Lời mở đầu

Ngày nay, trong thời đại số, với sự phát triển của công nghệ, đặc biệt là công nghệ thông tin đã tạo ra rất nhiều những cơ hộ được tiếp cận với những dịch vụ tiện ích cho con người, cùng với đó là một nền công nghiệp tri thức, thương mại điện tử.

Sự bùng nổ của Internet đã tạo ra một bước ngoặt về phát triển thương mại điện tử không chỉ ở các nước trên thế giới mà là ở cả Việt Nam. Chúng tạo ra vô vàn cơ hội cũng như thách thức mang lại cho doanh nghiệp, đơn vị kinh doanh. Nói cách khác thương mại điện tử giúp thu hẹp khoảng cách giữa các doanh nghiệp.

Nhắc tới thương mại điện tử người ta nghĩ ngay tới website , nghĩ tới thanh toán trực tuyến. Điều này có phần đúng, và chứng tỏ website có giá trị vô cùng quan trọng trong việc phát triên rthuowng mại điện tử.

Trong thời kì khủng hoảng kinh tế hiện nay thì website càng trở nên quan trọng hơn, nhờ những tiện ích nó mang lại, nhưng bên cạnh đó cũng đặt ra cho những chủ doanh nghiệp vô vàn những thách thức cần phải vượt qua để đến với sự “Thành công với thương mại điện tử”

Chương 1. Giới thiệu về Website

* 1. Website là gì?

Bạn có thể hiểu website tương tự như quảng cáo trên các trang vàng, nhưng có điểm khác ở chỗ nó cho phép người truy cập có thể trực tiếp thực hiện nhiều việc trên website như giao tiếp, trao đổi thông tin với người chủ website và với những người truy cập khác, tìm kiếm, mua bán... chứ không phải chỉ xem như quảng cáo thông thường. Hàng triệu người trên khắp thế giới có thể truy cập website nhìn thấy nó chứ không giới hạn trong phạm vi lãnh thổ nào cả.

Đối với một doanh nghiệp, Website là một cửa hàng ảo với hàng hoá và dịch vụ có thể được giới thiệu và rao bán trên thị trường toàn cầu. Cửa hàng đó mở cửa 24 giờ một ngày, 7 ngày một tuần, quanh năm, cho phép khách hàng của bạn tìm kiếm thông tin, xem, mua sản phẩm và dịch vụ của bạn bất cứ lúc nào họ muốn. Do đó, việc thiết kế trang web rất tốt cho Doanh nghiệp.

Khi bạn tìm hiểu trang Web đó đến từ một Website, có thể là một Website đến từ Mỹ, từ Việt Nam, hay bất cứ nơi nào khác trên thế giới. Website sẽ tên và chính là địa chỉ mà bạn đã gọi nó ra tên đó người ta gọi là tên miền hay domain name. Thường các Website được sở hữu bởi một cá nhân hoặc tổ chức nào đó.

Website là một văn phòng ảo của doanh nghiệp trên mạng Internet. Thiết kế trang web bao gồm toàn bộ thông tin, dữ liệu, hình ảnh về các sản phẩm, dịch vụ và hoạt động sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp muốn truyền đạt tới người truy cập Internet. Với vai trò quan trọng như vậy, có thể coi Website chính là bộ mặt của Công ty, là nơi để đón tiếp và giao dịch với các khách hàng trên mạng.

* 1. Các yêu cầu tối thiểu đối với 1 website

Đối với một doanh nghiệp để thành lập và hoạt động thì phải đáp ứng được tối thiểu 3 yếu tố căn bản sau:

* Tên doanh nghiệp
* Trụ sở hoạt động của doanh nghiệp
* Các yếu tố vật chất kỹ thuật, máy móc và con người.

Nếu ta tạm coi Website như 1 doanh nghiệp trong đời thường, thì để thiết lập đưa vào hoạt động khi thiết kế trang web cũng phải đáp ứng được tối thiểu 3 yếu tố cơ bản như doanh nghiệp là:

* Tên miền (hay còn gọi là Tên miền ảo hoặc Domain name) tương ứng với Tên doanh nghiệp trong đời thường.
* Web Hosting (hay còn gọi là nơi lưu giữ trên máy chủ Internet) tương ứng với Trụ sở doanh nghiệp trong đời thường.
* Các trang web tương ứng với yếu tố vật chất kỹ thuật, máy móc của doanh nghiệp trong đời thường và con người để quản lý và vận hành Website đó
  1. Các loại website
* ***Website giới thiệu***: là gói thiết kế trang web căn bản và đơn giản nhất, dùng để giới thiệu về một cá nhân hay một đơn vị. Ví dụ một website của ca sĩ chứa các thông tin về lý lịch, bài hát ưa thích, lịch diễn của ca sĩ đó. Một cơ quan y tế có thể tạo cho mình một website nhỏ nhằm giới thiệu khái quát về đơn vị mình như: lịch sử bệnh viện, chức năng bệnh viện, thành phần ban giám đốc... Website loại này chứa ít trang, ít tốn kém vì dễ làm nhất.
* ***Website lưu trữ thông tin***: hay còn gọi là thư viện điện trữ, là thiết kế trang web chứa các thông tin chuyên môn được sắp xếp thành nhiều đề mục, nhiều tiêu đề dễ tra cứu. Website lưu trữ phải được cập nhật thường xuyên thông tin mới và được sắp xếp sao cho người xem tìm ngay được thông tin mình muốn tìm. Cơ quan y tế có chức năng huấn luyện, đào tạo cần có phần lưu trữ thông tin này đề sinh viên hay các đơn vị trực thuộc ở xa có thể cập nhật kiến thức mới. Để tạo thư viện điện tử, cần có kế hoạch và tầm nhìn xa để dễ phát triển mở rộng về sau. Để nuôi dưỡng website lưu trữ, người cập nhật cần có kiến thức cơ bản về website.
* ***Website truyền dữ liệu***: được thiết kế đặc biệt để thu nhận thông tin từ xa. Một cơ quan, đơn vị y tế làm công tác quản lý chương trình có nhiều vệ tinh thay vì phải đến tận đơn vị ở quận huyện, tỉnh thành khác để ghi chép thông tin thì nay có thể ngồi tại chỗ để nhận thông tin qua mạng internet và chỉ việc kiểm chứng, đánh giá thông tin trước khi nhập vào kho thông tin chung. Gói thiết kế trang web này thuộc hàng cao cấp có nhiều chương trình lồng trong trang web, đòi hỏi nhà thiết kế phải có trình độ nhất định trong cả lãnh vực điện toán lẫn chuyên môn. Giá cả thường thay đổi tùy yêu cầu và tùy tính phức tạp.
* ***Website thương mại***: chứa thông tin hàng hoá và dịch vụ, chứa nhiều form và chứa các script tính toán để người tiêu dùng có thể mua và trả tiền ngay tại website. Nếu bệnh viện có chế độ đăng ký khám bệnh trước qua mạng thì có thể dùng hình thức này.
  1. Các thành phần thường có trong trang web

Hình ảnh thường dưới 2 dạng gif và jpg. Gif nhẹ ký nhưng màu sắc đơn giản, jgp nặng ký hơn và màu sắc mịn đẹp. Gif giúp tạo các hình animation chuyển động nhúc nhích làm vui mắt. Hình ảnh nhiều làm cho việc load web chậm. Thiếu kiến thức về nén ảnh sẽ làm thất bại trang web do load chậm. Việc này cần tìm hiểu về website sâu hơn.

