TRƯỜNG CAO ĐẲNG THỰC HÀNH

FPT POLYTECHINIC

BÁO CÁO DỰ ÁN TỐT NGHIỆP

Ngành Ứng Dụng Phần Mềm

WEBSITE BÁN HÀNG THỜI TRANG



Giảng viên hướng dẫn: NGUYỄN VĂN QUÂN

Mã số nhóm: 58

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mã sinh viên | Họ và tên | Vai trò |
| PH09719  PH12105  PH09808  PH11253  PH09427  PH07601 | Nguyễn Nhật Hùng  Hồ Ngọc Thăng  Hứa Mạnh Hùng  Nguyễn Anh Tuấn  Nguyễn Đức Phát  Vũ Đức Anh | Trưởng nhóm  Thành viên  Thành viên  Thành viên  Thành viên  Thành viên |

NHẬN XÉT

(Của giảng viên hướng dẫn)

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Giáo viên hướng dẫn ký, ghi rõ họ tên

*Ghi chú:*

*- Phần này bắt buộc với tất cả đề tài*

NHẬN XÉT

(Của hội đồng phản biện)

……………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Hội đồng phản biện ký, ghi rõ họ tên

*Ghi chú:*

*Phần này bắt buộc với tất cả đề tài*

**MỤC LỤC**

[LỜI MỞ ĐẦU 7](#_Toc90036390)

[GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ 8](#_Toc90036391)

[PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHỨC NĂNG – HỆ THỐNG 10](#_Toc90036392)

[1.1. Giới thiệu đề tài 10](#_Toc90036393)

[1.1.1. Khảo sát – xây dựng ý tưởng 10](#_Toc90036394)

[1.1.2. Những vấn đề khó khăn và thực trạng 15](#_Toc90036395)

[1.1.3. Hệ thống tương tự 18](#_Toc90036396)

[1.1.4. Ý tưởng – Mục tiêu đề tài 21](#_Toc90036397)

[1.1.5. Đối tượng tham gia vào dự án 24](#_Toc90036398)

[1.2. Phân công công việc 24](#_Toc90036399)

[1.2.1. Sơ đồ phân chia công việc 25](#_Toc90036400)

[1.2.2. Mô tả công việc của từng thành viên 25](#_Toc90036401)

[1.2.3. Kế hoạch làm việc của nhóm 26](#_Toc90036402)

[1.3. Các công cụ và công nghệ sử dụng 32](#_Toc90036403)

[1.3.1. Các công cụ 32](#_Toc90036404)

[1.3.2. Các công nghệ 33](#_Toc90036405)

[PHẦN 2: PHÂN TÍCH NỘI DUNG – THIẾT KẾ HỆ THỐNG 34](#_Toc90036406)

[2.1. Phân tích nội dung 34](#_Toc90036407)

[2.1.1. Danh sách actor 35](#_Toc90036408)

[2.1.2. Sơ đồ UseCase 37](#_Toc90036409)

[2.1.3. Mô tả nội dung UseCase 38](#_Toc90036410)

[2.1.4. Ma trận phân quyền chức năng 50](#_Toc90036411)

[2.2. Mô tả chi tiết các chức năng 53](#_Toc90036412)

[2.2.1. Chức năng đăng nhập 53](#_Toc90036413)

[2.2.2. Chức năng quên mật khẩu 54](#_Toc90036414)

[2.2.3. Đăng ký 57](#_Toc90036415)

[2.2.4. Chức năng đổi mật khẩu 58](#_Toc90036416)

[2.2.5. Quản lý nhân viên 60](#_Toc90036417)

[2.2.6. Quản lý khách hàng 64](#_Toc90036418)

[2.2.7. Quản lý sản phẩm 68](#_Toc90036419)

[2.2.8. Quản lý tài khoản 72](#_Toc90036420)

[2.2.9. Quản lý danh mục 75](#_Toc90036421)

[2.2.10. Quản lý đơn hàng 78](#_Toc90036422)

[2.2.11. Trang chủ 84](#_Toc90036423)

[2.2.12. Quản lý giỏ hàng 84](#_Toc90036424)

[2.2.13. Order chi tiết 87](#_Toc90036425)

