

ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

**TRƯỜNG ĐẠI HỌC SÀI GÒN**

**Giáo viên hướng dẫn: ThS. Nguyễn Thị Uyên Nhi**

**TPHCM, Ngày 16 tháng 10 năm 2018**

**Thành viên nhóm:**

1. Quách Đại Vĩ (Databases) 3115410179
2. Chung Trang Thảo (Front-end) 3115410139
3. Hoàng Đăng Khoa (Back-end) 3115410058
4. Phan Vương Hiếu Trung (Back-end) 3115410171
5. Nguyễn Thị Nho (Back-end) 3115410098
6. Nguyễn Thoại Thiên Kim (Product Owner) 3114410074

**Mã dự án: HTTTDN\_Nhóm 8**

**XÂY DỰNG HỆ THỐNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ THEO MÔ HÌNH C2C**

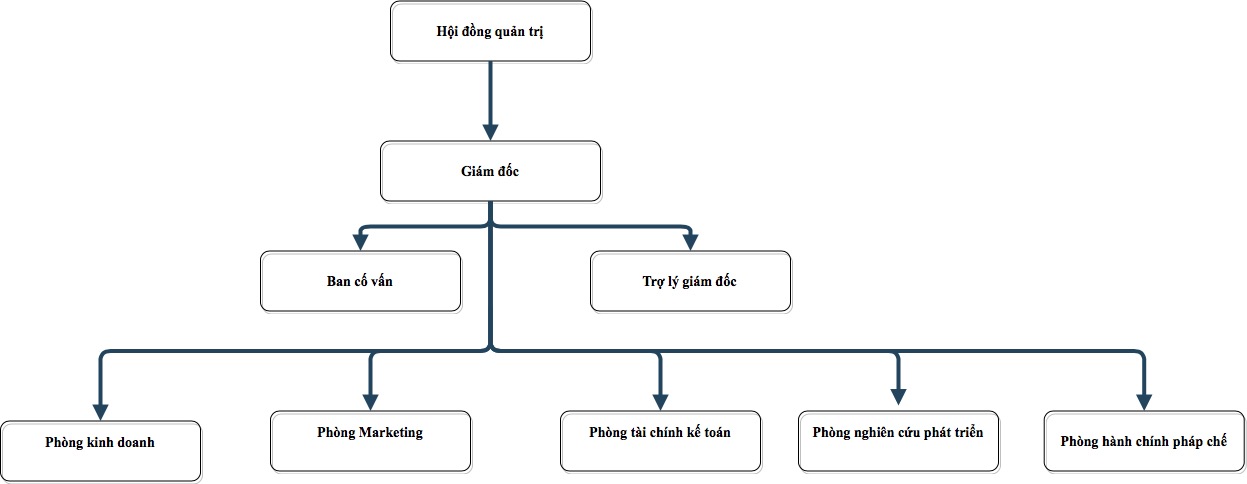
**HỆ THỐNG THÔNG TIN DOANH NGHIỆP**

**MỤC LỤC**

1. **Giới thiệu chung**
   1. **Giới thiệu chung về doanh nghiệp**
      1. **Tổng quan về doanh nghiệp**
      2. **Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp**
   2. **Mục đích**
   3. **Phạm vi của hệ thống**
   4. **Các định nghĩa, thuật ngữ viết tắt**
2. **Mô tả chung về hệ thống**
   1. **Tổng quan về yêu cầu của hệ thống**
   2. **Chức năng yêu cầu của hệ thống**
      1. **Webmaster**
      2. **Merchant**
      3. **Customer**
   3. **Đối tượng người dùng**
      1. **Webmaster**
      2. **Merchant**
      3. **Customer**
   4. **Ràng buộc tổng thể**
   5. **Yêu cầu về giao diện**
   6. **Yêu cầu về công nghệ, tài chính, thời gian của hệ thống**
   7. **Xác định tính khả thi của hệ thống**
   8. **Đề xuất thêm dành cho hệ thống**
   9. **Tổng kết yêu cầu của hệ thống**
      1. **Chức năng quản lý user**
      2. **Chức năng thống kê doanh thu**
      3. **Chức năng quản lý quảng cáo**
      4. **Chức năng quản lý sản phẩm**
      5. **Chức năng quản lý đơn đặt hàng**
      6. **Chức năng quản lý giỏ hàng**
      7. **Chức năng quản lý khuyến mãi**
3. **Giới thiệu chung**
   1. **Giới thiệu chung về doanh nghiệp**
      1. **Tổng quan về doanh nghiệp**

