



TRƯỜNG ĐẠI HỌC NGOẠI NGỮ - TIN HỌC THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
KHOA CÔNG NGHỆ THÔNG TIN



BÁO CÁO MÔN HỌC
HỆ THỐNG THÔNG TIN QUẢN LÝ

ỨNG DỤNG PHẦN MỀM MÃ NGUỒN MỞ
ODOO CHO QUY TRÌNH QUẢN LÝ BÁN ĐIỆN
THOẠI CỦA DOANH NGHIỆP TECHMOBILE

Giảng viên hướng dẫn: Th.S Nguyễn Thanh Trung

Sinh viên thực hiện: Nhóm 14

1. Hoàng Phi Hùng 23DH111358
2. Lê Bảo Như 23DH112503
3. Nguyễn Hoài Đức 23DH110813
4. Nguyễn Mạnh Trường 23DH114665

Thành phố Hồ Chí Minh, tháng 11 năm 2025

MỤC LỤC

MỤC LỤC	1
DANH MỤC BẢNG BIỂU	3
DANH MỤC HÌNH ẢNH.....	4
PHẦN MỞ ĐẦU	6
1. Mục tiêu, ý nghĩa của đề tài:	6
2. Phạm vi nghiên cứu:	6
3. Đối tượng sử dụng:.....	6
CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP	7
1.1. Giới thiệu chung về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp của cửa hàng bán điện thoại	7
1.1.1. Bảng Bussiness Model Canvas.....	9
1.2. Quy trình hoạt động kinh doanh tổng quát của doanh nghiệp	10
1.3. Mô tả chi tiết các quy trình con của doanh nghiệp	11
1.3.1. Quy trình mua hàng hiện hữu của doanh nghiệp	11
1.3.2. Quy trình bán hàng hiện hữu của doanh nghiệp	14
1.3.3. Quy trình đóng gói hiện hữu của doanh nghiệp	17
CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT.....	18
2.1. Tổng quan về ERP.....	18
2.1.1. Khái niệm về ERP	18
2.1.2. Giải pháp ERP và phương thức triển khai	18
2.1.3. Yếu tố ảnh hưởng đến triển khai ERP thành công	19
2.2. Tổng quan về ODOO	19
2.2.1. Giới thiệu Odoo	19
2.2.2. Lịch sử phát triển Odoo.....	19
2.2.3. Mô hình hệ thống Odoo	19
2.3. Mô tả các quy trình/ chức năng chuẩn của ODOO có liên quan đến quy trình sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp	20

MỤC LỤC

2.3.1. Quy trình bán hàng (Odoo Sales).....	20
2.3.2. Quy trình mua hàng (Odoo Purchase)	20
2.3.3. Quy trình đóng gói (Odoo Inventory).....	20
2.3.4. Quy trình bảo hành (Odoo Warranty Management).....	20
CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP ..	21
3.1. Giải pháp đề xuất cho doanh nghiệp.....	21
3.1.1. Phân tích sai biệt giữa quy trình hiện hữu của doanh nghiệp và quy trình đề xuất có sử dụng ODOO	21
3.1.2. Mô tả chi tiết các quy trình đề xuất có sử dụng ODOO	26
3.1.3. Mô tả cơ sở hạ tầng CNTT (phần cứng, phần mềm, mạng,..).....	32
3.2. Lợi ích mang lại cho doanh nghiệp	33
CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO.....	34
4.1. Các kịch bản chạy chương trình.....	34
4.2. Các dữ liệu demo	39
4.2.1. Dữ liệu danh mục	39
CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN.....	48
5.1. Kết quả đạt được	48
5.2. Những phần chưa làm được	48
5.3. Hướng phát triển đề tài.....	49
PHỤ LỤC 1. BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC ĐƯỢC PHÂN CÔNG CỦA TỪNG THÀNH VIÊN TRONG NHÓM	50
PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH.....	53
1. Kịch bản 1: Quy trình mua hàng	53
2. Kịch bản 2: Quy trình bán hàng	57
2. Kịch bản 3: Quy trình đóng gói, bán hàng số lượng lớn, mua hàng	61
4. Kịch bản 4: Quy trình bán hàng online, tạo phiếu bảo hành	64
TÀI LIỆU THAM KHẢO	69

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1.1 – Bảng Business Model Canvas	10
Bảng 1.2 – Bảng quy trình mua hàng	13
Bảng 1.3 – Bảng quy trình bán hàng	16
Bảng 3.1 – Bảng phân tích sai biệt.....	26
Bảng 3.2 – Bảng quy trình bảo hành	29
Bảng 3.3 – Bảng chứng từ	31
Bảng 3.4 – Bảng dữ liệu.....	31
Bảng 3.5 – Bảng mô tả cơ sở hạ tầng	32
Bảng 3.6 – Bảng phân hệ chính được sử dụng trong Odoo	33
Bảng 4.1 – Bảng kịch bản 1	35
Bảng 4.2 – Bảng kịch bản 2	36
Bảng 4.3 – Bảng kịch bản 3	37
Bảng 4.4 – Bảng kịch bản 4	39
Bảng 4.5 – Bảng danh mục phân loại sản phẩm.....	40
Bảng 4.6 – Bảng danh mục sản phẩm.....	45
Bảng 4.7 – Bảng danh mục nhân viên	46
Bảng 4.8 – Bảng danh mục nhà cung cấp	47
<i>Bảng mô tả công việc được phân công</i>	<i>50</i>

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 1.1 – Sơ đồ cơ cấu tổ chức cửa hàng bán điện thoại	8
Hình 1.2 – Sơ đồ khái niệm của quy trình tổng quát.....	10
Hình 1.3.1 – Sơ đồ khái niệm của quy trình mua hàng.....	11
Hình 1.3.2 – Sơ đồ Activity Diagram của quy trình mua hàng.....	14
Hình 1.3.3 – Sơ đồ khái niệm của quy trình bán hàng.....	14
Hình 1.3.4 – Sơ đồ Activity Diagram bán hàng	17
Hình 3.1.2 – Sơ đồ Activity Diagram.....	29
Hình 3.1.3 – Sơ đồ Data Flow Diagram [1].....	30
Hình 3.1.4 – Sơ đồ State Diagram	30
Hình 4.1. – Danh mục phân loại sản phẩm.....	40
Hình 4.2. – Danh mục sản phẩm.....	45
Hình 4.3. – Danh mục nhân viên	46
Hình 4.4. – Danh mục nhà cung cấp	47
Hình 5.1. Kiểm tra kho sản phẩm	53
Hình 5.2. Tạo yêu cầu mua hàng	53
Hình 5.3. Duyệt yêu cầu mua hàng	54
Hình 5.4. Tạo đơn mua hàng.....	54
Hình 5.5. Nhập hàng vào kho.....	55
Hình 5.6. Tạo hóa đơn nhà cung cấp.....	55
Hình 5.7. Thanh toán cho nhà cung cấp.....	56
Hình 5.8. Kiểm tra lại tồn kho sau khi nhập	56
Hình 5.9. Tạo bảng báo giá cho khách hàng.....	57
Hình 5.10. Gửi báo giá cho khách hàng.....	58
Hình 5.11. Xác nhận báo giá thành đơn bán hàng	58
Hình 5.12. Chuẩn bị giao hàng.....	58
Hình 5.13. Xuất kho hàng hóa.....	59
Hình 5.14. Tạo hóa đơn bán hàng	59

DANH MỤC HÌNH ẢNH

Hình 5.15. Thu tiền khách hàng	60
Hình 5.16. Báo cáo tồn kho	60
Hình 5.17. Kiểm tra số lượng sản phẩm	61
Hình 5.18. Tạo đơn mua hàng từ nhà cung cấp.....	62
Hình 5.19. Phiếu nhập kho có thông tin số lượng của sản phẩm.....	62
Hình 5.20. Kiểm tra lại số lượng trong kho sau khi nhập hàng (20 cái lên - 120 cái).....	62
Hình 5.22. Đóng gói 20 bộ sạc vào thùng Carton vừa.....	63
Hình 5.23. Tạo đơn hàng.....	64
Hình 5.24. Khách hàng tạo tài khoản	64
Hình 5.25. Thêm sản phẩm vào giỏ hàng.....	65
Hình 5.26. Tiến hành thanh toán	65
Hình 5.27. Chọn phương thức thanh toán Demo	66
Hình 5.28. Đơn hàng đã được thanh toán thành công	66
Hình 5.29. Nhân viên bán hàng kiểm tra đơn hàng.....	67
Hình 5.30. Tạo hóa đơn cho khách hàng.....	67
Hình 5.31. Gửi hóa đơn điện tử bằng Email cho khách hàng	68
Hình 5.32. Nhân viên tạo phiếu bảo hành cho khách hàng	68

PHẦN MỞ ĐẦU

1. Mục tiêu, ý nghĩa của đề tài:

Mục tiêu:

Xây dựng một quy trình quản lý bán hàng tại TechMobile một cách hiệu quả, khoa học. Quy trình này cần đảm bảo tối ưu hóa hoạt động kinh doanh, quản lý kho hàng, kiểm soát bán hàng và dịch vụ khách hàng. Đồng thời, nâng cao chất lượng trải nghiệm mua sắm, tạo sự hài lòng và tin tưởng từ phía khách hàng.

Ý nghĩa của đề tài:

- Đối với doanh nghiệp: Nâng cao hiệu quả quản lý kho, bán hàng, tài chính, giảm thiểu sai sót, tiết kiệm thời gian và nhân lực. Đảm bảo nguồn hàng sẵn sàng, tăng hiệu quả kinh doanh.
- Đối với khách hàng: Trải nghiệm mua sắm tiện lợi, dễ tiếp cận sản phẩm chính hãng, đa dạng lựa chọn sản phẩm, phụ kiện và combo phù hợp.

2. Phạm vi nghiên cứu:

Tập trung vào doanh nghiệp bán lẻ điện thoại và phụ kiện TechMobile, nghiên cứu bao gồm:

- Quy trình quản lý bán hàng, mua hàng, đóng gói và bảo hành.
- Hệ thống quản lý kho và hóa đơn bán hàng.
- Trải nghiệm của khách hàng và cách thức phục vụ tại cửa hàng.

3. Đối tượng sử dụng:

Phù hợp với mọi đối tượng có nhu cầu mua điện thoại và phụ kiện, từ thanh thiếu niên đến người lớn tuổi, quan tâm đến sản phẩm chính hãng, dịch vụ hậu mãi và trải nghiệm mua sắm thuận tiện.

CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

1.1. Giới thiệu chung về hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp của cửa hàng bán điện thoại

Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực bán lẻ thiết bị di động, chuyên cung cấp các dòng điện thoại chính hãng, phụ kiện đi kèm và các sản phẩm bộ chất lượng cao. Các sản phẩm chính của cửa hàng bao gồm điện thoại thông minh, phụ kiện điện thoại và các sản phẩm bộ đi kèm. Doanh nghiệp hướng đến việc mang lại trải nghiệm mua sắm thuận tiện, sản phẩm đáng tin cậy và dịch vụ tận tâm đến khách hàng.

Bố trí khu vực kinh doanh

Cửa hàng được thiết kế hiện đại, với mặt bằng sắp xếp khoa học nhằm tối ưu không gian và thuận tiện cho hoạt động bán hàng. Các khu vực được bố trí hợp lý giúp trải nghiệm khách hàng được nâng cao

- Khu trưng bày sản phẩm: Đặt ở vị trí trung tâm, trưng bày các dòng điện thoại và phụ kiện nổi bật, giúp khách hàng dễ quan sát và trải nghiệm.
- Khu thanh toán và tư vấn: Bố trí gần lối ra để thuận tiện cho việc thanh toán, đồng thời hỗ trợ tư vấn, bảo hành hoặc giải đáp thắc mắc cho khách.
- Khu kho và kỹ thuật: Nằm ở phía sau, tách biệt với khu bán hàng, phục vụ lưu trữ hàng hóa và xử lý kỹ thuật, đảm bảo hoạt động kinh doanh diễn ra gọn gàng, hiệu quả.

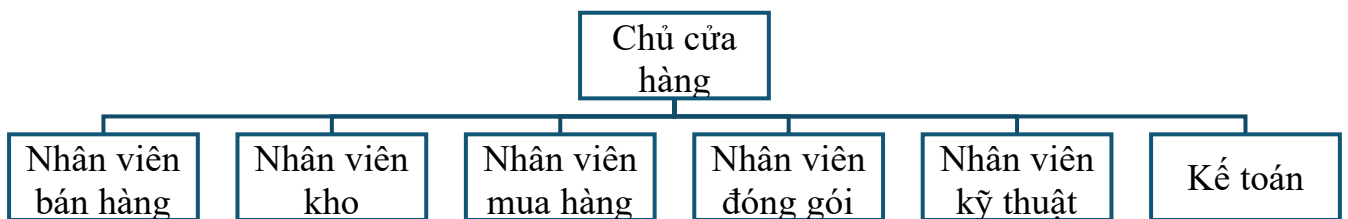
Cơ cấu tổ chức

TechMobile có cơ cấu nhân sự gọn nhẹ nhưng hiệu quả:

- **Chủ cửa hàng:** Quản lý tổng thể, giám sát nhân sự, kiểm soát hàng hóa và tài chính.
- **Nhân viên bán hàng:** Tư vấn và hỗ trợ khách chọn sản phẩm, đảm bảo trải nghiệm mua sắm tốt.

- **Nhân viên kho:** Giám sát tồn kho, kiểm kê và bảo quản hàng hóa, đảm bảo nguồn hàng ổn định.
- **Nhân viên mua hàng:** Tìm kiếm và làm việc với nhà cung cấp, đặt hàng, theo dõi tiến độ giao hàng và đảm bảo chất lượng, giá cả phù hợp.
- **Nhân viên đóng gói:** Chuẩn bị và đóng gói đơn hàng.
- **Nhân viên kỹ thuật:** Kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi giao cho khách.
- **Kế toán:** Theo dõi thu chi, lập báo cáo doanh thu và quản lý công nợ.

Cơ cấu tổ chức của cửa hàng được mô tả như sau:



Hình 1.1 – Sơ đồ cơ cấu tổ chức cửa hàng bán điện thoại

Đối tượng khách hàng

Cửa hàng phục vụ cho mọi lứa tuổi, quan tâm đến chất lượng và dịch vụ tiện lợi. Phù hợp nhất với học sinh, sinh viên và các người đang đi làm sẽ được những ưu đãi hoặc hỗ trợ trả góp. Khách hàng thường tìm kiếm sản phẩm chính hãng, đầy đủ phụ kiện.

Nhà cung cấp

TechMobile hợp tác với các nhà cung cấp uy tín, đảm bảo nguồn điện thoại chính hãng và phụ kiện chất lượng.

Tầm nhìn và sứ mệnh

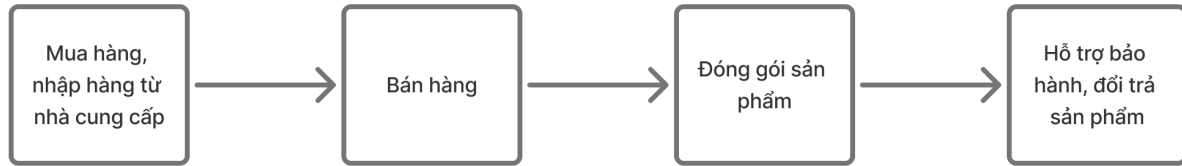
Doanh nghiệp mong muốn trở thành thương hiệu bán lẻ điện thoại uy tín và được khách hàng tin tưởng. Sứ mệnh của doanh nghiệp là cung cấp các sản phẩm chính hãng, trải nghiệm mua sắm tiện lợi và các dịch vụ tốt nhất cho khách hàng.

1.1.1. Bảng Bussiness Model Canvas

Thành phần	Mô tả hiện trạng của doanh nghiệp	Vấn đề quản lý thông tin (liên quan HTTT)	Ref
1. Customer Segments	Nhân viên văn phòng, sinh viên, khách hàng mua trả góp	Không có hệ thống CRM để lưu thông tin khách hàng, lịch sử mua hàng	VĐ 1.1
		Không có Marketing để tìm kiếm khách hàng tiềm năng	VĐ 1.2
2. Value Propositions	Điện thoại, máy tính bảng chính hãng, đa dạng mẫu mã, bảo hành uy tín, có hỗ trợ trả góp kèm các phụ kiện đi kèm	Chưa có công cụ theo dõi phản hồi về chất lượng của sản phẩm	VĐ 2.1
3. Channels	Bán trực tiếp tại cửa hàng và mạng xã hội (Facebook, Instagram,...)	Không có website thương mại điện tử	VĐ 3.1
		Chưa đồng bộ giữa kho online và offline	VĐ 3.2
4. Customer Relationship	Tư vấn trực tiếp, gọi điện CSKH, bảo hành, thông báo khuyến mãi tại chỗ	Thiếu chức năng nhắc lịch bảo hành và lưu lịch sử sửa chữa	VĐ 4.1
5. Revenue Streams	Bán điện thoại, phụ kiện, dịch vụ bảo hành mở rộng, thu cũ đổi mới	Không có báo cáo chi tiết doanh thu theo thời gian	VĐ 5.1
		Kế toán chỉ làm thủ công qua Excel	VĐ 5.2
6. Key Resources	Nhân viên bán hàng, nhân viên kỹ thuật, nhân viên kho, nhà cung cấp	Chưa có phần mềm quản lý nhân sự khó theo dõi được hiệu suất của nhân viên	VĐ 6.1
7. Key Activities	Nhập hàng, bán hàng, tư vấn khách hàng, bảo hành, chăm sóc khách hàng	Chưa có hệ thống đồng bộ giữa nhập hàng - bán hàng - tồn kho gây sai lệch số liệu	VĐ 7.1
8. Key Partnership	Nhà phân phối điện thoại, công ty bảo hiểm, ngân hàng trả góp	Không có hệ thống quản lý hợp đồng, lịch sử giao dịch với đối tác	VĐ 8.1
9. Cost Structure	Chi phí nhập hàng, thuê mặt bằng, nhân sự, marketing, vận chuyển	Thiếu dữ liệu thống kê để tối ưu các chi phí	VĐ 9.1

Bảng 1.1 – Bảng Business Model Canvas

1.2. Quy trình hoạt động kinh doanh tổng quát của doanh nghiệp



Hình 1.2 – Sơ đồ khái niệm của quy trình tổng quát

Quy trình kinh doanh tổng quát của doanh nghiệp

1. Quy trình mua hàng

- Lên kế hoạch nhập hàng
- Lập đơn đặt hàng
- Phê duyệt mua hàng
- Đặt hàng và theo dõi đơn hàng
- Nhận hàng và kiểm hàng
- Lập phiếu chi
- Thanh toán và ghi nhận chi phí
- Lập báo cáo chi phí mua hàng

2. Quy trình bán hàng

- Tiếp nhận đơn hàng
- Giới thiệu sản phẩm và báo giá
- Xác nhận đặt hàng hoặc bán trực tiếp
- Kiểm tra tồn kho và chuẩn bị hàng
- Lập hóa đơn thanh toán và bàn giao sản phẩm
- Cập nhật hệ thống và ghi nhận doanh thu

