

Bộ Giáo Dục Và Đào Tạo  
Trường Đại Học Ngoại Ngữ - Tin Học Thành Phố Hồ Chí Minh  
**Khoa Công Nghệ Thông Tin**



**MÔN HỌC: HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ**

**ĐỀ TÀI: ỨNG DỤNG PHẦN MỀM MÃ NGUỒN MỞ ODOO CHO  
HỆ THỐNG QUẢN LÝ RẠP CHIẾU PHIM (CINEMA)**

**Giáo Viên Hướng Dẫn:** Th.S Phạm Đức Thành

**Nhóm: 26**

**Thành Viên:**

Nguyễn Dương Hoàng Anh – 21DH113442

Nguyễn Thế lê Tín - 21DH113029

Nguyễn Đắc Lộc - 21DH111045

*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 07 năm 2024*

## LỜI CẢM ƠN

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành nhất tới Thầy, người đã tận tâm và nhiệt huyết hướng dẫn em trong suốt quá trình học tập tại môn Hệ Thống Thông Tin Quản Lý. Những kiến thức quý báu và kinh nghiệm thực tiễn mà Thầy truyền đạt không chỉ giúp em nâng cao hiểu biết chuyên môn mà còn rèn luyện em tinh thần sáng tạo, tư duy logic và sự kiên trì trong công việc.

Em rất biết ơn sự hỗ trợ và động viên của Thầy trong những lúc em gặp khó khăn, cũng như sự sẵn lòng lắng nghe và chia sẻ của Thầy trong mọi tình huống. Thầy đã không chỉ là một người thầy mà còn là một người truyền cảm hứng, giúp em tự tin hơn trong con đường sự nghiệp sắp tới.

Em hy vọng rằng sẽ có cơ hội được tiếp tục học hỏi từ Thầy trong tương lai. Chúc Thầy luôn dồi dào sức khỏe, hạnh phúc và thành công trong sự nghiệp giáo dục.

## MỤC LỤC

<b>LỜI CẢM ƠN.....</b>	<b>2</b>
<b>MỤC LỤC.....</b>	<b>3</b>
<b>DANH MỤC BẢNG BIỂU .....</b>	<b>4</b>
<b>DANH MỤC HÌNH ẢNH.....</b>	<b>5</b>
<b>PHẦN MỞ ĐẦU.....</b>	<b>7</b>
- <b>MỤC TIÊU:.....</b>	<b>7</b>
- <b>Ý NGHĨA:.....</b>	<b>7</b>
- <b>PHẠM VI NGHIÊN CỨU: .....</b>	<b>8</b>
- <b>ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG: .....</b>	<b>9</b>
<b>CHƯƠNG 1- TỔNG QUAN VỀ ERP VÀ ODOO .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1. Tổng quan về ERP.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.1. Khái niệm về ERP .....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.2. Các giải pháp và phương thức triển khai ERP cho doanh nghiệp.....</b>	<b>11</b>
<b>1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự triển khai thành công ERP.....</b>	<b>13</b>
<b>1.2. Tổng quan về ODOO.....</b>	<b>15</b>
<b>1.2.1. Giới thiệu về ODOO.....</b>	<b>15</b>
<b>1.2.2. Lịch sử phát triển ODOO.....</b>	<b>15</b>
<b>1.2.3. Mô hình hệ thống ODOO .....</b>	<b>17</b>
<b>CHƯƠNG 2- PHÂN TÍCH QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP VÀ CÁC QUY TRÌNH TRONG ODOO .....</b>	<b>19</b>
<b>2.1. Mô tả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.....</b>	<b>19</b>
<b>2.1.1. Quy trình hoạt động kinh doanh tổng quát của doanh nghiệp .....</b>	<b>21</b>
<b>2.2.2. Mô tả quy trình ABC của doanh nghiệp .....</b>	<b>24</b>
<b>CHƯƠNG 3- ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>30</b>
<b>3.1. Giải pháp đề xuất cho doanh nghiệp.....</b>	<b>30</b>
<b>3.2 Quy trình đề xuất (để áp dụng được ODOO).....</b>	<b>30</b>
<b>3.2.1. Activity Diagram.....</b>	<b>30</b>
<b>3.2.2. Data Flowchart .....</b>	<b>33</b>

3.3.3. State Diagram .....	36
<b>CHƯƠNG 4- CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO .....</b>	<b>41</b>
4.1. Kịch bản chạy chương trình.....	41
<b>Kịch bản 1 .....</b>	<b>41</b>
<b>Kịch bản 2: .....</b>	<b>44</b>
<b>Kịch bản 3:.....</b>	<b>46</b>
4.2. Các dữ liệu demo bao gồm .....	49
- <b>Danh sách sản phẩm .....</b>	<b>49</b>
- <b>Danh sách khách hàng:.....</b>	<b>50</b>
- <b>Danh sách nhà cung cấp.....</b>	<b>51</b>
- <b>Danh sách nhân viên.....</b>	<b>52</b>
- <b>Danh sách hóa đơn .....</b>	<b>52</b>
- <b>Danh sách giảm giá .....</b>	<b>53</b>
<b>CHƯƠNG 5- KẾT LUẬN .....</b>	<b>54</b>
<b>5.1. Kết quả đạt được và chưa đạt được của đề tài.....</b>	<b>54</b>
<b>5.2. Hướng phát triển mở rộng của đề tài trong tương lai. ....</b>	<b>54</b>
<b>5.3. Phụ lục:.....</b>	<b>55</b>
<input type="checkbox"/> Kịch bản 1 .....	55
<input type="checkbox"/> Kịch bản 2.....	60
<input type="checkbox"/> Kịch bản 3.....	62
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>65</b>
<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>65</b>

## **DANH MỤC BẢNG BIỂU**

Bảng 1: Bảng Odoo Kịch bản 1 .....	44
Bảng 2: Bảng Odoo Kịch bản 2 .....	46
Bảng 3: Bảng Odoo Kịch bản 3 .....	49

## DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1: Hình minh họa về ERP.....	11
Hình 2: Hình minh họa về odoo.....	15
Hình 3: Lịch sử phát triển của Odoo.....	17
Hình 5: Sơ đồ tổng quát.....	26
Hình 6: Sơ đồ hoạt động mua vé.....	27
Hình 7: Activity mua vé trực tiếp.....	31
Hình 8: Activity chọn thể loại phim.....	31
Hình 9: Activity Mua phim online nhập Voucher.....	32
Hình 10: Activity mua phim.....	33
Hình 11: DFD Mua vé có voucher.....	35
Hình 12: DFD Mua phim.....	35
Hình 13: Mua vé.....	36
Hình 15: State Diagram Thể loại phim.....	38
Hình 16: State Diagram mua phim.....	39
Hình 17: State Diagram Đăng nhập/ Đăng ký.....	40
Hình 18: Khai báo công ty.....	55
Hình 19: Khai báo nhà cung cấp.....	56
Hình 20: Khai báo nhân viên.....	56
Hình 21: Khai báo danh mục sản phẩm.....	57
Hình 22: Khai báo danh mục sản phẩm.....	57
Hình 23: Khai báo danh mục sản phẩm.....	58
Hình 24: Yêu cầu báo giá.....	58
Hình 25: Yêu cầu báo giá file PDF.....	59
Hình 26: Thanh toán hóa đơn.....	60
Hình 27: Thanh toán hóa đơn file PDF.....	60

Hình 28: Nhận hàng từ nhà cung cấp.....	61
Hình 29: Nhận hàng từ nhà cung cấp.....	61
Hình 30: Thanh toán hóa đơn.....	62
Hình 31: Giỏ hàng.....	62
Hình 32 :Tạo Voucher.....	63
Hình 33: Các voucher đã tạo.....	63
Hình 34: Hóa đơn thanh toán .....	64
Hình 35: Hóa đơn.....	64
Hình 36:Hóa đơn thanh toán PDF.....	65

# PHẦN MỞ ĐẦU

## - MỤC TIÊU:

### ○ **Tăng cường hiệu quả vận hành:**

- Tối ưu hóa quy trình làm việc: Giảm thiểu thời gian và công sức trong việc quản lý phim, phòng chiếu, vé, và các dịch vụ liên quan.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ: Cung cấp trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng thông qua các dịch vụ nhanh chóng, tiện lợi và chính xác.

### ○ **Tăng cường quản lý tài chính:**

- Theo dõi doanh thu và chi phí: Giúp quản lý rạp chiếu phim kiểm soát tài chính tốt hơn và đưa ra quyết định kinh doanh chính xác.
- Phân tích dữ liệu tài chính: Đưa ra các báo cáo chi tiết về tình hình kinh doanh để hoạch định chiến lược.

### ○ **Cải thiện trải nghiệm khách hàng:**

- Dịch vụ đặt vé trực tuyến: Giúp khách hàng dễ dàng đặt vé, chọn ghế, và thanh toán từ xa.
- Chương trình thành viên: Tạo các chương trình khách hàng thân thiết để giữ chân khách hàng và tạo sự khác biệt.

### ○ **Quản lý nhân sự hiệu quả:**

- Tối ưu hóa lịch làm việc: Phân bổ công việc hợp lý cho nhân viên, giảm thiểu chi phí nhân sự.
- Đào tạo và phát triển: Đảm bảo nhân viên có kỹ năng và kiến thức cần thiết để phục vụ khách hàng tốt nhất.

### ○ **Bảo trì và quản lý hàng hóa:**

- Bảo trì thiết bị: Đảm bảo các thiết bị chiếu phim và hệ thống khác luôn hoạt động tốt, giảm thiểu sự cố và thời gian ngừng hoạt động.
- Quản lý tồn kho: Theo dõi và quản lý hàng hóa hiệu quả để tránh tình trạng thiếu hoặc thừa hàng.

## - Ý NGHĨA:

- **Nâng cao sự cạnh tranh:**
  - Đáp ứng nhu cầu khách hàng: Cung cấp dịch vụ chất lượng cao giúp rạp chiếu phim thu hút và giữ chân khách hàng.
  - Lợi thế cạnh tranh: Hệ thống quản lý hiệu quả tạo ra lợi thế so với các đối thủ cạnh tranh chưa áp dụng công nghệ.
- **Tăng cường sự minh bạch và chính xác:**
  - Minh bạch thông tin: Cung cấp thông tin rõ ràng về lịch chiếu, giá vé, và các chương trình khuyến mãi.
  - Giảm thiểu sai sót: Hệ thống tự động hóa giúp giảm thiểu các lỗi do con người gây ra.
- **Phát triển bền vững:**
  - Quản lý tài nguyên hiệu quả: Tối ưu hóa việc sử dụng tài nguyên và giảm thiểu lãng phí.
  - Ứng dụng công nghệ xanh: Sử dụng các giải pháp công nghệ thân thiện với môi trường như vé điện tử, giảm thiểu giấy in.
- **Tạo môi trường làm việc tốt hơn:**
  - Quản lý nhân sự thông minh: Hỗ trợ nhân viên trong công việc, tạo điều kiện làm việc tốt hơn và cải thiện hiệu suất làm việc.
  - Giảm áp lực công việc: Tự động hóa các quy trình phức tạp giúp nhân viên giảm bớt áp lực và tập trung vào việc phục vụ khách hàng.
- **Thúc đẩy sự đổi mới:**
  - Áp dụng công nghệ mới: Luôn cập nhật và áp dụng các công nghệ mới để cải thiện dịch vụ và quy trình vận hành.
  - Khuyến khích sáng tạo: Tạo ra môi trường khuyến khích sự đổi mới và sáng tạo trong các hoạt động kinh doanh.
- **PHẠM VI NGHIÊN CỨU:**
  - **Phần mềm Odoo:**



- Các module liên quan đến Quản lý Phim, Quản lý Phòng chiếu, Quản lý Vé, Quản lý Khách hàng, Quản lý Nhân sự, Quản lý Tài chính, Quản lý Hàng hóa, Quản lý Bảo trì, Hệ thống Báo cáo, Công nghệ Hỗ trợ, Quy trình Nghiệp vụ.
- **Quy trình bán hàng tại Rạp chiếu phim:**
  - Quy trình bán hàng tại rạp chiếu phim bao gồm nhiều bước liên quan đến việc mua vé, kiểm tra vé, và các dịch vụ bổ sung như bán đồ ăn và thức uống.
- **Thời gian nghiên cứu:**
  - Từ tháng 1/2024 đến tháng 12/2024

## - **ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG:**

- **Nhà phát hành phim:**
  - Cung cấp phim, Phân phối phim, Cung cấp các bộ phim mới cho rạp chiếu phim.
  - Quản lý quyền lợi: Đảm bảo các điều khoản hợp đồng về phân phối và chiếu phim được tuân thủ.
- **Nhà cung cấp:**
  - Cung cấp hàng hóa, Giao hàng: Cung cấp các sản phẩm ăn uống và hàng hóa cho rạp chiếu phim.
  - Hỗ trợ hậu cần: Đảm bảo quá trình giao hàng diễn ra suôn sẻ và đúng thời gian.
- **Quản lý rạp chiếu phim**
  - Giám sát hoạt động: Theo dõi và quản lý toàn bộ hoạt động của rạp chiếu phim.
  - Phân tích doanh thu: Tạo và phân tích báo cáo tài chính để đánh giá hiệu quả kinh doanh.
- **Nhân viên rạp chiếu phim**
  - Hỗ trợ khách hàng dùng dịch vụ của rạp.
- **Khách hàng**
  - Người xem phim, đặt vé, chọn phim và suất chiếu, chọn chỗ ngồi, thanh toán, nhận hỗ trợ



# CHƯƠNG 1- TỔNG QUAN VỀ ERP VÀ ODOO

## 1.1. Tổng quan về ERP

### 1.1.1. Khái niệm về ERP

- ERP (Enterprise Resource Planning) là một hệ thống phần mềm quản lý tích hợp, được thiết kế để giúp các tổ chức điều hành và quản lý các hoạt động kinh doanh chính trong thời gian thực. Các hệ thống ERP tích hợp tất cả các khía cạnh của hoạt động doanh nghiệp, bao gồm sản xuất, tài chính, nhân sự, quản lý kho, mua sắm, bán hàng và dịch vụ khách hàng. Việc sử dụng ERP giúp các doanh nghiệp có thể tối ưu hóa quy trình, nâng cao hiệu quả hoạt động và cạnh tranh tốt hơn trên thị trường.



Hình 1: Hình minh họa về ERP

### 1.1.2. Các giải pháp và phương thức triển khai ERP cho doanh nghiệp

#### 1.1.2.1. Các Giải pháp ERP Phổ biến

- **SAP ERP**
  - **Đặc điểm:** Phù hợp với doanh nghiệp lớn, hỗ trợ tài chính, nhân sự, sản xuất, chuỗi cung ứng và CRM.
  - **Ưu điểm:** Tùy chỉnh cao, đa ngôn ngữ và đa tiền tệ, tích hợp tốt, độ tin cậy cao.

- **Oracle ERP Cloud**
  - **Đặc điểm:** Giải pháp ERP trên đám mây, phù hợp cho doanh nghiệp muốn giảm chi phí đầu tư cơ sở hạ tầng.
  - **Ưu điểm:** Linh hoạt, dễ mở rộng, bảo mật cao, cập nhật thường xuyên.
- **Microsoft Dynamics 365**
  - **Đặc điểm:** Kết hợp ERP và CRM, tích hợp tốt với các sản phẩm Microsoft.
  - **Ưu điểm:** Giao diện thân thiện, tùy chỉnh cao, phù hợp cho doanh nghiệp vừa và nhỏ.
- **Infor CloudSuite**
  - **Đặc điểm:** Tập trung vào các ngành công nghiệp cụ thể như sản xuất, y tế và dịch vụ.
  - **Ưu điểm:** Giao diện trực quan, tùy chỉnh cao, tích hợp công nghệ tiên tiến.
- **Odoo**
  - **Đặc điểm:** Hệ thống ERP mã nguồn mở, cung cấp nhiều ứng dụng kinh doanh.
  - **Ưu điểm:** Chi phí thấp, dễ tùy chỉnh, cộng đồng hỗ trợ lớn, phù hợp cho doanh nghiệp nhỏ và vừa.

