**TRƯỜNG ĐẠI HỌC BÁCH KHOA HÀ NỘI**

**VIỆN CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG**

 

**MÔN HỌC: QUẢN TRỊ DỰ ÁN CNTT**

ĐỀ TÀI: *WEBSITE BÁN HÀNG THỜI TRANG*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **GVHD:** | NGUYỄN ĐỨC TIẾN |  |
| **SV:** | NGUYỄN NGỌC THÀNH | 20153393 |
|
|
|
|

Hà Nội 12 - 2018

[1. Giới thiệu dự án 3](#_Toc533334835)

[2. Các nhân sự tham gia dự án 3](#_Toc533334836)

[2.1. Thông tin liên hệ phía khách hàng 3](#_Toc533334837)

[2.2. Thông tin liên hệ phía công ty 3](#_Toc533334838)

[2.3. Phân chia vai trò của thành viên dự án và khách hàng 3](#_Toc533334839)

[3. Khảo sát dự án 5](#_Toc533334840)

[3.1. Yêu cầu khách hàng 5](#_Toc533334841)

[3.2. Mô hình hoạt động hiện thời – nghiệp vụ 5](#_Toc533334842)

[3.3. Mô hình hoạt động dự kiến sau khi áp dụng sản phẩm mới 6](#_Toc533334843)

[3.4. Phân tích ưu điểm/nhược điểm/lợi ích khách hàng 6](#_Toc533334844)

[4. Ước lượng 6](#_Toc533334845)

[4.1. Ước lượng tính năng 6](#_Toc533334846)

[4.2. Ước lượng cách tích hợp hệ thống 6](#_Toc533334847)

[4.3. Ước lượng thời gian 6](#_Toc533334848)

[4.4. Ước lượng rủi ro 7](#_Toc533334849)

[4.5. Xác định các hạng mục kiểm thử 7](#_Toc533334850)

[4.6. Ước lượng cách thức triển khai/cài đặt 7](#_Toc533334851)

[5. Ước lượng giá thành 7](#_Toc533334852)

[6. Phân chia các giai đoạn chính 8](#_Toc533334853)

[7. Phân tích thiết kế 8](#_Toc533334854)

[7.1. Mô hình tích hợp phần cứng/phần mềm 8](#_Toc533334855)

[7.2. Giao diện 8](#_Toc533334856)

[7.3. Cơ sở dữ liệu 8](#_Toc533334857)

[7.4. Mạng 9](#_Toc533334858)

[7.5. Tương tác người dùng 9](#_Toc533334859)

[7.6. Đặc tả giao diện API (interface) 9](#_Toc533334860)

[7.7. Bảo mật 9](#_Toc533334861)

[7.8. Sao lưu phục hồi 9](#_Toc533334862)

[7.9. Chuyển đổi dữ liệu 9](#_Toc533334863)

# Giới thiệu dự án

BKShop là một hệ thống bán hàng online cung cấp cho người sử dụng, nhân viên, nhà quản lý các chức năng cần thiết để tiết hành giao dịch, quản lý sự hoạt động cũng như theo dõi tình hình phát triển của cửa hàng.

Đối với khách hàng, hệ thống cho phép xem thông tin về sản phẩm của cửa hàng. Sau khi đăng ký làm thành viên, khách hàng có thể chọn sản phẩm trên website cho vào giỏ hàng và tiến hành thanh toán bằng một trong các hình thức thanh toán mà hệ thống hỗ trợ, đồng thời chọn địa điểm và xác nhận thời gian giao hàng.

Đối với nhân viên, hệ thống cho phép quản lý việc xử lý các đơn hàng

Đối với nhà quản lý, hệ thống cho phép quản lý các hoạt động giao dịch, sản phẩm của cửa hàng.

# Các nhân sự tham gia dự án

## Thông tin liên hệ phía khách hàng

Công ty LoveHustBK là một công ty startup mới nổi chuyên về buôn bán những sản phẩm quần áo, giầy dép Việt Nam xuất khẩu chính hang. Sau khi xem xét tài nguyên của công ty, công ty quyết định thuê Công ty BKDev xây dựng và chế tạo một website bán hàng online cho công ty mình có tên là BKShop

## Thông tin liên hệ phía công ty

Công ty BKDev là một công ty trẻ, năng động trong lĩnh vực công nghệ thông tin và truyền thông. Công ty có trụ sở tại số 2 Đại Cồ Việt – Hai Bà Trưng – Hà Nội.

