

# *Kỹ thuật Thương mại Điện tử (TMĐT)*

Nguyễn Chánh Thành

## ***Mục tiêu***

- Cung cấp các kiến thức về ứng dụng thương mại điện tử nhằm giúp sinh viên:
  - ✓ Hiểu rõ mục tiêu, lợi ích, vai trò của thương mại điện tử trong cuộc sống.
  - ✓ Nắm vững nguyên lý xây dựng một ứng dụng thương mại điện tử trong thực tế.
  - ✓ Nắm vững nguyên lý triển khai hoạt động và tương tác giữa các ứng dụng thành phần trong một và nhiều ứng dụng thương mại điện tử trong thực tế.
  - ✓ Biết cách xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình phát triển một dự án thương mại điện tử.

## ***Tóm tắt nội dung môn học***

- Học phần được giới thiệu trong các nhóm kiến thức chính:
  - ✓ Nhóm kiến thức tổng quan về Thương mại Điện tử (Phần 1)
  - ✓ Nhóm kiến thức cơ bản về phân tích thiết kế và phát triển ứng dụng Thương mại Điện tử (Phần 2)
  - ✓ Nhóm kiến thức nâng cao về trong Thương mại Điện tử (Phần 3)
- Các nhóm kiến thức này bao gồm cơ sở lý thuyết, ví dụ thực tế nhằm cung cấp kiến thức mức độ căn bản và nâng cao cho sinh viên

# Nội dung môn học

- **Ôn tập**
  - Lập trình CSDL
  - Mô hình kiến trúc 3 lớp – thiết kế ứng dụng và lập trình
- **Phần 1: Giới thiệu công nghệ TMĐT**
  - TMĐT là gì
  - Các dạng thức công nghệ TMĐT
  - Các kiểu mô hình TMĐT và Thị trường
  - Các kiểu nhà cung cấp và thương gia TMĐT
- **Phần 2: Thiết kế và xây dựng ứng dụng TMĐT**
  - Hệ thống Mua bán hàng trực tuyến
  - Hệ thống Đấu giá
  - Ứng dụng giỏ hàng
  - TMĐT Di động
- **Phần 3: Một số vấn đề liên quan đến TMĐT**
  - Hệ thống ERP
  - Các hình thức Business-to-Business (B2B) và Business-to-Consumer (B2C)
  - Đánh giá Website
  - Các dạng kỹ thuật bảo mật
  - Chữ kí số và mã hóa thông tin
  - Các kỹ thuật thanh toán điện tử
  - Hút thông tin

# Học liệu (1)

- Slide và giáo trình môn học.
- Các sách tiếng Việt về thương mại điện tử trong lĩnh vực CNTT
- Các eBook tiếng Anh:
  - ✓ i. Electronic Commerce, Fourth Edition, by Pete Loshin and John Vacca, ISBN:1584500646, Charles River Media © 2004
  - ✓ ii. The Complete E-Commerce Book: Design, Build, & Maintain a Successful Web-based Business, Second Edition, by Janice Reynolds, ISBN:1578203120, CMP Books © 2004
  - ✓ iii. Absolute Beginner's Guide to eBay®, Third Edition by Michael Miller, ISBN: 0-7897-3431-1, Publisher: Que Pub Date: June 07, 2005
  - ✓ iv. Architectural Issues of Web-Enabled Electronic Business Nan Si Shi, Ph.D., University of South Australia, Australia
- Source code mẫu ở website: <http://www.wrox.com>
- Giáo trình Thương mại Điện tử ở các trường Đại học nước ngoài:
  - ✓ <http://www.cs.usyd.edu.au/~comp5347>
  - ✓ <http://cs.wellesley.edu/~ecom/index.html>
  - ✓ <http://www.srdc.metu.edu.tr/webpage/courses/ceng520/>

## Học liệu (2)

- *Hướng dẫn kỹ thuật:*
  - ✓ <http://msdn.microsoft.com/en-us/library/aa581769.aspx>
  - ✓ (\*) <http://msdn.microsoft.com/en-us/library/bb288041.aspx>
  - ✓ (\*) <http://www.codeproject.com/KB/system/WindowsService.aspx>
- *Hệ thống mua bán:*
  - ✓ [http://www.x-cart.com/xcart\\_features.html](http://www.x-cart.com/xcart_features.html)
  - ✓ <http://www.roseindia.net/opensource/open-source-shopping-cart.shtml> (chương trình mẫu)
  - ✓ (\*) <http://www.shop-script.com/scripts/shop-script-free.html> (chương trình mẫu)
  - ✓ <http://www.codeplex.com/nopCommerce/Release/ProjectReleases.aspx?ReleaseId=19480> (chương trình mẫu)
  - ✓ <http://code.msdn.microsoft.com/nopCommerce/Release/ProjectReleases.aspx?ReleaseId=1898> (chương trình mẫu)
- *Hệ thống đấu giá:*
  - ✓ (\*) <http://www.phpauction.net/> (tài liệu + chương trình mẫu)
  - ✓ <http://www.autoauctionsolutions.com/features.asp>
- *Có thể tải chương trình mẫu từ các website (\*) để tham khảo thêm*

# A.

## *Tổng quan về Thương mại Điện tử*

## ***TMĐT và đặc trưng (1)***

Có nhiều định nghĩa khác nhau về TMĐT:

- TMĐT là việc thực hiện các hoạt động thương mại dựa trên các công cụ điện tử, đặc biệt là Internet và WWW
- TMĐT theo nghĩa hẹp, là tất cả các web site hoặc trang thông tin có ảnh hưởng và có tác dụng một cách trực tiếp hay gián tiếp đến hoạt động thương mại, mua bán, trao đổi... trong hiện tại hay tương lai

## ***TMĐT và đặc trưng (2)***

Đặc trưng của TMĐT:

- Các bên tiến hành giao dịch trong TMĐT không tiếp xúc trực tiếp với nhau và không cần biết nhau từ trước
- TMĐT được thực hiện trong một thị trường không biên giới (toàn cầu)
- Hoạt động giao dịch TMĐT đều có sự tham gia ít nhất ba chủ thể, trong đó không thể thiếu người cung cấp dịch vụ mạng, cơ quan chứng thực
- Đối với thương mại truyền thống thì mạng lưới thông tin là phương tiện trao đổi dữ liệu; đối với TMĐT, mạng lưới thông tin chính là thị trường

## ***TMĐT và đặc trưng (3)***

Một số mô hình TMĐT tiêu biểu:

- B2B (Business-to-Business): thành phần tham gia hoạt động thương mại là các doanh nghiệp, tức người mua và người bán đều là doanh nghiệp. Chiếm 80% doanh số TMĐT toàn cầu
- B2C (Business-to-Consumer): thành phần tham gia hoạt động thương mại gồm người bán là doanh nghiệp và người mua là người tiêu dùng
- C2C (Consumer-to-Consumer): thành phần tham gia hoạt động thương mại là các cá nhân, tức người mua và người bán đều là cá nhân

# *Lợi ích & hạn chế của TMĐT (1)*

## ➤ Lợi ích của TMĐT

### ✓ Lợi ích đối với các tổ chức

- Mở rộng thị trường, tìm kiếm, tiếp cận người cung cấp, khách hàng và đối tác trên khắp thế giới
- Giảm chi phí sản xuất: chi phí giấy tờ, chia sẻ thông tin, in ấn, gửi văn bản truyền thống,...
- Cải thiện hệ thống phân phối: giảm lượng hàng lưu kho và độ trễ trong phân phối hàng
- Vượt giới hạn về thời gian: hoạt động kinh doanh được thực hiện 24/7

## ***Lợi ích & hạn chế của TMĐT (2)***

- o Giảm chi phí thông tin liên lạc
- o củng cố quan hệ khách hàng thông qua việc giao tiếp thuận tiện qua mạng
- o Thông tin cập nhật thường xuyên trên web như sản phẩm, dịch vụ, giá cả
- o Chi phí đăng ký kinh doanh: giảm hoặc không thu phí đăng ký kinh doanh qua mạng
- o Các lợi ích khác: Nâng cao uy tín, hình ảnh doanh nghiệp; cải thiện chất lượng dịch vụ khách hàng,...

## ***Lợi ích & hạn chế của TMĐT (3)***

- ✓ Lợi ích đối với người tiêu dùng
  - Vượt giới hạn về không gian và thời gian
  - Nhiều lựa chọn về sản phẩm và dịch vụ
  - Giá thấp hơn, giao hàng nhanh hơn, đặc biệt với các hàng hóa số hóa được
  - Thông tin phong phú, thuận tiện và chất lượng cao hơn
  - Có thể tham gia mua và bán trên các sàn đấu giá
  - Khả năng tự động hóa cho phép chấp nhận các đơn hàng khác nhau từ mọi khách hàng
  - Thuế: nhiều nước khuyến khích bằng cách miễn thuế đối với các giao dịch trên mạng

## *Lợi ích & hạn chế của TMĐT (4)*

### ✓ Lợi ích đối với xã hội

- Hoạt động trực tuyến tạo môi trường để làm việc, mua sắm,... từ xa nên giảm việc đi lại, ô nhiễm,...
- Nhiều nhà cung cấp -> tạo áp lực giảm giá -> khả năng mua sắm của khách hàng cao hơn -> nâng cao mức sống của mọi người
- Những nước nghèo có thể tiếp cận với các sản phẩm, dịch vụ từ các nước phát triển hơn thông qua Internet và TMĐT
- Các dịch vụ công cộng như y tế, giáo dục, các dịch vụ công của chính phủ... được thực hiện qua mạng với chi phí thấp hơn, thuận tiện hơn

## *Lợi ích & hạn chế của TMĐT (5)*

### ➤ Hạn chế của TMĐT

#### ✓ Hạn chế về kỹ thuật

- Chưa có tiêu chuẩn quốc tế về chất lượng-an toàn-độ tin cậy
- Tốc độ đường truyền Internet vẫn chưa đáp ứng người dùng
- Chi phí truy cập Internet vẫn còn cao
- Các công cụ xây dựng phần mềm vẫn trong giai đoạn đang phát triển
- Khó khăn khi kết hợp các phần mềm TMĐT với các phần mềm ứng dụng khác
- Cần có các máy chủ thương mại điện tử đặc biệt (công suất, an toàn) đòi hỏi thêm chi phí đầu tư
- Thực hiện các đơn đặt hàng trong thương mại điện tử B2C đòi hỏi hệ thống kho hàng tự động lớn

## *Lợi ích & hạn chế của TMĐT (6)*

### ➤ Hạn chế của TMĐT

#### ✓ Hạn chế về thương mại

- An ninh và riêng tư là hai cản trở về tâm lý đối với người tham gia TMĐT
- Thiếu lòng tin vào TMĐT và người bán hàng trong TMĐT do không được gặp trực tiếp
- Luật, chính sách, thuế chưa được hoàn thiện
- Một số chính sách chưa thực sự hỗ trợ tạo điều kiện để TMĐT phát triển
- Các phương pháp đánh giá hiệu quả của TMĐT còn chưa đầy đủ, hoàn thiện

## *Lợi ích & hạn chế của TMĐT (7)*

### ➤ Hạn chế của TMĐT

#### ✓ Hạn chế về thương mại

- Chuyển đổi thói quen tiêu dùng từ thực đến ảo cần thời gian
- Thiếu tin cậy đối với môi trường kinh doanh không giấy tờ, không tiếp xúc trực tiếp, giao dịch điện tử
- Số lượng người tham gia chưa đủ lớn để đạt lợi thế về quy mô
- Sự gian lận ngày càng tăng do đặc thù của TMĐT
- Thu hút vốn đầu tư mạo hiểm khó khăn hơn sau sự sụp đổ hàng loạt của các công ty dot.com

## ***Đối tượng chính tham gia web site TMĐT***

- Người cung cấp dịch vụ Internet và công nghệ đáp ứng được nhu cầu hoạt động và kinh doanh trực tuyến
  - ✓ Ví dụ: nhà cung cấp đường truyền Internet, hosting web site,...
- Người xây dựng web site TMĐT
  - ✓ Có đủ kiến thức về kỹ thuật để có thể xây dựng web site mang tính chuyên nghiệp và đáp ứng được nhu cầu của nhà kinh doanh TMĐT
  - ✓ Có đội ngũ chuyên nghiệp phục vụ cho việc xây dựng và thiết kế web site

## ***Các dạng thức công nghệ TMĐT***

- Tiêu chuẩn kỹ thuật
  - ✓ eBXML – XML cho quy trình kinh doanh điện tử
  - ✓ XBEL – XML dùng trong kế toán
  - ✓ BMEDCat – XML dùng trong trao đổi dữ liệu danh mục hàng hóa, thông tin giá cả,...
  - ✓ WClass – Hệ thống nhóm hàng hóa của công nghiệp điện
  - ✓ UNSPSC - Tiêu chuẩn phân loại hàng hóa
  - ✓ shopinfo.xml – Cung cấp dữ liệu sản phẩm và cửa hàng

## ***Đối tượng chính tham gia web site TMĐT***

- Người trực tiếp kinh doanh TMĐT
  - ✓ Có đủ kiến thức về TMĐT
  - ✓ Cập nhật thông tin, giao dịch mua bán,...
  - ✓ Đảm bảo tính tin cậy trong TMĐT, đảm bảo quyền lợi của các bên khi tham gia trên website TMĐT...
- Người mua hàng trên web site TMĐT

# *Các kiểu mô hình TMĐT & thị trường (1)*

- Tùy thuộc vào đối tác kinh doanh người ta gọi đó là thị trường B2B, B2C, C2B hay C2C.
- Thị trường mở là những thị trường mà tất cả mọi người có thể đăng ký và tham gia. Tại một thị trường đóng chỉ có một số thành viên nhất định được mời hay cho phép tham gia.
- Một thị trường ngang tập trung vào một quy trình kinh doanh riêng lẻ nhất định
  - ✓ Thí dụ như cung cấp: nhiều doanh nghiệp có thể từ các ngành khác nhau tham gia như là người mua và liên hệ với một nhóm nhà cung cấp.
- Ngược lại, thị trường dọc mô phỏng nhiều quy trình kinh doanh khác nhau của một ngành duy nhất hay một nhóm người dùng duy nhất.
  - ✓ Sau khi làn sóng lạc quan về thương mại điện tử của những năm 1990 qua đi, thời gian mà đã xuất hiện nhiều thị trường điện tử, người ta cho rằng sau một quá trình tập trung chỉ có một số ít thị trường lớn là sẽ tiếp tục tồn tại. Thế nhưng bên cạnh đó là ngày càng nhiều những thị trường chuyên môn nhỏ.

## ***Các kiểu mô hình TMĐT & thị trường (2)***

- Ngày nay tình hình đã khác hẳn đi: công nghệ để thực hiện một thị trường điện tử đã rẻ đi rất nhiều. Thêm vào đó là xu hướng kết nối nhiều thông tin chào hàng khác nhau thông qua các giao diện lập trình ứng dụng để thành lập một thị trường chung có mật độ chào hàng cao (thí dụ như Khu chợ Amazon).
- Ngoài ra các thị trường độc lập trước đây còn được tích hợp ngày càng nhiều bằng các giải pháp phần mềm cho một cổng Web toàn diện.

## *Các kiểu mô hình TMĐT & thị trường (3)*

- Thương mại điện tử có thể được phân loại theo tính cách của người tham gia
  - ✓ Người tiêu dùng
    - C2C (Consumer-To-Consumer) Người tiêu dùng với người tiêu dùng
    - C2B (Consumer-To-Business) Người tiêu dùng với doanh nghiệp
    - C2G (Consumer-To-Government) Người tiêu dùng với chính phủ
  - ✓ Doanh nghiệp
    - B2C (Business-To-Consumer) Doanh nghiệp với người tiêu dùng
    - B2B (Business-To-Business) Doanh nghiệp với doanh nghiệp
    - B2G (Business-To-Government) Doanh nghiệp với chính phủ
    - B2E (Business-To-Employee) Doanh nghiệp với nhân viên
  - ✓ Chính phủ
    - G2C (Government-To-Consumer) Chính phủ với người tiêu dùng
    - G2B (Government-To-Business) Chính phủ với doanh nghiệp
    - G2G (Government-To-Government) Chính phủ với chính phủ

# Cấp độ phát triển TMĐT

## Ba cấp độ phát triển của TMĐT

- 3 Thương mại “cộng tác” (*c-Business*)  
Integrating / *Collaborating*  
Nội bộ doanh nghiệp: các bộ phận liên kết (*integrating*) và kết nối với các đối tác kinh doanh (*connecting*)
- 2 Thương mại Giao dịch (*t-Commerce*)  
Hợp đồng điện tử (ký kết qua mạng)  
Thanh toán điện tử (thực hiện qua mạng)  
(online *transaction*),
- 1 Thương mại Thông tin (*i-Commerce*)  
Thông tin (*Information*) lên mạng web  
Trao đổi, đàm phán, đặt hàng qua mạng (e-mail, chat, forum...)  
Thanh toán, giao hàng truyền thống

Thương mại điện tử

## *Quan niệm sai lầm (1)*

- Tin rằng xây dựng web site xong là sẽ có khách hàng một cách dễ dàng và nhanh chóng
- Tin rằng DN có thể dùng web site để quảng bá sản phẩm, thông tin đến với mọi người trên khắp thế giới một cách dễ dàng
- Tin rằng website sẽ thay thế các công cụ, phương tiện marketing khác

## *Quan niệm sai lầm (2)*

- Không chú trọng và hiểu đúng đắn về thiết kế, giao diện, chức năng... của web site
- Không chú trọng những thông tin thuyết phục người xem ra quyết định mua hàng
- Không cập nhật thông tin thường xuyên
- Tin rằng web site đẹp về mỹ thuật sẽ mang lại nhiều khách hàng

## *Quan niệm sai lầm (3)*

- Không có thói quen trả lời ngay những email hỏi thông tin của người xem
- Không quan tâm đến rủi ro trong thanh toán qua mạng
- Áp dụng rập khuôn những mô hình TMĐT đã có
- Không quan tâm đúng mức về cạnh tranh trong TMĐT
- Không quan tâm đến công nghệ mới

# ***Tình hình phát triển Internet (1)***

Trên toàn thế giới:

- Web sites: ~113 triệu web sites (4/2007) - Whois
- Web pages : ~29,7 tỷ web pages (2/2007)
- Thế giới: gần 1,3 tỷ người truy cập Internet, chiếm 19,1% dân số (11/2007)

## Tình hình phát triển Internet (2)

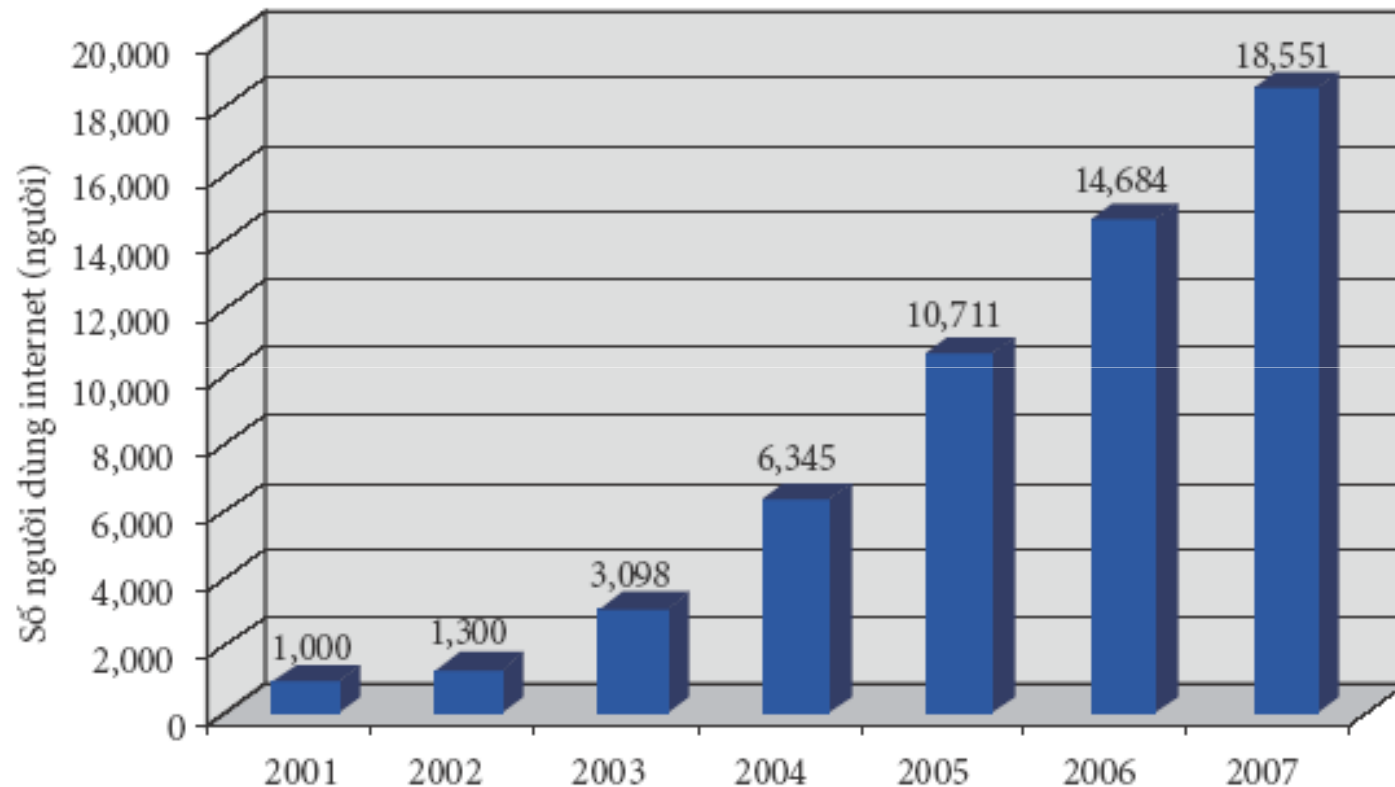
| Khu vực               | Tổng số người sử dụng Internet<br>(đơn vị: 1.000) |                 |                 | Số người sử dụng Internet<br>trên 100 dân |             |             |
|-----------------------|---------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------|-------------|-------------|
|                       | 2005                                              | 2006            | 2007            | 2005                                      | 2006        | 2007        |
| <i>Trung Quốc</i>     | 111'000,0                                         | 137'000,0       | 162'000,0       | 8,44                                      | 10,4        | 12,3        |
| <i>Nhật Bản</i>       | 64'160,0                                          | 87'540,0        | -               | 50,2                                      | 68,3        | -           |
| <i>Hàn Quốc</i>       | 33'010,0                                          | 34'120,0        | -               | 68,4                                      | 71,1        | -           |
| <i>Malaysia</i>       | 11'016,0                                          | 11'292,0        | 14'904,0        | 42,4                                      | 43,8        | 52,7        |
| <i>Singapore</i>      | 1'731,6                                           | 1'910,3         | 2'421,8         | 39,8                                      | 43,6        | 66,3        |
| <i>Đài Loan</i>       | 13'210,0                                          | 14'520,0        | 14'500,0        | 58,0                                      | 63,7        | 63,0        |
| <i>Thái Lan</i>       | 7'084,2                                           | 8'465,8         | -               | 11,0                                      | 13,0        | -           |
| <b>Việt Nam</b>       | <b>10'711,0</b>                                   | <b>14'683,8</b> | <b>18'226,7</b> | <b>12,7</b>                               | <b>17,2</b> | <b>21,4</b> |
| <i>Châu Á</i>         | 368'437,8                                         | 444'607,0       | 495'213,7       | 9,8                                       | 11,6        | 12,4        |
| <i>Châu Phi</i>       | 32'753,7                                          | 43'568,7        | 44'234,2        | 3,7                                       | 4,8         | 4,7         |
| <i>Châu Mỹ</i>        | 276'455,5                                         | 332'963,3       | 359'553,6       | 31,6                                      | 37,0        | 39,8        |
| <i>Châu Âu</i>        | 269'605,2                                         | 290'576,4       | 343'787,4       | 33,7                                      | 35,7        | 42,9        |
| <i>Châu Đại Dương</i> | 17'019,5                                          | 18'953,9        | 19'243,9        | 52,0                                      | 57,2        | 57,3        |
| <i>Thế giới</i>       | 964'271,7                                         | 1'130'669,3     | 1'262'032,7     | 15,2                                      | 17,4        | 19,1        |

## ***Tình hình phát triển Internet (3)***

- Số người truy cập Internet ở Việt Nam so với khu vực và thế giới
  - ✓ Đến 11/2007, có 18,2 triệu người truy cập Internet, chiếm 21,4% dân số cả nước
  - ✓ So với Châu Á: 12,4%
  - ✓ Tỷ lệ người dùng Internet của thế giới: 19.1%
- Những thống kê này cho thấy một tín hiệu lạc quan về sự phát triển TMĐT ở Việt Nam trong giai đoạn 2006 – 2010

# *Tình hình phát triển Internet (4)*

Phát triển người dùng Internet 2001-2007



Phát triển người dùng Internet 2001-2007. Nguồn: Trung tâm Internet Việt Nam (VNNIC) tháng 12/2007, [www.vnnic.net.vn](http://www.vnnic.net.vn)

## Tình hình phát triển Internet (5)

- Năm 2007: có 86% doanh nghiệp sử dụng email thường xuyên trong giao dịch
- Website: 2004: 19%, 2007: 38% tổng số doanh nghiệp
- Năm 2007, số lượng tên miền .vn được đăng ký đã lên đến 60.604, gấp gần 4 lần số lượng tên miền vào cuối năm 2005

| Thời điểm                         | 12/2003 | 2/2004 | 12/2005 | 12/2006 | 12/2007 |
|-----------------------------------|---------|--------|---------|---------|---------|
| Tổng số tên miền .vn được đăng ký | 5.478   | 9.037  | 14.345  | 34.924  | 60.604  |
| Tốc độ tăng trưởng                |         | 65%    | 59%     | 143%    | 64%     |

Nguồn: Thống kê của Trung tâm Internet Việt Nam [www.vnnic.vn](http://www.vnnic.vn)

## ***Xu hướng phát triển TMĐT ở VN (1)***

- Tiềm năng phát triển TMĐT ở Việt Nam là cao bởi:
  - ✓ Việt Nam là nước xuất khẩu nhiều mặt hàng
  - ✓ Việt Nam có thể “xuất khẩu” dịch vụ, sản phẩm thông tin và tri thức
  - ✓ Du lịch Việt Nam cần tận dụng TMĐT để quảng bá
  - ✓ Nhà nước chủ trương thúc đẩy TMĐT phát triển

## ***Xu hướng phát triển TMĐT ở VN (2)***

- Tiềm năng phát triển TMĐT ở Việt Nam là cao bởi:
  - ✓ CNTT, Internet ở Việt Nam đã, đang và sẽ tiếp tục phát triển nhanh
  - ✓ Chính những khả năng, lợi ích TMĐT mang lại cho doanh nghiệp, nhà đầu tư
  - ✓ Nhân lực Việt Nam tiếp thu công nghệ mới nhanh, đặc biệt là CNTT

## ***Xu hướng phát triển TMĐT ở VN (3)***

- Xu hướng phát triển TMĐT ở Việt Nam:
  - ✓ Các doanh nghiệp tận dụng TMĐT phục vụ marketing, bán hàng, hỗ trợ khách hàng, mở rộng thị trường, xuất khẩu
  - ✓ Các doanh nghiệp kinh doanh trong lĩnh vực TMĐT đều có những website TMĐT
  - ✓ Doanh nghiệp bắt đầu tận dụng TMĐT B2B để mua sắm nguyên vật liệu phục vụ việc sản xuất một cách tự động hoặc bán tự động

## *Các yếu tố thúc đẩy TMĐT VN*

1. Cơ sở hạ tầng công nghệ
2. Vấn đề cước phí viễn thông
3. Kiến thức TMĐT và nhân lực chuyên môn
4. Nhận thức của cộng đồng
5. Điều kiện kinh tế - xã hội
6. Vai trò lãnh đạo của nhà nước
7. Hệ thống luật

## ***10 điều cần lưu ý khi tham gia TMĐT***

1. Nếu TMĐT dễ dàng thì ai cũng làm được
2. Marketing là điều rất quan trọng
3. Không bán những gì khách hàng không cần
4. Khách hàng không mua nếu không tìm thấy nơi bán
5. Tốc độ là yếu tố quan trọng trong TMĐT
6. Website càng đơn giản càng tốt
7. Không hiểu khách hàng thì không thành công
8. Không phải ai cũng có khiếu thiết kế web
9. Khách hàng dừng chân càng lâu thì càng có cơ hội bán được hàng
10. Những chuyên gia không phải lúc nào cũng đúng

*B.*

## *Nền tảng Kỹ thuật Xây dựng Ứng dụng*

## *B.1*

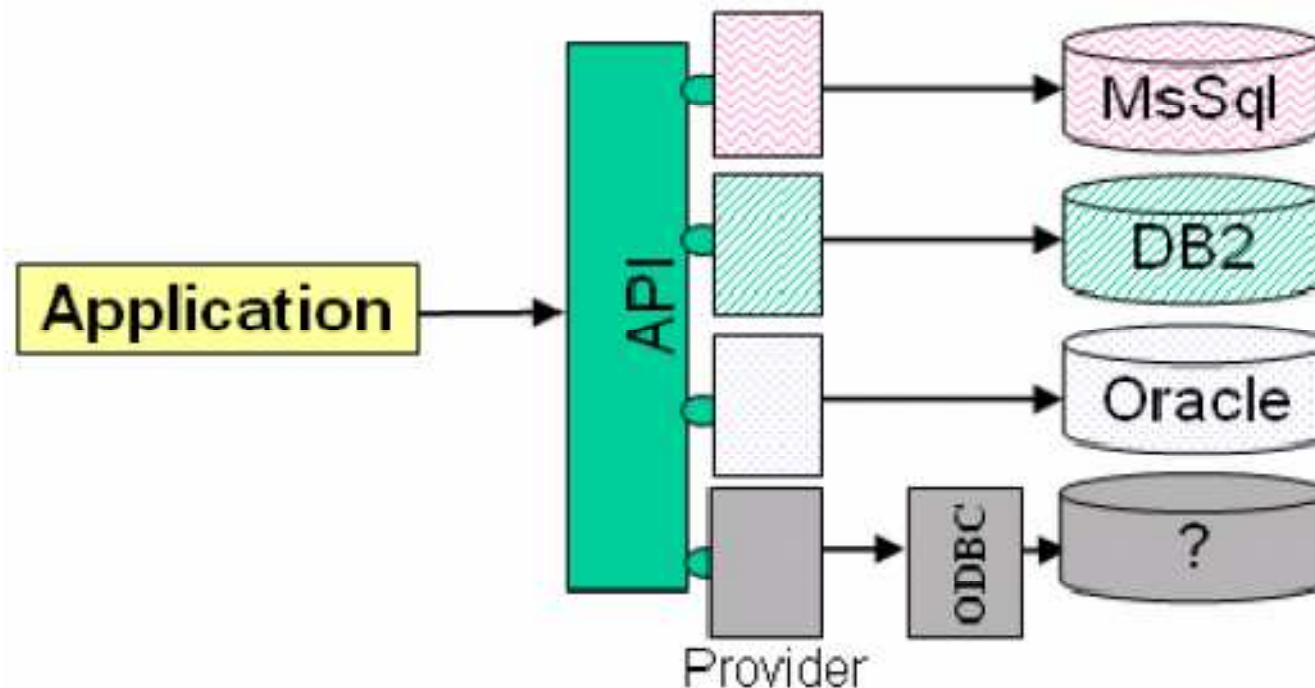
# *Lập trình cơ sở dữ liệu với ADO.Net*

## ***Giới thiệu về ADO.NET (1)***

- Hỗ trợ một thư viện hướng đối tượng chung nhất để truy xuất đến các nguồn dữ liệu khác nhau như:
  - ✓ Cơ sở dữ liệu quan hệ
  - ✓ Dữ liệu XML
  - ✓ Dữ liệu khác
- Được thiết kế phù hợp với các ứng dụng phân tán và ứng dụng web
- Hỗ trợ hai mô hình lập trình cơ sở dữ liệu
  - ✓ Có kết nối
  - ✓ Không có kết nối.

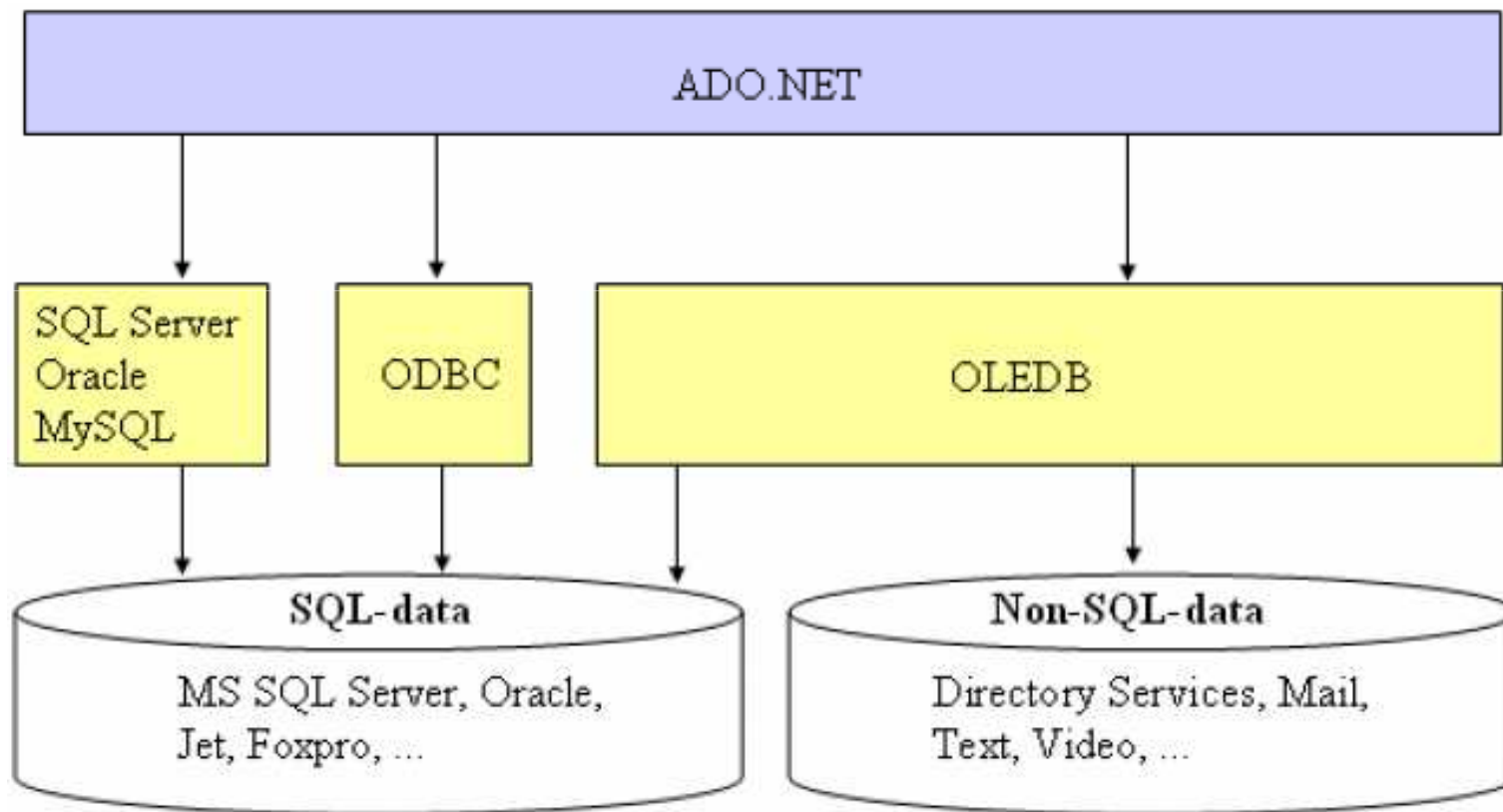
## *Giới thiệu về ADO.NET (2)*

- Ý tưởng để dùng chung một thư viện truy xuất đến nhiều dữ liệu khác nhau như hình:



## *Giới thiệu về ADO.NET (3)*

- ADO.NET có cấu trúc tổng quát như sau:



## *Giới thiệu về ADO.NET (4)*

### ➤ Lịch sử phát triển của ADO.NET

➤ ODBC

➤ OLE DB

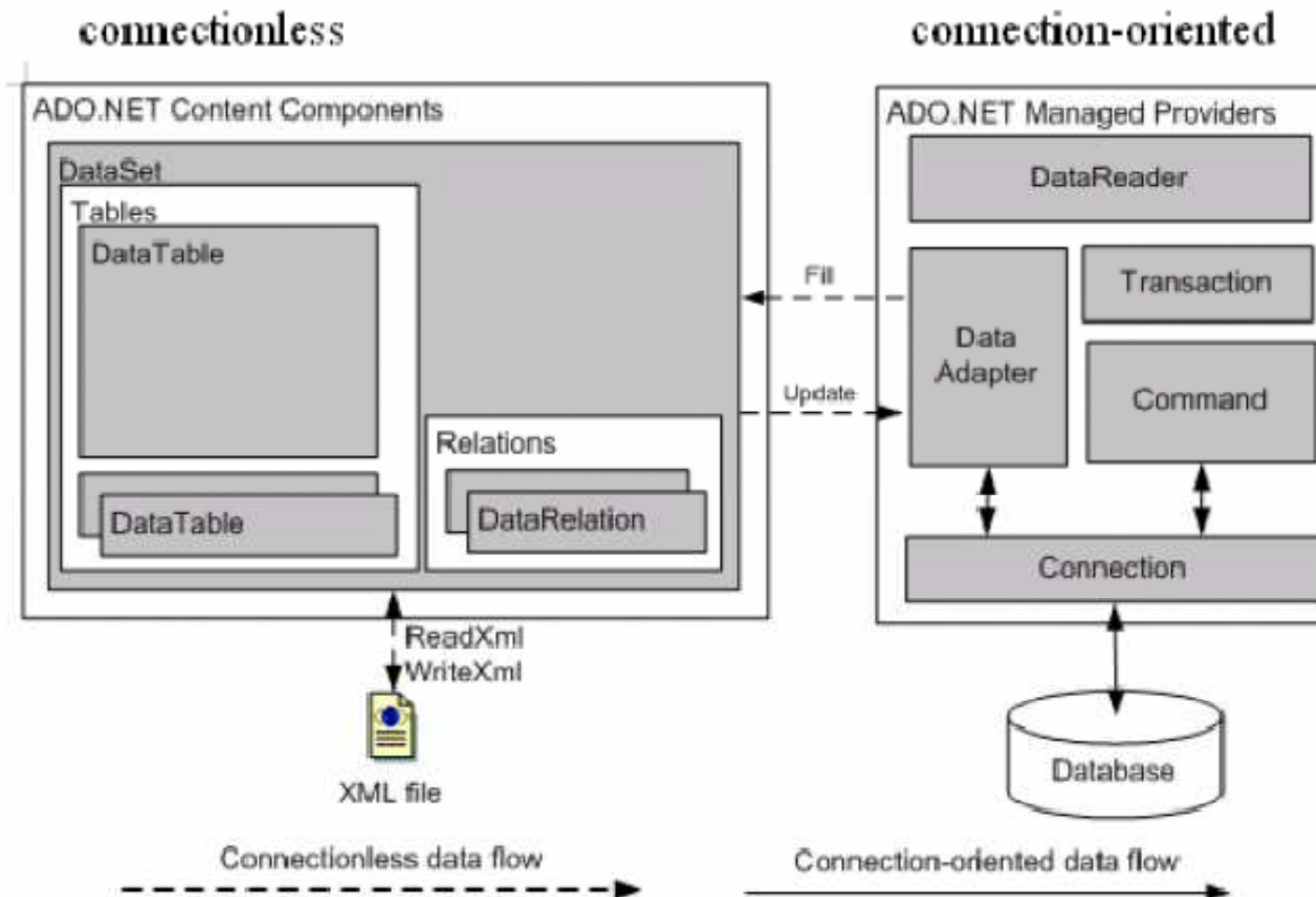
➤ ADO (*Active Data Objects*)

➤ ADO.NET

| <b>ADO</b>        | <b>ADO.NET</b>                                      |
|-------------------|-----------------------------------------------------|
| Có kết nối        | Có thiết lập cầu nối và không có thiết lập cầu nối. |
| Truy xuất từng tự | Cache trong bộ nhớ                                  |
| Hỗ trợ một bảng   | Hỗ trợ nhiều bảng                                   |
| COM-marshalling   | XML-marshalling                                     |

# Giới thiệu về ADO.NET (5)

## ➤ Cấu trúc chính của ADO.NET



## *Giới thiệu về ADO.NET (6)*

- Kết nối có thiết lập cầu nối
  - ✓ Luôn giữ kết nối đến database
  - ✓ Được dùng cho các ứng dụng:
    - Các transactions có thời gian chạy ngắn
    - Ít truy cập đồng thời
    - Dữ liệu luôn được cập nhật
- Kết nối không thiết lập cầu nối
  - ✓ Không giữ kết nối đến cơ sở dữ liệu
  - ✓ Dữ liệu được cache trong bộ nhớ chính
  - ✓ Dữ liệu thay đổi trong bộ nhớ chính  $\neq$  dữ liệu thay đổi trong cơ sở dữ liệu.
  - ✓ Dùng cho các ứng dụng:
    - Có nhiều truy cập đồng thời và thời gian chạy lâu (e.g.: ứng dụng web)

# *Giới thiệu về ADO.NET (7)*

## ➤ Các namespace được sử dụng:

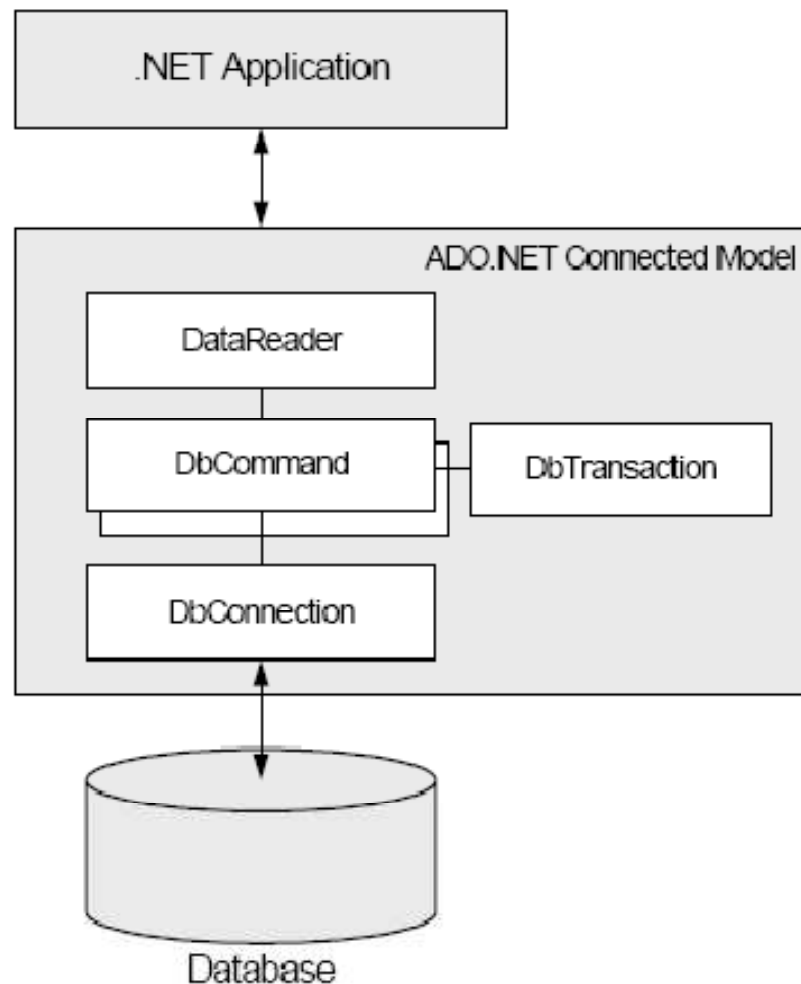
### ✓ Assembly

- System.Data.dll

### ✓ Namespaces:

- System.Data //general data types
- System.Data.Common //classes for implementing providers
- System.Data.OleDb //OLE DB provider
- System.Data.SqlClient //Microsoft SQL Server provider
- System.Data.SqlTypes //data types for SQL Server
- System.Data.Odbc //ODBC provider (since .NET 1.1)
- System.Data.OracleClient //Oracle provider (since .NET 1.1)
- System.Data.SqlServerCe //Compact Framework

# Kết nối có cầu nối (1)



- **DbConnection**
  - Kết nối đến Database
- **DbCommand**
  - Thực hiện các câu lệnh SQL
- **DbTransaction**
  - Thực hiện transaction
- **DataReader**
  - Xử lý kết quả câu truy vấn.

## *Kết nối có cầu nối (2)*

1.) *Declare the connection*

```
try {
```

1.) *Request connection to database*

2.) *Execute SQL statements*

3.) *Process result*

4.) *Release Resources*

```
} catch ( Exception ) {
```

*Handle exception*

```
} finally {
```

```
try {
```

4.) *Close connection*

```
} catch (Exception)
```

```
{ Handle exception }
```

```
}
```

## *Kết nối có cầu nối (3)*

- Kết nối đến database:

```
SqlConnection con = new  
SqlConnection("server=lthieu\\sqlexpress;database=globaltoyz;user  
id=sa;password=lthieu");
```

- Tạo câu lệnh SQL:

```
SqlCommand cmd = new SqlCommand("select vToyName from toys", con);
```

- Thực thi và xử lý kết quả

```
con.Open();  
SqlDataReader dr = cmd.ExecuteReader();  
while (dr.Read())  
{  
    listBox1.Items.Add(dr.GetString(0));  
}
```

- Đóng kết nối

```
con.Close();
```

## *Kết nối có cầu nối (4)*

- Thực hiện câu lệnh insert, update, delete:

```
SqlConnection con = new  
    SqlConnection("server=lthieu\\sqlexpress;database=globalto  
        yz;user id=sa;password=lthieu");  
SqlCommand cmd = new SqlCommand("insert ToyBrand  
    values('"+txtBrandID.Text+"','"+txtBrandName.Text+"')",  
    con);  
con.Open();  
int res=cmd.ExecuteNonQuery();  
con.Close();  
MessageBox.Show(res + "row affected");
```

## Kết nối có cầu nối (5)

- Truyền tham số vào cho các câu lệnh:

```
SqlConnection con = new  
SqlConnection("server=lthieu\\sqlexpress;database=globaltoyz;user  
id=sa;password=lthieu");
```

```
SqlCommand cmd = new SqlCommand("insert ToyBrand  
values(@BrandID,@BrandName)", con);
```

```
cmd.Parameters.Add(new SqlParameter("@BrandID", SqlDbType.Char, 3));  
cmd.Parameters["@BrandID"].Value = txtBrandID.Text;  
SqlParameter para2 = new SqlParameter("@BrandName", SqlDbType.Char, 20);  
para2.Value = txtBrandName.Text;  
cmd.Parameters.Add(para2);
```

```
con.Open();  
int res=cmd.ExecuteNonQuery();
```

```
con.Close();  
MessageBox.Show(res + " row affected");
```

# Kết nối có cầu nối (6)

## ➤ Tạo store Procedure:

```
CREATE PROCEDURE prcCheckLogin
    @username varchar(50), @password varchar(50), @result int output
AS
BEGIN
    if(exists (select * from tbAccount where username=@username and password=@password))
        select @result=1
    else
        select @result=0
END
```

## ➤ Gọi store procedure:

```
SqlConnection con = MyConnection.GetConnection();
con.Open();

SqlCommand cmd = new SqlCommand("prcCheckLogin",con);
cmd.CommandType = CommandType.StoredProcedure;
cmd.Parameters.Add(new SqlParameter("@username", SqlDbType.VarChar, 50));
cmd.Parameters["@username"].Value = txtUserName.Text;
cmd.Parameters.Add(new SqlParameter("@password", SqlDbType.VarChar, 50));
cmd.Parameters["@password"].Value = txtPassword.Text;
cmd.Parameters.Add(new SqlParameter("@result", SqlDbType.Int));
cmd.Parameters["@result"].Direction = ParameterDirection.Output;
cmd.ExecuteReader();

int x=Convert.ToInt32(cmd.Parameters["@result"].Value.ToString());
if ( x== 1) MessageBox.Show("Login thanh cong");
else MessageBox.Show("Login fail");
```

# Kết nối có cầu nối (7)

➤ Xử lý transaction:

```
SqlConnection con = MyConnection.GetConnection();  
con.Open();
```

```
SqlCommand cmd = new SqlCommand("insert ToyBrand values(@BrandID,@BrandName)", con);  
cmd.Parameters.Add(new SqlParameter("@BrandID", SqlDbType.Char, 3));  
cmd.Parameters["@BrandID"].Value = txtBrandID.Text;  
SqlParameter para2 = new SqlParameter("@BrandName", SqlDbType.Char, 20);  
para2.Value = txtBrandName.Text;  
cmd.Parameters.Add(para2);
```

```
SqlTransaction tranObj = con.BeginTransaction();  
cmd.Transaction = tranObj;  
try {  
    int res = cmd.ExecuteNonQuery();  
    tranObj.Rollback();  
}  
catch (Exception ex) {  
    tranObj.Rollback();  
}  
con.Close();  
MessageBox.Show( " 1row affected");
```

# *Mô hình ko thiết lập cầu nối (1)*

## ➤ Động cơ

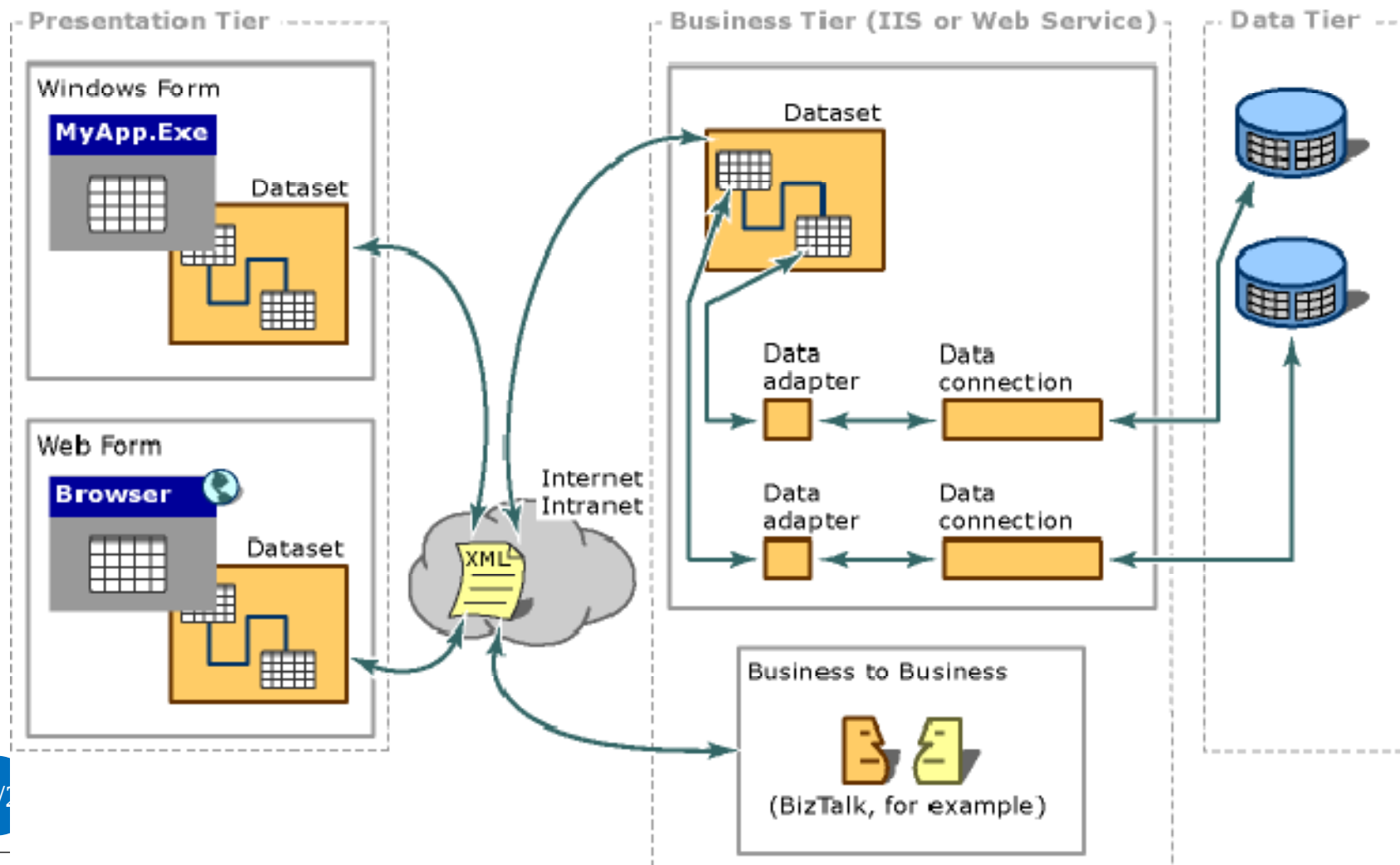
- ✓ Nhiều truy cập đồng thời, thời gian thực hiện giao tác lâu
- ✓ Mô hình có cầu nối rất tốn chi phí

## ➤ Ý tưởng

- ✓ Dữ liệu được cache trong bộ nhớ chính: → “main memory data base”
- ✓ Chỉ mở cầu nối khi đọc và update dữ liệu: → DataAdapter
- ✓ Dữ liệu trong bộ nhớ chính độc lập với dữ liệu trong bộ DB:  
→ conflicting changes are possible

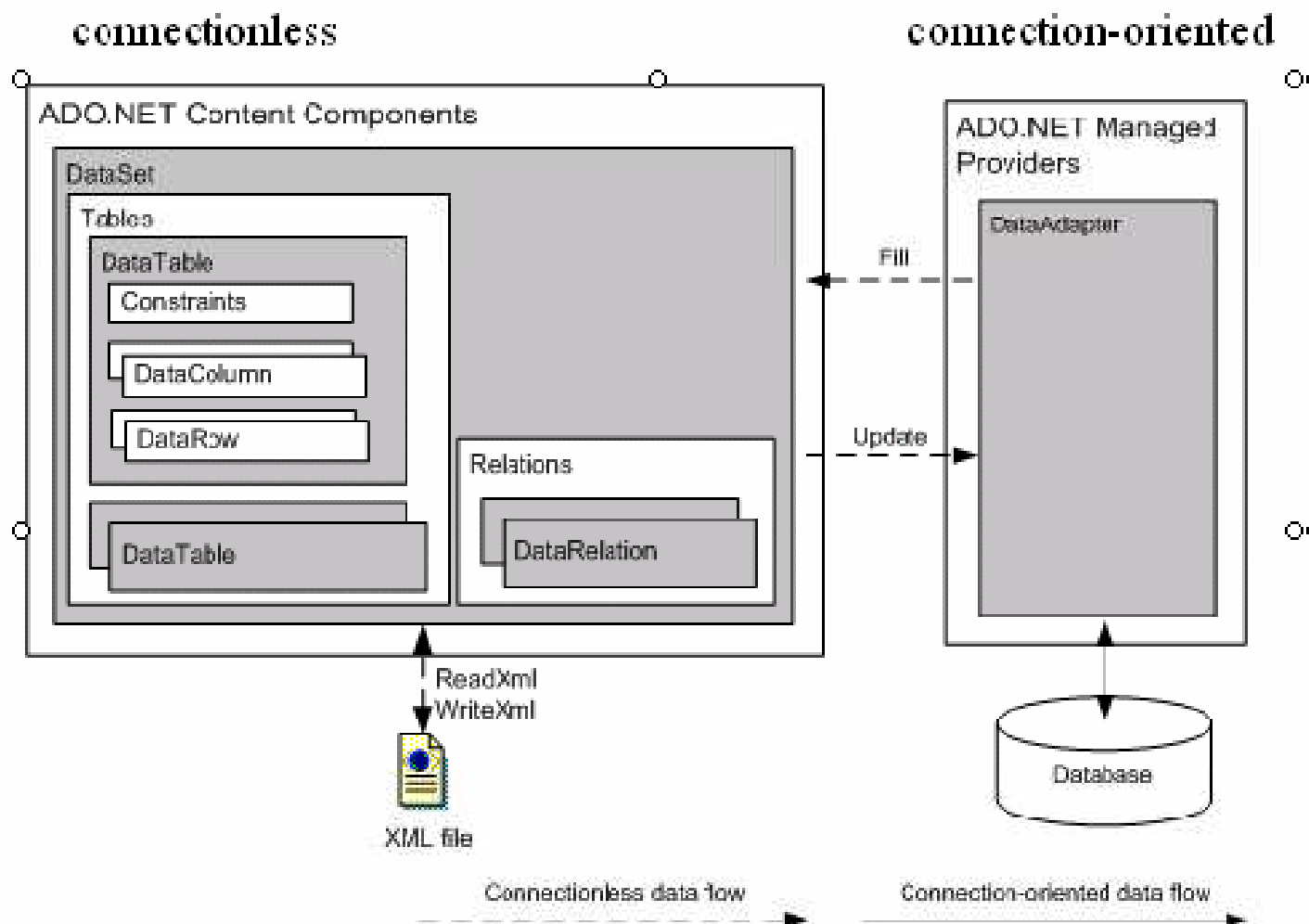
## Mô hình ko thiết lập cầu nối (2)

### ➤ Mô hình 3 lớp dùng DataSet



## Mô hình ko thiết lập cầu nối (3)

- Mô hình cache dữ liệu:



## *Mô hình ko thiết lập cầu nối (4)*

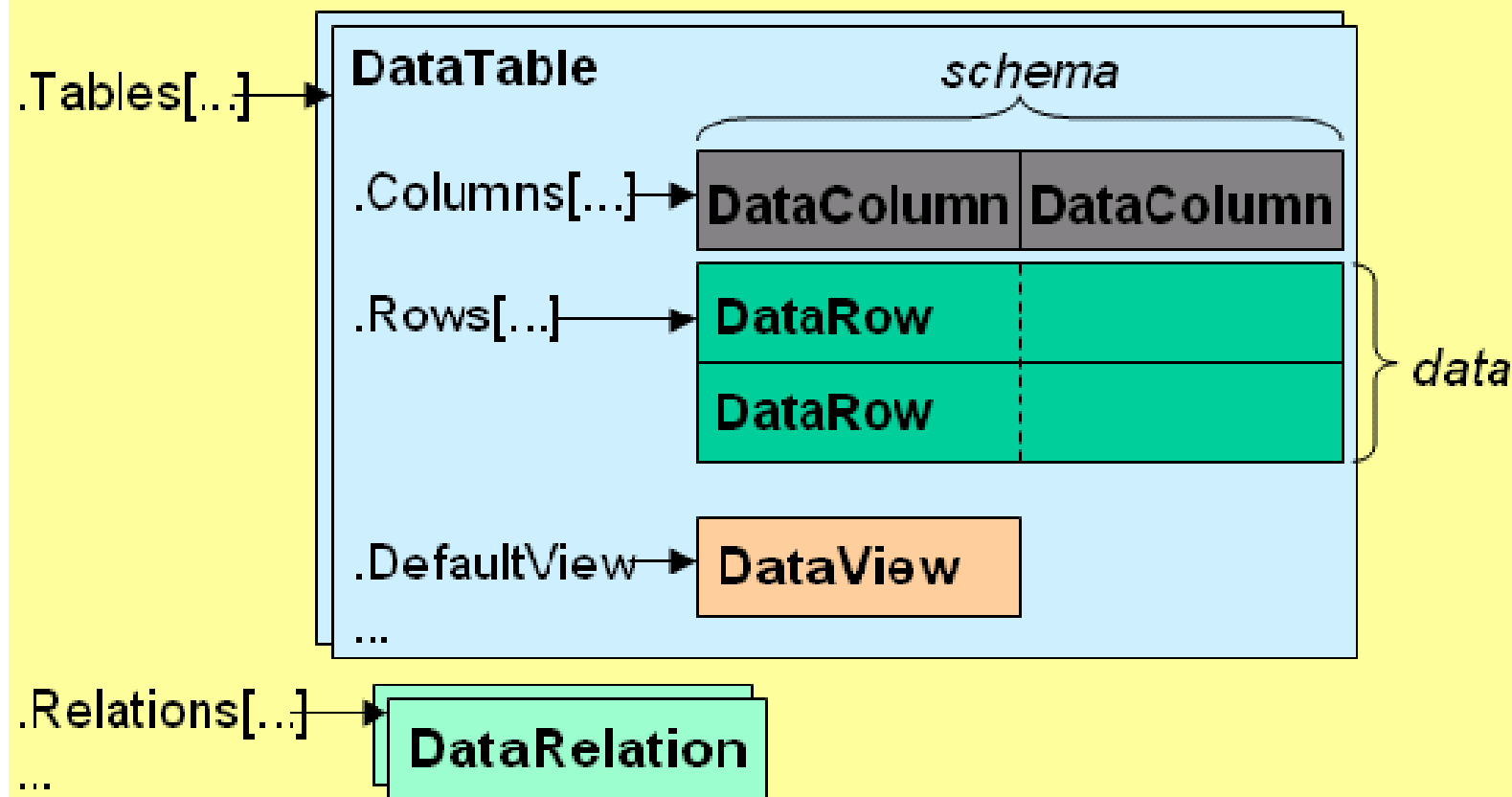
### ➤ Giới thiệu dataset

- ✓ Chứa trong bộ nhớ
  - Cấu trúc quan hệ
  - Các object để truy xuất
- ✓ DataSet bao gồm
  - Tập hợp các DataTables
  - Tập hợp các DataRelations
- ✓ DataTables bao gồm
  - Tập hợp các DataTableColumns (= schema definition)
  - Tập hợp các DataTableRows (= data)
  - DefaultView (DataTableView, see later)
- ✓ DataRelations
  - Mối quan hệ hai đối tượng DataTable
  - Định nghĩa ParentTable and ParentColumns and ChildTable and ChildColumns

## Mô hình ko thiết lập cầu nối (5)

- Hình vẽ thể hiện cấu trúc của dataset

### DataSet



## Mô hình ko thiết lập cầu nối (6)

- Load dữ liệu lên Grid:

```
SqlConnection con = MySqlConnection.GetConnection();  
SqlDataAdapter cmd = new SqlDataAdapter("select * from Toys",con);  
DataSet ds = new DataSet();  
cmd.Fill(ds, "Toys");  
dataGridView1.DataSource = ds.Tables["Toys"];  
dataGridView1.DataBind();
```

- Load dữ liệu lên comboBox:

```
SqlConnection con = MySqlConnection.GetConnection();  
SqlDataAdapter cmd = new SqlDataAdapter("select * from Toys",con);  
DataSet ds = new DataSet();  
cmd.Fill(ds, "Toys");  
for(int i=0;i<ds.Tables["Toys"].Rows.Count;i++) {  
    comboBox1.Items.Add(ds.Tables["Toys"].Rows[i][1].ToString());  
}  
comboBox1.SelectedIndex = 0;
```

## *Mô hình ko thiết lập cầu nối (7)*

- Cập nhật dữ liệu trên lưới:

```
SqlCommandBuilder cmdBuilder = new  
    SqlCommandBuilder(adapter);  
try {  
    adapter.Update(ds, tableName);  
} catch (DBConcurrencyException) {  
    // Handle the error, e.g. by reloading the DataSet  
}
```

## *B.2*

# *Thiết kế hệ thống dạng trực tuyến*

# *Thiết kế hệ thống (1) - Tutorial 1*

## ➤ Tutorial 1: Creating a Data Access Layer

- ✓ Introduction
- ✓ Step 1: Creating a Web Project and Connecting to the Database
- ✓ Step 2: Creating the Data Access Layer
- ✓ Step 3: Adding Parameterized Methods to the Data Access Layer
- ✓ Step 4: Inserting, Updating, and Deleting Data
- ✓ Step 5: Completing the Data Access Layer
- ✓ Summary

# Thiết kế hệ thống (2) - Tutorial 1

## ➤ Step 1: Creating a Web Project and Connecting to the Database

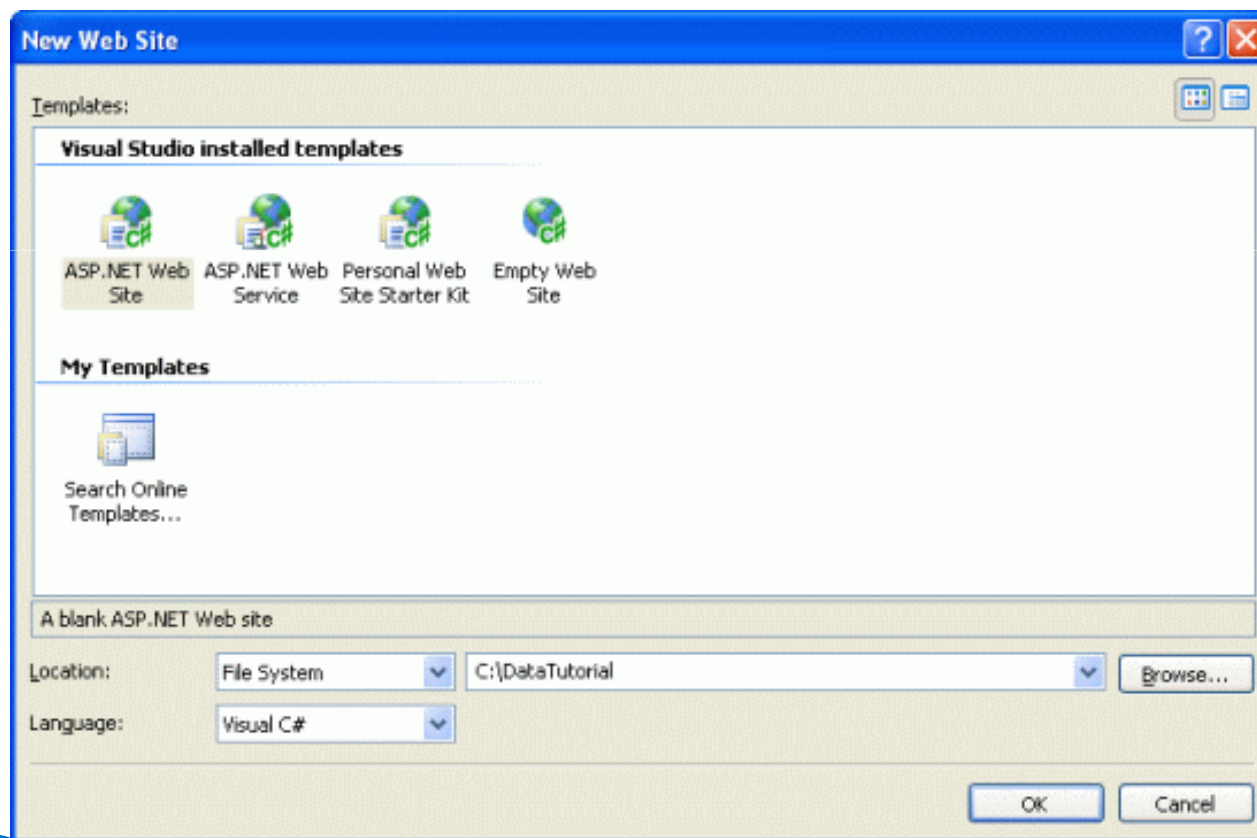
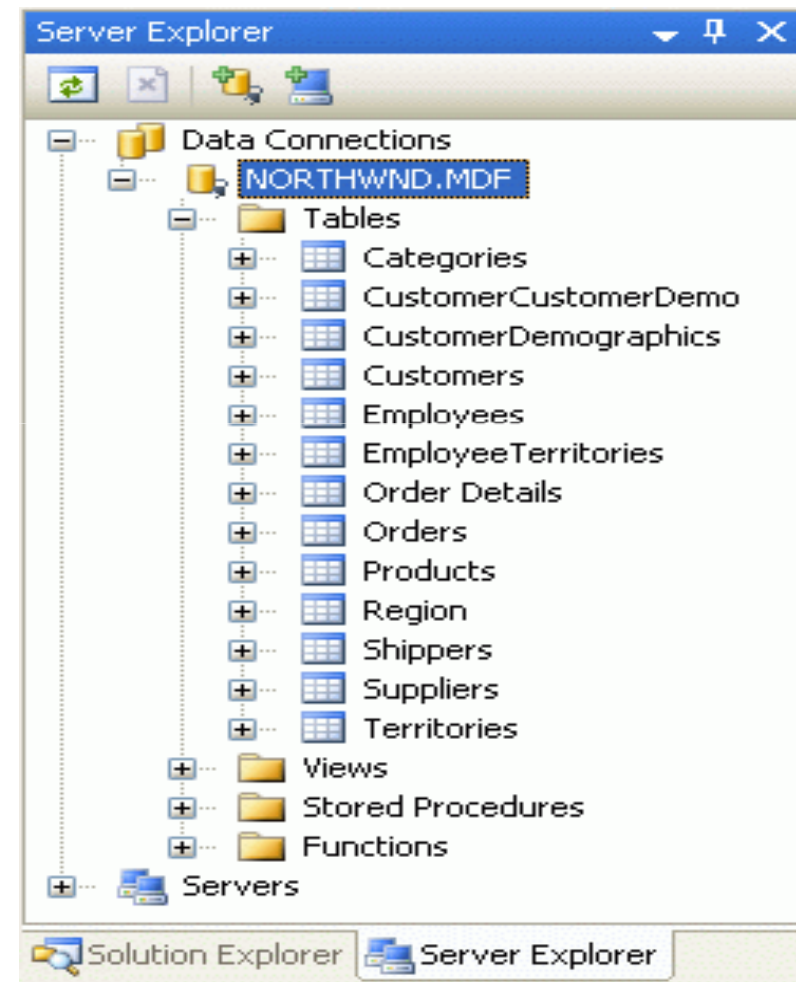


Figure 1. Create a New File System-Based Web Site

# Thiết kế hệ thống (3) - Tutorial 1

- **Using a Database in the App\_Data Folder**
- **Connecting to the Database in a Microsoft SQL Server 2000 or 2005 Database Server**

