**Các tính năng cần có của một website bán hàng trực tuyến**

**1.Cung cấp thông tin cho khách hàng**

Tất cả các khách hàng hiện nay đều có nhu cầu tham khảo trước các thông tin liên quan đến sản phẩm, dịch vụ như: nguồn gốc, giá bán, mẫu mã, chế độ bảo hành, chính sách giao hàng, địa chỉ của nhà cung cấp,…rồi mới bắt đầu liên hệ đặt hàng

Đây là một chức năng cần thiết nhất cho một website bán hàng

**2.Chức năng tìm kiếm**

Tìm kiếm là một chức năng giúp cho khách hàng có thể dễ dàng tìm thấy được sản phẩm mà mình muốn chọn hơn, có thể tìm theo nhãn hàng, giá tiền,…. Một website bán hàng không thể thiếu chức năng này

**3.Chức năng giỏ hàng**

Là một website bán hàng online thì luôn luôn phải có chức năng giỏ hang. Giúp khách hàng có thể dễ dàng đặt hàng, kiểm tra lại sản phẩm mình định mua trước khi bắt đầu đặt hang thanh toán.

**4.Thanh toán trực tuyến**

Thanh toán trực tuyến có thể thông qua những tài khoản ngân hàng,ví điện tử,.. nhưng Việt Nam vẫn chưa ưa chuộng phần thanh toán online này, đa số khách hang vẫn chọn ship COD

**5.Hỗ trợ trực tuyến**

Chức năng này phục vụ cho những thắc mắc của khách hàng với sản phẩm hoặc vấn đề gì đó liên quan đến website. Nhân viên sẽ trực tiếp nói chuyện với khách hàng thông qua đó

**6.Phân quyền**

Website được quản lý một cách dễ dàng hơn với quyền hạn của người truy cập. Nhân viên sẽ được truy cập vào các hệ thống thông tin của web, khách hang có thể xem web đặt hàng điền địa chỉ và thanh toán.

**7.Tin tức về các sản phẩm**

Có những sản phẩm mới sắp về hàng thì cần có những thông tin truyền thông của nó trên website hoặc những thay đổi lưu ý về sản phẩm cho nhà phát hành cung cấp/

**8.Liên hệ**

Cần phải có địa chỉ của shop quản lý website này hoặc số điện thoại cũng như các trang mạng xã hội như facebook, youtube, twitter,…

**9.Thành viên của website**

Website sẽ có chức năng để cho khách hàng đăng ký và đăng nhập vào web với vai trò khách hàng để có thể dễ dàng quản lý thông tin của khách để giao nhận sản phẩm tốt hơn cho khách hang. Cũng như các chương trình khuyến mãi cho khách hàng thân thiết hoặc là trên tổng hoá đơn khách hang đặt

**10.Đánh giá**

Khách hàng sẽ có thể đánh giá hoặc gửi các góp ý về website để cửa hàng tiếp thu và sửa đổi

**11.Hỗ trợ khách hàng về chính sách**

Mỗi cửa hàng sẽ có những chính sách mua, đổi trả hàng,phương thức vận chuyển khác nhau. Những thông tin đó sẽ được để vào website để thông tin đến khách hàng

**12.Quảng cáo**

Quảng cáo những sản phẩm đang được bán hoặc được bán nhiều tại shop với những khuyến mãi hay giảm giá