

**ĐẠI HỌC UEH**  
**TRƯỜNG KINH DOANH**  
**CNTK - KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN KINH DOANH**



**KẾT THÚC MÔN HỌC**  
**THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

**DỰ ÁN ODOO – THIẾT KẾ TRANG WEBSITE BÁN HÀNG**  
**BÁN SẢN PHẨM DECOR TRANH ẢNH BẰNG ĐÈN LED, ĐÈN NEON**  
**KÈM THEO THIẾT KẾ THEO YÊU CẦU**

Giảng viên: Nguyễn Thành Huy  
Mã lớp học phần: 24D1INF50901304  
Nhóm sinh viên: Nhóm C

*TP Hồ Chí Minh, ngày 1 tháng 5 năm 2024*

## **Nhóm C**

### **Thành viên nhóm:**

Họ và tên	Mã số sinh viên
Nguyễn Đức Hậu	: 31211027577
Lê Đình Hiệp	: 31211024669
Nguyễn Thị Diệu Hoa	: 31211026640
Nguyễn Mạnh Hùng	: 31211024151
Lê Nhật Huy	: 31211022761
Ngô Lê Kim Ý	: 31211024788

## **BÁO CÁO CUỐI KÌ**

### **MÔN HỌC THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ**

## LỜI CẢM ƠN

Thưa thầy,

Tụi em xin gửi lời cảm ơn chân thành đến thầy Huy vì đã dành thời gian và kiến thức để giảng dạy môn học thương mại điện tử cho chúng em. Nhờ những kiến thức mà thầy truyền đạt, em đã hiểu rõ hơn về lĩnh vực này và có thêm nhiều kỹ năng mới.

Thầy đã luôn tận tâm và nhiệt tình hướng dẫn chúng em trong suốt quá trình học tập, giúp chúng em vượt qua những khó khăn và thách thức. Em rất biết ơn vì điều đó.

Môn học thương mại điện tử không chỉ giúp em có kiến thức chuyên môn mà còn giúp em phát triển kỹ năng làm việc nhóm, đặc biệt là kỹ năng trình bày Odoo. Em hứa sẽ áp dụng những kiến thức và kỹ năng mà thầy đã truyền đạt vào thực tế để phát triển bản thân và đạt được thành công trong tương lai. Tuy nhiên, do hạn chế về kiến thức và khả năng tiếp thu thực tế, không tránh khỏi việc gặp phải một số khó khăn. Trong bài làm này nếu có điều gì còn sai sót hoặc em làm chưa tốt, mong thầy xem xét và góp ý để em có thể hoàn thiện bài làm này tốt hơn.

Một lần nữa, tụi em xin chân thành cảm ơn thầy vì tất cả những điều tốt lành mà thầy đã dành cho chúng em. Mong rằng chúng em sẽ có cơ hội được học hỏi và làm việc cùng thầy trong tương lai.

Trân trọng,

[Nhóm C]

## Mục lục

<b>1. Nội dung .....</b>	<b>1</b>
<b>1.1. Luận cứ giá trị.....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.1. Vì sao chọn thị trường Decor trang trí .....</b>	<b>2</b>
<b>1.1.3. Idea sản phẩm .....</b>	<b>3</b>
<b>1.1.4. Khách hàng mục tiêu .....</b>	<b>4</b>
<b>1.1.5. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi .....</b>	<b>4</b>
<b>1.2. Mô hình doanh thu .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.1. Mô hình doanh thu phí giao dịch .....</b>	<b>5</b>
<b>1.2.2. Mô hình doanh thu bán hàng .....</b>	<b>6</b>
<b>1.2.3. Mô hình doanh thu đại lý.....</b>	<b>6</b>
<b>1.3. Cơ hội thị trường .....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.1. Phân tích vĩ mô.....</b>	<b>7</b>
<b>1.3.2. Phân tích vi mô.....</b>	<b>8</b>
<b>1.4. Môi trường cạnh tranh.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.1. Đối thủ trực tiếp.....</b>	<b>9</b>
<b>1.4.2. Đối thủ gián tiếp.....</b>	<b>10</b>
<b>1.5. Lợi thế cạnh tranh.....</b>	<b>11</b>
<b>1.6. Chiến lược thị trường.....</b>	<b>12</b>
<b>1.7. Phát triển tổ chức .....</b>	<b>14</b>
<b>1.8. Đội ngũ quản lý .....</b>	<b>15</b>
<b>2. Odoo.....</b>	<b>17</b>
<b>2.1. Odoo .....</b>	<b>17</b>
<b>2.2. Trình bày .....</b>	<b>19</b>
<b>2.2.1. Trang chủ.....</b>	<b>20</b>
<b>2.2.3. Art Light .....</b>	<b>24</b>
<b>2.2.4. Giỏ hàng.....</b>	<b>25</b>
<b>3. Tài liệu tham khảo .....</b>	<b>29</b>

**Phụ lục hình ảnh**

Hình 1: Logo doanh nghiệp Art Light .....2

Hình 2: Mô tả kiểu dáng sản phẩm.....3

Hình 3: Dự toán chi phí hoạt động .....7

Hình 4: Dự toán doanh thu .....7

Hình 5: Sơ đồ website ..... 20

Hình 6 Giao diện khi nhấp vào trang chủ..... 21

Hình 7: Giao diện khi nhấp vào sản phẩm..... 22

Hình 8: Chi tiết sản phẩm Art Light – Phi hành gia – Đèn Neon ..... 23

Hình 9: Mô tả sản phẩm chi tiết ..... 23

Hình 10: trang câu chuyện Art Light ..... 24

Hình 11: Blog ..... 25

Hình 12:Ví dụ về một bài đăng ..... 25

Hình 13: Tổng quan đơn hàng..... 26

Hình 14: Địa chỉ thanh toán..... 26

Hình 15: Thanh toán..... 27

Hình 16: Xác nhận đơn hàng..... 27

Hình 17: Các nhà cung cấp – xưởng gia công sản phẩm..... 28

Hình 18: Sơ đồ chuỗi cung ứng Art Light ..... 28

**Phụ lục bảng**

Bảng 1: Tổng quan trang web..... 20

## SẢN PHẨM: DECOR TRANG TRÍ TRANH BẢNG ĐÈN NEON VÀ ĐÈN LED

### 1. Nội dung

#### 1.1. Lời mở đầu

Câu chuyện về sáu sinh viên đại học Kinh tế Hồ Chí Minh, học cùng môn thương mại điện tử và cùng chung chí hướng khởi nghiệp, bắt đầu bằng sự hào hứng và nỗ lực không ngừng.

Trong số sáu sinh viên này, có **Hoa**, một cô gái trẻ đầy nhiệt huyết và tài năng về thiết kế đồ họa. Cô luôn mang theo một sổ tay để ghi chú các ý tưởng và ý tưởng mới mẻ. Tiếp theo là **Huy**, một chàng trai thông minh và giàu tình cảm, luôn sẵn lòng giúp đỡ mọi người trong nhóm. **Hùng**, một cậu bạn thân thiện và thực tế, giỏi kỹ năng lập kế hoạch và quản lý dự án. **Hậu**, một người năng động và sáng tạo, luôn tìm cách làm mới mẻ và nổi bật. **Ý**, một cô gái trầm lặng và tinh tế, chuyên về phân tích thị trường và nghiên cứu người dùng. Cuối cùng, **Hiệp**, một chàng trai nhiệt huyết và tham vọng, không ngừng tìm kiếm cơ hội mới và định hình chiến lược kinh doanh.

Một buổi chiều, khi họ đang nói về các ý tưởng mới, một ý tưởng bất ngờ bùng nổ: sự kết hợp giữa đèn LED và đèn neon. Đó là một ý tưởng táo bạo nhưng cũng đầy tiềm năng. Họ nhận ra rằng, bằng cách kết hợp hai công nghệ sáng tạo này, họ có thể tạo ra những tác phẩm nghệ thuật sáng tạo và phong phú.

Sau nhiều cuộc họp và thảo luận, họ quyết định tạo ra "**Art Light**" - Họ đã cùng nhau đặt nền móng cho một sản phẩm đầy sáng tạo, gọi là "**Art Light**". một dòng đèn LED trang trí với các mẫu hoa văn và hình ảnh nghệ thuật được in trực tiếp lên bề mặt của đèn. Mỗi chiếc đèn là một tác phẩm nghệ thuật độc đáo, mang lại không gian sáng tạo và tinh tế cho mọi không gian sống.

Tuy nhiên, hành trình khởi nghiệp không hề dễ dàng. Họ phải đối mặt với nhiều thách thức từ việc tìm nguồn vốn đầu tư ban đầu, tới việc tiếp cận thị trường và xây dựng thương hiệu. Nhưng nhờ vào sự đoàn kết và tinh thần hợp tác, họ vượt qua mọi khó khăn.

Sáu sinh viên đã không chỉ tạo ra một sản phẩm độc đáo mà còn xây dựng được một cộng đồng đam mê và sáng tạo. Điều quan trọng nhất, họ đã chứng minh được rằng, với niềm đam mê và nỗ lực, bất kỳ ai cũng có thể biến ước mơ thành hiện thực.



*Hình 1: Logo doanh nghiệp Art Light*

## **1.2. Luận cứ giá trị**

### **1.2.1. Vì sao chọn thị trường Decor trang trí**

**Nhu cầu cao:** Trong xã hội ngày càng phát triển hiện nay, sau khi đáp ứng được những nhu cầu cấp thiết trong cuộc sống, thì con người ngày càng quan tâm đến việc đáp ứng những nhu cầu cá nhân, trong đó nổi trội nhất là nhu cầu về làm mới không gian sống. Năm 2023, sản phẩm decor ghi nhận sự phát triển mạnh mẽ với con số con số 800 tỷ USD, thị trường này hứa hẹn mang lại nhiều cơ hội kinh doanh lớn.

**Cơ hội sáng tạo:** Với đa dạng các gam màu ánh sáng từ đèn neon và đèn led, cũng như sự phong phú trong tạo hình đồ trang trí, chúng ta có thể thỏa sức sáng tạo và thể hiện cá tính thông qua các sản phẩm của mình.

**Mạng lưới khách hàng rộng lớn:** Có thể tiếp cận khách hàng tiềm năng thông qua nhiều kênh khác nhau như cửa hàng, website, mạng xã hội, v.v

**Dễ dàng tiếp cận nguồn hàng:** Có nhiều nguồn hàng decor trang trí bằng đèn đa dạng như nhập khẩu, sản xuất trong nước, hoặc lấy hàng từ các nhà bán buôn.

**Khả năng mở rộng:** Có thể mở rộng quy mô kinh doanh của mình bằng cách mở thêm cửa hàng, phát triển thương hiệu online, hoặc tham gia vào thị trường quốc tế.

### **1.2.2. Vì sao chọn thị trường ngách tranh trang trí bằng đèn Led, đèn Neon**

Người tiêu dùng quan tâm đến việc tạo không gian sống và làm việc đẹp mắt, đồng thời mang tính cá nhân hóa và bền vững. Nắm bắt được xu thế đó, Art Light ra mắt các dòng sản phẩm

decor trang trí bằng đèn neon và đèn led như: tranh, mô hình, ... vừa mang tính thẩm mỹ, vừa mang tính cá nhân hóa cao.

**Lợi nhuận tiềm năng:** Tranh bằng đèn neon và đèn led là một sản phẩm có thể bán với giá cao, đặc biệt là đối với bức tranh có nhiều họa tiết hoặc các sản phẩm có tính năng đặc biệt được bổ thêm vào như phát nhạc, ...