Figure 2. Add a Connection to Your Database Server's Northwind Database



# Thiết kế hệ thống (4) - Tutorial 1

## ➤ Step 2: Creating the Data Access Layer

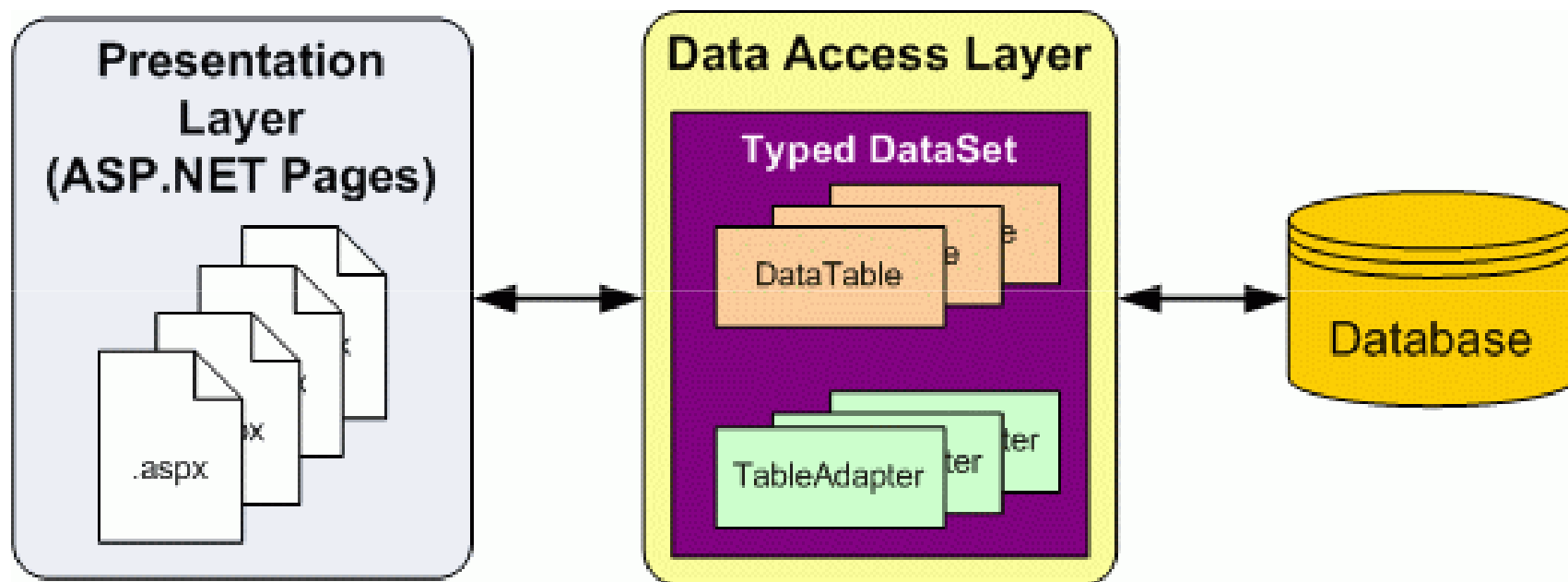


Figure 3. All Data Access Code is Relegated to the DAL

# Thiết kế hệ thống (5) - Tutorial 1

## ➤ Creating a Typed DataSet and Table Adapter

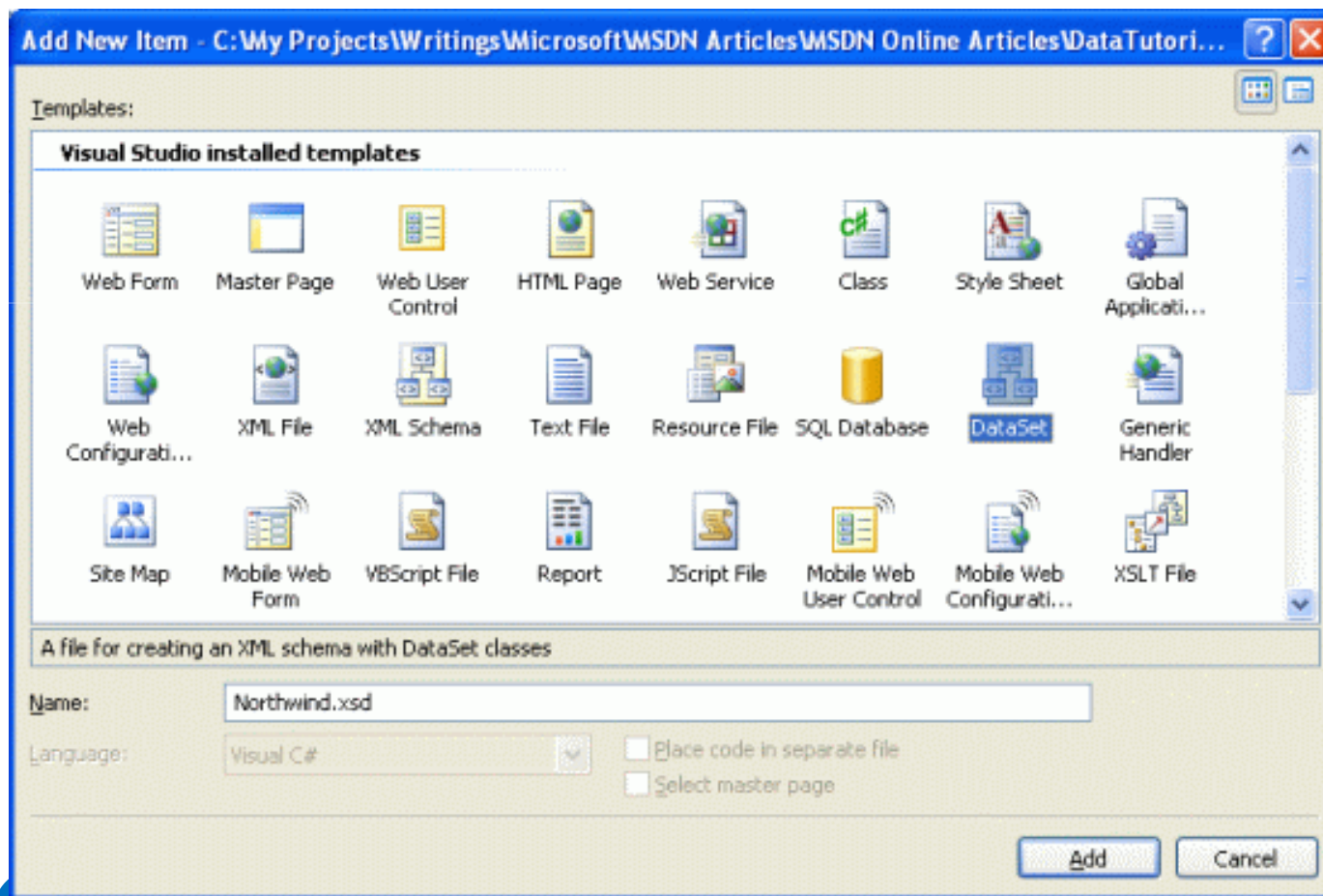


Figure 4.  
Choose to Add  
a New DataSet  
to Your Project

# Thiết kế hệ thống (6) - Tutorial 1

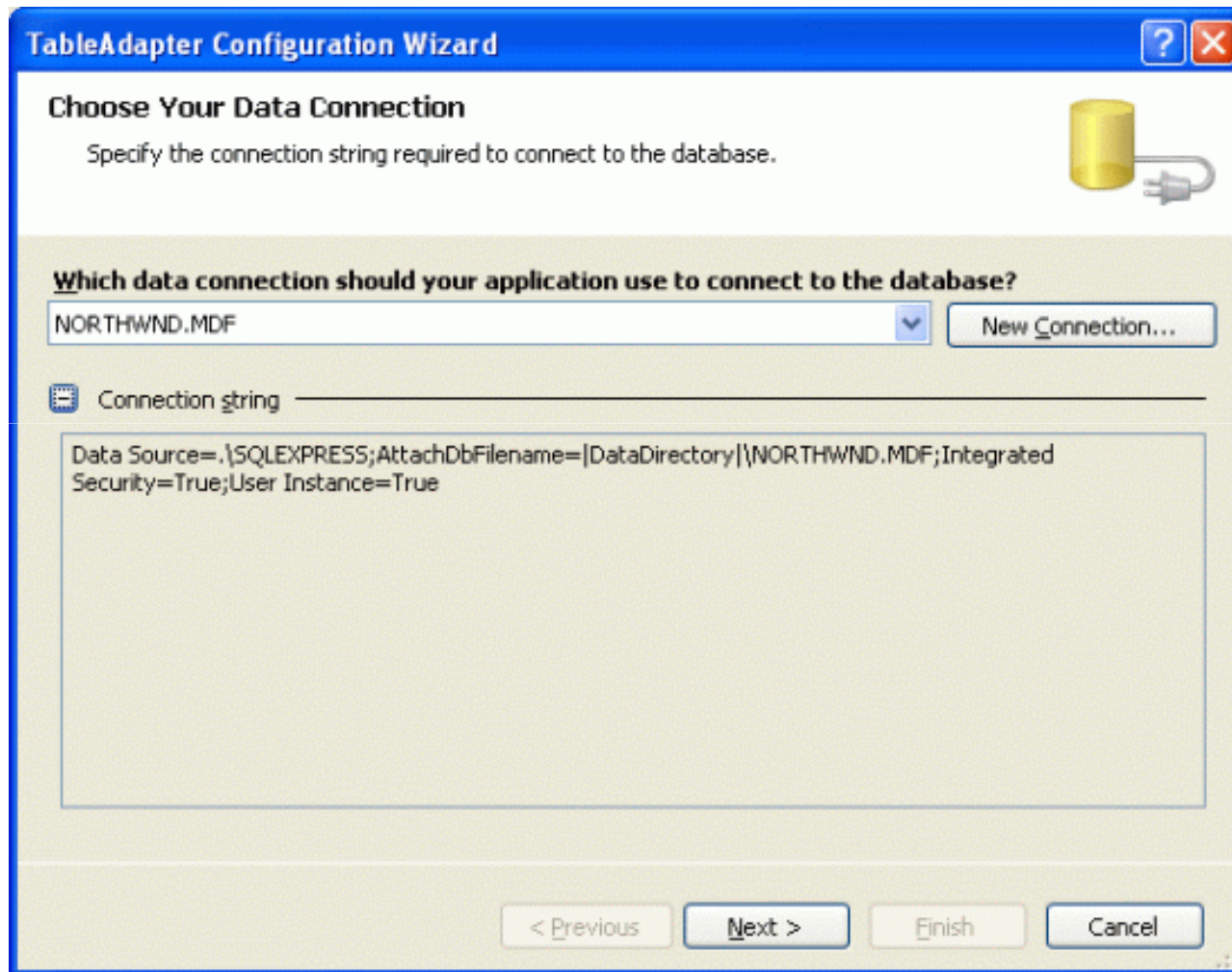


Figure 5. Choose the Northwind Database from the Drop-Down List

# Thiết kế hệ thống (7) - Tutorial 1

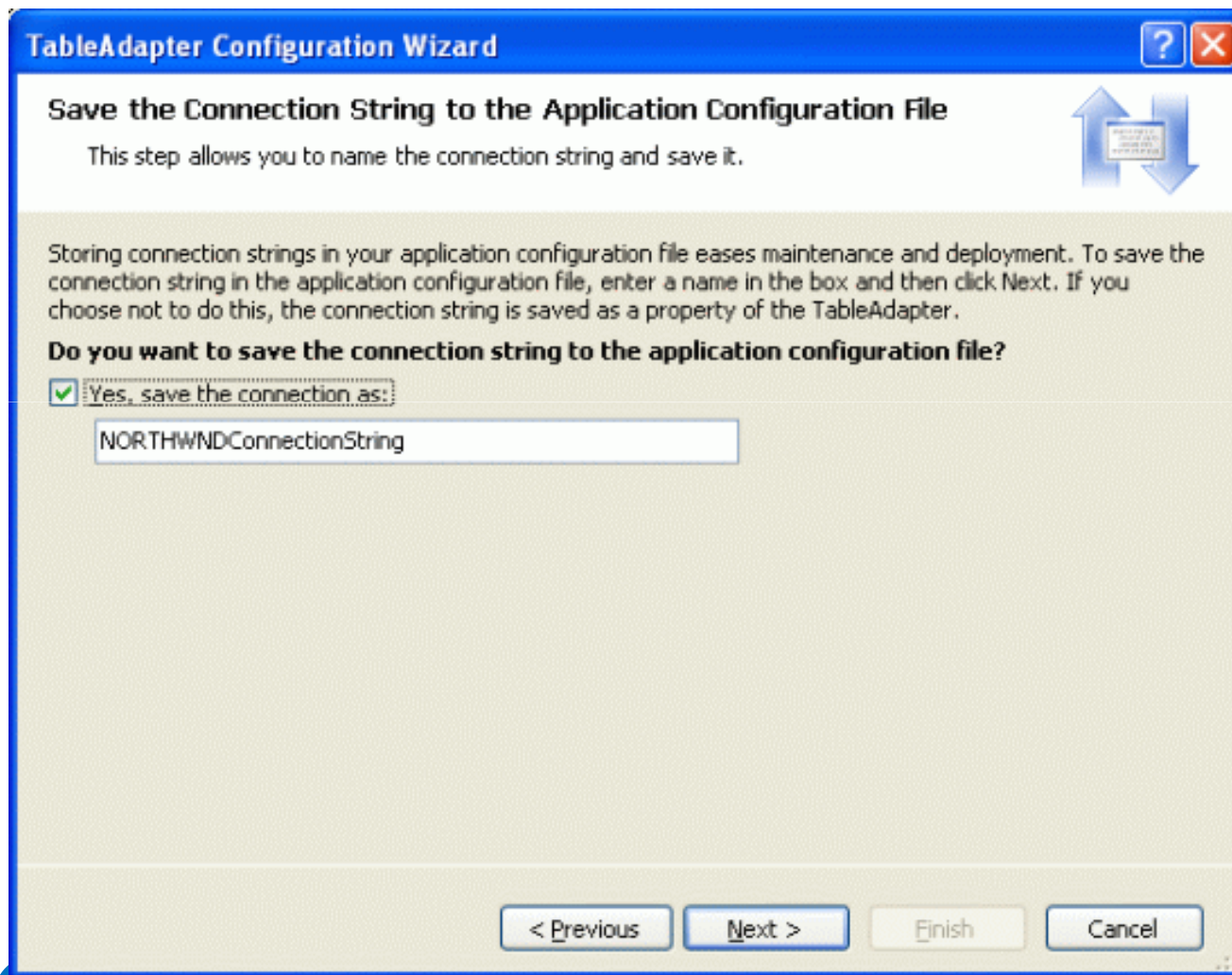


Figure 6. Save the Connection String to Web.config

# Thiết kế hệ thống (8) - Tutorial 1

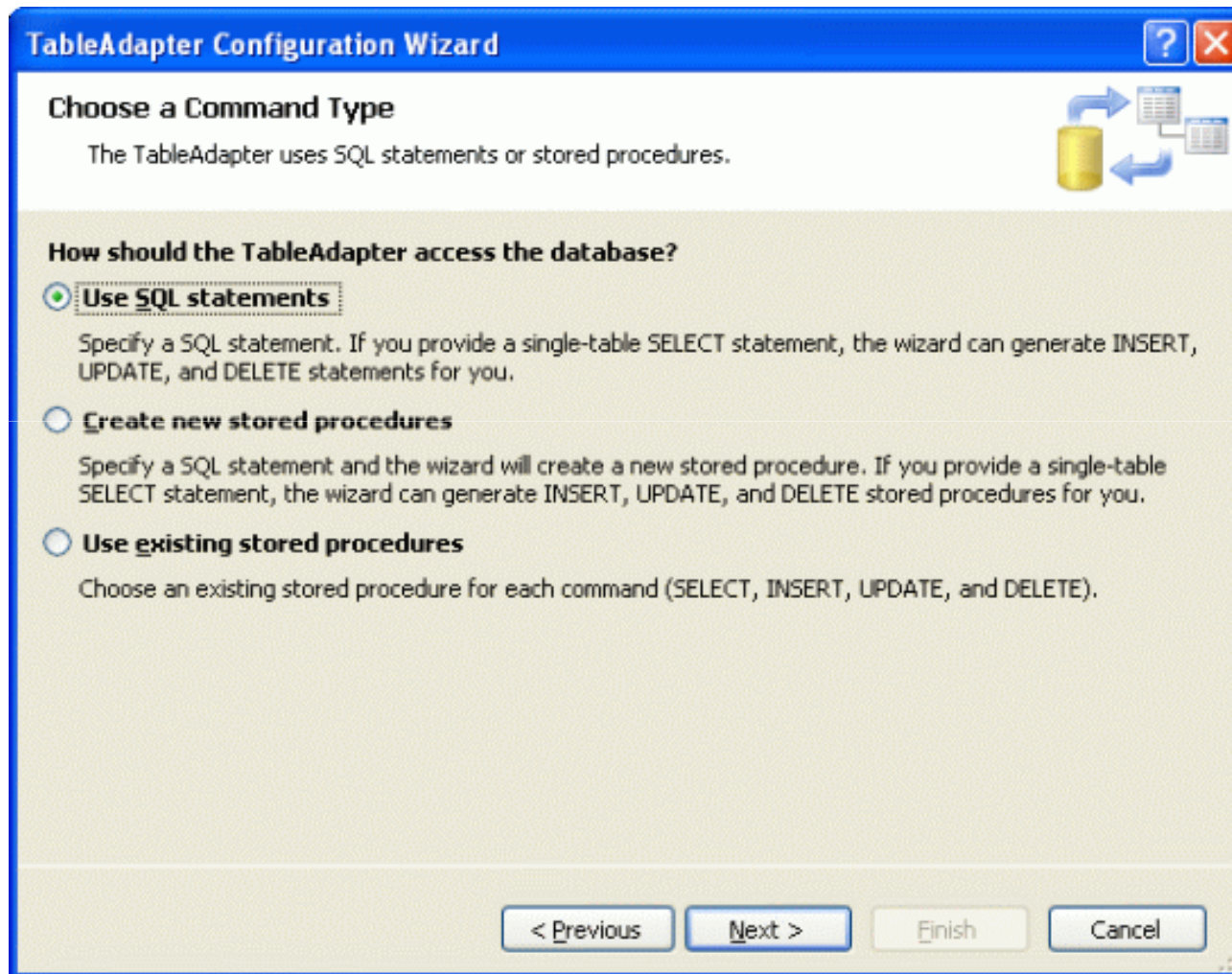


Figure 7. Query the Data Using an Ad-Hoc SQL Statement

# Thiết kế hệ thống (9) - Tutorial 1

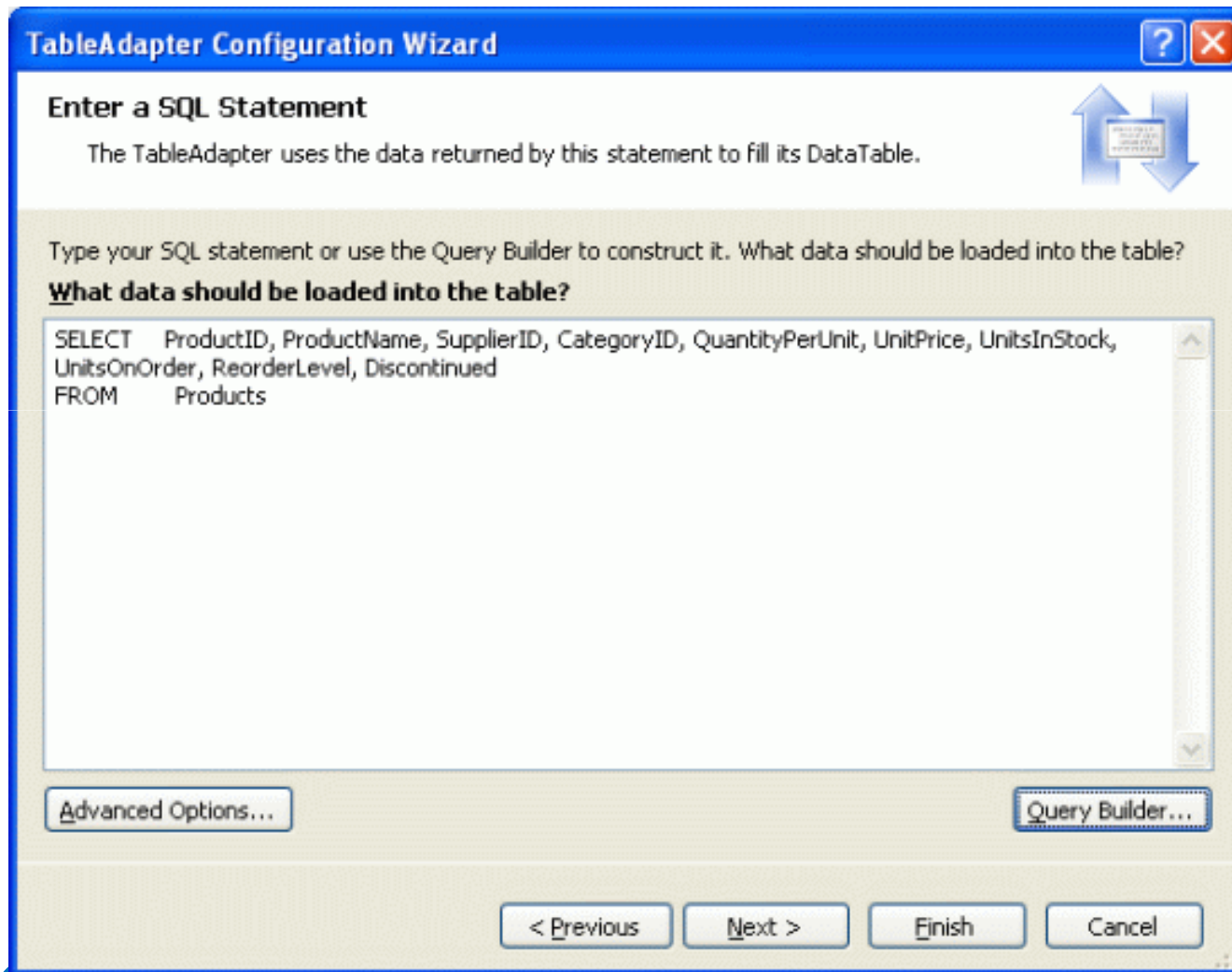


Figure 8. Enter the SQL Query Into the Textbox

# Thiết kế hệ thống (10) - Tutorial 1

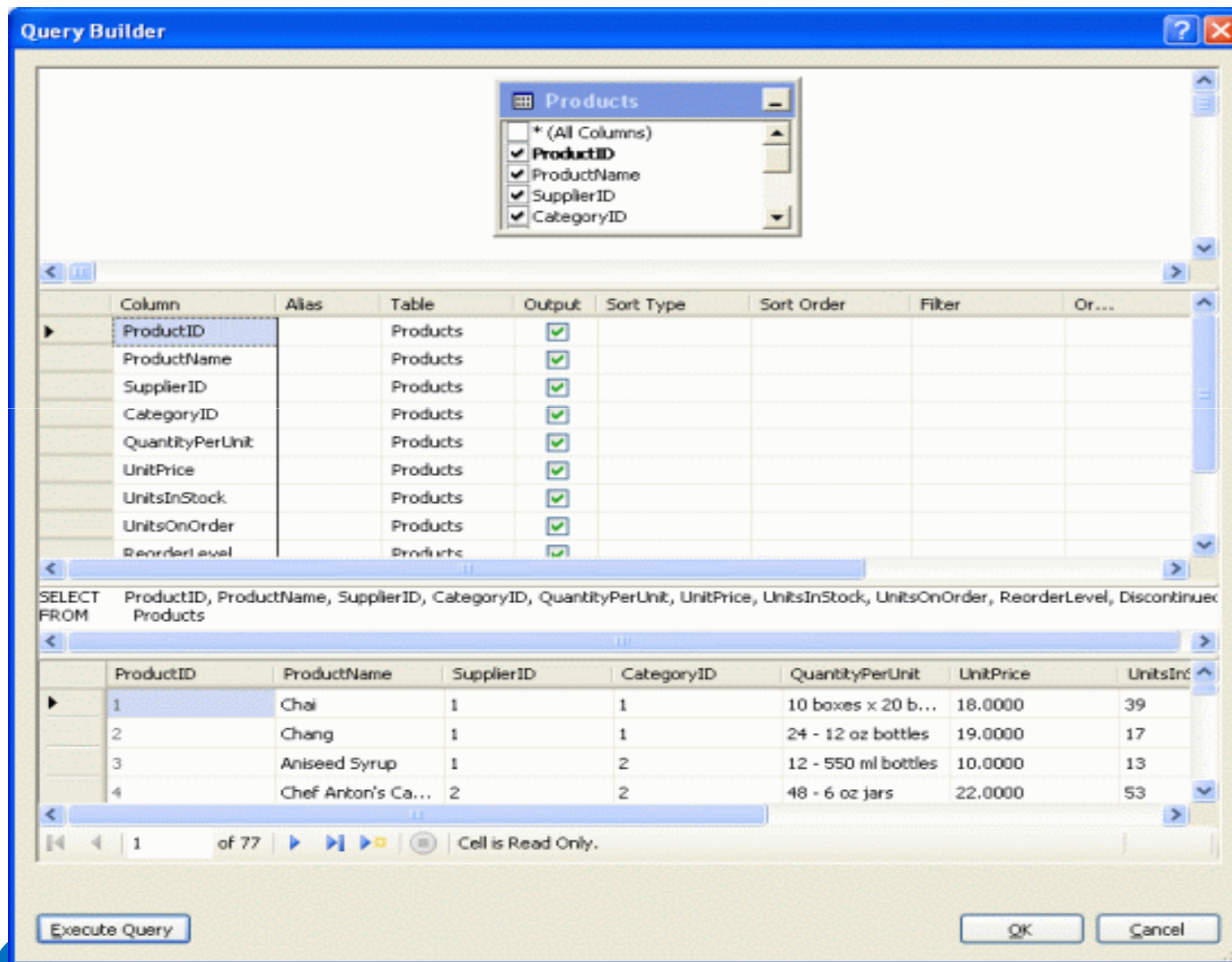
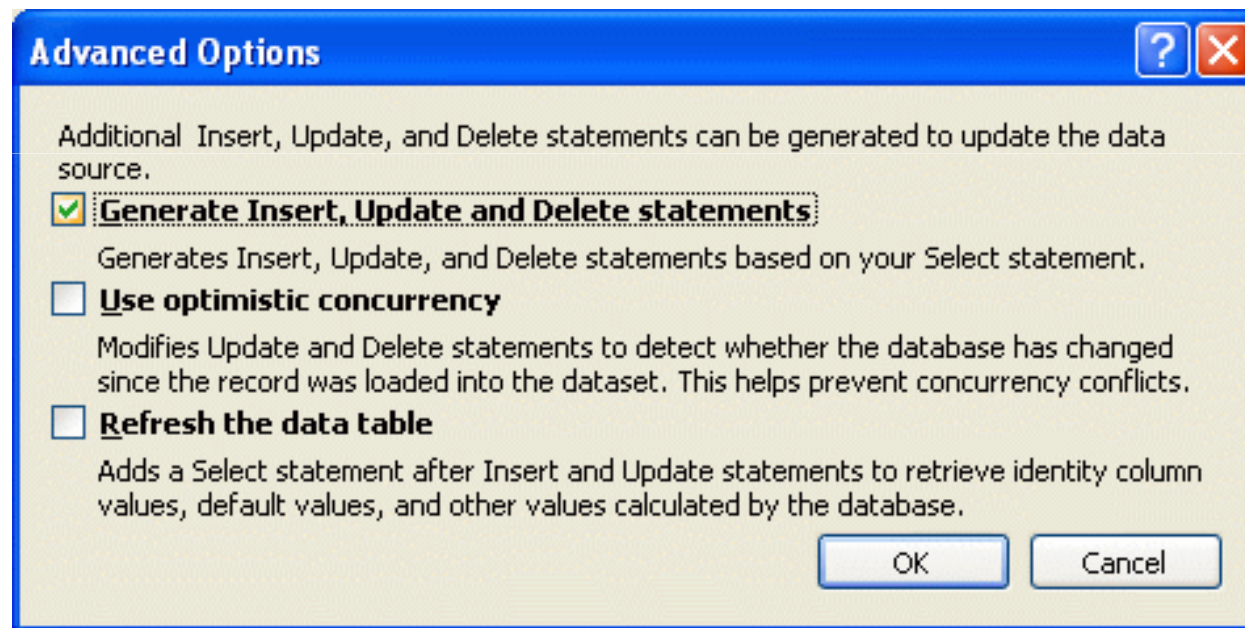


Figure 9. Create the Query Graphically, through the Query Editor

# Thiết kế hệ thống (11) - Tutorial 1

Figure 10. Select Only the "Generate Insert, Update, and Delete statements" Option



# Thiết kế hệ thống (12) - Tutorial 1

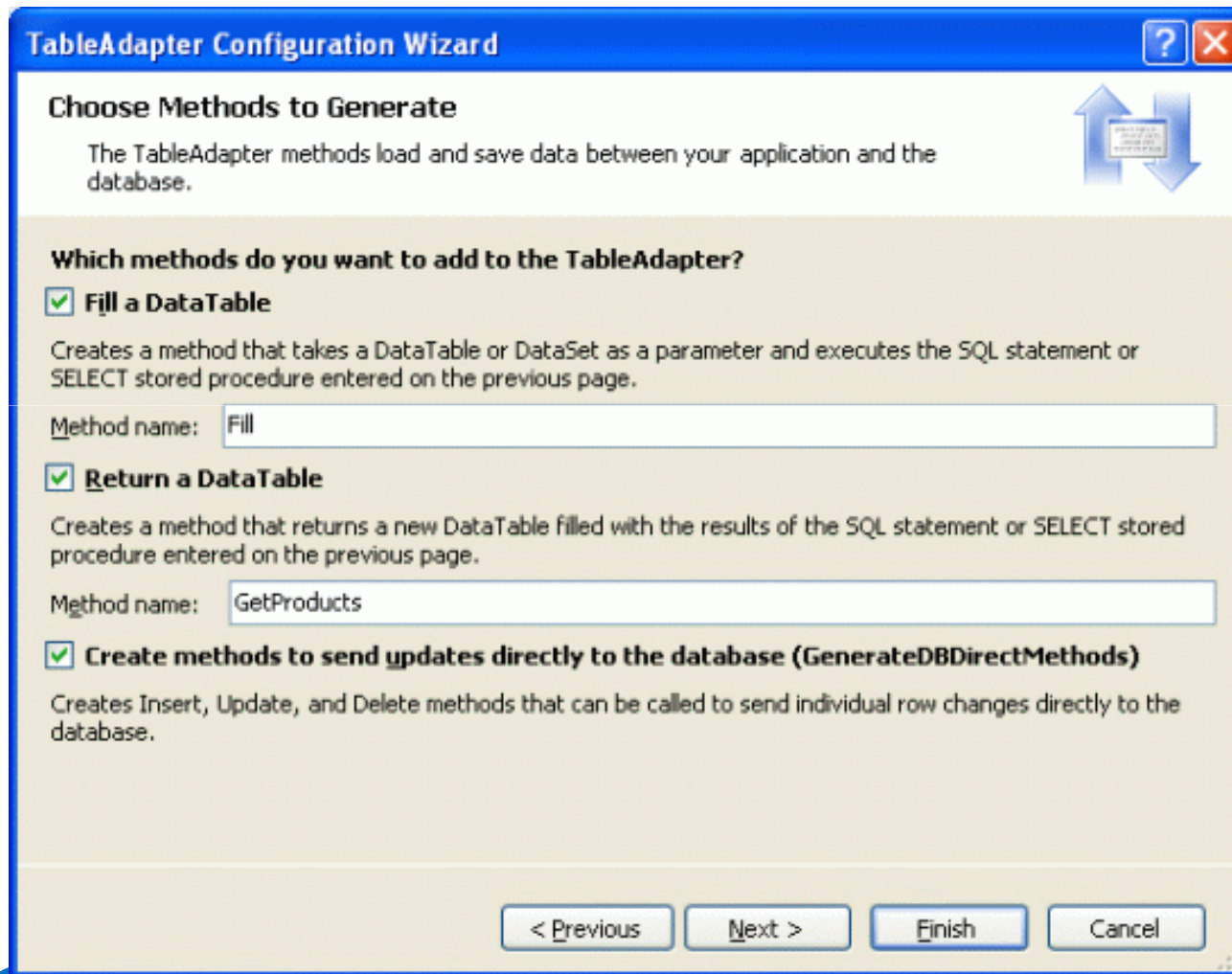


Figure 11. Change the Method Name from GetData to GetProducts

# Thiết kế hệ thống (13) - Tutorial 1

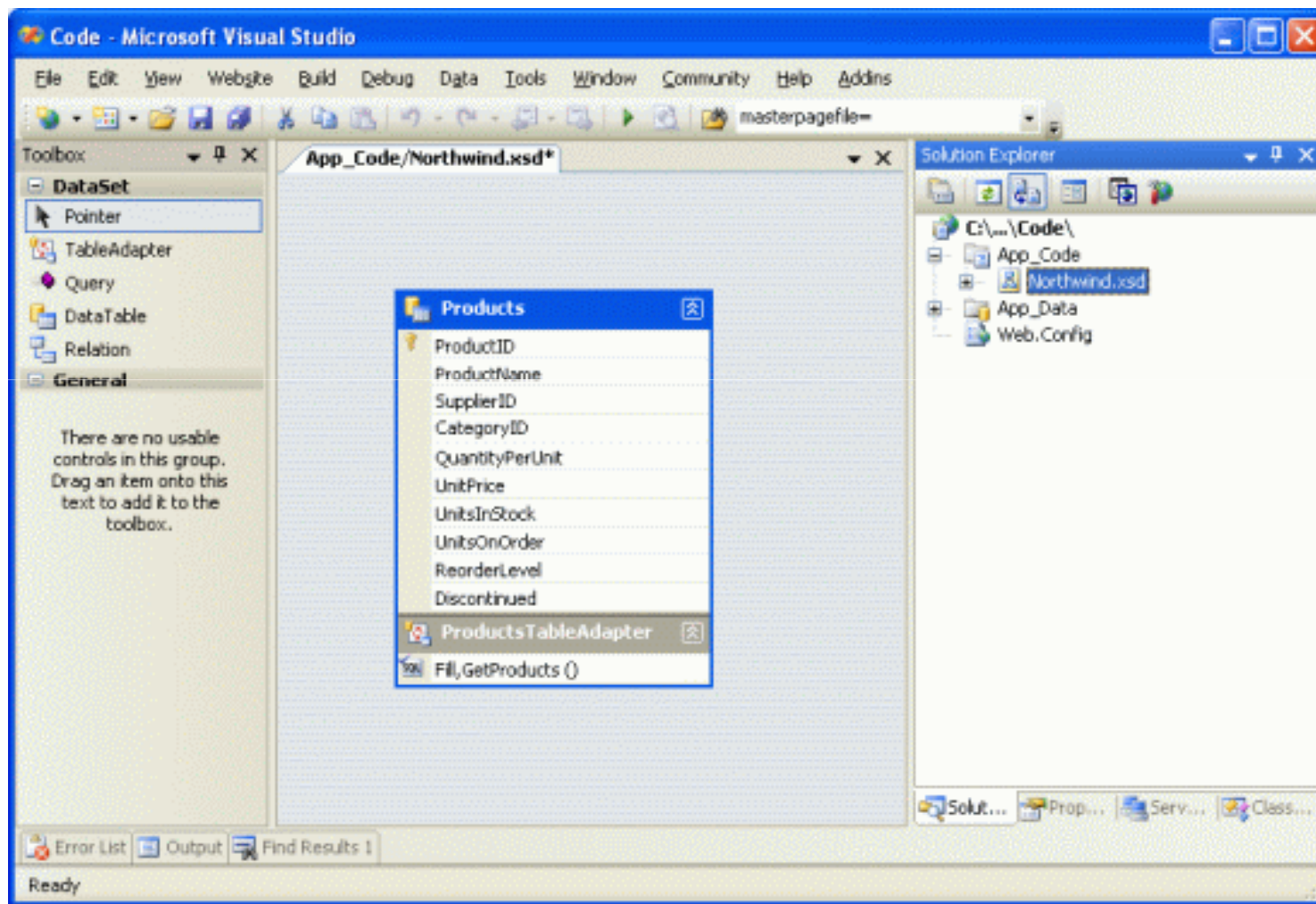


Figure 12.  
The  
Products  
DataTable  
and  
ProductsTableAdapter  
have been  
Added to  
the Typed  
DataSet

# Thiết kế hệ thống (14) - Tutorial 1

AllProducts.aspx

```
<%@ Page Language="C#"
    AutoEventWireup="true"
    CodeFile="AllProducts.aspx.cs"
    Inherits="AllProducts" %>
<!DOCTYPE html PUBLIC "-//W3C//DTD XHTML 1.0
    Transitional//EN"
    "http://www.w3.org/TR/xhtml1/DTD/
    xhtml1-transitional.dtd">
<html >
<head runat="server">
    <title>View All Products in a
    GridView</title><link
    href="Styles.css" rel="stylesheet"
    type="text/css" />
</head>
```

```
<body>
<form id="form1" runat="server">
    <div>
        <h1>All Products</h1> <p>
        <asp:GridView ID="GridView1"
            runat="server"
            CssClass="DataWebControlStyle">
            <HeaderStyle
            CssClass="HeaderStyle" />
            <AlternatingRowStyle
            CssClass="AlternatingRowStyle" />
        </asp:GridView> &nbsp;</p>
    </div>
</form>
</body>
</html>
```

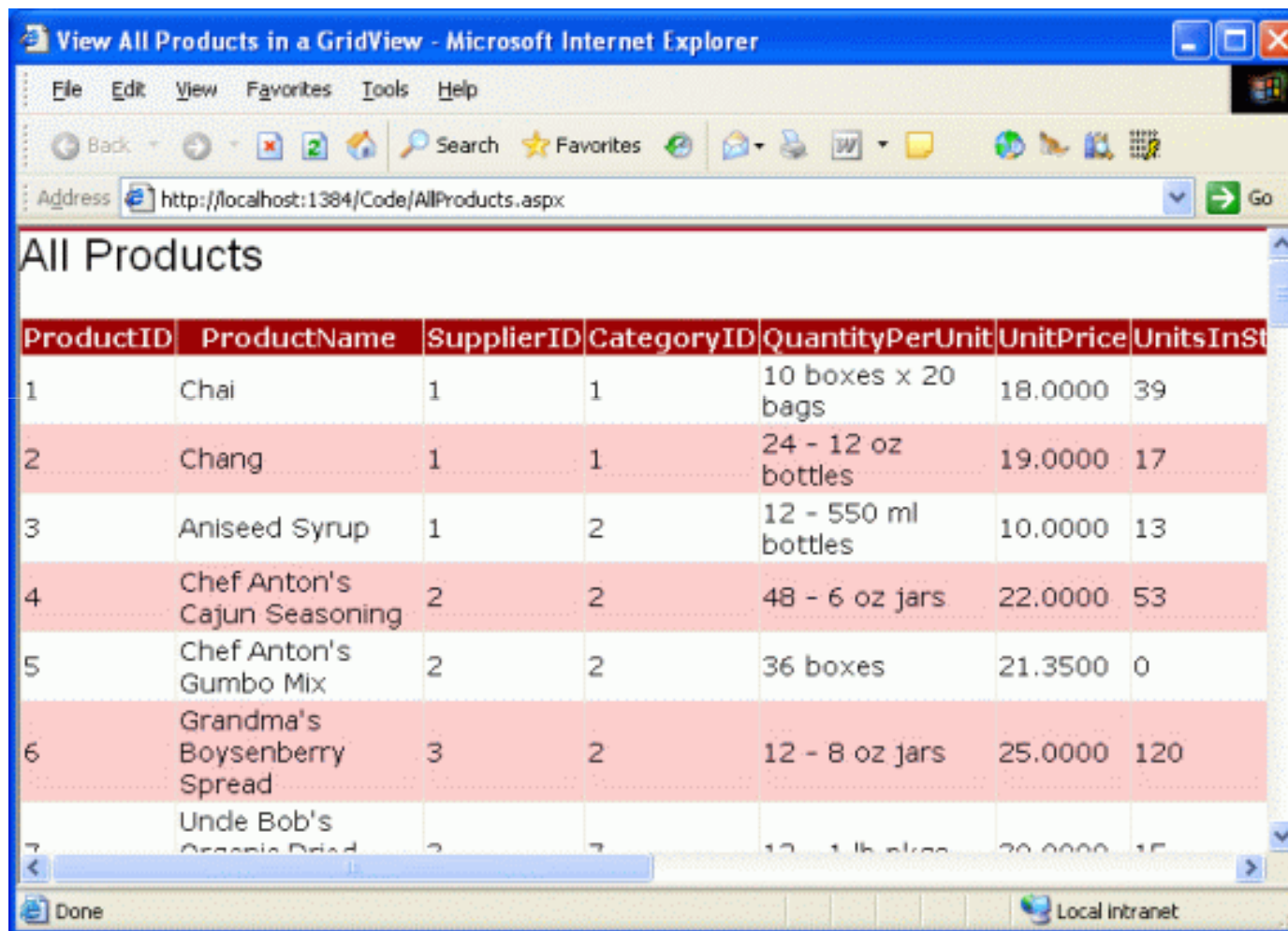
# Thiết kế hệ thống (15) - Tutorial 1

## **AllProducts.aspx.cs**

```
using System;
using System.Data;
using System.Configuration;
using System.Collections;
using System.Web;
using System.Web.Security;
using System.Web.UI;
using
    System.Web.UI.WebControls;
using
    System.Web.UI.WebControls.WebParts;
using
    System.Web.UI.HtmlControls;
using NorthwindTableAdapters;
```

```
public partial class
    AllProducts :
        System.Web.UI.Page
{
    protected void
        Page_Load(object sender,
            EventArgs e)
    {
        ProductsTableAdapter
            productsAdapter = new
                ProductsTableAdapter();
        GridView1.DataSource =
            productsAdapter.GetProducts(
                );
        GridView1.DataBind();
    }
}
```

# Thiết kế hệ thống (16) - Tutorial 1



View All Products in a GridView - Microsoft Internet Explorer

Address: <http://localhost:1384/Code/AllProducts.aspx>

All Products

| ProductID | ProductName                     | SupplierID | CategoryID | QuantityPerUnit     | UnitPrice | UnitsInStock |
|-----------|---------------------------------|------------|------------|---------------------|-----------|--------------|
| 1         | Chai                            | 1          | 1          | 10 boxes x 20 bags  | 18.0000   | 39           |
| 2         | Chang                           | 1          | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 19.0000   | 17           |
| 3         | Aniseed Syrup                   | 1          | 2          | 12 - 550 ml bottles | 10.0000   | 13           |
| 4         | Chef Anton's Cajun Seasoning    | 2          | 2          | 48 - 6 oz jars      | 22.0000   | 53           |
| 5         | Chef Anton's Gumbo Mix          | 2          | 2          | 36 boxes            | 21.3500   | 0            |
| 6         | Grandma's Boysenberry Spread    | 3          | 2          | 12 - 8 oz jars      | 25.0000   | 120          |
| 7         | Uncle Bob's Organic Dried Pears | 3          | 2          | 12 - 1 lb bags      | 20.0000   | 15           |

Figure 13. The List of Products is Displayed in a GridView

# Thiết kế hệ thống (17) - Tutorial 1

## ➤ Step 3: Adding Parameterized Methods to the Data Access Layer

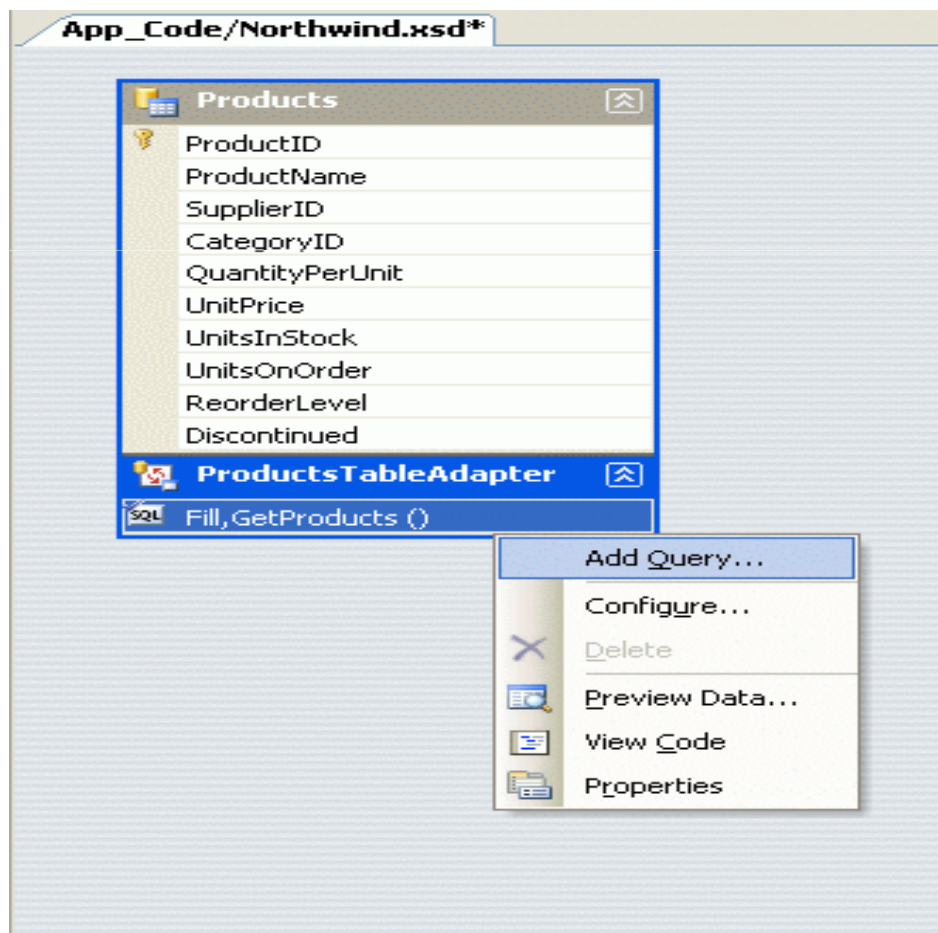


Figure 14. Right-Click the TableAdapter and Choose Add Query

# Thiết kế hệ thống (18) - Tutorial 1

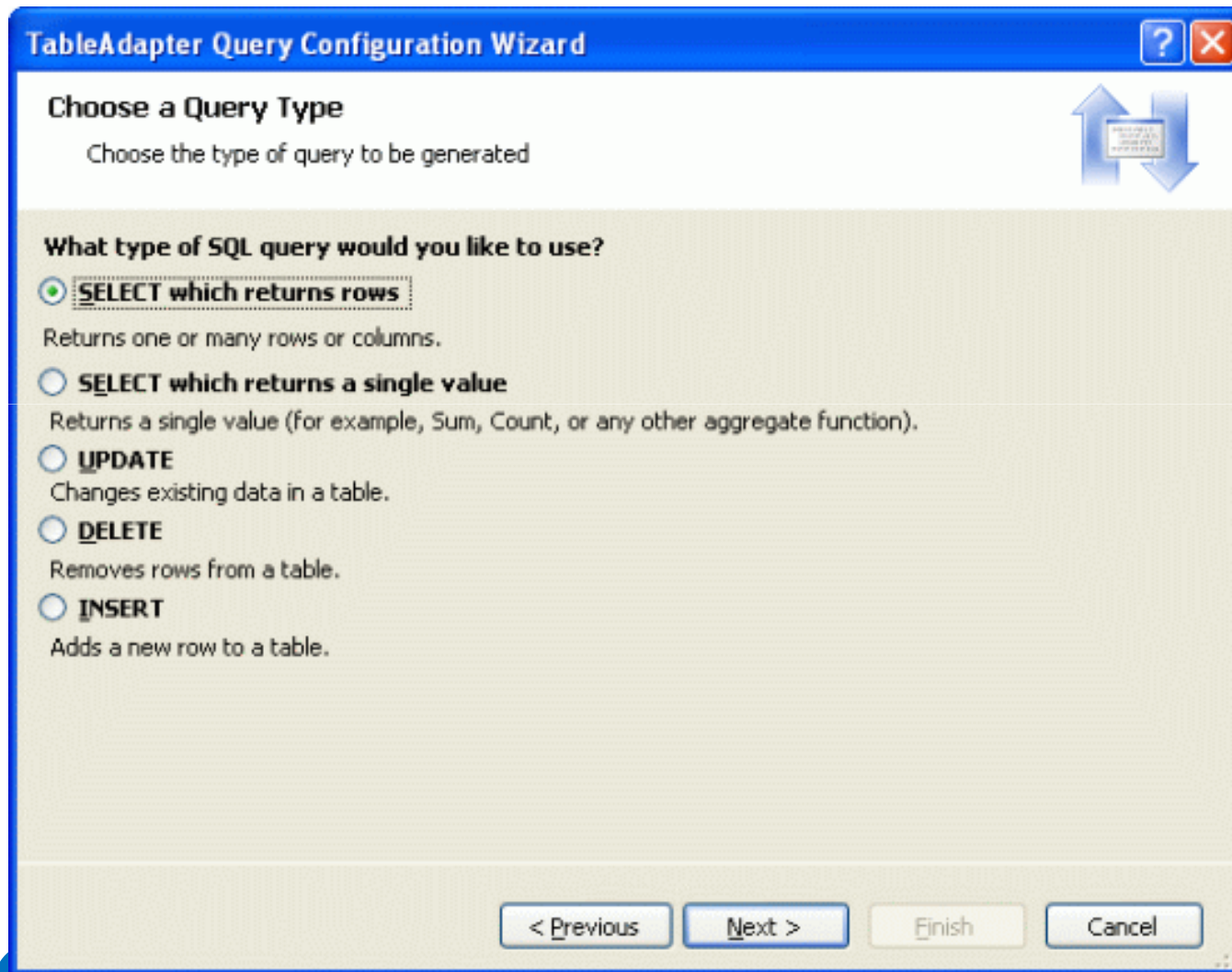


Figure 15. Choose to Create a SELECT Statement Which Returns Rows

# Thiết kế hệ thống (19) - Tutorial 1

**TableAdapter Query Configuration Wizard**

**Specify a SQL SELECT statement**  
The SELECT statement will be used by the query.

Type your SQL statement or use the Query Builder to construct it. What data should be loaded into the table?

**What data should the table load?**

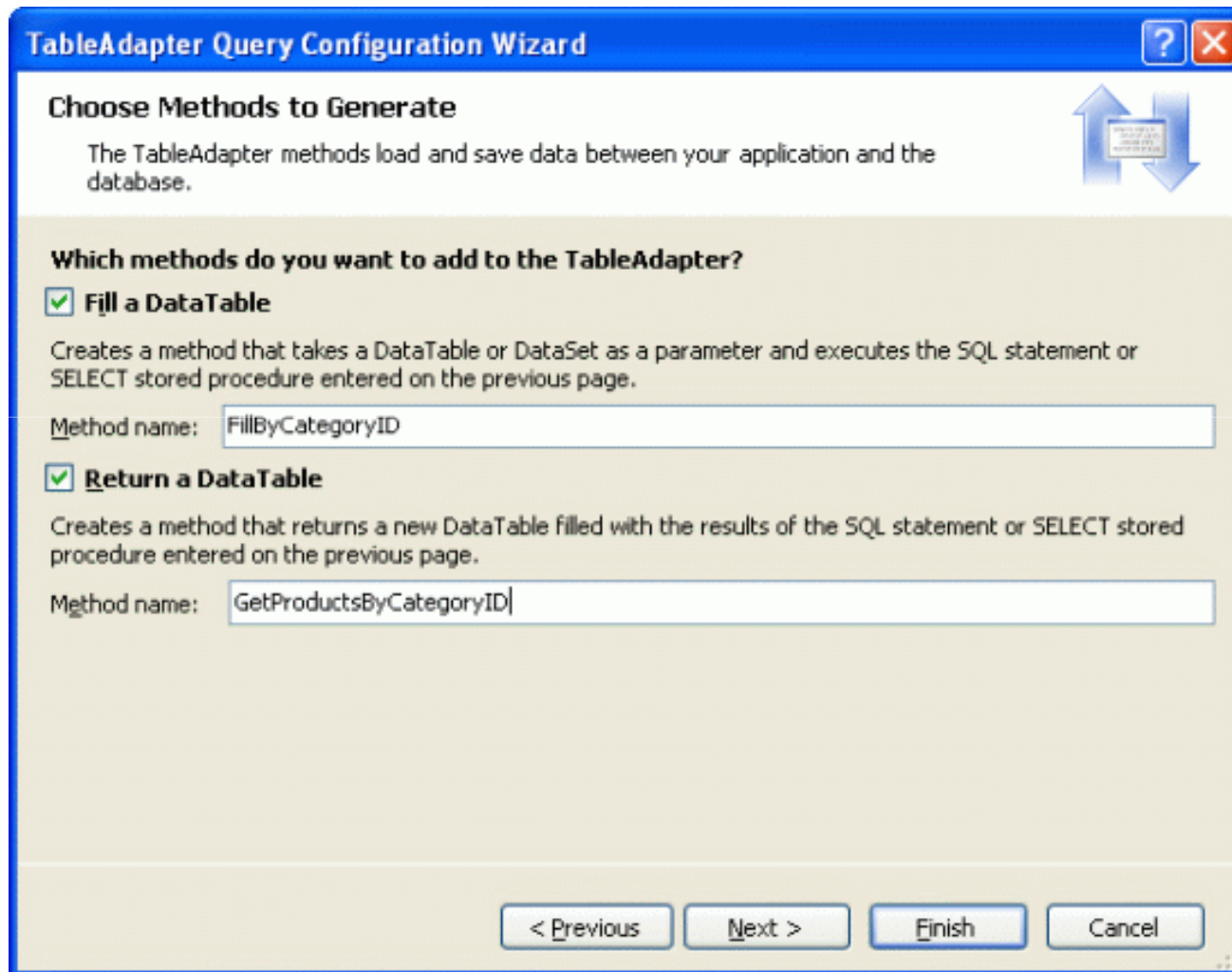
```
SELECT ProductID, ProductName, SupplierID, CategoryID, QuantityPerUnit, UnitPrice, UnitsInStock,
UnitsOnOrder, ReorderLevel, Discontinued
FROM Products
WHERE CategoryID = @CategoryID
```

Query Builder...

< Previous   Next >   Finish   Cancel

Figure 16. Enter a Query to Only Return Products in a Specified Category

# Thiết kế hệ thống (20) - Tutorial 1



The screenshot shows the 'TableAdapter Query Configuration Wizard' dialog box. The title bar is blue with a question mark and a close button. The main area has a light beige background. At the top, it says 'Choose Methods to Generate' with a subtitle 'The TableAdapter methods load and save data between your application and the database.' Below this, it asks 'Which methods do you want to add to the TableAdapter?'. There are two checked options: 'Fill a DataTable' and 'Return a DataTable'. Each option has a description and a 'Method name' text box. The 'Fill a DataTable' method name is 'FillByCategoryID' and the 'Return a DataTable' method name is 'GetProductsByCategoryID'. At the bottom, there are four buttons: '< Previous', 'Next >', 'Finish', and 'Cancel'.

**TableAdapter Query Configuration Wizard**

**Choose Methods to Generate**

The TableAdapter methods load and save data between your application and the database.

**Which methods do you want to add to the TableAdapter?**

☒ **Fill a DataTable**

Creates a method that takes a DataTable or DataSet as a parameter and executes the SQL statement or SELECT stored procedure entered on the previous page.

Method name:

☒ **Return a DataTable**

Creates a method that returns a new DataTable filled with the results of the SQL statement or SELECT stored procedure entered on the previous page.

Method name:

< Previous   Next >   Finish   Cancel

Figure 17. Choose the Names for the TableAdapter Methods

# Thiết kế hệ thống (21) - Tutorial 1

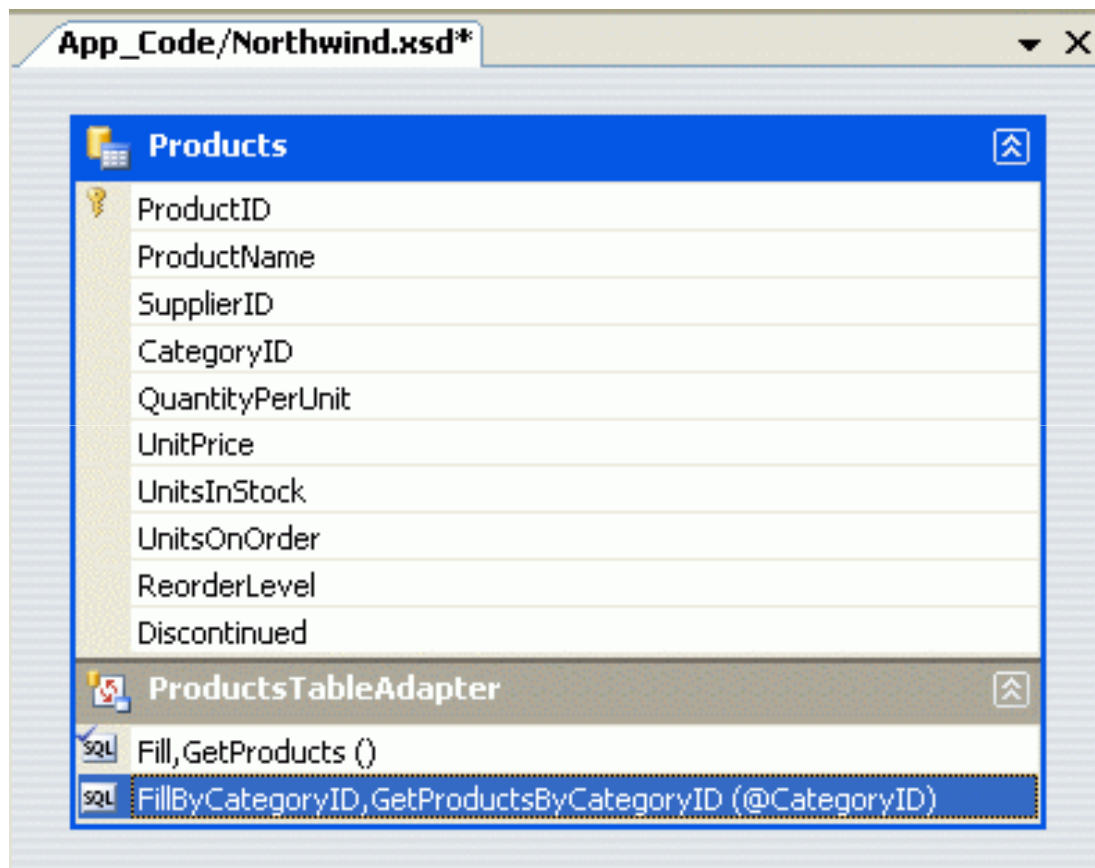


Figure 18. The Products Can Now be Queried by Category

# Thiết kế hệ thống (22) - Tutorial 1

**Preview Data**

Select an object to preview:  
Northwind.Products.FillByCategoryID, GetProd

Target DataSet:

Parameters:

| Name       | Type  | Value |
|------------|-------|-------|
| CategoryID | Int32 | 1     |

Preview

Results:

| ProductID | ProductName       | SupplierID | CategoryID | QuantityPerUnit     | UnitPrice | Units |
|-----------|-------------------|------------|------------|---------------------|-----------|-------|
| 1         | Chai              | 1          | 1          | 10 boxes x 20 b...  | 18.0000   | 39    |
| 2         | Chang             | 1          | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 19.0000   | 17    |
| 24        | Guaraná Fantás... | 10         | 1          | 12 - 355 ml cans    | 4.5000    | 20    |
| 34        | Sasquatch Ale     | 16         | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 14.0000   | 111   |
| 35        | Steeleye Stout    | 16         | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 18.0000   | 20    |
| 38        | Côte de Blaye     | 18         | 1          | 12 - 75 cl bottles  | 263.5000  | 17    |
| 39        | Chartreuse verte  | 18         | 1          | 750 cc per bottle   | 18.0000   | 69    |
| 43        | Ipoh Coffee       | 20         | 1          | 16 - 500 g tins     | 46.0000   | 17    |
| 67        | Laughing Lumbe... | 16         | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 14.0000   | 52    |
| 70        | Outback Lager     | 7          | 1          | 24 - 355 ml bottles | 15.0000   | 15    |

Columns: 12 Rows: 12

Close

Figure 19. Those Products Belonging to the Beverages Category are Shown

# Thiết kế hệ thống (23) - Tutorial 1

## Beverages.aspx

```
<%@ Page Language="C#"
    AutoEventWireup="true"
    CodeFile="Beverages.aspx.cs"
    Inherits="Beverages" %>

<!DOCTYPE html PUBLIC "-//W3C//DTD
    XHTML 1.0 Transitional//EN"
    "http://www.w3.org/TR/xhtml1/DTD/xhtml1-
    transitional.dtd">

<html >
<head runat="server">
    <title>Untitled Page</title>
    <link href="Styles.css" rel="stylesheet"
        type="text/css" />
</head>
<body>
```

```
<form id="form1" runat="server">
    <div> <h1>Beverages</h1>
        <p>
            <asp:GridView ID="GridView1"
                runat="server"
                CssClass="DataWebControlStyle">
                <HeaderStyle
                    CssClass="HeaderStyle" />
                <AlternatingRowStyle
                    CssClass="AlternatingRowStyle" />
            </asp:GridView>
            &nbsp;</p>
        </div>
    </form>
</body>
</html>
```

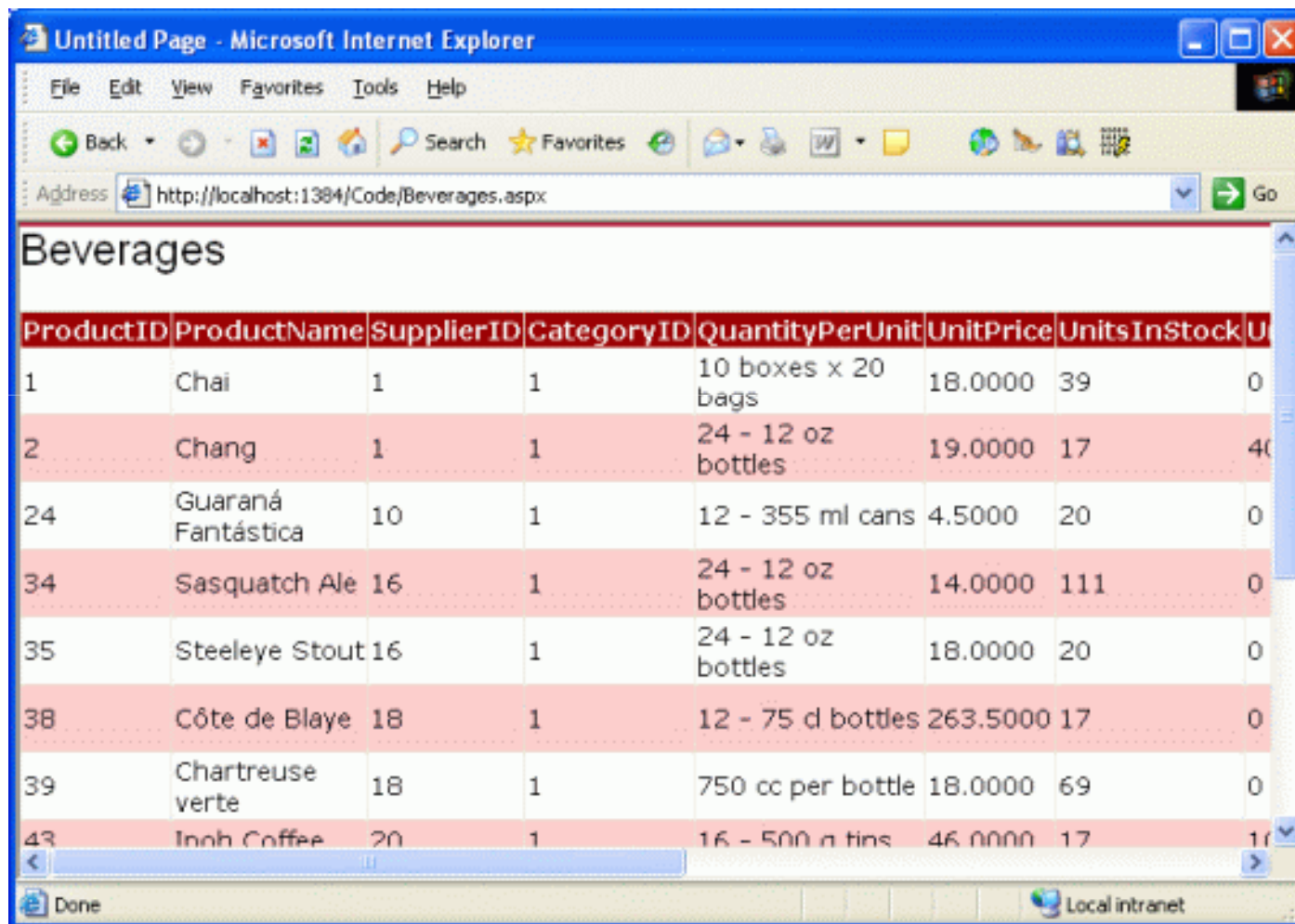
# Thiết kế hệ thống (24) - Tutorial 1

## Beverages.aspx.cs

```
using System;
using System.Data;
using System.Configuration;
using System.Collections;
using System.Web;
using System.Web.Security;
using System.Web.UI;
using System.Web.UI.WebControls;
using System.Web.UI.WebControls.WebParts;
using System.Web.UI.HtmlControls;
using NorthwindTableAdapters;
```

```
public partial class
    Beverages :
        System.Web.UI.Page
    {
        protected void
            Page_Load(object sender,
                EventArgs e)
        {
            ProductsTableAdapter
                productsAdapter = new
                    ProductsTableAdapter();
            GridView1.DataSource
                =
                    productsAdapter.GetProduct
                        sByCategoryID(1);
            GridView1.DataBind();
        }
    }
```

# Thiết kế hệ thống (25) - Tutorial 1



The screenshot shows a web browser window with the title 'Untitled Page - Microsoft Internet Explorer'. The address bar displays 'http://localhost:1384/Code/Beverages.aspx'. The main content area shows a table titled 'Beverages' with the following data:

| ProductID | ProductName        | SupplierID | CategoryID | QuantityPerUnit    | UnitPrice | UnitsInStock | UnitsOnOrder |
|-----------|--------------------|------------|------------|--------------------|-----------|--------------|--------------|
| 1         | Chai               | 1          | 1          | 10 boxes x 20 bags | 18.0000   | 39           | 0            |
| 2         | Chang              | 1          | 1          | 24 - 12 oz bottles | 19.0000   | 17           | 40           |
| 24        | Guaraná Fantástica | 10         | 1          | 12 - 355 ml cans   | 4.5000    | 20           | 0            |
| 34        | Sasquatch Ale      | 16         | 1          | 24 - 12 oz bottles | 14.0000   | 111          | 0            |
| 35        | Steeleye Stout     | 16         | 1          | 24 - 12 oz bottles | 18.0000   | 20           | 0            |
| 38        | Côte de Blaye      | 18         | 1          | 12 - 75 cl bottles | 263.5000  | 17           | 0            |
| 39        | Chartreuse verte   | 18         | 1          | 750 cc per bottle  | 18.0000   | 69           | 0            |
| 43        | Inoh Coffee        | 20         | 1          | 16 - 500 g tins    | 46.0000   | 17           | 1            |

Figure 20. Those Products in the Beverages Category are Displayed

# Thiết kế hệ thống (26) - Tutorial 1

## ➤ Step 4: Inserting, Updating, and Deleting Data

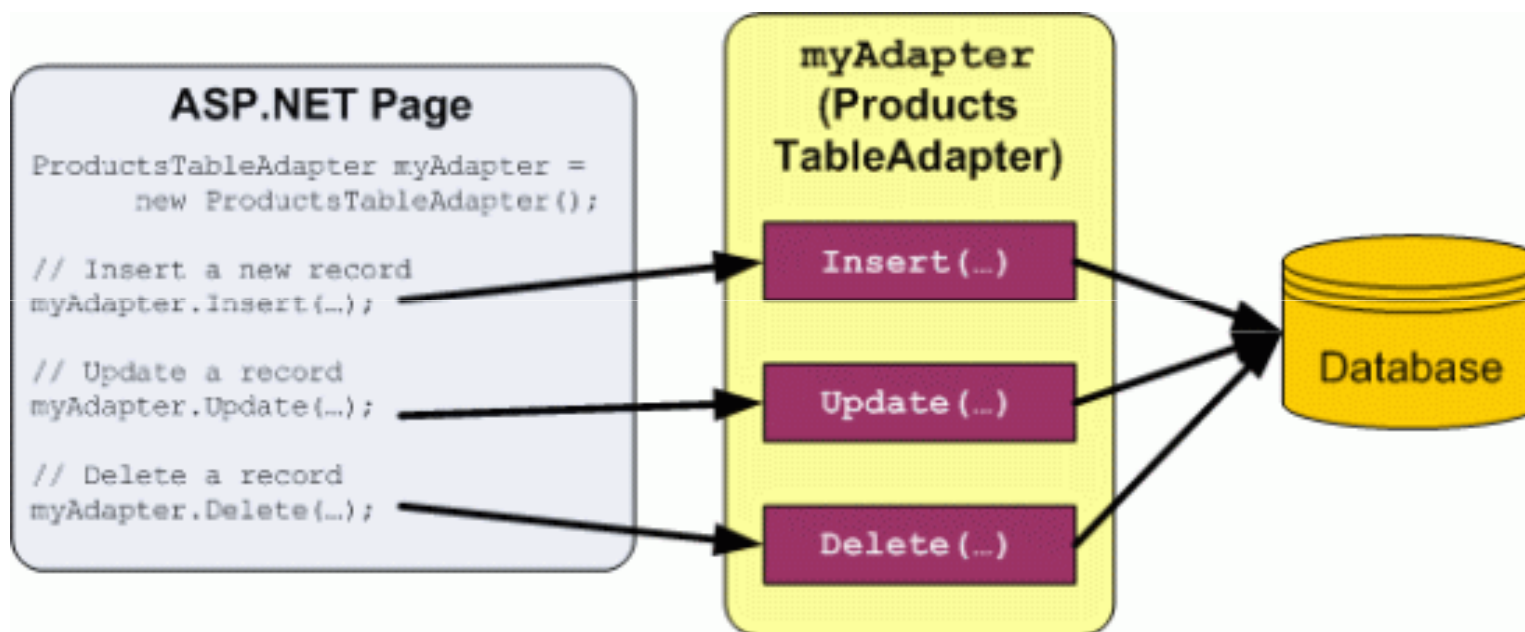
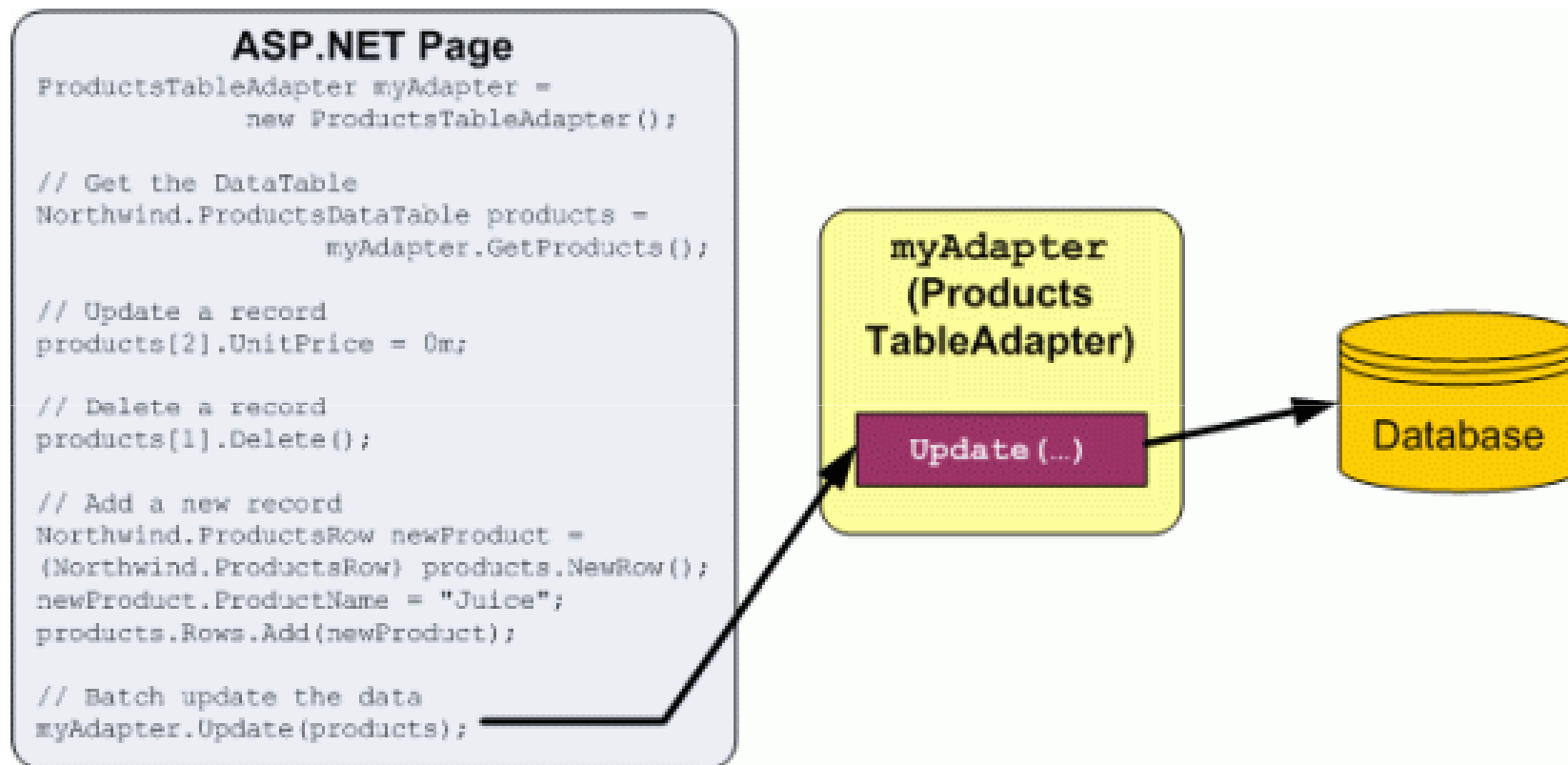


Figure 21. Each Insert, Update, and Delete Request Is Sent to the Database Immediately

# Thiết kế hệ thống (27) - Tutorial 1



**Figure 22. All Changes are Synchronized with the Database When the Update Method is Invoked**

# Thiết kế hệ thống (28) - Tutorial 1

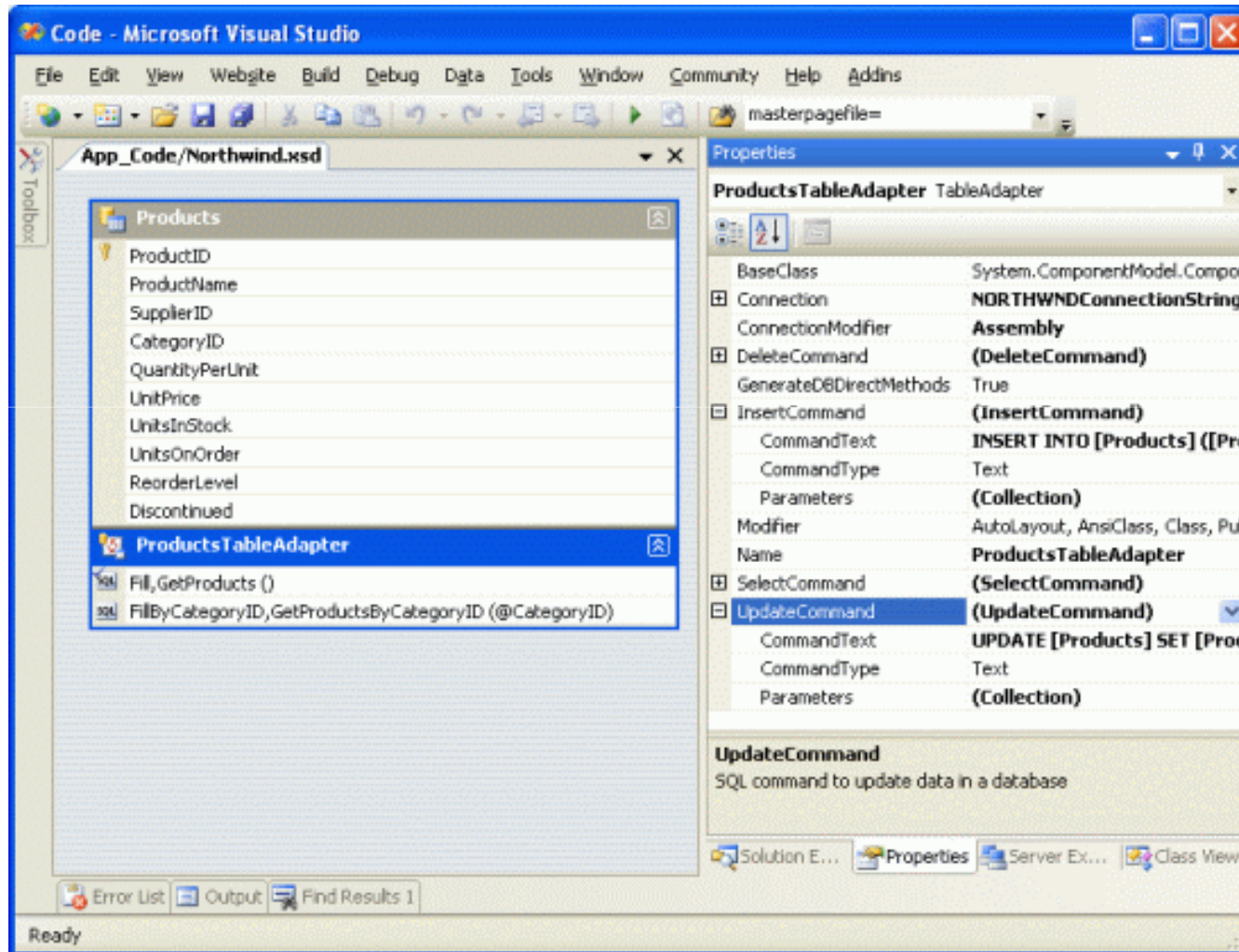


Figure 23. The TableAdapter has InsertCommand, UpdateCommand, and DeleteCommand Properties

# Thiết kế hệ thống (29) - Tutorial 1

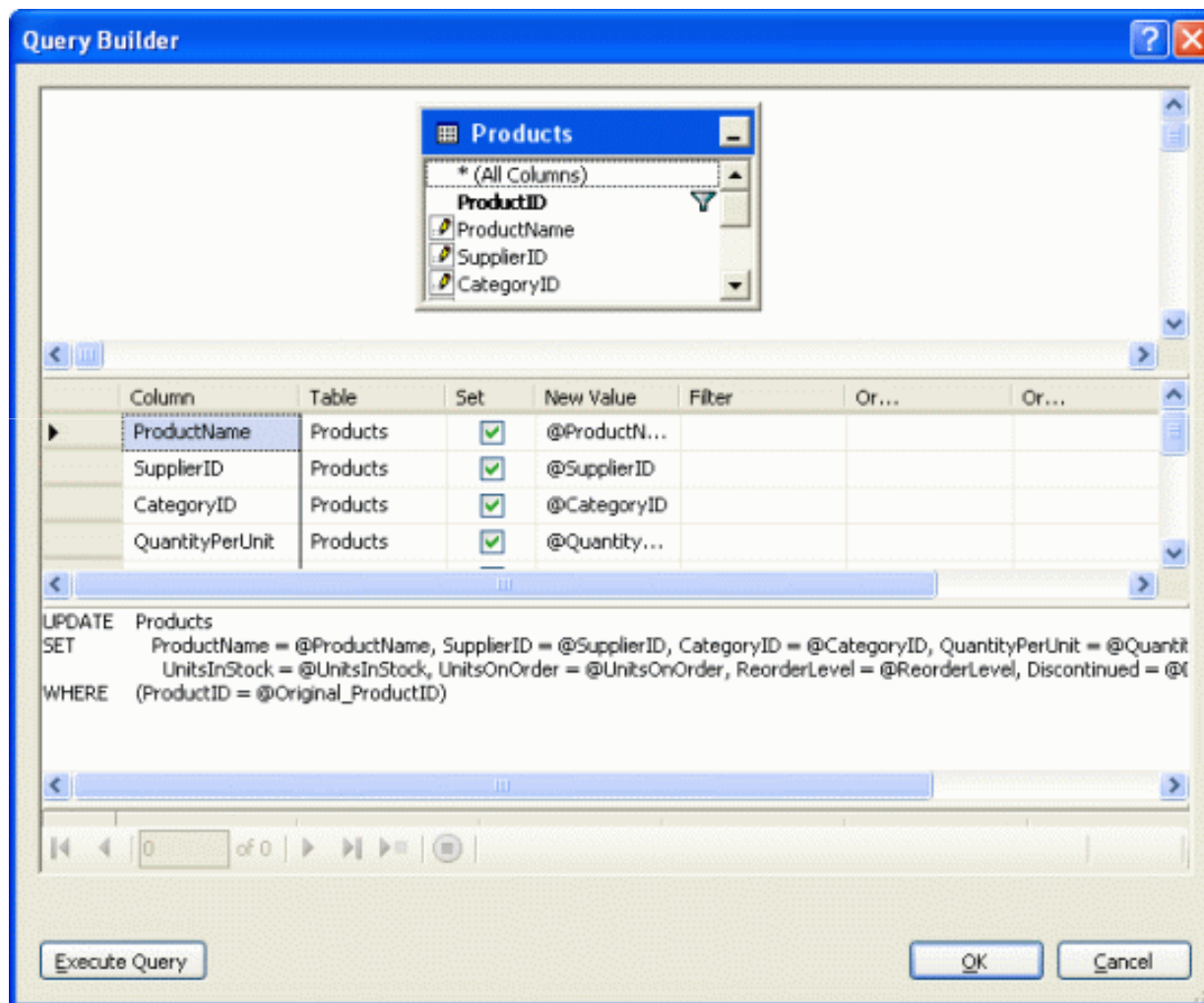


Figure 24. Configure the INSERT, UPDATE, and DELETE Statements in the Query Builder

