**Hoạt động của khách hàng**

Khi khách hàng tham gia vào hoạt động mua hàng của cửa hàng thì mỗi khách hàng được cung cấp một giỏ hàng. Khách hàng tự do lựa chọn loại sản phẩm nào mà mình thích vào giỏ hàng của mình. Thông qua chức năng tìm kiếm của website giúp khách hàng có thể nhanh chóng tìm được loại sản phẩm mà mình muốn mua một cách nhanh nhất. Khách hàng có thể cập nhật các mặt hàng hay thêm mặt hàng vào giỏ hàng của mình nếu muốn mua, có thể xóa mặt hàng trong giỏ hàng mà mình không muốn mua. Nếu khách hàng chấp nhận thanh toán thì hệ thống yêu cầu nhập thông tin chi tiết của khách hàng như họ tên, địa chỉ email, username, pasword… nếu khách hàng chưa đăng ký đăng nhập, ngược lại nếu khách hàng nào đã đăng ký thì họ chỉ cần đăng nhập bằng username và password của mình. Khi khách hàng đã hoàn thành quá trình đặt hàng với hệ thống thì khách hàng tiến hành thanh toán, khách hàng có thể lựa chọn các hình thức thanh toán trên website. Sau khi hoàn thành quá trình thanh toán khách hàng có thể thực hiện lại quá trình mua hàng của mình nếu khách hàng muốn mua thêm sản phẩm.

**Hoạt động của nhà quản trị**

Cung cấp các giỏ hàng cho khách hàng giúp khách hàng cảm thấy an tâm khi mua hàng mà không bị một số lỗi làm gián đoạn quá trình mua hàng của khách hàng, giúp hiệu quả mua hàng của họ nhiều hơn cho đến khi kết thúc việc mua hàng cũng như ấn định số lượng hàng mua. Theo dõi khách hàng: cần phải biết khách hàng tham gia mua là ai và họ cần mua mặt hàng gì trong số khách hàng tham gia vào việc mua hàng. Và thống kê đơn hàng mua của họ, và doanh thu với từng mặt hàng của đơn hàng, và mặt hàng bán nhiều nhất hiện tại. Sau khi kết thúc phiên giao dịch của khách hàng, các đơn hàng khách hàng mua sẽ được tổng kết lại và chuyển sang các bộ phận khác để xử lý như các bộ phận kế toán, kinh doanh và bộ phận chuyển giao hàng cho khách. Để thu hút khách hàng thường xuyên tham gia vào trang web, nhà quản trị cần phải có các biện pháp để xúc tiến đăng tải các chương trình khuyến mãi, giảm giá trong những dịp cần thiết để lôi kéo khách hàng về phía mình, và có các ưu đãi với các khách hàng thường xuyên mua hàng với số lượng lớn. Có các hoạt động quản lý và xử lý đơn hàng như: thông tin, hiển thị các mặt hàng đã giao hay chưa giao. Kiểm tra tình trạng đơn hàng và đánh dấu tương ứng với mặt hàng đã giao hay chưa giao. Lập các hóa đơn giao cho khách hàng.