|  |  |
| --- | --- |
| Kế hoạch phỏng vấn | |
| Người được hỏi: Nguyễn Văn Hùng | Người hỏi: Hoàng Thị Thúy |
| Địa chỉ: Công ty TNHH MTV thương  mại thời trang tổng hợp- Số 163 Phan  Đăng Lưu, Phường 01, Phú Nhuận,  Thành phố Hồ Chí Minh  Sđt: [028 3995 6368](https://www.google.com/search?q=C%C3%B4ng+ty+TNHH+MTV+th%C6%B0%C6%A1ng+m%E1%BA%A1i+th%E1%BB%9Di+trang+t%E1%BB%95ng+h%E1%BB%A3p&oq=C%C3%B4ng+ty+TNHH+MTV+th%C6%B0%C6%A1ng+m%E1%BA%A1i+th%E1%BB%9Di+trang+t%E1%BB%95ng+h%E1%BB%A3p&aqs=chrome..69i57.525j0j4&sourceid=chrome&ie=UTF-8) | Thời gian hẹn: 21/07/2023  Thời gian bắt đầu: 9h  Thời gian kết thúc: 9h30 |
| Đối tượng: Nhân viên bán hàng | Các yêu cầu đòi hỏi:  Vai trò: lập trình viên  Vị trí: phân tích hệ thống bán hàng  Trình độ: sinh viên năm 2  Kinh nghiệm: đã tham gia 2 dự án web |
| Chương trình  Giới thiệu  Tổng quan về dự án  Tổng quan về phỏng vấn  Chủ đề sẽ đề cập  Xin phép được ghi âm  Chủ đề 1: câu hỏi và trả lời  Chủ đề 2: câu hỏi và trả lời  Tổng hợp các nội dung chính  Ý kiến của người được hỏi  Kết thúc (thỏa thuận) | Ước lượng thời gian  1 phút  2 phút  1 phút  7 phút  9 phút  2 phút  4 phút  1 phút |
|  | (Tổng thời gian dự kiến: 28 phút) |

