị Kết nối
  + Hiển thị thông tin
  + Tham gia bán