# CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN

## Lý do chọn đề tài

Ngày nay, các công nghệ tiên tiến phát triển ngày càng mạnh mẽ và được ứng dụng ngày càng nhiều vào các lĩnh vực kinh tế, sản xuất cũng như đời sống của con người. Công nghệ thông tin đã được áp dụng rất nhiều vào đời sống hàng ngày của chúng ta. Nhờ đó, các công việc được thực hiện một cách nhanh chóng, dễ dàng và mang lại hiệu quả rất cao.

Ngoài ra, mua sắm online hiện nay mang lại tính tiện lợi và tiềm năng tăng doanh số mà nó mang lại. Với một cửa hàng trực tuyến, cá nhân hoặc doanh nghiệp có thể tiếp cận một cách dễ dàng, mở rộng khách hàng đến quy mô toàn cầu. Khách hàng cũng được hưởng lợi từ tính tiện lợi của việc mua sắm trực tuyến, có thể lựa chọn sản phẩm bất kỳ, bất kể thời gian nào trong ngày hoặc đêm.

Một website bán hàng cũng mang lại tiềm năng tăng doanh số đáng kể. Cá nhân hoặc doanh nghiệp có thể trưng bày sản phẩm của mình đến mọi người tốt hơn, tận dụng các công cụ phân tích dữ liệu để ra quyết định dựa trên dữ liệu thực tế, tối ưu hóa chiến lược bán hàng. Ngoài ra, cửa hàng trực tuyến cũng giúp tiết kiệm chi phí vận hành, linh hoạt trong việc quản lý kho hàng và mở rộng hoặc thu hẹp dựa trên nhu cầu kinh doanh.

Một website bán hàng còn cung cấp cơ hội xây dựng thương hiệu và tiếp thị. Cá nhân hoặc doanh nghiệp có thể xây dựng hình ảnh thương hiệu chuyên nghiệp, trưng bày sản phẩm một cách hấp dẫn và triển khai các chiến lược tiếp thị trực tuyến để thu hút lượng truy cập và đẩy mạnh doanh số bán hàng.

Tóm lại, website bán hàng mang lại tính tiện lợi, tiềm năng tăng doanh số, khả năng tiết kiệm chi phí và linh hoạt trong quản lý, cũng như cơ hội xây dựng thương hiệu và tiếp thị hiệu quả.

## Mục đích

Việc xây dựng website bán đồ tennis có thể giúp người quản lý có thể quản lý website một cách dễ dàng, thuận tiện và nhanh chóng hơn. Ngoài ra, website bán hàng giúp thu hút khách hàng, giúp họ dễ dàng tìm kiếm và mua sắm các sản phẩm tối ưu hóa trải nghiệm người dùng, đảm bảo tính nhất quán và độ phản hồi nhanh chóng đối với các yêu cầu và đơn đặt hàng từ khách hàng.

Website này cũng giúp em áp dụng những kiến thức học tập được trên trường vào thực tế. Từ đó sẽ tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm cho bản thân.

## Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

* Đối tượng nghiên cứu: Những người có nhu cầu mua và sử dụng đồ tennis, tiết kiệm thời than và chi phí đi lại…
* Phạm vi nghiên cứu : Xây dựng một website bán đồ tennis giúp khách hàng có thể xem thông tin các sản phẩm có trên website và lựa chọn các sản phẩm phù hợp theo nhu cầu để mua hàng thông qua website. Người quản lý có thể tiếp nhận các đơn hàng và xử lý các đơn hàng đó, quản lý các sản phẩm và các đối tượng liên quan đến sản phẩm.

## Ý nghĩa khoa học và thực tiễn của đề tài

Ý nghĩa khoa học: Việc thực hiện đề tài giúp đóng góp vào việc hiểu rõ hơn về quy trình xây dựng, triển khai và vận hành website bán hàng trực tuyến, bao gồm cả các yếu tố kỹ thuật, thiết kế giao diện, trải nghiệm người dùng, quản lý dữ liệu và giao dịch, bảo mật thông tin, quản lý đơn hàng, tích hợp thanh toán và hỗ trợ khách hàng. Ngoài ra, nó giúp tìm hiểu và phân tích các xu hướng mua sắm trực tuyến và thói quen của người tiêu dùng trong lĩnh vực mua sắm. Nghiên cứu này có thể cung cấp thông tin giá trị về nhu cầu, sở thích, yêu cầu của khách hàng.

Ý nghĩa thực tiễn: Tạo ra một công cụ hiệu quả giúp cá nhân hoặc doanh nghiệp tiếp cận khách hàng một cách thuận tiện và nhanh chóng. Nghiên cứu này có thể cung cấp những kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm cần thiết để cá nhân hoặc doanh nghiệp xây dựng và quản lý website bán hàng trực tuyến một cách chuyên nghiệp, từ đó tăng cường khả năng cạnh tranh và phát triển kinh doanh trực tuyến. Nó giúp nâng cao trải nghiệm mua hàng trực tuyến của khách hàng, từ đó giúp khách hàng có trải nghiệm mua sắm trực tuyến tốt hơn, đáp ứng đúng nhu cầu cảu khách hàng.