Trường ĐH Công Nghệ Sài Gòn

KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

ĐỒ ÁN CHUYÊN NGÀNH

*Đề tài:*

Website Bán điện thoại

Người hướng dẫn:Mrs.Nguyễn Lạc An Thư

Những sinh viên thực hiện:

Nguyễn Khải Minh

Nguyễn Phan Bảo Huy

**Mục lục**

Chương 1. Giới thiệu

* 1. Mục tiêu của đề tài
  2. Phạm vi thực hiện của đề tài

Chương 2. Mô tả nghiệp vụ thực tế

2.1 *Tổng quan chung của nghiệp vụ thực tế*

2.2 *Quy trình mua điện thoại*

2.3 Quy trình bán hàng

2.4 *Quy trình đặt hàng*

Chương 1: Giới thiệu

**1.1 *Mục tiêu của đề tài***

Mục tiêu: Xây dựng một trang web bán điện thoại trực tuyến để cung cấp một nền tảng mua sắm thuận tiện và đa dạng cho người dùng quan tâm đến việc mua sắm sản phẩm điện thoại di động.

Lợi ích dự kiến:

+ Tiện lợi cho người mua: Cho phép người dùng dễ dàng tìm kiếm, so sánh và mua sắm các sản phẩm điện thoại từ nhiều nhà sản xuất và mức giá khác nhau mà không cần phải đến cửa hàng truyền thống.

+ Sự đa dạng và lựa chọn: Cung cấp một loạt các sản phẩm điện thoại, từ các thương hiệu phổ biến đến các tính năng và mức giá khác nhau.

+ Tính năng tương tác: Cho phép người dùng đánh giá, viết nhận xét về sản phẩm và tham gia trong cộng đồng trực tuyến liên quan đến điện thoại di động.

+ Bảo mật và thanh toán an toàn: Đảm bảo tính bảo mật của thông tin người dùng và cung cấp cổng thanh toán an toàn cho các giao dịch trực tuyến.

+ Khách hàng mục tiêu: Người tiêu dùng quan tâm đến việc mua sắm sản phẩm điện thoại di động trực tuyến.

\*Xác định Mục tiêu Chính:

Mục tiêu chính của dự án là xác định tại sao bạn đang phát triển trang web bán điện thoại và những gì bạn muốn đạt được thông qua nó. Mục tiêu cung cấp hướng dẫn cho toàn bộ quá trình phát triển và giúp xác định liệu dự án đã thành công hay chưa. Dưới đây là một số ví dụ về mục tiêu chính:

Tạo một trang web bán điện thoại trực tuyến để cung cấp cho người dùng một phương tiện thuận tiện để mua sắm và tìm hiểu về các sản phẩm điện thoại di động.

Tăng doanh số bán hàng và doanh thu bằng cách thu hút khách hàng trực tuyến và tạo trải nghiệm mua sắm tốt.

Xây dựng thương hiệu và danh tiếng trong lĩnh vực bán điện thoại trực tuyến.

Cung cấp thông tin chi tiết về các sản phẩm điện thoại, bao gồm thông số kỹ thuật, đánh giá, và giá cả để người dùng có thể đưa ra quyết định mua sắm thông minh.

\*Lợi ích Dự kiến:

Sau khi xác định mục tiêu, hãy liệt kê các lợi ích dự kiến mà dự án sẽ mang lại. Điều này giúp bạn hiểu rõ giá trị của việc phát triển trang web này. Ví dụ về lợi ích dự kiến có thể bao gồm:

+Tăng doanh số bán hàng và doanh thu từ việc bán điện thoại trực tuyến.

+Cung cấp tiện ích và sự thuận tiện cho người mua sắm trực tuyến.

+Xây dựng một danh tiếng tích cực cho chất lượng sản phẩm và dịch vụ.

+Tạo cơ hội để mở rộng kinh doanh và phục vụ một lượng khách hàng lớn hơn.

+Nâng cao hiệu suất và quản lý thông tin về sản phẩm và đơn đặt hàng.

\*Xác định Khách Hàng Mục Tiêu:

Xác định người dùng mà trang web bán điện thoại dự kiến sẽ phục vụ. Điều này giúp bạn tạo ra một trải nghiệm phù hợp cho đối tượng mục tiêu. Ví dụ về khách hàng mục tiêu có thể bao gồm:

+Người mua điện thoại di động trực tuyến.

+Những người quan tâm đến công nghệ và sản phẩm điện thoại mới nhất.

+Người muốn tìm kiếm thông tin sản phẩm và đánh giá trước khi mua sắm.