# Thiết kế hệ thống (30) - Tutorial 1

## ➤ Creating Custom Insert, Update, and Delete Methods

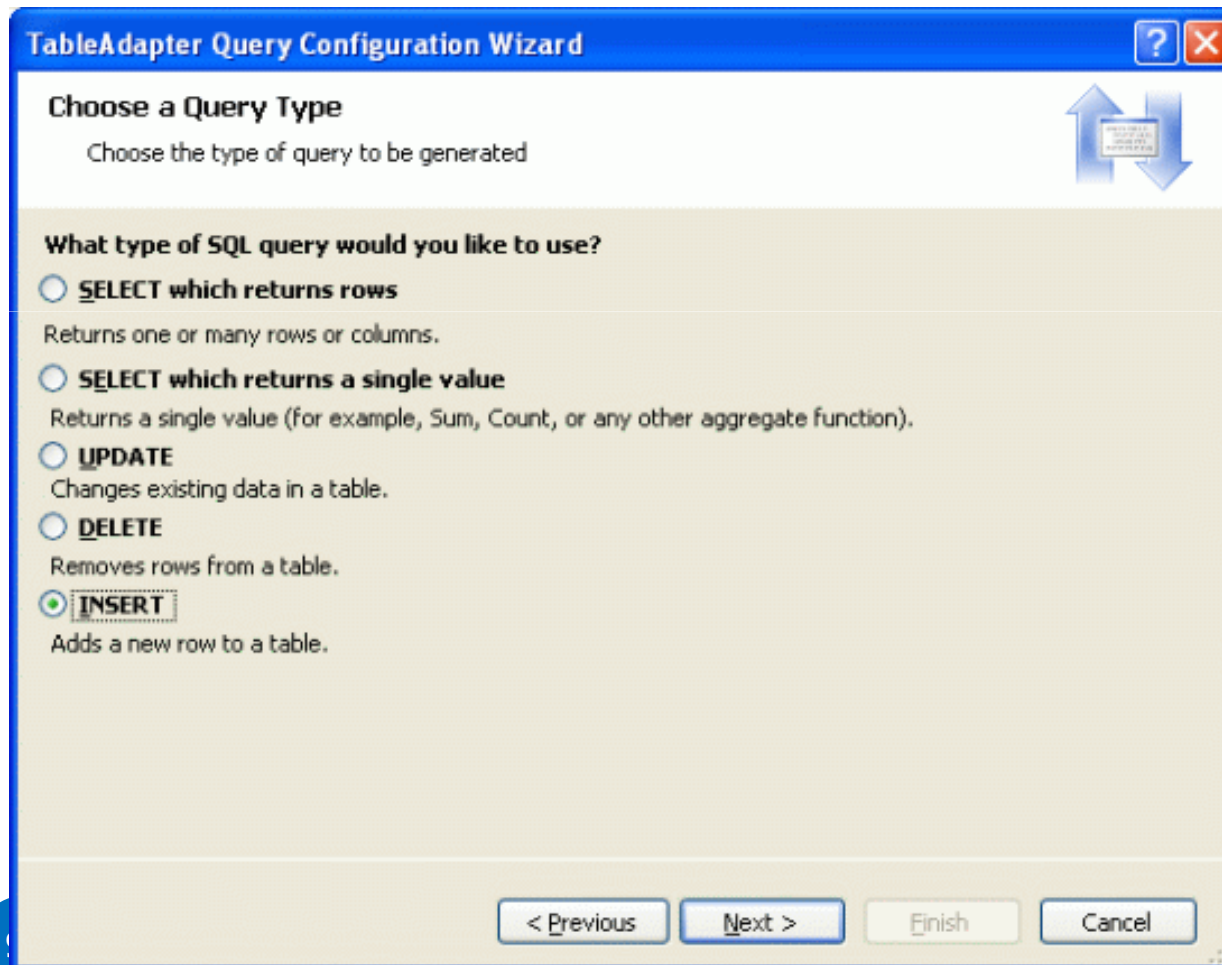


Figure 25. Create a Method to Add a New Row to the Products Table

# Thiết kế hệ thống (31) - Tutorial 1

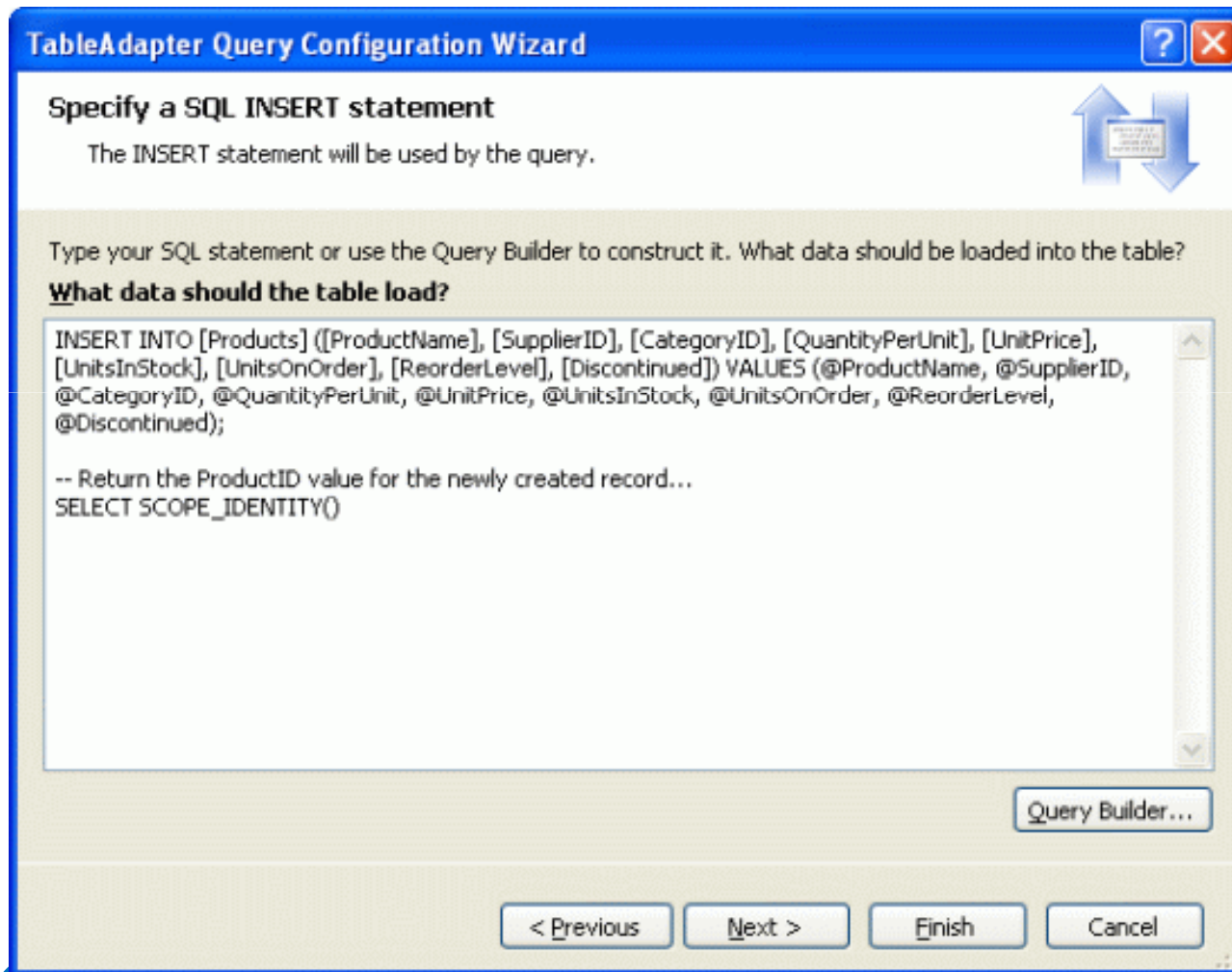


Figure 26. Augment the Query to Return the SCOPE\_IDENTITY() Value

# Thiết kế hệ thống (32) - Tutorial 1

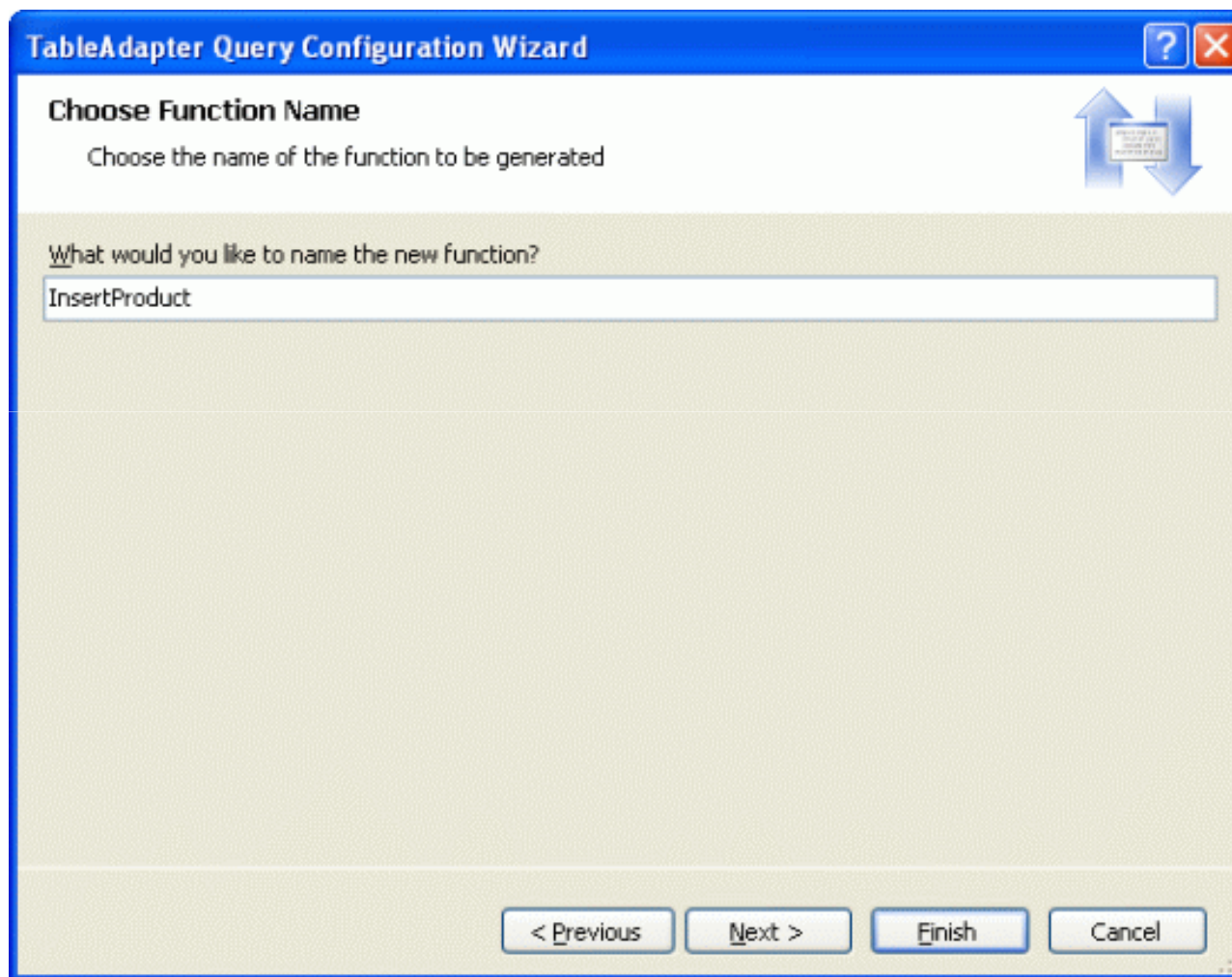


Figure 27. Set the New Method Name to InsertProduct

# Thiết kế hệ thống (33) - Tutorial 1

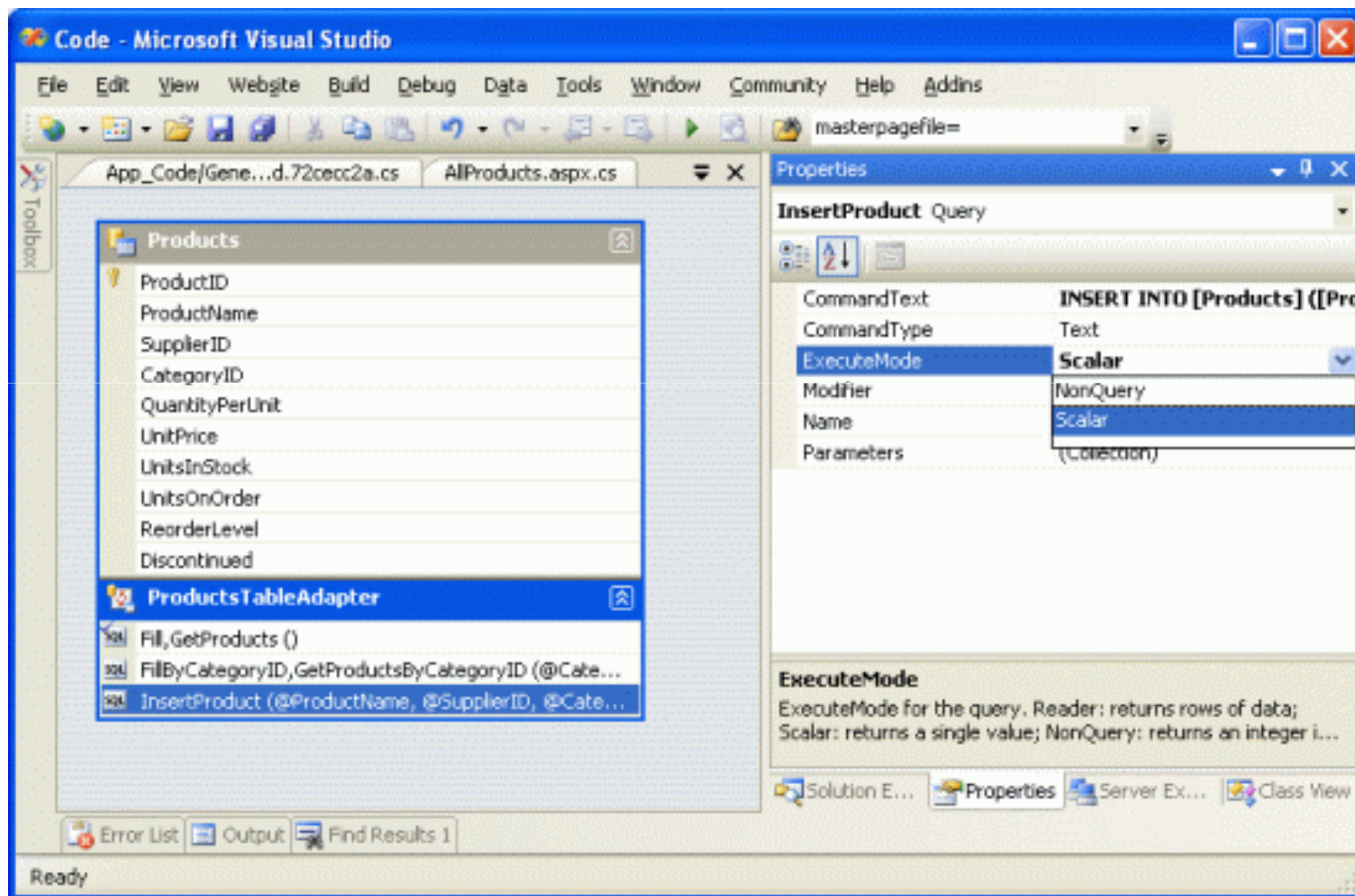


Figure 28.  
Change  
the  
Execute  
Mode  
Property  
to Scalar

# Thiết kế hệ thống (34) - Tutorial 1

## ➤ Step 5: Completing the Data Access Layer

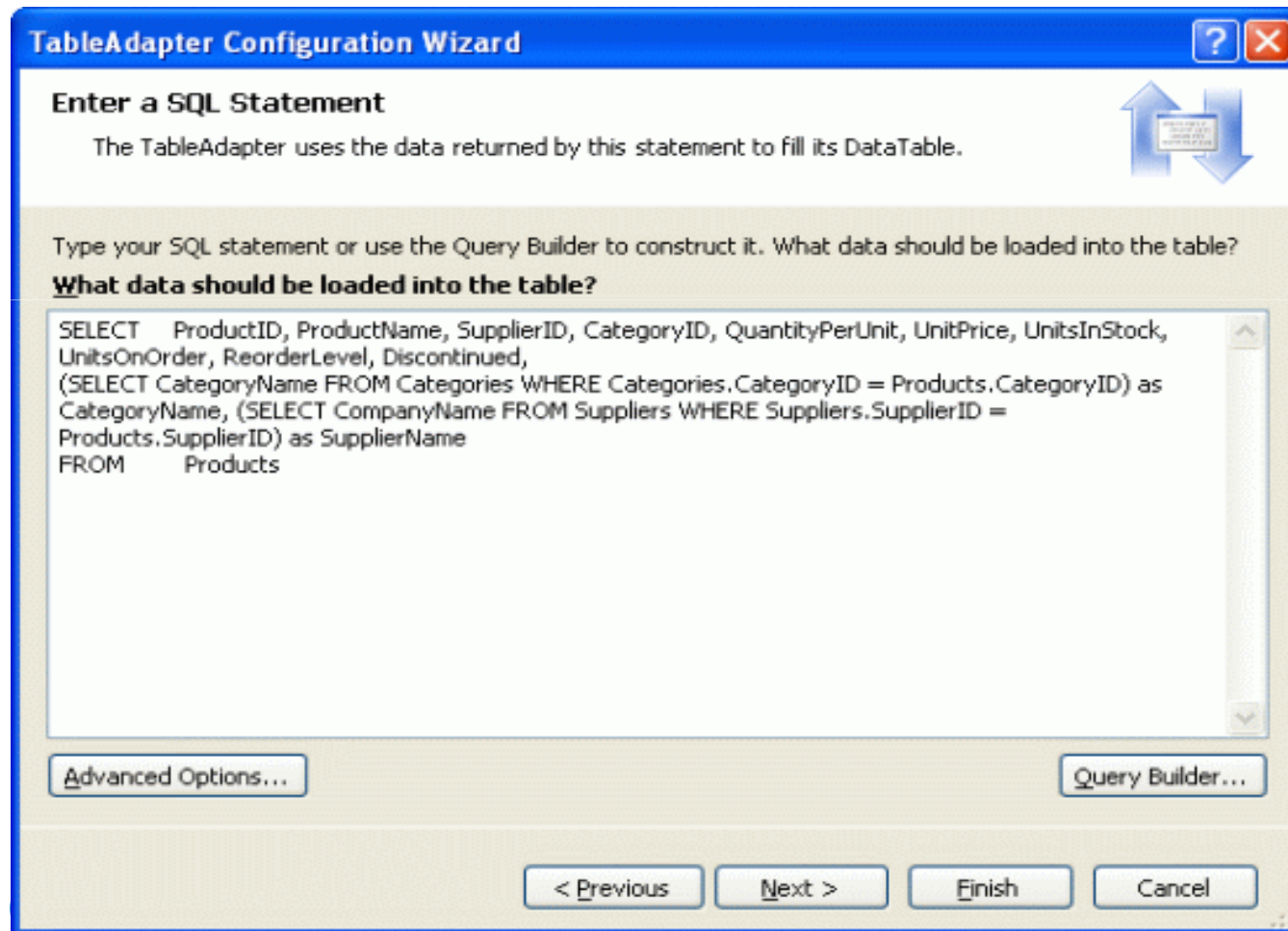


Figure 29. Update the SELECT Statement for the GetProducts() Method

# Thiết kế hệ thống (35) - Tutorial 1

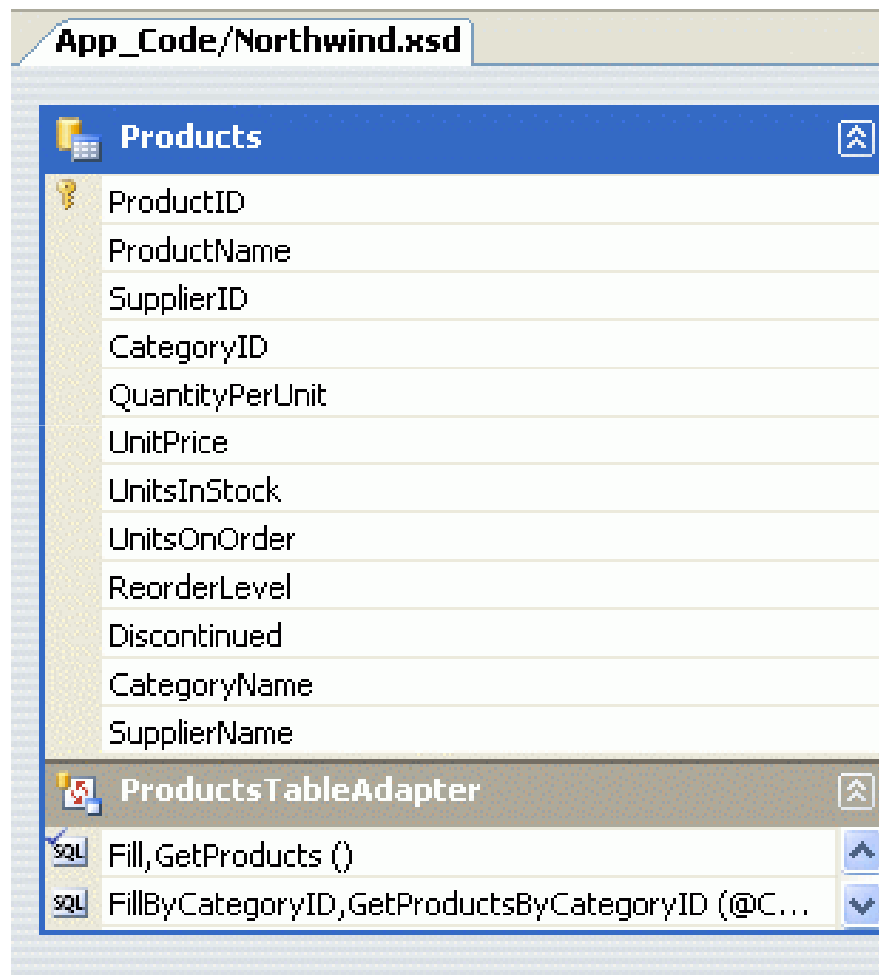


Figure 30. The Products DataTable has Two New Columns

# Thiết kế hệ thống (36) - Tutorial 1

## ➤ Adding the Remaining TableAdapters

### **ProductsTableAdapter**

#### **GetProducts:**

```
SELECT      ProductID, ProductName, SupplierID, CategoryID,  
QuantityPerUnit, UnitPrice, UnitsInStock, UnitsOnOrder, ReorderLevel,  
Discontinued , (SELECT CategoryName FROM Categories WHERE  
Categories.CategoryID = Products.ProductID) as CategoryName, (SELECT  
CompanyName FROM Suppliers WHERE Suppliers.SupplierID =  
Products.SupplierID) as SupplierName  
FROM        Products
```

#### **GetProductsByCategoryID:**

```
SELECT      ProductID, ProductName, SupplierID, CategoryID,  
QuantityPerUnit, UnitPrice, UnitsInStock, UnitsOnOrder, ReorderLevel,  
Discontinued , (SELECT CategoryName FROM Categories WHERE  
Categories.CategoryID = Products.ProductID) as CategoryName, (SELECT  
CompanyName FROM Suppliers WHERE Suppliers.SupplierID =  
Products.SupplierID) as SupplierName  
FROM        Products  
WHERE       CategoryID = @CategoryID
```

# *Thiết kế hệ thống (37) - Tutorial 1*

## **GetProductsBySupplierID**

```
SELECT      ProductID, ProductName, SupplierID, CategoryID,  
QuantityPerUnit, UnitPrice, UnitsInStock, UnitsOnOrder, ReorderLevel,  
Discontinued , (SELECT CategoryName FROM Categories WHERE  
Categories.CategoryID = Products.ProductID) as CategoryName, (SELECT  
CompanyName FROM Suppliers WHERE Suppliers.SupplierID =  
Products.SupplierID) as SupplierName  
FROM        Products  
WHERE SupplierID = @SupplierID
```

## **GetProductByProductID**

```
SELECT      ProductID, ProductName, SupplierID, CategoryID,  
QuantityPerUnit, UnitPrice, UnitsInStock, UnitsOnOrder, ReorderLevel,  
Discontinued , (SELECT CategoryName FROM Categories WHERE  
Categories.CategoryID = Products.ProductID) as CategoryName, (SELECT  
CompanyName FROM Suppliers WHERE Suppliers.SupplierID =  
Products.SupplierID) as SupplierName  
FROM        Products  
WHERE ProductID = @ProductID
```

# *Thiết kế hệ thống (38) - Tutorial 1*

## **CategoriesTableAdapter**

GetCategories

```
SELECT      CategoryID, CategoryName, Description
FROM        Categories
```

## **GetCategoryByCategoryID**

```
SELECT      CategoryID, CategoryName, Description
FROM        Categories
WHERE CategoryID = @CategoryID
```

## **SuppliersTableAdapter**

GetSuppliers

```
SELECT      SupplierID, CompanyName, Address, City, Country,
           Phone
FROM        Suppliers
```

## *Thiết kế hệ thống (39) - Tutorial 1*

### GetSuppliersByCountry

```
SELECT      SupplierID, CompanyName, Address,  
            City, Country, Phone  
FROM        Suppliers  
WHERE Country = @Country
```

### GetSupplierBySupplierID

```
SELECT      SupplierID, CompanyName, Address,  
            City, Country, Phone  
FROM        Suppliers  
WHERE SupplierID = @SupplierID
```

# *Thiết kế hệ thống (40) - Tutorial 1*

## **EmployeesTableAdapter**

GetEmployees

```
SELECT      EmployeeID, LastName, FirstName, Title, HireDate,  
            ReportsTo, Country  
FROM        Employees
```

## **GetEmployeesByManager**

```
SELECT      EmployeeID, LastName, FirstName, Title, HireDate,  
            ReportsTo, Country  
FROM        Employees  
WHERE ReportsTo = @ManagerID
```

## **GetEmployeeByEmployeeID**

```
SELECT      EmployeeID, LastName, FirstName, Title, HireDate,  
            ReportsTo, Country  
FROM        Employees  
WHERE EmployeeID = @EmployeeID
```

# Thiết kế hệ thống (41) - Tutorial 1

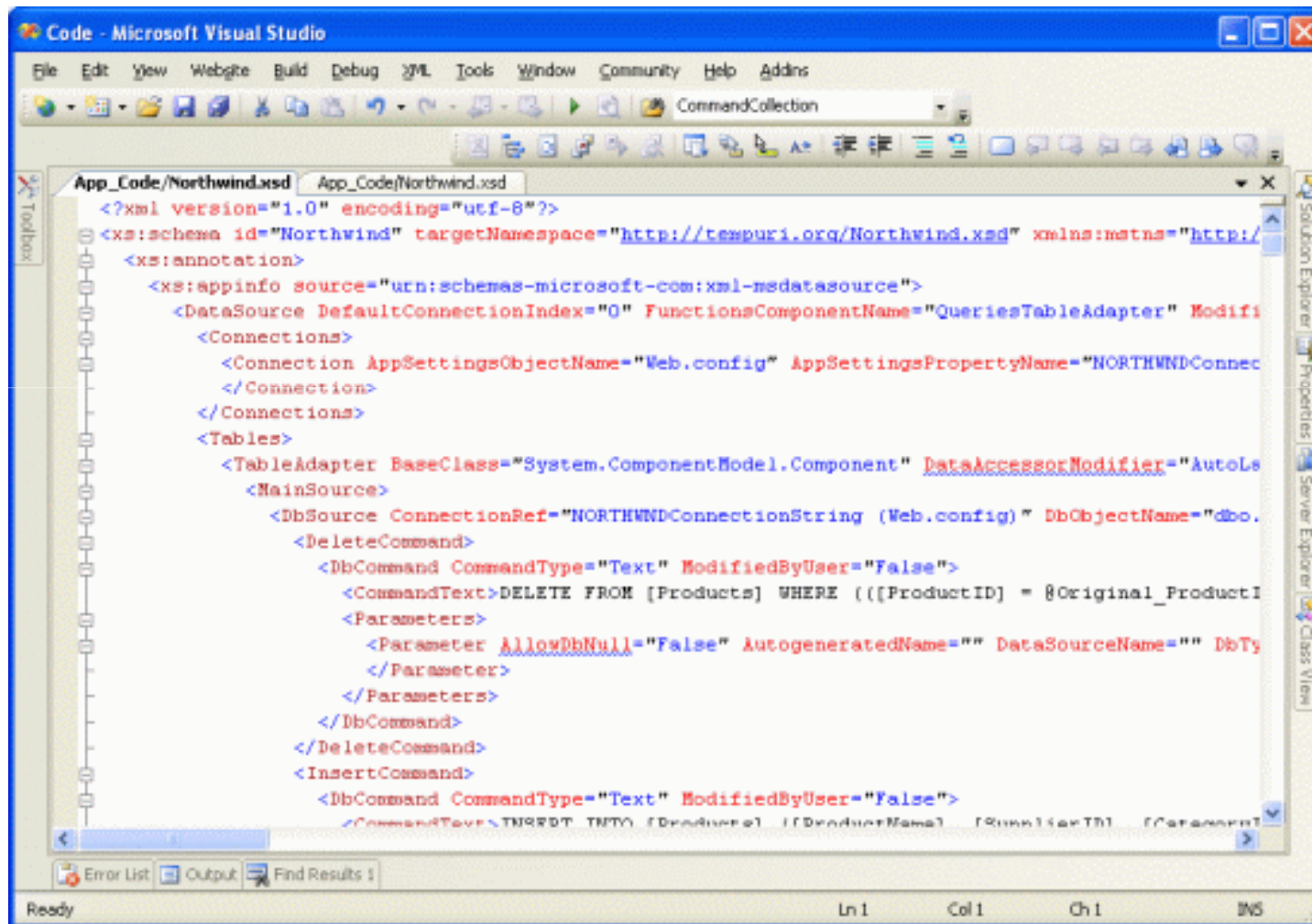
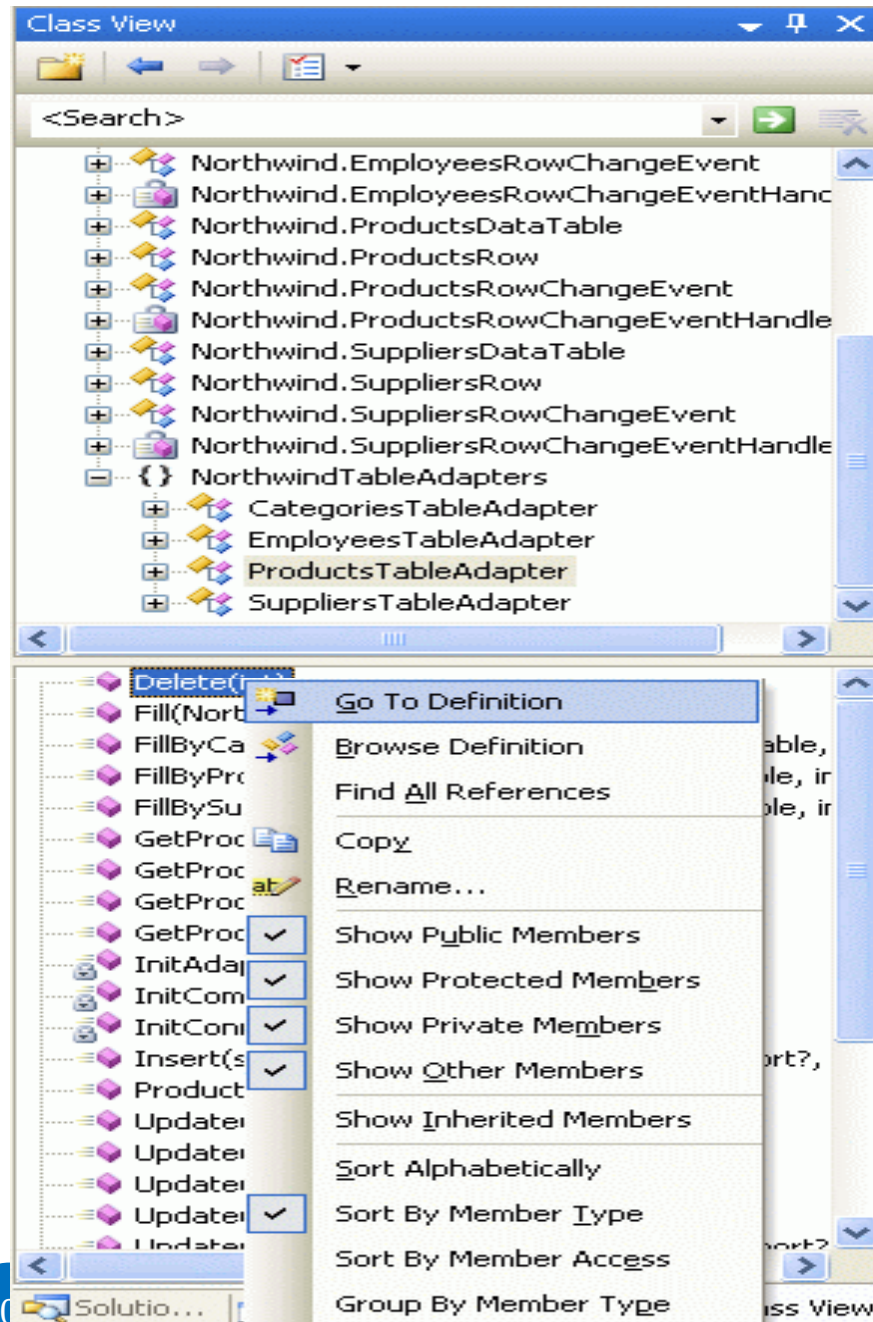


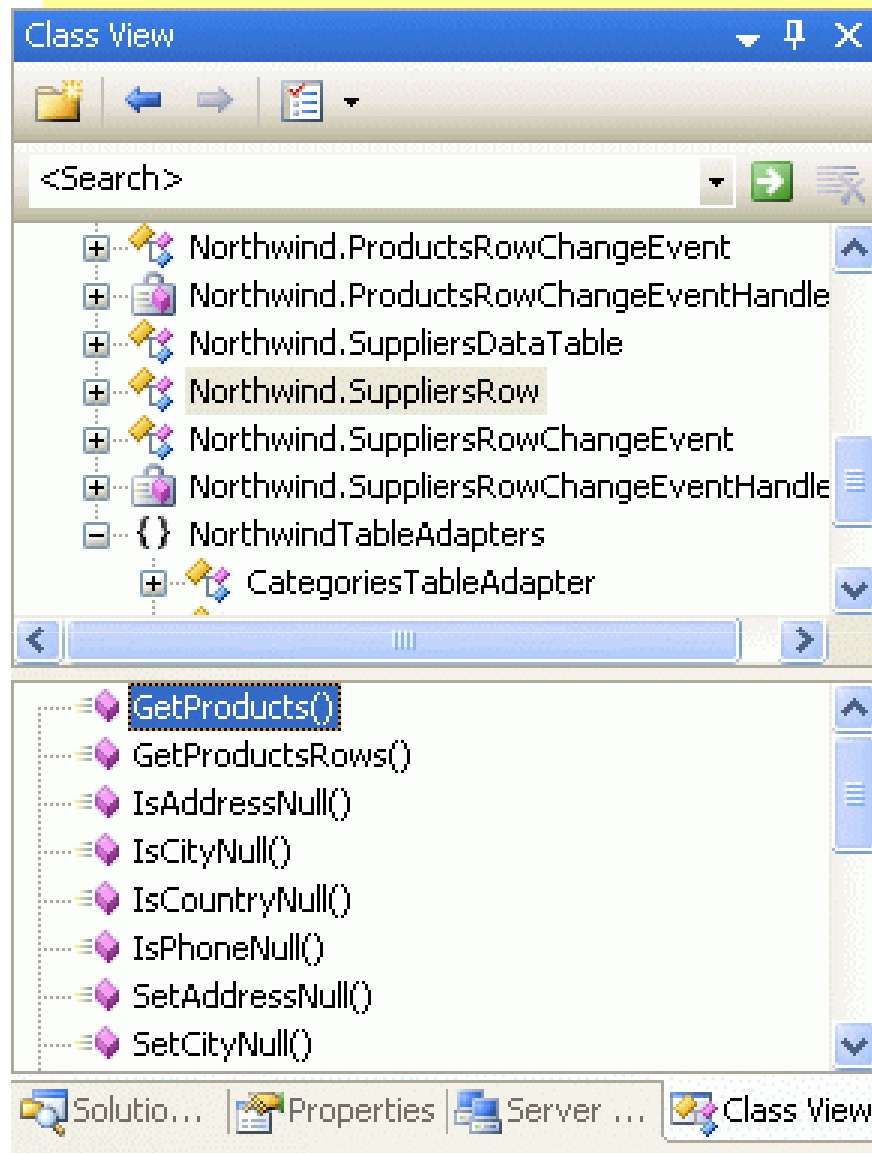
Figure 32. The XML Schema Definition (XSD) File for the Northwinds Typed DataSet

## (42) - Tutorial 1

Figure 33. Inspect the Auto-Generated Code by Selecting Go To Definition from the Class View



## g (43) - Tutorial 1



**Figure 34. The GetProducts() Method Is Now Part of the Northwind.SuppliersRow Class**

# Thiết kế hệ thống (44) - Tutorial 1

## SuppliersAndProducts.aspx

```
<%@ Page Language="C#" AutoEventWireup="true"
CodeFile="SuppliersAndProducts.aspx.cs"
Inherits="SuppliersAndProducts" %>
<!DOCTYPE html PUBLIC "-//W3C//DTD XHTML 1.0
Transitional//EN"
"http://www.w3.org/TR/xhtml1/DTD/xhtml1-
transitional.dtd">
<html><head runat="server"><title>Untitled
Page</title><link href="Styles.css" rel="stylesheet"
type="text/css" /></head>
<body>
<form id="form1"
runat="server"><div><h1>Suppliers and Their
Products</h1><p>
<asp:GridView ID="GridView1" runat="server"
AutoGenerateColumns="False"
CssClass="DataWebControlStyle">
<HeaderStyle CssClass="HeaderStyle" />
<AlternatingRowStyle
CssClass="AlternatingRowStyle" />
```

```
<Columns>
<asp:BoundField
DataField="CompanyName" HeaderText="Supplier"
/>
<asp:TemplateField
HeaderText="Products">
<ItemTemplate>
<asp:BulletedList ID="BulletedList1"
runat="server" DataSource='<%#
((Northwind.SuppliersRow)((System.Data.DataRow
View) Container.DataItem).Row).GetProducts() %>'
DataTextField="ProductName">
</asp:BulletedList>
</ItemTemplate>
</asp:TemplateField>
</Columns>
</asp:GridView>
&nbsp;</p>
</div></form></body>/html>
```

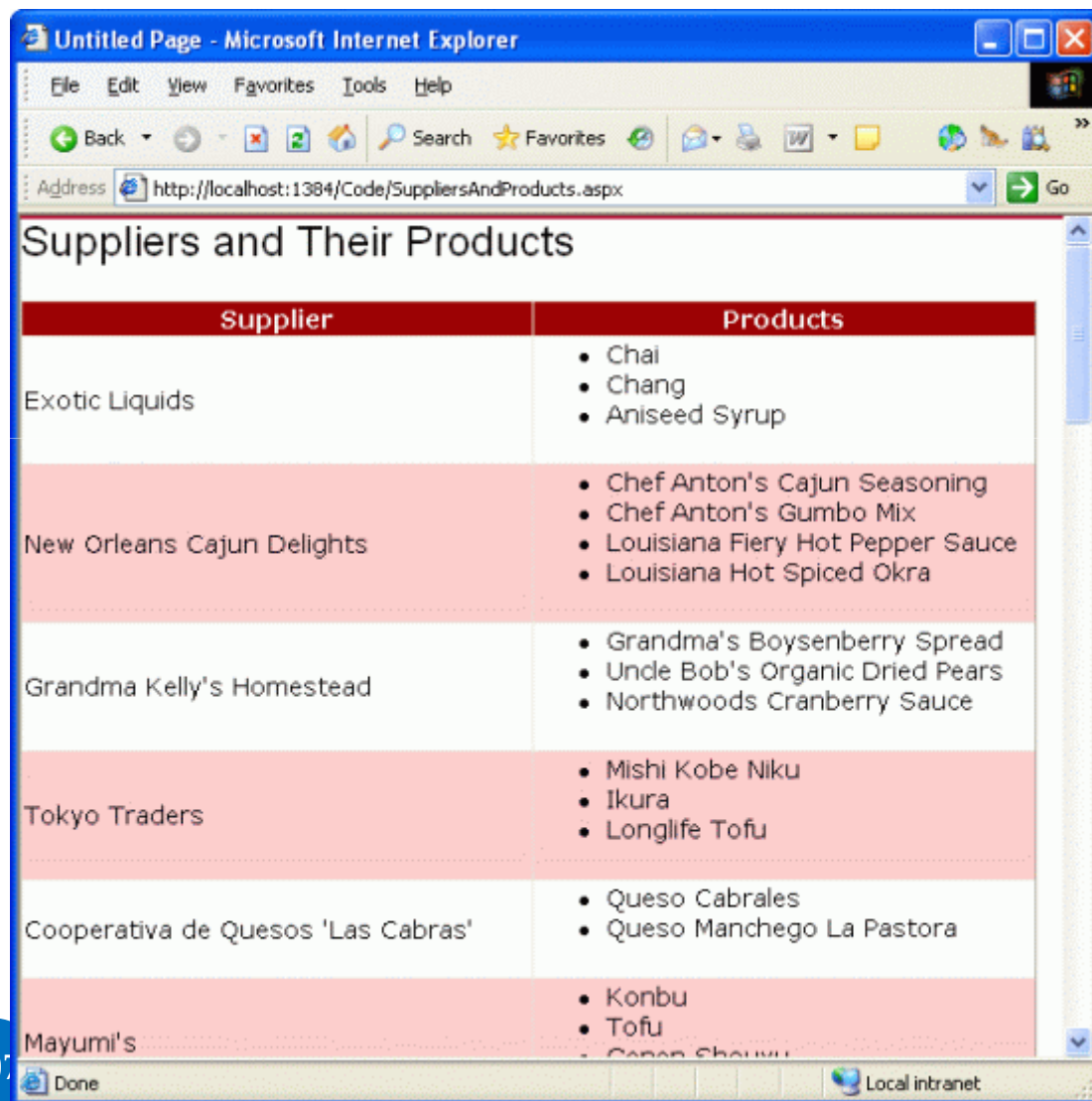
# Thiết kế hệ thống (45) - Tutorial 1

## SuppliersAndProducts.aspx.cs

```
using System;
using System.Data;
using System.Configuration;
using System.Collections;
using System.Web;
using System.Web.Security;
using System.Web.UI;
using System.Web.UI.WebControls;
using System.Web.UI.WebControls.WebParts;
using System.Web.UI.HtmlControls;
using NorthwindTableAdapters;

public partial class SuppliersAndProducts : System.Web.UI.Page
{
    protected void Page_Load(object sender, EventArgs e)
    {
        SuppliersTableAdapter suppliersAdapter = new SuppliersTableAdapter();
        GridView1.DataSource = suppliersAdapter.GetSuppliers();
        GridView1.DataBind();
    }
}
➤ }
```

# Thiết kế hệ thống (46) - Tutorial 1



Suppliers and Their Products

| Supplier                           | Products                                                                                                                                                                                       |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Exotic Liquids                     | <ul style="list-style-type: none"><li>• Chai</li><li>• Chang</li><li>• Aniseed Syrup</li></ul>                                                                                                 |
| New Orleans Cajun Delights         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Chef Anton's Cajun Seasoning</li><li>• Chef Anton's Gumbo Mix</li><li>• Louisiana Fiery Hot Pepper Sauce</li><li>• Louisiana Hot Spiced Okra</li></ul> |
| Grandma Kelly's Homestead          | <ul style="list-style-type: none"><li>• Grandma's Boysenberry Spread</li><li>• Uncle Bob's Organic Dried Pears</li><li>• Northwoods Cranberry Sauce</li></ul>                                  |
| Tokyo Traders                      | <ul style="list-style-type: none"><li>• Mishi Kobe Niku</li><li>• Ikura</li><li>• Longlife Tofu</li></ul>                                                                                      |
| Cooperativa de Quesos 'Las Cabras' | <ul style="list-style-type: none"><li>• Queso Cabrales</li><li>• Queso Manchego La Pastora</li></ul>                                                                                           |
| Mayumi's                           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Konbu</li><li>• Tofu</li><li>• Capon Shoyu</li></ul>                                                                                                   |

Figure 35. The Supplier's Company Name Is Listed in the Left Column, Their Products in the Right

# *Thiết kế hệ thống (47) - Tutorial 2*

## ➤ Tutorial 2: Creating a Business Logic Layer

- ✓ Introduction
- ✓ Step 1: Creating the BLL Classes
- ✓ Step 2: Accessing the Typed DataSets Through the BLL Classes
- ✓ Step 3: Adding Field-Level Validation to the DataRow Classes
- ✓ Step 4: Adding Custom Business Rules to the BLL's Classes
- ✓ Summary

# Thiết kế hệ thống (48) - Tutorial 2

- Introduction

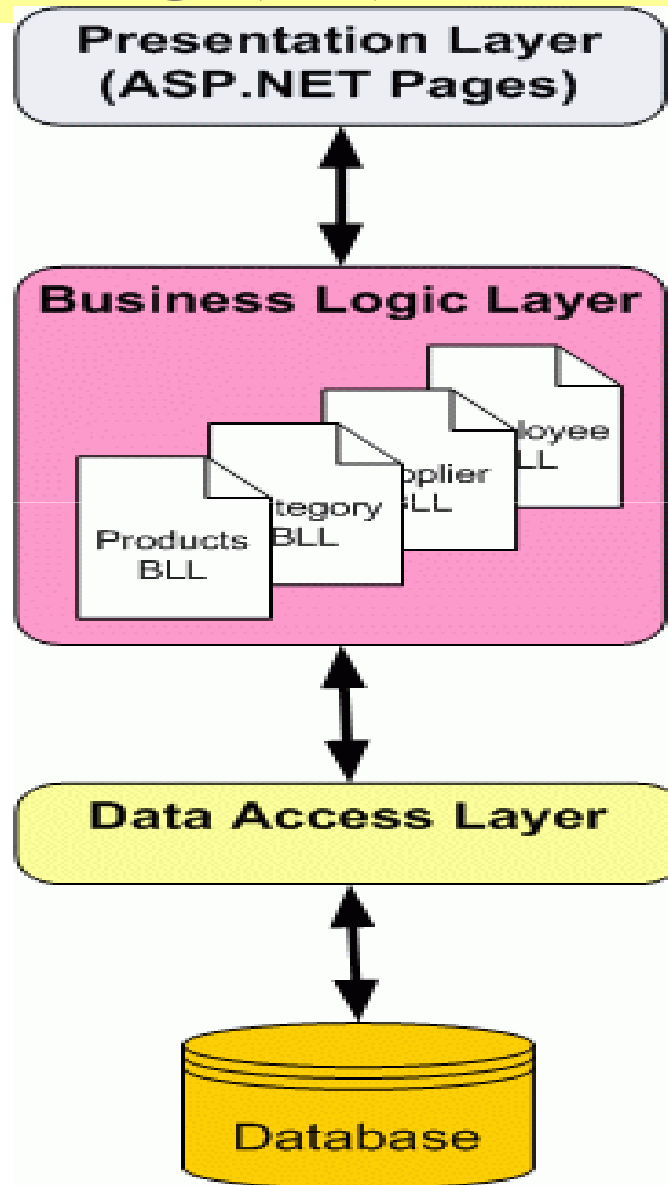


Figure 1. The BLL Separates the Presentation Layer from the Data Access Layer and Imposes Business Rules

# Thiết kế hệ thống (49) - Tutorial 2

## ➤ Step 1: Creating the BLL Classes

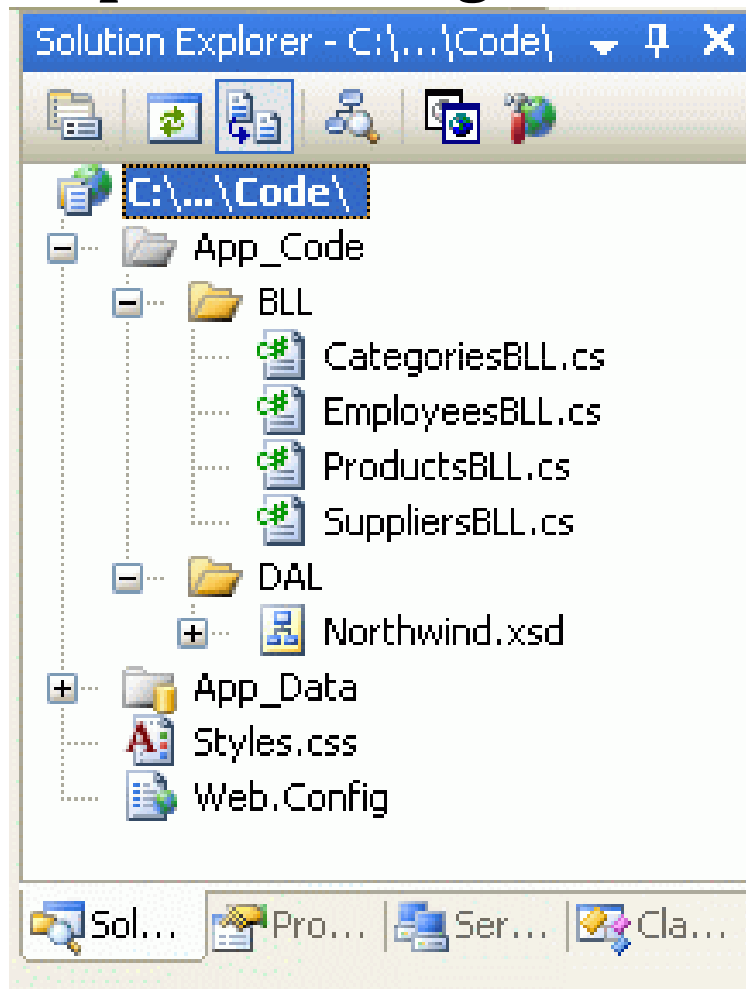


Figure 2. Add Four New Classes to the App\_Code Folder

# Thiết kế hệ thống (50) - Tutorial 2

- For the ProductsBLL class we need to add a total of seven methods:
  - GetProducts()
    - – returns all products
  - GetProductByProductID(*productID*)
    - – returns the product with the specified product ID
  - GetProductsByCategoryID(*categoryID*)
    - – returns all products from the specified category
  - GetProductsBySupplier(*supplierID*)
    - – returns all products from the specified supplier
  - AddProduct(*productName*, *supplierID*, *categoryID*, *quantityPerUnit*, *unitPrice*, *unitsInStock*, *unitsOnOrder*, *reorderLevel*, *discontinued*)
    - – inserts a new product into the database using the values passed-in; returns the ProductID value of the newly inserted record
  - UpdateProduct(*productName*, *supplierID*, *categoryID*, *quantityPerUnit*, *unitPrice*, *unitsInStock*, *unitsOnOrder*, *reorderLevel*, *discontinued*, *productID*)
    - – updates an existing product in the database using the passed-in values; returns true if precisely one row was updated, false otherwise
  - DeleteProduct(*productID*)
    - – deletes the specified product from the database

# Thiết kế hệ thống (51) - Tutorial 2

## ➤ Adding the Other Classes

### ✓ CategoriesBLL.cs

- GetCategories()
- GetCategoryByCategoryID(*categoryID*)

### ✓ SuppliersBLL.cs

- GetSuppliers()
- GetSupplierBySupplierID(*supplierID*)
- GetSuppliersByCountry(*country*)
- UpdateSupplierAddress(*supplierID*, *address*, *city*, *country*)

### ✓ EmployeesBLL.cs

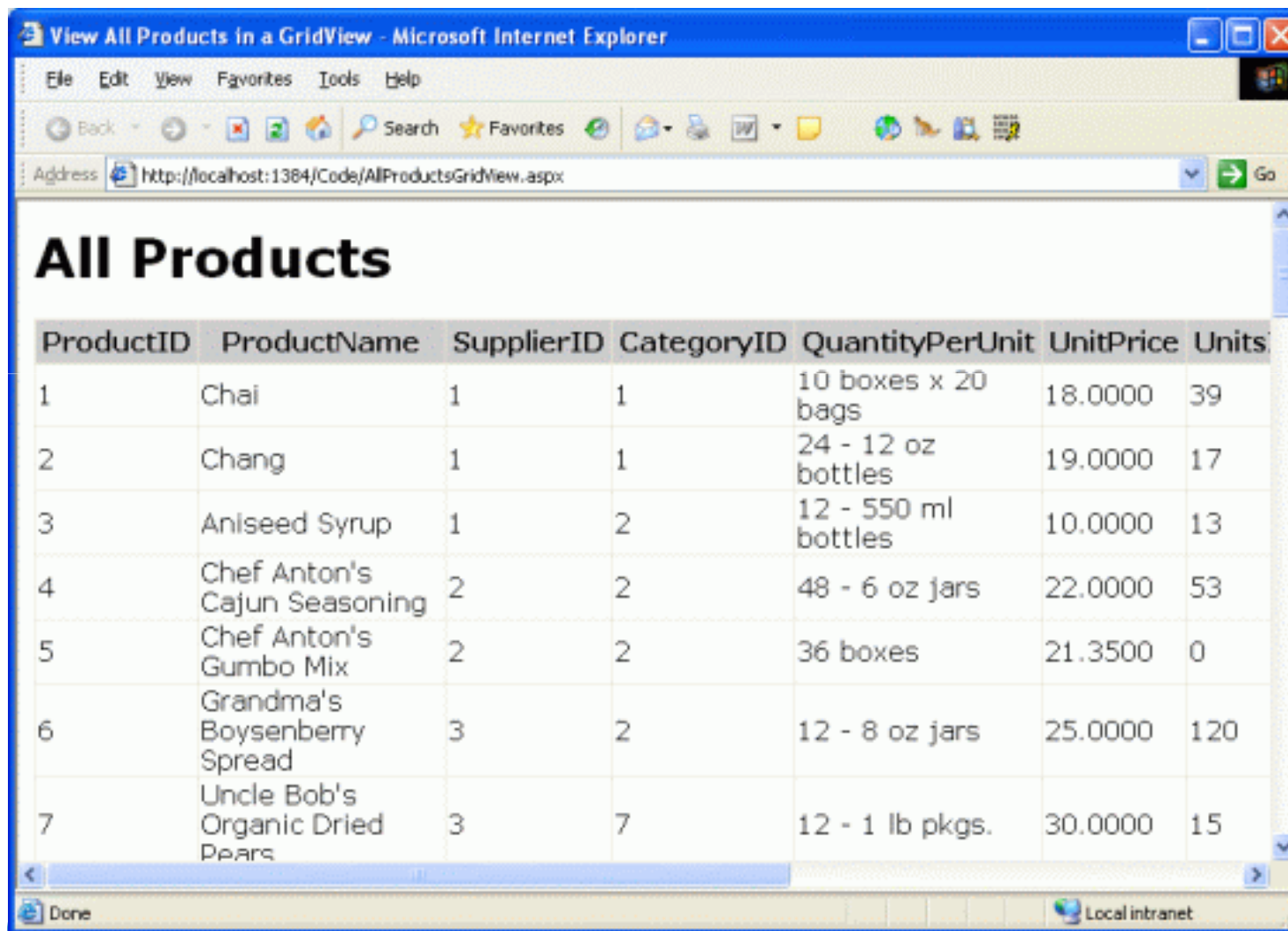
- GetEmployees()
- GetEmployeeByEmployeeID(*employeeID*)
- GetEmployeesByManager(*managerID*)

## *Thiết kế hệ thống (52) - Tutorial 2*

### ➤ **Step 2: Accessing the Typed DataSets Through the BLL Classes**

- ✓ `ProductsTableAdapter productsAdapter = new ProductsTableAdapter();`
- ✓ `GridView1.DataSource = productsAdapter.GetProducts();`
- ✓ `GridView1.DataBind();`
  
- ✓ `ProductsBLL productLogic = new ProductsBLL();`
- ✓ `GridView1.DataSource = productLogic.GetProducts();`
- ✓ `GridView1.DataBind();`

## Thiết kế hệ thống (53) - Tutorial 2



View All Products in a GridView - Microsoft Internet Explorer

Address: <http://localhost:1384/Code/AllProductsGridView.aspx>

### All Products

| ProductID | ProductName                     | SupplierID | CategoryID | QuantityPerUnit     | UnitPrice | Units |
|-----------|---------------------------------|------------|------------|---------------------|-----------|-------|
| 1         | Chai                            | 1          | 1          | 10 boxes x 20 bags  | 18.0000   | 39    |
| 2         | Chang                           | 1          | 1          | 24 - 12 oz bottles  | 19.0000   | 17    |
| 3         | Aniseed Syrup                   | 1          | 2          | 12 - 550 ml bottles | 10.0000   | 13    |
| 4         | Chef Anton's Cajun Seasoning    | 2          | 2          | 48 - 6 oz jars      | 22.0000   | 53    |
| 5         | Chef Anton's Gumbo Mix          | 2          | 2          | 36 boxes            | 21.3500   | 0     |
| 6         | Grandma's Boysenberry Spread    | 3          | 2          | 12 - 8 oz jars      | 25.0000   | 120   |
| 7         | Uncle Bob's Organic Dried Pears | 3          | 7          | 12 - 1 lb pkgs.     | 30.0000   | 15    |

Done Local intranet

Figure 3.  
The List of  
Products Is  
Displayed  
in a  
GridView

## *Thiết kế hệ thống (54) - Tutorial 2*

### ➤ **Step 3: Adding Field-Level Validation to the DataRow Classes**

- ✓ The ProductName field must be 40 characters or less in length
- ✓ The QuantityPerUnit field must be 20 characters or less in length
- ✓ The ProductID, ProductName, and Discontinued fields are required, but all other fields are optional
- ✓ The UnitPrice, UnitsInStock, UnitsOnOrder, and ReorderLevel fields must be greater than or equal to zero

# Thiết kế hệ thống (55) - Tutorial 2

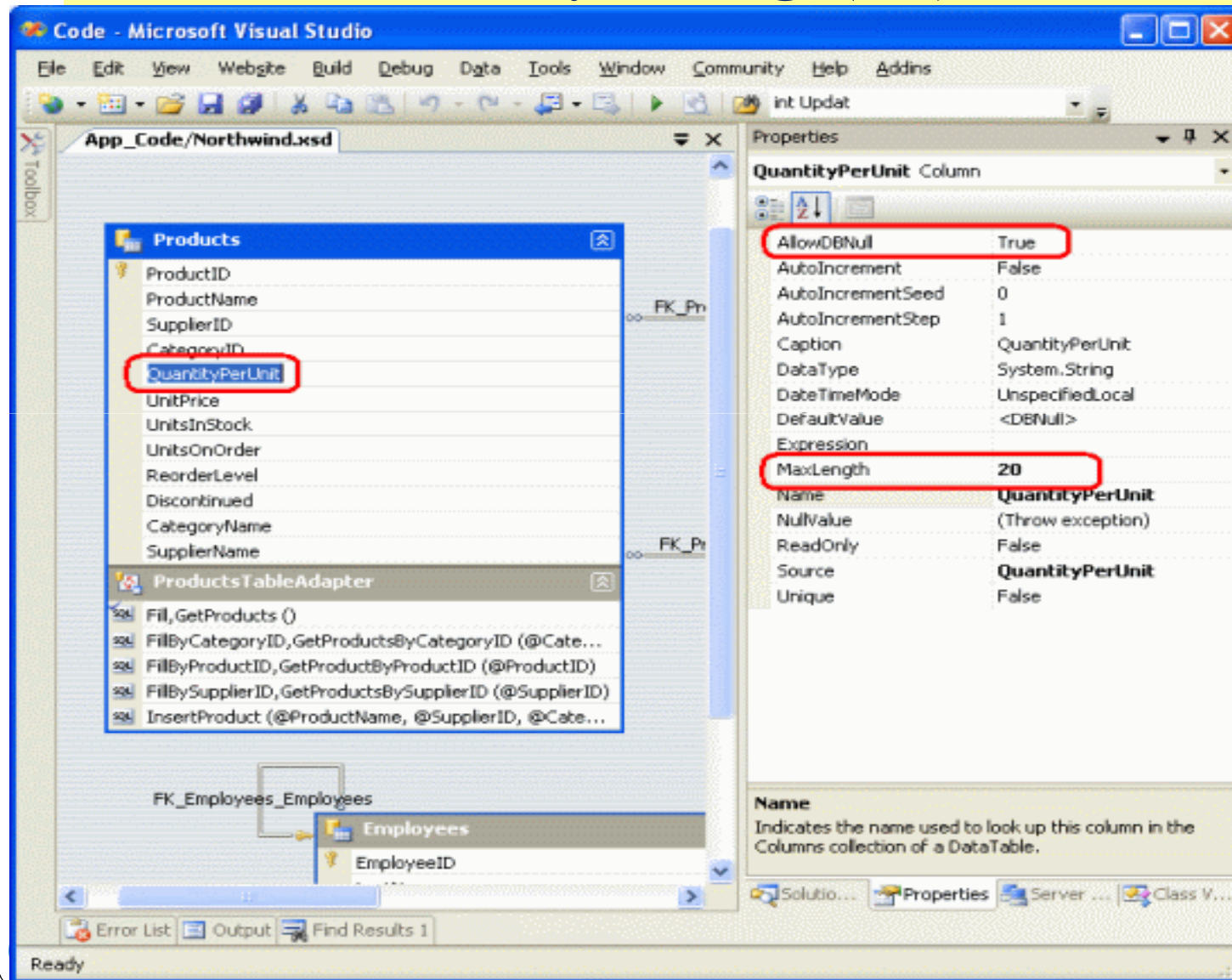


Figure 4. The DataColumn Provides Basic Field-Level Validation

# Thiết kế hệ thống (56) - Tutorial 2

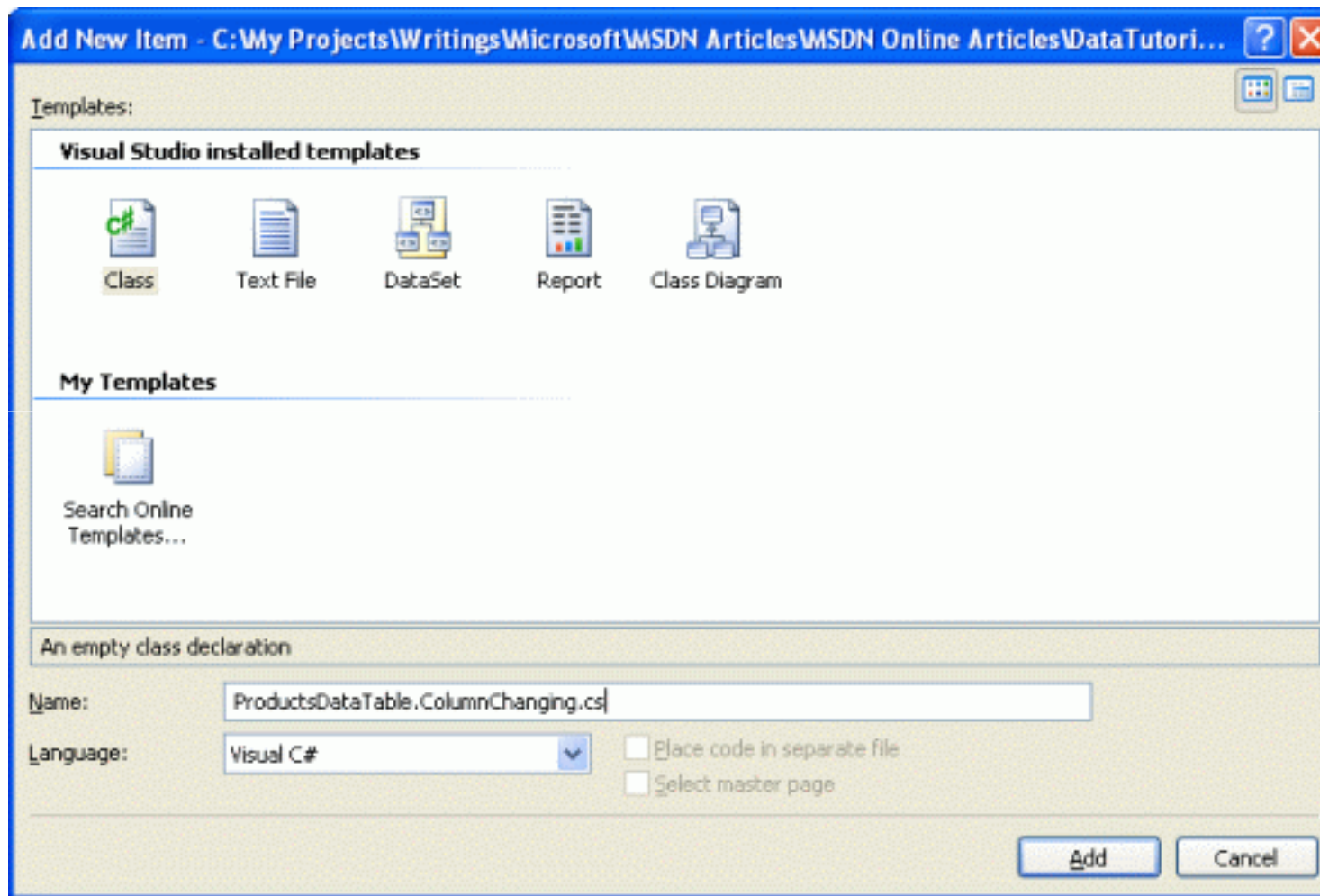


Figure 5.  
Add a New  
Class to the  
App\_Code  
Folder

# Thiết kế hệ thống (57) - Tutorial 2

## ProductsDataTable.ColumnChanging.cs

```
public partial class Northwind
{
    public partial class ProductsDataTable
    {
        public override void BeginInit()    {
            this.ColumnChanging += ValidateColumn;
        }
        void ValidateColumn(object sender,
            DataColumnChangeEventArgs e)    {
            if(e.Column.Equals(this.UnitPriceColumn))
            {
                if(!Convert.IsDBNull(e.ProposedValue)
                    && (decimal)e.ProposedValue < 0)    {
                    throw new
                        ArgumentException("UnitPrice cannot be less
                        than zero", "UnitPrice");
                }
            }
        }
    }
}
```

```
else if
    (e.Column.Equals(this.UnitsInStockC
        olumn) ||
    e.Column.Equals(this.UnitsOnOrderC
        olumn) ||

    e.Column.Equals(this.ReorderLevelC
        olumn))    {
        if
            (!Convert.IsDBNull(e.ProposedValue
                ) && (short)e.ProposedValue < 0)
            {
                throw new
                    ArgumentException(string.Format("{
                    0} cannot be less than zero",
                    e.Column.ColumnName),
                    e.Column.ColumnName);
            }
        } } }
```

## *Thiết kế hệ thống (58) - Tutorial 2*

### ➤ **Step 4: Adding Custom Business Rules to the BLL's Classes**

- ✓ If a product is discontinued, its UnitPrice cannot be updated
- ✓ An employee's country of residence must be the same as their manager's country of residence
- ✓ A product cannot be discontinued if it is the only product provided by the supplier

# Thiết kế hệ thống (59) - Tutorial 2

```
public bool UpdateProduct(string productName, int?
    supplierID, int? categoryID, string quantityPerUnit,
    decimal? unitPrice, short? unitsInStock, short?
    unitsOnOrder, short? reorderLevel, bool discontinued,
    int productID)
{
    Northwind.ProductsDataTable products =
        Adapter.GetProductByProductID(productID);
    if (products.Count == 0)
        // no matching record found, return false
        return false;
    Northwind.ProductsRow product = products[0];
    // Business rule check - cannot discontinue a product
    that's supplied by only // one supplier
    if (discontinued) {
        // Get the products we buy from this supplier
        Northwind.ProductsDataTable productsBySupplier =
            Adapter.GetProductsBySupplierID(product.SupplierID);
        if (productsBySupplier.Count == 1) // this is
            the only product we buy from this supplier
            throw new ApplicationException("You cannot
            mark a product as discontinued if its the only product
            purchased from a supplier");
    }
}
```

```
product.ProductName = productName;
    if (supplierID == null) product.SetSupplierIDNull();
    else product.SupplierID = supplierID.Value;
    if (categoryID == null) product.SetCategoryIDNull();
    else product.CategoryID = categoryID.Value;
    if (quantityPerUnit == null)
        product.SetQuantityPerUnitNull(); else
        product.QuantityPerUnit = quantityPerUnit;
    if (unitPrice == null) product.SetUnitPriceNull(); else
        product.UnitPrice = unitPrice.Value;
    if (unitsInStock == null) product.SetUnitsInStockNull();
    else product.UnitsInStock = unitsInStock.Value;
    if (unitsOnOrder == null)
        product.SetUnitsOnOrderNull(); else
        product.UnitsOnOrder = unitsOnOrder.Value;
    if (reorderLevel == null)
        product.SetReorderLevelNull(); else
        product.ReorderLevel = reorderLevel.Value;
    product.Discontinued = discontinued;
    // Update the product record
    int rowsAffected = Adapter.Update(product);
    // Return true if precisely one row was updated,
    otherwise false
    return rowsAffected == 1;
}
```

## *Thiết kế hệ thống (60) - Tutorial 2*

### ➤ **Responding to Validation Errors in the Presentation Tier**

```
ProductsBLL productLogic = new ProductsBLL();  
// Update ProductID 1's information  
try  
{  
    // This will fail since we're attempting to use a  
    // UnitPrice value less than 0.  
    productLogic.UpdateProduct("Scott's Tea", 1, 1, null, -14m, 10,  
    null, null, false, 1);  
}  
catch (ArgumentException ae)  
{  
    Response.Write("There was a problem: " + ae.Message);  
}
```

# *Thiết kế hệ thống (61) - Tutorial 3*

## ➤ Tutorial 3: Master Pages and Site Navigation

- ✓ Introduction
- ✓ Step 1: Creating the Master Page
- ✓ Step 2: Adding a Homepage to the Web Site
- ✓ Step 2: Creating a Site Map
- ✓ Step 3: Displaying a Menu Based on the Site Map
- ✓ Step 4: Adding Breadcrumb Navigation
- ✓ Step 5: Adding the Default Page for Each Section
- ✓ Summary

# Thiết kế hệ thống (62) - Tutorial 3

## ➤ Introduction

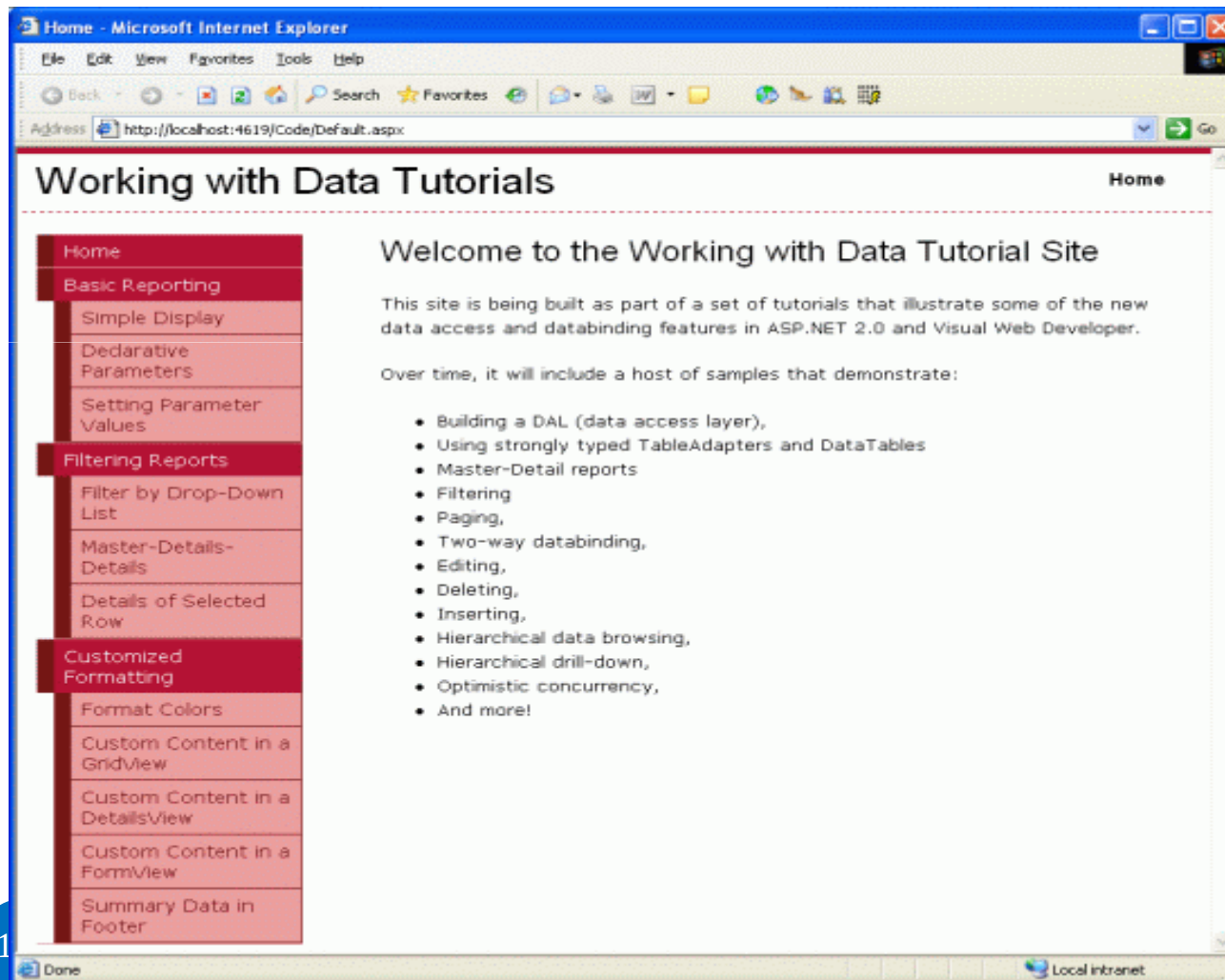


Figure 1. The End Result of This Tutorial

## ➤ Step 1: Creating the Master Page

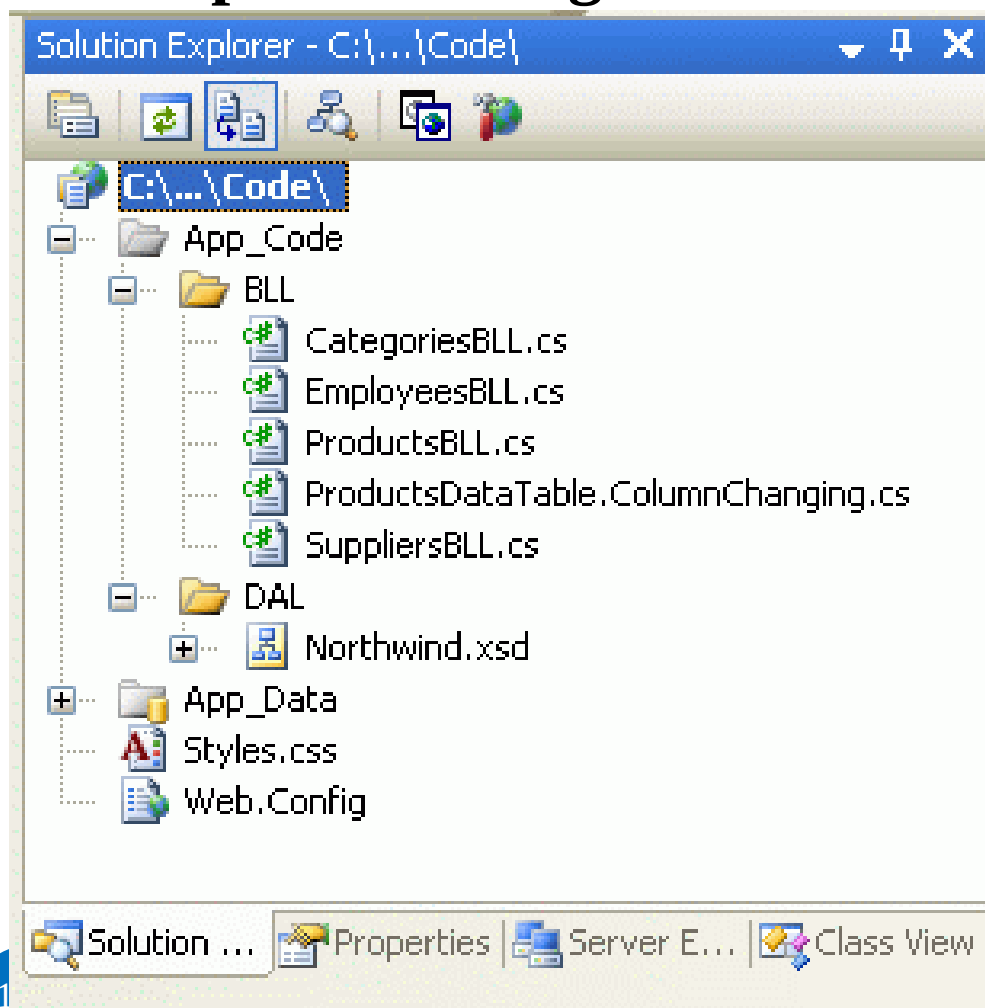
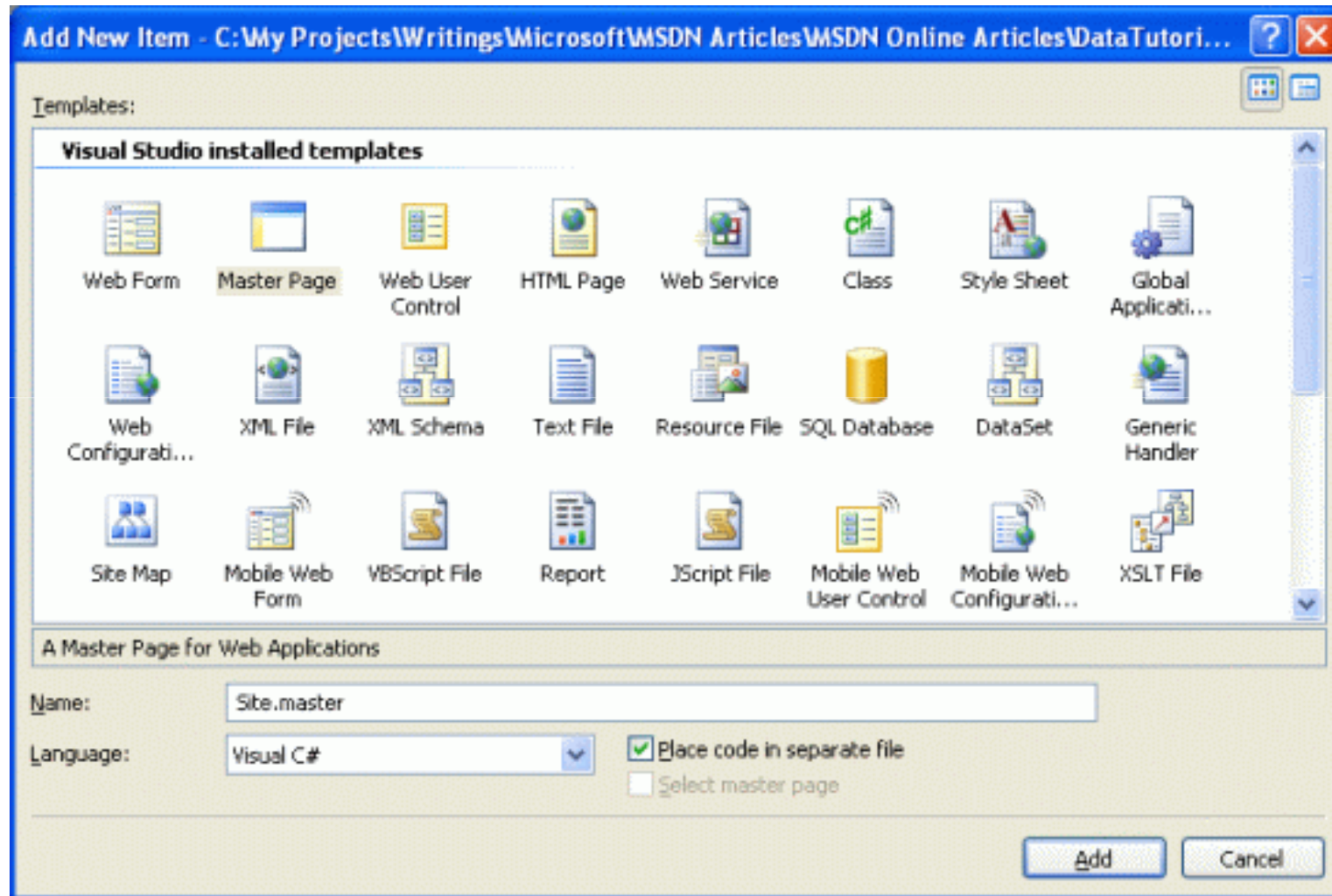


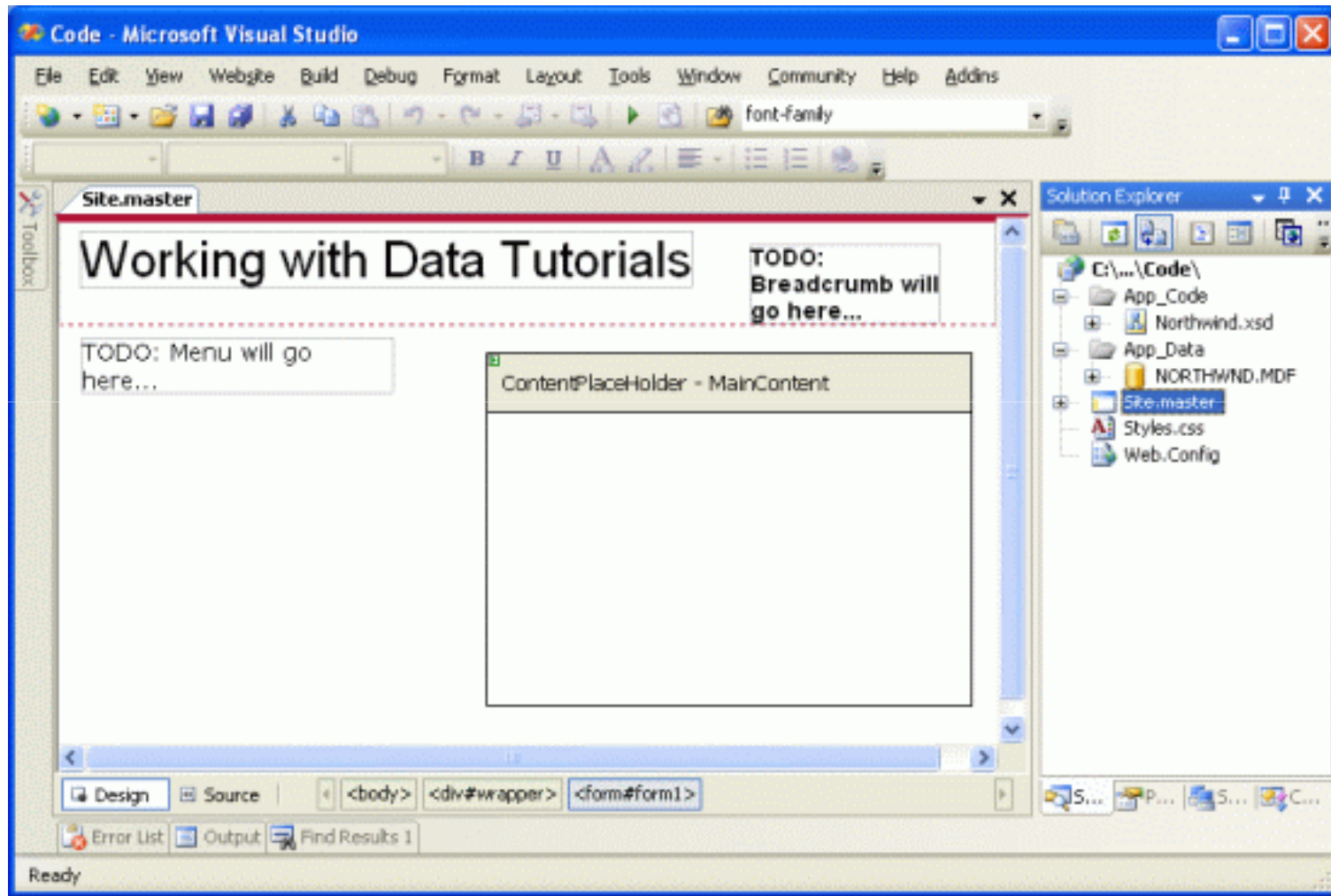
Figure 2. The Files in Our Project



**Figure 3.**  
**Add a**  
**New**  
**Master**  
**Page to**  
**the**  
**Website**

### Site.master

```
<%@ Master Language="C#" AutoEventWireup="true" CodeFile="Site.master.cs" Inherits="Site" %>
<!DOCTYPE html PUBLIC "-//W3C//DTD XHTML 1.0 Transitional//EN" "http://www.w3.org/TR/xhtml1/DTD/xhtml1-transitional.dtd">
<html ><head runat="server"> <title>Working with Data Tutorials</title> <link href="Styles.css" rel="stylesheet" type="text/css" /></head>
<body>
  <div id="wrapper">
    <form id="form1" runat="server">
      <div id="header">
        <span class="title">Working with Data Tutorials</span>
        <span class="breadcrumb">TODO: Breadcrumb will go here...</span>
      </div>
      <div id="content">
        <asp:contentplaceholder id="MainContent" runat="server">
          <!-- Page-specific content will go here... -->
        </asp:contentplaceholder>
      </div>
      <div id="navigation">
        TODO: Menu will go here...
      </div>
    </form>
  </div>
</body>
</html>
```