#### 1.1.2.2. Phương Thức Triển Khai ERP

- **Triển khai On-Premise (Tại chỗ)**
  - **Ưu điểm:** Kiểm soát dữ liệu tốt, bảo mật cao, tùy chỉnh dễ dàng.
  - **Nhược điểm:** Chi phí đầu tư ban đầu lớn, cần đội ngũ IT chuyên nghiệp.
- **Triển khai Cloud (Đám mây)**
  - **Ưu điểm:** Chi phí đầu tư ban đầu thấp, mở rộng linh hoạt, cập nhật tự động.
  - **Nhược điểm:** Phụ thuộc vào nhà cung cấp dịch vụ, cần xem xét về bảo mật và quyền riêng tư.
- **Triển khai Hybrid (Kết hợp)**
  - **Ưu điểm:** Tận dụng ưu điểm của cả on-premise và cloud, linh hoạt quản lý dữ liệu.
  - **Nhược điểm:** Phức tạp trong triển khai và quản lý, yêu cầu tích hợp chặt chẽ.

### 1.1.2.3. Quy Trình Triển Khai ERP

- **Đánh giá và Lập kế hoạch**
  - Xác định yêu cầu kinh doanh và mục tiêu triển khai ERP
  - Lựa chọn giải pháp ERP phù hợp.
- **Chuẩn bị và Thiết kế**
  - Thiết kế quy trình nghiệp vụ mới hoặc cải tiến quy trình hiện tại.
  - Đào tạo nhân viên và chuẩn bị cơ sở hạ tầng kỹ thuật.
- **Cấu hình và Tích hợp**
  - Cài đặt và cấu hình phần mềm ERP theo yêu cầu.
  - Tích hợp với các hệ thống khác nếu cần.
- **Kiểm tra và Triển khai**
  - Kiểm tra hệ thống để đảm bảo hoạt động đúng.
  - Triển khai hệ thống ERP và chuyển đổi dữ liệu từ hệ thống cũ.
- **Đánh giá và Bảo trì**
  - Theo dõi và đánh giá hiệu quả hệ thống.
  - Bảo trì và cập nhật hệ thống định kỳ.

### 1.1.3. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự triển khai thành công ERP

- **Cấu hình và Tích hợp**
  - **Vai trò:** Ban lãnh đạo cần thể hiện cam kết mạnh mẽ và hỗ trợ trong suốt quá trình triển khai.
  - **Tác động:** Sự ủng hộ từ ban lãnh đạo giúp thúc đẩy tinh thần và sự tham gia của nhân viên, đồng thời đảm bảo cung cấp đủ tài nguyên và ngân sách cần thiết.
- **Lựa Chọn Phần Mềm ERP Phù Hợp**
  - **Vai trò:** Chọn đúng giải pháp ERP phù hợp với nhu cầu và quy mô của doanh nghiệp.
  - **Tác động:** Giải pháp phù hợp giúp tối ưu hóa quy trình kinh doanh và mang lại hiệu quả cao hơn.
- **Lập Kế Hoạch Chi Tiết**

- **Vai trò:** Xây dựng một kế hoạch triển khai chi tiết, bao gồm các giai đoạn, nhiệm vụ cụ thể, và thời gian thực hiện.
- **Tác động:** Kế hoạch rõ ràng giúp theo dõi tiến độ và đảm bảo tất cả các bước được thực hiện đúng thời hạn.
- **Quản Lý Thay Đổi**
  - **Vai trò:** Quản lý thay đổi trong quy trình và văn hóa doanh nghiệp.
  - **Tác động:** Đảm bảo nhân viên hiểu và chấp nhận những thay đổi, giảm thiểu sự kháng cự và gián đoạn trong công việc.
- **Đào Tạo Nhân Viên**
  - **Vai trò:** Cung cấp đào tạo đầy đủ cho nhân viên sử dụng hệ thống ERP.
  - **Tác động:** Nhân viên được đào tạo tốt sẽ sử dụng hệ thống hiệu quả hơn, giảm thiểu lỗi và tăng cường năng suất.
- **Tích Hợp Hệ Thống**
  - **Vai trò:** Đảm bảo ERP tích hợp tốt với các hệ thống hiện có trong doanh nghiệp.
  - **Tác động:** Tích hợp tốt giúp duy trì dòng chảy dữ liệu liên tục và tránh gián đoạn trong hoạt động kinh doanh.
- **Kiểm Tra và Đánh Giá**
  - **Vai trò:** Thực hiện kiểm tra hệ thống trước khi triển khai chính thức.
  - **Tác động:** Phát hiện và khắc phục kịp thời các vấn đề, đảm bảo hệ thống hoạt động trơn tru.
- **Hỗ Trợ Kỹ Thuật và Bảo Trì**
  - **Vai trò:** Cung cấp hỗ trợ kỹ thuật và duy trì hệ thống định kỳ.
  - **Tác động:** Giải quyết nhanh chóng các vấn đề kỹ thuật, đảm bảo hệ thống luôn hoạt động ổn định và hiệu quả.
- **Sự Tham Gia của Nhân Viên**
  - **Vai trò:** Khuyến khích sự tham gia và đóng góp ý kiến từ nhân viên trong quá trình triển khai.
  - **Tác động:** Sự tham gia tích cực của nhân viên giúp tối ưu hóa quá trình triển khai và đảm bảo các nhu cầu thực tế của công việc được đáp ứng.

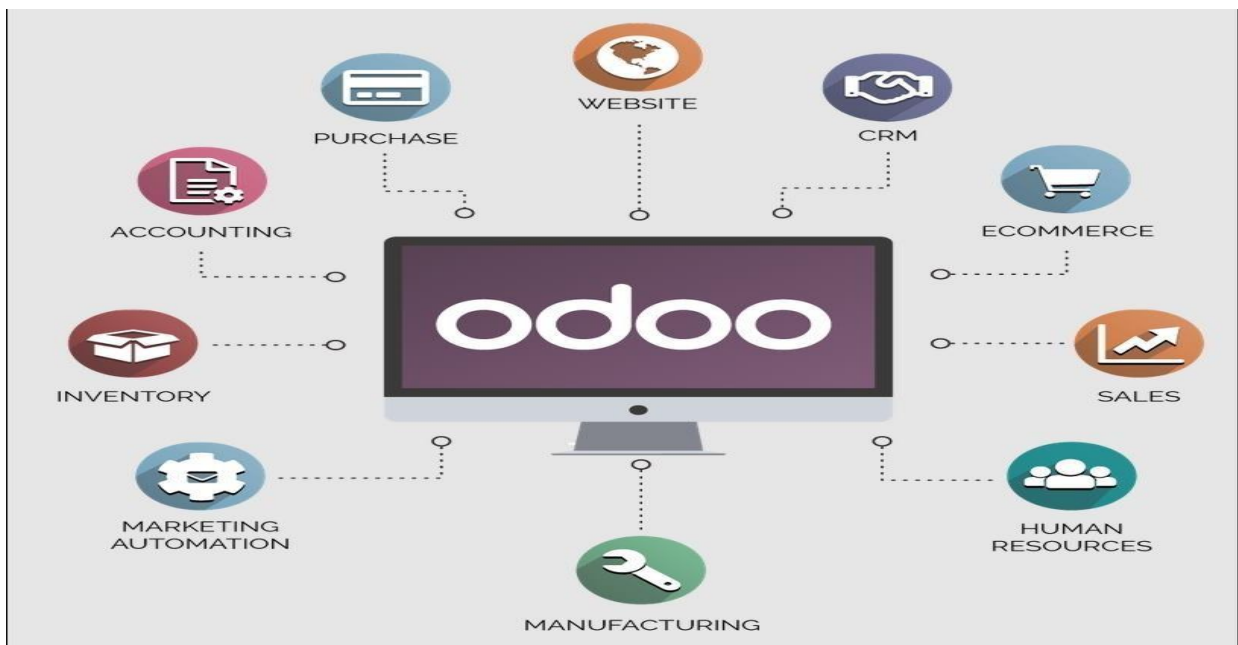
## - Quản Lý Dữ Liệu

- **Vai trò:** Đảm bảo dữ liệu chuyển đổi chính xác và đầy đủ từ hệ thống cũ sang hệ thống ERP mới.
- **Tác động:** Dữ liệu chính xác và đầy đủ giúp hệ thống ERP hoạt động hiệu quả và hỗ trợ quá trình ra quyết định tốt hơn.

## 1.2. Tổng quan về ODOO

### 1.2.1. Giới thiệu về ODOO

- Odoo (tên gọi cũ là OpenERP) là một trong những phần mềm ERP mã nguồn mở hàng đầu trên thế giới, tích hợp nhiều ứng dụng và module cơ bản như CRM, POS (quản lý bán hàng), HRM (quản lý nhân sự), WMS (quản lý hàng tồn kho), quản lý dự án.... vào một phần mềm duy nhất.



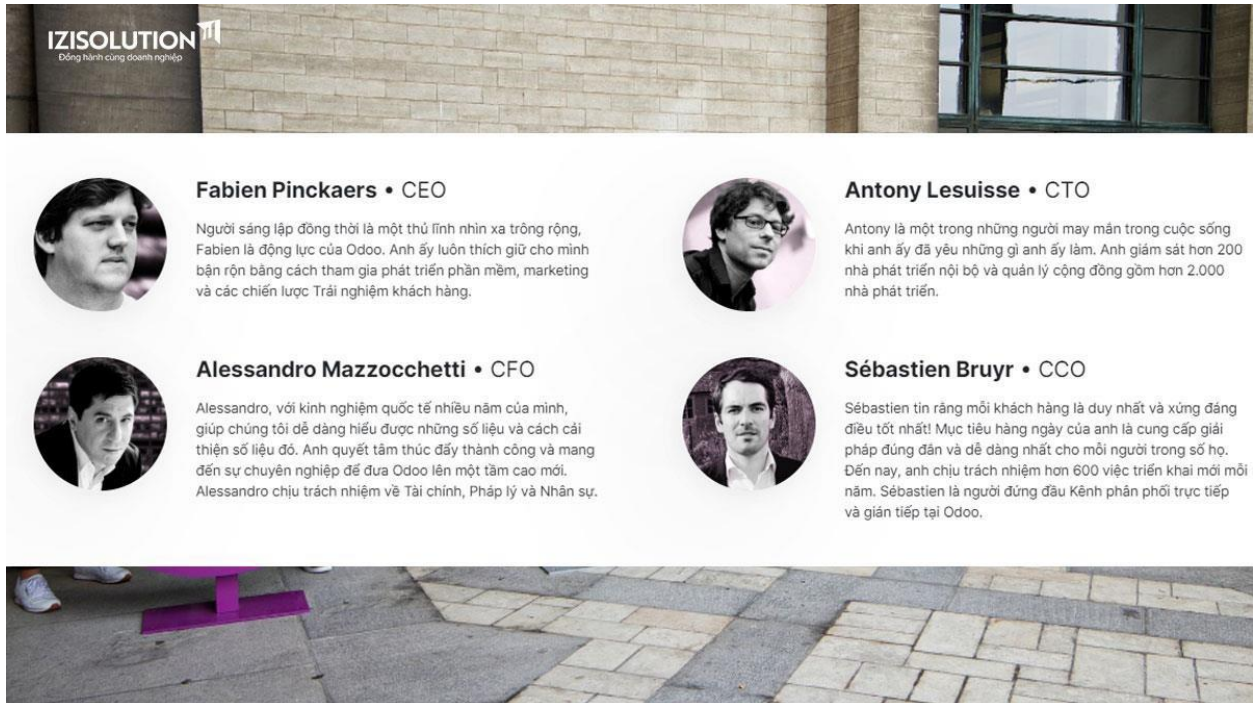
Hình 2: Hình minh họa về odoo

### 1.2.2. Lịch sử phát triển ODOO

- Odoo, trước đây được biết đến với tên gọi OpenERP, là một hệ thống quản lý doanh nghiệp (ERP) mã nguồn mở được phát triển bởi Odoo SA (trước đây là Tiny SPRL). Odoo bắt đầu được phát triển vào năm 2005 bởi Fabien Pinckaers và nhóm của ông.

- Một số mốc quan trọng trong lịch sử phát triển của Odoo bao gồm:
  - 2005: OpenERP được giới thiệu lần đầu tiên.
  - 2008: OpenERP phiên bản 4.0 được ra mắt, mang lại nhiều tính năng và cải tiến mới.
  - 2010: OpenERP thay đổi tên thành Odoo và công ty Tiny SPRL được đổi tên thành Odoo SA.
  - 2013: Odoo 7.0 ra mắt với giao diện người dùng được cải thiện và hỗ trợ nhiều ngôn ngữ hơn.
  - 2015: Odoo 8.0 được giới thiệu với các tính năng mới như quản lý dự án, quản lý ứng dụng và cửa hàng trực tuyến.
  - 2017: Odoo 11.0 ra mắt với hàng loạt tính năng mới như quản lý nhân sự, quản lý tài chính và marketing tự động.
  - 2019: Odoo 13.0 được phát hành với các cải tiến về giao diện người dùng, tích hợp AI và automation.
  - 2021: Odoo 14.0 ra mắt với các tính năng mới về quản lý dự án, nhân sự và tích hợp với nhiều ứng dụng bên ngoài.
  - 2023: Odoo 15.0 được phát hành với các cải tiến về hiệu suất, tính linh hoạt và khả năng mở rộng.
  - Ngày nay, Odoo được sử dụng rộng rãi trên toàn thế giới, với hơn 7 triệu người dùng và hơn 2 triệu doanh nghiệp sử dụng. Odoo tiếp tục được phát triển và nâng cấp để đáp ứng tốt hơn các nhu cầu của doanh nghiệp trong thời đại công nghệ số.





*Hình 3: Lịch sử phát triển của Odoo*

### 1.2.3. Mô hình hệ thống ODOO

- Mô hình hệ thống của Odoo bao gồm các thành phần chính sau:
  - Cơ sở dữ liệu:
    - Odoo sử dụng cơ sở dữ liệu PostgreSQL để lưu trữ dữ liệu và thông tin của doanh nghiệp.
  - Lớp ứng dụng:
    - Odoo được xây dựng trên nền tảng Python và framework web Odoo.
    - Các ứng dụng và modules trong Odoo được viết bằng Python và XML.
    - Odoo cung cấp một hệ thống module linh hoạt, cho phép người dùng tùy chỉnh và mở rộng tính năng theo nhu cầu.
  - Giao diện người dùng:
    - Odoo sử dụng giao diện web responsive, tối ưu cho nhiều thiết bị như máy tính, tablet và điện thoại di động.
    - Giao diện người dùng được xây dựng bằng HTML, CSS và JavaScript.

- Odoo cung cấp một hệ thống phân quyền và quản lý người dùng linh hoạt.
- Các tính năng và ứng dụng:
  - Odoo cung cấp một suite các ứng dụng ERP như quản lý tài chính, nhân sự, bán hàng, logistics, quản lý dự án và nhiều tính năng khác.
  - Các ứng dụng này được tích hợp chặt chẽ với nhau, cho phép dữ liệu và thông tin được chia sẻ giữa các bộ phận.
  - Odoo cũng có hệ thống API và connectors để tích hợp với các ứng dụng bên ngoài.
- Triển khai và quản lý:
  - Odoo có thể được triển khai trên các nền tảng như on-premise, đám mây (cloud) hoặc hybrid.
  - Odoo cung cấp các công cụ quản lý, theo dõi và nâng cấp hệ thống một cách dễ dàng.

# CHƯƠNG 2- PHÂN TÍCH QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA DOANH NGHIỆP VÀ CÁC QUY TRÌNH TRONG ODOO

## 2.1. Mô tả hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp

### a) Lĩnh vực hoạt động của doanh nghiệp

- Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực giải trí, cụ thể là quản lý và vận hành các rạp chiếu phim. Mục tiêu chính của doanh nghiệp là cung cấp các dịch vụ chiếu phim chất lượng cao, mang đến trải nghiệm giải trí tuyệt vời cho khách hàng. Bên cạnh đó, doanh nghiệp còn tổ chức các sự kiện điện ảnh, buổi ra mắt phim, và các chương trình khuyến mãi đặc biệt để thu hút và giữ chân khách hàng.

