

## LỜI MỞ ĐẦU

Công nghệ thông tin phát triển ngày càng hiện đại và đổi mới không ngừng bằng việc chinh phục hết đỉnh cao này thành đỉnh cao khác. Mạng internet đang trở thành mạng truyền thông có sức ảnh hưởng lớn nhất, không thể thiếu trong tất cả các hoạt động của con người trong việc truyền tải và trao đổi dữ liệu.

Với sự bùng nổ của công nghệ thông tin và lợi ích từ internet, với vai trò không thể thiếu của ngành khoa học này, các tổ chức và các doanh nghiệp lớn và nhỏ đều tìm mọi biện pháp để xây dựng và củng cố một cách hoàn thiện hệ thống thông tin, cải thiện các giải pháp cũng như các sản phẩm nhằm cho phép tiến hành thương mại hóa trên internet. Chính vì vậy đã thúc đẩy sự ra đời và phát triển của thương mại điện tử, làm biến đổi bộ mặt văn hóa cũng như nâng cao chất lượng cuộc sống của con người trong các hoạt động thông thường như sản xuất, kinh doanh và các doanh nghiệp cũng phát triển.

Chúng ta dễ dàng nhận ra tầm quan trọng và tính tất yếu của thương mại điện tử. Với sự phát triển của công nghệ thông tin đã tạo ra một bước đột phá lớn qua việc áp dụng công nghệ vào thương mại điện tử như: tính linh động, kịp thời, chính xác và thông suốt của một hệ thống thông tin. Điều này tạo ra sự bùng nổ các ứng dụng trong thương mại. Với các ưu điểm đó, việc áp dụng thương mại điện tử là yếu tố quyết định việc thành bại của các doanh nghiệp, vì vậy áp dụng công nghệ thông tin là một yếu tố tất yếu trong thời đại ngày nay.

## CHƯƠNG I: TỔNG QUAN

### 1.1. KHẢO SÁT HỆ THỐNG CỦA ĐỀ TÀI

#### 1.1.1. Giới thiệu khái quát về công ty

##### ➤ Giới thiệu chung

- Tên công ty: Công ty cổ phần thiết bị và khoa học kỹ thuật Đại Nam
- Tên giao dịch: DNETS.,JSC
- Hình thức: Công ty cổ phần
- Mã số thuế: 0107324423
- Địa chỉ: Tòa nhà Liên Việt Group, số 05, tổ 36, phường Yên Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Điện thoại: 0971 37 8968
- Email: [dainamcorp.net@gmail.com](mailto:dainamcorp.net@gmail.com)
- Đại diện pháp luật: NGUYỄN BÁ NAM
- Ngày cấp giấy phép: 05/02/2016
- Ngày hoạt động: 04/02/2016 (đã hoạt động 2 năm)
- Ngành nghề chính: Buôn bán máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác

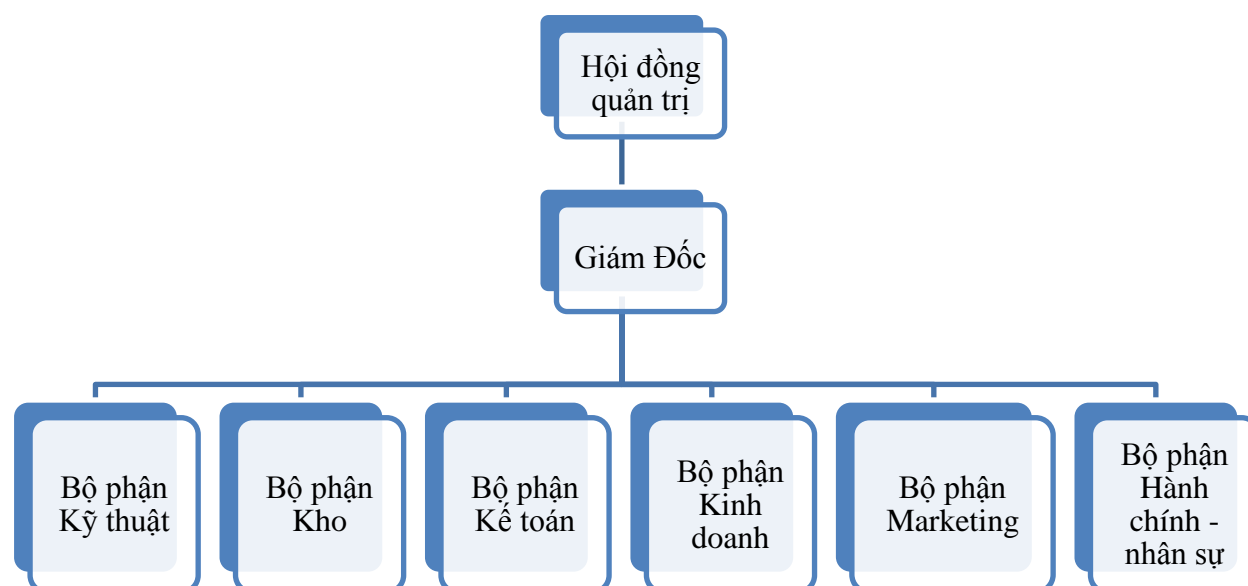
##### ➤ Sản phẩm kinh doanh của công ty

STT	Tên sản phẩm	Chủng loại	Xuất xứ
1	Bảng tương tác	IQ Board, PK PRO, SmartBoard, PanaBoard, Gaoke	Trung Quốc Hàn Quốc
2	Màn hình tương tác	PK Pro, Tru Touch, Rio Touch, Gaoke	Trung Quốc Hàn Quốc
3	Máy chiếu vật thể	Osoto, Vertex	Trung Quốc Hàn Quốc

[Type text]

4	Bục quảng cáo kỹ thuật số	PK Pro Space	Hàn Quốc
5	Thiết bị Hội nghị truyền hình	Polycom	Mỹ
6	Máy chiếu	EIKI, Boxlight, Infocus, Optoma, Hitachi, Infoto	Trung Quốc Hàn Quốc Nhật Bản Mỹ
7	Dịch vụ	Cho thuê màn hình Cho thuê máy chiếu vật thể Cho thuê máy chiếu, màn chiếu	

➤ **Sơ đồ cơ cấu tổ chức**



➤ **Chức năng, nhiệm vụ của các bộ phận**

- **Hội đồng quản trị:** Chịu trách nhiệm về quản lý đề đưa ra các quyết định có liên quan đến việc quản lý công ty. Hội đồng quản trị có quyền chỉ định ra giám đốc nhằm điều hành quản lý công ty.
- **Giám đốc:** Đề ra các chính sách, các quy định của công ty, quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của công ty. Giám đốc là người đại diện trước pháp luật và là người điều hành công ty. Ngoài chức năng điều hành, giám đốc còn là người đưa ra các chiến lược của công ty mang tầm vĩ mô. Giám đốc có quyền cất chức hoặc đề bạt các vị trí trưởng phòng các bộ phận. Giám đốc thường xuyên theo dõi tình hình hoạt động của công ty trên tầm vĩ mô, đề ra các đối sách thích hợp mang lại hiệu quả kinh doanh cho công ty.
- **Bộ phận Kế toán:** Chịu trách nhiệm ghi chép, tính toán, hạch toán chi phí, lãi lỗ, kết quả kinh doanh, chịu trách nhiệm thanh toán với nhân viên trong công ty, với khách hàng và thanh toán ngân sách nhà nước cho công ty. Phòng kế toán còn có chức năng lập các báo cáo tài chính cho công ty, ghi chép các nghiệp vụ kinh tế phát sinh.
- **Bộ phận Hành chính- nhân sự:** Thực hiện chức năng hành chính, quản lý việc thực hiện nội quy của công ty, quản lý các vấn đề đời sống nhân viên trong công ty. Ngoài ra phòng hành chính nhân sự còn chịu trách nhiệm quản lý khách đến và khách đi trong công ty.
- **Bộ phận Kỹ thuật:** Có nhiệm vụ giám sát kỹ thuật, xây dựng các định mức kỹ thuật, theo dõi, kiểm tra các thông số kỹ thuật, chất lượng nguyên phụ liệu trong lắp đặt, sửa chữa sản phẩm, kiểm tra chất lượng trong sản phẩm. Ngoài ra bộ phận Kỹ thuật còn có chức năng hướng dẫn khách hàng kỹ năng vận hành máy móc, thực hiện chức năng bảo hành, bảo trì sản phẩm cho khách hàng.

- **Bộ phận Kho:** Đây là bộ phận chịu trách nhiệm theo dõi và quản lý hệ thống hàng tồn kho của công ty trong mọi hoạt động của công ty. Chịu trách nhiệm vào sổ sách và hệ thống thông tin kịp thời cho các bộ phận kinh doanh trong hoạt động bán hàng.
- **Bộ phận Kinh doanh:** Đây là phòng kinh doanh chính của công ty. Chịu trách nhiệm tìm kiếm thị trường tiêu thụ, tạo dựng kênh phân phối, tìm kiếm và chăm sóc khách hàng, quản lý hệ thống đơn đặt hàng, đơn hàng trả lại, ...Phòng kinh doanh quản lý sản phẩm chủ yếu là sản phẩm thiết bị điện mang thương hiệu của công ty.
- **Bộ phận Marketing:** Quản lý các trang web của công ty, tìm kiếm khách hàng, quảng cáo sản phẩm.