**Figure 4.**  
**The**  
**Master**  
**Page,**  
**When**  
**Viewed**  
**Through**  
**the Design**  
**View**

## ➤ Step 2: Adding a Homepage to the Web Site

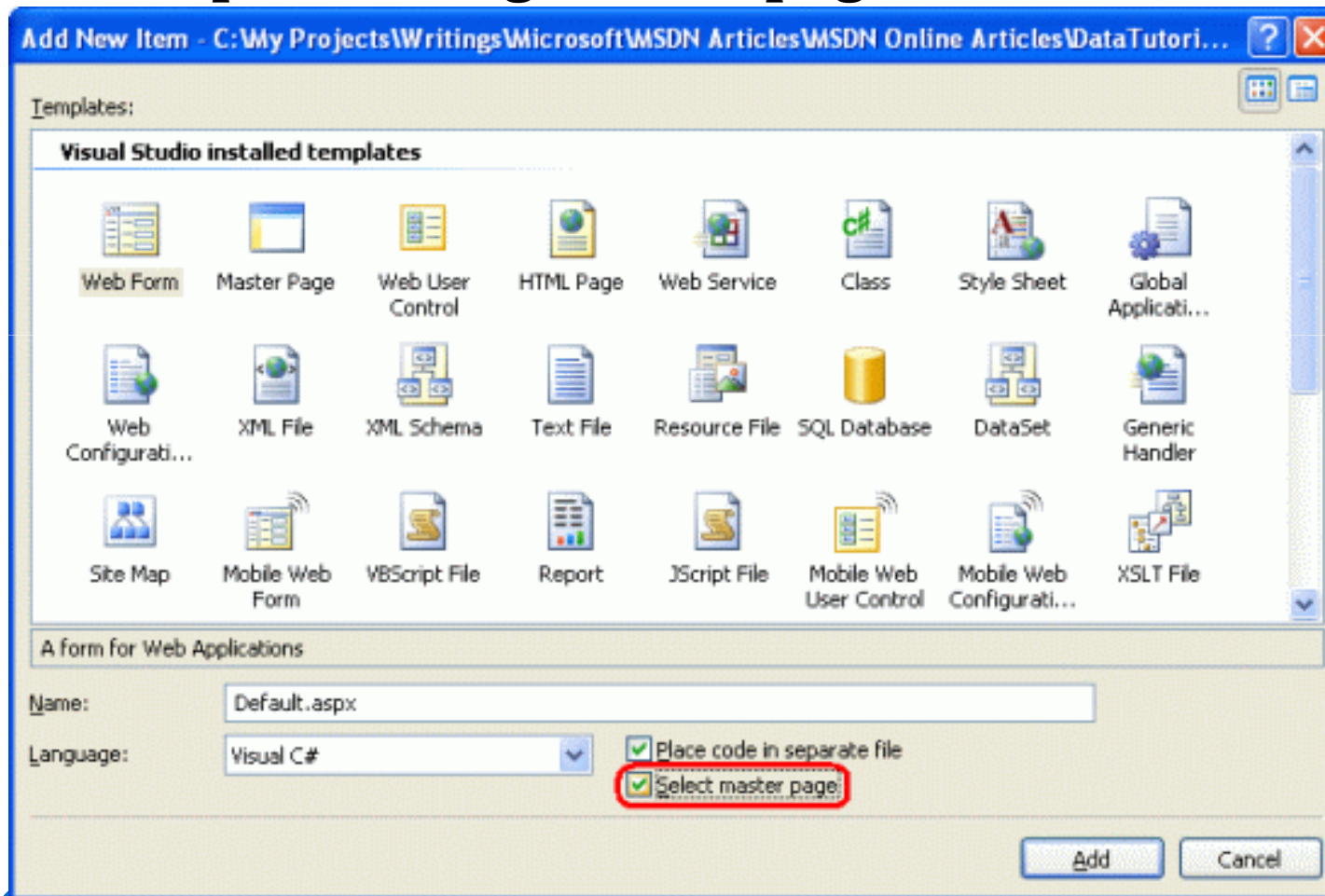
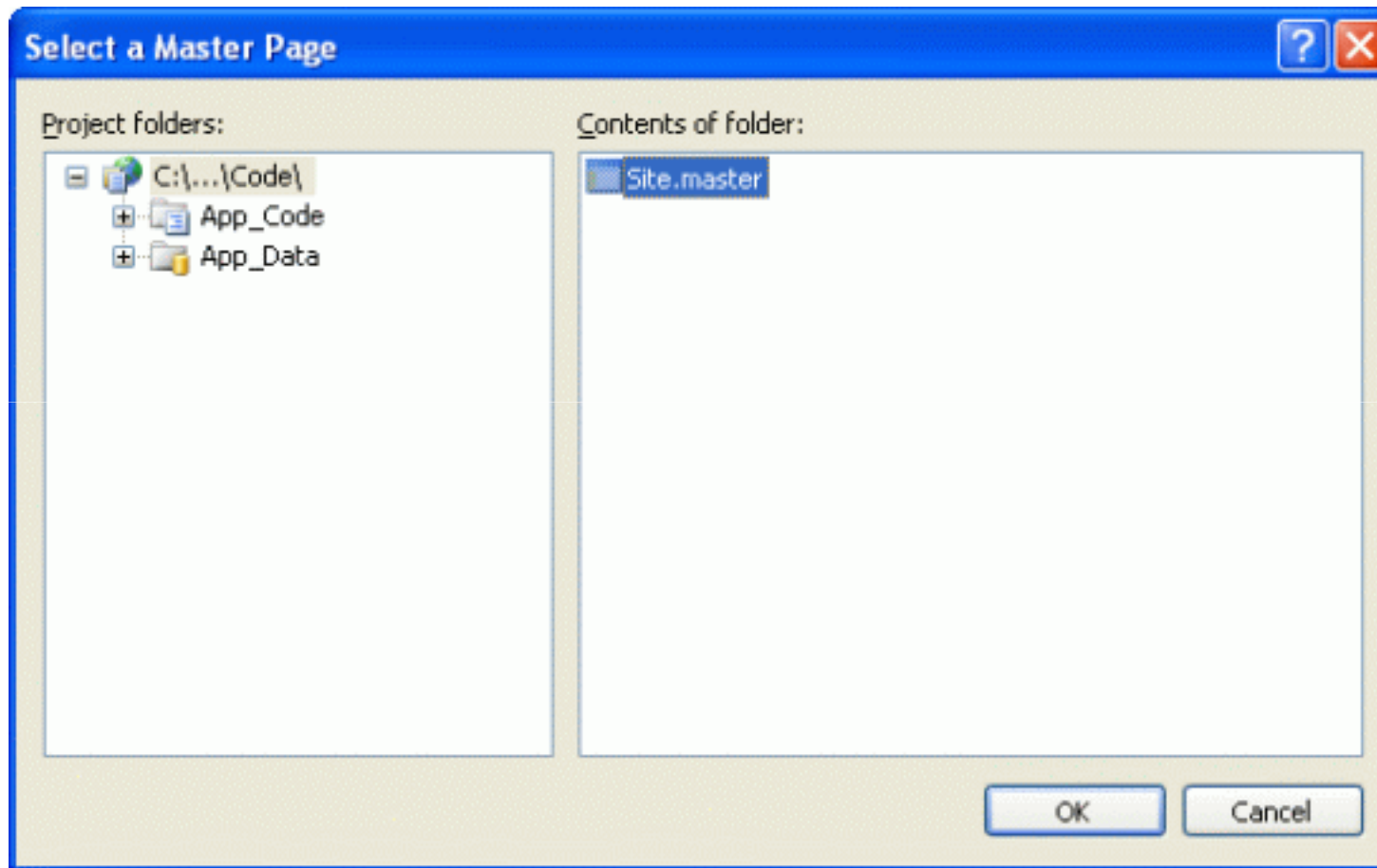


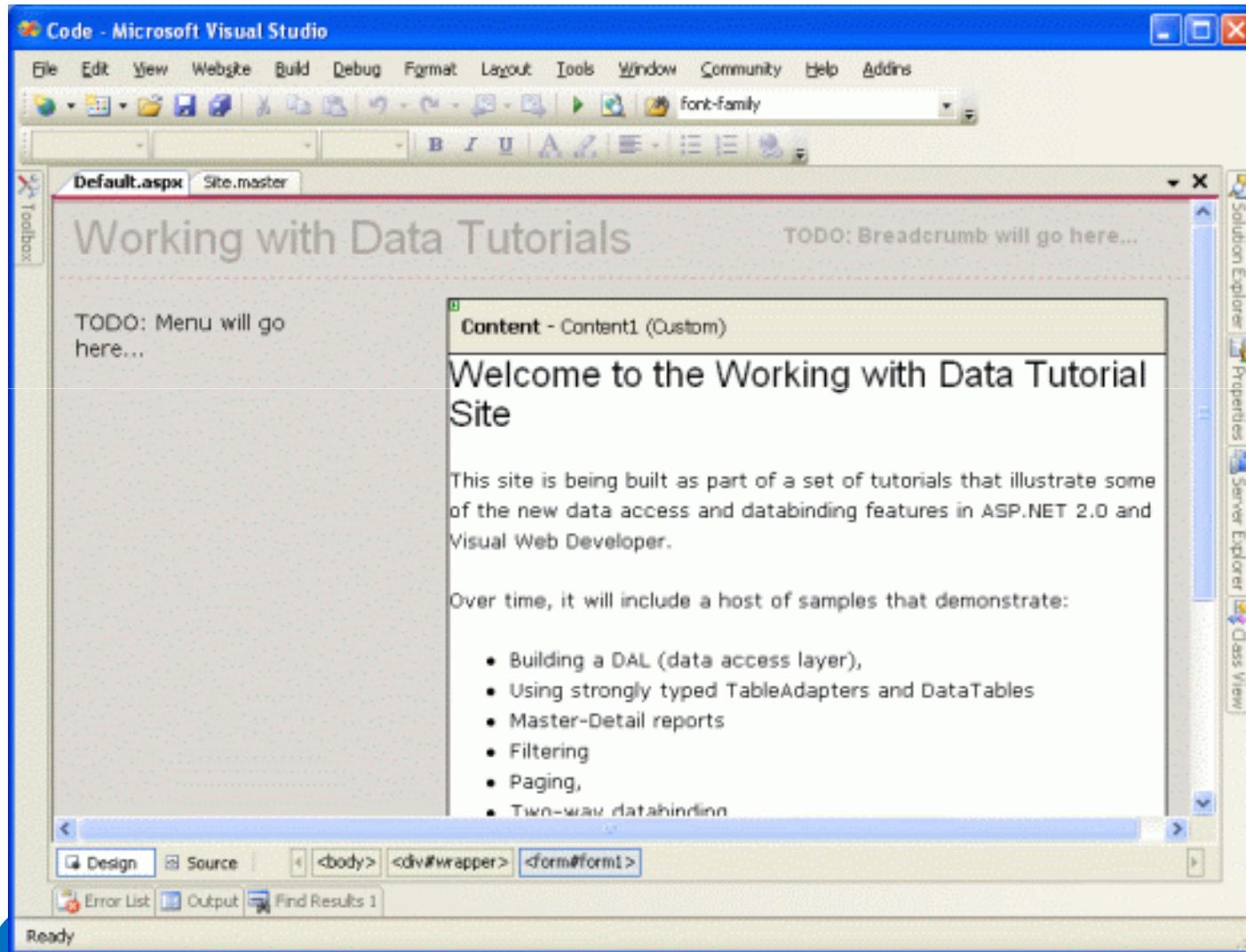
Figure 5. Add a New Web Form, Checking the "Select master page" Checkbox



**Figure 6.**  
**Choose the**  
**Master**  
**Page this**  
**ASP.NET**  
**Page**  
**Should Use**

### Default.aspx

```
<%@ Page Language="C#" MasterPageFile="~/Site.master" AutoEventWireup="true" CodeFile="Default.aspx.cs" Inherits="_Default" Title="Home" %>
<asp:Content ID="Content1" ContentPlaceHolderID="MainContent" Runat="Server">
    <h1>Welcome to the Working with Data Tutorial Site</h1>
    <p>This site is being built as part of a set of tutorials that illustrate some of the new data access and databinding features in ASP.NET 2.0 and Visual Web Developer.</p>
    <p>Over time, it will include a host of samples that demonstrate:</p>
    <ul>
        <li>Building a DAL (data access layer),</li>
        <li>Using strongly typed TableAdapters and DataTables</li>
        <li>Master-Detail reports</li>
        <li>Filtering</li>
        <li>Paging,</li>
        <li>Two-way databinding,</li>
        <li>Editing,</li>
        <li>Deleting,</li>
        <li>Inserting,</li>
        <li>Hierarchical data browsing,</li>
        <li>Hierarchical drill-down,</li>
        <li>Optimistic concurrency,</li>
        <li>And more!</li>
    </ul>
</asp:Content>
```



**Figure 7. The Design View for the ASP.NET Page Shows Both the Editable and Non-Editable Regions**

## ➤ Adding Additional ASP.NET Pages to the Web Site

- ✓ BasicReporting
- ✓ Filtering
- ✓ CustomFormatting

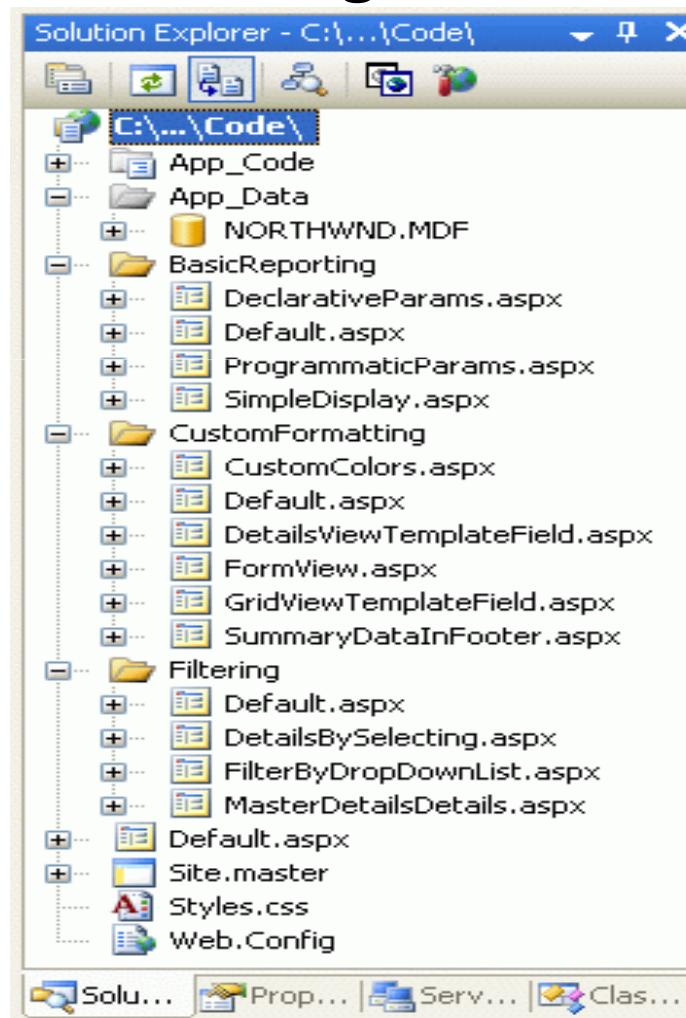


Figure 8. Add the Following Files

## ➤ Step 2: Creating a Site Map

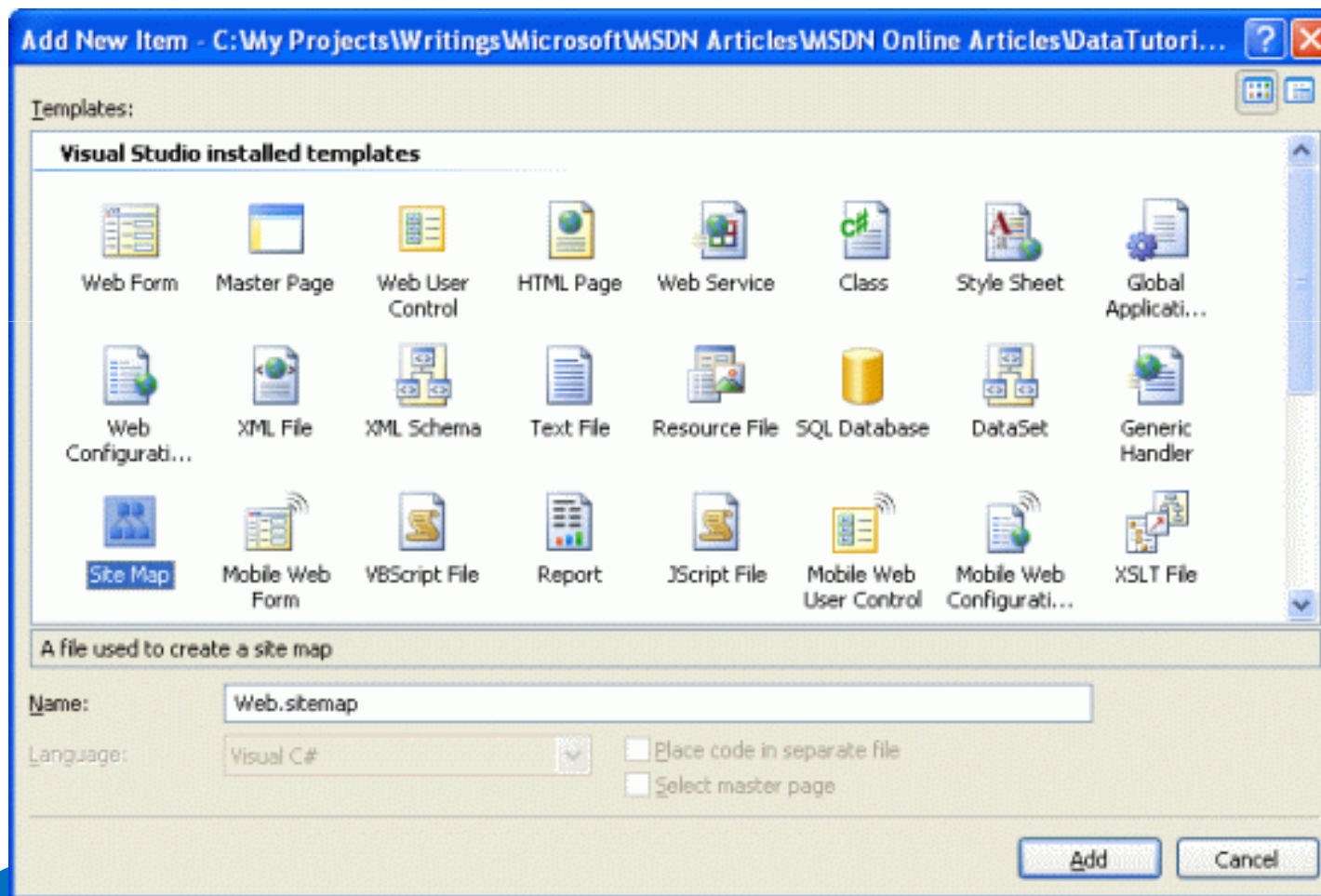
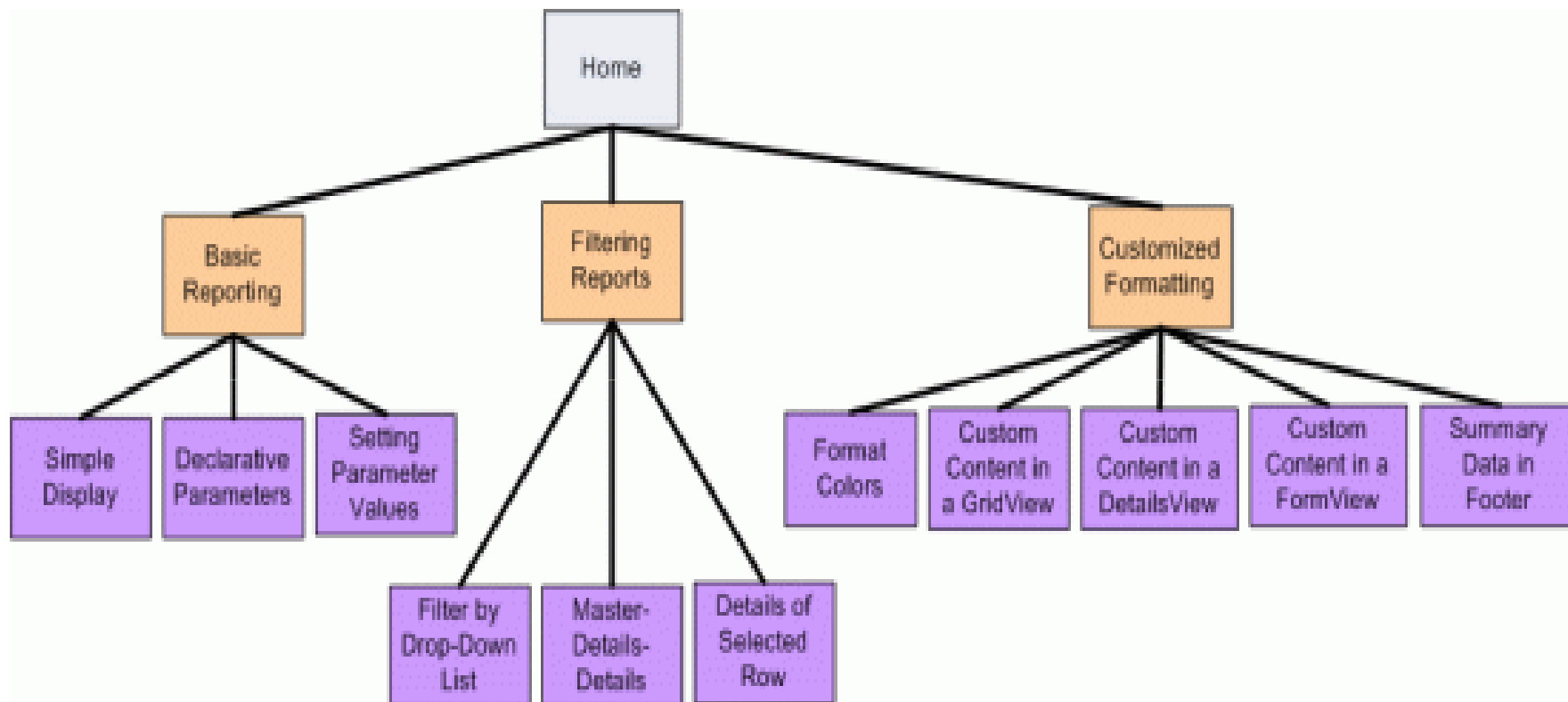


Figure 9.  
Add a Site  
Map to Your  
Project

### Web.sitemap:

```
<?xml version="1.0" encoding="utf-8" ?>
<siteMap xmlns="http://schemas.microsoft.com/AspNet/SiteMap-File-1.0" >
  <siteMapNode url="~/Default.aspx" title="Home" description="Home">
    <siteMapNode title="Basic Reporting" url="~/BasicReporting/Default.aspx" description="Basic Reporting Samples">
      <siteMapNode url="~/BasicReporting/SimpleDisplay.aspx" title="Simple Display" description="Displays the complete contents of a database table." />
      <siteMapNode url="~/BasicReporting/DeclarativeParams.aspx" title="Declarative Parameters" description="Displays a subset of the contents of a database table using parameters." />
      <siteMapNode url="~/BasicReporting/ProgrammaticParams.aspx" title="Setting Parameter Values" description="Shows how to set parameter values programmatically." />
    </siteMapNode>
    <siteMapNode title="Filtering Reports" url="~/Filtering/Default.aspx" description="Samples of Reports that Support Filtering">
      <siteMapNode url="~/Filtering/FilterByDropDownList.aspx" title="Filter by Drop-Down List" description="Filter results using a drop-down list." />
      <siteMapNode url="~/Filtering/MasterDetailsDetails.aspx" title="Master-Details-Details" description="Filter results two levels down." />
      <siteMapNode url="~/Filtering/DetailsBySelecting.aspx" title="Details of Selected Row" description="Show detail results for a selected item in a GridView." />
    </siteMapNode>
    <siteMapNode title="Customized Formatting" url="~/CustomFormatting/Default.aspx" description="Samples of Reports Whose Formats are Customized">
      <siteMapNode url="~/CustomFormatting/CustomColors.aspx" title="Format Colors" description="Format the grid's colors based on the underlying data." />
      <siteMapNode url="~/CustomFormatting/GridViewTemplateField.aspx" title="Custom Content in a GridView" description="Shows using the TemplateField to customize the contents of a field in a GridView." />
      <siteMapNode url="~/CustomFormatting/DetailsViewTemplateField.aspx" title="Custom Content in a DetailsView" description="Shows using the TemplateField to customize the contents of a field in a DetailsView." />
      <siteMapNode url="~/CustomFormatting/FormView.aspx" title="Custom Content in a FormView" description="Illustrates using a FormView for a highly customized view." />
      <siteMapNode url="~/CustomFormatting/SummaryDataInFooter.aspx" title="Summary Data in Footer" description="Display summary data in the grid's footer." />
    </siteMapNode>
  </siteMapNode>
</siteMap>
```



**Figure 10. The Site Map Represents a Hierarchical Navigational Structure**

### ➤ Step 3: Displaying a Menu Based on the Site Map

|                                 |
|---------------------------------|
| Home                            |
| Basic Reporting                 |
| Simple Display                  |
| Declarative Parameters          |
| Setting Parameter Values        |
| Filtering Reports               |
| Filter by Drop-Down List        |
| Master-Details-Details          |
| Details of Selected Row         |
| Customized Formatting           |
| Format Colors                   |
| Custom Content in a GridView    |
| Custom Content in a DetailsView |
| Custom Content in a FormView    |
| Summary Data in Footer          |

Figure 11. A Menu Composed from Two Repeaters and Some CSS

## ➤ **Disabling ViewState**

```
<asp:Repeater runat="server" ID="menu"
  DataSourceID="SiteMapDataSource1"
  EnableViewState="False">
  <ItemTemplate>
    ... ItemTemplate contents omitted for brevity ...
  </ItemTemplate>
</asp:Repeater>
```

## ➤ Step 4: Adding Breadcrumb Navigation

Home > Basic Reporting > Declarative Parameters

Figure 12. The Breadcrumb Displays the Current Page and its Ancestors in the Site Map Hierarchy

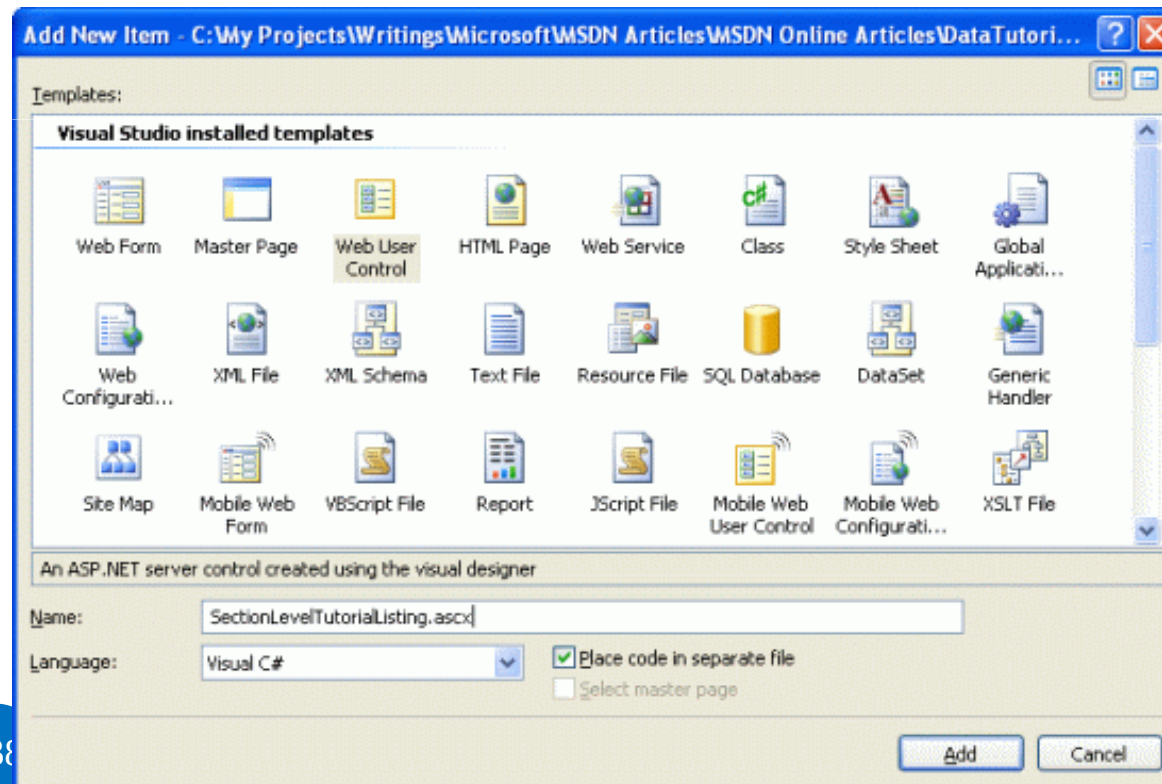


Figure 13. Add a New Web User Control to the UserControl Folder

## SectionLevelTutorialListing.ascx

```
<%@ Control Language="C#" AutoEventWireup="true"
    CodeFile="SectionLevelTutorialListing.ascx.cs"
    Inherits="UserControls_SectionLevelTutorialListing" %>
<asp:Repeater ID="TutorialList" runat="server" EnableViewState="False">
    <HeaderTemplate><ul></HeaderTemplate>
    <ItemTemplate>
        <li><asp:HyperLink runat="server" NavigateUrl='<%# Eval("Url") %>'
            Text='<%# Eval("Title") %>'></asp:HyperLink>
            - <%# Eval("Description") %></li>
    </ItemTemplate>
    <FooterTemplate></ul></FooterTemplate>
</asp:Repeater>
```

### SectionLevelTutorialListing.ascx.cs

```
using System;           using System.Data;           using System.Configuration;           using
    System.Collections;
using System.Web;       using System.Web.Security;       using System.Web.UI;
using System.Web.UI.WebControls; using System.Web.UI.WebControls.WebParts;
using System.Web.UI.HtmlControls;

public partial class UserControls_SectionLevelTutorialListing : System.Web.UI.UserControl
{
    protected void Page_Load(object sender, EventArgs e) {
        // If SiteMap.CurrentNode is not null,
        // bind CurrentNode's ChildNodes to the GridView
        if (SiteMap.CurrentNode != null) {
            TutorialList.DataSource = SiteMap.CurrentNode.ChildNodes;
            TutorialList.DataBind();
        }
    }
}
```

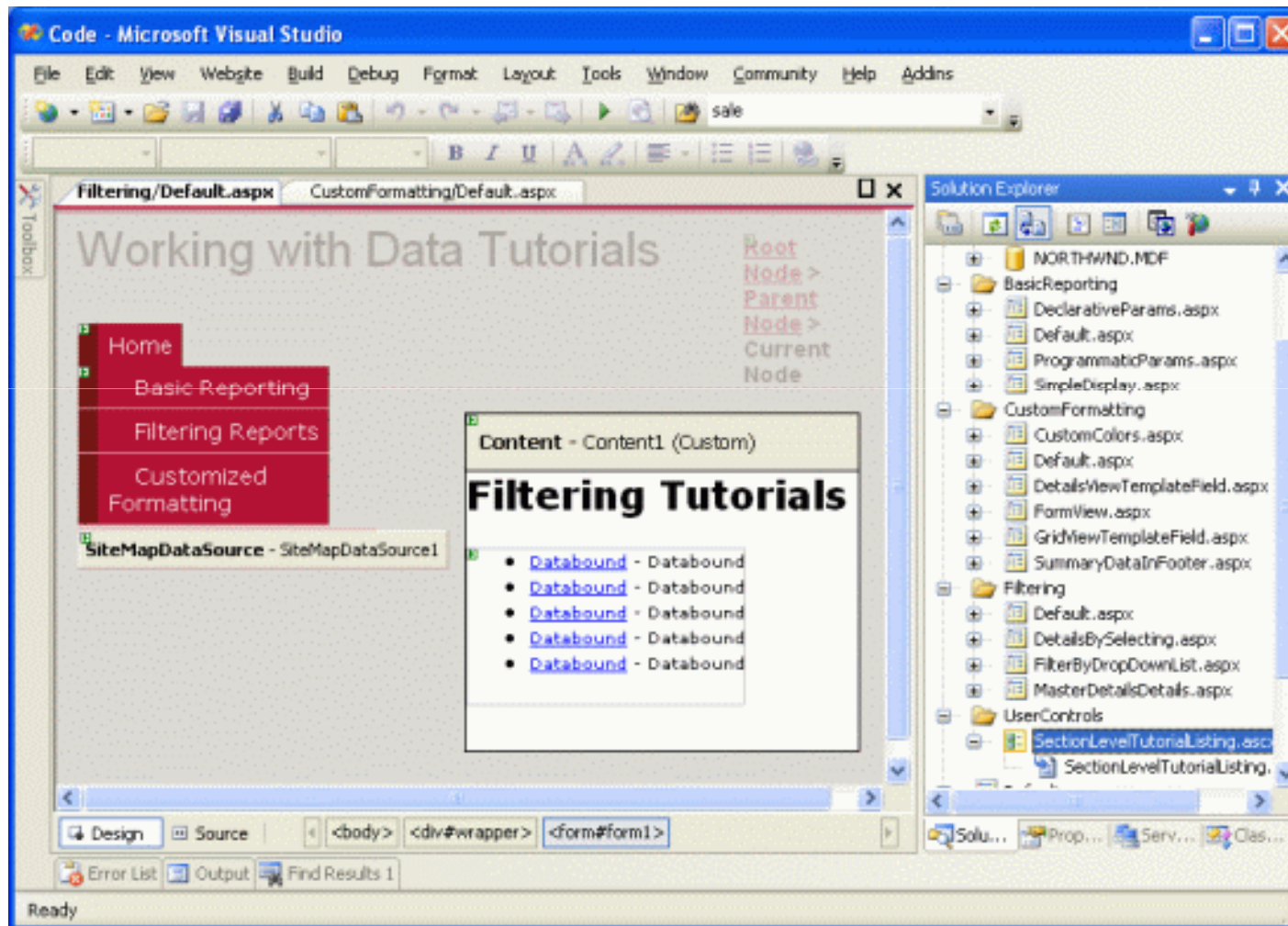


Figure 14. The User Control has Been Added to Default.aspx

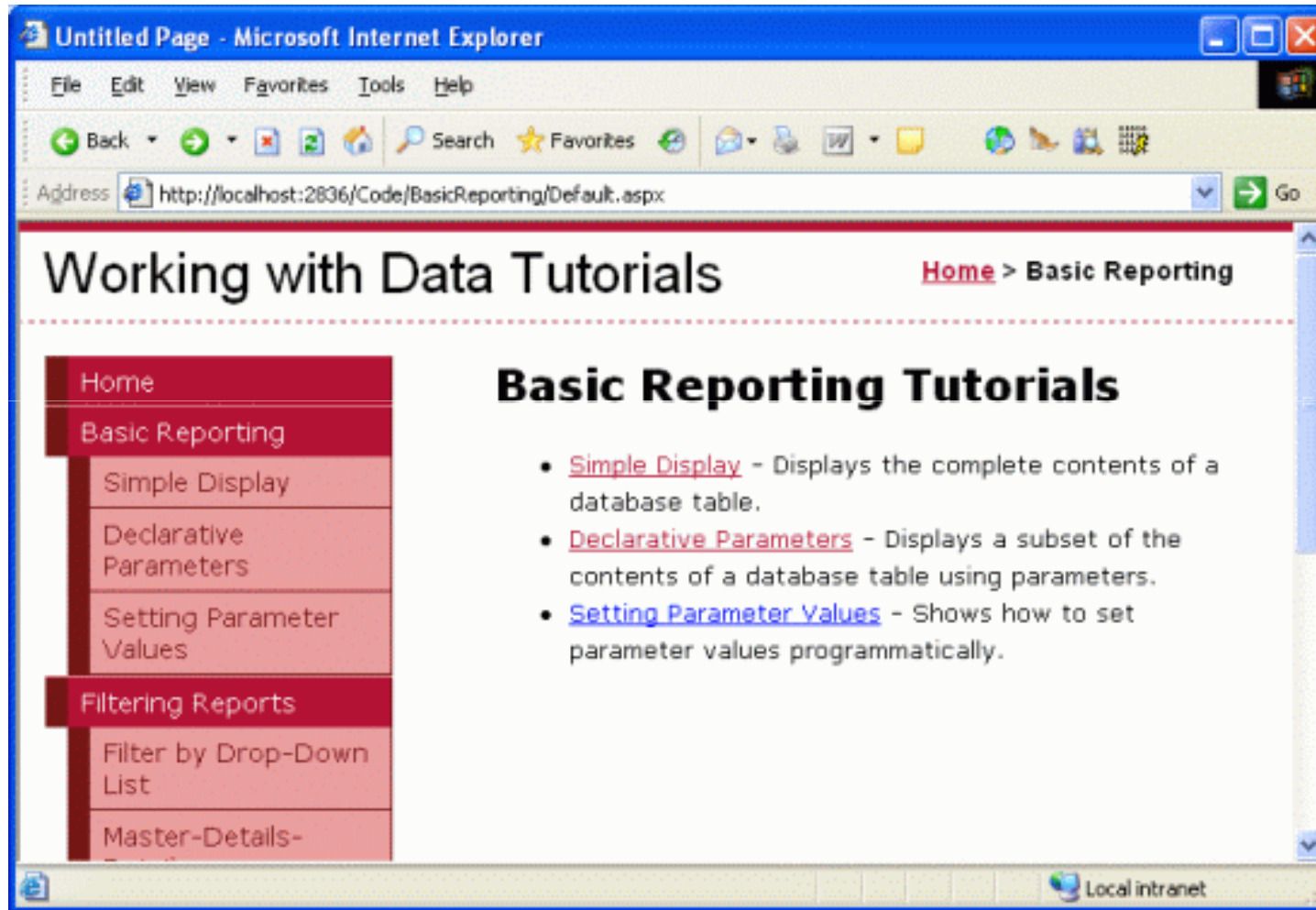


Figure 15.  
The Basic  
Reporting  
Tutorials are  
Listed

## *B.3*

# *Các vấn đề liên quan*

# *Website và các thành phần (1)*

- Về mặt tổ chức:
  - ✓ website là một tập hợp một hay nhiều trang web trên một tên miền nhất định
- Về mặt thông tin của doanh nghiệp:
  - ✓ website là nơi trưng bày và giới thiệu thông tin, hình ảnh về doanh nghiệp và sản phẩm hay dịch vụ của doanh nghiệp
- Để một website hoạt động cần có:
  - ✓ Tên miền (domain)
  - ✓ Lưu trữ (hosting)
  - ✓ Nội dung (các trang web)

## *Website và các thành phần (2)*

- Website thường có các phần nội dung cơ bản sau:
  - ✓ Trang chủ
  - ✓ Trang thông tin giới thiệu về doanh nghiệp
  - ✓ Trang giới thiệu về sản phẩm hay dịch vụ
  - ✓ Trang hướng dẫn hoặc chính sách của DN
  - ✓ Trang liên hệ

## *Các mô hình website TMĐT (1)*

- Một số mô hình website thường gặp:
  - ✓ Cửa hàng điện tử, siêu thị điện tử (B2C)  
Ví dụ: [www.amazon.com](http://www.amazon.com) bán lẻ sách, CD, ứng dụng phần mềm,...
  - ✓ Đấu giá trực tuyến (C2C)  
Ví dụ: [www.eBay.com](http://www.eBay.com)
  - ✓ Sàn giao dịch cho doanh nghiệp (B2B)  
Ví dụ: [www.alibaba.com](http://www.alibaba.com) (TQ)  
[www.vnemart.com](http://www.vnemart.com) (VN)

## *Các mô hình website TMĐT (2)*

- Một số mô hình website thường gặp:
  - ✓ Cổng thông tin (portal)  
Ví dụ: [www.vietnamb2bdirectory.com](http://www.vietnamb2bdirectory.com)
  - ✓ Website thông tin phục vụ việc quảng bá, quảng cáo  
Ví dụ: [www.vnexpress.net](http://www.vnexpress.net)
  - ✓ Website giới thiệu thông tin của doanh nghiệp (như đã trình bày)

## *Chuẩn bị xây dựng website (1)*

- Để xây dựng web site, doanh nghiệp cần chuẩn bị các bước sau:
  1. Xác định mục đích của website, đối tượng người xem
  2. Xác định cách thức hoạt động của website, các chức năng chính và các phần nội dung cần có
  3. Tham khảo một số website để lấy ý tưởng, học hỏi, so sánh điểm mạnh, điểm yếu
  4. Xác định và mua tên miền (domain)
  5. Tư vấn xây dựng website sao cho có hiệu quả kinh tế cao nhất
  6. Chuẩn bị thông tin, hình ảnh... để đăng tải trên các trang web
  7. Giải pháp duy trì website: đầu tư server hay hosting, vấn đề cập nhật,...

# Chuẩn bị xây dựng website (2)

## ➤ Tên miền

| Tên miền | Phí cài đặt | Chi phí     | Ghi chú                |
|----------|-------------|-------------|------------------------|
| .com     | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .net     | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .org     | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .us      | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .info    | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .co.uk   | miễn phí    | \$9.99/năm  | Dành cho mọi đối tượng |
| .cc      | miễn phí    | \$29.99/năm | Dành cho mọi đối tượng |
| .bz      | miễn phí    | \$29.99/năm | Dành cho mọi đối tượng |
| .nu      | miễn phí    | \$29.99/năm | Dành cho mọi đối tượng |
| .ws      | miễn phí    | \$29.99/năm | Dành cho mọi đối tượng |

Tên miền  
quốc tế

| Tên miền | Khởi tạo (1 lần duy nhất) | Chi phí         | Đối tượng đăng ký |
|----------|---------------------------|-----------------|-------------------|
| .VN NEW  | 450.000 VNĐ               | 600.000 VNĐ/năm | Mọi đối tượng     |
| .com.vn  | 450.000 VNĐ               | 480.000 VNĐ/năm | Mọi đối tượng     |
| .net.vn  | 450.000 VNĐ               | 480.000 VNĐ/năm | Mọi đối tượng     |
| .org.vn  | 450.000 VNĐ               | 480.000 VNĐ/năm | Các tổ chức       |
| .edu.vn  | 450.000 VNĐ               | 480.000 VNĐ/năm | Mọi đối tượng     |
| .gov.vn  | 450.000 VNĐ               | 480.000 VNĐ/năm | Cơ quan nhà nước  |

Tên miền  
Việt Nam

Thương mại điện tử

## *Chuẩn bị xây dựng website (3)*

- Trong quá trình xây dựng web site, cần làm theo trình tự các bước:
  1. Xác định cấu trúc website (sitemap) trước khi xây dựng
  2. Xác định vấn đề kỹ thuật của từng phần trong sitemap
    - Trang giới thiệu thông tin: web tĩnh
    - Trang giới thiệu sản phẩm: web động
  4. Thiết kế đồ họa phù hợp với chuyên môn, màu sắc của công ty
  5. Lập trình những phần cần lập trình
  6. Tải toàn bộ nội dung website lên host
  7. Kiểm tra website trước khi chính thức đưa vào hoạt động
  8. Nhập liệu, xây dựng các trang web tĩnh

## *Chuẩn bị xây dựng website (4)*

- Những lưu ý khi xây dựng website:
  - ✓ Website không nên có quá nhiều hình ảnh động, hiệu ứng hình ảnh
  - ✓ Website không nên có quá nhiều nội dung trên một trang: người đọc cảm giác “ngán đọc”
  - ✓ Website nên có công cụ cập nhật thông tin
  - ✓ Website phải được thiết kế đồng nhất về thẩm mỹ: thống nhất vài gam màu, font chữ, cỡ chữ
  - ✓ Tên miền không nên quá dài
  - ✓ Chất lượng host phải tốt để hạn chế khả năng website bị “chết” hoặc bị hacker tấn công

# *Website & website TMĐT (1)*

## ➤ Website thông thường:

- ✓ Cung cấp thông tin cho người sử dụng về doanh nghiệp, tổ chức hoặc cá nhân
- ✓ Giới thiệu về sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp, tổ chức
- ✓ Có thể có các đường link đến các website khác và có thông tin quảng cáo
- ✓ Không trang bị các công cụ để thực hiện giao dịch, mua bán hàng hoá trên mạng

## *Website & website TMĐT (2)*

- Website TMĐT thường trang bị:
  - ✓ Giỏ mua hàng (shopping cart):
    - cho phép khách hàng đặt hàng, xem lại đặt hàng, thay đổi và tính giá
  - ✓ Các phần mềm xử lý thanh toán trực tuyến thông qua một tài khoản thương mại (merchant account)
  - ✓ Các công cụ/ phần mềm chứng thực điện tử (SSL, SET)
  - ✓ Thông tin về phương thức giao nhận (shipping & delivery)
  - ✓ Trung tâm hỗ trợ trực tuyến (helpdesk)
  - ✓ Chuyên mục tìm kiếm (search)
  - ✓ Câu hỏi thường gặp (FAQ)

## ***Duy trì, phát triển website TMĐT***

- Để duy trì và phát triển website TMĐT, doanh nghiệp phải chú trọng:
  - ✓ Có chính sách thay đổi thông tin SP/DV cung cấp khách hàng
  - ✓ Chuẩn bị nội dung thông tin cần cập nhật
  - ✓ Ngân sách để thực hiện việc duy trì và phát triển website
  - ✓ Nguồn nhân lực đủ kiến thức cho việc thực hiện duy trì website
  - ✓ Quy trình xử lý thông tin phản hồi từ khách hàng qua website
  - ✓ Quy trình loại bỏ thông tin cũ không còn phù hợp
  - ✓ Chiến lược phù hợp với sự phát triển TMĐT tại quốc gia sở tại
  - ✓ Quảng cáo bằng nhiều hình thức khác nhau
  - ✓ Đưa ra nhiều chương trình hấp dẫn để thu hút khách hàng

## ***Yếu tố tạo website hiệu quả (1)***

- Website không mang lại hiệu quả trong kinh doanh là do:
  - ✓ Website xây dựng xong thì “bị bỏ quên”, không chú trọng marketing cho website
  - ✓ Nội dung nghèo nàn, không cập nhật, thiết kế không chuyên nghiệp, chức năng không tiện lợi

## ***Yếu tố tạo website hiệu quả (2)***

- 03 yếu tố tạo nên một website hiệu quả:
  - ✓ Chất lượng website, được đánh giá thông qua các yếu tố:
    - thiết kế, bố cục; thông tin trên web site; tốc độ hiển thị; các chức năng tiện ích phục vụ người xem
  - ✓ Marketing website là khâu quan trọng nhất để thu hút người xem
  - ✓ Chất lượng dịch vụ hỗ trợ người xem:
    - tốc độ phục vụ trả lời email, xử lý đơn hàng, cung cấp thông tin cho khách hàng,...

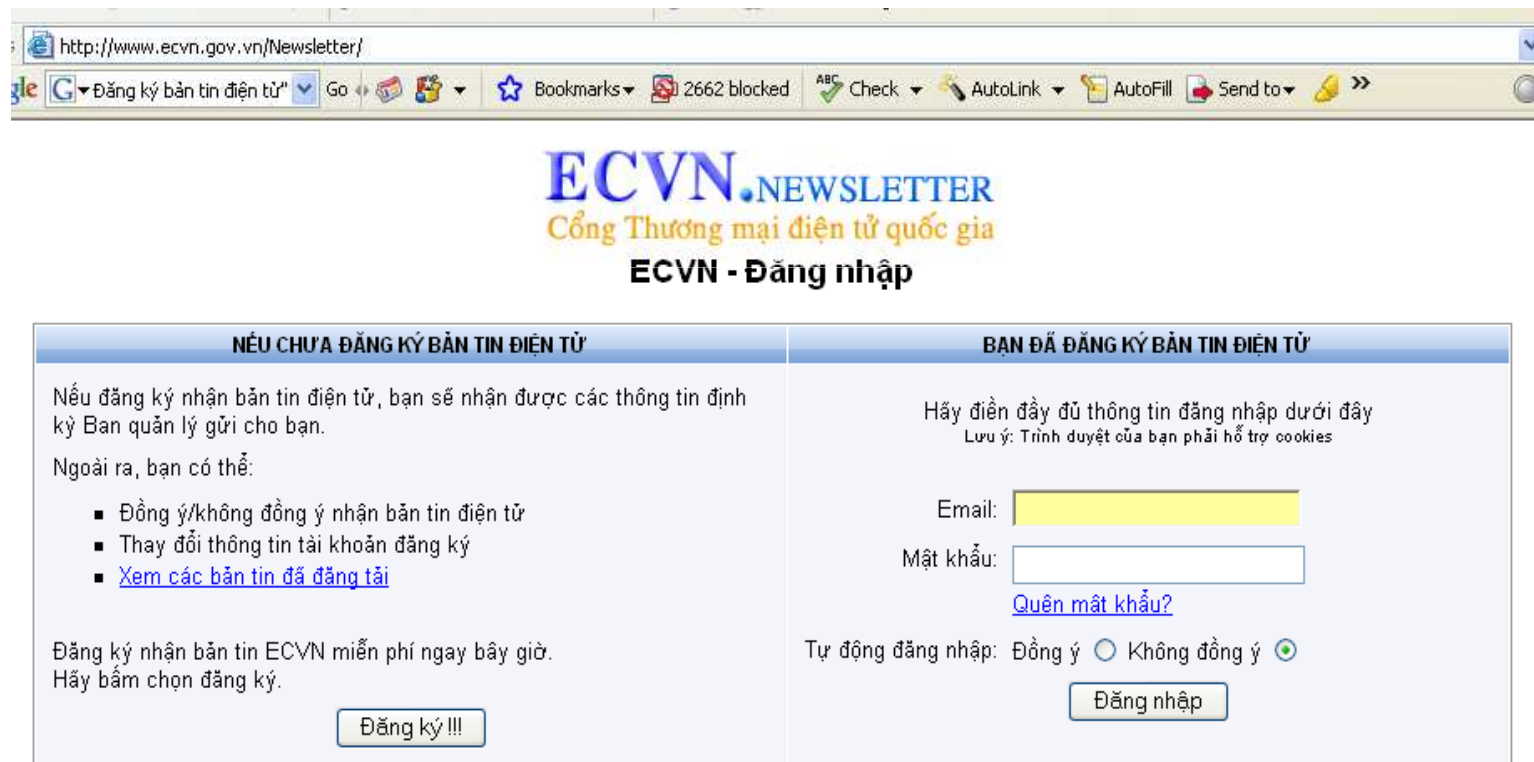
## *Chức năng thường có (1)*

- Diễn đàn (forum):
  - ✓ trao đổi ý kiến cho cộng đồng người xem website
    - thu hút đông đảo người xem vào website
- Đăng ký nhận bản tin điện tử:
  - ✓ Là email được gửi tới người đã đăng ký về một lĩnh vực nào đó
  - ✓ Nội dung thường ngắn gọn, điểm lại những tin chính đã có trên web site
  - ✓ Doanh nhân nắm được những tin tức thời sự mà không cần phải mất thời gian duyệt web
  - ✓ Có thu tiền hoặc miễn phí
  - ✓ Để có bản tin người dùng vào web site và thực hiện đăng ký (subscribe)
  - ✓ Ở cuối bản tin phải có chức năng chấm dứt nhận bản tin (unsubscribe)

## Chức năng thường có (2)

➤ Đăng ký nhận bản tin điện tử (tt):

*Một ví dụ về đăng ký bản tin điện tử*

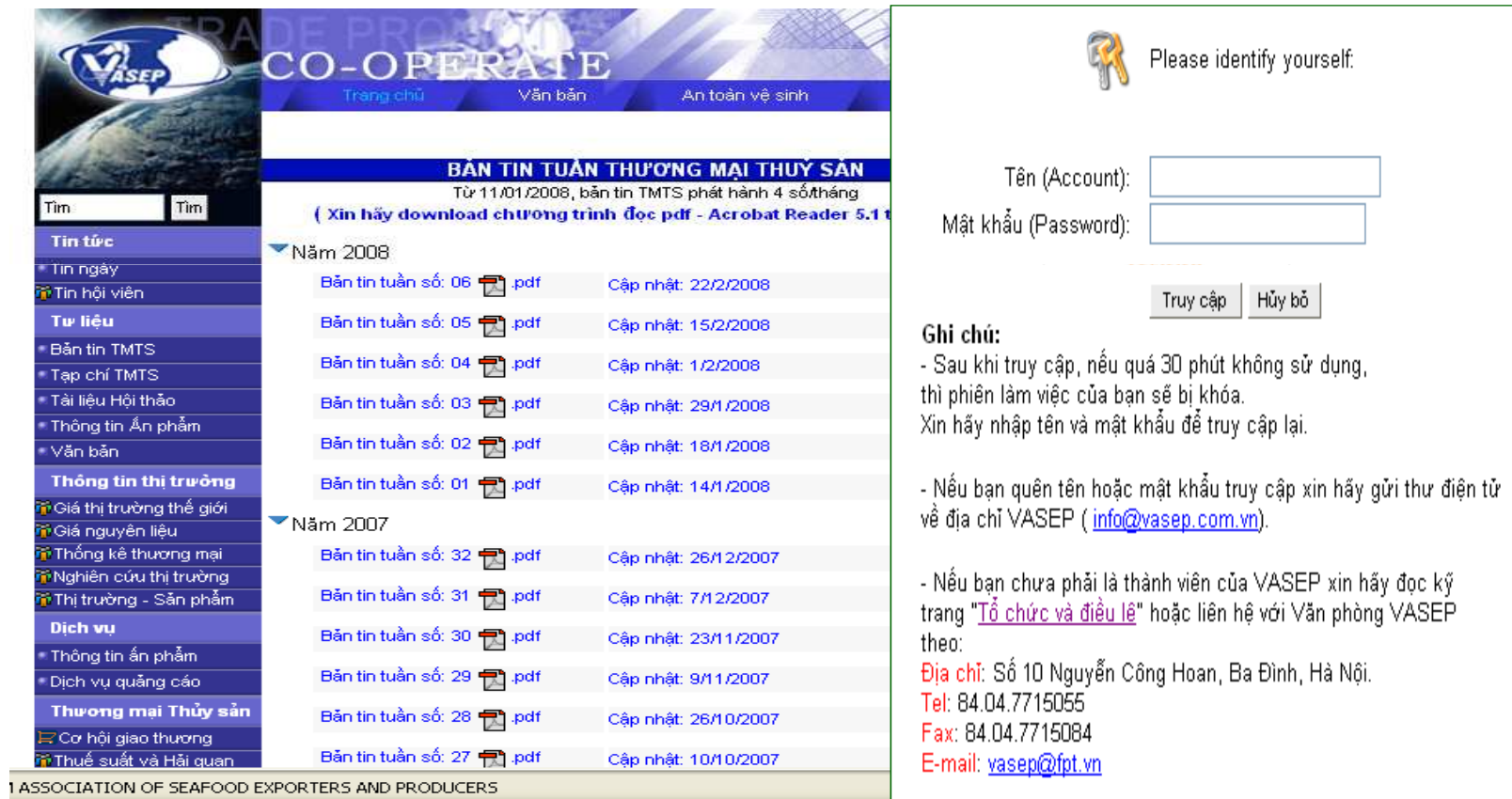


| NẾU CHƯA ĐĂNG KÝ BẢN TIN ĐIỆN TỬ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | BẠN ĐÃ ĐĂNG KÝ BẢN TIN ĐIỆN TỬ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Nếu đăng ký nhận bản tin điện tử, bạn sẽ nhận được các thông tin định kỳ Ban quản lý gửi cho bạn.</p> <p>Ngoài ra, bạn có thể:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Đồng ý/không đồng ý nhận bản tin điện tử</li><li>▪ Thay đổi thông tin tài khoản đăng ký</li><li>▪ <a href="#">Xem các bản tin đã đăng tải</a></li></ul> <p>Đăng ký nhận bản tin ECVN miễn phí ngay bây giờ.<br/>Hãy bấm chọn đăng ký.</p> <p><input type="button" value="Đăng ký !!!"/></p> | <p>Hãy điền đầy đủ thông tin đăng nhập dưới đây<br/>Lưu ý: Trình duyệt của bạn phải hỗ trợ cookies</p> <p>Email: <input type="text"/></p> <p>Mật khẩu: <input type="password"/></p> <p><a href="#">Quên mật khẩu?</a></p> <p>Tự động đăng nhập: Đồng ý <input type="radio"/> Không đồng ý <input checked="" type="radio"/></p> <p><input type="button" value="Đăng nhập"/></p> |

## Chức năng thường có (3)

➤ Đăng ký nhận bản tin điện tử (tt):

*Một ví dụ khác về đăng ký bản tin điện tử (thủy sản)*



The screenshot displays the VASEP website interface. On the left is a navigation menu with categories like 'Tin tức' (News), 'Tư liệu' (Resources), 'Thông tin thị trường' (Market Information), 'Dịch vụ' (Services), and 'Thương mại Thủy sản' (Seafood Trade). The main content area is titled 'BẢN TIN TUẦN THƯƠNG MẠI THỦY SẢN' (Seafood Trade Weekly Newsletter) and lists newsletters from 2007 and 2008. On the right, there is a registration form with fields for 'Tên (Account):' and 'Mật khẩu (Password):', along with 'Truy cập' (Access) and 'Hủy bỏ' (Cancel) buttons. Below the form, there are instructions and contact information for VASEP.

**BẢN TIN TUẦN THƯƠNG MẠI THỦY SẢN**  
Từ 11/01/2008, bản tin TMTS phát hành 4 số/tháng  
( Xin hãy download chương trình đọc pdf - Acrobat Reader 5.1 t

**Năm 2008**

| Bản tin tuần số: | File | Cập nhật: |
|------------------|------|-----------|
| 06               | .pdf | 22/2/2008 |
| 05               | .pdf | 15/2/2008 |
| 04               | .pdf | 1/2/2008  |
| 03               | .pdf | 29/1/2008 |
| 02               | .pdf | 18/1/2008 |
| 01               | .pdf | 14/1/2008 |

**Năm 2007**

| Bản tin tuần số: | File | Cập nhật:  |
|------------------|------|------------|
| 32               | .pdf | 26/12/2007 |
| 31               | .pdf | 7/12/2007  |
| 30               | .pdf | 23/11/2007 |
| 29               | .pdf | 9/11/2007  |
| 28               | .pdf | 26/10/2007 |
| 27               | .pdf | 10/10/2007 |

**Please identify yourself.**

Tên (Account):

Mật khẩu (Password):

**Ghi chú:**

- Sau khi truy cập, nếu quá 30 phút không sử dụng, thì phiên làm việc của bạn sẽ bị khóa. Xin hãy nhập tên và mật khẩu để truy cập lại.
- Nếu bạn quên tên hoặc mật khẩu truy cập xin hãy gửi thư điện tử về địa chỉ VASEP ( [info@vasep.com.vn](mailto:info@vasep.com.vn) ).
- Nếu bạn chưa phải là thành viên của VASEP xin hãy đọc kỹ trang "[Tổ chức và điều lệ](#)" hoặc liên hệ với Văn phòng VASEP theo:

**Địa chỉ:** Số 10 Nguyễn Công Hoan, Ba Đình, Hà Nội.  
**Tel:** 84.04.7715055  
**Fax:** 84.04.7715084  
**E-mail:** [vasep@fpt.vn](mailto:vasep@fpt.vn)

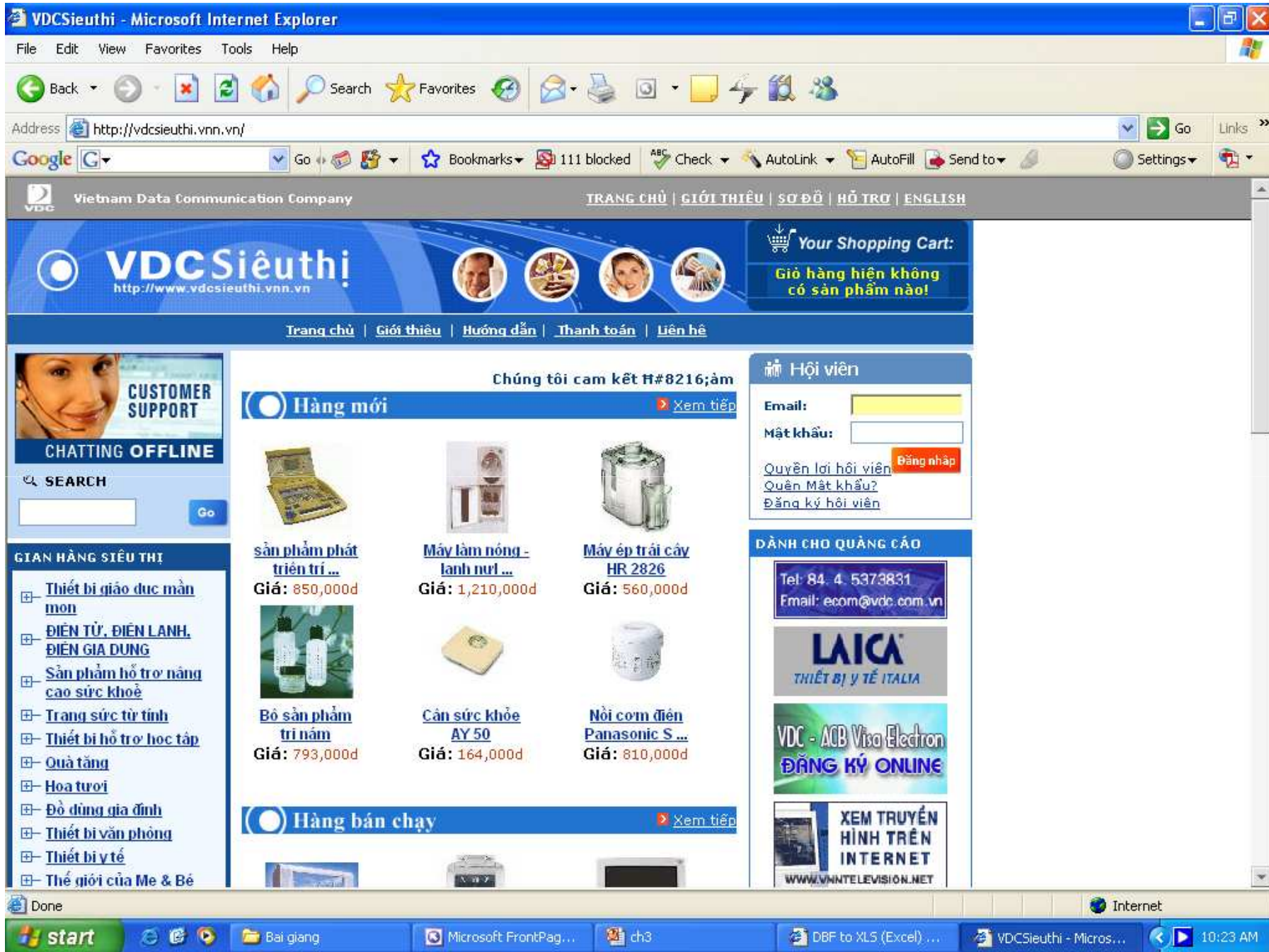
1 ASSOCIATION OF SEAFOOD EXPORTERS AND PRODUCERS

## *Chức năng thường có (4)*

- Thông báo, tin tức mới:
  - ✓ đăng tải, hiển thị trên trang chủ
- Giỏ mua hàng (shopping cart):
  - ✓ dành cho các website trưng bày và bán hàng
- Download miễn phí:
  - ✓ cung cấp những thông tin, file, chương trình...để download về dùng miễn phí
- Thành viên:
  - ✓ chủ yếu là để thu thập thông tin (email, giới tính, độ tuổi, khu vực sinh sống, sở thích...)

# *Một số cấu trúc website mẫu (1)*

- Cửa hàng điện tử, siêu thị điện tử
  - ✓ Thông tin hàng hóa:
    - hình, giá, giới thiệu ngắn, mô tả thông số, loại sản phẩm...
  - ✓ Thông tin giới thiệu, hướng dẫn:
    - giới thiệu chủ sở hữu website, chính sách mua bán, giao hàng, trả lại hàng, hướng dẫn cách tìm kiếm hàng hóa
  - ✓ Công cụ giỏ mua hàng (shopping cart)
  - ✓ Chức năng thanh toán (qua mạng, qua bưu điện, chuyển tiền, qua ATM, thanh toán khi giao hàng...)
  - ✓ Chức năng thành viên
  - ✓ Một số chức năng tự chọn khác như chức năng tìm kiếm sản phẩm trong siêu thị, chức năng nhận bản tin định kỳ...
  - ✓ Minh họa siêu thị điện tử: [vdcsieuthi.vnn.vn](http://vdcsieuthi.vnn.vn)



## Một số cấu trúc website mẫu (2)

### ➤ Đấu giá trực tuyến

#### ✓ Thông tin hàng hóa:

- hình, giá, giới thiệu ngắn, nhóm sản phẩm, giá sàn, thời gian kết thúc đấu giá, giá hiện tại, điều khoản khác liên quan đến việc bán món hàng...

#### ✓ Thông tin giới thiệu, hướng dẫn:

- giới thiệu chủ sở hữu website, chính sách mua-bán, quy định tham gia đấu giá, quy định giao hàng, trả lại hàng, hướng dẫn cách tìm kiếm hàng hóa v.v...

#### ✓ Công cụ rao bán, công cụ hỗ trợ thanh toán, công cụ tìm kiếm hàng hóa...

#### ✓ Thành viên:

- để lưu thông tin thành viên tham gia mua, bán, đấu giá, phục vụ các mục tiêu: xác nhận tư cách tham gia; Thông tin lịch sử tham; Quản lý mối quan hệ khách

#### ✓ Minh họa website đấu giá trực tuyến [www.ebay.com](http://www.ebay.com)



Hello! Sign in/out.

Site Map

Buy Sell My eBay Community Help

All Categories Search Advanced Search

eBay Categories eBay Motors eBay Express



Live Help

Whatever it is...you can get it on eBay

#### Specialty Sites

[eBay Express](#)  
[eBay Motors](#)  
[eBay Stores](#)  
[eBay Business](#)  
[Half.com](#)  
[Apartments on Rent.com](#)  
[StubHub Tickets](#)

#### Categories

[Antiques](#)  
[Art](#)  
[Baby](#)  
[Books](#)  
[Business & Industrial](#)  
[Cameras & Photo](#)  
[Cars, Boats, Vehicles & Parts](#)  
[Cell Phones & PDAs](#)  
[Clothing, Shoes & Accessories](#)

### It's Good to be Green

Earth Day is April 22<sup>nd</sup>



Plants & Bulbs

Bicycles

Solar Panels

Toyota Prius

Citizen Eco-Drive

It OF THE WEEK

FRONT ROW, MEET GWEN



**Dolls & Bears**  
More than child's play



**Celebrate Star Wars™**  
Toys, collectibles, movies, & more!



**Media Room**  
TVs, stereos & more



**Phone Accessories**

**Boston • June 14-16**  
Register Now & Save 25%

Downloading picture http://sofe.ebay.com/ws/eBayISAPI.dll?SojPageView&sp=43321...

Internet

start

Bai giang

Microsoft FrontPag...

ch3

Win32 - Allows you...

eBay - New & used...

10:25 AM

## *Một số cấu trúc website mẫu (3)*

- Sàn giao dịch dành cho DN (B2B)
  - ✓ Thông tin hàng hóa:
    - hình, giá, giới thiệu ngắn, nhóm sản phẩm, nhà sản xuất...
  - ✓ Danh mục thông tin về doanh nghiệp:
    - phân loại theo ngành nghề, theo quốc gia, địa phương, theo nhu cầu mua – bán – tìm đối tác
  - ✓ Thông tin chào hàng (chào mua, chào bán) phục vụ nhu cầu tìm kiếm đối tác của các doanh nghiệp
  - ✓ Thông tin giới thiệu, hướng dẫn:
    - giới thiệu chủ sở hữu website, chính sách mua-bán, quy định tham gia giới thiệu trên website,...
  - ✓ Những công cụ hỗ trợ như:
    - đăng tải thông tin, tìm kiếm thông tin, hỏi thông tin, nhận bản tin định kỳ
  - ✓ Thành viên
  - ✓ Minh họa sàn giao dịch B2B của Việt Nam [www.vnemart.com.vn](http://www.vnemart.com.vn)



Leading B2B portal in Vietnam

My VNemart | Sign In | Join Us | Help Center

Home Trade Leads Products Companies For Buyer For Seller Biz Support Inquire Basket

Search for All search Advanced Search Search Tips

**WHICH ONE IS RIGHT FOR YOUR BUSINESS ?**  
VNemart.com now offers three different types of membership

- GOLD membership
- PRO membership
- BASIC membership

[START NOW](#)

Visit our [Portal Tour](#) to see what's on VNemart

Welcome to VNemart Network

- Find suppliers
- Post products



[Join Us](#)

VN Ecommerce Golden Cup '05

## Browse Trade Leads

Trade Leads: 6165 Products: 3869 Companies: 7801

### Buying Leads: 1107

[Agriculture](#) (317)  
[Automobile](#) (80)  
[Chemicals](#) (575)  
[Construction & Real Estate](#) (281)  
[Energy](#) (27)  
[Excess Inventory](#) (16)  
[Furniture & Furnishings](#) (69)  
[Health & Beauty](#) (258)  
[Home Supplies](#) (132)  
[Minerals, Metals & Materials](#) (288)

### Selling Leads: 5131

[Apparel & Fashion](#) (633)  
[Business Services](#) (39)  
[Computer Hardware & Software](#) (428)  
[Electronics & Electrical](#) (814)  
[Environment](#) (36)  
[Food & Beverage](#) (324)  
[Gifts & Crafts](#) (519)  
[Home Appliances](#) (149)  
[Industrial Supplies](#) (325)  
[Office Supplies](#) (50)

### For Buyers

#### GOLD members

**GOLD**

VNemart Network's pre-qualified members

#### Useful tools for Buyers

- Post Buying Leads
- Trade Activities
- Free Trade Alert

### For Sellers

#### Premium members with credibility

#### Useful tools for Sellers

- Post Selling Leads
- Post Products
- Product Manager
- Trade Activities

## *Một số cấu trúc website mẫu (4)*

### ➤ Cổng thông tin (Portal)

#### ✓ Phân loại thông tin:

- phân loại nhiều nhóm thông tin gồm: địa chỉ website, giới thiệu ngắn về website, tựa đề dành cho website

#### ✓ Chức năng tìm kiếm thông tin

#### ✓ Chức năng gửi email cho bạn bè để giới thiệu trang web đang xem

#### ✓ Cổng thông tin điển hình là: [dir.yahoo.com](http://dir.yahoo.com)

Search: ☐ the Web | ☒ the Directory

[Advanced Search](#)   [Suggest a Site](#)   [Email This Page](#)

## Regional

Barbershop Jukebox - listen to classic and current barbershop at it's best.

## *Một số cấu trúc website mẫu (5)*

- Website thông tin phục vụ việc quảng bá, quảng cáo
  - ✓ Phần chính là cơ sở dữ liệu các thông tin, được phân chia theo từng thể loại
  - ✓ Phần phụ là những thông tin quảng cáo (banner - cột dọc bên phải trang web) và thông tin liên hệ với chủ sở hữu website khi có nhu cầu quảng cáo
  - ✓ Điển hình là [www.vnexpress.net](http://www.vnexpress.net)

VnExpress - Vietnam News Daily - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Reload Home Search Favorites RSS Mail Print W AutoLink AutoFill Send to G cam Settings

Address http://vnexpress.net/Vietnam/Home/ Go

Google G nang thương mại điện tử Go Bookmarks 3144 blocked Check AutoLink AutoFill Send to cam Settings



TIN NHANH VIETNAM



Cơ hội trúng: 8 Xe Vespa LX 150  
888 Điện thoại Nokia 5310  
288 888 Giải hạ Từ 01/01/08 đến 29/02/08

Replay

**Trang nhất**

Xã hội

Thế giới

Kinh doanh

Văn hóa

Thể thao

Pháp luật

Đời sống

Khoa học

Vĩ tính

Ôtô - Xe máy

Bạn đọc viết

Tâm sự

Rao vặt

Cười

Search Go

Ngôi sao

Sổ hoả

Game thủ

Phim ảnh

Đô thị

Việc làm

RSS

Cập nhật liên tục trong ngày Thứ năm, 17/1/2008, 14:04 GMT+7

**Nguyên phó chủ tịch nước Nguyễn Thị Bình: 'Tôi phần nộ'**

Tráo đổi với VnExpress sáng nay, nguyên phó chủ tịch nước Nguyễn Thị Bình bày tỏ sự phần nộ trước vụ việc người giữ trẻ Quảng Thị Kim Hoa, hành hạ các cháu bé vừa được công luận phanh phui.

> [Video các cháu bé bị hành hạ](#) / [Video người hành hạ trẻ nhỏ chơi tôi](#)

**Xã hội**

**Doanh nghiệp 'chê' sinh viên mới tốt nghiệp**

Khả năng vận dụng kiến thức vào thực tế, kỹ năng giao tiếp và nghiệp vụ văn phòng yếu là nhận định của hầu hết tập đoàn, công ty lớn tại TP HCM về sinh viên mới tốt nghiệp. Nhiều ĐH và doanh nghiệp quyết định "bắt tay" rút ngắn khoảng cách này.

- Xử phạt 'môi tay' vì phạm vĩa hè
- Thiếu hồ chết

Các tin Xã hội khác

**Thế giới**

**Nhật tìm mặt vì lọt tin tình báo cho Nga**

Thủ tướng Nhật Yasuo Fukuda hôm qua bày tỏ tức giận trước việc một nhân viên tình báo của chính phủ chuyển thông tin cho Nga.

**TOYOTA**

tiến tới tương lai ▶

click here

**LÃI SUẤT TĂNG CAO**

**VIB Gift Card**

THẺ QUÀ TẶNG

Tặng 500 mỗi ngày  
từ 500 triệu đồng đến 1000 triệu đồng

**KHUYẾN MÃI TUNG BỪNG**

Chúc Mừng Năm Mới  
Chào Xuân Mậu Tý **2008**

**4 Giải đẳng cấp**

Mỗi giải 01 vé tham quan &

Done Internet

## ***Một số cấu trúc website mẫu (6)***

- Website giới thiệu thông tin của doanh nghiệp, gồm các phần chính:
  - ✓ Trang chủ
  - ✓ Trang thông tin giới thiệu về doanh nghiệp
  - ✓ Trang giới thiệu về sản phẩm hay dịch vụ
  - ✓ Trang hướng dẫn hoặc chính sách
  - ✓ Trang liên hệ

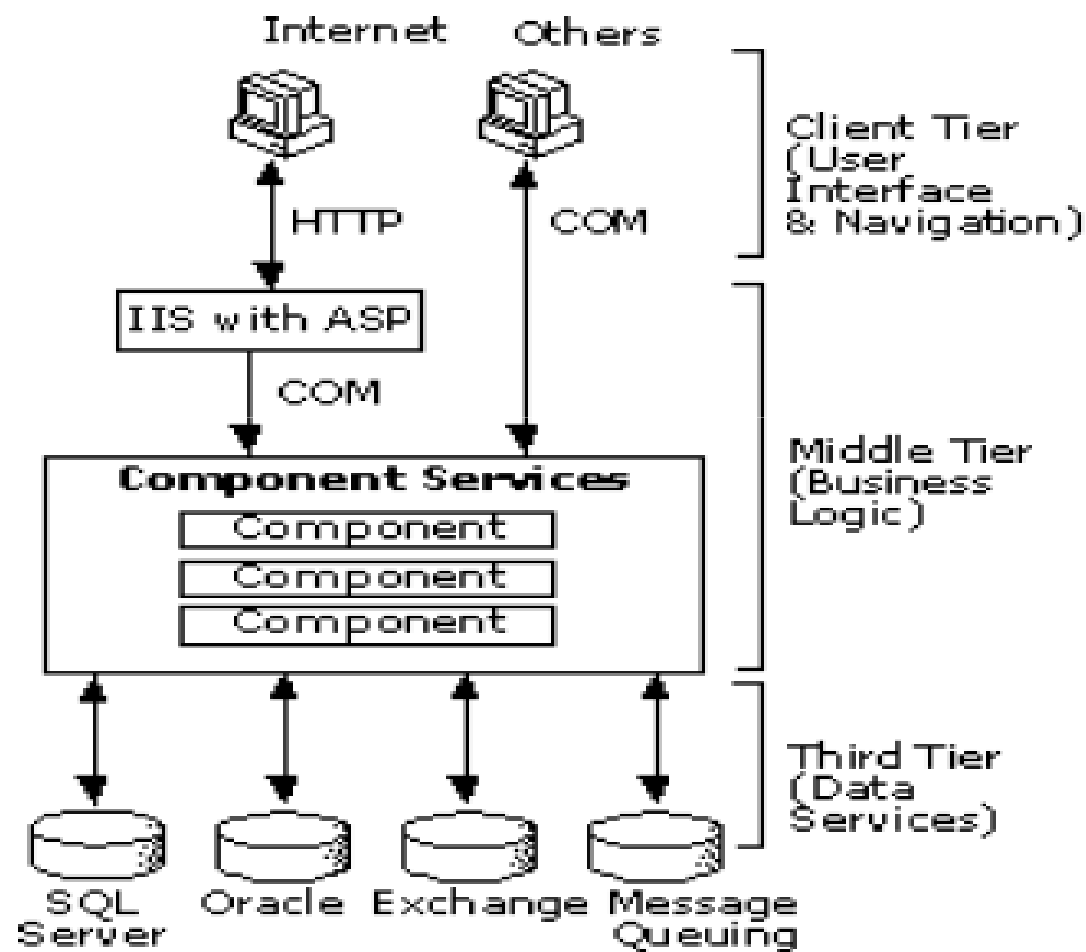
## Chọn nhà cung cấp dịch vụ thiết kế và duy trì website

- Để chọn được nhà cung cấp dịch vụ tốt, doanh nghiệp cần lưu ý các vấn đề sau:
  - ✓ Tránh chọn dịch vụ lưu trữ miễn phí:
    - Ví dụ: [www.tenbanchon.xyz.com](http://www.tenbanchon.xyz.com) (xyz là tên nhà cung cấp free hosting)  
=> làm giảm ấn tượng của doanh nghiệp đối với đối tác/khách hàng
  - ✓ Tránh chọn Hosting không có khả năng mở rộng và nâng cấp
  - ✓ Tránh chọn host quá rẻ => chất lượng host thấp
  - ✓ Nên tách riêng việc mua tên miền và việc host
  - ✓ Khi host từ nhà cung cấp dịch vụ, doanh nghiệp cần hỏi rõ:
    - Dung lượng host bao nhiêu MB
    - Dung lượng upload/ download mỗi tháng
    - Có khả năng mở rộng không
    - Trong trường hợp website bị hacker “đánh sập” thì khả năng cứu vãn và phục hồi website như thế nào?