### b) Cơ cấu tổ chức

- Cơ cấu tổ chức của doanh nghiệp quản lý rạp chiếu phim thường được chia thành các bộ phận chính sau:
  - Ban giám đốc: Bao gồm giám đốc điều hành (CEO) và các giám đốc phụ trách các mảng như tài chính, marketing, và vận hành.
  - Bộ phận kinh doanh và marketing: Chịu trách nhiệm quảng bá, tiếp thị, và bán vé. Bộ phận này cũng phụ trách việc hợp tác với các đối tác quảng cáo và nhà sản xuất phim để tổ chức các sự kiện và chương trình khuyến mãi.
  - Bộ phận vận hành: Đảm nhận việc quản lý và vận hành các rạp chiếu phim, bao gồm việc sắp xếp lịch chiếu, bảo trì thiết bị, và đảm bảo an ninh cho khách hàng.
  - Bộ phận tài chính và kế toán: Quản lý các hoạt động tài chính, bao gồm thu chi, lập báo cáo tài chính, và quản lý ngân sách.
  - Bộ phận nhân sự: Quản lý tuyển dụng, đào tạo, và phát triển nhân viên, đồng thời đảm bảo các chế độ phúc lợi và kỷ luật trong doanh nghiệp.
  - Bộ phận chăm sóc khách hàng: Hỗ trợ và giải đáp thắc mắc của khách hàng, xử lý các khiếu nại và góp ý để nâng cao chất lượng dịch vụ.

### **c) Đối tượng khách hàng**

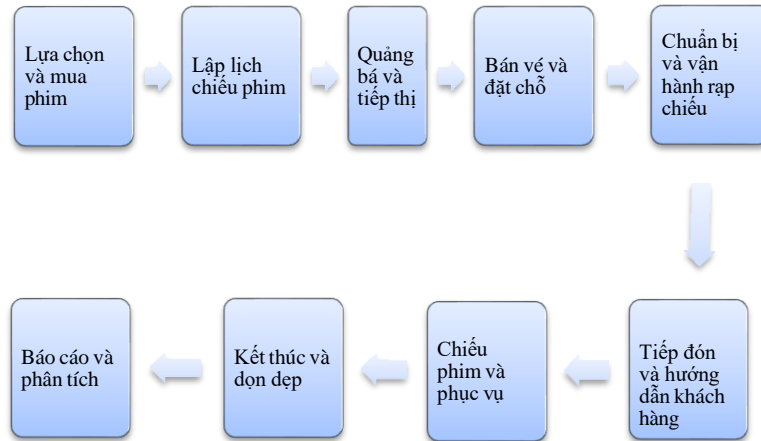
- Đối tượng khách hàng của doanh nghiệp là đa dạng, bao gồm:
  - Khách hàng cá nhân: Là những người đến rạp chiếu phim để xem phim giải trí, bao gồm các bạn trẻ, gia đình, và người lớn tuổi.
  - Khách hàng nhóm: Bao gồm các nhóm bạn bè, đoàn thể, hoặc các công ty tổ chức xem phim tập thể.
  - Các trường học: Đôi khi tổ chức các buổi chiếu phim giáo dục hoặc ngoại khóa cho học sinh, sinh viên.
  - Các tổ chức sự kiện: Đặt rạp chiếu phim để tổ chức các sự kiện ra mắt phim, hội thảo điện ảnh, hoặc các buổi chiếu phim riêng tư.

### **d) Nhà cung cấp**

- Nhà cung cấp của doanh nghiệp bao gồm:
  - Nhà sản xuất và phân phối phim: Cung cấp các bộ phim mới nhất và hấp dẫn cho rạp chiếu phim.
  - Nhà cung cấp thiết bị: Cung cấp và bảo trì các thiết bị chiếu phim, âm thanh, ánh sáng, và các thiết bị phụ trợ khác.
  - Nhà cung cấp dịch vụ ăn uống: Cung cấp đồ ăn, thức uống phục vụ khách hàng trong rạp chiếu phim như bỏng ngô, nước ngọt, và các loại snack khác.
  - Nhà cung cấp dịch vụ an ninh: Đảm bảo an ninh và an toàn cho khách hàng và tài sản của rạp chiếu phim.
  - Nhà cung cấp dịch vụ vệ sinh: Cung cấp dịch vụ dọn dẹp và giữ vệ sinh trong các phòng chiếu và khu vực công cộng của rạp.

### 2.1.1. Quy trình hoạt động kinh doanh tổng quát của doanh nghiệp

#### a) Sơ đồ kinh doanh tổng quát:



Hình 4: Sơ đồ kinh doanh

#### b) Mô tả quy trình kinh doanh tổng quát:

##### - Lựa chọn và mua phim:

- **Đầu vào:** Danh sách các bộ phim mới từ nhà sản xuất và phân phối phim.
- **Hoạt động:**
  - **Đánh giá phim:** Xem xét các yếu tố như thể loại, độ phổ biến, và tiềm năng doanh thu của các bộ phim mới.
  - **Đàm phán:** Thương thảo với các nhà sản xuất và phân phối phim về giá cả, điều kiện hợp đồng, và thời gian chiếu phim.
  - **Ký hợp đồng:** Ký hợp đồng mua bản quyền chiếu phim hoặc hợp đồng phân phối phim.
- **Đầu ra:** Hợp đồng mua phim và lịch phát hành phim.

##### - Lập lịch chiếu phim:

- **Đầu vào:** Danh sách phim và các suất chiếu khả dụng.
- **Hoạt động:**
  - **Phân tích nhu cầu:** Dự đoán nhu cầu của khán giả dựa trên dữ liệu lịch sử, xu hướng thị trường và các yếu tố mùa vụ.

- **Xây dựng lịch chiếu:** Sắp xếp các khung giờ chiếu phim phù hợp, tối ưu hóa lịch chiếu để đảm bảo mỗi phim đều có thời gian chiếu hợp lý và thuận tiện cho khán giả.
- **Phân bổ phòng chiếu:** Phân bổ phòng chiếu dựa trên sức chứa, chất lượng âm thanh, hình ảnh và sự phù hợp với từng loại phim.
- **Đầu ra:** Lịch chiếu phim cụ thể.
- **Quảng bá và tiếp thị:**
  - **Đầu vào:** Lịch chiếu phim và thông tin phim.
  - **Hoạt động:**
    - **Thiết kế chiến dịch:** Lên kế hoạch và thiết kế các chiến dịch quảng cáo trên nhiều kênh truyền thông (mạng xã hội, website, báo chí, truyền hình).
    - **Tổ chức sự kiện:** Tổ chức các buổi ra mắt phim, gặp gỡ đạo diễn, diễn viên và các sự kiện đặc biệt để thu hút sự chú ý của công chúng.
    - **Chương trình khuyến mãi:** Thực hiện các chương trình giảm giá, combo vé và đồ ăn thức uống để khuyến khích khán giả mua vé và sử dụng dịch vụ.
  - **Đầu ra:** Thông tin quảng cáo và các sự kiện quảng bá phim.
- **Bán vé và đặt chỗ:**
  - **Đầu vào:** Lịch chiếu phim và kênh bán vé.
  - **Hoạt động:**
    - **Bán vé trực tuyến:** Cung cấp dịch vụ bán vé qua website, ứng dụng di động và các nền tảng trực tuyến khác.
    - **Bán vé tại quầy:** Bán vé trực tiếp tại các quầy vé trong rạp chiếu phim.
    - **Quản lý đặt chỗ:** Đảm bảo hệ thống đặt chỗ hoạt động chính xác, quản lý số lượng vé bán ra và giữ chỗ cho khách hàng.
  - **Đầu ra:** Vé phim và danh sách đặt chỗ.
- **Chuẩn bị và vận hành rạp chiếu phim:**
  - **Đầu vào:** Lịch chiếu phim và cơ sở vật chất.
  - **Hoạt động:**

- **Bảo trì thiết bị:** Kiểm tra và bảo trì các thiết bị chiếu phim, âm thanh, ánh sáng để đảm bảo hoạt động trơn tru.
- **Chuẩn bị khu vực dịch vụ:** Đảm bảo quầy bán đồ ăn, thức uống luôn sẵn sàng phục vụ khách hàng.
- **Đảm bảo an ninh:** Bố trí nhân viên an ninh để bảo vệ an toàn cho khách hàng và tài sản của rạp.
- **Đầu ra:** Rạp chiếu phim sẵn sàng hoạt động.
- **Tiếp đón và hướng dẫn khách hàng:**
  - **Đầu vào:** Vé phim và danh sách đặt chỗ.
  - **Hoạt động:**
    - **Hướng dẫn khách hàng:** Chào đón và hướng dẫn khách hàng vào phòng chiếu phim, kiểm tra vé và chỉ dẫn chỗ ngồi.
    - **Giải quyết vấn đề:** Giải quyết các vấn đề phát sinh như mất vé, tranh chấp chỗ ngồi hoặc các yêu cầu đặc biệt của khách hàng.
  - **Đầu ra:** Khách hàng được phục vụ và hướng dẫn vào chỗ ngồi.
- **Chiếu phim và phục vụ:**
  - **Đầu vào:** Phim và thiết bị chiếu phim.
  - **Hoạt động:**
    - **Chiếu phim:** Đảm bảo việc chiếu phim diễn ra đúng lịch trình với chất lượng hình ảnh và âm thanh tốt nhất.
    - **Phục vụ đồ ăn, thức uống:** Cung cấp dịch vụ đồ ăn, thức uống cho khách hàng trong suốt thời gian chiếu phim.
  - **Đầu ra:** Khách hàng thưởng thức phim và dịch vụ tốt nhất.
- **Kết thúc và dọn dẹp:**
  - **Đầu vào:** Phòng chiếu phim sau suất chiếu.
  - **Hoạt động:**
    - **Dọn dẹp:** Vệ sinh phòng chiếu phim, thu dọn rác và làm sạch khu vực chỗ ngồi.
    - **Chuẩn bị cho suất chiếu tiếp theo:** Kiểm tra lại thiết bị, đảm bảo mọi thứ sẵn sàng cho suất chiếu kế tiếp.

- **Đầu ra:** Phòng chiếu sạch sẽ, sẵn sàng cho suất chiếu mới.
- **Báo cáo và phân tích:**
  - **Đầu vào:** Dữ liệu doanh thu, lượng khách, và phản hồi khách hàng.
  - **Hoạt động:**
    - **Lập báo cáo:** Tổng hợp dữ liệu và lập báo cáo về doanh thu, số lượng vé bán ra, phản hồi của khách hàng.
    - **Phân tích dữ liệu:** Phân tích các chỉ số kinh doanh để đánh giá hiệu quả hoạt động và xác định các vấn đề cần cải thiện.
    - **Đưa ra quyết định chiến lược:** Sử dụng kết quả phân tích để điều chỉnh chiến lược kinh doanh, cải thiện dịch vụ và lên kế hoạch cho tương lai.
  - **Đầu ra:** Báo cáo phân tích và các quyết định kinh doanh chiến lược.

### 2.2.2. Mô tả quy trình ABC của doanh nghiệp

#### a) Mô tả chung về quy trình và các phòng ban/nhân sự liên quan

- Hệ thống quản lý rạp chiếu phim giúp tối ưu hóa các quy trình quản lý từ việc đặt vé, quản lý lịch chiếu, đến quản lý nhân sự và tài chính. Các quy trình cụ thể và các phòng ban/nhân sự liên quan đến hệ thống này bao gồm:
  - **Bộ phận Bán vé:**
    - Tiếp nhận yêu cầu đặt vé từ khách hàng qua các kênh trực tuyến và tại quầy.
    - Xác nhận đặt vé và cập nhật thông tin vào hệ thống.
  - **Bộ phận Quản lý lịch chiếu:**
    - Quản lý lịch chiếu phim, phân bổ suất chiếu và phòng chiếu.
    - Cập nhật thông tin về lịch chiếu trên các kênh truyền thông của rạp.
  - **Bộ phận Nhân sự:**
    - Quản lý lịch làm việc của nhân viên.
    - Theo dõi và đánh giá hiệu suất làm việc của nhân viên.



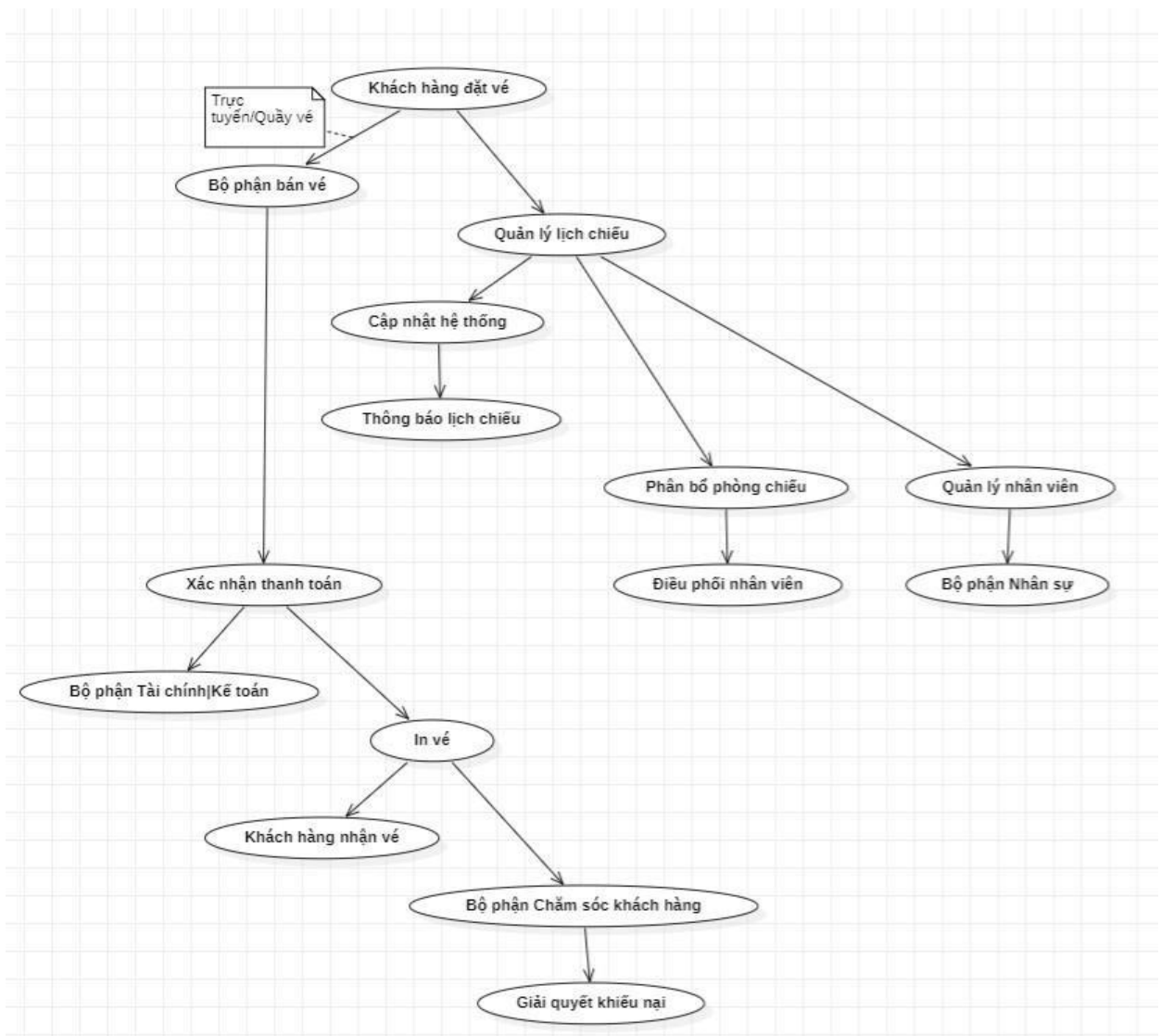
- **Bộ phận Tài chính/Kế toán:**

- Quản lý thu chi, doanh thu từ bán vé và các dịch vụ khác.
- Báo cáo tài chính, xử lý thanh toán và đối chiếu số liệu.