Thành lập từ năm 2017, Công ty hiện là doanh nghiệp sở hữu hệ thống nền tảng thương mại điện tử (TMĐT) đa ngành. Với mục tiêu tạo ra những trải nghiệm [mua sắm](http://tiki.vn/) tuyệt vời, doanh nghiệp luôn đề cao việc xây dựng đội ngũ nhân sự chất lượng cao cũng như không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng dịch vụ, gia tăng các tiện ích mua sắm với nền tảng công nghệ chuẩn toàn cầu.

* + 1. **Sơ đồ tổ chức doanh nghiệp**

****

* 1. **Mục đích**
* HTTT được xây dựng nhằm phục vụ cho bộ phận Marketing và kinh doanh với nhiều mục đích và lợi ích khác nhau đem lại sự phát triển nhất định cho toàn bộ hệ thống.
* HTTT được phát triển nhằm phục vụ với các mục tiêu
* Mở rộng ngành hàng, nâng cao chất lượng dịch vụ, đa dạng hóa các mặt hàng song song với đảm bảo chất lượng sản phẩm giao đến tận tay khách hàng.
* Đẩy mạnh các xu thế mới của TMĐT, phát triển và ứng dụng những công nghệ mới để mang lại trải nghiệm mua sắm trực tuyến tốt hơn cho người dùng
* Tập trung rút ngắn thời gian giao hàng, cải tiến và tối ưu hóa quy trình vận hành.
  1. **Phạm vi của hệ thống**
* Thiết lập mối quan hệ: giữa các khách hàng và người cung cấp tiềm năng.
* Trao đổi thông tin: Các dịch vụ hỗ trợ trước và sau khi bán hàng (cung cấp các chi tiết về các sản phẩm và dịch vụ có mặt trên thị trường, sách hướng dẫn sử dụng, giải đáp các thắc mắc của khách hàng...)
* Bán hàng:Thanh toán qua mạng (bao gồm di chuyển vốn điện tử, thẻ tín dụng điện tử, séc điện tử, tiền điện tử)
  1. **Các định nghĩa, thuật ngữ viết tắt**
* HTTT: Hệ thống thông tin
* User/ Customer: Người sử dụng mua hàng trên hệ thống
* Merchant: Người sử dụng đăng bán sản phẩm trên hệ thống
* Webmaster: Người quản lý chính của hệ thống

1. **Mô tả chung về hệ thống**
   1. **Tổng quan về yêu cầu của hệ thống**

Hệ thống được tạo ra nhằm tạo môi trường thực hiện các giao dịch, tác vụ kinh doanh online cho người dùng (merchant, customer). Giúp dễ dàng quản lý nguồn lợi nhuận, quá trình thực hiện và các thoả thuận liên quan đến giao dịch.

* 1. **Chức năng yêu cầu của hệ thống**

1. **Webmaster**

* Quản lý user
* Xem đánh giá user, thống kê user, lượng người đăng nhập
* Thêm, sửa, khoá, tìm kiếm user
* Quản lý doanh thu :
* Thống kê, báo cáo doanh thu theo quảng thời gian
* Quản lý đơn hàng ( xem và thống kê đơn hàng)
* Quản lý khuyến mãi
* Duyệt thông tin khuyến mãi
* Thêm, khoá mã khuyến mãi dựa trên thông tin
* Quản lý quảng cáo
* Duyệt quảng cáo.
* Quản lý vị trí quảng cáo
* Quản lý sản phẩm
* Duyệt thông tin sản phẩm.