## *B.4*

# *Phân tích yêu cầu hệ thống*

# Kiến trúc hệ thống



## ***TMĐT nhìn từ phía CNTT***

- TMĐT phải được xây dựng trên một nền tảng cơ sở hạ tầng (bao gồm cơ sở hạ tầng về kinh tế, công nghệ, pháp lý và nguồn nhân lực)
- Cơ sở hạ tầng công nghệ của TMĐT là công nghệ thông tin và truyền thông.
- TMĐT là một ứng dụng công nghệ web trong các chu trình và các hoạt động kinh doanh trực tuyến.
- TMĐT là một bộ phận của hệ thống thông tin doanh nghiệp

## *Thiết kế ứng dụng TMĐT (1)*

- TMĐT là một ứng dụng web
- TMĐT - với nghĩa hẹp, một cửa hàng trực tuyến bao gồm tối thiểu các thành phần sau:
  - ✓ Danh mục sản phẩm (Product Catalogs)
  - ✓ Giỏ hàng (shopping cart)
  - ✓ Quy trình thanh toán (payment process)

## *Thiết kế ứng dụng TMĐT (2)*

- Cơ sở dữ liệu phải được thiết kế để đáp ứng các yêu cầu thông tin khách hàng như:
  - ✓ Sản phẩm
  - ✓ Thời gian gửi hàng
  - ✓ Chi phí và cách thức gửi hàng
  - ✓ Trạng thái đơn hàng
  - ✓ Thời gian nhận hàng
  - ✓ Trạng thái kho hàng: đã có hay đang sản xuất,... (real-time inventory)

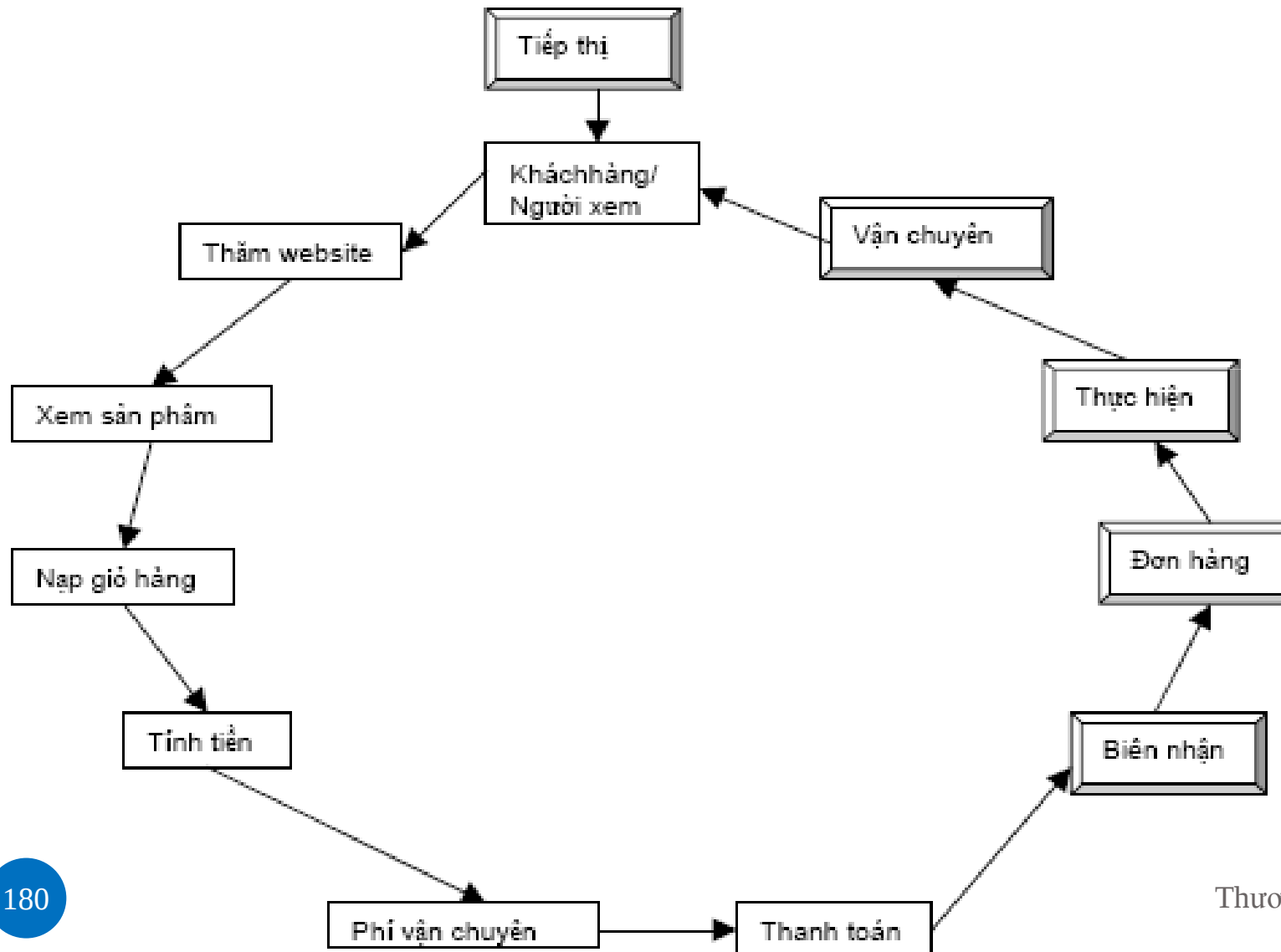
## *Quy trình TMĐT (1)*

- Khái niệm chung
- Các bước của TMĐT
- Quản lý Website TMĐT
- Thiết kế CSDL TMĐT

## *Qui trình (2): Khái niệm chung*

- TMĐT ban đầu là hình thức đặt hàng qua thư
- TMĐT là phương tiện thực hiện kinh doanh trên internet.
- TMĐT bao gồm mua sắm trực tuyến, thường được gọi là C-to-B (Customer-to-Business),
  - ✓ Dell (<http://www.dell.com>),
  - ✓ Amazon (<http://www.amazon.com>)
- TMĐT gồm cả việc thương mại giữa các doanh nghiệp gọi là B-to-B (Business-to-Business),
  - ✓ ebay (<http://www.ebay.com>)

## Quy trình (3): Các bước của quy trình



Các hộp  
phẳng  
trình bày  
hoạt động  
của khách  
hàng;

Các hộp ba  
chiều trình  
bày các quy  
trình kinh  
doanh  
không do  
khách hàng  
thực hiện

Thương mại điện tử

## *Qui trình (4): 1-Tiếp thị*

- Mục đích là nhắm đến những người mua tiềm năng và thu hút họ vào site TMĐT.
- Sử dụng internet để tiếp thị đến khách hàng theo nhiều cách khác nhau: quảng cáo, email, hội chợ,...
- Thành lập cộng đồng (user group), diễn đàn, chat, thăm dò,... nhằm tạo môi trường thu hút người xem trở lại
- TMĐT tập trung tiếp thị những khách hàng đã tìm thấy website

## ***Qui trình (5): 2-Khách hàng/Người xem***

- Khách hàng là người gõ nhập URL hoặc liên kết để xem website TMĐT.
- Cần phân biệt hai hình thức mua hàng: mua hàng giữa các doanh nghiệp và mua hàng giữa khách hàng và doanh nghiệp.
- Mua hàng giữa các doanh nghiệp: người mua là một doanh nghiệp khác cần có nhiều tùy chọn để mua. Ngoài ra có thể có thêm yêu cầu đối với các mặt hàng có giá trị lớn và quan trọng.
- Mua hàng truyền thống giữa khách hàng và doanh nghiệp: người mua thường là một cá nhân sẽ thanh toán bằng thẻ tín dụng và nhờ gửi hàng đến tận nhà.

## *Qui trình (6): 3-Thăm website*

- Ngay sau khi một cá nhân vào website, một site kinh doanh sẽ được tải xuống.
- Đầu tiên là bước làm quen để tạo kinh nghiệm thương mại điện tử cho khách hàng.
- Ngay lúc đó đã có thể bắt đầu theo dõi và tạo profile cho khách hàng này.
- Dựa vào thông tin đó có thể nhắm đến các mặt hàng mà khách hàng này quan tâm nhiều nhất. Đây là bước bắt đầu của TMĐT

## ***Qui trình (7): 4-Xem sản phẩm***

- Người xem bắt đầu duyệt những mặt hàng trên website
- Các mặt hàng được bố trí theo các gian hàng, chủng loại đa dạng, dễ tìm kiếm
- Khi một khách hàng tiềm năng thực hiện điều này, khách hàng có thể bị thu hút vào các mặt hàng đang bày bán, sự khuyến mãi, các mặt hàng liên quan hay đã nâng cấp.

## ***Qui trình (8): 5-Nạp giỏ hàng***

- Người mua đặt hàng vào “giỏ mua sắm” của mình.
- Giỏ mua sắm chỉ đơn giản là một danh sách các mặt hàng mà người mua đã chọn, số lượng, giá cả, thuộc tính (màu sắc, kích cỡ,...) và bất kỳ thông tin khác liên quan đến đơn đặt hàng tiềm năng.
- Các giỏ mua sắm thường cung cấp các tùy chọn để dọn sạch giỏ, xóa các mặt hàng, và cập nhật số lượng.

## ***Qui trình (9): 6-Tính tiền (checkout)***

- Ngay sau khi người mua có tất cả các mặt hàng cần mua, họ sẽ bắt đầu quy trình tính tiền
- Đối với mô hình mua hàng giữa khách hàng với doanh nghiệp, khách hàng thường sẽ nhập vào thông tin về địa chỉ chuyển hàng và tính hóa đơn.
- Người mua cũng có thể thêm vào thông tin về lời chúc mừng, gói quà và các thông tin khác đối với các dịch vụ phụ thuộc.

## ***Qui trình (10): 7-Tính phí vận chuyển***

- Phí vận chuyển có thể đơn giản như là việc tính phí toàn bộ hay phức tạp như là việc tính phí cho mỗi mặt hàng đã mua và tương quan với đoạn đường mà hàng phải được vận chuyển đến
- Có thể khó khăn hơn khi xử lý việc đặt hàng quốc tế. hi đó có thể liên kết với một “nhà vận chuyển”(provider), theo dõi hàng hóa trong quá trình vận chuyển.

## ***Qui trình (11): 8-Thanh toán (payment)***

- Sau khi tính toán tổng giá trị các mặt hàng (có kèm thuế và phí vận chuyển) người mua sẽ trình bày phương thức thanh toán
- Các tùy chọn sẽ khác nhau đối với các giao dịch giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp và giữa khách hàng với doanh nghiệp.
- Giữa khách hàng với doanh nghiệp thường thanh toán bằng thẻ tín dụng hoặc trả sau khi giao nhận
- Giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp cần có sẵn đầy đủ các tùy chọn, bao gồm cả đơn đặt hàng, báo giá, bảo lãnh,...
- Đối với các thẻ tín dụng, có các tùy chọn để xử lý các thẻ tín dụng ở ngoại tuyến hay trực tuyến. Việc xử lý trực tuyến trên internet qua các dịch vụ do các công ty uy tín đảm nhận.

## ***Quy trình (12): 9-Biên nhận (receipt)***

- Sau khi thực hiện xong việc đặt hàng, có thể cần gửi trở lại cho người mua một biên nhận
- Đối với mô hình thương mại điện tử giữa doanh nghiệp với doanh nghiệp, biên nhận có thể là một danh sách đính kèm với đơn đặt hàng
- Đối với khách hàng, biên nhận có thể là một bản in lại của đơn đặt hàng trên màn hình, hoặc một danh sách được gửi cho người mua hàng bằng Email
- Trong cả hai trường hợp, quy trình này đều có thể tự động hóa dễ dàng

## ***Qui trình (13): 10-Xử lý đơn đặt hàng***

- Nếu không tự động xử lý thẻ tín dụng, thì đầu tiên phải xử lý giao dịch tài chính
- Các quy tắc kinh doanh chuẩn điều khiển bước này như thẻ việc đặt hàng được thực hiện qua điện thoại hay qua thư
- Có thể cung cấp tùy chọn cho khách hàng biết về tình trạng đặt hàng
- Có thể cung cấp tình trạng hàng tồn kho, tình trạng cung cấp mặt hàng.

## ***Qui trình (14): 11-Thực hiện đơn đặt hàng***

- Ngay sau khi có đơn hàng hợp lệ, nó cần được thực hiện. Đây có thể là công đoạn kinh doanh nhiều thách thức nhất
- Nếu mua sắm trực tuyến, có thể có khó khăn trong kiểm kê hàng
- Nếu mua sắm thông qua hệ thống dịch vụ thì có thể có các vấn đề hợp nhất về hệ thống dịch vụ thực hiện đơn đặt hàng

## ***Qui trình (15): 12-Vận chuyển hàng***

- Bước cuối cùng trong quy trình thương mại điện tử là vận chuyển hàng cho khách hàng
- Có thể cung cấp tình trạng đặt hàng cho khách hàng. Trong trường hợp này, nó có thể bao gồm số vận chuyển UPS hay FedEx để khách hàng theo dõi sự vận chuyển hàng của họ

## ***Quản lý website TMĐT***

- Các công cụ quản lý có thể đơn giản như các công cụ báo cáo và theo dõi đơn đặt hàng hoặc phức tạp như các công cụ quản lý cơ sở dữ liệu

## ***Thiết kế CSDL TMĐT***

- Cơ sở dữ liệu lưu trữ thông tin hàng hóa, thể loại, đơn đặt hàng, khách hàng, và các dữ liệu khác
- Thiết kế cơ sở dữ liệu có thể dựa trên mô hình thực thể-quan hệ.
- Các bảng, các thuộc tính, các quan hệ cần bảo đảm điều kiện chuẩn dữ liệu, nhằm bảo vệ tính toàn vẹn và tính không dư thừa dữ liệu.

# ***Thiết kế chức năng TMĐT (1)***

- Khái niệm chung
- Chức năng đối với khách hàng
- Chức năng đối với nhà quản trị hệ thống
- Chức năng đối với nhân viên bán hàng

## *Thiết kế (2): Khái niệm chung*

- Sau khi phân tích các bước của quy trình thương mại điện tử, có thể tiến hành thiết kế chức năng hệ thống
- Các chức năng của hệ thống có thể phân loại như sau
  - ✓ Những chức năng hiển thị:
    - NSD có thể nhận biết, theo dõi sự hoạt động của hệ thống
  - ✓ Những chức năng ẩn:
    - NSD không thể nhận biết, theo dõi được. Thường đó là những chức năng kỹ thuật như lưu trữ, xử lý dữ liệu,...
  - ✓ Một số chức năng tùy chọn:
    - làm tăng thêm mức độ thân thiện, tiện dụng cho hệ thống

## ***Thiết kế (3): Khái niệm chung***

- Trong hệ thống bán hàng trực tuyến, các chức năng chính có thể phân loại như sau:
  - ✓ Chức năng đối với khách hàng (A)
  - ✓ Chức năng đối với nhà quản trị hệ thống (B)
  - ✓ Chức năng đối với nhân viên bán hàng (C)

## ***Thiết kế (4): Chức năng đ/v khách hàng***

- Chức năng tạo tài khoản khách hàng (A.1)
- Chức năng đăng nhập hệ thống (A.2)
- Chức năng thoát khỏi hệ thống (A.3)
- Chức năng tìm kiếm mặt hàng (A.4)
- Chức năng chọn hàng (A.5)
- Chức năng đặt hàng (A.6)
- Chức năng theo dõi đơn hàng của mình (A.7)
- Chức năng đóng góp ý kiến với công ty (A.8)

## *Thiết kế (5): A.1*

- Chức năng tạo tài khoản khách hàng
  - ✓ Màn hình hệ thống nhắc khách hàng nhập thông tin cá nhân: họ tên, địa chỉ, email,...
  - ✓ Khách hàng nhập thông tin theo yêu cầu và ấn nút “submit”
  - ✓ Hệ thống lưu trữ những thông tin đó vào CSDL
  - ✓ Hệ thống thông báo thành công và hiển thị tài khoản khách hàng
  - ✓ Kết thúc đăng ký tài khoản và khách hàng có thể mua hàng

## *Thiết kế (6): A.2*

- Chức năng đăng nhập hệ thống
  - ✓ Màn hình hệ thống yêu cầu khách hàng nhập: họ tên, mật khẩu
  - ✓ Khách hàng nhập thông tin theo yêu cầu và ấn nút “submit”
  - ✓ Hệ thống xác nhận thông tin NSD nhập vào có hợp lệ không?
  - ✓ Hệ thống thông báo NSD về tình trạng đăng nhập
  - ✓ Kết thúc đăng nhập và NSD có thể đặt hàng

## *Thiết kế (7): A.3*

- Chức năng thoát khỏi hệ thống
  - ✓ NSD ấn nút “logout”
  - ✓ Hệ thống đưa NSD trở về trạng thái chưa đăng nhập và kết thúc mọi phiên giao dịch với NSD hiện thời
  - ✓ NSD có thể đặt hàng với tư cách khách hàng mới

## *Thiết kế (8): A.4*

- Chức năng tìm kiếm mặt hàng
  - ✓ Hệ thống hiển thị màn hình tìm kiếm và yêu cầu khách hàng nhập vào từ khóa tìm kiếm và/hoặc chọn phương thức tìm kiếm
  - ✓ Khách hàng nhập từ khóa hoặc thao tác chuột và ấn nút “submit”
  - ✓ Hệ thống tìm kiếm trong CSDL ứng với thông tin khách hàng nhập vào
  - ✓ Hệ thống hiển thị kết quả tìm kiếm

## ***Thiết kế (8): A.5***

### ➤ Chức năng chọn hàng

- ✓ Khách hàng chọn mặt hàng mà mình cần mua cho vào giỏ hàng. Quá trình này có thể lặp lại nhiều lần. Trong quá trình này khách hàng có thể làm các công việc sau:
  - Thêm/xóa một mặt hàng mà mình muốn mua trong giỏ hàng
  - Thay đổi số lượng của một mặt hàng trong giỏ hàng
- ✓ Hệ thống hiển thị thông tin giỏ hàng

## ***Thiết kế (9): A.6***

### ➤ Chức năng đặt hàng

- ✓ Khách hàng sau khi xem xong chi tiết giỏ hàng của mình thì gửi đơn đặt hàng tới hệ thống xác định việc đặt hàng Hệ thống kiểm tra xem khách hàng đã đăng nhập chưa
- ✓ Hệ thống yêu cầu khách hàng chọn phương thức vận chuyển
- ✓ Khách hàng chọn phương thức vận chuyển
- ✓ Hệ thống yêu cầu khách hàng chọn hình thức thanh toán
- ✓ Khách hàng chọn hình thức thanh toán, nhập thông tin cần thiết và ấn nút “submit”

## *Thiết kế (10): A.7*

- Chức năng theo dõi đơn đặt hàng
  - ✓ Khách hàng yêu cầu xem đơn hàng của mình tại mọi thời điểm
  - ✓ Hệ thống đưa ra thông tin trong đơn đặt hàng của khách hàng và trạng thái của đơn đặt hàng
  - ✓ Khách hàng nhận thông tin của mình

## ***Thiết kế (11): A.8***

- Chức năng đóng góp ý kiến
  - ✓ Khách hàng muốn đóng góp ý kiến và ấn nút “góp ý”
  - ✓ Hệ thống đưa ra màn hình đóng góp ý kiến và yêu cầu khách hàng gửi ý kiến
  - ✓ Khách hàng nhập nội dung ý kiến và ấn nút “send”
  - ✓ Hệ thống lưu ý kiến khách hàng
  - ✓ Hệ thống gửi thông báo cảm ơn khách hàng

## ***Thiết kế (12): Chức năng đ/v nhà quản trị***

- Chức năng đăng nhập hệ thống (B.1)
- Chức năng thoát khỏi hệ thống (B.2)
- Chức năng thêm người sử dụng hệ thống (B.3)
- Chức năng loại người sử dụng (B.4)
- Chức năng thống kê doanh thu (B.5)
- Chức năng trả lời ý kiến khách hàng (B.6)

## ***Thiết kế (13): B.3***

- Chức năng thêm NSD hệ thống
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Màn hình hệ thống nhắc nhà quản trị nhập thông tin NSD mới: họ tên, mật khẩu,...
  - ✓ Nhà quản trị nhập thông tin theo yêu cầu và ấn nút “submit”
  - ✓ Hệ thống kiểm tra và lưu trữ những thông tin đó vào CSDL
  - ✓ Hệ thống thông báo cho nhà quản trị về kết quả xử lý

## ***Thiết kế (14): B.4***

- Chức năng loại NSD hệ thống
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Màn hình hệ thống liệt kê mọi NSD
  - ✓ Nhà quản trị chọn NSD mà mình muốn xóa và ấn nút “xóa”
  - ✓ Hệ thống loại bỏ NSD khỏi CSDL
  - ✓ Hệ thống thông báo cho nhà quản trị về kết quả xử lý

## ***Thiết kế (15): B.5***

- Chức năng thống kê doanh thu
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Nhà quản trị yêu cầu thống kê
  - ✓ Hệ thống thống kê các hóa đơn đặt hàng đã thanh toán và số lượng sản phẩm còn lại trong kho
  - ✓ Hiện thị kết quả thống kê cho nhà quản trị

## ***Thiết kế (16): B.6***

- Chức năng trả lời ý kiến khách hàng
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Hệ thống liệt kê các ý kiến khách hàng chưa được trả lời
  - ✓ Nhà quản trị chọn ý kiến muốn trả lời và nhập nội dung câu trả lời
  - ✓ Hệ thống cập nhật nội dung câu trả lời vào CSDL
  - ✓ Thông báo đã trả lời ý kiến khách hàng cho nhà quản trị

## ***Thiết kế (17): Chức năng đ/v n/v bán hàng***

- Chức năng đăng nhập hệ thống (C.1)
- Chức năng thoát khỏi hệ thống (C.2)
- Chức năng cập nhật loại hàng (C.3)
- Chức năng cập nhật hàng (C.4)
- Chức năng xử lý đơn hàng (C.5)

## *Thiết kế (18): C.3*

- Chức năng cập nhật loại hàng
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Hệ thống cung cấp danh sách loại hàng
  - ✓ Nhân viên bán hàng lựa chọn các chức năng:
    - - Thêm loại hàng mới
    - - Sửa loại hàng
    - - Xóa loại hàng
  - ✓ Hệ thống cập nhật thông tin vào CSDL
  - ✓ Thông báo cập nhật thành công

## *Thiết kế (19): C.4*

- Chức năng cập nhật hàng
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Hệ thống cung cấp danh sách loại hàng
  - ✓ Nhân viên bán hàng lựa chọn một loại hàng.
  - ✓ Hệ thống cung cấp danh sách sản phẩm thuộc loại hàng đã cho
  - ✓ Nhân viên bán hàng lựa chọn các chức năng:
    - Thêm sản phẩm mới
    - Sửa sản phẩm
    - Xóa sản phẩm
  - ✓ Hệ thống cập nhật thông tin vào CSDL
  - ✓ Thông báo cập nhật thành công

## *Thiết kế (20): C.5*

- Chức năng xử lý đơn hàng
  - ✓ Hệ thống kiểm tra quyền quản trị
  - ✓ Hệ thống cung cấp màn hình hiển thị chức năng quản lý xử lý đơn đặt hàng
  - ✓ Nhân viên bán hàng lựa chọn các chức năng:
    - Hiển thị đơn đặt hàng
    - Đánh dấu tình trạng giao hàng ứng với đơn đặt Hàng
    - Xóa đơn đặt hàng
  - ✓ Nhân viên bán hàng thao tác và ấn “submit”
  - ✓ Hệ thống cập nhật thông tin vào CSDL
  - ✓ Hiển thị kết quả thực hiện

# *Thiết kế Cơ sở dữ liệu (1)*

- Khái niệm chung
- Mô hình thực thể - quan hệ
- Sơ đồ thực thể quan hệ

## ***Thiết kế CSDL(2): Khái niệm chung***

- Cơ sở dữ liệu là tập hợp những dữ liệu có liên quan với nhau, cùng phục vụ các nhu cầu của nhiều người sử dụng.
- Cơ sở dữ liệu là tập hợp của nhiều loại bảng khác nhau và có liên quan với nhau
- Hệ quản trị CSDL (DBMS) là một hệ thống phần mềm phục vụ thao tác CSDL.
- Hệ CSDL quan hệ là một loại hệ CSDL với những cấu trúc ưu việt cho phép mức độ lập dữ liệu cao hơn các hệ quản trị CSDL phân cấp và mạng

## ***Thiết kế CSDL(3): Khái niệm chung***

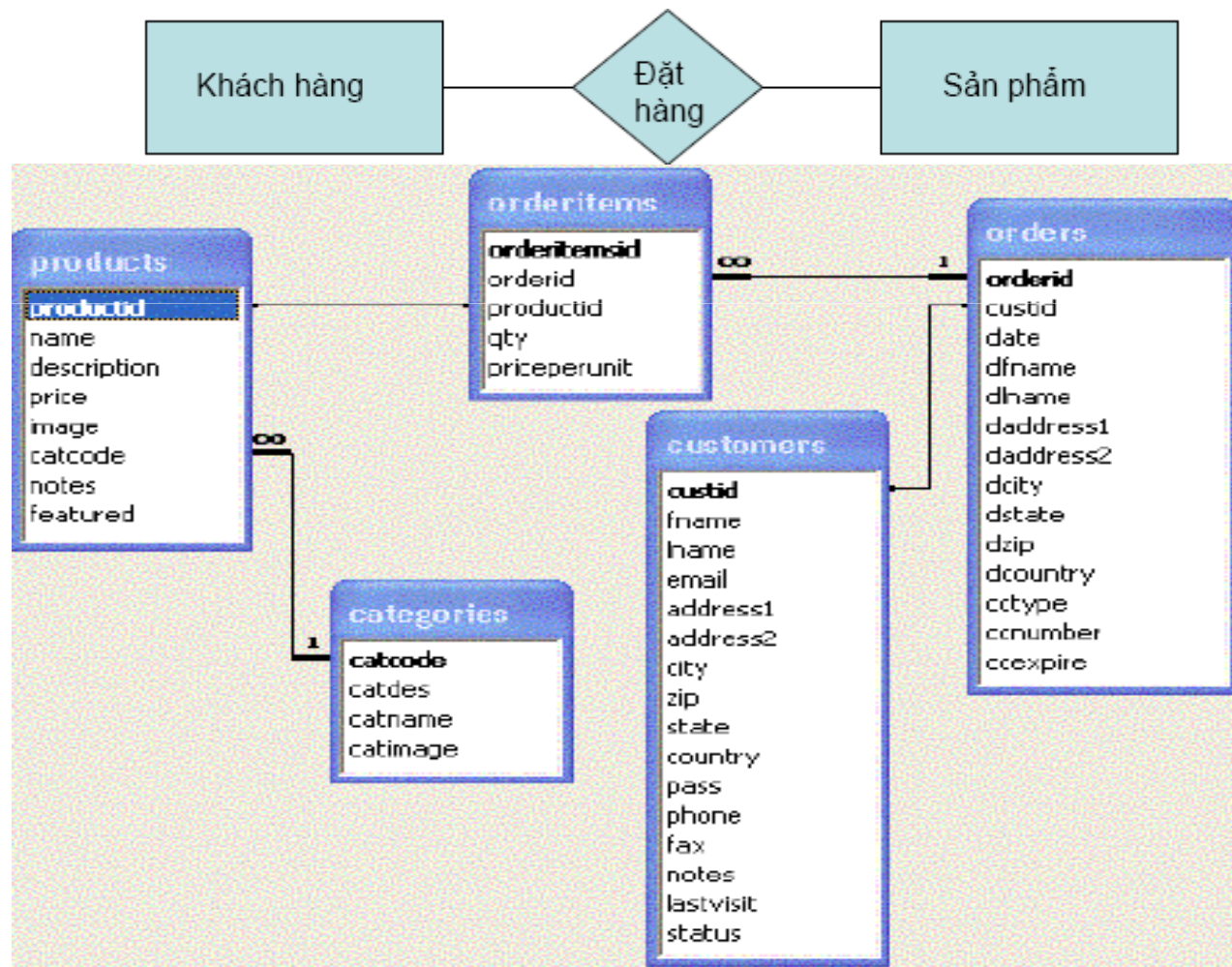
- Dữ liệu được mô hình hóa theo nhiều phương pháp
- Phương pháp thực thể - quan hệ (entity-relationship) là mô hình được mô tả đầu tiên năm 1976
- Hình chữ nhật đặc tả các thực thể
- Hình thoi để mô tả các quan hệ
- Các thực thể và quan hệ nối với nhau bằng các đường nối

## ***Thiết kế CSDL(3): Mô hình TT-QH***

- Phương pháp tiếp cận:
  - ✓ mô tả những yêu cầu dữ liệu trong thế giới thực bằng một cách thức đơn giản nhưng đủ ý nghĩa để cả người thiết kế lẫn người dùng đều hiểu được.
- Phương pháp mô tả:
  - ✓ thông qua các lược đồ để mô tả các thực thể, các thuộc tính và các quan hệ có thể có trong hệ thống

# Thiết kế CSDL(4): Mô hình TT-QH

➤ Mô hình mua hàng thường gặp có lược đồ như sau:



Các bảng:

- Products
- Categories
- Customers
- Orders
- Orderitems

## *Thiết kế CSDL(5): Mô hình TT-QH*

### ➤ Bảng sản phẩm

- ✓ Mã sản phẩm
- ✓ Tên sản phẩm
- ✓ Mô tả
- ✓ Giá
- ✓ Ảnh
- ✓ Mã loại
- ✓ Ghi chú
- ✓ Nổi bật

| products : Table |             |            |
|------------------|-------------|------------|
|                  | Field Name  | Data Type  |
| 🔑                | productid   | AutoNumber |
|                  | name        | Text       |
|                  | description | Memo       |
|                  | price       | Currency   |
|                  | image       | Text       |
|                  | catcode     | Number     |
|                  | notes       | Memo       |
|                  | featured    | Yes/No     |

## *Thiết kế CSDL(6): Mô hình TT-QH*

### ➤ Bảng loại sản phẩm

- ✓ Mã loại
- ✓ Mô tả loại
- ✓ Tên loại
- ✓ Ảnh loại

| categories : Table |            |            |
|--------------------|------------|------------|
|                    | Field Name | Data Type  |
| ?                  | catcode    | AutoNumber |
|                    | catdes     | Memo       |
|                    | catname    | Text       |
|                    | catimage   | Text       |

## Thiết kế CSDL(7): Mô hình TT-QH

- Bảng khách hàng
  - ✓ Mã khách hàng
  - ✓ Họ / Tên
  - ✓ Email
  - ✓ Địa chỉ 1/Địa chỉ 2
  - ✓ Thành phố / Mã vùng
  - ✓ Tỉnh / Quốc gia
  - ✓ Mật khẩu
  - ✓ đt / fax
  - ✓ Ghi chú
  - ✓ G truy nhập mới nhất
  - ✓ Trạng thái

| customers : Table |            |            |
|-------------------|------------|------------|
|                   | Field Name | Data Type  |
| 🔑                 | custid     | AutoNumber |
|                   | fname      | Text       |
|                   | lname      | Text       |
|                   | email      | Text       |
|                   | address1   | Text       |
|                   | address2   | Text       |
|                   | city       | Text       |
|                   | zip        | Text       |
|                   | state      | Text       |
|                   | country    | Text       |
|                   | pass       | Text       |
|                   | phone      | Text       |
|                   | fax        | Text       |
|                   | notes      | Text       |
|                   | lastvisit  | Date/Time  |
|                   | status     | Text       |

## Thiết kế CSDL(8): Mô hình TT-QH

### ➤ Bảng đơn hàng

- ✓ Mã đơn hàng
- ✓ Mã khách hàng
- ✓ Ngày
- ✓ Họ / Tên
- ✓ Địa chỉ 1/Địa chỉ 2
- ✓ Thành phố / Mã vùng
- ✓ Tỉnh / Quốc gia
- ✓ Kiểu thẻ
- ✓ Số thẻ
- ✓ Ngày hết hạn thẻ

| orders : Table |            |            |
|----------------|------------|------------|
|                | Field Name | Data Type  |
| 🔑              | orderid    | AutoNumber |
|                | custid     | Number     |
|                | date       | Date/Time  |
|                | dfname     | Text       |
|                | dlname     | Text       |
|                | daddress1  | Text       |
|                | daddress2  | Text       |
|                | dcity      | Text       |
|                | dstate     | Text       |
|                | dzip       | Text       |
|                | dcountry   | Text       |
|                | cctype     | Text       |
|                | ccnumber   | Text       |
|                | ccexpire   | Date/Time  |

## *Thiết kế CSDL(9): Mô hình TT-QH*

### ➤ Bảng chi tiết đơn hàng

- ✓ Mã chi tiết
- ✓ Mã đơn hàng
- ✓ Mã sản phẩm
- ✓ Số lượng
- ✓ Giá đơn vị

| orderitems : Table |              |            |
|--------------------|--------------|------------|
|                    | Field Name   | Data Type  |
| 🔑                  | orderitemsid | AutoNumber |
|                    | orderid      | Number     |
|                    | productid    | Number     |
|                    | qty          | Number     |
|                    | priceperunit | Currency   |

## *Thiết kế CSDL(10): Mô hình TT-QH*

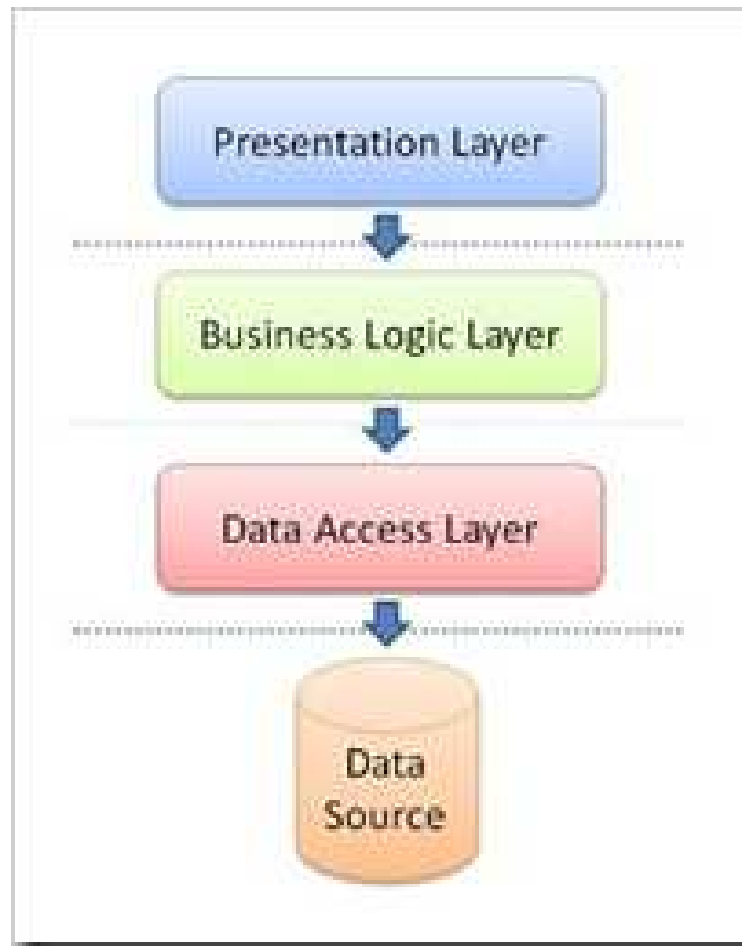
### ➤ Bảng nhân viên

- ✓ Tên nhân viên
- ✓ Tên đầy đủ
- ✓ Mật khẩu
- ✓ Quyền

| users : Table |            |           |
|---------------|------------|-----------|
|               | Field Name | Data Type |
| PK            | username   | Text      |
|               | fullname   | Text      |
|               | password   | Text      |
|               | privileges | Text      |

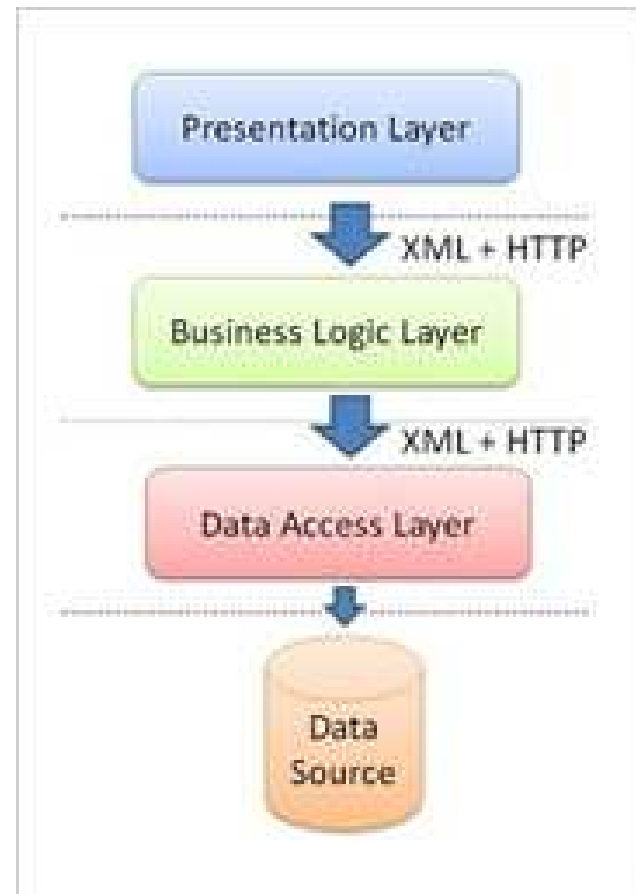
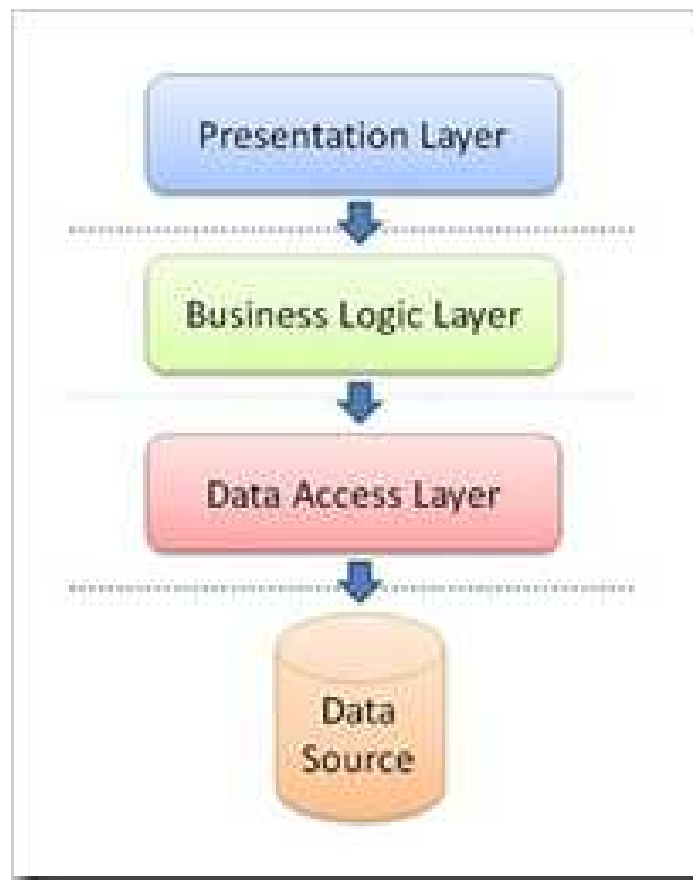
# *Kiến trúc hệ thống (1)*

## ➤ Mô hình 3-lớp truyền thống



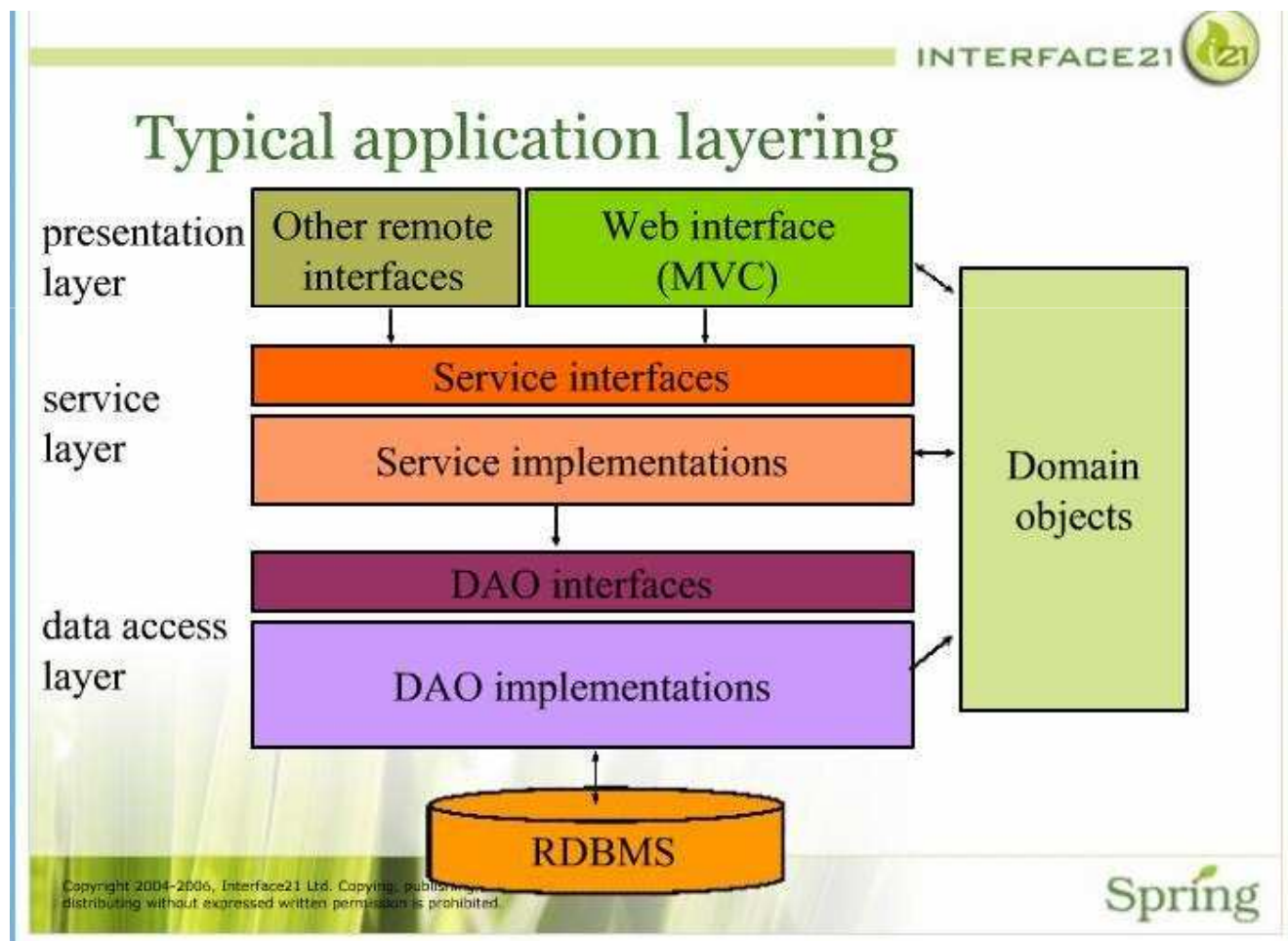
## Kiến trúc hệ thống (2)

- Mô hình 3-lớp phát triển với Web Service



# Kiến trúc hệ thống (3)

## ➤ Cấu trúc tổng quát

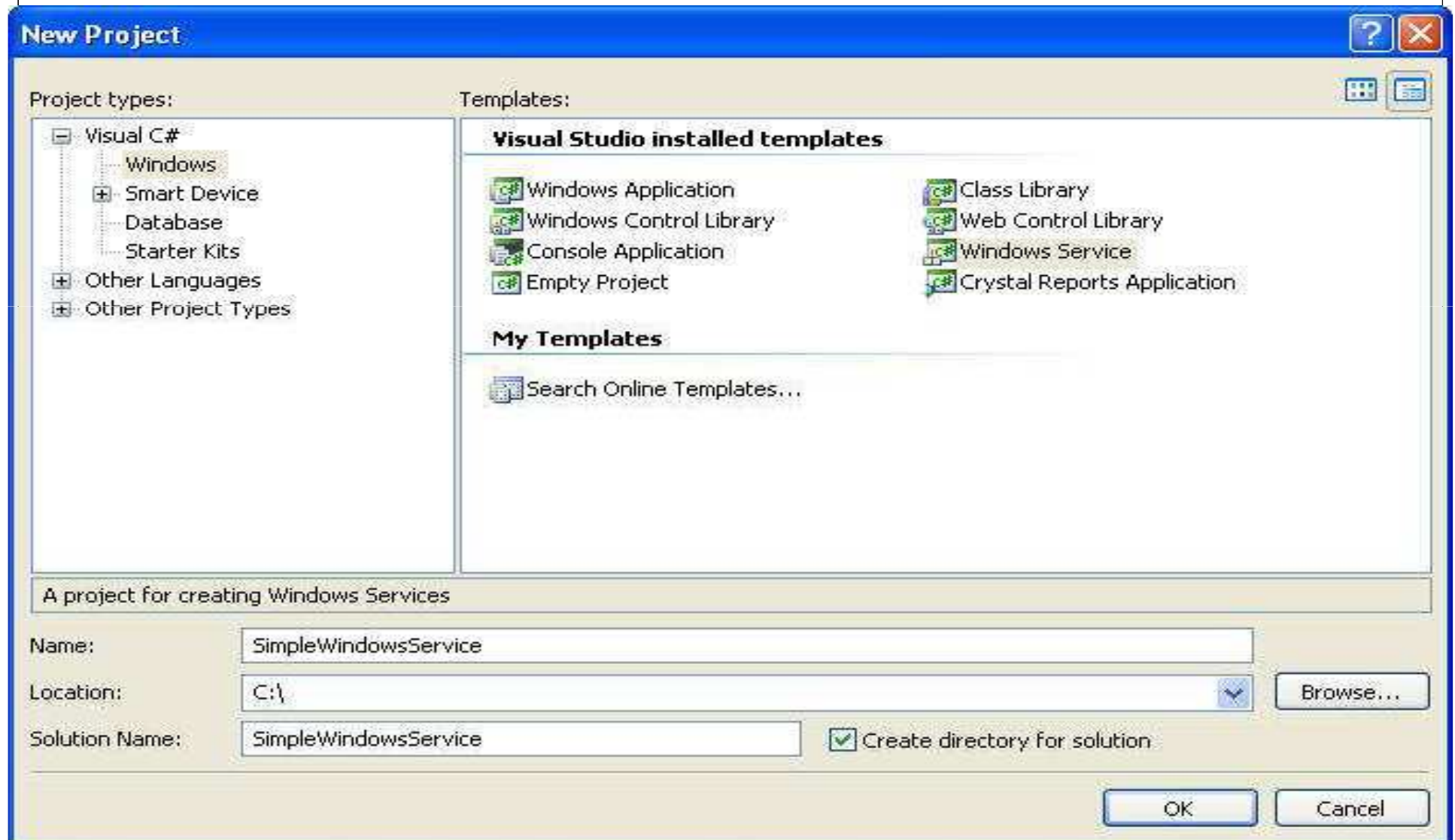


# *Xử lý giỏ hàng (1)*

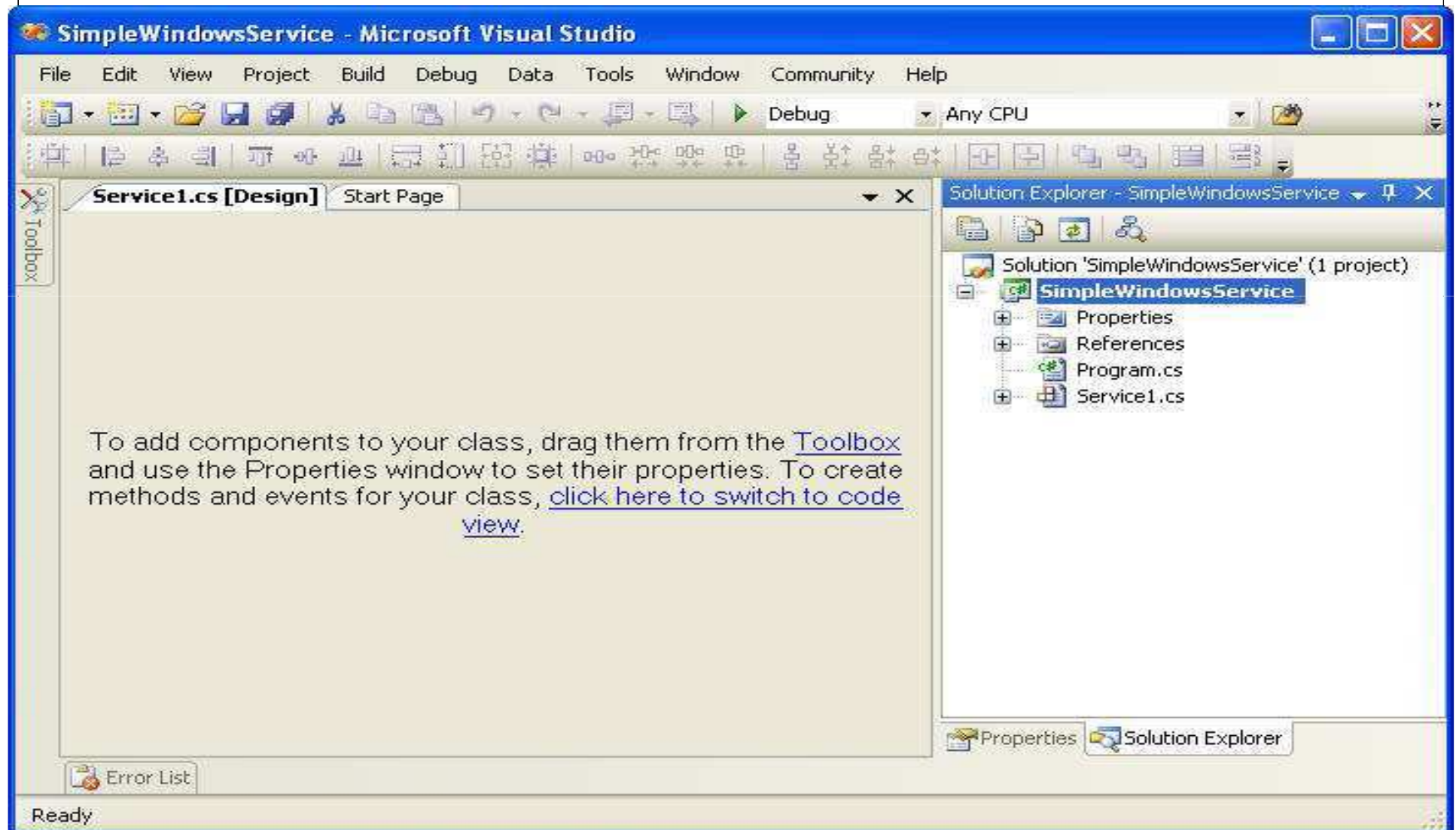
## ➤ Giải pháp

- ✓ Dùng 1 table ProcessingQueue lưu:
  - Mã số Order
  - Trạng thái xử lý
  - Ngày xử lý sau cùng
  - Số lần xử lý (tối đa 3 lần)
- ✓ Dùng Windows Service để hiện thực dịch vụ xử lý tự động
  - Cài đặt trên máy chủ
  - Kết nối đến database chứa Order, ProcessingQueue
  - Liên kết máy in hay table Receipt

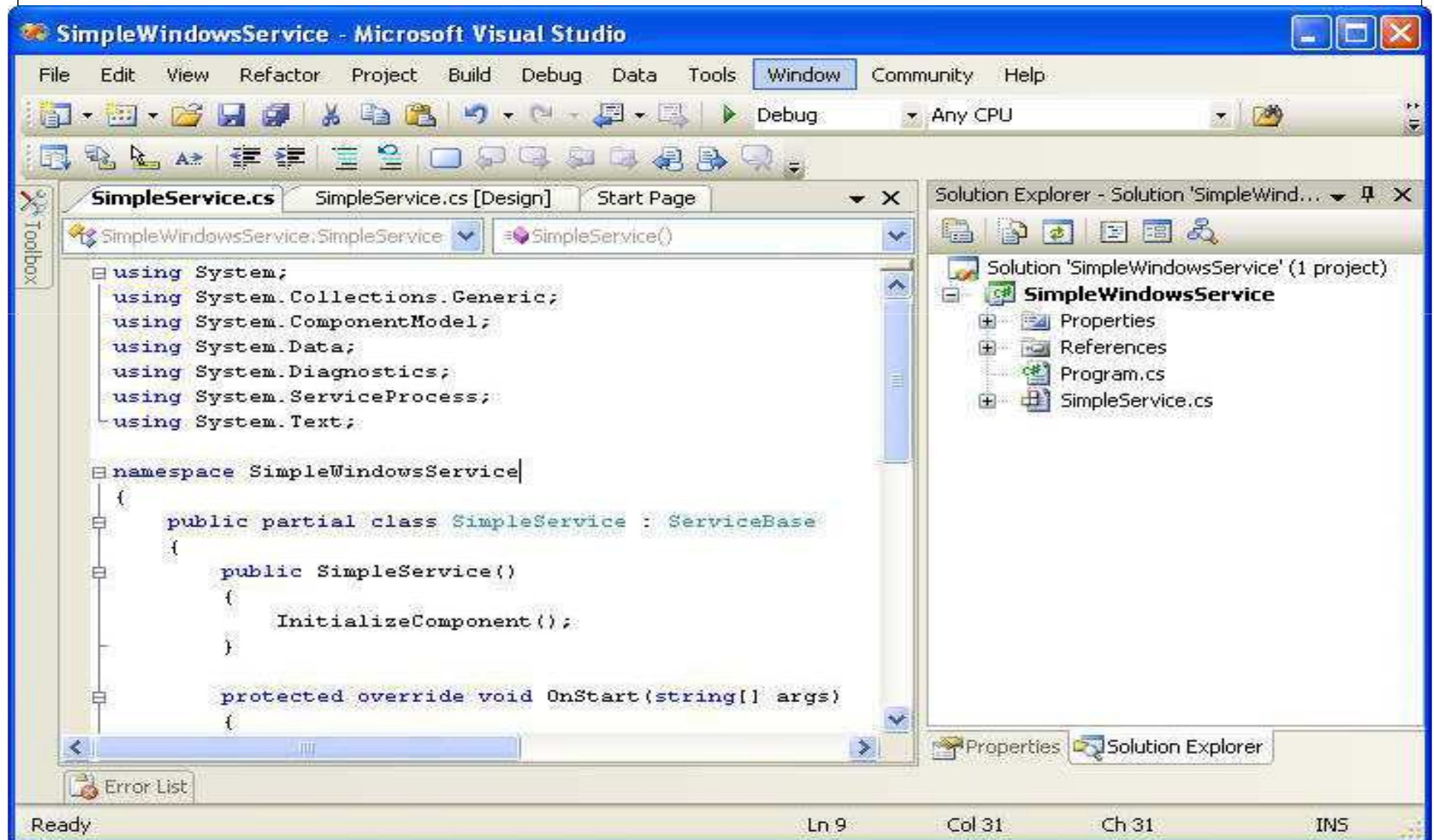
## *Xử lý giỏ hàng (2)*



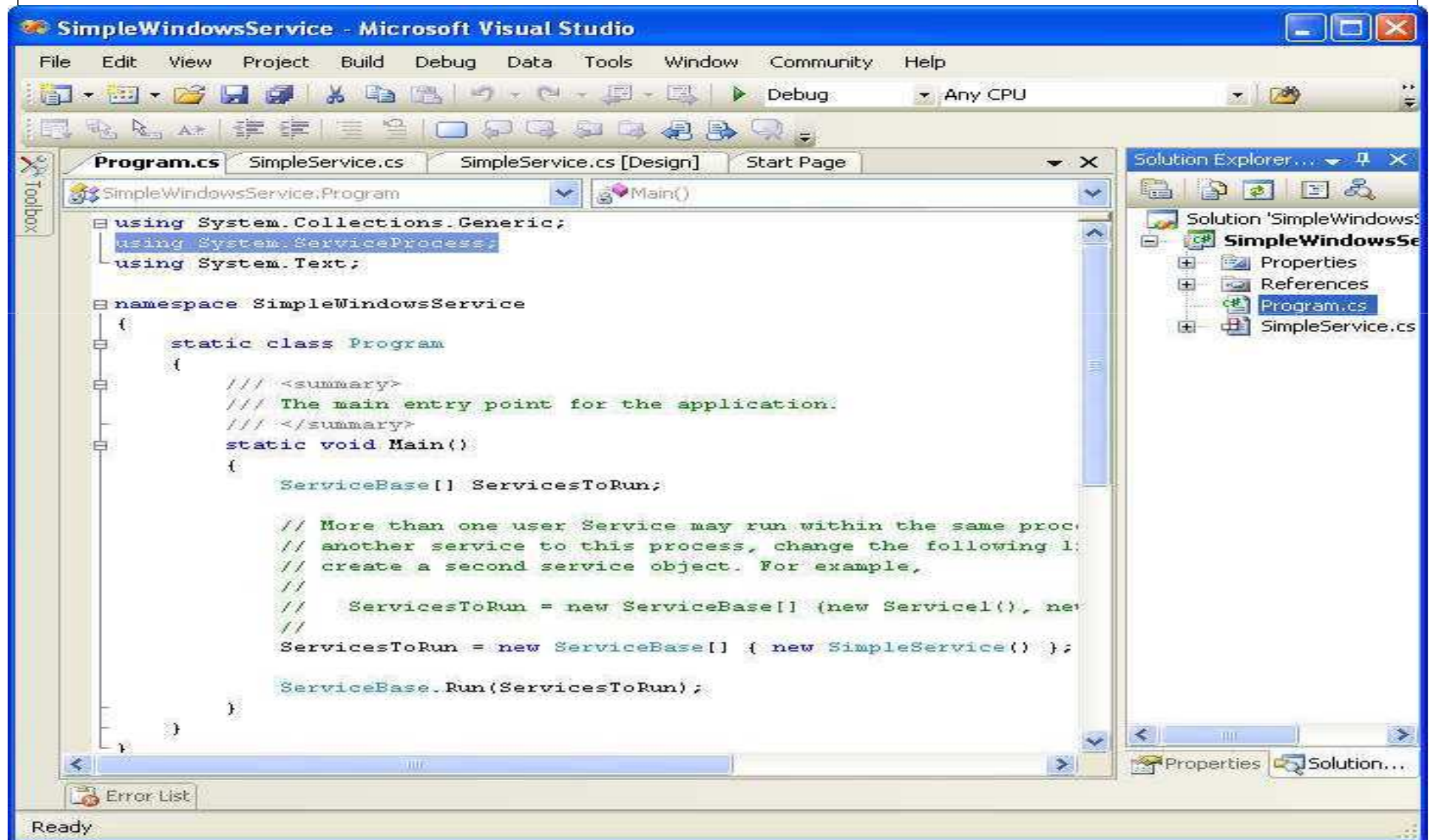
## *Xử lý gió hàng (3)*



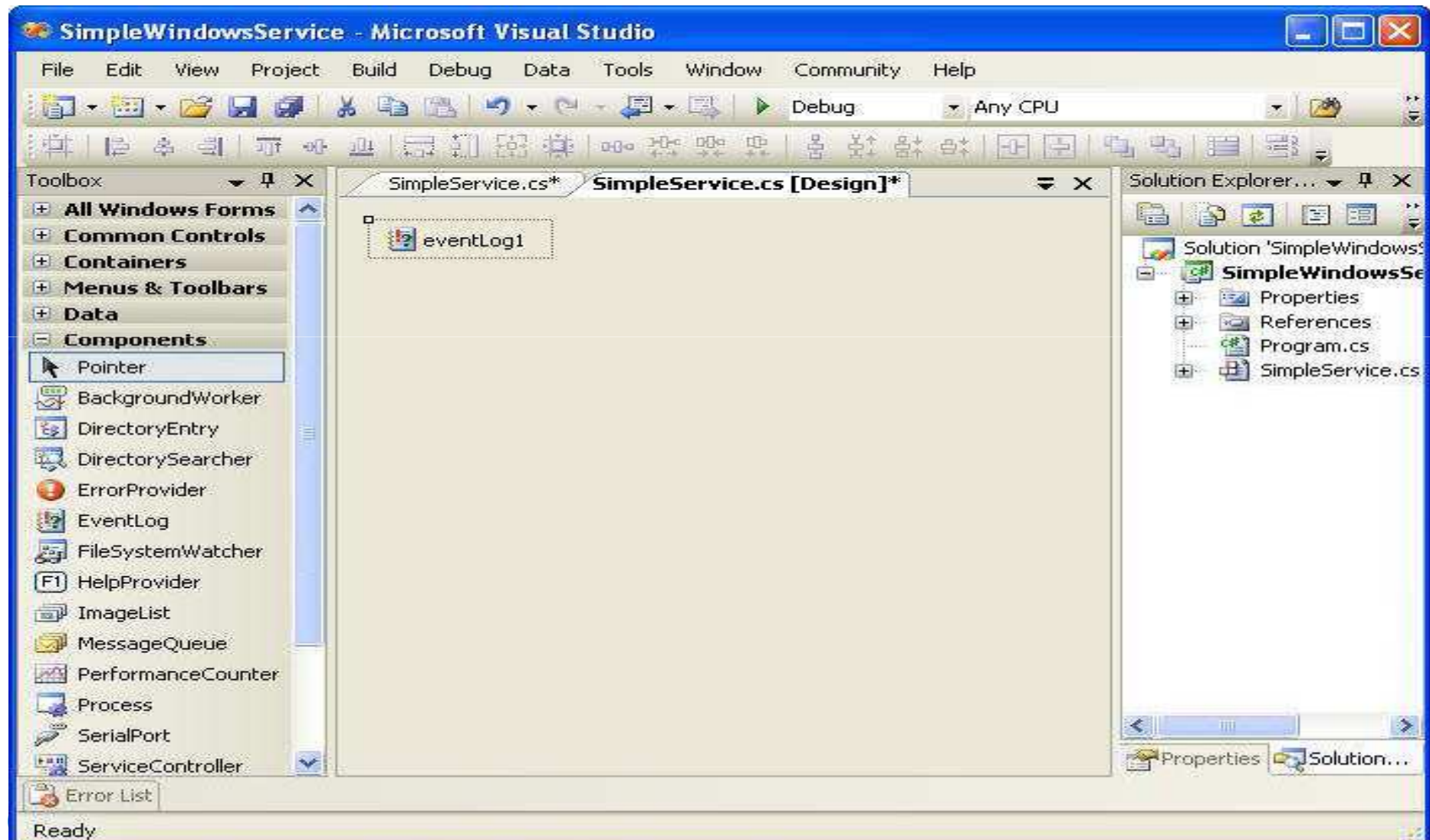
## Xử lý giờ hàng (4)



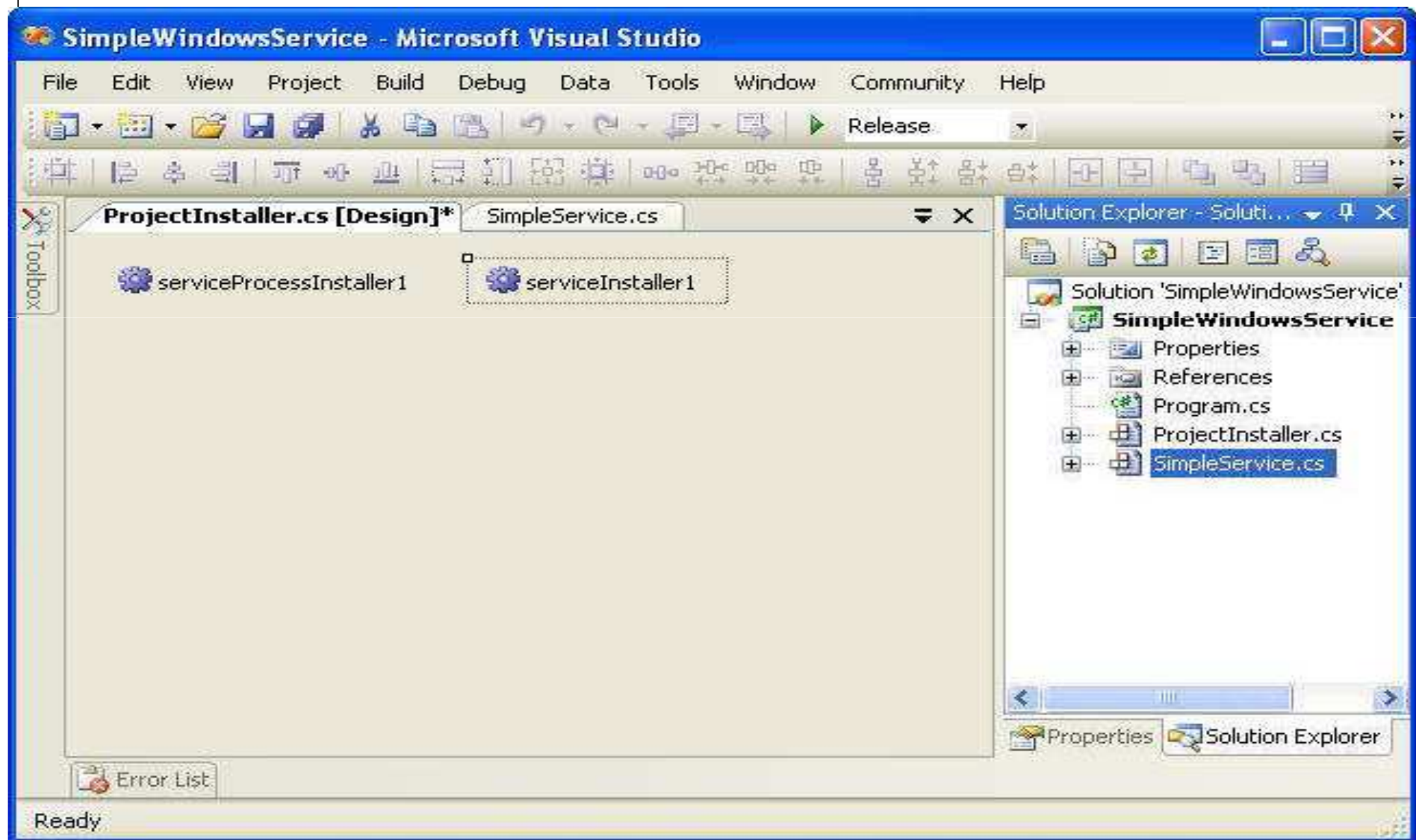
# Xử lý giỏ hàng (5)



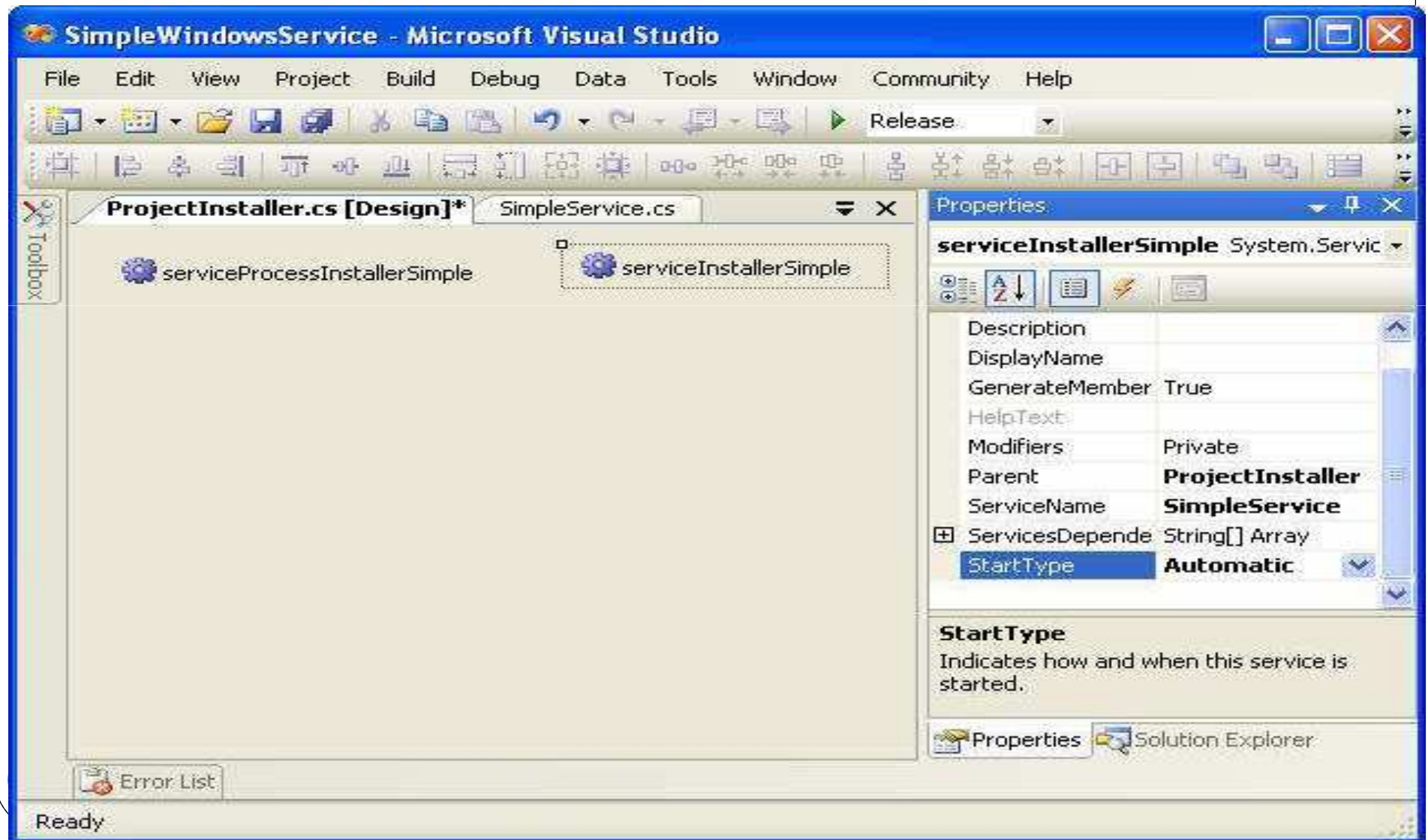
## Xử lý giờ hàng (6)