**b) Sơ đồ tổng quát/Khái niệm**

- **Mô tả sơ đồ:**

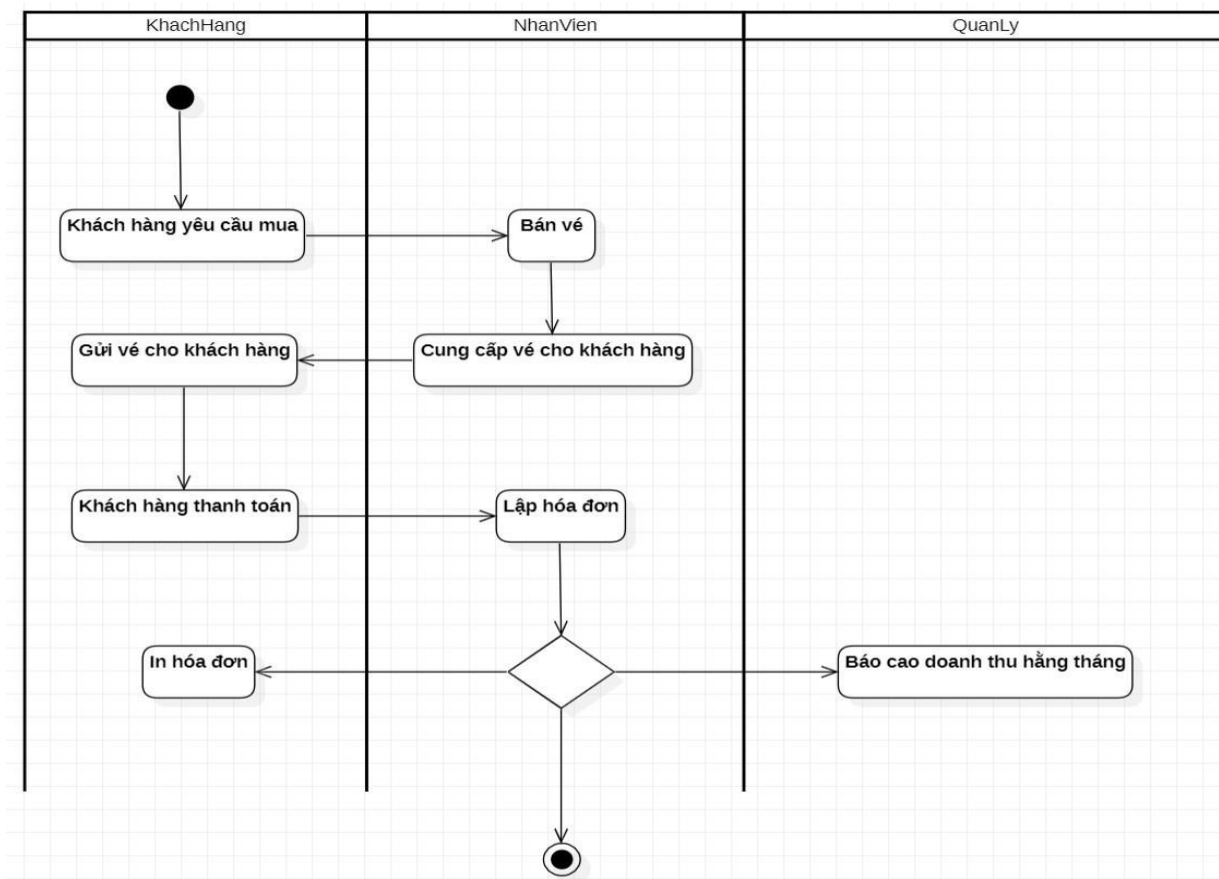
- Khách hàng đặt vé: Khách hàng có thể đặt vé qua trang web, ứng dụng di động hoặc trực tiếp tại quầy vé.
- Bộ phận Bán vé: Tiếp nhận thông tin đặt vé, xác nhận thanh toán và cập nhật vào hệ thống.
- Xác nhận thanh toán: Bộ phận tài chính/kế toán xử lý các giao dịch thanh toán và cập nhật tình trạng vé.
- In vé: Sau khi xác nhận thanh toán, vé được in và gửi cho khách hàng.



Hình 5: Sơ đồ tổng quát

- **Khái niệm**

- Quản lý bán vé xem phim là một quy trình quan trọng trong hoạt động của rạp chiếu phim, bao gồm các bước từ việc khách hàng đặt vé đến khi họ nhận vé và sử dụng dịch vụ. Quy trình này không chỉ giúp rạp chiếu phim kiểm soát doanh thu mà còn nâng cao trải nghiệm khách hàng bằng cách cung cấp dịch vụ đặt vé nhanh chóng và thuận tiện.



Hình 6: Sơ đồ hoạt động mua vé

## 2.2. Mô tả một số quy trình/chức năng chuẩn của ODOO có liên quan đến quy trình của doanh nghiệp

- Trong Odoo, có một số quy trình/chức năng chuẩn có thể được áp dụng để quản lý rạp chiếu phim, bao gồm:

- a) **Quản lý sản phẩm (Product Management):** Odoo cung cấp một mô-đun sản phẩm (Product) để quản lý danh mục phim, bao gồm các thông tin như tên phim, thể loại, diễn viên, đạo diễn, thời lượng, v.v. Các chức năng chính bao gồm:
- Tạo/cập nhật thông tin phim
  - Phân loại phim theo thể loại
  - Theo dõi thông tin phim như lượt xem, đánh giá, v.v.
- b) **Quản lý lịch chiếu (Scheduling):** Odoo có mô-đun lịch (Calendar) để quản lý lịch chiếu phim tại các rạp. Các chức năng chính bao gồm:
- Tạo/cập nhật lịch chiếu, bao gồm thông tin về phim, thời gian, phòng chiếu, v.v.
  - Theo dõi tình trạng lịch chiếu (đã chiếu, hủy, v.v.)
  - Đồng bộ lịch chiếu với các kênh bán vé
- c) **Quản lý bán vé (Ticketing):** Odoo có mô-đun bán hàng (Sales) để quản lý quy trình bán vé. Các chức năng chính bao gồm:
- Tạo/cập nhật thông tin vé, bao gồm loại vé, giá vé, v.v.
  - Quản lý kênh bán vé (trực tiếp tại quầy, online, v.v.)
  - Theo dõi tình trạng bán vé (đã bán, hủy, v.v.)
  - Tích hợp với các phương thức thanh toán
- d) **Quản lý khách hàng (Customer Management):** Odoo có mô-đun khách hàng (Contacts) để quản lý thông tin khách hàng. Các chức năng chính bao gồm:
- Tạo/cập nhật hồ sơ khách hàng
  - Phân loại khách hàng (thường xuyên, VIP, v.v.)
  - Theo dõi lịch sử giao dịch của khách hàng
- e) **Quản lý doanh thu (Revenue Management):** Odoo có các mô-đun tài chính (Accounting) và báo cáo (Reporting) để quản lý doanh thu và phân tích hiệu quả kinh doanh. Các chức năng chính bao gồm:

- Theo dõi doanh thu từ bán vé
- Phân tích doanh thu theo thời gian, phim, rạp, v.v.
- Tạo các báo cáo doanh thu và phân tích

f) **Quản lý nhân sự (HR Management):** Odoo có mô-đun nhân sự (HR) để quản lý thông tin và hoạt động của nhân viên. Các chức năng chính bao gồm:

- Tạo/cập nhật hồ sơ nhân viên
- Quản lý ca làm việc và phân công nhân viên
- Theo dõi hiệu suất và đánh giá nhân viên

# CHƯƠNG 3- ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

## 3.1. Giải pháp đề xuất cho doanh nghiệp

### a) Phần cứng

- Máy chủ và lưu trữ: Xử lý bán vé, quản lý lịch chiếu, lưu trữ dữ liệu.
- Thiết bị đầu cuối: POS, máy tính cho nhân viên.
- Mạng và kết nối: Router, switch, Wi-Fi.
- Thiết bị trình chiếu: Máy chiếu kỹ thuật số, hệ thống âm thanh.

### b) Phần mềm

- Quản lý rạp chiếu phim: Quản lý lịch chiếu, bán vé trực tuyến và tại rạp.
- Quản lý khách hàng: CRM để lưu trữ thông tin khách hàng, theo dõi giao dịch, tiếp thị.
- Quản lý nội dung số: Phần mềm quản lý DCP.

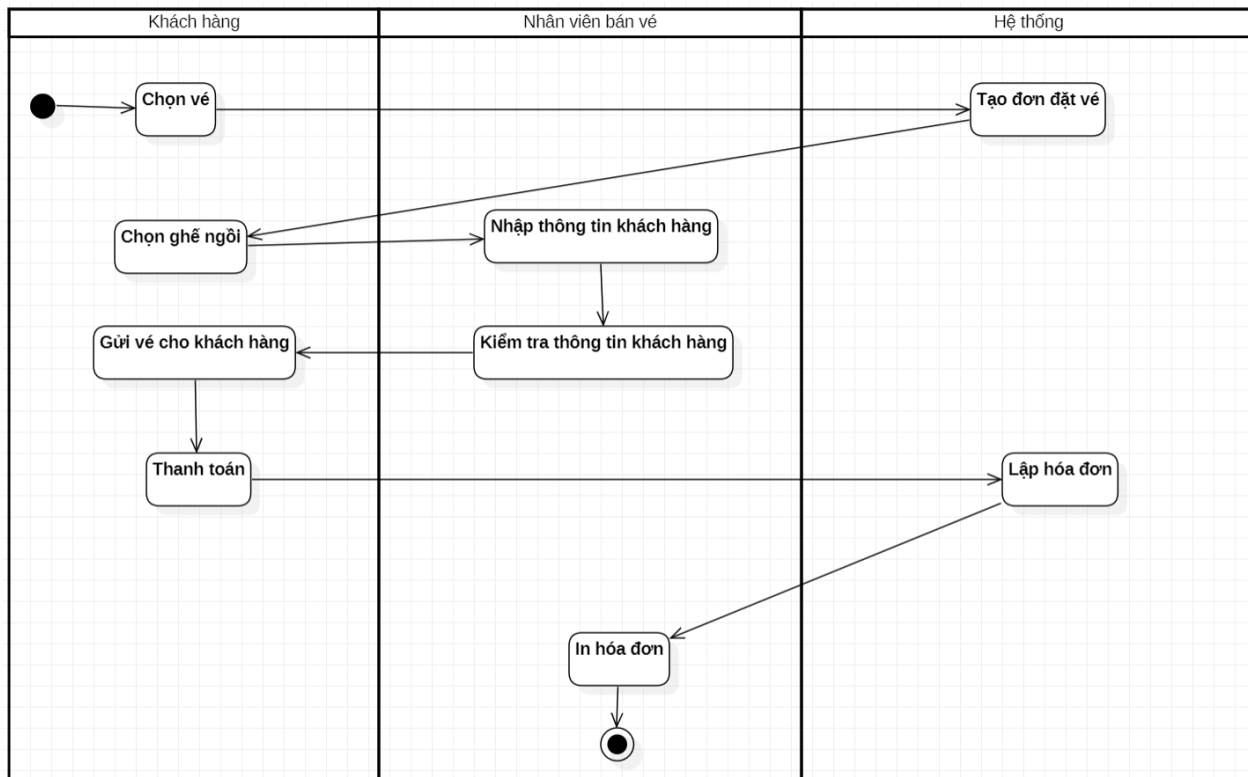
### c) Đào tạo người dùng

- Đào tạo nhân viên: Sử dụng phần mềm, kỹ năng kỹ thuật, dịch vụ khách hàng.
- Đào tạo quản lý: Quản lý dữ liệu, bảo mật, phân tích dữ liệu.