### 1.1.2. Khảo sát hiện trạng

Sau khi khảo sát hiện trạng, em nắm bắt được các thông tin sau:

Công ty cổ phần thiết bị và khoa học kỹ thuật Đại Nam Kinh kinh doanh cung cấp, phân phối các sản phẩm thiết bị khoa học kỹ thuật phục vụ cho hoạt động giảng dạy, giáo dục, hội họp, thuyết trình như: Bảng tương tác thông minh, Màn hình tương tác, Máy chiếu, Máy chiếu vật thể,...

Lấy yếu tố hài hòa về lợi ích làm nền tảng, Công ty hiểu rằng, niềm tin của khách hàng về giá thành, chất lượng và dịch vụ là sự sống còn của Công ty. Do vậy, mọi hoạt động kinh doanh của Công ty luôn hướng tới mục tiêu tôn trọng và bảo đảm quyền lợi cho khách hàng, chinh phục khách hàng bằng chất lượng sản phẩm và dịch vụ tối ưu nhất.

Là một công ty phân phối sản phẩm nên quy trình sản xuất sản phẩm của công ty Đại Nam chính là quá trình thực hiện các dự án kinh doanh, dựa trên các hợp đồng mua bán hàng hóa.

Cụ thể quy trình ký kết, thực hiện dự án kinh doanh trong 6 bước:

### **Bước 1: Ký kết hợp đồng mua hàng**

- Nhà cung cấp là các công ty sản xuất các sản phẩm, thiết bị nghe nhìn, hội họp giáo dục. Nhà cung cấp được chia làm nhà cung cấp trong nước và ngoài nước. Các nhà cung cấp trong nước nổi bật như: Samsung, Panasonic, ...
- Các nhà cung cấp nước ngoài được công ty hướng đến thuộc các quốc gia như Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc, ở các hãng chính như PKLNS, GaoKe, IQ Board, ...
- Quá trình đặt hàng với nhà cung cấp: Hàng ngày nhân viên kho sẽ kiểm tra hàng hóa trong kho và đề xuất lên ban điều hành cần xử lý về việc những mặt hàng cần nhập. Trong quá trình đặt hàng thì ban điều hành sẽ có trách nhiệm xem xét các đề xuất về những mặt hàng yêu cầu và quyết định loại hàng, số lượng hàng cần đặt và phương thức đặt hàng với nhà cung cấp.
- Ký kết hợp đồng với nhà cung cấp.
- Ký kết hợp đồng với nhà cung cấp thường dựa vào quá trình đàm phán với nhà cung cấp.
- Quá trình này được bộ phận marketing và bộ phận kinh doanh thực hiện.

### **B2: Kiểm nghiệm hàng hóa, nhập kho.**

- Quản lý mặt hàng: Mỗi mặt hàng được quản lý những thông tin sau: Tên mặt hàng, hãng sản xuất, đơn giá, số lượng, thời gian bảo hành, hình ảnh, mô tả sản phẩm.
- Quá trình nhập hàng: Sau khi nhận hàng từ nhà cung cấp thông qua các hợp đồng mua hàng, các sản phẩm sẽ được kiểm tra qua quá trình kiểm tra thử

nghiệm hàng hóa của phòng kỹ thuật để đảm bảo chất lượng, số lượng cũng như các tiêu thức kinh tế. Sau đó được bộ phận kế toán xuất đơn, nhập kho bảo quản tại kho hàng của công ty.

### **B3: Thanh lý hợp đồng mua hàng.**

- Thanh lý giá trị hợp đồng

### **B4: Ký hợp đồng bán hàng.**

Để ký hợp đồng bán hàng, phòng kinh doanh, và phòng marketing thực hiện quá trình tìm kiếm khách hàng mục tiêu, đàm phán và thương lượng với khách hàng.

- Quản lý khách hàng: Mỗi khách hàng được quản lý thông tin sau đây: Họ, tên, địa chỉ, điện thoại, email. Nếu khách hàng là công ty hay cơ quan thì quản lý thêm tên công ty, tên cơ quan.
- Quá trình đặt hàng của khách hàng: Khách hàng tìm hiểu và lựa chọn mặt hàng cần mua. Trong quá trình lựa chọn, bộ phận kinh doanh sẽ trực tiếp trao đổi thông tin cùng khách hàng và chịu trách nhiệm hướng dẫn. sau khi lựa chọn xong, bộ phận kinh doanh sẽ tiến hành lập đơn đặt hàng của khách. Sau khi tiếp nhận yêu cầu trên, bộ phận này sẽ làm hóa đơn và thanh toán tiền.

Trong trường hợp nhiều công ty, trường học, các doanh nghiệp, ... có yêu cầu đặt hàng, mua hàng với số lượng lớn thì công ty nhanh chóng là phiếu đặt hàng, phiếu thu có ghi thuế cho từng mặt hàng và giao hàng theo yêu cầu.

Quá trình ký kết thường được nhân viên kinh doanh đảm nhận, được trưởng phòng kinh doanh kiểm duyệt, và đàm phán, ký kết với khách hàng.

### **B5: Xuất hàng từ kho.**

Xuất hàng từ kho phải có phiếu xuất hàng từ phòng kế toán. Trước khi xuất hàng, bộ phận kho kiểm tra số lượng hàng hóa, chất lượng hàng hóa, số lượng hàng xuất kho, tồn hàng còn lại trong kho.

Quá trình này được giám sát của thành viên phòng kỹ thuật.

### **B6: Thanh lý hợp đồng bán hàng hóa.**

Sau khi xuất hàng hóa, đội ngũ kỹ thuật sẽ thực hiện quá trình vận chuyển, lắp đặt hướng dẫn sử dụng hàng hóa. Quá trình bảo hành, bảo dưỡng được bộ phận kỹ thuật thực hiện định kỳ.

Tiếp theo thủ kho sẽ kiểm tra chứng từ giao hàng để gán giá trị thành tiền cho từng loại sản phẩm. Những loại hàng hóa này sẽ được cung cấp một mã số và được cập nhật ngay vào giá bán. Sau khi nhập xong chứng từ giao hàng, nhân viên nhập kho sẽ in một phiếu nhập để lưu trữ trong hồ sơ.

#### **1.1.3. Đánh giá hệ thống cũ**

Các sản phẩm mà công ty phân phối là loại sản phẩm mới tại thị trường trong nước, tuy đã được áp dụng và sử dụng nhiều ở các nước trên thế giới, đặc biệt là các nước phát triển như Mỹ và Các nước Châu Âu nhưng lại chưa được sử dụng nhiều ở thị trường trong nước.

Công ty Đại Nam là công ty phân phối sản phẩm hay nói cách khác công ty Đại Nam chính là một kênh phân phối của các công ty sản xuất. Đối thủ cạnh tranh của Đại Nam chính là các công ty phân phối về thiết bị nghe nhìn, giáo dục, khoa học trong nước. Với một thị trường còn chưa bão hòa, công ty Đại Nam cũng gặp khá ít các đối thủ cạnh tranh. Đối thủ mạnh nhất có thể kể đến là công ty Phát Đạt,



[Type text]

với hơn 10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực phân phối cung cấp các sản phẩm, thiết bị nghe nhìn.

Ngoài đối thủ cạnh tranh, các sản phẩm của công ty Đại Nam còn gặp phải chính là các sản phẩm thay thế như: Màn chiếu, .. đây là những sản phẩm ra đời trước, công nghệ thấp, tuy nhiên có giá thành thấp hơn và đã được nhiều người tiêu dùng biết đến.

Là một công ty phân phối được khai thác trên 2 mảng marketing trực tuyến và marketing phục vụ từng khách hàng. Công ty quảng cáo sản phẩm của mình qua các website, diễn đàn, các triển lãm, hội chợ, ... để mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm và làm cho người tiêu dùng có thể quan tâm đến sản phẩm nhiều hơn.

Tuy nhiên, công ty vẫn chưa có Website chính thức, đó là điểm bất lợi, cũng là hạn chế đối với một công ty phân phối: gò bó thời gian quản lý, bán hàng với thời gian nhất định và bị hạn chế, chi phí quảng cáo lớn, không tận dụng được ưu thế về địa lý, ...

#### **1.1.4. Đề xuất phương án giải quyết**

Một công ty hay một thương hiệu muốn phát triển cần phải khẳng định được thương hiệu của mình. Cách đơn giản, đỡ tốn kém và thật sự hiệu quả đó là tạo cho công ty hay thương hiệu mình một Website để tất cả mọi người có thể biết đến. Và trong thời buổi kinh tế thị trường với yêu cầu của những người sử dụng khá cao, có thể một số nơi tại chỗ ở của bạn không thể đáp ứng được hết yêu cầu của khách hàng. Bạn là một người bận rộn, không có nhiều thời gian để lựa chọn sản phẩm cho phù hợp với sở thích, công việc và túi tiền của mình. Việc đi đến một cửa hàng chiếm mất nhiều thời gian của bạn và bạn mong muốn có một dịch vụ đáp ứng được điều đó.

