**TRƯỜNG ĐẠI HỌC THỦY LỢI**

**KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN**

****

**MÔN: QUẢN TRỊ HỆ THỐNG THÔNG TIN**

**ĐỀ TÀI : XÂY DỰNG HỆ THỐNG BÁN QUẦN ÁO TRỰC TUYẾN**

**Thành viên nhóm:Trần Thảo Vân**

**Nguyễn Anh Quân**

**Phạm Thị Lan Hương**

**Nguyễn Hà Nhật Anh**

***Hà Nội***

LỜI NÓI ĐẦU

Ngày nay, ứng dụng công nghệ thông tin và việc tin học hóa được xem là một trong những yếu tố mang tính quyết định trong hoạt động của các chính phủ, tổ chức, cũng như của các công ty, nó đóng vai trò hết sức quan trọng, có thể tạo ra những bước đột phá mạnh mẽ. Cùng với sự phát triển không ngừng về kỹ thuật máy tính và mạng điện tử, công nghệ thông tin cũng được những 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. Giờ đây, mọi việc liên quan đến thông tin trở nên thật dễ dàng cho người sử dụng: chỉ cần có một máy tính kết nối internet và một dòng dữ liệu truy tìm thì gần như lập tức… cả thế giới về vấn đề mà bạn đang quan tâm sẽ hiện ra, có đầy đủ thông tin, hình ảnh và thậm chí đôi lúc có cả những âm thanh nếu bạn cần… Bằng internet, chúng ta đã thực hiện được nhiều công việc với tốc độ nhanh hơn và chi phí thấp hơn nhiều so với cách thức truyền thống.

Chính điều này, đã thúc đẩy sự khai sinh và phát triển của thương mại điện tử và chính phủ điện tử trên khắp thế giới, làm biến đổi đáng kể bộ mặt văn hóa, nâng cao chất lượng cuộc sống con người. Trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, giờ đây, thương mại điện tử đã khẳng định được vai trò xúc tiến và thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp. Đối với một cửa hàng nhỏ hay doanh nghiệp lớn, 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 để có thể thực hiện tốt điều đó, việc xây dựng được một Website cho doanh nghiệp của mình để quảng bá tất cả các sản phẩm một cách hiệu quả nhất. Vì vậy, nhóm chúng em đã thực hiện đề tài “XÂY DỰNG HỆ THỐNG BÁN QUẦN ÁO TRỰC TUYẾN” cho một doanh nghiệp thời trang. Phía nhà quản lý doanh nghiệp sẽ đưa các sản phẩm đó lên website của mình và quản lý bằng website đó. Khách hàng có thể đặt mua hàng trên website mà không cần đến cửa hàng. Chủ cửa hàng sẽ gửi sản phẩm cho khách hàng khi nhận được tiền**.**

LỜI CẢM ƠN

Chúng em xin được gửi lời cảm ơn đến cô Trần Hồng Diệp, người đã theo sát và giúp đỡ chúng em xuyên suốt quá trình thực hiện đề tài.Cảm ơn các thành viên trong lớp đã đóng góp những ý kiến hết sức bổ ích để đề tài được hoàn thiện một cách đầy đủ nhất, khách quan nhất.Mặc dù đã cố gắng rất nhiều nhưng không tránh khỏi những thiếu sót, rất mong nhận được nhiều sự góp ý từ cô hơn nữa để chúng em có một đề tài hoàn chỉnh nhất.Chúng em xin chân thành cảm ơn!

Nhóm sinh viên: **Trần Thảo Vân**

**Nguyễn Anh Quân**

**Phạm Thị Lan Hương**

**Nguyễn Hà Nhật Anh**

**CHƯƠNG 1: TỔNG QUAN ĐỀ TÀI**

# 1.1. Đặt vấn đề

Ngày nay với sự phát triển vượt bậc của ngành thương mại điện tử cũng như là ứng dụng của công nghệ thông tin, hiện nay phương pháp mua hàng cổ điển đã dần được thay thế bằng hình thức mua bán online thông qua các nền tảng như facebook, trang web, các sàn thương mại điện tử……

Theo thống kê, vào năm 2021 đã có hơn 2123 cửa hàng bán lẻ thời trang đóng cửa do sự thay đổi trong xu thế mua sắm của người dùng. Ngoài việc làm chủ và kiểm định chất lượng cho các hàng hóa được sản xuất, các nhãn hiệu thời trang cũng cần quan tâm hơn đến việc tạo ra các cách tiếp xúc trực tuyến, triển khai thêm các kênh bán hàng online để thu hút người mua hàng.

