**Mô tả về nghiệp vụ của đồ án**

*Nhóm 11: Quản lý quảng cáo*

1. **Mục tiêu xây dựng:**

* **Tạo lưu lượng truy cập trang web, mở rộng khả năng tương tác với khách hàng**: Biến khách truy cập thành khách hàng tiềm năng, xác định các loại đối tượng người dùng chính truy cập trang web, xem nhu cầu của họ và cung cấp một hành động rõ ràng để thực hiện các bước tiếp theo. Doanh nghiệp cũng có thể tương tác với khách hàng mọi lúc, mọi nơi, không còn giới hạn về không gian hay thời gian. Thông qua các tiện ích trên website, khách hàng có thể tương tác trực tiếp với doanh nghiệp, tìm hiểu các sản phẩm...
* **Xây dựng thương hiệu, tạo dựng được sự uy tín của doanh nghiệp:** Ngày nay, xây dựng thương hiệu là một yêu cầu thiết yếu cho bất kỳ cá nhân, công ty, doanh nghiệp, đơn vị, tổ chức nào. Vì chỉ khi đó bạn mới có thể thiết lập bản thân, khẳng định tên tuổi, vị thế trong bất kỳ ngành nào, lĩnh vực nào. Xây dựng thương hiệu cũng giúp thu hút khách hàng mới và khiến khách hàng hiện tại trung thành hơn, đồng thời tạo dựng được thương hiệu cũng như quảng bá hình ảnh cho doanh nghiệp mà không tốn kém chi phí.
* **Kiếm thêm doanh thu:** Mục tiêu này sẽ dựa trên loại trang web mà bạn muốn lựa chọn khi tiến hành xây dựng. Tất Thành sẽ nói kỹ hơn ở nội dung bên dưới. Một số trang web được xây dựng với mục đích chỉ chuyển đổi khách truy cập thành khách hàng tiềm năng và sau đó những khách hàng tiềm năng đó thành doanh số.
* **Bán sản phẩm, dịch vụ**:Với một trang web thương mại điện tử, mục đích chính của website có thể bán được nhiều sản phẩm, gói dịch vụ cùng với nhiều tiện ích cho khách hàng.

1. **Mô tả chức năng và nhiệm vụ:**

* Trang đăng nhập của website:

1. Người muốn đăng nhập phải theo trình tự hướng dẫn để nhập tên thường dùng ID và [mật khẩu](https://vi.wikipedia.org/wiki/M%E1%BA%ADt_kh%E1%BA%A9u) (password). Thủ tục này giúp hệ thống máy tính phân biệt các người dùng khác nhau trước khi phục vụ hoặc từ chối các dịch vụ nhất định. Đối với web, thủ tục nói trên để đảm bảo sự nghiêm túc và an ninh cho trang web và dịch vụ của nó cũng như cho chính người dùng.

* Trang quản lý nhân viên :

1. Quản lý thông tin các nhân viên trong công ty như: mã nhân viên, tên nhân viên, nhóm nhân viên, mã nhóm, ngày sinh, ngày vào làm, email, giới tính.
2. Cho phép chỉnh sửa, thêm mới, xóa từng thành viên trong danh sách nhân viên.
3. Cho phép tìm kiếm theo từng hạng mục như: Mã nhóm nhân viên, mã nhóm, tên nhân viên, năm vào làm.

* Trang quản lý nhóm nhân viên :

1. Quản lý thông tin của nhân viên trong công ty như: mã nhóm, tê nhóm, mã nhóm trưởng.
2. Cho phép chỉnh sửa, thêm mới, xóa từng nhóm nhân viên trong danh sách nhóm nhân viên.
3. Cho phép tìm kiếm theo từng hạng mục như: mã nhóm, tên nhóm, mã nhóm trưởng.

