**TRƯỜNG ĐẠI HỌC NÔNG LÂM THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

****

**KHOA:** CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

**MÔN:** LẬP TRÌNH WEB

***GVHD:*** *Phan Đình Long*

**Báo cáo giữa kỳ**

**TÀI LIỆU PHÂN TÍCH CHỨC NĂNG**

*Thành viên thực hiện:*

|  |  |
| --- | --- |
| 18130227 | Hoàng Phạm Thông (NT) |
| 18130286 | Nguyễn Thái Vinh |
| 18130284 | Nguyễn Hoàng Vinh |

Mục lục

[I. Client 3](#_Toc118557411)

[1. Chức năng đăng nhập 3](#_Toc118557412)

[3. Chức năng đăng ký 5](#_Toc118557413)

[4. Chức năng hiển thị danh sách sản phẩm 6](#_Toc118557414)

[5. Chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm 7](#_Toc118557415)

[6. Chức năng tìm kiếm 7](#_Toc118557416)

[7. Chức năng lọc 8](#_Toc118557417)

[9. Giỏ hàng – Shopping carts 9](#_Toc118557418)

[10. Chức năng thanh toán 11](#_Toc118557419)

[11. Chức năng thông tin tài khoản khách hàng. 12](#_Toc118557420)

[12. Cập nhập thông tin khách hàng: 15](#_Toc118557421)

[14. Chức năng xem lịch sử đơn hàng 16](#_Toc118557422)

[15. Chức năng review sản phẩm 17](#_Toc118557423)

[II. Admin 18](#_Toc118557424)

[1. Quản lý nhân viên 18](#_Toc118557425)

[2. Quản lý khách hàng 18](#_Toc118557426)

[3. Quản lý nhãn hiệu 19](#_Toc118557427)

[4. Quản lý thể loại 19](#_Toc118557428)

[5. Quản lý sản phẩm 19](#_Toc118557429)

[6. Quản lý Danh sách đơn hàng 20](#_Toc118557430)

[7. Quản lý review 23](#_Toc118557431)

[8. Thống kê 24](#_Toc118557432)

[9. Cấu hình 24](#_Toc118557433)

[10. Phân quyền 24](#_Toc118557434)

# Client

## Chức năng đăng nhập

* Đăng nhập (login) là một thủ tục khi bắt đầu tham gia vào hệ thống để sử dụng các dịch vụ của website. Người dùng muốn đăng nhập phải theo trình tự hướng dẫn để nhập tên đăng nhập và [mật khẩu](https://vi.wikipedia.org/wiki/M%E1%BA%ADt_kh%E1%BA%A9u) (password).
* Muốn đăng nhập thì người dùng trước đó đã phải đăng ký làm thành viên với một trình tự thủ tục thường là nhập email và ghi mật khẩu. Ngoài ra còn có thể phải điền một số thông tin cá nhân khác.
* Đăng nhập giúp hệ thống máy tính phân biệt các người dùng khác nhau trước khi phục vụ hoặc từ chối các dịch vụ nhất định; để đảm bảo sự nghiêm túc và an ninh cho trang web và dịch vụ của nó cũng như cho chính người dùng.
* Người dùng sử dụng chức năng này đăng nhập vào website khi có nhu cầu muốn mua một hoặc nhiều mặt hàng nào đó trên website cũng như để kiểm tra tình trạng đơn hàng của khách hàng ra sao: đang đóng gói hay vận chuyển đến đâu cũng như thông tin của khách hàng trên website, địa chỉ giao hàng mặt hàng đã mua, số lượng, xem điểm tích lũy và những voucher dành riêng cho khách hàng…
* Chức năng này được đặt ở trên cùng bên góc phải của website và nằm phía bên phải của thanh menu và ngay bên cạnh chức năng đăng ký để tiện cho khách hàng khi muốn đăng ký tài khoản.
* Kết quả sau khi thực hiện các thao tác trên trang đăng nhập:
* Nhấn nút đăng nhập:
* Nếu trường dữ liệu Tên đăng nhập và Mật khẩu trống thì hiển thị lỗi “Vui lòng nhập tên đăng nhập và mật khẩu”.
* Nếu trường dữ liệu Tên đăng nhập trống thì hiển thị lỗi “Tên đăng nhập không được trống”.
* Nếu trường dữ liệu Mật khẩu trống thì hiển thị lỗi “Mật khẩu không được trống”.
* Trường hợp tên đăng nhập và mật khẩu có dữ liệu hệ thống sẽ tiến hành thực hiện câu query trên bảng customer:

**SELECT c.first\_name, c.last\_name, c.phone\_number, address FROM customers c WHERE c.email = ? AND c.password = ?;**

* + - Nếu kết quả trả về khác null thì chuyển hướng đến trang chủ.
    - Nếu kết quả trả về null thì hiển thị lỗi “Thông tin đăng nhập không đúng”.
* Nhấn vào checkbox “Nhớ mật khẩu” sẽ không cần phải đăng nhập lại khi truy cập vào trang web vào lần sau.
* Nhấn vào link “Quên mật khẩu?” sẽ chuyển đến trang Quên mật khẩu.
* Nhấn vào link “Đăng ký” để chuyển đến trang Đăng ký.