Vậy tại sao chúng ta không thực hiện bán hàng ngay trên mạng. Thật hiệu quả vì tất cả mọi người đều biết đến công ty, vừa có thể giới thiệu về công ty vừa thực hiện việc trao đổi hàng hóa ngay trên mạng. So với kinh doanh truyền thống thì thương mại điện tử chi phí thấp hơn, hiệu quả đạt được cao hơn. Hơn thế nữa, với lợi thế của công nghệ thông tin và internet nên việc truyền tải thông tin về sản phẩm nhanh chóng, thuận tiện, kết hợp với bộ phận giao hàng tận nơi càng tăng thêm lợi nhuận để loại hình này phát triển.

Biết được nhu cầu đó, chương trình: “**Xây dựng Website bán hàng tại công ty cổ phần thiết bị và khoa học kỹ thuật Đại Nam**” được xây dựng nhằm đáp ứng cho mọi người tiêu dùng trên toàn quốc và thông qua website này họ có thể tìm hiểu và đặt mua các sản phẩm phù hợp với nhu cầu sử dụng.

## **1.2. TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI**

### **1.2.1. Mục đích của đề tài**

Đây là một website nhằm bán và giới thiệu rộng rãi các mặt hàng của công ty đến người tiêu dùng với các chi tiết mặt hàng cũng như giá cả một cách chính xác nhất. Website nhằm:

#### **➤ Giúp cho khách hàng:**

Khách hàng là những người có nhu cầu mua sắm. Họ sẽ tìm kiếm các mặt hàng cần thiết từ hệ thống và đặt mua các mặt hàng này. Vậy nên trang web phải giúp cho khách hàng:

- ***Tìm kiếm và chọn từ xa sản phẩm mình cần:*** Khách hàng khi truy cập vào trang web thương mại thường tìm kiếm các mặt hàng hay sản phẩm mà họ cần và muốn mua. Nhưng đôi khi cũng có nhiều khách hàng vào website này mà không có ý định mua hay không biết mua gì thì yêu cầu đặt ra cho

hệ thống là làm thế nào để khách hàng dễ bị bắt mắt và hấp dẫn bởi sản phẩm đó, đồng thời có thể tìm kiếm nhanh và hiệu quả các sản phẩm mà họ cần tìm.

- ***Đặt mua hàng:*** Sau khi khách hàng lựa chọn xong những sản phẩm cần đặt mua thì đơn đặt hàng sẽ được hiển thị để khách hàng nhập vào những thông tin cần thiết, tránh những đòi hỏi hay những thông tin yêu cầu quá nhiều từ phía khách hàng, tạo cảm giác thoải mái, riêng tư cho khách hàng.
- ***Theo dõi đơn hàng của mình.***
- ***Gửi ý kiến phản hồi, đóng góp.***

➤ **Giúp nhà quản lý:**

Là người có quyền đăng nhập, quản lý và làm chủ mọi hoạt động của hệ thống trang web. Nhà quản lý có một username và password để truy cập vào hệ thống nhằm thực hiện các chức năng sau:

- ***Quản lý các sản phẩm một cách dễ dàng.***
- ***Quản lý người dùng***
- ***Quản lý nhân viên.***
- ***Thêm, xóa, sửa thông tin sản phẩm vào cơ sở dữ liệu.***
- ***Kiểm tra và xử lý đơn đặt hàng.***
- ***Báo cáo tồn kho.***
- ***Thống kê sản phẩm bán chạy.***
- ***Báo cáo giá nhập, xuất sản phẩm***
- ***Báo cáo doanh thu.***

Bên cạnh các chức năng nêu trên thì trang web phải trông thật đẹp mắt và dễ truy cập. Giao diện đẹp là yếu tố quan trọng góp phần tăng lượng khách hàng, và

[Type text]

trang web phải làm sao cho khách hàng thấy được những thông tin cần tìm, cung cấp những thông tin quảng cáo thật hấp dẫn nhằm thu hút sự quan tâm về công ty mình và có cơ hội sẽ có nhiều người tham khảo nhiều hơn.

Điều quan trọng trong trang web mua bán hàng trên mạng là phải đảm bảo an toàn tuyệt đối những thông tin liên quan đến người dùng trong quá trình đặt mua hay thanh toán.

Đồng thời trang web còn phải có tính dễ nâng cấp, bảo trì, sửa chữa khi cần bổ sung, cập nhật những tính năng mới.

### **1.2.2. Yêu cầu về chức năng**

#### **➤ Đối với người quản trị:**

- Để đảm bảo an toàn cho hệ thống, hệ thống cần cung cấp password để người quản trị có thể truy cập vào hệ thống thao tác với cơ sở dữ liệu của website.
- Giúp người quản trị có thể xem, theo dõi, quản lý các đơn đặt hàng mua sản phẩm và quản lý khách hàng. Thuận lợi trong việc thêm, sửa hàng hóa và kiểm tra dữ liệu nhập vào để đáp ứng kịp thời các nhu cầu của khách hàng.
- Thống kê tình hình các đơn đặt mua sản phẩm và xem danh sách khách hàng tham gia vào việc đặt mua các sản phẩm và thông tin bán hàng nhiều nhất.

#### **➤ Đối với khách hàng:**

- Có thể đăng ký làm thành viên.
- Có thể xem thông tin các sản phẩm mới, tìm kiếm sản phẩm một cách dễ dàng, nhanh chóng và chính xác. Có thể đóng góp ý kiến, các thắc mắc của mình.
- Khách hàng có thể đặt mua sản phẩm xem giá trị hóa đơn thanh toán của mình

#### **➤ Yêu cầu phi chức năng:**

- Hỗ trợ khách hàng an toàn khi mua sản phẩm như các thông tin cá nhân liên quan đến khách hàng được đảm bảo an toàn. Giao diện thân thiện, hấp dẫn, dễ dùng, dễ tìm kiếm thông tin các sản phẩm.
- Website có dung lượng không quá lớn, tốc độ xử lý nhanh.
- Việc tính toán đảm bảo chính xác và không chấp nhận sai sót.

### 1.2.3. Xây dựng bài toán

#### ➤ Nội dung cơ bản của website:

- Giới thiệu về các chủng loại sản phẩm (Bảng tương tác thông minh, Màn hình tương tác, Máy chiếu, Bục quảng cáo kỹ thuật số, ...)
- Giới thiệu về các loại sản phẩm mới (được cập nhật một cách thường xuyên) của các hãng sản xuất, các sản phẩm tương ứng của hãng đó và các phụ kiện liên quan.
- Khách hàng có thể đọc một số tin tức mới cập nhật.
- Khách hàng có thể tìm kiếm sản phẩm theo giá cả hay theo tên của sản phẩm và có thể đặt mua hàng qua mạng .

#### ➤ Đối tượng sử dụng:

*Có 3 đối tượng sử dụng hệ thống:*

- **Khách:** Là những người vào xem sản phẩm, xem giá nhưng chưa đăng ký thành viên.
- **Người dùng:** Là những người đã đăng ký vào hệ thống, có quyền xem hàng, chọn hàng, mua hàng, thay đổi thông tin cá nhân, ...
- **Người quản trị:** Là người có toàn quyền trong việc kiểm soát và quản trị hệ thống website.

*Hoạt động của từng đối tượng:*

#### • Khách vắng lai:

- Tìm kiếm sản phẩm mình quan tâm
- Đăng ký làm thành viên hệ thống
- Xem thông tin chi tiết và hình ảnh về sản phẩm

#### • Thành viên:

- Đăng nhập và thoát khỏi hệ thống

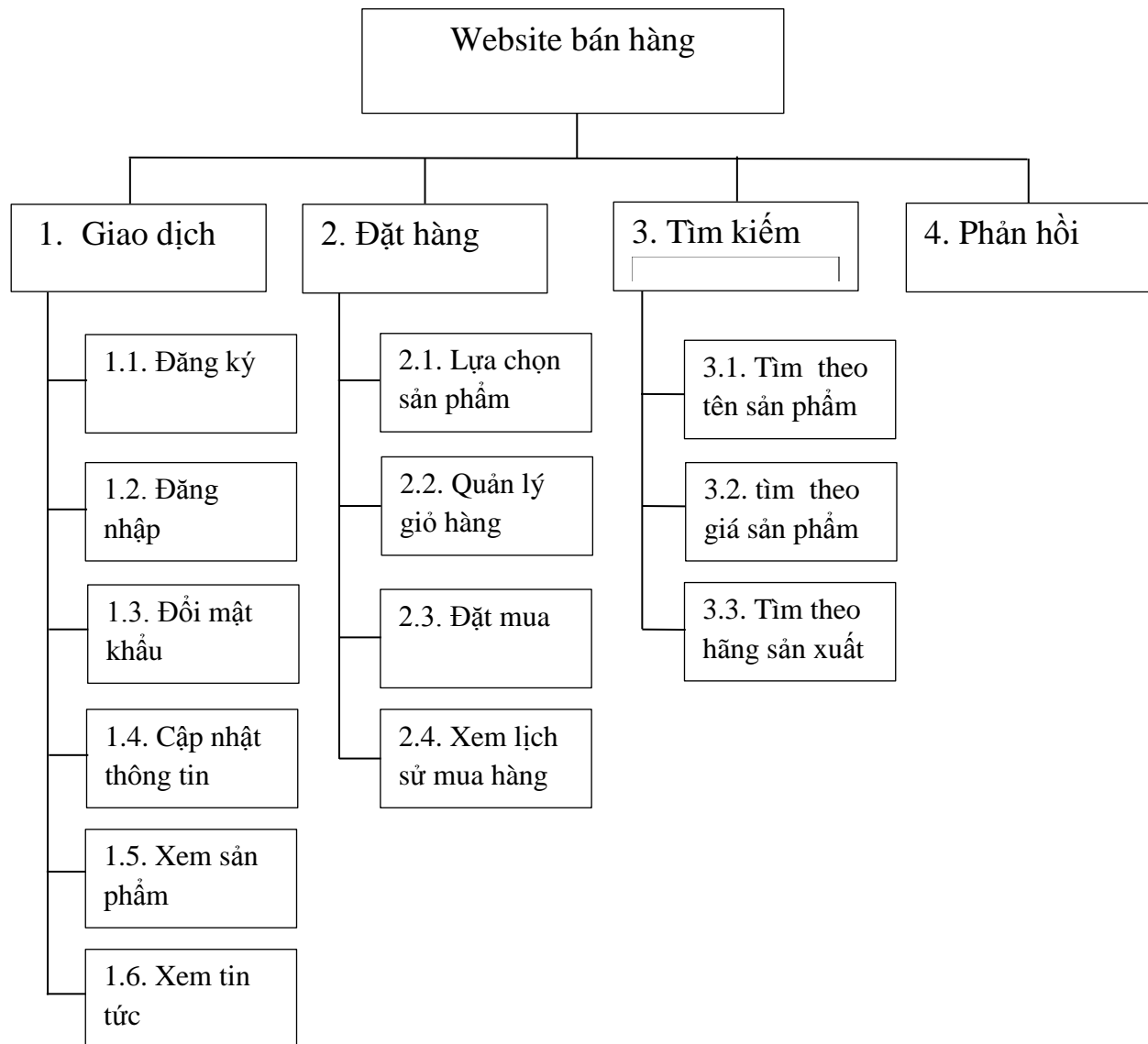
[Type text]