* Banner là một file ảnh có kích thước dài, thường nằm ở 1/3 trên của trang, dùng để quảng cáo.
* Logo: là biểu tượng của website, cũng có thể là biểu tượng của cơ quan chủ quản website.
* Counter: là bộ phận đếm số người truy cập website.
* Search form: hộp thoại giúp người xem nhanh chóng tìm kiếm thông tin cần tìm. Search form có thể dùng để tìm thông tin trong một trang, một site hay tất cả các site trên toàn cầu.
* Navigator: là tập hợp những đường liên kết dẫn đến các trang chuyên đề. Có thể gọi navigator là menu list cũng đúng.
* Header: là thành phần luôn luôn hiện diện phần trên cùng của tất cả các trang web, thường chứa các navigator. Một website được cấ trúc chặt chẽ cần phải có header này.
* Footer là thành phần luôn luôn hiện diện ở phần dưới cùng của tất cả các trang, chứa các thông tin cần thiết: Contact us, Private policy, About us hay nối với các trang chuyên đề. Mục đích của header và footer là giúp người xem không bị lạc hướng trong kho thông tin của bạn. Nếu thiếu footer hay header, trang web trở thành trang cụt (orphan page).
* Frame: là hình thức chia khung trang, giúp bố trí các trang vừa cố định về hình thức, vừa thay đổi về nội dung.
* Forum: trang thảo luận, người xem có thể trao đổi thông tin cho nhau bằng cách gõ ý kiến vào đó lưu lại trên trang web và đợi người khác trả lời, hưởng ứng. Forum giúp nâng cao kiến thức tập thể và hấp dẫn người xem.
* Chat: một thành phần khác giúp hai hay nhiều bạn đọc tán gẫu với nhau trực tiếp. Các thông tin Chat không lưu lại trên trang web.
* Multimedia: là các file ảnh, video hay âm thanh lồng trong trang...
  1. Các kỹ thuật dung cho website cao cấp
* Flash: tạo hình ảnh động cao cấp, đẹp nhất hiện nay, dùng cho việc trang trí. Mặc dù flash còn nhiều chức năng xuất sắc nữa nhưng dùng flash trong web cần cẩn thận vì không phải máy nào cũng hiển thị được Flash.
* Java script, java applet, DHTML (dynamic HTML), VB script là các script giúp tạo hiệu ứng đặc biệt trên trang web.
* ASP, ASP.NET, CGI, Java, PHP: giúp tạo chương trình web động, tạo chat, forum.
* MS SQL, Access, My SQL, DBF ... giúp tạo cơ sở dữ liệu.

Chương 2. Giới thiệu về website thương mại điện tử

2.1. Giới thiệu về website thương mại điện tử

Website thương mại điện tử là trang thông tin điện tử được thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình của hoạt động mua bán hàng hóa hay cung ứng dịch vụ, từ trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ đến giao kết hợp đồng, cung ứng dịch vụ, thanh toán và dịch vụ sau bán hàng.

So sánh website thương mại điện tử và website bán hàng

|  |  |
| --- | --- |
| Website thương mại điện tử | Website bán hàng |
| -Là trang thông tin điện tử được thiết lập để phục vụ một phần hoặc toàn bộ quy trình của hoạt động mua bán hàng hóa hay cung ứng dịch vụ, từ trưng bày giới thiệu hàng hóa, dịch vụ đến giao kết hợp đồng, cung ứng dịch vụ, thanh toán và dịch vụ sau bán hàng.  -Quy mô: Website thương mại điện tử sẽ cung cấp với dịch vụ đa dạng hơn.  -Các tính năng của web thương mại điện tử được tích hợp nhiều hơn.  -Chi phí thiết kế website thương mại điện tử cao hơn. | -Là một website cũng có chức năng như một website thương mại điện tử nhưng với quy mô nhỏ hơn và có sự tối giản trong giao diện, tính năng so với web thương mại điện tử.  -Website bán hàng sẽ chỉ bán cho một lĩnh vực cụ thể.  -Các tính năng của web bán hàng ít hơn.  -Chi phí thiết kế website bán hàng nhỏ hơn. |

***Khi nào nên thiết kế web thương mại điện tử và khi nào nên thiết kế web bán hàng?***

Doanh nghiệp bạn nên thiết kế website bán hàng khi ở trong các trường hợp sau:

* Cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho một lĩnh vực cụ thể
* Doanh nghiệp có mức kinh phí quảng bá, truyền thông, kinh phí cho xây dựng kênh bán hàng online eo hẹp
* Hệ thống nhân sự duy trì website ít

Ngược lại bạn có thể thiết kế website thương mại điện tử khi đã có đủ tiềm lực về nhân sự, tiềm lực tài chính và cung cấp một lượng lớn các dịch vụ khác nhau bởi:

* Với website thương mại điện tử với quy mô lớn bạn có thể cung cấp nhiều dịch vụ, sản phẩm thuộc nhiều lĩnh vực khác nhau như: làm đẹp, thiết bị số, điện tử, gia dụng,… như một siêu thị, còn nếu bạn cung cấp sản phẩm, dịch vụ cho một lĩnh vực nào đó hãy thiết kế website bán hàng
* Để thiết kế và duy trì một website thương mại điện tử chi phí bỏ ra là không nhỏ. Với giá trị lớn, sản phẩm rộng bạn cần nguồn kinh phí lớn để xây dựng cũng như lượng nhân sự lớn hơn nhiều so với một website bán hàng để duy trì

2.2. Các ưu điểm của Website thương mại điện tử

2.2.1. Đối với người bán

* Tiếp thị hiệu quả sản phẩm và dịch vụ của mình ra khắp thế giới
* Tạo kênh bán hàng trực tiếp tới khách hàng với quy mô rộng, tốc độ nhanh và chi phí giảm rất nhiều so với các kênh bán hàng truyền thống khác
* Mở ra khả năng xuất khẩu hàng ra nước ngoài
* Đơn giản hóa được các thủ tục hành chính, các công việc giấy tờ, tăng hiệu quả giao dịch thương mại
* Với Website Thương mại điện tử, doanh nghiệp tạo cho mình khả năng kinh doanh liên tục 24/24 giờ, liên tục 07 ngày trong tuần với chi phí rất thấp. Không cần nhân viên giám sát khách hàng như tại các siêu thị bình thường, không cần bỏ tiền thuê địa điểm bán hàng, không cần hệ thống kiểm tra, giới thiệu sản phẩm, không cần hệ thống tính tiền,... Tất cả đều được Website làm tự động, rất nhanh chóng và với độ chính xác tuyệt đối.
* Tại cùng 1 thời điểm, Website Thương mại điện tử có thể phục vụ hàng triệu lượt người mua hàng ở khắp nơi trên thế giới với các yêu cầu rất khác nhau về thông tin sản phẩm, chủng loại sản phẩm, giá cả, hình ảnh, chất lượng, mẫu mã,...
* Thông tin, giá cả sản phẩm được cập nhật, thay đổi một cách tức thời theo sự biến động của thị trường.