1. **Chức năng quên mật khẩu**

* Là chức năng cho phép người dùng đặt lại mật khẩu thông qua email đã đăng ký tài khoản.
* Hỗ trợ người dùng khi gặp khó khăn trong việc quên mật khẩu tài khoản của mình.
* Được chuyển hướng từ trang Đăng nhập.
* Nhấn nút Gửi trên trang Quên mật khẩu để kiểm tra địa chỉ email:
* Địa chỉ email không hợp lệ sẽ hiển thị lỗi “Địa chỉ email không hợp lệ”
* Địa chỉ email hợp lệ: Hệ thống sẽ tiến hành thực hiện câu query trên bảng customers:
* Câu lệnh sql demo:

**SELECT COUNT(c.id) FROM customers c WHERE c.email = ?;**

* + - Nếu kết quả trả về 1 thì hệ thống sẽ gửi link Đặt mật khẩu mới đến địa chỉ email nhập vào và có hiệu trong 24 giờ. Nếu sau 24h người dùng truy cập vào link sẽ hiển thị trang page not found. Ngược lại người dùng sẽ được chuyển hướng đến trang Đặt mật khẩu.
    - Nếu kết quả trả về khác 1 thì hiển thị lỗi “Email không tồn tại”.

## Chức năng đăng ký

* Là chức năng cho phép người dùng tạo một tài khoản trên hệ thống bằng email hoặc Facebook, Google để có thể đăng nhập trên hệ thống và lưu trữ bảo mật những hoạt động của người dùng.
* Đăng ký để hệ thống lưu lại thông tin của người dùng và dựa vào tình trạng hoạt động của người dùng mà đưa ra những trợ giúp, cung cấp những dịch vụ, ưu đãi dành cho người dùng. Khi đăng ký thành công các hoạt động mua sắm của người dùng sẽ được lưu lại và tích lũy điểm có thể sử dụng để đổi quà hay áp dụng những chương trình khuyến mãi.
* Chức năng đăng ký nằm ngay sau chức năng đăng nhập trên thanh menu.
* *Đăng ký tài khoản theo các bước sau:*
* Bước 1: Nhập Email vào ô Email.
* Bước 2: Nhập vào họ tên vào ô Họ tên.
* Bước 3: Nhập thông tin địa chỉ vào ô Địa chỉ.
* Bước 4: Nhập số điện thoại vào ô Số điện thoại.
* Bước 5: Nhấn chọn nút Đăng ký. Nếu thông tin email hợp lệ hệ thống sẽ gửi đường link đặt mật khẩu vào email người dùng đăng ký để người dùng tiến hành đặt mật khẩu cho tài khoản.
* Câu query demo:

**INSERT INTO customers(first\_name, last\_name, email, password, phone\_number, address) VALUES (?,?,?,?,?,?)**

## Chức năng hiển thị danh sách sản phẩm

* Hiển thị danh sách sản phẩm là chức năng hiển thị danh sách các sản phẩm được bán trên trang giúp cho người dùng có thể xem tất cả mặt hàng đang được bán và chọn sản phẩm mà mình yêu thích
* Chức năng hiển thị danh sách sản phẩm giúp quảng bá tất cả sản phẩm đang bán đến cho người dùng xem và lựa chọn sản phẩm mong muốn
* Chức năng hiển thị danh sách sản phẩm sẽ nằm ở trang sản phẩm, ở phần trung tâm của trang và hiển thị danh sách các sản phẩm ở đó
* Sử dụng chức năng hiển thị danh sách sản phẩm khi khách hàng chưa biết mua mặt hàng gì hay muốn xem tất cả sản phẩm đang được bán trên trang web
* *Sử dụng chức năng hiển thị danh sách sản phẩm theo các bước sau:*
* Bước 1: truy cập trang web bán xe máy và chọn mục sản phẩm trên thanh menu
* Bước 2: hiển thị kết quả của tất cả sản phẩm, khách hàng có thể xem sản phẩm đang được bán

## Chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm

* Hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm là chức năng hiển thị chi tiết thông tin của sản phẩm đó như giá cả, thông tin, hình ảnh,… giúp cho người dùng có thể đọc và biêt được thông tin về sản phẩm mà họ đang quan tâm
* Chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm làm tăng khả năng thông tin về sản phẩm người dùng đang quan tâm, nó giúp người dùng có thể hiểu rõ chi tiết hơn về mặt hàng họ đang xem qua đó người dùng có thể quyết định xem mình có phù hợp và nên mua mặt hàng đó không
* Chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm sẽ nằm ở trang sản phẩm, khi người dùng nhấn vào sản phẩm bất kỳ sẽ chuyển đến trang chi tiết sản phẩm của sản phẩm đó
* Sử dụng chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm khi khách hàng có nhu cầu muốn hiểu rõ thông tin, hãng sản xuất,… về sản phẩm đó để hiểu rõ hơn về sản phẩm mình đang xem
* *Sử dụng chức năng hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm theo các bước sau:*
* Bước 1: truy cập trang web bán xe máy và chọn sản phẩm trên thanh menu
* Bước 2: hệ thống hiển thị danh sách sản phẩm > chọn một sản phẩm muốn xem thông tin chi tiết sản phẩm
* Bước 3: hệ thống hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm đã được chọn