[2.2.14. Thống kê 89](#_Toc90036426)

[2.2.15. So sánh sản phẩm 90](#_Toc90036427)

[2.2.16. Thanh toán 91](#_Toc90036428)

[2.2.17. Đổi trả sản phẩm 94](#_Toc90036429)

[2.2.18. Hóa đơn 95](#_Toc90036430)

[PHẦN 3: THIẾT KẾ GIAO DIỆN 98](#_Toc90036431)

[3.1. Giao diện người dùng 98](#_Toc90036432)

[3.1.1. Giao diện trang chủ 98](#_Toc90036433)

[3.1.2. Giao diện đăng nhập 98](#_Toc90036434)

[3.1.3 Giao diện tạo tài khoản 99](#_Toc90036435)

[3.1.4 Giao diện quên mật khẩu 99](#_Toc90036436)

[3.1.5 Giao diện quản lý giỏ hàng 99](#_Toc90036437)

[3.1.6. Giao diện đổi mật khẩu 100](#_Toc90036438)

[3.1.7. Giao diện đổi trả sản phẩm 101](#_Toc90036439)

[3.1.8. Giao diện so sánh sản phẩm 101](#_Toc90036440)

[3.2. Giao diện quản trị 101](#_Toc90036441)

[3.2.1 Giao diện quản lý sản phẩm 101](#_Toc90036442)

[3.2.2. Giao diện quản lý danh mục sản phẩm 101](#_Toc90036443)

[3.2.3. Giao diện chi tiết sản phẩm 102](#_Toc90036444)

[3.2.4. Giao diện quản lý khách hàng 102](#_Toc90036445)

[3.2.5. Giao diện đơn hàng đã đặt 102](#_Toc90036446)

[3.2.6. Giao diện đổi mật khẩu 103](#_Toc90036447)

[3.2.7. Giao diện quản lý nhân viên 104](#_Toc90036448)

[3.2.8. Giao diện dashboard 104](#_Toc90036449)

[PHẦN 4: XÂY DỰNG CƠ SỞ DỮ LIỆU 105](#_Toc90036450)

[4.1. Mô hình ERD 105](#_Toc90036451)

[4.2. Thiết kế chi tiết các bảng 106](#_Toc90036452)

[4.2.1. Bảng My\_employee 106](#_Toc90036453)

[4.2.2. Bảng Post 107](#_Toc90036454)

[4.2.3. Bảng Employ\_role 108](#_Toc90036455)

[4.2.4. Bảng Authorities 110](#_Toc90036456)

[4.2.5. Bảng Customer 111](#_Toc90036457)

[4.2.6. Bảng Customer\_order 113](#_Toc90036458)

[4.2.7. Bảng Order\_detail 114](#_Toc90036459)

[4.2.8. Bảng Options\_product 115](#_Toc90036460)

[4.2.9. Bảng Product 116](#_Toc90036461)

[4.2.10. Bảng Category 118](#_Toc90036462)

[PHẦN 5: KIỂM THỬ 119](#_Toc90036463)

[5.1. Báo cáo kiểm thử 119](#_Toc90036464)

[5.2. Tổng số trường hợp kiểm thử 120](#_Toc90036465)

[5.3. Tỷ lệ các trường hợp kiểm thử 120](#_Toc90036466)

[PHẦN 6: MỞ RỘNG 121](#_Toc90036467)

[6.1. Trello 121](#_Toc90036468)

[6.2. Telegram 122](#_Toc90036469)

[PHẦN 7: UPLOAD WEBSITE LÊN HOSTING 122](#_Toc90036470)

[7.1. Thông tin về website 122](#_Toc90036471)

[7.2. Trỏ tên miền và upload website lên hosting 122](#_Toc90036472)

[PHẦN 8: TỔNG KẾT 122](#_Toc90036473)

[8.1. Thời gian phát triển dự án 122](#_Toc90036474)

[8.2. Mức độ hoàn thành dự án 123](#_Toc90036475)

[8.3. Những khó khăn, rủi ro khi gặp phải và cách giải quyết 123](#_Toc90036476)

[8.4. Những bài học rút ra trong quá trình làm dự án 124](#_Toc90036477)