## 3.2 Quy trình đề xuất (để áp dụng được ODOO)

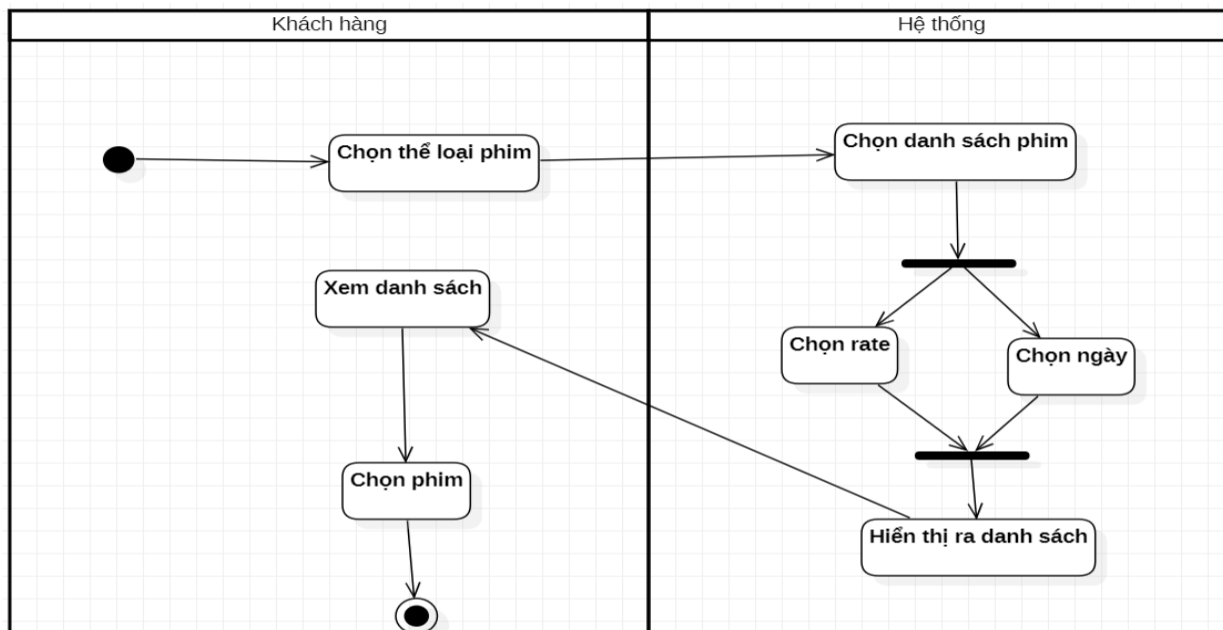
### 3.2.1. Activity Diagram

- Mua vé trực tiếp



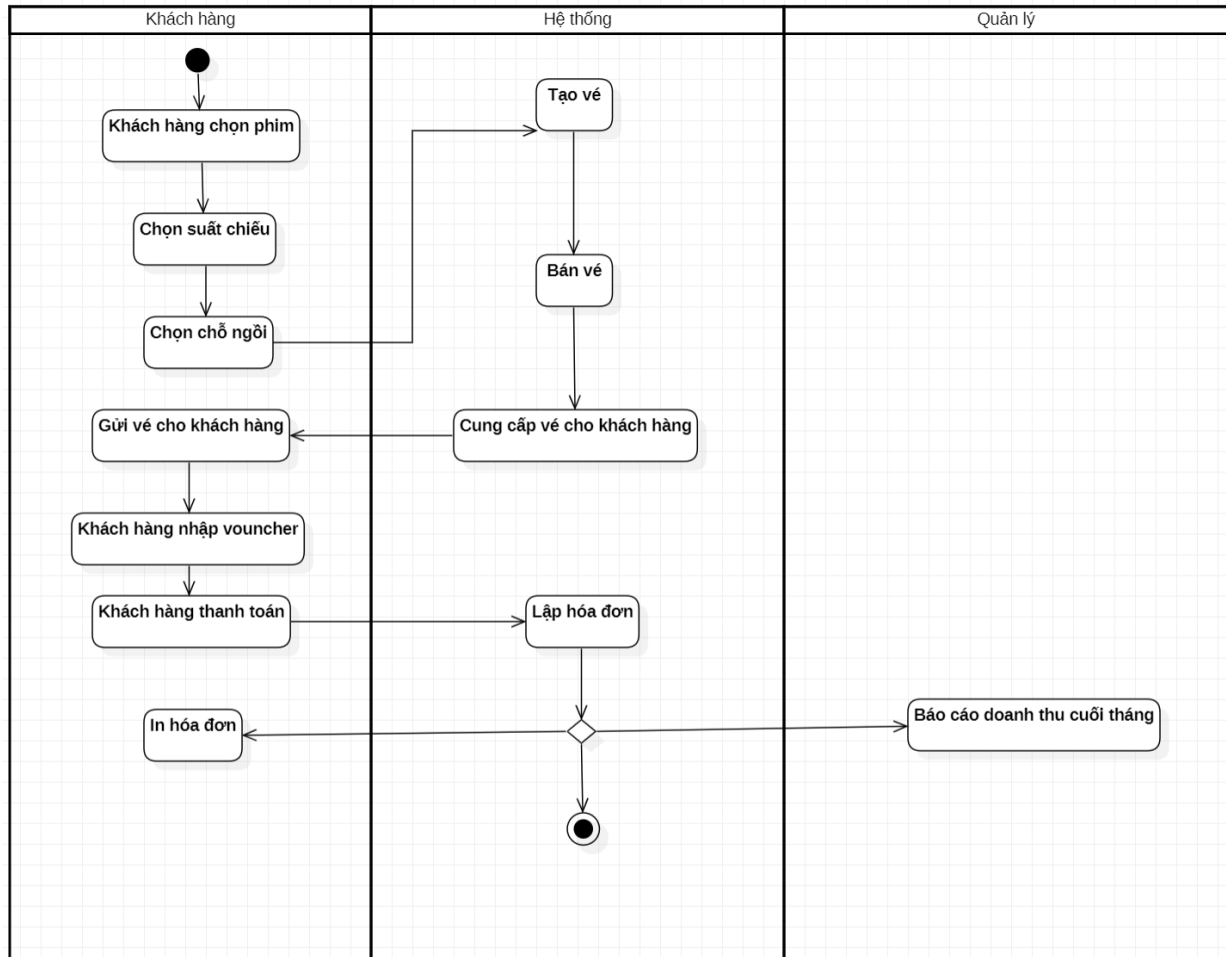
Hình 7: Activity mua vé trực tiếp

- Chọn thể loại phim



Hình 8: Activity chọn thể loại phim

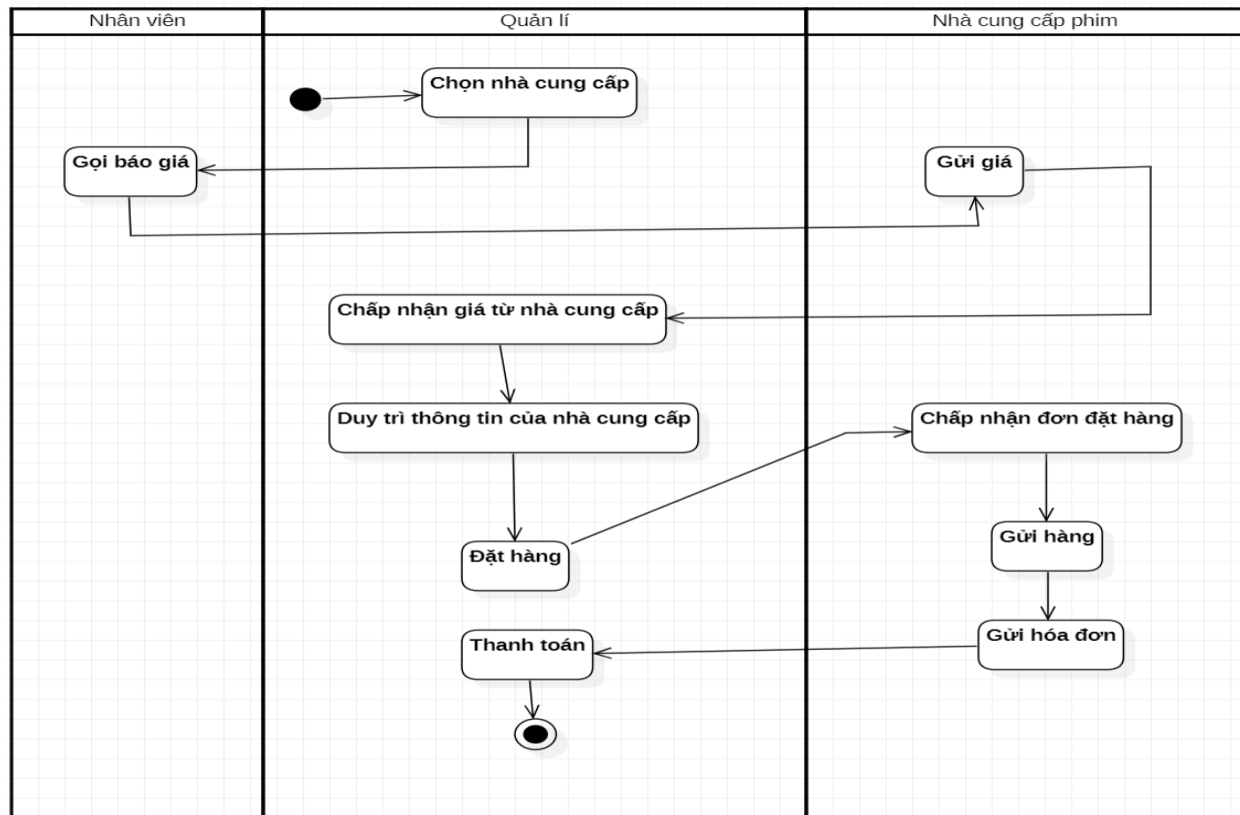
- Mua phim online nhập Voucher



Hình 9: Activity Mua phim online nhập Voucher

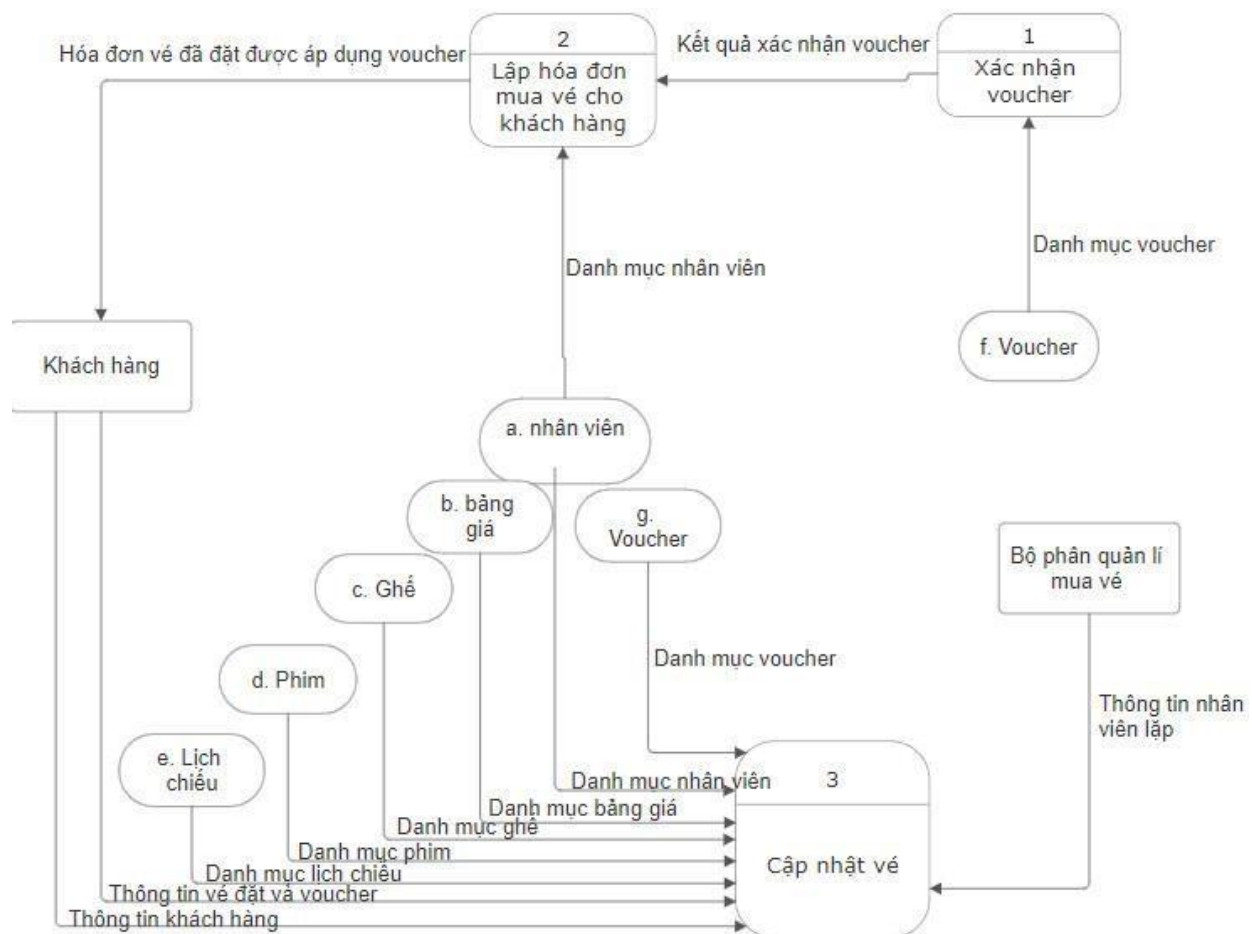


- Mua phim

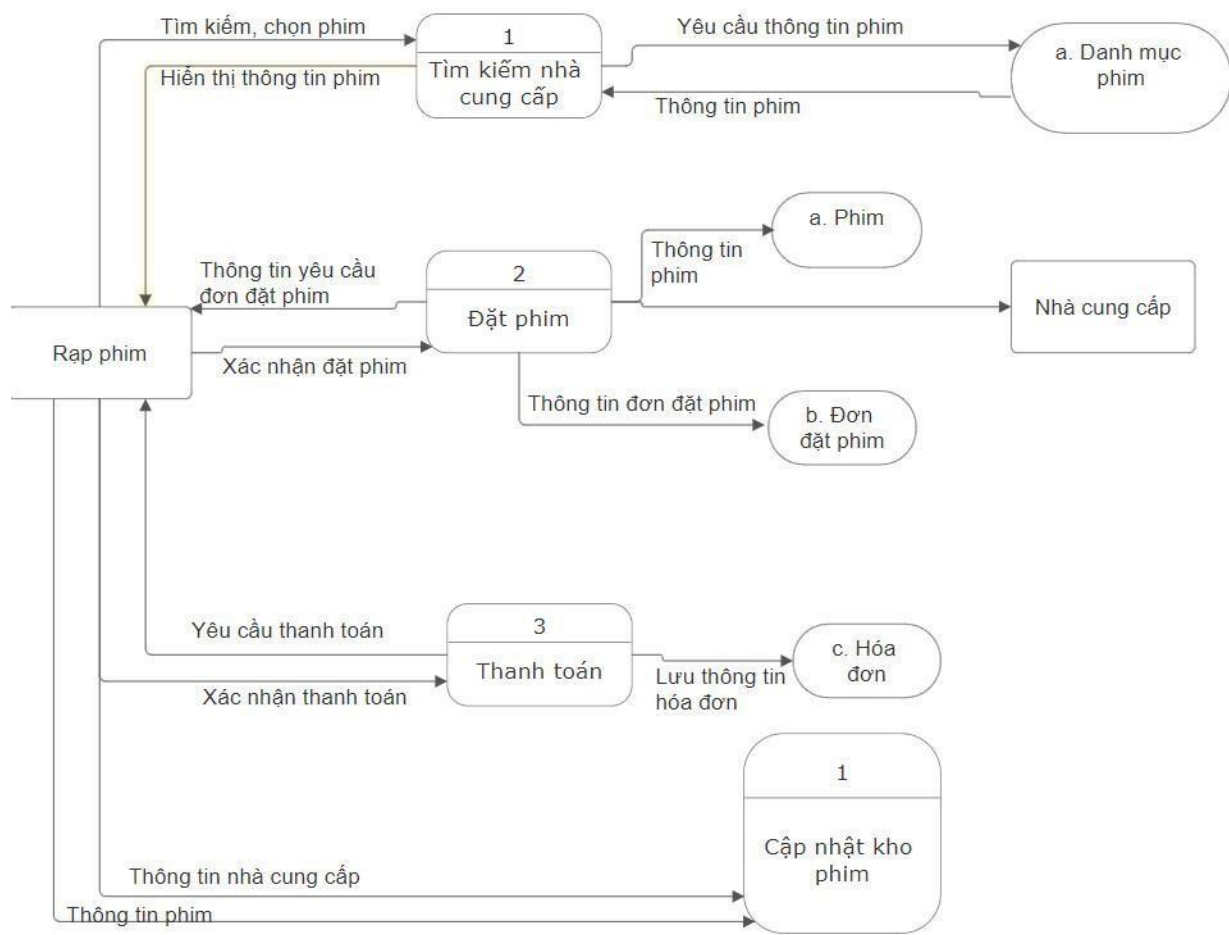


Hình 10: Activity mua phim

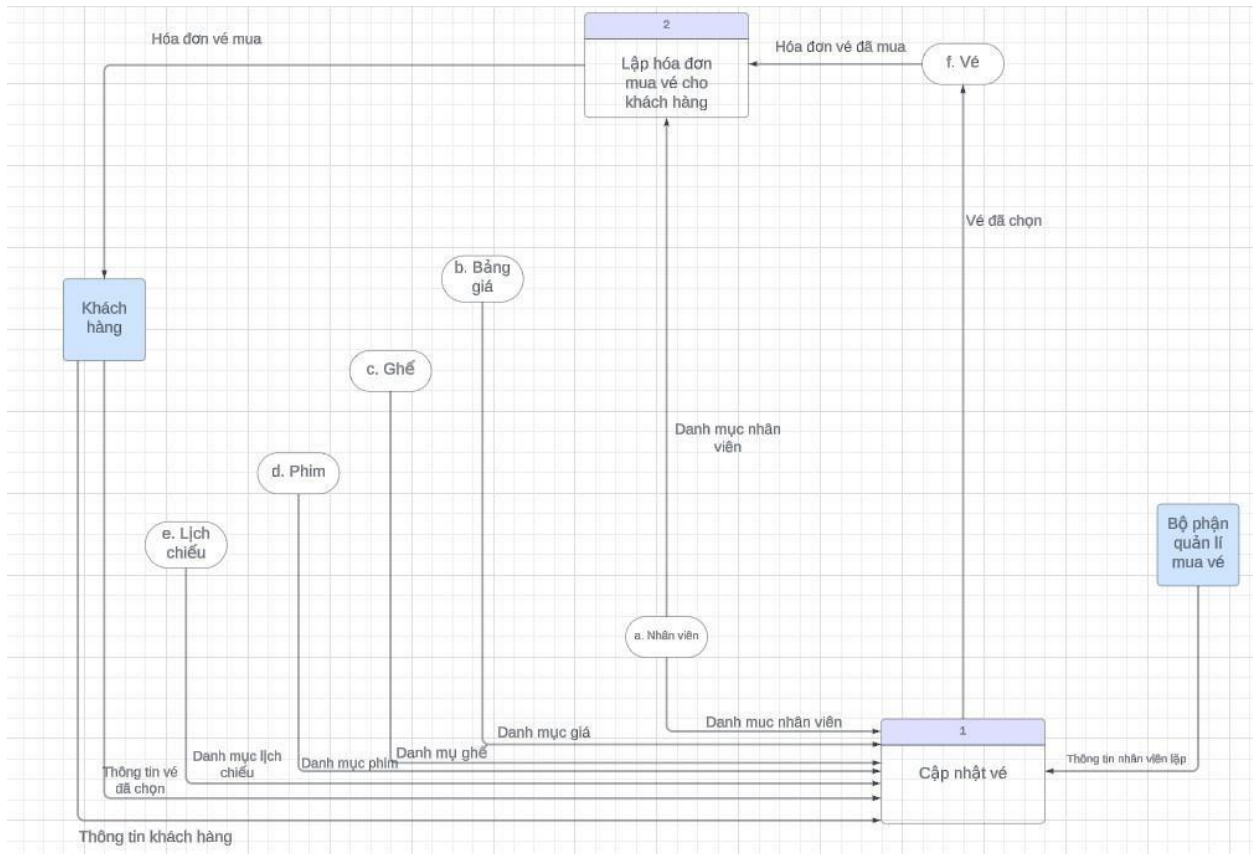
### 3.2.2. Data Flowchart



Hình 11: DFD Mua vé có voucher

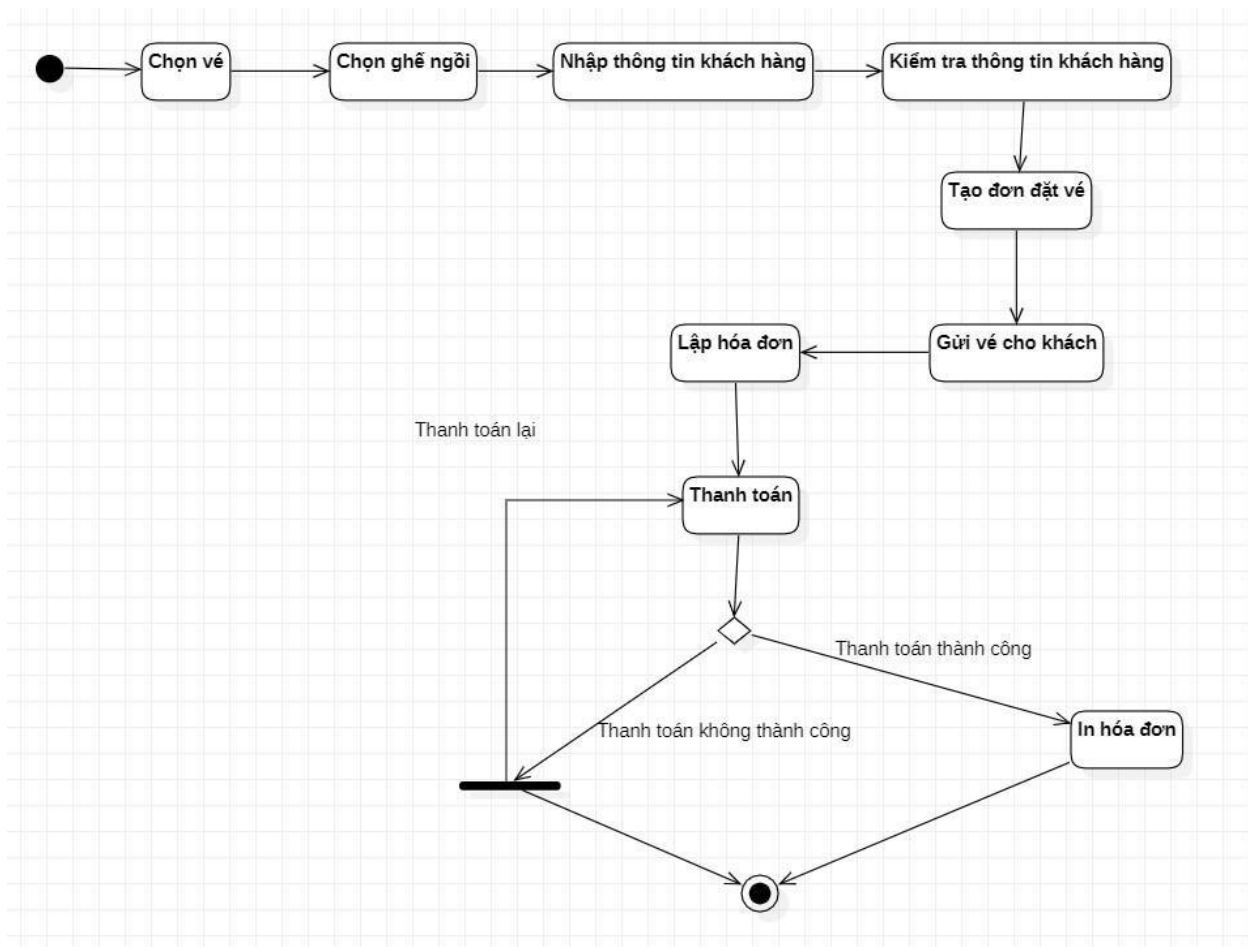


Hình 12: DFD Mua phim

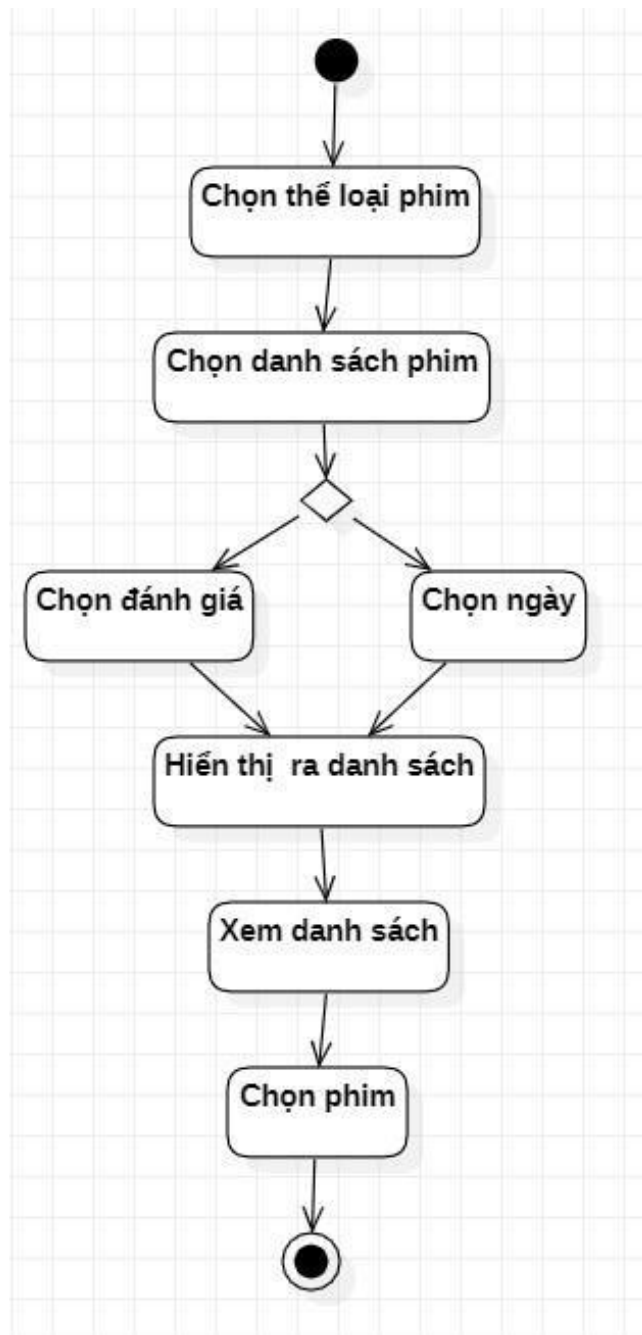


Hình 13: Mua vé

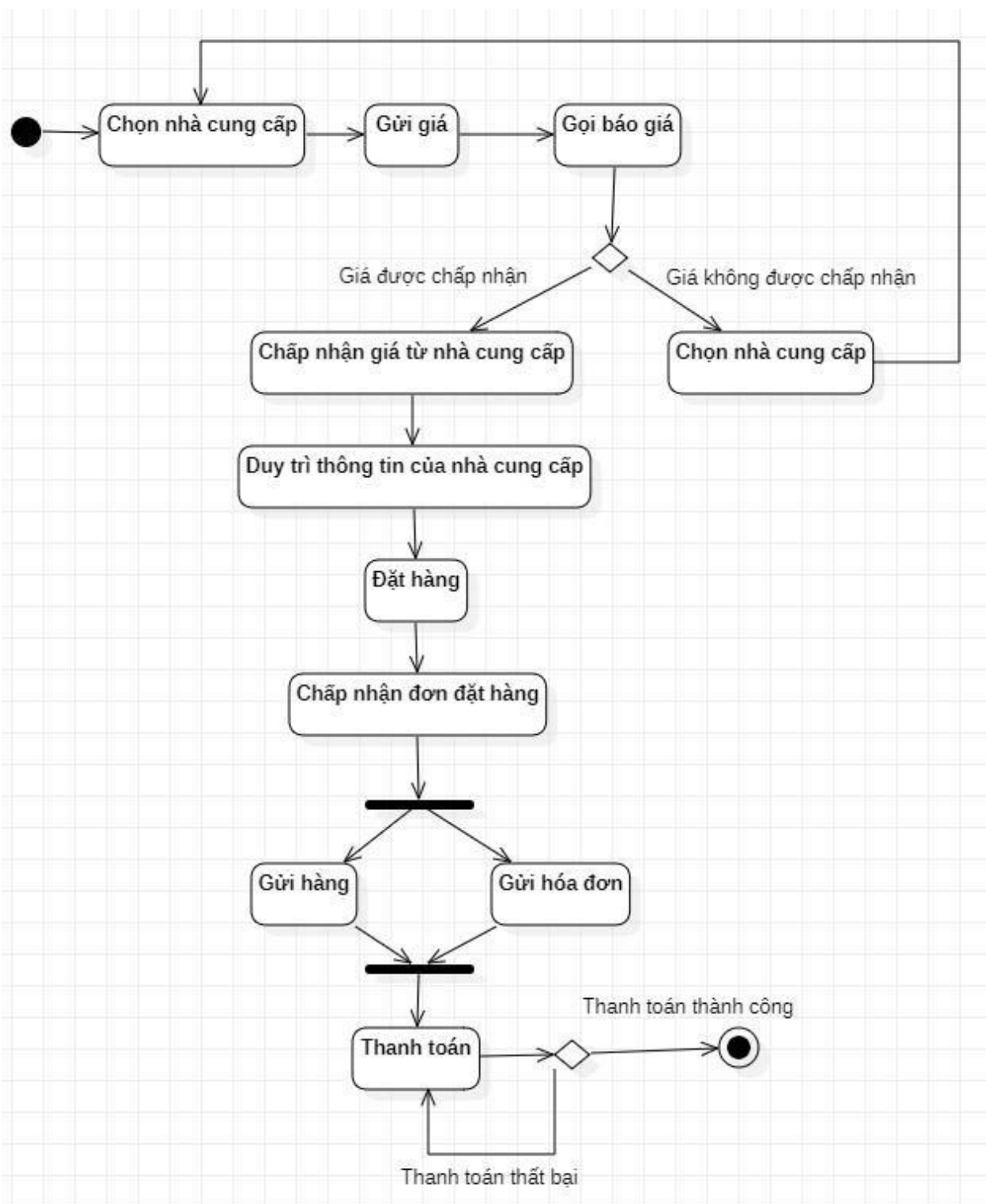
### 3.3.3. State Diagram



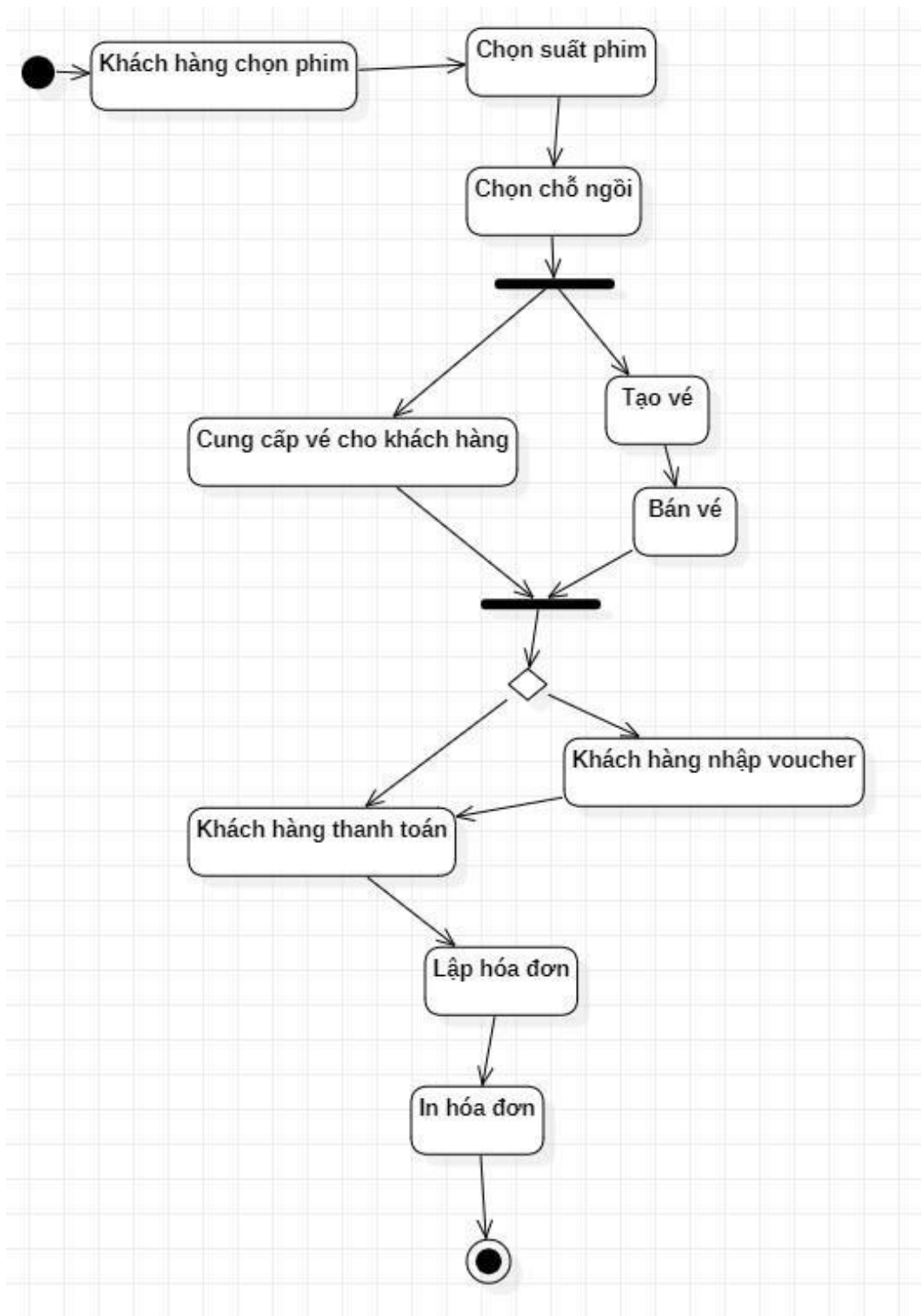
Hình 14: State Diagram Bán vé



Hình 15: State Diagram Thẻ loại phim



Hình 16: State Diagram mua phim



Hình 17: State Diagram Đăng nhập/ Đăng ký