## Chức năng tìm kiếm

* Tìm kiếm là chức năng hỗ trợ người dùng có thể tìm kiếm các sản phẩm mà mình muốn tìm ở trong trang bằng cách nhập vào từ khóa làm truy vấn. Dựa trên nội dung đó, máy dò tìm sẽ trả về những kết quả sản phẩm giống hoặc tương tự. Nhờ vậy, người dùng có thể tìm được nguồn của sản phẩm đó.
* Chức năng tìm kiếm làm tăng khả năng tìm kiếm sản phẩm người dùng mong muốn tìm thấy và hạn chế hiển thị những mặt hàng không quan tâm và chỉ tập trung vào mặt hàng liên quan giúp tiết kiệm thời gian tìm kiếm sản phẩm
* Chức năng tìm kiếm sẽ nằm ở trên cùng trang phía bên phải của tất cả trang
* Sử dụng chức năng tìm kiếm khi khách hàng có nhu cầu tìm kiếm nhanh sản phẩm mà mình mong muốn và giới hạn số sản phẩm muốn hiển thị để dễ dàng chọn lựa và xem giúp tiết kiệm thời gian khi tìm kiếm sản phẩm
* *Sử dụng chức năng tìm kiếm theo các bước sau:*
* Bước 1: truy cập trang web bán xe máy và chọn icon kính lúp
* Bước 2: nhập từ khóa muốn tìm kiếm lên thanh tìm kiếm > tìm
* Bước 3: hiển thị kết quả tìm kiếm trả về, bạn có thể chọn sản phẩm muốn xem

Câu query demo

Select p.name, p.price, p.image, p.status, p.discount from product p where p

## Chức năng lọc

* Lọc là chức năng hỗ trợ người dùng lọc danh sách để hiển thị tập hợp con các sản phẩm tương ứng. Qua đó giúp giới hạn số lượng thông tin hiển thị
* Chức năng lọc làm tăng khả năng tìm kiếm những loại sản phẩm mong muốn và hạn chế hiển thị những loại sản phẩm không quan tâm và chỉ tập trung vào các loại sản phẩm liên quan giúp tiết kiệm thời gian tìm kiếm sản phẩm
* Chức năng lọc sẽ nằm ở trang sản phẩm, phía bên trái của nội dung chính trang sản phẩm
* Sử dụng chức năng lọc khi khách hàng có nhu cầu tìm kiếm sản phẩm nằm trong một loại nào đó mà mình mong muốn và giới hạn số sản phẩm trong loại muốn hiển thị giúp dễ dàng chọn lựa và xem giúp tiết kiệm thời gian khi tìm kiếm sản phẩm
* *Sử dụng chức năng lọc theo các bước sau:*
* Bước 1: truy cập trang web bán xe máy và chọn mục sản phẩm
* Bước 2: chọn 1 hoặc nhiều tùy chọn lọc
* Để lọc theo phân loại > chọn loại muốn lọc
* Để lọc theo giá > kéo thanh trượt theo giá muốn lọc
* Để lọc theo màu > tích vào ô vuông nào muốn lọc
* Bước 3: hiển thị kết quả lọc trả về, bạn có thể chọn sản phẩm muốn xem

1. **Thêm sản phẩm vào giỏ hàng**

## Giỏ hàng – Shopping carts

* Shopping cart là một liên kết đưa khách hàng đến một máy chủ mà ở đó khách hàng có thể chọn sản phẩm muốn mua.
* Phần mềm của shopping carts cho phép khách hàng chọn lựa sản phẩm, trước khi lựa chọn thật sự, thay đổi và cuối cùng là lên danh sách các món hàng muốn mua.
* Chức năng giỏ hàng khá phổ biến nó giúp khách hàng dễ dàng lưu lại những món hàng mà họ yêu thích có thể sẽ mua ngay hoặc trong tương lai bằng cách đăng nhập thông tin cá nhân của họ. Có thể xem giỏ hàng như một tài khoản cá nhân của khách hàng mà ở đó chúng ta có thể biết được những thông tin cá nhân cũng như phân tích như cầu hiện tại và tương lai của họ. Thêm nữa khi chúng ta phát triển dịch vụ thanh toán online thì giỏ hàng sẽ cập nhật và thực hiện thanh toán cho khách.
* Giống như đi siêu thị mọi người luôn lấy một cái giỏ chứa những đồ cần mua thì mua hàng online cũng vậy cần một giỏ hàng để chứa những thông tin sản phẩm mà họ muốn mua. Điều này giúp cho các thao tác thanh toán dễ dàng và nhanh chóng hơn so việc thanh toán từng sản phẩm thì thanh toán những sản phẩm được chọn trong một giỏ hàng nhanh hơn nhiều. Tuy nhiên đối với những trang web quy mô nhỏ số lượng sản phẩm dưới 10 thì thiếu chức năng giỏ hàng cũng không sao. Thay vì sử dụng tính năng giỏ hàng khách có thể đặt hàng luôn sản phẩm họ muốn mua.
* Khi có lượng khách hàng truy cập hoặc ghé thăm website, hệ thống trong website sẽ tự động tạo cho họ một giỏ hàng riêng cho khách hàng và trong giỏ hàng lúc đó sẽ trống. Nếu khách hàng xem các sản phẩm trên website của bạn, chọn hàng, đưa hàng vào giỏ hàng, sau đó nó sẽ hiển thị các mặt hàng mà khách hạng đã chọn và sau đó khách hàng có thể thanh toán các mặt hàng đã chọn.
* Thông thường nút giỏ hàng sẽ có icon là giỏ hàng và nằm trên menu chính.
* Và mỗi lần khách bấm vào “Thêm vào giỏ hàng” sẽ xuất hiện cửa sổ xem nhanh giỏ hàng,
* Giỏ hàng nhỏ gọn đúng với cái tên của nó nhỏ và gọn về số lượng thông tin hàng hóa. Khi khách hàng chọn mua sản phẩm, ngay lập tức các sản phẩm sẽ được hiển thị trong giỏ hàng.
* Giỏ hàng đầy đủ, bạn có thể cung cấp nhiều thông tin và lựa chọn hơn giỏ hàng nhỏ gọn. Ví dụ, thông tin về chi tiết sản phẩm, loại bỏ/chỉnh sửa mặt hàng, giá chưa thuế và các tùy chọn vận chuyển đều có thể được đưa vào trong giỏ trang đầy đủ