2.2.2. Đối với người mua

* Có thêm một hình thức mua hàng thuận tiện, dễ dàng, nhanh chóng
* Có thêm một hình thức thanh toán mới tiện lợi, an toàn
* Mở rộng sự chọn lựa khi mua hàng theo thị hiếu và nhu cầu
* Có cơ hội mua sản phẩm và dịch vụ trực tiếp từ nhà sản xuất hoặc nhà cung cấp chính không qua trung gian
* Người mua thực sự trở thành người chủ với toàn quyền lựa chọn sản phẩm, tìm kiếm bất kỳ thông tin nào về sản phẩm theo nhu cầu, so sánh giá cả, đặt mua hàng với hệ thống tính toán tiền tự động, đầy đủ, rõ ràng, trung thực và chính xác nhất.

2.3. Các hình thức thương mại điện tử

Căn cứ vào tính chất của thị trường khách hàng, người ta tách Thương mại điện tử ra làm 2 loại hình:

* ***B2B (Business - To - Business):*** Thuơng mại điện tử B2B là chỉ bao gồm các giao dịch thương mại trên Internet mà trong đó, đối tượng khách hàng của loại hình này là các doanh nghiệp mua hàng.
* ***B2C (Business - To - Customer):*** Thương mại điện tử B2C là chỉ bao gồm các giao dịch thương mại trên Internet giữa doanh nghiệp với khách hàng, mà trong đó, đối tượng khách hàng của loại hình này là các cá nhân mua hàng. Loại hình này áp dụng cho bất kỳ doanh nghiệp hay tổ chức nào bán các sản phẩm hoặc dịch vụ của họ cho khách hàng qua Internet, phục vụ cho nhu cầu sử dụng của cá nhân.

Vậy điểm khác biệt giữa Thương mại điện tử B2B và B2C là gì?

* Điều thứ nhất là sự khác nhau về khách hàng

Khách hàng của các giao dịch B2B (giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp) là các công ty còn khách hàng của B2C là các cá nhân. Xét về tổng thể, các giao dịch B2B phức tạp hơn và đòi hỏi tính an toàn cao hơn. Ngoài ra, có 2 sự khác biệt lớn nữa:

* Khác biệt về đàm phán, giao dịch:

Việc bán hàng cho các doanh nghiệp (B2B) phải bao gồm cả các yếu tố như đàm phán về giá cả, việc giao nhận hàng và xác định quy cách, các đặc tính kỹ thuật của sản phẩm. Bán hàng cho người tiêu dùng (B2C) không nhất thiết phải bao gồm tất cả các yếu tố như vậy. Điều này khiến cho các nhà bán lẻ dễ dàng hơn trong việc đưa lên mạng catalog sản phẩm dịch vụ của họ để mở một siêu thị trực tuyến. Đó cũng chính là lý do tại sao những ứng dụng Thương mại điện tử B2B đầu tiên được phát triển chỉ cho những hàng hóa và sản phẩm hoàn chỉnh, đơn giản trong khâu mô tả đặc tính và định giá.

* Khác biệt về vấn đề tích hợp:

Các công ty trong Thương mại điện tử B2C không phải tích hợp hệ thống của họ với hệ thống của khách hàng. Trái lại các công ty khi bán hàng cho các doanh nghiệp (B2B) cần phải đảm bảo rằng các hệ thống của họ có thể giao tiếp được với nhau mà không cần sự can thiệp trực tiếp của con người dẫn đến nhu cầu phải tích hợp hệ thống của doanh nghiệp bán hàng và doanh nghiệp mua hàng.

2.4. Quy trình thiết kế website thương mại điện tử

Một thiết kế website thương mại điện tử chuyên nghiệp là khi quy trình thiết kế đảm bảo tuân thủ theo 4 bước:

- ***Nghiên cứu và phân tích:*** Từ những yêu cầu mà khách hàng đưa ra, đơn vị thiết kế sẽ khảo sát, nghiên cứu và phân tích để đưa ra những giải pháp thiết kế phù hợp, tối ưu nhất cho website thương mại điện tử.

- ***Thiết kế giao diện:*** Những yêu cầu và ý tưởng của khách hàng sẽ được sơ đồ hóa. Thông qua giao diện đồ họa trực quan và bản đồ tư duy này, khách hàng có thể ường tượng ra được giao diện của trang web, nếu có thay đổi thì sẽ điều chỉnh ngay lúc này.

- ***CSDL và lập trình:*** Sơ đồ giao diện sẽ được thực hiện hóa, tức là chuyển sang thiết kế và lập trình. Lúc này các chức năng của hệ thống sẽ được lập trình trên nền tảng công nghệ mới nhất, hiện đại nhất, cho ra một thiết kế website thương mại chất lượng, hoạt động hiệu quả.

- ***Nghiệm thu và bàn giao:*** Nghiệm thu và bàn giao cho khách hàng, đồng thời hướng dẫn khách hàng sử dụng và quản trị web. Nếu là một công ty thiết kế chuyên nghiệp, họ sẽ tiến hành bảo trì hệ thống thương mại điện tử này theo thời hạn hợp đồng được kí kết

2.5. Chức năng chính của website thương mại điện tử

- ***Trang chủ:*** Được thiết kế theo bố cục và phong cách của các website thương mại điện tử trình bày thông tin hình ảnh sản phẩm một cách rõ dàng và ngắn gọn, nhưng vẫn mang tính thẩm mỹ cao và ấn tượng với người dùng (với các thành phần đồ họa cao cấp các banner flash hình ảnh động ấn tượng đối với người sử dụng)

- ***Trang giới thiệu:*** Cho phép người quản trị tạo các trang giới thiệu, tuyển dụng, download, tạo popup quảng cáo, thông báo, liên hệ... không giới hạn

- ***Trang giới thiệu sản phẩm:*** Cung cấp cho khách hàng những thông tin cần thiết về các sản phẩm dịch vụ được chia theo danh mục. Mỗi danh mục có nhiều sản phẩm bên trong trình bày dưới dạng list sản phẩm/dịch vụ. Các thành phần này có thể bao gồm hình ảnh, mô tả và giá thành.