# CHƯƠNG 4- CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

## 4.1. Kịch bản chạy chương trình

### Kịch bản 1:

- Khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) bước vào rạp chiếu phim ABC và đến quầy bán vé. Nhân viên (Nguyễn Đắc Lộc) bán vé chào hỏi và hỏi khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) muốn xem phim gì. Khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) cho biết muốn xem phim "Cửu Long Thành Trại: Vay Thành" vào tối nay. Nhân viên (Nguyễn Đắc Lộc) kiểm tra lịch chiếu và thông báo rằng phim có các suất chiếu vào 18:30, 20:00 và 21:45. Khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) chọn suất chiếu 20:00 và yêu cầu 2 vé ghế. Nhân viên (Nguyễn Đắc Lộc) kiểm tra và xác nhận còn chỗ, sau đó thông báo giá vé là 100.000 đồng mỗi vé, tổng cộng 100.000 đồng. Khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) thanh toán bằng thẻ và nhận vé. Trước khi rời đi, khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) hỏi về vị trí quầy bán bỏng ngô và nước uống, và nhân viên (Nguyễn Đắc Lộc) chỉ dẫn rằng quầy nằm ngay phía bên trái của quầy bán vé. Nhân viên (Nguyễn Đắc Lộc) cảm ơn khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) và chúc họ xem phim vui vẻ, khách hàng (Nguyễn Thế Lê Tín) cảm ơn lại và rời đi.

