**Website**

**Bán đồ nội thất**

**Tài liệu**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nhóm 1** | |
| **Thành viên** | Trần Minh Tuấn  Trần Bảo Khanh |
| **Giảng viên hướng dẫn** | Phan Hữu Trung |

Mục lục

[**1.** **Định nghĩa vấn đề** 3](#_Toc34570848)

[**1.1.** **Giới thiệu vấn đề** 3](#_Toc34570849)

[**1.2.** **Hệ thống hiện tại** 5](#_Toc34570850)

[**1.3.** **Hệ thống được đề xuất** 6](#_Toc34570851)

[**1.4.** **Giới hạn của hệ thống** 6](#_Toc34570852)

[**1.5.** **Yêu cầu phần cứng và phần mềm** 7](#_Toc34570853)

[**1.5.1.** **Yêu cầu tối thiểu** 7](#_Toc34570854)

[**1.5.2.** **Yêu cầu đề xuất** 7](#_Toc34570870)

[**2.** **Xác định các yêu cầu của khách hàng** 7](#_Toc34570886)

[**2.1.** **Người dùng của hệ thống** 7](#_Toc34570887)

[**2.2.** **Chức năng hệ thống** 7](#_Toc34570888)

[**3.** **Thiết kế hệ thống** 7](#_Toc34570889)

[**3.1.** **Biểu đồ liên kết thực thể** 7](#_Toc34570890)

[**3.2.** **Thiết kế cơ sở dữ liệu** 7](#_Toc34570891)

[**3.3.** **Sơ đồ trang web** 7](#_Toc34570892)

[**3.4.** **Thuật toán** 7](#_Toc34570893)

[**4.** **Bảng phân công** 7](#_Toc34570894)

[**5.** **Danh sách kiểm tra** 8](#_Toc34570895)

[**5.1.** **Kiểm tra danh sách xác nhận** 8](#_Toc34570896)

[5.2. **Danh sách kiểm tra nộp** 8](#_Toc34570897)

1. **Định nghĩa vấn đề**
   1. **Giới thiệu vấn đề**

Trong nền kinh tế phát triển bây giờ, hầu hết gia đình, doanh nghiệp hay cửa hàng cũng dành sự đầu tư lớn cho những căn hộ và tòa nhà mà quên đi 1 điều khiến mọi người có trở nên thích thú hơn khi ở trong đó là có những đồ nội thất đẹp và trang trọng trong đó.

Những người chủ, chỉ đơn giản là vào siêu thị, các cửa hàng, bạn sẽ có được hầu hết những món [đồ nội thất](https://noithathoaphat.pro/) mong muốn. Việc được tận mắt nhìn thấy cũng như trải nghiệm sản phẩm dĩ nhiên sẽ khiến cho khách hàng cảm thấy an tâm và thích thú hơn. Tuy nhiên không thể tránh khỏi những bất cập khi lựa chọn hình thức mua hàng này.

Khách hàng vào siêu thị như lạc vào rừng, có hàng ngàn mẫu mã mà bày biện ở khắp nơi trong 1 diện tích quá lớn mà tốn thời gian quá nhiều để xem xét và chọn lựa thích hợp, vậy sao chúng ta không đặt mua trực tuyến, vừa tiết kiệm thời gian và cũng có thể xem xét 1 cách tổng thể hơn những sản phẩm có thể lựa chọn.

Ngoài ra để xây dựng cửa hàng bán đồ nội thất cần giải quyết các vấn đề:

 Chọn vị trí mở cửa hàng: Vị trí mở cửa hàng là một trong những yếu tố quan trọng quyết định thành công hay thất bại của người chủ cửa hàng.Do vậy cần chọn địa điểm thuận lợi cho việc thu hồi vốn đầu tư và sinh lợi nhuận. Địa điểm chọn là nơi có nhiều người qua lại, tập trung nhiều khách hàng mục tiêu…

Bố trí cửa hàng: Chọn vị trí đã quan trọng nhưng bố trí của hàng sao cho bắt mắt, thu hút sự chú ý của khách hàng cũng là việc quan trọng không kém. Cần xây dựng cửa hàng sao cho phù hợp với quy mô của cửa hàng, trang trí làm sao thể hiện được đặc điểm đặc biệt, thương hiệu của cửa hàng.

Sắp xếp mặt hàng: Dựa vào không gian của của hàng, sắp xếp các mặt hàng một cách tối ưu nhất nhưng vẫn đảm bảo việc dễ quan sát, thêm vào hay lấy ra.

Các đầu tư về vốn: Giải bài toán về việc chi tiêu cho các hoạt động ban đầu như thuê (mua) địa điểm bán hàng, các vật dụng về trang trí của hàng, thuê nhân viên bán hàng, mua mới sản phẩm… cũng là công việc đòi hỏi người chủ của hàng cân nhắc, chi tiêu cho hợp lý.

Đầu tư về thời gian và công sức: Ngoài việc đầu tư về vốn thì người chủ cửa hàng cần đầu tư thời gian để xây dựng, vận hành cửa hàng, cập nhập thông tin cho các dòng sản phẩm mới…

Khoảng cách địa lý: Của hàng có ưu điểm là cung cấp cho khách hàng cái nhìn khách quan về sản phẩm, dễ dàng nhận biết, cảm nhận, thậm chí là trải nghiệm sản phẩm. Tuy nhiên, đối với khách hàng ở xa thì khó tiếp cận. nếu có thể thì khách hàng mất nhiều thời gian, chi phí đi lại đến của hàng giao dịch.

