

ĐẠI HỌC QUỐC GIA THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



BÁO CÁO ĐỒ ÁN

HOẠCH ĐỊNH NGUỒN LỰC DOANH NGHIỆP
Đề tài: XÂY DỰNG VÀ TRIỂN KHAI HỆ THỐNG
ERP QUẢN LÝ CỬA HÀNG COFFEE

Lớp: IS336.N11

GVHD: ThS. Nguyễn Quốc Việt

Tên Nhóm: Morii

Tên thành viên:

- Trần Thị Ngọc Ánh - 20521083
- Trần Thị Mỹ Nhung - 20520267
- Trần Trọng Tín - 20520811
- Nguyễn Hữu Long - 20521569
- Trần Hoài Nam - 20521636

TP. HCM, tháng 12 năm 2022

LỜI CẢM ƠN

Lời đầu tiên, nhóm em xin chân thành gửi lời cảm ơn tới các thầy cô giảng viên trường Đại học Công nghệ thông tin – Đại học Quốc gia thành phố Hồ Chí Minh, và các thầy cô khoa Hệ thống thông tin quản lý đã giúp cho nhóm chúng em có kiến thức nền tảng để thực hiện đề tài này.

Đặc biệt, nhóm em xin gửi lời cảm ơn và lòng biết ơn sâu sắc nhất tới thày ThS. Nguyễn Quốc Việt đã góp ý, hướng dẫn nhóm em trong suốt quá trình thực hiện đề tài này. Thầy đã trực tiếp hướng dẫn tận tình, sửa chữa và đóng góp nhiều ý kiến quý báu giúp nhóm chúng em hoàn thành tốt và báo cáo đồ án của nhóm. Một lần nữa nhóm chúng em xin chân thành cảm ơn thầy và chúc thầy dồi dào sức khỏe.

Trong thời gian một học kỳ thực hiện đề tài, nhóm chúng em vận dụng kiến thức nền tảng đã tích lũy đồng thời kết hợp với việc học hỏi và nghiên cứu những kiến thức mới từ thầy cô, bạn bè và cũng như từ nhiều nguồn tham khảo. Từ đó, nhóm chúng em đã sử dụng tất cả những kiến thức đã thu nhập về để hoàn thành đồ án và báo cáo một cách hiệu quả nhất. Tuy nhiên, vì kiến thức chuyên môn còn hạn chế và nhóm còn nhiều thiếu sót, nhóm chúng em rất mong nhận được sự góp ý, chỉ bảo thêm từ thầy để hoàn thiện những kiến thức còn thiếu của nhóm, để nhóm chúng em có thể dùng làm hành trang thực hiện tiếp các đề tài khác trong tương lai, cũng như là trong học tập hoặc làm việc sau này.

Một lần nữa xin gửi đến thầy lời cảm ơn chân thành và tốt đẹp nhất!

TP. Hồ Chí Minh, tháng 12, năm 2022

NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN

TP. HCM, ngày tháng năm

Người nhận xét

Quản lý tài liệu

Ngày tạo: {10/10/2022}	Thời gian lưu: 12/10/2022 9:00:00 PM
Nhóm: Morii	Lưu bởi: Trần Thị Ngọc Ánh

Bảng 1: Quản lý tài liệu

Lịch sử thay đổi

Người thực hiện	Ngày thực hiện	Nội dung	Đề mục
Trần Trọng Tín	21/10/2022	Tổng quan dự án ERP	1.3
Nguyễn Hữu Long	21/10/2022	Phạm vi, mục tiêu của dự án	1.4
Trần Hoài Nam	21/10/2022	Giới thiệu ERP	2.1
Trần Thị Mỹ Nhung	21/10/2022	Giới thiệu nền tảng triển khai	2.2
Trần Thị Ngọc Ánh	21/10/2022	Mô tả bài toán ứng dụng ERP vào đề tài hay Use case	2.3
Trần Thị Ngọc Ánh	01/11/2022	Tổng quan hệ thống	3.1
Trần Trọng Tín Trần Hoài Nam	01/11/2022	Quy trình bán hàng	3.2
Nguyễn Hữu Long Trần Thị Mỹ Nhung	01/11/2022	Quy trình mua hàng	3.3
Trần Trọng Tín Trần Hoài Nam	09/11/2022	Quy trình xuất kho	3.4
Nguyễn Hữu Long Trần Thị Mỹ Nhung	09/11/2022	Quy trình nhập kho	3.5
Nguyễn Hữu Long Trần Thị Mỹ Nhung	16/11/2022	Quy trình sản xuất	3.6
Trần Trọng Tín	16/11/2022	Kế hoạch tài chính	3.7

Trần Hoài Nam			
Trần Trọng Tín Trần Hoài Nam Nguyễn Hữu Long	04/12/2022	Quy trình CRM	3.8
Trần Thị Mỹ Nhung	07/12/2022	Mô tả Giới thiệu Ưu điểm Nhược điểm	1 4.1 4.2
Trần Thị Ngọc Ánh	04/12/2022	Lời cảm ơn Hướng phát triển	4.3
Trần Thị Ngọc Ánh	04/12/2022	Từ ngữ viết tắt và thuật ngữ Tham khảo	1.1 1.2
Trần Thị Ngọc Ánh	12/12/2022	Format file word	

Bảng 2: Lịch sử thay đổi

Lịch sử kiểm tra

Người kiểm tra	Ngày kiểm tra	Nhận xét/đánh giá	Đề mục
Trần Thị Ngọc Ánh	30/11/2022	Sai nội dung cách thức hoạt động của đồ án Bổ sung nội dung Chỉnh lại đặc tả Quy trình Bán hàng Bổ sung đề mục	1.3 1.4 3.2.2 3.3.2
Trần Thị Ngọc Ánh	01/12/2022	Minh họa Quy trình Mua hàng còn thiếu Thiếu Minh họa Kế hoạch Tài chính	3.3.3 3.7.3

Bảng 3: Lịch sử kiểm tra

MỤC LỤC

LỜI CẢM ƠN	1
NHẬN XÉT CỦA GIÁO VIÊN HƯỚNG DẪN.....	2
Quản lý tài liệu	3
Lịch sử thay đổi.....	3
Lịch sử kiểm tra	4
MỤC LỤC	6
1 Giới thiệu	9
1.1 Từ ngữ viết tắt và thuật ngữ.....	9
1.2 Tham khảo	9
1.3 Tổng quan dự án ERP	11
1.4 Phạm vi, mục tiêu dự án	12
1.4.1 Phạm vi dự án.....	12
1.4.2 Mục tiêu dự án.....	12
1.5 Các bên liên quan và nhân sự chính	13
2 Lý Thuyết Tổng Quan.....	13
2.1 Giới thiệu ERP	13
2.1.1. Đặc điểm của hệ thống ERP	15
2.1.2. Các chức năng chính của hệ thống ERP.....	16
2.1.3. Ưu điểm của hệ thống ERP	16
2.1.4. Hạn chế của hệ thống ERP	17
2.1.5. Lợi ích của ERP cho doanh nghiệp.....	17
2.1.6. Ứng dụng ERP trong doanh nghiệp	19
2.2 Giới thiệu nền tảng triển khai	21

2.2.1.	Tổng quan về Odoo	21
2.2.2.	Các phân hệ mà hệ thống Odoo hỗ trợ như:	22
2.2.3.	Các tính năng của Odoo.....	23
2.2.4.	Các bước triển khai Odoo.....	24
2.3	Mô tả bài toán ứng dụng ERP vào đề tài hay Case Study.....	25
3	Quy trình nghiệp vụ hệ thống.....	31
3.1.	Tổng quan hệ thống.....	31
3.2.	Quy trình Bán hàng	32
3.2.1.	BPMN	32
3.2.2.	Đặc tả	32
3.2.3.	Minh họa	34
3.3	Quy trình Mua hàng	40
3.3.1.	BPMN	40
3.3.2.	Đặc tả	40
3.3.3.	Minh họa	41
3.4	Quy trình Xuất kho.....	52
3.4.1.	BPMN	52
3.4.2.	Đặc tả	52
3.4.3.	Minh họa	53
3.5	Quy trình Nhập kho	57
3.5.1.	BPMN	57
3.5.2.	Đặc tả	57
3.5.3.	Minh họa	59
3.6	Quy trình Sản xuất	66
3.6.1.	BPMN	66
3.6.2.	Đặc tả	66

3.6.3. Minh họa	68
3.7 Kế hoạch tài chính.....	78
3.7.1. BPMN	78
3.7.2. Đặc tả	79
3.7.3. Minh họa.....	81
3.8. CRM.....	86
3.8.1. BPMN	86
3.8.2. Đặc tả.....	86
3.8.3. Minh họa	87
4 Kết Luận, Hướng Phát Triển	90
4.1. Ưu Điểm	90
4.2. Hạn Ché	91
4.3 Hướng Phát Triển.....	91
PHỤ LỤC: BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC	93

1 Giới thiệu

Tài liệu *IS336.N11-Nhom4-20521083-20520267-20520811-20521569-20521636.pdf* được tạo dựng với mục đích thực hiện báo cáo môn học Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp – IS336.N11, tìm hiểu về ERP và Odoo, qua đó mô tả các quy trình thực hiện trong đề tài “**Xây dựng và triển khai hệ thống ERP quản lý cửa hàng Coffee**”, cuối cùng rút ra kết luận trong quá trình thực hiện và nhận định hướng phát triển cho đề tài về sau. Tài liệu bao gồm các nội dung chính sau:

- Giới thiệu đề tài
- Lý thuyết tổng quan
- Quy trình nghiệp vụ hệ thống
- Kết luận, hướng phát triển

Nội dung chi tiết các phần trên sẽ được trình bày và mô tả chi tiết ở những phần sau.

1.1 Từ ngữ viết tắt và thuật ngữ

Từ viết tắt	Điễn giải
ERP	Enterprise Resource Planning - Hệ thống hoạch định doanh nghiệp
CRM	Customer Relationship Management - Quản lý quan hệ khách hàng
BPMN	Business Process Modeling Notation - Mô hình quy trình nghiệp vụ
BOM	Bill of Material – Định mức nguyên vật liệu
POS	Point of Sale – là nơi diễn ra các giao dịch mua bán hàng hóa. Hệ thống POS là công cụ để thực hiện các giao dịch

Bảng 4: Từ ngữ viết tắt và thuật ngữ

1.2 Tham khảo

STT	Tên tài liệu	Mô tả
1	<u>Hướng dẫn sử dụng Odoo</u>	Tài liệu thực hành: Hướng dẫn sử dụng Odoo 8.0 – Các cài đặt cơ bản trên Odoo

2	<u>[Buổi 1] Thực hành buổi 1</u>	Tài liệu thực hành: Giới thiệu về hệ thống Odoo ERP
3	<u>[Buổi 2] Bài thực hành số 2</u>	Tài liệu thực hành: Cấu hình Module tùy chọn trên Odoo
4	<u>[Buổi 2] Bài thực hành số 3</u>	Tài liệu thực hành: Quy trình bán hàng trên Odoo
5	<u>[Buổi 2] Bài thực hành số 4</u>	Tài liệu thực hành: Quy trình sản xuất đơn giản trên Odoo
6	<u>[Buổi 3] Bài thực hành số 5</u>	Tài liệu thực hành: Quy trình sản xuất đơn giản trên Odoo (Phần 2)
7	<u>[Buổi 3] Bài thực hành số 6</u>	Tài liệu thực hành: Quy trình sản xuất trên Odoo (Phần 4)
8	<u>[Buổi 3] Bài thực hành số 7</u>	Tài liệu thực hành: Tích hợp quy trình bán hàng, mua hàng, sản xuất
9	<u>Bài thực hành số 8</u>	Tài liệu thực hành: Quản lý kho
10	<u>Bài thực hành số 9</u>	Tài liệu thực hành: Kế toán và tài chính
11	<u>Bài thực hành số 10</u>	Tài liệu thực hành: Kế toán và tài chính (Tiếp theo)
12	<u>Đồ án môn Hoạch định nguồn lực doanh nghiệp (HK1 2020-2021)</u>	Video Demo website của anh Chu Nam Thắng trên youtube
13	<u>Odoo 8 Functional Training</u>	Video hướng dẫn sử dụng Odoo trên youtube

Bảng 5: Tài liệu tham khảo

1.3 Tổng quan dự án ERP



Ảnh 1.1: Sơ đồ tổng quan về hệ thống ERP

Với sự phát triển lớn mạnh, thay đổi liên tục của công nghệ thông tin trong kinh doanh, từ việc quản lý tổng thể hệ thống các quy trình sản xuất đến vận chuyển hàng hóa cho từng nhà bán lẻ cần phải có sự nhất quán trong việc quản lý rõ ràng và đủ thông minh để có thể giúp doanh nghiệp điều hành tốt quá trình kinh doanh. Phần mềm ERP chính là giải pháp công nghệ được tạo ra nhằm mang lại hiệu quả cao nhất, bền vững nhất cho doanh nghiệp buôn bán này, cũng như giúp các chủ doanh nghiệp không phải đầu tư quá nhiều sức lực, thời gian và tinh thần vào việc quản lý hệ thống. Vì vậy nhóm em lựa chọn đề tài sử dụng phần mềm Odoo để triển khai cho cửa hàng Morii Coffee. Dự án ERP này sẽ giúp chúng ta hiểu rõ hơn về cơ cấu, tổ chức, cách hoạt động của một doanh nghiệp trong thực tế, cụ thể là doanh nghiệp về kinh doanh coffee và một số sản

phẩm liên quan. Nắm rõ cách thức hoạt động của một phần mềm ERP. Bắt kịp xu hướng hiện nay trong việc triển khai phần mềm ERP vào doanh nghiệp.

1.4 Phạm vi, mục tiêu dự án

1.4.1 Phạm vi dự án

- Về phạm vi: Ứng dụng ERP vào dự án quản lý của một cửa hàng coffee trên 5 phân hệ chính: Quản lý Bán hàng, Quản lý Mua hàng, Quản lý Sản xuất, Quản lý Xuất kho, Quản lý Nhập kho. Ngoài ra, nhóm còn triển khai thêm phân hệ CRM, Kế toán và Tài chính (Finance & Accounting Management), Point of Sale và e-Commerce.
- Vì giới hạn về thời gian phải hoàn thành và số lượng thành viên nhóm, kinh nghiệm thực tế chưa cao nên đồ án còn dừng lại ở mức báo cáo môn học. Chưa thực hiện được giao dịch với công ty ngoài thực tế để triển khai bàn giao khi hoàn tất.

Ngoài ra, hệ thống còn giới hạn bởi các yếu tố:

- + Chương trình chỉ triển khai trên hệ điều hành Windows – Microsoft máy tính.
- + Áp dụng cho mô hình cửa hàng vừa và nhỏ.

Đối tượng sử dụng: Cho nhân viên của cửa hàng sử dụng để thuận tiện cho việc bán hàng, quản lý về các mặt. Và còn cho các đối tượng khách hàng.

1.4.2 Mục tiêu dự án

- Giúp nhóm hiểu rõ về cơ cấu, tổ chức cách thức hoạt động của một doanh nghiệp cụ thể trong thực tế.
- Nắm rõ cách thức hoạt động của một hệ thống ERP, hiểu rõ mối quan hệ giữa các phân hệ trong hệ thống đó.
- Bắt kịp xu hướng hiện nay trong việc triển khai hệ thống ERP vào việc quản lý doanh nghiệp.

1.5 Các bên liên quan và nhân sự chính

STT	Họ Tên	Bộ phận	Vai trò & trách nhiệm	Liên lạc
1	Nguyễn Quốc Việt	Nhà đầu tư	Chi trả chi phí của dự án	Email: vietnq@uit.edu.vn SĐT:

Bảng 6: Các bên liên quan và nhân sự chính

2 Lý Thuyết Tổng Quan

2.1 Giới thiệu ERP



Ảnh 2.1: Giới thiệu ERP

- ERP là viết tắt của Enterprise Resource Planning hay còn gọi là Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp, bao gồm các công cụ quản lý quy trình kinh doanh chiến lược và mạnh mẽ có thể được sử dụng để quản lý thông tin trong tổ chức. Nói ngắn gọn thì đây là một hệ thống tối ưu hóa các luồng thông tin, vật chất và tiền bạc trong tổ chức.
- Cụ thể hơn, ERP có thể được hiểu như sau:

- + **E-Enterprise:** Và điều cuối cùng chính là doanh nghiệp - thứ mà ERP muốn nhắm tới. Mục đích chính của hệ thống này là kết nối và đồng bộ công việc giữa các phòng ban, cập nhật mọi thông tin cần thiết theo thời gian thật, thêm tính tự động trong hoạt động công ty và giảm sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ.
- + **R-Resource:** Ứng dụng ERP vào trong doanh nghiệp chính là tận dụng được toàn bộ tài nguyên của công ty, đặc biệt là nguồn nhân lực.

Khi doanh nghiệp bắt đầu triển khai hệ thống ERP, cần có sự trao đổi chặt chẽ giữa người quản lý và nhà tư vấn, giai đoạn này sẽ quyết định hơn 50% sự thành công của một hệ thống ERP.

- + **P-Planning:** Hệ thống ERP hỗ trợ công ty lên trước các kế hoạch, nghiệp vụ trong sản xuất, kinh doanh. Phần hoạch định sẽ vạch ra hướng đi cho doanh nghiệp, việc tính toán và dự báo các khả năng có thể phát sinh trong tương lai sẽ tác động tới các hoạt động sau đó.

Ví dụ, phần mềm ERP tính toán chính xác kế hoạch cung ứng nguyên vật liệu cho mỗi sản phẩm dựa theo năng suất, tiến độ, khả năng cung ứng nguyên vật liệu, tránh lượng tồn kho lớn gây đọng vốn.

- Mục tiêu tổng quát của hệ thống này là đảm bảo các nguồn lực thích hợp của doanh nghiệp như nhân lực, vật tư, máy móc và tài chính có sẵn với số lượng đủ khi cần, bằng cách sử dụng các công cụ hoạch định và lên kế hoạch.
- Với ERP, mọi hoạt động của một công ty, từ quản trị nguồn nhân lực, quản lý dây chuyền sản xuất và cung ứng vật tư, quản lý tài chính nội bộ, đến việc bán hàng, tiếp thị sản phẩm, trao đổi với đối tác, khách hàng... đều được thực hiện trên một hệ thống duy nhất. ERP được xem là một giải pháp quản trị doanh nghiệp thành công nhất trên thế giới hiện nay. Nếu triển khai thành công phần mềm ERP, chúng ta sẽ có thể tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cạnh tranh và thêm cơ hội để phát triển vững mạnh.

2.1.1. Đặc điểm của hệ thống ERP

Đặc điểm nổi bật của ERP là một hệ thống phần mềm có thể mở rộng và phát triển theo thời gian theo từng loại hình doanh nghiệp mà không làm ảnh hưởng đến cấu trúc của chương trình.

ERP loại bỏ các hệ thống máy tính riêng lẻ ở các bộ phận trong một doanh nghiệp: Tài chính, Nhân sự, Kinh Doanh, Sản xuất, Kho... ERP sẽ thay thế chúng bằng một chương trình phần mềm hợp nhất phân chia theo các phân hệ phần mềm khác nhau và tạo nên một mối quan hệ thống nhất với nhau. Phần mềm ERP rất linh động trong việc cài đặt các phân hệ theo yêu cầu doanh nghiệp.

Một số đặc điểm khác của ERP bao gồm:

- **Khả năng đồng bộ:** Một phần mềm ERP phải đảm bảo kết nối được với mọi phòng ban cũng như quy trình kinh doanh trong doanh nghiệp. Khả năng liên kết của hệ thống ERP được xét qua ba khía cạnh chính:
 - IT: đảm bảo được kết nối đồng bộ giữa phần mềm và phần cứng một cách ổn định).
 - Phối hợp các phòng ban: đảm bảo sự liên kết của hai hay nhiều phòng ban riêng biệt).
 - Hoạt động của doanh nghiệp: đảm bảo sự phối hợp của project team với các quy trình kinh doanh khác.
- **Sự linh hoạt:** Là khả năng cập nhật thông tin nhanh chóng giúp các phòng ban để có những thay đổi hợp lý và kịp thời theo thời gian thật, đảm bảo vận hành hoạt động có ít độ trễ nhất. Bên cạnh đó, cơ sở dữ liệu phải là Open-source có khả năng chỉnh sửa hay thiết kế các phần mềm phù hợp với từng loại mô hình doanh nghiệp.
- **Tích hợp đầy đủ** các chức năng chỉ trong một phần mềm.
- **Vận hành gần sát** với thời gian thực, hầu như không có độ trễ.
- Chỉ cần **một giao diện** thống nhất dùng cho tất cả các mô – đun.
- Sử dụng **một cơ sở dữ liệu** nền tảng có khả năng hỗ trợ tất cả các ứng dụng.

2.1.2. Các chức năng chính của hệ thống ERP

Một hệ thống ERP bao gồm các chức năng phổ biến sau đây:

- Kế toán tài chính: quản lý tiền mặt, hợp nhất tài chính, quản lý tài sản cố định, đối chiếu và thanh toán, thu tiền mặt.
- Kế toán quản trị: lên ngân sách, tính toán các khoản chi phí.
- Nguồn nhân lực: quản lý, theo dõi các hoạt động tuyển dụng, đào tạo, bồi dưỡng, trả lương, trợ cấp, hưu trí, ...
- Sản xuất: lập hóa đơn, theo dõi đơn đặt hàng, lập kế hoạch, quản lý quy trình làm việc, theo dõi tiến độ, quản lý năng lực nhân viên, quản lý chất lượng, chu trình sản phẩm,...
- Bán hàng: xử lý đơn đặt hàng, định giá, kiểm tra hàng tồn, vận chuyển, phân tích bán hàng, báo cáo bán hàng.
- Quản trị chuỗi cung ứng: lập kế hoạch nhà cung cấp, đơn đặt hàng, mua hàng, kiểm kê số lượng, lưu kho.
- Quản trị dự án: lập kế hoạch, dự trù chi phí, phân chia công việc, thanh toán, tính toán thời gian, đơn vị thực hiện, quản lý hoạt động.
- Quản lý quan hệ khách hàng: liên hệ với khách hàng, theo dõi hoạt động của khách hàng, bán hàng và tiếp thị,...

2.1.3. Ưu điểm của hệ thống ERP

Hiện nay, trên thế giới, hệ thống ERP đang ngày càng được nhiều doanh nghiệp sử dụng để quản trị doanh nghiệp hiệu quả. Hệ thống này có được những ưu thế mà nhiều phần mềm quản trị doanh nghiệp khác không thể có được. Những ưu điểm đó là:

- Tích hợp được tất cả các chức năng chỉ gói gọn trong một phần mềm.
- Hỗ trợ đưa ra quyết định nhanh hơn, chính xác hơn.
- Hạn chế tối đa các lỗi gặp phải trong quá trình nhập liệu, chuyển tiếp thông tin giữa các bộ phận.
- Dễ dàng truy cập dữ liệu ở bất kỳ đâu.
- Cung cấp cái nhìn toàn diện về doanh nghiệp, cung cấp thông tin kịp thời vào bất kỳ thời điểm nào để đưa ra các quyết định chính xác.

- Bảo vệ các dữ liệu nhạy cảm bằng cách hợp nhất các hệ thống an ninh.
- Nâng cao chất lượng và hiệu quả kinh doanh.
- Hỗ trợ đánh giá và quản lý nhân viên hiệu quả.
- Hệ thống ERP khiến một công ty trở nên linh hoạt hơn, dễ dàng thích nghi với mọi biến động, gắn kết tất cả các phòng ban với nhau.
- Tăng cường kinh doanh (nội bộ và bên ngoài).

2.1.4. Hạn chế của hệ thống ERP

Mặc dù được đánh giá cao và đang là một trong những phần mềm được ưa chuộng nhất hiện nay, song hệ thống ERP vẫn tồn tại những khó khăn đối với doanh nghiệp khi triển khai:

- Ưu điểm tùy chỉnh đôi khi cũng có thể là hạn chế. Vì nếu doanh nghiệp không phân tích kỹ quy trình hoạt động của mình, đưa ra những giải pháp hợp lý thì không những không tận dụng tốt được ưu điểm này mà thậm chí có thể gặp nhiều khó khăn hơn so với việc triển khai bằng các phần mềm có bản quyền không có chức năng tùy chỉnh.
- Tái thiết kế quy trình kinh doanh hiện tại để phù hợp với hệ thống ERP có thể hủy hoại khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp.
- Hệ thống ERP có thể tiêu tốn chi phí nhiều hơn so với các giải pháp khác nếu doanh nghiệp không thực hiện nghiêm túc đầy đủ tất cả các bước chuẩn bị. Có một cách giải quyết là sử dụng giải pháp điện toán đám mây (cloud ERP hay ERP online), những doanh nghiệp vừa và nhỏ chỉ cần thanh toán một khoản tiền hàng tháng.
- Cần nhiều thời gian và nhân lực để triển khai: Việc hoàn thiện triển khai hệ thống và đi vào hoạt động một cách suôn sẻ đòi hỏi tốc độ triển khai của bên cung ứng và thời gian làm quen phần mềm ở doanh nghiệp.

2.1.5. Lợi ích của ERP cho doanh nghiệp

- *Đáp ứng nhu cầu chung cho các nhân viên*

Cốt lõi của một hệ thống ERP là giảm thiểu quy trình thu công bằng tự động hóa trong công việc, việc cung cấp thông tin hay quyền truy cập cho nhân viên sẽ được

phân bổ trên ERP dễ dàng. Nhân viên sẽ nhận được các thông tin cơ bản như bộ phận mình làm việc, lương thưởng, bảng chấm công, kho tài liệu (quy định công ty, mẫu hợp đồng, tài liệu đào tạo...). Thêm vào đó là việc phân quyền truy cập dữ liệu công ty theo cấp bậc của nhân viên, giúp kiểm soát những tài liệu quan trọng hay theo dõi được công việc của nhân viên.

– *Tăng hiệu suất sản xuất và xác định rõ ràng quy trình kinh doanh*

Hệ thống phân hệ của ERP yêu cầu xác định quy trình kinh doanh rõ ràng, đòi hỏi phải phân công công việc đầy đủ, điều này sẽ tạo ra quy trình làm việc liền mạch và không rôi rắm. Việc chuẩn hóa quy trình kinh doanh trong hệ thống ERP đồng thời sẽ đưa các kế hoạch sản xuất theo đúng quy trình. Ví dụ nếu không có quy trình này rất dễ tính toán sai và thắt cổ chai kế hoạch sản xuất, rồi không tận dụng hết công suất của máy móc và nhân công.

– *Xử lý đơn hàng hoàn chỉnh*

Quá trình từ khi nhận đơn hàng cho đến khi xuất hóa đơn và ghi nhận doanh thu sẽ được cải thiện bởi ERP. Cụ thể, nhân viên sẽ nhận được thông tin đầy đủ khi nhập đơn hàng vào hệ thống ERP như hạn mức tín dụng của khách hàng, lịch sử mua bán từ phân hệ tài chính, lượng hàng tồn kho từ phân hệ kho, hay lịch trình giao hàng từ phân hệ cung ứng.

– *Hạn chế sai lầm trong việc nhập dữ liệu*

Có nhiều sự cố đã từng xuất hiện khi chuyển dịch dữ liệu qua từng bộ phận, như khi hóa đơn phòng kinh doanh là “16” đơn hàng nhưng nét chữ không rõ ràng dẫn đến kế toán nhập thành “10” đơn hàng, hay nhầm lẫn khi điền sai tên, địa chỉ khách hàng. Việc này ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động cũng như danh tiếng của công ty. Nhờ ERP mọi công việc đều đã được đưa lên hệ thống ngoài ra tài liệu sẽ được chia sẻ giữa các phòng ban, tiết kiệm nguồn nhân lực và giảm thiểu sai sót không đáng có.

– *Nghiệp vụ kế toán tin cậy*

Hệ thống ERP cung cấp module kế toán giúp công ty giảm thiểu nhầm lẫn mà nhân viên có thể gây ra trong hạch toán thủ công. Các phần mềm hoặc phân hệ kế toán

này thường được thiết kế theo quy chuẩn quốc tế, nhưng hiện nay nhiều công ty đã có những thiết kế riêng theo đúng quy chuẩn kế toán Việt Nam như Magenest.

2.1.6. Ứng dụng ERP trong doanh nghiệp

- *Xây dựng một quy trình chuẩn xác, thống nhất*

Việc ứng dụng ERP trong doanh nghiệp sẽ giúp chúng ta xây dựng nên quy trình chuẩn xác, thống nhất, sở hữu một luồng vận hành trơn tru. Với một quy trình chuẩn xác, thống nhất, mỗi khi có một sự thay đổi hay cập nhật nào đó từ hệ thống hoặc từ các bên liên quan, doanh nghiệp sẽ rất dễ dàng bổ sung, điều chỉnh thông tin, dữ liệu hợp lý và kịp thời nhất. Chẳng hạn, với một quy trình xử lý về tài chính – kế toán trong ERP tuân theo chuẩn mực kế toán Việt Nam, khi có những sự thay đổi mới về quy định hay thông tư, doanh nghiệp sẽ được ERP cập nhật ngay những thông tin, dữ liệu mới một cách hết sức đơn giản, nhanh chóng mà vô cùng chính xác.

- *Hỗ trợ xây dựng các kế hoạch chính xác, hiệu quả*

Ứng dụng ERP trong doanh nghiệp hỗ trợ rất nhiều trong việc xem xét, tính toán, dự báo những khả năng có thể sẽ xảy ra trong quá trình điều hành các hoạt động kinh doanh – sản xuất của doanh nghiệp. Từ đó, doanh nghiệp có thể lên kế hoạch chính xác và hiệu quả các nội dung công việc, hoạt động quan trọng, cần thiết trong quá trình sản xuất – kinh doanh của mình. Chẳng hạn, hệ thống ERP sẽ hỗ trợ doanh nghiệp hoạch định chiến lược giá, khuyến mãi – chiết khấu, những cách thức mua hàng hay tính toán hướng mua nguyên vật liệu, xây dựng mô hình sản xuất tối ưu... Ứng dụng ERP hỗ trợ xây dựng các kế hoạch sẽ giúp doanh nghiệp giảm tối đa những lỗi sai sót trong quá trình xử lý nghiệp vụ sản xuất, kinh doanh, mua bán.

- *Đồng bộ hóa dữ liệu trong một hệ thống duy nhất*

Hầu hết mỗi phòng ban, bộ phận trong doanh nghiệp như bộ phận kế toán, phòng kinh doanh, phòng Marketing hay đội bán hàng... đều sở hữu những dữ liệu riêng biệt. Khi doanh nghiệp tiến hành rà soát, kiểm tra, chắc chắn sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn, rắc rối như: không thể xác định chính xác những lỗi sai thuộc trách nhiệm của phòng ban, bộ phận nào, không thể tập hợp đầy đủ toàn bộ dữ liệu hay không thể hoàn toàn kiểm soát triệt để dữ liệu,... Với việc ứng dụng ERP trong doanh nghiệp, chúng ta sẽ dễ dàng tập trung tất cả dữ liệu từ mọi phòng ban, bộ phận trong

công ty vào một cơ sở quản lý dữ liệu chung. Từ đó, mỗi nhân viên, phòng ban, bộ phận trong doanh nghiệp có thể chia sẻ thông tin, kiểm tra và đối soát với nhau một cách chính xác, minh bạch và thuận tiện nhất.

