

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ KARION

Tài liệu mô tả nghiệp vụ

PHẦN MỀM WEBSITE CÔNG THÔNG TIN GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP VÀ TRUNG GIAN GIAO DỊCH

Khách hàng: Chị Giang

Hải Phòng, tháng 10 năm 2019

1 Mô tả bài toán

1.1 Nghiệp vụ mong muốn của khách hàng

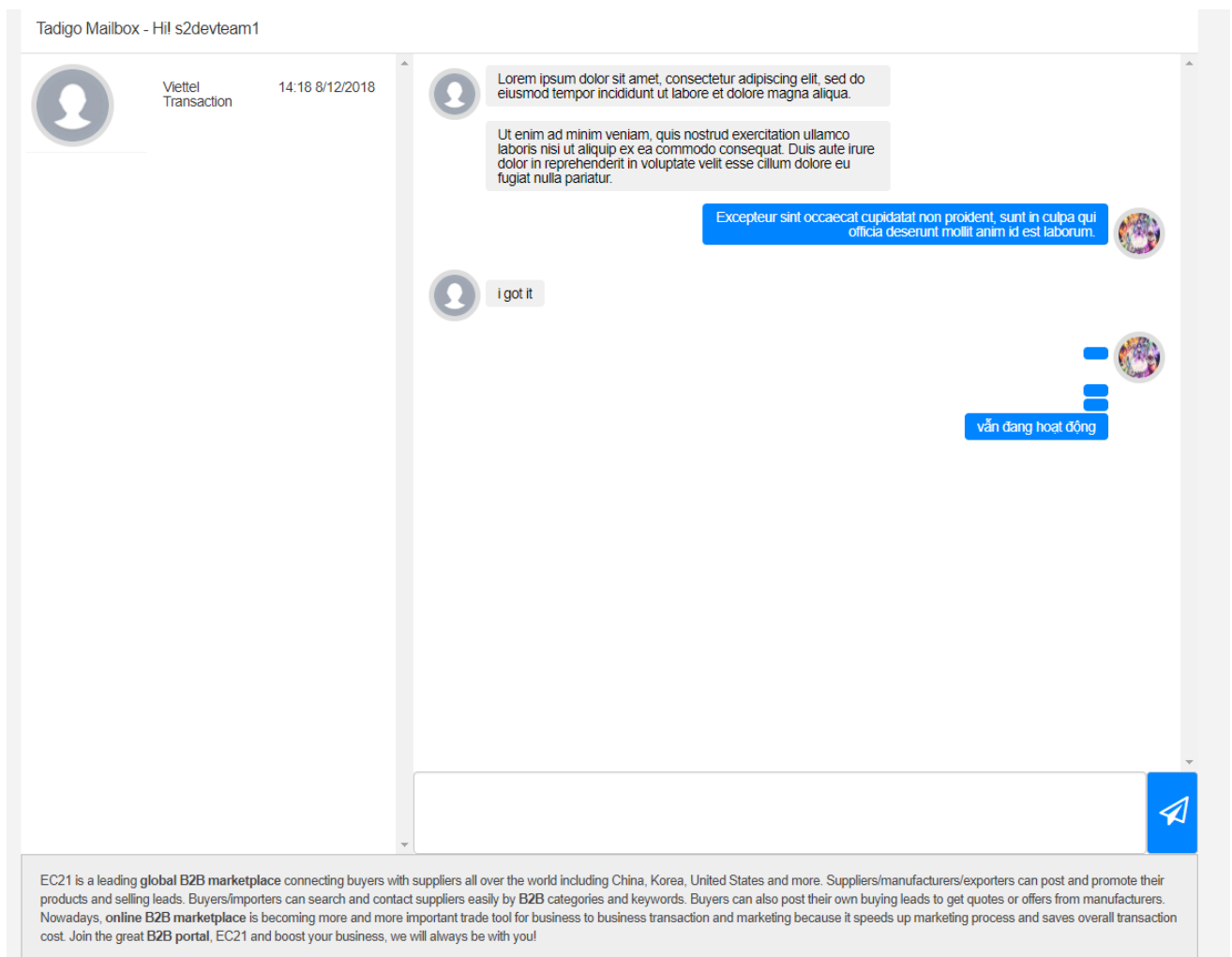
- Khách hàng là chủ website, đóng vai trò quản trị và đại diện cho website.
- Website hoạt động về lĩnh vực nông nghiệp, nông sản và các sản phẩm liên quan
- Website có ba phân hệ người sử dụng
 - Chủ website/bộ phận quản lý website.
 - Nhà cung cấp nông sản và sản phẩm nông nghiệp (người nông dân, hợp tác xã sản xuất,...)
 - Nhà thu mua, doanh nghiệp sản xuất nông sản.
- Phương thức hoạt động của website:
 - Nhà cung cấp (NCC) và doanh nghiệp (DN) đều được cấp tài khoản đăng nhập vào hệ thống khi đăng ký tham gia sử dụng website.
 - Website cung cấp môi trường giới thiệu thông tin của NCC, DN. Các thông tin này được trình bày trong một trang giới thiệu riêng của NCC/DN bao gồm:
 - Mục giới thiệu thông tin tổng quát, thông tin chi tiết của đơn vị.
 - Mục thông tin về các sản phẩm
 - Sản phẩm cung cấp (NCC)
 - Sản phẩm sản xuất, thu mua (DN)
- Mong muốn của khách hàng:
 - Website đóng vai trò trung gian, cầu nối giữa NCC và DN, không chú trọng lợi nhuận trung gian.
 - Website đóng vai trò người đảm bảo cho giao dịch giữa 2 bên NCC và DN, tạo sự uy tín, tin cậy khi đôi bên giao dịch cần sự đảm bảo.
- Nghiệp vụ đáp ứng:
 - Khách hàng chưa có nghiệp vụ.