[LỜI CẢM ƠN 125](#_Toc90036478)

# **LỜI MỞ ĐẦU**

Trong những năm gần đây, thị trường Việt Nam là một thị trường có nhiều tiềm năng, phát triển đáng để đầu tư thu hút không chỉ trên nhiều lĩnh vực như kinh tế, văn hóa,…. Chính vì thế mà con người càng có nhu cầu cao trong hoạt động mua bán các sản phẩm thời trang, phục vụ đời sống gia đình, cá nhân hằng ngày. Do đó nhu cầu mua sắm cũng ngày càng tăng, số lượng khách hàng biết đến cách mua sắm thời trang online ngày càng nhiều, dẫn đến nảy sinh những vấn đề như khách hàng mua phải hàng giả, hàng kém chất lượng khi mua qua các website giả mạo các hãng nổi tiếng, khách hàng có thể bị mua phải giá cao, khách hàng không được đổi trả sản phẩm kịp thời ngay khi sản phẩm bị lỗi. Đặc biệt do dịch bệnh Covid-19, các shop thời trang khó có thể sử dụng hình thức bán hàng trực tiếp, mà mới chỉ có website để quảng bá sản phẩm trên thị trường Việt Nam. Chính vì thế cần có một website bán hàng các sản phầm thời trang để giải quyết các vấn đề bất cập đó.

Từ những khó khăn của các shop thời trang trong quá trình đem sản phẩm tiếp cận gần hơn với người tiêu dùng. Qua quá trình khảo sát, chúng em lên ý tưởng xây dựng một trang website bán hàng thời trang.

GIẢI THÍCH THUẬT NGỮ

|  |  |
| --- | --- |
| Tên thuật ngữ | Giải thích thuật ngữ |
| Backend | Xử lý mọi logic nghiệp vụ phức tạp ẩn phía sau website như đặt hàng, thanh toán,… giúp hệ thống hoạt động. |
| Frontend | Xây dựng giao diện website, hiển thị với người dung, giúp người dung tương tác. |
| Tester | Người kiểm tra chất lượng phần mềm thông qua thực hiện công việc so sánh điều kiện thực tế của phần mềm so với điều kiện yêu cầu như bugs, defects, errors… |
| Leader | Là trưởng nhóm có tham gia lập trình sử dụng các ngôn ngữ để phát triển phần mềm và quản lý các TASK công việc. |
| Mock - up | Phác thảo bố cục giao diện website. |
| Activity Diagram | **Activity Diagram** là sơ đồ luồng xử lý của hệ thống. Bao gồm luồng đi của dòng dữ liệu, dòng sự kiện. |
| **Class Diagram** | **Class Diagram là một trong những bản vẽ quan trọng nhất của thiết kế phần mềm, nó cho thấy cấu trúc và quan hệ giữa các thành phần tạo nên phần mềm** |
| Admin | Người có quyền cao nhất trong hệ thống |
| Use case | Use case là kỹ thuật được dùng trong kỹ thuật phần mềm và hệ thống nhằm nắm bắt những yêu cầu chức năng của hệ thống. Use case mô tả sự tương tác đặc trưng giữa người dùng bên ngoài (actor) |
| Database | Là một tập hợp các thông tin có cấu trúc hoặc dữ liệu, thường được lưu trữ trực tuyến trong một hệ thống máy tính. Một cơ sở dữ liệu thường được kiểm soát bởi hệ thống quản lý cơ sở dữ liệu (DBMS) |

