TRƯỜNG ĐẠI HỌC MỎ - ĐỊA CHẤT

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

-----🙞🙜🕮🙞🙜-----

**BÁO CÁO ĐỒ ÁN ĐỒ ÁN KHOA HỌC MÁY TÍNH**

**\*\*\***

**TÊN ĐỀ TÀI: XÂY DỰNG ỨNG DỤNG WEB THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ SHOPPERS**

|  |  |
| --- | --- |
| **Sinh viên thực hiện:**  Hoàng Vũ Anh Tuấn - 2121050191  Lớp: DCCTCT66\_07B | **Giảng viên hướng dẫn:**  GV.LÊ HỒNG ANH |

Hà Nội - 2025

***LỜI CẢM ƠN***

Em xin chân thành cảm ơn thầy cô trong bộ môn KHMT trường Đại Học Mỏ - Địa chất đã có những góp ý và giúp đỡ em trong quá trình làm đồ án.

Tuy nhiên, trong quá trình làm đồ án môn học do kiến thức chuyên ngành của em còn hạn chế nên không thể tránh khỏi một vài thiếu sót khi trình bày và đánh giá vấn đề. Rất mong nhận được sự góp ý, đánh giá của thầy để đề tài của em thêm hoàn thiện hơn.

Em xin chân thành cảm ơn!

Sinh viên: Hoàng Vũ Anh Tuấn

Mục Lục

**CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN VỀ ĐỀ TÀI**

**1.1 Lý do chọn đề tài**

Hiện nay, cùng với sự phát triển không ngừng về kỹ thuật máy tính và mạng điện tử, công nghệ thông tin cũng được công nghệ có đẳng cấp cao và lần lượt chinh phục hết đỉnh cao này đến đỉnh cao khác. Mạng Internet là một trong những sản phẩm có giá trị hết sức lớn lao và ngày càng trở nên một công cụ không thể thiếu là nền tảng chính cho sự truyền tải, trao đổi thông tin trên toàn cầu.

Đối với một cửa hàng hay shop, việc quảng bá và giới thiệu đến khách hàng các sản phẩm mới đáp ứng được nhu cầu của khách hàng sẽ là cần thiết. Vậy phải quảng bá thế nào đó là xây dựng được một website cho cửa hàng của mình quảng bá tất cả các sản phẩm mình bán.

Bán hàng online là hoạt động mua bán, trao đổi hàng hóa, dịch vụ thông qua (giao tiếp) trên nền tảng trung gian nào đó được diễn ra khi có sự kết nối của mạng Internet. Cả người bán và người mua đều sử dụng thiết bị di động như điện thoại, máy tính, laptop… để làm phương tiện kết nối mà không cần phải gặp mặt hay đến trực tiếp nơi bán. Khi thị trường bán lẻ ngày càng đa dạng cũng chính là lúc xu hướng bán hàng online nở rộ vì được phần đông dân số trong độ tuổi trẻ ưa chuộng. Đây là “miếng bánh” cực kì tiềm năng cho các nhà kinh doanh khai thác đem lại nguồn thu khổng lồ cho mình. Bán hàng online được nhiều người ưa thích và lựa chọn vì dễ dàng tự làm chủ, độc lập về tài chính, bán được bao nhiêu thì thu được bấy nhiêu. Một điều nữa là nếu lựa chọn những sản phẩm tốt và có kế hoạch đầu tư bài bản thì vốn đầu tư sẽ không quá nhiều (không tốn chi phí thuê mặt bằng, ít nhân lực).

Hiện nay dân số ngày càng gia tăng kéo theo nhu cầu mua sắm cũng tăng theo, phong phú theo thị hiếu của người tiêu dùng. Do vậy, việc kinh doanh theo xu hướng cũng phát triển rộ lên kèm theo kế hoạch đúng đắn sẽ nhanh chóng thu hồi vốn và có lợi nhuận trong thời gian ngắn.