Công ty có 60 thành viên, bao gồm các bạn trẻ đã từng học tại Đại học Bách Khoa Hà Nội. Các thành viên của công ty đều có sức trẻ, năng động và có tư duy cao.

Công ty này làm việc trong nhiều lĩnh vực, nhất là về lập trình web.

## Phân chia vai trò của thành viên dự án và khách hàng

**Khách hàng:**

**Công ty**: LoveHustBK

**Địa chỉ**: số 139 Tân Mai – Hoàng Mai – Hà Nội

**Mail**: makecolorconfirm@gmail.com

**Tel**: 0123456789

**Bảng phân quyền và vai trò trong dự án**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Người liên hệ | Mail | Tel | Mô tả | Mail to | Giải đáp tính năng | Kiểm tra |
| 1 | Dương Công Hiệu | hieutlvy@gmail.com | 0123456 | Kiểm soát kỹ thuật | To | Medium | High |
| 2 | Phạm Thị Linh | phamlinhltk@gmail.com | 0654321 | Tiến độ, yêu cầu | cc | High | Cc |

**Thành viên đội dự án:**

**Công ty**: BKDev

**Địa chỉ**: số 2 Đại Cồ Việt – Hai Bà Trưng – Hà Nội.

**Mail**: bkdeverloper@bkdev.com

**Tel**: 0987654321

**Bảng phân quyền và vai trò trong dự án**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Người liên hệ | Mail | Tel | Mô tả | Mail to | Thời lượng tham dự |
| 1 | Nguyễn Ngọc Thành | [thanh.nn153393](mailto:anhncn@ahlv.com)@sis.hust.edu.vn | 0123456654 | Kỹ thuật+ Phát triển sản phẩm | To | 100% |
| 2 | Nguyễn Đình Tuyên | [dinhtuyen3011@gmail.com](mailto:dinhtuyen3011@gmail.com) | 0245443234 | Kỹ thuật + Kiểm tra | To | 85% |
| 3 | Nguyễn Văn Thành | thanhvanahihi@gmail.com | 01342234321 | Dự án +Kỹ thuật | To | 80% |
|  |  |  |  | Kỹ thuật + Phân tích thiết kế | To | 80% |

# Khảo sát dự án

## Yêu cầu khách hàng

Bên A công ty LoveHustBK cần xây dựng một website thương mại điện tử với những yêu cầu sau:

* + Chức năng đăng ký, đăng nhập, đăng xuất.
  + Chức năng xem thông tin: xem thông tin cá nhân, xem thông tin sản phẩm, xem chi tiết đơn hàng, xem thông tin giỏ hàng.
  + Chức năng quản lý: quản lý sản phẩm, quản lý đơn hàng, quản lý thành viên, quản lý nhân viên, quản lý thông tin cá nhân.
  + Chức năng mua hàng, thanh toán.
* Yêu cầu phi chức năng:
  + Tốc độ : Hệ thống cho phép thời gian load các trang, thực hiện các phép tính toán, cập nhập cơ sở dữ liệu nhanh chóng
  + Độ tin cậy : Đảm bảo nhất quán về dữ liệu khi cập nhật và bổ sung thông tin.
  + Khả năng phục vụ : Hệ thống có thể phục vụ khoảng 1000 khách hàng cùng vào website đồng thời
  + Khả năng hoạt động : Hệ thống hoạt động 24/7, thời gian ngừng hoạt động không quá 10%.

## Mô hình hoạt động hiện thời – nghiệp vụ

Hiện nay, công ty startup này vẫn kinh doanh theo kiểu buôn bán online trên mạng xã hội và bán trực tiếp tại một số cửa hàng chi nhánh. Chính vì vậy, khách hàng khó có thể tiếp cận được với lượng sản phẩm lớn và thông tin của chúng.

## Mô hình hoạt động dự kiến sau khi áp dụng sản phẩm mới

Sử dụng giao diện web với đầy đủ các chức năng, sản phẩm trên giao diện đẹp mắt, thân thiện.