# **PHẦN 1: GIỚI THIỆU CHỨC NĂNG – HỆ THỐNG**

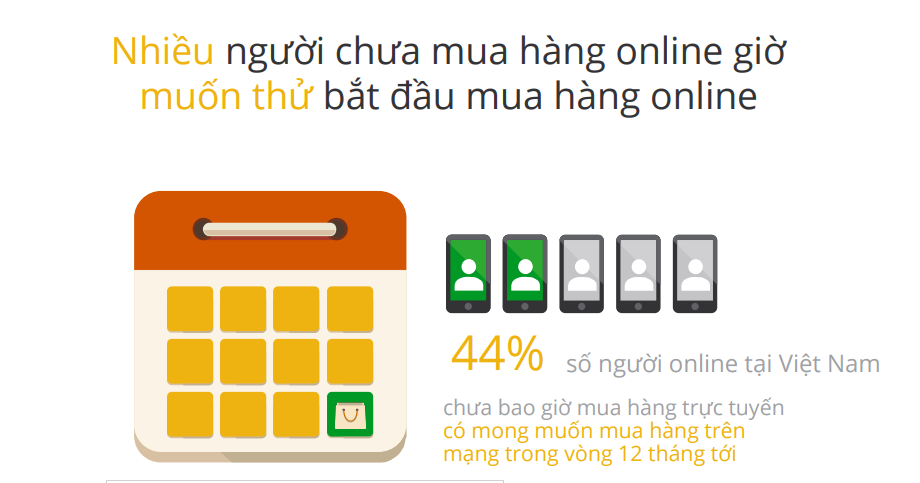
1.1. Giới thiệu đề tài

* + 1. **Khảo sát – xây dựng ý tưởng**

Trong những năm trở lại gần đây tình hình dịch bệnh COVID – 19 diễn biến phức tạp và khó lường đặc biệt do phải giãn cách xã hội khiến cho nhiều người phải chuyển qua làm việc và học tập online tại nhà.

Những cửa hàng kinh doanh phải đóng cửa nhưng vẫn phải duy trì hoạt động nên đã chuyển qua bán hàng trực tuyến. Do đó, khi nắm bắt được nhu cầu thị trường đối với nhóm ngành thời trang, đặc biệt là quần áo... các shop đã nhanh chóng mở kênh bán hàng online và giao hàng tận nơi cho khách hàng nhằm đáp ứng các nhu cầu cần thiết của khách hàng cũng như duy trì hoạt động của cửa hàng.

Xã hội ngày càng phát triển, mức thu nhập của người dân cũng được tăng lên vì thế nhu cầu mua sắm của người tiêu dùng cũng tăng theo đó, nên người tiêu dần chuyển dần sang chọn các hình thức mua sắm trực tuyến vì tiết kiệm thời gian, ,...và hiện nay tuy dịch bệnh Covid 19 không còn phức tạp như trước nhưng do thời gian dịch bệnh trước đó phức tạp và mọi người cũng đã dần quen với việc mua sắm trực tuyến. Cùng với đó, trong bối cảnh bùng nổ thông tin của mạng Internet, các thiết bị như máy tính, điện thoại có kết nối internet ngày càng phổ biến thì nhu cầu thanh toán online cũng dần trở thành xu thế. Thanh toán sản phẩm qua mạng Internet được áp dụng rộng rãi vừa tiết kiệm được thời gian, an toàn và thanh toán một cách rất nhanh chóng.

Theo thống kê năm 2019 (1), tỷ trọng thương mại điện tử chiếm 4,2% trên tổng mức bán lẻ hàng hóa của cả nước. Đặc biệt, trong năm 2020, thị trường bị ảnh hưởng khá nặng nề bởi dịch bệnh COVID-19 và các vấn đề hạn chế đi lại, thương mại điện tử Việt Nam vẫn đạt mức tăng trưởng ấn tượng 18%, quy mô thị trường đạt 11,8 tỷ USD (2). Cũng theo kết quả khảo sát về tình hình sử dụng Internet ở Việt Nam do tổ chức DataReportal được thực hiện vào tháng 02/2020, số lượng người dùng Internet tại Việt Nam đã lên đến 68,17 triệu người (tăng 6,2 triệu người dùng và tăng 10% so với năm 2019)(3). Sự thay đổi của xu hướng hành vi của người tiêu dùng nói trên đòi hỏi các doanh nghiệp phải kịp thời nắm bắt thông tin của thị trường, thay đổi các chiến lược bán hàng, phân phối, mở rộng thị trường.

Về phía website hầu như các shop thời trang đã có sẵn một website để giới thiệu sản phẩm. Sản phẩm cũng khá đa dạng, tất cả đều phù hợp đến xu thế của xã hội,...Tuy nhiên, hiện nay các shop thời trang cũng gặp nhiều vấn đề như: chưa có một website để mua bán cũng như thanh toán, đổi trả sản phẩm cho khách hàng mà họ mới chỉ có website để quảng cáo, trưng bày sản phẩm và các thông tin liên quan đến sản phẩm, ngoài ra chưa có thống kê được các sản phẩm, doanh thu hàng tháng và các chương trình khuyến mãi đến khách hàng, cũng như việc chăm sóc khách hàng một cách tốt nhất.