- *Chuẩn hóa mọi thông tin về nhân sự trong doanh nghiệp*

Việc kiểm soát toàn bộ thông tin về nhân sự trong công ty sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu mọi dữ liệu về họ được tập trung lại một vị trí. Doanh nghiệp sẽ thực hiện các thao tác nghiệp vụ dành cho các nhân viên như tính lương – thưởng, quản lý – phân bổ các vị trí... một cách nhanh chóng và hiệu quả hơn rất nhiều. Một nhược điểm nữa nếu doanh nghiệp quản lý nhân sự bằng tay chính là sự chính xác về giờ giấc làm việc – ra về. Đôi khi, phòng Nhân sự sẽ áp dụng một số phương pháp kiểm soát không sát sao, cẩn thận, tạo ra nhiều sai sót về lâu dài. Với việc ứng dụng ERP trong doanh nghiệp để quản lý nhân sự, doanh nghiệp sẽ tránh tối đa những lỗi sai từ việc kiểm soát bằng tay này.

- *Hỗ trợ công việc kế toán được chính xác*

Với việc ứng dụng ERP trong doanh nghiệp, các dữ liệu kế toán – tài chính được lưu trữ trên hệ thống, giúp giảm bớt được những lỗi sai sót, thiếu hụt, nhầm lẫn khi lưu trữ bằng giấy và bằng file Excel offline.

- *Giúp tích hợp mọi thông tin khách hàng*

Khi ứng dụng ERP trong doanh nghiệp, mỗi đơn hàng của khách hàng đều sẽ được chuẩn hóa theo đúng một quy trình tự động duy nhất:

- + Đầu tiên là lúc doanh nghiệp nhận đơn hàng.
- + Tiếp theo, đơn hàng sẽ được doanh nghiệp đóng gói và giao đi cho khách hàng.
- + Cuối cùng là đến bước bộ phận tài chính tiến hàng xuất hóa đơn.

Mọi thông tin khách hàng đều sẽ được ghi nhận lại và chuẩn hóa trên một nguồn dữ liệu duy nhất. Việc chuẩn hóa này sẽ giúp doanh nghiệp sở hữu nguồn thông tin đảm bảo tính chính xác và đầy đủ hơn rất nhiều.

Không những vậy, phần mềm ERP còn giúp doanh nghiệp theo dõi đơn hàng một cách dễ dàng, tạo nên sự gắn kết và phối hợp ăn ý, nhịp nhàng giữa phòng kinh doanh, bộ phận kho và đội giao hàng ở những địa điểm khác nhau trong cùng một thời điểm.

- *Giúp doanh nghiệp chuẩn hóa và tăng hiệu suất sản xuất*

Phần mềm ERP có khả năng phân hệ, hoạch định và quản lý việc sản xuất của doanh nghiệp. Với những thông tin, dữ liệu nhận được mang tính chính xác, rõ ràng, doanh nghiệp sản xuất có thể nhanh chóng nhận định và loại bỏ những điểm kém hiệu quả trong quy trình sản xuất của mình.

Nếu doanh nghiệp không ứng dụng phần mềm ERP và xây dựng kế hoạch sản xuất theo hướng thủ công, doanh nghiệp sẽ rất dễ tính toán sai và gây nên nhiều nhược điểm – lỗ hổng trong quy trình sản xuất. Chính những lỗ hổng này sẽ là nguồn gốc gây nên tình trạng công suất của máy móc, thiết bị cũng như năng suất, hiệu quả làm việc của đội ngũ công nhân không được tối ưu.

Nói theo một cách khác, ứng dụng ERP chính là triển khai một hệ thống hoạch định cho việc sản xuất trở nên hiệu quả hơn để từ đó, doanh nghiệp có thể cắt giảm chi phí sản xuất trên mỗi sản phẩm, giúp doanh thu và lợi nhuận của mình ngày càng tăng trưởng hơn.

Hệ thống ERP đã hỗ trợ cho rất nhiều doanh nghiệp lớn, thu về hàng tỷ đô la, mặc dù chi phí các doanh nghiệp phải chi trả cho hệ thống quản lý này khá lớn. Nhưng các doanh nghiệp đa quốc gia trên thế giới đã chứng minh rằng đây là một sự đầu tư thông minh. Thực tế đã chứng minh, hệ thống này giúp doanh nghiệp tiết kiệm tối đa nguồn lực, kiểm soát hiệu quả các hoạt động kinh doanh. Vì thế, mặc dù ban đầu ERP sinh ra để phục vụ quá trình quản lý cho các doanh nghiệp lớn, nhưng ngày càng có nhiều doanh nghiệp vừa và nhỏ sử dụng hệ thống ERP cho quá trình quản trị doanh nghiệp của chính công ty mình.

2.2 Giới thiệu nền tảng triển khai

Phần mềm triển khai: Odoo 8.0

2.2.1. Tổng quan về Odoo

Odoo là một phần mềm quản trị doanh nghiệp mã nguồn mở được phát triển bởi Fabien Pinckaers cùng cộng sự. Được biết đến nhiều hơn với tên gọi OpenERP và trước đó là TinyERP, từ phiên bản 8.0 trở đi OpenERP được đổi tên thành Odoo.



Ảnh 2.2: Giới thiệu Odoo

Odoo là một phần mềm ERP mã nguồn mở (open-source), nghĩa là khả năng tùy chỉnh và phát triển các tính năng của phần mềm này là vô hạn. Cụ thể hơn, ngoài các phân hệ hay module cơ bản của Odoo như POS, CRM, quản lý kho, quản lý nhân sự,... thì Odoo cho phép bạn hoàn toàn chỉnh sửa hay thêm bớt những tính năng hoặc tạo ra các phân hệ mới mà bạn mong muốn. Ngoài ra, Odoo còn cung cấp các tính năng bảo mật cho các cộng đồng về công nghệ kinh doanh và phát triển phần mềm trên toàn thế giới.

2.2.2. Các phân hệ mà hệ thống Odoo hỗ trợ như:

- Phân hệ Quản lý Quan hệ Đối tác & Khách hàng (CRM)
- Phân hệ Quản lý Bán hàng và Doanh số (Sales Management)
- Phân hệ Quản lý Mua hàng (Purchase Management)
- Phân hệ Kế toán & Tài chính (Finance & Accounting Management)
- Phân hệ Kho (Warehouse)
- Phân hệ Lịch biểu (Calendar)
- Phân hệ Xây dựng website doanh nghiệp (Website Builder)



Ảnh 2.3: Các phân hệ mà Odoo hỗ trợ

2.2.3. Các tính năng của Odoo

- Trình tạo trang web
- Mỗi đơn hàng sẽ giúp tăng doanh thu
- Phân tích hiệu suất của bạn với Google Analytics
- Nhắm mục tiêu bất kỳ ngôn ngữ và đa ngôn ngữ
- Công cụ ORM và SEO
- Quản lý sản phẩm và hàng tồn kho hiệu quả
- Nhiều phương thức thanh toán
- Kiểm tra - Thanh toán một bước được tối ưu hóa
- Thêm Live chat
- Ứng dụng viết blog
- Phân tích bán hàng
- Gắn gũi hơn với người mua hàng của bạn



Ảnh 2.4: Các chức năng của Odoo

2.2.4. Các bước triển khai Odoo

- Xác định mục tiêu, nâng cao nhận thức và quyết tâm triển khai Odoo
- Lựa chọn quản lý dự án phù hợp, đáp ứng đủ các tiêu chí
- Lựa chọn đối tác tư vấn triển khai uy tín và giàu kinh nghiệm
- Xác định kế hoạch triển khai
- Trang bị kiến thức cho các thành viên tham gia dự án triển khai Odoo
- Chạy thử
- Chuẩn hóa dữ liệu
- Giám sát triển khai sau giai đoạn Go-live



Ảnh 2.5: Các bước triển khai Odoo

2.3 Mô tả bài toán ứng dụng ERP vào đề tài hay Case Study

Đề tài xây dựng: Xây dựng và triển khai hệ thống ERP cho cửa hàng Coffee

Master Data:

2.3.1. Danh mục sản phẩm

Nhóm đã cập nhật được 12 danh mục sản phẩm.

Product Categories	
Create or Import	
<input type="checkbox"/>	Name
<input type="checkbox"/>	All
<input type="checkbox"/>	All / Đồ ăn vặt
<input type="checkbox"/>	All / Đồ ăn vặt / Bánh mặn
<input type="checkbox"/>	All / Đồ ăn vặt / Bánh ngọt
<input type="checkbox"/>	All / Đồ ăn vặt / Hạt
<input type="checkbox"/>	All / Đồ ăn vặt / Snack
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống / Cà phê
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống / Khác
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống / Trà
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống / Trà sữa
<input type="checkbox"/>	All / Đồ uống / Trà trái cây
<input type="checkbox"/>	All / Topping

Ảnh 2.6: Danh sách danh mục sản phẩm

2.3.2. Sản phẩm

Nhóm đã tạo được tất cả hơn 150 sản phẩm và trong đó có hơn 55 sản phẩm bán ra thị trường

Create or Import 1-80 of 182

<input type="checkbox"/>	Name	Internal Category	Product Type	Status	Quantity On Hand	Forecast Quantity	Available to promise
<input type="checkbox"/>	Đào ngâm	All / Topping	Consumable		47.000	47.000	47.000
<input type="checkbox"/>	Bánh plan	All / Topping	Consumable		19.000	19.000	19.000
<input type="checkbox"/>	Trân châu đen	All / Topping	Consumable		100.000	100.000	100.000
<input type="checkbox"/>	Thạch trái cây	All / Topping	Consumable		99.000	99.000	99.000
<input type="checkbox"/>	Thạch củ nǎng	All / Topping	Consumable		97.000	97.000	97.000
<input type="checkbox"/>	espresso	All / Đồ uống / Khác	Consumable		100.000	100.000	100.000
<input type="checkbox"/>	Trà dâu rừng	All / Đồ uống / Trà trái cây	Consumable		5.000	5.000	5.000
<input type="checkbox"/>	Trà đào cam sả	All / Đồ uống / Trà trái cây	Consumable		7.000	7.000	7.000
<input type="checkbox"/>	Trà gừng	All / Đồ uống / Trà	Consumable		8.000	8.000	8.000
<input type="checkbox"/>	Trà hoa cúc	All / Đồ uống / Trà	Consumable		8.000	8.000	8.000
<input type="checkbox"/>	Trà sen vàng	All / Đồ uống / Trà	Consumable		9.000	9.000	9.000
<input type="checkbox"/>	Bạc xù	All / Đồ uống / Cà phê	Consumable		18.000	18.000	18.000
<input type="checkbox"/>	Thạch phô mai	All / Topping	Consumable		20.000	20.000	20.000
<input type="checkbox"/>	Hạt dừa	All / Đồ ăn vặt / Hạt	Consumable		4.000	4.000	4.000
<input type="checkbox"/>	Hạt hướng dương	All / Đồ ăn vặt / Hạt	Consumable		8.000	8.000	8.000
<input type="checkbox"/>	Hạt hạnh nhân	All / Đồ ăn vặt / Hạt	Consumable		6.000	6.000	6.000
<input type="checkbox"/>	Hạt dẻ cười	All / Đồ ăn vặt / Hạt	Consumable		7.000	7.000	7.000
<input type="checkbox"/>	Trà sữa truyền thống	All / Đồ uống / Trà sữa	Consumable		3.000	3.000	3.000
<input type="checkbox"/>	Trà sữa olong	All / Đồ uống / Trà sữa	Consumable		8.000	9.000	9.000

Ảnh 2.7: Danh sách tất cả các sản phẩm

 Đào ngâm 1 Variants Price: 10.00 On hand: 50.000 Unit(s) Available to promise: 50.000 Unit(s)	 Bánh plan 1 Variants Price: 10.00 On hand: 20.000 Unit(s) Available to promise: 20.000 Unit(s)	 Trân châu đen 1 Variants Price: 10.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)
 Thạch trái cây 1 Variants Price: 10.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)	 Thạch củ nǎng 1 Variants Price: 10.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)	 espresso 1 Variants Price: 40.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)
 Trà dâu rừng 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Trà đào cam sả 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Trà gừng 1 Variants Price: 20.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Trà hoa cúc 1 Variants Price: 20.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Trà sen vàng 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Bạc xù 1 Variants Price: 25.00 On hand: 20.000 Unit(s) Available to promise: 20.000 Unit(s)
 Thạch phô mai 1 Variants Price: 5.00 On hand: 20.000 Unit(s) Available to promise: 20.000 Unit(s)	 Hạt dừa 1 Variants Price: 15.00 On hand: 0.000 Unit(s) Available to promise: 0.000 Unit(s)	 Hạt hướng dương 1 Variants Price: 15.00 On hand: 0.000 Unit(s) Available to promise: 0.000 Unit(s)

Ảnh 2.8: Danh sách các sản phẩm

 Hạt hạnh nhân 1 Variants Price: 30.00 On hand: 0.000 Unit(s) Available to promise: 0.000 Unit(s)	 Hạt dẻ cười 1 Variants Price: 30.00 On hand: 0.000 Unit(s) Available to promise: 0.000 Unit(s)	 Trà sữa truyền thống 1 Variants Price: 25.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Trà sữa olong 1 Variants Price: 30.00 On hand: 9.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Trà sữa Morii 1 Variants Price: 40.00 On hand: 9.000 Unit(s) Available to promise: 9.000 Unit(s)	 Trà sữa kem cheese 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Khô gà 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Da cá 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Khô bò 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Bánh Bông Lan Trứng Muối 1 Variants Price: 20.00 On hand: 20.000 Unit(s) Available to promise: 20.000 Unit(s)	 Bánh Mì Morii 1 Variants Price: 35.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Bánh Mì Que 1 Variants Price: 15.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Bánh Mousse Chanh Dây 1 Variants Price: 35.00 On hand: 9.000 Unit(s) Available to promise: 9.000 Unit(s)	 Bánh Mousse Đào 1 Variants Price: 35.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Bánh Mousse Socola 1 Variants Price: 39.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)

Ảnh 2.9: Danh sách các sản phẩm (tt)

 Bánh Sừng Bò 1 Variants Price: 18.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Mochi Kem Dâu 1 Variants Price: 19.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Mochi Gà Con 1 Variants Price: 19.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Mochi Kem Đào 1 Variants Price: 19.00 On hand: 9.000 Unit(s) Available to promise: 9.000 Unit(s)	 Mochi Kem Socola 1 Variants Price: 19.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Mocha 1 Variants Price: 40.00 On hand: 9.000 Unit(s) Available to promise: 9.000 Unit(s)
 Latte 1 Variants Price: 40.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Trà vải 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Caramel macchiato 1 Variants Price: 40.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Cappuccino 1 Variants Price: 40.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Cà phê sữa 1 Variants Price: 25.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Cà phê cốt dừa 1 Variants Price: 25.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)
 Americano 1 Variants Price: 30.00 On hand: 10.000 Unit(s) Available to promise: 10.000 Unit(s)	 Kem macchiato 1 Variants Price: 5.00 On hand: 50.000 Unit(s) Available to promise: 50.000 Unit(s)	 Kem phô mai 1 Variants Price: 5.00 On hand: 50.000 Unit(s) Available to promise: 50.000 Unit(s)

Ảnh 2.10: Danh sách các sản phẩm (tt)

 Trân châu trắng 1 Variants Price: 10.00 On hand: 99.000 Unit(s) Available to promise: 99.000 Unit(s)	 Thạch cà phê 1 Variants Price: 10.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)	 Thạch khoai môn 1 Variants Price: 10.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)
 Sương sáo 1 Variants Price: 10.00 On hand: 150.000 Unit(s) Available to promise: 150.000 Unit(s)	 Nhân 1 Variants Price: 5.00 On hand: 96.000 Unit(s) Available to promise: 95.000 Unit(s)	 Ngô cay 1 Variants Price: 30.00 On hand: 49.000 Unit(s) Available to promise: 49.000 Unit(s)
 Khô heo 1 Variants Price: 30.00 On hand: 72.000 Unit(s) Available to promise: 72.000 Unit(s)	 Trà lài 1 Variants Price: 20.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)	 Mít sấy 1 Variants Price: 25.00 On hand: 100.000 Unit(s) Available to promise: 100.000 Unit(s)
 Cà phê đen 1 Variants Price: 20.00 On hand: 98.000 Unit(s) Available to promise: 98.000 Unit(s)		

Ảnh 2.11: Danh sách các sản phẩm (tt)

2.3.3. Nhà cung cấp

Nhóm đã nhập được 9 nhà cung cấp

Suppliers			
Create or Import			1-33 of 33
<input type="checkbox"/> Công ty cà phê Việt - Best Barista	028 6660 5898		
<input type="checkbox"/> Công ty Cổ Phần Cafe Nguyên Chất Tây Nguyên	0944334343	cskh@caphenguyenchat.vn	
<input type="checkbox"/> Công ty TNHH Cà Phê HDGiaLai	1800 2030	caphehdgialai@gmail.com	
<input type="checkbox"/> Công ty TNHH Nosavi - Ritachi Coffee	0932126186	ritachicoffee@gmail.com	
<input type="checkbox"/> Doanh nghiệp Nhất Hương – Nguyễn Liêu Pha Ché TPHCM	028 8120 333		
<input type="checkbox"/> Siêu thị nguyên liệu	0964 509 142		
<input type="checkbox"/> Tiệm bánh Baker	0315249625	tiembanhbaker@gmail.com	
<input type="checkbox"/> Tiệm bánh ngọt PALTI	0836952415	palti@gmail.com	
<input type="checkbox"/> Tiệm tạp hóa UIT	0954785635		

Ảnh 2.12: Danh sách các nhà cung cấp

2.3.4. Khách hàng

Nhóm đã nhập được hơn 100 khách hàng

Customers			
Create or Import		Customers x	
	Name	Phone	Email
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Anh Kiết	0348630164	20521498@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Đăng Khoa	0799646519	20520585@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Đạt	0335163136	20520434@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Đỗ Thành Nhân	0707310381	20520668@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Đức Thuần	0914018053	20521993@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Duy Tài	0335586347	20520299@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hải Đăng	0786953039	20521158@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hoài Linh	0707868084	20521534@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hoàng Nhật	0389479682	20520673@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hoàng Trung	0919112751	20522071@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hữu Hiệu	0966518084	20520506@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hữu Thắng	0868150937	20520759@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Minh Cường	0982076237	20520422@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Minh Hiếu	0328357464	20521326@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Ngọc Hiền	0812922219	20520496@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Ngọc Thảo	0352811100	20521933@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Ngọc Trung Kiên	0386155348	20520599@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Quang Huy	0937076643	20521330@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Quốc Trung	0378269526	20522073@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Thành Phát	0776695664	20520270@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Thị Kim Liên	0344134610	20520909@gm.uit.edu.vn
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Thị Thảo Hồng	0334586738	20520192@gm.uit.edu.vn

Ảnh 2.13: Danh sách khách hàng

2.3.5 Người dùng

Nhóm đã có 6 người dùng, trong đó có Morii Coffee nắm quyền admin

Users			
Create or Import		Regular users only (no share user) x	
	Name	Login	Language
<input type="checkbox"/>	Morii Coffee	MoriiCoffee.UIT@gmail.com	English
<input type="checkbox"/>	Nguyễn Hữu Long	20521569@gm.uit.edu.vn	English
<input type="checkbox"/>	Trần Hoài Nam	20521636@gm.uit.edu.vn	English
<input type="checkbox"/>	Trần Thị Mỹ Nhung	20520267@gm.uit.edu.vn	English
<input type="checkbox"/>	Trần Thị Ngọc Ánh	20521083@gm.uit.edu.vn	English
<input type="checkbox"/>	Trần Trọng Tín	20520811@gm.uit.edu.vn	English

Ảnh 2.14: Danh sách người dùng

2.3.6 Kho

Hệ thống có 1 kho duy nhất

Warehouses		
Create or Import		
<input type="checkbox"/> Warehouse Name	Location Stock	Address
<input type="checkbox"/> Nhà kho Morii	My_WH/Stock	khu phố 6, phường Linh Trung, tp Thủ Đức, tp HCM

Ảnh 2.15: Danh sách nhà kho

2.3.7 Địa điểm kho

Có 1 địa điểm kho

Locations	
Create or Import	
<input type="checkbox"/> Location Name	Location Type
<input type="checkbox"/> My_WH	Internal Location

Ảnh 2.16: Danh sách địa điểm kho

2.3.8 Công nợ khách hàng

Nhóm đã nhập được hơn 60 báo giá

Create or Import					
<input type="checkbox"/>	Order Number	Date	Customer	Salesperson	Total
<input type="checkbox"/> SO117	12/05/2022 14:25:20	Hà Danh Tuấn	Morii Coffee	62.750	Done
<input type="checkbox"/> SO116	12/03/2022 01:58:41	Morii Coffee	Morii Coffee	36.500	Sale to Invoice
<input type="checkbox"/> SO115	12/03/2022 01:01:12	Trần Thị Ngọc Ánh	Morii Coffee	68.000	Done
<input type="checkbox"/> SO114	12/02/2022 23:59:19	Hà Danh Tuấn	Morii Coffee	89.250	Done
<input type="checkbox"/> SO113	12/02/2022 23:57:06	Trần Thị Ngọc Ánh	Morii Coffee	63.000	Sales Order
<input type="checkbox"/> SO112	12/02/2022 22:15:18	Trần Thị Ngọc Ánh	Morii Coffee	57.250	Done
<input type="checkbox"/> SO111	12/02/2022 22:11:31	Hà Danh Tuấn	Morii Coffee	83.500	Done
<input type="checkbox"/> SO110	12/02/2022 15:21:45	Morii Coffee	Morii Coffee	26.250	Sale to Invoice
<input type="checkbox"/> SO108	12/02/2022 03:50:25	Hà Danh Tuấn	Morii Coffee	68.250	Done
<input type="checkbox"/> SO107	12/02/2022 01:49:35	Morii Coffee	Morii Coffee	47.250	Done
<input type="checkbox"/> SO106	11/08/2022 23:54:00	Trần Thị Ngọc Ánh	Morii Coffee	93.200	Sales Order
<input type="checkbox"/> SO105	11/07/2022 23:11:22	Morii Coffee	Morii Coffee	56.700	Sales Order
<input type="checkbox"/> SO104	11/07/2022 16:41:22	Tăng Phạm Hoàng Hiệp	Morii Coffee	105.000	Done
<input type="checkbox"/> SO103	11/07/2022 16:40:04	Phạm Quang Hòa	Morii Coffee	108.950	Done
<input type="checkbox"/> SO102	11/07/2022 16:38:41	Phạm Ngọc Sỹ	Morii Coffee	110.250	Done
<input type="checkbox"/> SO101	11/07/2022 16:37:29	Phạm Ngọc Nguyên	Morii Coffee	41.500	Done
<input type="checkbox"/> SO100	11/07/2022 16:33:40	Phạm Lê Dịu Ái	Morii Coffee	76.650	Done
<input type="checkbox"/> SO099	11/07/2022 16:32:18	Phạm Hoàng Tâm	Morii Coffee	57.750	Done
<input type="checkbox"/> SO098	11/07/2022 16:31:00	Phạm Hoàng Ngọc Anh	Morii Coffee	83.500	Done
<input type="checkbox"/> SO097	11/07/2022 16:29:29	Nông Tiến Dũng	Morii Coffee	103.950	Done

Ảnh 2.17: Danh sách báo giá

3 Quy trình nghiệp vụ hệ thống

3.1. Tổng quan hệ thống

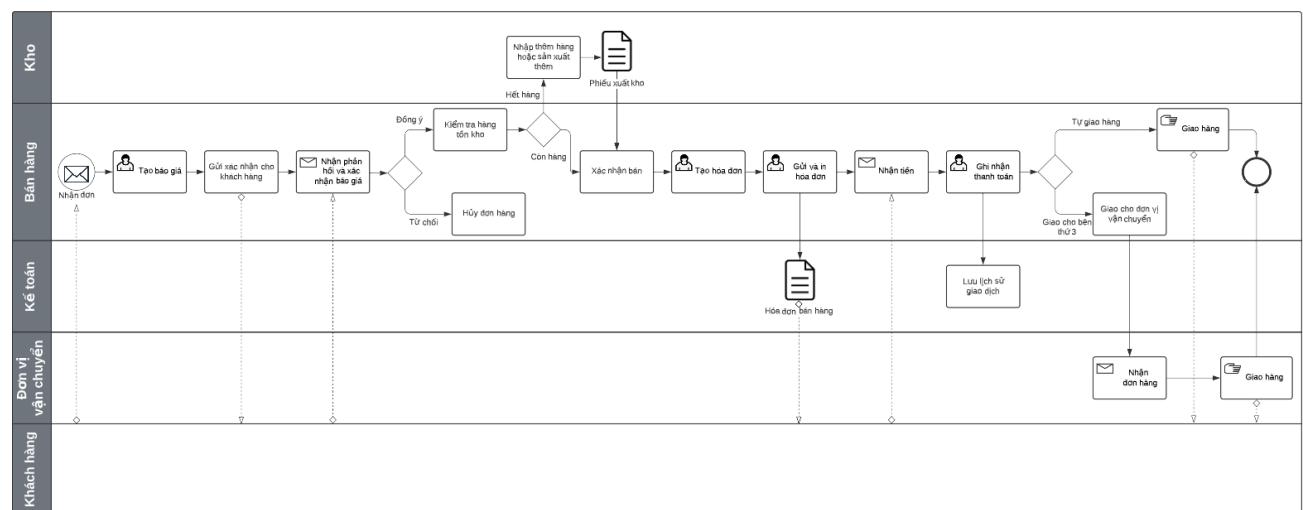
- Tên cửa hàng: Morii Coffee
- Phương thức điều hành: điều hành thủ công kết hợp với phần mềm Odoo
- Phương thức hoạt động: trao đổi, mua, sản xuất, bán các sản phẩm quán coffee thu lại lợi nhuận cho cửa hàng (hình thức chính là B2C)
- Thời gian triển khai: 10/2022
- Địa điểm triển khai: thành phố Thủ Đức – thành phố Hồ Chí Minh
- Module triển khai:
 - + CRM
 - + Sales Management
 - + Point of Sale
 - + Accounting and Finance
 - + Purchase Management
 - + Warehouse Management
 - + Manufacturing
 - + Online Billing
 - + Reporting
 - + eCommerce
 - + Live chat
 - + Blogs
 - + Product Ratings
- Mô hình kinh doanh cửa hàng bao gồm các quy trình từ khâu nhập hàng, sản xuất, bán hàng, quản lý kho, quản lý các hoạt động tài chính đến khâu chăm sóc khách hàng. Mô hình kinh doanh của nhóm phụ thuộc vào nhiều yếu tố: khách hàng, nhà cung cấp, môi trường kinh doanh, ...
- Cơ hội: Ngày nay, bên cạnh việc học ở trường thì rất nhiều sinh viên cần một nơi để thư giãn, chạy deadlines cho mình. Đây cũng chính là cơ hội lớn cho Morii để thử sức trên thị trường này. Để thu hút được nhiều sinh viên đến với Morii, cần phải tạo được một không gian yên tĩnh, thoải mái giúp cho những bạn sinh viên

có thể thư giãn, tập trung hoàn thành công việc của riêng mình. Bên cạnh đó, giá cả cũng cần phải hợp lý và Menu quán phải phong phú để thu hút được nhiều bạn sinh viên hơn.

- Rủi ro: Sự cạnh tranh giữa thị trường khá cao
- Nhân sự:
 - + Nhân sự quản lý: Ban giám đốc (5 người)
 - + Nhân sự làm việc: trong giai đoạn đầu sẽ chưa thuê (ban quản lý sẽ làm việc), sau đó tùy vào số lượng sinh viên tới quán sẽ mở rộng quy mô thuê thêm nhân sự.

3.2. Quy trình Bán hàng

3.2.1. BPMN



Ảnh 3.1: Sơ đồ BPMN Quy trình bán hàng

3.2.2. Đặc tả

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Tạo báo giá	Nhân viên bán hàng	Tạo báo giá có chứa thông tin sản phẩm cho khách hàng cần mua
2	Gửi mail cho khách hàng	Nhân viên bán hàng	Gửi email báo giá đã tạo cho khách hàng

3	Nhận phản hồi và xác nhận báo giá	Nhân viên bán hàng	Nhận phản hồi từ khách hàng. Nếu khách hàng đồng ý thì xác nhận báo giá, nếu không đồng ý thì hủy báo giá.
4	Kiểm tra hàng tồn kho	Nhân viên bán hàng	Gửi thông tin đơn hàng cho bộ phận kho nhằm kiểm tra sản phẩm còn hàng hay hết hàng
5	Nhập thêm hàng hoặc sản xuất thêm	Nhân viên kho	Nhập thêm sản phẩm hoặc sản xuất thêm để bán cho khách hàng
6	Hủy đơn hàng	Nhân viên bán hàng	Hủy đơn hàng nếu khách hàng không đồng ý báo giá
7	Xác nhận bán	Nhân viên bán hàng	Xác nhận bán sản phẩm khi số lượng đã đáp ứng điều kiện
8	Tạo hóa đơn	Nhân viên bán hàng	Tạo hóa đơn bán hàng
9	Gửi và in hóa đơn	Nhân viên bán hàng	Gửi thông tin và in hóa đơn bán hàng cho khách hàng
10	Nhận tiền	Nhân viên bán hàng	Nhận tiền từ khách hàng khi khách hàng thanh toán
11	Ghi nhận thanh toán	Nhân viên bán hàng	Ghi nhận thông tin thanh toán sau khi nhận tiền từ khách hàng
12	Lưu lịch sử giao dịch	Kế toán	Lưu thông tin giao dịch vào hệ thống
13	Giao hàng	Đơn vị vận chuyển	Giao hàng cho khách hàng
14	Giao cho đơn vị vận chuyển	Nhân viên bán hàng	Tiến hành giao cho bộ phận giao hàng

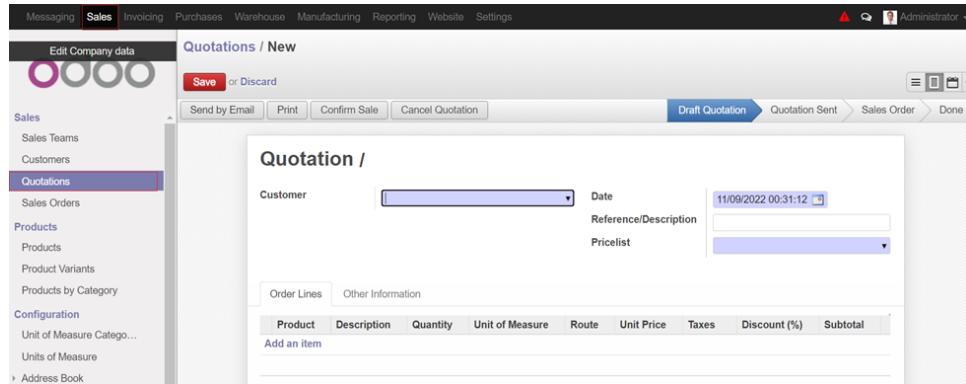
15	Nhận đơn hàng	Đơn vị vận chuyển	Tiếp nhận đơn hàng từ bên bán hàng để giao cho khách hàng
----	---------------	-------------------	---

Bảng 7: *Đặc tả Quy trình Bán hàng*

3.2.3. Minh họa

- Tạo đơn hàng

Để tạo báo giá cho khách hàng ta vào Sale → Quotation → Create



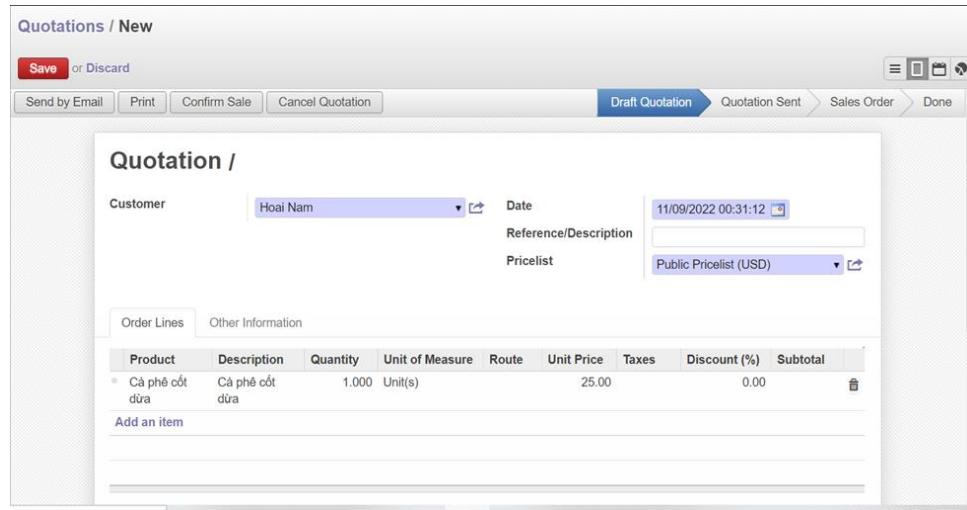
Ảnh 3.2: *Tạo báo giá*

Ảnh 3.3: *Lựa chọn khách hàng và sản phẩm trên báo giá*

Sau khi lựa chọn khách hàng và sản phẩm thì click vào nút Save để lưu thông tin, sau khi Save thì số tiền mới hiển thị chính xác.