**Thị trường tiềm năng:** Thị trường trang trí tranh bằng đèn neon và led có thể tiếp cận nhiều đối tượng khách hàng khác nhau.

Có thể nhắm mục tiêu vào các nhóm khách hàng cụ thể như: Nam giới; Người trẻ tuổi; Các quán trà sữa, cà phê, nhà hàng, khách sạn, karaoke, ... đặc biệt phòng steaming.

### 1.2.3. Idea sản phẩm

*"Ở đây, chúng tôi không chỉ đơn thuần bán sản phẩm; chúng tôi chia sẻ những câu chuyện đằng sau mỗi bức tranh hay sản phẩm. Mỗi sản phẩm bạn cầm trên tay không chỉ là một vật dụng, mà còn là một hành trình, một di sản của niềm đam mê và sự sáng tạo. Khi bạn chọn sản phẩm của chúng tôi, bạn không chỉ chọn lựa một món hàng, bạn đang kết nối với một câu chuyện, một lịch sử phong phú mà chúng tôi tự hào muốn kể lại cho bạn."*

#### A. Kiểu dáng sản phẩm

Chúng ta hướng tới tranh khung và tranh tự do bo viền theo hình theo hình ảnh.

Ngoài ra, Art Light đang phát triển các sản phẩm để bàn kích cỡ nhỏ.



Hình 2: Mô tả kiểu dáng sản phẩm



## B. Chất liệu sản phẩm

Khung tranh: Khung gỗ cao cấp; Nhựa giả gỗ; Khung PVC cao cấp phủ sơn mờ.

Bảng đèn bằng Mica trong suốt (hoặc Mica màu) độ dày 4mm.

Dây đèn Led, Neon phù hợp với khung ảnh + yêu cầu khách hàng.

## C. Ý tưởng thiết kế

Ý tưởng thiết kế từ các bạn đội ngũ nhân viên trong Art Light lên ý tưởng thiết kế.

### 1.2.4. Khách hàng mục tiêu

Khách hàng mục tiêu là nhóm đối tượng khách hàng nằm trong phân khúc thị trường mục tiêu sử dụng sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp. Và nhóm khách hàng này có khả năng chi trả cho sản phẩm- dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp. Khách hàng mục tiêu mà thương hiệu nhắm đến bao gồm 2 nhóm khách hàng cá nhân và tổ chức.

- **Khách hàng mục tiêu cá nhân:** Khách hàng trong độ tuổi từ 16 tuổi trở lên, nhóm độ tuổi bắt đầu quan tâm đến việc thay đổi không gian sống của mình, có phong cách riêng và có nguồn lực tài chính từ gia đình, từ thu nhập cá nhân và sẵn sàng chi trả cho việc sở hữu món đồ cá nhân để đa dạng hóa không gian sống.
- **Khách hàng mục tiêu tổ chức:** Bên cạnh cung cấp sản phẩm cho các cá nhân, thương hiệu hướng đến việc cung cấp sản phẩm cho các doanh nghiệp kinh doanh các sản phẩm và dịch vụ. Các bức tranh đèn led neon sẽ tô điểm thêm cho không gian công ty, nâng tầm tính thẩm mỹ và góp phần tạo điểm nhấn, sự khác biệt cho khách hàng đối với công ty sử dụng dịch vụ của Art Light.

### 1.2.5. Tầm nhìn, sứ mệnh, giá trị cốt lõi

#### A. Tầm nhìn

Art Light sẽ trở thành thương hiệu trang trí các sản phẩm từ đèn led và neon dẫn đầu thị trường Việt Nam trong vòng 5 năm tới. Tương lai trở thành thương hiệu toàn cầu được yêu thích bởi những người yêu thích trang trí không gian sống.

#### B. Sứ mệnh

Art Light mang đến cho khách hàng những sản phẩm decor bằng đèn neon và đèn led chất lượng cao, mẫu mã đa dạng.

Góp phần tạo nên không gian mang tính cá nhân hóa cho quý khách hàng.

Trở thành thương hiệu trang trí bằng đèn neon và led được tin tưởng hàng đầu.

### C. Giá trị cốt lõi

Art Light cam kết về chất lượng, thiết kế, sự hài lòng và uy tín.

**Chất lượng:** Cam kết sản phẩm chất lượng cao, sử dụng chất liệu tốt và kiểm tra nghiêm ngặt từng khâu sản xuất.

**Thiết kế:** Luôn cập nhật xu hướng decor mới nhất, mang đến những thiết kế độc đáo và sáng tạo.

**Sự hài lòng của khách hàng:** Luôn lắng nghe ý kiến khách hàng và cải thiện sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng tốt nhất.

**Uy tín:** Đảm bảo uy tín trong kinh doanh, hoạt động minh bạch và có trách nhiệm với cộng đồng.

#### 1.3. Mô hình doanh thu

##### 1.3.1. Mô hình doanh thu phí giao dịch

###### - Cung cấp dịch vụ vận chuyển:

Giao hàng tận nơi: Giao sản phẩm decor đến địa chỉ của khách hàng theo yêu cầu.

Hợp tác với các đơn vị vận chuyển uy tín: Đảm bảo sản phẩm được vận chuyển an toàn và đúng thời hạn.

Cung cấp nhiều lựa chọn vận chuyển: Giao hàng tiêu chuẩn, giao hàng nhanh, giao hàng hỏa tốc, ... Miễn phí vận chuyển cho đơn hàng đạt giá trị nhất định.

###### - Cung cấp dịch vụ lắp đặt:

Lắp đặt sản phẩm decor tại nhà cho khách hàng: Đảm bảo sản phẩm được lắp đặt đúng kỹ thuật và thẩm mỹ.

Cung cấp dịch vụ lắp đặt chuyên nghiệp: Đội ngũ nhân viên lành nghề, có kinh nghiệm lắp đặt nhiều loại sản phẩm decor khác nhau.

Cung cấp dịch vụ lắp đặt miễn phí cho một số sản phẩm nhất định.

Cung cấp dịch vụ bảo trì, sửa chữa: Bảo trì, sửa chữa sản phẩm decor theo yêu cầu của khách hàng, đảm bảo sản phẩm luôn hoạt động tốt và bền bỉ.

Cung cấp dịch vụ bảo hành sản phẩm: Khách hàng được bảo hành sản phẩm trong thời gian nhất định.

###### - Ưu điểm:

Tăng doanh thu: Tạo thêm nguồn thu nhập từ dịch vụ đi kèm với sản phẩm decor.

Nâng cao trải nghiệm khách hàng: Cung cấp dịch vụ trọn gói, tiện lợi cho khách hàng.

Tăng cơ hội bán hàng: Thu hút khách hàng mua thêm sản phẩm khi sử dụng dịch vụ đi kèm.

Tạo dựng lòng tin của khách hàng: Khách hàng tin tưởng vào chất lượng sản phẩm và dịch vụ của doanh nghiệp.

Giữ chân khách hàng: Khách hàng hài lòng với dịch vụ sẽ quay lại mua hàng trong tương lai.

### **1.3.2. Mô hình doanh thu bán hàng**

- Bán sản phẩm decor trực tuyến:

Bán hàng qua website: Xây dựng website bán hàng chuyên nghiệp, đẹp mắt và dễ sử dụng.

Bán hàng qua mạng xã hội: Bán hàng qua Facebook, Instagram, Zalo, ... Bán hàng qua các sàn thương mại điện tử: Shopee, Lazada, Tiki, ...

Cung cấp dịch vụ khách hàng tốt: Tư vấn tận tình, giải đáp thắc mắc của khách hàng nhanh chóng và hiệu quả.

- **Bán sản phẩm decor tại cửa hàng:**

Mở cửa hàng bán sản phẩm decor tại các vị trí đắc địa: Nơi có đông người qua lại và có nhu cầu mua sắm sản phẩm decor.

Bày trí sản phẩm khoa học, hợp lý: Giúp khách hàng dễ dàng tìm kiếm sản phẩm mong muốn.

Cung cấp dịch vụ khách hàng tốt: Tư vấn tận tình, giải đáp thắc mắc của khách hàng nhanh chóng và hiệu quả.

- **Ưu điểm:**

Kiểm soát doanh thu: Tự quyết định giá bán và chiến lược bán hàng.

Tương tác trực tiếp với khách hàng: Hiểu rõ nhu cầu và mong muốn của khách hàng để phục vụ tốt hơn.

Tạo dựng thương hiệu mạnh: Xây dựng thương hiệu decor uy tín và được khách hàng tin tưởng.

### **1.3.3. Mô hình doanh thu đại lý**

- **Phát triển hệ thống đại lý:**

Hợp tác với các đại lý: bán sản phẩm decor trên khắp cả nước.

- **Ưu điểm:**

Mở rộng thị trường nhanh chóng: Tiếp cận thị trường rộng lớn thông qua hệ thống đại lý hoặc đối tác nhượng quyền.

Giảm thiểu chi phí vận hành: Đại lý hoặc đối tác nhượng quyền chịu trách nhiệm vận hành và chi phí bán hàng.

Tăng nhận diện thương hiệu: Nhanh chóng phủ sóng thương hiệu decor trên thị trường.

### 1.3.4. Dự báo doanh thu

- Dự toán chi phí hoạt động của Art Light trong 18 tháng đầu

Dự toán chi phí hoạt động							
	Quý 3/2024	Quý 4/2024	Quý 1/2025	Quý 2/2025	Quý 3/2025	Quý 4/2025	
Chi phí nhập hàng	99.740.000	136.810.000	150.491.000	165.540.100	182.094.110	200.303.521	
Chi phí điện nước	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	
Chi phí kho	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	8.000.000	
Chi phí đóng gói	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	
Chi phí marketing	20.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	30.000.000	
<b>Tổng chi phí</b>	<b>134.740.000</b>	<b>181.810.000</b>	<b>195.491.000</b>	<b>210.540.100</b>	<b>227.094.110</b>	<b>245.303.521</b>	<b>1.194.978.731</b>

Hình 3: Dự toán chi phí hoạt động

- Dự toán doanh thu của Art Light trong 18 tháng đầu.

Dự toán doanh thu							
	Quý 3/2024	Quý 4/2024	Quý 1/2025	Quý 2/2025	Quý 3/2025	Quý 4/2025	
Số lượng nhập	1.040	1.352	1.758	2.197	2.746	3.433	
Tồn kho thành phẩm	208	338	439	549	687	858	
Sản lượng tiêu thụ	832	1.014	1.318	1.648	2.060	2.575	
Hàng xuất bán trong tr	832	1.014	1.318	1.648	2.060	2.575	
<b>Doanh thu</b>	<b>215.480.000</b>	<b>295.700.000</b>	<b>351.870.000</b>	<b>428.270.000</b>	<b>500.400.000</b>	<b>612.000.000</b>	<b>2.403.720.000</b>

Hình 4: Dự toán doanh thu

## 1.4. Cơ hội thị trường

### 1.4.1. Phân tích vĩ mô

**Thị trường nước ngoài:**

- Theo thống kê của Amazon, “trang trí nhà cửa và nội thất trên Amazon chứng kiến mức tăng trưởng vượt trội trong giai đoạn từ năm 2020 đến 2022”.
- Theo eMarketer, “thương mại điện tử bán lẻ tại Hoa Kỳ đạt 145,56 tỷ USD cho nhóm hàng nội thất và trang trí nhà cửa. Dù đã dần quay trở lại văn phòng làm việc, mọi người vẫn dành nhiều thời gian hơn cho việc tận hưởng cuộc sống, làm việc và giải trí tại nhà. Chính vì vậy, không gian sống được đầu tư hơn bao giờ hết. Các sản phẩm liên quan đến trang trí, cải thiện nhà cửa, và giải trí tại nhà cũng có nhiều thay đổi đáng kể trong những năm gần đây”.