**1.2 Phạm vi thực hiện của đề tài**

Phát triển trang web: Phạm vi chính sẽ liên quan đến việc phát triển trang web bán điện thoại di động. Điều này bao gồm việc xây dựng cấu trúc trang web, giao diện người dùng, chức năng tìm kiếm sản phẩm, đặt hàng, quản lý tài khoản người dùng và các tính năng khác liên quan đến mua sắm trực tuyến.

Hệ thống cơ sở dữ liệu: Một phần quan trọng của phạm vi là thiết kế và triển khai cơ sở dữ liệu để lưu trữ thông tin về sản phẩm, đơn đặt hàng, tài khoản người dùng, đánh giá sản phẩm và dữ liệu khác có liên quan.Xác định cấu trúc cơ sở dữ liệu để lưu trữ thông tin về sản phẩm, đơn đặt hàng, tài khoản người dùng, đánh giá sản phẩm, và dữ liệu khác.

Thanh toán và bảo mật: Phạm vi bao gồm việc tích hợp cổng thanh toán an toàn và đảm bảo tính bảo mật của giao dịch trực tuyến trên trang web.

Tích hợp Cổng thanh toán: Trang web bán điện thoại cần tích hợp cổng thanh toán an toàn để người dùng có thể thanh toán trực tuyến một cách an toàn.

Trải nghiệm người dùng: Đảm bảo trang web cung cấp trải nghiệm mua sắm trực tuyến thuận lợi cho người dùng. Điều này bao gồm giao diện người dùng, cơ chế tìm kiếm, tính năng lọc, đánh giá sản phẩm và nhiều tính năng tương tác khác để cải thiện trải nghiệm của họ.

Quản trị và quản lý trang web: Xây dựng giao diện quản trị để quản lý sản phẩm, đơn đặt hàng, tài khoản người dùng, và dữ liệu liên quan đến hoạt động của trang web.

Quản lý Tài khoản và Bảo mật:Cho phép người dùng tạo tài khoản, đăng nhập, và quản lý thông tin cá nhân.Đảm bảo bảo mật thông tin cá nhân và giao dịch của người dùng.

Kiểm thử và tối ưu hóa: Phạm vi cũng bao gồm việc kiểm tra hệ thống để đảm bảo hoạt động đúng cách, và tối ưu hóa trang web để cải thiện tốc độ và hiệu suất của nó.

Thiết Kế Giao Diện Người Dùng (UI) và Trải Nghiệm Người Dùng (UX): Đây là phần quan trọng để xác định cách người dùng sẽ tương tác với trang web. Điều này bao gồm thiết kế giao diện người dùng, bố cục, màu sắc, hình ảnh, và đảm bảo trải nghiệm người dùng tốt.

Phát triển Ứng dụng Web: Sau khi hoàn thành phân tích và thiết kế, bạn sẽ phải tiến hành phát triển thực tế của trang web. Điều này bao gồm việc xây dựng cơ sở dữ liệu, tạo các chức năng cốt lõi (như tìm kiếm sản phẩm, đặt hàng, quản lý tài khoản, và đánh giá sản phẩm), và xây dựng giao diện người dùng.

Triển khai và tiếp thị: Cuối cùng, phạm vi cũng sẽ liên quan đến việc triển khai trang web lên mạng và thực hiện chiến dịch tiếp thị trực tuyến để thu hút người dùng và tạo doanh thu cho trang web.

Chương 2. Mô tả nghiệp vụ thực tế

***2.1 Tổng quan chung của nghiệp vụ thực tế***

- Website sẽ hướng đến hai tệp người dùng đó chính là khách hàng và các hệ

thống bán lẻ mặt hàng điện thoại.

- Website sẽ cung cấp các thông tin sản phẩm hiện đang được phân phối bởi các hãng điện thoại.

• Các thiết bị như là điện thoại thông minh, máy tính bảng, máy

tính xách tay, đồng hồ thông mình, …

• Được cung cấp bởi các nhà sản xuất như là Samsung, Apple,

Xiaomi, Sony, …

***2.2Quy trình mua điện thoại***

**Người dùng xác định nhu cầu bản thân:**

Mục đích sử dụng (tác vụ đơn giản ,chơi game ,chụp ảnh,…)

Đặt ra các yêu cầu cụ thể như bộ nhớ, dung lượng pin, camera, hệ điều hành ,kích thước màn hình hiển thị.

**So sánh các mẫu đáp ứng yêu cầu:**

So sánh giá chên lệch, tính năng đánh giá và đánh giá của những người dung khác.