Sở hữu một website chất lượng sẽ giúp cho doanh nghiệp thể hiện sự chuyên nghiệp, đẳng cấp và năng động trên thị trường hiện nay. Website được xếp vào một trong những giải pháp tốt nhất để có thể xây dựng và phát triển thương hiệu cho doanh nghiệp. Website cũng tạo nên sự đáng tin cậy cho một doanh nghiệp trong mắt khách hàng, đối tác và cả nội bộ nhân viên doanh nghiệp.

Sử dụng website thương mại điện tử để thu thập dữ liệu về sở thích, hành vi, nhu cầu, mô hình mua hàng của khách hàng. Với những dữ liệu này, doanh nghiệp có thể tự phân tích và chạy các chiến dịch marketing online phù hợp như ấn định giá, tính năng sản phẩm và nâng cao, đồng thời giúp chủ doanh nghiệp đưa ra các quyết định, nâng cao khả năng đàm phán và mối quan hệ với khách hàng. Trên website cũng có thể tích hợp được những tính năng như đặt hàng, thanh toán, quản lý hồ sơ khách hàng… giúp đơn giản hóa hoạt động bán hàng, tiết kiệm chi phí bán hàng một cách triệt để nhất.

Nhờ đó, khâu kiểm soát tình hình kinh doanh sẽ dễ dàng hơn, từ đó chủ động điều phối các [kế hoạch kinh doanh](https://www.sapo.vn/blog/chien-luoc-kinh-doanh/) một cách hợp lý. Không những thế, việc theo dõi doanh số, doanh thu của từng chi nhánh, từng cửa hàng sẽ trở nên đơn giản hóa hơn, hạn chế tình trạng thất thoát hàng hóa, sai lệch hàng hóa trong kho, sai lệch trong khi bán hàng hay thất thoát khi chưa sử dụng hết năng suất nhân viên, từ đó đảm bảo việc quản trị cửa hàng đạt mức tốt nhất.

Từ những điều kể trên, việc xây dựng một website bán sản phẩm trực tuyến là điều cần thiết cho doanh nghiệp trong việc hình thành thương hiệu, hỗ trợ việc giới thiệu các sản phẩm mới với công nghệ hiện đại tới người tiêu dùng và cộng đồng cư dân mạng.

Nhận thấy điều đó, doanh nghiệp thời trang BB có trụ sở chính tại Hà Nội đã thuê nhóm chúng em để thực hiện việc xây dựng phát triển website bán hàng trực tuyến, đáp ứng nhu cầu cần thiết cho họ.

# 1.2. Mục tiêu

* Mục tiêu của việc xây dựng trang web này nhằm giúp cho khách hàng có thể mua hàng trực tiếp từ xa thông qua mạng internet phổ biến, đáp ứng nhu cầu của khách hàng. Khách hàng ở nhà hay tạicông ty vẫn có thể dễ dàng tham khảo thông tin sản phẩm mình tìm, so sánh giá cả các mặt hàng và lựa chọn cho mình loại sản phẩm phù hợp nhu cầu của mình, giúp công việc mua sắm một cách nhanh chóng, tiện lợi, tiết kiệm thời gian, đáp ứng được nhu cầu thực tế. Hệ thống tìm kiếm dễ dàng, giao diện thân thiện. Chỉ cần đăng nhập vào hệ thống với tài khoản đã có (nếu khách hàng đã là hội viên của cửa hàng) hay chỉ cần vài thao tác đăng ký đơn giản là khách hàng có thể tự do chọn mua và tạo đơn đặt hàng tại hệ thống.
* Hệ thống bán quần áo trực tuyến là hệ thống quảng bá hình ảnh, quần áo với những thông số chi tiết về sản phẩm (size, màu sắc, chất liệu…) của doanh nghiệp, đưa các loại sản phẩm đến với người dùng, tạo quảng bá tốt hơn trên mạng Internet rộng lớn.
* Giúp khách hàng tới gần hơn với cửa hàng thông qua hình thức tư vấn 24/24.
* Thuận tiện hơn cho việc quản lí đơn hàng cũng như kiểm soát kho hàng.
* Xây dựng hệ thống quản lý nội bộ cho doanh nghiệp bán lẻ nhằm tăng năng suất của bộ máy công tay cũng như tăng hiệu quả/ doanh thu cho doanh nghiệp.

# 1.3. Phạm vi đề tài

## 1.3.1.Đối tượng nghiên cứu của đề tài:

* Mọi khách hàng của doanh nghiệp có nhu cầu mua sắm quần áo online.
* Chủ doanh nghiệp, đơn vị kinh doanh.

## 1.3.2.Phạm vi nghiên cứu của đề tài:

* Tìm hiểu và khảo sát thực tế từ doanh nghiệp, công ty, các cửa hàng trực tiếp, cùng với đó là dựa trên các phương thức hoạt động và quản lý của các trang web thương mại điện tử khác.