**Thị trường Việt Nam:**

- Trong vài năm gần đây, thị trường decor và trang trí nội thất tại Việt Nam đã chứng kiến sự bùng nổ đáng kể. Sự phát triển này được thể hiện thông qua sự gia tăng đáng kể của các

cửa hàng trang trí nội thất, studio decor và các trang web thương mại điện tử chuyên về lĩnh vực này.

- Xu hướng nâng cao chất lượng cuộc sống và sở thích cá nhân hóa trong việc trang trí không gian sống đã tạo ra một nhu cầu ngày càng tăng về các sản phẩm decor độc đáo và tiện ích, trong đó có tranh bằng đèn neon và led. Khách hàng ngày càng tìm kiếm những sản phẩm mang tính chất lượng và độc đáo để tạo điểm nhấn cho không gian sống của mình.
- Sự phát triển của nền kinh tế, cùng với sự gia tăng thu nhập của người dân, đã tạo ra một thị trường tiềm năng cho các sản phẩm trang trí nội thất cao cấp và độc đáo như tranh bằng đèn neon và led. Điều này mở ra những cơ hội mới cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực này để mở rộng kinh doanh và phục vụ nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng.

#### **1.4.2. Phân tích vi mô**

##### **A. Phân khúc thị trường**

Thị trường trang trí tranh bằng đèn Neon và Led có thể chia thành các phân khúc như trang trí nội thất gia đình, trang trí nội thất văn phòng, trang trí không gian kinh doanh (như bida, quán net, quán cà phê, nhà hàng, khách sạn) và trang trí sự kiện (như tiệc cưới, sự kiện doanh nghiệp).

- Trang trí nội thất gia đình: Đây là phân khúc chủ yếu đối tượng là cá nhân và gia đình muốn tạo điểm nhấn thẩm mỹ cho không gian sống của mình. Yêu cầu sản phẩm thường là sự đa dạng về thiết kế, chất lượng sản phẩm và giá cả phải phù hợp với ngân sách cá nhân.
- Trang trí nội thất văn phòng: Doanh nghiệp thường muốn tạo một môi trường làm việc sáng tạo, hiện đại và chuyên nghiệp. Tranh bằng đèn Neon và Led có thể được sử dụng để làm nổi bật không gian làm việc, tạo điểm nhấn cho phòng họp hoặc khu vực tiếp khách.
- Trang trí không gian kinh doanh: Các quán net, bida, cà phê, nhà hàng, khách sạn thường tìm kiếm các sản phẩm trang trí độc đáo để tạo ấn tượng với khách hàng. Tranh bằng đèn Neon và Led có thể là lựa chọn lý tưởng để tạo ra một không gian độc đáo và thu hút khách hàng.
- Trang trí sự kiện: Các sự kiện như tiệc cưới, sự kiện doanh nghiệp thường cần các sản phẩm trang trí đặc biệt để tạo không khí lễ hội và ghi nhận dấu ấn cho sự kiện đó. Tranh

bằng đèn Neon và Led có thể được sử dụng để làm điểm nhấn cho không gian sự kiện và tạo cảm giác ấn tượng cho khách mời.

Mỗi phân khúc này có yêu cầu riêng về thiết kế, chất lượng và giá cả, tạo ra cơ hội đa dạng cho Art Light trong việc cung cấp sản phẩm và dịch vụ phù hợp.

### **B. Phân khúc khách hàng**

Trong phân khúc thị trường trang trí tranh bằng đèn neon và led, có các nhóm khách hàng đa dạng như cá nhân, gia đình, doanh nghiệp, và tổ chức sự kiện.

- Cá nhân và Gia đình: Đây là nhóm khách hàng chủ yếu muốn tạo điểm nhấn thẩm mỹ cho không gian sống của mình. Họ có nhu cầu cá nhân hóa và thường có nguồn tài chính hạn chế.
- Doanh nghiệp: Doanh nghiệp muốn tạo điểm nhấn thương hiệu trong không gian làm việc hoặc kinh doanh của mình. Họ có thể chi trả cao hơn cho các sản phẩm trang trí độc đáo và chất lượng.
- Tổ chức sự kiện: Các tổ chức sự kiện cần các sản phẩm trang trí đặc biệt để tạo không khí lễ hội và thu hút sự chú ý của khách mời. Họ có thể tìm kiếm các sản phẩm độc đáo và có giá trị thẩm mỹ cao.

Các nhóm khách hàng này có nhu cầu và nguồn tài chính khác nhau, từ việc trang trí không gian sống cá nhân đến việc tạo điểm nhấn thương hiệu cho doanh nghiệp hoặc sự kiện đặc biệt. Từ đó, Art Light có thể tập trung vào các chiến lược marketing và sản phẩm khác nhau để phục vụ từng nhóm khách hàng mục tiêu một cách hiệu quả.

## **1.5. Môi trường cạnh tranh**

### **1.5.1. Đối thủ trực tiếp**

#### **A. CCneon studio**

Là đơn vị thiết kế, thi công đèn Led Neon Sign theo yêu cầu uy tín, chất lượng. Tất cả các đèn Led Neon của CCneon đều được sản xuất thủ công.

Giá: dưới 100.000-2.000.000



### B. Neon Sign

Là công ty chuyên sản xuất biển, bảng hiệu đèn Neon Sign Led đầu tiên tại HCM, nhằm hướng tới cho khách hàng biết và sử dụng công nghệ LED vào cuộc sống, mang lại nhiều giá trị về kinh tế cho toàn bộ người sử dụng tại Việt Nam.

*Neon Sign*  
*Sang tạo trong từng nét chữ*



### C. DecorĐó

Là xưởng sản xuất Led Neon chuyên tư vấn thiết kế thi công bảng hiệu chữ logo Neon Sign giá rẻ nhất. Với kinh nghiệm trên 5 năm về Neon Sign, DecorĐó là một trong những đơn vị tiên phong về thiết kế thi công Led Neon Sign. Giá: 99.000-850.000.



#### 1.5.2. Đối thủ gián tiếp

##### a. Tranh bằng chất liệu bình thường

Vùng Decor cung cấp các sản phẩm tranh vẽ tay nghệ thuật mang thẩm mỹ và đảm bảo các yếu tố thân thiện với người sử dụng và môi trường đây được xem là yếu tố cốt lõi để tạo nên một không gian bền vững.

Giá: 110,000-1,600,000



#### b. Giấy dán tường

**Thế giới giấy dán tường** là thương hiệu giấy dán tường số một tại Việt Nam, đi đầu trong lĩnh vực nhập khẩu và phân phối, thi công giấy dán tường chuyên nghiệp.



#### c. Vẽ tranh thủ công trên tường

**Leoart** cung cấp đến khách hàng 2 dịch vụ là: Vẽ tranh tường và Sơn hiệu ứng. Leoart phục vụ nhu cầu vẽ tranh tường của khách hàng trên mọi miền Tổ quốc. Với diện tích thi công hợp lý, Leoart sẵn sàng miễn phí toàn bộ chi phí di chuyển trong nước và ưu đãi báo giá cho khách hàng.

Giá: 180.000-1,000,000



### 1.6. Lợi thế cạnh tranh.



Để thành công trong thị trường decor cạnh tranh gay gắt trên nền tảng thương mại điện tử, bạn cần xác định và nhấn mạnh những lợi thế cạnh tranh độc đáo của sản phẩm mình. Dưới đây là một số luận điểm bạn có thể sử dụng:

**Sản phẩm độc đáo và sáng tạo:** Cung cấp các sản phẩm decor hiếm có, mới lạ và không dễ dàng tìm thấy ở các cửa hàng khác. Thiết kế độc đáo và mang đậm phong cách riêng, thể hiện cá tính của người mua. Cập nhật xu hướng mới nhất và thị hiếu của khách hàng liên tục.

**Chất lượng cao cấp:** Sử dụng vật liệu cao cấp và bền bỉ. Chế tác tỉ mỉ và đảm bảo chất lượng sản phẩm. Có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng và đảm bảo an toàn cho người sử dụng.

**Giá cả cạnh tranh:** Đưa ra mức giá hợp lý và phù hợp với túi tiền của khách hàng mục tiêu. Cung cấp các chương trình khuyến mãi và giảm giá thường xuyên. Có chính sách đổi trả linh hoạt và hỗ trợ khách hàng chu đáo.

**Dịch vụ khách hàng tuyệt vời:** Tư vấn tận tình và giúp đỡ khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp. Trả lời nhanh chóng và giải quyết hiệu quả các khiếu nại của khách hàng. Cung cấp dịch vụ giao hàng nhanh chóng và đảm bảo an toàn.

**Tận dụng hiệu quả kênh thương mại điện tử:** Đăng tải hình ảnh sản phẩm chất lượng cao và mô tả sản phẩm chi tiết. Sử dụng các chiến dịch quảng cáo hiệu quả trên các nền tảng thương mại điện tử. Tương tác thường xuyên với khách hàng trên mạng xã hội và các diễn đàn. Phân tích dữ liệu khách hàng để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Ngoài ra, một số lợi thế cạnh tranh khác có thể được kể đến như:

**Chính sách bảo hành tốt:** Cam kết bảo hành sản phẩm trong thời gian dài và sửa chữa miễn phí nếu có lỗi.

**Dịch vụ thiết kế decor:** Cung cấp dịch vụ thiết kế decor theo yêu cầu của khách hàng.

**Cộng đồng khách hàng gắn kết:** Tạo dựng cộng đồng khách hàng yêu thích decor để chia sẻ kinh nghiệm và tạo dựng lòng trung thành.

## 1.7. Chiến lược thị trường

### Chiến lược phân tích thị trường:

**Nhu cầu thị trường:** Nhu cầu về đồ decor ngày càng tăng cao do xu hướng trang trí nhà cửa theo phong cách hiện đại và độc đáo. Người tiêu dùng ngày càng quan tâm đến việc tạo dựng không gian sống đẹp mắt và thể hiện cá tính riêng của mình.

**Đối thủ cạnh tranh:** Thị trường đồ decor có nhiều đối thủ cạnh tranh với đa dạng các sản phẩm và mức giá. Cần phân tích các đối thủ cạnh tranh để xác định điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức.

**Xu hướng thị trường:** Cập nhật các xu hướng mới nhất về đồ decor để phát triển sản phẩm phù hợp với thị hiếu của khách hàng.

#### **Chiến lược sản phẩm:**

- Phát triển sản phẩm độc đáo và sáng tạo: Cung cấp các sản phẩm decor hiếm có, mới lạ và không dễ dàng tìm thấy ở các cửa hàng khác.
- Thiết kế độc đáo và mang đậm phong cách riêng, thể hiện cá tính của người mua.
- Cập nhật xu hướng mới nhất và thị hiếu của khách hàng liên tục.
- Đảm bảo chất lượng sản phẩm cao cấp: Sử dụng vật liệu cao cấp và bền bỉ.
- Có nguồn gốc xuất xứ rõ ràng và đảm bảo an toàn cho người sử dụng.