3. Quy trình đóng gói

- Kiểm tra hàng tồn kho
- Chuẩn bị và đóng gói sản phẩm

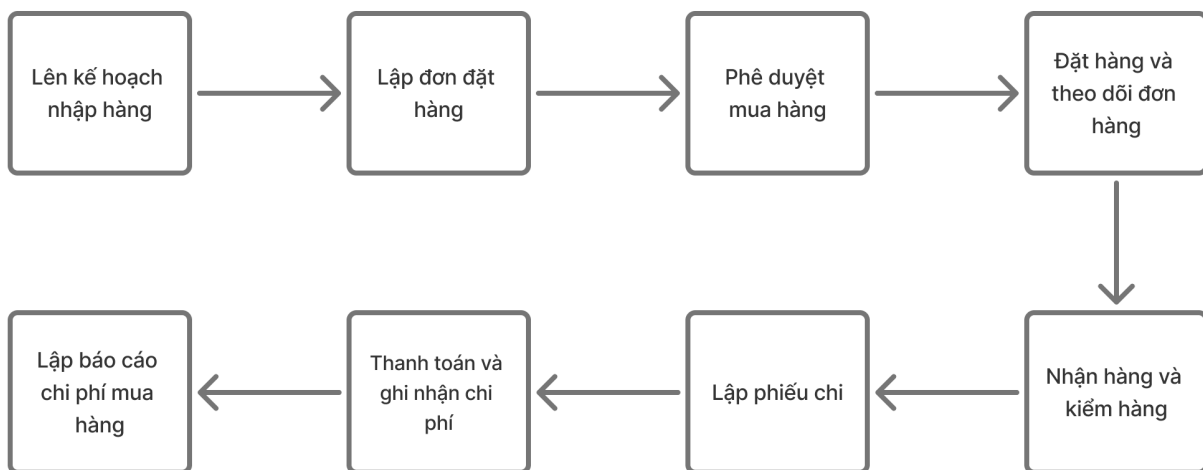
- Bàn giao sản phẩm và hóa đơn cho khách hàng

4. Quy trình bảo hành

- Tiếp nhận yêu cầu bảo hành
- Kiểm tra điều kiện bảo hành
- Thực hiện bảo hành / sửa chữa
- Kiểm tra chất lượng sau bảo hành
- Giao trả sản phẩm cho khách hàng
- Cập nhật dữ liệu và thống kê báo cáo

1.3. Mô tả chi tiết các quy trình con của doanh nghiệp

1.3.1. Quy trình mua hàng hiện hữu của doanh nghiệp



Hình 1.3.1 – Sơ đồ khái niệm của quy trình mua hàng

Các bước	Tên bước	Phòng ban/ Nhân sự phụ trách	Mô tả chi tiết	Biểu mẫu/ Chứng từ/ Bảng kê/ Báo cáo/Dữ liệu,...
Bước 1	Lên kế hoạch	Nhân viên mua	- Tiếp nhận dữ liệu tồn kho của sản phẩm trên hệ thống	- Báo cáo tồn kho

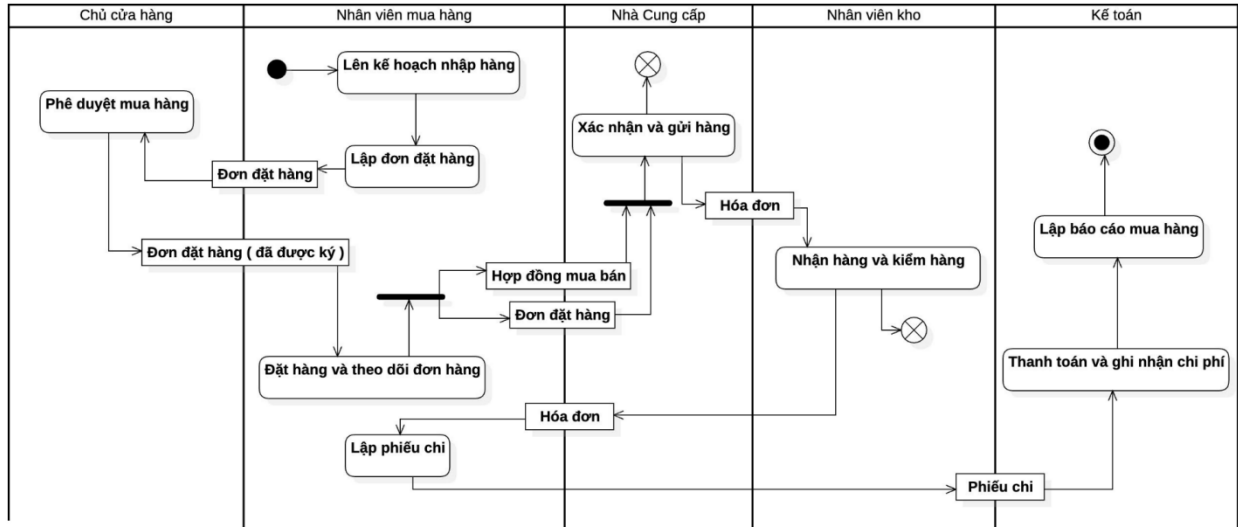
CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

	nhập hàng	hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá sản phẩm bán chạy, bán chậm - Dựa trên số liệu xác định loại sản phẩm cần nhập thêm 	
Bước 2	Lập đơn đặt hàng	Nhân viên mua hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Dựa trên số liệu và nhu cầu đã được duyệt - Lập đơn đặt hàng gửi cho chủ cửa hàng để ký duyệt 	- Đơn đặt hàng (chưa duyệt)
Bước 3	Phê duyệt mua hàng	Chủ cửa hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận đơn đặt hàng từ nhân viên mua hàng - Kiểm tra các thông tin quan trọng (giá, số lượng, nhà cung cấp, điều khoản thanh toán) - Ký xác nhận vào đơn đặt hàng và gửi lại cho nhân viên mua hàng 	- Đơn đặt hàng (đã được phê duyệt)
Bước 4	Đặt hàng và theo dõi đơn hàng	Nhân viên mua hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận đơn đặt hàng đã được xác nhận - Liên hệ với nhà cung cấp và lập một hợp đồng mua bán với đầy đủ thông tin bao gồm sản phẩm, số lượng, giá, phương thức thanh toán - Gửi đơn đặt hàng, hợp đồng mua bán cho nhà cung cấp 	- Hợp đồng mua bán
Bước 5	Nhận hàng và kiểm hàng	Nhân viên kho	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận hàng hóa khi đã được giao đến - Kiểm đếm số lượng sản phẩm đối chiếu với hóa đơn đính kèm - Xem xét tình trạng của các kiện hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - Phiếu nhập hàng - Hóa đơn

CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

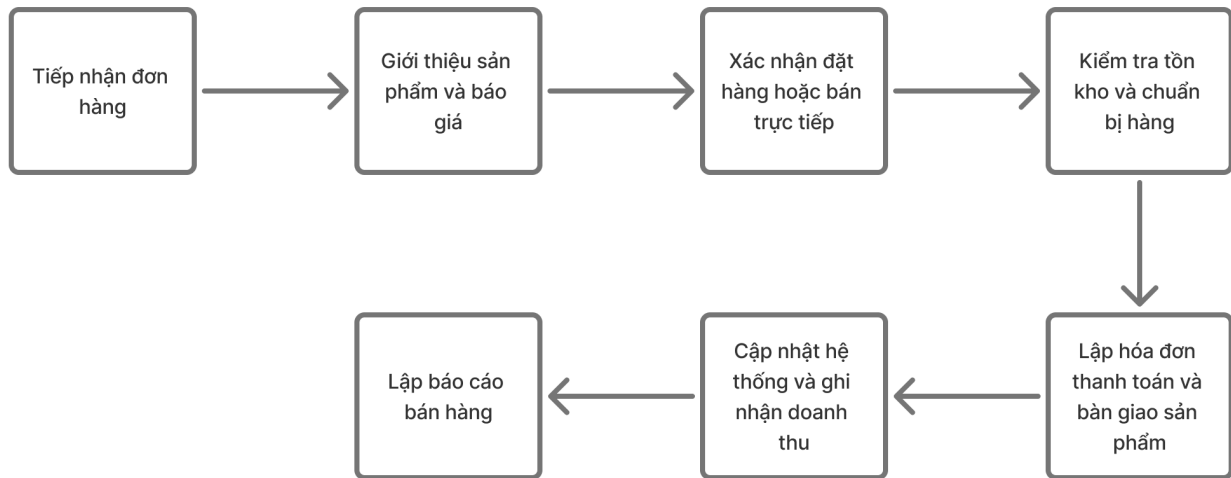
			<p>hoàn toàn ổn không có vấn đề gì. Nếu có phải báo vấn đề lại với nhân viên mua hàng để liên hệ với nhà cung cấp.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đưa sản phẩm vào kho sắp xếp ngăn nắp - Gửi hóa đơn cho bộ phận mua hàng và lập phiếu nhập hàng 	
Bước 6	Lập phiếu chi	Nhân viên mua hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận hóa đơn từ bộ phận kho - Kiểm tra hoá đơn , đối chiếu số lượng, thông tin của các sản phẩm với hợp đồng mua bán. - Lập phiếu chi và gửi kèm hoá đơn cho bộ phận kế toán 	<ul style="list-style-type: none"> - Phiếu chi - Hóa đơn
Bước 7	Thanh toán và ghi nhận chi phí	Kế toán	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận phiếu chi từ bộ phận mua hàng - Đối chiếu số liệu với hóa đơn từ nhà cung cấp - Thanh toán chi phí theo phương thức đã được nêu rõ trong hợp đồng - Ghi nhận chi phí vào hệ thống 	- Dữ liệu chi phí
Bước 8	Lập báo cáo chi phí mua hàng	Kế toán	<ul style="list-style-type: none"> - Từ dữ liệu trên hệ thống và các hóa đơn chứng từ đi kèm - Lập báo cáo chi phí mua hàng theo định kỳ 	- Báo cáo chi phí mua hàng

Bảng 1.2 – Bảng quy trình mua hàng



Hình 1.3.2 – Sơ đồ Activity Diagram của quy trình mua hàng

1.3.2. Quy trình bán hàng hiện hữu của doanh nghiệp



Hình 1.3.3 – Sơ đồ khái niệm của quy trình bán hàng

Các bước	Tên bước	Phòng ban/Nhân sự phụ trách	Mô tả chi tiết	Biểu mẫu/Chứng từ/Bảng kê/Báo
----------	----------	-----------------------------	----------------	-------------------------------

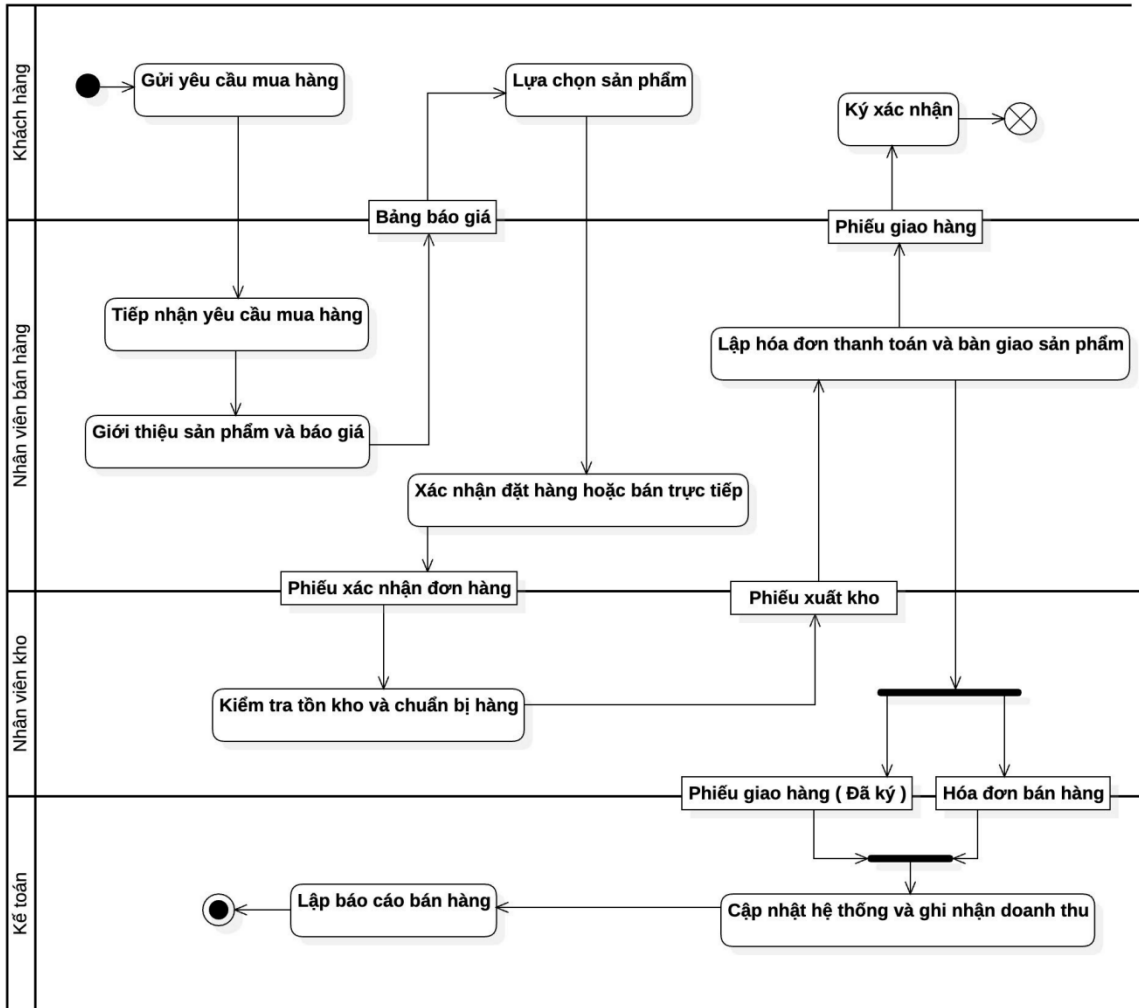
CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

				cáo/Bộ dữ liệu
Bước 1	Tiếp nhận đơn hàng	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Nhân viên bán hàng chào hỏi khách hàng, xác định nhu cầu của khách (loại máy, tầm giá, cấu hình, mục đích,...) - Ghi nhận các nhu cầu từ khách hàng 	<ul style="list-style-type: none"> - Ghi chú nhu cầu của khách hàng
Bước 2	Giới thiệu sản phẩm và báo giá	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Dựa vào các nhu cầu của khách hàng - Đem ra các mẫu sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng - Báo giá cho khách hàng về sản phẩm đó và các ưu đãi, chính sách bảo hành của sản phẩm đó 	<ul style="list-style-type: none"> - Bảng báo giá - Dữ liệu bảo hành của sản phẩm
Bước 3	Xác nhận đặt hàng hoặc bán trực tiếp	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Khi khách đồng ý mua, nhân viên xác nhận thông tin sản phẩm, số lượng, giá bán, phương thức thanh toán - Lập phiếu xác nhận đơn hàng gồm các thông tin của sản phẩm và khách hàng - Gửi phiếu xác nhận đơn hàng cho bộ phận kho 	<ul style="list-style-type: none"> - Phiếu xác nhận đơn hàng
Bước 4	Kiểm tra tồn kho và chuẩn bị hàng	Nhân viên kho	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận phiếu xác nhận đơn hàng từ nhân viên bán hàng - Kiểm tra số lượng của sản phẩm đó còn trong kho - Chuẩn bị sản phẩm theo đúng yêu cầu của phiếu xác nhận đơn hàng - Điền thông tin, số lượng của sản phẩm đó vào phiếu xuất kho - Chuyển hàng từ kho ra quầy 	<ul style="list-style-type: none"> - Phiếu xuất kho

CHƯƠNG 1: PHÂN TÍCH HIỆN TRẠNG VỀ QUY TRÌNH NGHIỆP VỤ CỦA DOANH NGHIỆP

Bước 5	Lập hóa đơn thanh toán và bàn giao sản phẩm	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Nhận sản phẩm từ bộ phận kho, đối chiếu với phiếu xuất kho - Kiểm tra số lượng, tình trạng của sản phẩm trước khi bàn giao khách hàng - Lập hóa đơn cho khách hàng, ghi nhận phương thức thanh toán và thu tiền của khách hàng - Giao sản phẩm, phiếu bảo hành bằng giấy và các phụ kiện đi kèm cho khách hàng, hướng dẫn khách hàng kiểm tra máy, kích hoạt bảo hành chính hãng - Khách hàng ký xác nhận vào Phiếu giao hàng - Gửi hóa đơn bán hàng và phiếu giao hàng cho bộ phận kế toán 	<ul style="list-style-type: none"> - Hóa đơn bán hàng - Phiếu giao hàng
Bước 6	Cập nhật hệ thống và ghi nhận doanh thu	Kế toán	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận hóa đơn và phiếu giao hàng đã có chữ ký từ bộ phận bán hàng - Cập nhật dữ liệu bán hàng, thông tin khách hàng vào hệ thống - Ghi nhận doanh thu vào sổ sách kế toán 	<ul style="list-style-type: none"> - Dữ liệu bán hàng trên hệ thống - Sổ sách kế toán
Bước 7	Lập báo cáo bán hàng	Kế toán	<ul style="list-style-type: none"> - Dùng dữ liệu trên hệ thống và sổ sách kế toán để tổng hợp và phân tích - Lập báo cáo theo tuần về doanh thu, số lượng bán, số lượng tồn kho, sản phẩm bán chạy, hiệu suất của nhân viên 	<ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo doanh thu bán hàng

Bảng 1.3 – Bảng quy trình bán hàng



Hình 1.3.4 – Sơ đồ Activity Diagram bán hàng

1.3.3. Quy trình đóng gói hiện hữu của doanh nghiệp

- Bước 1 : Kiểm tra hàng tồn kho

Nhân viên kho sẽ kiểm tra số lượng tồn kho của sản phẩm được đặt để đảm bảo có sẵn

- Bước 2: Chuẩn bị và đóng gói sản phẩm

Nhân viên đóng gói sẽ chuẩn bị sản phẩm theo đơn hàng và đóng gói xuất ra quầy

- Bước 3: Bàn giao sản phẩm và hóa đơn cho khách hàng

Nhân viên bán hàng sẽ giao sản phẩm cho khách hàng để ký nhận và xuất hóa đơn cho khách hàng

CHƯƠNG 2: CƠ SỞ LÝ THUYẾT

2.1. Tổng quan về ERP

2.1.1. Khái niệm về ERP

ERP (Enterprise Resource Planning) là hệ thống phần mềm tích hợp giúp quản lý và tối ưu hóa các quy trình kinh doanh của doanh nghiệp. ERP kết nối các bộ phận khác nhau trong doanh nghiệp thành một hệ thống duy nhất, bao gồm: quản lý bán hàng, mua hàng, kho vận, đóng gói, quản lý khách hàng, và dịch vụ sau bán hàng.

Một số điểm chính về ERP:

- Tích hợp toàn diện: ERP kết nối các chức năng của doanh nghiệp vào một nền tảng duy nhất.
- Quản lý tài nguyên: Giúp tối ưu sử dụng nguồn lực, bao gồm hàng hóa, vật liệu, nhân sự và tài chính.
- Tự động hóa quy trình: Giảm công việc thủ công, tăng hiệu suất vận hành.
- Dữ liệu đồng bộ: Tạo nguồn dữ liệu chung, giúp chia sẻ thông tin giữa các bộ phận.
- Hỗ trợ ra quyết định: Báo cáo và phân tích dữ liệu giúp lãnh đạo nắm thông tin chính xác.