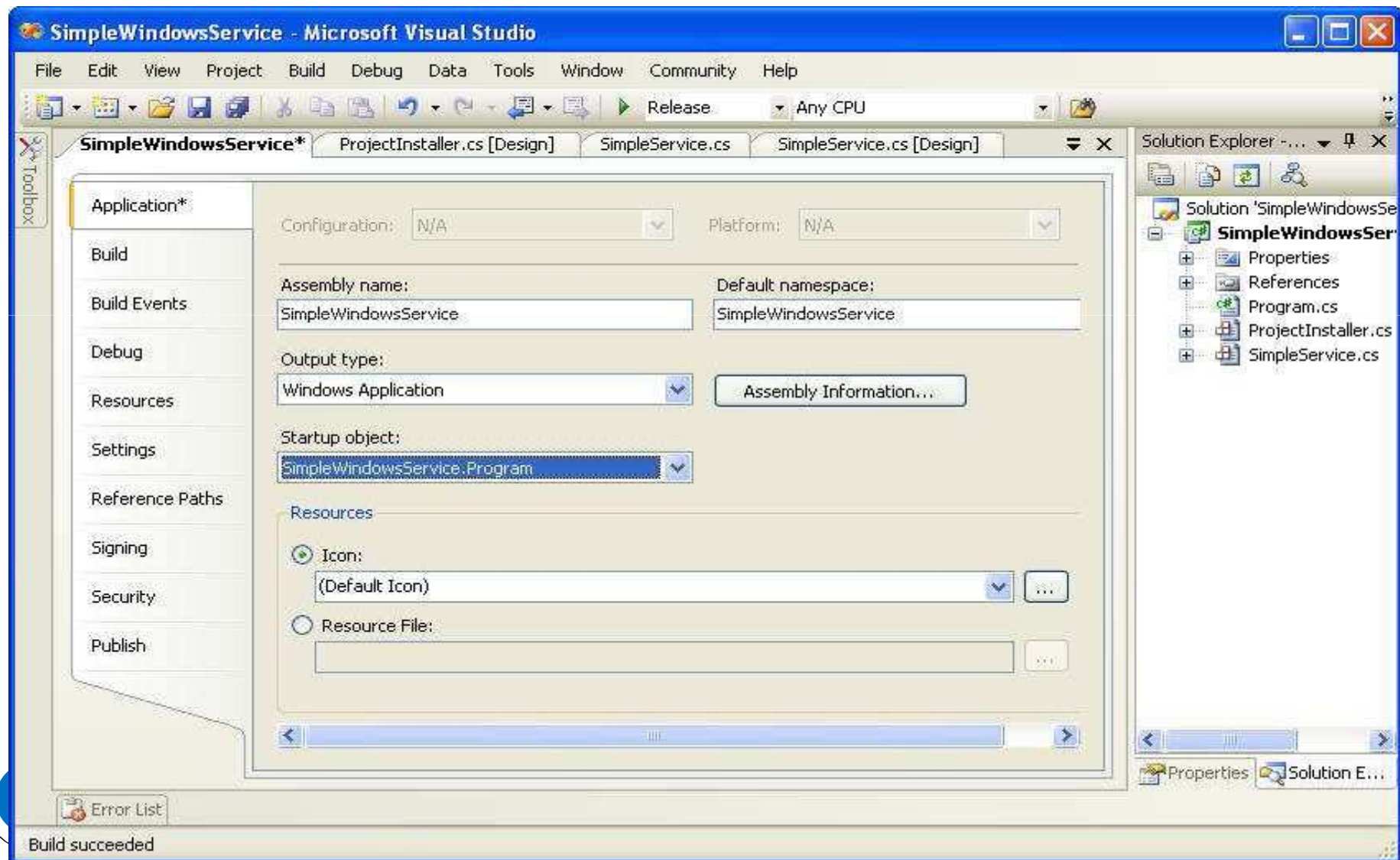
# *Xử lý gió hàng (7)*



## Xử lý gió hàng (8)



# *Xử lý lỗi hàng (9)*



## Xử lý lỗi hàng (10)

```
C:\ Visual Studio 2005 Command Prompt
Setting environment for using Microsoft Visual Studio 2005 x86 tools.
C:\Program Files\Microsoft Visual Studio 8\VC>installutil C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe
Microsoft (R) .NET Framework Installation utility Version 2.0.50727.832
Copyright (c) Microsoft Corporation. All rights reserved.

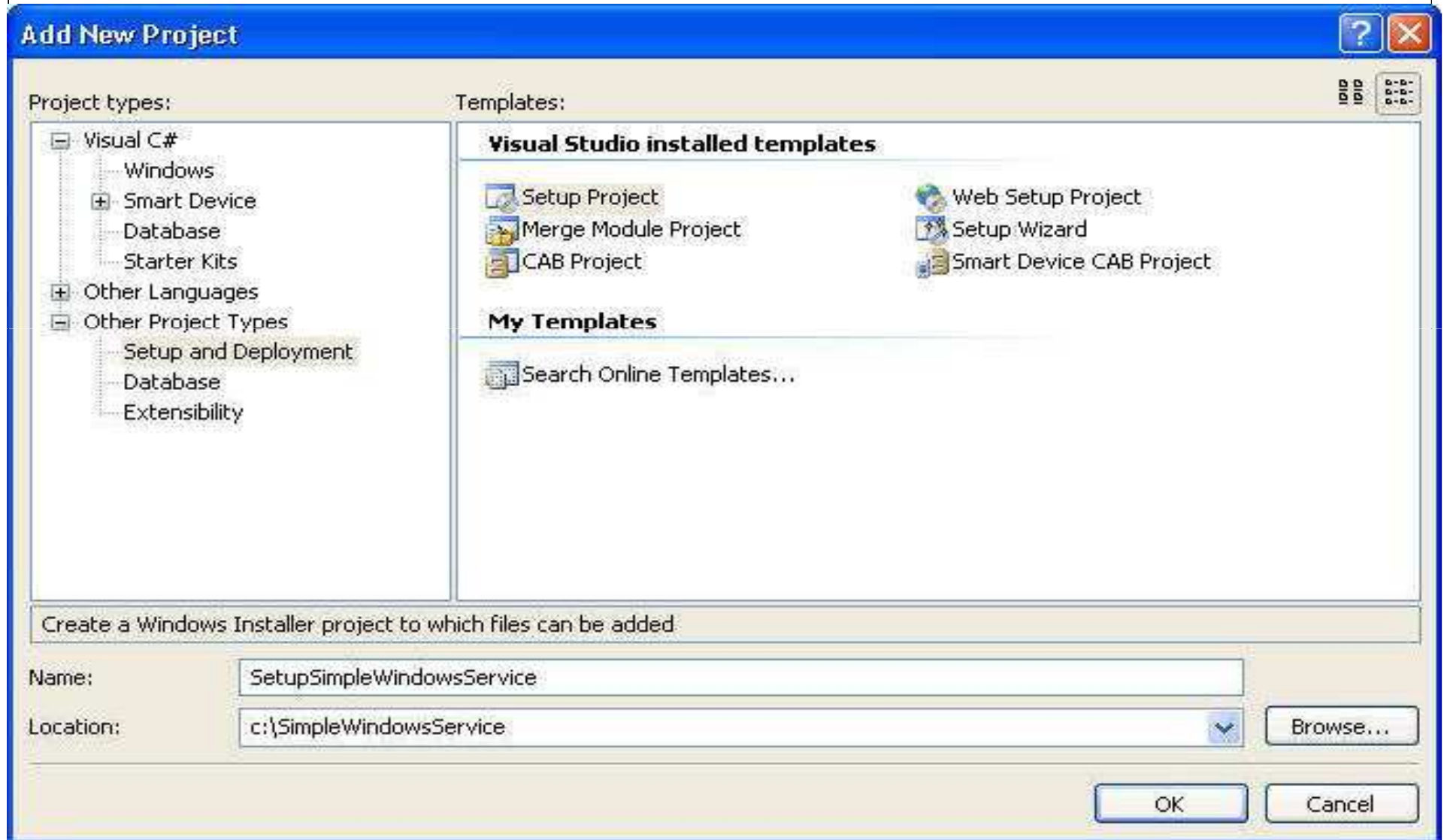
Running a transacted installation.

Beginning the Install phase of the installation.
See the contents of the log file for the C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe assembly's progress.
The file is located at C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.InstallLog.
Installing assembly 'C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe'.
Affected parameters are:
  logtoconsole =
  assemblypath = C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe
  logfile = C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.InstallLog
Installing service SimpleService...
Service SimpleService has been successfully installed.
Creating Eventlog source SimpleService in log Application...

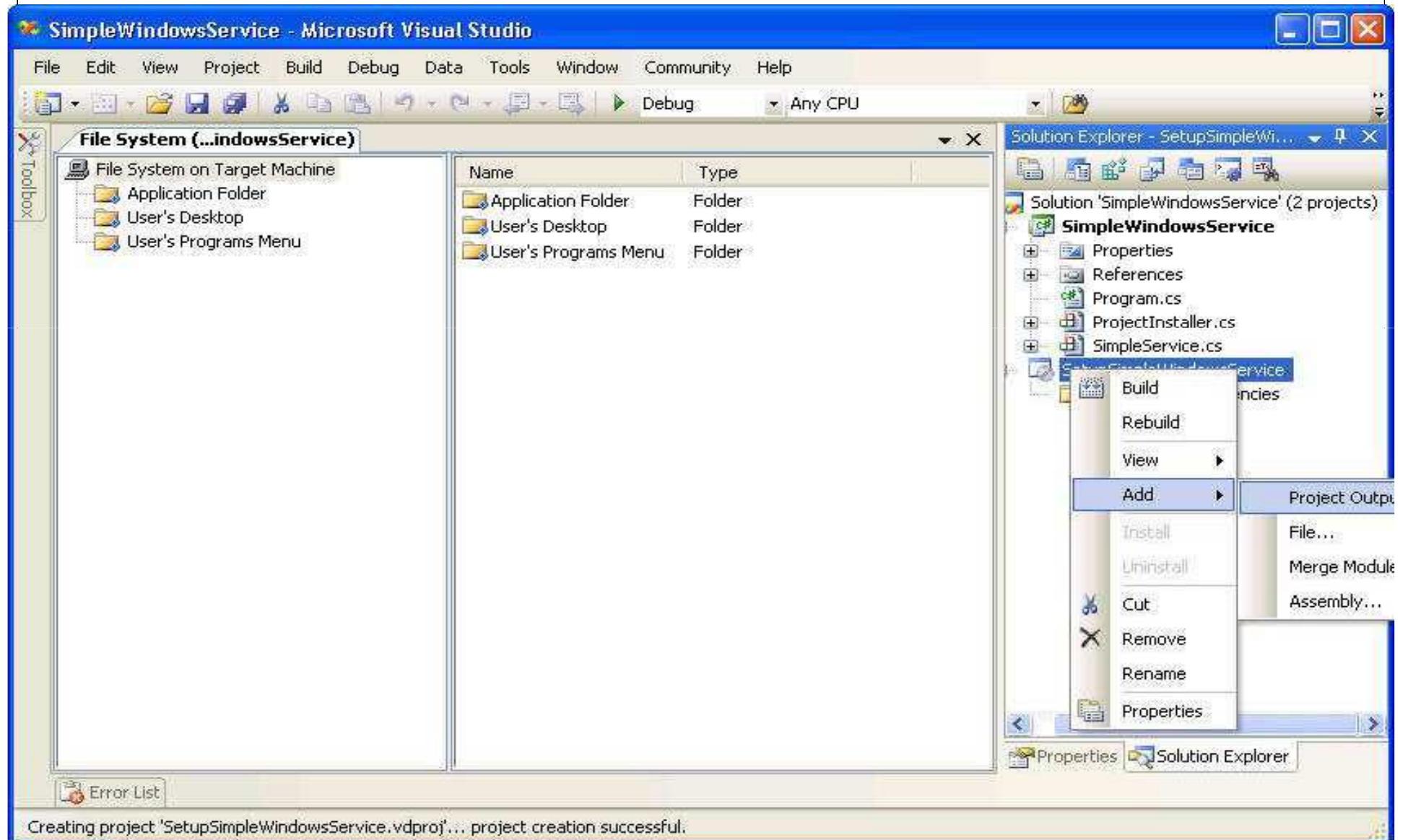
The Install phase completed successfully, and the Commit phase is beginning.
See the contents of the log file for the C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe assembly's progress.
The file is located at C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.InstallLog.
Committing assembly 'C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe'.
Affected parameters are:
  logtoconsole =
  assemblypath = C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.exe
  logfile = C:\SimpleWindowsService\SimpleWindowsService\bin\Debug\SimpleWindowsService.InstallLog

The Commit phase completed successfully.
The transacted install has completed.
C:\Program Files\Microsoft Visual Studio 8\VC>
```

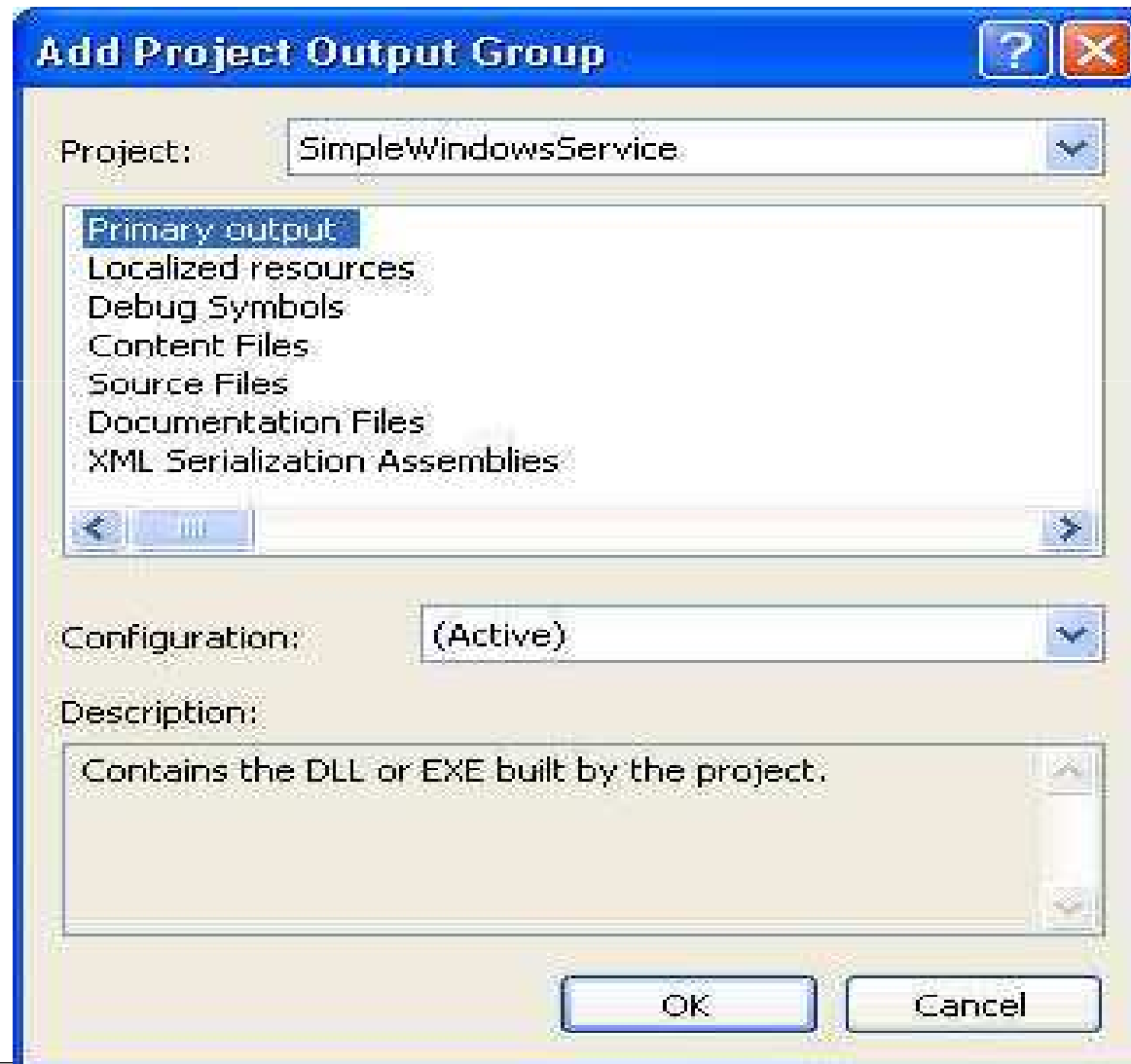
# *Xử lý giỏ hàng (11)*



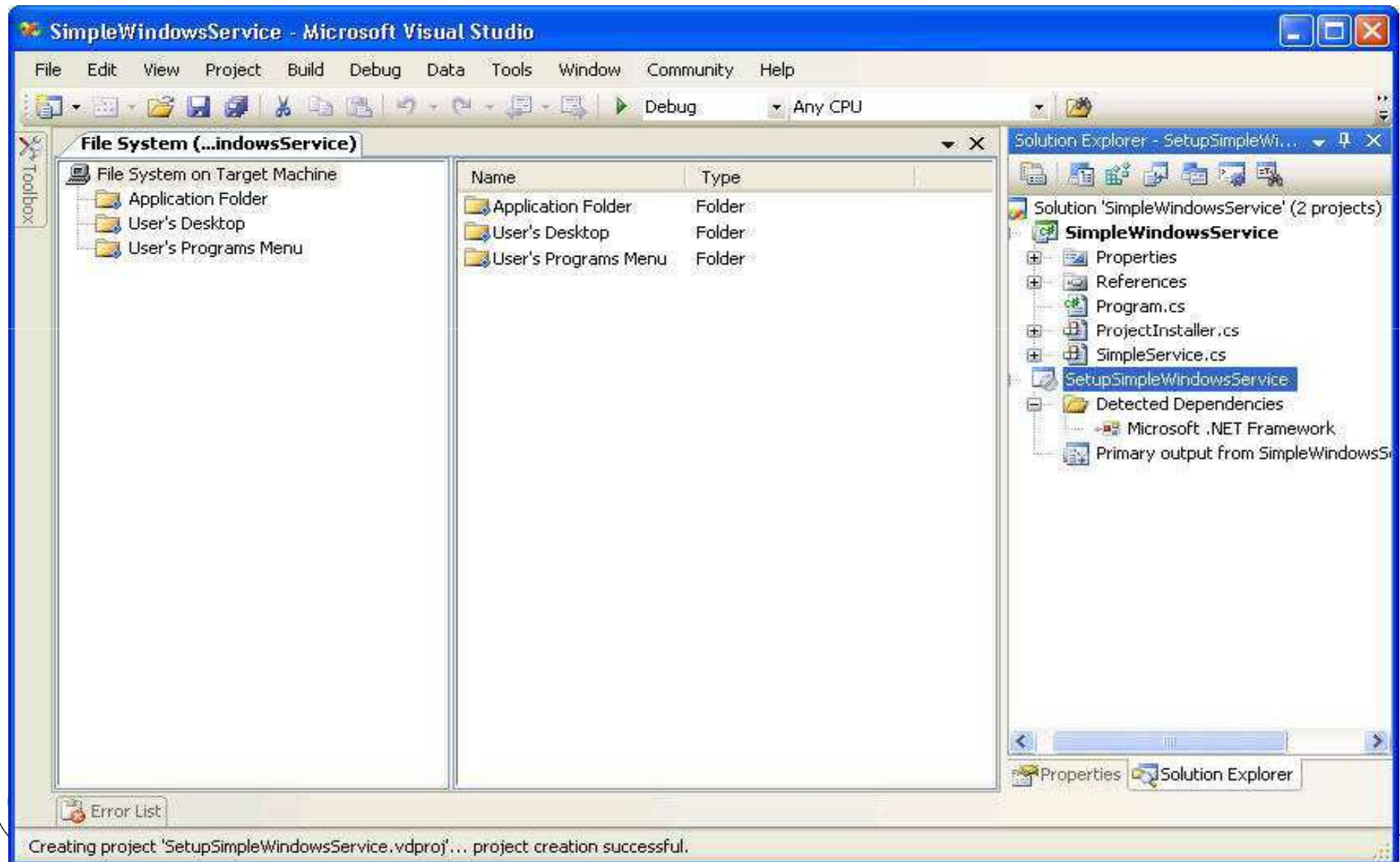
# *Xử lý lỗi hàng (12)*



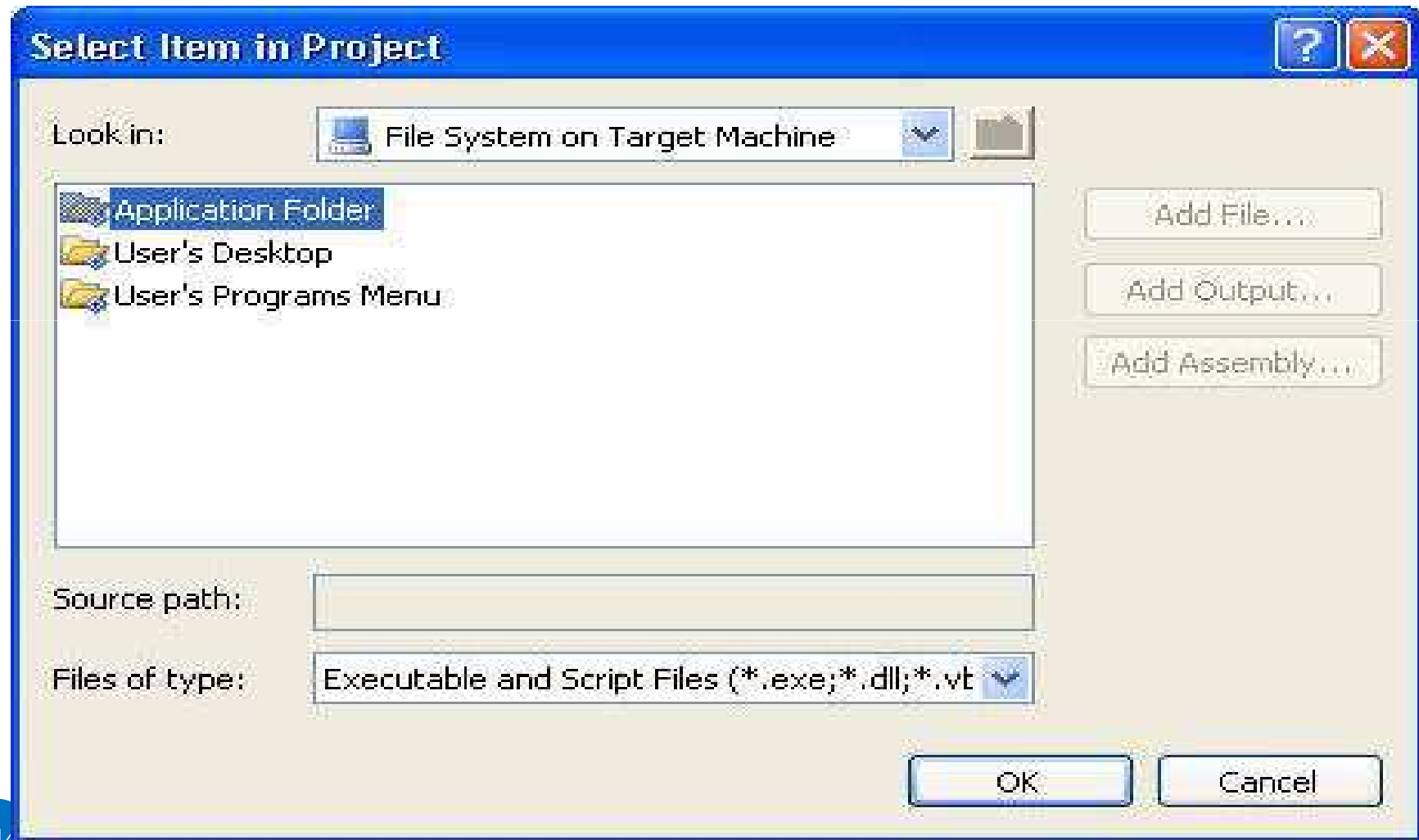
## *Xử lý giỏ hàng (13)*



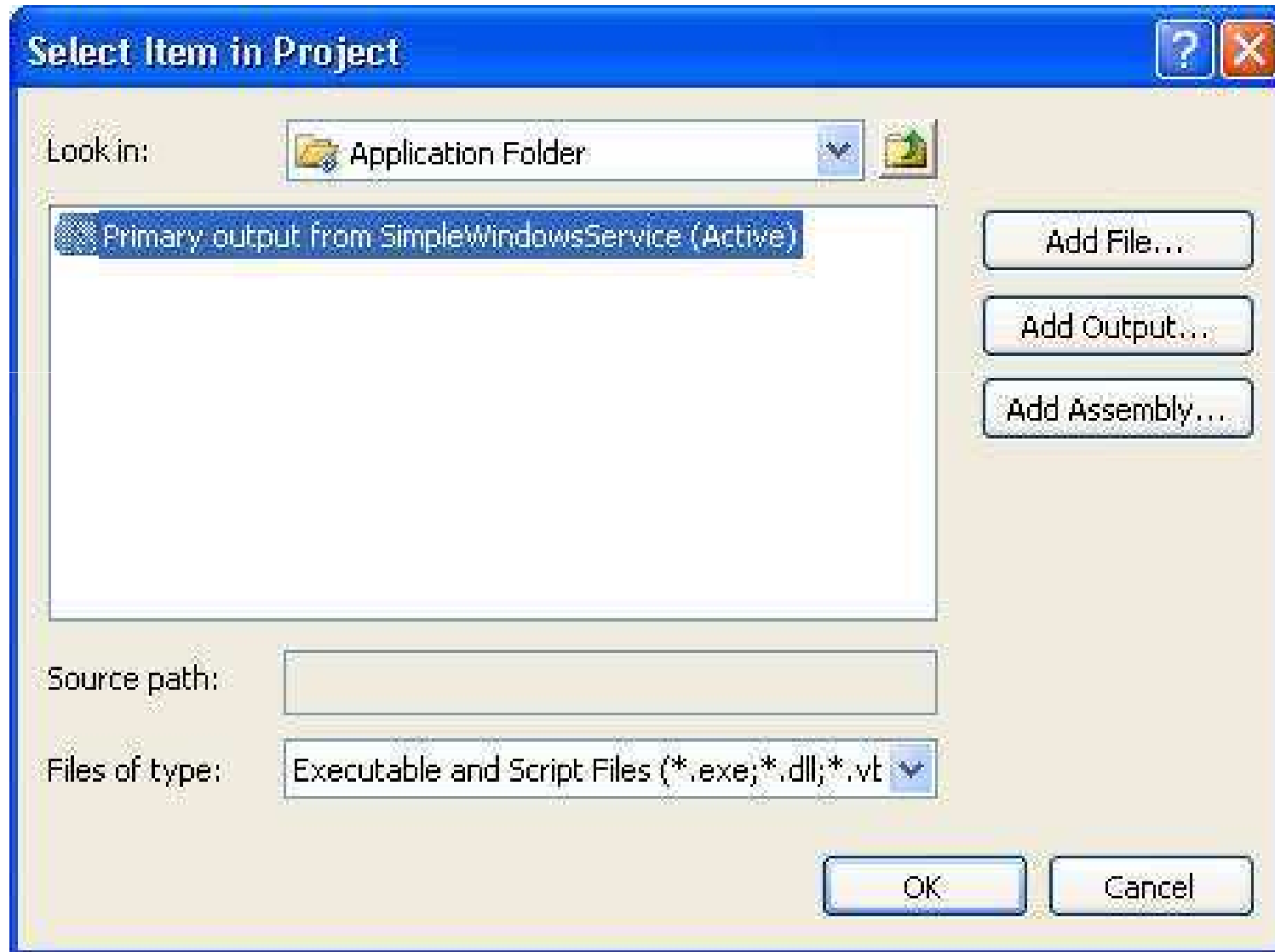
# *Xử lý giỏ hàng (14)*



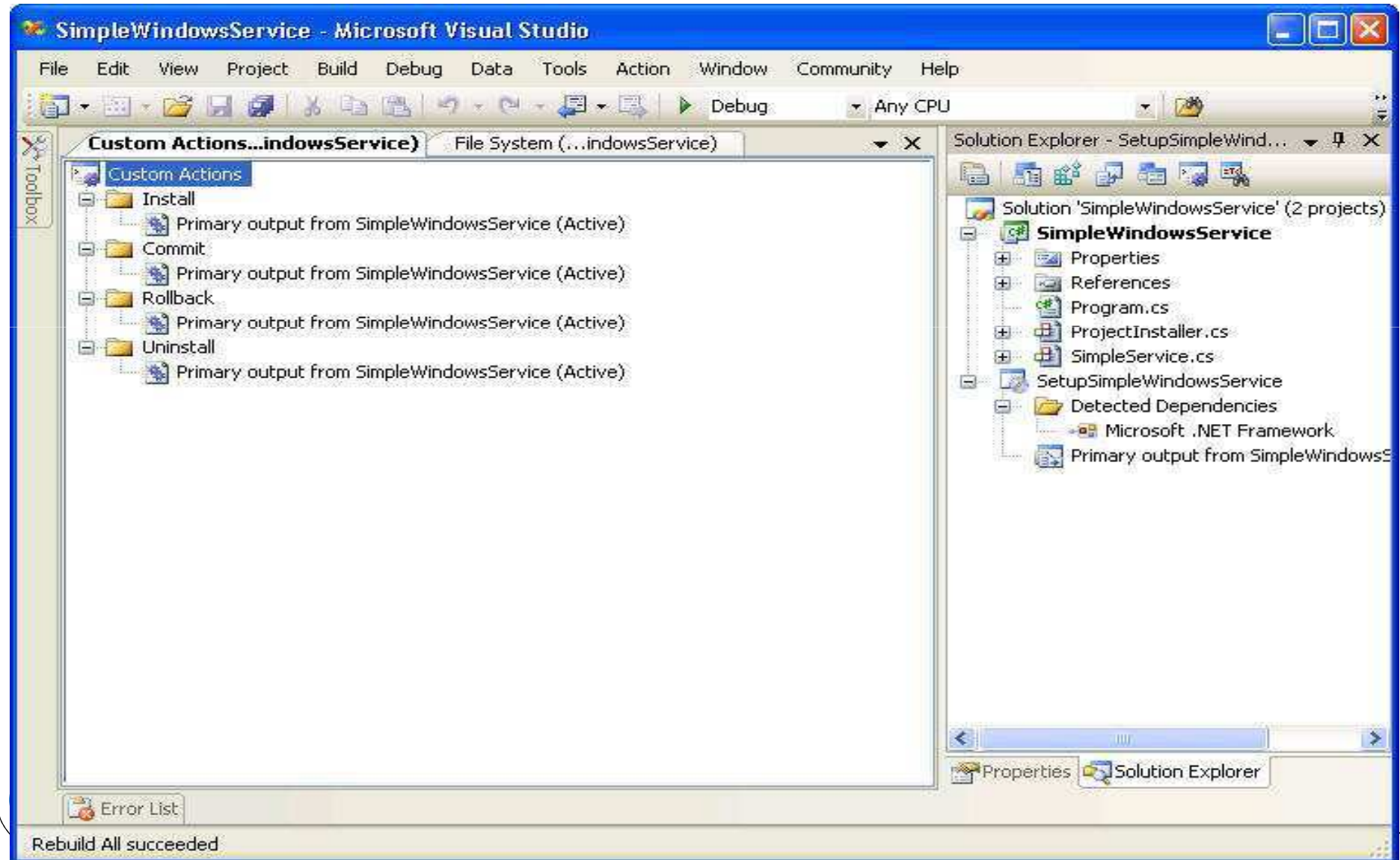
## *Xử lý giỏ hàng (15)*



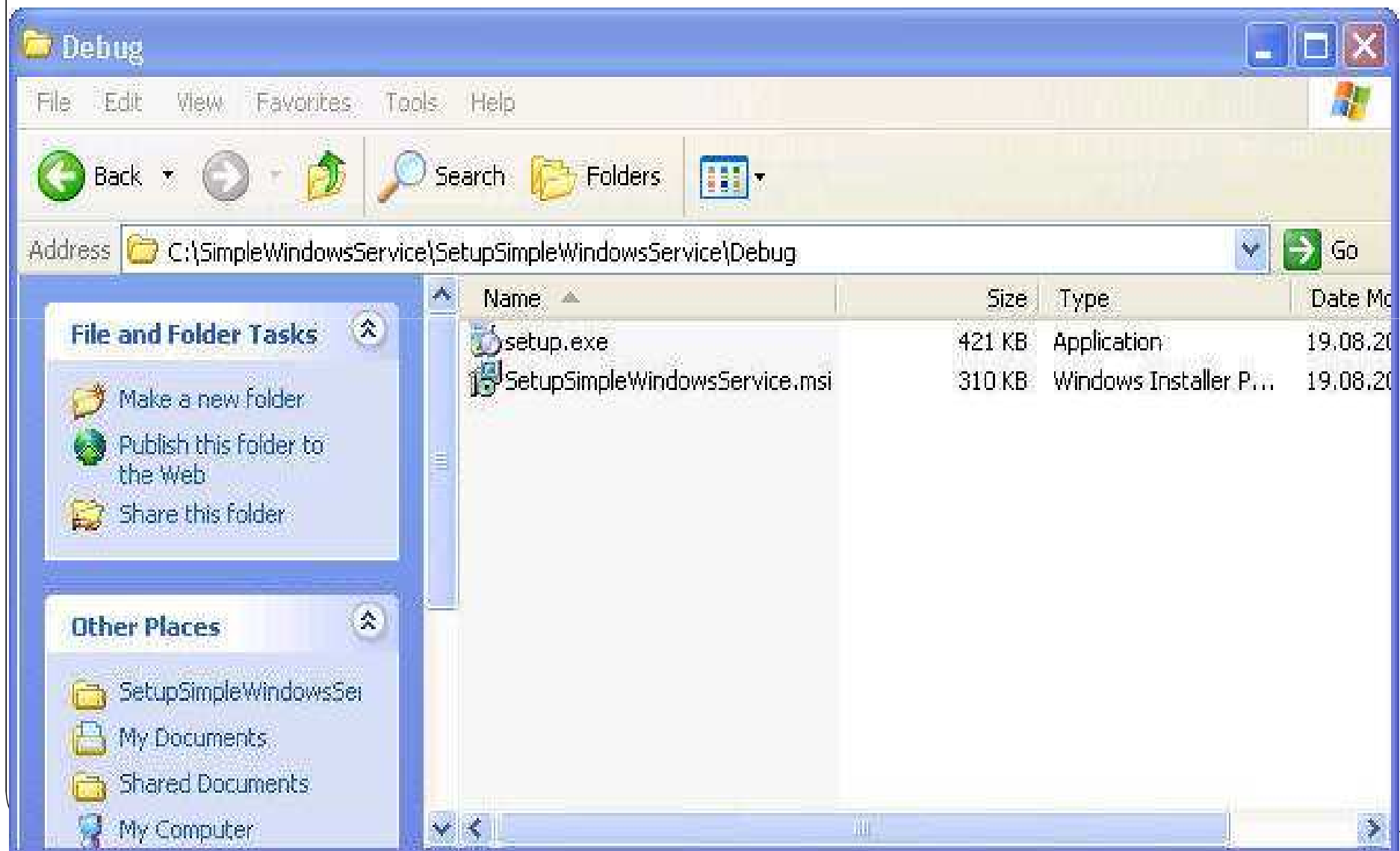
## *Xử lý giỏ hàng (16)*



# Xử lý lỗi hàng (17)



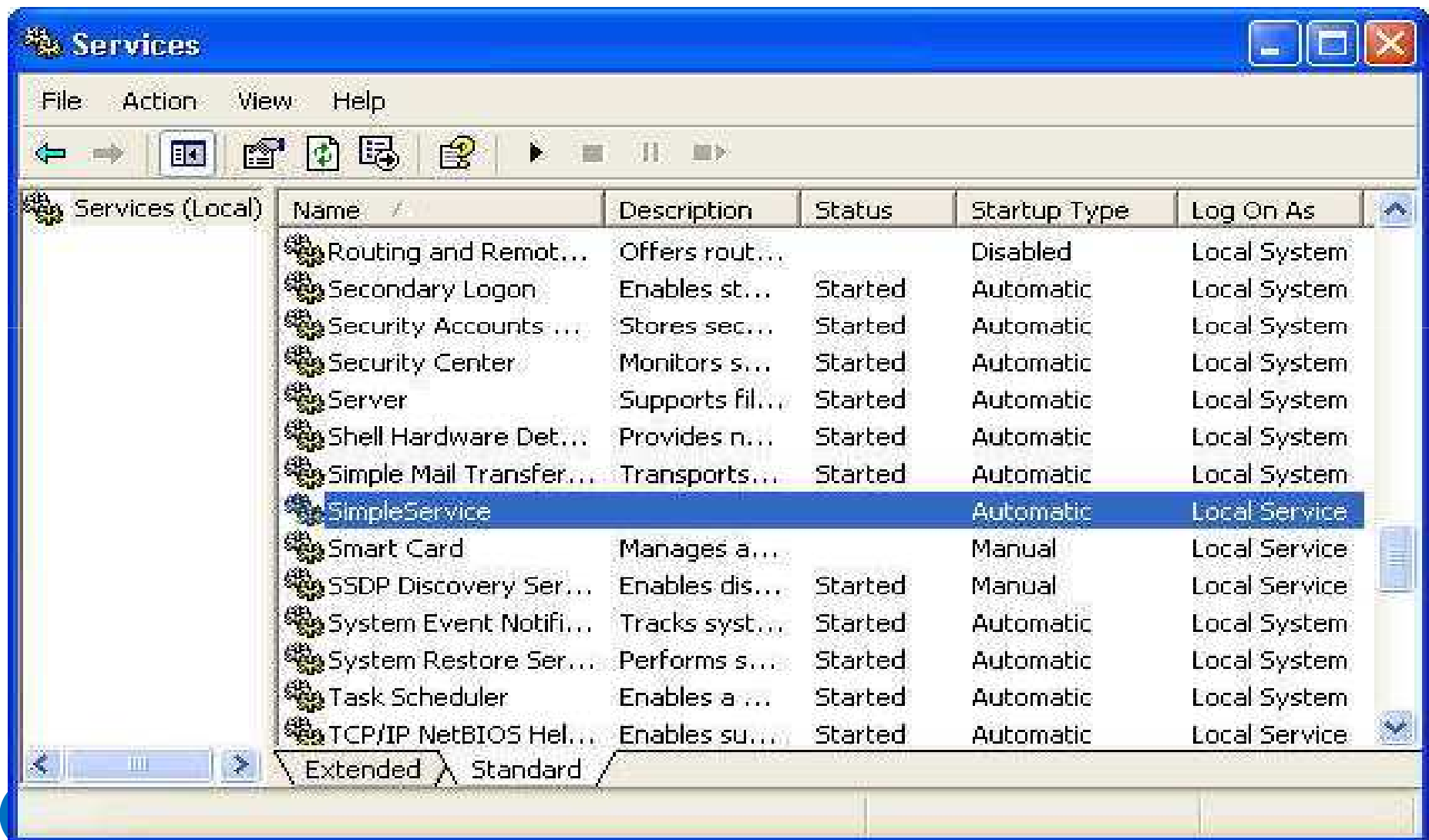
## *Xử lý lỗi hàng (18)*



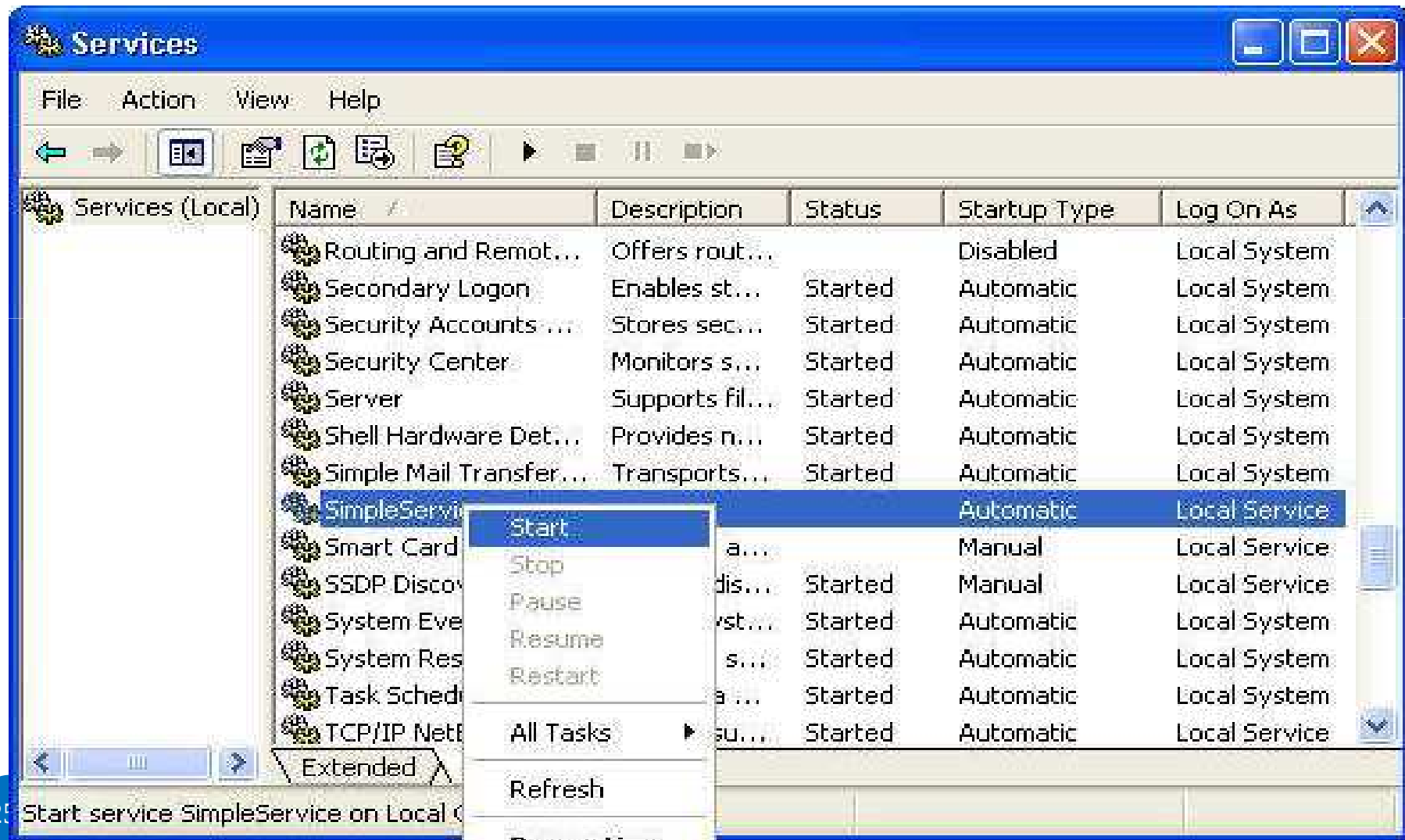
## *Xử lý giỏ hàng (19)*



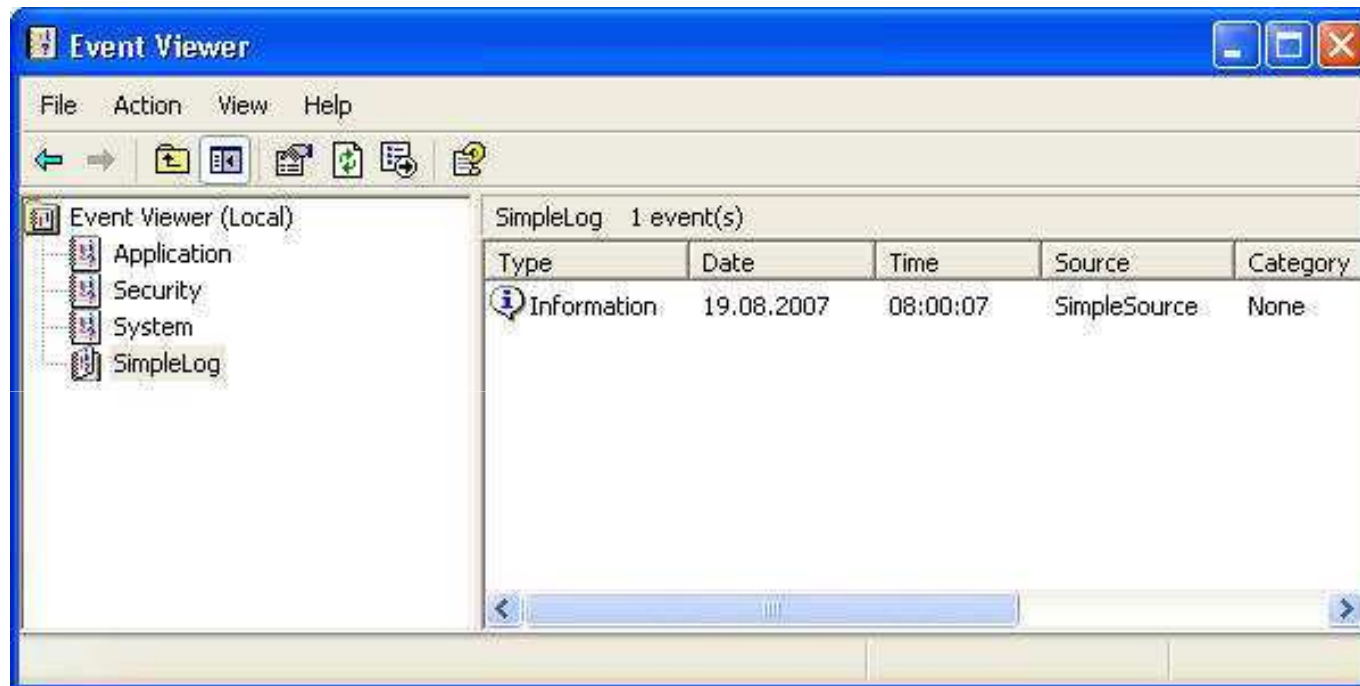
## *Xử lý lỗi hàng (20)*



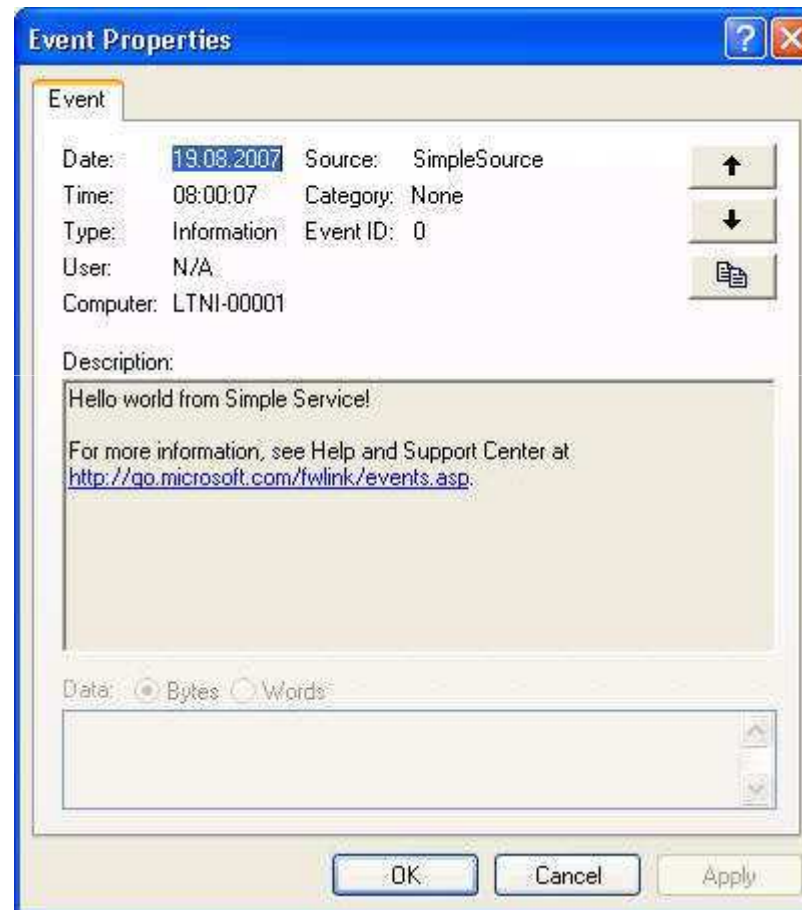
## Xử lý giỏ hàng (21)



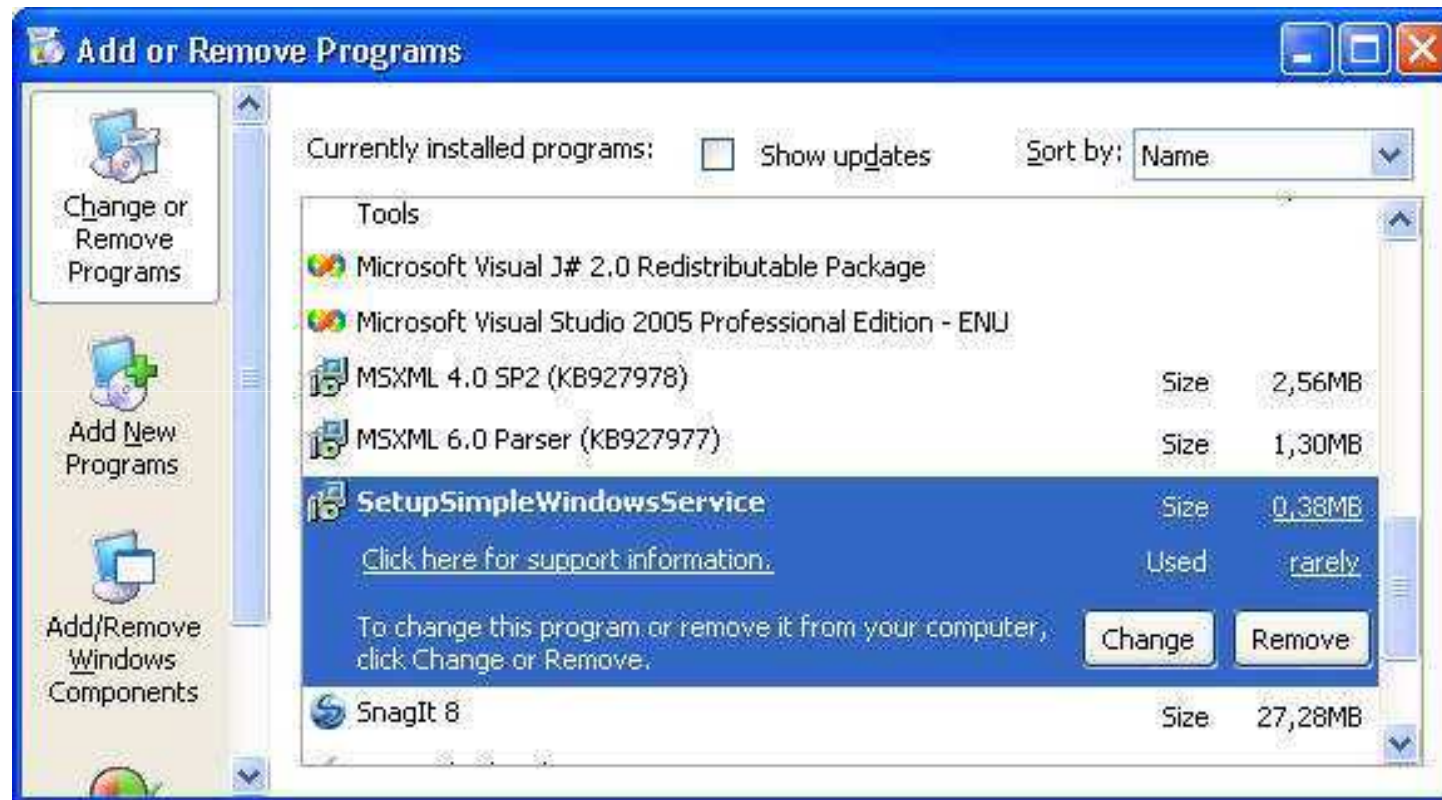
## *Xử lý giỏ hàng (22)*



## *Xử lý lỗi hàng (23)*



## Xử lý giỏ hàng (24)



## *B.5*

# *Hệ thống Mua bán*

## *Cửa hàng trực tuyến (1)*

- Cửa hàng trực tuyến đưa hàng vào trong Internet để bán. Đây là một chương trình phần mềm có tính năng giỏ hàng. Người mua chọn lựa các sản phẩm và đặt chúng vào giỏ hàng. Đằng sau một cửa hàng trực tuyến như thế là một việc kinh doanh thật sự, tiến hành các đơn đặt hàng. Có nhiều chương trình phần mềm cho kênh bán hàng này.
- Một cửa hàng trực tuyến hiện đại không chỉ tạo khả năng cho người dùng xem món hàng hai chiều và đọc một ít thông số kỹ thuật của món hàng đó. Trong lĩnh vực hàng tiêu dùng cao cấp người ta cũng đã tạo ảnh ba chiều của sản phẩm để cảm giác của khách hàng càng gần hiện thực càng tốt. Ngoài ra còn có các chương trình cấu hình mà qua đó màu sắc, trang bị và thiết kế của sản phẩm có thể thay đổi để phù hợp với tưởng tượng cá nhân của từng khách hàng. Bằng cách này người sản xuất hay người chào bán còn có thêm thông tin rất có giá trị về ý thích của khách hàng.

## *Cửa hàng trực tuyến (2)*

- Các hình thức được biết nhiều của thương mại điện tử là mua bán sách và nhạc cũng như mua bán đầu giá trong Internet. Thông qua việc Internet bùng nổ vào cuối thập niên 1990, cửa hàng trực tuyến ngày càng có tầm quan trọng nhiều hơn. Những người bán hàng trong Internet có lợi thế là họ không cần đến một diện tích bán hàng thật sự mà thông qua các trang Web sử dụng một không gian bán hàng ảo. Các cửa hàng trực tuyến cũng thường hay không cần đến nhà kho hay chỉ cần đến rất ít, vì thường có thể cung cấp cho khách hàng trực tiếp từ người sản xuất hay có thể đặt hàng theo nhu cầu. Lợi thế do tiết kiệm được những phí tổn cố định này có thể được tiếp tục chuyển tiếp cho khách hàng. Ngay cả những người bán sách trong Internet tại Đức, bắt buộc phải bán sách theo giá cố định, cũng vẫn có lợi thế là - thông qua việc không thu tiền cước phí gửi - tiết kiệm được cho khách hàng một chuyến đi đến nhà bán sách mà vẫn có cùng một giá.

## *Cửa hàng trực tuyến (3)*

- Các ngành hưởng lợi của xu hướng này, bên cạnh các cửa hàng trực tuyến, đặc biệt là các doanh nghiệp tiếp vận và các dịch vụ phân phối, trong khi các doanh nghiệp bán hàng nhỏ lẻ thường là những người thua cuộc trong biến đổi này. Ngành công nghệ thông tin cũng hưởng lợi gián tiếp từ tăng trưởng của thương mại Internet thông qua các đơn đặt hàng nhiều hơn cho việc cung ứng kỹ thuật cũng như bảo trì các cửa hàng trực tuyến.

# *Quy trình mua hàng B2C*

- <http://www.amazon.com>
- <http://www.dell.com>
- <http://www.ford.com>

# B2C - Bước 1. Tìm sản phẩm cần mua

The screenshot shows the Amazon.com website in a Microsoft Internet Explorer browser window. The address bar displays the URL: <http://www.amazon.com/exec/obidos/search-handle-form/104-9214291-5589553>. The page title is "Amazon.com: Books Search Results: electronic commerce".

The Amazon.com header includes navigation links: "Shop in Beauty", "WELCOME", "NGUYEN'S STORE", "BOOKS", "APPAREL & ACCESSORIES", "ELECTRONICS", "TOYS & GAMES", "MUSIC", "DVD", "SEE MORE STORES", "VIEW CART", "WISH LIST", "YOUR ACCOUNT", and "HELP". There is also a "Top Sellers in Apparel & Accessories" banner.

The search results are for "electronic commerce". The search bar shows "Books" selected for "electronic commerce". Below the search bar, related searches are listed: "e-commerce", "ecommerce", and "e-business".

The results are divided into three columns:

- So You'd Like to...** (Offer your advice):
  - know the essence of computer programming: by John RobinsonX, alias computer software
- Most popular results for electronic commerce :**
  - 1. **Electronic Commerce 2004: A Managerial Perspective, Third Edition** - by Efraim Turban, et al; Hardcover (Rate it) Buy new: **\$130.67** -- Used & new from: **\$62.99**
  - 2. **Electronic Commerce, Fourth Edition** - by Gary P. Schneider; Paperback (Rate it) -- Used & new from: **\$14.99**
- Listmania!** (Add your list):
  - My Favourite E-Business Books:** A list by Peter Leerskov, Graduate Diploma E-business (7 item list)

The bottom of the browser window shows the Windows taskbar with the Start button and several open applications. The system clock indicates 3:27 PM.

## B2C - Bước 2. Xem chi tiết sản phẩm



# B2C - Bước 3. Chọn & Đặt giỏ mua hàng

Amazon.com Shopping Cart - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media Print Mail

Address [sourceCustomerOrgListID=&itemCount=1&sourceCustomerOrgListItemID=&isDebug=&isToBeGiftWrapped=0&store=books](#) Go Links

**You could save \$30 today with the Amazon Visa® Card:**

 Your current subtotal: \$130.67  
**Amazon Visa discount: - \$30.00**  
**Your new subtotal: \$100.67** [Find out how](#)  
(No, thanks)

**Save \$30** off your first purchase, earn **3% rewards**, get a **0% APR\***, and pay **no annual fee**.

**Customers who shopped for Electronic Commerce 2004 also shopped for:**

|                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>e-Business 2.0</b><br>by Marcia Robinson, Don Tapscott, Ravi Kalakota<br><b>Price: \$27.97</b> | <br><b>Electronic Commerce (2nd Edition)</b><br>by Elias M. Awad<br><b>Price: \$100.00</b><br>Used & new from | <br><b>E-Business and E-Commerce (2nd Edition)</b><br>by Dave Chaffey<br><b>Price: \$46.34</b><br>Used & new from |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

**YOUR SHOPPING CART**

[Proceed to Checkout](#)

☐ Show gift options during checkout 

**Added to your Shopping Cart:**

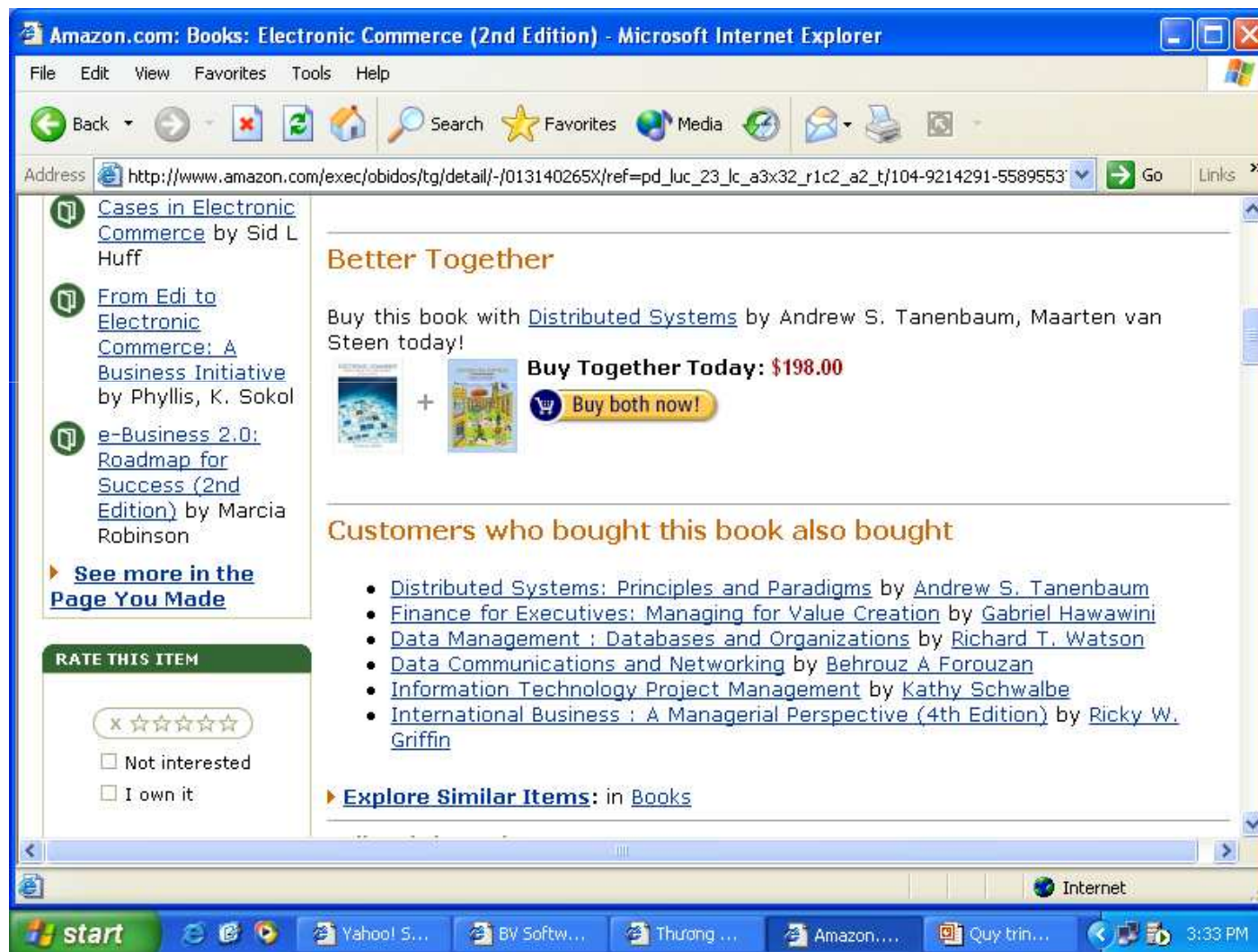
  
**Electronic Commerce 2004: A Managerial Perspective, Third Edition- Efraim Turban Hardcover**  
**\$130.67**  
- Quantity: 1

**Subtotal: \$130.67**  
[Edit shopping cart](#)

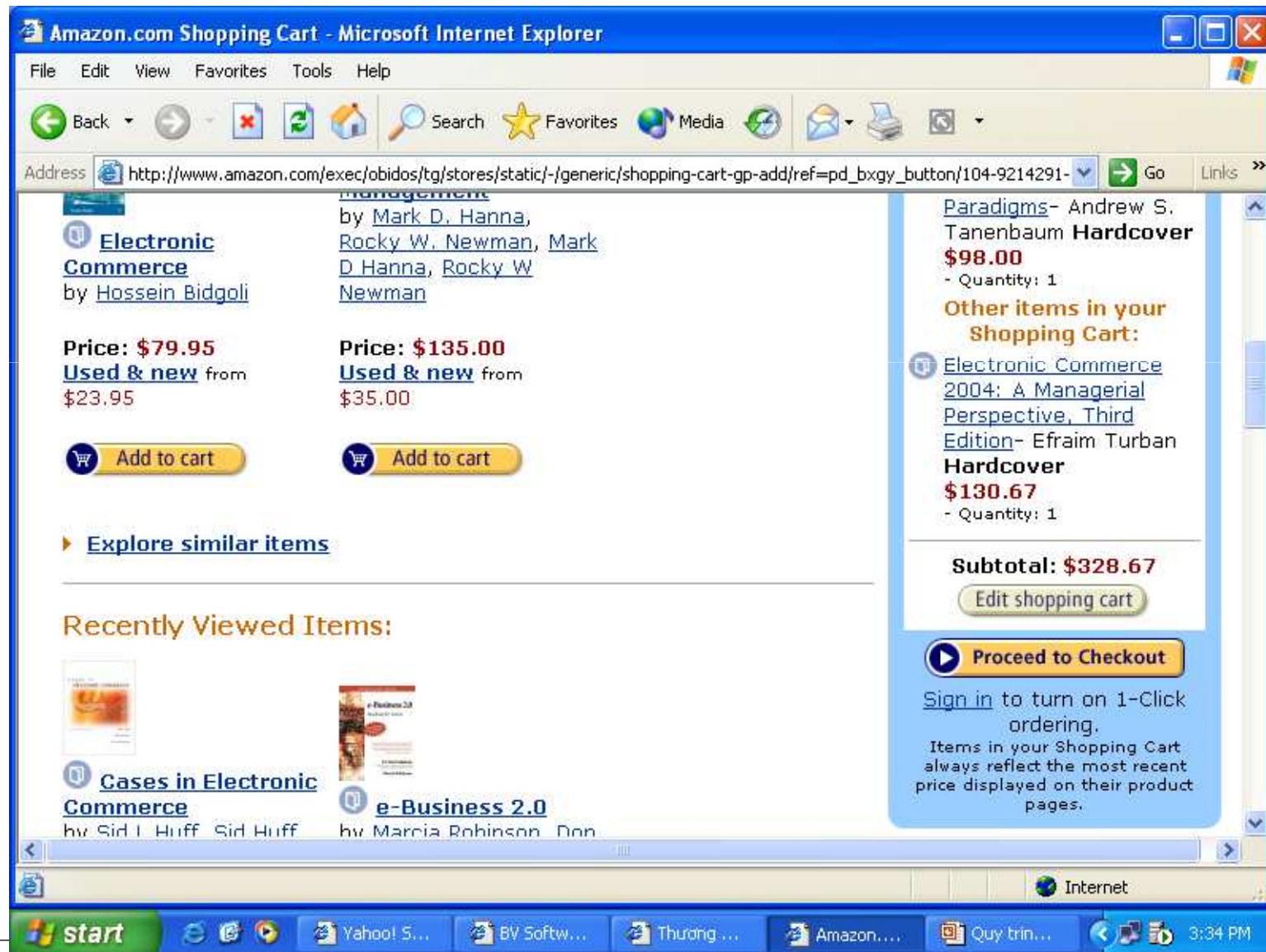
Internet

start Yahoo! ... BV Soft... Thương... Amazon... Quy trin... 3:32 PM

# *B2C - Bước 4 Gợi ý mua thêm sản phẩm*



# B2C - Bước 5. Trả tiền



## *B2C - Bước 6. Nhập thông tin người mua*

Amazon.com Checkout Sign In - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media Print Mail

Address [http://www.amazon.com/gp/cart/view.html/ref=pd\\_luc\\_mri/104-9214291-5589553](http://www.amazon.com/gp/cart/view.html/ref=pd_luc_mri/104-9214291-5589553) Go Links

amazon.com. SIGN IN SHIPPING & PAYMENT GIFT-WRAP PLACE ORDER

Ordering from Amazon.com is quick and easy

Enter your e-mail address:

☐ I am a new customer.  
(You'll create a password later)

☒ I am a returning customer,  
and my password is:

Sign in using our secure server

[Forgot your password? Click here](#)

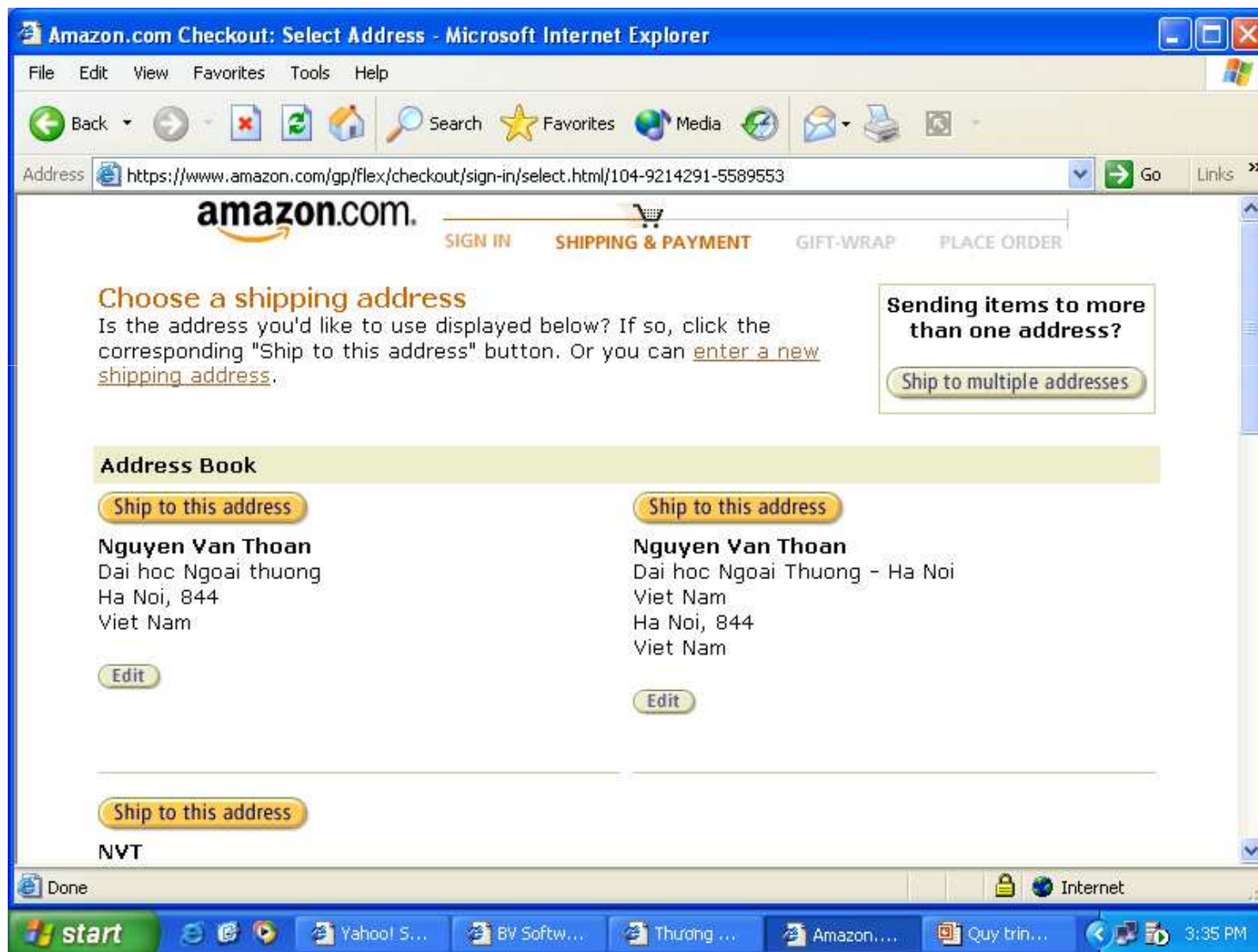
[Has your e-mail address changed since your last order?](#)

The secure server will encrypt your information. If you received an error message when you tried to use our secure server, sign in using our [standard server](#).

The only way to place an order at Amazon.com is via our Web site. (Sorry--no phone orders. However, if you prefer, you may phone in your credit card number *after* filling out the order form online.)

start Yahoo! S... BV Softw... Thương ... Amazon... Quy trin... 3:35 PM

## *B2C - Bước 7. Chọn địa chỉ giao hàng*



## ***B2C - Bước 7. Nhập địa chỉ mới (nếu cần)***

Amazon.com Checkout: Select Address - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address <https://www.amazon.com/gp/alex/checkout/sign-in/select.html/104-9214291-5589553> Go Links

**Or enter a new shipping address**  
Be sure to click "Ship to this address" when done.

**Full Name:**

**Address Line1:**   
Street address, P.O. box, company name, c/o

**Address Line2:**   
Apartment, suite, unit, building, floor, etc.

**City:**

**State/Province/Region:**

**ZIP/Postal Code:**

**Country:**

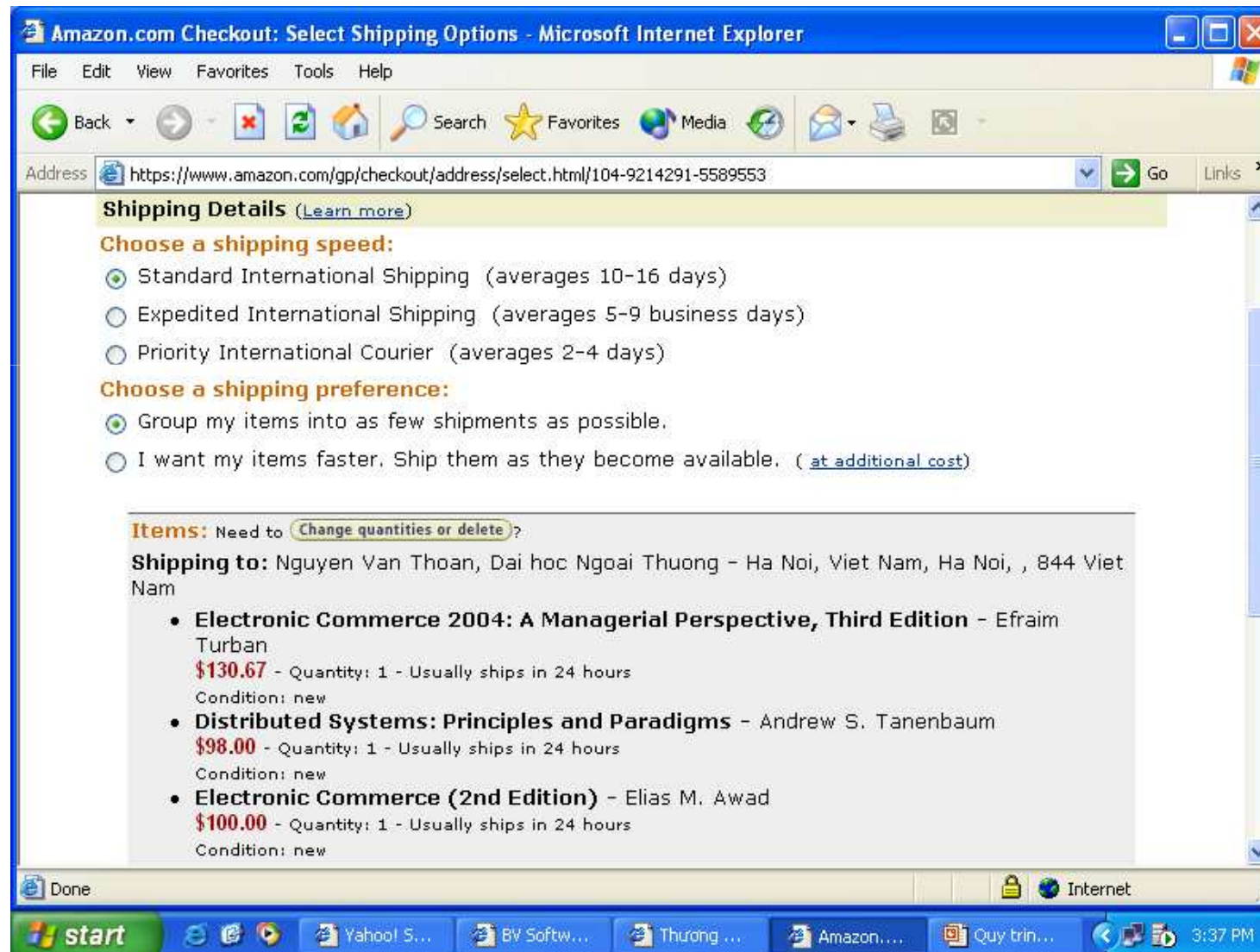
**Phone Number:**

**Ship to this address**

Done Internet

start Yahoo! S... BV Softw... Thương ... Amazon... Quy trin... 3:36 PM

## B2C - Bước 8. Chọn phương thức vận chuyển



## B2C - Bước 9. Chọn phương thức thanh toán

Amazon.com Checkout: Payment - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help Links »

 [Continue](#) (you'll have a chance to review this order before it's final)

**Paying with a credit card?**

[Save \\$30 now!](#) **Save \$30.00** off this purchase when you get the **Amazon Visa Card** instantly. Plus you'll earn up to **3% rewards**, get a **0% APR**, and pay **no annual fee**. [Learn more](#)

| Payment Method                                                   | Credit Card No.      | Expiration Date | Cardholder's name    |
|------------------------------------------------------------------|----------------------|-----------------|----------------------|
| <input checked="" type="radio"/> <a href="#">Learn more</a> Visa | <input type="text"/> | 01 2005         | <input type="text"/> |
| <input type="radio"/> Amazon Credit Account                      | <input type="text"/> | Does not expire | <input type="text"/> |

Note: Using an Amazon.com Visa Card? Select Amazon.com Visa. Using a Visa Check Card? Select Visa. Using a Eurocard or MasterMoney card? Select MasterCard.

☐ Pay by check or money order  
(or check funds on account)

Want to pay by purchase order? [Learn more about our Corporate Accounts program.](#)

**Have any gift cards, gift certificates or promotional claim codes?**

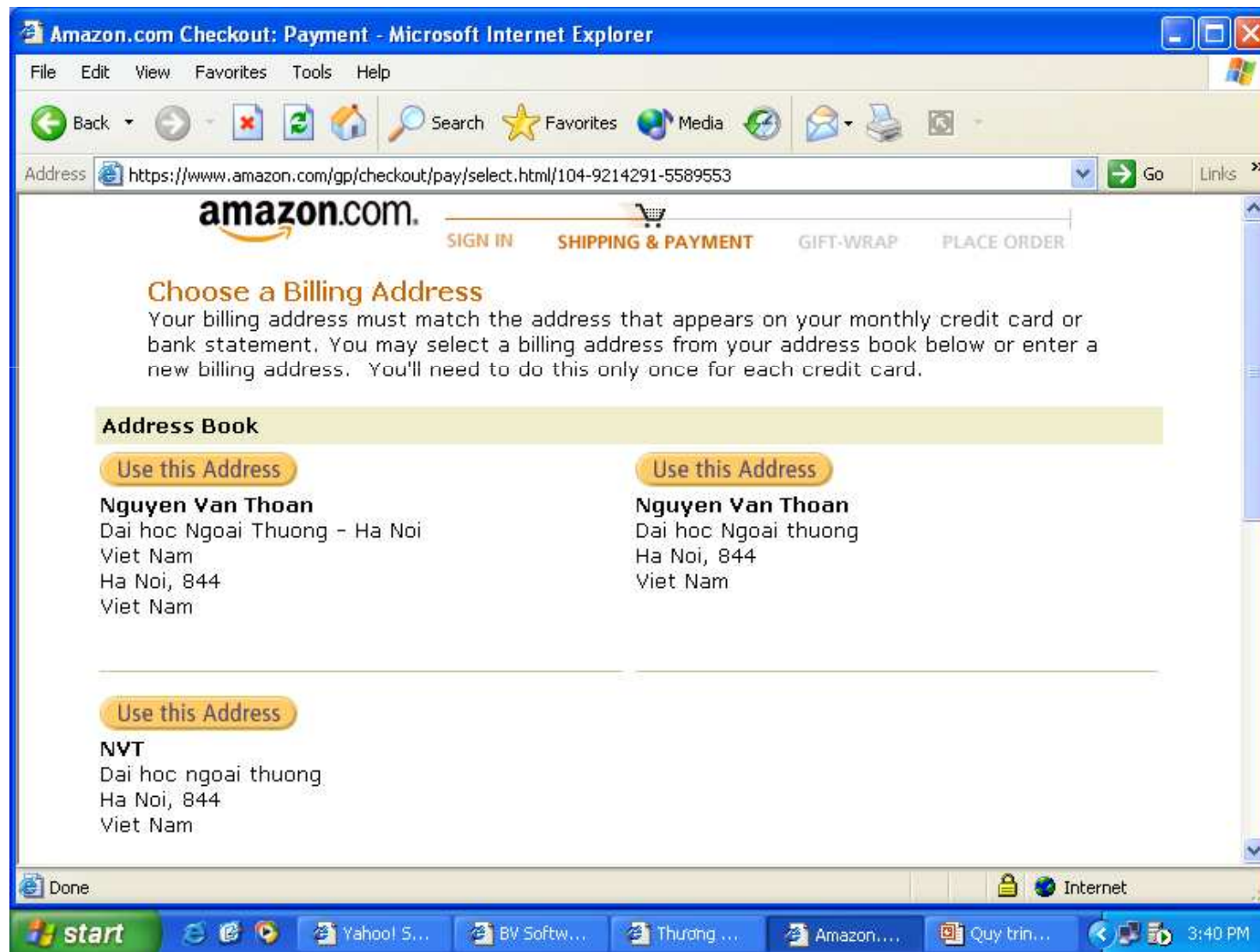
If you have more than one gift certificate, click the "Enter another" button. If not, click the Continue button below.

Enter code:  [Enter another](#)

Done Internet

start Yahoo! S... BV Softw... Thương ... Amazon... Quy trin... 3:39 PM

## *B2C - Bước 10. Chọn địa chỉ người thanh toán*



# *B2C - Bước 11. Kiểm tra toàn bộ Order*

Amazon.com Checkout: Place Your Order - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help Links »

Review the information below, then click "Place your order."

**Place your order**

### Shipping Details

**Shipping to:** [Change](#)

Nguyen Van Thoan  
Dai hoc Ngoai Thuong - Ha Noi  
Viet Nam  
Ha Noi, 844  
Viet Nam

Sending items to more than one address? [Ship to multiple addresses](#)

**Shipping Options:** [Learn more](#)

**Choose a shipping speed:**

- ☒ Standard International Shipping (averages 10-16 days)
- ☐ Expedited International Shipping (averages 5-9 business days)
- ☐ Priority International Courier (averages 2-4 days)

**The following items will arrive in 2 shipments:**

Need to [Change quantities or delete](#)?

**Estimated ship date for these 2 items: March 14, 2005**

**Electronic Commerce 2004: A Managerial Perspective, Third Edition** - Efraim Turban  
**\$130.67** - Quantity: 1 - Usually ships in 24 hours  
Condition: new  
 **Gift options:** None [Change](#)

### Order Summary

Items: \$328.67  
Shipping & Handling: \$21.96

---

Total Before Tax: \$350.63  
Estimated Tax: \$0.00

**Order Total: \$350.63**

[Why didn't I qualify for FREE Super Saver Shipping?](#)

### Payment Method:

[Change](#)

check

**Billing Address:** [Change](#)

Nguyen Van Thoan  
Dai hoc Ngoai Thuong -  
Ha Noi  
Viet Nam  
Ha Noi, 844  
Viet Nam

Done

Internet

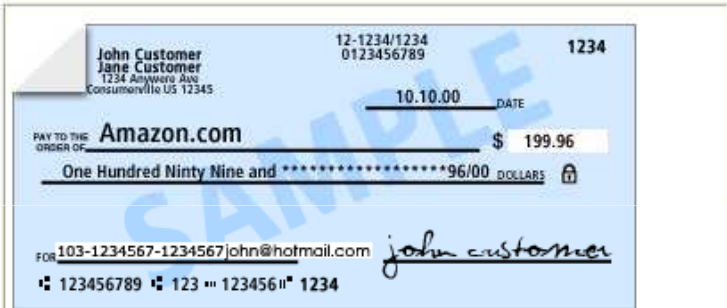
start Yahoo! S... BV Softw... Thương ... Amazon... Quy trin... 3:42 PM

# B2C - Bước 12. Thanh toán

Amazon.com Thanks You - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help Links »

Please make your check payable to Amazon.com and write your e-mail address on your check. We will ship your order when your check has been received and processed.