- Gửi và in báo giá

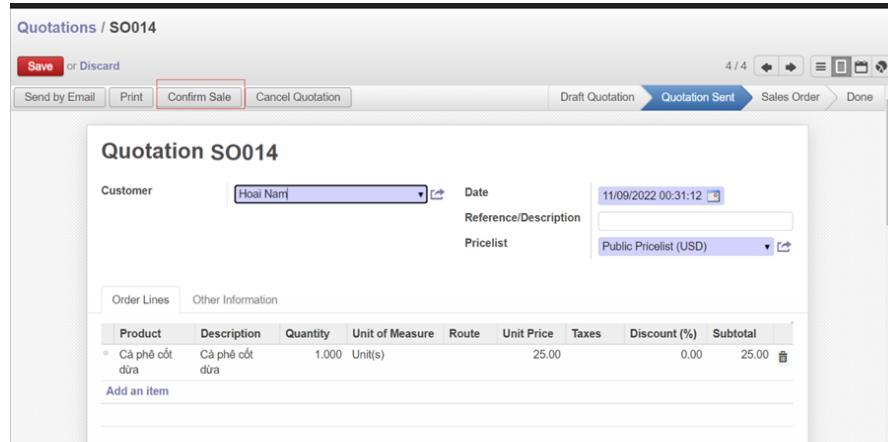
Để gửi báo giá cho khách hàng ta click vào nút Send by Email



Ảnh 3.4: Gửi và in báo giá

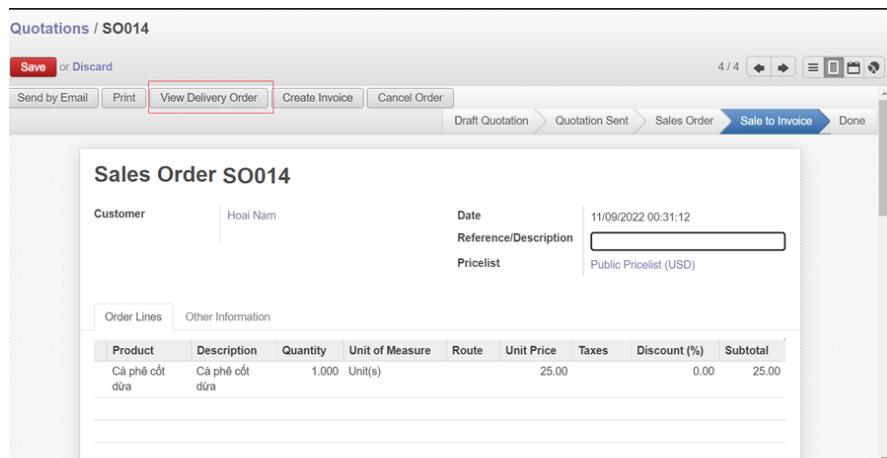
- Xác nhận đơn hàng

Để xác nhận đơn hàng, người dùng click vào nút Confirm Sale, sau khi click vào nút Confirm Sale thì quy trình chuyển sang trạng thái Sale to Invoice để vận chuyển và xuất hóa đơn cho khách hàng.

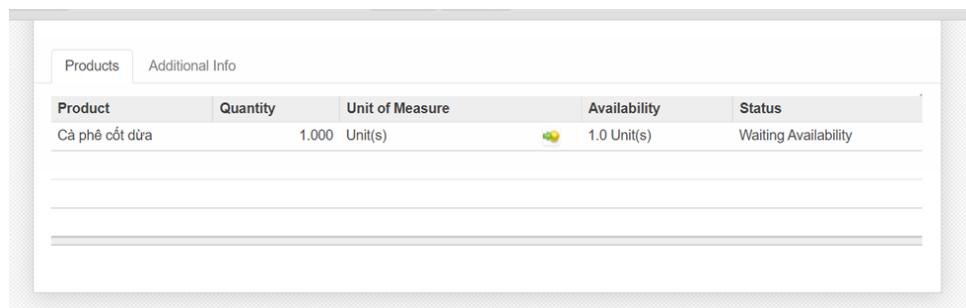


Ảnh 3.5: Giao diện xác nhận đơn hàng

Để xuất hàng và xuất hóa đơn, cần kiểm tra tình trạng sẵn có của sản phẩm, ta click vào nút View Delivery Order để kiểm tra hàng trong kho.



Ảnh 3.6: Đơn hàng chuẩn bị hoàn thành



Ảnh 3.7: Kiểm tra tình trạng hàng hóa

- Kiểm tra hàng trong kho

Trong giao diện Kiểm tra hàng, ta thấy rằng trạng thái của sản phẩm là Waiting Availability (điều này có nghĩa là sản phẩm đang chờ kiểm tra số lượng theo nhu cầu đặt hàng của khách hàng). Click vào Check Availability để kiểm tra hàng. Hiện tại sản phẩm có đủ hàng.

WH/OUT/00014

Partner	Hoai Nam	Creation Date	11/09/2022 00:39:52
		Scheduled Date	11/16/2022 00:31:12
		Source Document	SO014

Products Additional Info

Product	Quantity	Unit of Measure	Availability	Status
Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		1.0 Unit(s) Available

Ảnh 3.8: Hoàn thành kiểm tra tình trạng hàng hóa

Lúc này ta thấy, tình trạng hàng hóa là Available và nút Transfer hiện lên và quy trình chuyển sang trạng thái Ready to Transfer để sẵn sàng chuyển hàng từ Kho đến khách hàng. Tiếp theo, ta click vào nút Transfer → Apply để chuyển hàng.

Transfer Cancel Transfer Draft Waiting Availability Partially Available Ready to Transfer Tran

WH/OUT/00014

Partner	Hoai Nam	Creation Date	11/09/2022 00:39:52
		Scheduled Date	11/16/2022 00:31:12
		Source Document	SO014

Products Additional Info

Product	Quantity	Unit of Measure	Availability	Status
Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		1.0 Unit(s) Available

Ảnh 3.9: Giao diện chuẩn bị chuyển hàng

Reverse Transfer Draft Waiting Availability Partially Available Ready to Transfer Transferred

WH/OUT/00014

Partner	Hoai Nam	Creation Date	11/09/2022 00:39:52
		Scheduled Date	11/16/2022 00:31:12
		Source Document	SO014

Products Operations Additional Info

Stock Moves

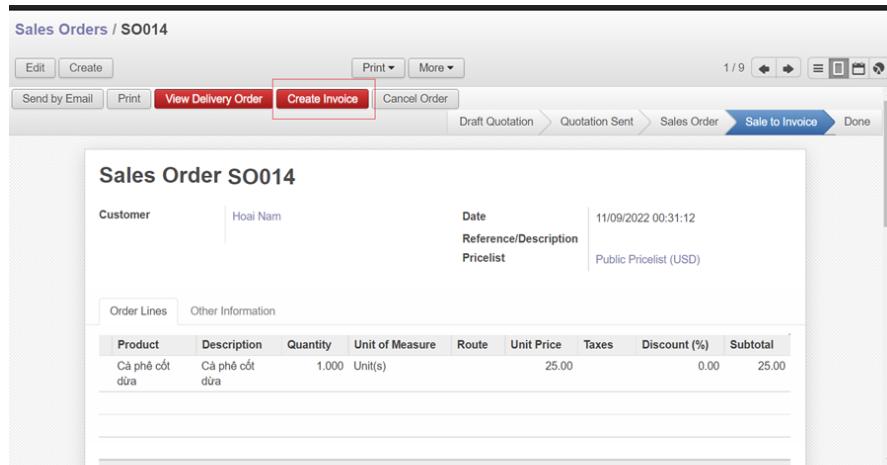
Product	Quantity	Unit of Measure	Availability	Status
Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		Done

Ảnh 3.10: Chuyển hàng thành công

- Tạo, kiểm tra, xuất hóa đơn

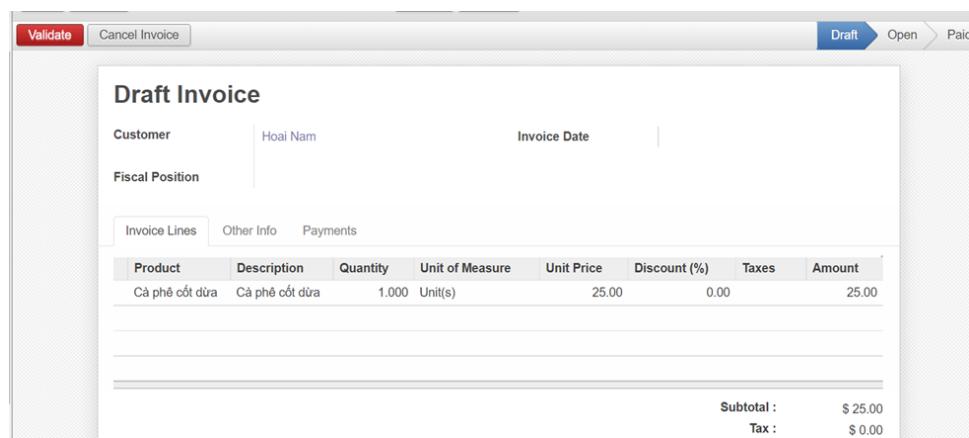
Sau khi chuyển hàng thành công thì ta quay lại Sale Order ban đầu thì thấy rằng Sale Order đã chuyển thành trạng thái Sale to Invoice để sẵn sàng xuất hóa đơn và thanh toán cho khách hàng.

Ta Click vào đơn hàng để tạo Hóa đơn.



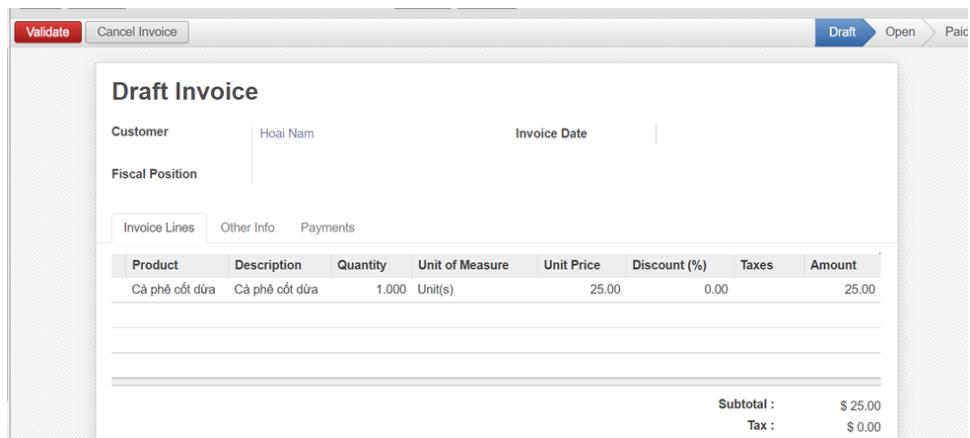
Ảnh 3.11: Tạo hóa đơn

Tiếp theo, ta click vào Create and View Invoice để tạo hóa đơn, lúc này 1 bản hóa đơn nhập được tạo ra.



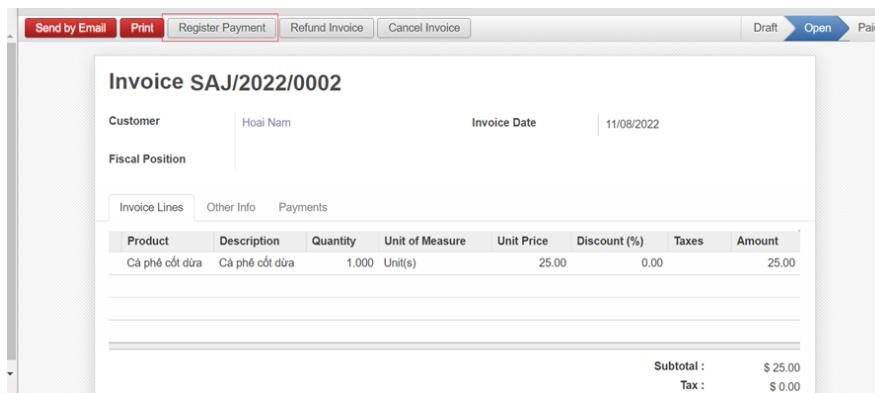
Ảnh 3.12: Giao diện tạo hóa đơn

Ta click vào Validate để xác thực hóa đơn và chọn phương thức thanh toán Register Payment



Ảnh 3.13: Xác định phương thức thanh toán

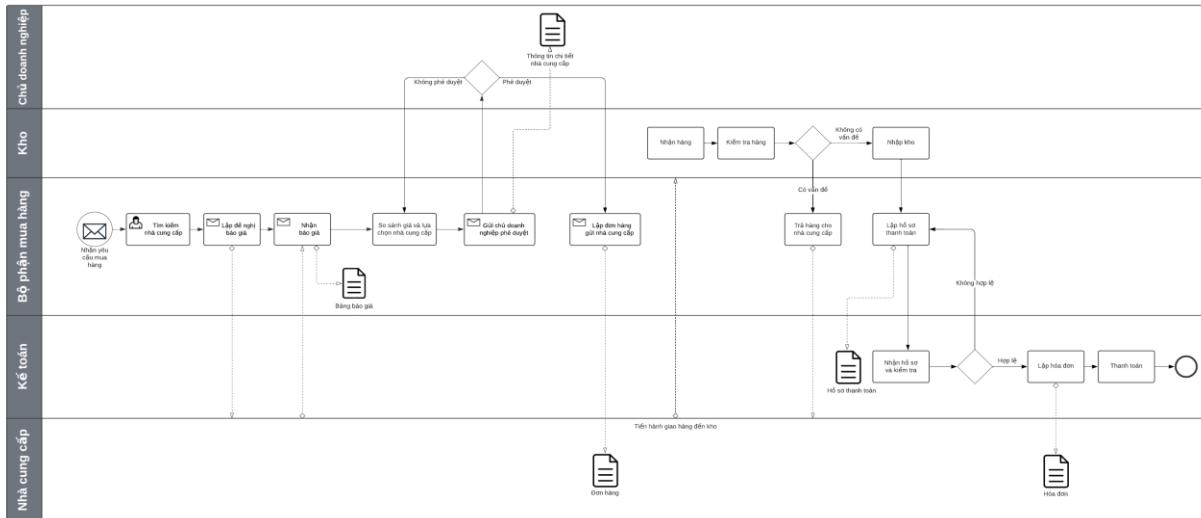
Sau đó ta quay lại Sale Order ban đầu thì thấy rằng Sale Order đã chuyển thành trạng thái Done (đồng nghĩa với việc Quy trình bán hàng cho khách hàng đã hoàn thành)



Ảnh 3.14: Quy trình bán hàng hoàn thành

3.3 Quy trình Mua hàng

3.3.1. BPMN



Ảnh 3.15: Sơ đồ BPMN Quy trình Mua hàng

3.3.2. Đặc tả

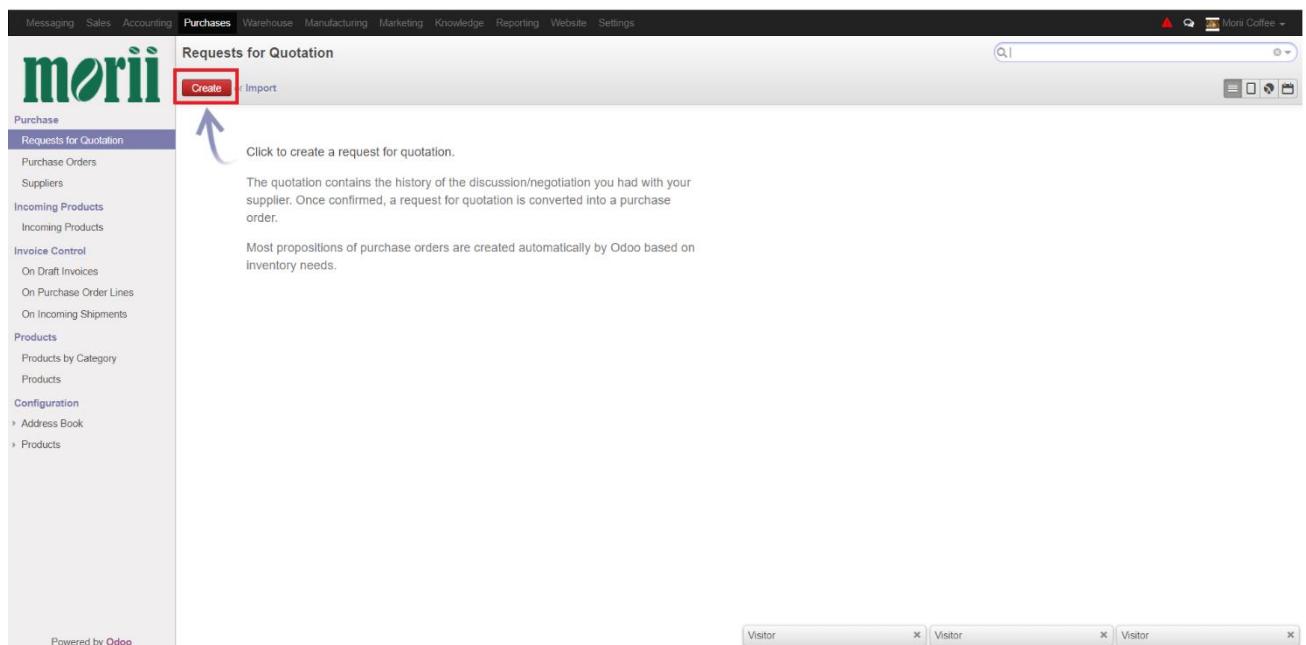
STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Tìm kiếm nhà cung cấp	GĐ bộ phận mua hàng	Tìm kiếm nhà cung cấp phù hợp, cung cấp sản phẩm cho doanh nghiệp
2	Lập đề nghị báo giá	Nhân viên mua hàng	Lập báo giá với những sản phẩm cần mua, và gửi cho nhà cung cấp
3	Nhận báo giá	Nhân viên mua hàng	Nhận báo giá từ nhà cung cấp
4	So sánh và lựa chọn nhà cung cấp	GĐ/Phó phòng mua hàng	So sánh báo giá giữa các nhà cung cấp để chọn công ty phù hợp
5	Gửi ban lãnh đạo phê duyệt	GĐ/Phó phòng mua hàng	Gửi bản báo giá lên cho ban lãnh đạo phê duyệt

6	Lập hợp đồng	Thư kí bộ phận mua hàng	Lập hợp đồng với nhà cung cấp sau khi được phê duyệt
7	Nhận kí hợp đồng	GĐ bộ phận mua hàng	Kí hợp đồng với nhà cung cấp
8	Nhận hàng	Nhân viên kho	Nhận sản phẩm từ nhà cung cấp gửi đến
9	Kiểm tra hàng	Nhân viên kho	Kiểm tra sản phẩm có bị hư hỏng không
10	Lập hóa đơn thanh toán	Nhân viên mua hàng	Lập hóa đơn thanh toán đơn hàng đã mua từ nhà cung cấp
11	Thanh toán đơn hàng cho nhà cung cấp	Bộ phận kế toán	Tiến hành thanh toán đơn hàng cho nhà cung cấp

Bảng 8: Đặc tả Quy trình Mua hàng

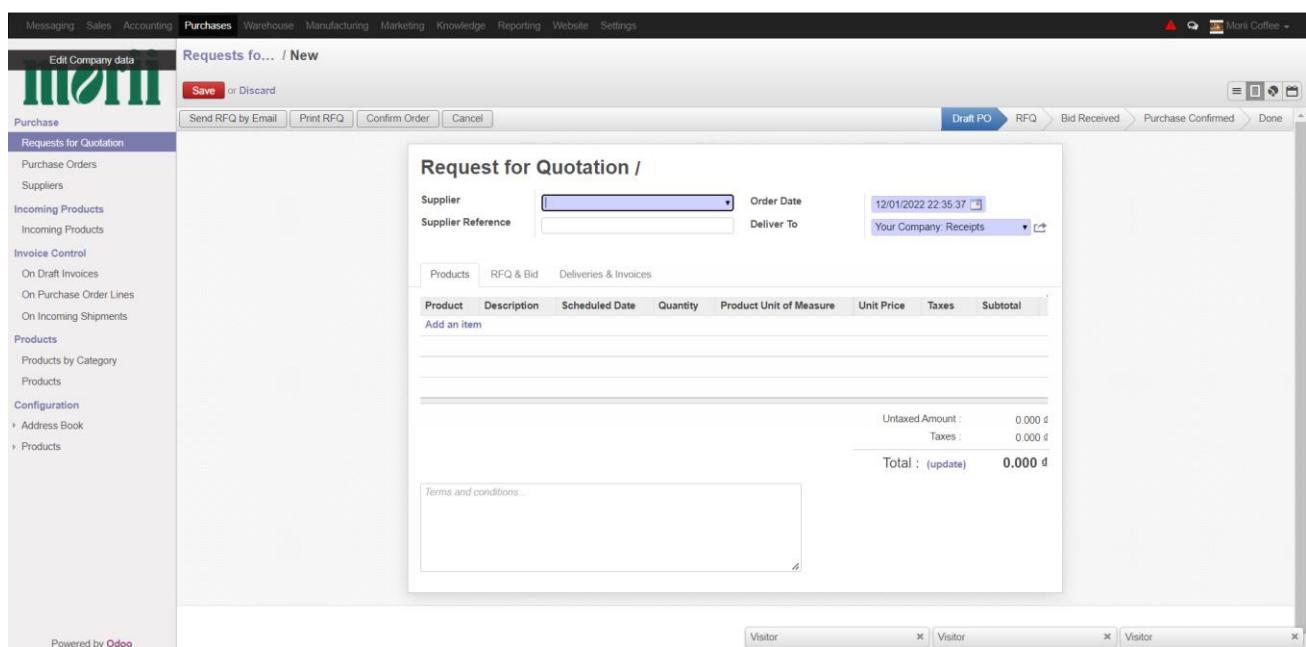
3.3.3. Minh họa

Vào phân hệ mua hàng, tiến hành thêm mới yêu cầu báo giá bằng nút tạo như hình bên dưới.



Ảnh 3.16: Tiến hành thêm mới báo giá

Điền các thông tin của một yêu cầu báo giá, bao gồm các thông tin về nhà cung cấp, thông tin các sản phẩm, số lượng và đơn giá.



Ảnh 3.17: Giao diện điền thông tin báo giá

Messaging Sales Accounting Purchases Warehouse Manufacturing Marketing Knowledge Reporting Website Settings

Requests fo... / New

Save or Discard Send RFQ by Email Print RFQ Confirm Order Cancel Draft PO RFQ Bid Received Purchase Confirmed Done

Request for Quotation /

Supplier: Tiệm bánh Baker Order Date: 12/01/2022 22:35:37
Supplier Reference: Deliver To: Your Company Receipts

Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal
Bánh Bông Lan Trứng Muối	Bánh Bông Lan Trứng Muối	12/02/2022	2.000	Unit(s)	12.00	0.000đ	0.000đ

Add an item

Untaxed Amount: 0.000đ Taxes: 0.000đ Total: (update) 0.000đ

Terms and conditions...

Visitor Visitor Visitor

Ảnh 3.18: Điện thông tin báo giá

Sau khi điền thông tin đầy đủ, chọn các tùy chọn gửi yêu cầu báo giá

Messaging Sales Accounting Purchases Warehouse Manufacturing Marketing Knowledge Reporting Website Settings

Requests fo... / New

Save or Discard Send RFQ by Email Print RFQ Confirm Order Cancel Draft PO RFQ Bid Received Purchase Confirmed Done

Request for Quotation /

Supplier: Tiệm bánh Baker Order Date: 12/01/2022 22:35:37
Supplier Reference: Deliver To: Your Company Receipts

Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal
Bánh Bông Lan Trứng Muối	Bánh Bông Lan Trứng Muối	12/02/2022	2.000	Unit(s)	12.00	0.000đ	0.000đ

Add an item

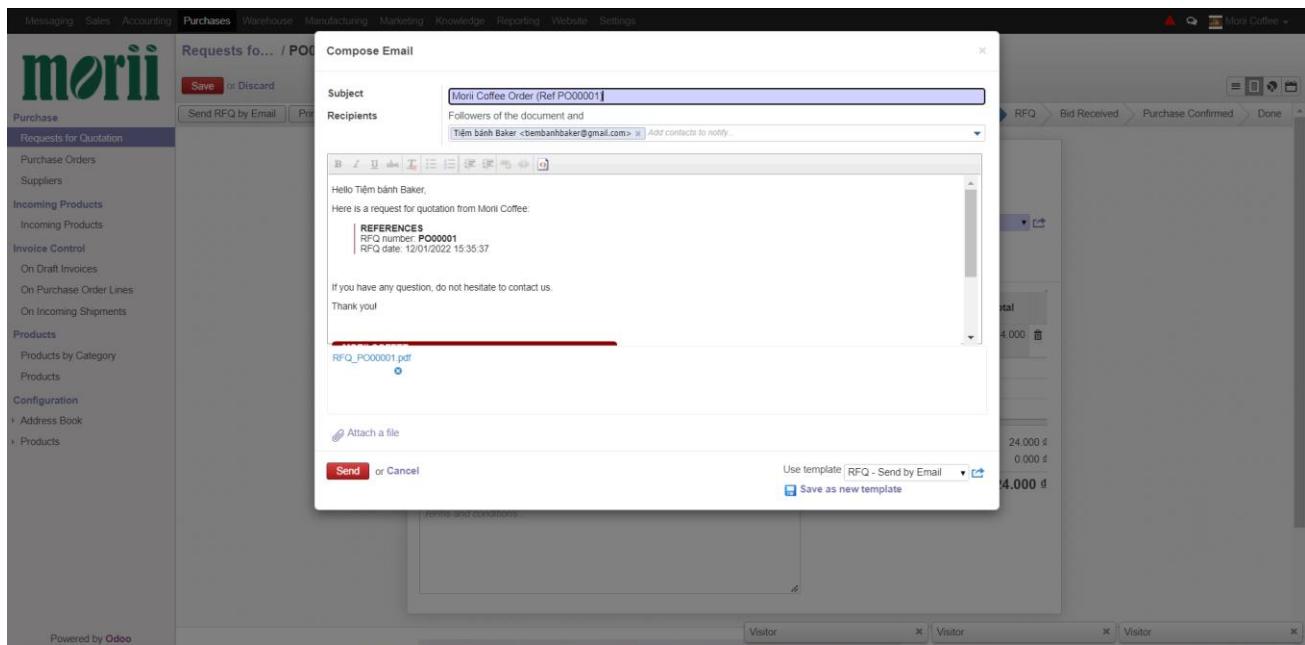
Untaxed Amount: 0.000đ Taxes: 0.000đ Total: (update) 0.000đ

Terms and conditions...