2.1.2. Giải pháp ERP và phương thức triển khai

Các giải pháp ERP phổ biến:

- Odoo: Module quản lý bán hàng, mua hàng, kho, đóng gói, bảo hành. Hệ thống mã nguồn mở, dễ tùy chỉnh, tích hợp các ứng dụng trong cùng một nền tảng.
- SAP, Oracle, Salesforce, MISA AMIS: Các giải pháp ERP khác, hỗ trợ quản lý toàn diện doanh nghiệp.
- On-premise ERP: Cài đặt và vận hành trực tiếp trên máy chủ doanh nghiệp. Đòi hỏi chi phí đầu tư và đội ngũ IT riêng.
- Cloud-based ERP: Chạy trên đám mây, giảm chi phí và tiết kiệm thời gian quản lý cơ sở hạ tầng.

2.1.3. Yếu tố ảnh hưởng đến triển khai ERP thành công

- Cam kết từ lãnh đạo: Hỗ trợ trực tiếp, chỉ dẫn nhân viên trong quá trình triển khai.
- Chiến lược triển khai rõ ràng: Lập kế hoạch, phân tích yêu cầu, thiết kế, thử nghiệm và đào tạo.
- Chuẩn bị dữ liệu đầy đủ: Dữ liệu chính xác và sạch sẽ đảm bảo hệ thống ERP hoạt động hiệu quả.

2.2. Tổng quan về ODOO

2.2.1. Giới thiệu Odoo

Odoo là hệ thống quản lý doanh nghiệp mã nguồn mở (ERP) do công ty Odoo SA phát triển tại Bỉ. Odoo cung cấp các ứng dụng quản lý như: bán hàng, mua hàng, kho, đóng gói, bảo hành, quản lý dự án.

Đặc điểm Odoo:

- Mã nguồn mở, dễ tùy chỉnh.
- Giao diện thân thiện, trực quan, dễ sử dụng.
- Tích hợp mạnh mẽ giữa các ứng dụng, đơn giản hóa quy trình.

2.2.2. Lịch sử phát triển Odoo

- Phát triển từ năm 2005 bởi Fabien Pinckaers.
- Bản quyền GPL phát hành năm 2009.
- Phiên bản Odoo 8.0 ra mắt năm 2014 với cải thiện giao diện và tính năng.
- Hiện nay Odoo có hơn 4,5 triệu người dùng toàn cầu.

2.2.3. Mô hình hệ thống Odoo

Odoo gồm các ứng dụng riêng biệt, cho phép truy cập và sử dụng linh hoạt:

- Odoo Sales (Bán hàng): Quản lý đơn hàng, báo giá, khuyến mãi, theo dõi khách hàng.
- Odoo Purchase (Mua hàng): Quản lý đơn đặt hàng từ nhà cung cấp, giá mua, lịch sử mua hàng, đối chiếu đơn hàng.
- Odoo Inventory (Kho): Quản lý xuất - nhập - tồn kho, cập nhật số lượng và thông tin sản phẩm.

- Odoo Warranty Management (Bảo hành): Quản lý yêu cầu bảo hành, theo dõi quá trình sửa chữa, trả hàng và báo cáo trạng thái.

2.3. Mô tả các quy trình/ chức năng chuẩn của ODOO có liên quan đến quy trình sản xuất - kinh doanh của doanh nghiệp

2.3.1. Quy trình bán hàng (Odoo Sales)

- Quản lý khách hàng: Lưu thông tin khách hàng, theo dõi nhu cầu và lịch sử mua hàng.
- Quản lý giá bán và khuyến mãi: Tính toán giá bán tự động, áp dụng khuyến mãi chính xác.
- Quản lý đơn hàng: Tạo và điều chỉnh đơn hàng, theo dõi chi phí, doanh thu, và trạng thái giao hàng.

2.3.2. Quy trình mua hàng (Odoo Purchase)

- Quản lý giá mua và lịch sử mua hàng: Theo dõi biến động giá, chọn nhà cung cấp tối ưu.
- Quản lý đơn đặt hàng: Lên đơn mua, đối chiếu với hóa đơn và giao hàng của nhà cung cấp.

2.3.3. Quy trình đóng gói (Odoo Inventory)

- Chuẩn bị sản phẩm: Kiểm tra chất lượng sản phẩm, phụ kiện đi kèm.
- Đóng gói sản phẩm: Gộp sản phẩm theo package / combo, chuẩn bị xuất kho.
- Giao khách: Xác nhận xuất kho, cập nhật tồn kho, giao hàng đến khách.

2.3.4. Quy trình bảo hành (Odoo Warranty Management)

- Tiếp nhận yêu cầu bảo hành: Khách hàng gửi yêu cầu qua cửa hàng hoặc online.
- Kiểm tra và xử lý: Nhân viên kỹ thuật kiểm tra lỗi, sửa chữa hoặc đổi sản phẩm.
- Cập nhật trạng thái: Theo dõi tiến độ và thông báo cho khách hàng.

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

3.1. Giải pháp đề xuất cho doanh nghiệp

3.1.1. Phân tích sai biệt giữa quy trình hiện hữu của doanh nghiệp và quy trình đề xuất có sử dụng ODOO

PHÂN TÍCH SAI BIỆT				GIẢI PHÁP SỬ DỤNG ODOO (phiên bản ODOO 18 COMMUNITY)			
Hạng mục	Các vấn đề của hệ thống hiện tại	Ref	Hệ thống tương lai	Đáp ứng toàn phần	Đáp ứng một phần	Không đáp ứng	Kế hoạch hành động
1. Quy trình nghiệp vụ							
Quy trình bán hàng	- Chưa lưu được thông tin của khách hàng và lịch sử mua hàng	VĐ 1.1	- Tự động ghi nhận thông tin và lịch sử từng giao dịch	X			- Sử dụng mô-đun Sales để lưu thông tin khách hàng
Quy trình mua hàng	- Chưa đồng bộ giữa kho online và offline	VĐ 3.2	- Tích hợp đồng bộ dữ liệu giữa kho online và offline để đảm bảo thống nhất số liệu	X			- Sử dụng mô-đun Inventory và Purchase
2. Nhân sự							

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

Nhân viên bán hàng Số lượng:	- 3 nhân viên		- 2 nhân viên				- Triển khai mô-đun Employees và Sales - Đào tạo kỹ năng thao tác và quy trình trên Odoo
Phân công	- 1 nhân viên thu ngân - 2 nhân viên tư vấn bán hàng	VĐ 6.1	- 1 nhân viên thu ngân - 1 nhân viên tư vấn bán hàng	X			
Kỹ năng	- Kỹ năng thao tác cơ bản Word/ Excel		- Kỹ năng sử dụng Odoo để lập kế hoạch, xem báo cáo cá nhân.	X			
Nhân viên kho Số lượng:	- 2 nhân viên	VĐ 6.1	- 1 nhân viên				- Đào tạo thao tác xuất - nhập kho và kiểm kê kho trên hệ thống - Sử dụng tính năng Inventory Adjustment

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

Phân công	- 1 nhân viên xuất kho - 1 nhân viên nhập kho		- 1 nhân viên thao tác xuất, nhập kho	X			
Kỹ năng	- Kỹ năng kiểm kê thủ công bằng sổ giấy		- Kỹ năng sử dụng hệ thống để thực hiện các thao tác nhập, xuất kho	X			
Nhân viên kỹ thuật Số lượng:	- 3 nhân viên		- 2 nhân viên				- Triển khai mô-đun CRM để theo dõi bảo trì và chăm sóc khách hàng
Phân công	- 2 nhân viên kiểm tra thiết bị - 1 nhân viên hỗ trợ kỹ thuật (CSKH)	VĐ 4.1	- 1 nhân viên phụ trách bảo trì, kiểm tra thiết bị - 1 nhân viên hỗ trợ kỹ thuật (CSKH)	X			
Kỹ năng	- Kỹ năng cơ bản về các phần mềm văn phòng		- Kỹ năng sử dụng hệ thống để ghi nhận và theo dõi tình trạng bảo hành, sửa chữa	X			
Kế toán Số lượng:	- 1 nhân viên	VĐ 5.2	- 1 nhân viên				- Tích hợp mô-đun Invoicing để quản lý hóa đơn và thanh toán - Kết hợp

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

							phần mềm kế toán ngoài để lập báo cáo tài chính tổng hợp
Phân công	- 1 nhân viên nhập thủ công		- 1 nhân viên nhập lên hệ thống	X			
Kỹ năng	- Kỹ năng thao tác Excel		- Kỹ năng sử dụng Odoo và phần mềm kế toán ngoài		X		
3. Tích hợp hệ thống ngoài							
4. Chứng từ giao dịch							
Hoá đơn mua hàng	- Ghi nhận và lưu trữ thủ công trên Excel	VĐ 5.2	- Tự động tạo hoá đơn khi xác nhận đã nhập hàng	X			- Sử dụng mô-đun Purchase và Invoicing để tự động ghi nhận hoá đơn mua hàng
Hoá đơn bán hàng	- Lập hoá đơn thủ công, dễ sai sót số liệu	VĐ 5.1	- Tự động tạo hoá đơn khi xác nhận đơn hàng	X			- Sử dụng mô-đun Sales để tự động tạo hoá đơn
Phiếu bảo hành	- Ghi nhận thủ công và nhập vào hệ thống		- Hệ thống tự động ghi nhận sau khi xác nhận mua hàng		X		- Sử dụng mô-đun Addons Website

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

			- Mã đơn hàng sẽ là phiếu bảo hành sản phẩm - Khách hàng chưa tra cứu được thông tin bảo hành trên website				Warranty Management để tạo phiếu bảo hành
5. Dữ liệu							
Dữ liệu sản phẩm	- Chưa có hệ thống đồng bộ giữa nhập hàng - bán hàng - tồn kho gây sai lệch số liệu	VĐ 7.1	- Hệ thống tự động cập nhật dữ liệu khi nhập - xuất hàng hóa	X			- Sử dụng mô-đun Inventory để quản lý nhập - xuất kho tự động
6. Hạ tầng CNTT							
Phần cứng	- 1 máy chủ vật lý đã cũ - 1 máy in hóa đơn bán hàng. - 3 máy tính văn phòng - 1 máy POS tại quầy thu ngân.	VĐ 6.1	- Hệ thống máy chủ ảo hiện đại - 2 máy in hóa đơn bán hàng. - 5 máy tính văn phòng - 1 máy POS tại quầy thu ngân (tận dụng cũ, cài phần mềm mới). - 1 máy quét mã vạch trong kho		X		- Di chuyển hệ thống lên máy chủ ảo để cải thiện hiệu năng và khả năng mở rộng. - Trang bị thêm thiết bị quét mã vạch để hỗ trợ kiểm kho nhanh hơn.
Kết nối thiết bị	- Thiếu khả năng kết nối với các thiết bị ngoại vi	VĐ 7.1	- Kết nối linh hoạt với thiết bị POS, in nhãn, mã vạch	X			- Cấu hình thiết bị trong POS Interface

7. Phần mềm ứng dụng						
Phần mềm kế toán	- Sử dụng Excel	VĐ 5.1, 5.2	- Phần mềm tích hợp chung với hệ thống và lập được báo cáo chi tiết		X	- Triển khai mô-đun Invoicing - Xuất dữ liệu kế toán để lập báo cáo chi tiết
Phần mềm Marketing	- Thực hiện thủ công, không có công cụ đo lường hiệu quả.	VĐ 9.1	- Một phần mềm gửi email thông báo khuyến mãi đến khách hàng	X		- Triển khai mô-đun Email Marketing để gửi khuyến mãi đến khách hàng
Website thương mại điện tử	- Không có	VĐ 3.1, VD 2.1	- Để khách hàng có thể theo dõi và phản hồi về chất lượng sản phẩm	X		- Xây dựng một website thương mại điện tử ngoài

Bảng 3.1 – Bảng phân tích sai biệt

3.1.2. Mô tả chi tiết các quy trình đề xuất có sử dụng ODOO

Quy trình quản lý nghiệp vụ bảo hành sản phẩm

Giới thiệu quy trình: Đối với cửa hàng TechMobile, việc quản lý nghiệp vụ bảo hành sản phẩm là một quy trình đặc thù quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp đến uy tín cửa hàng và sự hài lòng của khách hàng. Quy trình bảo hành giúp theo dõi tình trạng kỹ thuật sản phẩm được tốt hơn, mang lại sản phẩm chất lượng đến tay người tiêu dùng. Đảm bảo các thông tin có tính minh bạch và tuân thủ các chính sách bảo hành của nhà sản xuất.

Mục tiêu của quy trình:

- Giúp khách hàng cảm thấy yên tâm khi mua hàng tại TechMobile
- Tuân thủ các chính sách bảo hành của nhà sản xuất và cửa hàng.
- Cung cấp thông tin minh bạch về chất lượng của sản phẩm.
- Xây dựng mối quan hệ bền vững với khách hàng, dần sẽ có những khách hàng trung thành.

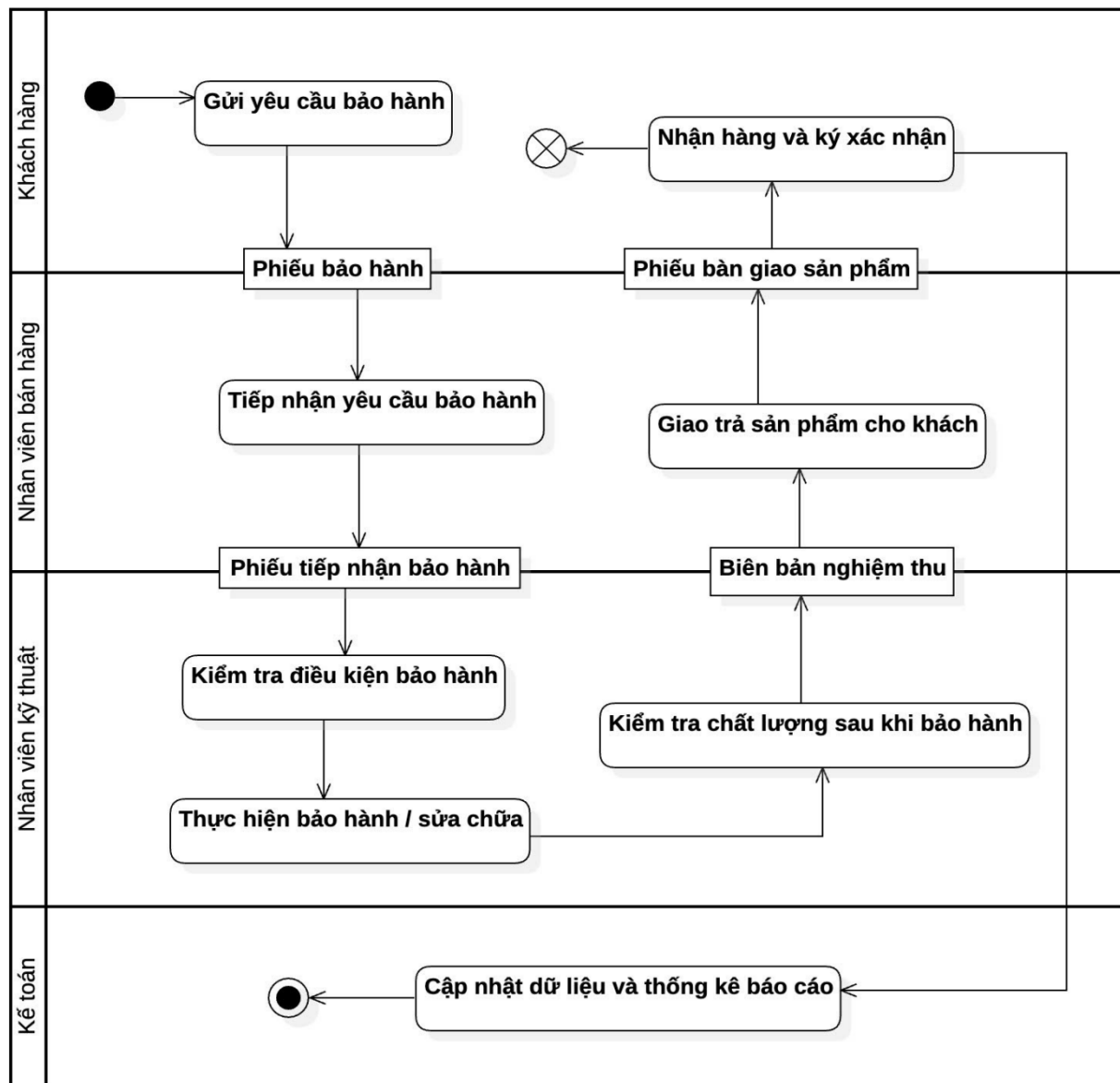
Các bước thực hiện quy trình

Các bước	Phòng ban / Nhân sự phụ trách	Mô tả chi tiết	Biểu mẫu / Chứng từ / Dữ liệu
1. Tiếp nhận yêu cầu bảo hành	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận phản hồi cần bảo hành từ khách hàng - Kiểm tra thông tin sản phẩm: ngày mua, số IMEI, tình trạng còn trong thời hạn bảo hành hay không - Bàn giao sản phẩm kèm phiếu bảo hành cho nhân viên kỹ thuật 	- Phiếu bảo hành
2. Kiểm tra điều kiện bảo hành	Nhân viên kỹ thuật	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận sản phẩm của khách từ nhân viên bán hàng - Đánh giá lỗi sản phẩm: do người dùng hay do nhà sản xuất. - Kiểm tra tem, phiếu bảo hành. - Xác định: Được bảo hành / Không bảo hành - Ghi nhận yêu cầu vào hệ thống, phiếu tiếp nhận bảo hành 	- Phiếu tiếp nhận bảo hành