Điều còn thiếu bây giờ của các shop thời trang là một website bán hàng cũng như cung cấp phương thức thanh toán online, cũng như dễ sử dụng với khách hàng. Bên cạnh đó, các shop thời trang có thể gửi tin nhắn qua mail hoặc số điện thoại của khách hàng thông báo thông tin khuyến mãi của shop đến với khách hàng.

Và các shop thời trang cũng cần có số lượng thống kê, báo cáo chi tiết sản phẩm và doanh thu hàng tháng. Quá trình đổi trả và bảo hành cũng được chú ý đến.

* + 1. **Những vấn đề khó khăn và thực trạng**
* Với Khách hàng:
* Hiện nay có nhiều sản phẩm không có nguồn gốc rõ ràng đang xuất hiện nhiều trên thị trường -> Khách hàng sẽ gặp phải tình trạng mua phải hàng giả, hàng kém chất lượng, không phân biệt được hàng thật. Điều này ảnh hưởng vô cùng nghiêm trọng đến cửa hàng, dẫn đến mất uy tín và sự tin tưởng.
* Đôi khi là khách hàng sẽ gặp khó khăn trong việc đổi trả các sản phẩm bị lỗi. Với những khách hàng ở xa sẽ rất ngại đi và thời gian đổi trả sản phầm bị lỗi thì lại rất là ngắn.
* Khách hàng không nắm bắt một cách chính xác cũng như kịp thời các chương trình khuyến mãi -> Khách hàng sẽ mất đi các quyền lợi khi mua sản phẩm của các shop.
* Khách hàng không so sánh được giá cả của các loại sản phẩm mình mua để từ đó điều chỉnh việc mua hàng của họ sao cho phù hợp với ví tiền của mình.

Trong vấn đề quản lý website bán hàng, admin và nhân viên cũng gặp rất nhiều khó khăn.

* Với Admin:
* Khó khăn trong công tác quản lý tài khoản.
* Khó khăn trong công tác quản lý loại sản phẩm.
* Khó khăn trong công tác quản lý sản phẩm.
* Khó khăn trong thống kê các sản phẩm được yêu thích, báo cáo doanh thu.
* Khó khăn trong công tác quản lý khách hàng.
* Với Nhân Viên:
* Khó khăn trong công tác theo dõi hoạt động bán hàng.
* Khó khăn trong việc quản lý các sản phẩm, hàng hóa.
* Khó khăn trong công tác thống kê được khách hàng theo ngày, theo tháng, theo năm đã sử dụng những dịch vụ nào nhiều nhất để có lập kế hoạch phát triển cửa hàng trong tương lai.
* Không đồng bộ trong thống kê các sản phẩm được yêu thích, thống kê được các đơn hàng mới.
* Khó khăn trong công tác quản lý tài khoản.
* Khó khăn trong công tác quản lý loại sản phẩm, quản lý sản phẩm.

Hiện nay, xảy ra các tình trạng chung tại các shop thời trang truyền thống khác như:

* Gọi điện, xác nhận địa chỉ mua hàng của khách hàng không kết nối được do khách hàng không bắt máy.
* Hiện nay có nhiều mặt hàng trên thị trường bán ra không đảm bảo chất lượng, bị làm giả, khách hàng mua hàng không phân biệt được đâu là sản phẩm thật, đâu là sản phẩm giả, dẫn đến việc khách hàng sẽ mua phải các sản phẩm kém chất lượng.
* Khách hàng không nắm được thông tin chi tiết sản phẩm rồi không biết được cách nhận được các ưu đãi hấp dẫn nhất của cửa hàng nếu như không có nhân viên.
* Khách hàng không biết cách phản hồi, đánh giá các sản phẩm mình mua. Rồi không biết cách đổi trả sản phẩm khi gặp vấn đề.
* Khách hàng cũng không thể chọn được các sản phẩm có mức giá tốt nhất và bán chạy nhất nếu như không được nhân viên tư vấn.
* Cửa hàng cũng gặp khó khăn khi bị cạnh tranh giá sản phẩm, hiện nay có nhiều cửa hàng được thành lập dẫn đến sản phẩm dễ bị cạnh tranh.
* Không có so sánh đánh giá được các sản phẩm cùng loại về giá cả để qua đó khách hàng điều chỉnh việc mua hàng sao cho phù hợp với túi tiền của mình.