### Bảng thực hiện các bước trong ODOO

Các bước	Thực hiện trong ODOO
1.Cài đặt	Cài đặt app Sales và Invoice
2. Khai báo công ty và khách hàng	<b>Menu/ Settings/ Companies</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Tạo công ty :<ul style="list-style-type: none"><li>Tên công ty : Rạp phim Cinema</li></ul></li></ul> <b>Menu/ Invoicing/ Customers/ Customers</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Tạo khách hàng<ul style="list-style-type: none"><li>Name: Nguyễn Thế Lê Tín</li><li>SĐT: 0387212881</li><li>Địa chỉ 166 Dương Bá Trạc, Q.8</li></ul></li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Email: letin@gmail.com</li> </ul>
<b>3.Khai báo thông tin nhà cung cấp, Nhân viên</b>	<b>Menu Purchase/ Orders/ Vendors</b> Tạo nhà cung cấp Tên : FPT Play
<b>4.Khai báo danh mục sản phẩm</b>	<b>Menu Inventory/ Products</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product Name: Cũ Long Thành Trại: Vay Thành</li> <li>- Product Type: Storable Product</li> <li>- Sales Price: 100.000VND</li> <li>- Cost: 80.000VND</li> <li>- Tại Product Variant tạo các giá trị: <ul style="list-style-type: none"> <li>+ Xuất Chiều: 8:30, 9:00, 10:00, 12:00, 1:00</li> <li>+ Ghế ngồi : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dãy : A, B, C, D, E, F, G, H</li> <li>• Số ghế: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>- Chọn tab Inventory: Routes (nguồn gốc mua hàng): Buy</li> </ul>
<b>5.Tạo phiếu yêu cầu báo giá gửi khách hàng</b>	<b>- Menu Sales/ Orders/ Quotations</b> Customer: Nguyễn Thế Lê Tín <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pricelist: Giữ nguyên</li> <li>• Payment Terms: 5 ngày</li> <li>• Product: Vé Cũ Long Thành Trại: Vay Thành</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bấm nút Send by email để gửi email khách hàng Chuyển sang trạng thái: Quotation Sent</li> <li>- Bấm nút Confirm chuyển sang trạng thái: Sales Order</li> <li>- Kiểm tra đơn hàng (Order) vừa được tự động tạo ra</li> </ul>
<b>6. Tạo hóa đơn cho đơn hàng</b>	<p><b>- Menu Sales/ Orders/ Orders</b></p> <p><b>Nhấn Create Invoice</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Chọn loại đơn thông thường: Regular Invoice</li> </ul> <p><b>Xác nhận hóa đơn (Confirm)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bấm nút Confirm: Chuyển sang trạng thái Posted</li> </ul> <p><b>In và gửi hóa đơn cho khách hàng</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bấm nút Send &amp; Print</li> </ul>
<b>7. Thanh toán</b>	<p><b>Theo dõi hóa đơn vừa tạo ra (chưa được thanh toán Not Paid)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trạng thái Draft và Payment: Not Paid</li> <li>• PO =&gt; Fully Billed</li> </ul> <p><b>Xác nhận thanh toán</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bấm nút Register Payment</li> <li>• Chọn Journal: Tiền mặt</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>Bấm nút Create Payment: Chuyển hóa đơn sang trạng thái đã thanh toán: Paid</li> </ul>
--	--

*Bảng 1: Bảng Odoo Kịch bản 1*

## **Kịch bản 2:**

- Công ty Cinema đang tìm mua sản phẩm từ nhà cung cấp. Đầu tiên, Công ty Cinema chọn một nhà cung cấp tiềm năng và gửi yêu cầu báo giá. Nhà cung cấp phản hồi với báo giá, và Công ty Cinema xem xét giá được đưa ra. Nếu giá được chấp nhận, Công ty Cinema chấp nhận giá từ nhà cung cấp và duy trì thông tin của nhà cung cấp trong hệ thống của mình. Sau đó, Công ty Cinema tiến hành đặt hàng từ nhà cung cấp đó. Đơn đặt hàng được nhà cung cấp chấp nhận, và quá trình xử lý tiếp tục. Nhà cung cấp bắt đầu gửi hàng và hóa đơn cho Công ty Cinema. Sau khi nhận được hàng và hóa đơn, Công ty Cinema tiến hành thanh toán. Hệ thống kiểm tra xem thanh toán có thành công hay không. Nếu thanh toán thành công, giao dịch hoàn tất. Nếu thanh toán thất bại, Công ty Cinema sẽ phải kiểm tra lại thông tin thanh toán và thực hiện lại quy trình thanh toán. Trong trường hợp giá không được chấp nhận, Công ty Cinema sẽ chọn một nhà cung cấp khác và lặp lại quy trình gửi yêu cầu báo giá cho đến khi tìm được nhà cung cấp phù hợp với mức giá chấp nhận được.

Các bước	Thực hiện trong ODOO
<b>1. Cài đặt</b>	<b>Cài đặt các app Inventory và Purchase</b>
<b>2.Khai báo thông tin nhà cung cấp</b>	<b>Menu Purchase/ Orders/ Vendors</b>  Tạo nhà cung cấp  Tên : FPT Play

	<p>Địa Chỉ: Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm Văn Bạch, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội</p> <p>Email: hotroftplay@fpt.com</p>
<b>3.Khai báo danh mục sản phẩm</b>	<p><b>Menu Inventory/ Products</b></p> <p>Tạo ra 1 sản phẩm:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Product Name: Cũ Long Thành Trại: Vay Thành</li> <li>- Product Type: Storable Product</li> <li>- Sales Price: 500.000.000VND</li> <li>- Cost: 500.000.000VND</li> </ul>
<b>4.Tạo phiếu yêu cầu báo giá</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vendor: FPT Play</li> <li>- Vendor Refernce: CenterC-003</li> <li>- Order Deadline: 25/7/2024</li> <li>- Expected Arrival: 30/7/2024</li> <li>- Product: Phim Cũ Long Thành Trại: Vay Thành</li> <li>- Quantity: 1</li> </ul> <p>Bấm lưu phiếu báo giá</p>
<b>5.Xem trạng thái báo giá</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn Send By Email để gửi email cho nhà cung cấp</li> <li>- Chọn confirm.Order chuyển sang: RFQ Sent</li> <li>- Nhà cung cấp xác nhận đồng ý chuyển sang trạng thái: Purchase Order</li> </ul>

<b>6.Nhận hàng từ nhà cung cấp, tạo phiếu giao nhận WH/IN</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Mở Đơn mua hàng =&gt; Nhấn Receive Products =&gt; Phiếu giao nhận (Receiving From WH/IN)</b></li> <li>- Kiểm tra số lượng nhận được</li> <li>- Nhập số lượng thực nhận (Done): 1 bộ phim</li> <li>- Nhấn validate để xác nhận số lượng thực nhận Xác nhận số lượng thực nhận:</li> <li>- Nhấn NoBackOrder để xác nhận số lượng đủ sẽ không mua thêm</li> <li>- Request Order =&gt; Done</li> <li>- Purchase Order =&gt; Waiting Bills</li> </ul>
<b>7.Thanh toán hóa đơn sau khi nhận hàng</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Menu Invoicing/ Vendors/ Bills</b></li> <li>- Tạo hóa đơn mới: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendor: Cinema Center</li> <li>• Auto-Complete: (chọn PO đã tạo bên trên)</li> </ul> </li> <li>- Lưu hóa đơn</li> <li>- Trạng thái Draft và Payment: Not Paid – còn</li> <li>- PO =&gt; Fully Billed</li> <li>- Xác nhận thanh toán và ghi sổ kế toán</li> <li>Tiến hành nhập hàng vào kho</li> </ul>

*Bảng 2: Bảng Odoo Kịch bản 2*

**Kịch bản 3:**

- Người dùng (Nguyễn Văn An) truy cập vào trang chủ của website bán vé và tìm kiếm sự kiện mình quan tâm thông qua thanh tìm kiếm hoặc danh sách sự kiện nổi bật. Khi nhấp vào sự kiện mong muốn, trang chi tiết sẽ hiển thị các thông tin như ngày giờ, mô tả sự kiện và giá vé. Người dùng (Nguyễn Văn An) chọn loại vé và số lượng vé cần mua, sau đó nhấp vào nút "Mua vé" hoặc "Tiếp tục" để tiếp tục quá trình mua vé và khách hàng nhập voucher giảm giá. Trang thanh toán hiện ra với tổng số tiền và các phương thức thanh toán khác nhau như thẻ tín dụng, chuyển khoản ngân hàng, ví điện tử. Người dùng (Nguyễn Văn An) chọn phương thức thanh toán và điền thông tin thanh toán tương ứng, sau đó nhấp vào "Xác nhận và thanh toán". Sau khi thanh toán thành công, trang web sẽ hiển thị thông báo xác nhận đơn hàng và gửi email xác nhận chứa thông tin chi tiết về vé và hướng dẫn nhận vé. Người dùng có thể nhận vé qua email dưới dạng vé điện tử hoặc tải vé về từ trang web, và có thể in vé hoặc sử dụng vé điện tử để vào sự kiện.

Các bước	Thực hiện trong ODOO
1.Cài đặt	Cài đặt app Website, Sales và Invoicing
2.Tạo voucher khuyến mãi	<b>Menu Website/ Configuration/ Setting</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tìm kiếm Pricing và Shop – Product</li> <li>• Tích chọn</li> </ul> <b>Menu Website/ eCommerce/ Discount &amp; Loyalty</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Program Name : Coupons</li> <li>• Currency : VND</li> </ul> - Chọn Coupons tạo đơn voucher <ul style="list-style-type: none"> <li>• Expiration Date: 31/07/2024</li> <li>• Partner: (tên người dùng)</li> <li>• Balance: (Để trống)</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Save</li> </ul>
<b>3.Tạo đơn đặt hàng của khách hàng</b>	<b>Menu Website/ Logout/ Signup</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tạo tài khoản khách hàng <ul style="list-style-type: none"> <li>• Your mail: <a href="mailto:vanan@gmail.com">vanan@gmail.com</a></li> <li>• Your name: Nguyễn Văn An</li> <li>• Password: 12345</li> <li>• Confirm Password: 12345</li> </ul> </li> <li>- Đăng nhập</li> <li>- Đặt hàng : <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 vé “Cửu Long Thành Trại: Vay Thành”</li> <li>• Chọn suất chiếu: 9:30</li> <li>• Chọn chỗ ngồi: A2</li> <li>• Add to cart</li> <li>• Nhập voucher: 0444-a9e8-432b</li> </ul> </li> </ul>
<b>4.Xác nhận đơn hàng</b>	<b>Menu Sales/ Orders/ Orders</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn đơn khách hàng vừa đặt từ website</li> <li>- Bấm nút Send by email</li> <li>- Chuyển sang trạng thái: Quotation Sent</li> <li>- Bấm nút Confirm</li> <li>- Chuyển sang trạng thái: Sales Order</li> </ul>
<b>5.Tạo hóa đơn và thanh toán</b>	<b>Menu Sales/ Orders/ Orders</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bấm nút Create Invoice</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn loại hóa đơn thông thường: Regular Invoice</li> <li>- Bấm nút Confirm: Chuyển sang trạng thái Posted</li> <li>- Menu Invoicing</li> <li>- Mở lại hóa đơn vừa tạo ra</li> <li>- Bấm nút Register Payment</li> <li>- Chọn Journal: Bank</li> <li>- Bấm nút Create Payment: Chuyển hóa đơn sang trạng thái đã thanh toán: Paid</li> </ul>
<b>6.Giao hàng cho khách</b>	<b>Menu Sales/ Orders/ Orders</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Chọn đơn hàng cần giao</li> <li>- Chọn Delivery</li> <li>- Nhập số lượng hàng cần giao vào Done</li> <li>- Nhấn Validate để hoàn thành giao hàng</li> </ul>

*Bảng 3: Bảng Odoo Kịch bản 3*

## 4.2. Các dữ liệu demo bao gồm

### ❖ Dữ liệu danh mục (Master data):

#### - **Danh sách sản phẩm**

- Phim 1
- + Tên sản phẩm: Cửu Long Thành Trại: Vay Thành
- + Hình ảnh: giúp khách hàng dễ dàng thích khi xem qua trailer sản phẩm trước khi mua
- + Mã sản phẩm: CLTT03
- + Nhà cung cấp: CBI Center
- + Số lượng: 1 vé

- + Giá sản phẩm: 100,000 VND/vé(có thể thay đổi theo ngày)
- + Tổng giá trị đơn hàng: 100,000 VND Đơn hàng #004
  - Phim 2
- + Tên sản phẩm: Nobita và Bản Giao Hưởng Địa Cầu
- + Hình ảnh: giúp khách hàng dễ dàng thích khi xem qua trailer sản phẩm trước khi mua
- + Mã sản phẩm: CLTT03
- + Nhà cung cấp: FPT Play
- + Số lượng: 1 vé
- + Giá sản phẩm: 100,000 VND/vé(có thể thay đổi theo ngày)
- + Tổng giá trị đơn hàng: 100,000 VND
  - Phim 3
- + Tên sản phẩm: Nobita và Vùng Đất Lý Tưởng Trên Bầu Trời
- + Hình ảnh: giúp khách hàng dễ dàng thích khi xem qua trailer sản phẩm trước khi mua
- + Mã sản phẩm: CLTT03
- + Nhà cung cấp: FPT Play
- + Số lượng: 1 vé
- + Giá sản phẩm: 100,000 VND/vé(có thể thay đổi theo ngày)
- + Tổng giá trị đơn hàng: 100,000 VND
  - Phim 4
- + Tên sản phẩm: Kẻ Trộm Mặt Trăng 4
- + Hình ảnh: giúp khách hàng dễ dàng thích khi xem qua trailer sản phẩm trước khi mua
- + Mã sản phẩm: CLTT03
- + Nhà cung cấp: FPT Play
- + Số lượng: 1 vé
- + Giá sản phẩm: 100,000 VND/vé(có thể thay đổi theo ngày)
- + Tổng giá trị đơn hàng: 100,000 VND

- **Danh sách khách hàng:**

- **Khách hàng 1**

- + Tên khách hàng: Trần Việt Quang
- + Địa chỉ liên lạc: 79 Sư Vạn Hạnh, Q.10, TPHCM
- + Số điện thoại: 0398734567
- + Email: [vietquang@gmail.com](mailto:vietquang@gmail.com)

- **Khách hàng 2**

- + Tên khách hàng: Nguyễn Thế Lê Tín
- + Địa chỉ liên lạc: 79 Sư Vạn Hạnh, Q.10, TPHCM
- + Số điện thoại: 0398734569
- + Email: [cutincutin32@gmail.com](mailto:cutincutin32@gmail.com)

- **Khách hàng 3**

- + Tên khách hàng: Nguyễn Văn An
- + Địa chỉ liên lạc: 166 Sư Vạn Hạnh, Q.10, TPHCM
- + Số điện thoại: 0398734569
- + Email: [vanan@gmail.com](mailto:vanan@gmail.com)

- **Danh sách nhà cung cấp**

- + Tên nhà cung cấp : Cinema Center
- + Tên : FPT Play
- + Địa Chỉ: Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm Văn Bạch, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội
- + Email: [hotrofptplay@fpt.com](mailto:hotrofptplay@fpt.com)
- + Danh sách sản phẩm bao gồm sản phẩm, số lượng và giá tiền.
- + Đơn hàng bao gồm tên sản phẩm, số lượng, giá tiền
- + Ngày đặt hàng: Thường liên hệ khi có phim mới
- + Phương thức thanh toán: có 2 phương thức tiền mặt và chuyển khoản

- **Danh sách nhân viên:**

- **Nhân viên 1:**

- + **Họ và tên:** Nguyễn Văn An
- + **Chức vụ:** Nhân viên bán hàng
- + **Số điện thoại:** 0388721821
- + **Địa chỉ:** 54 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 3, TP.Hồ Chí Minh
- + **Email:** admin@yourcompany.example.com
- + **Lương:** 15.000.000 VNĐ
- + **Các kỹ năng và chuyên môn:**
  - Kỹ năng bán hàng
  - Kỹ năng tính toán
  - Quản lý

- **Nhân viên 2:**

- + **Họ và tên:** Nguyễn Đắc Lộc
- + **Chức vụ:** Nhân viên bán hàng
- + **Số điện thoại:** 0388721821
- + **Địa chỉ:** 166 Dương Bá Trạc, Quận 8, Tp.Hồ Chí Minh
- + **Email:** nguyendacloc23032003@gmail.com
- + **Lương:** 6.000.000 VNĐ
- + **Các kỹ năng và chuyên môn:**
  - Kỹ năng bán hàng
  - Kỹ năng tính toán

- **Danh sách hóa đơn**

- **Đơn hàng 1:**

- + Thông tin khách hàng: Nguyễn Thế Lê Tín

- + Địa chỉ liên lạc: 166 Dương Bá Trạc, Q.8, TP.HCM
- + Số điện thoại: 0387212881
- + Địa chỉ email: letin@gmail.com,
- + Danh sách đơn hàng: Nguyễn Thế Lê Tín mua 2 vé “Cửu Long Thành Trại” lúc “8:30” ghế “A3”, giá tiền 200.000 VNĐ
- + Thông tin sản phẩm: Vé “Cửu Long Thành Trại”
- + Thông tin vận chuyển: 116 Nguyễn Du, Q.1, TP.HCM
- + Thông tin thanh toán: Tiền mặt.