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP

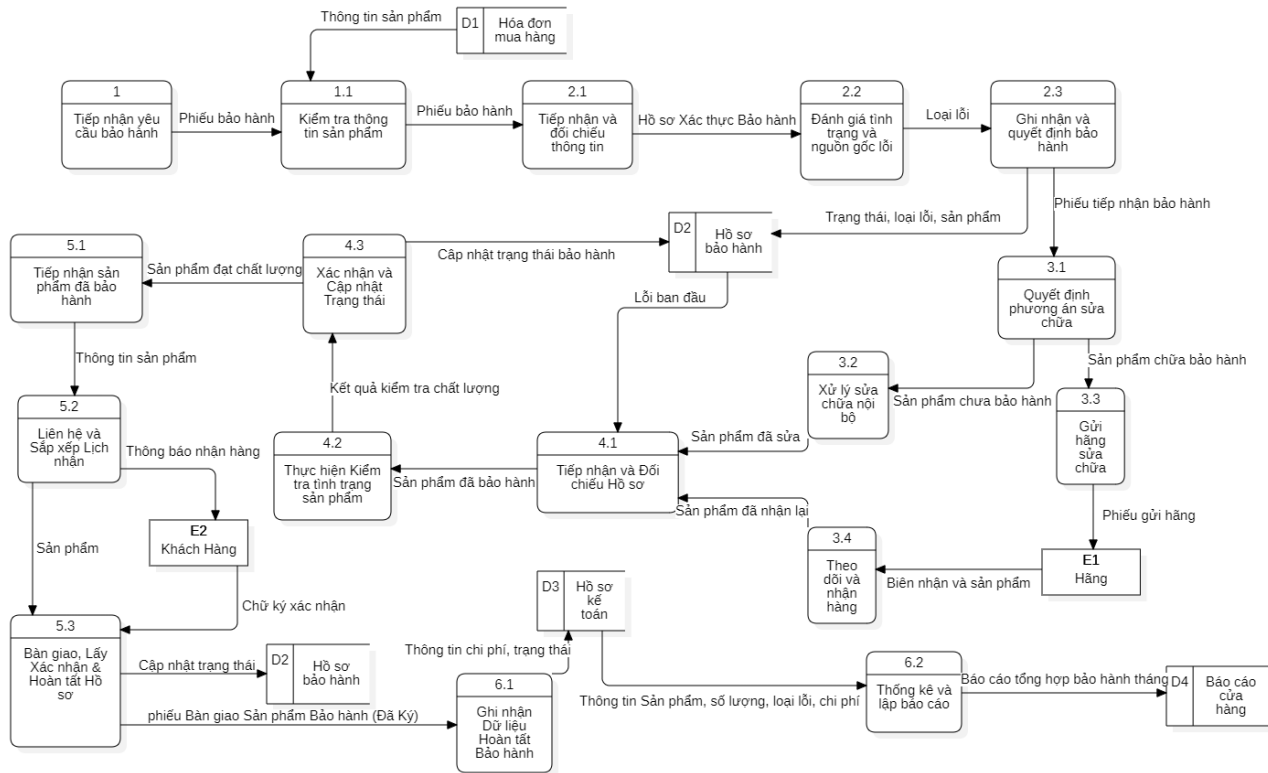
3. Thực hiện bảo hành / sửa chữa	Nhân viên kỹ thuật	<ul style="list-style-type: none"> - Tiến hành sửa chữa, thay linh kiện, hoặc gửi trung tâm bảo hành hãng - Nếu phải gửi hãng thì lập phiếu gửi hãng, theo dõi số biên nhận 	- Phiếu gửi hãng / biên nhận (nếu có)
4. Kiểm tra chất lượng sau bảo hành	Nhân viên kỹ thuật	<ul style="list-style-type: none"> - Kiểm tra lại sản phẩm sau khi sửa - Đảm bảo sản phẩm hoạt động bình thường, lỗi đã được khắc phục - Cập nhật trạng thái “Hoàn tất bảo hành” 	- Biên bản nghiệm thu bảo hành
5. Giao trả sản phẩm cho khách hàng	Nhân viên bán hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Kiểm tra lại thông tin sản phẩm - Liên hệ khách hàng đến nhận sản phẩm - Hướng dẫn khách hàng kiểm tra và ký xác nhận đã nhận hàng - Sau khi khách đã ký nhận sẽ gửi lại phiếu bàn giao sản phẩm cho kế toán 	- Phiếu bàn giao sản phẩm
6. Cập nhật dữ liệu và thống kê báo cáo	Kế toán	<ul style="list-style-type: none"> - Cập nhật thông tin hoàn tất bảo hành vào hệ thống - Thống kê số lượng bảo hành theo sản phẩm, loại lỗi, thời gian, chi phí 	- Báo cáo tổng hợp bảo hành tháng

Bảng 3.2 – Bảng quy trình bảo hành

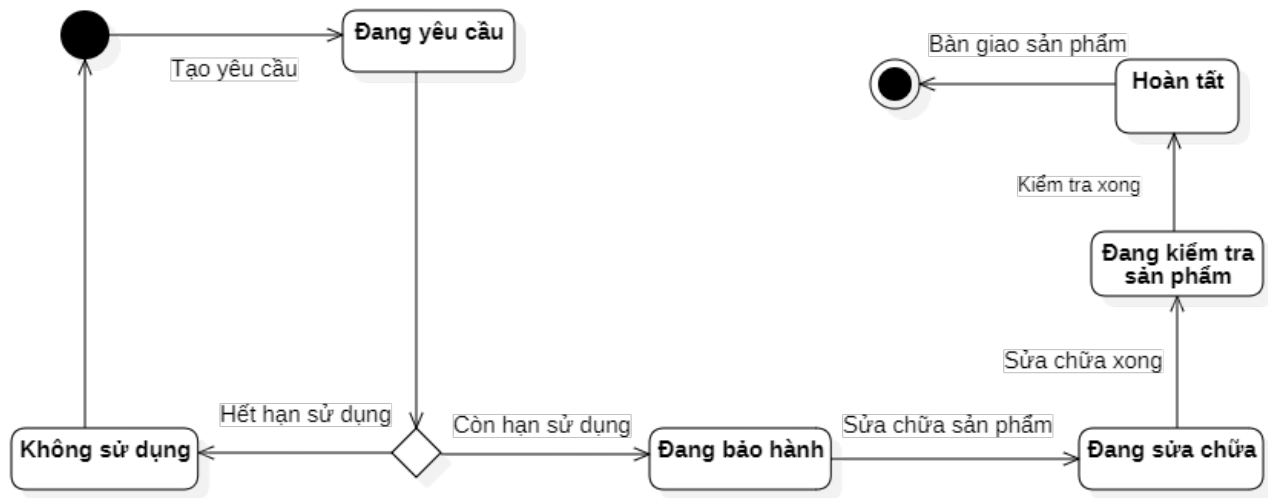


Hình 3.1.2 – Sơ đồ Activity Diagram

CHƯƠNG 3: ĐỀ XUẤT GIẢI PHÁP VÀ CÁC LỢI ÍCH MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP



Hình 3.1.3 – Sơ đồ Data Flow Diagram [1]



Hình 3.1.4 – Sơ đồ State Diagram

Các bộ phận có trách nhiệm trong quy trình bảo hành:

- Nhân viên bán hàng

- Nhân viên kỹ thuật
- Kế toán

Chứng từ:

STT	Chứng từ	Mô tả chi tiết
1	Phiếu bảo hành	- Ghi nhận thông tin sản phẩm được bảo hành, ngày mua, thời gian bảo hành và các điều kiện để bảo hành
2	Phiếu tiếp nhận bảo hành	- Xác nhận đã nhận sản phẩm từ khách, tình trạng sản phẩm
3	Phiếu gửi hãng/ biên nhận	- Ghi nhận gửi sản phẩm cho bên hãng bảo hành, số lượng, số serial và thông tin người gửi
4	Bản nghiệm thu bảo hành	- Xác nhận sản phẩm đã được kiểm tra hoặc sửa chữa, tình trạng sản phẩm, người thực hiện
5	Phiếu bàn giao sản phẩm	- Ghi nhận bàn giao sản phẩm đến khách hàng, ngày bàn giao và ký nhận của khách

Bảng 3.3 – Bảng chứng từ

Data:

STT	Dữ liệu	Mô tả chi tiết
1	Số serial/ IMEI	- Mã xác định duy nhất cho từng sản phẩm, dùng để theo dõi từng sản phẩm
2	Tên sản phẩm	- Tên sản phẩm được bảo hành
3	Thời hạn bảo hành	- Thời gian xác nhận bảo hành kể từ lúc mua sản phẩm
4	Ngày tiếp nhận bảo hành	- Nhận sản phẩm từ khách hàng
5	Thông tin khách hàng	- Họ tên, số điện thoại, địa chỉ, email dùng để lưu thông tin bảo hành

Bảng 3.4 – Bảng dữ liệu

3.1.3. Mô tả cơ sở hạ tầng CNTT (phần cứng, phần mềm, mạng,..)

Phòng ban / Bộ phận	Máy tính	Máy in	Máy Pos	Máy quét mã vạch	Server	Phần mềm (ODOO)
Chủ cửa hàng	1	0	0	0	Cloud Server	Dashboard quản lý, CRM, báo cáo doanh thu, nhân sự
Bộ phận bán hàng	1	1	1	0	Cloud Server	POS (Point of Sales), quản lý khách hàng, quản lý tồn kho
Bộ phận kho hàng	1	0	0	1	Cloud Server	Quản lý kho, nhập - xuất hàng, kiểm kê, IMEI Tracking
Bộ phận đóng gói	0	1	0	0	Cloud Server	Quản lý đơn hàng chờ giao, Danh mục đóng gói
Bộ phận kỹ thuật (Bảo hành, CSKH)	1	0	0	0	Cloud Server	Quản lý phiếu bảo hành, theo dõi trạng thái sửa chữa, lịch sử IMEI
Bộ phận kế toán	1	0	0	0	Cloud Server	Invoicing, Báo cáo chi phí - doanh thu

Bảng 3.5 – Bảng mô tả cơ sở hạ tầng

Phần mềm (Phân hệ / Chức năng của ODOO)

Hệ thống được triển khai dựa trên nền tảng phần mềm mã nguồn mở Odoo, cho phép tùy chỉnh linh hoạt các phân hệ (module) để đáp ứng quy trình quản lý bảo hành sản phẩm của doanh nghiệp.

Các phân hệ chính được sử dụng như sau:

Phân hệ	Chức năng chính	Ứng dụng cụ thể trong quy trình bảo hành sản phẩm	Mức độ đáp ứng
Sales (Bán hàng)	Quản lý đơn hàng, hóa đơn, thông tin	Cung cấp dữ liệu mua hàng (mã IMEI, ngày mua, thời hạn bảo hành) cho bộ	Đáp ứng hoàn toàn

	khách hàng và lịch sử mua hàng.	phần kỹ thuật để xác định tình trạng bảo hành.	
Inventory (Kho hàng)	Theo dõi xuất - nhập hàng, tồn kho sản phẩm và linh kiện.	Quản lý linh kiện bảo hành, tự động cập nhật tồn kho khi có thay thế, theo dõi lịch sử nhập - xuất linh kiện.	Đáp ứng hoàn toàn
Website Warranty Manageme nt (Gửi yêu cầu bảo hành trên website)	Cung cấp giao diện truy cập trực tuyến, hỗ trợ khách gửi yêu cầu bảo hành.	Khách hàng có thể gửi yêu cầu bảo hành trên trực tuyến, giúp hệ thống có thể tiếp nhận và xử lý bảo hành nhanh hơn.	Đáp ứng hoàn toàn

Bảng 3.6 – Bảng phân hệ chính được sử dụng trong Odoo

Tùy chỉnh và mở rộng trong Odoo:

- Thêm trường dữ liệu IMEI và trạng thái bảo hành cho sản phẩm trong phân hệ Inventory.
- Thêm trường mô tả chi tiết cho mỗi yêu cầu bảo hành, giúp lưu thông tin lỗi sản phẩm đầy đủ.
- Thiết lập trạng thái phê duyệt / xử lý cho từng yêu cầu bảo hành: “Hoàn tất / Từ chối”.

3.2. Lợi ích mang lại cho doanh nghiệp

- Quản lý chính xác hơn: Theo dõi IMEI và trạng thái bảo hành giúp kiểm soát chi tiết từng sản phẩm, hạn chế sai sót.
- Cải thiện trải nghiệm khách hàng: Quy trình bảo hành rõ ràng và minh bạch giúp khách hàng có thể biết được tình trạng sản phẩm, tăng sự tin tưởng và hài lòng.

CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

4.1. Các kịch bản chạy chương trình

Kịch bản 1: Quy trình mua hàng

Nhân dịp iPhone 17 Series vừa mới ra mắt, nên đã có khá nhiều lượng khách hàng đã đặt mua tại cửa hàng TechMobile. Nhân viên mua hàng nhận thấy tồn kho của các sản phẩm bán chạy đã gần hết nên đã liên hệ với nhà cung cấp của Apple để mua số lượng cần thiết nhằm đảm bảo không bị thiếu hàng. Sau khi nhận được hàng từ nhà cung cấp, nhân viên sẽ kiểm tra số lượng và chất lượng sản phẩm, đảm bảo giao đủ sản phẩm. Nhân viên sẽ tạo hóa đơn thanh toán với nhà cung cấp, sau đó sẽ cập nhật số liệu tồn kho trên hệ thống.

Bảng các bước thực hiện trong ODOO:

Các bước chi tiết	Thực hiện trong Odo
1. Kiểm tra tồn kho sản phẩm	Inventory → Reporting → Stock (On Hand Quantity)
2. Tạo yêu cầu mua hàng (RFQ)	Purchase > Orders > Requests for Quotation > New
3. Duyệt yêu cầu mua hàng	Mở RFQ > Confirm Order
4. Chuyển RFQ thành Đơn mua (Purchase Order)	Purchase > Orders > Purchase Orders > Confirm Order
5. Nhận hàng vào kho	Inventory > Operations > Receipts > Validate
6. Tạo hóa đơn nhà cung cấp	Purchase Order > Create Bill > Confirm > Post
7. Thanh toán cho nhà cung cấp	Invoicing > Vendors > Payments > New Payment
8. Kiểm tra lại tồn kho sau khi nhập	Inventory → Reporting → Stock Valuation → tab “On Hand”

Bảng 4.1 – Bảng kịch bản 1

Kịch bản 2: Quy trình bán hàng

Doanh nghiệp TechMobile là cửa hàng chuyên bán lẻ điện thoại và các phụ kiện đi kèm. Anh Nguyễn Văn An là khách hàng thân thiết của cửa hàng, mỗi năm anh đều đến cửa hàng để mua điện thoại mới. Nhân dịp iPhone 17 Series vừa mới ra mắt, anh quyết định mua đầy đủ cho 5 thành viên: 2 chiếc iPhone 17 Pro Max 1TB màu cam vũ trụ và màu xanh đậm, 1 chiếc iPhone 17 Pro 512GB màu bạc, 1 chiếc iPhone 17 Air màu đen không gian 256GB và 1 chiếc iPhone 17 256GB màu xanh lam khói. Vì anh Nguyễn Văn An là khách hàng thân thiết nên được giảm giá 5% và nhận các quà tặng phụ kiện gồm dây sạc, cục sạc và ốp lưng, cùng với bảo hành 12 tháng. Nhân viên bán hàng sẽ tiến hành tạo đơn hàng trên hệ thống, kiểm tra tồn kho, lập hóa đơn bán hàng và lập báo cáo.

Bảng các bước thực hiện trong ODOO:

Các bước chi tiết	Thực hiện trong Odoo
1. Tạo báo giá cho khách hàng (Quotation)	Sales > Orders > Quotations > New
2. Gửi báo giá cho khách hàng	Quotation > Send by Email
3. Xác nhận báo giá thành đơn bán hàng (Sales Order)	Quotation > Confirm Sale
4. Chuẩn bị giao hàng (Delivery Order)	Sales Order > Quotation > Delivery
5. Xuất kho hàng hóa	Inventory > Operations > Delivery Orders > Validate
6. Tạo hóa đơn bán hàng (Customer Invoice)	Sales Order > Create Invoice > Confirm > Post
7. Thu tiền khách hàng	Invoicing > Customers > Payments > New Payment
8. Báo cáo tồn kho	Inventory > Reporting > Valuation

Bảng 4.2 – Bảng kịch bản 2

Kịch bản 3: Quy trình đóng gói, bán hàng số lượng lớn, mua hàng

Một công ty cửa hàng điện tử Tuấn Minh đặt mua 70 bộ sạc nhanh Baseus GaN5S kèm cáp C to C 100W màu trắng. Vì đơn hàng có số lượng nhiều nên nhân viên đóng gói sẽ thực hiện quy trình đóng gói để chuẩn bị giao hàng. Việc đóng gói cần gọn gàng, đẹp mắt, sang trọng, đồng thời đảm bảo an toàn trong quá trình khách di chuyển. Cửa hàng sử dụng loại carton 7 lớp kèm các màng bọc chống sốc bảo vệ sản phẩm. Nhận ra hàng không đủ để đóng nên nhân viên đóng gói đã báo lại với nhân viên mua hàng. Sau đó nhân viên mua hàng tiến hành nhập thêm 100 bộ từ CÔNG TY TNHH PHỤ KIỆN BAESUS vừa để bán cho công ty Tuấn Minh vừa để trong kho vì bộ sạc này giá thành rất phù hợp với HSSV nên bán rất đắt. Sau khi đơn mua hàng về, nhân viên đóng gói tiến hành đóng gói theo thùng lớn carton chứa 50 bộ sản phẩm, thùng vừa carton chứa 20 bộ sản phẩm. Sau đó bàn giao cho nhân viên bán hàng để gửi cho công ty Tuấn Minh.

Bảng các bước thực hiện trong ODOO:

Các bước chi tiết	Thực hiện trong Odoo
1. Kiểm tra số lượng sản phẩm	Menu Inventory > Products Xem Onhand số lượng sản phẩm có còn đủ để bán không
2. Tạo đơn mua hàng từ nhà cung cấp	Menu Purchase > Purchase Order chọn New Thêm thông tin của nhà cung cấp Nhấn nút Add a Product chọn Bộ sạc nhanh 20W Quantity nhập 100 Nhấn nút Confirm Orders
3. Nhận hàng và kiểm đếm	Menu Purchase > Purchase Order Chọn đơn mua hàng đã đặt Nhấn Receive Product

	<p>Hệ thống sẽ xuất hiện ra phiếu nhập, kiểm đếm số lượng và nhấn Validate</p> <p>Số lượng sản phẩm sẽ cập nhật trong kho</p>
4. Tiến hành quy trình đóng gói	<p>Menu Inventory > Configuration</p> <p>Product Packaging chọn New</p> <p>Nhập thông tin và số lượng sản phẩm của 2 loại</p> <p>Thùng carton Lớn: 50 bộ</p> <p>Thùng Carton vừa: 20 bộ</p>
1. Hoàn tất và tạo đơn hàng	<p>Menu Sales > Orders chọn New</p> <p>Nhập thông tin khách hàng</p> <p>Add a products chọn Bộ sạc nhanh</p> <p>Quantity: 50 hệ thống tự động cập nhật Packaging là Thùng Carton 50 cái</p> <p>Tương tự như vậy với 20 Bộ sạc còn lại</p> <p>Nhấn nút Confirm</p>

Bảng 4.3 – Bảng kịch bản 3

Kịch bản 4: Quy trình bán hàng online, tạo phiếu bảo hành

Doanh nghiệp TechMobile là cửa hàng chuyên bán điện thoại. Doanh nghiệp có một website thương mại điện tử để khách hàng có thể mua sắm và để lại đánh giá hoặc bình luận trên đó. Vào lúc iPhone mới vừa ra nên các sản phẩm đời cũ hơn đã giảm giá, chị Huỳnh Thuận An đã vào website TechMobile đăng ký cho mình một tài khoản và thêm vào giỏ hàng một chiếc điện thoại Iphone 16 Pro Max 512GB màu Titan Trắng với giá là 36.790.000đ. Sau khi điền thông tin và thanh toán thành công, Nhân viên bán hàng Hoàng Phi Hùng nhận được đơn hàng và tạo cho khách hàng một phiếu bảo hành dựa trên mã hóa đơn, có chi tiết sản phẩm và thời gian hết bảo hành.