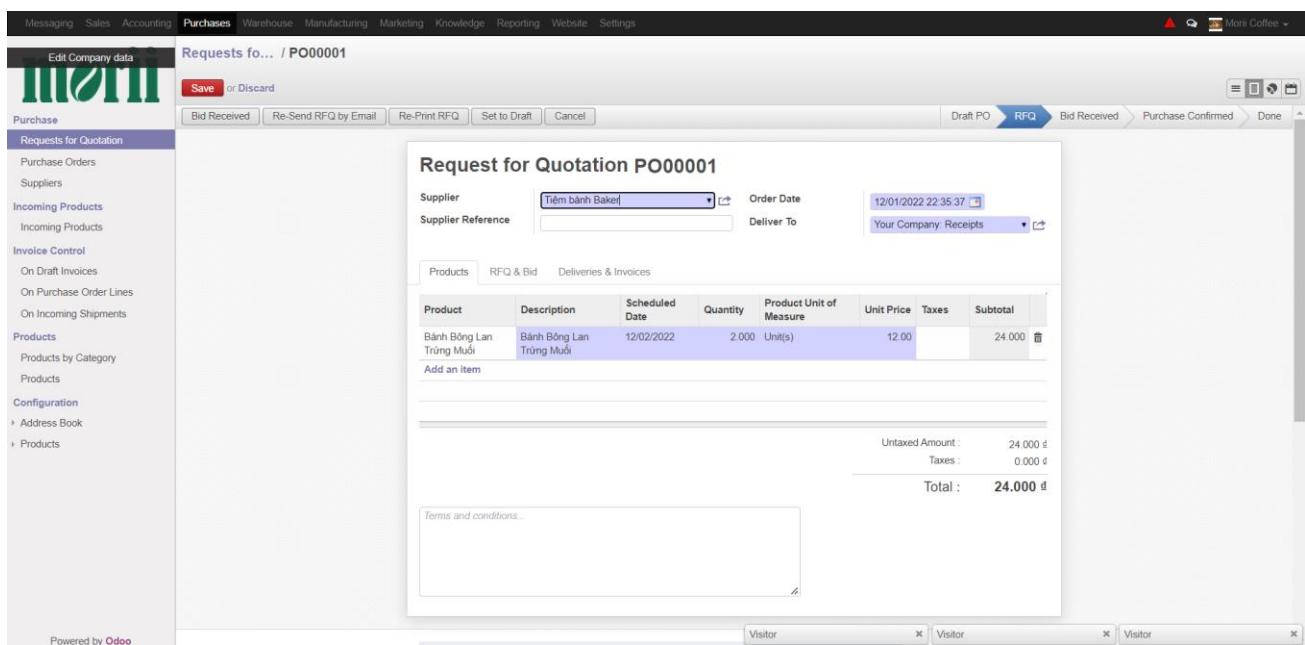
Visitor Visitor Visitor

Ảnh 3.19: Chọn các tùy chọn gửi yêu cầu báo giá

Nếu chọn gửi qua email, xác nhận gửi và qua bước tiếp theo

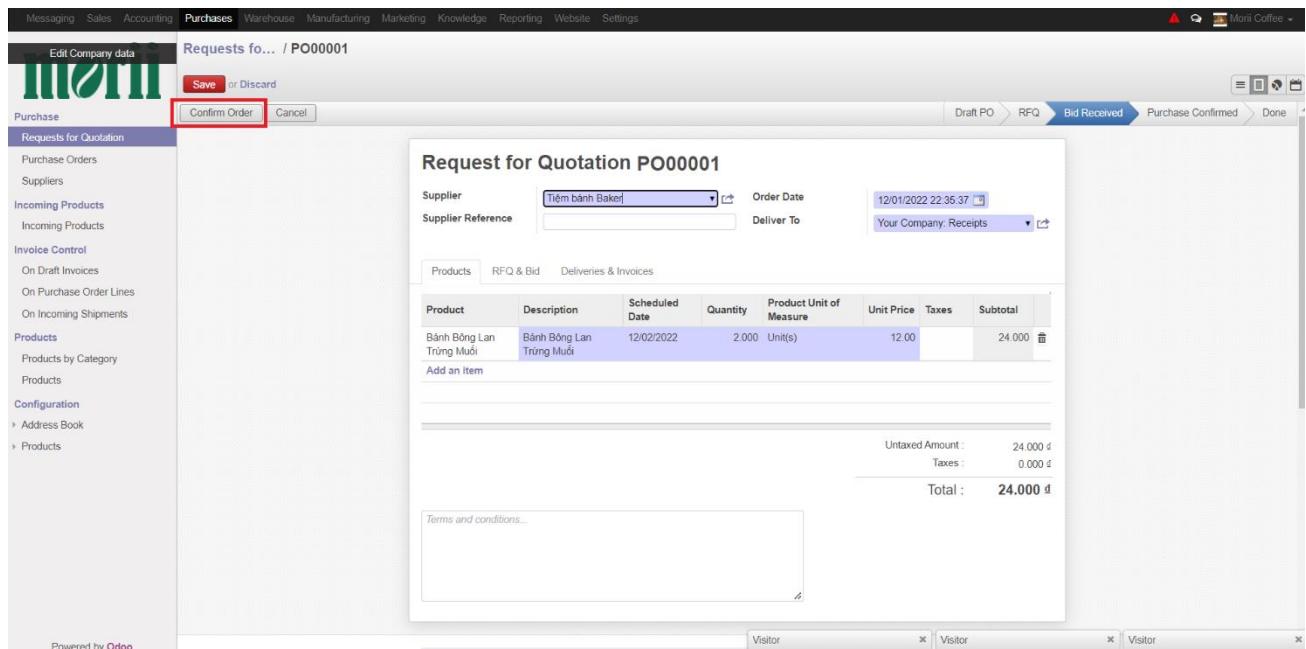


Ảnh 3.20: Hộp thoại gửi email



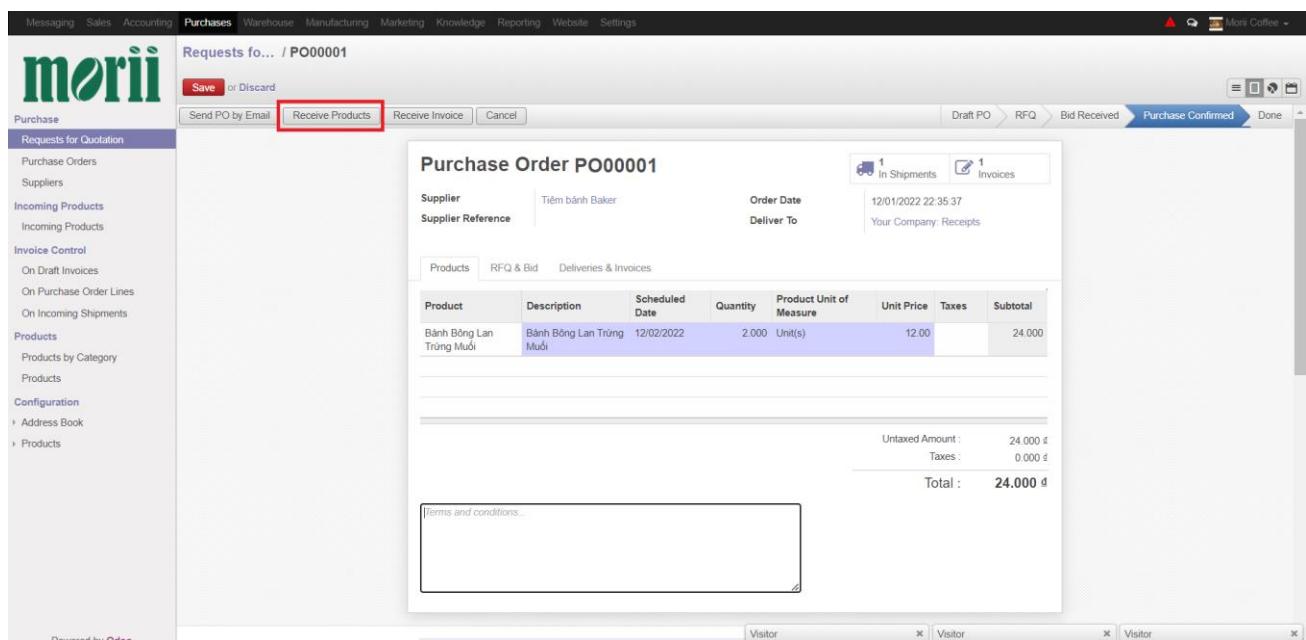
Ảnh 3.21: Giao diện sau khi gửi email thành công

Chọn Bid Received, Tùy chỉnh giá theo nhà cung cấp và xác nhận đơn hàng



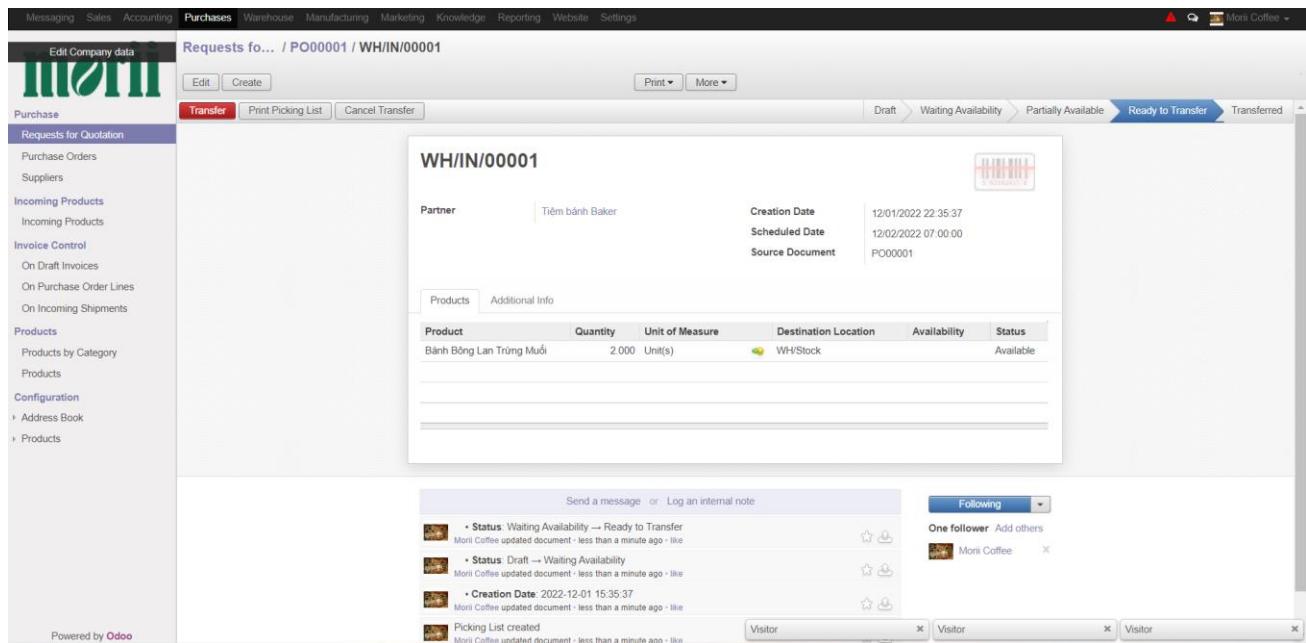
Ảnh 3.22: Chọn xác nhận đơn hàng

Chọn Receive Products để tiến hành các bước nhập sản phẩm từ nhà cung cấp về doanh nghiệp.



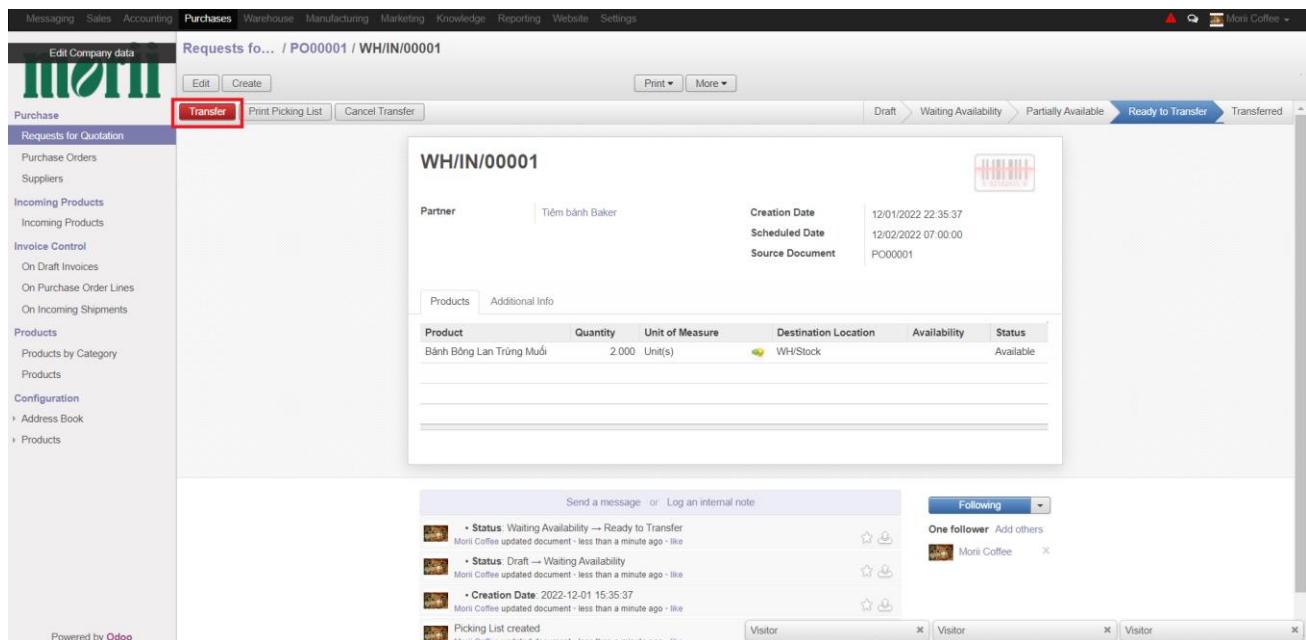
Ảnh 3.23: Chọn Receive Products

Sau khi chọn Receice Products giao diện sẽ chuyển đến giao diện sẵn sàn vận chuyển



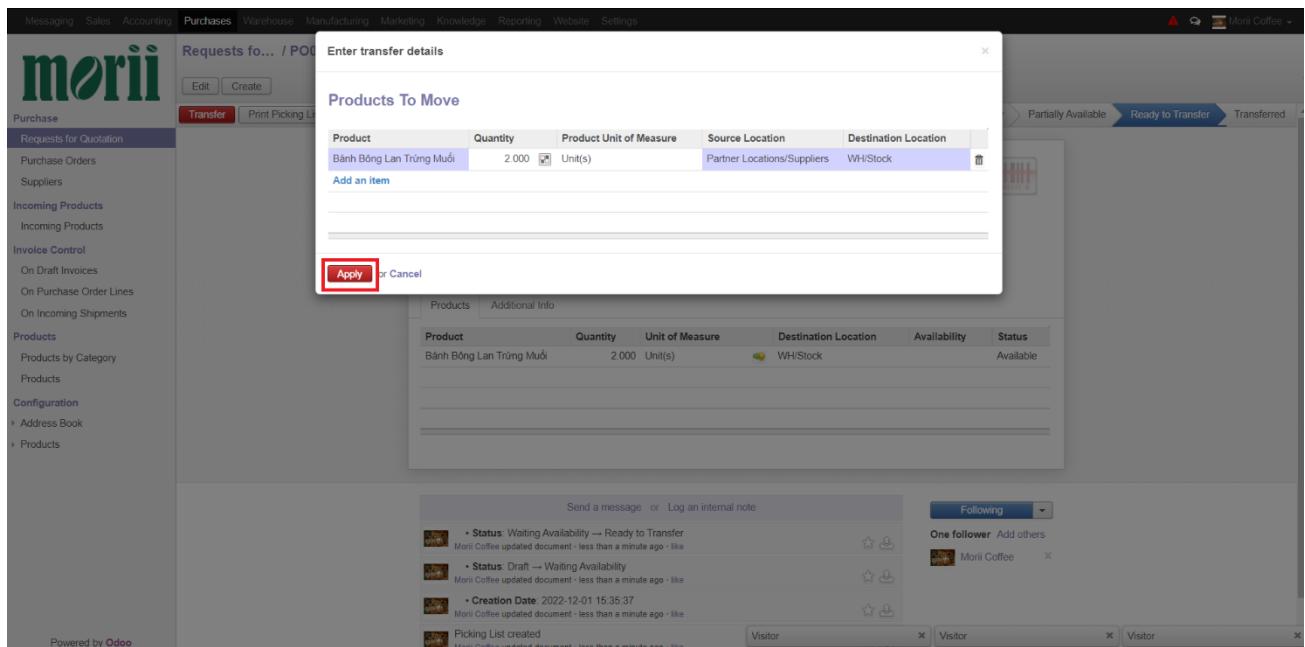
Ảnh 3.24: Giao diện sau khi chọn Receive Products

Chọn Tranfer để thực hiện vận chuyển



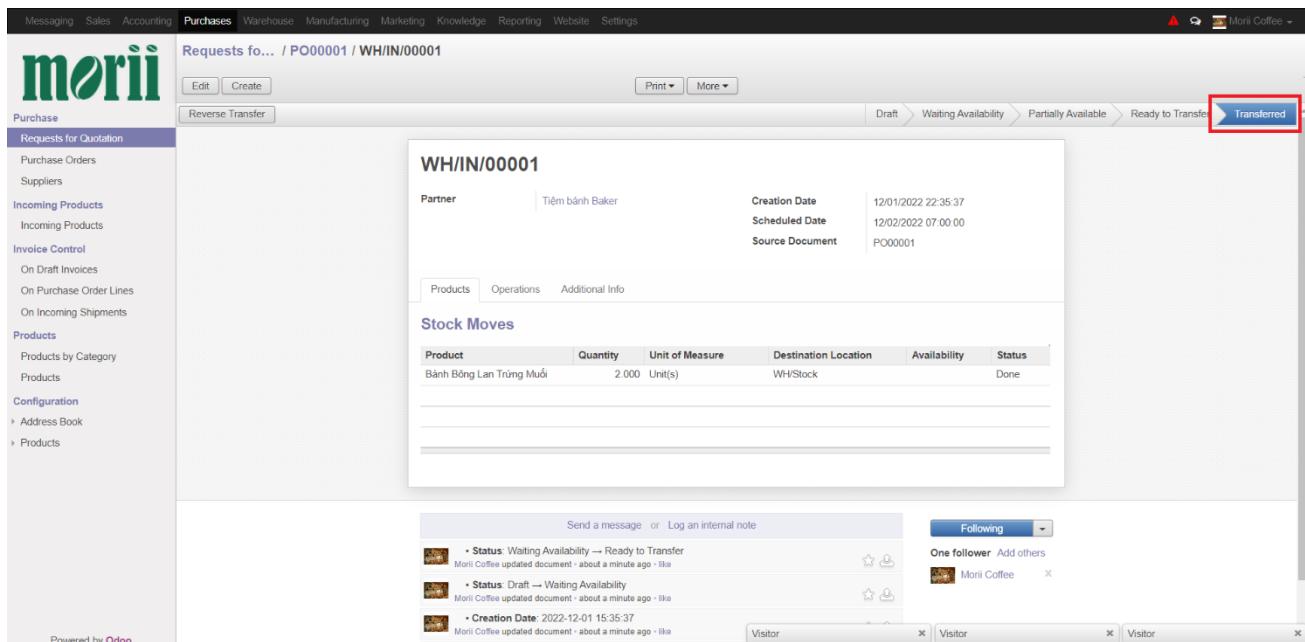
Ảnh 3.25: Chọn vận chuyển

Hộp thoại xác nhận vận chuyển hiện lên và ta xác nhận vận chuyển



Ảnh 3.26: Hộp thoại xác nhận vận chuyển

Sau khi xác nhận vận chuyển, trạng thái chuyển sang Transferred



Ảnh 3.27: Trạng thái chuyển thành Transferred

Ta vào mục Purchase Orders và thấy đơn mua hàng mới đã được tạo với trạng thái Purchase Confirmed.

Reference	Order Date	Supplier	Expected Date	Source Document	Untaxed	Total	Status
PO00001	12/01/2022 22:35:37	Tiệm bánh Baker	12/02/2022		24.000	24.000	Purchase Confirmed
							24.000 24.000

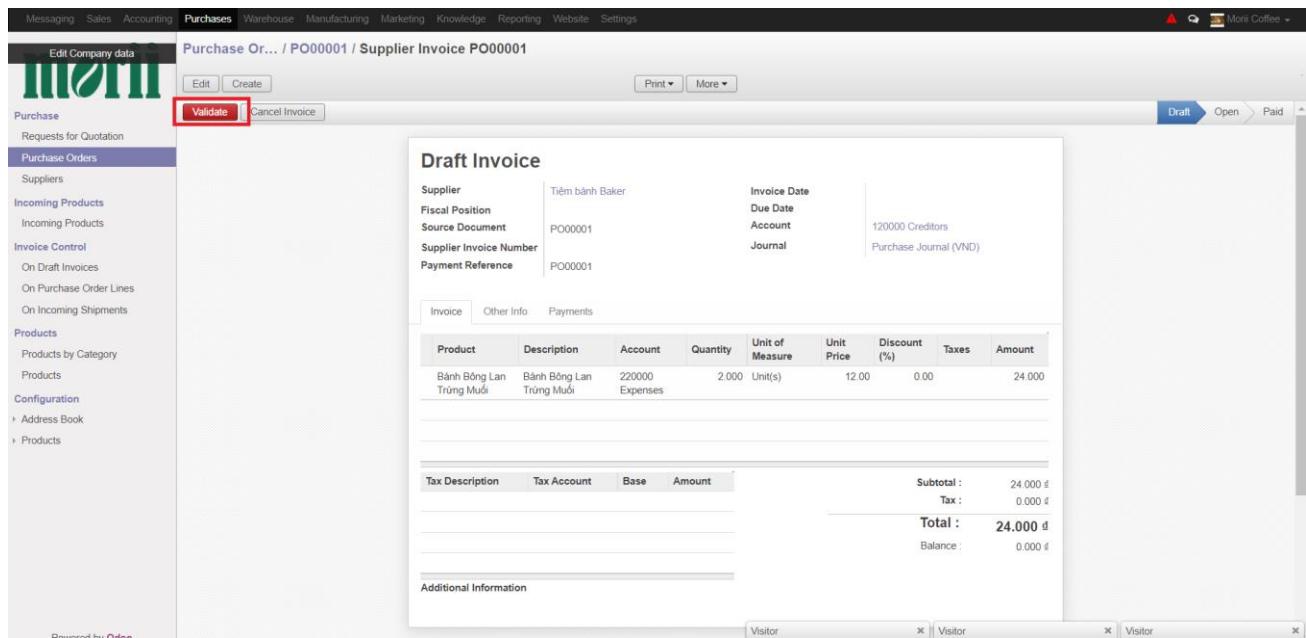
Ảnh 3.28: Kiểm tra lại đơn mua hàng

Bây giờ ta tiến hành bấm vào đơn mua hàng để tiến hành thanh toán

Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal
Bánh Bông Lan Trứng Muối	Bánh Bông Lan Trứng Muối	12/02/2022	2.000	Unit(s)	12.00	0.000 đ	24.000 đ

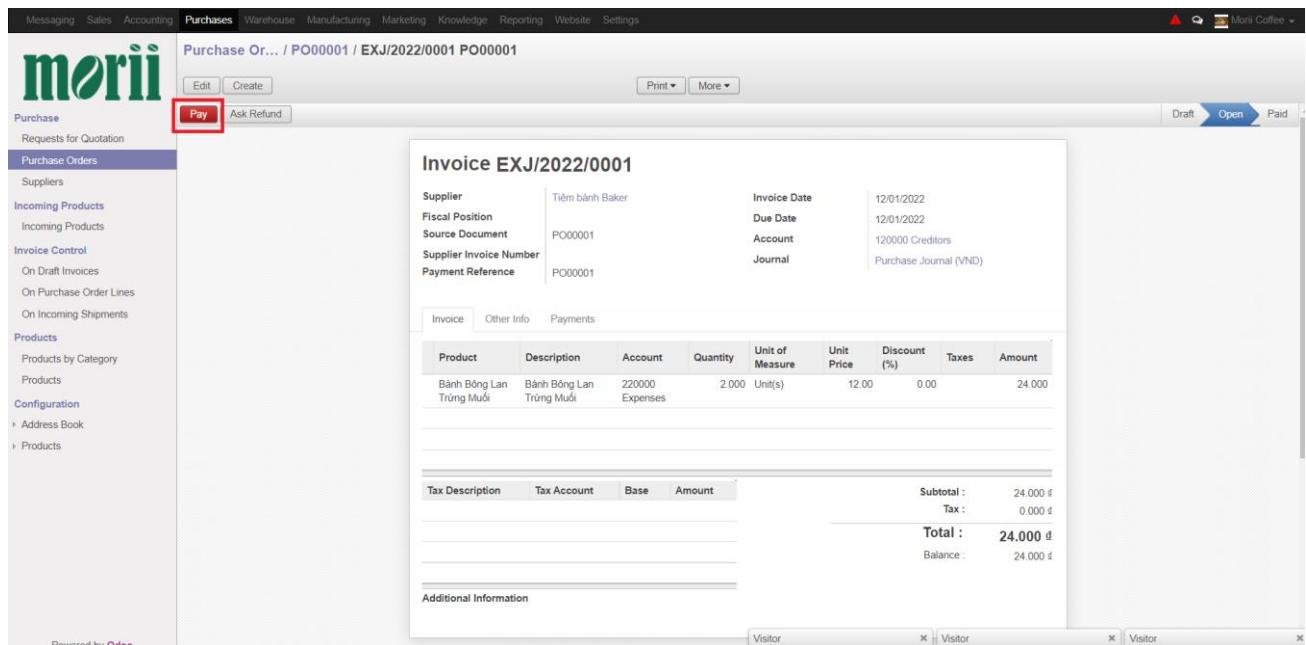
Ảnh 3.29: Tiến hành thanh toán

Ta chọn Receive Invoice để nhận hóa đơn



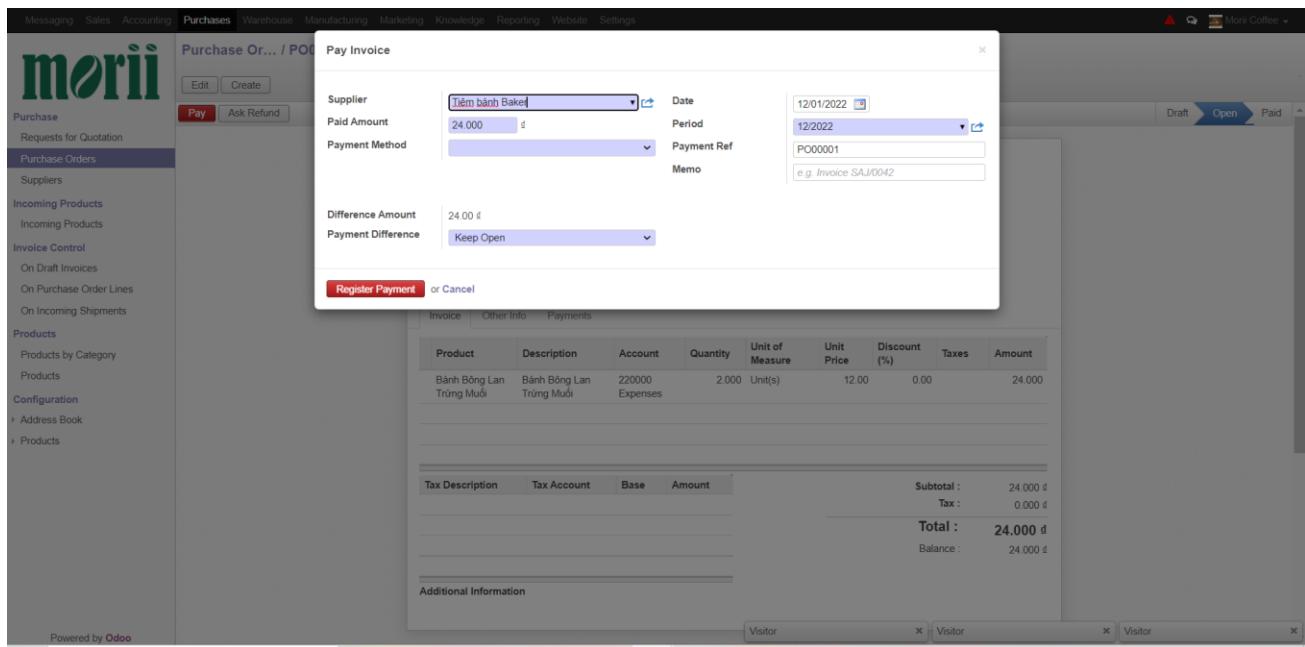
Ảnh 3.30: Giao diện sau khi chọn Receive Invoice

Tiếp đến ta chọn Validate để tiến hành xác nhận chuyển hóa đơn nhập thành chính thức, khi đó giao diện thanh toán sẽ xuất hiện.



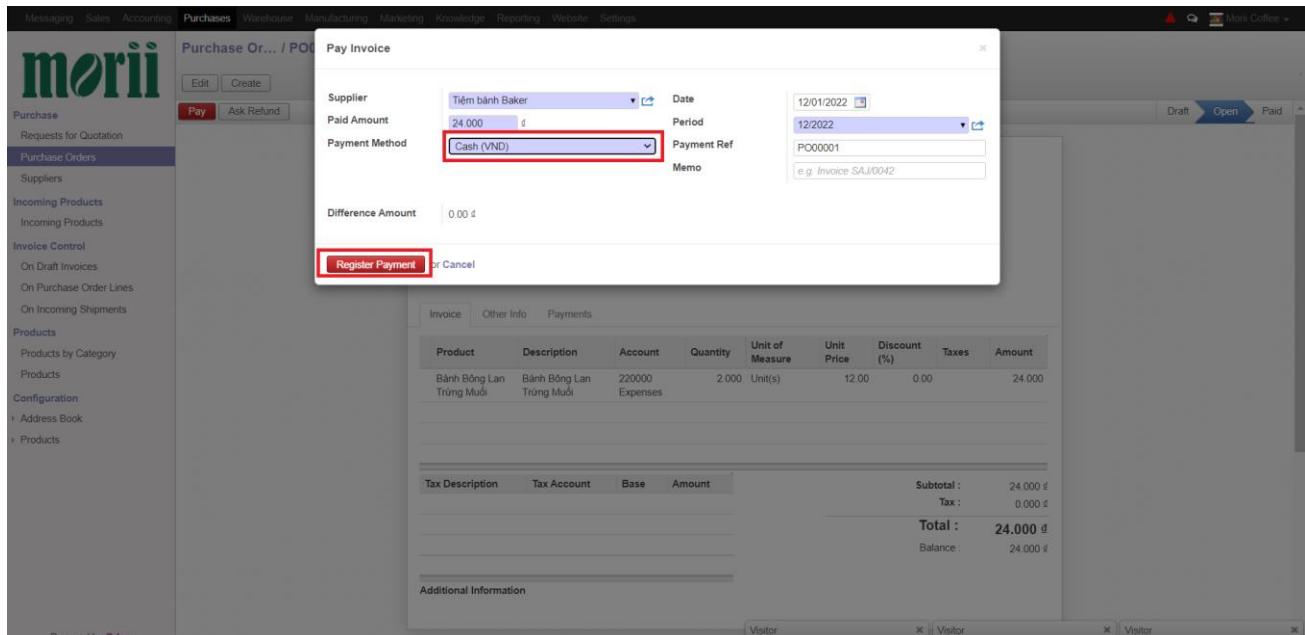
Ảnh 3.31: Giao diện tiến hành thanh toán

Sau đó ta chọn Pay để tiến hành thanh toán, hộp thoại xác nhận thanh toán sẽ hiện ra

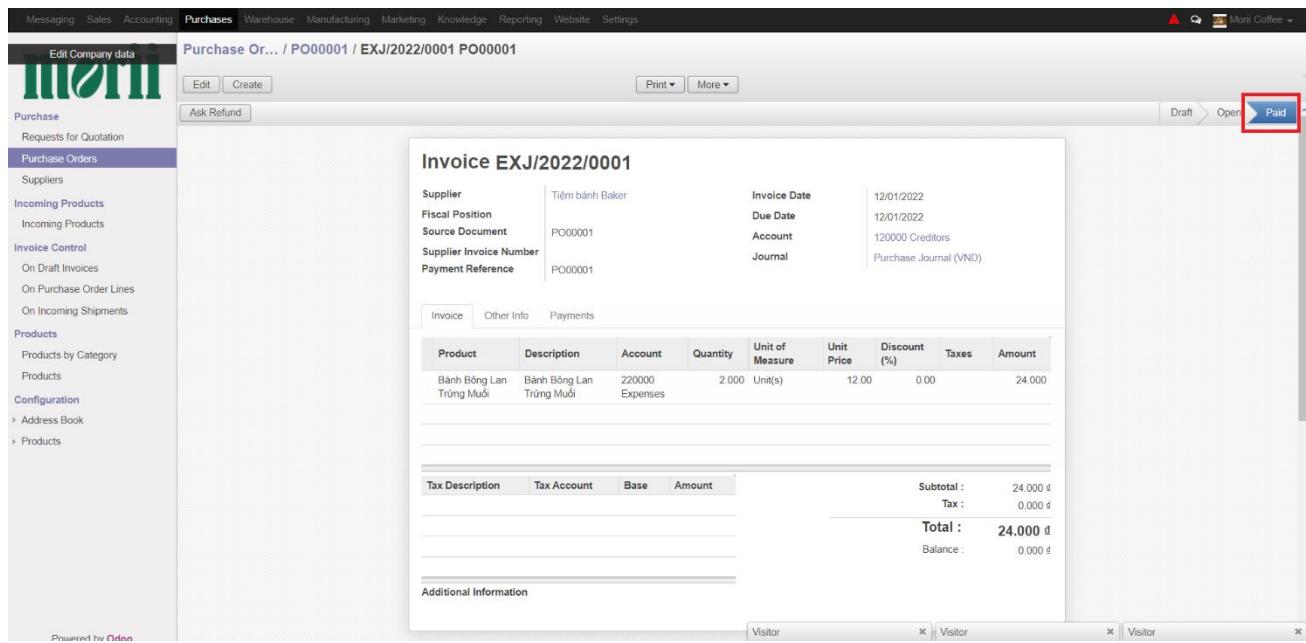


Ảnh 3.32: Hộp thoại xác nhận thanh toán

Ta chọn hình thức thanh toán và xác nhận đăng ký thanh toán. Sau khi xác nhận thanh toán, trạng thái sẽ chuyển thành Paid, và quy trình mua hàng hoàn tất.