- **Đơn hàng 2:**

- + Thông tin khách hàng: Nguyễn Văn An
- + Địa chỉ liên lạc: 166 Dương Bá Trạc, Q.8, TP.HCM
- + Số điện thoại: 0387212881
- + Địa chỉ email: letin@gmail.com,
- + Danh sách đơn hàng: Nguyễn Thế Lê Tín mua 2 vé “Cửu Long Thành Trại” lúc “10:30” ghế “A2”, giá tiền 200.000 VNĐ và áp dụng ưu đãi 10%
- + Thông tin sản phẩm: Vé “Cửu Long Thành Trại”
- + Thông tin thanh toán: Thẻ

- **Danh sách giảm giá**

- Mã giảm giá: 0444-a9e8-432b
- Thời gian áp dụng: Thời gian bắt đầu là 15/07/2024 và kết thúc 31/07/2024 áp dụng giảm giá đơn đặt trên website thường trong tháng 07/2024
- Phạm vi áp dụng: Trên tất cả các đơn
- Tỷ lệ giảm giá: Giảm giá 10%

# CHƯƠNG 5- KẾT LUẬN

## 5.1. Kết quả đạt được và chưa đạt được của đề tài

- Đề tài quản lý rạp chiếu phim thông qua ứng dụng mã nguồn mở Odoo sẽ thực hiện các quy trình cơ bản của doanh nghiệp như quản lý bán vé, quản lý lịch chiếu phim, và quản lý nhân viên tại rạp để đảm bảo mọi hoạt động diễn ra một cách mượt mà và hiệu quả. Bên cạnh đó, Odoo cung cấp các tính năng quan trọng, chuyên dụng để hỗ trợ việc quản lý rạp chiếu phim. Bao gồm quản lý đặt chỗ, tạo vé điện tử, thanh toán, quản lý thông tin khách hàng, và thậm chí cả các chương trình khuyến mãi và thành viên. Với Odoo, việc vận hành rạp chiếu phim trở nên dễ dàng hơn, giúp tối ưu hóa quy trình hoạt động và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

## 5.2. Hướng phát triển mở rộng của đề tài trong tương lai.

- Nhóm em muốn phát triển thêm hoạt động: Khi xem phim đủ mốc 1.000.000 và 2.000.000 sẽ trở thành V.I.P có các quyền lợi riêng. Sau đó nhắn về email những ưu đãi và voucher về email cá nhân của người đó. Thêm những người may mắn trúng những ly nước hay phần quà nào đó. Và tích hợp quản lý danh sách khách hàng, phân tích khách hàng và nghiên cứu thị trường để nắm bắt thông tin về xu hướng và ưa thích của khách hàng. Xây dựng web riêng cho rạp phim trên Odoo có thể giúp khách hàng dễ dàng duyệt và mua sản phẩm. Cuối cùng là chức năng đánh giá phim để khách hàng dễ dàng biết phim nào nên coi


### 5.3. Phụ lục:

#### ❖ Kịch bản 1

#### - Khai báo công ty

Company Name

Ocean Cinema



General Information

Branches

Address

116 Nguyễn Du, Quận 1, Tp.HCM

Quận 1

Thành phố hồ chí m State A6J5M8

Country

Tax ID ?

Company ID ?

Currency VND


Phone

Mobile

Email

Website e.g. https://www.odoo.com

Email Domain

Color 

*Hình 18: Khai báo công ty*

- Khai báo nhà cung cấp

The screenshot shows the 'Supplier' form in Odoo for a company named 'FPT Play'. At the top, there are radio buttons for 'Individual' and 'Company', with 'Company' selected. The company logo 'FPT Play' is in the top right corner. The form is divided into two main sections: 'Address' and 'Phone'. The 'Address' section includes fields for 'Address' (Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm Văn Bạch, Hà Nội), 'State' (Hà Nội), 'ZIP' (19006600), 'Country' (Vietnam), and 'Tax ID' (e.g. BE0477472701). The 'Phone' section includes fields for 'Mobile' (19006600), 'Email' (hotroftptplay@fpt.com), 'Website' (e.g. https://www.odoo.com), and 'Tags' (e.g. "B2B", "VIP", "Consulting", ...). Below the form, there are tabs for 'Contacts & Addresses', 'Sales & Purchase', 'Invoicing', and 'Internal Notes'. An 'Add' button is located at the bottom left.

Hình 19: Khai báo nhà cung cấp

- Khai báo nhân viên

The screenshot shows the 'Employee' form in Odoo for a person named 'Nguyễn Đắc Lộc'. The form is divided into several sections: 'Name' (Nguyễn Đắc Lộc), 'Email Address' (dacloc@gmail.com), 'Access Rights', 'Preferences', and 'Account Security'. Below these, there is a 'MULTI COMPANIES' section with 'Allowed Companies' (Ocean Cinema X) and 'Default Company' (Ocean Cinema). The 'SALES' section includes 'Sales' (Administrator). The 'SERVICES' section includes 'Project' (Administrator). The 'ACCOUNTING' section includes 'Invoicing' (Billing Administrator) and 'Bank'. The 'INVENTORY' section includes 'Inventory' (Administrator) and 'Purchase' (Administrator).

Hình 20: Khai báo nhân viên


- Khai báo danh mục sản phẩm



Product Name

☆

Vé CỬU Long Thành Trại



☒ Can be Sold
 ☒ Can be Purchased

General Information

Attributes & Variants

Sales

Purchase

Inventory

Accounting

Product Type ?

Storable Product

Sales Price ?

₫ 100,000.00

(= 110,000 ₫ Incl. Taxes)

Invoicing Policy ?

Ordered quantities

Storable products are physical items for which you manage the inventory level.

You can invoice them before they are delivered.

Customer Taxes ?

10% ×

Cost ?

₫ 80,000.00

Product Category

Phim đang chiếu

Internal Reference

Barcode

Product Template Tags


→ Configure tags

Company

Hình 21: Khai báo danh mục sản phẩm

Configure your product

Product



Vé CỬU Long Thành Trại (8:30, A3)

Suất chiếu

☒ 8:30
 ☐ 9:30
 ☐ 10:30
 ☐ 12:30
 ☐ 14:00
 ☐ 16:00
 ☐ 18:30
 ☐ 20:45

Chỗ ngồi

☐ A1
 ☐ A2
 ☒ A3
 ☐ A4
 ☐ A5
 ☐ A6
 ☐ A7
 ☐ A8
 ☐ A9

Quantity

-

2

+

Price

100,000 ₫

Confirm

Cancel

Hình 22: Khai báo danh mục sản phẩm

Product Name

☆

Vé Cửu Long Thành Trại

✓ Can be Sold

✓ Can be Purchased

General Information

Attributes & Variants

Sales

Purchase

Inventory

Accounting

Attribute

Values

⋮

Suất chiếu

8:30

9:30

10:30

12:30

14:00

16:00

18:30

20:45

Configure

🗑

⋮

Chỗ ngồi

A1

A2

A3

A4

A5

A6

A7

A8

A9

A10

Configure

🗑

Add a line

Warning: adding or deleting attributes will delete and recreate existing variants and lead to the loss of their possible customizations.

Hình 23: Khai báo danh mục sản phẩm

## - Tạo bảng yêu cầu báo giá

Purchase Order

☆

P00013

Vendor ?

FPT Play

Confirmation Date

07/14/2024 14:31:59

Vendor Reference ?

Expected Arrival ?

07/14/2024 14:30:49

Currency

VND

Arrival ?

07/14/2024 14:32:10

Products

Other Information

Product	Description	Quantity	Received	Billed	Unit Price	Taxes	Tax excl.
<div>⋮</div> <div>Vé Cửu Long Thành Trại (8:30, ...</div>	Vé Cửu Long Thành Trại (8:30, A1)	50.00	50.00	0.00	80,000.00		4,000,000 đ

Add a product

Add a section

Add a note

Catalog

Define your terms and conditions ...

Total: **4,000,000 đ**

Hình 24: Yêu cầu báo giá



Ocean Cinema  
116 Nguyễn Du, Quận 1, Tp.HCM  
Quận 1  
Thành phố hồ chí minh A6J5M8

Shipping address:  
Công ty Cinema  
116 Nguyễn Du, Quận 1, Tp.HCM  
Quận 1  
Thành phố hồ chí minh A6J5M8

FPT Play  
Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm  
Văn Bạch, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội  
Hà nội  
Hà

## Request for Quotation P00017

Description	Expected Date	Qty
Vé Cừu Long Thành Trại (8:30, A4)	07/14/2024 14:38:15	50.00

*Hình 25: Yêu cầu báo giá file PDF*

- Thanh toán hóa đơn

Customer Invoice

INV/2024/00006

Customer

Nguyễn Thế Lê Tín  
 166 Dương Bá Trạc, Q.8  
 Quận 8  
 Thành phố hồ chí minh A6J5M8

Invoice Date

07/14/2024

Payment Reference ?

INV/2024/00006

Due Date

07/14/2024

Currency

VND

PAID

Invoice Lines

Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Tax excl.
Vé Cửu Long Thành Trại (8:30, A3)	Vé Cửu Long Thành Trại (8:30, A3)	2.00	100,000.00		200,000 đ

Terms and Conditions

Total:

200,000 đ

*Paid on 07/14/2024*
200,000 đ

Amount Due:

0 đ

Hình 26: Thanh toán hóa đơn



Ocean Cinema  
116 Nguyễn Du, Quận 1, Tp.HCM  
Quận 1  
Thành phố hồ chí minh A6J5M8

Nguyễn Thế Lê Tín  
166 Dương Bá Trạc, Q.8  
Quận 8  
Thành phố hồ chí minh A6J5M8

Order # S00032

Order Date:  
07/14/2024

Salesperson:  
Nguyễn Đức Lộc

Description	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
Vé Cửu Long Thành Trại (8:30, A3)	2.00 Units	100,000.00		200,000 đ
Total				200,000 đ

Hình 27: Thanh toán hóa đơn file PDF

❖ Kịch bản 2

- Nhận hàng từ nhà cung cấp

**Vendor Bill**

## Draft

**Vendor** FPT Play  
Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm Văn Bạch, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội  
Hà nội  
Hà

**Bill Date**

**Accounting Date** 07/14/2024

**Payment Reference** ?

**Recipient Bank** ?

**Bill Reference**

**Auto-Complete** ? Select a purchase order or an old bill

**Due Date** 07/14/2024 or Payment Terms

**Currency** VND

Invoice Lines Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Tax excl.
Nobita Và Giao Hưởng Địa Cầu	P00025: Nobita Và Giao Hưởng Địa Cầu	1.00	500,000,000.00		500,000,000 đ

Add a line Add a section Add a note

Hình 28: Nhận hàng từ nhà cung cấp

☆ Công /IN/00002

**Receive From** FPT Play

**Scheduled Date** ? 07/14/2024 16:22:21

**Deadline** ? 07/14/2024 16:22:21

**Source Document** ? P00019

Operations Additional Info Note

Product	Demand	Quantity
Nobita và Bản Giao Hưởng Địa Cầu	1.00	1.00

Add a line

Hình 29: Nhận hàng từ nhà cung cấp

## - Thanh toán hóa đơn

Vendor Bill

BILL/2024/07/0002

PAID

Vendor

FPT Play

Tầng 9, Block A, tòa nhà FPT Cầu Giấy, số 10 Phạm Văn Bạch, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội

Hà nội

Hà

Bill Date

07/15/2024

Accounting Date

07/15/2024

Payment Reference ?

Recipient Bank ?

Due Date

07/14/2024

Currency

VND

Bill Reference

Invoice Lines

Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Tax excl.
Nobita Và Giao Hưởng Địa Cầu	P00025: Nobita Và Giao Hưởng Địa Cầu	1.00	500,000,000.00		500,000,000 đ

Hình 30: Thanh toán hóa đơn

## ❖ Kịch bản 3

### - Giỏ hàng

Order overview

Vé Cầu Long Thành Trại (9:30, A3)

Remove

-

1

+

100,000 đ

10% on your order

Code: \*\*\*\*\*45ec

Expired Date: 2024-07-31

Remove

1

-10,000 đ

Subtotal

90,000 đ

Taxes

0 đ

Total

90,000 đ

Gift card or discount code...

Apply

Checkout >

or

< Continue shopping

Hình 31: Giỏ hàng

### - Tạo Voucher

Program Name

10% Discount Coupons

Program Type

Coupons

Generate & share coupon codes manually. It can be used in eCommerce, Point of Sale or regular orders to claim the Reward. You can define constraints on its usage through conditional rule.

Currency

VND

Pricelist

Start Date <sup>?</sup>

End date <sup>?</sup>

Limit Usage ☐

Company Cinema Company

Available On ☒ Sales ☒ Website

Website <sup>?</sup> All websites

Rules & Rewards

Conditional rules

Add

If minimum 1 item(s) bought

Rewards

Add

10.00% discount on your order

Hình 32 :Tạo Voucher

## - Các voucher đã tạo

<input type="checkbox"/>	044d-3844-45ec	0 Coupon points	07/31/2024	10% Discount Coupons	Send  Share
<input type="checkbox"/>	044d-de6c-47fa	1 Coupon points	07/31/2024	10% Discount Coupons	Send  Share
<input type="checkbox"/>	044c-7883-4dde	1 Coupon points	07/31/2024	10% Discount Coupons	Send  Share
<input type="checkbox"/>	044c-424a-4351	1 Coupon points	07/31/2024	10% Discount Coupons	Send  Share
<input type="checkbox"/>	0445-f5f3-4e8e	1 Coupon points	07/31/2024	10% Discount Coupons	Send  Share

Hình 33: Các voucher đã tạo

## - Hóa đơn thanh toán

INV/2024/00008

Customer

YourCompany, Nguyễn Văn An  
215 Vine St  
Scranton PA 18503  
United States

Delivery Address ?

YourCompany, Nguyễn Văn An

Invoice Date

07/14/2024

Payment Reference ?

S00059

Payment terms

Immediate Payment

Currency

VND

PAID

Invoice Lines

Other Info

Product	Label	Quantity	Price	Taxes	Tax excl.
Vé Cứu Long Thành Trại (10:30, A2)	Vé Cứu Long Thành Trại (10:30, A2)	2.00	100,000.00		200,000 đ
[Delivery_007] Standard delivery	Standard delivery	1.00	0.00	10%	0 đ
10% on your order	Discount: 10% on your order	1.00	-20,000.00		-20,000 đ

Terms & Conditions: <http://localhost:8069/terms>

Untaxed Amount:

180,000 đ

VAT 10%:

0 đ

Total:

180,000 đ

Paid on 07/14/2024



180,000 đ

Amount Due:

0 đ

Hình 34: Hóa đơn thanh toán

- Hóa đơn

Products	Quantity	VAT Excl.
 Vé Cứu Long Thành Trại	2.0	100,000 đ
 10% on your order	1.0	-20,000 đ

Delivery:	0 đ
SubTotal:	180,000 đ
Taxes:	0 đ
Total:	180,000 đ

Hình 35: Hóa đơn

- Hóa đơn thanh toán PDF



## Sales Order - S00059

### Sale Information

**Order Date:** 07/14/2024  
**Expiration Date:** 08/13/2024

### Invoicing and Shipping Address

YourCompany, Nguyễn Văn An  
215 Vine St  
Scranton PA 18503  
United States  
+1 555-555-5555  
admin@yourcompany.example.com

### Last Invoices

INV/2024/00008  
Date: 07/14/2024

✓ Paid

### Last Delivery Orders

WH/OUT/00030  
Date: 07/14/2024

🕒 Preparation

Products	Quantity	Unit Price	Taxes	Amount
Vé CỬU LONG THÀNH TRẠI (10:30, A2)	2.00 Units	100,000.00		200,000 đ
Standard delivery	1.00 Units	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ
Discount: 10% on your order	1.00 Units	-20,000.00		-20,000 đ
Untaxed Amount				180,000 đ
VAT 10% on 0 đ				0 đ
Total				180,000 đ

Hình 36:Hóa đơn thanh toán PDF

### TÀI LIỆU THAM KHẢO:

- Tài liệu học tập của thầy Phạm Đức Thành. Retrieved from Course:
  - + <https://courses.huflit.edu.vn/course/view.php?id=24900>
- Tài liệu của ODOO
  - + [https://www.odoo.com/vi\\_VN/app/documents](https://www.odoo.com/vi_VN/app/documents)
  - + <https://cloudify.vn/phan-mem-odoo/>

### PHỤ LỤC:

- Bảng mô tả công việc được phân công của từng thành viên trong nhóm

Bảng mô tả công việc được phân công

Stt	MSSV	Họ và tên	Nội dung thực hiện	Trưởng nhóm (Đánh dấu X)
-----	------	-----------	--------------------	-----------------------------

1	21DH113029	Nguyễn Thế Lê Tín	Chương 1, Chương 3, Chương 4, Chương 5, Kịch bản 1	X
2	21DH113442	Nguyễn Dương Hoàng Anh	Chương 2, Chương 3, Chương 4, Chương 5, Kịch bản 2	
3	21DH111045	Nguyễn Đắc Lộc	Chương 2, Chương 3, Chương 4, Chương 5, Kịch bản 3, Chính Word	