Các bước chi tiết	Thực hiện trong Odoo
1. Khách hàng tạo tài khoản	<ul style="list-style-type: none"> - Vào website chọn Register điền thông tin của khách hàng - Sau khi tạo tài khoản thành công, chọn login đăng nhập tài khoản vừa tạo để tiến hành mua hàng
2. Thêm sản phẩm vào giỏ hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Chuyển sang page Shop chọn sản phẩm “Iphone 16 Pro Max”, chọn màu sắc: Titan Trắng, dung lượng: 512GB - Bấm thêm vào giỏ hàng và chuyển sang phần thanh toán
3. Thanh toán	<ul style="list-style-type: none"> - Cần tạo phương thức thanh toán (Demo) . - Chọn Website > Configuration > Payment Providers Install Demo sau đó chọn Test mode, chỉnh Payment Journal thành “ Bank” Trạng thái : Published - Quay lại trang thanh toán và bấm nút thanh toán
4. Kiểm tra đơn hàng và tạo hóa đơn	<ul style="list-style-type: none"> - Nhân viên bán hàng vào kiểm tra đơn hàng vừa tạo Chọn Sales > Orders - Chọn đơn hàng vừa được tạo - Chọn Create Invoice và nhấn Confirm
5. Gửi hóa đơn điện tử cho khách hàng	<ul style="list-style-type: none"> - Menu Invoicing Chọn hóa đơn vừa tạo Bấm nút Send tích vào By Email, điền trạng thái của đơn hàng và bấm Send để gửi

<p>6. Tạo phiếu bảo hành</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Trở lại menu Sales > Order > Warranty Claims Request - Chọn New nhập thông tin tên khách hàng, chọn hóa đơn vừa tạo và sản phẩm - Hệ thống tự hiển thị lên phiếu ngày hết hạn bảo hành “ Product Expiry Date ” - Nhân viên bán hàng kiểm tra thông tin và bấm Approve để xác nhận phiếu bảo hành
------------------------------	---

Bảng 4.4 – Bảng kịch bản 4

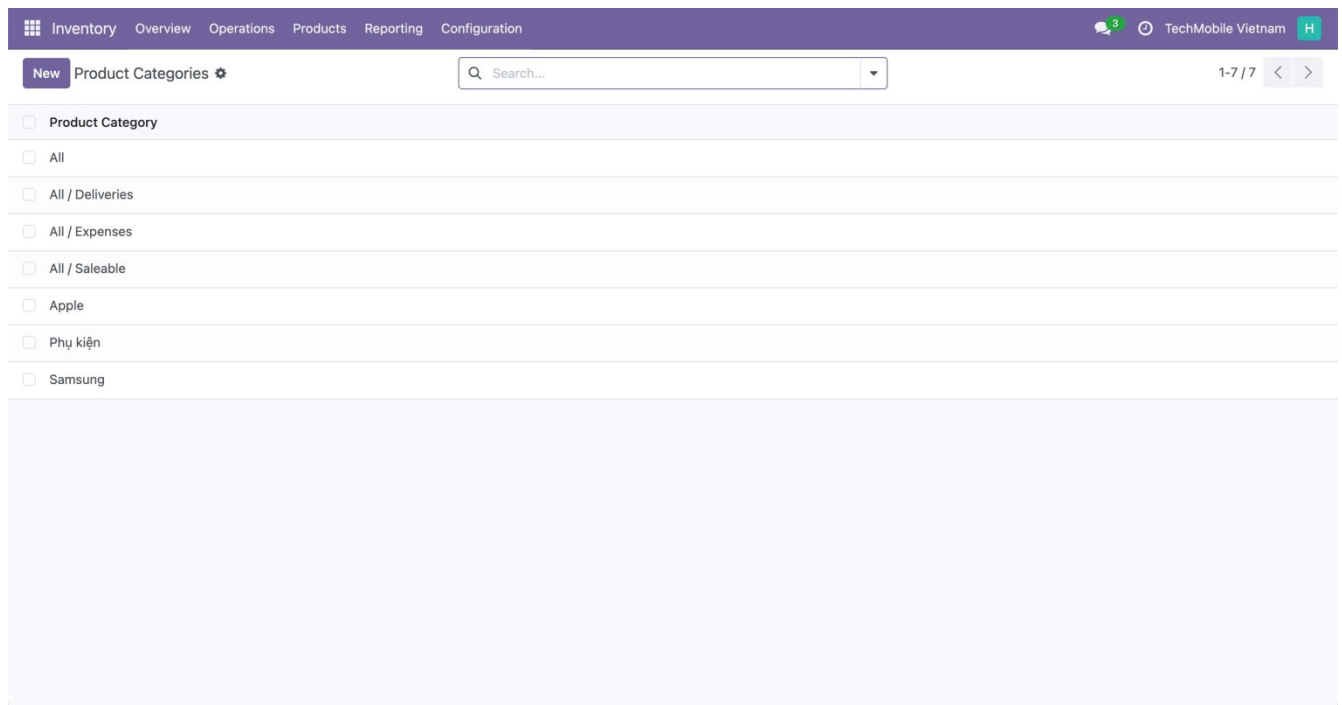
4.2. Các dữ liệu demo

4.2.1. Dữ liệu danh mục

Danh mục phân loại sản phẩm

Số hiệu phân loại (Category Code)	Tên phân loại (Category Name)	Mô tả (Description)	Số hiệu phân loại cấp cha	Tên phân loại cấp cha	Ghi chú
Điện thoại	DT	Tất cả các dòng điện thoại			
Phụ kiện	PK	Phụ kiện điện thoại và laptop			
Apple	DT-001	Các dòng điện thoại của Apple	DT	Điện thoại	
Samsung	DT-002	Các dòng điện thoại của Samsung	DT	Điện thoại	

Bảng 4.5 – Bảng danh mục phân loại sản phẩm



Hình 4.1. – Danh mục phân loại sản phẩm

Danh mục sản phẩm/ hàng hóa

Số hiệu sản phẩm (Product Code)	Tên sản phẩm (Product Name)	Phân loại sản phẩm (Product Category)	Mô tả sản phẩm (Product Description)	ĐVT (UOM)	Giá bán (Sales Price)	Các biến thể
DT-001-17PM	Iphone 17 Pro Max	Apple	Điện thoại Iphone 17 Pro Max sở hữu dung lượng lưu trữ lớn, màn hình Super Retina	Chiếc	37.990.000đ	Màu sắc: cam vũ trụ, bạc, xanh đậm. Dung lượng :

CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

			XDR 6.9 inch và chip A19 Pro mạnh mẽ [2]			256GB,5 12GB,1T B
DT-001-17P	Iphone 17 Pro	Apple	Máy iPhone 17 Pro sở hữu chip A19 Pro tiên tiến, mang đến tốc độ xử lý nhanh nhạy và khả năng vận hành trơn tru. Màn hình OLED Super Retina XDR với tần số 120Hz cho hình ảnh sống động từng khung hình.	Chiếc	34,790,000.00đ	Màu sắc: cam vũ trụ, bạc, xanh đậm. Dung lượng : 256GB,5 12GB,1T B
DT-001-17	Iphone 17	Apple	Apple iPhone 17 thường nổi bật với thiết kế viền mỏng tinh tế, mặt trước Ceramic	Chiếc	24,990,000.00đ	Màu sắc: trắng, đen, tím oải hương, xanh lá lô thom,

CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

			Shield 2 và màn hình Super Retina XDR 6.3 inch hỗ trợ ProMotion 120Hz.			xanh lam khói Dung lượng : 256GB,5 12GB,1T B
DT-001-17A	Iphone 17 Air	Apple	Phone Air 256GB được Apple ra mắt với thiết kế siêu mỏng 5,64mm, khung titanium bền bỉ và màn hình Super Retina XDR 6,5 inch hỗ trợ ProMotion 120Hz.	Chiếc	30,890,000.00đ	Màu sắc: trắng mây, đen không gian, vàng nhạt, xanh da trời Dung lượng : 256GB,5 12GB,1T B
DT-001-IP16PM	iPhone 16 Pro Max	Apple	iPhone 16 Pro Max với chip A18 Pro, màn hình Super Retina XDR 6.9 inch,	Chiếc	34.990.000đ	Phiên bản: 256GB, 512GB, 1TB. Màu:

CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

			camera chính 48MP, RAM 8GB, hỗ trợ quay video không gian và pin cải tiến.			Titan Sa Mạc, Titan Tự nhiên, Titan Trắng, Titan Đen.
PK-001-PDPBE1 5W	Pin dự phòng Baseus Enerfill 10.000mAh 15W FP11	Phụ kiện	Pin sạc dự phòng Baseus Enerfill 10.000mAh 15W FP11 sở hữu dung lượng lớn, hỗ trợ sạc nhanh 15W cùng thiết kế 2 cổng giúp sạc đồng thời hai thiết bị.	Cục	360.000đ	Màu sắc: đen, trắng
PK-003-BSN20W	Bộ sạc nhanh 20W baseus GaN5	Phụ kiện	Sạc nhanh 20W, công nghệ GaN5 tương thích Power Delivery, sạc nhanh	Cái	339.000đ	Màu sắc: Trắng

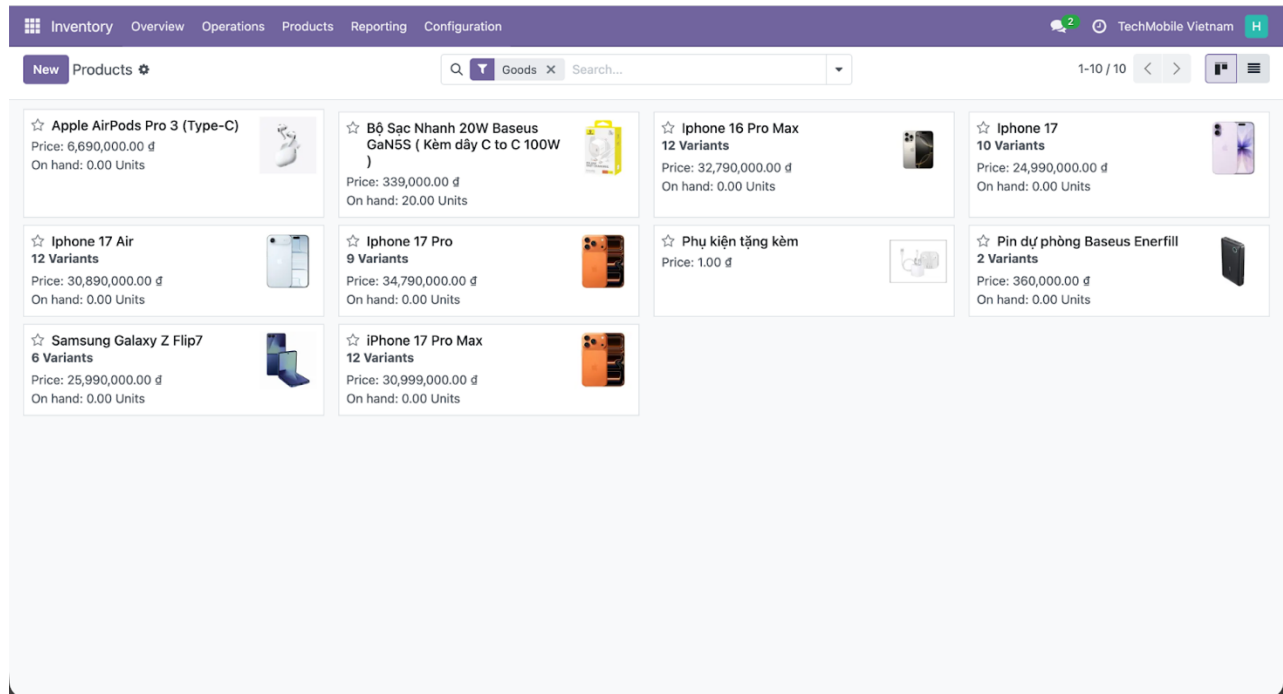
CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

			iPhone, iPad. Thiết kế nhỏ gọn, dễ mang theo. [3]			
PK-002- APPRO3 TYPEC	Apple AirPods Pro 3 (USB-C)	Phụ kiện	AirPods Pro 3 ra mắt tháng 9/2025, mang đến bước tiến lớn với khả năng khử tiếng ồn chủ động gấp đôi thế hệ trước, thiết kế gọn nhẹ và pin bền bỉ vượt trội.	Cái	6.690.000đ	Màu: Trắng.
DT-002- SGZF7	Samsung Galaxy Z Flip7	Samsung	Galaxy Z Flip I7 với màn hình gập sang trọng có Dynamic AMOLED 2X 6.8 inch, chip Snapdragon 8 Gen 3, RAM 12GB, pin	Chiếc	27.990.000đ	Phiên bản: 256GB, 512GB. Màu: Đen Tuyền, Đỏ San Hô, Xanh Navy.

CHƯƠNG 4: CÀI ĐẶT GIẢI PHÁP BẰNG PHIÊN BẢN ODOO

			4000mAh. [4]		
--	--	--	--------------	--	--

Bảng 4.6 – Bảng danh mục sản phẩm

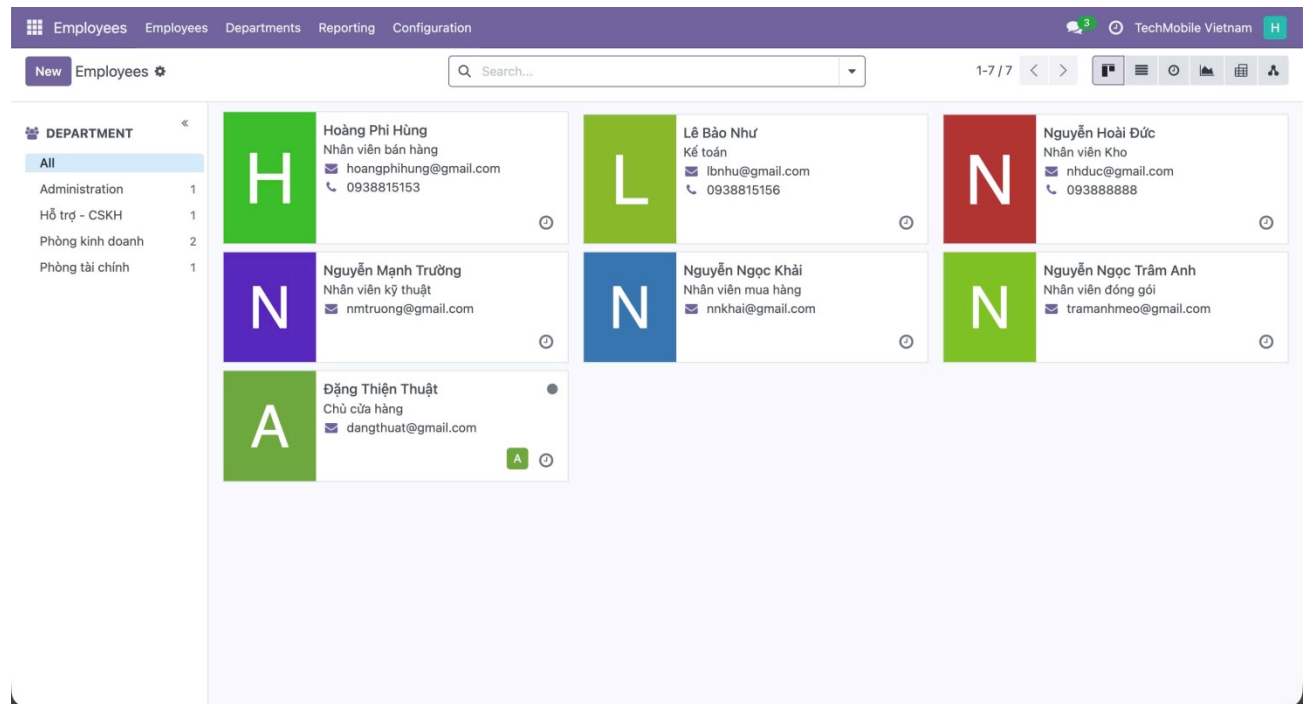


Hình 4.2. – Danh mục sản phẩm

Danh mục nhân viên

STT	Tên	Chức vụ	Gmail
1	Hoàng Phi Hùng	Nhân viên bán hàng	hoangphihung@gmail.com
2	Lê Bảo Như	Kế toán	lbnhu@gmail.com
3	Nguyễn Hoài Đức	Nhân viên kho	nhduc@gmail.com
4	Nguyễn Mạnh Trường	Nhân viên kỹ thuật	nmtruong@gmail.com
5	Nguyễn Ngọc Khải	Nhân viên mua hàng	nnkhai@gmail.com
6	Nguyễn Ngọc Trâm Anh	Nhân viên đóng gói	tramanhmeo@gmail.com
7	Đặng Thiện Thuật	Chủ cửa hàng	dangthuat@gmail.com

Bảng 4.7 – Bảng danh mục nhân viên

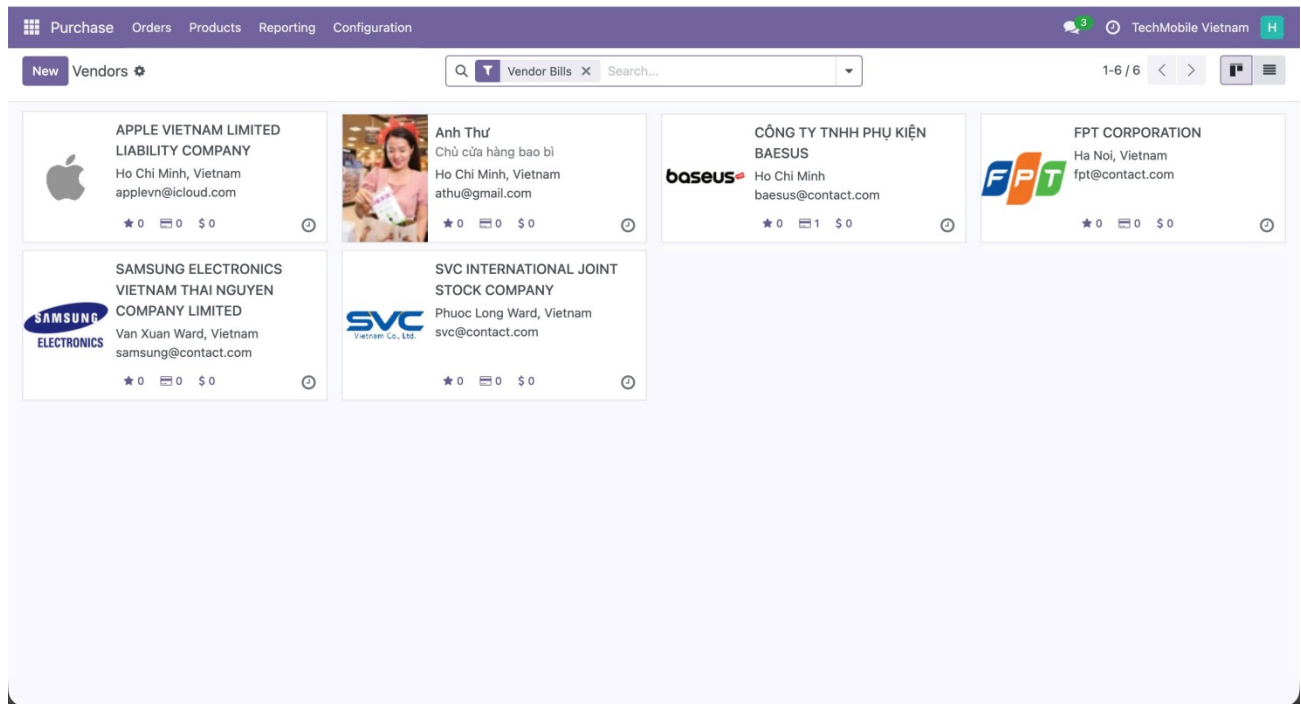


Hình 4.3. – Danh mục nhân viên

Danh mục nhà cung cấp

STT	Tên	Gmail
1	APPLE VIETNAM LIMITED LIABILITY COMPANY	applevn@icloud.com
2	SAMSUNG ELECTRONICS VIETNAM THAI NGUYEN COMPANY LIMITED	samsung@contact.com
3	CÔNG TY TNHH PHỤ KIỆN BASEUS	baseus@contact.com
4	FPT CORPORATION	fpt@contact.com
5	SVC INTERNATIONAL JOINT STOCK COMPANY	svc@contact.com
6	Anh Thu	athu@gmail.com

Bảng 4.8 – Bảng danh mục nhà cung cấp



Hình 4.4. – Danh mục nhà cung cấp

CHƯƠNG 5: KẾT LUẬN

5.1. Kết quả đạt được

Đề tài quản lý bán điện thoại sử dụng ứng dụng mã nguồn mở Odoo đã giúp TechMobile thực hiện được các quy trình cơ bản như quản lý mua hàng, bán hàng, tồn kho, tạo phiếu bảo hành, xử lý đơn đặt hàng, tạo hóa đơn và giao nhận sản phẩm. Hệ thống Odoo giúp cho cửa hàng có thể vận hành hiệu quả hơn và cung cấp nhiều tính năng quan trọng:

Quản lý sản phẩm: Lưu trữ các thông tin chi tiết về điện thoại, phụ kiện, và thời gian bảo hành, thêm số IMEI của sản phẩm.