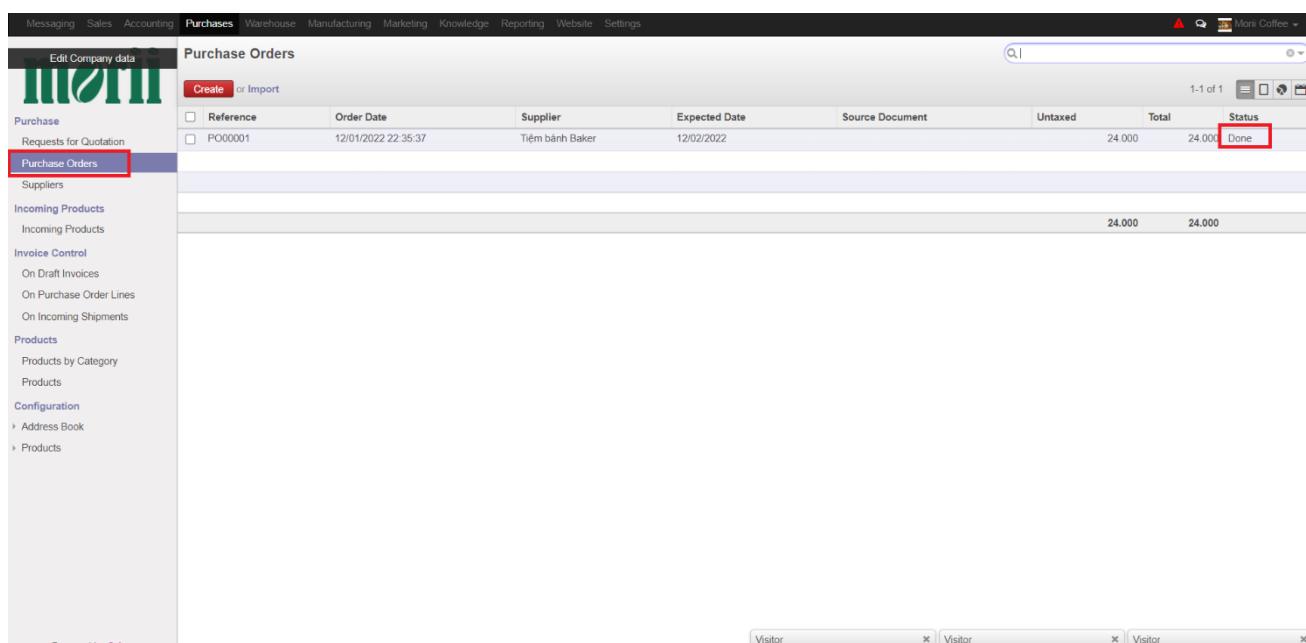


Ảnh 3.33: Chọn Hình thức thanh toán và xác nhận đăng ký thanh toán



Ảnh 3.34: Trạng thái chuyển sang Paid và quy trình mua hàng hoàn tất

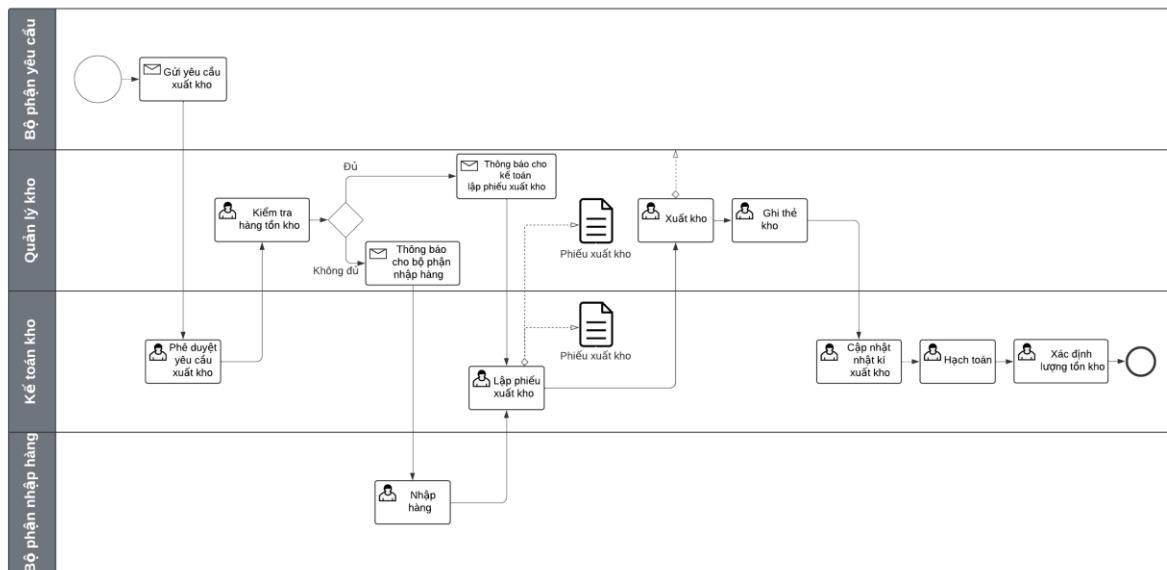
Ta vào mục Purchase Orders và thấy trạng thái đơn đặt đã chuyển thành Done, quy trình mua hàng hoàn tất.



Ảnh 3.35: Trạng thái đơn đặt chuyển thành Done

3.4 Quy trình Xuất kho

3.4.1. BPMN



Ảnh 3.36: Sơ đồ BPMN Quy trình Xuất kho

3.4.2. Đặc tả

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Gửi yêu cầu xuất kho	Bộ phận yêu cầu	Yêu cầu xuất kho
2	Phê duyệt yêu cầu xuất kho	Kế toán kho	Phê duyệt yêu cầu xuất kho
3	Kiểm tra hàng tồn kho	Quản lý kho	Kiểm tra số lượng hàng tồn kho
4	Thông báo cho bộ phận nhập hàng	Quản lý kho	Thông báo cho bộ phận nhập hàng
5	Nhập hàng	Bộ phận nhập hàng	Nhập hàng vào kho

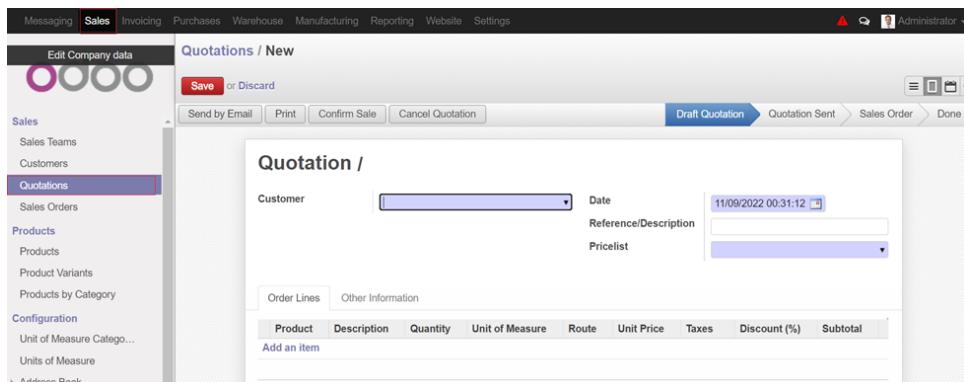
6	Thông báo cho kế toán lập phiếu xuất kho	Quản lý kho	Thông báo cho quản lý kho về việc lập phiếu xuất kho
7	Lập phiếu xuất kho	Kế toán kho	Lập phiếu xuất kho
8	Xuất kho	Quản lý kho	Xuất hàng ra kho
9	Ghi thẻ kho	Quản lý kho	Ghi thẻ khp
10	Cập nhật nhật ký kho	Kế toán kho	Cập nhật lại nhật ký kho
11	Hạch toán	Kế toán kho	Hạch toán
12	Xác định lượng tồn kho	Kế toán kho	Xác định số lượng tồn kho

Bảng 9: Đặc tả Quy trình Xuất kho

3.4.3. Minh họa

- Tạo báo giá

Để tạo báo giá cho khách hàng ta vào Sale → Quotation → Create



Ảnh 3.37: Tạo báo giá

Create: Order Lines

Draft Confirmed Done

Product	Cà phê cốt dừa	Taxes																			
Quantity	1.000	Delivery Lead Time	7.00 days																		
Route		Weight	0.00																		
Unit Price	25.00	Allotment Partner																			
Discount (%)	0.00 %	Properties																			
Description	Cà phê cốt dừa																				
Invoice Lines	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Description</th> <th>Quantity</th> <th>Unit of Measure</th> <th>Unit Price</th> <th>Discount (%)</th> <th>Amount</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Discount (%)	Amount												
Description	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Discount (%)	Amount																

Ảnh 3.38: Lựa chọn khách hàng và sản phẩm trên báo giá

Sau khi lựa chọn khách hàng và sản phẩm thì click vào nút Save để lưu thông tin, sau khi Save thì số tiền mới hiển thị chính xác.

- Gửi và in báo giá

Để gửi báo giá cho khách hàng ta click vào nút Send by Email

Quotations / New

Save or Discard

Draft Quotation Quotation Sent Sales Order Done

Quotation /

Customer	Hoai Nam	Date	11/09/2022 00:31:12
Reference/Description			
Pricelist	Public Pricelist (USD)		

Order Lines Other Information

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Route	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		25.00		0.00	25.00

Add an item

Ảnh 3.39: Gửi và in báo giá

- Xác nhận đơn hàng

Để xác nhận đơn hàng, người dùng click vào nút Confirm Sale, sau khi click vào nút Confirm Sale thì quy trình chuyển sang trạng thái Sale to Invoice để vận chuyển và xuất hóa đơn cho khách hàng

Quotations / SO014

Quotation SO014

Customer: Hoai Nam Date: 11/09/2022 00:31:12
Reference/Description:
Pricelist: Public Pricelist (USD)

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Route	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		25.00		0.00	25.00

Add an item

Ảnh 3.40: Giao diện xác nhận đơn hàng

Để xuất hàng và xuất hóa đơn, cần kiểm tra tình trạng sẵn có của sản phẩm, ta click vào nút View Delivery Order để kiểm tra hàng trong kho.

Quotations / SO014

Sales Order SO014

Customer: Hoai Nam Date: 11/09/2022 00:31:12
Reference/Description:
Pricelist: Public Pricelist (USD)

Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Route	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		25.00		0.00	25.00

Ảnh 3.41: Giao diện View Delivery Order

Products Additional Info

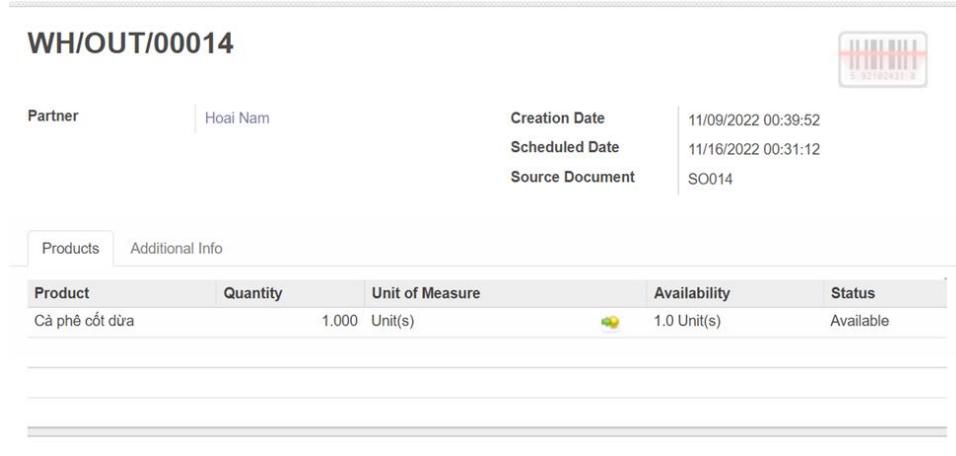
Product	Quantity	Unit of Measure	Availability	Status
Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)	1.0 Unit(s)	Waiting Availability

Ảnh 3.42: Kiểm tra tình trạng hàng hóa

- Kiểm tra hàng trong kho

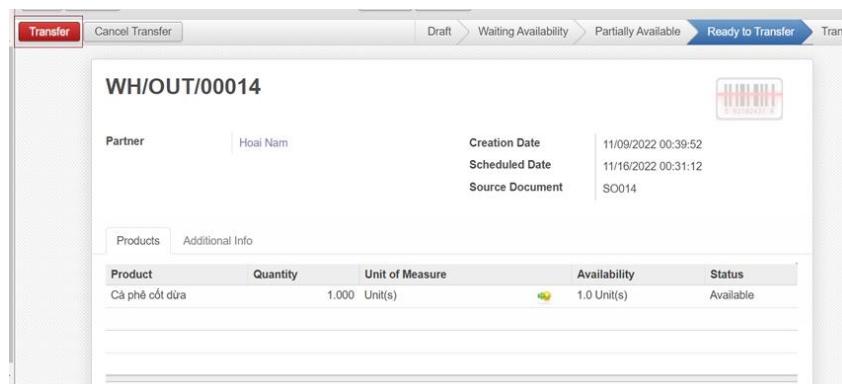
Trong giao diện Kiểm tra hàng, ta thấy rằng trạng thái của sản phẩm là Waiting Availability (điều này có nghĩa là sản phẩm đang chờ kiểm tra số lượng theo nhu cầu Morii Coffee

đặt hàng của khách hàng). Click vào Check Availability để kiểm tra hàng. Hiện tại sản phẩm có đủ hàng.

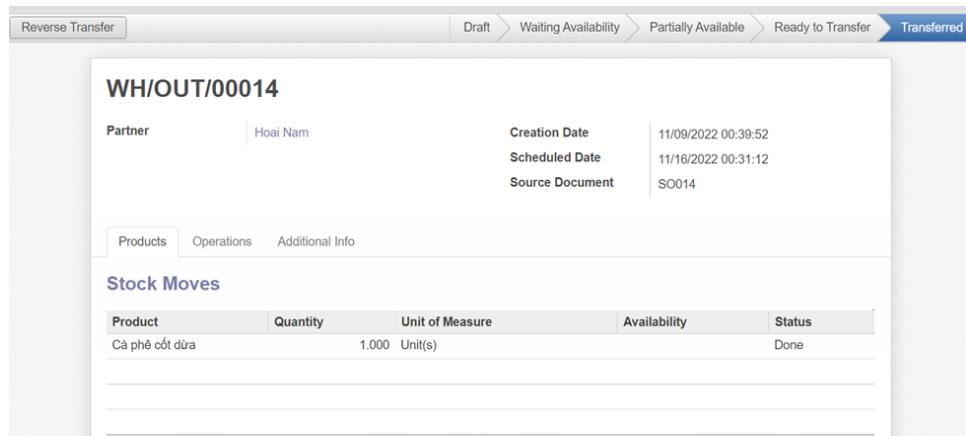


Ảnh 3.43: Hoàn thành kiểm tra tình trạng hàng hóa

Lúc này ta thấy, tình trạng hàng hóa là Available và nút Transfer hiện lên và quy trình chuyển sang trạng thái Ready to Transfer để sẵn sàng chuyển hàng từ Kho đến khách hàng. Tiếp theo, ta click vào nút Transfer → Apply để chuyển hàng.



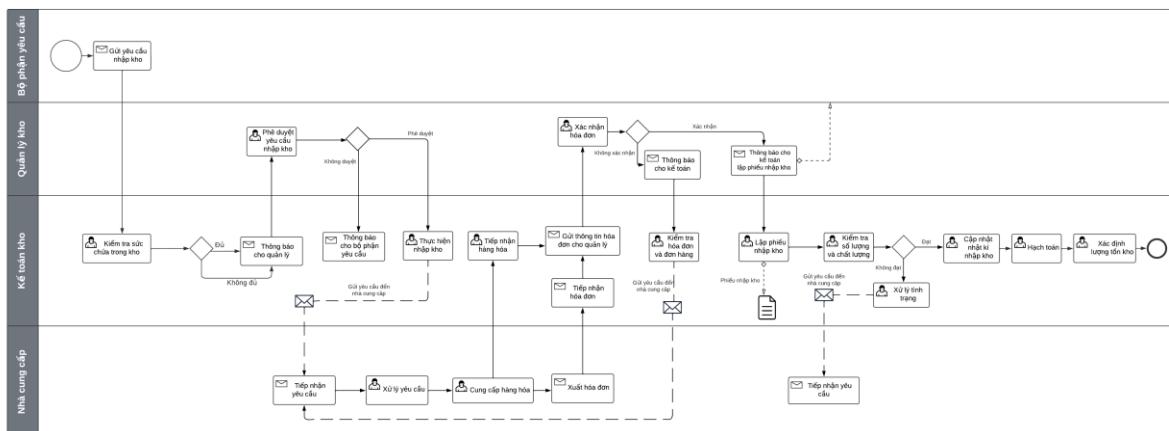
Ảnh 3.44: Giao diện quy trình chuyển hàng từ kho đến khách hàng



Ảnh 3.45: Hoàn thành xuất kho

3.5 Quy trình Nhập kho

3.5.1. BPMN



3.5.2. Đặc tả

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Gửi yêu cầu nhập kho	Bộ phận yêu cầu	Yêu cầu nhập kho từ bộ phận yêu cầu.
2	Kiểm tra súc chứa trong kho	Kế toán kho	Kiểm tra số lượng các sản phẩm tồn kho và súc chứa kho.
3	Thông báo cho quản lý	Kế toán kho	Nếu súc chứa trong kho thỏa/chưa thỏa điều kiện nhập kho nào đó thì gửi

			thông báo cho quản lý về yêu cầu kèm tình trạng kho.
4	Phê duyệt yêu cầu nhập kho	Quản lý kho	Quản lý xem xét và phê duyệt yêu cầu nhập kho.
5	Thông báo cho bộ phận yêu cầu	Kế toán kho	Nếu yêu cầu không được duyệt thì thông báo lại cho bộ phận yêu cầu.
6	Thực hiện nhập kho	Kế toán kho	Nếu yêu cầu nhập kho được duyệt thì tiến hành nhập kho
7	Tiếp nhận yêu cầu	Nhà cung cấp	Tiếp nhận yêu cầu hàng hóa.
8	Xử lý yêu cầu	Nhà cung cấp	Chuẩn bị hàng hóa theo yêu cầu.
9	Cung cấp hàng hóa	Nhà cung cấp	Gửi hàng hóa về kho.
10	Xuất hóa đơn	Nhà cung cấp	Xuất hóa đơn chi tiết hàng hóa gửi đi.
11	Tiếp nhận hàng hóa	Kế toán kho	Tiếp nhận hàng hóa từ nhà cung cấp.
12	Tiếp nhận hóa đơn	Kế toán kho	Tiếp nhận hóa đơn từ nhà cung cấp.
13	Gửi thông tin hóa đơn cho quản lý	Kế toán kho	Gửi thông tin hóa đơn cho quản lý phê duyệt.
14	Xác nhận hóa đơn	Quản lý kho	Xác nhận tình trạng hóa đơn.
15	Thông báo cho kế toán	Quản lý kho	Thông báo cho kế toán nếu hóa đơn có điểm không phù hợp.

16	Thông báo cho kế toán lập phiếu nhập kho	Quản lý kho	Thông báo cho kế toán lập phiếu nhập kho.
17	Kiểm tra hóa đơn và đơn hàng	Kế toán kho	Kiểm tra chi tiết hóa đơn và đơn hàng được cung cấp.
18	Lập phiếu nhập kho	Kế toán kho	Lập phiếu nhập kho.
19	Kiểm tra số lượng và chất lượng	Kế toán kho	Kiểm tra số lượng và chất lượng hàng hóa được nhập về.
20	Xử lý tình trạng	Kế toán kho	Xử lý tình trạng không đạt về số lượng và chất lượng.
21	Cập nhật nhật ký nhập kho	Kế toán kho	Cập nhật nhật ký nhập kho.
22	Hạch toán	Kế toán kho	Hạch toán.
23	Xác định lượng tồn kho	Kế toán kho	Xác định lượng tồn kho.

Bảng 10: Đặc tả Quy trình Nhập kho

3.5.3. Minh họa

Bước 1: Tạo yêu cầu báo giá

Requests fo... / PO00001

Request for Quotation PO00001

Supplier	Tiệm bánh ngọt PALTI	Order Date	11/23/2022 08:38:18				
Supplier Reference		Deliver To	Nhà kho Morii: Receipts				
<input type="button" value="Products"/> <input type="button" value="RFQ & Bid"/> <input type="button" value="Deliveries & Invoices"/>							
Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal
Bột ca cao	Bột ca cao	11/23/2022	20.000	Unit(s)	0.50		10.000 ₫
<input type="button" value="Add an item"/>							
Untaxed Amount : 10.000 ₫ Taxes : 0.000 ₫ Total : (update) 10.000 ₫							
<small>Terms and conditions...</small>							

Ảnh 3.46: Tạo yêu cầu báo giá

Bước 2: Lưu đơn yêu cầu báo giá

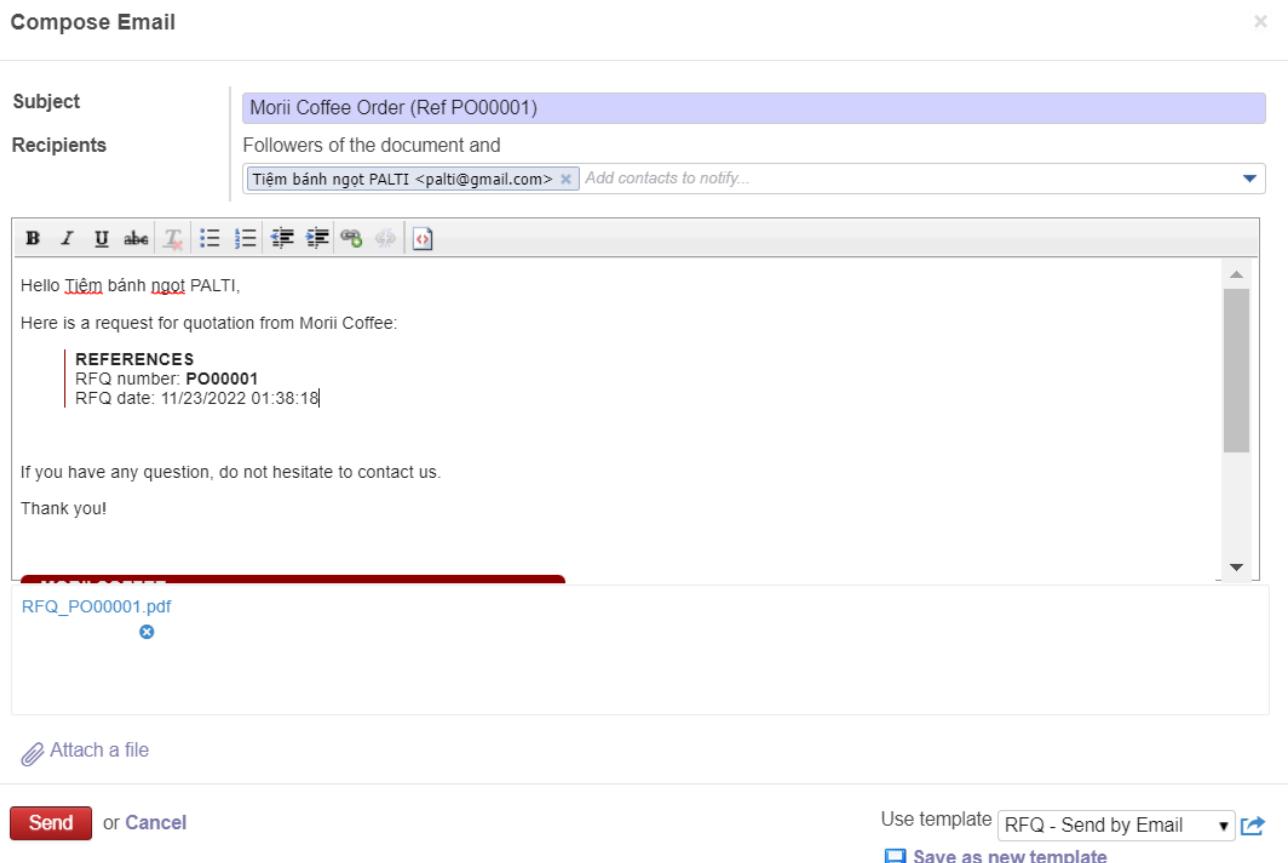
Requests fo... / PO00001

Request for Quotation PO00001

Supplier	Tiệm bánh ngọt PALTI	Order Date	11/23/2022 08:38:18				
Supplier Reference		Deliver To	Nhà kho Morii: Receipts				
<input type="button" value="Edit"/> <input type="button" value="Create"/> <input type="button" value="Print"/> <input type="button" value="More"/>							
<input type="button" value="Send RFQ by Email"/> <input type="button" value="Print RFQ"/> <input type="button" value="Confirm Order"/> <input type="button" value="Cancel"/>							
<input type="button" value="Draft PO"/> <input type="button" value="RFQ"/> <input type="button" value="Bid Received"/> <input type="button" value="Purchase Confirmed"/> <input type="button" value="Done"/>							
Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal
Bột ca cao	Bột ca cao	11/23/2022	20.000	Unit(s)	0.50		10.000 ₫
Untaxed Amount : 10.000 ₫ Taxes : 0.000 ₫ Total : 10.000 ₫							

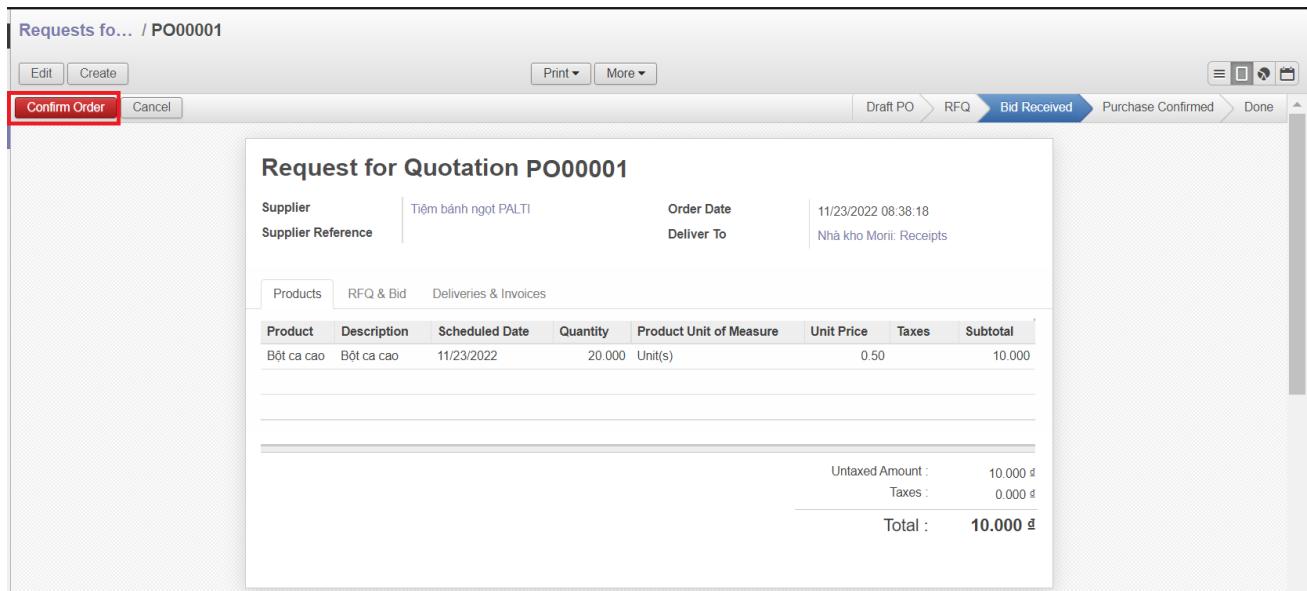
Ảnh 3.47: Kiểm tra và lưu đơn báo giá

Bước 3: Gửi email yêu cầu sản phẩm cho nhà cung cấp



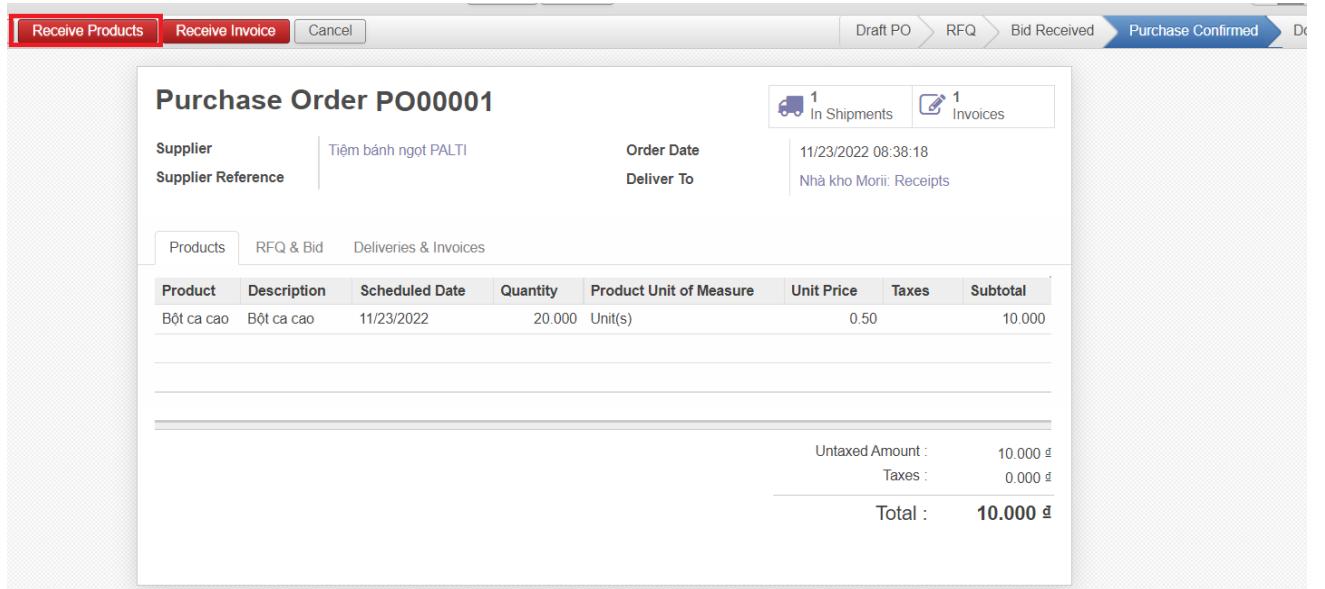
Ảnh 3.48: Gửi email yêu cầu sản phẩm

Bước 4: Xác nhận đơn yêu cầu báo giá



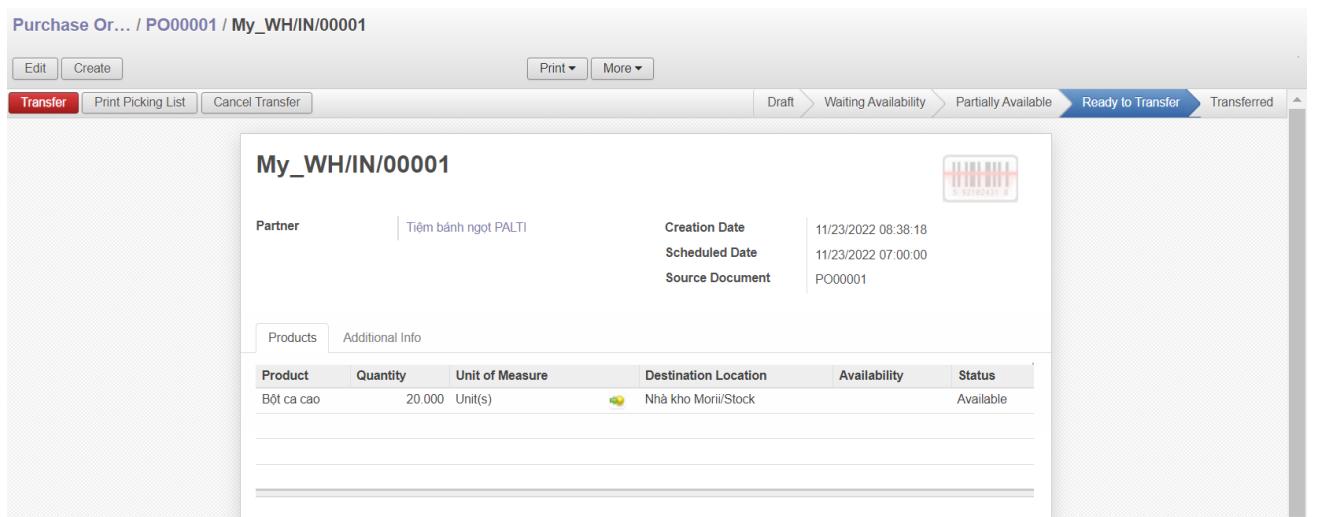
Ảnh 3.49: Xác nhận yêu cầu báo giá

Bước 5: Chọn Receive Product



Ảnh 3.50: Chọn Receive Product để nhận sản phẩm

Sau đó thông tin đơn hàng chuyển về kho sẽ được hiển thị như sau:



Ảnh 3.51: Danh sách sản phẩm chuyển về kho

Bước 6: Chọn Transfer để chuyển hàng về kho, hệ thống sẽ yêu cầu chọn kho muôn giao và số lượng hàng nhận

Enter transfer details

Product	Quantity	Product Unit of Measure	Source Location	Destination Location
Bột ca cao	20.000	Unit(s)	Partner Locations/Suppliers	Nhà kho Morii/Stock

[Add an item](#)

[Apply](#) or [Cancel](#)

Ảnh 3.52: Chọn kho và số lượng hàng

Sau khi hoàn thành, ấn apply để xác nhận.