- Thay đổi thông tin cá nhân
- Lấy lại mật khẩu khi quên mật khẩu
- Tìm kiếm và xem thông tin chi tiết về sản phẩm
- Đặt hàng, xem giỏ hàng
- Theo dõi lịch sử mua hàng
- Xóa giỏ hàng
- **Người quản trị:**
  - Quản lý thành viên:
    - + Thêm mới thành viên
    - + Xóa thành viên
    - + Cập nhật thông tin thành viên
    - + Phân quyền tài khoản
  - Quản lý sản phẩm:
    - + Tìm kiếm sản phẩm
    - + Thêm sản phẩm
    - + Sửa thông tin sản phẩm
    - + Xóa sản phẩm
  - Quản lý đơn đặt hàng:
    - + Xem đơn đặt hàng
    - + Cập nhật thông tin hóa đơn
    - + Xóa đơn đặt hàng
  - Lập báo cáo

## CHƯƠNG II: PHÂN TÍCH THIẾT KẾ HỆ THỐNG

### 2.1. MÔ HÌNH PHÂN RÃ CHỨC NĂNG CỦA HỆ THỐNG

#### 2.1.1. Sơ đồ phân rã chức năng trang khách hàng





[Type text]

### **2.1.2. Mô tả các chức năng trang khách hàng**

- ***Chức năng Giao dịch***

Khi truy cập vào website, khách hàng cần đăng ký tài khoản để có thể đặt mua hàng. Khi đăng ký tài khoản, hệ thống sẽ yêu cầu đăng ký thông tin. Khi khách hàng nhập các thông tin cần thiết để đăng ký tài khoản sử dụng, hệ thống sẽ kiểm tra và đối chiếu các thông tin nhập vào với cơ sở dữ liệu xem các thông tin đó có phù hợp không, nếu phù hợp thì hệ thống sẽ tạo tài khoản mới theo thông tin mà khách hàng nhập vào, ngược lại thì hệ thống sẽ đưa ra thông báo để khách hàng biết và điều chỉnh lại.

Khi đã tạo tài khoản thành công, khách hàng có thể đăng nhập vào sử dụng các chức năng khác của website. Hệ thống sẽ kiểm tra tên đăng nhập và mật khẩu tương ứng mà khách hàng nhập vào. Nếu chính xác thì hệ thống sẽ cho phép khách hàng đăng nhập. Nếu sai, hệ thống sẽ thông báo để khách hàng nhập lại. Trong trường hợp quên mật khẩu, khách hàng sẽ gửi yêu cầu cấp lại mật khẩu và người quản trị sau khi nhận được yêu cầu sẽ gửi mật khẩu mới đến địa chỉ email mà khách hàng đăng ký thông tin lúc đầu để cấp lại mật khẩu. Người dùng đăng nhập và sử dụng các chức năng phù hợp với quyền cho phép tương ứng tên đăng nhập của mình.

Khi khách hàng muốn thay đổi mật khẩu hay các thông tin cá nhân khác, thì chỉ cần đăng nhập thành công và chọn chức năng tùy chỉnh tài khoản là có thể đổi thông tin theo ý muốn của mình. Chức năng này để đảm bảo tính bảo mật của tài khoản, tránh kẻ xấu lợi dụng lấy trộm thông tin tài khoản để đăng nhập vào website lấy các dữ liệu cá nhân.

- ***Chức năng Đặt hàng***

Khi khách đã quyết định tham gia vào hoạt động của cửa hàng “ảo” thì mỗi khách hàng sẽ được cung cấp một giỏ hàng tương ứng. Khách hàng tự do lựa chọn sản phẩm theo nhu cầu của mình vào giỏ hàng.

Khách hàng có thể cập nhật các mặt hàng hay thêm mặt hàng vào giỏ hàng của mình nếu muốn mua, có thể xóa mặt hàng trong giỏ hàng mà mình không muốn mua nữa.

Nếu khách hàng chấp nhận thanh toán thì hệ thống yêu cầu nhập thông tin chi tiết của khách hàng như họ tên, địa chỉ, số điện thoại, email, username, password, ... nếu khách hàng chưa đăng nhập. Ngược lại nếu khách hàng đã đăng ký rồi thì chỉ cần đăng nhập bằng username và password của mình.

Khi khách hàng đã hoàn thành quá trình đặt hàng với hệ thống, khách hàng có thể theo dõi trực tiếp tình trạng đơn hàng của mình qua website và thực hiện lại quá trình mua hàng của mình nếu khách hàng muốn mua thêm. Khách hàng cũng có thể xem lại lịch sử mua hàng của mình trên website nếu muốn