# 1.4. Phương pháp nghiên cứu:

* Phương pháp nghiên cứu lý thuyết: xây dựng và phân tích thiết kế hệ thống thông tin dựa trên các lý thuyết, cách thức hoạt động của các mô hình, quản trị hệ thống và cơ sở dữ liệu.
* Phương pháp nghiên cứu thực nghiệm: xây dựng hệ thống từ việc khảo sát thực tế từ doanh nghiệp, thu thập yêu cầu, phân tích và thiết kế hệ thống, cài đặt và kiểm thử.

**CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT**

# **2.1. Lý thuyết**

## 2.1.1. Phân tích lý thuyết hệ thống thông tin

### 2.1.1.1.Các khái niệm về hệ thống:

* ***Hệ thống***: một tập hợp có tổ chức của nhiều phần tử thường xuyên tương tác với nhau, có những mối quan hệ ràng buộc lẫn nhau và cùng hoạt động chung cho một mục đích nào đó. Môi trường là phần nằm ngoài hệ thống đang xét và thực chất nó là một hệ thống nào đó có giao tiếp với hệ thống đang xét. Giữa hệ thống và môi trường là đường giới hạn xác định biên giới của hệ thống.
* ***Hệ thống nghiệp vụ***: là một loại hệ thống bao gồm các hoạt động kinh doanh, dịch vụ chẳng hạn như sản xuất, phân phối, lưu thông các sản phẩm, các hoạt động giáo dục, y tế. Nghiệp vụ là hoạt động của con người nhằm mang lại lợi ích hoặc lợi nhuận. Đặc điểm của các hệ thống nghiệp vụ vì có sự tham gia của con người nên hệ thống có hai đặc điểm chính là cơ chế điều khiển và thông tin. Cơ chế điều khiển là sự quản lý trong nghiệp vụ và điều khiển cho hệ thống hướng đúng mục đích, đạt kết quả với chất lượng cao. Thông tin trong hệ thống nhằm phục vụ nhu cầu giao tiếp, trao đổi giữa con người.
* Một hệ thống nghiệp vụ có thể phân làm ba hệ thống con:

+ ***Hệ thống quyết định***: là hệ thống bao gồm con người, phương tiện và các phương pháp tham gia đề xuất quyết định trong các hoạt động nghiệp vụ.

+ ***Hệ thống tác nghiệp:*** là hệ thống bao gồm con người, phương tiện và các phương pháp tham gia trực tiếp thực hiện các hoạt động nghiệp vụ (sản xuất trực tiếp). Đó là các hoạt động nhằm thực hiện có tính cách cạnh tranh để đạt được mục tiêu đã xác định của hệ quyết định.

+ ***Hệ thống thông tin:*** là hệ thống bao gồm con người, phương tiện và các phương pháp tham gia xử lý thông tin của các hoạt động nghiệp vụ (kinh doanh hay dịch vụ).

### 2.1.1.2. Đặc điểm của hệ thống thông tin:

# **2.2. Biên bản khảo sát**

**CHƯƠNG 3: PHÂN TÍCH VÀ THIẾT KẾ HỆ THỐNG**

## 3.1. Mô tả hệ thống (lời văn….)

## 3.2. Xác định tác nhân và use case

| **Tác nhân** | **Use case** |
| --- | --- |
| Admin | * Đăng nhập * Quản lý danh mục * Quản lý sản phẩm * Quản lý khách hàng * Quản lý nhân viên (bán hàng, kho) * Quản lý nhà cung cấp * Quản lý kho * Quản lý đơn hàng * Quản lý tài khoản khách hàng * Quản lý khuyến mãi |
| Nhân viên bán hàng | * Đăng nhập * Quản lý đơn hàng * Quản lý tài khoản |
| Nhân viên kho | * Đăng nhập * Quản lý kho * Xuất hàng * Nhập kho * Xem tồn kho * Yêu cầu nhập hàng * Cập nhật trạng thái đơn |
| Khách hàng | * Đăng ký * Xem sản phẩm * Tìm kiếm sản phẩm |
| Khách hàng thành viên | * Đăng nhập * Xem sản phẩm * Tìm kiếm sản phẩm * Thêm vào giỏ hàng * Xem thông tin đơn hàng * Yêu cầu hủy đơn hàng * Quản lý giỏ hàng * Mua hàng * Xem/ cập nhật giỏ hàng * Thanh toán * Quản lý tài khoản |

## 3.3. Biểu đồ Use case tổng quát

Sequence diagram

Activity diagram

Use case detail