Theo dõi tồn kho: Cập nhật số lượng tồn kho theo thời gian thực, hạn chế sai sót trong khi nhập - xuất hàng.

Xử lý đơn hàng và hóa đơn: Khi khách hàng mua hàng trên website, hệ thống sẽ tự động tạo hóa đơn và ghi nhận thanh toán và các giao dịch.

Website thương mại điện tử : Khách hàng có thể đặt hàng ngay trên mạng mà không cần thiết phải đến tận cửa hàng để mua sắm

Tạo phiếu bảo hành: Khi khách hàng mua hàng xong nhân viên sẽ tạo phiếu bảo hành dựa trên Hóa đơn và ngày mua của sản phẩm đó.

Với các tính năng trên đã giúp cửa hàng có thể cải thiện đáng kể độ chính xác trong việc quản lý, giảm thiểu tình trạng sai sót và mang lại trải nghiệm tốt nhất đến cho khách hàng.

5.2. Những phần chưa làm được

Hiện tại doanh nghiệp của chúng em vẫn chưa làm được quy trình bảo hành sử dụng Odoo như là

Thêm trạng thái của một quy trình bảo hành như là: “Tiếp nhận”, “Đang xử lý”,...

Khách hàng chưa thể gửi yêu cầu bảo hành online bằng Website của cửa hàng.

Website chưa có thể bình luận và đánh giá các sản phẩm của khách hàng

5.3. Hướng phát triển đề tài

Nhóm đề xuất một số hướng phát triển ứng dụng để tăng cường trải nghiệm của khách hàng và hiệu quả kinh doanh của cửa hàng TechMobile:

Tích hợp AI để phân tích dữ liệu sản phẩm nào bán chạy, bán chậm giúp cửa hàng tối ưu được chi phí

Xây dựng một quy trình bảo hành thủ công ở ngoài đời thực và hợp tác với các trung tâm bảo hành uy tín của các nhà cung cấp

Thêm các gói dịch vụ CSKH miễn phí tặng kèm cho khách hàng khi mua hàng tại TechMobile giúp xây dựng các khách hàng thân thiết.

Xây dựng một Website thương mại điện tử ngoài tích hợp nhiều hệ thống ngoài như các phương thức thanh toán khác, AI chatbot, hỗ trợ đăng nhập bằng nhiều hình thức, có thể liên hệ trực tiếp với nhân viên, có thể để lại bình luận hoặc đánh giá sau khi mua sản phẩm.

Mở rộng quy mô chi nhánh cửa hàng, tích hợp dữ liệu nhiều cửa hàng với nhau trên toàn quốc

Những phát triển này không chỉ nâng cao trải nghiệm của khách hàng mà còn tối ưu hóa trong việc quản lý nội bộ, giúp duy trì lợi thế cạnh tranh và mở rộng hoạt động kinh doanh hiệu quả hơn trong tương lai.

PHỤ LỤC 1. BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC ĐƯỢC PHÂN CÔNG CỦA TỪNG THÀNH VIÊN TRONG NHÓM

Bảng mô tả công việc được phân công

MSSV	Họ và tên	Nhiệm vụ	Mức độ hoàn thành công việc
23DH111358	Hoàng Phi Hùng (Nhóm trưởng)	<ul style="list-style-type: none"> - Viết báo cáo - Cài đặt dữ liệu Odoo Chương 1 : <ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế bảng Business Model Canvas - Chính sửa quy trình bán hàng hiện hữu , sơ đồ Activity Diagram - Chính sửa quy trình mua hàng hiện hữu, sơ đồ Activity Diagram Chương 3 : <ul style="list-style-type: none"> - Bảng phân tích sai biệt - Quy trình quản lý nghiệp vụ bảo hành - Vẽ sơ đồ Activity Diagram, DFD quy trình bảo hành - Lợi ích mang lại dành cho doanh nghiệp - Chính sửa Phần mềm (phân hệ chức năng Odoo) Chương 4 <ul style="list-style-type: none"> - Chạy quy trình kịch bản 3, chụp ảnh và nêu các bước 	100%

PHỤ LỤC 1. BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC ĐƯỢC PHÂN CÔNG CỦA TỪNG THÀNH VIÊN TRONG NHÓM

		<p>Chương 5</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kết quả đạt được - Những phần chưa làm được - Hướng phát triển đề tài 	
23DH110813	Nguyễn Hoài Đức	<p>Chương 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quy trình bán hàng hiện hữu, vẽ Activity Diagram <p>Chương 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở hạ tầng CNTT <p>Chương 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chạy quy trình kịch bản 1 	<p>70%</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chưa chủ động trong công việc nhóm - Có hoàn thành những công việc được giao nhưng chưa thật sự đầu tư vào bài làm của mình
23DH114665	Nguyễn Mạnh Trường	<p>Chương 1</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quy trình mua hàng hiện hữu , vẽ Activity Diagram <p>Chương 3</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phần mềm (Phân hệ chức năng Odoo) <p>Chương 4</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chạy quy trình kịch bản 2 	<p>60%</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chưa chủ động trong công việc nhóm - Làm việc nhóm kém, ít giao tiếp - Không đầu tư vào nội dung mình làm
23DH112503	Lê Bảo Như	<ul style="list-style-type: none"> - Viết báo cáo - Phần mở đầu, mục lục, danh mục, bảng biểu 	<p>100%</p>

PHỤ LỤC 1. BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC ĐƯỢC PHÂN CÔNG CỦA TỪNG THÀNH VIÊN TRONG NHÓM

		<ul style="list-style-type: none">- Cài đặt dữ liệu Odoo <p>Chương 1 :</p> <ul style="list-style-type: none">- Giới thiệu chung hoạt động kinh doanh- Quy trình kinh doanh tổng quát- Sơ đồ cơ cấu tổ chức, sơ đồ khái niệm- Quy trình đóng gói <p>Chương 2 :</p> <ul style="list-style-type: none">- Làm toàn bộ cơ sở lý thuyết về ERP <p>Chương 3 :</p> <ul style="list-style-type: none">- Phân tích sai biệt- Vẽ State Diagram cho quy trình bảo hành <p>Chương 4</p> <ul style="list-style-type: none">- Chạy quy trình kịch bản 4, chụp hình đầy đủ	
--	--	--	--

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

1. Kịch bản 1: Quy trình mua hàng

Product	Unit Cost	Total Value	On Hand	Free to Use	Incoming	Outgoing	Unit
iPhone 17 Pro Max (Cam, 256GB)	0 đ	0 đ	98.00	98.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 1TB)	0 đ	0 đ	19.00	19.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 256GB)	0 đ	0 đ	100.00	98.00	0.00	2.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 1TB)	0 đ	0 đ	20.00	20.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 256GB)	0 đ	0 đ	100.00	100.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 1TB)	0 đ	0 đ	20.00	20.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	9.00	0.00	1.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	10.00	0.00	0.00	Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	10.00	0.00	0.00	Units
TOTAL	0 đ	0 đ	537.00	534.00	0.00	3.00	

Hình 5.1. Kiểm tra kho sản phẩm

Request for Quotation P00002

Vendor: Anh Thu | Order Deadline: 11/18/2025 20:58:46

Vendor Reference: | Expected Arrival: 11/18/2025 20:58:46

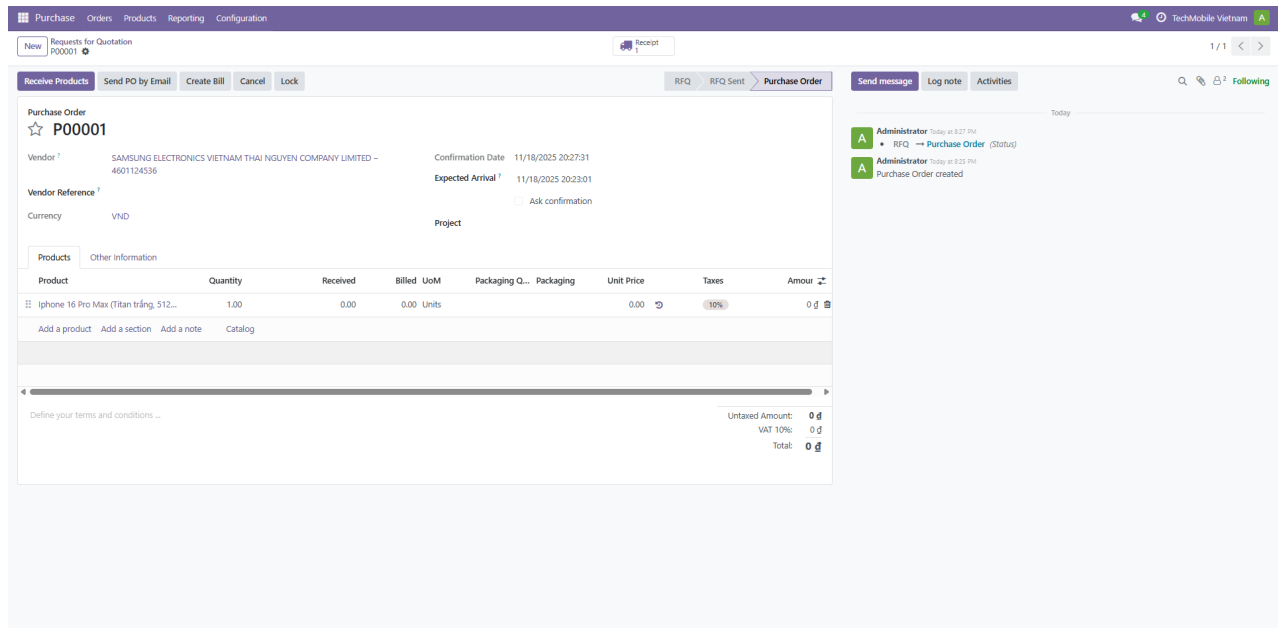
Currency: VND | No On-time Delivery Data

Product	Quantity	UoM	Packaging Q...	Packaging	Unit Price	Taxes	Amount
iPhone 17 Pro Max (Cam, 256GB)	1.00	Units			0.00	10%	0 đ

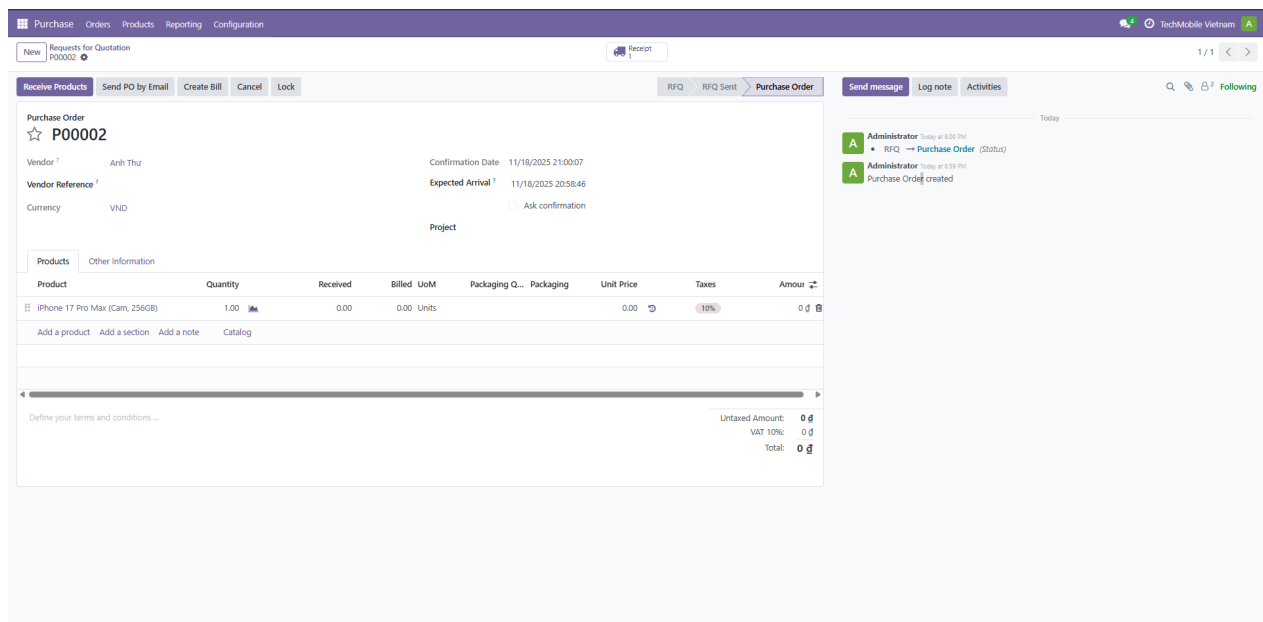
Untaxed Amount: 0 đ
VAT 10%: 0 đ
Total: 0 đ