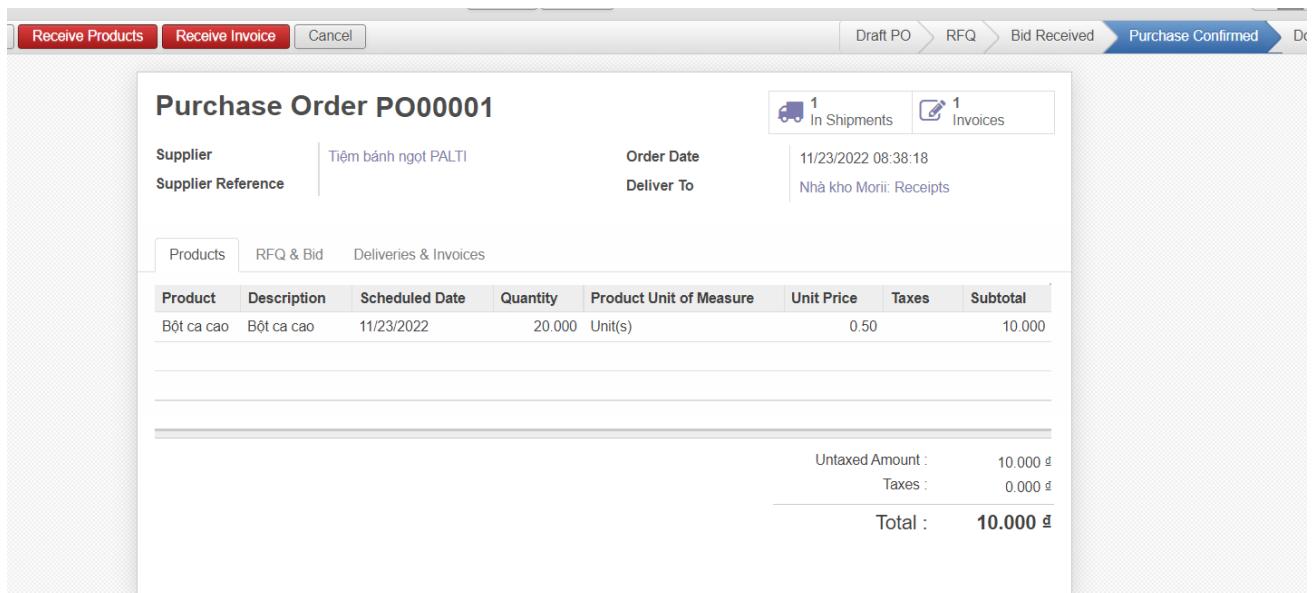
Bước 7: Click vào Receive Invoice để nhận hóa đơn

Purchase Or... / PO00001

Supplier	Tiệm bánh ngọt PALTI	Order Date	11/23/2022 08:38:18																
Supplier Reference		Deliver To	Nhà kho Morii: Receipts																
Edit Create Print More Send PO by Email Receive Invoice Cancel Draft PO RFQ Bid Received Purchase Confirmed Done																			
Purchase Order PO00001																			
Products RFQ & Bid Deliveries & Invoices		 																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Product</th> <th>Description</th> <th>Scheduled Date</th> <th>Quantity</th> <th>Product Unit of Measure</th> <th>Unit Price</th> <th>Taxes</th> <th>Subtotal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Bột ca cao</td> <td>Bột ca cao</td> <td>11/23/2022</td> <td>20.000</td> <td>Unit(s)</td> <td>0.50</td> <td></td> <td>10.000</td> </tr> </tbody> </table>				Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal	Bột ca cao	Bột ca cao	11/23/2022	20.000	Unit(s)	0.50		10.000
Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal												
Bột ca cao	Bột ca cao	11/23/2022	20.000	Unit(s)	0.50		10.000												
Untaxed Amount : 10.000 ₫ Taxes : 0.000 ₫ Total : 10.000 ₫																			

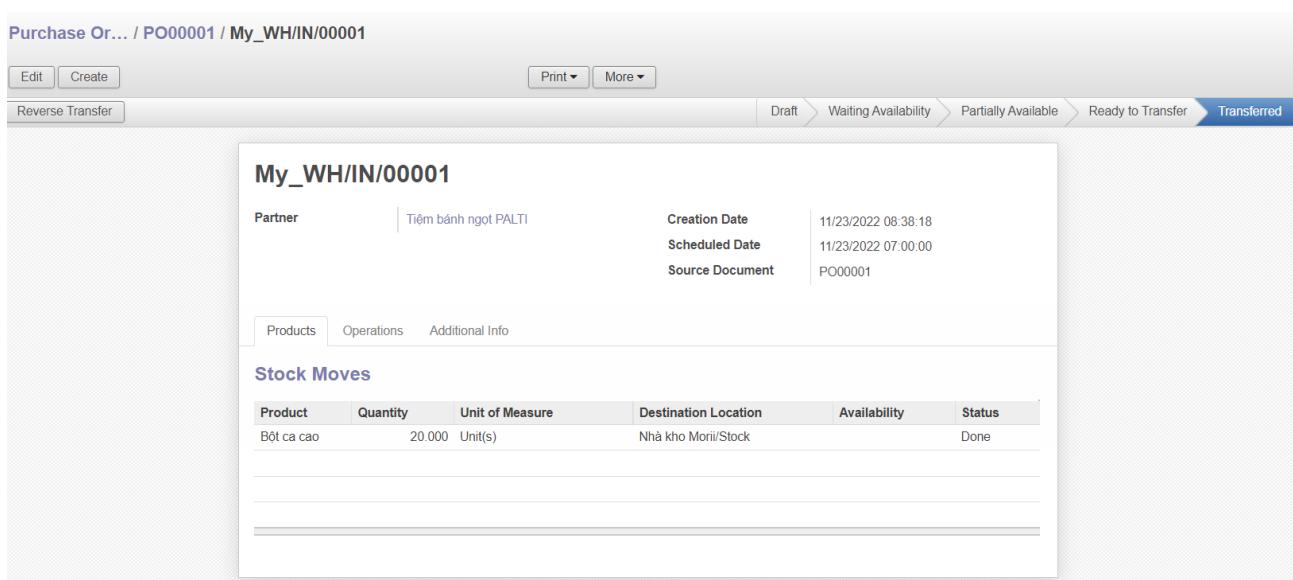
Ảnh 3.53: Nhận hóa đơn

Thông tin chi tiết hóa đơn sẽ hiện ra như sau:



Ảnh 3.54: Thông tin hóa đơn

Bước 8: Sau khi sản phẩm chuyển về kho, trạng thái sẽ hiển thị là Transferred, nghĩa là quy trình nhập kho đã được thực hiện thành công



Ảnh 3.55: Chuyển hàng về kho thành công

Trong trường hợp sản phẩm có vấn đề, áp Reverse Transfer để hoàn sản phẩm:

Return Shipment

X

Provide the quantities of the returned products.

Moves

Product	Serial Number	Quantity	
Bột ca cao		20.000	

[Add an item](#)

Invoicing

No invoicing

v

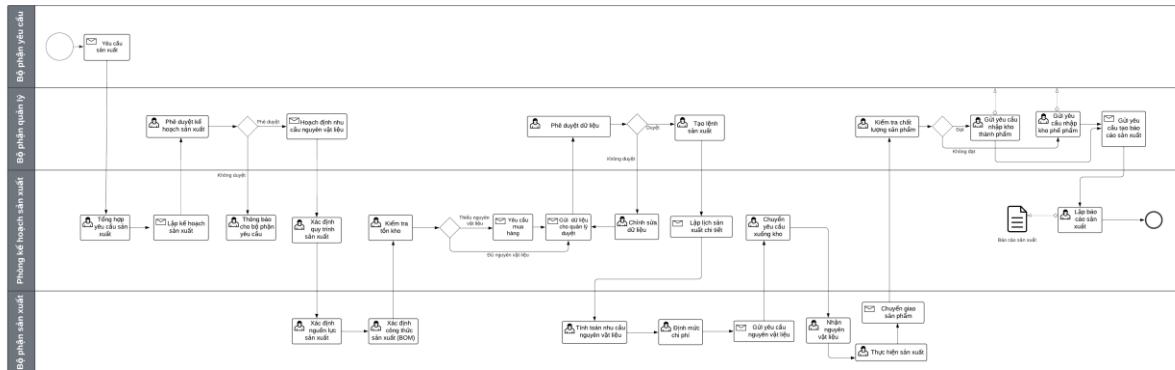
[Return](#)

or [Cancel](#)

Ảnh 3.56: Hoàn sản phẩm

3.6 Quy trình Sản xuất

3.6.1. BPMN



Ảnh 3.57: Sơ đồ BPMN Quy trình Sản xuất

3.6.2. Đặc tả

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Yêu cầu sản xuất	Bộ phận yêu cầu	Yêu cầu sản xuất
	Tổng hợp yêu cầu sản xuất	Phòng kế hoạch sản xuất	Tổng hợp các yêu cầu sản xuất từ nhu cầu về sản phẩm, kế hoạch kinh doanh.
2	Lập kế hoạch sản xuất	Phòng kế hoạch sản xuất	Lên kế hoạch cho các kỳ sản xuất đáp ứng các đơn hàng và nhu cầu thị trường.
3	Phê duyệt kế hoạch sản xuất	Bộ phận quản lý	Phê duyệt kế hoạch sản xuất.
4	Hoạch định nhu cầu nguyên liệu	Bộ phận quản lý	Xác định các nguyên vật liệu cần sản xuất, cần mua để tối ưu hóa quy trình sản xuất.
5	Thông báo cho bộ phận yêu cầu	Phòng kế hoạch sản xuất	Thông báo cho bộ phận yêu cầu nếu kế hoạch sản xuất không được duyệt.

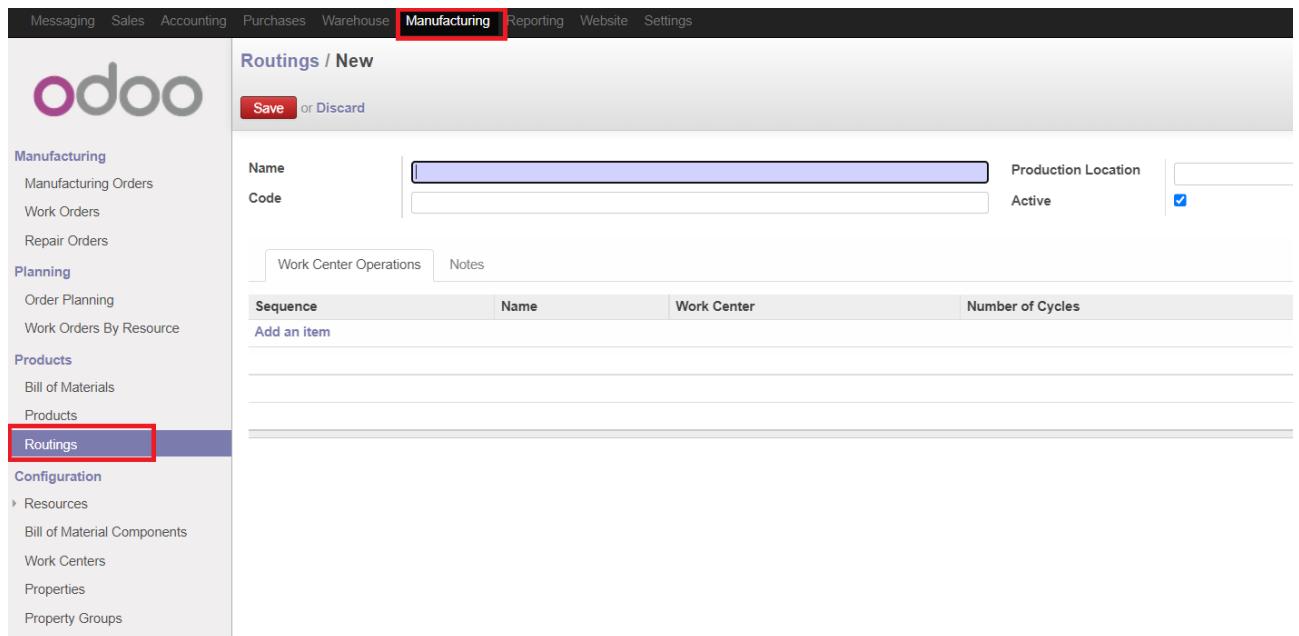
6	Xác định quy trình sản xuất	Phòng kế hoạch sản xuất	Xác định quy trình sản xuất theo công đoạn.
7	Xác định nguồn lực sản xuất	Bộ phận sản xuất	Xác định nguồn lực sản xuất ứng với mỗi công đoạn.
8	Xác định công thức sản xuất (BOM)	Bộ phận sản xuất	Xác định công thức sản xuất (BOM).
9	Kiểm tra tồn kho	Phòng kế hoạch sản xuất	Kiểm tra các nguyên vật liệu có trong kho.
10	Yêu cầu mua hàng	Phòng kế hoạch sản xuất	Yêu cầu mua hàng khi thiếu nguyên vật liệu.
11	Gửi dữ liệu cho quản lý duyệt	Phòng kế hoạch sản xuất	Gửi dữ liệu cho quản lý duyệt.
12	Phê duyệt dữ liệu	Bộ phận quản lý	Phê duyệt dữ liệu.
13	Chỉnh sửa dữ liệu	Phòng kế hoạch sản xuất	Chỉnh sửa dữ liệu khi dữ liệu không được phê duyệt.
14	Tạo lệnh sản xuất	Bộ phận quản lý	Tạo lệnh sản xuất.
15	Lập lịch sản xuất chi tiết	Phòng kế hoạch sản xuất	Lập lịch sản xuất chi tiết nhằm xác định thời gian từng công đoạn, thứ tự các công việc.
16	Tính toán nhu cầu nguyên vật liệu	Bộ phận sản xuất	Tính toán nhu cầu nguyên vật liệu.
17	Định mức chi phí	Bộ phận sản xuất	Tính toán chi phí sản xuất.

18	Gửi yêu cầu nguyên vật liệu	Bộ phận sản xuất	Gửi yêu cầu cung cấp nguyên vật liệu sản xuất.
19	Chuyển yêu cầu xuống kho	Phòng kế hoạch sản xuất	Chuyển yêu cầu cấp nguyên vật liệu xuống kho.
20	Nhận nguyên vật liệu	Bộ phận sản xuất	Nhận nguyên vật liệu để tiến hành sản xuất.
21	Thực hiện sản xuất	Bộ phận sản xuất	Thực hiện sản xuất
22	Chuyển giao sản phẩm	Bộ phận sản xuất	Chuyển giao sản phẩm đã hoàn thành.
23	Kiểm tra chất lượng sản phẩm	Bộ phận quản lý	Kiểm tra chất lượng sản phẩm có đạt tiêu chuẩn không.
24	Gửi yêu cầu nhập kho phê phẩm	Bộ phận quản lý	Yêu cầu nhập kho phê phẩm với sản phẩm không đạt tiêu chuẩn.
25	Gửi yêu cầu nhập kho thành phẩm	Bộ phận quản lý	Yêu cầu nhập kho thành phẩm với sản phẩm đạt tiêu chuẩn.
26	Gửi yêu cầu tạo báo cáo sản xuất	Bộ phận quản lý	Yêu cầu tạo báo cáo sản xuất.
27	Lập báo cáo sản xuất	Phòng kế hoạch sản xuất	Lập báo cáo sản xuất.

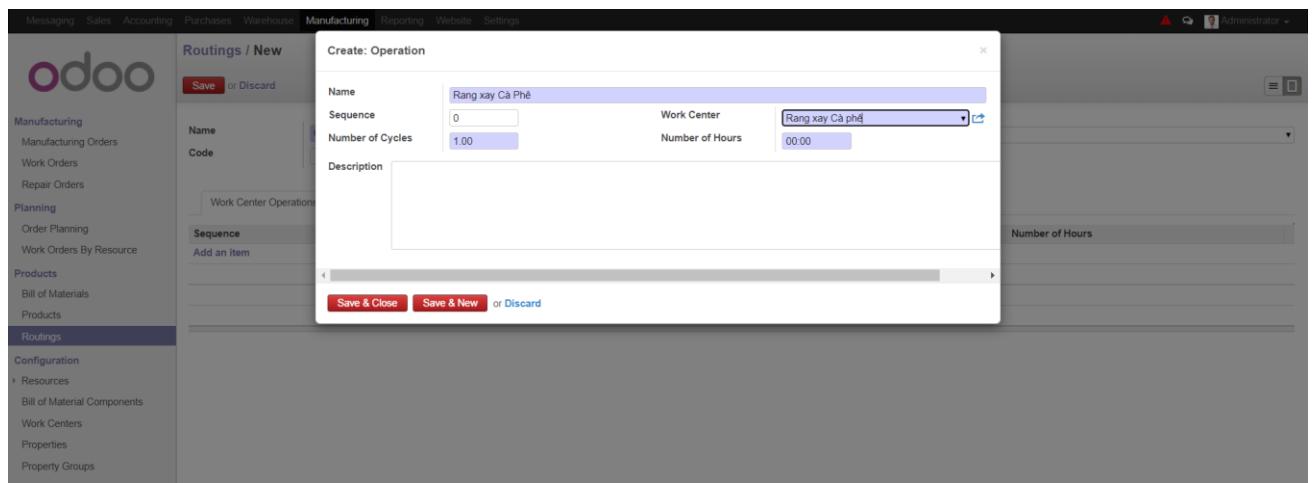
Bảng 11: Đặc tả Quy trình Sản xuất

3.6.3. Minh họa

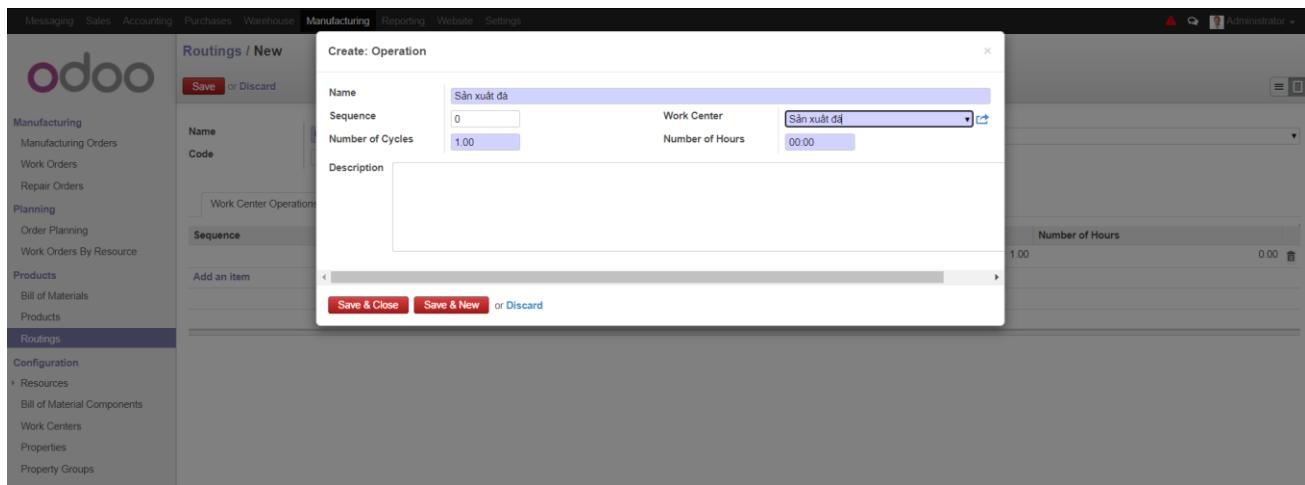
Ta vào phân hệ sản xuất vào Routing → New → Nhập tên sản phẩm → Add an Item để tạo ra hoạt động cho việc sản xuất sản phẩm



Ảnh 3.58: Giao diện Routings

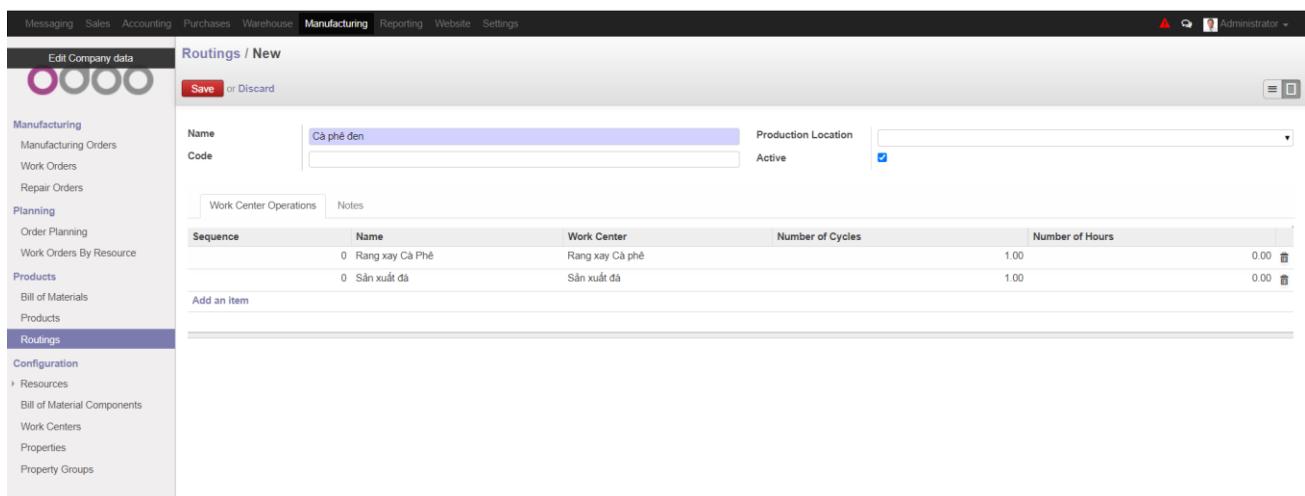


Ảnh 3.59: Tạo hoạt động Rang xay Cà Phê với WC Rang xay Cà Phê



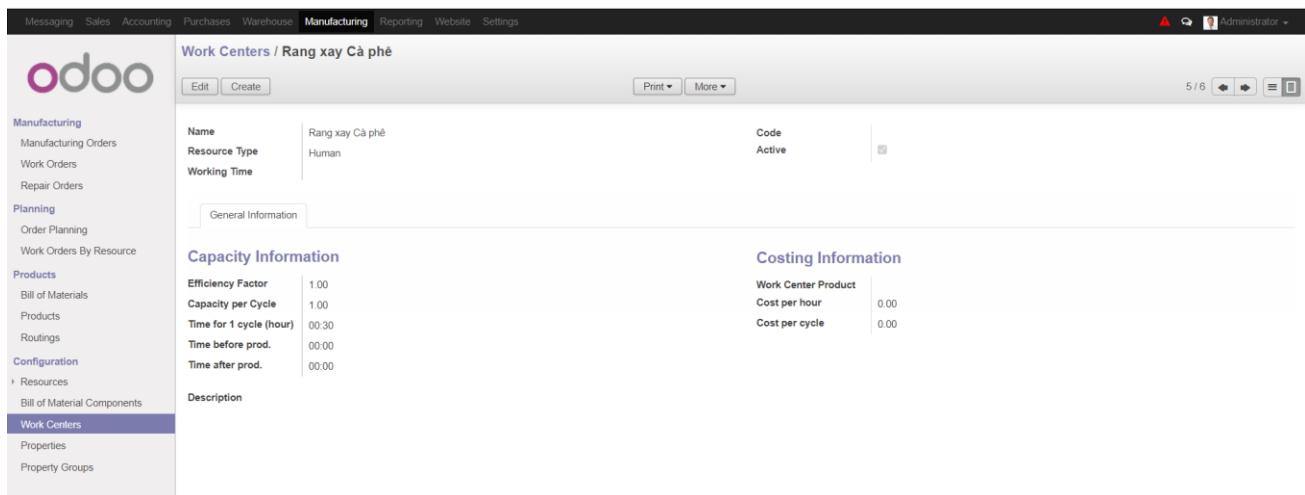
Ảnh 3.60: Tạo hoạt động Sản xuất đá với WC Sản xuất đá

Sau khi điền các thông tin cho Add an Item, ta chọn Save & Close



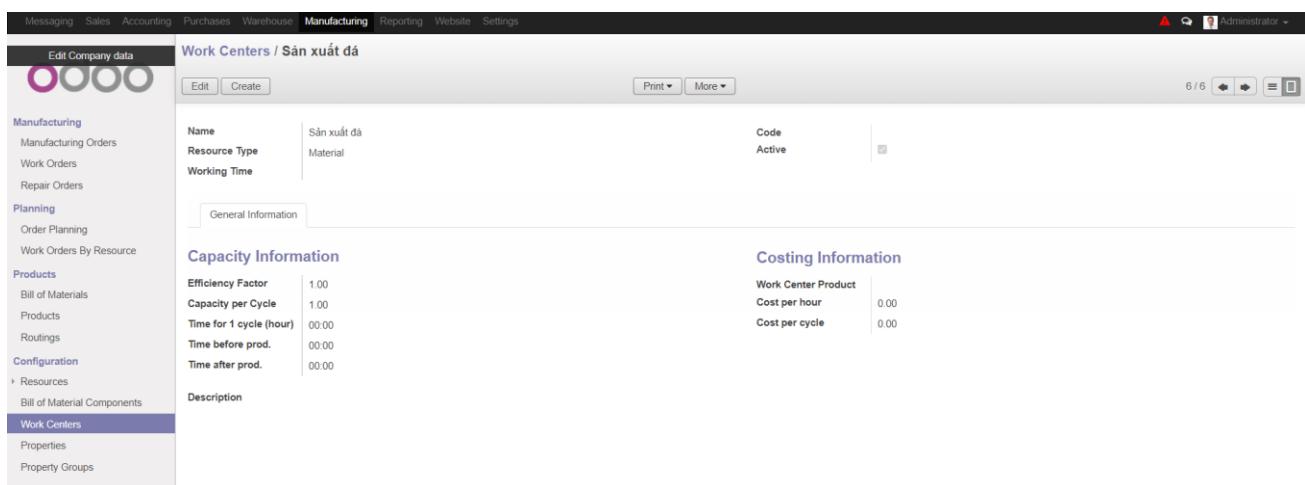
Ảnh 3.61: Giao diện sau khi Save Item

Tiếp theo ta vào Work Center để tạo Work Center Rang xay Cà Phê với các thông số như sau:



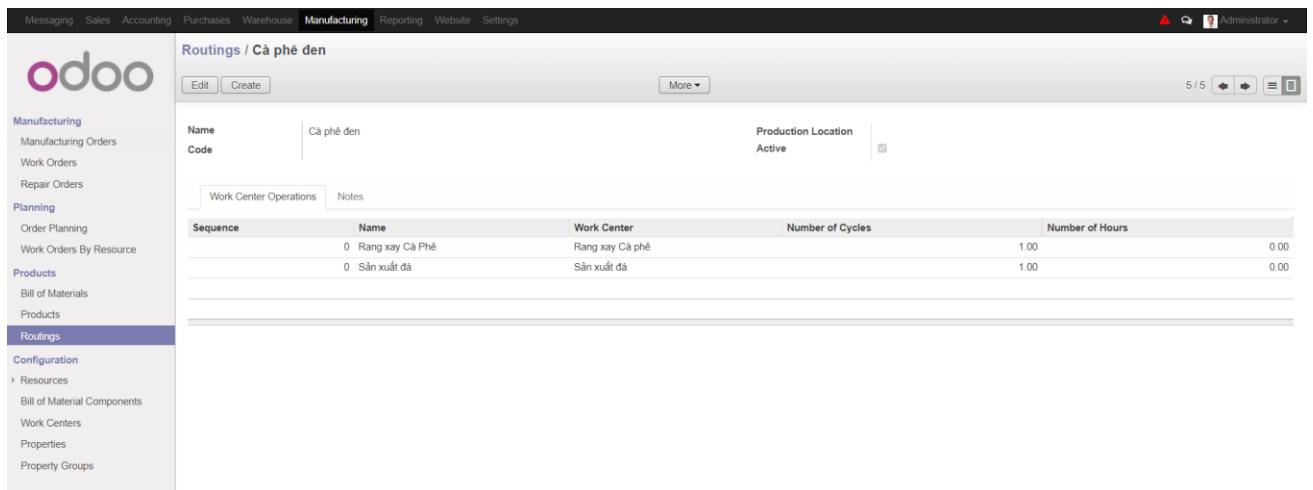
Ảnh 3.62: Tạo một Work Centers Rang xay Cà Phê

Tương tự ta tạo một Work Centers Sản xuất đá



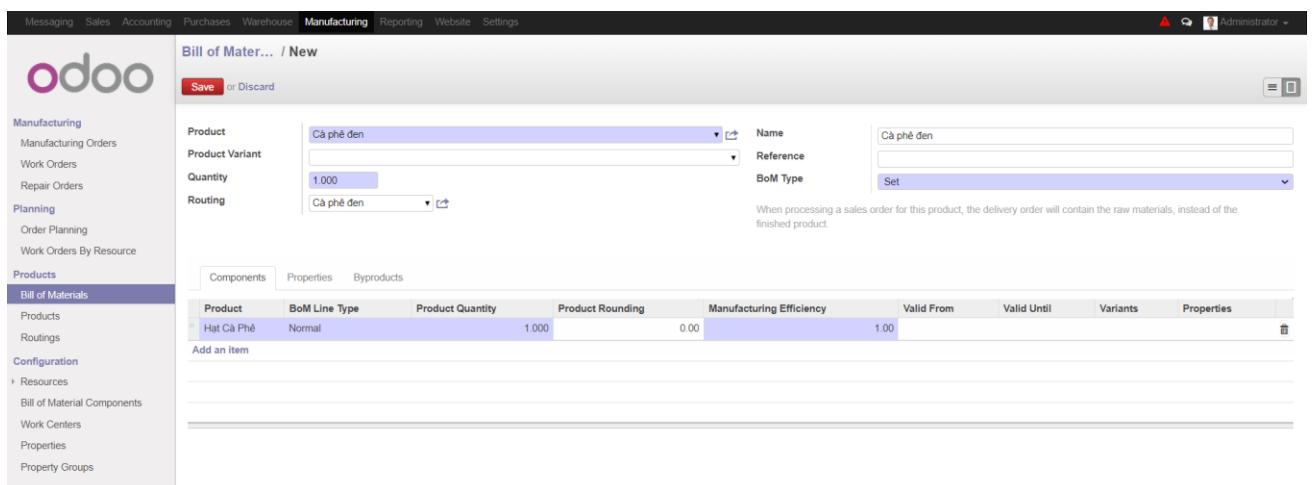
Ảnh 3.63: Tạo một Work Centers Sản xuất đá

Như vậy lúc này chúng ta có 2 hoạt động cho Kịch bản sản xuất Cà phê đen là Rang xay Cà phê và Sản xuất đá, tương ứng với 2 trung tâm công việc là Rang xay Cà phê và Sản xuất đá.