## Phân tích ưu điểm/nhược điểm/lợi ích khách hàng

* Ưu điểm: giá cả phải chăng, giao diện thông minh, thân thiện, tốc độ cao, độ tin cậy tốt.
* Nhược điểm: vấn đề về lượng truy cập, khả năng hoạt động 24/7
* Lợi ích:
  + Gia tăng số lượng khách hàng và tạo điều kiện cho khách hàng tiếp cận được lượng sản phẩm đa dạng hơn từ phía công ty.
  + Thay vì việc phải thường trực 24/7 tại các trang mạng xã hội để xử lý order thì nay đã được lưu trữ lại chỉ việc duyệt.

# Ước lượng

## Ước lượng tính năng

* Chức năng đăng ký, đăng nhập, đăng xuất.
* Chức năng xem thông tin: xem thông tin cá nhân, xem thông tin sản phẩm, xem chi tiết đơn hàng, xem thông tin giỏ hàng.
* Chức năng quản lý: quản lý sản phẩm, quản lý đơn hàng, quản lý thành viên, quản lý nhân viên, quản lý thông tin cá nhân.
* Chức năng mua hàng, thanh toán.

## Ước lượng cách tích hợp hệ thống

Có thể thuê Host và deploy trên những server lớn. Điều này sẽ giúp giảm thiểu tối đa tỉ lệ offline của website.

## Ước lượng thời gian

* Thời gian dự kiến để có thể hoàn thành xong được dự án là khoảng 4 tháng. Do bên phía khách hàng chưa có đủ yeu cầu về mặt công nghệ. Cũng như cơ sở hạ tầng. Cần xây dựng lại gần như là toàn bộ lại hệ thống máy chủ, server , database … từ đầu nên khá mất thời gian

## Ước lượng rủi ro

* Bên khách hàng thay đổi yêu cầu
* Thường xuyên liên lạc, tổ chức nhiều buổi họp với đại diện khách hàng, để thống nhất và cập nhật các yêu cầu khi thay đổi.
* Khảo sát chưa hết các yêu cầu
* Phải lên kế hoạch khảo sát chi tiết từng chức năng,
* Ước lượng thời gian chưa phù hợp, kéo dài thời gian dự án
* Chia nhỏ công việc, họp thành viên để thống nhất thời gian dự án.
* Thiếu nguồn tài chính
* Ước lượng chi phí một cách chính xác, chi tiết cho từng đối tượng, công việc.

## Xác định các hạng mục kiểm thử

* Các chức năng Authorize và Authentication
* Các chức năng CURD
* Các chức năng phục vụ mua bán
* Hiệu năng của server

# Ước lượng giá thành

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Hạng mục** | **Mô tả** | **Đơn giá (VNĐ)** | **Số lượng** | **Thành tiền** | **Ghi chú** |
| 1 | Đào tạo | Đào tạo nghiệp vụ | 500.000 | 3 | 1.500.0000 |  |
| 2 | Tiếp khách | Đi lại | 200.000 | 5 | 1.000.000 |  |
| Tài liệu | 300.000 | 1 | 300.000 |  |
| Chi phí hội họp, nước nôi | 500.000 | 3 | 1.500.000 |  |
| 3 | Giai đoạn lập dự án | Thu thập yêu cầu khách hàng | 5.000.000 | 1 | 5.000.000 |  |
| Lập dự án | 4.000.000 | 1 | 4.000.000 |  |
| 4 | Giai đoạn phân tích thiết kế | Giao diện, chức năng... | 20.000.000 | 1 | 20.000.000 |  |
| 5 | Giai đoạn phát triển | Xây dựng modul chức năng | 20.000.000 | 1 | 20.000.000 |  |
| 6 | Giai đoạn kiểm thử | Kiểm thử | 15.000.000 | 1 | 15.000.000 |  |
| 7 | Giai đoạn triển khai | Triển khai sản phẩm | 10.000.000 | 1 | 10.000.000 |  |
| 8 | Lợi nhuận | 10% |  |  | 12.000.000 |  |
| 9 | Dự phòng |  |  |  | 10.000.000 |  |
| 10 | Tổng chi phí | | | | 99.900.000 |  |

# Phân chia các giai đoạn chính

# Phân tích thiết kế

## Mô hình tích hợp phần cứng/phần mềm

## Giao diện

**7.3 Cơ sở dữ liệu**

**7.4 Mạng**

## 7.6 Đặc tả giao diện API (interface)

**7.6.1 API cho admin**

**7.7 Bảo mật**

## 7.8 Sao lưu phục hồi

## 7.9 Chuyển đổi dữ liệu