## Chức năng thanh toán

* Thanh toán chức năng mà khách sẽ tiến hành chi trả tiền cho sản phẩm mình đã đặt hàng và có thể lựa chọn hình thức thanh toán. Có thể tích điểm thông qua hình thức thanh toán.
* Chức năng này được sử dụng để xác nhận sự mua hàng của khách hàng và để hệ thống lập hóa đơn và gửi đến đơn vị vận chuyển.
* Chức năng này được đặt ở trang đặt hàng để cho khách hàng có thể lựa chọn một cách thuận tiện các hình thức chi trả khi tiến hành đặt hàng.
* *Thanh toán theo các bước sau:*
  + Bước 1: Kiểm tra thông tin sản phẩm mình cần mua cũng như số lượng sản phẩm muốn mua (thông thường được mặc định là 1).
  + Bước 2: Khách hàng cần xem trạng thái hàng muốn mua là còn hàng hay không nếu còn thì đặt hàng, nếu không vui lòng quay lại sau hoặc mua sản phẩm khác. Nếu muốn loại bỏ sản phẩm ra khỏi giỏ hàng vui lòng click vào dấu x ở mỗi sản phẩm.
  + Bước 3: Sau khi đã kiểm tra kĩ click vào nút mua hàng để tiến hành đặt hàng.
  + Bước 4: Trong giao diện đặt hàng tiến hành thanh toán theo các hình thức cụ thể:
  + Thanh toán khi nhận được hàng: sau khi nhận được hàng, khách hàng chi trả trực tiếp khoản tiền ghi trong hóa đơn trên website cho người giao hàng và hoàn tất quá trình mua hàng.
  + Thanh toán ngay website bằng hình thức chuyển khoản, ví điện tử,…: thanh toán trực tiếp và hoàn tất việc mua hàng. Chỉ chờ ngày nhận hàng.
  + Câu query demo:

**UPDATE orders SET status\_order = ? WHERE customer\_id = ? AND id = ?;**

## Chức năng thông tin tài khoản khách hàng.

* Hồ sơ khách hàng nó giống như một bản mô tả chi tiết về khách mua hàng bao gồm đầy đủ các thông tin và hình ảnh
* Chức năng thông tin tài khoản khách hàng được sử dụng để thật sự hiểu rõ khách hàng của mình, từ đó đưa ra các quyết định liên quan đến sản phẩm/dịch vụ hay các chiến lược marketing hướng đến khách hàng.
* Tìm kiếm khách hàng mới dễ hơn: Khi tập hợp các hồ sơ khách hàng lại với nhau, các nhà tiếp thị có thể nhận ra những đặc điểm chung của khách hàng tiềm năng mới mà doanh nghiệp muốn hướng tới. Từ đó họ có thể dễ dàng phân khúc và phác họa chân dung mới cho nhóm khách hàng này, có thể dựa vào các đặc điểm mới để tùy chỉnh lại các chiến lược, các kênh tiếp cận và các thông điệp truyền thông mới cho họ.
* Một hồ sơ khách hàng chính xác còn cho phép một doanh nghiệp hiểu được các đặc điểm nhân khẩu học,biết được thị trường khách hàng nào tiềm năng hay thị trường nào đang tăng trưởng và thị trường nào chưa được khai thác sẽ nhưng có tiềm năng sinh lợi.Điều này sẽ giúp cải thiện các chiến lược tiếp thị khách hàng mục tiêu,từ đó sẽ cải thiện tỷ lệ phản hồi và có thể dẫn đến nhiều chuyển đổi hơn.
* Tiết kiệm chi phí:
* Thông qua hồ sơ khách hàng, một doanh nghiệp sẽ trang bị tốt hơn để biết nên giao tiếp với ai, khi nào và ở đâu, phương pháp và kênh nào sẽ hiệu quả nhất để phổ biến thông tin về sản phẩm hay dịch vụ của mình đến họ. Từ đó, giúp các doanh nghiệp vừa có thể tiếp cận chính xác đến các khách hàng mục tiêu vừa giảm thiểu các chi phí tiếp thị không cần thiết khác.
* Ví dụ, nếu trong hồ sơ khách hàng có nói khách hàng tiềm năng của bạn có thói quen sử dụng Facebook để mua sắm thì doanh nghiệp có thể triển khai các chiến dịch tiếp thị tại kênh này thay vì tốn chi phí cho việc lập các banner tại các địa điểm khác mà khách hàng của họ có thể không thấy được.
* Xây dựng lòng trung thành khách hàng
* Theo ma trận trải nghiệm khách hàng (Customer Experience Matrix) 79 phần trăm người tiêu dùng trung thành hơn với một doanh nghiệp hiểu họ. Vì vậy, các doanh nghiệp có thể thông qua hồ sơ khách hàng để chuẩn bị các thông điệp,các sản phẩm phù hợp và phổ biến thông tin đến các phân khúc khách hàng khác nhau bằng cách sử dụng các kênh liên lạc ưa thích của họ. Những thông điệp và sản phẩm như vậy sẽ có giá trị và gây ấn tượng nhất đối với khách hàng.
* Sẽ không có ý nghĩa khi "đổ bộ" hộp thư đến của khách hàng bằng thông tin mà họ không sử dụng - điều này có thể dẫn đến họ hủy đăng ký hoặc chặn tất cả nội dung của doanh nghiệp. Thông tin kém và không liên quan là một trong những nguyên nhân hàng đầu khiến khách hàng không hài lòng với một doanh nghiệp. Cho nên, doanh nghiệp cần tránh các điều trên và khéo léo sử dụng đúng hồ sơ khách hàng để xây dựng lòng trung thành của khách hàng.
* Tạo ra các sản phẩm, dịch vụ mới
* Thông qua các hồ sơ khách hàng, doanh nghiệp có thể nhận thấy các nhu cầu và mong muốn của họ, từ đó có thể triển khai các ý tưởng từ các mong muốn phát sinh từ khách hàng để củng cố các sản phẩm hiện tại hay hoàn thiện và nâng cao chất lượng dịch vụ của doanh nghiệp. Điều đó, không chỉ giúp doanh nghiệp thu hút khách hàng hơn mà còn gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường.
* Khi khách lần đầu mua hàng bắt buộc phải đăng ký tài khoản hoặc bằng nhiều cách khách như nhập email,sđt,… . Từ đó chúng ta có thông tin của khách và đội ngũ marketing có thể khiến họ mua hàng lần tiếp theo.
* Khách hàng có thể xem hồ sơ của mình trong cài đặt sau khi đã đăng nhập, cụ thể là ở mục “hồ sơ”.
* Khi khách hàng đăng ký tài khoản trên trang web, sẽ có yêu cầu khách hàng nhập các thông tin cần thiết trước khi thành lập một tài khoản mua hàng. Từ đó, họ sẽ nhập thông tin cá nhân cần thiết và hợp lệ để tạo tài khoản thành công.

## Cập nhập thông tin khách hàng:

* Cập nhập thông tin là thay đổi, bổ sung những thông tin mới, thông tin còn thiếu hoặc không chính xác.
* Vì nhiều thông tin thực sự cần và yêu cầu sự chính xác cao nhưng chúng có thể bị thay đổi như địa chỉ, số điện thoại,.. để hỗ trợ việc giao hàng nhanh và tiện lợi. Vì vậy phải cần cập nhập thường xuyên để chính xác nhất có thể.
* Có thể cập nhật khi nhập thông tin lần trước đó đã bị sai sót hoặc những thông tin như địa chỉ, email, sđt, … đã thay đổi nên cần cập nhập lại.
* Khách hàng có thể vào hồ sơ của mình trong cài đặt sau khi đã đăng nhập và chọn vào nút chỉnh sửa.
* Cần cập nhập đúng với quy tắc của dữ liệu, như sdt buộc phải là số (nếu là VN thì buộc phải 10 số và cần xác minh), email phải có dạng email có thật( có thể cần xác minh), ….

1. **Chức năng đặt mật khẩu**

* Chức năng cho phép người dùng đặt lại mật khẩu mới cho tài khoản của mình.
* Chức năng thay đổi mật khẩu cần có vì: Trong tình trạng người dùng quên mật khẩu, hoặc tính bảo mật của mật khẩu cũ không còn an toàn nữa. Khi đó, người dùng sử dụng chức năng thay đổi mật khẩu để lấy lại tài khoản hoặc đảm bảo tính bảo mật cao hơn cho tài khoản của mình.
* Được chuyển hướng từ link “Đặt lại mật khẩu” được gửi qua email sau khi email được kiểm tra ở trang Quên mật khẩu hoặc link “Đổi mật khẩu” ở trang Tài khoản.
* Sau khi nhấn nút Lưu hệ thống sẽ kiểm tra mật khẩu được nhập vào form:
* Mật khẩu không đủ yêu cầu tối thiểu 8 ký tự sẽ hiển thị lỗi “Mật khẩu tối thiểu 8 ký tự!”
* Mật khẩu thỏa mã yêu cầu tối thiểu 8 ký tự:
* Dữ liệu từ trường Nhập mật khẩu mới không khớp với dữ liệu từ trường Nhập lại mật khẩu mới sẽ hiển thị lỗi “Mật khẩu không trùng khớp”
* Dữ liệu từ trường Nhập mật khẩu mới khớp với dữ liệu từ trường Nhập lại mật khẩu mới hệ thống sẽ thực hiện câu query trên bảng customers:

**UPDATE customers SET password=? WHERE email=?;**

## Chức năng xem lịch sử đơn hàng

* Xem lịch sử đơn hàng là chức năng dựa trên thông tin tài khoản đã đăng nhập trên hệ thống sẽ hiển thị cho người dùng tất cả đơn hàng của mình để có thể kiểm tra đối chiếu khi cần thiết.
* Chức năng này giúp người dùng quản lý những đơn hàng của mình một cách dễ dàng, xem được trạng thái đơn hàng, người dùng cũng có thể đặt lại sản phẩm cũ dựa trên thông tin đơn hàng đã đặt hoặc đã hủy trước đó.
* Chức năng nằm ở trang tài khoản khách hàng để khách hàng thuận tiện trong việc quản lý tài khoản.
* *Xem lịch sử đơn hàng theo các bước sau:*
* Bước 1: Đăng nhập vào hệ thống.
* Bước 2: Chọn biểu tượng tài khoản trên thanh menu.
* Bước 3: Chọn mục Xem lịch sử đơn hàng ở danh sách menu bên trái→Hệ thống sẽ hiển thị danh sách tất cả các đơn hàng với các trạng thái: đã giao hàng, đã hủy, chờ vận chuyển. Các trạng thái được hiển thị ở phía trên bên trái mỗi đơn hàng. Người dùng có thể click vào từng đơn hàng đễ xem thông tin chi tiết của đơn hàng đó.

## Chức năng review sản phẩm

* Review sản phẩm là chức năng dùng để đánh giá sản phẩm khi khách hàng mua sản phẩm đó
* Chức năng review sản phẩm làm tăng khả năng thông tin về sản phẩm giúp người dùng khác khi xem mặt hàng có thể xem về những đánh giá về sản phẩm đó khi khách hàng khác mua để có thêm thông tin về chất lượng sản phẩm đó
* Chức năng review sản phẩm sẽ nằm ở trang chi tiết sản phẩm, khi người dùng nhấn vào chi tiết sản phẩm sẽ thấy nó nằm ở dưới phần chi tiết sản phẩm
* Sử dụng chức năng review sản phẩm khi khách hàng có nhu cầu phản hồi về chất lượng sản phẩm đã mua cho trang web hay phản hồi về cảm nhận khi sử dụng sản phẩm cho những khách hàng khác khi nhấn vào xem cân nhắc
* Sử dụng chức năng review sản phẩm *theo các bước sau*:
* Bước 1: truy cập trang web bán xe máy và chọn sản phẩm trên thanh menu
* Bước 2: hệ thống hiển thị danh sách sản phẩm > chọn một sản phẩm muốn xem thông tin chi tiết sản phẩm
* Bước 3: hệ thống hiển thị chi tiết thông tin sản phẩm đã được chọn
* Bước 4: nhập bình luận về sản phẩm

# Admin

## Quản lý nhân viên

## Quản lý khách hàng

* Quản lý khách hàng là chức năng cho phép admin quản lý danh sách tất cả các khách hàng đã đăng ký trên hệ thống để có thể thu thập thông tin khách hàng, tìm kiếm và thu hút thêm các khách hàng, tiếp tục duy trì mối quan hệ với những khách hàng đã gắn bó trước đó. Từ đó, kịp thời đưa ra phương án chăm sóc, hỗ trợ phù hợp để nâng cao chất lượng cũng như hiệu quả kinh doanh.
* Quản lý khách hàng còn hỗ trợ cho việc khoanh vùng nhóm khách hàng theo khu vực, sở thích, nhu cầu,…từ đó sẽ đưa ra được những chính sách kinh doanh phù hợp và hiệu quả.
* Chức năng này nằm ở trang admin, khi người dùng truy cập vào tài khoản dành riêng cho admin và chọn vào mục Quản lý khách hàng trên menu sẽ chuyển hướng admin đến trang Quản lý khách hàng.
* *Chức năng này cho phép admin thực hiện những thao tác sau:*
* Xem danh sách khách hàng
* Tìm kiếm khách hàng
* Thêm khách hàng mới
* Chỉnh sửa thông tin khách hàng
* Vô hiệu hóa/Xóa tài khoản khách hàng
* Xem thông tin chi tiết của khách hàng(Click vào 1 khách hàng bất kỳ để xem tên, email, địa chỉ, số điện thoại, đơn hàng,… của khách hàng đó)

## Quản lý nhãn hiệu

## Quản lý thể loại

* Quản lý thể loại là chức năng dùng để phẩn loại của từng sản phẩm giúp cho dễ quản lý.
* Quản lý thể loại làm tăng khả năng quản lý về sản phẩm giúp admin có thể phân loại thành các nhóm sản phẩm giúp dễ quản lý
* Chức năng quản lý thể loại sẽ nằm ở trang admin, khi người dùng truy cập vào trang admin và nhấn vào mục thể loại trên thanh menu sẽ được chuyển tới trang quản lý thể loại
* Sử dụng chức năng quản lý thể loại khi admin muốn thêm, sửa, xóa một thể loại sản phẩm mới nào chưa tồn tại hoặc đã tồn tại
* *Để sử dụng chức năng quản lý thể loại thực hiện theo các bước sau*:
* Bước 1: truy cập trang admin của web bán xe máy > chọn “thể loại” trên thanh menu
* Bước 2: hệ thống hiển thị danh sách thể loại đã tồn tại
  + Nếu muốn thêm mới thể loại nhấn button thêm mới > nhập thông tin thể loại > nhấn button lưu
  + Nếu muốn chỉnh sửa thể loại chọn vào thể loại muốn sửa > chọn biểu tượng sửa thể loại > cập nhật thông tin muốn sửa > lưu
  + Nếu muốn xóa thể loại chọn vào thể loại muốn xóa > chọn biểu tượng xóa > xác nhận xóa