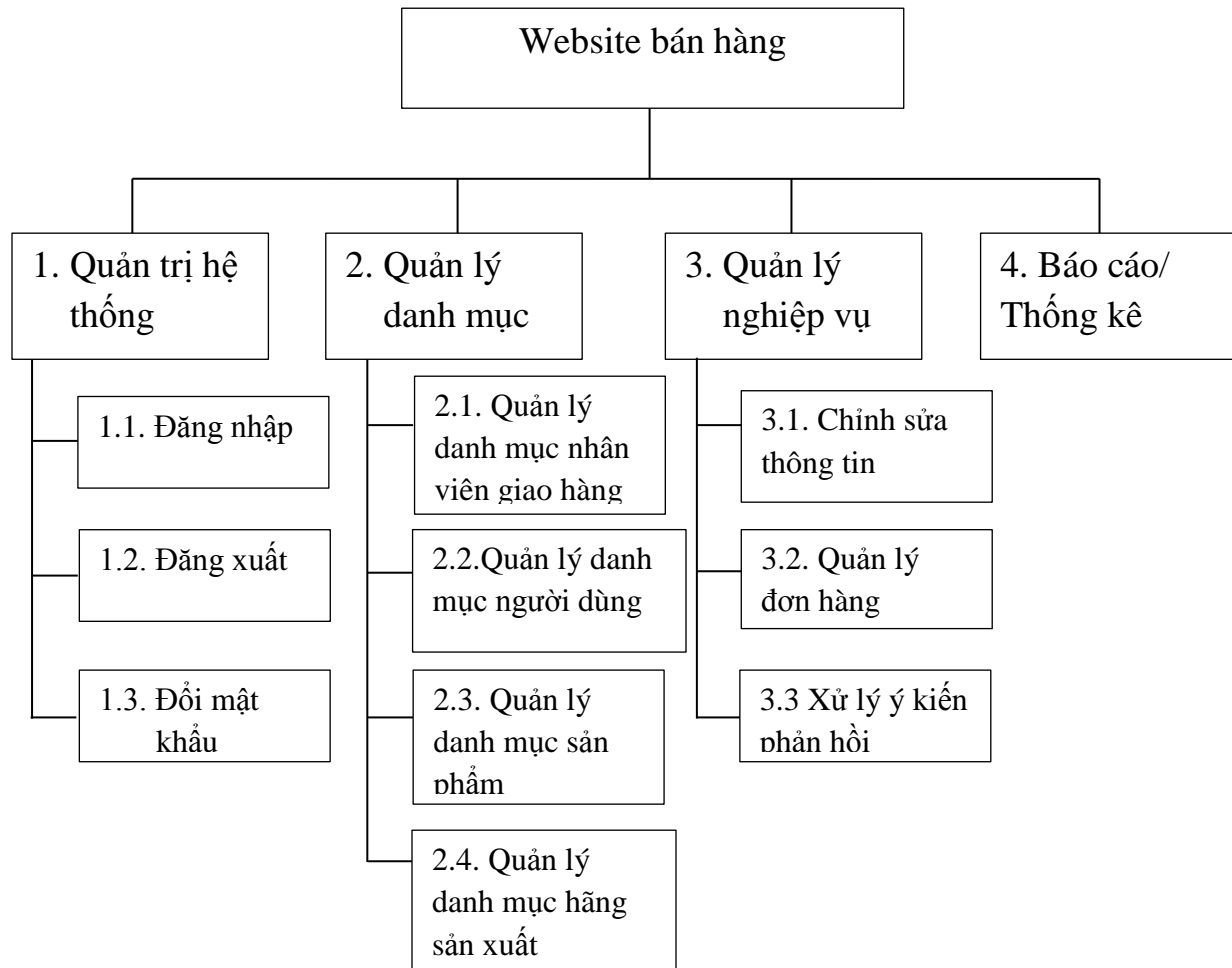
- ***Chức năng Tìm kiếm***

Thông qua chức năng tìm kiếm của website: Tìm kiếm theo tên sản phẩm, tìm kiếm theo giá sản phẩm hay tìm kiếm theo hãng sản xuất giúp cho khách hàng có thể nhanh chóng tìm được loại hàng mà mình muốn mua một cách nhanh nhất. Khi khách hàng nhập tên thông tin sản phẩm muốn tìm kiếm, hệ thống sẽ so sánh thông tin đó với dữ liệu có trong database. Nếu nhận được kết quả sẽ trả kết quả tìm kiếm về cho người dùng, nếu không tìm thấy kết quả nào thì hệ thống sẽ gửi thông báo: “Không tìm thấy kết quả”.

- ***Chức năng Phản hồi***

Nếu khách hàng có bất kỳ thắc mắc hay ý kiến đóng góp thì có thể gửi thông tin phản hồi về hệ thống.

### 2.1.3. Sơ đồ phân rã chức năng trang quản trị



### 2.1.4. Mô tả chức năng trang quản trị

- **Chức năng Quản trị hệ thống**

Nhà quản trị là người làm chủ hệ thống, có quyền kiểm soát mọi hoạt động của hệ thống. Nhà quản trị được cấp một username và password để đăng nhập vào hệ thống và thực hiện các chức năng của mình.

Nếu như quá trình đăng nhập thành công thì nhà quản trị có thể thực hiện những công việc như: quản lý cập nhật thành viên, cập nhật thông tin các sản phẩm, tiếp

nhận đơn đặt hàng, kiểm tra đơn đặt hàng và xử lý đơn đặt hàng. Thống kê các mặt hàng bán trong tháng, quý, năm, thống kê khách hàng, thống kê tồn kho, thống kê giá nhập, xuất sản phẩm, thống kê doanh thu.

- ***Chức năng Quản lý danh mục***

- *Danh mục nhân viên giao hàng*

Quản lý nhân viên giao hàng, cập nhật tình trạng đơn hàng như: đã giao hàng và chi tiết đơn đặt hàng.

- *Danh mục người dùng*

Nhà quản trị có quyền thêm, sửa, xóa tài khoản cho các tài khoản thành viên.

- *Danh mục Sản phẩm*

Quản lý thông tin sản phẩm bao gồm các thuộc tính như : tên, hình ảnh sản phẩm, số lượng, giá cả, hãng sản xuất, các thông số kỹ thuật. Có các chức năng như là thêm, xóa, sửa thông tin sản phẩm. Khi nhà quản trị website chọn các chức năng thêm, xóa, sửa thì thông tin về sản phẩm sẽ được cập nhật vào database.

- *Danh mục Hãng sản xuất*

Liệt kê danh sách các hãng sản xuất cung ứng sản phẩm. Thông tin nhà cung cấp bao gồm : tên nhà cung cấp, số điện thoại, email. Nhà quản trị có thể chọn các chức năng thêm, sửa, xóa các hãng sản xuất.

- ***Chức năng Quản lý nghiệp vụ***

Nhà quản trị sẽ liệt kê các đơn đặt hàng mà khách hàng đã đặt hàng. Thông tin của đơn hàng bao gồm: Tên khách hàng, nơi nhận hàng, thời gian đặt hàng, giá trị của đơn hàng, tình trạng đơn hàng. Hệ thống lấy dữ liệu từ cơ sở dữ liệu hiển thị lên trang đơn đặt hàng. Khi nhà quản trị chọn hủy đơn hàng thì hệ thống sẽ gửi thông tin đơn hàng cần hủy xuống database để hủy đơn hàng. Khi chọn xem chi tiết thì sẽ gửi đến trang chi tiết đơn đặt hàng.

Đối với các phản hồi của khách hàng, nhà quản trị sẽ tổng hợp lại gửi

[Type text]

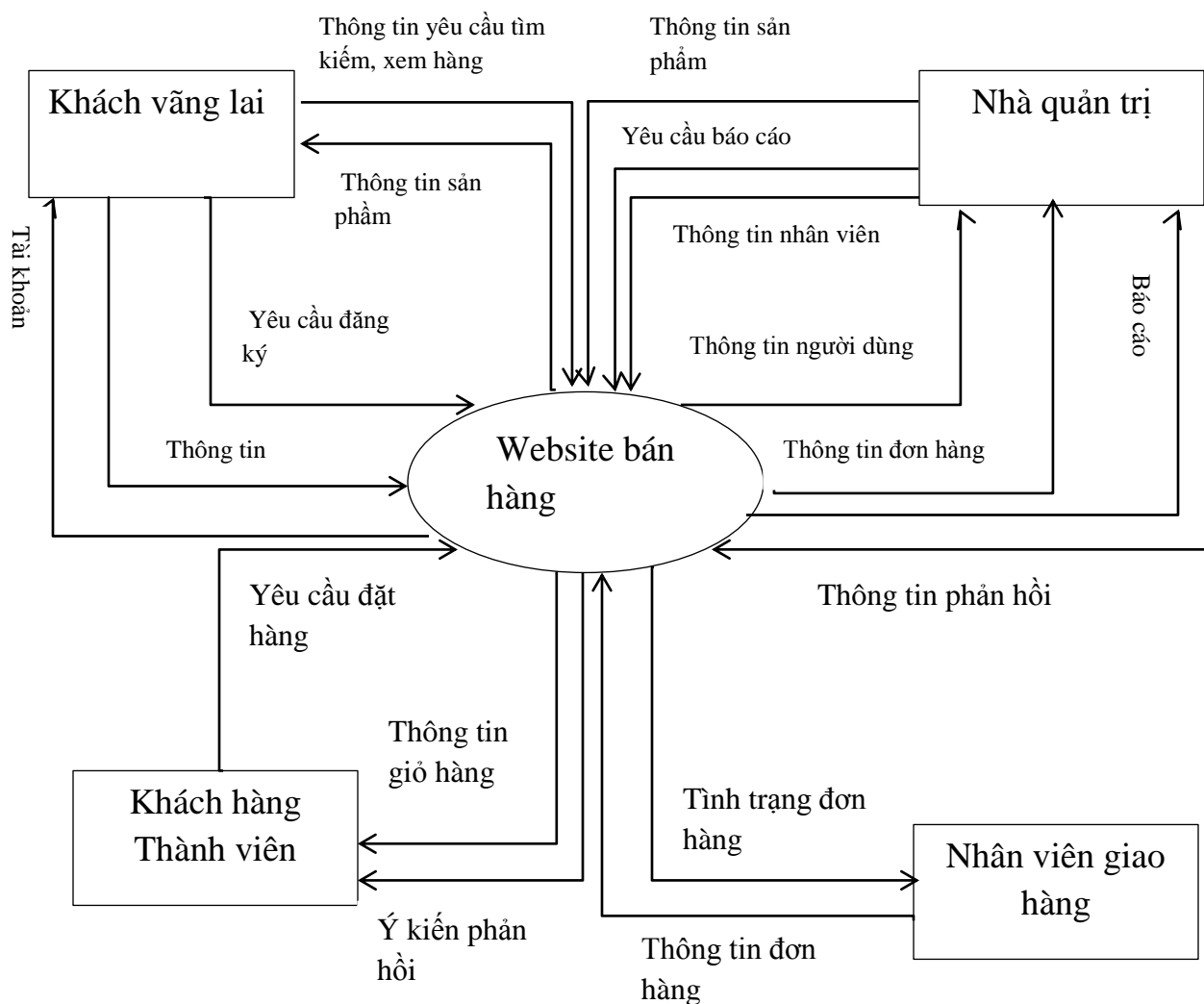
cho bộ phận chăm sóc khách hàng để giải quyết.

- **Chức năng Báo cáo**

Nhà quản trị sẽ tổng hợp các thông tin kinh doanh cho ban lãnh đạo theo tuần, tháng, quý, năm hay bất kì khi nào ban lãnh đạo yêu cầu.