- ***Chức năng dịch vụ:*** Thêm mới không hạn chế, sửa chữa, tìm kiếm , sắp xếp, tạo danh mục không hạn chế số cấp , upload ảnh đại diện, upload ảnh minh họa , đưa vào các thông tin như giá cả, bảo hành ...

***- Chức năng tin tức:*** Thêm mới không hạn chế, sửa chữa, tìm kiếm , sắp xếp, tạo danh mục không hạn chế số cấp , upload ảnh đại diện, upload ảnh minh họa , đưa vào các thông tin như ngày đăng, tác giả, các tin liên quan...

- ***Chức năng đặt hàng, giỏ hàng:*** Đặt hàng, thay đổi số lượng, gỡ sản phẩm khỏi giỏ hàng, tự động tính giá, tổng giá, hướng dẫn đặt hàng, thanh toán , gửi đơn hàng đến email người quản lý

- ***Chức năng thành viên:*** Đăng ký thành viên, quản lý thông tin cá nhân, người bán hàng quản lý danh sách khách hàng, xuất ra email, thống kê mua hàng , những sản phẩm đã cho vào giỏ hàng nhưng không mua ...

- ***Chức năng đánh giá sản phẩm:*** Thành viên cho điểm sản phẩm, nhận xét, hỏi đáp, chức năng quản lý cho phép xóa những nhận xét không mong muốn

- ***Chức năng soạn thảo nội dung web:*** Chức năng tương tự Microsoft Word cho phép người quản lý soạn thảo trang web, in đậm, nghiêng,font chữ, chèn bảng, ảnh flash, file, video , dán liên kết đến website khác...

- ***Chức năng quản lý menu:*** Quản lý menu ngang, menu trái phải, menu dưới không hạn chế số cấp, dán liên kết vào menu, tạo cho khách hàng dễ quan lý với 1 menu phong phú tùy thích

- ***Chức năng form liên hệ:*** Tự động gửi thư vào hòm thư quản lý khi khách hàng nhập nội dung vào form và gửi

- ***Chức năng hỗ trợ trực tuyến:*** Trả lời khách hàng ghé thăm website trực tuyến qua yahoo messenger, skype...

- ***Chức năng thăm dò ý kiến:*** Tạo các nội dung thăm dò ý kiến như thăm dò chất lượng dịch vụ, sản phẩm...

- ***Chức năng quản lý quảng cáo, banner và liên kết website:*** Quản lý quảng cáo, banner ảnh hoặc flash, trao đổi liên kết, dán liên kết tới các website khác

- ***Chức năng thống kê:*** Thống kê số lượt xem của các trang, lượt xem sản phẩm, lượt khách ghé thăm, số người đang xem, lượt xem trong ngày, trong tháng, trang được xem nhiều nhất, từ khóa tìm nhiều nhất, dung lượng băng thông website...

2. 6. Cơ sở của Thương mại điện tử

Song song với những lợi ích to lớn có thể mang lại, Thương mại điện tử đòi hỏi một cơ sở hạ tầng đa dạng, vững chắc bao gồm các mặt:

* Pháp lý: thừa nhận tính pháp lý của các thông điệp điện tử, các chữ ký số hóa và chữ ký điện tử,các thủ tục pháp lý cần thiết để thực thi sự thừa nhận đó.
* Công nghệ: máy tính, truyền thông và bảo mật.
* Giáo dục: kỹ năng cho các chuyên gia và cho đông đảo dân chúng.
* Công nghiệp: tiêu chuẩn hóa, thanh toán tự động...
* Xã hội: bảo vệ sở hữu trí tuệ, bảo vệ người tiêu dùng
* Văn hóa: thay đổi tập quán, lối sống, bảo vệ các đặc trưng văn hóa dân tộc, chống ảnh hưởng tiêu cực của các dữ liệu không mong muốn.

Không có một hạ tầng như vậy thì mọi lợi ích có được nhờ Thương mại điện tử chỉ là thứ hình dung ra, trong khi tổn thất lại có thể phát sinh. Hạ tầng cơ sở cho Thương mại điện tử là một tổng hòa nhiều yếu tố đan xen vào nhau mà không thể xử lý riêng rẽ từng thứ một. Cho nên có thể hiểu được vì sao các nước đang phát triển dù bị thúc ép bởi nhiều yếu tố- trong đó có yếu tố sợ bị tụt hậu- vẫn tránh né chưa lao ngay vào Thương mại điện tử, vì hạ tầng cơ sở cần thiết ở các nước này chưa được hình thành đầy đủ.

2.7. Các đặc trưng của Thương mại điện tử

Thương mại điện tử có một số điểm khác biệt cơ bản so với thương mại truyền thống: Các bên tiến hành giao dịch trong Thương mại điện tử không tiếp xúc trực tiếp với nhau và không đòi hỏi phải biết nhau từ trước, Thương mại điện tử được thực hiện trong một thị trường không có biên giới, có một bên không thể thiếu được là người cung cấp dịch vụ chứng thực, mạng lưới thông tin chính là thị trường...

So với các hoạt động Thương mại truyền thống, Thương mại điện tử có một số điểm khác biệt cơ bản sau:

* + 1. Các bên tiến hành giao dịch trong Thương mại điện tử không tiếp xúc trực tiếp với nhau và không đòi hỏi phải biết nhau từ trước.

Trong Thương mại truyền thống, các bên thương gặp gỡ nhau trực tiếp để tiến hành giao dịch. Các giao dịch được thực hiện chủ yếu theo nguyên tắc vât lý như chuyển tiền, séc hóa đơn, vận đơn, gửi báo cáo. Các phương tiện viễn thông như: fax, telex, .. chỉ được sử dụng để trao đổi số liệu kinh doanh. Tuy nhiên, việc sử dụng các phương tiện điện tử trong thương mại truyền thống chỉ để chuyển tải thông tin một cách trực tiếp giữa hai đối tác của cùng một giao dịch. Từ khi xuất hiện mạng máy tính mở toàn cầu Internet thì việc trao đổi thông tin không chỉ giới hạn trong quan hệ giữa các công ty và doanh nghiệp mà các hoạt động thương mại đa dạng đã mở rộng nhanh chóng trên phạm vi toàn thế giới với số lượng người tham gia ngày càng tăng. Những người tham gia là cá nhân hoặc doanh nghiệp, có thể đã biết, hoặc hoàn toàn chưa biết bao giờ.

Trong nền kinh tế số, thông tin được số hóa thành các byte, lưu giữ trong các máy vi tính và truyền qua mạng với tốc độ ánh sáng. Điều này tạo ra những khả năng hoàn toàn mới làm thay đổi thói quen tiêu dùng và mua bán của con người mà trong đó, người bán (mua) hàng có thể giao dịch với đối tác ở bất kỳ đâu trên thế giới mà không cần qua khâu trung gian hỗ trợ của bất kỳ công ty thương mại nào.Thương mại điện tử cho phép mọi người cùng tham gia từ các vùng xa xôi hẻo lánh đến các khu vực đô thị lớn, tạo điều kiện cho tất cả mọi người ở khắp mọi nơi đều có cơ hội ngang nhau tham gia vào thị trường giao dịch toàn cầu và không đòi hỏi nhất thiết phải có mối quen biết với nhau.