* Trang sản phẩm về quảng cáo:

1. Khách hàng dễ dàng tìm hiểu thông tin các dịch vụ do công ty cung cấp.
   1. Đối với một số dịch vụ đặc thù cần đặt trước hoặc liên hệ trước thì công ty/cửa hàng vẫn có thể đăng tải lên website để khách hàng vẫn có thể xem và đặt mua mà không phải mất chi phí nhập hàng trước khi không cần thiết.
   2. Khi khách hàng mua một dịch vụ quảng cáo, họ cũng biết tới khả năng cung cấp các dịch vụ khác mà họ có thể cần trong tương lai. Website đăng tải nhiều sản phẩm dịch vụ giúp tăng tỷ lệ khách hàng quay trở lại mua dịch vụ khác mà không mất thêm chi phí, giúp tăng lợi nhuận.
   3. Nhân viên của công ty dễ dàng trong việc tìm sản phẩm để giới thiệu, tư vấn cho khách hàng mà không mất nhiều thời gian, giúp công ty tăng hiệu quả làm việc cho nhân viên.
   4. Quản lý danh mục sản phẩm: Cho phép chủ website đăng sản phẩm vào từng danh mục riêng; cho phép xóa/ sửa/ thêm/ bớt sản phẩm, danh mục…
2. Giúp khách hàng thuận tiện hơn khi tìm hiểu các thông tin về sản phẩm đơn vị bạn cung cấp và tìm thấy món đồ mình mong muốn.
3. Việc trang web cập nhật đa dạng sản phẩm sẽ giúp gia tăng tỷ lệ khách quay lại mua hàng, lợi nhuận cũng theo đó mà không ngừng gia tăng.
4. Thông qua trang sản phẩm, nhân viên cửa hàng/ doanh nghiệp cũng dễ dàng và tiết kiệm thời gian, công sức hơn trong việc tìm lọc sản phẩm để giới thiệu/ tư vấn cho khách hàng.
5. Đối với mỗi sản phẩm, bạn cần update đầy đủ, chính xác các thông tin

### Trang quản lý loại quảng cáo:

1. Quản lý thông tin các loại quảng cáo trong công ty như: Mã loại quảng cáo, hình thức quảng cáo, mô tả, các dự án quảng cáo, tác vụ.
2. Cho phép chỉnh sửa, thêm mới, xóa và xem chi tiết từng loại quảng quảng cáo.
3. Cho phép tìm kiếm theo từng hạng mục như: Mã loại quảng cáo, hình thức quảng cáo.

* Trang quản lý đối tác:

1. Quản lý thông tin các danh sách khách hàng như: Mã khách hàng, họ tên, giới tính, email.
2. Cho phép chỉnh sửa, thêm mới, xóa các đối tác khách hàng.
3. Cho phép tìm kiếm theo từng hạng mục như: Mã khách hàng, họ tên khách hàng.

### Trang quản lý các hợp đồng:

1. Quản lý thông tin các loại hợp đồng như: Mã hợp đồng, ngày ký kết, mã nhân viên thực hiện, mã đối tác, tác vụ.
2. Cho phép chỉnh sửa, thêm mới, xóa các hợp đồng.
3. Cho phép tìm kiếm theo từng hạng mục như: Mã hợp đồng, mã nhân viên thực hiện, mã khách hàng.
4. **Một số chức năng nâng cao khác:**

* Quảng cáo :

Tìm các quảng cáo mà nhân viên đã thực hiện

Tìm các quảng cáo được lãnh đạo bởi nhóm trưởng

Tìm các quảng cáo của nhóm nhân viên

Tìm các quảng cáo của đối tác

* Đối tác:

Tìm các đối tác mà nhân viên đã ký hợp đồng

Tìm các đối tác mà nhóm nhân viên đã quảng cáo

* Nhân viên:

Tìm các nhân viên mà đối tác đã ký hợp đồng

Tìm các nhân viên thuộc nhóm nhân viên

Tìm các nhân viên đã thực hiện quảng cáo

* Hợp đồng:

Tìm các hợp đồng nhân viên đã ký

Tìm các hợp đồng đối tác đã ký

Loại quảng cáo:

Tìm các loại quảng cáo đối tác đã dùng qua