**🙢 LỜI CAM ĐOAN 🙠**

Em xin cam đoan rằng đề tài: “Website giao dịch sách” là một công trình nghiên cứu độc lập không có sự sao chép từ người khác. Đề tài là một sản phẩm mà em đã nỗ lực nghiên cứu và phát triển trong quá trình học tập tại trường Đại học công nghệ thành phố Hồ Chí Minh - HUTECH. Trong quá trình viết bài có sự tham khảo một số tài liệu có nguồn gốc rõ ràng, dưới sự hướng dẫn của Th.S Bùi Mạnh Toàn – Giảng viên tại khoa Công nghệ thông tin của trường Đại học công nghệ thành phố Hồ Chí Minh - HUTECH. Em xin cam đoan nếu có vấn đề gì em xin chịu hoàn toàn trách nhiệm.

**🙢 LỜI CẢM ƠN 🙠**

Em xin chân thành cảm ơn Khoa Công nghệ thông tin, Viện công nghệ Việt – Nhật, trường Đại học công nghệ thành phố Hồ Chí Minh - HUTECH đã tạo điều kiện thuận lợi cho chúng em học tập và thực hiện đề tài tốt nghiệp này.

Em xin bày tỏ lòng biết ơn sâu sắc tới thầy Bùi Mạnh Toàn đã tận tình hướng dẫn chỉ bảo em trong quá trình thực hiện đề tài.

Em xin chân thành cảm ơn quý thầy cô trong khoa Công nghệ Thông tin đã tận tình giảng dạy , trang bị cho em những kiến thức quý báu trong năm vừa qua.

Em cũng xin chân thành cảm ơn ông bà, cha mẹ đã luôn động viên ủng hộ vật chất lẫn tinh thần trong suốt thời gian qua.

Em xin cảm ơn sự quan tâm giúp đỡ và ủng hộ của các anh chị, của bạn bè trong quá trình thực hiện đề tài.

Do giới hạn kiến thức và khả năng lý luận của bản thân còn nhiều thiếu sót và hạn chế, kính mong sự chỉ dẫn và đóng góp của các thầy cô giáo để khóa luận của em được hoàn thiện hơn. Em rất mong nhận được sự thông cảm, góp ý và tận tình chỉ bảo của quý thầy cô và các bạn.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 06 năm 2019

Sinh viên

Đỗ Hữu Phúc

**MỤC LỤC**

[CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN 6](#_Toc11703439)

[1.1. Tính cấp thiết của đề tài 6](#_Toc11703440)

[1.2. Tình hình nghiên cứu đề tài 6](#_Toc11703441)

[1.3. Mục đích nghiên cứu đề tài 7](#_Toc11703442)

[1.4. Nhiệm vụ nghiên cứu đề tài 7](#_Toc11703443)

[1.5. Phương pháp nghiên cứu đề tài 8](#_Toc11703444)

[1.6. Các kết quả đạt được của đề tài 8](#_Toc11703445)

[1.7. Kết cấu của đề tài 8](#_Toc11703446)

I. DANH MỤC CÁC TỪ VIẾT TẮT

C2C: Customer to Customer

TMĐT: thương mại diện tử

II. DANH MỤC CÁC BẢNG

III. DANH MỤC CÁC BIỂU ĐỒ, ĐỒ THỊ, HÌNH ẢNH

**🙢 LỜI MỞ ĐẦU 🙠**

Thương mại điện tử đang trở thành phương thức kinh doanh mang lại nhiều lợi ích cho nhân loại trên cơ sở phát triển nhanh chóng của các ngành công nghệ, trước hết là công nghệ thông tin. Thương mại điện tử, vì vậy, trở thành phương thức kinh doanh đại diện cho nền kinh tế trí thức. Hiện tại, không có một quốc gia nào không tham gia vào thương mại điện tử và mức độ tập trung các nguồn lực để phát triển thương mại điện tử ngày càng cao.

Nhằm đáp ứng phương châm “Học đi đôi với hành”, áp dụng các kiến thức lí thuyết đã được học vận dụng vào thực tế, với sự hỗ trợ của Viện công nghệ Việt - Nhật, khoa Công nghệ thông tin, em đã quyết định thực hiện đề tài “Website giao dịch sách”.

Trong khoảng thời gian mười tuần vừa qua, bản thân em đã cố găng nỗ lực và không ngừng học hỏi bổ sung kinh nghiệm cũng như những kĩ năng nghiệp vụ mà thầy cô đã giảng dạy. Có thể nói sau khi thực hiện đề tài này đã giúp em nắm vững được chắc hơn kiến thức của mình, trưởng thành hơn.