2.7.2. Các giao dịch thương mại truyền thống được thực hiện với sự tồn tại của khái niệm biên giới quốc gia, còn Thương mại điện tử được thực hiện trong một thị trường không có biên giới (thị trường thống nhất toàn cầu). Thương mại điện tử trực tiếp tác động tới môi trường cạnh tranh toàn cầu.

Thương mại điện tử càng phát triển, thì máy tính cá nhân trở thành cửa sổ cho doanh nghiệp hướng ra thị trường trên khắp thế giới. Không chỉ các công ty hàng đầu thế giới mới có thể tiếp cận những thị trường mới, mà ngay cả một công ty vừa mới khởi sự cũng có một mạng lưới tiêu thụ và phân phối không biên giới ngay đầu ngón tay của mình. Với Thương mại điện tử, một doanh nhân dù mới thành lập đã hoàn toàn có thể kinh doanh ở Nhật Bản, Đức và Chilê ..., mà không hề phải bước ra khỏi nhà, một công việc trước kia phải mất nhiều năm.

Sang thế kỷ XXI, bất cứ người dân nào - dù là người tiêu dùng, các nhà kinh doanh nhỏ, hay chủ tịch công ty lớn - đều sẽ có thể mở rộng công việc giao dịch của mình tới những nơi xa xôi nhất của hành tinh. Toàn cầu hóa, tự do hóa mậu dịch và phát triển là con đường nhanh chóng đưa các quốc gia và các doanh nghiệp thay đổi theo hướng cạnh tranh quốc tế trên phạm vi toàn cầu, kể cả việc giành lấy các thị trường nước ngoài, thu hút các nhà đầu tư nước ngoài và các đối tác thương mại.

2.7.3. Trong hoạt động giao dịch Thương mại điện tử đều có sự tham ra của ít nhất ba chủ thể, trong đó có một bên không thể thiếu được là người cung cấp dịch vụ mạng, các cơ quan chứng thực

Trong Thương mại điện tử, ngoài các chủ thể tham gia quan hệ giao dịch giống như giao dịch thương mại truyền thống đã xuất hiện một bên thứ ba đó là nhà cung cấp dịch vụ mạng, các cơ quan chứng thực... là những người tạo môi trường cho các giao dịch Thương mại điện tử. Nhà cung cấp dịch vụ mạng và cơ quan chứng thực có nhiệm vụ chuyển đi, lưu giữ các thông tin giữa các bên tham gia giao dịch Thương mại điện tử, đồng thời họ cũng xác nhận độ tin cậy của các thông tin trong giao dịch Thương mại điện tử.

2.7.4. Đối với thương mại truyền thống thì mạng lưới thông tin chỉ là phương tiện để trao đổi dữ liệu, còn đối với Thương mại điện tử thì mạng lưới thông tin chính là thị trường

Thông qua Thương mại điện tử, nhiều loại hình kinh doanh mới được hình thành. Ví dụ: các dịch vụ gia tăng giá trị trên mạng máy tính hình thành nên các trung gian ảo làm các dịch vụ môi giới, trọng tài cho giới kinh doanh và tiêu dùng; các siêu thị ảo được hình thành để cung cấp hàng hóa và dịch vụ trên mạng máy tính.

Theo một số chuyên gia về kinh doanh trên mạng, chính những tính năng dễ sử dụng và hình thức vui mắt, dễ hiểu của các trang Web dành cho Thương mại điện tử là những yếu tố quyết định trong việc thu hút khách hàng.

Các trang Web khá nổi tiếng như Yahoo! America Online hay Alta Vista..., đóng vai trò như các trang Web gốc khác với vô số thông tin. Các trang Web này đã trở thành các "khu chợ" khổng lồ trên Internet. Với mỗi lần nhấn chuột, khách hàng có khả năng truy cập vào hàng ngàn cửa hàng ảo khác nhau và tỷ lệ khách hàng vào thăm rồi mua hàng là rất cao.

* 1. Những điều cần chú ý khi thiết kế Website thương mại điện tử

2.8.1. Nội dung là quan trọng nhất

Thành công của các trang web hiện nay hầu hết là do nội dung. Cách đây vài năm, một trang web chỉ cần vài dòng nội dung là đủ cho người dùng. Nhưng ngày nay, nội dung của một trang web phải phù hợp với các công cụ tìm kiếm và người dùng.

Nội dung đầu tiên là thương hiệu: Các đơn vị thiết kế cần phải tạo ra nội dung nhằm truyền tải những kiến thức, hình ảnh của thương hiệu mà khách hàng đang sử dụng. Nội dung cần gợi cho khách hàng nhận thức về thương hiệu, liên kết với các mạng xã hội, phù hợp với các công cụ tìm kiếm. Nội dung của một trang web gồm rất nhiều thứ từ thông tin doanh nghiệp, thông tin sản phẩm đến những thông báo, thông tin sự kiện...

Nội dung không chỉ là những đoạn text mà cũng bao gồm cả những hình ảnh chất lượng, hoặc những đoạn video. Hiện nay, việc xem những đoạn video tỏ ra cuốn hút người dùng hơn những đoạn văn dài dòng. Điều này đặc biệt quan trọng với những website chuyên về thời trang hay làm đẹp. Hãy xem trường hợp của ASOS – một website thương mại điển hình. Thay vì hiển thị các hình ảnh tĩnh dành cho mẫu quần áo thì ASOS đã hiển thị bằng một đoạn video.

Nội dung làm nên thành công của bất cứ thói quen nào.

2.8.2. Thiết kế trang web theo chủ đề thích hợp và dễ sử dụng

Khi bạn lựa chọn một chủ đề cho thiết kế website thương mại điện tử hãy sử dụng nó xuyên suốt toàn bộ thiết kế. Đừng pha trộn các thiết kế lại với nhau nó sẽ làm cho người dùng cảm thấy khó chịu.. Những nội dung, thiết kế và những thanh chuyển trang phải đi cùng với nhau tạo thành một chuỗi logic nhằm đưa ra trải nghiệm cho người dùng.

Màu sắc trong thiết kế đóng vai trò quan trọng đối với tâm lý của người dùng. Hãy sử dụng màu sắc gợi lên thông điệp và hình ảnh thương hiệu. Chủ đề và màu sắc của trang web sẽ tác động đến thái độ của khách hàng. Màu trắng thuần nhất không pha trộn thường được sử dụng trong các thiết kế trẻ trung, vui nhộn. Còn các tông màu khác khi pha trộn với màu trắng thì thường được dùng để làm cho các thiết kế trông tươi sáng hơn, mịn hơn.