Sự phát triển của mạng xã hội và các sàn thương mại điện tử chính là điều kiện thuận lợi để phát triển thị trường bán lẻ.

Vì vậy nên em chọn thực hiện đề tài: “Thiết kế website bán hàng Shoppers sử dụng ASP.NET Core”. Để xây dựng nên một trang web mà khách hàng muốn đặt mua không cần đến cửa hàng, không tốn thời gian.

**1.2 Mục tiêu của đề tài**

* Nghiên cứu, tìm hiểu quy trình xây dựng website bán hàng trực tuyến sử dụng ASP.NET Core.
* Tìm hiểu cơ sở lý thuyết về các ngôn ngữ lập trình, hệ quản trị cơ sở dữ liệu SQL Server,...
* Áp dụng được những hiểu biết, kiến thức đã có và tìm hiểu thêm để xây dựng website bán hàng trực tuyến với các chức năng chính như:
* Đối với người quản trị hệ thống (Admin) cần có quyền thực hiện các chức năng của một website bán hàng online như: quản lý sản phẩm (sử dụng ProductsController với Read, Create, Update, Delete), upload ảnh, phân trang, quản lý bài viết, quản lý tài khoản người dùng hệ thống, quản lý đơn hàng, các chức năng liên quan đến quản lý hệ thống.
* Khách hàng có thể xem và đặt hàng, sử dụng chức năng tìm kiếm sản phẩm.

**1.3 Nội dung nghiên cứu**

* Hiển thị danh sách các mặt hàng theo từng loại bao gồm:

- Sản phẩm dành cho nữ.

- Sản phẩm dành cho nam.

* Các thông tin liên quan và giá đi kèm
* Giới thiệu hình ảnh về các mẫu sản phẩm (sử dụng assets/images).
* Các thông tin về sản phẩm luôn được cập nhật thường xuyên.
* Các dịch vụ bảo hành, các thông tin khuyến mãi.
* Tư vấn, trao đổi trực tiếp với khách hàng.

Xây dựng website bán hàng nhằm mục đích phục vụ cho khách hàng dễ dàng mua được sản phẩm mà không cần trực tiếp đến cửa hàng, người quản lý có khả năng bao quát và kiểm soát kho hàng, đưa ra các thống kê, báo cáo.

**1.4 Phạm vi nghiên cứu**

* Đối tượng nghiên cứu: Xây dựng web bán hàng Shoppers sử dụng template Colorlib.
* Được lấy dữ liệu thông tin về sản phẩm qua các trang:

- Shopee.vn

- Lazada.vn

**1.5 Bố cục đồ án**

**Chương 1**: Tổng quan đề tài

**Chương 2**: Khảo sát hệ thống

**Chương 3**: Cơ sở lý thuyết và công nghệ

**Chương 4**: Phân tích hệ thống

**Chương 5**: Thiết kế hệ thống

- Thiết kế hệ thống

- Thiết kế các file dữ liệu

- Thiết kế chương trình

**Chương 6**: Kết quả thực nghiệm

**Kết luận**

**Tài liệu tham khảo**

**CHƯƠNG 2: KHẢO SÁT HỆ THỐNG**

**2.1 Nhiệm vụ cơ bản**

Xây dựng web bán sản phẩm mục đích để khách hàng có thể xem, tìm kiếm thông tin sản phẩm một cách trực quan và có thể mua trực tiếp trên mạng mà không cần phải trực tiếp đến tận nơi. Các loại sản phẩm phải được phân loại theo chuẩn phân loại giúp khách hàng có thể tra cứu một cách tiện lợi.

**2.2 Cơ cấu tổ chức**

Hệ thống gồm 2 phần chính:

- Phần 1: Khách Hàng: Khách hàng là những người có nhu cầu mua sắm hàng hóa, họ sẽ tìm kiếm các mặt hàng cần thiết từ hệ thống và đặt mua các mặt hàng này. Vì thế phải có các chức năng sau:

+ Hiển thị danh sách các mặt hàng, giá cả của cửa hàng, lựa chọn và mua.