#### **Chiến lược giá:**

- Đưa ra mức giá hợp lý và phù hợp với túi tiền của khách hàng mục tiêu.
- Cung cấp các chương trình khuyến mãi và giảm giá thường xuyên.
- Có chính sách đổi trả linh hoạt và hỗ trợ khách hàng chu đáo.

#### **Chiến lược phân phối:**

- Bán hàng online qua website và các sàn thương mại điện tử: Đây là kênh bán hàng hiệu quả để tiếp cận khách hàng tiềm năng trên toàn quốc.
- Hợp tác với các cửa hàng decor: Mở rộng kênh bán hàng offline để tiếp cận khách hàng tiềm năng tại địa phương.

#### **Chiến lược marketing:**

- Tối ưu hóa website và các trang mạng xã hội: Đảm bảo website và các trang mạng xã hội cung cấp đầy đủ thông tin về sản phẩm, hình ảnh sản phẩm chất lượng cao và mô tả sản phẩm chi tiết.
- Chạy quảng cáo online: Chạy quảng cáo trên các nền tảng thương mại điện tử, mạng xã hội và các trang web liên quan đến decor.
- Làm marketing nội dung: Chia sẻ các bài viết blog, bài viết mạng xã hội về decor và phong cách sống.

- Hợp tác với influencer: Hợp tác với các influencer trong lĩnh vực decor để quảng bá sản phẩm đến khách hàng tiềm năng. Tham gia các chương trình khuyến mãi: Tham gia các chương trình khuyến mãi trên các sàn thương mại điện tử và các trang web liên quan đến decor.
- Cung cấp dịch vụ khách hàng tốt: Tư vấn tận tình, giải đáp thắc mắc của khách hàng nhanh chóng và hiệu quả.

#### **Chiến lược bán hàng:**

- Cung cấp nhiều hình thức thanh toán: Cho phép khách hàng thanh toán bằng nhiều hình thức khác nhau như tiền mặt, chuyển khoản ngân hàng, ví điện tử, ...
- Cung cấp dịch vụ giao hàng nhanh chóng và an toàn: Đảm bảo sản phẩm được giao đến khách hàng trong thời gian ngắn nhất và không bị hư hại.
- Có chính sách đổi trả hàng linh hoạt: Cho phép khách hàng đổi trả hàng trong vòng 7 ngày nếu sản phẩm không đúng mô tả hoặc bị lỗi.

#### **Chiến lược chăm sóc khách hàng:**

- Gửi email chào mừng khách hàng mới: Gửi email chào mừng khách hàng mới và giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ của cửa hàng.
- Gửi email tri ân khách hàng thân thiết: Gửi email tri ân khách hàng thân thiết với các chương trình khuyến mãi và ưu đãi đặc biệt.

### **1.8. Phát triển tổ chức**

Mỗi doanh nghiệp cần một loại hình cấu trúc để thực hiện kế hoạch kinh doanh của mình. ART LIGHT cũng không ngoại lệ. Theo từng giai đoạn của quá trình phát triển của ART LIGHT sẽ có từng cấu trúc tổ chức khác nhau. ART LIGHT dự kiến sẽ tổ chức sẽ phát triển qua 2 giai đoạn chính:

- **Giai đoạn đầu:** Giai đoạn mới thành lập, 6 thành viên của công ty sẽ là các thành viên chủ lực đảm nhận 6 vị trí chính: Vận hành- Chăm sóc khách hàng- Kiểm tra dòng tiền- Kiểm tra sản phẩm- Quảng bá sản phẩm- Gói hàng.
- **Giai đoạn phát triển:** Việc phân chia các phòng ban cụ thể cùng với nhiệm vụ giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý công việc của mình. Công ty ART LIGHT có các bộ phận sau đây:

*Ban điều hành:*

- Đưa ra mục tiêu kinh doanh cho công ty và đảm bảo mục tiêu được hoàn thành hiệu quả dựa trên các chiến lược phát triển.
- Quản lý các phòng hoạt động đảm bảo năng suất và hiệu quả.

*Phòng Hành chính - Nhân sự:*

- Chịu trách nhiệm quản lý các công việc hành chính chung như: quản lý văn phòng, thủ tục pháp lý, công tác nhân sự (tuyển dụng, đào tạo, đánh giá...).
- Đảm bảo môi trường làm việc an toàn, hiệu quả cho nhân viên.

*Phòng Tài chính - Kế toán:*

- Quản lý tài chính, kế toán cho công ty về các hoạt động trực tuyến và trực tiếp, bao gồm: thu chi, ngân sách, hạch toán, báo cáo tài chính, ...
- Tư vấn cho ban lãnh đạo về các vấn đề tài chính và đầu tư.

*Phòng Kinh doanh:*

- Dựa trên dữ liệu khách hàng trực tuyến, giới thiệu sản phẩm/dịch vụ, đàm phán hợp đồng, và chốt đơn hàng.
- Nghiên cứu thị trường kinh doanh trực tuyến các sản phẩm online và các đối thủ cạnh tranh.
- Xây dựng và thực hiện chiến lược kinh doanh, phát triển thị trường trực tuyến.

*Phòng Marketing:*

- Quảng bá sản phẩm/dịch vụ, xây dựng thương hiệu, và thu hút khách hàng tiềm năng.
- Nghiên cứu thị trường, phân tích xu hướng, và đề xuất chiến lược marketing phù hợp.

*Phòng Dịch vụ khách hàng:*

- Hỗ trợ khách hàng sau bán hàng, giải quyết khiếu nại, và chăm sóc khách hàng.

## **1.9. Đội ngũ quản lý**

Một mô hình kinh doanh yếu thì việc cứu chữa là không thể nhưng doanh nghiệp có thể được thay đổi mô hình và định hình bởi đội ngũ quản lý mạnh. Vì vậy đội ngũ của công ty cần có năng lực đáp ứng được điều kiện của mỗi phòng ban để có thể dẫn dắt đội ngũ của mình đảm bảo công ty hoạt động hiệu quả và đạt được mục tiêu đề ra. Một đội ngũ quản lý mạnh mẽ và chuyên nghiệp sẽ giúp công ty phát triển bền vững và gặt hái nhiều thành công... Với từng giai đoạn phát triển tổ chức thì đội ngũ quản lý cũng được cấu tạo theo như sau:

- **Giai đoạn đầu:** 6 thành viên đảm nhiệm các vị trí: Vận hành- Chăm sóc khách hàng- Thiết kế sản phẩm- Kế Toán- Marketing- Đóng gói & Vận chuyển.

- **Giai đoạn phát triển:** Việc phân chia các quản lý để kiểm soát phòng ban cụ thể sẽ giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý công việc của mình.

Đội ngũ quản lý của công ty bao gồm:

- **Cấp cao nhất:** Ban Giám đốc chịu trách nhiệm đưa ra các quyết định quan trọng liên quan đến chiến lược phát triển của công ty.
- **Cấp trung gian:** Trưởng phòng các phòng ban chức năng như: Trưởng phòng tài chính, Trưởng phòng nhân sự, Trưởng phòng marketing, Trưởng phòng kinh doanh, Trưởng phòng dịch vụ khách hàng... chịu trách nhiệm quản lý và điều hành hoạt động của bộ phận/phòng ban mình.
- **Cấp cơ sở:** Trưởng nhóm/tổ trưởng chịu trách nhiệm quản lý và giám sát công việc của nhân viên trong nhóm/tổ.

**Nhiệm vụ của đội ngũ quản lý:**

- Lập kế hoạch và định hướng chiến lược phát triển của công ty.
- Tổ chức và điều hành các hoạt động kinh doanh của công ty.
- Quản lý tài chính, nhân sự và các nguồn lực khác của công ty.
- Đảm bảo công ty hoạt động hiệu quả và đạt được mục tiêu đề ra.

**Yêu cầu đối với đội ngũ quản lý:**

- Có năng lực chuyên môn và kinh nghiệm quản lý phù hợp với vị trí được giao.
- Có khả năng lãnh đạo, chỉ đạo và điều hành công việc hiệu quả.
- Có tầm nhìn chiến lược và khả năng ra quyết định đúng đắn.
- Có kỹ năng giao tiếp và thuyết trình tốt.
- Có tinh thần trách nhiệm cao và đạo đức nghề nghiệp tốt.

**Cách Art light xây dựng đội ngũ quản lý hiệu quả:**

- Tuyển dụng những cá nhân có năng lực và phẩm chất phù hợp.
- Đào tạo và phát triển năng lực cho đội ngũ quản lý.
- Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động.
- Thưởng phạt công minh và kịp thời.

**Kinh nghiệm:**

- Kinh nghiệm trong ngành thời trang: Hiểu biết về thị trường thời trang, xu hướng thời trang và nhu cầu của khách hàng.

- Kinh nghiệm quản lý: Có khả năng quản lý đội ngũ nhân viên, tài chính và hoạt động kinh doanh của công ty.
- Kinh nghiệm kinh doanh: Có khả năng xây dựng chiến lược kinh doanh, phát triển thị trường và tăng doanh thu cho công ty.
- Kinh nghiệm bán hàng: Hiểu biết về các kỹ thuật bán hàng và khả năng xây dựng mạng lưới phân phối hiệu quả.

**Nền tảng:**

- Kiến thức về marketing: Hiểu biết về các kênh marketing và khả năng xây dựng chiến dịch marketing hiệu quả.
- Kiến thức về tài chính: Hiểu biết về các nguyên tắc tài chính và khả năng quản lý tài chính của công ty.
- Kiến thức về quản trị nhân sự: Hiểu biết về các nguyên tắc quản trị nhân sự và khả năng quản lý đội ngũ nhân viên hiệu quả.
- Kiến thức về luật kinh doanh: Hiểu biết về các luật kinh doanh liên quan đến hoạt động của công ty.