## 2.2. XÂY DỰNG MÔ HÌNH LƯỒNG DỮ LIỆU

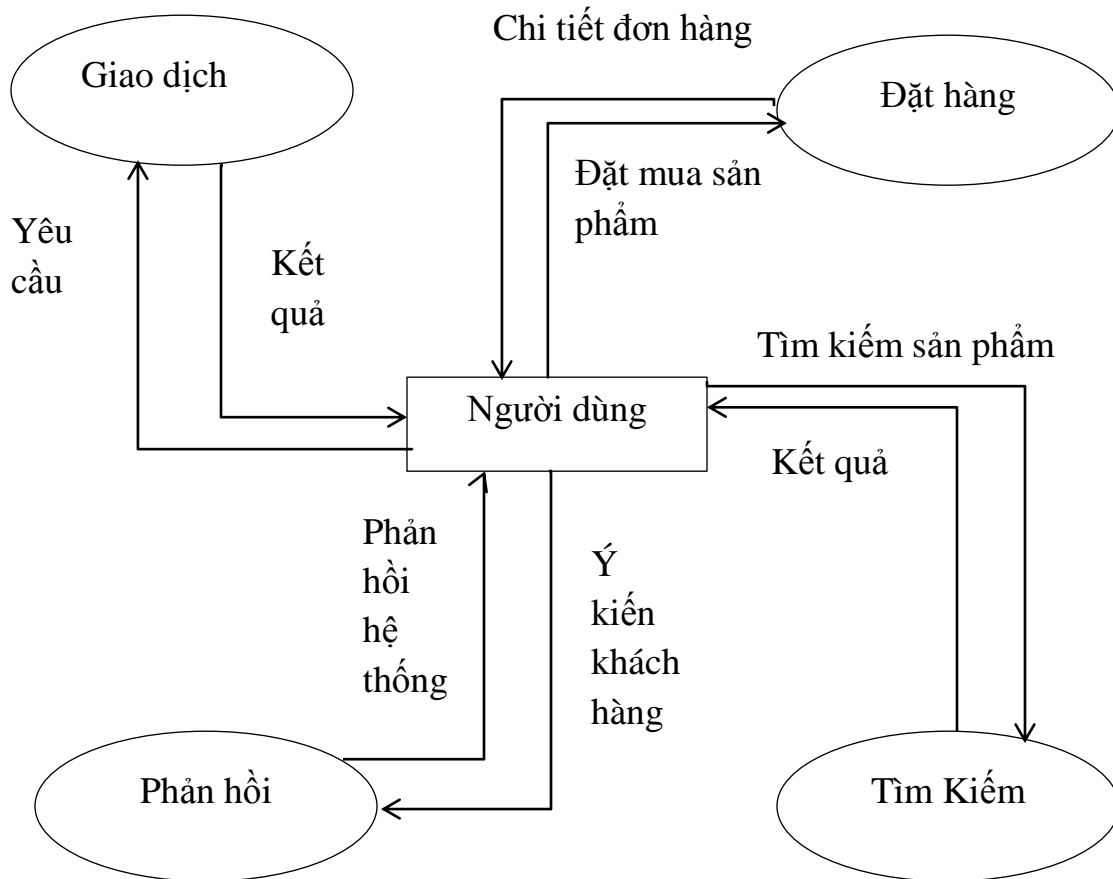
### 2.2.1. Mô hình luồng dữ liệu mức khung cảnh



[Type text]

### 2.2.2. Mô hình luồng dữ liệu mức đỉnh

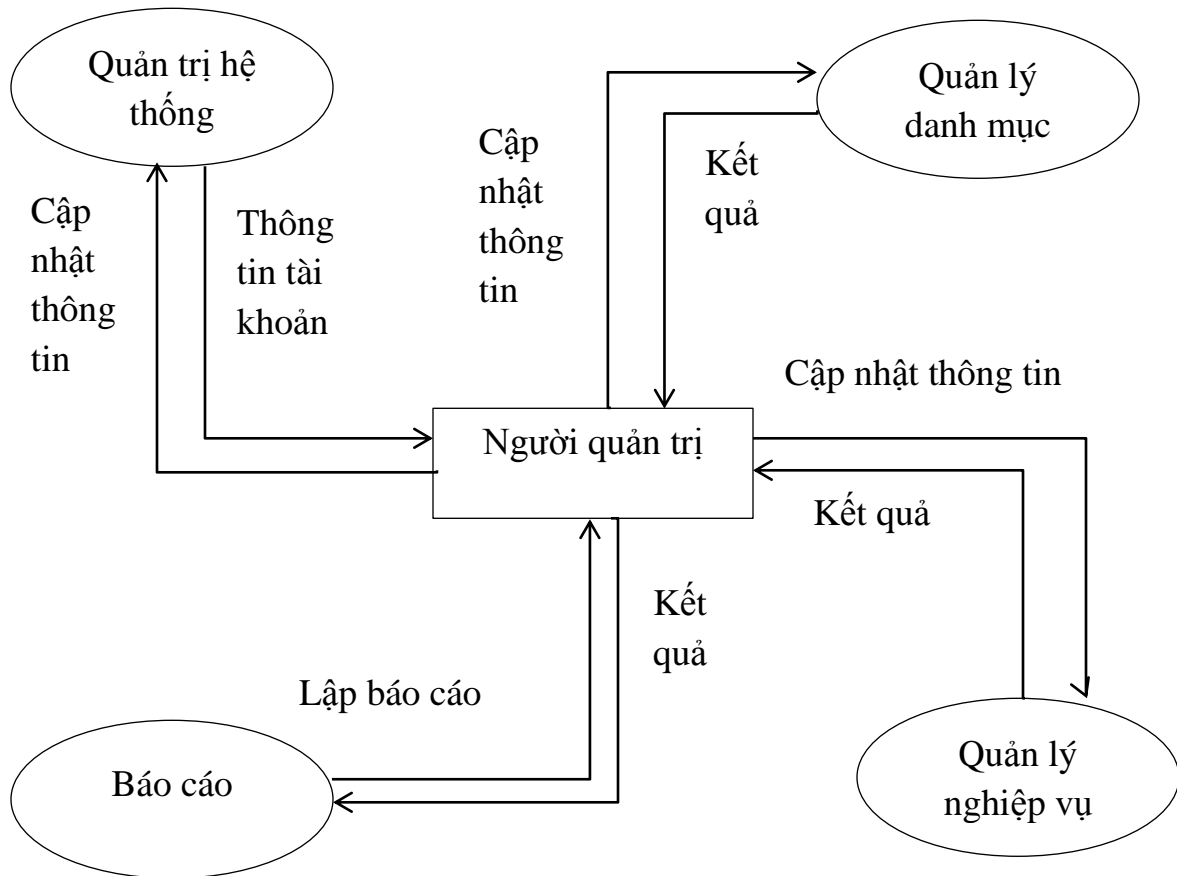
#### ➤ Trang người dùng





[Type text]