2.8.3. Cấu trúc website hỗ trợ cho thiết kế

Cấu trúc website là nền tảng cho một thiết kế tốt. Thiết kế website của bạn có thể thu hút khách, nhưng tất cả sẽ trở nên vô nghĩa nếu khách hàng không thể tìm được cái mà họ cần. Hãy quyết định xem trang web của bạn cần thiết kế bao nhiêu trang, các trang liên kết với nhau như thế nào. Các hình ảnh đồ họa và biểu tượng hỗ trợ cho cấu trúc website.

Một trong những khía cạnh quan trọng nhất của cấu trúc các thanh điều hướng. Điều hướng trang web phải dễ dàng và thuận tiện khi khách hàng muốn tìm kiếm thông tin. Hãy nhớ rằng người dùng muốn tìm kiếm các sản phẩm để mua thì hãy cho họ thấy nó ngay lập tức. Dự đoán trước những gì người dùng cần tìm kiếm và cung cấp cho họ những đường dẫn cụ thể và rõ ràng ngay trước mắt.

Một cấu trúc website tiêu biểu là khiến cho khách hàng liên tục hướng về trước và cuối cùng là liên hệ mua hàng.

Mục tiêu cho cấu trúc website là phải để làm cho sản phẩm được dễ dàng tìm thấy nhanh và có hiệu quả nhất.

Các “nút kêu gọi hành động” ( CTA- call to action) là bắt buộc. Hãy để các nút CTA trở nên nổi bật và chỉ rõ cho khách hàng cách thức đơn giản và nhanh nhất để họ có thể mua được sản phẩm chỉ bằng một vài click chuột. Những CTA thường thấy là “Thêm vào giỏ”, “Mua hàng” và “Mua ngày”, “Đặt hàng”

Một CTA điển hình của thế giới di động gồm "Mua ngay", " Mua trả góp", "Tham gia ngay".

Lưu ý: một CTA không chỉ dành cho các trang sản phẩm. Bạn có thể thêm chúng vào như một trang đích cho một quảng cáo, các trang đăng ký cho một blog, hoặc bất kỳ bộ phận khác của một trang web.

2.8.4. Tối ưu hóa quá trình đăng ký - kiểm tra khi thanh toán

Một thiết kế website thương mại điện tử tốt cần được tối ưu hóa các quy trình kiểm tra thông tin khách hàng khi mua hàng. Hãy yêu cầu thông tin cá nhân của khách hàng ở mức tối thiểu mà vẫn có thể sử dụng để liên lạc và yêu cầu thanh toán. Thông tin chỉ cần bao gồm Tên, số điện thoại, và có thể là email.

Nếu phần đăng ký thông tin mua hàng mà quá nhiều thì khách hàng sẽ dễ dàng rời bỏ trang web của bạn.

2.8.5. Thiết kế website responsive

Sử dụng các thiết bị di động chiếm hơn 50% lưu lượng người truy cập internet. Hãy thiết kế website của bạn đáp ứng hoặc tối ưu hóa cho các thiết bị di động.

Đây là xu hướng phổ biến nhất hiện nay. Nhưng cho dù bạn thiết kế dành cho những màn hình di động nhỏ như thế nào đi chăng nữa thì vẫn phải đáp ứng những khía cạnh ở trên gồm CTA, hình ảnh, nội dung và quy trình kiểm tra.

2.8.6. Cuối cùng, luôn luôn cung cấp sự hỗ trợ cho khách hàng

Cho dù bạn thiết kế website chuyên nghiệp và tỉ mỉ như thế nào thì chắc chắn trong quá trình vận hành vẫn xảy ra lỗi. Vì vậy, bạn cần hổ trợ khách hàng để xử lý các vấn đề và phản hồi kịp thời cho khách hàng. Các hỗ trợ có thể là chat trực tiếp, email hay đơn giản là cuộc gọi miễn phí. Nếu trang web của bạn mà không có sự hỗ trợ khi có trục trặc xảy ra thì chắc chắn các bạn sẽ khiến khách hàng mất lòng tin.

Bằng cách kết hợp những yếu tố cơ bản của một website thương mại điện tử, thiết kế bạn sẽ làm tăng người truy cập, mua hàng và đồng thời xây dựng được sự tin tưởng và độ tin cậy của thương hiệu.

Chương 3. Giới thiệu về quy trình thiết kế Website bán hàng của Tam Nguyên Media

3.1. Lợi ích của website bán hàng

Ngày nay, chỉ có rất ít hàng hóa và dịch vụ là không thể bán qua mạng. Hiện có hơn 30 triệu người mua hàng trực tuyến, họ mua tất cả mọi thứ từ sách tới máy vi tính, tới xe hơi, tới bất động sản, tới máy bay phản lực và tới cả khí tự nhiên. Nếu không thể tưởng tượng ra thì ai đó sẽ chỉ cho cách bán hàng hóa qua mạng như thế nào.

Dưới đây là một số lợi ích có thể trông thấy rõ ràng mà việc thiết kế website mang đến cho bạn:

* Cập nhật thông tin sản phẩm, dịch vụ nhanh nhất, chi tiết nhất đến với khách hàng
* Tiết kiệm chi phí thành lập và duy trì cửa hàng thông qua thiết kế website bán hàng
* Kết nối mua và bán cho dù bạn đang ở bất cứ đâu
* Nâng cao khả năng mở rộng quy mô hoạt động cho cửa hàng của bạn
* Bán hàng chuyên nghiệp mà không bị giới hạn về thời gian và không gian
* Website bán hàng giúp đo lường, kiểm tra chất lượng kinh doanh tốt hơn
* Tiết kiệm thời gian
* Tăng gấp đôi hoặc gấp ba doanh thu nếu như bạn có một website bán hàng chuyên nghiệp
* Tiếp cận đúng đối tượng cần đến dịch vụ, sản phẩm bạn có
* Bạn muốn sản phẩm dịch vụ của mình dễ dàng được tìm kiếm và tiếp cận bởi đông đảo khách hàng tiềm năng và khách hàng mới?
* Bạn muốn tăng doanh số bán hàng mà không tăng chi phí?
* Khách hàng chưa biết đến thương hiệu của bạn hoặc gặp khó khăn với hệ thống website vô cùng phức tạp và không thân thiện với công cụ tìm kiếm?
* Bạn chưa có website hay bạn đã xây dựng website bán hàng nhưng không mang lại hiệu quả như mong muốn?
* Bạn tốn chi phí và thời gian, công sức mà chưa tìm được giải pháp hiệu quả để bạn cụ thể hóa đầu tư thành lợi nhuận?

3.2. Quy trình thiết kế website

Bước 1: Tiếp nhận yêu cầu và tư vấn

Sau khi nhận được những yêu cầu của khách hàng, chúng tôi sẽ tìm hiểu và xác nhận lại những yêu cầu của khách hàng qua email hoặc điện thoại và liên hệ để tư vấn tìm hiểu nhu cầu thiết kế website ở mức độ nào.