**2. Odoo****2.1. Odoo**

Link odoo: [Home | DecorLight \(odoo.com\)](https://www.odoo.com)

Odoo là một phần mềm quản lý doanh nghiệp (ERP) mã nguồn mở. Odoo cung cấp một bộ ứng dụng toàn diện cho doanh nghiệp, tích hợp nhiều chức năng quản lý quan trọng, bao gồm:

- Quản lý quan hệ khách hàng (CRM)
- Quản lý bán hàng
- Quản lý dự án
- Quản lý sản xuất
- Kế toán và tài chính
- Quản lý kho hàng
- Quản lý nhân sự

Odoo là một hệ thống quản lý doanh nghiệp (ERP) mã nguồn mở mạnh mẽ và linh hoạt, mang lại nhiều lợi ích đáng kể cho các doanh nghiệp, bao gồm:

- Tích hợp toàn diện: Odoo cung cấp một bộ ứng dụng toàn diện, từ quản lý quan hệ khách hàng (CRM) đến quản lý bán hàng, quản lý dự án, sản xuất, kế toán, tài chính, quản lý kho hàng và nhân sự. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý mọi khía cạnh của hoạt động kinh doanh từ một nền tảng duy nhất.
- Tăng hiệu suất làm việc: Odoo cung cấp các công cụ hiệu quả giúp tối ưu hóa quy trình làm việc, giảm thiểu thời gian và công sức cần thiết cho các nhiệm vụ quản lý và vận hành hàng ngày. Việc tích hợp các chức năng quản lý khác nhau trong một hệ thống duy nhất giúp tránh được việc phải chuyển đổi giữa các ứng dụng khác nhau và tiết kiệm thời gian.
- Nâng cao khả năng đáp ứng khách hàng: Với CRM tích hợp, doanh nghiệp có thể theo dõi và quản lý tương tác với khách hàng một cách hiệu quả hơn. Điều này giúp tăng cường mối quan hệ với khách hàng, cung cấp dịch vụ tốt hơn và tạo ra cơ hội kinh doanh mới.
- Tối ưu hóa quản lý dự án: Odoo cung cấp các công cụ quản lý dự án đồng bộ, từ lập kế hoạch và phân công công việc đến theo dõi tiến độ và đánh giá hiệu suất. Điều này giúp doanh nghiệp dễ dàng quản lý các dự án, tối ưu hóa tài nguyên và đảm bảo hoàn thành dự án đúng hạn và theo ngân sách.
- Tăng cường quản lý sản xuất: Odoo cung cấp các công cụ quản lý sản xuất tích hợp giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình sản xuất, từ quản lý đơn hàng và vật liệu đến theo dõi sản xuất và kiểm soát chất lượng. Điều này giúp tăng cường hiệu suất và chất lượng sản xuất.
- Quản lý tài chính chuyên nghiệp: Odoo cung cấp các công cụ quản lý tài chính tích hợp giúp doanh nghiệp dễ dàng theo dõi tình trạng tài chính, lập báo cáo tài chính và quản lý ngân sách hiệu quả.
- Quản lý kho hàng hiệu quả: Odoo cung cấp các công cụ quản lý kho hàng tích hợp giúp doanh nghiệp tối ưu hóa quy trình nhập xuất hàng hóa, theo dõi lưu trữ hàng tồn kho và tối ưu hóa vận hành kho hàng.
- Quản lý nhân sự thông minh: Odoo cung cấp các công cụ quản lý nhân sự tích hợp giúp doanh nghiệp quản lý thông tin nhân viên, quản lý quy trình tuyển dụng, chấm công và tính lương một cách hiệu quả.

### **Quy trình mua hàng ở Odoo**

Bước 1 : Truy cập vào trang Odoo của PetNotBad.

Bước 2 : Truy cập thanh Cửa hàng, chọn sản phẩm yêu thích.

Bước 3 : Đọc kỹ các phần thông tin mô tả, đánh giá, nhận xét sản phẩm.

Bước 4 : Sau khi quyết định mua sản phẩm, bấm chọn “Thêm vào giỏ hàng”.

Bước 5 : Sau khi thêm hết sản phẩm cần mua, bấm chọn “Xem giỏ hàng”.

Bước 6 : Bấm chọn Check-out để đến bước thanh toán.

Bước 7 : Nhập thông tin tên, địa chỉ và số điện thoại người nhận.

Bước 8 : Chọn phương thức giao hàng và phương thức thanh toán.

Bước 9 : Nhập thẻ quà tặng hoặc mã giảm giá (nếu có).

Bước 10 : Bấm chọn “Thanh toán ngay” để xác nhận mua hàng.

Bước 11 : Chờ và nhận hàng từ người vận chuyển.

### **Liên hệ chăm sóc khách hàng:**

Khách hàng khi có bất kì câu hỏi hoặc nhận xét, phản ánh nào muốn gửi về chúng tôi, có thể vào phần “Liên hệ khách hàng”.

## **2.2. Trình bày**

Art Light là điểm đến lý tưởng cho những ai đam mê nghệ thuật và ánh sáng, chuyên cung cấp các sản phẩm decor tranh led và Neon độc đáo. Tại Art Light tự hào mang đến không gian sống của bạn một luồng gió mới với những tác phẩm nghệ thuật ánh sáng đầy màu sắc và sáng tạo. Mỗi sản phẩm tại Art Light đều được thiết kế tỉ mỉ, không chỉ làm nổi bật không gian sống mà còn phản ánh cá tính và phong cách của chủ nhân. Website của chúng tôi, với gam màu chủ đạo là màu xanh dương, không chỉ tạo cảm giác thư giãn và yên bình mà còn thể hiện sự tinh tế và hiện đại. Hãy ghé thăm Art Light để khám phá thế giới decor đầy màu sắc và tận hưởng những ưu đãi đặc biệt từ các mã khuyến mãi được cập nhật thường xuyên, chỉ có tại Art Light.

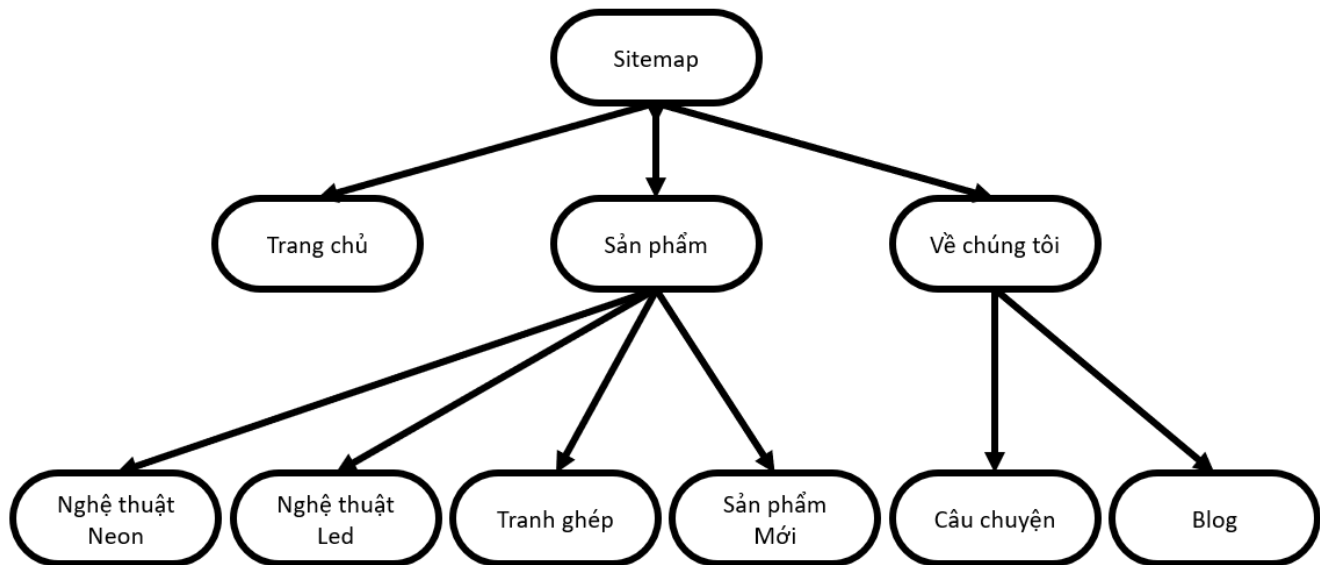
Tại Art Light sử dụng tông màu đen, trắng và xám:

Màu đen: Biểu tượng cho sự bí ẩn, quyền lực, sang trọng và tinh tế.

Màu trắng: Biểu tượng cho sự tinh khiết, trong sáng và hoàn hảo.

Màu xám: Biểu tượng cho sự trung lập, cân bằng, điềm tĩnh và chín chắn.





Hình 5: Sơ đồ website

Bảng 1: Tổng quan trang web

Logo	Trang chủ	Sản phẩm	Art Light	Giỏ hàng	Tài khoản	Liên hệ
Trình bày nội dung từng mục						
Các chính sách		Thông tin liên hệ			Mạng xã hội	
Bản quyền thuộc © Art Light						

### 2.2.1. Trang chủ

#### A. Giới thiệu trang chủ

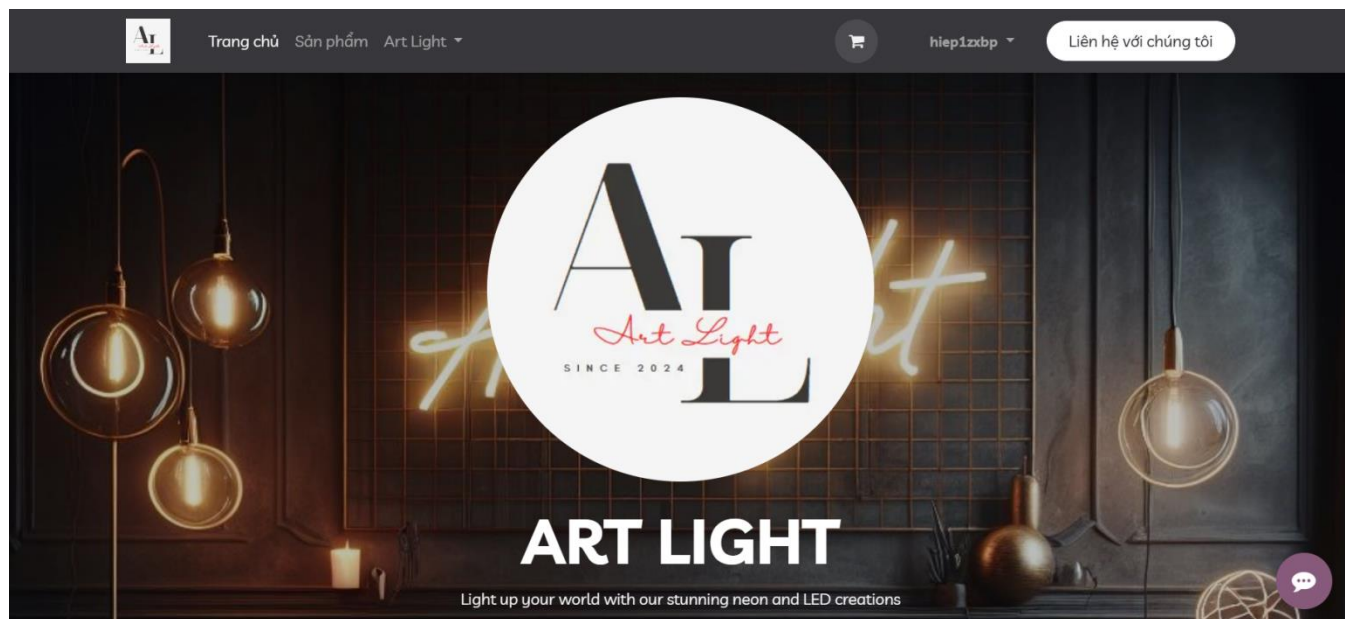
Đây là trang đầu tiên khi khách hàng truy cập vào trang đó, trang này là nơi để liệt kê các liên kết đến các trang khác của trang web, ở đây trình bày thông tin mới nhất của Art Light: Bán chạy; Xu hướng; Các sản phẩm đang giảm giá, ....

Có 3 phần chính của Trang chủ Header:

Nằm trên cùng của trang web và được hiển thị trên tất cả các trang của trang web. Header bên trong bao gồm các phần:

- Tên Art Light (link trang chủ): Gắn liền với tên trong góc trên bên trái của trang web. Nếu nhấp vào Art Light, nó sẽ chuyển đến trang chủ của trang web.

- Menu điều hướng: Tập hợp các đường dẫn đến các trang chính của website bao gồm: tài khoản, thanh toán, giỏ hàng, trang chủ, sản phẩm, diễn đàn, Tùy vào mục đích sử dụng của khách hàng mà có thể điều hướng đến các trang khác nhau.
- Giỏ hàng: hình ảnh quà tặng bên cạnh hộp tìm kiếm có thể hiển thị các thông tin như: số lượng sản phẩm được chọn, tổng là bao nhiêu?