1. **Merchant**

* Quản lý sản phẩm
* Thống kê số lượng sản phẩm
* Thêm, sửa, khoá sản phẩm
* Quản lý đơn hàng
* Xem thông tin đơn hàng của mình
* Đánh giá customer đã mua hàng
* Quản lý doanh thu
* Thống kê , báo cáo doanh thu theo quãng thời gian
* Quản lý thông tin
* Cập nhật thông tin nếu cần thiểt
* Quản lý quảng cáo
* Đăng ký quảng cáo
* Quản lý khuyến mãi
* Đăng ký thông tin khuyến mãi

1. **Customer**

* Quản lý đơn hàng
* Xem thông tin , tình trạng đơn hàng : hoàn thành, đang xử lý, đang giao, hủy
* Xem lại lịch sử đơn hàng đánh giá merchant
* Quản lý giỏ hàng
* Thêm, sửa xoá, số lượng sản phẩm
* Quản lý thông tin
* Cập nhật, sửa lại thông tin nếu cần thiết
  1. **Đối tượng người dùng**
  2. **Webmaster**
* Là người có quyền cao nhất trong hệ thống. Chịu trách nhiệm chung cho trang web và xử lý các vấn đề bất thường xảy đến với website.
* Webmaster là người đảm nhận việc duy trì và cập nhật trang web.
* Webmaster còn được coi là người trung gian tạo môi trường cho merchant và customer hoạt động.
  1. **Merchant**
* Là người đăng bán sản phẩm lên trang web. Chịu trách nhiệm cho các sản phẩm, quảng cáo và khuyến mãi được đăng lên. Tạo độ tin cậy cho khách hàng và cho webmaster.
  1. **Customer**
* Là người mua hàng từ trang web. Chịu trách nhiệm cho đơn hàng mình đã đặt, trả tiền và nhận hàng theo đúng thoả thuận.
  1. **Ràng buộc tổng thể**
* Ràng buộc phần cứng:
* Máy tính:
* Hệ điều hành windows 10.
* Ram: 4 Gb
* Chip: Intel core I5
* Ràng buộc phần mềm:
* Ngôn ngữ : C#, javascript, sql, html, css
* Phần mềm sử dụng : Microsoft visual studio, Microsoft SQL server
* Framework: Entity Framework
* Mô hình : MVC
* Bảo mật hệ thống sử dụng ASP.NET
* Mạng:
* LAN: Kết nối giữa webmaster và admin kho
* WLAN: Kết nối giữa webmaster, merchant và customer
* Ràng buộc về con người:
* Cần phải có bằng B tin học trở lên, có khả năng điều hành.
* Merchant nên có kiến thức buôn bán.
  1. **Yêu cầu về giao diện (cho các đối tượng người dùng)**
* Merchant: Giao diện thân thiện dễ sử dụng, quản lý, tránh bị rối mắt.
* Customer: Giao diện thân thiện, nội dung phong phú, tránh tạo cảm giác nhàm chán
* Webmaster: Giao diện gọn gàng, dễ quản lý, dễ xử lý, nội dung rõ ràng.
  1. **Yêu cầu về công nghệ, tài chính, thời gian của hệ thống**
* Công nghệ: ASP.NET, Enity framework, Mô hình MVC
* Tài chính: 20.000.000 VNĐ
* Thời gian thực hiện: 12 tuần
  1. **Xác định tính khả thi của hệ thống**
* Hệ thống giúp đạt được mục tiêu thương mại, mở rộng thị trường, nâng cao lợi nhuận, tạo môi trường buôn bán giữa merchant và customer.
* Công nghệ theo mô hình MVC, Entity framework và ASP.NET khá phổ biến, dễ cài đặt, không yêu cầu cao về phần cứng, phần mềm.
* Với khả năng lập trình và quy mô tài chính một số chức năng có thể còn vấp phải vấn đề, cần nâng cấp và bảo trì thường xuyên.
* Hệ thống có thể tích hợp được với các hệ thống hiện có của doanh nghiệp như hệ thống nhân sự, hệ thống giao hàng.
  1. **Đề xuất thêm dành cho hệ thống**
* Mở rộng thêm chức năng giao hàng
* Thêm các phương thức thanh toán khác ngoài paypal và COD
* Mở rộng thêm APP và giao diện dành cho điện thoại