Ảnh 3.64: Hoàn tất kịch bản sản xuất

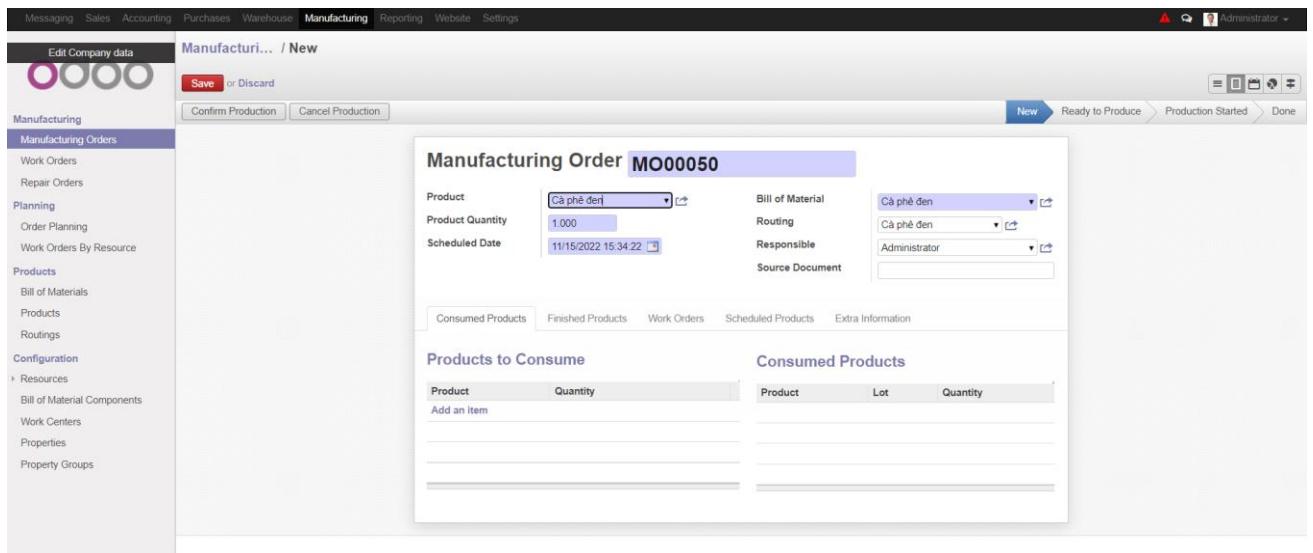
Tiếp theo ta sẽ thiết lập các kịch bản sản xuất cho BOM tương ứng. Ta vào Bill of Material → Cà phê đen → Edit → Routing → Cà phê đen → Save



Ảnh 3.65: Chọn kịch bản cho sản xuất sản phẩm Cà phê đen

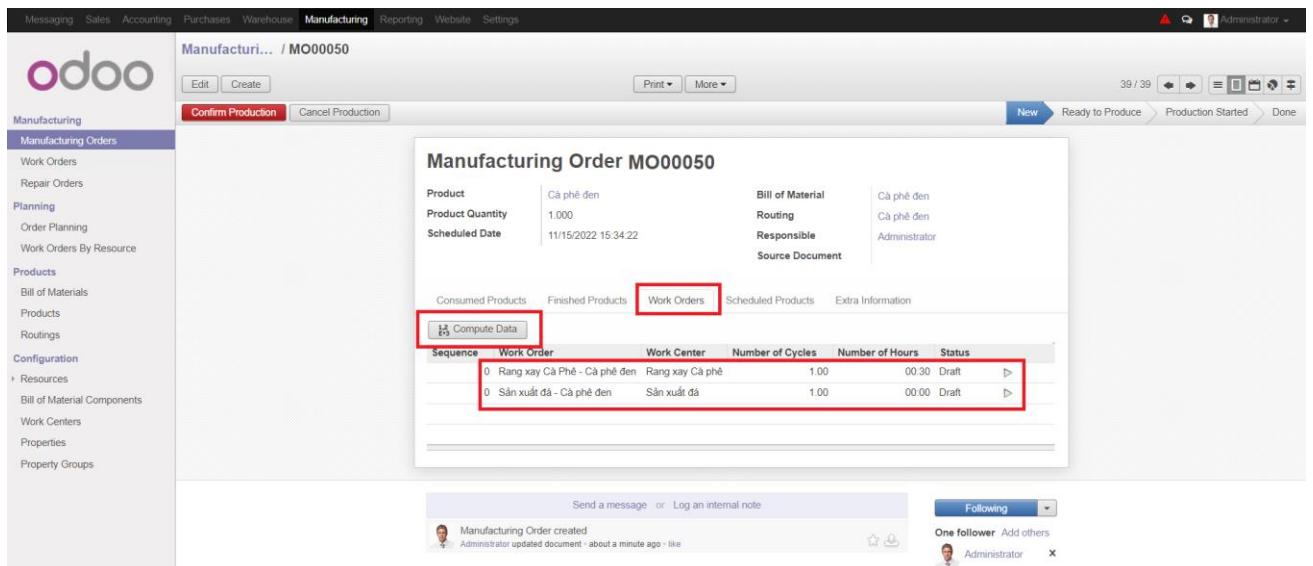
Sau đây chúng ta sẽ tiến hành tạo MO sản xuất với kịch bản sản xuất vừa được thiết lập như trên. Ta vào Manufacturing → Manufacture Orders → Create MO → Chọn

sản phẩm là Cà phê đen, lúc này ta thấy rằng hệ thống sẽ chọn BOM và kịch bản tương ứng cho MO này.



Ảnh 3.66: Tạo MO với BOM và Routing

Tiếp theo ta Save MO lại và vào tab Work Order để tính toán thời gian sản xuất cho từng Work Orders. Để tính toán thời gian ta click vào nút Compute Data, sau đó thời gian thực hiện sẽ hiển thị.



Ảnh 3.67: Tính toán thời gian

Như vậy lúc này ta thấy rằng MO này phải trải qua 2 hoạt động đó là Đóng gói và rang xay sản phẩm. Ta vào menu Work Orders sẽ thấy hiển thị các tất cả các Work Orders tương ứng cho MO này.

The screenshot shows the Odoo Manufacturing Work Orders list. The table has columns for Manufacturing Order, Scheduled Date, Product, Qty, Unit of Measure, Work Order, Work Center, Number of Cycles, Number of Hours, and Status. Several work orders are listed, including MO00020, MO00020, MO00049, MO00049, MO00050, MO00050, MO00018, and MO00001. Work orders MO00050 and MO00050 are highlighted with a red border.

<input type="checkbox"/> Manufacturing Order	Scheduled Date	Product	Qty	Unit of Measure	Work Order	Work Center	Number of Cycles	Number of Hours	Status
<input type="checkbox"/> MO00020	11/02/2022 09:05:47	LaViet Balanced	1.00	Unit(s)	Đóng gói - LaViet Balanced	Đóng gói Cà phê	1.00	00:30	Finished
<input type="checkbox"/> MO00020	11/02/2022 09:05:47	LaViet Balanced	1.00	Unit(s)	Rang xay Cà phê - LaViet Balanced	Rang xay Cà phê	1.00	00:30	Finished
<input type="checkbox"/> MO00049	11/15/2022 15:32:21	Cà phê đen	1.00	Unit(s)	Sản xuất đà - Cà phê đen	Sản xuất đà	1.00	00:00	Draft
<input type="checkbox"/> MO00049	11/15/2022 15:32:21	Cà phê đen	1.00	Unit(s)	Rang xay Cà Phê - Cà phê đen	Rang xay Cà phê	1.00	00:30	Draft
<input type="checkbox"/> MO00050	11/15/2022 15:34:22	Cà phê đen	1.00	Unit(s)	Rang xay Cà Phê - Cà phê đen	Rang xay Cà phê	1.00	00:30	Draft
<input type="checkbox"/> MO00050	11/15/2022 15:34:22	Cà phê đen	1.00	Unit(s)	Sản xuất đà - Cà phê đen	Sản xuất đà	1.00	00:00	Draft
<input type="checkbox"/> MO00018	11/02/2022 08:52:41	[B3424] PC Assemble + Custom (PC on Demand)	2.00	Unit(s)	Manual Assembly - PC Assemble + Custom (PC on Demand)	Assemble	1.00	04:45	Draft
<input type="checkbox"/> MO00001		[PCSC234] PC Assemble SC234	3.00	Unit(s)	Manual Assembly - PC Assemble SC234	Assemble	1.50	07:08	Draft

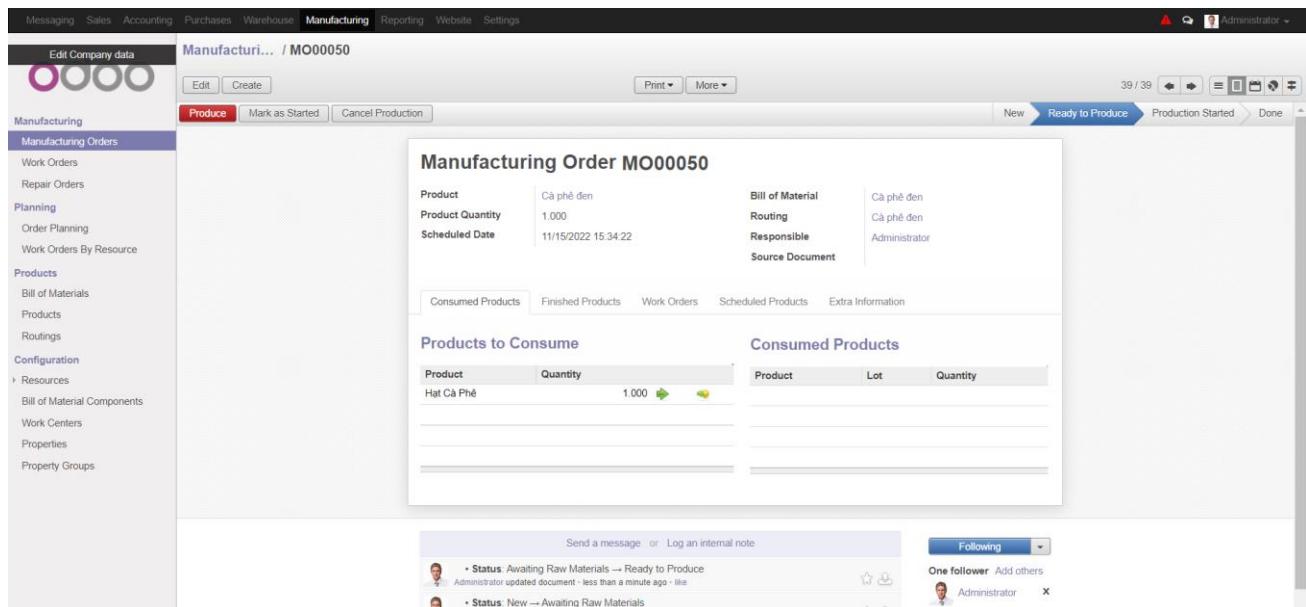
Ảnh 3.68: Các Work Orders cho MO00050

Tiếp theo ta quay lại MO00050 → Confirm Production

The screenshot shows the Odoo Manufacturing Order MO00050 page. The left sidebar shows Manufacturing Orders, Work Orders, Repair Orders, Planning, Order Planning, and Work Orders By Resource. The main content area shows the Manufacturing Order MO00050 details, including Product (Cà phê đen), Product Quantity (1.000), Scheduled Date (11/15/2022 15:34:22), Bill of Material (Cà phê đen), Routing (Cà phê đen), Responsible (Administrator), and Source Document. Below this, there are tabs for Consumed Products, Finished Products, Work Orders, Scheduled Products, and Extra Information. The 'Products to Consume' section shows a single item: Hạt Cà Phê with a quantity of 1.000. The 'Consumed Products' section is currently empty.

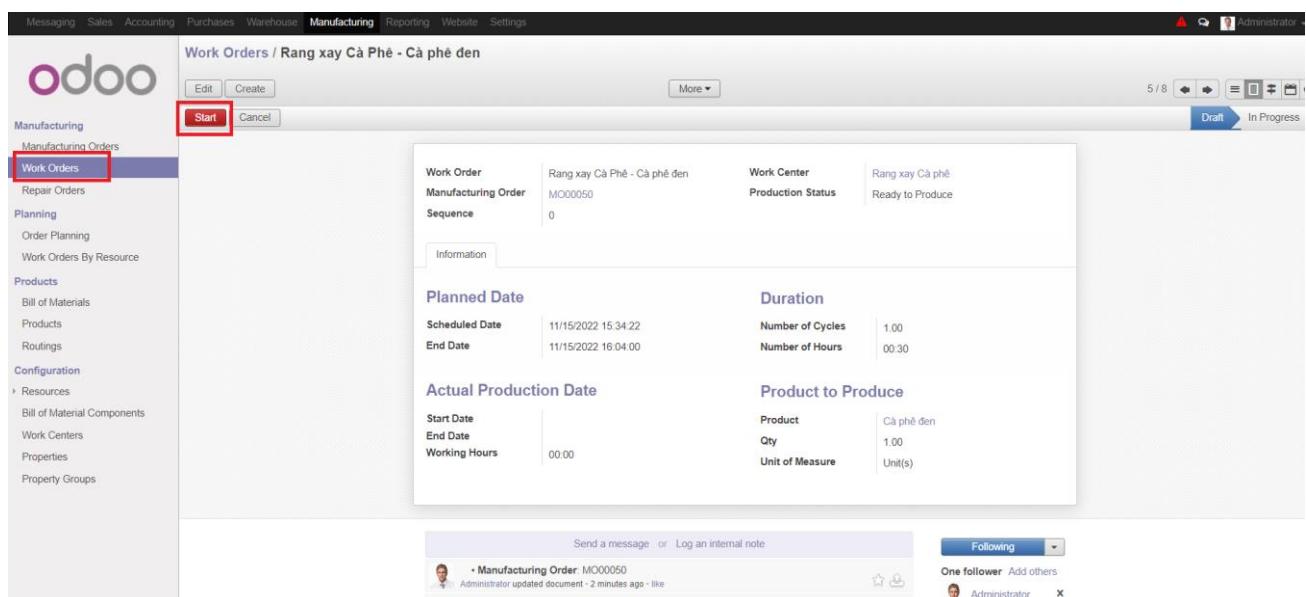
Ảnh 3.69: Giao diện sau khi Confirm Production

Tiếp đến ta chọn Check Availability



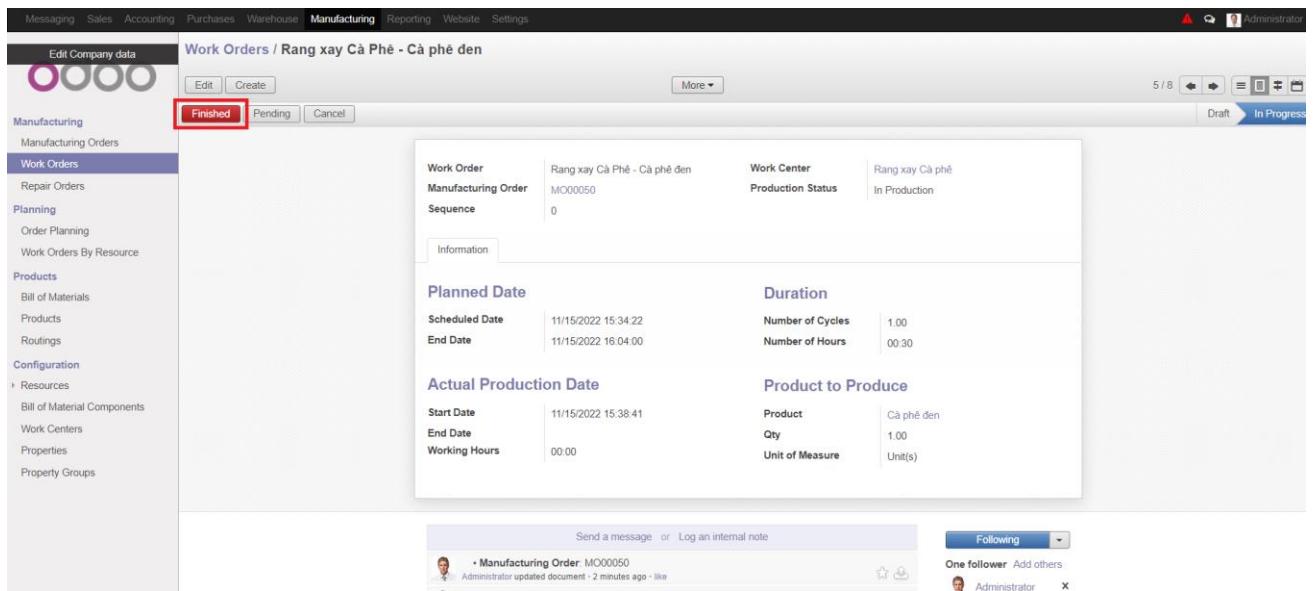
Ảnh 3.70: Sẵn sàng sản xuất

Tiếp theo chúng ta tiến hành sản xuất, chúng ta vào Menu Work Orders chọn từng Work Order để tiến hành sản xuất → Start

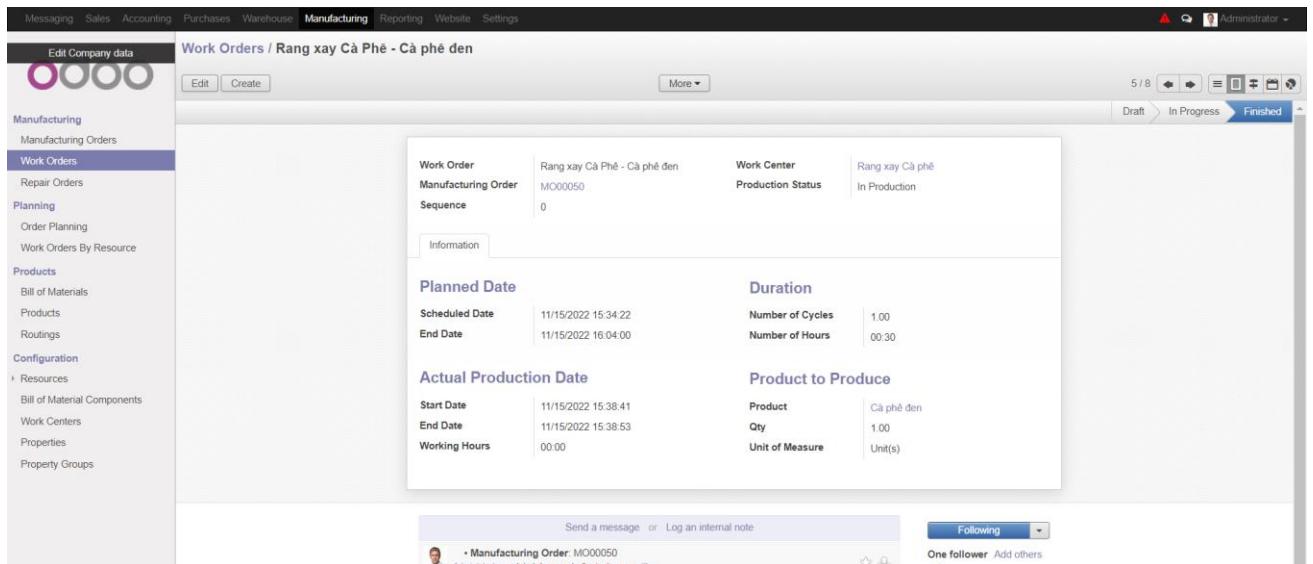


Ảnh 3.71: Giao diện sau Work Orders

Tiếp đến ta chọn Finished



Ảnh 3.72: Giao diện sau khi chọn Start



Ảnh 3.73: Hoàn tất sản xuất trong Work Orders Rang xay Cà Phê

Thực hiện tương tự với Work Orders Sản xuất đá

The screenshot shows the Odoo Manufacturing Work Orders interface. On the left, there's a sidebar with navigation links for Manufacturing Orders, Work Orders, Planning, Products, Configuration, and Resources. The main area displays a work order for 'Sản xuất dá - Cà phê den' (MO00050) with a sequence of 0. The status is 'Done'. The interface includes tabs for 'Information', 'Planned Date', 'Actual Production Date', and 'Product to Produce'. In the 'Actual Production Date' tab, it shows start and end dates, working hours, and product details. Below the tabs, there's a message from 'Administrator' and a follower section.

Ảnh 3.74: Hoàn tất sản xuất trong Work Orders Sản xuất dá

Tiếp theo ta quay lại MO00050 để kiểm tra tình trạng sản xuất thì thấy rằng trong tab Work Orders các công việc đã hoàn thành và quy trình sản xuất đã chuyển sang trạng thái Finished và các Work Orders đều thực hiện xong.

The screenshot shows the Odoo Manufacturing Orders interface. On the left, there's a sidebar with navigation links for Manufacturing Orders, Work Orders, Planning, Products, Configuration, and Resources. The main area displays a manufacturing order for 'Cà phê den' (MO00050). The status is 'Ready to Produce'. The interface includes tabs for 'Manufacturing Order', 'Consumed Products', 'Finished Products', 'Work Orders', 'Scheduled Products', and 'Extra Information'. The 'Work Orders' tab shows two entries: 'Sản xuất dá - Cà phê den' and 'Rang xay Cà Phê - Cà phê den', both with a status of 'Finished' (highlighted by a red box).

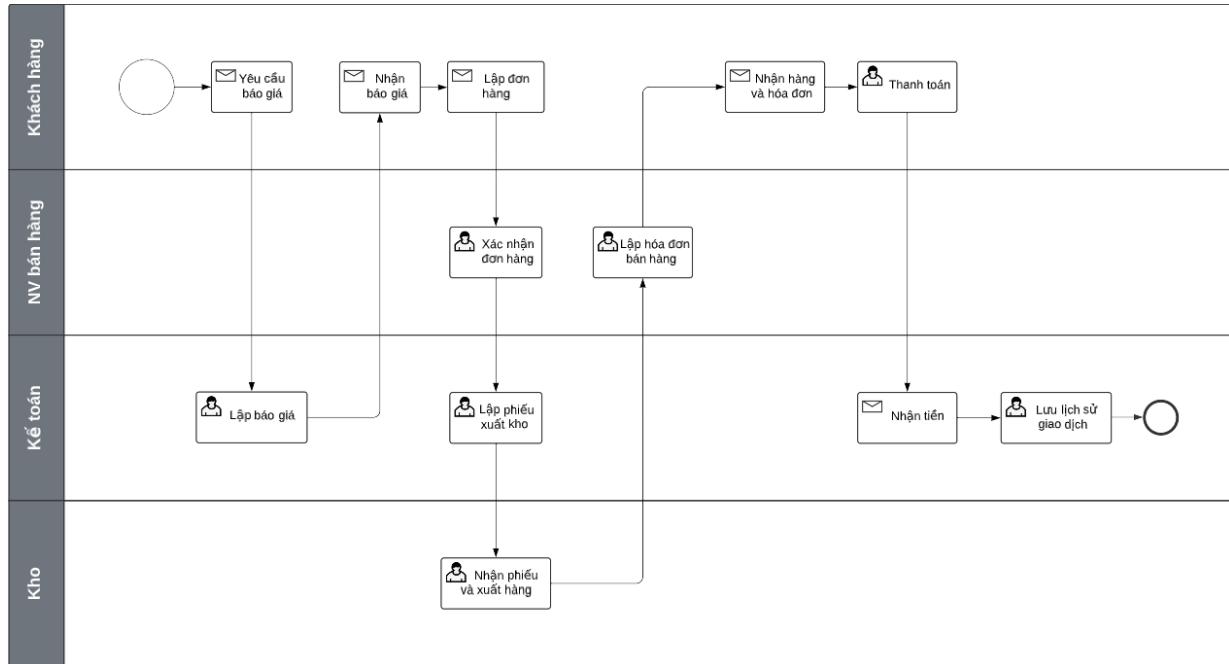
Ảnh 3.75: Các Work Orders hoàn thành và trạng thái chuyển thành Finished, quy trình sản xuất kết thúc

Kết luận: Khi thiết lập kịch bản sản xuất thì quá trình sản xuất sản phẩm sẽ được thực hiện theo từng Work Orders tương ứng, quy trình sản xuất chỉ hoàn thành khi các công việc trong Work Center hoàn tất.

3.7 Kế hoạch tài chính

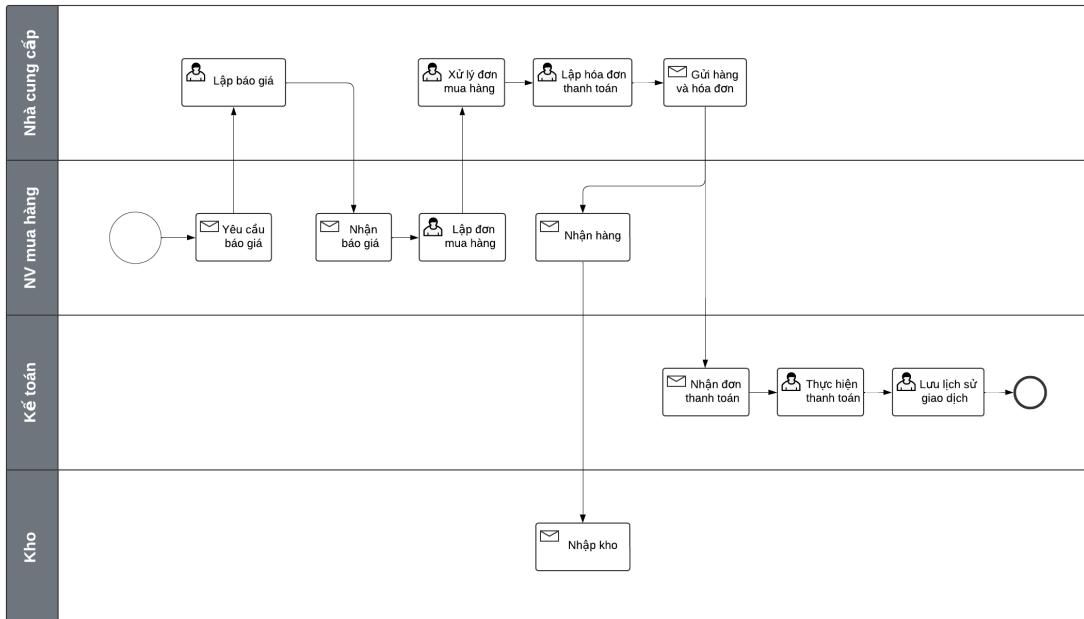
3.7.1. BPMN

Trong bán hàng:



Ảnh 3.76: Sơ đồ BPMN Kế hoạch tài chính trong Bán hàng

Trong mua hàng:



Ảnh 3.77: Sơ đồ BPMN Kế hoạch tài chính trong Mua hàng

3.7.2. Đặc tả

Trong bán hàng

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Yêu cầu báo giá	Khách hàng	Gửi yêu cầu báo giá cho doanh nghiệp
2	Lập báo giá	Kế toán	Lập báo giá gửi cho khách hàng
3	Nhận báo giá	Khách hàng	Nhận báo giá từ doanh nghiệp
4	Lập đơn hàng	Khách hàng	Lập đơn hàng gửi cho doanh nghiệp
5	Xử lý đơn hàng	Nhân viên bán hàng	Nhận đơn hàng từ khách hàng và xử lý
6	Lập phiếu xuất kho	Kế toán	Nhận đơn đặt hàng từ nhân viên bán hàng, lập phiếu xuất kho và gửi cho nhân viên kho hàng
7	Nhận phiếu và xuất kho	Kho	Gửi hàng cho nhân viên bán hàng
8	Lập hóa đơn bán hàng	Nhân viên bán hàng	Lập hóa đơn bán hàng và gửi cho khách hàng
9	Nhận hàng và hóa đơn	Khách hàng	Khách hàng nhận hàng và hóa đơn
10	Thanh toán	Khách hàng	Làm thủ tục thanh toán và gửi cho nhân viên kế toán

11	Nhận tiền	Kế toán	Xác nhận nhận tiền từ khách hàng
12	Lưu lịch sử giao dịch	Kế toán	Lưu thông tin giao dịch vào sổ sách

Bảng 12: Đặc tả Quy trình Kế hoạch tài chính trong Bán hàng

Trong mua hàng

STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Yêu cầu báo giá	Nhân viên mua hàng	Gửi yêu cầu báo giá cho nhà cung cấp
2	Lập báo giá	Nhà cung cấp	Lập báo giá và gửi cho khách hàng
3	Nhận báo giá	Nhân viên mua hàng	Nhận báo giá từ nhà cung cấp
4	Lập đơn mua hàng	Nhân viên mua hàng	Lập đơn mua hàng và gửi cho nhà cung cấp
5	Xử lý đơn mua hàng	Nhà cung cấp	Nhận đơn hàng từ khách hàng và xử lý
6	Lập hóa đơn thanh toán	Nhà cung cấp	Lập hóa đơn cho đơn hàng của khách hàng
7	Gửi hàng và hóa đơn	Nhà cung cấp	Gửi hàng và hóa đơn thanh toán cho khách hàng
8	Nhận hàng	Nhân viên mua hàng	Nhận hàng từ nhà cung cấp
9	Nhập kho	Kho	Làm thủ tục nhập kho cho hàng hóa

10	Nhận đơn thanh toán	Kế toán	Nhận đơn thanh toán từ nhà cung cấp
11	Thực hiện thanh toán	Kế toán	Thanh toán hóa đơn cho nhà cung cấp
12	Lưu lịch sử giao dịch	Kế toán	Lưu thông tin giao dịch vào sổ sách