Mặc dù đã có nhiều cố gắng nhưng đề tài khó tránh khỏi thiếu sót. Em mong nhận được sự đóng góp ý kiến của các thầy cô và các bạn. Em xin chân thành cảm ơn sự đóng góp ý kiến của Hội đồng chấm điểm, các nhà chuyên môn, các giảng viên khoa Công nghệ thông tin cũng như tác giả của các tài liệu mà em đã tham khảo.

Báo cáo sau đây là kết quả của đề tài sau mười tuần thực hiện và kinh nghiệm chuyên môn mà em đã rút ra được trong suốt quá trình thực hiện đề tài.

Em xin trân trọng cảm ơn!

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 06 năm 2019

Sinh viên

Đỗ Hữu Phúc

# CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN

## 1.1. Tính cấp thiết của đề tài

Hiện tại có rất nhiều website thương mại điện tử (TMĐT) theo hình thức Customer to Customer (C2C) như là shoppee, tiki, chotot giúp cho các khách hàng có thể giao dịch với nhau. Những website TMĐT lớn thường dành cho doanh nghiệp hay những người buôn bán lớn và tập trung quá nhiều loại hình kinh doanh. Vì thế những khách hàng nhỏ lẻ yêu thích sách vẫn chưa có website riêng dành cho họ để có thể trao đổi, chia sẻ những diều hay, những điều tốt đẹp từ những cuốn sách mà họ yêu thích với nhau

Vì thế, em muốn tạo ra một website C2C có thể hỗ trợ cho những khách hàng yêu sách có thể đạt được mong muốn của họ.

Ngoài ra, năm 2019 là thời điểm vàng của TMĐT Việt Nam khi đa số người tiêu dùng đã trở nên quen thuộc với lĩnh vực mua sắm trực tuyến. Đây cũng là thời điểm khi Việt Nam tiếp cận với công nghệ 4.0 và sẽ có nhiều xu hướng phát triển mới. Do đó qua dự án này em muốn trang bị thêm các kiến thức để chuẩn bị tiếp cận cho thời điểm này.

## 1.2. Tình hình nghiên cứu đề tài

Tiki, Chợ tốt là hai website TMĐT theo hình thức C2C đã xuất hiện và có được những sự thành công nhất định và có sự phát triển mạnh mẽ.

Mục tiêu của Chợ Tốt là sẽ trở thành thị trường mua bán trực tuyến hàng đầu Việt Nam. Mục đích của trang web là cho phép người mua và người bán kết nối và giao dịch an toàn, dễ dàng trong một môi trường tiện lợi và rõ ràng. Tất cả các hạng mục đều có trên trang web. Mục đích là cung cấp cho người Việt Nam một nền tảng trực tuyến để sử dụng một cách đơn giản, tiện lợi, không rắc rối phức tạp. Không cần phải đăng ký và ai cũng có thể tìm kiếm và đăng các thông tin liên quan về các danh mục sản phẩm cần bán khác nhau, từ bất động sản, đồ điện tử đến xe ô tô và còn nhiều hơn nữa. Mỗi khách hàng đều có những sản phẩm có thể bán được. Bên cạnh việc giữ sản phẩm không cần đến ở nhà, bất kỳ ai cũng có thể kiếm thêm tiền bằng cách bán nó cho người khác thông qua thị trường mua bán trực tuyến này.

Tiki.vn với mục tiêu tạo ra những trải nghiệm mua sắm trực tuyến tuyệt vời, Tiki luôn nỗ lực không ngừng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ. Khi mua hàng qua mạng tại Tiki.vn khách hàng sẽ được hưởng các tiện. Uy tín trong giao dịch của Tiki.vn dẫn đầu cuộc bình chọn website thương mại điện tử được yêu thích nhất ECAWARD năm 2012 trong cả 3 hạng mục.

## 1.3. Mục đích nghiên cứu đề tài

Xây dựng một website TMĐT theo dạng C2C dành cho những khách hàng yêu thích sách, hỗ trợ khách hàng đưa những cuốn sách cần bán lên trang web và những khách hàng có nhu cầu mua sách sẽ lên website để mua. Trang web này sẽ giúp cho những người yêu thích có thể chia sẻ những cuốn sách hay, những cuốn sách cũ, những cuốn sách để sưu tập,…cho những khách hàng có nhu cầu cần mua.

Năm 2019 sẽ là một năm bùng nổ của các website TMĐT khi mà các website TMĐT sẽ áp dụng các công nghệ 4.0 vào các website của mình như chatbot, AI, công nghệ VR,... cùng với đó là các xu hướng phát triển mới cho website TMĐT: Bán hàng đa kênh (Multi-channelSelling), Bán hàng trực tiếp (Direct to Customer - D2C), Trải nghiệm khách hàng (Customer experience), Ứng dụng di động (Apps).

Sau khi thực hiện các nghiên cứu và thực hiện dự án này, em hi vọng có thể trang bị thêm nhiều kiến thức để chuẩn bị cho sự bùng nổ cũng như các xu hướng phát triển mới cho các website TMĐT trong năm 2019. Ngoài ra thì có thể hiểu hơn về cách thức hoạt hộng của mô hình C2C của website TMĐT.