1.2 Phân tích, đánh giá và đề xuất nghiệp vụ


- Xây dựng website trên nền website giới thiệu thông tin doanh nghiệp, hỗ trợ xây dựng trang cá nhân giới thiệu, thông tin riêng cho từng đơn vị, hỗ trợ các đơn vị đăng tin, đăng sản phẩm trên trang cá nhân riêng của mình.
- Nghiệp vụ vai trò trung gian giao dịch: Khi NCC/DN truy cập vào trang cá nhân của đối phương, xem thông tin và muốn chọn đơn vị này làm đối tác cung cấp/tiêu thụ sẽ hiện ra hai lựa chọn:

1.2.1 Giao dịch nhỏ, khách hàng không lo/ít có khả năng xảy ra rủi ro:

- Người dùng chọn: Liên hệ trực tiếp để tiến hành thao tác tiếp theo.
- Hệ thống hỗ trợ mailbox trực tiếp giữa 2 bên NCC/DN. Người quản lý có thể quản lý cuộc nói chuyện này.



- Sau khi thương lượng và giao dịch thành công, NCC/DN có thể đánh giá cấp độ uy tín lẫn nhau.

 Tổng số tiền: **₫443.000**

Đang chờ Người bán đánh giá

Xem Đánh Giá Đơn Vị

Xem Chi Tiết Đơn Hàng

1.2.2 Giao dịch cần đảm bảo:

- Bên mua: bên A.
- Bên bán: bên B.
- Người dùng chọn: Giao dịch đảm bảo qua hệ thống.
- Hệ thống sẽ nhận yêu cầu kết nối từ bên A, sau đó gửi thông báo có yêu cầu kết nối đến bên B. Bên B chấp nhận kết nối sẽ được kết nối với bên A, hai bên liên hệ với nhau qua hệ thống thông qua mail box.
 - Sau khi đạt được thống nhất đàm phán:
 - Hệ thống yêu cầu bên B xác nhận giao dịch – đơn đặt hàng đặt vào trạng thái **“đã xác nhận, chờ đặt cọc”**.
 - Bên A, B và chủ sở hữu website ký hợp đồng ba bên có xác nhận của trung gian là chủ sở hữu hệ thống website.
 - Sau khi xác nhận giao dịch, hệ thống sẽ yêu cầu A chuyển khoản đặt cọc cho người quản trị hệ thống. Người quản trị hệ thống xác nhận đã đặt cọc và nhận được số tiền => xuất hóa đơn điện tử (**đảm bảo pháp lý**) và các chứng từ xác nhận đặt cọc cho bên A – đơn hàng đặt vào trạng thái **“đã đặt cọc, chờ người cung cấp chuẩn bị hàng”**.
 - Sau khi bên B chuẩn bị xong hàng cho giao dịch – bên B thông báo cho hệ thống đã chuẩn bị xong, chủ sở hữu website nhập hàng từ bên A – đơn hàng đặt vào trạng thái **“đã chuẩn bị xong, chờ giao dịch”**.

- Bên B chuyển khoản cho chủ sở hữu hệ thống – người quản lý xác nhận đã nhận, xuất hóa đơn điện tử - đơn hàng vào trạng thái **“Đã thanh toán”** .
- Bên A và B thực hiện giao dịch:
 - Hệ thống chuyển hàng cho bên B.
 - Trong trường hợp bên B không chấp nhận hàng, hệ thống thực hiện hoàn tiền. trả hàng cho bên A.
 - Trong trường hợp bên B chấp nhận hàng và hoàn thành giao dịch: Bên B xác nhận **“trả tiền”** cho bên A trên hệ thống, hệ thống nhận được xác nhận của bên B sẽ thực hiện chuyển tiền số tiền bên B đã thanh toán trước đó cho bên A.
 - Sau khi giao dịch hoàn tất, 2 bên có thể đánh giá đối tác của mình.
- Điểm đánh giá, số lượt đánh giá, nhận xét... sẽ được hiện ngay trên trang giới thiệu của đơn vị. người dùng sau có thể dựa vào các thông số này để đánh giá độ uy tín của đơn vị.

2 Khó khăn khi thực hiện

- Pháp lý về nghiệp vụ trên, khách hàng cần có tư vấn pháp luật để đánh giá tính khả thi của nghiệp vụ đề xuất.

Chú ý: Nghiệp vụ trên là nghiệp vụ THAM KHẢO do công ty TNHH Karion nghiên cứu tư vấn đề xuất, nghiệp vụ chỉ mang tính tham khảo và phạm vi áp dụng tại hệ thống được phân tích bởi công ty Karion.

CÔNG TY TNHH KARION

Trân trọng