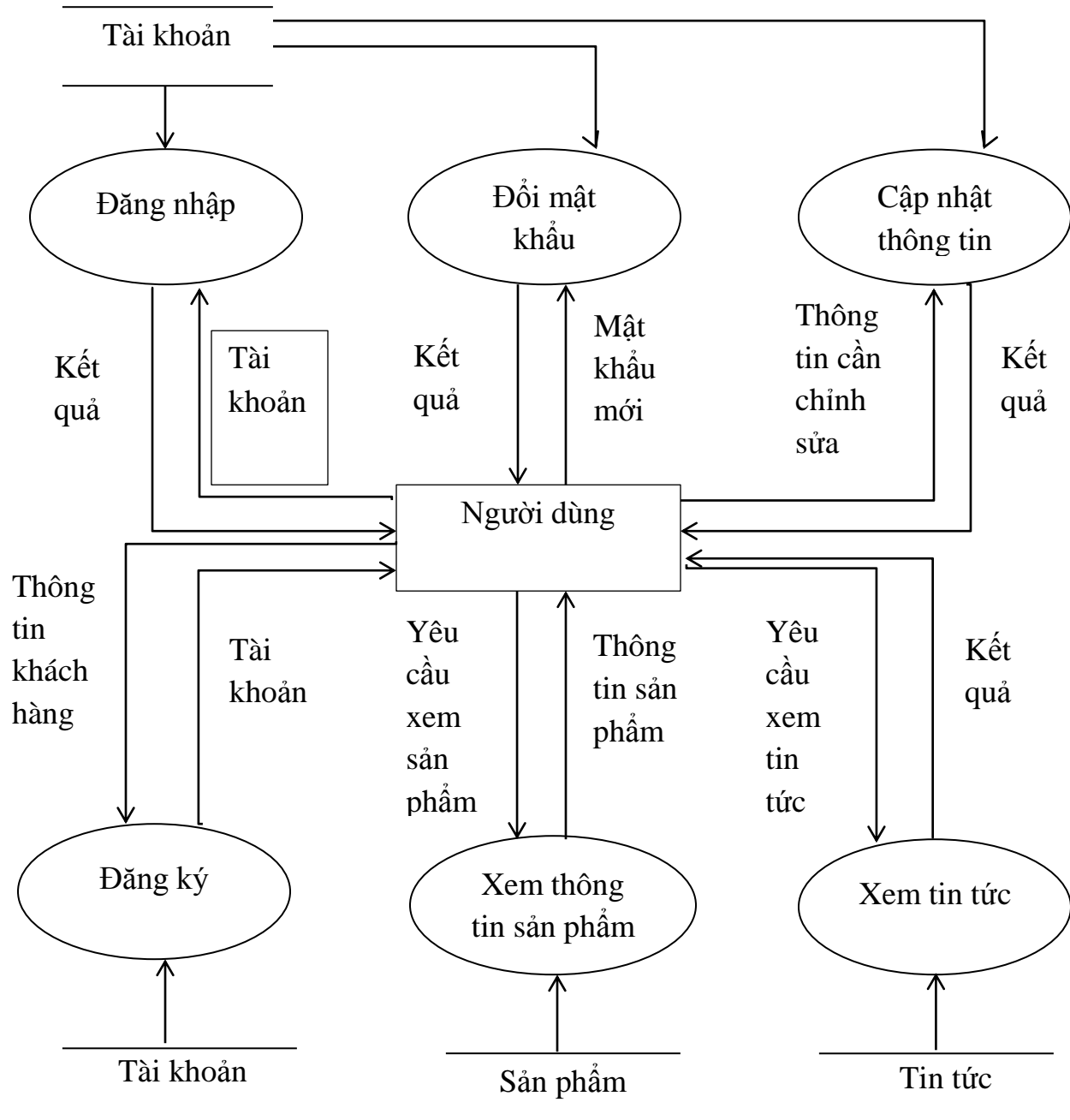
### ➤ Trang quản trị



### 2.2.3. Mô hình luồng dữ liệu mức dưới đỉnh

➤ **Trang người dùng**

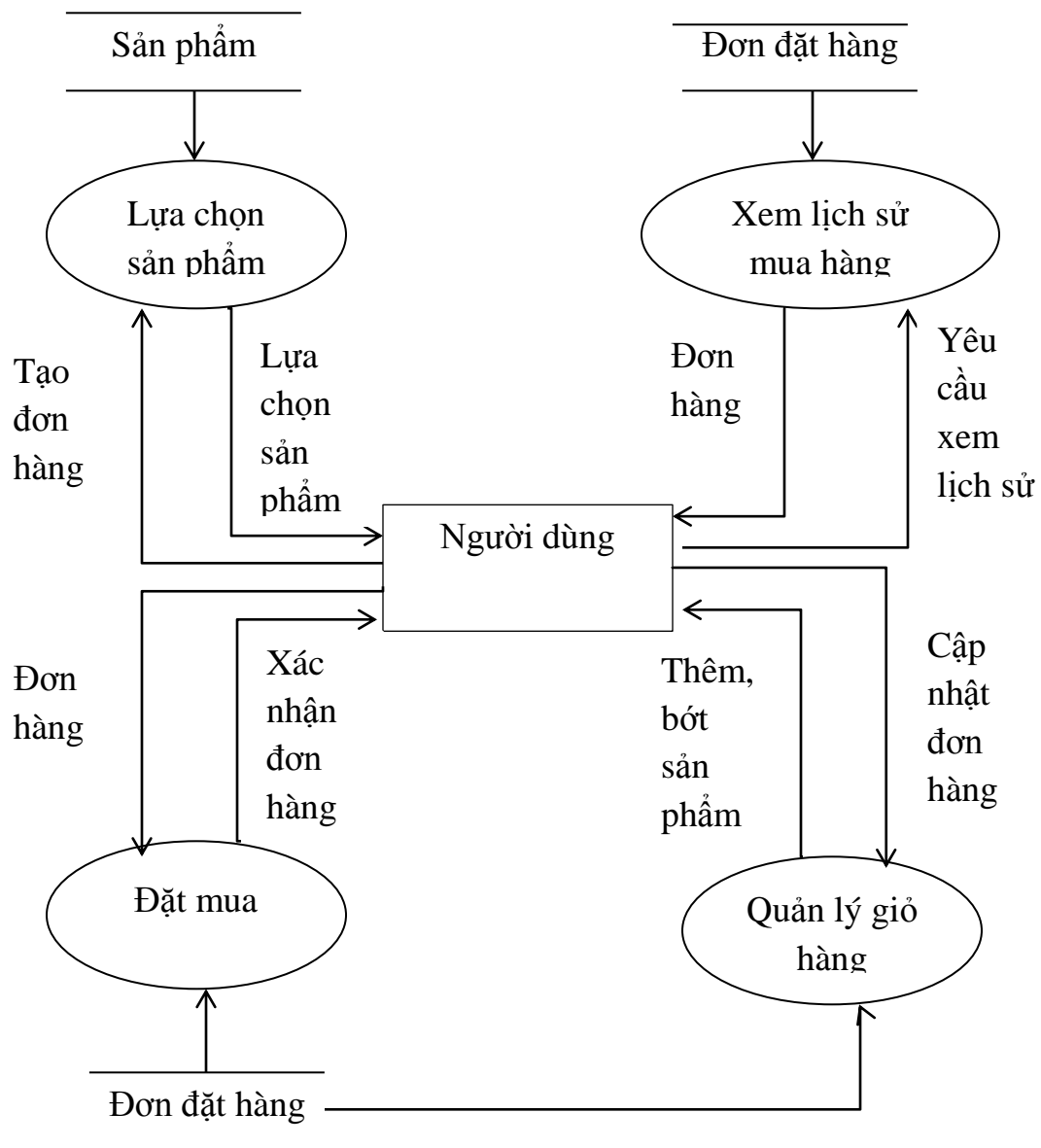
- Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình Giao dịch



[Type text]

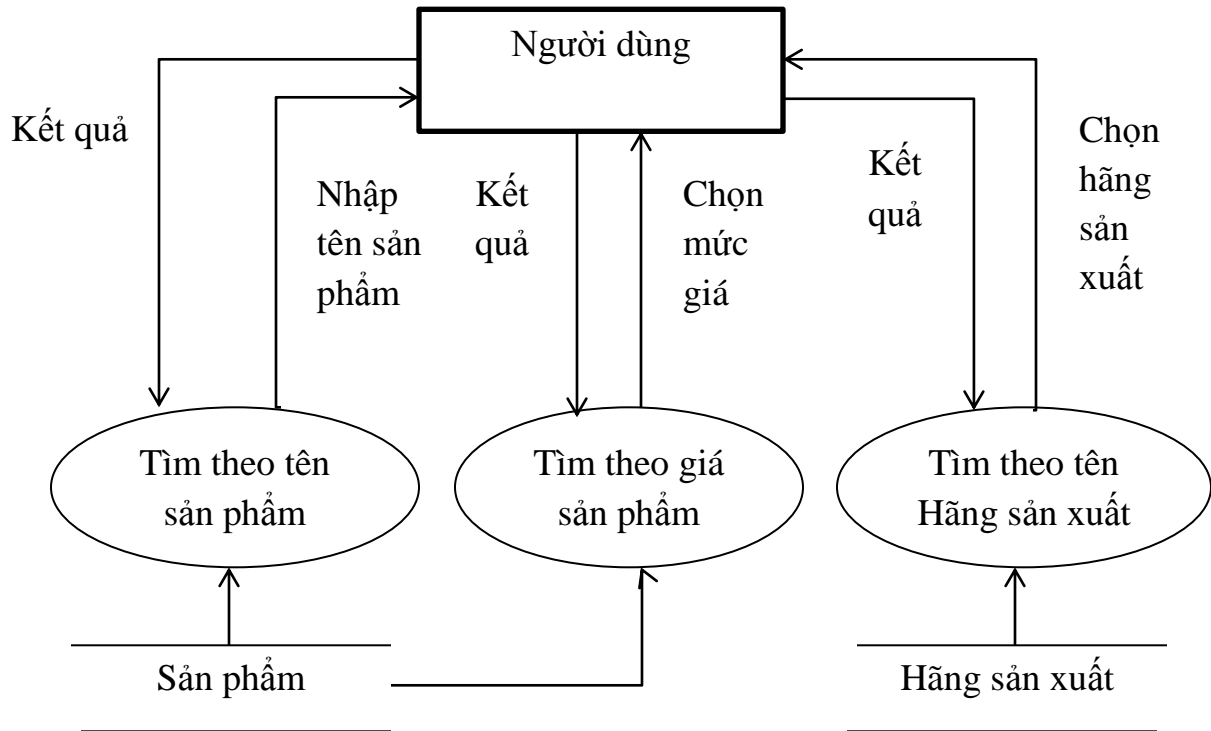
[Type text]

➤ Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình đặt hàng



[Type text]