Những thuận lợi của việc mua hàng qua website là rất rõ ràng. Khách hàng có thể mua hàng 24/7, mọi lúc, mọi nơi,. Ngoài ra, khách hàng còn so sánh được giá cả của các loại sản phẩm, được đổi trả các sản phẩm bị lỗi một cách kịp thời, tiết kiệm được nhiều thời gian và khách hàng cũng theo dõi được đơn hàng của mình cũng như nhận được các thông báo thông tin khuyến mãi về các sản phẩm mới trên trang website thông quan tin nhắn chỉ cần một máy tính hay điện thoại di động có kết nối Internet.

Trong khi đó, hiện tại đã có rất nhiều shop thời trang đã có hệ thống mua bán hàng nâng cao khả năng quản lý và chất lượng phục vụ nên có nhiều khách hàng đã chuyển sang những cửa hàng khác để mua và trải nghiệm các sản phẩm. Chính vì thế, các shop thời trang truyền thống cần nâng cấp website bán hàng và thúc đẩy hoạt động phát triển hơn.

* + 1. Ý tưởng – Mục tiêu đề tài

Trong cuộc sống bận rộn ngày nay, việc sắp xếp thời gian để mua sắm ngày càng được chú trọng. Vì thế, việc chúng tôi tạo ra một trang website cung cấp các sản phẩm thời trang nhằm đáp ứng nhu cầu mua hàng cũng như giúp khách hàng tiết kiệm được thời gian. Để đáp ứng nhu cầu và giải quyết vấn đề khó khăn về việc mua, cần có một website bán hàng.

* Giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, chi phí, công sức di chuyển: với việc đặt hàng qua hệ thống giúp khách hàng mua hàng trực tuyến, khách hàng khi không phải chờ đợi quá lâu. Nhờ vào việc mua hàng hệ thống online mà giúp khách hàng tiết kiệm thời gian, chi phí đáng kể. Đồng thời khi đặt hàng trên trang website khách hàng cũng theo dõi được đơn hàng mình đặt. Vì thế, khách hàng không cần đến trực tiếp cửa hàng. Việc mua hàng trên hệ thống online được thực hiện rất đơn giản, có thể thông qua website của cửa hàng. Ngồi ở nhà khách hàng chỉ cần có một chiếc điện thoại thông minh hay laptop và thao tác thêm các sản phẩm vào giỏ hàng, rất tiện cho việc nếu như bạn chưa có khả năng chi trả sản phẩm thì yên tâm bạn cứ thêm vào giỏ hàng thôi, khi nào có đủ điều kiện mua thì không phải mất công sức tìm kiếm. Thao tác nhanh chóng, thực hiện tại nhà hoặc bất kỳ đâu đem lại sự tiện lợi cho khách hàng. Điều này vô cùng phù hợp và thuận tiện đối với những khách hàng ở xa, không có điều kiện đi lại.
* Thanh toán online qua hệ thống: khách hàng thanh toán qua ví zalopay,..ở đây sẽ có những mã giảm giá khuyến mãi cho khách hàng, vì thế điều này là vô cùng có lợi cho khách hàng khi mua sản phẩm qua trang website. Một lợi thế như thế nên không dễ gì mà khách hàng bỏ qua được.
* Không phải lo âu khi phải chờ đợi: khách hàng không phải lo âu khi phải chờ đợi lâu hàng tiếng đồng hồ nơi đông người. Chỉ với vài phút thao tác trên [hệ thống](https://jiohealth.com/bao-chi/chi-tiet/tien-loi-hien-dai-voi-app-dat-lich-kham-benh-jio-health) mua hàng, khách hàng đã được trải nghiệm xem các dòng sản phẩm mới nhất cũng như đang bán chạy nhất trên thị trường hiện nay, khách hàng được tha hồ lựa chọn các sản phẩm mà không lo phải đứng chờ đợi lâu, đặc biệt là những dịp có các chương trình khuyến mãi lớn. Việc sử dụng website bán hàng thời trang tại nhà đang được xem là một trong những giải pháp công nghệ tiện lợi trong thời đại 4.0, giúp chúng ta tiết kiệm thời gian và công sức chờ đợi mỗi khi có nhu cầu sử dụng.
* Lưu trữ lịch sử mua hàng: lịch sử mua hàng là một yếu tố quan trọng giúp khách hàng biết chính xác và nhanh chóng những sản phẩm của khách hàng. Đặt hàng qua hệ thống hoàn toàn lưu trữ những thông tin về lịch sử mà khách hàng đã mua.
* Theo dõi được đơn hàng: khách hàng đặt hàng thông qua trang web sẽ theo dõi được đơn hàng của mình như thời gian giao hàng, thời gian vận chuyển.
* Cho phép đặt được nhiều sản phẩm, mặt hàng: với hệ thống trang web bán hàng thì khách hàng có thể đặt được nhiều sản phẩm cũng như nhiều mặt hàng khác nhau cùng một lúc, tha hồ lựa chọn nhiều sản phẩm mà bạn cảm thấy ưng ý cũng như phù hợp với túi tiền của mình, rồi có thể lựa được sản phẩm có giá khuyến mãi ưu đãi nhất. Ngoài ra khách hàng khi mua hàng tại shop sẽ được cộng thêm điểm thưởng, cứ 100 nghìn sẽ được 100 điểm thưởng, chính những điểm thưởng này sẽ được dùng làm mã giảm giá cho những lần mua hàng tiếp theo.