  1. **Tổng kết yêu cầu của hệ thống**
  2. **Chức năng quản lý user**
* Khi người dùng (customer hoặc merchant) đăng ký thông tin thông qua trang đăng ký thì thông tin của người dùng sẽ được lưu lại nhằm giúp admin (webmaster) có thể dễ dàng kiểm soát thông tin, tìm kiếm và cập nhật user.
* Webmaster xem rating của user, nếu rating của user dưới mức 3 sao webmaster sẽ gừi thông báo cảnh báo đến user, đồng thời khoá user.
  1. **Chức năng thống kê doanh thu**
* Hiển thị thống kê doanh thu theo khoảng thời gian được chọn, in xuất ra file excel.
  1. **Chức năng quản lý quảng cáo**
* Webmaster cung cấp thông tin về vị trí quảng cáo và giá tiền cho merchant.
* Merchant đăng ký thông tin quảng cáo cho webmaster.
* Sau khi duyệt thông tin quảng cáo của merchant và nhận được tiền quảng cáo do merchant chuyển khoản hoặc thanh toán trực tiếp, webmaster sẽ đẩy quảng cáo lên vị trí quảng cáo mà merchant đã đăng ký.
  1. **Chức năng quản lý sản phẩm**
* Merchant thêm thông tin sản phẩm và ấn đăng bán, sau khi thông tin sản phẩm được duyệt. Sản phẩm sẽ được đăng bán trên trang của merchant
* Merchant có thể sửa lại thông tin hoặc khoá sản phẩm nếu có sai sót xảy ra hoặc khi merchant không muốn bán sản phẩm đó nữa.
  1. **Chức năng quản lý đơn đặt hàng**
* Khi customer mua sản phẩm, đơn đặt hàng sẽ được tạo ra và lưu dưới tình trạng đơn hàng là đang xử lý. 30 phút sau nếu customer không huỷ đơn hàng, đơn hàng sẽ được thành lập.
* Merchant xem thông tin đơn hàng và chọn ngày giao hàng mà mình muốn và ấn yêu cầu lấy hàng.Khi ấn yêu cầu lấy hàng trạng thái đơn hàng sẽ được đổi thành đang giao hàng. Sau 2 ngày nếu merchant không chọn ngày giao hàng đơn hàng sẽ bị huỷ và thông báo lại đến customer.
* Sau khi yêu cầu lấy hàng được thành lập, bên thứ 3 (bên giao hàng) sẽ liên lạc đến merchant để xác nhận thông tin.
* Bên thứ 3 có nghĩa vụ giao hàng và trả tiền hàng lại cho merchant.
* Sau khi merchant nhận tiền hàng, merchant sẽ chuyển đổi thông tin đơn hàng thành giao hàng thành công
* Customer sau khi nhận được sản phẩm có thể chọn yêu cầu trả sản phẩm hoặc xác nhận là đã nhận hàng.
* Nếu customer chọn yêu cầu trả sản phẩm đơn hàng sẽ được đổi sang trạng thái huỷ (trả lại hàng). Customer chọn lý do, thêm hình ảnh để chứng thực yêu cầu đổi trả.
  1. **Chức năng quản lý giỏ hàng**
* Khi customer chọn mua hàng, sản phẩm sẽ được chuyển vào trong giỏ hàng và được lưu lại trong vòng 10 phút. Qua 10 phút giỏ hàng sẽ chuyển trạng thái thành giỏ hàng rỗng.
* Customer có thể thêm, bớt, xoá sản phẩm trong giỏ hàng.Customer phải đăng nhập để có thể mua hàng. Khi customer ấn thanh toán đơn đặt hàng sẽ được thành lập. Customer có thể đổi địa chỉ đơn hàng nếu muốn và ấn xác nhận.
* Đơn hàng lúc này sẽ đc lưu lại trong phần quản lý đơn hàng của customer, customer có thể theo dõi đơn hàng của mình.
  1. **Chức năng quản lý khuyến mãi**
* Merchant tạo thông tin khuyến mãi cho sản phẩm (phần trăm)
* Webmaster sẽ xem xét và kiểm tra thông tin khuyến mãi, nếu thông tin khuyến mãi hợp lệ (đầy đủ thông tin và sản phẩm khuyến mãi còn hàng) thì admin sẽ update mã khuyến mãi vào phần thông tin khuyến mãi.