## Quản lý sản phẩm

* Quản lý sản phẩm là chức năng dùng để quản lý các sản phẩm hiện có, sắp bán, tạm ngưng,… trong cửa hàng
* Quản lý sản phẩm làm tăng khả năng quản lý sản phẩm giúp người quản lý có thể kiểm soát được các loại sản phẩm mà cửa hàng đang cung cấp cũng như điều chỉnh khi sản phẩm gặp vấn đề
* Chức năng quản lý sản phẩm sẽ nằm ở trang admin, khi người dùng truy cập vào trang admin và nhấn vào mục sản phẩm trên thanh menu sẽ được chuyển tới trang quản lý sản phẩm
* Sử dụng chức năng quản lý sản phẩm khi người quản lý có nhu cầu thêm, sửa, xóa một sản phẩm mới nào chưa tồn tại hoặc đã tồn tại
* *Để sử dụng chức năng quản lý sản phẩm thực hiện theo các bước sau:*
* Bước 1: truy cập trang admin của web bán xe máy > chọn “sản phẩm” trên thanh menu
* Bước 2: hệ thống hiển thị danh sách sản phẩm đã tồn tại
* Nếu muốn thêm mới sản phẩm nhấn button thêm mới > nhập thông tin sản phẩm > nhấn button lưu
* Nếu muốn chỉnh sửa sản phẩm chọn vào sản phẩm muốn sửa > chọn biểu tượng sửa sản phẩm > cập nhật thông tin muốn sửa > lưu
* Nếu muốn xóa sản phẩm chọn vào sản phẩm muốn xóa > chọn biểu tượng xóa > xác nhận xóa

## Quản lý Danh sách đơn hàng

* Danh sách đơn hàng là nơi tập hợp tất cả các đơn hàng được tạo. Có thể xem các thông tin của đơn hàng: Mã đơn hàng, khách hàng, trạng thái đơn hàng, tổng tiền, ngày tạo…
* Tại danh sách đơn hàng có các thao tác:
* Tìm kiếm đơn hàng
* Tại danh sách đơn hàng bạn nhập vào ô tìm kiếm: Mã đơn hàng, email khách hàng… rồi nhấn phím Enter để tìm đơn hàng.
* Tạo bộ lọc đơn hàng
* Theo mặc định, ở mục Tất cả đơn hàng sẽ được hiển thị theo thứ tự từ mới nhất đến cũ nhất. Khi sử dụng bộ lọc, bạn có thể lọc được những danh sách đơn hàng phù hợp với yêu cầu tìm kiếm.
* Có nhiều tiêu chí để lọc như:
* Trạng thái xử lý: Đặt hàng/Đang giao dịch/Kết thúc/Hoàn thành/Đã hủy.
* Trạng thái thanh toán: Chưa thanh toán/Thanh toán một phần/Thanh toán toàn bộ.
* Trạng thái đóng gói: Chưa đóng gói/Đóng gói một phần/Đóng gói toàn bộ.
* Trạng thái xuất kho: Chưa xuất kho/Xuất kho một phần/Xuất kho toàn bộ.
* Trạng thái trả hàng: Chưa trả hàng/Trả hàng một phần/Trả hàng toàn bộ.
* Khách hàng: Lọc theo tên khách hàng.
* Chi nhánh: Lọc theo chi nhánh tạo đơn.
* Nhân viên: Lọc theo nhân viên phụ trách.
* Thời gian: Lọc theo ngày tạo, ngày sửa, ngày ghi nhận, hạn giao hàng.
* Thao tác nhanh nhiều đơn hàng
* Khi cần thao tác nhanh chóng nhiều đơn hàng cùng lúc, bạn có thể sử dụng thao tác hàng loạt với bộ lọc.
* Mục đích là để:
* In hướng dẫn đóng gói
* Duyệt nhanh đơn hàng
* Đóng gói nhanh
* Thanh toán nhanh
* In nhiều hóa đơn
* Điều chỉnh cột hiển thị
* Giúp người dùng có thể thêm các trường thông tin và sắp xếp vị trí các cột phù hợp với yêu cầu công việc. Điều chỉnh này sẽ được lưu theo từng tài khoản thao tác.
* Xuất/nhập danh sách đơn hàng
* Thường là danh sách đơn hàng dạng Excel.
* Việc quản lý đơn hàng còn ảnh hưởng nhiều đến quản lý chất lượng sản phẩm, tiến trình giao, nhận đơn và quá trình kinh doanh của doanh nghiệp. Bởi thực tế cho thấy, việc tạo đơn phải dựa trên tồn kho, khả năng bán hàng và các yếu tố vận chuyển liên quan. Vì vậy mà người kinh doanh cần phải đảm bảo sự cân đối giữa nhiều yếu tố:
* Đồng bộ hệ thống quản lý
* Với phần mềm quản lý các đơn hàng, bạn có thể quản lý được các giao dịch phát sinh trong kinh doanh và toàn bộ các nghiệp vụ vận hành ngay tại cửa hàng từ bán hàng, tạo đơn, quản lý và đánh giá hiệu quả công việc. Bên cạnh đó, phần mềm còn giúp bạn loại bỏ được nguy cơ hết hàng trong khi tạo đơn.
* Tiết kiệm thời gian, chi phí
* Khi bạn lên đơn, check kho với phần mềm quản lý đơn hàng thì mọi dữ liệu thông tin cần thiết của đơn sẽ được đồng bộ và tích hợp. Ngoài ra, phần mềm quản lý giúp bạn tiết kiệm được chi phí, thời gian vận hành cửa hàng, thuê quản lý nhân sự,.. hơn nữa là giải pháp tối ưu giúp bạn loại bỏ những tổn thất có thể xảy ra trong công việc kinh doanh của mình.
* Quản lý hệ thống vận chuyển dễ dàng
* Có rất nhiều phần mềm quản lý hợp tác với các đối tác vận chuyển trên toàn quốc giúp doanh nghiệp tiết kiệm được thời gian và công sức trong việc tìm kiếm các đơn vị vận chuyển. Các chủ kinh doanh còn có thể lựa chọn đơn vị phù hợp và khả năng quản lý tình trạng đơn hàng một cách chi tiết nhất.
* Quản lý đơn hàng là yếu tố quan trọng và cần thiết trong quy trình kinh doanh của các chủ cửa hàng và doanh nghiệp. Với nội dung Bizfly chia sẻ trong bài, bạn đã có cái nhìn rõ ràng hơn về yếu tố này và có thể vận hành nó tốt nhất cho công việc của mình
* Được sử dụng khi cần thao tác về các vấn đề điều chỉnh trạng thái đơn, hủy đơn, xuất nhập đơn hoặc đơn giản là cần thông tin về một đơn hàng nào đó.
* Quản lý danh sách đơn hàng sẽ nằm trong mục “Đơn hàng”.