Bước 2: Tư vấn khách hàng và báo giá

* Dựa vào những thông tin do khách hàng cung cấp, chúng tôi phân tích để hiểu rõ mục đích, yêu cầu, nguyện vọng ... của khách hàng.
* Chúng tôi tư vấn thêm và gửi báo giá

Bước 3: Ký hợp đồng thiết kế website

* Sau khi đã chốt được yêu cầu và chi phí thiết kế website hai bên tiến hành ký kết hợp đồng
* Lập kế hoạch thực hiện dự án: thời gian và nhân sự

Bước 4: Thiết kế giao diện

Dựa trên bản hồ sơ thiết kế website, chuyên gia thiết kế của chúng tôi sẽ tiến hành công việc thiết kế sáng tạo giao diện cho website. Tại bước này khách hàng có thể cùng bổ sung, đóng góp ý kiến để hoàn thiện bản thiết kế.

Bước 5: Duyệt giao diện Demo

* Gửi Demo giao diện đã thiết kế cho khách hàng duyệt
* Khách hàng duyệt demo và yêu cầu chỉnh sửa đến khi hài lòng
* Chốt duyệt Demo giao diện website

Bước 6: Thiết kế cơ sở dữ liệu và Lập trình tính năng

* Sau khi giao diện được thiết kế xong, lập trình viên tiến hành cắt html và lên layout với css.
* Tiến hành ghép code và hoàn thiện các tính năng
* Cập nhật 1 số nội dung mẫu cho website

Bước 7: Phát hành bản Beta và Kiểm thử

* Chúng tôi up website lên server demo để phục vụ việc kiểm tra tính năng trước khi nghiệm thu
* Chạy thử các tính năng và tiến hành sửa lỗi nếu có
* Bổ sung yêu cầu và lập trình thêm tính năng nếu cần

Bước 8: Chuyển giao và Đào tạo

* Sau khi hoàn tất việc nghiệm thu, bản phát hành cuối sẽ được được đóng gói và triển khai trên server hoặc hosting của khách hàng.
* Triển khai công việc đào tạo, chuyển tài liệu hướng dẫn sử dụng cho khách hàng.
* Hỗ trợ các vấn đề kỹ thuật phát sinh trong quá trình sử dụng.

3.3. Mô tả chi tiết chức năng bán hàng

3.3.1. Giao diện trang chủ

Bạn có nguồn hàng hóa và muốn mở rộng thêm hình thức kinh doanh trực tuyến?

Bạn đang có nhu cầu thiết kế website bán hàng trọn gói nhưng chưa biết “chọn mặt gửi vàng” cho công ty thiết kế website nào?

Trên thị thường có rất nhiều dịch vụ thiết kế web bán hàng, Tam Nguyên là đơn vị thiết kế website bán hàng online chuyên nghiệp nhất về chất lượng và thêm nhiều dịch vụ đi kèm hoàn toàn miễn phí (Vui lòng xem cuối trang này), sau đây là các tính năng của trang chủ website bán hàng

Thiết kế website bán hàng trực tuyến:

* Thêm, bớt khối nội dung, chức năng trang chủ tùy ý
* Cập nhật banner, favicon
* Thiết lập kích thước banner
* Sắp xếp nội dung các module theo thứ tự hiển thị trực quan
* Cài đặt, sắp xếp danh mục sản phẩm
* Thiết lập thông tin tiêu đề, mô tả, từ khoá
* Thiết lập thông tin footer...

3.3.2. Module sản phẩm, hàng hóa

- Các Sản phẩm được trình bày theo danh mục sản phẩm gồm có 2 cấp danh mục như trong site map.

- Khách hàng có thể tìm kiếm các sản phẩm một cách dễ dàng thông qua công cụ tìm kiếm hoặc dựa trên cách trình bày theo danh mục sản phẩm.

- Sau khi chọn được Sản phẩm ưng ý khách hàng có thể chọn tiếp các sản phẩm khác và liên hệ đặt hàng.

- Module sản phẩm sẽ được chia làm nhiều danh mục.

- Là module con trong hệ thống thương mại điện tử, cùng với Shopping Cart tạo nên hệ thống hoàn chin cho trang quảng cáo sản phẩm và bán hàng trực tuyến.

***Tính năng dành cho người quản trị:***

- Dễ dàng đưa sản phẩm, dịch vụ lên website. Bạn hoàn toàn có thể tạo ra số lượng không hạn chế các danh mục và danh mục con để quản lý một số lượng sản phẩm lớn như danh mục sản phẩm mới, danh mục sản phẩm bán chạy, danh mục sản phẩm được người tiêu dùng đặt hàng nhiều nhất, danh mục sản phẩm khuyến mại… Mỗi sản phẩm đều có thể hiển thị theo nhiều kiểu hình ảnh kèm theo những mô tả chi tiết về sản phẩm (màu sắc, kích cỡ…), bảng giá, thời hạn khuyến mại và tất cả các thông tin liên quan đến sản phẩm.

- Tuỳ ý chỉnh sửa, kiểm tra, thêm mới hoặc xoá bỏ một sản phẩm hay một danh mục sản phẩm.

- Hệ thống báo cáo giúp người quản trị nắm được số lượng người mua sắm sản phẩm qua mạng, những khách hàng nào mua nhiều nhất, bạn nhận được bao nhiêu đơn đặt hàng theo ngày, tháng, quý… cũng như danh sách các sản phẩm bán chạy nhất.

***Tính năng dành cho khách hàng:***

- Có thể theo dõi đơn đặt hàng của mình vào bất cứ thời điểm nào. Khách hàng hoàn toàn kiểm soát chi tiết đơn đặt hàng của mình đã được thực hiện như thế nào.

- Hệ thống tìm kiếm giúp khách hàng dễ dàng tìm kiếm sản phẩm mà mình mong muốn bằng cách nhập vào một từ khóa. Products Catalog sẽ liệt kê tên kèm theo những mô tả và các thông tin liên quan về sản phẩm.

3.3.3. Module Đặt hàng trực tuyến

- Là module con trong hệ thống thương mại điện tử, cho phép người dùng bán hàng trực tuyến. Module này đặc biệt hữu ích cho các công ty bán lẻ, các nhà phân phối, các doanh nghiệp xuất nhập khẩu hàng hóa…

- Shopping Cart cho phép khách hàng đặt hàng trực tuyến thông qua website công ty đồng thời cung cấp hệ thống thanh toán trực tuyến dễ dàng, tiện lợi.

- Khách hàng có thể tự quản lý, theo dõi đơn đặt hàng của mình. Họ có thể huỷ bỏ hoặc thay đổi chi tiết đơn đặt hàng trong một khoảng thời gian cho phép.

- Hệ thống báo cáo bán hàng cho phép người quản trị quản lý được số đơn đặt hàng. Số liệu thống kê được cập nhật liên tục theo thời gian (theo giờ, theo ngày, theo tháng, theo quý, theo năm), theo loại sản phẩm... giúp người quản trị biết loại sản phẩm nào được đặt nhiều nhất, loại nào ít nhất… và trong khoảng thời gian nào.