Dịch vụ: Khách hàng đôi khi muốn đóng góp ý kiến nhưng không muốn ra mặt trực tiếp để trao đổi sẽ gặp khó khăn vì ở của hàng không có hòm thư góp ý.

Quản lý, thống kê: Đối tượng quản lý của cửa hàng là thông tin về người dùng, nhà cung cấp, nhân viên, sản phẩm, đơn đặt hàng…chủ yếu trên giấy tờ, bất tiện cho việc sửa đổi, bổ xung, thậm trí có thể bị sai lệch thông tin.

Vì vậy sự ra đời của 1 trang web mua bán đồ nội thất qua website có thể sẽ là 1 ý tưởng khá hay và áp dụng được trong thực tế để giải quyết các vấn đề nêu trên.

* 1. **Hệ thống hiện tại**

Quy trình của hệ thống hiện tại :

1. Khách hàng vào website :
2. Chọn lựa tìm kiếm xem xét những mẫu mã mình thích và lưu vào giỏ hàng ( Nếu chưa tạo tài khoản thì chưa thể lưu )
3. Sau khi chọn lựa và chốt thì khách hàng chốt thông tin của mình và thanh toán trực tuyến (hoặc COD) sau đó đơn hàng sẽ đưa gửi về admin , admin báo về cho kho hàng để giao đi
4. Khách hàng nhận hàng ( sau khi nhận hàng có thể nhận xét hàng ở trên trang web để đánh giá)

Nếu chưa có hệ thống cntt thì sẽ có những yếu điểm sau :

+) Khách hàng gặp khó khăn trong việc chọn lựa vô vàn đồ nội thất do có quá nhiều và trưng bày trong không gian lớn khiến không thể tổng quan lại được

+) Khó có thể marketing hay thu hút khách mọi nơi nếu không có 1 website để show sản phẩm có sẵn lẫn những ưu đãi giảm giá tốt.

* 1. **Hệ thống được đề xuất**

Để gải quyết được những vấn đề trên chúng tôi xây dựng nên một website với chức năng sau:

1. Các đồ nội thất được show đầy đủ trên trang web, phân loại dựa trên loại sản phẩm :

+) Bàn, ghế

+) Đèn

+) Giường

+) Sofa

+) Tủ

1. Các sản phẩm sẽ có thông tin đầy đủ :

+) Hình ảnh

+) Giá

+) Các thông số như kích thước , chất liệu , màu sắc, xuất xứ

+) Các khuyến mãi khi mua kèm

+) Bảo hành

1. Tìm kiếm đồ nội thất qua tên, thể loại , màu sắc , tầm giá tiền nhanh nhất
2. Quản lý khách hàng : Quản lý thông tin đơn đặt hàng của khách và có thể xác nhận thông tin địa chỉ hay những lỗi có thể xảy ra cho khách hàng sớm nhất có thể , tránh trường hợp tốn thời gian của 2 bên. Đồng thời có thể quảng cáo khuyến mãi đến khách
3. Chức năng giỏ hàng: Khách hàng có thể đặt mua đồ tùy thích, chúng tôi sẽ giao đến tận nhà cho khách hàng và thanh toán, hòan thành hóa đơn với khách hàng ( hoặc khách có thể thanh toán trực tuyến trước)
4. Quản lý các thông tin đánh giá từ khách h àng về chất lượng sản phẩm, giá cả, chính sách hỗ trợ của cửa hàng.
5. Chức năng nhận xét: Khách hàng có thể có được cái nhìn về những đồ nội thất mà họ muốn tìm hiểu dựa vào những bình luận của những người đã mua để lại.
   1. **Giới hạn của hệ thống**

Giới hạn của hệ thống sẽ xây dựng:

+) Có thể sẽ khó để khách hàng đặt hàng trước do chưa tin tưởng về thương hiệu vì đặt hàng giá trị lớn.

+) Cần có chuyên viên về công nghệ thông tin để vận hành hệ thống cũng như khắc phục các sự cố phát sinh trong quá trình sử dụng.

* 1. **Yêu cầu phần cứng và phần mềm**
     1. **Yêu cầu tối thiểu**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Server | Client |
| Phần cứng | * Ram 1GB * CPU 2GHz * Có kết nối mạng | * Ram 512MB * CPU 1GHz * Có kết nối mạng |
| Phần mềm | * Apache * MySQL | * Window 98 * Chrome * Cốc Cốc |

* + 1. **Yêu cầu đề xuất**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Server | Client |
| Phần cứng | * Ram 2GB * CPU 2.4GHz * Có kết nối mạng | * Ram 1GB * CPU 1GHz * Có kết nối mạng |
| Phần mềm | * Apache * MySQL | * Window 98 trở lên * Chrome * Cốc Cốc |

1. **Xác định các yêu cầu của khách hàng**
   1. **Người dùng của hệ thống**
   2. **Chức năng hệ thống**
2. **Thiết kế hệ thống**
   1. **Biểu đồ liên kết thực thể**
   2. **Thiết kế cơ sở dữ liệu**
   3. **Sơ đồ trang web**
   4. **Thuật toán**
3. **Bảng phân công**
4. **Danh sách kiểm tra**
   1. **Kiểm tra danh sách xác nhận**
   2. **Danh sách kiểm tra nộp**