Bảng 13: Đặc tả Quy trình Kế hoạch tài chính trong Mua hàng

3.7.3. Minh họa

- Trong bán hàng

Bước 1: Tạo báo giá

Quotation SO114

Customer	Hà Danh Tuấn	Date	12/02/2022 23:59:19					
Reference/Description		Warehouse	Your Company					
Pricelist	Public Pricelist (VND)							
Order Lines	Other Information							
Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Route	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		25.00	VAT	0.00	25.000
Americano	Americano	1.000	Unit(s)		30.00	VAT	0.00	30.000
Hạt hạnh nhân	Hạt hạnh nhân	1.000	Unit(s)		30.00	VAT	0.00	30.000
					Untaxed Amount :	85.000 ₫		
					Taxes :	4.250 ₫		
					Total :	89.250 ₫		

Ảnh 3.78: Tạo báo giá cho khách hàng

Bước 2: Tạo phiếu giao hàng

WH/OUT/00058

Partner	Hà Danh Tuân	Creation Date	12/03/2022 00:00:19
		Scheduled Date	12/09/2022 23:59:19
		Source Document	SO114
Products		Operations	Additional Info

Stock Moves

Product	Quantity	Unit of Measure	Destination Location	Availability	Status
Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)	Partner Locations/Customers		Done
Americano	1.000	Unit(s)	Partner Locations/Customers		Done
Hạt hạnh nhân	1.000	Unit(s)	Partner Locations/Customers		Done

Ảnh 3.79: Tạo phiếu giao hàng

Bước 3: Tạo hóa đơn bán hàng

Sales Order SO114

Customer	Hà Danh Tuân	Date	12/02/2022 23:59:19					
		Reference/Description						
		Warehouse	Your Company					
		Pricelist	Public Pricelist (VND)					
Order Lines		Other Information						
Product	Description	Quantity	Unit of Measure	Route	Unit Price	Taxes	Discount (%)	Subtotal
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	1.000	Unit(s)		25.00	VAT	0.00	25.000
Americano	Americano	1.000	Unit(s)		30.00	VAT	0.00	30.000
Hạt hạnh nhân	Hạt hạnh nhân	1.000	Unit(s)		30.00	VAT	0.00	30.000
			Untaxed Amount :		85.000 ₫			
			Taxes :		4.250 ₫			
			Total :		89.250 ₫			

Ảnh 3.80: Tạo hóa đơn bán hàng

Bước 4: Làm thủ tục thanh toán

Invoice SAJ/2022/0058									
Customer		Hà Danh Tuấn		Invoice Date		12/02/2022			
Fiscal Position				Journal		Sales Journal (VND)			
				Account		110200 Debtors			
Invoice Lines			Other Info				Payments		
Product	Description	Account	Quantity	Unit of Measure	Unit Price	Discount (%)	Taxes	Amount	
Cà phê cốt dừa	Cà phê cốt dừa	200000 Product Sales	1.000	Unit(s)	25.00	0.00	VAT	25.000	
Americano	Americano	200000 Product Sales	1.000	Unit(s)	30.00	0.00	VAT	30.000	
Hạt hạnh nhân	Hạt hạnh nhân	200000 Product Sales	1.000	Unit(s)	30.00	0.00	VAT	30.000	
							Subtotal :	85.000 đ	
							Tax :	4.250 đ	
							Total :	89.250 đ	
							Balance :	89.250 đ	

Ảnh 3.81: Làm thủ tục thanh toán

Bước 5: Bút toán nhật ký

SAJ/2022/0058											
Journal		Sales Journal (VND)			Reference						
Period		12/2022			Date		SO114 12/02/2022 <input type="checkbox"/> To Review				
Journal Items											
Invoice	Name	Partner	Account	Due date	Debit	Credit	Amount	Currency	Tax Account	Tax/Base Amount	Status
SAJ/2022/0058 /	Hà Danh Tuấn		110200 Debtors	12/02/2022	89.250	0.000	0.000			0.000	Balanced A56
SAJ/2022/0058 VAT	Hà Danh Tuấn		200000 Product Sales		0.000	4.250	0.000			4.250	Balanced
SAJ/2022/0058 Hạt hạnh nhân	Hà Danh Tuấn		200000 Product Sales		0.000	30.000	0.000			0.000	Balanced
SAJ/2022/0058 Americano	Hà Danh Tuấn		200000 Product Sales		0.000	30.000	0.000			0.000	Balanced
SAJ/2022/0058 Cà phê cốt dừa	Hà Danh Tuấn		200000 Product Sales		0.000	25.000	0.000			0.000	Balanced
				89.250	89.250						

Ảnh 3.82: Bút toán nhật ký

- Trong mua hàng

Bước 1: Lập yêu cầu báo giá

Request for Quotation PO00001

Supplier	Công ty TNHH Nosavi - Ritachi Coffee			Order Date	12/03/2022 00:14:27																																																		
Supplier Reference				Deliver To	Nhà kho Morii: Receipts																																																		
<table border="1"> <tr> <td>Products</td> <td>RFQ & Bid</td> <td colspan="6">Deliveries & Invoices</td> </tr> <tr> <th>Product</th> <th>Description</th> <th>Scheduled Date</th> <th>Quantity</th> <th>Product Unit of Measure</th> <th>Unit Price</th> <th>Taxes</th> <th>Subtotal</th> </tr> <tr> <td>Cà phê</td> <td>Cà phê</td> <td>12/03/2022</td> <td>50.000</td> <td>Unit(s)</td> <td>5.00</td> <td>Purchase Tax 10.00%</td> <td>250.000</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Untaxed Amount :</td> <td>250.000 ₫</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Taxes :</td> <td>25.000 ₫</td> </tr> <tr> <td colspan="6"></td> <td>Total :</td> <td>275.000 ₫</td> </tr> </table>								Products	RFQ & Bid	Deliveries & Invoices						Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal	Cà phê	Cà phê	12/03/2022	50.000	Unit(s)	5.00	Purchase Tax 10.00%	250.000							Untaxed Amount :	250.000 ₫							Taxes :	25.000 ₫							Total :	275.000 ₫
Products	RFQ & Bid	Deliveries & Invoices																																																					
Product	Description	Scheduled Date	Quantity	Product Unit of Measure	Unit Price	Taxes	Subtotal																																																
Cà phê	Cà phê	12/03/2022	50.000	Unit(s)	5.00	Purchase Tax 10.00%	250.000																																																
						Untaxed Amount :	250.000 ₫																																																
						Taxes :	25.000 ₫																																																
						Total :	275.000 ₫																																																

Ảnh 3.83: Lập yêu cầu báo giá

Bước 2: Lập đơn mua hàng

My_WH/IN/00001

Partner	Công ty TNHH Nosavi - Ritachi Coffee			Creation Date	12/03/2022 00:14:27																																		
				Scheduled Date	12/03/2022 07:00:00																																		
				Source Document	PO00001																																		
<table border="1"> <tr> <td>Products</td> <td>Operations</td> <td colspan="6">Additional Info</td> </tr> <tr> <td colspan="8">Stock Moves</td> </tr> <tr> <th>Product</th> <th>Quantity</th> <th>Unit of Measure</th> <th colspan="3">Destination Location</th> <th>Availability</th> <th>Status</th> </tr> <tr> <td>Cà phê</td> <td>50.000</td> <td>Unit(s)</td> <td colspan="3">My_WH/Stock</td> <td></td> <td>Done</td> </tr> </table>								Products	Operations	Additional Info						Stock Moves								Product	Quantity	Unit of Measure	Destination Location			Availability	Status	Cà phê	50.000	Unit(s)	My_WH/Stock				Done
Products	Operations	Additional Info																																					
Stock Moves																																							
Product	Quantity	Unit of Measure	Destination Location			Availability	Status																																
Cà phê	50.000	Unit(s)	My_WH/Stock				Done																																

Ảnh 3.84: Lập đơn mua hàng

Bước 3: Lập phiếu nhập kho

My_WH/IN/00001			
Partner	Công ty TNHH Nosavi - Ritachi Coffee	Creation Date	12/03/2022 00:14:27
Scheduled Date		Source Document	12/03/2022 07:00:00 PO00001
Products	Operations	Additional Info	
Product	Product Unit of Measure	Quantity	Source Location
Cà phê	Unit(s)	50.000	Partner Locations/Suppliers
			My_WH/Stock

Ảnh 3.85: Lập phiếu nhập kho

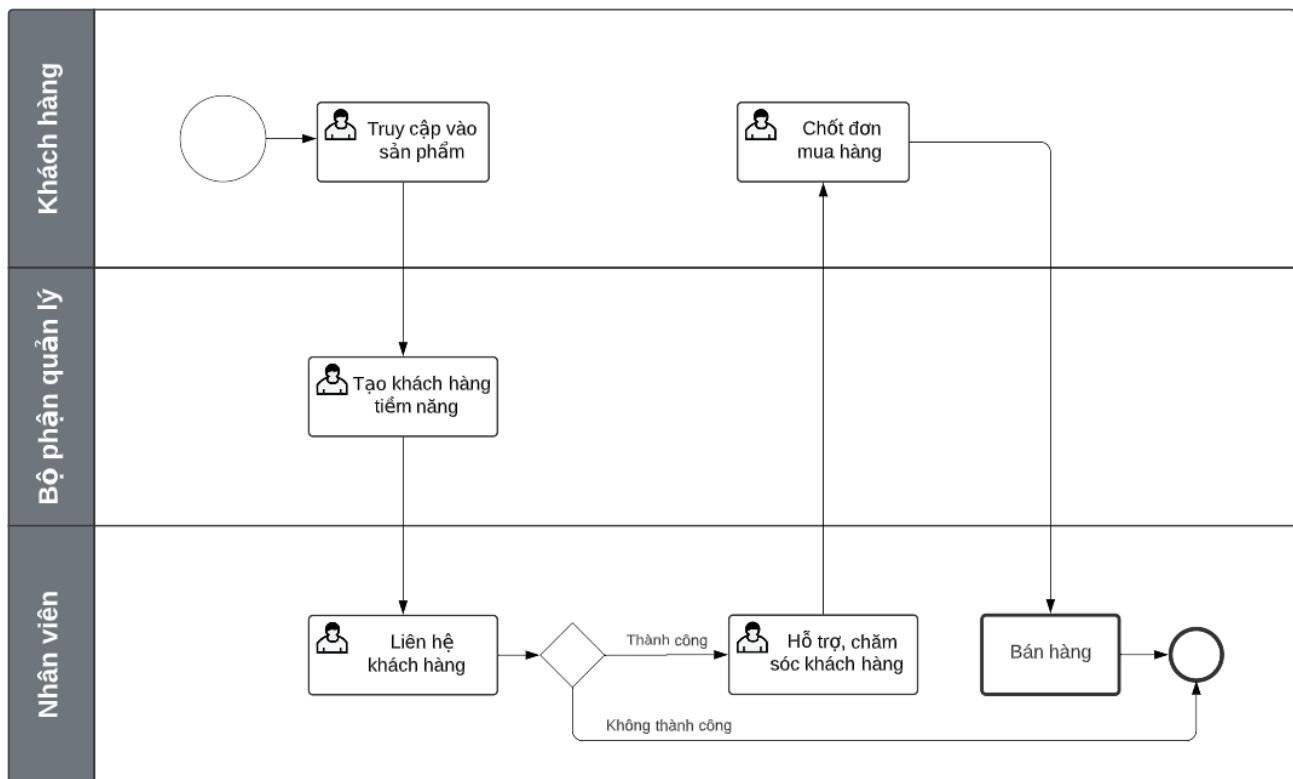
Bước 4: Lập phiếu chi và thông tin đơn hàng

Invoice EXJ/2022/0001			
Supplier	Công ty TNHH Nosavi - Ritachi Coffee	Invoice Date	12/02/2022
Fiscal Position		Due Date	12/02/2022
Source Document	PO00001	Account	120000 Creditors
Supplier Invoice Number		Journal	Purchase Journal (VND)
Payment Reference	PO00001		
Invoice		Other Info	Payments
Product	Description	Account	Quantity
Cà phê	Cà phê	220000 Expenses	50.000
		Unit of Measure	Unit(s)
		Unit Price	5.00
		Discount (%)	0.00
		Taxes	Purchase Tax 10.00%
			250.000
Tax Description		Tax Account	Base
Purchase Tax 10.00%		110300 Tax Paid	250.000
		Amount	25.000
			Subtotal : 250.000 ₫
			Tax : 25.000 ₫
			Total : 275.000 ₫
			Balance : 275.000 ₫

Ảnh 3.86: Lập phiếu chi và thông tin đơn hàng

3.8. CRM

3.8.1. BPMN



Ảnh 3.87: Sơ đồ BPMN Quy trình CRM

3.8.2. Đặc tả

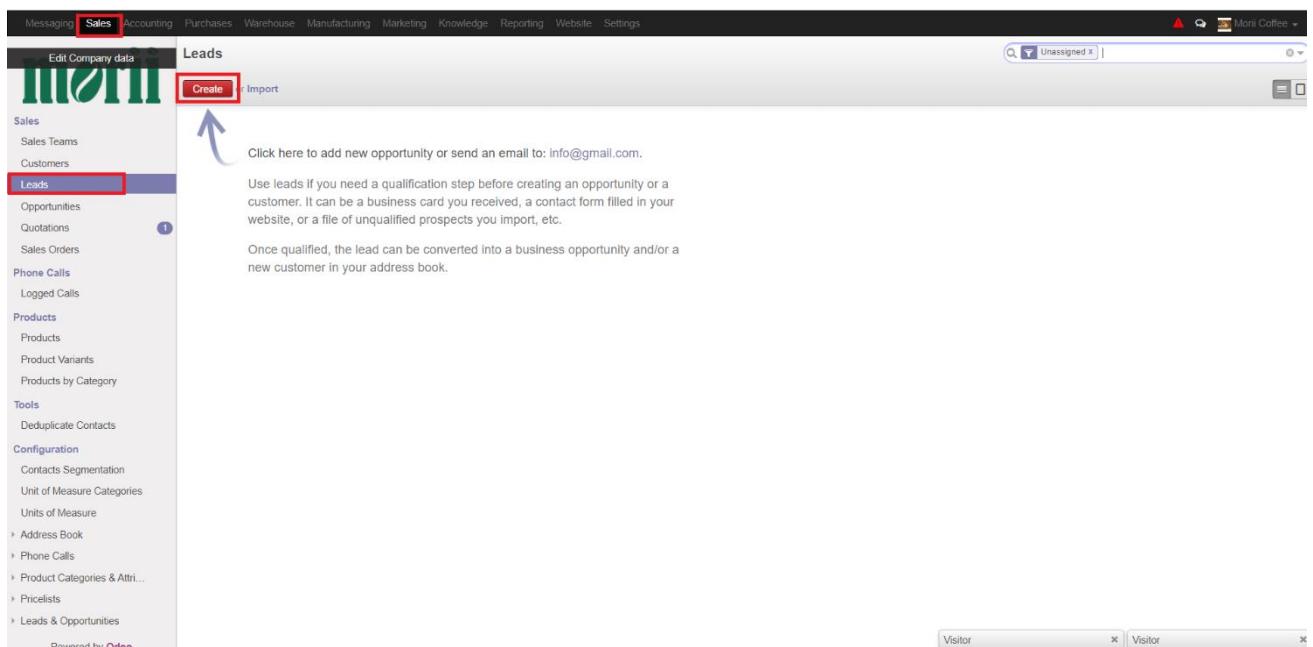
STT	Quy trình	Tác nhân	Mục đích
1	Truy cập vào sản phẩm	Khách hàng	Tìm hiểu thông tin sản phẩm mà chưa chốt đơn mua
2	Tạo khách hàng tiềm năng	Bộ phận quản lý	Tạo được danh sách khách hàng tiềm năng từ việc khách hàng truy cập sản phẩm, trang web (Tạo dữ liệu Generate Leads)
3	Liên hệ khách hàng	Nhân viên	Liên hệ tới khách hàng để chăm sóc

4	Hỗ trợ, chăm sóc khách hàng	Nhân viên	Tư vấn, giải đáp thắc mắc của khách hàng
5	Chốt đơn mua hàng	Khách hàng	Xác nhận mua hàng
6	Bán hàng	Nhân viên bán hàng	Thực hiện quy trình bán hàng

Bảng 14: Đặc tả Quy trình CRM

3.8.3. Minh họa

Bước 1: Tiến hành tạo CRM và tạo dữ liệu khách hàng tiềm năng (Generate Leads)



Ảnh 3.88: Tạo dữ liệu khách hàng tiềm năng

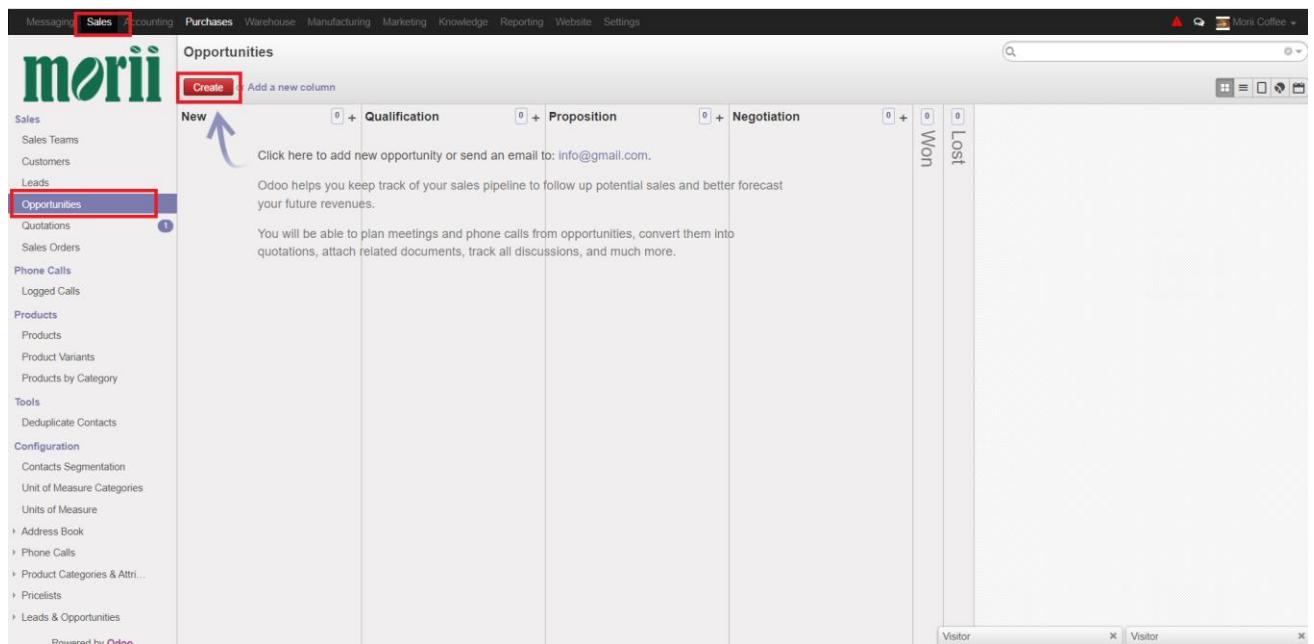
The screenshot shows the Odoo Sales module interface. On the left, a sidebar menu lists various sales-related options like Sales Teams, Customers, Leads, Opportunities, Quotations, Sales Orders, Phone Calls, Logged Calls, Products, Product Variants, Products by Category, Tools, Configuration, and more. The 'Leads' option is currently selected. The main workspace displays a 'Leads / New' screen with a red 'Save or Discard' button at the top left. A 'Convert to Opportunity' button is located just below it. The central area contains a form for creating a new lead, with the subject line set to 'Khách Hàng Mua Cà Phê'. The form fields include Company Name (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Customer (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Address (Street, City, State, ZIP, Country), Salesperson (Morii Coffee), Sales Team (Direct Sales), Contact Name (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Email, Function, Phone (028.6660.5898), Mobile, Fax, Priority (4 stars), and Tags. Buttons for 'Internal Notes' and 'Extra Info' are also present. At the bottom right, there are tabs for 'Visitor' and 'Visitor'.

Ảnh 3.89: Tạo dữ liệu khách hàng tiềm năng

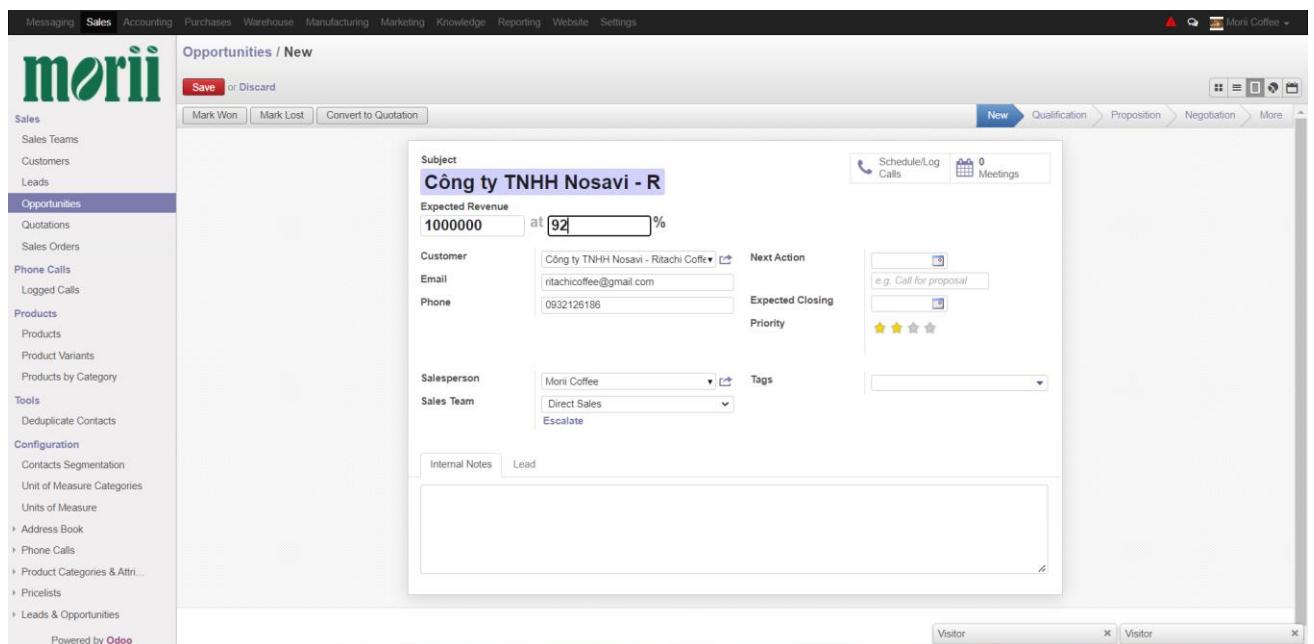
This screenshot shows the Odoo Sales module displaying a lead record. The title of the window is 'Khách Hàng Mua Cà Phê Tiềm Năng'. The lead details are identical to the one in the previous screenshot: Company Name (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Customer (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Address (empty), Salesperson (Morii Coffee), Sales Team (Direct Sales), Contact Name (Công ty cà phê Việt - Best Barista), Email, Function, Phone (028.6660.5898), Mobile, Fax, Priority (4 stars), and Tags. Below the lead form, there is a message box with 'Send a message' and 'Log an internal note' buttons, and a sidebar with a 'Following' dropdown, 'One follower' (Morii Coffee), and a 'Visitor' tab.

Ảnh 3.90: Tạo dữ liệu khách hàng tiềm năng

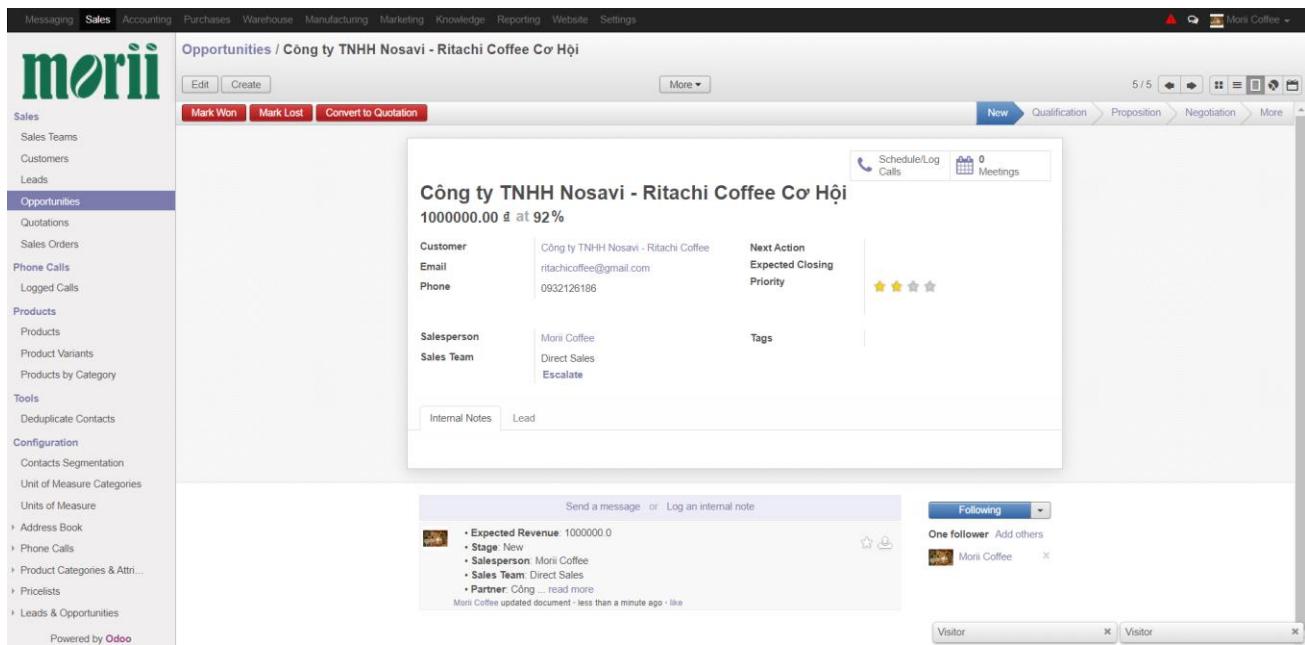
Bước 2: Tạo cơ hội (Opportunity) cho các khách hàng tiềm năng đó và tiến hành gửi báo giá mới



Ảnh 3.91: Tạo cơ hội khách hàng tiềm năng

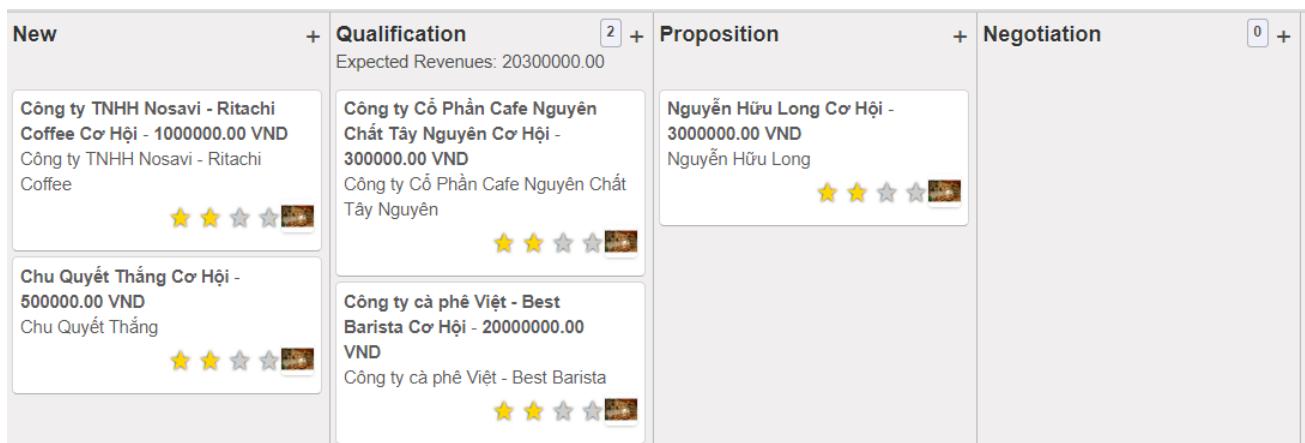


Ảnh 3.92: Tạo cơ hội khách hàng tiềm năng (tt)



Ảnh 3.93: Tạo cơ hội khách hàng tiềm năng (tt)

Bước 3: Theo dõi phạm vi đặt ra từ cơ hội và doanh thu từ khách hàng đó để chuyển khách hàng qua các giai đoạn tương ứng



Ảnh 3.94: Tạo cơ hội khách hàng tiềm năng

4 Kết Luận, Hướng Phát Triển

4.1. Ưu Điểm

Đến thời điểm hiện tại, nhóm đã hoàn thành trong phạm vi đồ án môn học với các yêu cầu cần thiết đối với một hệ thống ERP Quản lý cửa hàng Coffee phục vụ cho việc quản lý một cách dễ dàng và thuận tiện, các nội dung nhóm đã hoàn thành bao gồm:

- Xây dựng website bán hàng.
- Quản lý bán hàng.

- Quản lý mua hàng.
- Quản lý kho.
- Quản lý sản xuất.
- Quản lý tài chính.
- Quản lý nhân viên.
- Quản lý quan hệ khách hàng (CRM).
- Phân quyền người dùng.
- Liên hệ với khách hàng thông qua boxchat (Livechat).
- Gửi email xác thực cho khách hàng.
- Xuất hóa đơn cho khách hàng.
- Xem báo cáo thống kê

4.2. Hạn Chế

Do hạn chế về thời gian thực hiện và nghiên cứu, cũng là lần đầu tiên nhóm thực hiện đề tài, do đó các chức năng của hệ thống vẫn tồn tại một số hạn chế như sau:

- Chưa vận dụng hết các tính năng của các module vào hệ thống một cách đầy đủ và tiện lợi.
- Chưa cài đặt những phần về bảo mật hệ thống.
- Chưa cải thiện được giao diện website thương mại điện tử một cách thuận tiện và đẹp mắt.
- Chưa đa dạng về phương thức thanh toán.
- Chưa có những chính sách ưu đãi cho khách hàng cụ thể.

4.3 Hướng Phát Triển

Nhóm nhận định còn rất nhiều việc cần phải làm để hoàn thiện hệ thống Morii Coffee. Chính vì vậy nhóm đặt ra mục tiêu để phát triển trong tương lai như sau:

- Hoàn thiện các chức năng khác của hệ thống một cách đầy đủ và toàn diện hơn.
- Tìm hiểu và cấu hình thêm các module sao cho hiệu quả và chính xác nhất.
- Tìm hiểu thêm về nghiệp vụ Kế toán để phù hợp với Luật pháp Việt Nam, minh bạch và dễ dàng trong đối soát.
- Xây dựng kết nối giữa những người dùng với nhau, bằng việc kết nối với các trang mạng xã hội thông dụng và phát triển trên nền tảng website.

PHỤ LỤC: BẢNG PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC

Công việc	Trần Thị Ngọc Ánh 20521083	Trần Thị Mỹ Nhung 20520267	Trần Trọng Tín 20520811	Trần Hoài Nam 20521636	Nguyễn Hữu Long 20521569
Nhập dữ liệu sản phẩm	X	X	X	X	X
Xác định BOM	X	X	X	X	X
Nhập khách hàng, nhà cung cấp, dữ liệu về kho	X	X	X	X	X
Tạo báo giá cho khách hàng	X	X	X	X	X
Giới thiệu			X		X
Lý thuyết tổng quan	X	X		X	
Quy trình nghiệp vụ hệ thống		X	X	X	X
Kết luận, hướng phát triển	X	X			
Làm website	X				

Bảng 15: Phân công công việc