**Xác định ngân sách:**

Mức gí có thể bỏ ra để sở hửu thiết bị .

Nếu không đủ có thể xem xết các chương trình khuyến mãi hoặc trả góp.

**Đặt hoặc mua hàng:**

Đặt trực tuyến hoặc mua ngay tại cửa hàng.

Kiểm tra chính sách đổi trả và bảo hành của thiết bị.

**Thanh toán và gia hàng:**

Chọn phương thức thanh toán (thanh toán bằng tiền mặt, bằng thẻ tín dụng hoặc thanh toán trục tuyến.)

Chọn phương thức giao hàng kiểm tra thời gian giao hàng.

**Hỗ trợ:**

Liên hệ với bộ phận hỗ trọ nếu gặp vấn để kĩ thuật hoặc cần giúp đỡ.

**2.3 Quy trình bán hàng**

**Nghiên cứu thị trường:**

Nghiên cứu và đánh giá thị trường để hiểu nhu cầu và xu hướng.

**Xâu dựng chiến lược tiếp thị:**

Xác định các kênh tiếp thị hiệu quả như quảng cáo trực tuyến, truyền thông xã hội, sự kiện.

Tạo nội dung quảng cáo và tiếp thị hấp dẫn.

**Tìm kiếm khách hàng tìm năng:**

Thu thập thông tin về khách hàng tiềm năng qua các chiến dịch tiếp thị.

**Liên hệ và giao tiếp:**

Thực hiện liên lạc với khách hàng tiềm năng qua điện thoại, email, hoặc các phương tiện khác để trình bày sản phẩm/dịch vụ.

Lắng nghe và hiểu rõ nhu cầu của khác hàng.

**Hoàn tất bán hàng:**

Tạo và gửi hóa đơn hoặc hợp đồng giao dịch cho khách hàng.

Xác nhận đơn hàng, kiểm tra hợp đồng

**Thanh toán:**

Thanh toán từ khách hàng theo các phương thức như thẻ tín dụng, chuyển khoản ngân hàng, tiền mặt…

Xác nhận việc thanh toán từ khách hàng, bao gồm kiểm tra xem thanh toán đã được thực hiện hay chưa.

**Giao hàng hoặc Cung cấp Dịch vụ:**

Giao sản phẩm hoặc cung cấp dịch vụ theo thỏa thuận, đảm bảo chất lượng và sự hài lòng của khách hàng.

**Lưu Trữ và Bảo Dưỡng Hồ Sơ Giao Dịch:**

Lưu trữ tất cả các tài liệu liên quan đến giao dịch một cách an toàn và có thể tiếp cận sau này.

**Hỗ trợ sau mua hàng:**

Cung cấp hỗ trợ sau bán hàng và dịch vụ bảo dưỡng, duy trì liên lạc để xây dựng mối quan hệ hợp tác lâu dài.

**2.4 Quy trình đặt hàng:**

**Lựa chọn sản phẩm:**

Khách hàng lựa chọ sản phẩm mà họ quan tâm đến .

**Thêm vào giỏ hàng:**

Thêm sản phẩm vào giỏ hàng trực tuyến.

**Kiểm tra giỏ hàng:**

Kiểm tra để đảm bảo đúng số lượng và sản phẩm mong muốn.

**Đăng Nhập hoặc Đăng Ký Tài Khoản:**

khách hàng đăng ký tài khoản hoặc đăng nhập nếu đã có.

**Cập Nhật Địa Chỉ Giao Hàng:**

Cung cấp hoặc cập nhật thông tin địa chỉ giao hàng để nhận sản phẩm.

**Xác Nhận Đơn Hàng:**

Người bán xác nhận đơn hàng và cung cấp thông tin đặt hàng đến khách hàng.

**Thanh toán:**

Thực hiện phương thức thanh toán đã chọn.

**Xác Nhận Thanh Toán:**

Nhận xác nhận thanh toán và thông tin đặt hàn

**Xử Lý Đơn Hàng:**

Người bán xử lý đơn hàng, kiểm tra tồn kho, và chuẩn bị sản phẩm cho giao hàng.

**Giao hàng:**

Giao hàng đến địa chỉ được cung cấp.

Khách hàng xác nhận việc nhận hàng và kiểm tra xem sản phẩm có đúng như đặt hàng hay không.

Cung cấp hóa đơn và các chứng từ liên quan khi cần thiết.

**Hỗ Trợ Sau Bán Hàng:**

Cung cấp hỗ trợ sau bán hàng nếu có bất kỳ vấn đề nào về sản phẩm hoặc quy trình giao dịch.

**2.5 Sơ đồ ERD**