Hình 6 Giao diện khi nhấp vào trang chủ

## B. Yêu cầu trang chủ

Bố cục menu rõ ràng, có đủ các chức năng của một trang web TMĐT như:

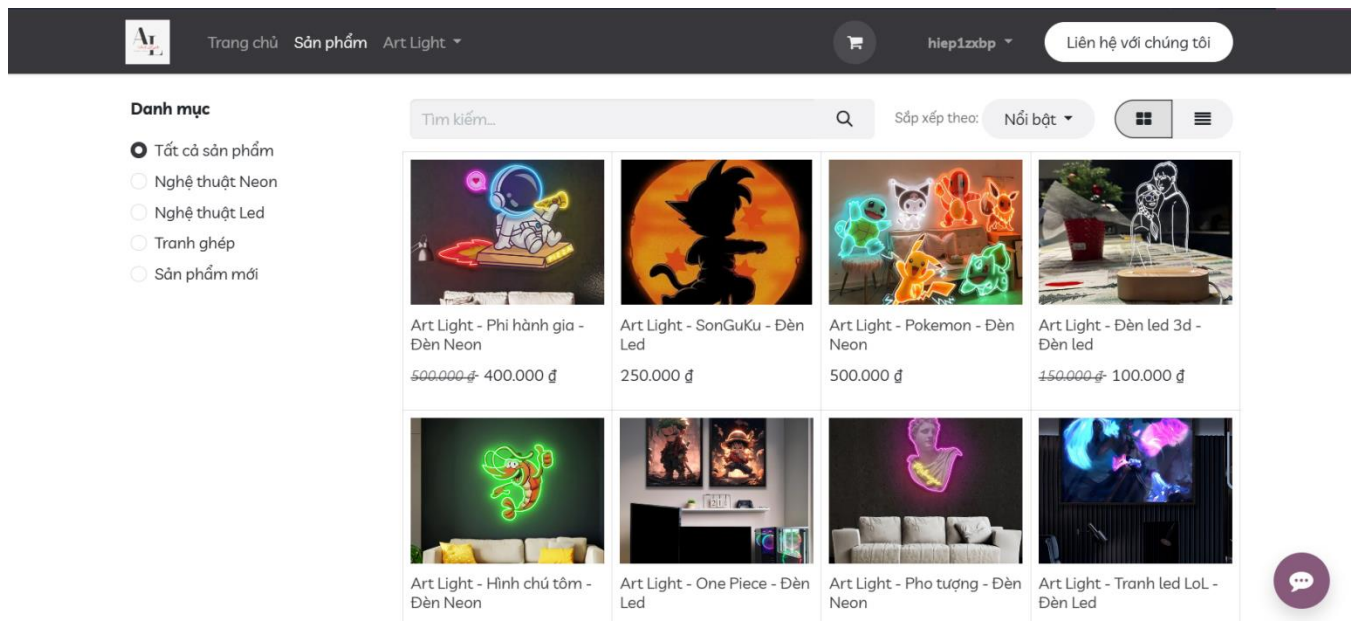
- Giới thiệu về công ty, về website của công ty.
- Hiển thị sản phẩm theo danh mục, theo thứ tự bán chạy của sản phẩm, theo mùa...
- Cho phép khách hàng tạo order trên website: thêm xóa sản phẩm, thêm mã ưu đãi cho đơn hàng (nếu có), thêm địa chỉ giao hàng, phương thức thanh toán: liên kết với ngân hàng, thanh toán qua Momo, hủy đơn hàng.
- Cho phép khách hàng liên hệ với doanh nghiệp trực tiếp qua box chat tự động trên website.
- Giao diện thân thiện với người dùng.
- Tốc độ tải trang, truy cập nhanh.
- Đầu tư về chất lượng bài viết và hình ảnh liên quan về sản phẩm.

### 2.2.2. Sản phẩm

#### a. Giới thiệu sản phẩm

Trang sản phẩm là nơi người dùng lần đầu tiên tiếp xúc với các sản phẩm của doanh nghiệp, vì vậy Trang sản phẩm có vai trò quan trọng trong việc thu hút sự chú ý và nhắm vào các khách hàng mục tiêu. Các thành phần của trang sản phẩm bao gồm:

- Thanh điều hướng: Thanh điều hướng được giữ giữ nguyên như ở trang chủ, và sẽ sụp xuống khi kéo thanh lăn trang và hiện ra khi đẩy thanh lăn trang.
- Banner sản phẩm: đây là trọng điểm của trang trước khi khách hàng tập trung vào sản phẩm, banner đóng vai trò giới thiệu về sản phẩm một cách khái quát và trừu tượng cũng như giá trị của sản phẩm.
- Khung sản phẩm: khung sản phẩm của healing được chia theo bố cục 4 hàng dọc thuận tiện cho người dùng desktop và được tùy biến lại khi người dùng truy cập từ nền tảng mobile để đảm bảo yếu tố responsive.
- Khung filter và breadcrumb: nằm ở bên trái màn hình là khung filter và breadcrumb. Filter là công cụ giúp khách hàng tìm kiếm hiệu quả và nhanh chóng hơn. Breadcrumb là thành phần không thể thiếu, là đường dẫn đến những trang liên quan và những trang có đường dẫn đến trang hiện tại.

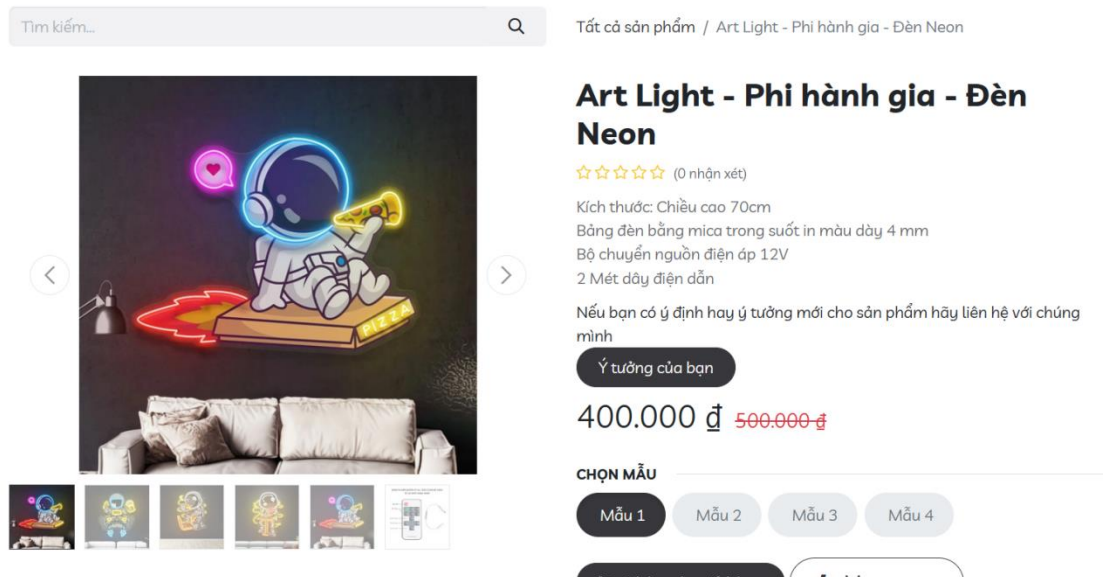


Hình 7: Giao diện khi nhấp vào sản phẩm

### b. Chi tiết sản phẩm

Khi khách hàng click vào hình ảnh sản phẩm sẽ dẫn đến trang chi tiết mới của sản phẩm.

Ví dụ là sản phẩm: Art Light - Phi hành gia - Đèn Neon.



Hình 8: Chi tiết sản phẩm Art Light – Phi hành gia – Đèn Neon

Phía bên tay phải có mô tả sản phẩm ngắn gọn, sẽ hiển thị mô tả sản phẩm.

Vì đây là sản phẩm tranh ảnh nên luôn muốn khách hàng được nhiều sự lựa chọn thêm đặt sản phẩm theo yêu cầu nên có thêm nút “Ý tưởng của bạn”.

Khi nhấp vào sẽ chuyển qua mục liên hệ khách hàng sẽ để lại thông tin hoặc lên ý tưởng sản phẩm của mình và sau đó Art sẽ liên lạc sau.

Các thuộc tính của sản phẩm: Mẫu 1; Mẫu 2; Mẫu 3; ... tùy thuộc vào chủ đề sản phẩm.

Phía dưới là mô tả sản phẩm chi tiết hơn.

## THÔNG TIN SẢN PHẨM

### VẬT LIỆU

- Dây đèn

Led Neon dẻo là Led ánh sáng Neon - một công nghệ hoàn toàn mới. Đèn Led Neon có tuổi thọ cao hơn đèn neon thủy tinh truyền thống. Dây đèn Flex Neon không tỏa nhiệt, không tiếng ồn, điện áp 12V an toàn cho người sử dụng

- Bảng đèn

Bảng đèn bằng Mica trong suốt (hoặc Mica màu) độ dày 4mm. Dây đèn led neon cần phải đặt trên nền mica để giữ hình dạng đã uốn theo thời gian.

### BỘ SẢN PHẨM BAO GỒM

Bảng đèn Led Neon đã sẵn sàng để sử dụng bao gồm

- Dây đèn led neon đã uốn theo mẫu
- Bảng đèn bằng mica trong suốt độ dày 4 mm ( đã có lỗ khoan trước phục vụ lắp đặt)
- Bộ chuyển nguồn điện áp 12V
- 2 Mét dây điện dẫn ( Dây nhỏ trong suốt 1.2 mm)

Tùy chọn: Bộ remote điều chỉnh độ sáng và điều khiển từ xa ( Phí 100.000đ)



Hình 9: Mô tả sản phẩm chi tiết

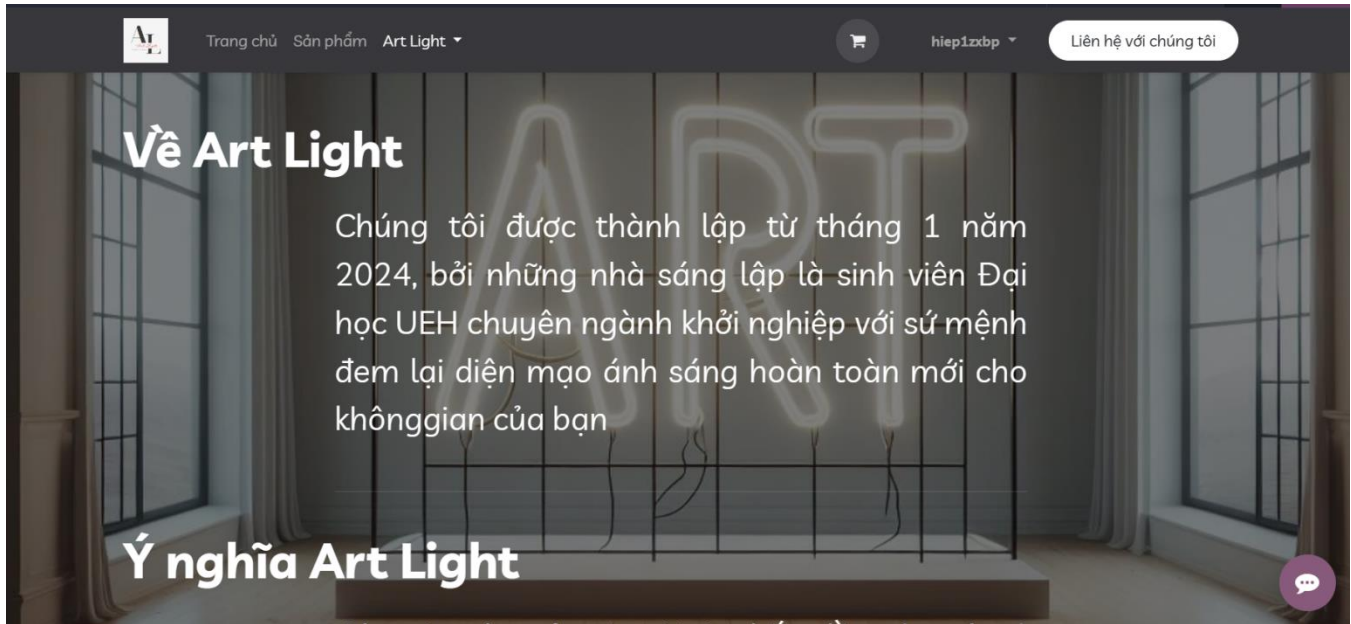
Tiếp theo là các sản phẩm được đề xuất thêm