Ngoài ra, nhờ vào hệ thống bán hàng mà bên cửa hàng cũng khai thác được nhiều tính năng, lợi ích như:

* Cửa hàng không chỉ xem được các sản phẩm bán chạy và yêu thích nhất trong tuần, trong tháng, rồi thống kê được cả doanh thu của cửa hàng một cách chi tiết qua các ngày, các tháng, và hơn thế nữa xem được cả sản phẩm bán chậm,... để từ đó bên phía cửa hàng đưa ra được cách giải quyết, phương pháp tốt nhất nhằm mang lại lợi ích và hiệu quả nhất cho cửa hàng.

Xem được thông tin quan trọng khác như:

* Giá sản phẩm, giá dịch vụ, so sánh sản phẩm: thông thường khi đi mua các sản phẩm thời trang, các khách hàng sẽ không biết được giá sản phẩm, mã giảm giá cũng như là không biết được sản phẩm này có giá thấp hơn hay cao hơn với giá sản phẩm khác mà mình muốn sử dụng. Trường hợp muốn chọn sản phẩm hoặc dịch vụ khuyến mãi của cửa hàng cũng sẽ không biết giá là bao nhiêu, phải đến tận nơi mới biết giá sản phẩm và mã khuyến mãi mà mình muốn mua. Hoặc là khách hàng không thể so sánh được các sản phẩm cùng loại về giá, từ đó giúp khách hàng điều chỉnh việc mua hàng sao cho hợp lý. Đó là một nhược điểm lớn của các trang website thông thường. Nhưng khi khách hàng mua hàng online qua Website bán hàng thời trang sẽ xem được giá sản phẩm, biết các mã giảm giá, giúp cho khách hàng dễ dàng chọn sản phẩm mà mình muốn sử dụng và phù hợp với túi tiền của mỗi cá nhân.
  + 1. Đối tượng tham gia vào dự án

Các đối tượng tham gia vào dự án:

* Admin: Đăng nhập, quản lý nhân viên, quản lý sản phẩm, quản lý loại sản phẩm.
* Employee: Quản lý sản phẩm, đăng nhập, quản lý đơn hàng, quản lý loại sản phẩm.
* Customer: Đăng nhập, đăng ký tài khoản, quên mật khẩu, lịch sử mua hàng, thanh toán, đánh giá sản phẩm, đổi trả.