* Hỗ trợ nhiều hình thức thanh toán trực tuyến
* Tích hợp thanh toán với Paypal
* Tích hợp thanh toán với Baokim.vn
* Tích hợp thanh toán với Nganluong.vn
* Tích hợp cơ chế vận chuyển
  + 1. Module Quản lý kho hàng
* Tổ chức danh mục sản phẩm đa cấp
* Sắp xếp danh mục linh hoạt
* Tùy chọn ẩn/hiển thị danh mụcQuản lý kho hàng online
* Quản lý danh sách sản phẩm
* Lọc, tìm kiếm sản phẩm theo nhiều tiêu chí
* Tùy chọn ẩn/hiển thị sản phẩm
* Thiết lập trạng thái còn hàng/hết hàng
* Thiết lập các thông số cho hàng hóa
* Tùy chọn ẩn/hiển thị các thông số phù hợp (Mã hàng, bảo hành, màu sắc, kích thước...)
* Thêm, sửa, xóa sản phẩm
* Tùy chọn VAT
* Cảnh báo khi hết hàng
* Quản lý thuộc tính sản phẩm
* Nhập thông tin mô tả với giao diện WYSIWYG
* Hỗ trợ copy/paste thông tin từ website khác
* Cập nhật giá cùng lúc hàng trăm sản phẩm...
  + 1. Quản lý đơn hàng

Đạt lượng hàng tối ưu cho mỗi ngày là một công việc cần nhiều công sức, song không phải là không thể, ngay cả với các cá nhân kinh doanh online

Vậy làm sao để quản lý đơn hàng trực tuyến, dưới đây là các module quản lý đơn hàng của website bán hàng trực tuyếnĐơn hàng trực tuyến

* Tiếp nhận đơn đặt hàng trực tuyến
* Xem thông tin sản phẩm, giá trị đơn hàng
* Xem thông tin người đặt hàng
* Xử lý và thay đổi trạng thái đơn hàng
* Lưu vết, ghi chú thông tin đơn hàng
* Xác nhận hủy đơn hàng
* Xác nhận đơn hàng thành công
  + 1. Modules tin tức

***Các tính năng dành cho người quản trị:***

- Module cung cấp khả năng soạn thảo và đăng tải bài viết lên website cho người dùng xem dễ dàng, trực quan và hiệu quả.

- Module quản lý tin tức cho phép người quản trị liên tục cập nhật thông tin mới, sửa chữa hoặc xoá bỏ các thông tin đã đăng.

- Có thể tạo ra số lượng danh mục không hạn chế để tổ chức, quản lý tin khi số lượng tin bài quá lớn.

- Trình soạn thảo bài viết đơn giản dễ hiểu như làm việc trên word hoặc có thể soạn thảo trên các công cụ như fronpage rồi cập nhật lên website

***Tính năng dành cho người sử dụng:***

- Hiển thị tin tức thành nhiều danh mục như tin mới nhận, tin quan trọng… hoặc nhiều chủ đề như kinh tế, xã hội, văn hoá…giúp người sử dụng dễ dàng truy cập thông tin cần quan tâm.

- Cung cấp hệ thống tìm kiếm hiệu quả, nhanh chóng, tiện lợi cho người sử dụng khi muốn tìm kiếm thông tin chính xác.

3.3.7. Module quản lý người dùng

Hệ thống giúp tìm kiếm và lưu trữ thông tin Khách hàng một cách thuận tiện, hỗ trợ người sử dụng cập nhật nhanh thông tin Khách hàng vào cơ sở dữ liệu hệ thống, lưu trữ thông tin Khách hàng với nhiều thuộc tính, tạo thành một cơ sở dữ liệu Khách hàng đầy đủ.

* Quản lý người dùng
* Quản lý các thông tin của người dùng đã đăng ký như họ tên, địa chỉ, email, điện thoại,...
* Quản lý thông tin đơn hàng của người dùng đã đặt
* Tương tác với người bán về đơn hàng
* Tìm kiếm thông tin khách hàng
* Theo dõi trong quá trình bán hàng và chăm sóc khách hàng:

Ngay trên Form thông tin Khách hàng, bạn có thể thấy ngay các thông tin khác liên quan đến Khách hàng như: Khách hàng đó đã liên lạc bao nhiêu lần (Click có thể xem chi tiết ngay), đã báo giá bao nhiêu lần (Click xem chi tiết các lần báo giá), đã mua hàng bao nhiêu lần (Click xem chi tiết thông tin mua hàng của Khách hàng đó)... Đặc biệt, ngay trên Form thông tin Khách hàng, bạn có thể in ngay toàn bộ thông tin liên quan đến Khách hàng đó, có thể gửi phiếu bán hàng, có thể gửi báo giá cho Khách hàng đó....

* Danh sách sản phẩm đã xem
* Quản lý sản phẩm ưa thích
  + 1. Module tiện ích
* Tích hợp bản đồ số
* Cập nhật thông tin liên hệ, giới thiệu
* Tạo bình chọn
* Hiển thị ảnh (Slide show)
* Tạo Menu linh hoạt
* Hiển thị thông tin tỷ giá, chứng khoán
* Thông tin dự báo thời tiết
* Sơ đồ website (Sitemap)
* Thống kê truy cập.
  + 1. Hệ quản trị website
* Quản lý trang nội dung
* Thêm trang nội dung không giới hạn
* Trình soạn thảo trực quan WYSIWYG
* Upload ảnh, video, audio, flash, doc, pdf...
* Nhúng audio, video, flash vào nội dung (Tải lên hoặc từ Youtube...)
* Quản lý danh mục tour, khách sạn, danh mục tin tức,...
* Tùy chọn ẩn/hiện danh mục tin
* Sắp xếp thứ tự hiện thị của danh mục tin
* Chức năng đăng tin chuyên nghiệp
* Quản lý ảnh, flash trực quan
  + 1. Tối ưu SEO cho website du lịch thông qua hệ quản trị website
* Cấu trúc website và liên kết được tối ưu
* Tối ưu từng trang nội dung (Thiết lập tiêu đề(thẻ title), mô tả(Description), từ khóa(keyword))
* Thiết lập mặc định các thẻ SEO đề mục từ H1 - H6toiuuhoacongcutimkiem
* Tạo file robots.txt, sitemap.xml hoàn toàn tự động
* Tối ưu các thẻ alt cho img, title cho ảnh và cho liên kết
* Tự động thiết lập SEO canonical
* Thiết lập rss feed cho các đề mục website
* Thiết lập google-site-verification
* Thiết lập Google ID Analytics
* Thiết lập các thẻ SEO khác thông qua hệ quản trị website
  + 1. Module tài khoản & phân quyền
* Thêm tài khoản mới
* Đổi mật khẩu
* Quên mật khẩu
* Quản lý danh sách tài khoản
* Phân quyền quản trị theo từng module trên website