Cuối cùng là nhận xét đánh giá của khách hàng

### 2.2.3. Art Light

Có 2 mục chính: Câu chuyện Art Light và blog

#### a. Câu chuyện Art Light



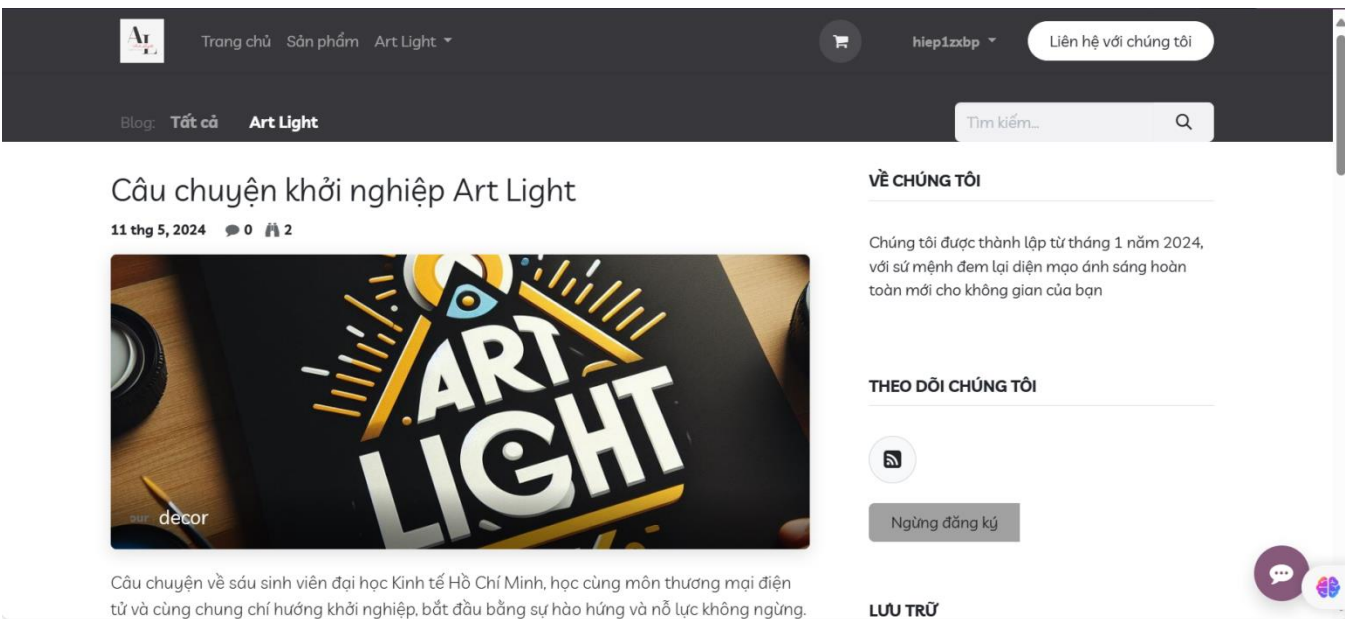
Hình 10: trang câu chuyện Art Light

Trang trình bày sự ra đời của Art Light cũng như sứ mệnh tầm nhìn Art Light

#### b. Blog

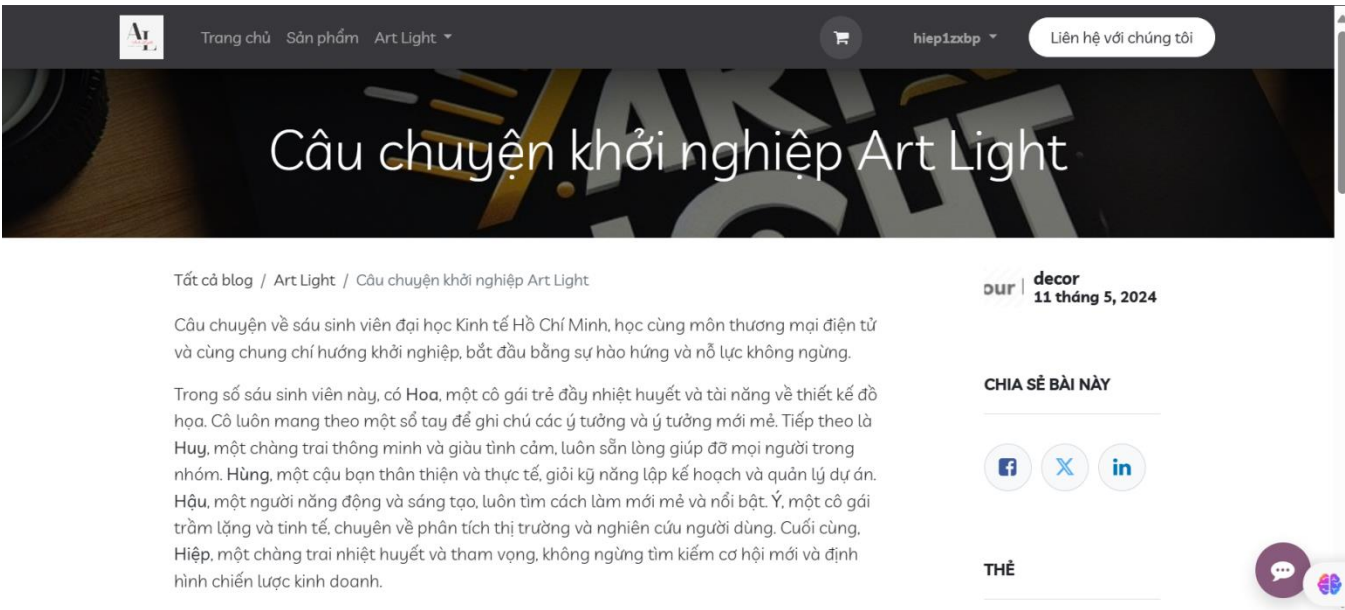
Giao diện trang blog gồm các bài được Art light đăng cũng như người dùng đăng nhưng đã được kiểm duyệt





Hình 11: Blog

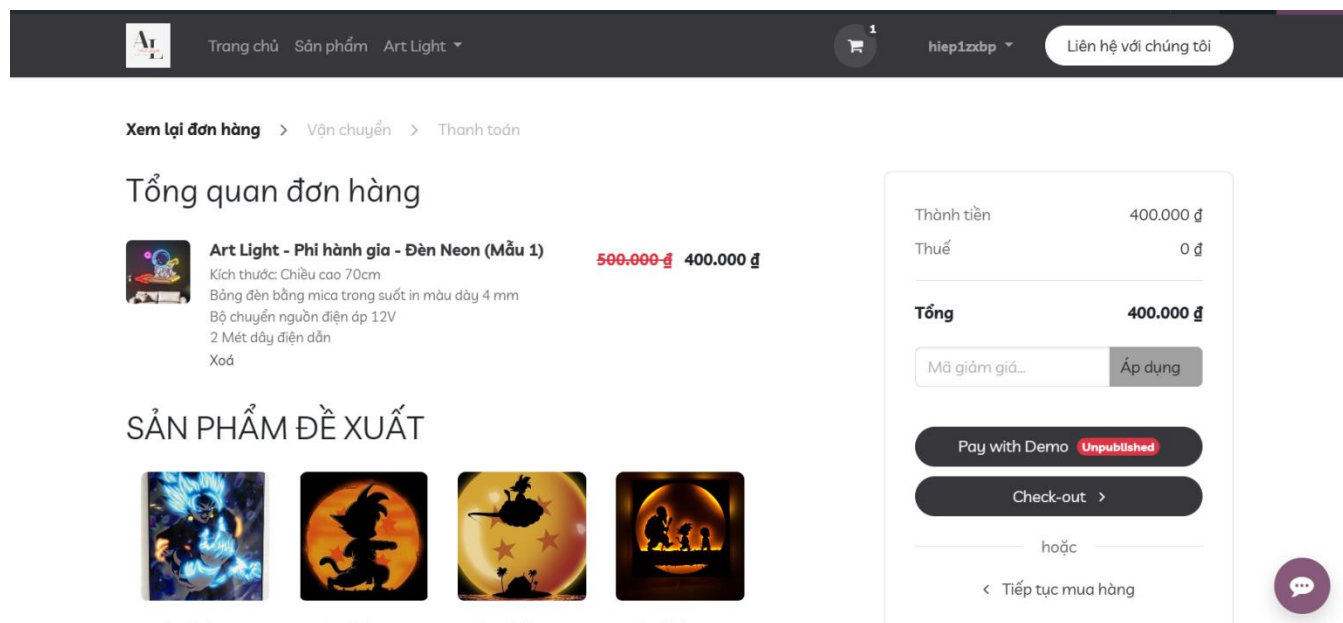
Khi nhấp vào một bài bất kì sẽ thêm đầy đủ bài đó  
Phải dưới là bài viết được gợi ý



Hình 12: Ví dụ về một bài đăng

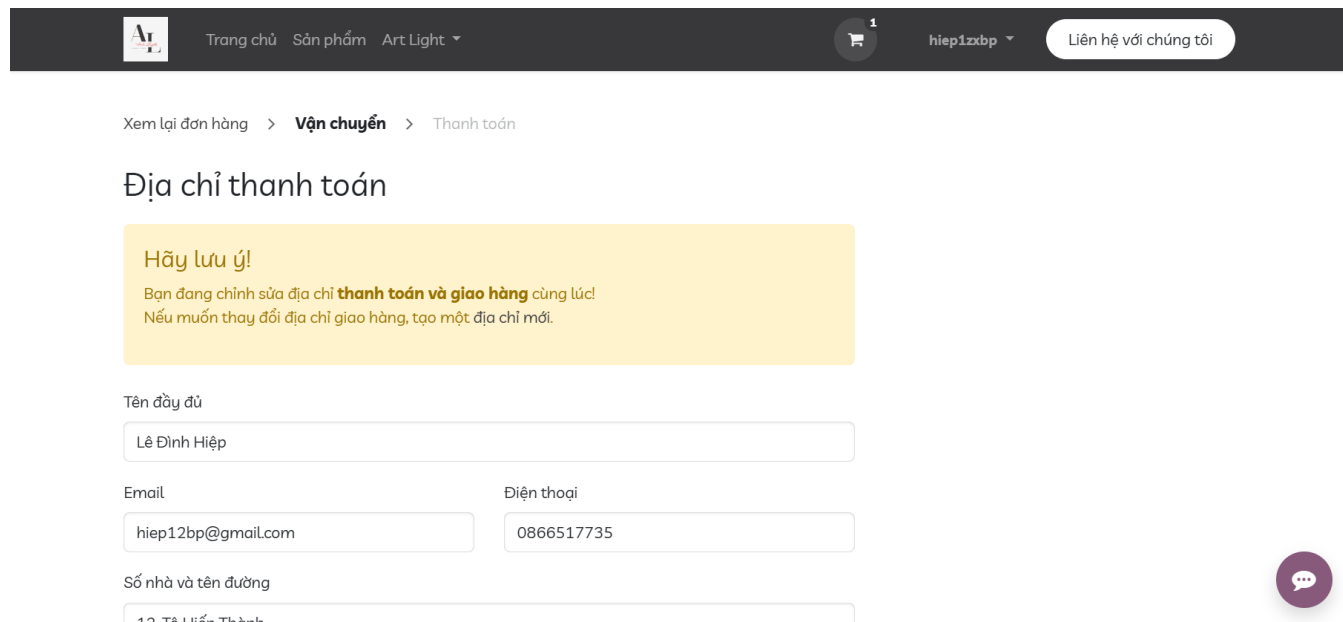
## 2.2.4. Giỏ hàng

Ví dụ chọn mua một sản phẩm bất kì



Hình 13: Tổng quan đơn hàng

Sau khi kiểm tra xong thì ta chọn **check – out** để qua bước tiếp theo



Hình 14: Địa chỉ thanh toán

Ở bước này ta cần nhập thông tin vào để Art Light có thể có thông tin khách hàng để vận chuyển. Điền xong thông tin chúng ta lưu vào để qua bước kế tiếp.