Hình 5.2. Tạo yêu cầu mua hàng

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

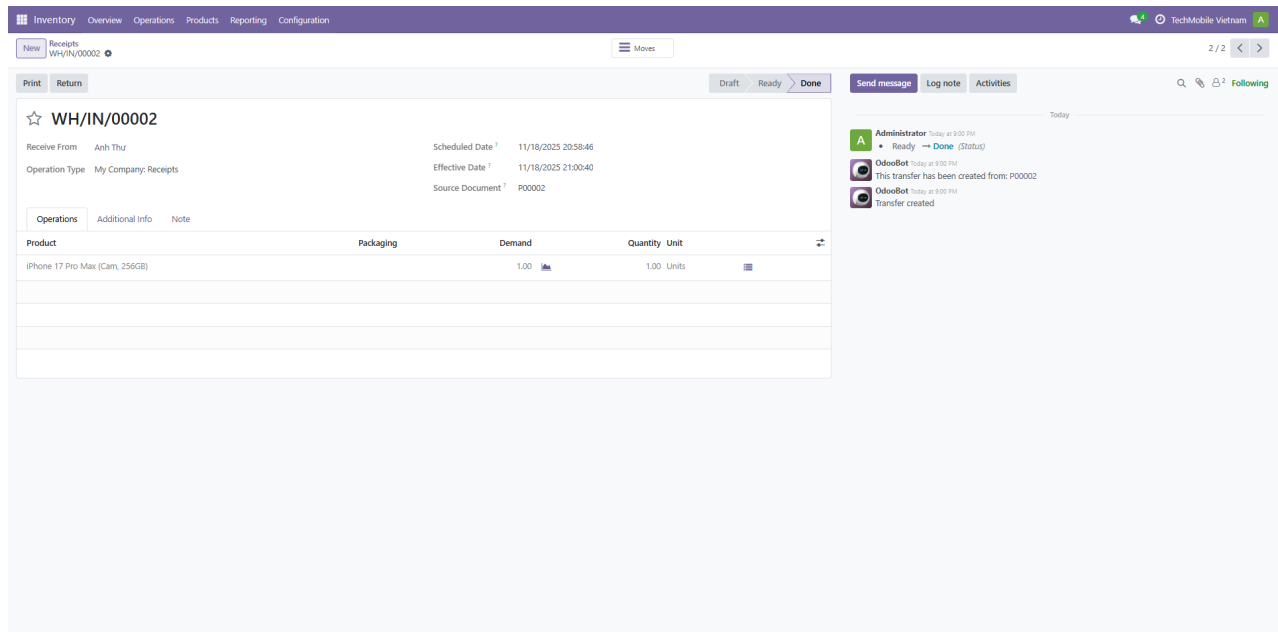


Hình 5.3. Duyệt yêu cầu mua hàng

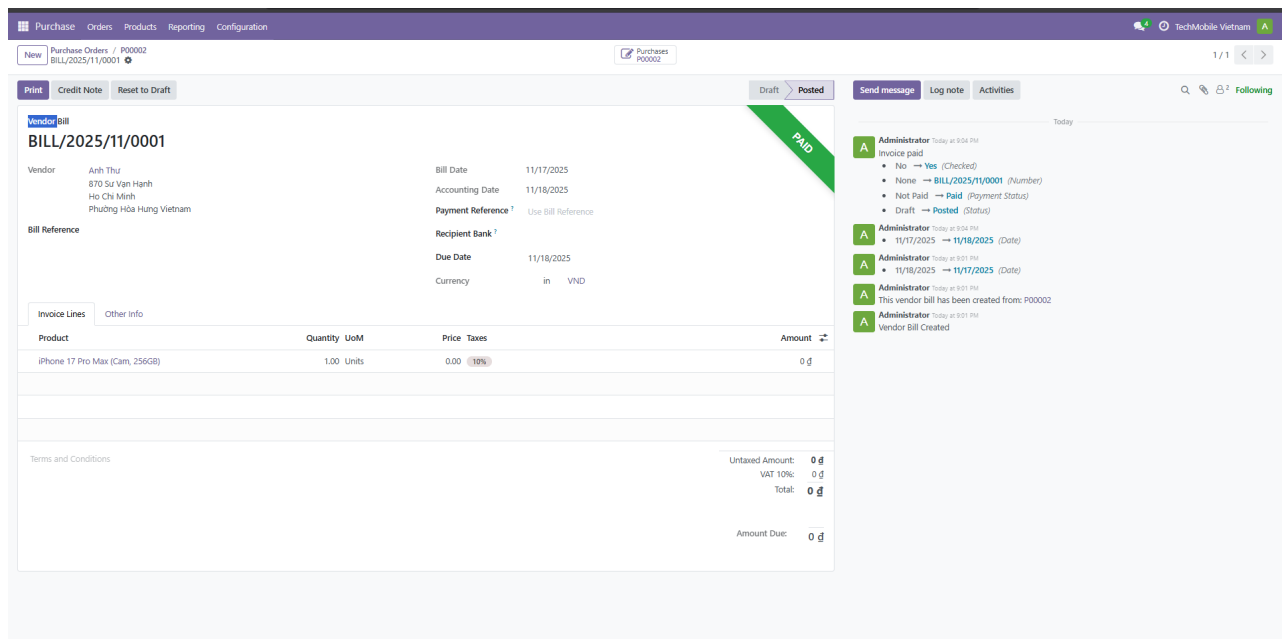


Hình 5.4. Tạo đơn mua hàng

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

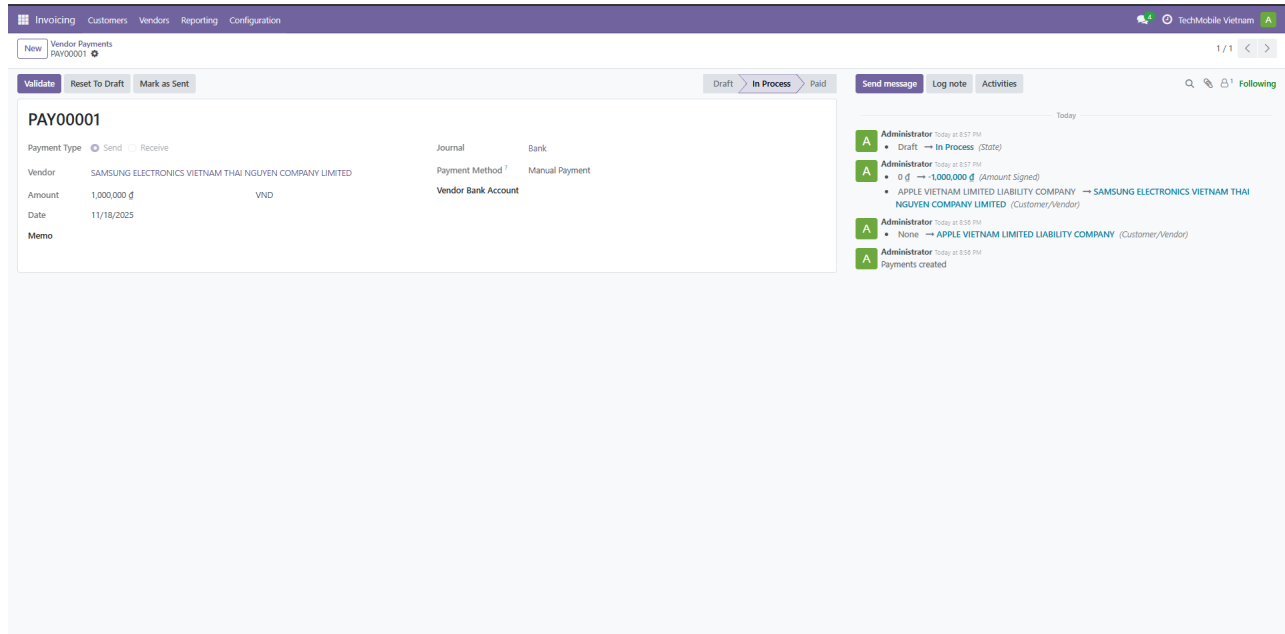


Hình 5.5. Nhập hàng vào kho



Hình 5.6. Tạo hóa đơn nhà cung cấp

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH



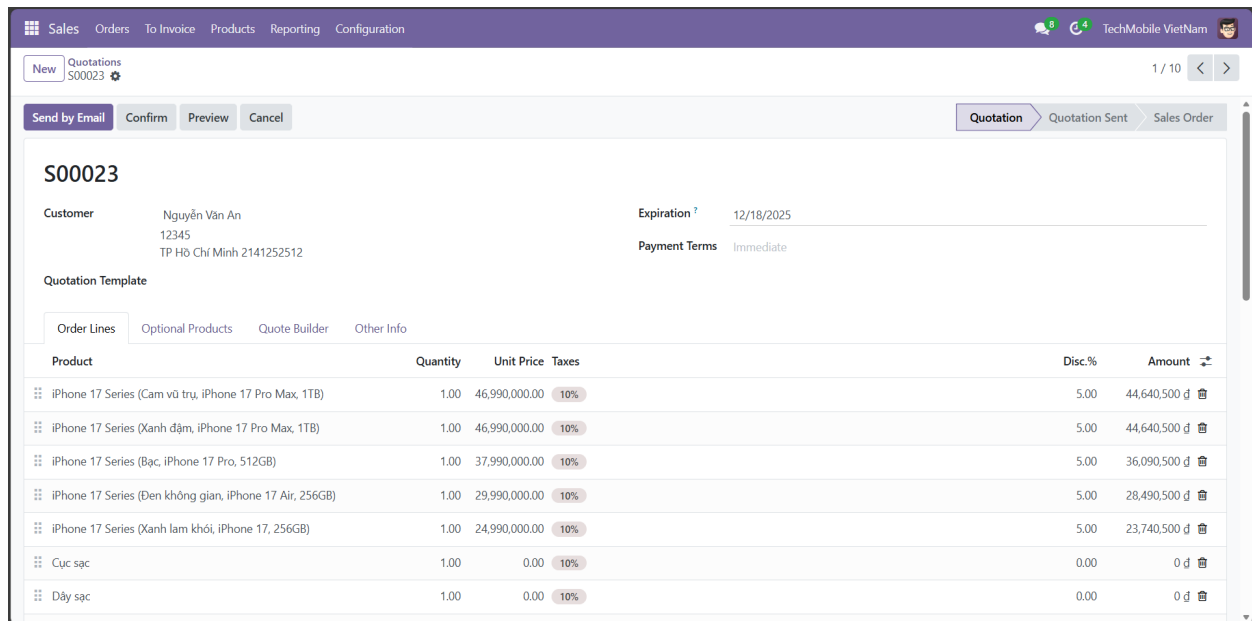
Hình 5.7. Thanh toán cho nhà cung cấp

The screenshot shows the 'Inventory Stock' screen with a table of products. The table has the following columns: Product, Unit Cost, Total Value, On Hand, Free to Use, Incoming, and Outgoing. The 'On Hand' column includes a pencil icon for editing. The 'Outgoing' column includes 'Units', 'History', 'Replenishment', and 'Forecast' icons.

Product	Unit Cost	Total Value	On Hand	Free to Use	Incoming	Outgoing
iPhone 17 Pro Max (Cam, 256GB)	0 đ	0 đ	99.00	99.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 1TB)	0 đ	0 đ	19.00	19.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 256GB)	0 đ	0 đ	100.00	98.00	0.00	2.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 1TB)	0 đ	0 đ	20.00	20.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 256GB)	0 đ	0 đ	100.00	100.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 512GB)	0 đ	0 đ	50.00	50.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 1TB)	0 đ	0 đ	20.00	20.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Cam, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	9.00	0.00	1.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Trắng, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	10.00	0.00	0.00 Units
iPhone 17 Pro Max (Xanh, 2TB)	0 đ	0 đ	10.00	10.00	0.00	0.00 Units
TOTAL	0 đ	0 đ	538.00	535.00	0.00	3.00

Hình 5.8. Kiểm tra lại tồn kho sau khi nhập

2. Kịch bản 2: Quy trình bán hàng



Hình 5.9. Tạo bảng báo giá cho khách hàng

Nguyễn Văn An
12345
TP Hồ Chí Minh 2141252512

Quotation # S00023

Quotation Date	Expiration	Salesperson			
11/18/2025	12/18/2025	NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG			
Description	Quantity	Unit Price	Disc.%	Taxes	Amount
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00 Units	46,990,000.00	5.00	Value Added Tax (VAT) 10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00 Units	46,990,000.00	5.00	Value Added Tax (VAT) 10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00 Units	37,990,000.00	5.00	Value Added Tax (VAT) 10%	36,090,500 đ
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00 Units	29,990,000.00	5.00	Value Added Tax (VAT) 10%	28,490,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00 Units	24,990,000.00	5.00	Value Added Tax (VAT) 10%	23,740,500 đ
Cục sạc	1.00 Units	0.00	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ
Dây sạc	1.00 Units	0.00	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ
Ốp lưng	1.00 Units	0.00	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ
Bảo hành 12 tháng	1.00 Units	0.00	0.00	Value Added Tax (VAT) 10%	0 đ

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

Hình 5.10. Gửi báo giá cho khách hàng

Customer Invoice
INV/2025/00001

Customer: Nguyễn Văn An
12345
TP Hồ Chí Minh 2141252512

Invoice Date: 11/18/2025
Due Date: 11/18/2025
Currency: in VND

Invoice Lines | Other Info | Vietnamese Electronic Invoicing

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00	37,990,000.00	10%	36,090,500 đ
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00	29,990,000.00	10%	28,490,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00	24,990,000.00	10%	23,740,500 đ
Cục sạc	1.00	0.00	10%	0 đ
Dây sạc	1.00	0.00	10%	0 đ

Hình 5.11. Xác nhận báo giá thành đơn bán hàng

Sales Orders To Invoice Products Reporting Configuration

New Quotations / S00028
WH/OUT/00015

Validate | Print | Return | Cancel

Delivery Address: Nguyễn Văn An
Operation Type: TechMobile Vietnam: Delivery Orders

Scheduled Date: 11/18/2025 23:04:34
Deadline: 11/18/2025 23:04:34
Product Availability: Available
Source Document: S00028

Operations | Additional Info | Note

Product	Demand	Quantity
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00	1.00
Cục sạc	1.00	1.00
Dây sạc	1.00	1.00

Hình 5.12. Chuẩn bị giao hàng

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

Inventory Overview / TechMobile VietNam: Delivery Orders
WH/OUT/00015

Print Return Draft Waiting Ready Done

☆ WH/OUT/00015

Delivery Address Nguyễn Văn An Scheduled Date 11/18/2025 23:04:34
Operation Type TechMobile VietNam: Delivery Orders Effective Date 11/18/2025 23:08:44
Source Document S00028

Operations Additional Info Note

Product	Demand	Quantity
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00	1.00
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00	1.00
Cục sạc	1.00	1.00
Dây sạc	1.00	1.00
Ốp lưng	1.00	1.00

Hình 5.13. Xuất kho hàng hóa

Sales Orders / S00028
INV/2025/00002

Customer Invoice
INV/2025/00002

Customer Nguyễn Văn An Invoice Date 11/18/2025
12345 Due Date 11/18/2025
TP Hồ Chí Minh 2141252512 Delivery Date 11/18/2025
Currency in VND

Invoice Lines Other Info Vietnamese Electronic Invoicing

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00	37,990,000.00	10%	36,090,500 đ
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00	29,990,000.00	10%	28,490,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00	24,990,000.00	10%	23,740,500 đ
Cục sạc	1.00	0.00	10%	0 đ
Dây sạc	1.00	0.00	10%	0 đ
Ốp lưng	1.00	0.00	10%	0 đ

Hình 5.14. Tạo hóa đơn bán hàng

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

Customer Invoice
INV/2025/00001

Customer: Nguyễn Văn An
12345
TP Hồ Chí Minh 2141252512

Invoice Date: 11/18/2025
Due Date: 11/18/2025
Currency: in VND

Product	Quantity	Price	Taxes	Amount
iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	1.00	46,990,000.00	10%	44,640,500 đ
iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	1.00	37,990,000.00	10%	36,090,500 đ
iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	1.00	29,990,000.00	10%	28,490,500 đ
iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	1.00	24,990,000.00	10%	23,740,500 đ
Cục sạc	1.00	0.00	10%	0 đ
Dây sạc	1.00	0.00	10%	0 đ
Ốp lưng	1.00	0.00	10%	0 đ
Bảo hành 12 tháng	1.00	0.00	10%	0 đ

Hình 5.15. Thu tiền khách hàng

Inventory Overview Operations Products Reporting Configuration

Valuation at Date: Stock Valuation

Date	Reference	Product	Quantity	Total Value
11/18/2025 23:08:43	WH/OUT/00015	iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	-1.00	-30,000,000 đ
11/18/2025 23:08:43	WH/OUT/00015	iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	-1.00	-50,000,000 đ
11/18/2025 23:08:43	WH/OUT/00015	iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	-1.00	-50,000,000 đ
11/18/2025 23:08:43	WH/OUT/00015	iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	-1.00	-60,000,000 đ
11/18/2025 23:08:43	WH/OUT/00015	iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	-1.00	-60,000,000 đ
11/18/2025 22:53:34	Product Quantity Updated (NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG)	iPhone 17 Series (Xanh lam khói, iPhone 17, 256GB)	5.00	150,000,000 đ
11/18/2025 22:53:05	Product Quantity Updated (NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG)	iPhone 17 Series (Đen không gian, iPhone 17 Air, 256GB)	5.00	250,000,000 đ
11/18/2025 22:52:38	Product Quantity Updated (NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG)	iPhone 17 Series (Bạc, iPhone 17 Pro, 512GB)	5.00	250,000,000 đ
11/18/2025 22:51:38	Product Quantity Updated (NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG)	iPhone 17 Series (Xanh đậm, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	5.00	300,000,000 đ
11/18/2025 22:51:02	Product Quantity Updated (NGUYỄN MẠNH TRƯỜNG)	iPhone 17 Series (Cam vũ trụ, iPhone 17 Pro Max, 1TB)	5.00	300,000,000 đ
11/18/2025 22:39:35	Product Quantity Updated	[DESK0006] Customizable Desk (Custom, Black)	70.00	0 đ
11/18/2025 22:39:35	Product Quantity Updated	[DESK0005] Customizable Desk (Custom, White)	65.00	0 đ
			155.00	1,000,000,000...

Hình 5.16. Báo cáo tồn kho

2. Kịch bản 3: Quy trình đóng gói, bán hàng số lượng lớn, mua hàng

Product
 ☆ Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to C 100W) EN

Sales Purchase

General Information | Attributes & Variants | Sales | Warranty | Purchase | Inventory

Product Type ? Goods Service Combo

Track Inventory ? By Quantity

Invoicing Policy ? Ordered quantities
 You can invoice goods before they are delivered.

Sales Price ? 339,000.00 đ per Units

Sales Taxes ? 10% X (= 372,900 đ Incl. Taxes)

Cost ? 279,000.00 đ per Units

Purchase Taxes ? 10% X

Category All

Reference

Barcode

INTERNAL NOTES
 This note is only for internal purposes.

Hình 5.17. Kiểm tra số lượng sản phẩm

Purchase Order
 ☆ P00001

Vendor ? CÔNG TY TNHH PHỤ KIẾN BAESUS - 3231214

Confirmation Date 11/18/2025 21:32:22

Vendor Reference ?

Expected Arrival ? 11/18/2025 21:28:35

Currency VND Ask confirmation

Project

Products | Other Information

Product	Quantity	Received	Billed UoM	Packaging ...	Packaging	Unit Price	Taxes	Amount
Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S...	100.00	0.00	0.00 Units			279,000.00	10%	27,900,000 đ

Add a product | Add a section | Add a note | Catalog

Define your terms and conditions ...

Untaxed Amount: 27,900,000 đ
 VAT 10%: 2,790,000 đ
Total: 30,690,000 đ

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

Hình 5.18. Tạo đơn mua hàng từ nhà cung cấp

Purchase Orders / P00001
WH/IN/00001

Print Return Draft Ready Done

☆ WH/IN/00001

Receive From: CÔNG TY TNHH PHỤ KIẾN BAESUS
Operation Type: My Company: Receipts

Scheduled Date: 11/18/2025 21:28:35
Effective Date: 11/18/2025 21:35:44
Source Document: P00001

Operations Additional Info Note

Product	Packaging	Demand	Quantity	Unit
Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to C 100W)		100.00	100.00	Units

Send message Log note Activities

Today

Hoàng Phi Hùng Today at 9:35 PM
• Ready → Done (Status)

Hình 5.19. Phiếu nhập kho có thông tin số lượng của sản phẩm

Inventory Overview Operations Products Reporting Configuration

New Products Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm... Pricelists 0 Rules Go to Website On Hand 120.00 Units Forecasted 60.00 Units More

Update Quantity Replenish Print Labels

Product ☆ Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to C 100W) EN

✓ Sales ✓ Purchase

General Information Attributes & Variants Sales Warranty Purchase Inventory

Product Type: Goods Service Combo

Track Inventory: By Quantity

Invoicing Policy: Ordered quantities
You can invoice goods before they are delivered.

Sales Price: 339,000.00 đ per Units
Sales Taxes: 10% x (= 372,900 đ Incl. Taxes)
Cost: 279,000.00 đ per Units
Purchase Taxes: 10% x
Category: All
Reference
Barcode

INTERNAL NOTES
This note is only for internal purposes.

Hình 5.20. Kiểm tra lại số lượng trong kho sau khi nhập hàng (20 cái lên - 120 cái)

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

The screenshot shows the configuration page for a product packaging. The header includes navigation tabs: Inventory, Overview, Operations, Products, Reporting, and Configuration. The user is logged in as TechMobile Vietnam. The page title is 'Product Packagings' and the specific item is 'Thùng 50 cái Bộ sạc 20W'. The main content area displays the following details:

Packaging				
Thùng 50 cái Bộ sạc 20W				
Product	Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to C 100W)	Package Type	Thùng Carton Lớn	
Sales ?	<input checked="" type="checkbox"/>	Contained quantity ?	50.00	Units
Purchase ?	<input type="checkbox"/>	Barcode ?		

Hình 5.21. Đóng gói 50 bộ sạc vào 1 thùng Carton lớn

The screenshot shows the configuration page for a product packaging. The header includes navigation tabs: Inventory, Overview, Operations, Products, Reporting, and Configuration. The user is logged in as TechMobile Vietnam. The page title is 'Product Packagings' and the specific item is 'Thùng 20 cái Bộ sạc 20W'. The main content area displays the following details:

Packaging				
Thùng 20 cái Bộ sạc 20W				
Product	Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to C 100W)	Package Type	Thùng Carton vừa	
Sales ?	<input checked="" type="checkbox"/>	Contained quantity ?	20.00	Units
Purchase ?	<input type="checkbox"/>	Barcode ?		

Hình 5.22. Đóng gói 20 bộ sạc vào thùng Carton vừa

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

The screenshot displays a software interface for creating a sales order. At the top, there are navigation tabs: Sales, Orders, To Invoice, Products, Reporting, and Configuration. The current view is for a new quotation with ID S00011. The interface includes a header with 'TechMobile Vietnam' and a user profile icon. Below the header, there are buttons for 'Create Invoice', 'Send by Email', 'Preview', and 'Cancel'. The main content area shows the order details for S00011, including customer information (Công ty TNHH điện tử Tuấn Minh), order date (11/18/2025 21:20:45), and payment terms (Immediate). A table lists the order lines, showing two items of 'Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S' with quantities of 50.00 and 20.00. The total amount is 26,103,000 đ. The interface also includes a search bar for products and a 'Terms & Conditions' link.