**TOTAL DUE: \$350.63**  
**E-mail Address:** nvthoan@yahoo.com  
**Amazon.com Order Number(s):** 104-7678441-0483941

**Step 1:** Make check payable to Amazon.com

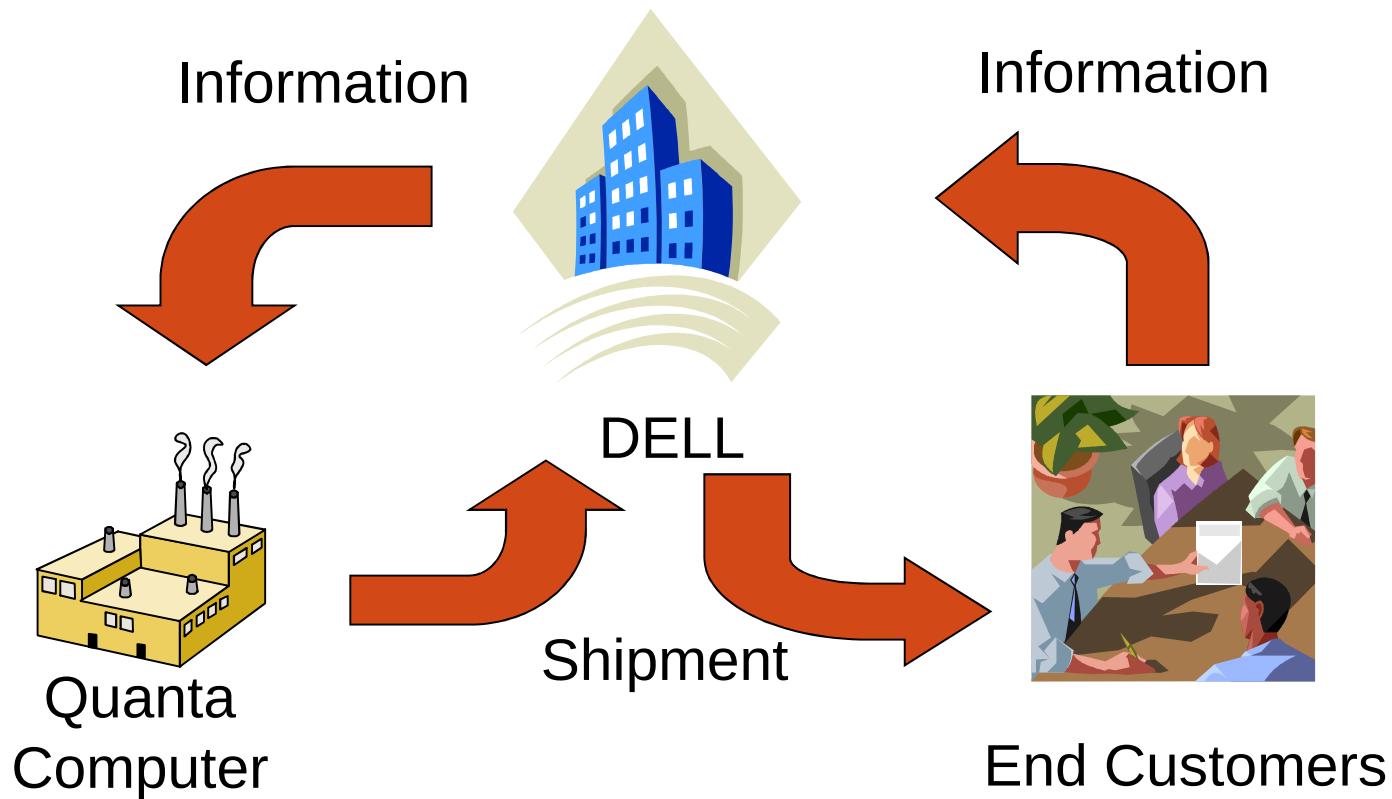
**Step 2 :** Please write your e-mail address and order number on the back of your check.

**Step 3 :** Please mail your check to: **Amazon.com**  
**Billing Department**  
**P.O. Box 80463**  
**Seattle, WA 98108**  
**USA**

Done Internet

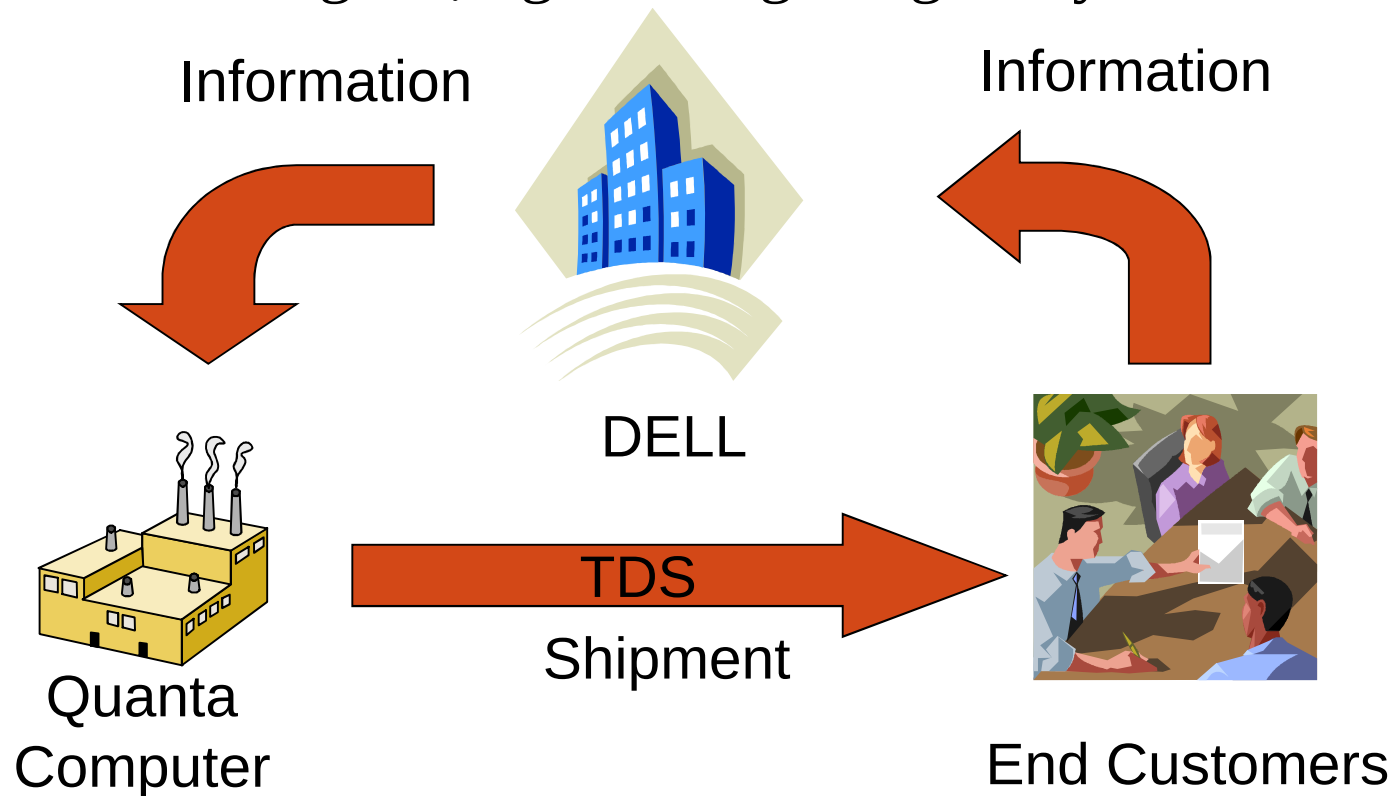
## ***B2C - Giao hàng trực tiếp từ NSX***

- Luồng lưu chuyển hàng hóa
- Luồng lưu chuyển thông tin

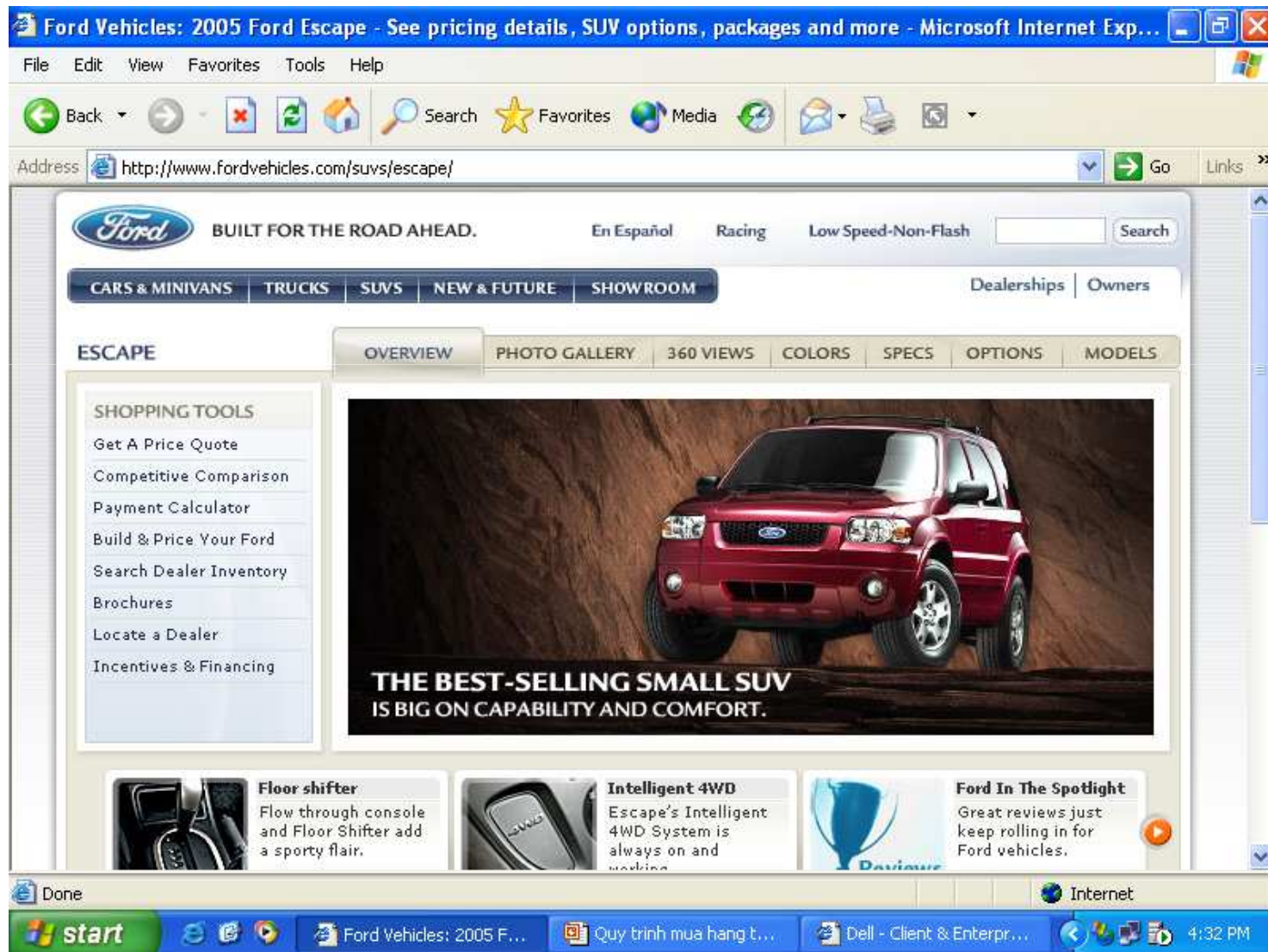


## ***B2C - Giao hàng trực tiếp từ NSX***

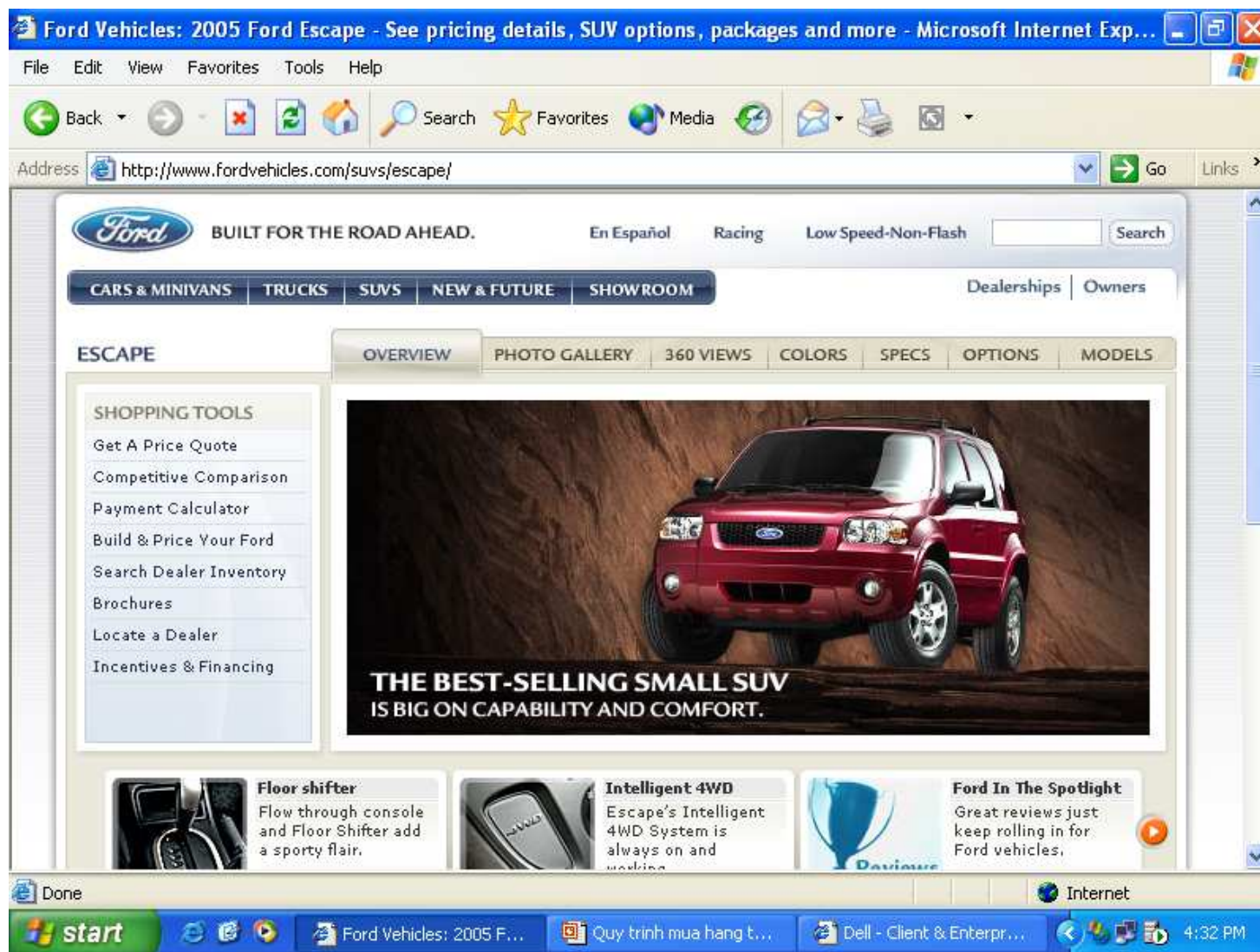
- 95-5 Project
  - ✓ 95% hàng được giao trong vòng 5 days
- 98-3-0 Project
  - ✓ 98% hàng được giao trong vòng 3 days với 0% lỗi



# *B2C - Quy trình mua xe hơi*



# B2C - Bước 1. Chọn nhãn hiệu và mẫu xe



## B2C - Bước 2. Mua sản phẩm hay tự thiết kế

Ford Build & Price - 2005 Ford Escape - Build your vehicle, compare base models, view pricing d - Microsoft In...

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address http://www3.forddirect.fordvehicles.com/FordVehicles.jsp?target=Config&sModel=2005Escape&zip=&sBrand=Ford&partner Go Links

Ford FordDirect.com En Español Racing Search

CARS & MINIVANS TRUCKS SUVs NEW & FUTURE SHOWROOM Dealerships Owners

Build Your Vehicle: MODEL > COLORS > OPTIONS > REQUEST QUOTE >

Step 1: Select Your Model And Preferences

- ☐ XLS Manual  
base MSRP: \$19,995 [compare](#)
- ☐ XLS Automatic  
base MSRP: \$20,640 [compare](#)
- ☐ XLT Automatic  
base MSRP: \$23,105 [compare](#)
- ☐ XLT Sport  
base MSRP: \$24,755 [compare](#)
- ☐ Limited Automatic  
base MSRP: \$25,450 [compare](#)

Drive:  
☐ FWD  
☐ 4WD

Engine:  
☐ Duratec 23 - 2.3L I4 Engine  
☐ Duratec 30 - 3.0L V6 Engine

2005 Escape

Step 2: Your Next Steps

To Move To The Next Step... Please Provide Your Zip Code:

Why do we need your zip code? [Learn more](#)

[GET A QUOTE](#) [BUILD YOUR VEHICLE](#)

Features At A Glance

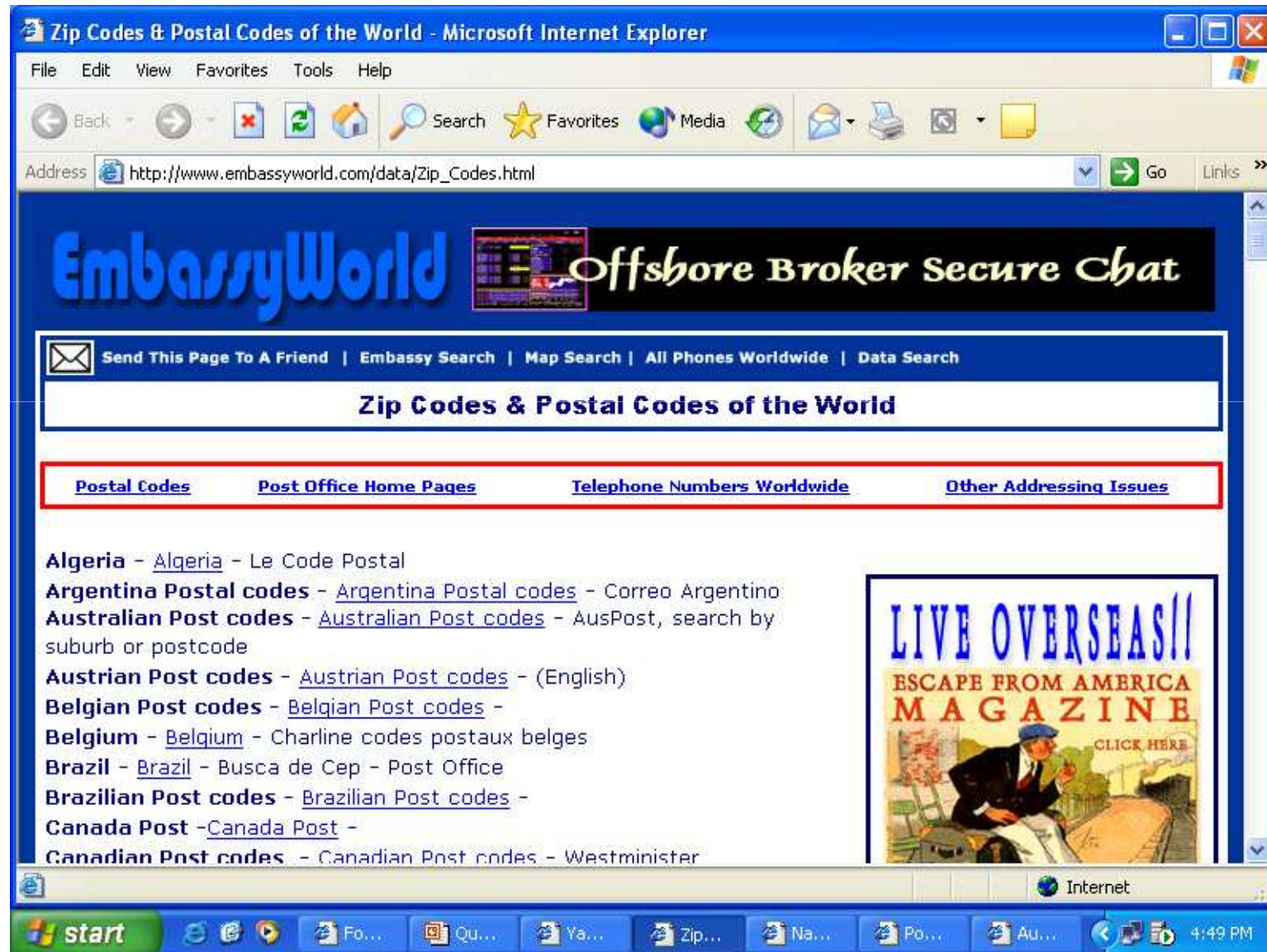
To see special features for this vehicle, first select your model and preferences on the left side of the page.

Want Info On ALL

Done Internet

start Ford Build & Price - 2... Quy trình mua hàng t... Dell - Client & Enterpr... 4:33 PM

**Ref. [http://www.embassyworld.com/data/Zip\\_Codes.html](http://www.embassyworld.com/data/Zip_Codes.html)**



## B2C - Bước 3. Chọn màu xe

**Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Build y - Microsoft In...**

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media

Address [http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?\\_\\_action=8selectFirstAvailableProduct=ModelGroup.XLT%7CTPOLevi](http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?__action=8selectFirstAvailableProduct=ModelGroup.XLT%7CTPOLevi) Go Links

**MODEL > COLORS > OPTIONS > REQUEST QUOTE >**

☒ included with your selections ☐ will require changes to your current selections

**Choose Your Colors:**

**Exterior Paint**

- ☒ Gold Ash Clearcoat Metallic
- ☐ Dark Shadow Grey Clearcoat Metallic
- ☐ Titanium Green Clearcoat Metallic
- ☐ Redfire Clearcoat Metallic
- ☐ Norse Sea Blue Clearcoat Metallic
- ☐ Sonic Blue Clearcoat Metallic
- ☐ Black Clearcoat
- ☐ Silver Metallic Clearcoat
- ☐ Oxford White Clearcoat

**Interior Color**

- ☐ Medium/Dark Flint
- ☒ Medium/Dark Pebble

**2005 Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine**

**Base Vehicle:** \$22,515.00

**Colors:**

- ☐ Gold Ash Met - Ext.
- ☐ Med/Dk Pebble - Int.

**Optional Features:** \$0.00

**Destination:** \$590.00

**Total MSRP:** \$23,105.00

**Total Invoice:** \$21,748.00

[Summary Of Your Vehicle](#)

☒ [See Standard Features](#)

[Payment Estimator](#)

[See National Ford Incentives](#)

[Appraise Your Trade-In Vehicle](#)

[Rotating View](#)

[Find Out About Local Incentives In Your Area: \(888\) 857-6181](#)

start Internet

Ford Build & P... Quy trình mua... Zip Codes & P... Search Result... 4:55 PM

**Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Build y - Microsoft In...**

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Reload Home Search Favorites Media Print

Address [http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?xfrAction=358&\\_scrollPos=71&.CurrentState=ConfigPage&xfrProc](http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?xfrAction=358&_scrollPos=71&.CurrentState=ConfigPage&xfrProc) Go Links



**2005 Escape XLT Automatic**  
FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine

**Base Vehicle:** \$22,515.00

**Colors:**

- ☒ Redfire Met - Ext.
- ☒ Med/Dk Flint - Int.

**Optional Features:** \$0.00

**Destination:** \$590.00

**Total MSRP:** \$23,105.00

**Total Invoice:** \$21,748.00

- Summary Of Your Vehicle
- ☒ See Standard Features
- Payment Estimator
- \$ See National Ford Incentives
- Appraise Your Trade-In Vehicle
- Rotating View

**MODEL > COLORS > OPTIONS > REQUEST QUOTE >**

☒ Included with your selections ☐ will require changes to your current selections

**Choose Your Colors:**

**Exterior Paint**

- ☐ Gold Ash Clearcoat Metallic
- ☐ Dark Shadow Grey Clearcoat Metallic
- ☐ Titanium Green Clearcoat Metallic
- ☒ Redfire Clearcoat Metallic
- ☐ Norse Sea Blue Clearcoat Metallic
- ☐ Sonic Blue Clearcoat Metallic
- ☐ Black Clearcoat
- ☐ Silver Metallic Clearcoat
- ☐ Oxford White Clearcoat

**Interior Color**

- ☒ Medium/Dark Flint
- ☐ Medium/Dark Pebble

**Find Out About Local Incentives In Your Area: (888) 857-6181**

Done Internet

start Ford Build & Price - 2... Quy trình mua hàng t... Search Result - Micro... 4:55 PM

Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Build y - Microsoft In...

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Media Mail Print

Address [http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?xfrAction=31&\\_scrollPos=71&.CurrentState=ConfigPage&xfrProd=](http://www3.forddirect.fordvehicles.com/Dispatch.jsp?xfrAction=31&_scrollPos=71&.CurrentState=ConfigPage&xfrProd=) Go Links



**2005 Escape XLT Automatic**  
FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine

**Base Vehicle:** \$22,515.00

**Colors:**

- ☒ Sonic Blue Met - Ext.
- ☐ Med/Dk Flint - Int.

**Optional Features:** \$0.00

**Destination:** \$590.00

**Total MSRP:** \$23,105.00

**Total Invoice:** \$21,748.00

[Summary Of Your Vehicle](#)

☒ See Standard Features

[Payment Estimator](#)

[See National Ford Incentives](#)

[Appraise Your Trade-In Vehicle](#)

[Rotating View](#)

**MODEL > COLORS > OPTIONS > REQUEST QUOTE >**

☒ Included with your selections ☐ will require changes to your current selections

**Choose Your Colors:**

**Exterior Paint**

- ☐  Gold Ash Clearcoat Metallic
- ☐  Dark Shadow Grey Clearcoat Metallic
- ☐  Titanium Green Clearcoat Metallic
- ☐  Redfire Clearcoat Metallic
- ☐  Norsea Blue Clearcoat Metallic
- ☒  Sonic Blue Clearcoat Metallic
- ☐  Silver Metallic Clearcoat
- ☐  Oxford White Clearcoat

This option is selected; clicking again will return to the default selection.

**Interior Color**

- ☒  Medium/Dark Flint
- ☐  Medium/Dark Pebble

[Find Out About Local Incentives In Your Area: \(888\) 857-6181](#)

javascript:configClick('31')

Internet

start Ford Build & Price - 2... Quy trình mua hàng t... Search Result - Micro... 4:56 PM

## B2C - Bước 4. Chọn thêm các chi tiết khác

Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Build y - Microsoft In...

File Edit View Favorites Tools Help Links »

CARS & MINIVANS TRUCKS SUVS NEW & FUTURE SHOWROOM Dealerships Owners

MODEL > COLORS > OPTIONS > REQUEST QUOTE >



2005 Escape XLT Automatic  
FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine

**Base Vehicle:** \$22,515.00  
**Colors:**  
☒ Sonic Blue Met - Ext.  
☒ Med/Dk Flint - Int.  
**Optional Features:** \$0.00  
**Destination:** \$590.00  
**Total MSRP:** \$23,105.00  
**Total Invoice:** \$21,748.00

[Summary Of Your Vehicle](#)  
[See Standard Features](#)  
[Payment Estimator](#)  
[See National Ford Incentives](#)  
[Appraise Your Trade-In Vehicle](#)  
[Rotating View](#)

[Select Another Vehicle](#)  
[Research Ford Vehicles](#)

**Choose Your Colors:**

☒ included with your selections ☐ will require changes to your current selections

**Exterior Paint**

- ☐ Gold Ash Clearcoat Metallic
- ☐ Dark Shadow Grey Clearcoat Metallic
- ☐ Titanium Green Clearcoat Metallic
- ☐ Redfire Clearcoat Metallic
- ☐ Norse Sea Blue Clearcoat Metallic
- ☒ Sonic Blue Clearcoat Metallic
- ☐ Black Clearcoat
- ☐ Silver Metallic Clearcoat
- ☐ Oxford White Clearcoat

**Interior Color**

- ☒ Medium/Dark Flint
- ☐ Medium/Dark Pebble

[Find Out About Local Incentives In Your Area: \(888\) 857-6181](#)

[BACK](#) [NEXT: OPTIONS](#)

Internet

start Ford Build & P... Quy trình mua... Search Result... D:\WINDOWS... 4:57 PM

**Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Build y - Microsoft In...**

File Edit View Favorites Tools Help Links >>



**2005 Escape XLT Automatic**  
FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine

**Base Vehicle:** \$22,515.00  
**Colors:**  
☒ Sonic Blue Met - Ext.  
☐ Med/Dk Flint - Int.  
**Optional Features:** \$0.00  
**Destination:** \$590.00  
**Total MSRP:** \$23,105.00  
**Total Invoice:** \$21,748.00

- Summary Of Your Vehicle
- ☒ See Standard Features
- Payment Estimator
- See National Ford Incentives
- Appraise Your Trade-In Vehicle
- Rotating View

[Select Another Vehicle](#)  
[Research Ford Vehicles](#)

**MODEL >** **COLORS >** **OPTIONS >** **REQUEST QUOTE >**

☒ Included with your selections ☐ will require changes to your current selections

**Choose Your Options:**

[Find Out About Local Incentives In Your Area: \(888\) 857-6181](#)

| Special Packages                                                                                                                           | MSRP     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> Cargo Convenience Group<br>- Rear Cargo Area Retractable Cover<br>- Rear Cargo Area Storage Bin                   | \$150.00 |
| <input type="checkbox"/> Leather Comfort Group<br>- Leather-Trimmed Buckets with 60/40 Split Rear Seat<br>- Leather Wrapped Steering Wheel | \$595.00 |
| <input type="checkbox"/> Safety Package<br>- Front Side Airbags<br>- Safety Canopy™                                                        | \$595.00 |

| Options/Upgrades                                                                                                  |          |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> P235/70R16 All-Season OWL Tires                                                          | \$120.00 |
| <input type="checkbox"/> AM/FM Single CD and Cassette, 4-Speakers                                                 |          |
| <input type="checkbox"/> MACH Audio 6-Disc In-Dash, 7-Speakers                                                    | \$595.00 |
| <input type="checkbox"/> Power Moonroof w/Shade & Mini Overhead Console (Incl. Single Storage Bin and Map Lights) | \$585.00 |
| <input type="checkbox"/> Side Step Bars                                                                           | \$350.00 |

[BACK](#) [NEXT: REQUEST QUOTE](#) [NEXT: SEARCH INVENTORY](#)

Internet

start Ford Build & Price - 2... Quy trình mua hàng t... Search Result - Micro... 4:59 PM

# B2C - Bước 5. Xem xe và giá tiền

Ford Build & Price - 2005 Ford Escape XLT Automatic FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine - Microsoft Internet Ex...

File Edit View Favorites Tools Help Links

### Your Built Vehicle



**2005 Escape XLT Automatic  
FWD - Duratec 23 - 2.3L I4 Engine**  
Total MSRP: \$23,105.00

### Available Incentives

| 2005 Model Year<br>National Incentives | Cash<br>Back | Special APR Financing Rates |        |        |        | Offer<br>Expires |
|----------------------------------------|--------------|-----------------------------|--------|--------|--------|------------------|
|                                        |              | 36-mo.                      | 48-mo. | 60-mo. | 72-mo. |                  |
| <input type="checkbox"/> Escape        | \$2,000      | 0.0%                        | 0.9%   | 1.9%   | 3.9%   | 04/04/05         |

**Model:** XLT  
**Package:** Automatic  
**Drive:** FWD  
**Engine:** Duratec 23 - 2.3L I4 Engine  
**Engine:** Duratec 23 - 2.3L I4 Engine  
**Transmission:** 4-Speed Automatic Transmission  
**Exterior Color & Interior Trim**  
☒ Sonic Blue Met  
☐ Med/Dk Flint  
[View Complete Vehicle Summary](#)

Phone Number: \*  
Street Address: \*  
Zip: \*  
48121

Comments & Questions:

☒ Please e-mail me info on vehicles & offers in the future.

**GET YOUR FREE PRICE QUOTE**

**Privacy Concerns?**  
See how DealerDirect protects yours.  
[DealerDirect Privacy Policy](#)

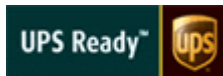
**VeriSign Secure Site**  
Click to verify

Done Internet

start Ford Build & Price - 2... Quy trình mua hàng t... 5:00 PM

# Tính năng hệ thống mua bán (1)

## ➤ Vận chuyển hàng hóa



[http://www.x-cart.com/xcart\\_features.html](http://www.x-cart.com/xcart_features.html)

## *Tính năng hệ thống mua bán (2)*

### ➤ **Setup and Support**

- ✓ No programming required
- ✓ Web-based installation wizard
- ✓ Complete store-builder package
- ✓ Easy-to-use web interface
- ✓ Export of X-Cart store data: config data, states, users, categories, products, destination zones, taxes, shipping rates, orders, membership levels, etc.
- ✓ Import of X-Cart store data: config data, states, users, categories, products, destination zones, taxes, shipping rates, membership levels, etc.
- ✓ Out-of-the-box storefront system
- ✓ Customizable localization: multi-language, configurable currency symbol and weight/dimension measurement units, configurable list of states/provinces
- ✓ 200 free support points for first-time buyers
- ✓ Free access to all future releases

## *Tính năng hệ thống mua bán (3)*

### ➤ **Design and Layout**

- ✓ 100% template-based design with separate template sets for the storefront and back end
- ✓ Fully customizable CSS-based design & layout
- ✓ W3C XHTML 1.0 Transitional compliant code
- ✓ Intuitive navigation
- ✓ WYSIWYG editor for product/category/manufacture descriptions, language variables and static pages
- ✓ Automated product thumbnails generation with a sharpness filter
- ✓ Category thumbnail images
- ✓ Side-bar "mini-cart" viewable at all pages
- ✓ Build-in template editor: preview, edit and restore templates
- ✓ WYSIWYG text editor (webmaster mode)
- ✓ Debug console: displays a tree of templates for all pages
- ✓ The possibility to find, create and modify static HTML pages
- ✓ Customizable heading tabs
- ✓ HTML emails

## *Tính năng hệ thống mua bán (4)*

- Customer Care
  - All orders stored in MySQL database
  - Customers can search & browse personal order history
  - Integrated configurable store product search
  - Real time order tracking
  - Customer can choose between account registration and express checkout
  - Fast Lane Checkout module for quick and intuitive checkout
  - The possibility to disable checkout without registering
  - Password reminder for customers
  - Customizable e-mail notifications/invoices
  - Wish list
- "Send to friend" section
- Ability to save the customer's cart
- Newsletter management for multiple lists, edit/import/export of subscribers, news archive for customers
- Printable versions of pages
- Multiple customer types w/unique pricing for every customer type
- Memberships and special pricing
- "Clear cart" button
- Edit product options in cart/wishlist/Gift registry wishlist
- Printable invoices
- Configurable contact form
- Second address line for user profiles
- Ability to change the order of products on the customer side

## *Tính năng hệ thống mua bán (5)*

- **Product Catalog**

- Unlimited number of products
- Unlimited number of categories
- Unlimited category nesting
- Products can be assigned to unlimited number of categories
- Ability to modify multiple products simultaneously
- Members-only categories
- "Featured Products" box
- Automated display of bestsellers
- Related products, up selling and cross selling
- 1-click enable/disable switch for products and categories
- Support for up to two different currencies in the products catalog (NOTE: payment processing is possible in one currency only!)
- Automatical currency conversion
- Configurable search by title, description, category, SKU, price and weight
- "Stop words filter" for product search facility (a special filter ensures that service and link words occurring in the search pattern are ignored when search by individual words is performed - available for English language only)

## ***Tính năng hệ thống mua bán (6)***

### ➤ **Product Details**

- ✓ Unlimited product options/variants/properties w/optional price modifiers
- ✓ Unlimited custom input fields for products
- ✓ Customer-defined prices
- ✓ HTML-enriched product descriptions
- ✓ Unlimited number of product images
- ✓ Storing images in DB or on a file system
- ✓ List a product in several categories
- ✓ Manufacturers module
- ✓ Ability to display product detailed images in popup windows

## ***Tính năng hệ thống mua bán (7)***

### ➤ **Merchandising and Inventory**

- ✓ Discount coupon codes and gift certificates
- ✓ Full inventory control
- ✓ "Out of Stock" Messages
- ✓ Quantity discounts
- ✓ Retail and wholesale price
- ✓ Limit minimal order amount

# *Tính năng hệ thống mua bán (8)*

- Shipping and Tax
  - Real-time USPS, FedEx and UPS shipping calculation from one location
  - Unlimited number of custom-defined delivery methods
  - Flat rate, weight, order total and per-item based shipping
  - Different weight limits for different delivery methods
  - Markups for realtime shipping
  - Mark your products as "free shipping" products
  - Promotional "free shipping" coupons to your customers
  - Add handling/freight charges
  - Handle international, domestic and local shipping
  - Ability to clone a zone and all zone information
  - Restrict shipping by location
- Allow your customers to choose delivery methods
- Support for downloadable goods (e-goods)
- Customizable tax calculation
- Product-specific taxes
- Taxes & shipping fees depending on client's location
- "Tax exempt" feature
- GST/PST (canadian tax system)
- Canada post shipping
- DHL (Airborne) ShipIt API support
- Australia Post's Delivery Rate Calculator support
- Shipping Label Generator for USPS and UPS
- AustraliaPost order tracking

# *Tính năng hệ thống mua bán (9)*

- **Sales Analysis & Tracking**

- Comprehensive statistics:

- Number of orders
    - Number of customers
    - Product views
    - Category views
    - Products removed from cart by customers
    - Sales by product / best sellers
    - Total sales
    - Client environment settings
    - Statistics on search patterns customers use when searching products

- Searchable order data
- Order data is easy to print
- Printable shipping labels
- Automatic creation of shipping labels for orders intended to be shipped by USPS and UPS
- Search engine & incoming traffic tracker: the cart keeps referrer data for all customers
- Shipment/fulfillment interface
- Export sales & customer data for use in a spreadsheet
- Export orders to QuickBooks format

# *Tính năng hệ thống mua bán (10)*

## ➤ **Payment Gateways & Methods**

- ✓ Accept payments in any currency
- ✓ Allow payment via several online payment modules
- ✓ Payment systems (including PayPal payments)
- ✓ High variety of real-time credit card processors (over 100 payment gateways)
- ✓ Check processors
- ✓ Manual (offline) credit card processing
- ✓ PayPal payments
- ✓ Google Checkout as an alternative to X-Cart's standard checkout
- ✓ Predefined set of payment methods (offline): checks, purchase orders, phone orders, wire transfer and etc.
- ✓ Authorize/Capture processing mode for several payment gateways

## ***Tính năng hệ thống mua bán (11)***

### ➤ **Search Engine Friendly**

- ✓ Pages can be indexed by all major search engines
- ✓ Custom META tags for product, category and static pages
- ✓ Customer referrer info is stored in database
- ✓ Product catalog can be generated as static HTML pages for better SE indexing and ranking
- ✓ Search engine optimization options group
- ✓ Page contents is placed at the top of the page HTML-code
- ✓ Search Engine Friendly URLs for product, category and static pages

## ***Tính năng hệ thống mua bán (12)***

### ➤ **Database and Platform Compatibility**

- ✓ Open source PHP code
- ✓ Support for UNIX/Linux, Windows and Mac OS X servers
- ✓ Powered by MySQL database
- ✓ Multi-language: your e-store can work with unlimited number of languages
- ✓ Multi-lingual products
- ✓ Multi-lingual categories
- ✓ Multi-lingual product options
- ✓ Payment processing modules for all major gateways
- ✓ Flexible implementation: you can easily add new features and/or disable existing ones.

## ***Tính năng hệ thống mua bán (13)***

### ➤ **Repeat Customer Accommodation**

- ✓ All customer's data is stored in database
- ✓ Greet regular visitors
- ✓ Registered customers can be offered discounts
- ✓ Registered customers do not have to enter their data again
- ✓ Registered customers can edit their profile
- ✓ Registered customers can access history of their orders
- ✓ Built-in newsletter engine
- ✓ Export of newsletter subscribers
- ✓ Real-time order tracking for registered customers
- ✓ Moderated product reviews and ratings
- ✓ Return Merchandise Authorization add-on to return customers' payments

## ***Tính năng hệ thống mua bán (14)***

### ➤ **Web-based control panel**

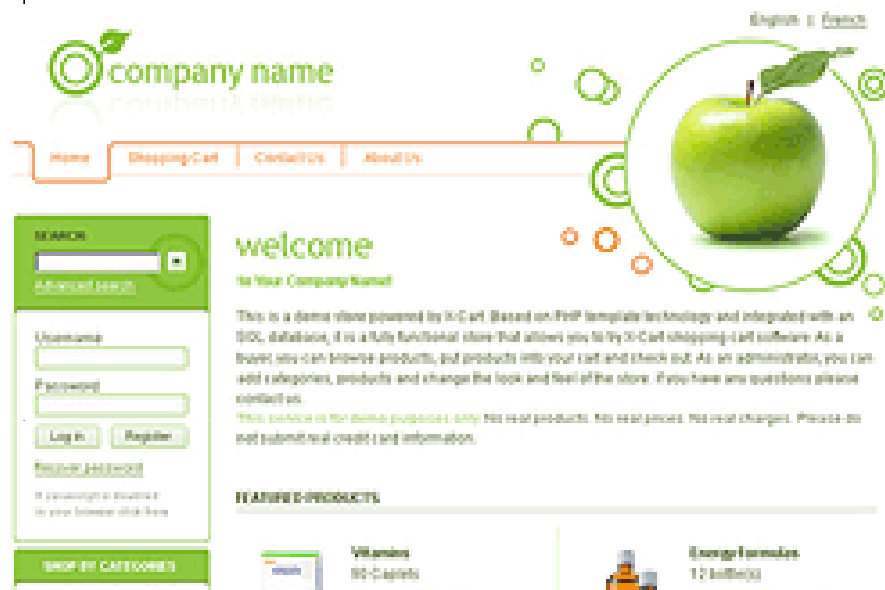
- ✓ Password-protected administrative access
- ✓ All changes are real-time
- ✓ Control the cart from anywhere in the world using your web browser
- ✓ Unlimited number of admin accounts
- ✓ Support for restricted "shipping/fulfillment" admin accounts
- ✓ User-defined date/time format
- ✓ Ability for administrator to act on behalf of other users (e.g. to place phone orders for customers and use X-Cart as web based point of sale system)

## ***Tính năng hệ thống mua bán (15)***

### ➤ **Security**

- ✓ Full HTTPS/SSL support
- ✓ Secure HTTPS/SSL administrative access
- ✓ Password-protected administrative access
- ✓ Strong Blowfish encryption for sensitive customer data
- ✓ PGP-encrypted e-mail notifications
- ✓ Real-time security notifications of all failed login attempts
- ✓ Anti-Fraud module validates customer's address during checkout
- ✓ Stop list module allows disabling shop usage from specific IP
- ✓ Backup sub-system
- ✓ System fingerprints: ability to compare the status of the store files before and after modification and to discover which files have been deleted, added or modified
- ✓ Protect registration pages and e-mail forms with a random-number image

# Một số mẫu giao diện (1)



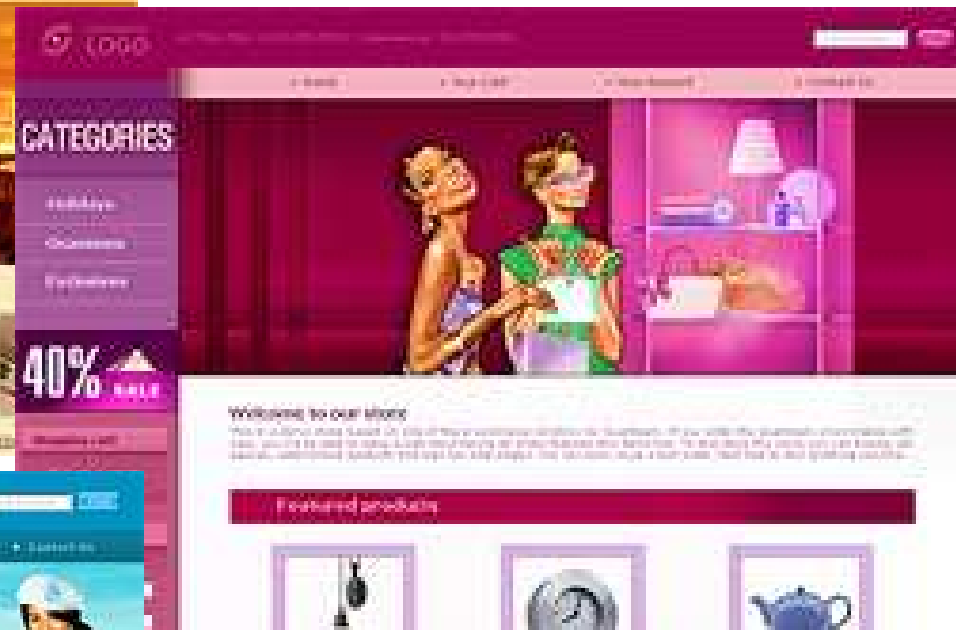
## Một số mẫu giao diện (2)



## Một số mẫu giao diện (3)



## Một số mẫu giao diện (4)



## *B.6*

# *Hệ thống Đấu giá*

## ***Đấu giá***

- Đấu giá là một quá trình mua và bán bằng cách đưa ra món hàng cần đấu giá, ra giá và sau đó bán món hàng cho người ra giá cao nhất. Về phương diện kinh tế, một cuộc đấu giá là phương pháp xác định giá trị của món hàng chưa biết giá hoặc giá trị thường thay đổi.
- Trong một số trường hợp, có thể tồn tại một mức giá tối thiểu hay còn gọi là giá sàn; nếu sự ra giá không đạt đến được giá sàn, món hàng sẽ không được bán (nhưng người đưa món hàng ra đấu giá vẫn phải trả phí cho nơi người phụ trách việc bán đấu giá). Trong ngữ cảnh của cuộc đấu giá, một từ vựng tiếng Anh thường được dùng là bid hay auction, nghĩa là giá đề nghị.
- Đấu giá có thể áp dụng cho nhiều loại mặt hàng: đồ cổ, bộ sưu tập (tem, tiền, xe cổ, tác phẩm nghệ thuật, bất động sản cao cấp, các mặt hàng đã qua sử dụng, sản phẩm thương mại (cá, tôm), giống ngựa đua thuần chủng và các cuộc bán đấu giá cưỡng ép (thanh lý, phát mãi). Có nhiều cách phân loại đấu giá.

## ***Phân loại - Theo mặt hàng đấu giá***

- Đấu giá trao đổi: gồm những người mua rất chuyên nghiệp, họ giám sát lẫn nhau để không ai có thể "lừa lọc" được.
- Đấu giá lẻ: dành cho tác phẩm nghệ thuật hay các món hàng riêng rẽ.
- Đấu giá sỉ: dành cho các bộ sưu tập.

## ***Phân loại - Theo hình thức đấu giá (1)***

### ➤ **Đấu giá kiểu Anh:**

- ✓ đây là hình thức được nhiều người biết đến nhất. Người tham gia trả giá công khai với nhau, giá đưa ra sau bao giờ cũng cao hơn giá đưa ra trước đó. Cuộc đấu giá kết thúc khi không ai đưa ra giá cao hơn hoặc khi đạt tới giá "trần", khi đó người ra giá cao nhất sẽ được mua món hàng đó với giá mình đã trả. Người bán có thể đặt ra giá sàn, nếu người điều khiển không thể nâng giá cao hơn mức sàn thì việc đấu giá có thể thất bại.

### ➤ **Đấu giá kiểu Hà Lan:**

- ✓ trong một sàn đấu giá kiểu Hà Lan truyền thống, người điều khiển ban đầu sẽ hô giá cao, rồi thấp dần cho tới khi có người mua chấp nhận mức giá đó hoặc chạm đến mức giá sàn dự định bán ra. Người mua đó sẽ mua món hàng với mức giá đưa ra cuối cùng. Hình thức này đặc biệt hiệu quả khi cần đấu giá nhanh món hàng nào đó, vì có những cuộc mua bán không cần đến lần trả giá thứ hai, một ví dụ tiêu biểu là việc bán hoa tulip. Kiểu đấu giá này còn được sử dụng để mô tả đấu giá trực tuyến khi một số món hàng đồng nhất được bán đồng thời cho một số người cùng ra giá cao nhất.

## ***Phân loại - Theo hình thức đấu giá (2)***

- **Đấu giá kín theo giá thứ nhất:**
  - ✓ tất cả mọi người cùng đặt giá đồng thời, không ai biết giá của ai, người ra giá cao nhất là người được mua món hàng.
- **Đấu giá kín theo giá thứ hai (đấu giá Vickrey):**
  - ✓ tương tự như đấu giá kín theo giá thứ nhất, tuy nhiên người thắng chỉ phải mua món hàng với mức giá cao thứ hai chứ không phải giá cao nhất mình đặt ra.
- **Đấu giá câm:**
  - ✓ đây là một biến thể của đấu giá kín, thường dùng trong các cuộc đấu giá từ thiện, liên quan tới việc mua một tập các món hàng giống nhau, người tham gia sẽ đặt giá vào một tờ giấy đặt kế món hàng, họ có thể được biết hoặc không được biết có bao nhiêu người tham gia và giá mà họ đưa ra. Người trả cao nhất sẽ mua món hàng với giá mình đã đặt.

## ***Phân loại - Theo hình thức đấu giá (3)***

- **Đấu giá kiểu thầu (đấu thầu):**
  - ✓ hình thức này trao đổi vai trò người bán và người mua. Người mua đưa ra bản yêu cầu báo giá cho một loại hàng nào đó và các nhà cung cấp sẽ đưa ra giá thấp dần với mong muốn giành lấy gói thầu đó. Vào cuối buổi đấu giá, người ra giá thấp nhất sẽ thắng cuộc.
- **Đấu giá nhượng quyền:**
  - ✓ đây là hình thức đấu giá dài vô hạn định, dành cho những sản phẩm có thể được tái bản (bản thu âm, phần mềm, công thức làm thuốc), người đấu giá đặt công khai giá lớn nhất của họ (có thể điều chỉnh hoặc rút lại), người bán có thể xem xét kết thúc cuộc đấu giá bất cứ lúc nào khi chọn được mức giá vừa ý. Những người thắng cuộc là những người đặt giá bằng hoặc cao hơn giá được chọn, và sẽ nhận được phiên bản của sản phẩm.
- **Đấu giá ra giá duy nhất:**
  - ✓ Trong hình thức này, người đấu giá sẽ đưa ra giá không rõ ràng, và được cung cấp một phạm vi giá mà họ có thể đặt. Một mức giá duy nhất có thể cao nhất hoặc thấp nhất từ các mức giá được ra giá sẽ thắng cuộc. Ví dụ, nếu một cuộc đấu giá quy định mức giá cao nhất là 10; năm giá cao nhất là 10, 10, 9, 8, 8 thì 9 sẽ là giá thắng cuộc vì là người ra giá duy nhất đạt giá cao nhất. Hình thức này phổ biến trong các cuộc đấu giá trực tuyến.

## ***Phân loại - Theo hình thức đấu giá (4)***

### ➤ **Đấu giá mở:**

- ✓ đây là hình thức được sử dụng trong thị trường chứng khoán và trao đổi hàng hoá. Việc mua bán diễn ra trên sàn giao dịch và người giao dịch đưa ra giá bằng lời ngay tức thì. Những giao dịch có thể đồng thời diễn ra ở nơi khác trong sàn mua bán. Hình thức này dần được thay thế bởi hình thức thương mại điện tử.

### ➤ **Đấu giá giá trần:**

- ✓ hình thức đấu giá này có giá bán ra định trước, người tham gia có thể kết thúc cuộc đấu giá bằng cách đơn giản chấp nhận mức giá này. Mức giá này do người bán định ra. Người đấu giá có thể chọn đề ra giá hoặc sử dụng luôn mức giá trần. Nếu không có người chọn giá trần thì cuộc đấu giá sẽ kết thúc với người trả mức cao nhất.

## ***Phân loại - Theo hình thức đấu giá (5)***

### ➤ **Đấu giá tổ hợp:**

- ✓ trong một số trường hợp, sự định giá của người mua là một tập món hàng với số lượng và chủng loại khác nhau (gọi là tổ hợp). Ví dụ, nếu bánh xe đạp và khung xe được bán rời ra trong một cuộc đấu giá, thì đối với người ra giá 1 tổ hợp bao gồm 1 bánh xe hoặc 1 khung xe chẳng có giá trị gì cả, nhưng 2 bánh xe và 1 khung xe thì lại đáng giá đến \$200. Nếu bị buộc phải mua từng phần trong những cuộc đấu giá khác nhau, người ra giá có thể gặp trường hợp oái oăm: thắng được một số món được rao bán trước nhưng lại thua khi đấu những món được rao bán sau; mặt khác, thua ngay trong cuộc đấu giá đầu tiên thì chắc chắn anh ta sẽ không có được tổ hợp mong muốn. Tình thế này có thể được giải quyết bằng cách bán tất cả các món đồng thời và cho phép người mua đăng ký ra giá cho một tổ hợp các món hàng. Sự ra giá theo tổ hợp như vậy sẽ đề nghị một giá để trả cho tất cả các món trong tổ hợp, nếu thắng thì có được tổ hợp, ngược lại sẽ không phải mua bất cứ món gì trong tổ hợp.

# *Tính năng hệ thống đấu giá (1)*

- Front-end features
  - Home page
  - Selling features
  - Auction features
  - User - My control panel features
  - Wanted items section
  - Message boards section
  - Web stores section
  - Help section
  - Terms & conditions section
  - Contact us section
  - Site map section
  - News section
- Back-end features
  - Home page
  - Settings
  - Preferences
  - Graphic Interface
  - Advertisement
  - Users
  - Auctions - Ads
  - Content
  - Web Store
  - Fees- Invoices
  - WAP
  - Statistics
  - Tools
  - Test mode
  - Help

## *Tính năng (2) - User Interface*

- customizable HTML templates for easy design changes
- mySQL database back end for superior control over data
- HTML product listings with up loadable photos
- Complete search function which searches entire database for products
- The display of current users and current auctions
- New user registration
- Users login/logout
- "Forgot your password?"
- User defined usernames
- Password retrieval via email
- Free bids for registered users
- Email notification of bids

## ***Tính năng (3) - User Interface(tt)***

- Auctions: User defined Item descriptions
- Users can upload pictures
- Reserve prices, minimum bids
- Standard, dutch auctions
- View bid history
- Auction Displays: Displayed seller name and information
- Displayed quantity of items
- Ability to send auction to a friend
- Browsable categories
- Displays the last created auctions
- Displays the Highest bids
- Displays Auctions ending soon

## ***Tính năng (4) - User Interface (tt)***

- Help system
- News system
- Money formatting options
- Item Watch
- Auction Watch ( Keyword(s) entered to search new listings)
- Seller's Black List
- Seller's Invited Buyers List
- Remember me option on login page
- eBay like feedbacks
- Multilingual support

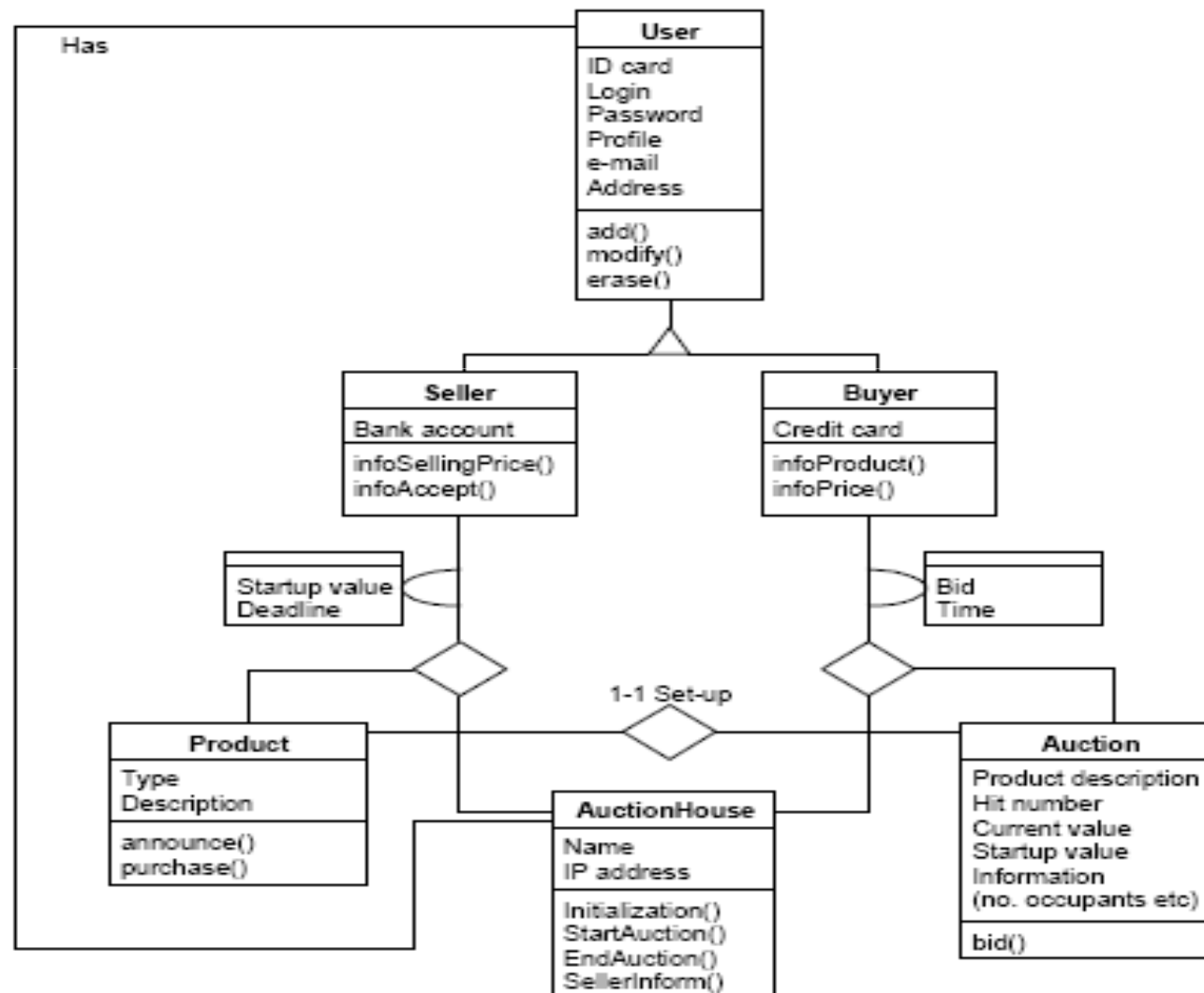
## ***Tính năng (5) - Administration Interface***

- Password protected admin program
- Changeable currency labels for use in different countries
- Configuration of admin e-mail address
- Configuration of categories
- Configuration of countries table
- Configuration of payment methods
- Configuration of auctions duration
- Configuration of bid increments

## ***Tính năng (5) - Administration Interface***

- Edit/Delete Users
- Edit/Delete Auctions
- Add/edit/delete Help System topics
- Add/edit/delete news
- Home page categories list sorting
- eBay-like feedbacks and membership levels
- Page background management
- Banners Management System
- IP banning
- Auction autoextension
- Multilingual support administration

# Phác thảo tổ chức dữ liệu



# Tổ chức dữ liệu

accesseshistoric,  
accounts,  
adminusers,  
altpayments,  
auccounter,  
auctionextension,  
auctions,  
banners,  
bannerscategories,  
bannerskeywords,  
bannerssettings,  
bannersstats,  
bannersusers,  
bidfind,  
bids,  
browsers,

categories,  
categories\_plain,  
cats\_translated,  
closedrelisted,  
comm\_messages,  
community,  
counters,  
counterstoshow,  
countries,  
currencies,  
currentaccesses,  
currentbrowsers,  
currentdomains,  
currentplatforms,  
durations,  
faqs,

faqs\_translated,  
faqscat\_translated,  
faqscategories,  
feedbacks,  
feedbacksanswers,  
feedforum,  
filterwords,  
fontsandcolors,  
freecategories,  
https,  
increments,  
lastupdate,  
maintainance,  
membertypes,  
news,  
news\_translated,

online,  
payments,  
pendingnotif,  
platforms,  
proxybid,  
rates,  
rememberme,  
settings,  
settings,  
statssettings,  
tmp\_closed\_edited,  
users,  
usersettings,  
usersips,  
userslanguage,  
winners

C.

*Một số vấn đề liên quan đến TMĐT*

# *C.1*

## *e-Marketing*

# *Tiếp thị trực tuyến*

## ➤ e-Marketing là gì?

- ✓ e-marketing (marketing qua mạng, Internet marketing) là việc thực hiện các hoạt động quảng bá một thông điệp đến với nhóm đối tượng quảng bá dựa trên các công cụ email, WWW
- ✓ Thông qua email: doanh nghiệp phải có danh sách email để gửi
- ✓ Thông qua WWW:
  - Doanh nghiệp có thể xây dựng website để trưng bày
  - Hoặc thông qua website của các đơn vị khác
  - Doanh nghiệp có thể tìm kiếm thông tin về các đối tác tiềm năng để chủ động liên hệ chào hàng

# Một số cách e-Marketing (1)

- Cách đơn giản: đăng ký với một vài bộ tìm kiếm chính, ví dụ: [www.google.com/addurl.html](http://www.google.com/addurl.html)

[Home](#)

[About Google](#)

[Advertising Programs](#)

[Business Solutions](#)

[Webmaster Info](#)

► [Submit Your Site](#)

Find on this site:

Search

## Share your place on the net with us.

We add and update new sites to our index each time we crawl the web, and we invite you to submit your URL here. We do not add all submitted URLs to our index, and we cannot make any predictions or guarantees about when or if they will appear.

Please enter your full URL, including the `http://` prefix. For example:  
`http://www.google.com/`. You may also add comments or keywords that describe the content of your page. These are used only for our information and do not affect how your page is indexed or used by Google.

**Please note:** Only the top-level page from a host is necessary; you do not need to submit each individual page. Our crawler, Googlebot, will be able to find the rest. Google updates its index on a regular basis, so updated or outdated link submissions are not necessary. Dead links will 'fade out' of our index on our next crawl when we update our entire index.

URL:

Comments:

Optional:

To help us distinguish between sites submitted by individuals and those automatically entered by software robots, please type the squiggly letters shown here into the box below.

Add URL

## Một số cách e-Marketing (2)

- Đăng ký địa chỉ website với các danh bạ, ví dụ:  
[www.vietnamwebsite.net](http://www.vietnamwebsite.net)

The screenshot shows the homepage of 'DANH BẠ WEBSITE VIETNAM'. The header features the site's name in large yellow letters, with URLs 'www.DANHBA.ws', 'www.VietnamWebsite.net', and 'Websites.vn' below it. Navigation tabs include 'English', 'Travel', 'Hotels', 'Add link', and 'New sites'. A search bar is present with the text 'Website Việt Nam' and a 'SEARCH' button. The left sidebar lists various categories under 'DANH BẠ WEB' and 'WEB TMĐT'. The main content area has a large 'Web Design' graphic and a list of services. The right sidebar lists various directory categories under 'VIETNAM DIR'.

**DANH BẠ WEBSITE VIETNAM**  
www.DANHBA.ws - www.VietnamWebsite.net - Websites.vn

English Travel Hotels Add link New sites

Search Webmail

**DANH BẠ WEB**

- Trang chủ
- Danh bạ chính
- Web Chính phủ
- Top 1000 web
- Danh bạ hình
- Top web hay
- Web du lịch
- Tra cứu khách sạn
- Đăng ký
- Web mới cập nhật
- Bản đồ vệ tinh
- Quảng cáo

**WEB TMĐT**

- Quảng bá web
- Chợ điện tử

Website Việt Nam and SEARCH

**VIETNAM DIR**

- Web 64 tỉnh & Thành phố
- 500 website Chính phủ
- Nghe nhạc Vietnam
- Danh bạ theo hình
- Danh bạ của FPT
- Danh bạ của VDC
- 300 Diễn đàn Việt nam
- Vietnam TOP 1000 web
- Danh bạ Thông tin web
- Danh bạ Doanh nghiệp
- Vietlinks 250 website
- Các công ty tin học VN
- Vietnam Tour Operator
- Bản đồ và Lá cờ các nước
- Các Trường Đại học

**MÔI QUẢNG CÁO**

**Web Design**  
THIẾT KẾ WEBSITE CHUYÊN NGHIỆP - WWW.THIETKEWEB.VN

**TRA NHANH CÁC WEB THÔNG DỤNG**

- Website Rao vặt, Mua bán
- Website máy tính, tin học
- Website điện thoại, Mobile
- Website du học, đào tạo
- Website nghe nhạc, xem phim
- Website Việc làm, nghề nghiệp
- Website báo chí, tin tức
- Website trường học, giáo dục
- Website sách điện tử, ebook
- Website khách sạn 64 tỉnh thành

**XEM**  
Truyền hình trực tuyến

## Một số cách e-Marketing (3)

- Trao đổi liên kết (external links) với các website khác càng nhiều càng tốt



# Một số cách e-Marketing (4)

- DN có thể đặt banner quảng bá website trên các website khác nổi tiếng hơn

The screenshot displays the VN Express website interface. At the top, there's a header with the VN Express logo and a date/time stamp. Below the header, a sidebar on the left contains a navigation menu with categories like 'Xã hội', 'Thể giới', 'Kinh doanh', etc. The main content area features a large article titled 'Vi khuẩn phẩy tả hiện diện tại 8 địa phương' with a photo of a man. To the right of the article, there are several vertical banners for promotions, including one for 'Thêm 50.000đ chia sẻ Tặng 100% 3 thẻ nạp tiếp theo' and another for 'HD Bank Housing Development Bank'. At the bottom right, there's a banner for 'SIÊU THỊ ĐIỆN MÁY NỘI THẤT HC'.

# Một số cách e-Marketing (5)

- Giới thiệu DN trên các diễn đàn tập trung nhiều đối tượng DN tìm kiếm.

The screenshot shows the homepage of **VIETNAM EXPORT NET** with the URL **www.vietnamexport.net** displayed in a green box. The navigation bar includes links for HOME, Sell Offers, Buy Offers, Products, Companies, Inquiry Basket, Login, Stats, and Export. The date and time are shown as Nov 5th, 2007 08:57 AM. A welcome message for guests is present, along with links to LOGIN and SIGNUP (Free).

**Welcome**

- How To Sell?
- How To Buy?
- JOIN Now!

**Latest Additions**

- Latest Sell Offers
- Latest Buy Offers
- Catalog Items
- Company Profiles

**Member Login**

Username:   
Password:   
☐ Remember me  
[Signup Now](#) [Lost Password](#)

**Want a new PS3?**  
So do we, but instead we are giving it away!

**Make Money With Surveys**  
So easy to do you can work it from home.

**Protect Your Inbox**  
Get a temporary email account and keep spam out of your inbox.

**What's your IP?**  
Check what IP you are currently using.

[Advance Search](#)

| Total | Sell Offers-1329 | Buy Offers-199 | Products-221 | Companies-209 |
|-------|------------------|----------------|--------------|---------------|
|-------|------------------|----------------|--------------|---------------|

**Browse Sell Offers**

|                               |                           |                          |
|-------------------------------|---------------------------|--------------------------|
| "> Agriculture(8)             | "> Apparel & Fashion(420) | "> Apparel & Fashion(30) |
| "> Arts, Crafts and Gifts(39) | "> Automobile(19)         | "> Business Services(23) |
| "> Chemicals(38)              | "> Computer(56)           | "> Construction(45)      |

## *Một số cách e-Marketing (6)*

### ➤ Một số danh bạ khác:

✓ <http://www.vcci.com.vn/dbdn:>

- tìm kiếm thông tin giới thiệu doanh nghiệp theo: Tên doanh nghiệp, Lĩnh vực, Loại hình, Tỉnh thành

✓ [http://danhba.vdc.com.vn/:](http://danhba.vdc.com.vn/)

- tìm kiếm theo: Sản phẩm/dịch vụ, Tên doanh nghiệp, Tỉnh thành

✓ [http://www.vncategory.com/:](http://www.vncategory.com/)

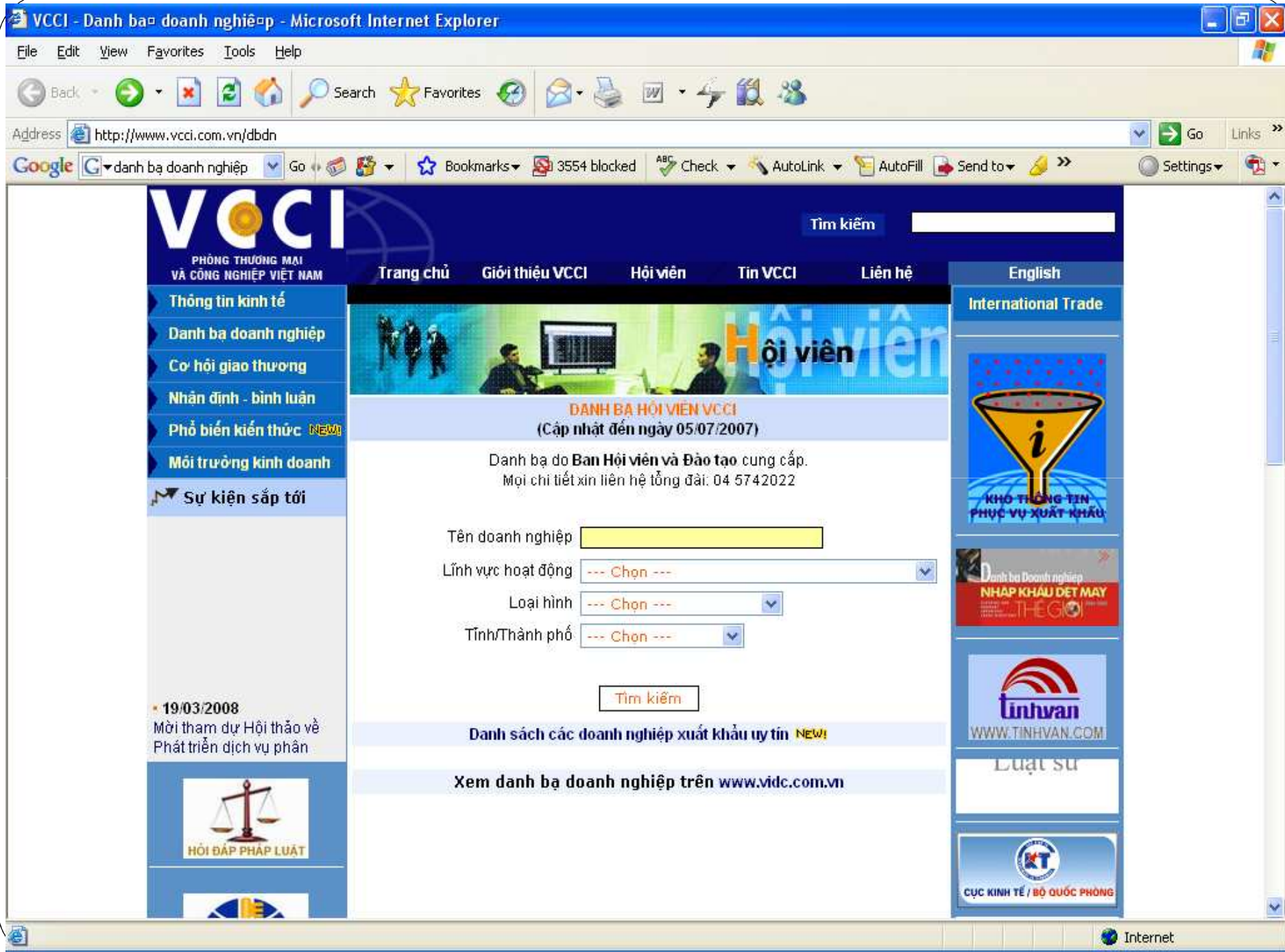
- tìm kiếm theo nhiều danh mục được liệt kê sẵn

✓ [http://www.company.vn/:](http://www.company.vn/)

- danh bạ cung cấp thông tin nhiều công ty theo danh mục

✓ [http://www.nhungtrangvang.com.vn/:](http://www.nhungtrangvang.com.vn/)

- tìm kiếm thông tin doanh nghiệp theo ngành nghề, tỉnh thành với nhiều bộ lọc



Trang Danh bạ Việt Nam - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites Reload Print W Mail News RSS Feeds

Address http://danhba.vdc.com.vn/ Go Links

Google G danh bạ doanh nghiệp Go 3554 blocked Check AutoLink AutoFill Send to Settings





TRANG CHỦ | DANH BẠ DOANH NGHIỆP | DANH BẠ TOÀN QUỐC | CUNG CẤP DỮ LIỆU | SMS DANH BẠ | CDROM DANH BẠ | LIÊN HỆ

Tìm kiếm theo sản phẩm dịch vụ

 ví dụ: "khách sạn", "nhà hàng", ...

Tìm kiếm theo tên doanh nghiệp

 ví dụ: "vdc", ...

Tỉnh thành phố cần tìm

Tất cả

Tiếng Việt ☐ ☐ ☒ Tắt





**Dịch vụ**

- Danh bạ doanh nghiệp
- Danh bạ toàn quốc
- SMS danh bạ
- Cung cấp dữ liệu
- CD Rom danh bạ

**Đăng ký sử dụng**

- Hướng dẫn đăng ký
- Đăng ký
- Cung cấp dữ liệu theo y/c

**Danh sách sản phẩm dịch vụ theo chữ cái**

A B C D E G H I K L M N O P Q R S T U V X Y

**Danh mục sản phẩm dịch vụ phổ biến**

|                       |             |                  |
|-----------------------|-------------|------------------|
| → Công nghệ thông tin | → Khách sạn | → Nhà hàng       |
| → Bệnh viện           | → Du học    | → Đại lý du lịch |
| → Ngân hàng           | → Xây dựng  | → Bảo hiểm       |
| → Phương tiện đi lại  | → Ẩm thực   | → Mua sắm        |

Quảng cáo tại đây

Quảng cáo




Thông tin thuốc và biệt dược



Internet

VNCATEGORY.COM - Trang vàng Doanh Nghiệp - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites

Address http://www.vncategory.com/ Go Links

Google danh bạ doanh nghiệp Go Bookmarks 3554 blocked Check AutoLink AutoFill Send to Settings

# VNCATEGORY.COM

Beta

Trang chủ | **Đăng ký Doanh Nghiệp** | Liên Hệ

Tìm kiếm:  [Chọn]

☒ Bất kỳ từ nào
 ☐ Tất cả từ
 ☐ Chính xác câu

## Tài khoản doanh nghiệp

Tên :

Mật khẩu :

☐ Lưu thông tin

- Quên mật khẩu
- Đăng ký Doanh Nghiệp**

## Danh mục

- Tài Nguyên & Môi Trường
- Máy Móc & Thiết Bị
- Nông, Lâm, Ngư Nghiệp
- Đồ Thêu & Thời Trang
- Ô tô & Xe Gắn Máy
- Dịch Vụ Kinh Doanh
- Hóa Chất
- Phần Cứng & Phần Mềm
- Xây Dựng & Bất Động Sản
- Điện & Điện Tử

## Sản Phẩm Mới



SOYAL AR-327H



SOAYL AR-727H



SOYAL AR-821EF



ZKSOFTWARE FINGERPRINT A10



SOYAL AR-829E



Bơm Công nghiệp HITACHI Nhật



Survey, Inspection Services



Khắc laser trên sản phẩm và khuôn mẫu



Dịch vụ khắc laser



DPL Genesis marker

## Danh Mục

### Tài Nguyên & Môi Trường

Xử Lý Chất Thải Công Nghiệp, Khí Tượng Học-Cung Cấp Trang Thiết Bị, Không Khí-Chống Ô Nhiễm, Khảo Sát-Thủy

### Đồ Thêu & Thời Trang

Sản Xuất & Bán Bán Thiết Bị Thời Trang, Sản Xuất & Bán Bán Dép, Nón-Sản Xuất & Bán Bán, Quần Áo Lót Phụ Nữ-

Done Internet



DANH BẠ CÔNG TY VIỆT NAM

Trang chủ Tra cứu Link mới Xếp hạng Các link tiêu biểu Đăng ký Công ty Thư mục mới

Dành cho quảng cáo  
Ứng hộ Tuthien.vn  
04.5.737.717



Miễn phí EMAIL 2GB - do Google cung cấp  
Tên email: Việt Nam name@COMPANY.VN

Dành cho quảng cáo  
Ứng hộ Tuthien.vn  
04.5.737.717

Dành cho quảng cáo  
Ứng hộ Tuthien.vn  
04.5.737.717

Vietnam company Directory, Danh bạ Công ty

Danh Mục

Bao bì - In ấn - Thiết kế  
(8)

Bưu chính viễn thông  
(2)

Các hội khoa học, hội  
ngành nghề (2)

Cơ khí - Kim khí Điện  
máy (2)

Công nghệ thông tin  
(13)

Công nghiệp - Sản xuất  
(4)

Da - Giày (0)

Đệt may - Thời trang (2)

Dịch vụ - Thương mại  
(9)

Tài Khoản

Tài khoản:

password:

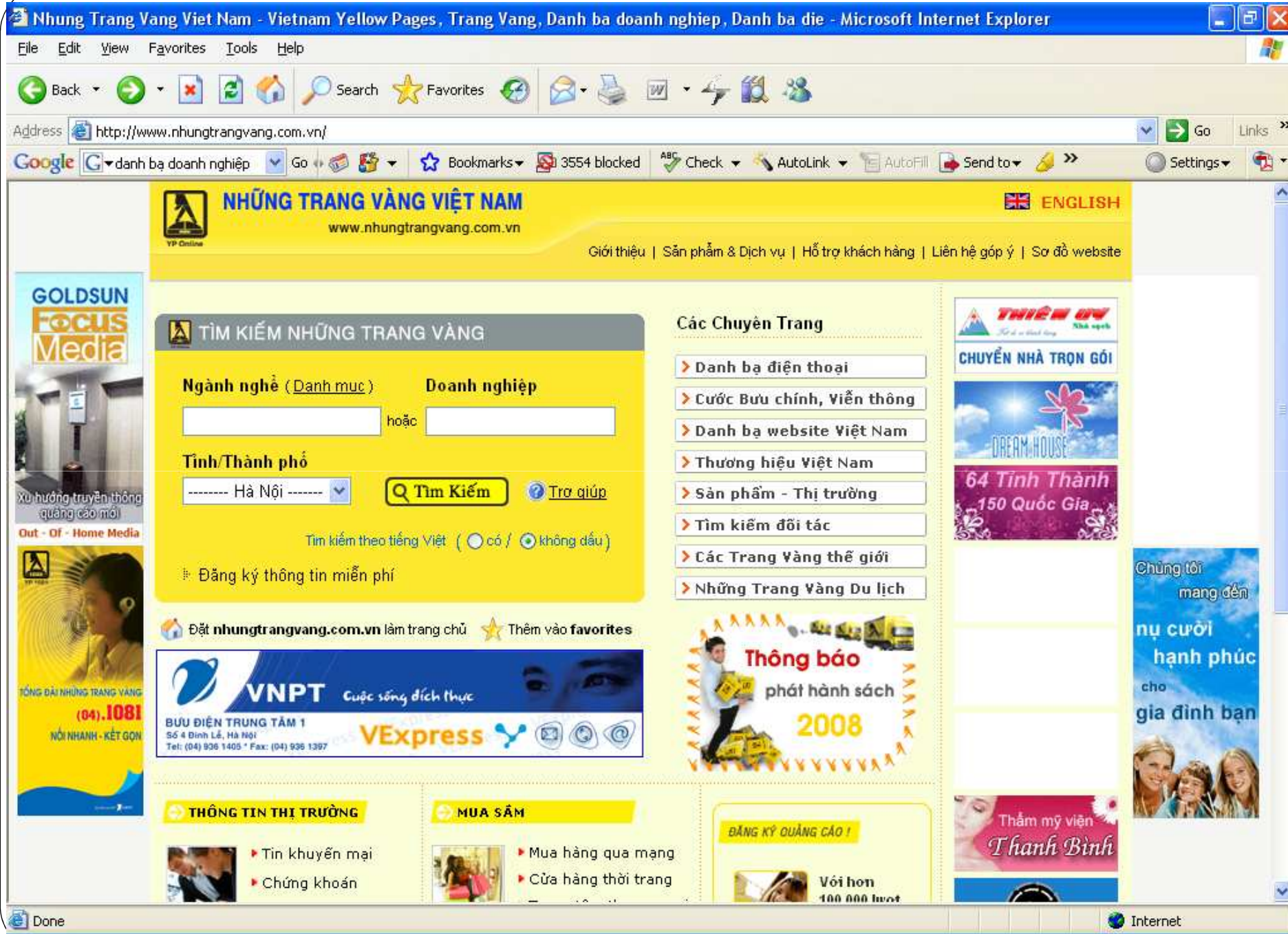
Đăng nhập

Đăng ký

Quảng Cáo VIP

Vinalink Media JSC

VINAMETAL



## ***Một số cách e-Marketing (7)***

- Email marketing: gửi email đến các đối tượng khách hàng
  - ✓ Opt-in là việc subscribe để cung cấp địa chỉ email cho công ty, tổ chức,...để họ gửi email cho bạn
  - ✓ Spam
    - Bức thư của bạn được gửi đến người mà bạn chưa từng có quan hệ với họ trước đó, đó là spam
    - Chào hàng của bạn có gian lận, hay quảng cáo các hoạt động gian lận, đó là spam
    - Bạn đang sử dụng các “subject” dễ làm cho nhầm lẫn để lừa gạt mọi người mở thư của bạn, đó là spam
    - Bạn đang sử dụng tên hay địa chỉ email “From” giả mạo hay không tồn tại, đó là spam.
    - Nếu bạn không kèm theo một chương trình thuận tiện để người nhận huỷ ra khỏi danh sách của bạn (unsubscribe), đó là spam

## ***Một số cách e-Marketing (8)***

- Tối ưu hóa website để được liệt kê top trên của các kết quả tìm kiếm của bộ tìm kiếm ([www.google.com](http://www.google.com), [www.yahoo.com](http://www.yahoo.com))
- Cung cấp thông tin, chức năng bổ ích để thu hút người đọc và giữ họ quay lại đọc thường xuyên
- Chiến lược marketing lan truyền (virus marketing): tức tận dụng người xem để marketing cho những người khác
  - ✓ Ví dụ: Yahoo mail miễn phí -> quảng cáo
- Cho những chức năng tiện ích mà chỉ những thành viên của website mới dùng được
- Quyền lợi cho người giới thiệu

## *Một số cách e-Marketing (9)*

### ➤ Trả tiền cho click:

#### ✓ chính sách hoa hồng cho người giới thiệu:

- Ví dụ: website A có chính sách trả tiền cho click đến, website B đăng link đến A trên website của mình

#### ✓ Pay-per-click:

- tiền được trả tính trên mỗi click

#### ✓ Pay-per-lead:

- tiền được trả tính trên mỗi trường hợp có một người từ website B click lên link để đi sang website A và người đó có tham gia một hành động nào

#### ✓ Pay-per-sale:

- tiền được trả tính trên mỗi trường hợp có một người từ website B click lên link để đi sang website A và người đó có mua sản phẩm hay dịch vụ từ A (tính theo % trị giá giao dịch)

## ***Một số cách e-Marketing (10)***

- Khi thực hiện e-Marketing, doanh nghiệp cần chú ý:
  - ✓ Nội dung thông điệp phải được trau chuốt
  - ✓ Tính chuyên nghiệp được thể hiện qua nhiều cách, ví dụ: trả lời email nhanh nhất có thể
  - ✓ Tần suất marketing qua mạng: nếu gửi email marketing thì không nên gửi “dây” quá
  - ✓ Chi phí cho e-Marketing
  - ✓ Cần theo dõi kết quả khi e-marketing

## ***Thu hút người xem cho website***

- **Mức độ**
  - ✓ Có một website trên Internet: dễ dàng;
  - ✓ Khách hàng ở mọi nơi trên thế giới biết đến website: khó khăn;
  - ✓ Khách hàng còn quay trở lại website nhiều lần nữa: càng khó khăn hơn
- **Có ba yếu tố thu hút người xem: xây dựng cộng đồng, nội dung, và phần thưởng**
  - ✓ Xây dựng cộng đồng: dành chỗ trên website để làm “sân chơi” cho người cùng yêu thích
  - ✓ Nội dung: các trang trên website có giá trị để thu hút và giữ chân người xem
  - ✓ Phần thưởng: thành viên được trả tiền hay cộng điểm hay được giảm giá khi mua nhiều hàng

# *Tối ưu hóa website*

- Cách tối ưu hóa website:
  - ✓ Lập danh sách từ khóa đặc trưng cho sản phẩm/dịch vụ của DN và thông tin trên website chứa càng nhiều từ khóa càng tốt
  - ✓ Website phải giàu thông tin mới được xếp hạng cao
  - ✓ Trang chủ nên dùng text, nếu dùng ảnh thì thêm thuộc tính ALT
  - ✓ Title nên chứa cụm từ của từ khóa
  - ✓ Thông tin ở dạng tĩnh (static, hay trang \*.html, \*.htm)
  - ✓ Làm cho website được tham chiếu từ nhiều website khác
- Lưu ý:
  - ✓ Tránh những “trò” lừa Google -> website sẽ bị loại
  - ✓ Google không quan tâm thẻ META

## C.2

# *Xếp hạng Website trên Internet*

## ***Giới thiệu lợi ích của Website (1)***

- Ngày nay xây dựng website cho công ty là một công việc quan trọng đến nỗi trở thành tiêu điểm đầu tiên của mỗi kế hoạch kinh doanh.
- Website đóng vai trò kênh truyền thông và công cụ kinh doanh hàng đầu cho mỗi doanh nghiệp, nó mang lại những lợi thế không thể phủ nhận.