## Xác nhận đơn hàng

**Thanh toán & Vận chuyển:** ✎ Chỉnh sửa

12, Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP Hồ Chí Minh Việt Nam

**CHỌN MỘT PHƯƠNG THỨC GIAO HÀNG**

☒ Giao hàng tiêu chuẩn (Từ 3 - 7 ngày) **10.000 đ**

☐ Giao hàng nhanh (Từ 1 - 2 ngày) **30.000 đ**

**CHỌN PHƯƠNG THỨC THANH TOÁN**

☐ Card

☐ Paypal

☐ Tiền mặt

**Tóm tắt đơn hàng** ▼

1 mặt hàng - 410.000 đ

---

Giao hàng 10.000 đ

Thành tiền 410.000 đ

Thuế 0 đ

---

**Tổng 410.000 đ**

☐ Tôi đồng ý với điều khoản & điều kiện

Thanh toán ngay

hoặc

[← Quay lại giỏ hàng](#)

Hình 15: Thanh toán

Ta kiểm tra thông tin lại một lần nữa

Có thể chỉnh sửa lại thanh toán & vận chuyển lần nữa nếu muốn đổi địa điểm

Phương thức giao hàng. Có 2 phương thức: giao hàng chuẩn và giao hàng nhanh (thông tin trên hình cung cấp)

Phương thức thanh toán. Có 3 phương thức: Card, Paypal, Tiền mặt

Tích vào ô “Tôi đồng ý với cái điều khoản & điều kiện” và sau đó thanh toán

Trang chủ Sản phẩm Art Light ▼
🛒 hiếp1zxbp ▼
Liên hệ với chúng tôi

**Cảm ơn bạn đã đặt hàng.** 🖨 In

Thông tin thanh toán

Tiền mặt **Tổng: 410.000 đ**

Bạn đã đặt hàng thành công

Hàng sẽ được giao theo như đúng phương thức đã chọn

chúc bạn một ngày làm việc vui vẻ

Mọi thông tin thắc mắc xin liên hệ: 086657735 - support@bizapps.vn

**Nội dung:** S00008

**Thanh toán & Vận chuyển:**

12, Tô Hiến Thành, Phường 15, Quận 10, TP Hồ Chí Minh Việt Nam

**Tóm tắt đơn hàng** ▼

1 mặt hàng - 410.000 đ

---

Giao hàng 10.000 đ

Thành tiền 410.000 đ

Thuế 0 đ

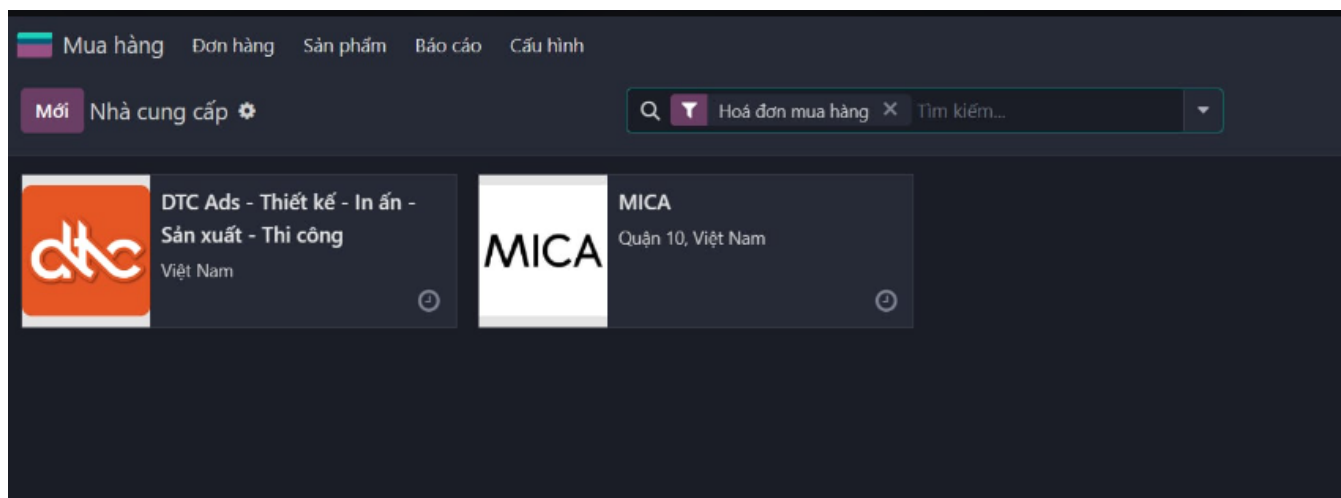
---

**Tổng 410.000 đ**

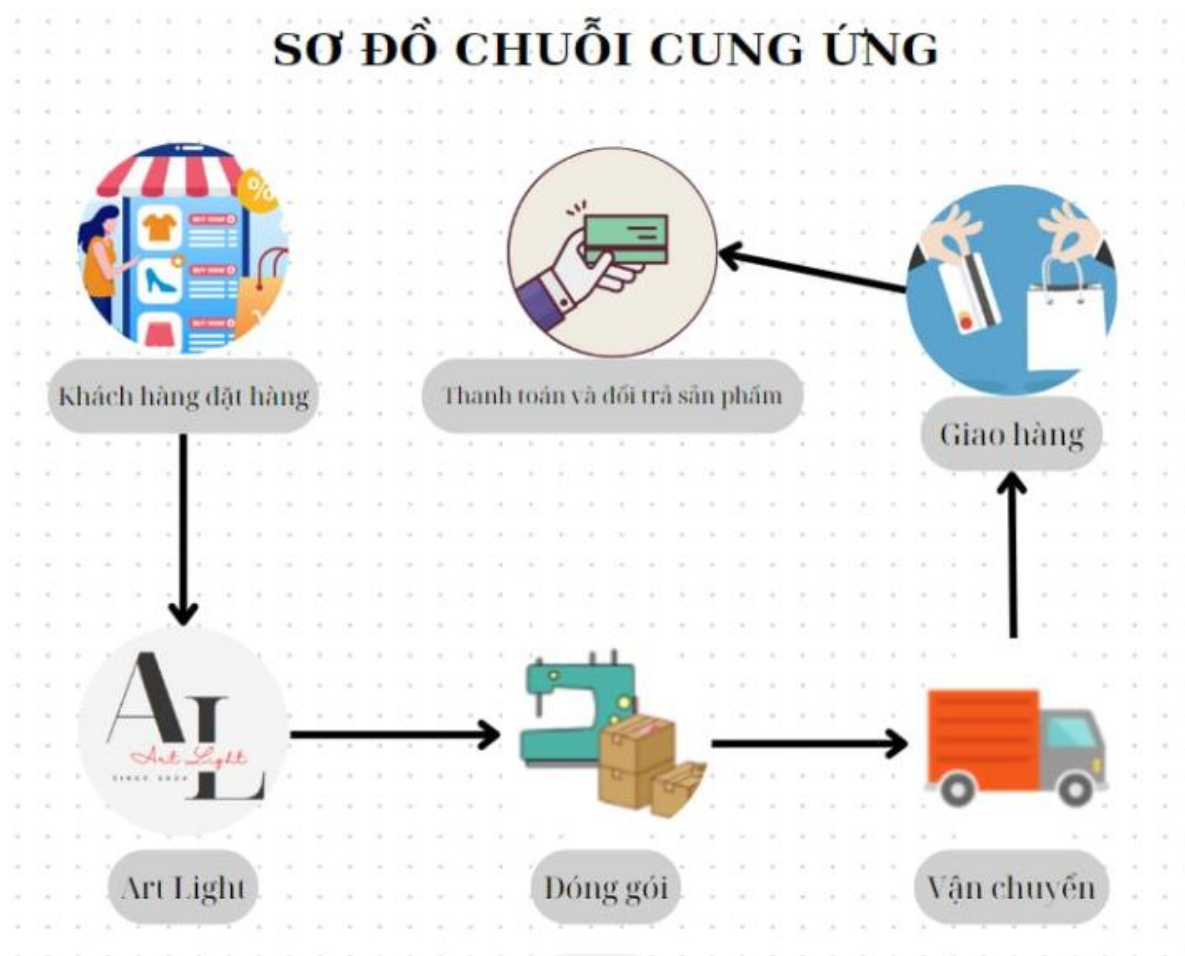
Hình 16: Xác nhận đơn hàng



### 2.2.5. Sơ đồ cung ứng



Hình 17: Các nhà cung cấp – xưởng gia công sản phẩm



Hình 18: Sơ đồ chuỗi cung ứng Art Light

### 3. Tài liệu tham khảo

Trending: Home decor 2023 - Đón đầu Xu Hướng Thị Trường (no date) Kết nối doanh nghiệp tới thị trường. Available at: <https://aglobal.vn/blog/trending-home-decor-2023-don-dau-xu-huong-thi-truong-428649994>

Đèn led Neon Sign (no date) CCneon. Available at: <https://ccneon.vn/>

Giới Thiệu (2019) Neonsign Viet Nam. Available at: <https://neonsign.vn/gioi-thieu>

Giải Pháp Trang Trí Toàn Diện (no date) Decordo. Available at: <https://www.decordo.vn/>

Giới Thiệu Vùrng decor (2022) Vungdecor.com. Available at: <https://vungdecor.com/gioi-thieu/>  
admin Post author22 Tháng Sáu (no date) Giới Thiệu, giấy dán tường tại tphcm giá thành tốt, thi công nhanh. Available at: <https://thegioigiaydantuong.vn/gioi-thieu/>

Giới Thiệu (2021) LeoArt. Available at: <https://leoart.vn/gioi-thieu/>

No date) Tranh đá quý 24h | Tranh đá Quý HÀ Nội | Chất lượng SỐ 1. Available at: <https://tranhdaquy24h.com/>