Product	Quantity	Delivered	Invoiced	UoM	Packaging ...	Packaging	Unit Price	Taxes	Disc.%	Amount
Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to ...	50.00	0.00	0.00	Units	1.00	Thùng 50 ...	339,000.00	10%	0.00	16,950,000 đ
Bộ Sạc Nhanh 20W Baseus GaN5S (Kèm dây C to ...	20.00	0.00	0.00	Units	1.00	Thùng 20 ...	339,000.00	10%	0.00	6,780,000 đ

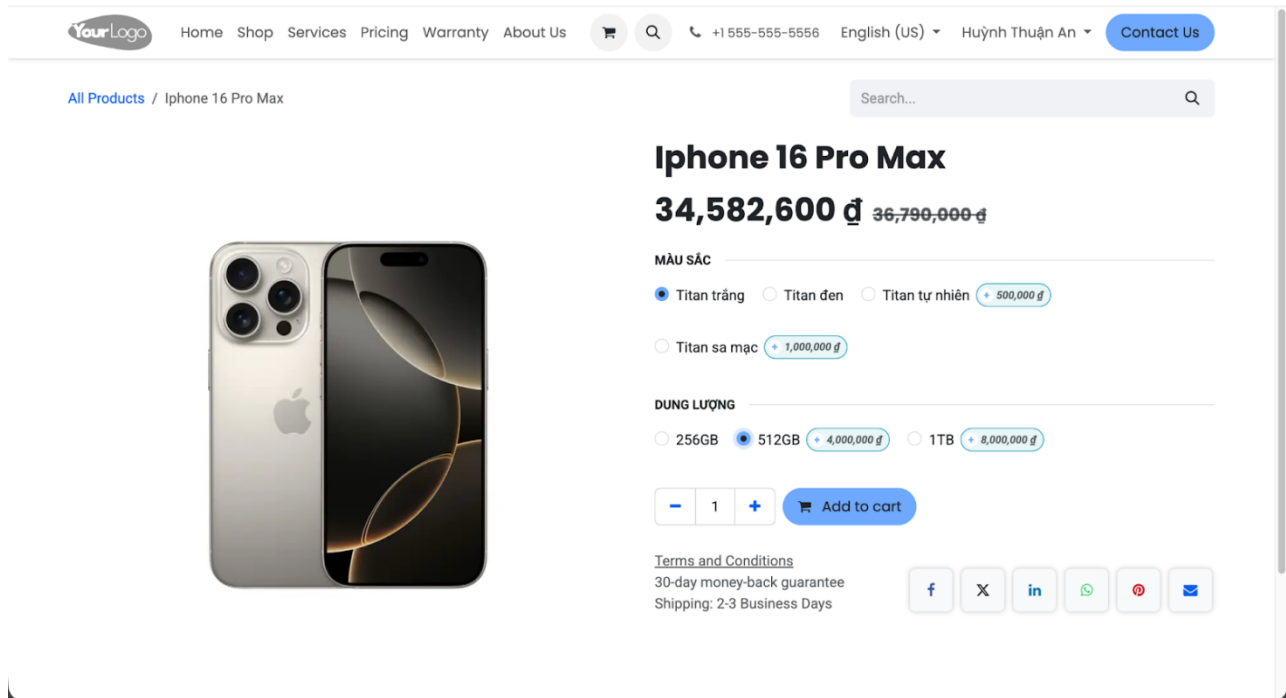
Hình 5.23. Tạo đơn hàng

4. Kịch bản 4: Quy trình bán hàng online, tạo phiếu bảo hành

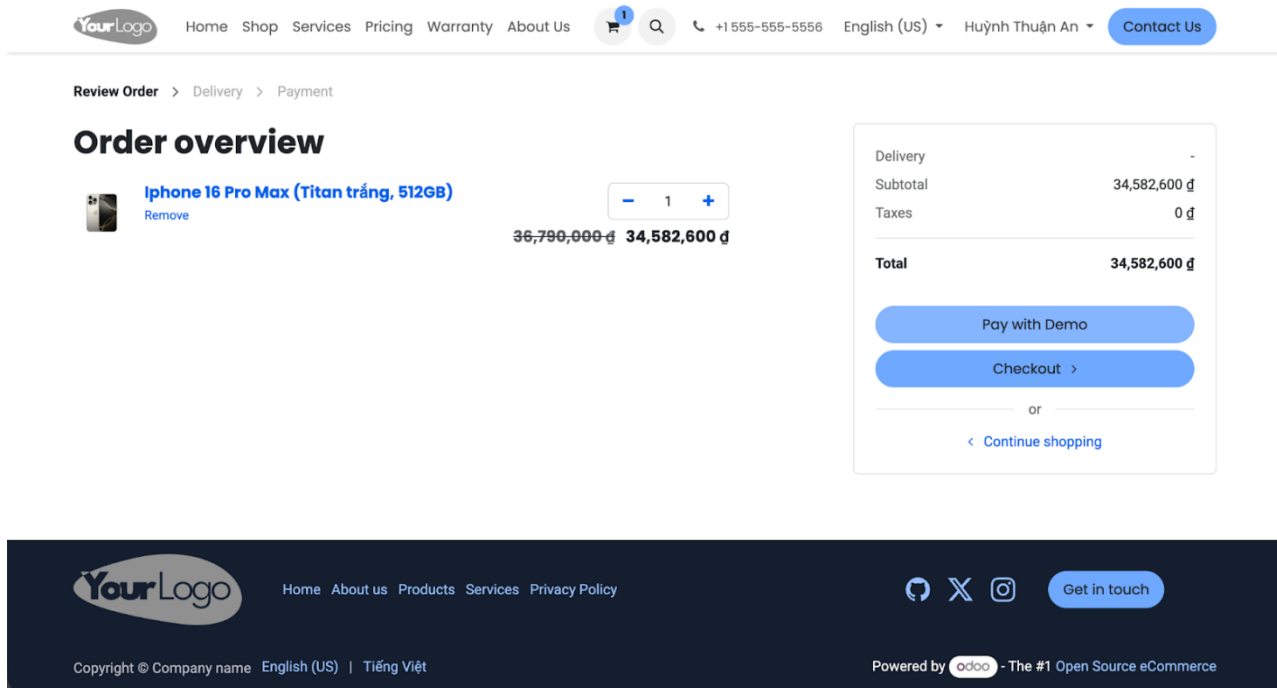
The screenshot shows a website's user registration form. The header includes the 'YourLogo' and navigation links: Home, Shop, Services, Pricing, Warranty, About Us. There are also icons for a shopping cart, search, and phone, along with a contact number (+1555-555-5556), language selection (English (US)), and buttons for 'Sign in' and 'Contact Us'. The registration form itself has fields for 'Your Email' (thuanan@gmail.com), 'Your Name' (Huỳnh Thuận An), 'Password', and 'Confirm Password'. A blue 'Sign up' button is at the bottom, with a link for 'Already have an account?'. The footer contains the 'YourLogo', navigation links (Home, About us, Products, Services, Privacy Policy), social media icons, a 'Get in touch' button, and copyright information (Copyright © Company name English (US) | Tiếng Việt). It also mentions 'Powered by odoo - The #1 Open Source eCommerce'.

Hình 5.24. Khách hàng tạo tài khoản

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

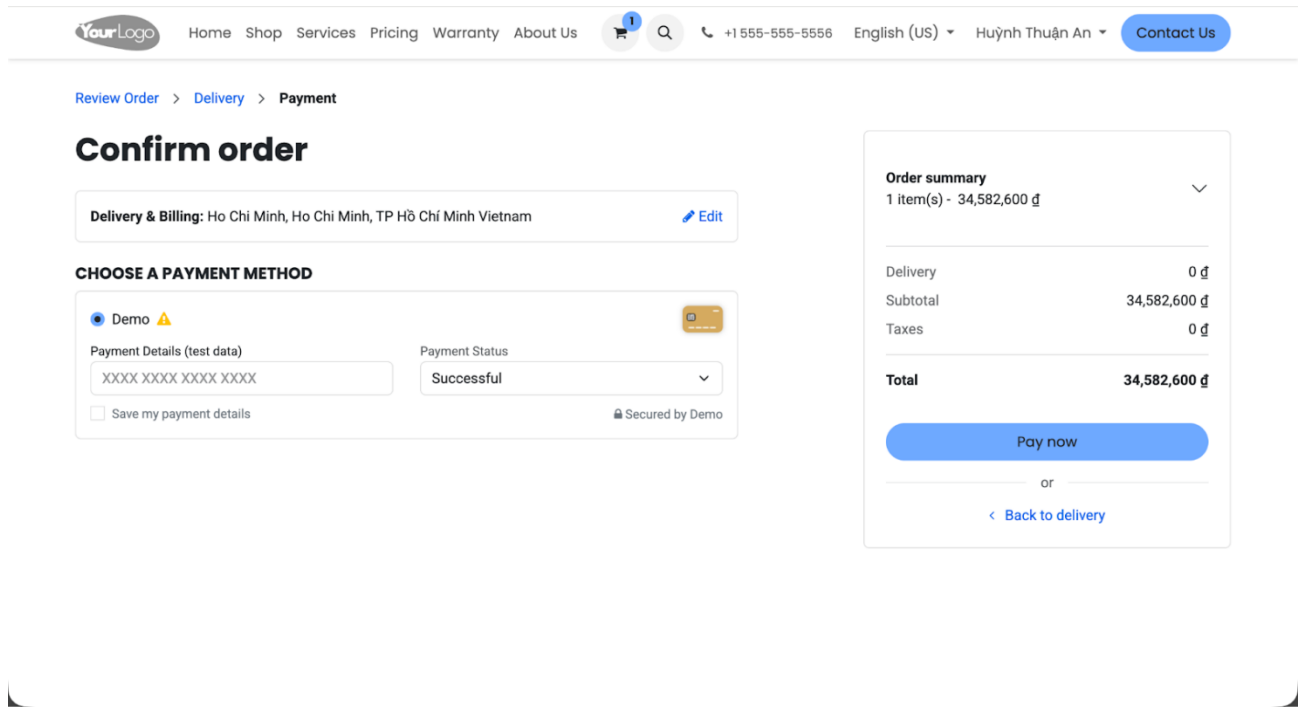


Hình 5.25. Thêm sản phẩm vào giỏ hàng

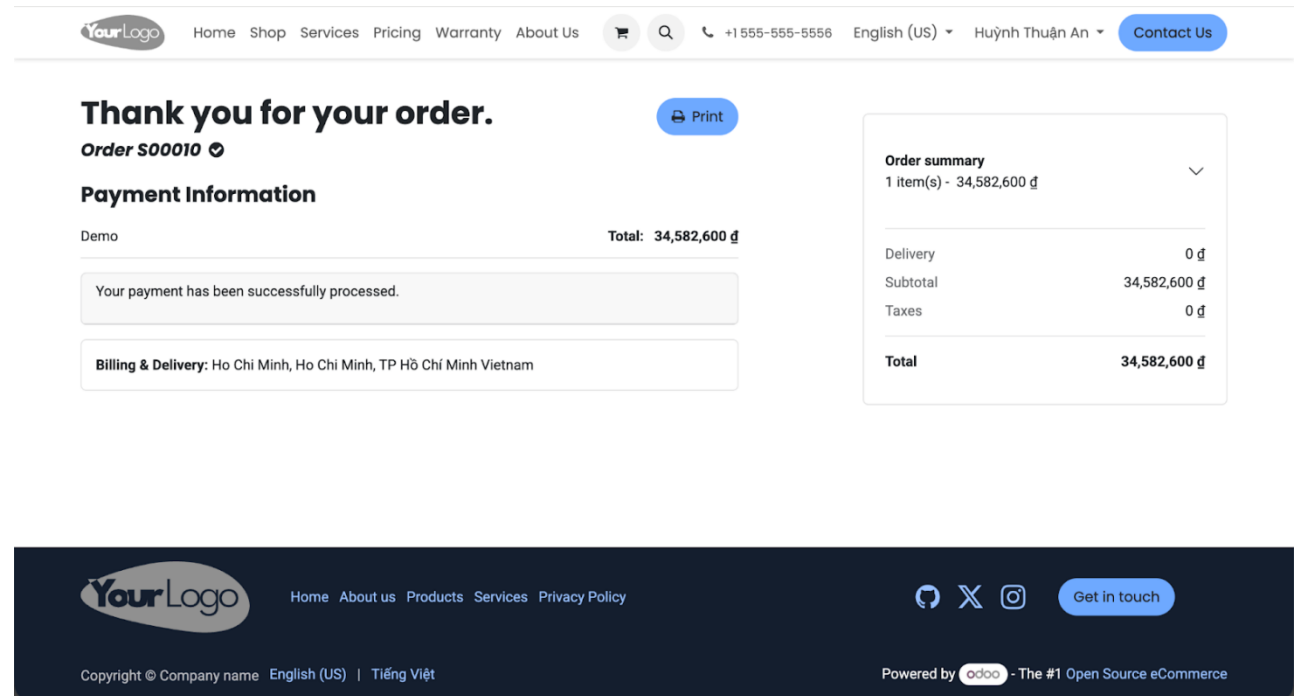


Hình 5.26. Tiến hành thanh toán

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH



Hình 5.27. Chọn phương thức thanh toán Demo



Hình 5.28. Đơn hàng đã được thanh toán thành công

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH

S00010

Customer: Huỳnh Thuận An
 Ho Chi Minh
 Ho Chi Minh
 TP Hồ Chí Minh Vietnam – 70000

Order Date: 11/18/2025 00:45:35
 Pricelist: Khách hàng thân thiết (VND)
 Payment Terms: Immediate Payment

Invoice Address: Huỳnh Thuận An
 Delivery Address: Huỳnh Thuận An

Product	Quantity	Delivered	Invoiced	UoM	Packaging ...	Packaging	Unit Price	Taxes	Disc.%	Amount
Iphone 16 Pro Max (Titan trắng, 512GB)	1.00	0.00	0.00	Units			36,790,000....		6.00	34,582,600 đ
[Delivery_007] Standard delivery Standard delivery	1.00	0.00	0.00	Units			0.00	10%	0.00	0 đ

Untaxed Amount: 34,582,600 đ
 VAT 10%: 0 đ

Hình 5.29. Nhân viên bán hàng kiểm tra đơn hàng

Customer Invoice
INV/2025/00004

Customer: Huỳnh Thuận An
 Ho Chi Minh
 Ho Chi Minh
 TP Hồ Chí Minh Vietnam – 70000

Invoice Date: 11/18/2025
 Payment terms: Immediate Payment
 Currency: in VND

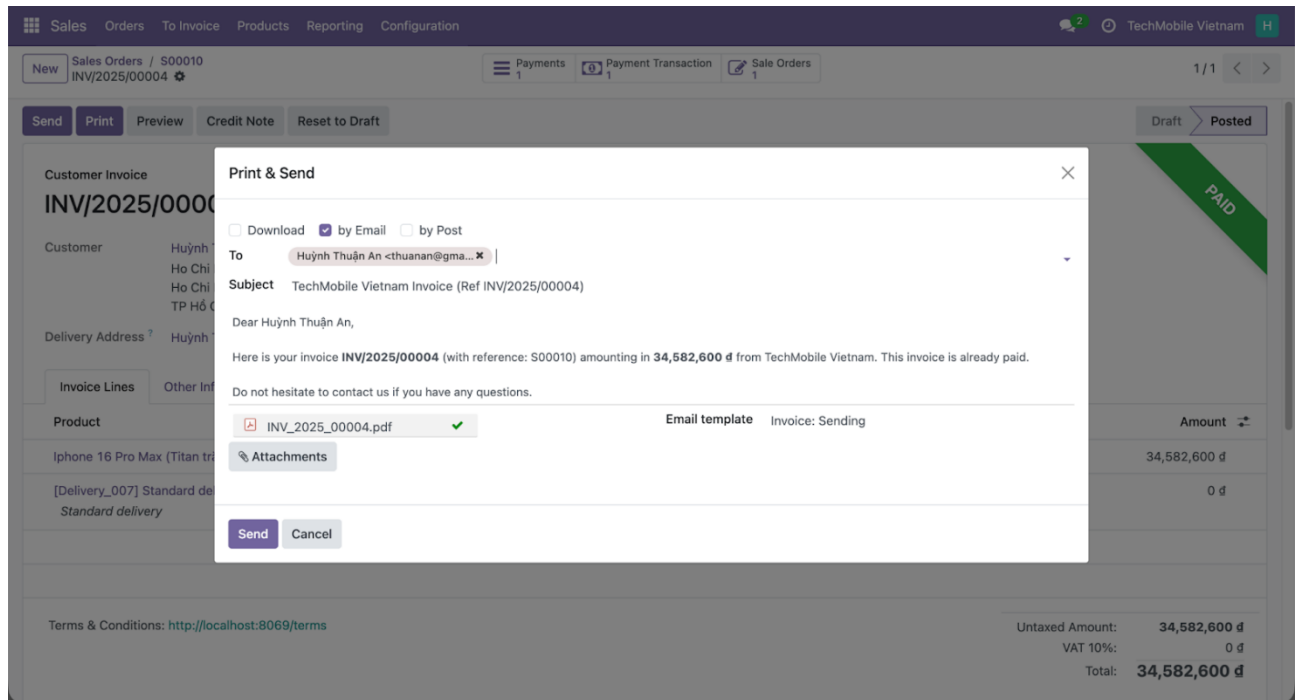
Delivery Address: Huỳnh Thuận An

Product	Quantity	UoM	Price	Taxes	Amount
Iphone 16 Pro Max (Titan trắng, 512GB)	1.00	Units	36,790,000....		34,582,600 đ
[Delivery_007] Standard delivery Standard delivery	1.00	Units	0.00	10%	0 đ

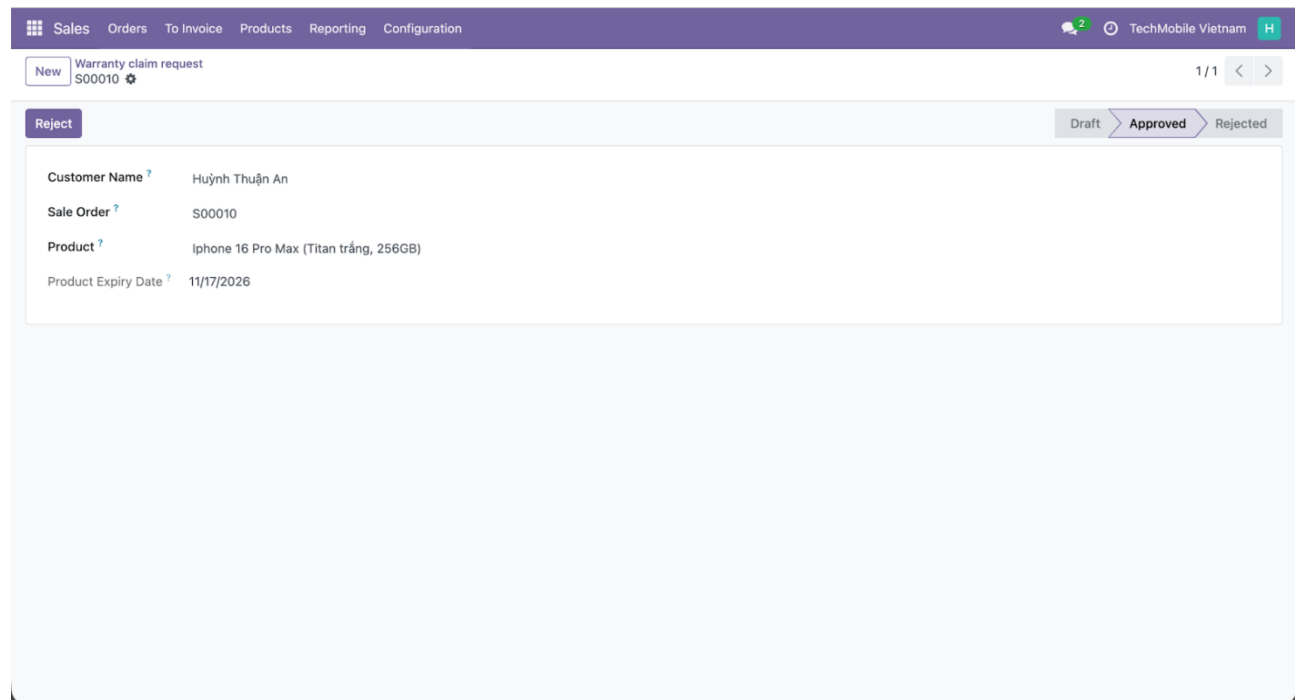
Untaxed Amount: 34,582,600 đ
 VAT 10%: 0 đ
 Total: 34,582,600 đ

Hình 5.30. Tạo hóa đơn cho khách hàng

PHỤ LỤC 2. CÁC MÀN HÌNH MINH HỌA CHẠY CHƯƠNG TRÌNH



Hình 5.31. Gửi hóa đơn điện tử bằng Email cho khách hàng



Hình 5.32. Nhân viên tạo phiếu bảo hành cho khách hàng

TÀI LIỆU THAM KHẢO

- [1] N. T. Trung, “Cách vẽ DFD-V2,” [Trực tuyến]. Available: https://courses.huflit.edu.vn/pluginfile.php/5301740/mod_resource/content/0/Cach%20ve%20DFD-V2.pdf.
- [2] Cellphones, “Cellphones,” [Trực tuyến]. Available: <https://cellphones.com.vn/iphone-17-pro-max.html>.
- [3] Baseus, “Baseus,” [Trực tuyến]. Available: <https://baseus.vn/products/bo-sac-nhanh-cho-iphone-20w-baseus-gan5-fast-charger-1c>.
- [4] Samsung, “Samsung,” Samsung, [Trực tuyến]. Available: <https://www.samsung.com/vn/smartphones/galaxy-z-flip7/>.