+ Khách hàng xem các thông tin tin tức mới, khuyến mãi trên trang web, có thể thêm xóa các mặt hàng trong giỏ hàng.

+ Sau khi khách hàng chọn và đặt hàng thì phải hiện lên đơn hàng để khách hàng có thể nhập thông tin mua hàng, xem hóa đơn mua hàng và lựa chọn hình thức thanh toán.

- Phần 2: Người quản trị: Người làm chủ ứng dụng có quyền kiểm soát mọi hoạt động của hệ thống. Người này được cấp username và password để đăng nhập hệ thống thực hiện chức năng của mình:

+ Chức năng cập nhật, sửa, xóa các mặt hàng, loại hàng, nhà sản xuất, tin tức.

+ Tiếp nhận kiểm tra đơn đặt hàng của khách hàng. Hiển thị đơn đặt hàng.

+ Báo cáo và thống kê số lượng sản phẩm đã bán và còn.

Ngoài các chức năng trên thì trang Web phải được thiết kế sao cho dễ hiểu, giao diện mang tính dễ dùng đẹp mắt và làm sao cho khách hàng thấy được thông tin cần tìm, cung cấp các thông tin quảng cáo hấp dẫn, các tin tức khuyến mãi để thu hút khách hàng.

**2.3 Quy trình xử lý**

**2.3.1. Quy trình thực hiện mua hàng của khách hàng**

* Khách hàng truy cập trang web. Trình duyệt web hiển thị các sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp cung ứng.
* Khách hàng có thể xem sản phẩm theo liệt kê sẵn có hoặc có thể sử dụng chức năng tìm kiếm để tìm kiếm theo tên sản phẩm.
* Sau khi tìm kiếm, xem chi tiết các thông tin về sản phẩm, khách hàng có thể đi đến quyết định là mua sản phẩm đó hay không. Để mua được sản phẩm khách cần cho sản phẩm đó vào giỏ hàng. Giỏ hàng là nơi chứa thông tin về các sản phẩm mà khách hàng đặt mua. Tại đây khách hàng có thể thay đổi số lượng, thêm hoặc xóa sản phẩm trong giỏ hàng. Khách hàng có thể tiếp tục xem các sản phẩm khác hoặc đặt hàng.
* Để đặt hàng khách hàng cần đăng nhập hệ thống. Nếu khách hàng chưa có thì sẽ chuyển tới trang đăng ký tài khoản. Khách hàng đặt hàng sẽ cung cấp các thông tin, thông tin về tài khoản của khách hàng bao gồm: Địa chỉ mail, số điện thoại, mật khẩu, họ tên khách hàng, tên người dùng, địa chỉ nhận hàng, nơi ở: xã(phường)/ huyện(quận)/ thành phố ..
* Khi đặt hàng và chọn hình thức thanh toán xong, khách có thể xem lại, chỉnh sửa đơn hàng rồi gửi lên hệ thống. Hệ thống sẽ thông báo đặt hàng thành công. Quá trình mua hàng kết thúc.

**2.3.2. Quy trình của người quản trị hệ thống**

Để truy cập vào quản trị hệ thống, người quản trị (admin) cần có một tài khoản để truy cập, sau khi truy cập thì người quản trị có thể thực hiện những hành động sau:

* Quản trị thông tin quảng cáo, khuyến mãi
* Quản trị danh mục sản phẩm: thêm, sửa, xóa các danh mục sản phẩm
* Quản trị sản phẩm: thêm, sửa, xóa thông tin về sản phẩm (sử dụng ProductsController trong Admin area)
* Quản trị đơn hàng: xử lý, kiểm tra các đơn đặt hàng của khách hàng, các phương thức thanh toán và giao hàng
* Quản trị khách hàng: thông tin về khách hàng, xóa khách hàng nếu cần
* Quản trị yêu cầu của khách hàng: xử lý các khiếu nại, hủy đơn mua hàng của khách hàng
* Thống kê số lượng, doanh thu đã bán được.