## 1.4. Nhiệm vụ nghiên cứu đề tài

* Nghiên cứu về vấn đề Customer to Customer trên các website diện tử.
* Lấy yêu cầu cần thiết và xác định tính khả thi hệ thống.
* Phân tích các chức năng của hệ thống và vẽ Usecase và Activity Diagrams.
* Thiết kế giao diện, xây dựng database.
* Lập trình website, chạy thử.

## 1.5. Phương pháp nghiên cứu đề tài

* Lấy thông tin nghiên cứu từ các trang mạng và các website TMĐT đang có sẵn.
* Xây dựng yêu cầu từ các thông tin khảo sát các website TMĐT trên mạng.
* Vẽ usecase và activity diagrams.
* Phát triển website bằng ASP.NET.
* Sử dụng SQL Server Express 2014 để thiết kế database.
* Sử dụng GitHub để quản lí source.

## 1.6. Các kết quả đạt được của đề tài

Xây dựng thành công của trang web TMĐT theo mô hình C2C giúp các khách hàng có thể giao dịch thành công các cuốn sách với nhau.

## 1.7. Kết cấu của đề tài

CHƯƠNG 1. TỔNG QUAN

CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÍ THUYẾT

CHƯƠNG 3. KẾT QUẢ THỰC NGHIỆM

CHƯƠNG 4. KẾT LUẬN VÀ KIẾN NGHỊ

# CHƯƠNG 2. CƠ SỞ LÍ THUYẾT

## 2.1. Các khái niệm và cơ chế hoạt động

### 2.1.1. Thương mại điện tử và website thương mại điện tử là gì ?

Thương mại điện tử, hay còn gọi là e-commerce, e-comm hay EC, là sự mua bán sản phẩm hay dịch vụ trên các hệ thống điện tử như Internet và các mạng máy tính. Thương mại điện tử dựa trên một số công nghệ như chuyển tiền điện tử, quản lý chuỗi dây chuyền cung ứng, tiếp thị Internet, quá trình giao dịch trực tuyến, trao đổi dữ liệu điện tử, các hệ thống quản lý hàng tồn kho, và các hệ thống tự động thu thập dữ liệu. Thương mại điện tử hiện đại thường sử dụng mạng World Wide Web là một điểm ít nhất phải có trong chu trình giao dịch, mặc dù nó có thể bao gồm một phạm vi lớn hơn về mặt công nghệ như email, các thiết bị di động như là điện thoại.

Thương mại điện tử thông thường được xem ở các khía cạnh của kinh doanh điện tử (e-business). Nó cũng bao gồm việc trao đổi dữ liệu tạo điều kiện thuận lợi cho các nguồn tài chính và các khía cạnh thanh toán của việc giao dịch kinh doanh.

Website thương mại điện tử là trang thông tin điện tử được thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình của hoạt động mua bán hàng hóa hay cung ứng dịch vụ, từ trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ đến giao kết hợp đồng, cung ứng dịch vụ, thanh toán và dịch vụ sau bán hàng.

### 2.1.2. Mô hình Customer to Customer (C2C) trong thương mại điện tử

Mô hình C2C (viết tắt của Consumer to Consumer) là hình thức kinh doanh giữa cá thể với cả thể, trong đó, người mua và người bán đều là các cá nhân sử dụng nhiều cách khác nhau trên mạng chứ không phải doanh nghiệp.

Một số ví dụ điển hình về mô hình C2C:

* Đấu giá: hiện nay, các trang thương mại điện tử như eBay, Amazon,... cho phép người mua hàng làm hồ sơ dự thầu đối với các hàng hóa và dịch vụ, nhà thầu cao nhất sẽ có sản phẩm trong tay.
* Giao dịch trao đổi: trao đổi ở đây là trao đổi của người dùng hoặc thông tin, cho phép người dùng thấy nhau trong giao dịch vào trao đổi về thông tin sản phẩm.
* Dạng dịch vụ hỗ trợ: do mô hình C2C là hoạt động cá nhân mua sản phẩm từ các các nhân trực tuyến xa lạ nên các vấn đề về chất lượng, thanh toán, gian lận rất được coi trọng. Vì vậy, dịch vụ có thể hỗ trợ C2C thanh toán tin cậy như Paypal đã được đưa vào để hỗ trợ độ tin cậy.
* Bán tài sản ảo: các Gamer họ sẽ chiến đấu trong game và đem phần thưởng ra trao đổi, buôn bán.

### 2.1.3. Usecase và Activity Diagrams

b

### 2.1.4. ASP.NET và framework ………………………………………..

A

### 2.1.5. SQL Server

A

### 2.1.6. Github