## Quản lý review

* Chức năng quản lý đánh giá khách hàng là chức năng cho phép admin quản lý tất cả những đánh giá về từng sản phẩm mà khách hàng đã mua. Từ đó admin có thể nắm bắt được phản hồi của khách hàng về sản phẩm để có thể hỗ trợ kịp thời cho khách hàng cũng như ngăn chặn những đánh giá không chính xác và có ý gây ảnh hưởng đến cửa hàng.
* Chức năng quản lý đánh giá có thể phát hiện những tài khoản giả mạo, tự động báo cáo Spam và có thể xóa đánh giá đó. Chức năng sẽ hỗ trợ kiểm tra đánh giá với hành vi khách hàng để xác nhận rằng thông tin như ngôn ngữ, các các giao dịch gần đây,...có phù hợp hay không.
* Chức năng này còn giúp ích trong việc thu thập thông tin từ khách hàng để biết được nhu cầu, sở thích của khách hàng, từ đó cải thiện hướng phát triển của cửa hàng và hỗ trợ trả lời những thắc mắc của khác hàng khi cần thiết.
* Để có thể sử dụng chức năng này, người dùng đăng nhập vào tài khoản admin sau đó click chọn mục Quản lý review trên menu sẽ chuyển hướng người dùng đến trang Quản lý review để có thể thực hiện những thao tác cần thiết.
* *Admin có thể thực hiện những thao tác sau khi sử dụng chức năng này:*
* Xem danh sách đánh giá
* Xem chi tiết đánh giá(click vào 1 đánh giá bất kì trên danh sách)
* Phản hồi đánh giá
* Xóa đánh giá

## Thống kê

## Cấu hình

## Phân quyền

* Phân quyền là chức năng phân chia một phần quyền lực quyết định cho nhân viên cấp dưới, như vậy nhân viên sẽ có toàn quyết quyết định những trường hợp nằm trong quyền hạn của mình.
* Càng nắm nhiều quyền thì lượng công việc bạn cần xử lý càng nhiều, trách nhiệm càng lớn và chắc chắn một mình bạn không thể hoàn thành tốt tất cả. Lợi ích của phân quyền là gì giúp bạn giảm áp lực cho mình và chỉ cần tập trung vào các công việc chính, mang tính chất quyết định
* Ngoài ra phân quyền còn giúp bạn khai thác được các năng lực của nhân viên, tận dụng khả năng sáng tạo cả họ để tăng hiệu quả công việc. Phân quyền cũng là cách để giới hạn sự can thiệp của nhân viên vào các công đoạn khác.
* Được sử dụng khi cần có sự thay đổi quyền hạn của nhân viên. Và Trong trường hợp có nhân viên mới hoặc nhân viên cũ rời đi.
* Nó nằm trong phần cấu hình -> Quản lý tài khoản.
* *Để phân quyền cho tài khoản nhân viên, hãy hoàn tất các bước sau:*
* Bước 1: Tại trang quản trị website, truy cập vào Cấu hình và chọn Tài khoản
* Bước 2: Tại danh sách tài khoản nhân viên, click vào tên nhân viên bạn muốn phân quyền.
* Bước 3: Trong trang tài khoản nhân viên, bạn click chọn Giới hạn quyền truy cập.
* Bước 4: Chọn Lưu để lưu lại cấu hình đã phân quyền, sau đó bạn báo lại nhân viên đăng nhập lại hệ thống sẽ hiển thị quyền mà nhân viên đó đã được phân quyền, với các nhóm quyền không được phân sẽ hiển thị mờ hơn so với quyền tài khoản được phân.