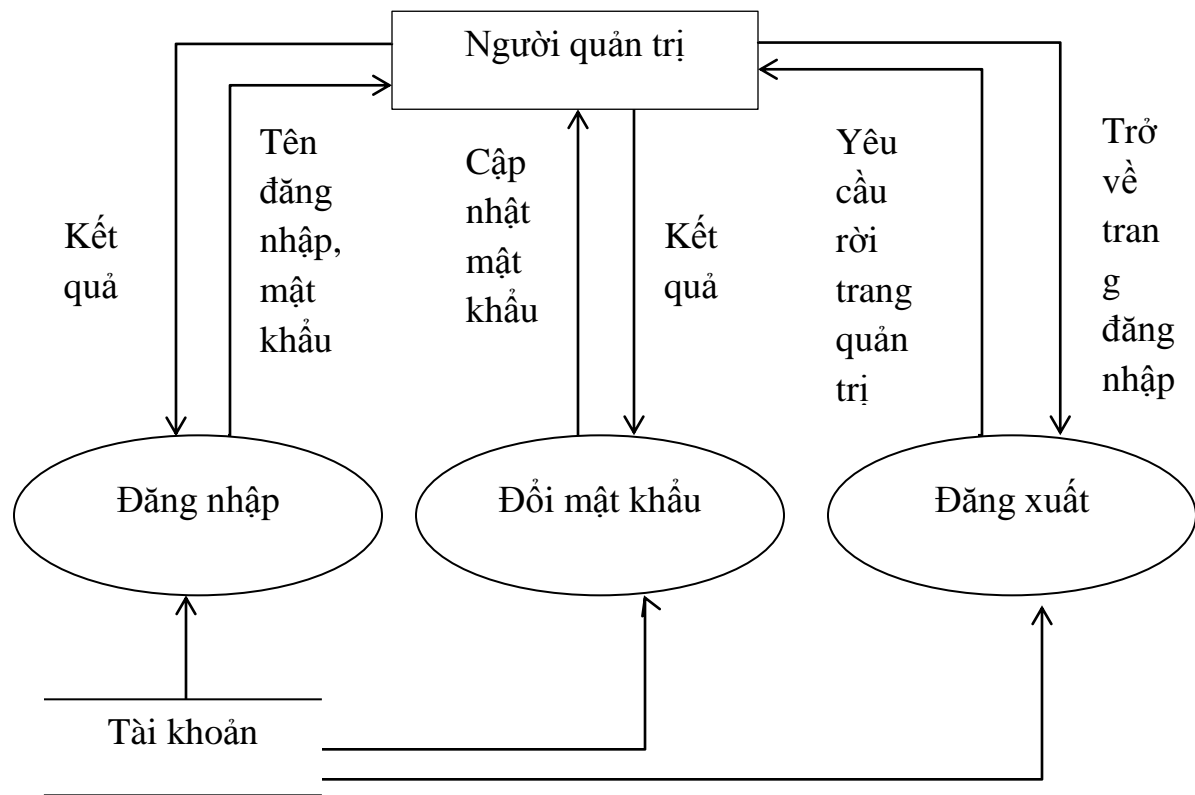
➤ Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình Tìm kiếm



[Type text]

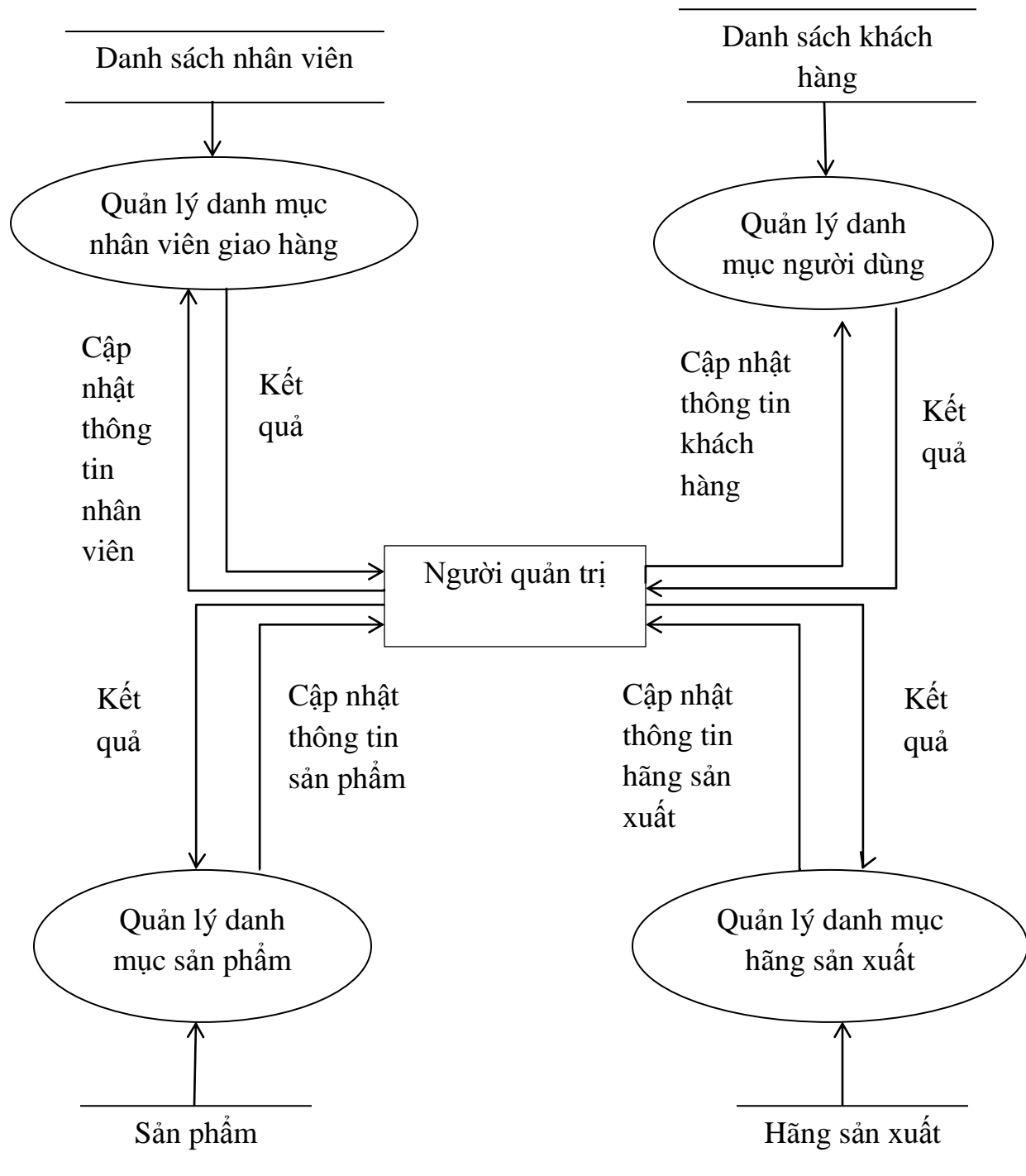
➤ **Trang quản trị**

- Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình Quản trị hệ thống



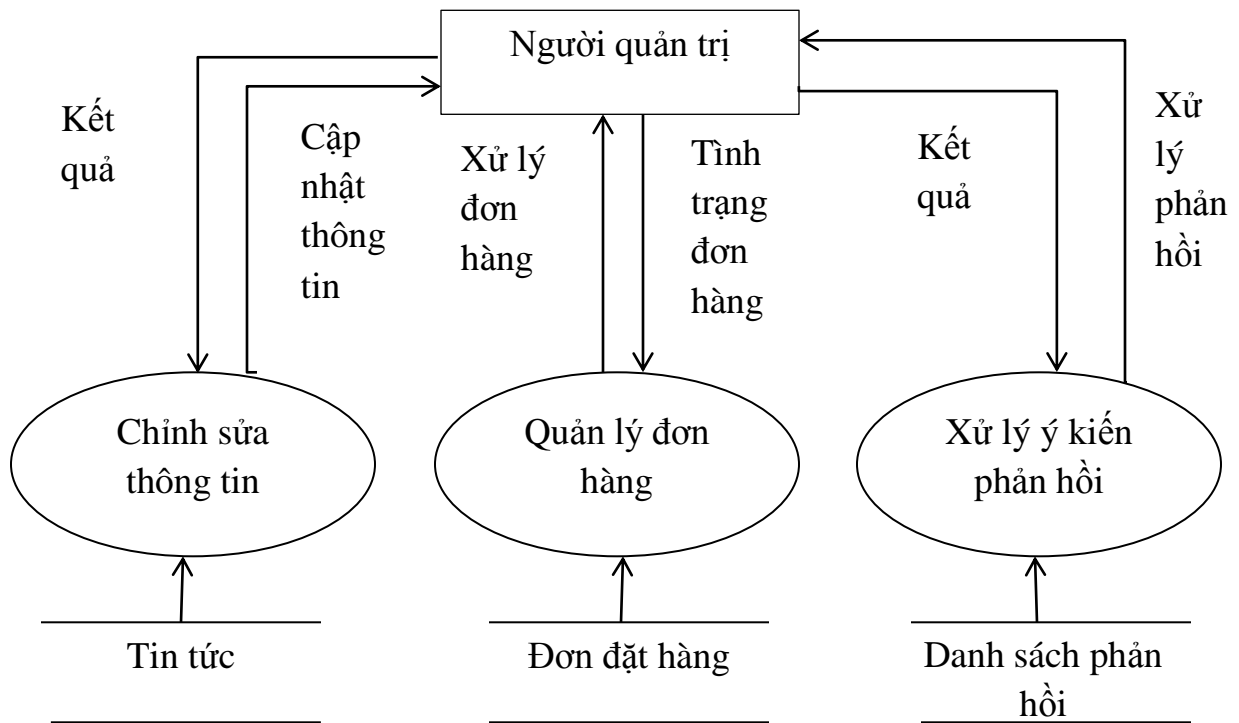
[Type text]

- Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình Quản lý danh mục



[Type text]

- Biểu đồ luồng dữ liệu phân rã tiến trình Quản lý nghiệp vụ





[Type text]

#### **2.2.4. Thiết kế các bảng dữ liệu**

- Danh sách thực thể
  - Thực thể người dùng
  - Thực thể khách hàng
  -
-