|  |  |
| --- | --- |
| Phiếu phỏng vấn | |
| Dự án: thiết kế website | Tiểu dự án: website bán sản phẩm giày dép cho Công ty TNHH MTV thương mại thời trang tổng hợp. |
| Người được hỏi: Nguyễn Văn Hùng | Người hỏi: Hoàng Thị Thúy  Ngày: 21/07/2023 |
| Câu hỏi | Ghi chú |
| Câu 1: Công ty kinh doanh về các mặt hàng giày dép nào? | Trả lời  Công ty kinh doanh chủ yếu về các loại  giày thể thao. |
| Câu 2: Sản phẩm công ty tập trung vào hướng các đối tượng khách hàng nào? | Trả lời  Sản phẩm công ty tập trung vào những  người có sở thích và hay tập thể thao như  chạy bộ, đá cầu, đá bóng, bất kể độ tuổi  hoặc những người bình thường thích sự  thoải mái đều có thể xem xét tới sản phẩm  của chúng tôi. |
| Câu 3: Có những đối thủ cạnh tranh nào hiện có và sẽ có trên thị trường này? Tình hình cạnh tranh? | Trả lời  Hiện nay có rất nhiều nhà sản xuất hướng  tới các sản phẩm như chúng tôi và rất nổi  tiếng như Nike, Adidas nhưng với một  hãng local brand lâu đời và có chỗ đứng  khá vững chắc trong nước thì tôi tin công  ty chúng tôi vẫn có thể cạnh tranh sòng  phẳng với các thương hiệu đình đám của  nước ngoài được. |
| Câu 4: Quy trình đặt hàng của các hình thức đặt hàng như thế nào? Và đánh giá thế nào về quy trình này? | Trả lời  Khách hàng chỉ cần điền thông tin cá nhân  và chọn bất kể hình thức thanh toán nào  khả dụng để giao dịch. Chúng tôi hoàn  toàn chấp thuận theo mong muốn của  khách hàng để họ có sự thoải mái khi mua  sản phẩm và sẵn sàng quay lại trong lần  mua tiếp theo. |
| Câu 5: Thông tin hóa đơn cần lưu trữ gồm những gì? | Trả lời  Hóa đơn đặt hàng tại website cần lưu trữ  thời gian đặt hàng, tên và số lượng sản  phẩm, thông tin khách hàng (hoàn toàn  bảo  mật), thông tin giao hàng và sẽ được lưu  trữ tại máy chủ công ty trong vòng 12  tháng. |
| Câu 6: Theo anh thì điều gì ở một web bán hàng sẽ khiến khách hàng quay trở lại mua hàng những lần sau? | Trả lời  Theo tôi thì sự tận tình của nhân viên tư  vấn luôn là điều quan trọng nhất. Khi  được trả lời và chăm sóc tận tâm thì khách  hàng sẽ thấy vui vẻ, hài lòng và nhận được  đơn hàng với tâm lý thoải mái, và mua  được sản phẩm phù hợp sau đó sẽ chủ  động quay lại. Bên cạnh đó các yếu tố như  voucher giảm giá hay độ đa dạng sản  phẩm cũng là một yếu tố vô cùng quan  trọng trong việc thu hút người dùng đặc  biệt là các chị em phụ nữ. |
| Câu 7: Mô tả các chiến dịch quảng bá sản phẩm mà hiện tại công ty đang áp dụng | Trả lời  Hiện nay công ty đang ưu tiên các bạn hot  streamer, beauty blogger hay những người  có tầm ảnh hưởng trên mạng xã hội mảng  thời trang với một lượng fans nhất định để  quảng bá sản phẩm. Bên cạnh đó chúng tôi  cũng chi mạnh tay để chạy quảng cáo trên  các trang mạng xã hội lớn để thu hút  khách hàng. |
| Câu 8: Hiện tại công ty ta thông qua các trang mạng xã hội nào đến gần hơn với khách hàng? | Trả lời  Một số trang mạng có thể kể đến như  instagram, twitter, facebook trong đó  mạnh tay nhất là facebook bởi Việt Nam  có tới hơn 70% dân số sử dụng facebook  và nó chính là 1 thị trường không thể hấp  dẫn hơn để chúng tôi quảng bá sản phẩm  của mình. |
| Câu 9: Theo số liệu thống kê của công ty thì mùa nào trong năm khách hàng chi tiêu nhiều nhất cho giày dép? | Trả lời  Tôi chưa có được số liệu thống kê chính  thức về doanh thu các quý của công ty  trong tay nên không thể trả lời chính xác  được nhưng theo như quan sát thì mùa  đông khách hàng có nhu cầu mua sản  phẩm nhiều nhất vì giày thể thao rất hợp  với thời tiết của mùa đông. |
| Câu 10: Anh hy vọng đạt được điều gì từ website bán hàng này? | Trả lời  Tôi hi vọng với khởi đầu suôn sẻ này thì  trang web sẽ là 1 bước đệm tiềm năng để  nâng cấp công ty, đưa công ty nổi tiếng  hơn và có cơ hội vươn xa hơn không chỉ là  các chi nhánh ở Việt Nam mà còn là các quốc gia khác trên thế giới. |
| Đánh giá chung:   * Nhìn chung thì cần thêm 1-2 buổi thảo luận nữa để có thể đi hết được vấn đề và còn nhiều chủ đề chưa được đề cập hết. * Họ cần thu thập số liệu thống kê lượng khách hàng mua nhiều nhất các mặt hàng trong mùa, trong năm. | |

Mô tả từng bước thật chi tiết quá trình xử lý ngắt theo mẫu sau

Bước 1: {SP}<- FR

Bước 2: IF<-0, TF<-0

Bước 3: {SP}<- CS

Bước 4: {SP}<- IP

Bước 5: {IP}<- N^4, {CS}<-N^4+2

Bước 6: thực hiện chương trình ngắt

Bước 7

+ nếu sai thì kết thúc

+ nếu đúng thì: {IP}<-{SP}, {CS}<-{SP+2}, {FR}<-{SP+4}