## ***Giới thiệu lợi ích của Website (2)***

- Một website được xem là thành công khi thu hút được nhiều lượt truy cập; và để làm được điều đó, ngoài nội dung hay, hình thức đẹp, thì việc giúp cho người truy cập dễ dàng tìm thấy nó trên mạng là yếu tố rất quan trọng...
- Làm thế nào để người truy cập tìm thấy website của bạn (doanh nghiệp của bạn) một cách nhanh chóng và dễ dàng?

## ***Cách thức đánh giá Web site TMĐT (1)***

- Hiện tại, trên thế giới có rất nhiều phương pháp đánh giá Web, tuy nhiên chúng tôi áp dụng một phương pháp đơn giản, phù hợp đối hơn với thị trường và Doanh nghiệp TMĐT Việt Nam.
- Sẽ tập trung đánh giá về tính tiện dụng, thiết kế giao diện và thiết kế chức năng. Chúng tôi xác định những gì hỗ trợ người tiêu dùng mua hàng, phân tích dễ hoặc khó ở mức độ nào khi đặt hàng trực tuyến và cách thức bảo mật.

## *Cách thức đánh giá Web site TMĐT (2)*

- Những điều kiện để trở thành một website TMDT điển hình, trong đó những site này khá hoàn thiện trong khâu thiết kế, các chức năng bổ ích cho người tiêu dùng, giúp người truy cập có thể đánh giá, tham khảo các mặt hàng một cách tốt nhất, hơn nữa tốc độ, lượng thông tin truyền tải và khả năng kết nối với khách hàng.
- Được tích hợp công cụ tìm kiếm mạnh mẽ, tìm kiếm chi tiết nhà cung cấp, thông tin khuyến mãi, tìm kiếm sản phẩm.
- Kết hợp công cụ thanh toán online ( Maropay) giúp người tiêu dùng ngày càng thuận tiện hơn và có thể thanh toán trực tiếp bằng các loại thẻ

## ***Cách thức đánh giá Web site TMĐT (3)***

- Cho phép họ khai thác toàn bộ các lợi ích của TMĐT (chẳng hạn tính thuận tiện, tốc độ và cung cấp những thông tin phù hợp với yêu cầu của khách hàng).
- Có mục tiêu rõ ràng và cho khách hàng biết họ có thể mua được những gì. rõ ràng với bố cục không rối rắm
- Có thiết kế giao diện và thanh định hướng ổn định giữa các trang, thông tin và giá của chúng luôn được cập nhật.
- Cam kết bảo mật thông tin của khách hàng và điều này giúp tăng doanh thu.

## *Cách thức đánh giá Web site TMĐT (4)*

- Hiện nay [Google.com](http://Google.com) là trang web có lượng người truy cập nhiều nhất thế giới. Google cung cấp cho người truy cập những địa chỉ website mà họ cần tìm thông qua công cụ tìm kiếm đơn giản và hiệu quả. Vì vậy, số lượt người truy cập trang web của bạn sẽ tăng lên rất nhiều nếu nó được người truy cập dễ dàng tìm thấy trong hàng triệu trang web trên mạng.
- Muốn làm được điều đó, trang web của bạn cần nằm ở vị trí 1-30 trên Google, ứng với một từ khóa tìm kiếm nhất định. Nếu vị thứ trang web nằm ở xa phía sau, hầu như sẽ chẳng có mấy ai tìm ra trang web của bạn cả.

# ***Yếu cơ bản trong xếp hạng của Google/Yahoo***

## ***(1)***

### ➤ Nội dung của trang web

- ✓ Nội dung của trang web là yếu tố quan trọng nhất trong chiến lược tối ưu hóa. Nếu muốn trang web có vị thứ cao trên bộ máy tìm kiếm, cần phải đưa vào trang web “nội dung thật”.
- ✓ Bộ máy tìm kiếm chỉ có thể đọc được nội dung dạng văn bản, mà không thể đọc được hình ảnh, flash và những dạng trình diễn thông minh khác. Tạo ra một lượng lớn thông tin bằng văn bản trên trang web sẽ tạo điều kiện cho bộ máy tìm kiếm đọc dễ dàng.
- ✓ Các website tìm kiếm hoạt động theo nguyên tắc: trang web nào có nội dung đầy đủ và phù hợp hơn sẽ được xếp trước các trang web khác. Do vậy, cũng đừng quên thường xuyên cập nhật thông tin, dữ liệu cho trang web của bạn, bởi ai cũng đều thích những thông tin mới.

## ***Yếu cơ bản trong xếp hạng của Google/Yahoo***

### ***(2)***

#### ➤ Số lượng từ khóa

- ✓ Thông thường trên mỗi trang web có rất nhiều từ. Vậy làm sao các bộ máy tìm kiếm có thể xác định được đâu là từ quan trọng nhất để mô tả trang web của bạn?
- ✓ Bộ máy tìm kiếm sẽ đếm số lượng từ trên trang web. Từ hoặc cụm từ nào xuất hiện thường xuyên, với tần số cao sẽ được đánh giá là quan trọng hơn. Bộ máy tìm kiếm sử dụng cách tính đại số để tính mức độ quan trọng của mỗi từ khóa trên từng trang. Số lần xuất hiện của một từ khóa chia cho tổng số từ trên trang web là chỉ số xác định “*sức nặng của từ khóa*” (keyword weight). “*Sức nặng của từ khóa*” càng cao, thì mức độ quan trọng của từ khóa càng cao, và ngược lại. Đây là một trong những yếu tố quan trọng trong việc hoạch định chiến lược tối ưu hóa trang web.

## ***Yếu cơ bản trong xếp hạng của Google/Yahoo*** **(3)**

### ➤ Vị trí từ khóa

- ✓ Vị trí của từ khóa trên trang web cũng là một yếu tố rất quan trọng trong chiến lược tối ưu hóa trang web. Bộ máy tìm kiếm sẽ quan tâm đến một số phần của trang web, nếu những từ khóa được tìm thấy ở đó sẽ được đánh giá là quan trọng hơn chỗ khác.
- ✓ Những vị trí nào được đánh giá là quan trọng? Đó là: tiêu đề, phần đầu trang, hyperlink, từ khóa URL, từ ngữ ở đầu trang.

## ***Yếu cơ bản trong xếp hạng của Google/Yahoo*** **(4)**

### ➤ “Click phổ biến”

- ✓ Một yếu tố khác cũng ảnh hưởng đến vị thứ của trang web trên bộ máy tìm kiếm là “click phổ biến”.
- ✓ Số lượng người truy cập nhấp chuột trên đường liên kết để vào trang web của bạn từ kết quả của các trang web tìm kiếm khác sẽ được cộng lại. Trang web càng có nhiều người nhấp chuột vào từ các bộ máy tìm kiếm sẽ càng được đánh giá cao.

## ***Yếu cơ bản trong xếp hạng của Google/Yahoo*** **(5)**

### ➤ Liên kết website

- ✓ Bộ máy tìm kiếm đánh giá rất cao những liên kết đến trang web của bạn từ các website khác.
  - Điều này được giải thích là, nếu có nhiều website liên kết có nghĩa là trang web của bạn có nội dung hay, thiết thực và quan trọng.
  - Một trong những yếu tố cần phải quan tâm trong chiến lược tối ưu hóa trang web là liên kết website

## ***Giao diện trang Web***

- Giao diện trang web là cái nhìn đầu tiên của người sử dụng.
- Nó là yếu tố quan trọng quyết định rằng người sử dụng có khiến họ dừng chân lâu hơn hoặc sẽ quay trở lại không.

## ***Yếu tố ảnh hưởng đến thiết kế giao diện (1)***

- Phải xác định được đối tượng người dùng.
- Bố cục phải rõ ràng.
- Tính đồng nhất, độc đáo.
- Sử dụng từ ngữ đơn giản.
- Màu sắc phải thích hợp với đối tượng sử dụng.
- Quảng cáo nên bố trí hợp lý.

## ***Yếu tố ảnh hưởng đến thiết kế giao diện (2)***

- Có các liên kết đến các trang web khác.
- Tạo tính định hướng.
- Thiết kế nên có phần người sử dụng đánh giá, bình chọn, góp ý.
- Không có trang cuối cùng.
- Không nên lạm dụng flash.
- Thời gian tải trang web đủ nhanh.

## ***Công cụ giúp đánh giá trang web***

### ➤ ClickHeat

- ✓ cho biết những vùng trên trang web mà người dùng click vào nhiều nhất hoặc ít nhất.

### ➤ Crazy Egg

- ✓ cung cấp bộ công cụ phân tích giúp bạn nhìn thấy được người dùng đang làm gì trên trang web của bạn.

### ➤ Clickdensity

- ✓ là bộ công cụ phân tích giúp đánh giá độ thân thiện, dễ dùng của trang web.

### ➤ ClickTale

- ✓ cung cấp thông tin về khách viếng thăm trang web của bạn.

# Vấn đề xếp hạng website (1)

## ➤ Alexa ([www.alexacom](http://www.alexacom))

- ✓ Alexa là công cụ đánh giá thứ hạng trang Web dựa trên hai chỉ số chính:
  - Số trang web được người dùng xem (page view) và
  - Số lượng người truy cập trên trang web đó (page reach)
- ✓ Mánh khóe: Sử dụng phần mềm (như là AlexaBooster) để đẩy chỉ số Alexa tăng cao mà chưa hẳn số lượng truy cập nhiều

## *Vấn đề xếp hạng website (2)*

- Một số chỉ số đánh giá/cho điểm thành công của một site TMĐT.
  - ✓ Tỷ lệ người truy nhập mới.
  - ✓ Tỷ lệ quay lại của người truy nhập cũ.
  - ✓ Số trang xem/ truy nhập.
  - ✓ Tỷ lệ bỏ trang web.
  - ✓ Thời gian tải trang web.
  - ✓ Số hàng/ đặt hàng.
  - ✓ Tỷ lệ hủy bỏ thanh toán/ giỏ hàng.

# Vấn đề xếp hạng website (3)

➤ Alexa ([www.alexacom.com](http://www.alexacom.com)): ví dụ của ĐHCT

The screenshot shows the Alexa website interface in a Microsoft Internet Explorer browser window. The title bar reads "ctu.edu.vn - Traffic Details from Alexa - Microsoft Internet Explorer". The address bar shows the URL "http://www.alexacom.com/data/details/traffic\_details/ctu.edu.vn". The main content area displays the Alexa logo and the website "ctu.edu.vn" with a traffic rank of 38,396. The page includes a sidebar with navigation links like "Explore this site", "More to Explore", and "Share your thoughts". The main content area also features a "Traffic History Graph for ctu.edu.vn" and a "Daily Reach (percent)" section. The browser's status bar at the bottom shows "Done" and "Internet".

ctu.edu.vn - Traffic Details from Alexa - Microsoft Internet Explorer

File Edit View Favorites Tools Help

Back Forward Stop Home Search Favorites

Address: [http://www.alexacom.com/data/details/traffic\\_details/ctu.edu.vn](http://www.alexacom.com/data/details/traffic_details/ctu.edu.vn) Go Links

Google G Go Bookmarks 4448 blocked Check AutoLink AutoFill Send to Settings

Search Traffic Rankings Directory Alexa Toolbar Developer's Corner Blog

**Alexa**  
The Web Information Company

ctu.edu.vn Get Traffic Details Top 500 - Movers & Shakers

Explore this site

- Overview
- Traffic Details
- Related Links

Edit Site Info

More to Explore

- Sites Linking in
- Wayback Machine: see how ctu.edu.vn looked in the past
- Search for ctu.edu.vn:
  - on the Web
  - in the Directory

Share your thoughts

- E-mail a friend about ctu.edu.vn...

Track Your Website Statistics!

The NEW HitsLink tracks even more live data on your visitors, with advanced keyword analysis

Category: Top > Reference > Education > Colleges and Universities > Asia > Vietnam

**Ctu.edu.vn - Can Tho University**  
ctu.edu.vn  
Details of faculties, research, international cooperation and workshops. [Vietnamese, English]

38,396

Ctu.edu.vn has a traffic rank of:

**12 million hits a month!**  
Get max traffic: List your website in the National Website Directory!  
[www.citystar.com](http://www.citystar.com)

**Import New Lexus For Less**  
Lexus Low Prices Worldwide Delivery  
[www.ImportLexus.ca](http://www.ImportLexus.ca)

**Atmio metasearch**  
Metasearch engine offering search of the web, images, news and video.  
[www.atmio.com](http://www.atmio.com)

**Perishable Pundit**  
Information, Insight and Influence for the Industry.  
[www.PerishablePundit.com](http://www.PerishablePundit.com)

Ads by AdBrite

Your Ad Here

**Traffic History Graph for ctu.edu.vn**

ctu.edu.vn + + + + +

Reach Rank Page Views Range: 7d 1m 3m 6m max Clear Sites Compare Sites

Daily Reach (percent)  
ctu.edu.vn

Done Internet

## Vấn đề xếp hạng website (4)

➤ Webometrics ([www.webometrics.info](http://www.webometrics.info)): Xếp hạng các trường ĐH

✓ Webometrics chấm điểm và xếp hạng trang web của các trường đại học với bốn chỉ số:

- *Kích thước* (Size): tính theo số lượng trang web xuất hiện dưới cùng một tên miền (domain) trên 4 công cụ tìm kiếm Google, Yahoo!, Live Search và Exalead
  - *Khả năng nhận diện* (Visibility): tính theo số các đường dẫn từ bên ngoài đến các kết nối bên trong trên một tên miền
  - *Số lượng file* (Rich File): tính theo số lượng các loại file .doc, .pdf, .ps và .ppt có thể truy xuất từ một tên miền.
  - *Scholar*: tính theo số lượng các bài báo, luận văn luận án, các ấn phẩm khoa học và các trích dẫn (citations) trên một tên miền thông qua việc tìm kiếm với công cụ Google Scholar
- \* *Google Scholar là một dịch vụ mới của Google dành cho giới khoa học mà hiện nay vẫn còn trong giai đoạn thử nghiệm.*

Tất cả các chỉ số nêu trên đều được tính toán một cách tự động để đưa ra các kết quả xếp hạng

## *Vấn đề xếp hạng website (5)*

- Webometrics ([www.webometrics.info](http://www.webometrics.info)): Xếp hạng các trường ĐH

Hiểu đúng thứ hạng Webometrics đưa ra là:

*“Những trường có vị trí cao là những trường có trang web tốt xét theo chỉ số tác động đối với cộng đồng” hay*

*“đây là những trang web cung cấp dồi dào các thông tin khoa học”*

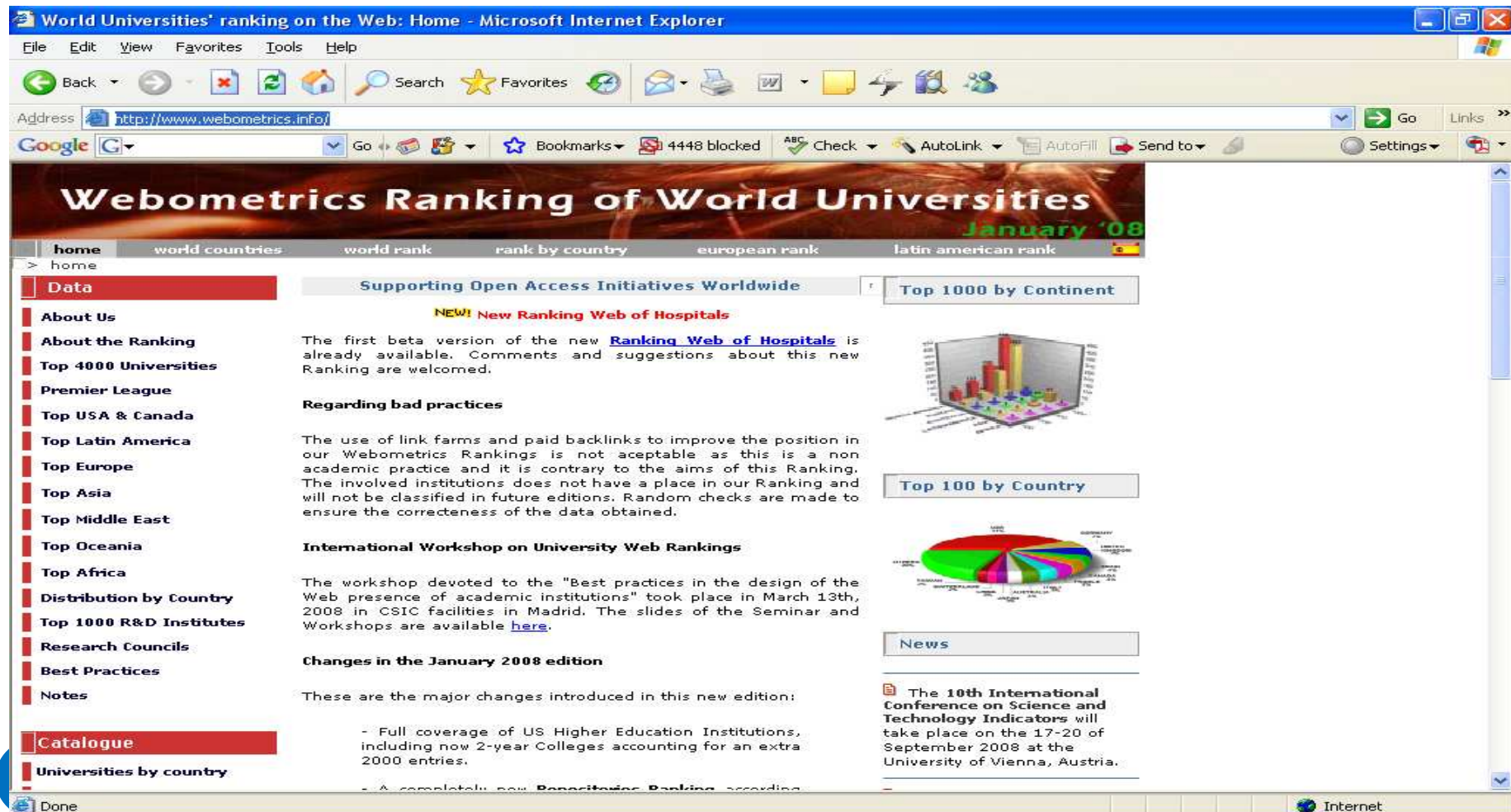
TS. Vũ Thị Phương Anh

Giám đốc trung tâm khảo thí và đánh giá chất lượng đào tạo

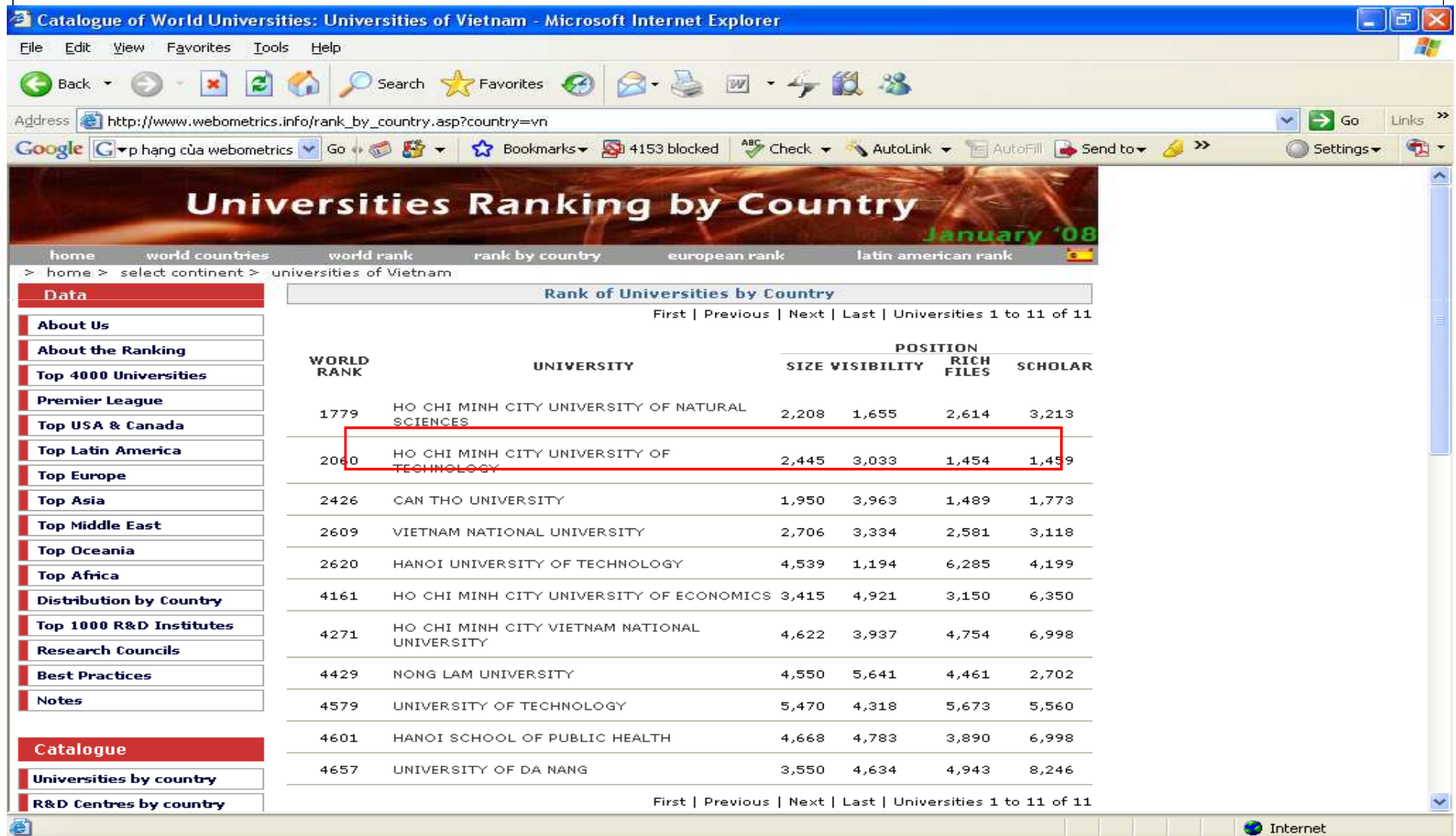
- Đại học Quốc gia TP.HCM

# Vấn đề xếp hạng website (6)

- Webometrics([www.webometrics.info](http://www.webometrics.info)): Xếp hạng các trường ĐH



▶ Webometrics([www.webometrics.info](http://www.webometrics.info)): ДНСТ



## C.3

# *Thanh toán qua mạng*

## ***Thẻ thanh toán (1)***

- Hiện tại có một số hình thức sau:
  - ✓ Tiền mặt
  - ✓ Chuyển tiền qua đường bưu điện
  - ✓ Chuyển khoản qua ngân hàng
  - ✓ Thanh toán bằng hình thức tín dụng thư
  - ✓ Thanh toán bằng thẻ tín dụng
  - ✓ Thanh toán bằng thẻ mua hàng do DN phát hành
  - ✓ Chuyển khoản bằng ATM tại Việt Nam
  - ✓ .....

## ***Thẻ thanh toán (2)***

- Có nhiều khái niệm về thẻ thanh toán:
  - ✓ Thẻ thanh toán (thẻ chi trả)
    - là một phương tiện thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ hoặc có thể được dùng để rút tiền mặt tại các ngân hàng hoặc các máy rút tiền tự động
  - ✓ Thẻ thanh toán
    - là một phương tiện thanh toán không dùng tiền mặt mà người chủ thẻ có thể thanh toán tiền mua hàng hoá, dịch vụ tại các điểm chấp nhận thanh toán bằng thẻ hoặc sử dụng để rút tiền mặt

## ***Phân loại thẻ thanh toán (1)***

- Phân loại theo công nghệ sản xuất:
  - ✓ Thẻ khắc chữ nổi (EmbossingCard):
    - Dựa trên công nghệ khắc chữ nổi.
    - Hiện nay người ta không còn sử dụng vì kỹ thuật quá thô sơ dễ bị giả mạo.
  - ✓ Thẻ băng từ (Magnetic stripe):
    - Dựa trên kỹ thuật thư tín với hai băng từ chứa thông tin đăng sau mặt thẻ.
    - Thẻ chỉ mang thông tin cố định, không gian chứa dữ liệu ít, không áp dụng được kỹ thuật mã hoá, bảo mật thông tin...
  - ✓ Thẻ thông minh (Smart Card):
    - Đây là thế hệ mới nhất của thẻ thanh toán
    - Được gắn một bộ mạch tích hợp có khả năng lưu trữ và xử lý thông tin.
    - Nó có thể nhận dữ liệu, xử lý dữ liệu bằng các ứng dụng thẻ mạch tích hợp và đưa ra kết quả

## Phân loại thẻ thanh toán



### ➤ Phân loại theo tính chất thanh toán:

#### ✓ Thẻ tín dụng (Credit Card):

- Là loại thẻ được sử dụng phổ biến nhất
- Chủ thẻ được ứng trước một hạn mức tiêu dùng mà không phải trả tiền ngay, chỉ thanh toán sau một kỳ hạn nhất định
- Người ta còn gọi thẻ tín dụng là thẻ ghi nợ chậm trả

#### ✓ Thẻ ghi nợ (Debit card):

- Được sử dụng để mua hàng hoá hay dịch vụ
- Giá trị những giao dịch sẽ được khấu trừ ngay lập tức vào tài khoản của chủ thẻ
- Thẻ ghi nợ còn được sử dụng để rút tiền mặt  
Ví dụ: Thẻ ghi nợ Connect 24 hours của Vietcombank



## ***Phân loại thẻ thanh toán***



### ➤ Phân loại theo tính chất thanh toán:

#### ✓ Thẻ rút tiền mặt (Cash card):

- Rút tiền mặt tại các máy rút tiền tự động hoặc ở ngân hàng
- Chủ thẻ phải ký quỹ tiền gửi vào tài khoản ngân hàng

Có 2 loại thẻ:

- Chỉ rút tiền tại những máy tự động của Ngân hàng phát hành
- Rút tiền ở các Ngân hàng cùng tham gia tổ chức thanh toán với Ngân hàng phát hành thẻ

### ➤ Phân loại theo phạm vi lãnh thổ:

- ✓ thẻ trong nước và thẻ quốc tế

### ➤ Phân loại theo chủ thẻ phát hành:

- ✓ Thẻ do ngân hàng phát hành (Bank Card) và thẻ do tổ chức phi ngân hàng phát hành

## ***Cơ chế thanh toán qua mạng (1)***

- Trong thanh toán B2C qua mạng, đại đa số người mua dùng *thẻ tín dụng* để thanh toán
  - ✓ Thẻ tín dụng là loại thẻ Visa, MasterCard... có tính quốc tế, chủ thẻ có thể dùng được trên toàn cầu
  - ✓ Ở Việt Nam, cá nhân hay tổ chức có thể đăng ký làm thẻ tín dụng với nhiều ngân hàng như Vietcombank, ACB,...
- Trên thẻ tín dụng thường có:
  - ✓ Hình, họ và tên chủ sở hữu thẻ
  - ✓ Số thẻ (ví dụ MasterCard có 16 chữ số)
  - ✓ Thời hạn của thẻ
  - ✓ Mặt sau thẻ có dòng số an toàn (security code) tối thiểu là ba chữ số
  - ✓ Một số thông số khác cùng với các chip điện tử hoặc vạch từ (magnetic stripe)
  - ✓ Chủ thẻ cũng được cung cấp PIN Code (Personal Information Number) để rút tiền

## ***Cơ chế thanh toán qua mạng (2)***

- Những thông tin về thẻ tín dụng người mua phải khai báo khi thực hiện việc mua qua mạng gồm:
  - ✓ Số thẻ (16 chữ số được in trên mặt trước thẻ)
  - ✓ Họ tên chủ sở hữu in trên thẻ
  - ✓ Thời hạn hết hạn của thẻ, in trên mặt trước
  - ✓ Mã số an toàn (security code) là ba chữ số cuối cùng in trên mặt sau của thẻ (optional)
  - ✓ Địa chỉ nhận hóa đơn thanh toán việc sử dụng thẻ do ngân hàng gửi cho chủ thẻ (optional)
- Hiện giao thức thanh toán qua mạng được sử dụng phổ biến là SET (Secure Electronic Transaction)
  - ✓ SET giúp cho giao dịch điện tử an toàn, do Visa và Master Card phát triển năm 1996

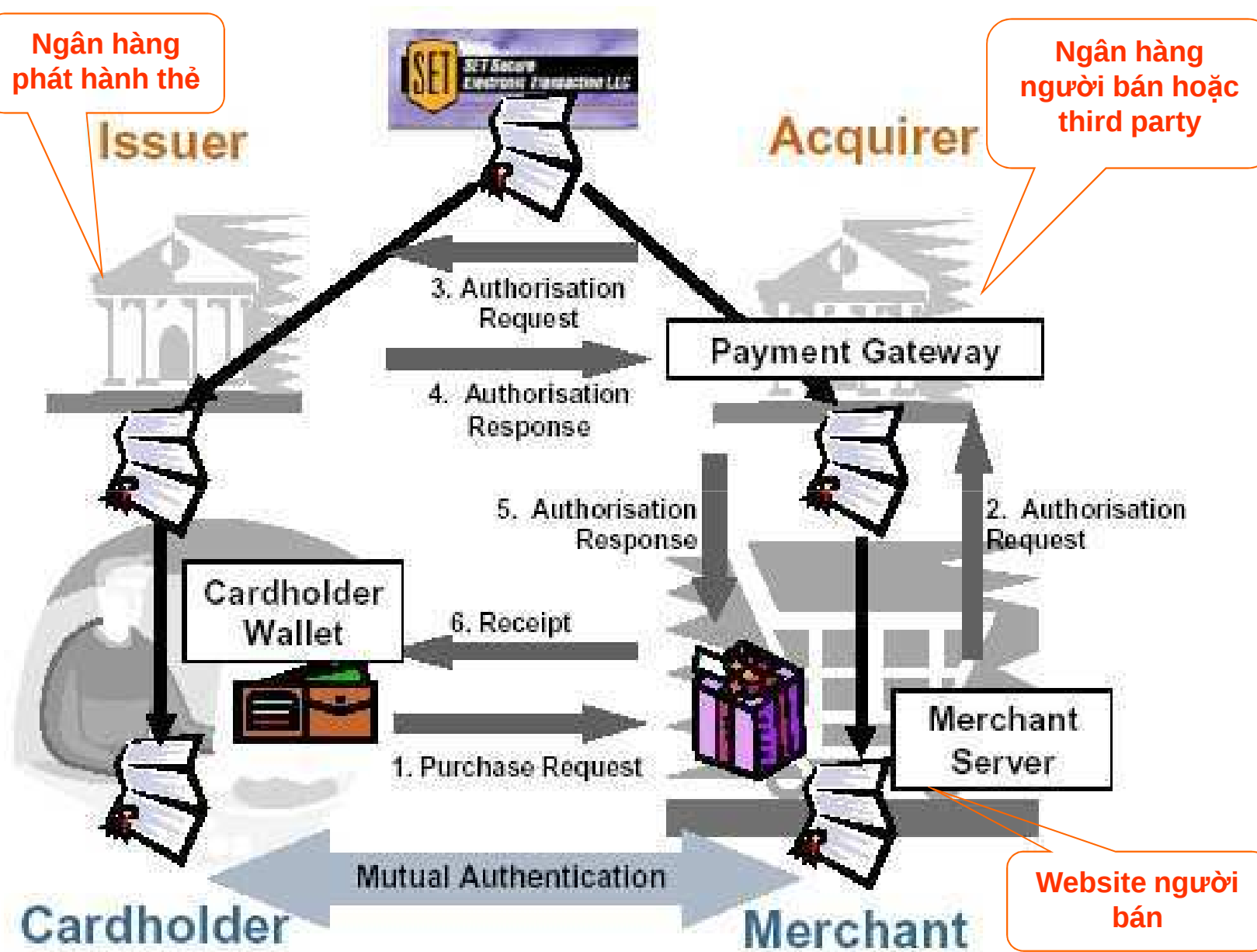
Ngân hàng  
phát hành thẻ

Issuer



Acquirer

Ngân hàng  
người bán hoặc  
third party



Website người  
bán

## ***Cơ chế thanh toán qua mạng (3)***

Giải thích quy trình:

1. Người mua đặt lệnh mua trên website của người bán
2. Thông tin thẻ tín dụng của người mua được chuyển thẳng đến ngân hàng của người bán hoặc bên thứ ba (Third Party)
3. Ngân hàng của người bán hoặc Bên thứ ba này sẽ kiểm tra tính hợp lệ của thẻ với ngân hàng nơi phát hành thẻ
4. Ngân hàng phát hành thẻ sẽ phản hồi cho ngân hàng của người bán hoặc bên thứ ba về tính hợp lệ của thẻ
5. Sau đó thông tin này được giải mã và gửi về cho người bán
6. Người bán dựa trên thông tin phản hồi này quyết định bán hay không bán
  - ✓ Nếu bán thì gửi email xác nhận+hóa đơn, văn bản cho người mua
  - ✓ Nếu không giao dịch kết thúc & gửi mail cho người mua nêu rõ lý do

## ***Cơ chế thanh toán qua mạng (4)***

- Sự khác biệt giữa người bán có Merchant Account và không có:
  - ✓ Người bán có Merchant Account:
    - Việc xin Merchant Account không phải dễ dàng
    - Phải có ký quỹ cho ngân hàng
    - Phải có bằng chứng đảm bảo uy tín kinh doanh trên mạng
  - ✓ Người bán không có Merchant Account:
    - Nhiều công ty xin Merchant Account để cung cấp dịch vụ xử lý thanh toán qua mạng cho các doanh nghiệp khác
    - Những công ty này được gọi là Third Party (Bên thứ ba) hoặc Online Payment Processor (Nhà xử lý thanh toán qua mạng)

## ***Cơ chế thanh toán qua mạng (5)***

- Rủi ro trong thanh toán qua mạng:
  - ✓ Một người mua dùng thẻ tín dụng của người khác trái phép để mua hàng qua mạng
  - ✓ Chủ thẻ (cardholder) phát hiện và khởi kiện với ngân hàng phát hành thẻ và đưa ra bằng chứng mình không hề thực hiện giao dịch đó
  - ✓ Thiệt hại cuối cùng thuộc về người bán: không thu tiền + chi phí điều tra

## ***Thanh toán qua mạng- người bán (1)***

- Thanh toán trực tuyến bằng thẻ tín dụng thường dành cho giao dịch qua mạng dạng B2C
- Các bước cần làm đối với người bán:
  - ✓ Mua qua mạng *dịch vụ xử lý thanh toán qua mạng* thông qua thẻ tín dụng
  - ✓ Mở một tài khoản thanh toán (bằng USD) ở ngân hàng, nhà cung cấp dịch vụ xử lý thanh toán qua mạng gửi tiền về cho doanh nghiệp theo định kỳ qua tài khoản này
  - ✓ Chọn một nhà cung cấp dịch vụ xử lý thanh toán qua mạng, ví dụ: 2checkout ([www.2checkout.com](http://www.2checkout.com))

## ***Thanh toán qua mạng- người bán (2)***

- Cách tính phí dịch vụ của các nhà cung cấp dịch vụ xử lý thanh toán qua mạng:
    - ✓ Chi phí khởi tạo dịch vụ: từ *vài chục đến vài trăm USD*, trả một lần duy nhất
    - ✓ Chi phí cho mỗi giao dịch = chi phí cố định + % giá trị giao dịch
- Ví dụ: 2checkout có mức phí khởi tạo là 49 USD và mức phí cho mỗi giao dịch là  $\$0.45 + 5.5\%$  giá trị giao dịch

## ***Thanh toán qua mạng- người bán (3)***

- Những điều lưu ý khi thanh toán qua mạng:
  - ✓ Cần học hỏi những kỹ năng, kinh nghiệm cần thiết để phòng chống gian lận trong thanh toán qua mạng
  - ✓ Rủi ro khi gặp gian lận trong thanh toán qua mạng: người bán không nhận được tiền + mất \$10 - \$30 cho mỗi giao dịch gian lận
  - ✓ Nhà cung cấp dịch vụ thanh toán qua mạng gửi tiền cho người bán theo định kỳ, nhưng tổng giá trị giao dịch phải lớn hơn một mức quy định (*2checkout quy định mức \$600*)

## ***Thanh toán qua mạng-người mua (1)***

- Người mua hàng qua mạng, trước hết phải có thẻ tín dụng (Vietcombank, ACB,...)
- Dùng thẻ tín dụng có thể mua hàng hóa, dịch vụ qua mạng
- Một số lưu ý để người mua tự bảo vệ mình khỏi mất tiền
  - ✓ Khi chuẩn bị mua phải xem kỹ website bán có nổi tiếng không (ví dụ: Amazon thì tin tưởng hơn)
  - ✓ Nếu không phải là website nổi tiếng thì lưu ý:
    - Địa chỉ vật lý (physical address), số phone, số fax...
    - Đọc các điều khoản mua bán được đăng trên website như chính sách trả lại tiền, trả lại hàng
    - Cần mua thì nên xem chỉ số Alexa của website này: 200.000 (*Gần đây có sự mạnh khỏe để nâng chỉ số này*)

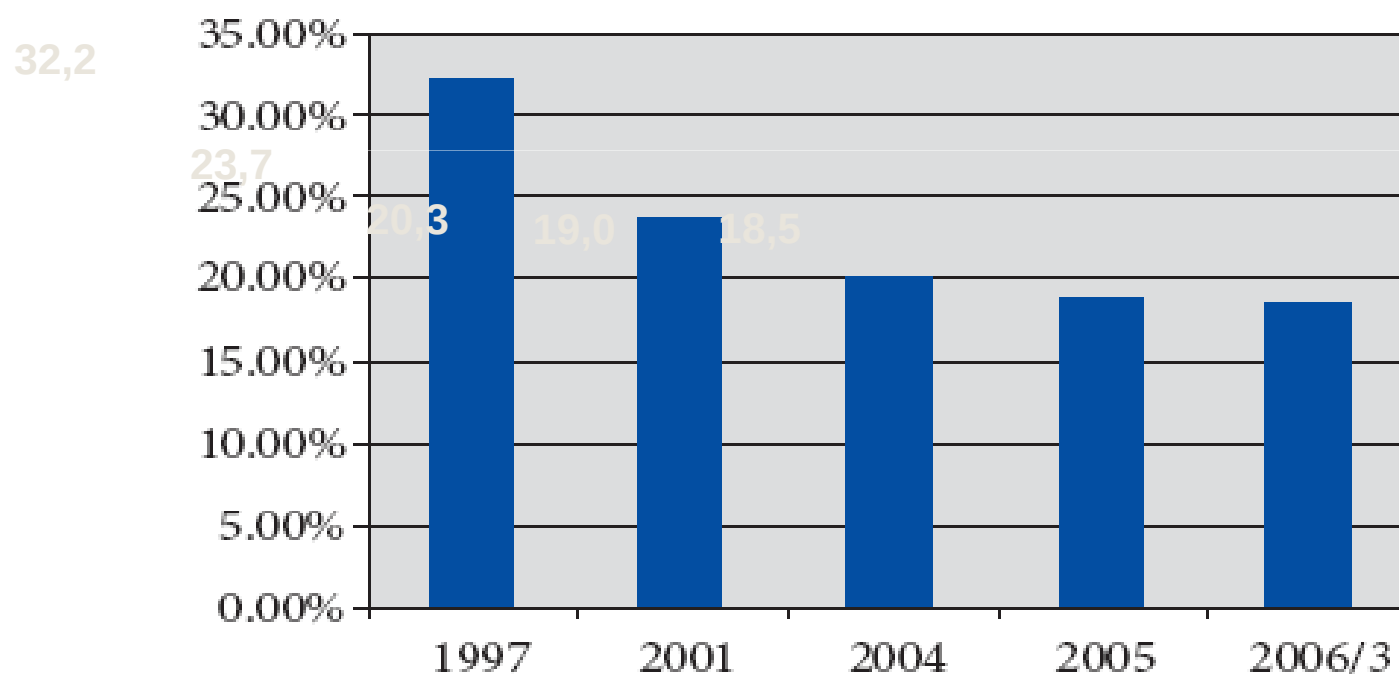
## ***Thanh toán qua mạng-người mua (2)***

- Một số lưu ý (tt):
  - ✓ Cần lưu ý form yêu cầu cung cấp thông số thẻ tín dụng:
    - Dòng link đã chuyển sang một domain khác?
    - Domain đó có nổi tiếng không (như 2checkout.com, worldpay.com, clickbank.com... )
  - ✓ Không nên dùng máy tính chung để mua hàng tránh thẻ tín dụng bị Trojan theo dõi
  - ✓ Đừng dễ dàng cung cấp thông tin thẻ tín dụng cho các web site không tin tưởng
  - ✓ Nên kiểm tra hóa đơn của ngân hàng gửi đến theo định kỳ: xem có khoản chi nào không phải của mình?

## Thanh toán trong TMĐT VN'07 –Thực trạng (1)

- Thanh toán bằng tiền mặt: còn rất phổ biến trong các giao dịch hàng ngày

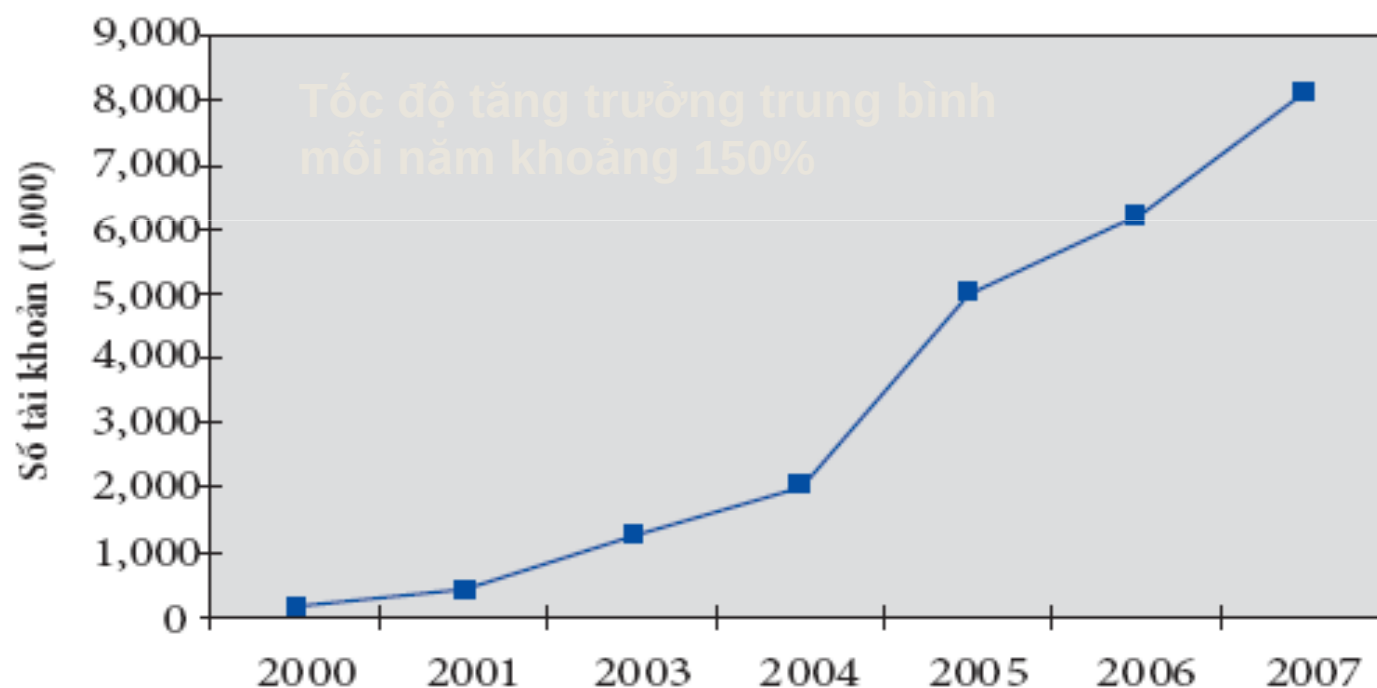
Tỷ trọng tiền mặt so với tổng phương tiện thanh toán



Nguồn: Đề án Thanh toán không dùng tiền mặt giai đoạn 2006-2010  
và định hướng đến năm 2020

## Thanh toán trong TMĐT VN 2007 – Thực trạng (2)

- Số lượng tài khoản: tăng vọt trong giai đoạn 2000-2007



Nguồn: Ban Thanh toán - Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tháng 9/2007

## ***Thanh toán trong TMĐT VN'07***

### ***– Thực trạng (3)***

- Thị trường thanh toán thẻ năm 2007:
  - ✓ Số lượng thẻ phát hành 8,4tr (so với 4tr năm 2006)
  - ✓ Số lượng máy ATM: 4.300 máy (so với 2.500 máy năm 2006)

|                                           |       |
|-------------------------------------------|-------|
| Số lượng phát hành thẻ nội địa và quốc tế | 8,4   |
| Số ngân hàng phát hành thẻ                | 29    |
| Số lượng máy ATM                          | 4.300 |

- ✓ Xu hướng: liên kết các hệ thống thanh toán của nhiều ngân hàng khác nhau nhằm cắt giảm chi phí và tăng tính tiện dụng cho khách hàng, đồng thời nâng cao hiệu quả hoạt động của ngành nói chung.

## ***Thanh toán trong TMĐT VN'07***

### ***– Ngân hàng với TTĐT (1)***

DV NH trực tuyến (Internet Banking)

- Một Internet Banking có những tính năng thông tin và tính năng thanh toán hoá đơn như:
  - ✓ Tra cứu số dư tài khoản
  - ✓ Tra cứu thông tin ngân hàng
  - ✓ Sao kê tài khoản hàng tháng
  - ✓ Tra cứu các thông tin khác của ngân hàng
  - ✓ Chuyển khoản trong và ngoài hệ thống
  - ✓ Thanh toán hoá đơn

## Thanh toán trong TMĐT VN'07 – Ngân hàng với TTĐT (2)

DV NH trực tuyến (Internet Banking)

- Số lượng ngân hàng triển khai Internet Banking tăng mạnh trong năm 2007:

| Năm  | Số lượng ngân hàng |
|------|--------------------|
| 2004 | 3                  |
| 2005 | 5                  |
| 2007 | 18                 |

*Nguồn: Ban Thanh toán - Ngân hàng Nhà nước Việt Nam, tháng 9/2007*

- Ngân hàng cũng triển khai phương thức thanh toán trực tuyến các dịch vụ Internet Banking
  - ✓ Cuối 12/2007, số tài khoản đăng ký sử dụng đạt khoảng 150 nghìn

## ***Thanh toán trong TMĐT VN'07***

### ***– Ngân hàng với TTĐT (3)***

DV nhắn tin ngân hàng (SMS Banking)

➤ Các tiện ích dịch vụ SMS Banking đang được triển khai bao gồm:

✓ Nhóm cung cấp thông tin:

- (1) Số dư tài khoản
- (2) Liệt kê giao dịch của tài khoản
- (3) Lãi suất tiết kiệm; Tỷ giá tiền tệ; Địa điểm đặt máy ATM và phòng giao dịch
- (4) Hạn mức tín dụng; Tình hình hoạt động tín dụng; Thông tin về L/C và chứng từ thanh toán XNK.

✓ Nhóm thanh toán:

- (5) Chuyển khoản
- (6) Thanh toán thẻ tín dụng; Thanh toán hoá đơn; Mua hàng trực tuyến

## ***Thanh toán trong TMĐT VN'07 – Mô hình ứng dụng TMĐT (1)***

Pacific Airlines bán vé trực tuyến

- Mục đích: cắt giảm chi phí hệ thống đại lý, tăng hiệu quả công tác quản lý lịch bay
- Thanh toán: trả trước bằng thẻ tín dụng quốc tế và thanh toán tiền mặt trả sau
- Kết quả:
  - ✓ Tiết kiệm được 50% chi phí hạ tầng bán vé
  - ✓ 6 tháng đầu năm 2007 so cùng kỳ: tăng 38%
  - ✓ Hệ số sử dụng ghé 85% (so với trước là 70%)

## ***Thanh toán trong TMĐT VN'07 – Mô hình ứng dụng TMĐT (2)***

123mua! với thanh toán điện tử

- Là website B2C hoạt động khá hiệu quả. Năm 2007: 2.500 đơn hàng/tháng
- Thanh toán với nhiều hình thức

Tỷ lệ sử dụng của các hình thức thanh toán theo từng giai đoạn tại 123!mua

| Hình thức                     | Tỷ lệ (%)       |                        |                         |
|-------------------------------|-----------------|------------------------|-------------------------|
|                               | Trước 10/8/2007 | Sau INT<br>(10/8/2007) | Sau DAB<br>(27/10/2007) |
| Thẻ trả trước VinaGame        | 89,5            | 71,5                   | 52,2                    |
| Chuyển khoản qua ngân hàng    | 1,3             | 2,1                    | 4,2                     |
| Chuyển tiền qua bưu điện      | 6,1             | 8,8                    | 24,1                    |
| Giao hàng và lấy tiền         | 3,1             | 1,2                    | 0,4                     |
| Thẻ Visa và Master Card (INT) |                 | 16,4                   | 11,8                    |
| Thẻ đa năng Đông Á (DAB)      |                 |                        | 7,3                     |

# C.4

## *Bảo mật và An ninh Mạng*

## ***Các loại tấn công trên mạng (1)***

- Bảo mật, an ninh mạng là vấn đề nóng hổi trong hoạt động TMĐT
- Làm thế nào để khách hàng tin tưởng khi thực hiện các giao dịch trên mạng?
- Nhà cung cấp dịch vụ giao dịch trực tuyến + ISP có đảm bảo các giao dịch trên mạng được an toàn?

## *Các loại tấn công trên mạng (2)*

- Spam (thư rác):
  - ✓ người nhận mỗi ngày có thể nhận vài chục, đến vài trăm thư rác: dung lượng, thời gian tải về...
- Virus:
  - ✓ là một chương trình máy tính có khả năng tự nhân bản và lan tỏa: chiếm tài nguyên, tốc độ xử lý máy tính chậm đi, có thể xóa file, format lại ổ cứng,...
- Sâu máy tính (worms):
  - ✓ sâu máy tính khác với virus ở chỗ sâu không thâm nhập vào file mà thâm nhập vào hệ thống
  - ✓ Ví dụ: sâu mạng (network worm) tự nhân bản trong toàn hệ thống mạng, sâu email tự gửi nhân bản của chúng qua hệ thống email

## ***Các loại tấn công trên mạng (3)***

- Trojan: là một loại chương trình nguy hiểm (malware) được dùng để thâm nhập vào máy tính mà người sử dụng máy tính không hay biết.  
Ví dụ: cài đặt chương trình theo dõi bàn phím
- Lừa đảo qua mạng (Phishing): giả dạng những tổ chức hợp pháp như ngân hàng, dịch vụ thanh toán qua mạng...
  - ✓ Gửi email yêu cầu người nhận cung cấp thông tin cá nhân và thông tin tín dụng
  - ✓ Tuyên bố người nhận đã may mắn trúng giải thưởng rất lớn
  - ✓ Tạo ra những website bán hàng, bán dịch vụ “y như thật” trên mạng

## *Các loại tấn công trên mạng (4)*

### ➤ Hacking:

- ✓ Bị tấn công từ chối phục vụ (Denial of Service): hacker tự động gửi hàng loạt yêu cầu về server làm server này quá tải
- ✓ Bị cướp tên miền:
  - Tìm email quản lý tên miền
  - Lừa chủ tài khoản email để lấy được password
  - Yêu cầu nhà cung cấp dịch vụ quản lý tên miền cung cấp password để quản lý tên miền
  - Thay đổi thông số tên miền, chuyển tên miền sang website quản lý khác, thay đổi password quản lý,...

## *Các loại tấn công trên mạng (5)*

### ➤ Hacking (tt):

#### ✓ Bị xâm nhập host hoặc dữ liệu trái phép

- Tấn công nội bộ (local attack) tức hacker mua một host trên cùng một server với host “nạn nhân”
- Tìm kẻ hở để đột nhập thông qua việc tìm kiếm trên các search engine
- Tìm cách có được password của host
- Nghiên cứu kẻ hở trong lập trình để thâm nhập vào host
- Tham nhập vào cơ sở dữ liệu của website

## ***An toàn mạng cho DN.TMĐT VN (1)***

- Hacking: DN thường xuyên kiểm tra website để kịp thời phát hiện sự cố
  - ✓ Bị tấn công từ chối phục vụ: Nếu thuê dịch vụ host, DN yêu cầu nhà cung cấp dịch vụ xử lý
  - ✓ Bị cướp tên miền : DN có thể tự quản lý password của tên miền hoặc giao cho nhà cung cấp dịch vụ quản lý

|           | <b>DN tự quản lý tên miền</b>                     | <b>Nhà cung cấp dịch vụ quản lý tên miền</b>                                |
|-----------|---------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Thuận lợi | DN chủ động quản lý tên miền                      | DN không bận tâm về việc bảo mật password của tên miền                      |
| Vấn đề    | DN chịu trách nhiệm bảo mật password của tên miền | DN có thể bị mất tên miền vì lỗi sơ suất hoặc cố ý của nhà cung cấp dịch vụ |

## *An toàn mạng cho DN.TMĐT VN (2)*

- Hacking (tt): DN thường xuyên kiểm tra website để kịp thời phát hiện sự cố
  - ✓ Bị xâm nhập host hoặc dữ liệu trái phép:
    - Khi xảy ra sự cố, doanh nghiệp yêu cầu nhà cung cấp dịch vụ host nêu rõ phương thức xử lý
    - Yêu cầu nhà cung cấp dịch vụ host sao lưu (backup) dữ liệu website thường xuyên
    - Nhà cung cấp dịch vụ phải có ít nhất 2 server để kịp thời chuyển sang server khác khi có sự cố

## ***An toàn mạng cho DN.TMĐT VN (3)***

- Tự bảo vệ mật khẩu
  - ✓ Khi có nhiều tài khoản (TK quản lý tên miền, TK quản lý website,...) thì ít người biết password của TK càng tốt
  - ✓ Khi nhân viên quản lý TK nghỉ thì nên thay đổi password của TK đó
- An toàn mạng nội bộ: Nên có quy định sử dụng mạng nội bộ, quy định về phòng chống virus,...
- An toàn dữ liệu, thông tin
  - ✓ Không lưu trong mạng nội bộ những thông tin không cần chia sẻ nhiều người
  - ✓ Sao lưu dữ liệu ra đĩa CD thường xuyên

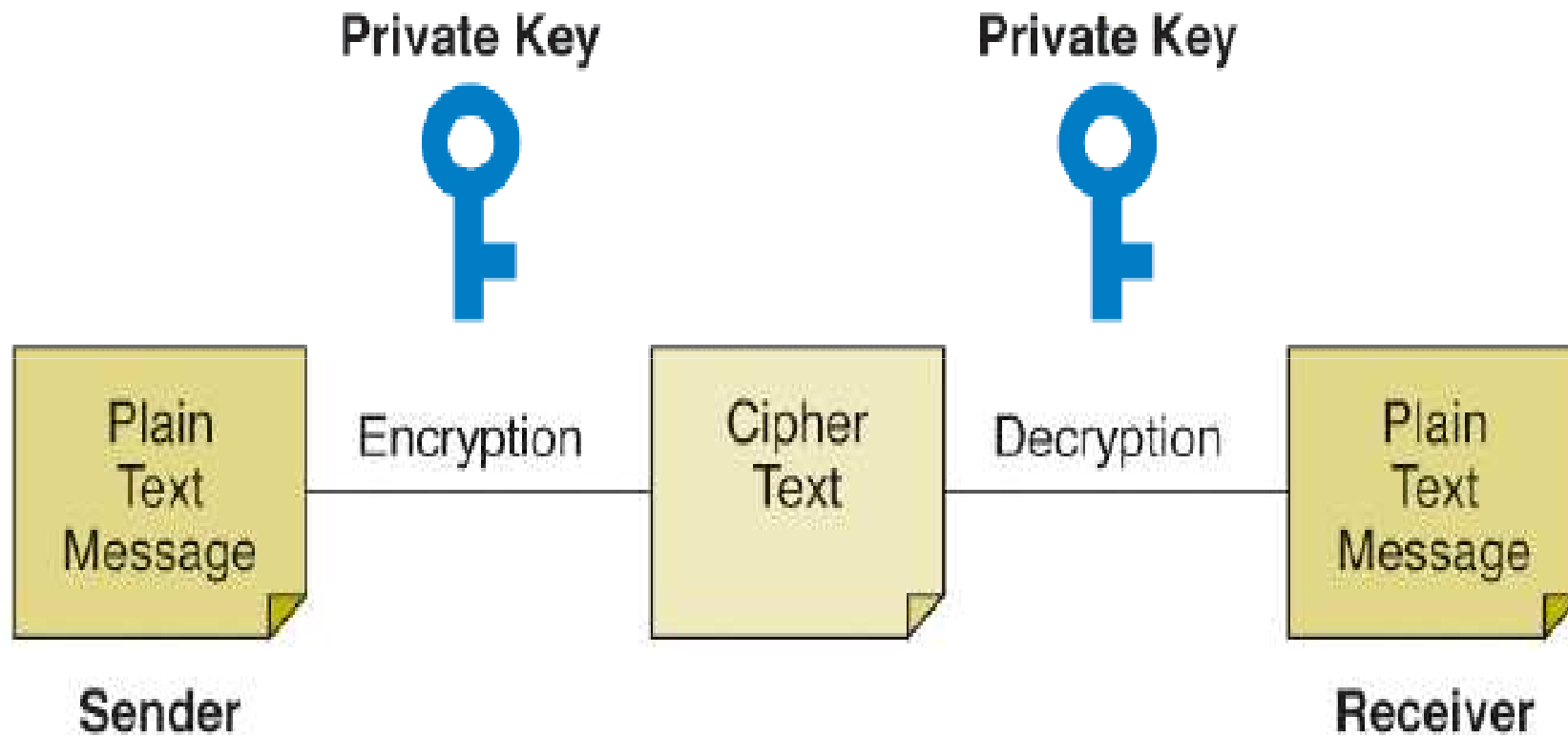
## ***An toàn mạng dành cho cá nhân***

- Khi có spam nên xóa đi, đừng gởi reply
- Cài đặt và cập nhật chương trình diệt virus mới nhất
- Bỏ qua mọi email yêu cầu cung cấp thông tin
- Nếu mua qua mạng bằng thẻ tín dụng thì kiểm tra các khoản chi hàng tháng
- Khi có mail lạ gởi file đính kèm, tốt nhất nên xóa mail đó
- Khi duyệt web, có thông báo yêu cầu chọn “Yes”, “No” thì phải đọc kỹ
- Khi đăng nhập tài khoản, sử dụng xong nên “thoát” ra khỏi chương trình
- Khi sử dụng máy tính dùng chung không nên chọn chức năng “nhớ mật khẩu”

## *Cơ chế mã hóa (1)*

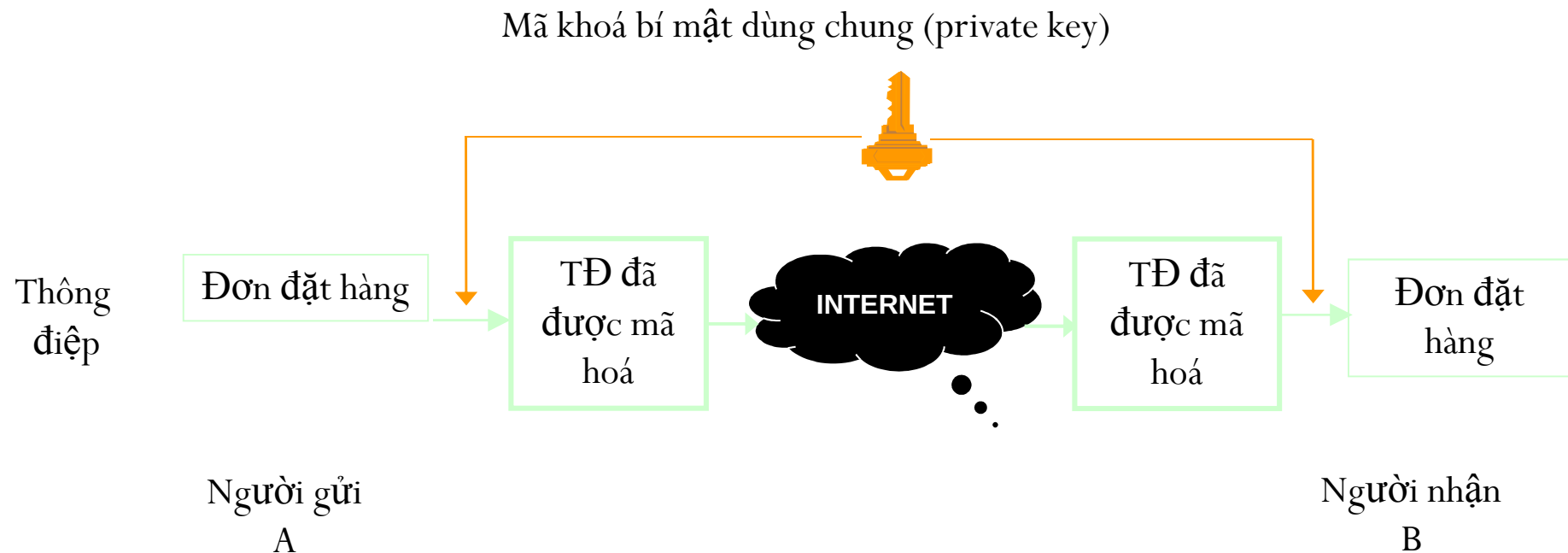
- Mã hóa là quá trình trộn văn bản với khóa mã tạo thành văn bản không thể đọc được trên mạng
- Khi nhận được, dùng khóa mã giải mã thành bản gốc
- Mã hóa và giải mã gồm 4 phần cơ bản:
  1. Văn bản nhập vào – plaintext
  2. Thuật toán mã hóa – Encryption
  3. Văn bản đã mã – ciphertext
  4. Giải mã – Decryption

## *Cơ chế mã hóa (2)*



Một cơ chế mã hóa

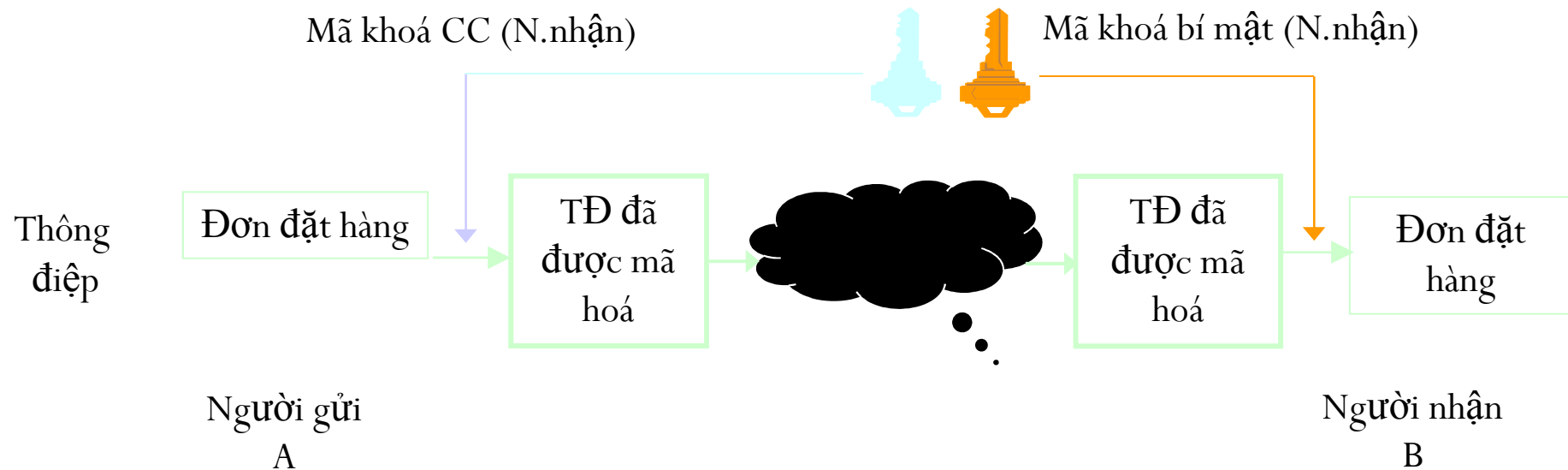
# Chữ ký điện tử (1)



Phương pháp mã hóa bí mật dùng chung

Thương mại điện tử

## Chữ ký điện tử (2)



Phương pháp mã hóa công khai

## *Chữ ký điện tử (3)*

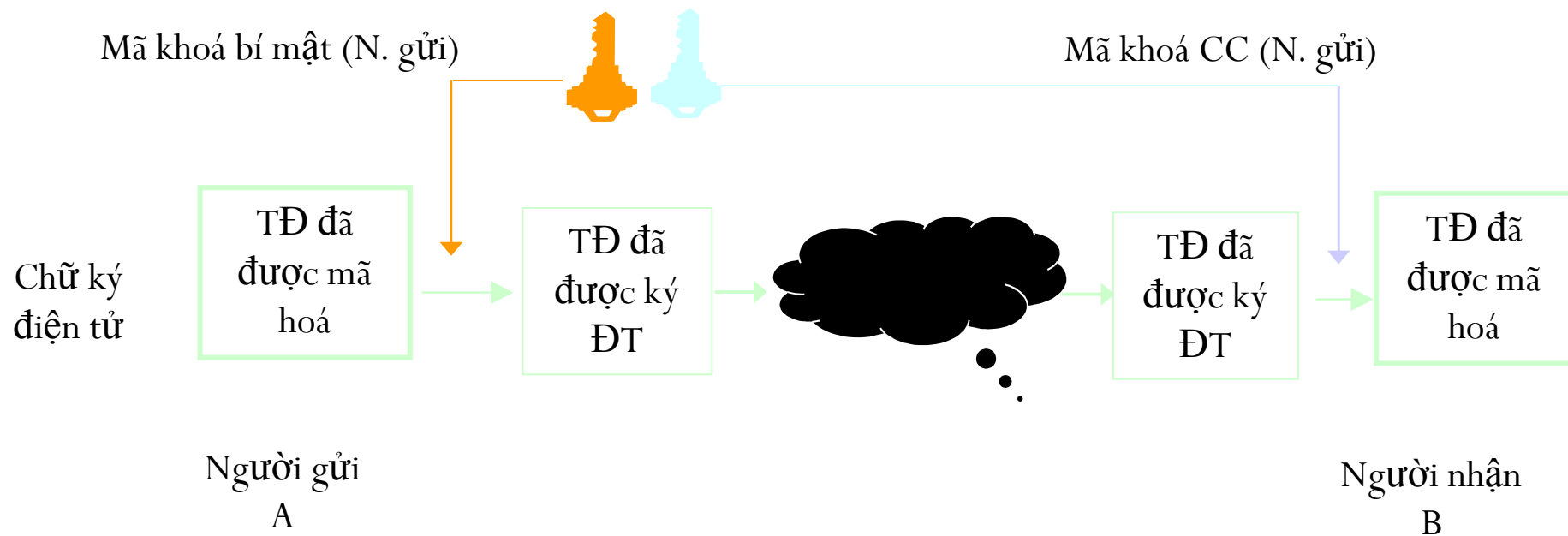
### Chứng nhận điện tử

- Xác nhận người sở hữu khoá công cộng (public key)
- Do một tổ chức có uy tín cấp (Certificate Authority-CA)
- Cấu trúc của một chứng nhận điện tử: gồm các thành phần chính như sau:
  - ✓ Issuer: tên của CA tạo ra chứng nhận.
  - ✓ Period of validity: ngày hết hạn của chứng nhận.
  - ✓ Subject: bao gồm những thông tin về thực thể được chứng nhận.
  - ✓ Public key: khóa công khai được chứng nhận.
  - ✓ Signature: do private key của CA tạo ra và đảm bảo giá trị của chứng nhận.

## *Chữ ký điện tử (4)*

- Chữ ký số (digital signature) là đoạn dữ liệu ngắn đính kèm với văn bản gốc để chứng thực tác giả của văn bản và giúp người nhận kiểm tra tính toàn vẹn của nội dung văn bản gốc.
- Chữ ký số được tạo ra bằng cách áp dụng thuật toán băm một chiều trên văn bản gốc để tạo ra bản phân tích văn bản (message digest) hay còn gọi là fingerprint, sau đó mã hóa bằng private key tạo ra chữ ký số đính kèm với văn bản gốc để gửi đi.
- Khi nhận, văn bản được tách làm 2 phần, phần văn bản gốc + chữ ký

## Chữ ký điện tử (4)



The Public-Key Authentication Model

## *Chữ ký điện tử (5)*

### ➤ Các bước mã hóa:

- ✓ 1. Dùng giải thuật băm để thay đổi thông điệp cần truyền đi. Kết quả được một message digest.
- ✓ 2. Sử dụng khóa private key của người gửi để mã hóa message digest thu được ở bước 1. Kết quả thu được gọi là digital signature của message ban đầu.
- ✓ 3. Gộp digital signature vào message ban đầu, công việc này gọi là “ký nhận” vào message. Mọi sự thay đổi sẽ bị phát hiện trong giai đoạn kiểm tra

## *Chữ ký điện tử (6)*

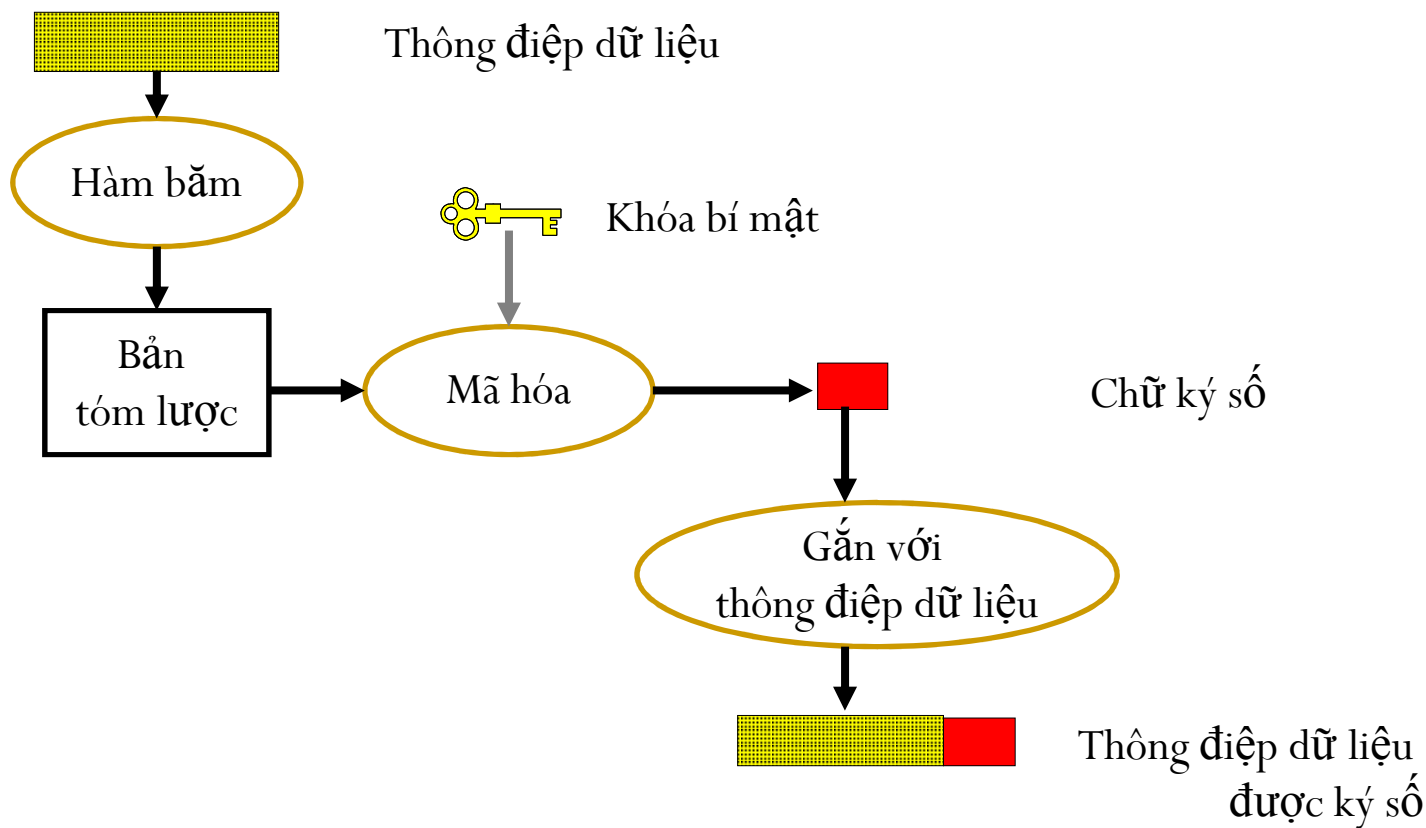
### ➤ Các bước kiểm tra:

- ✓ 1. Dùng public key của người gửi (khóa này được thông báo đến mọi người) để giải mã chữ ký số của message.
- ✓ 2. Dùng giải thuật băm message đính kèm.
- ✓ 3. So sánh kết quả thu được ở bước 1 và 2. nếu trùng nhau kết luận message này không bị thay đổi trong quá trình truyền và message này là của người gửi.

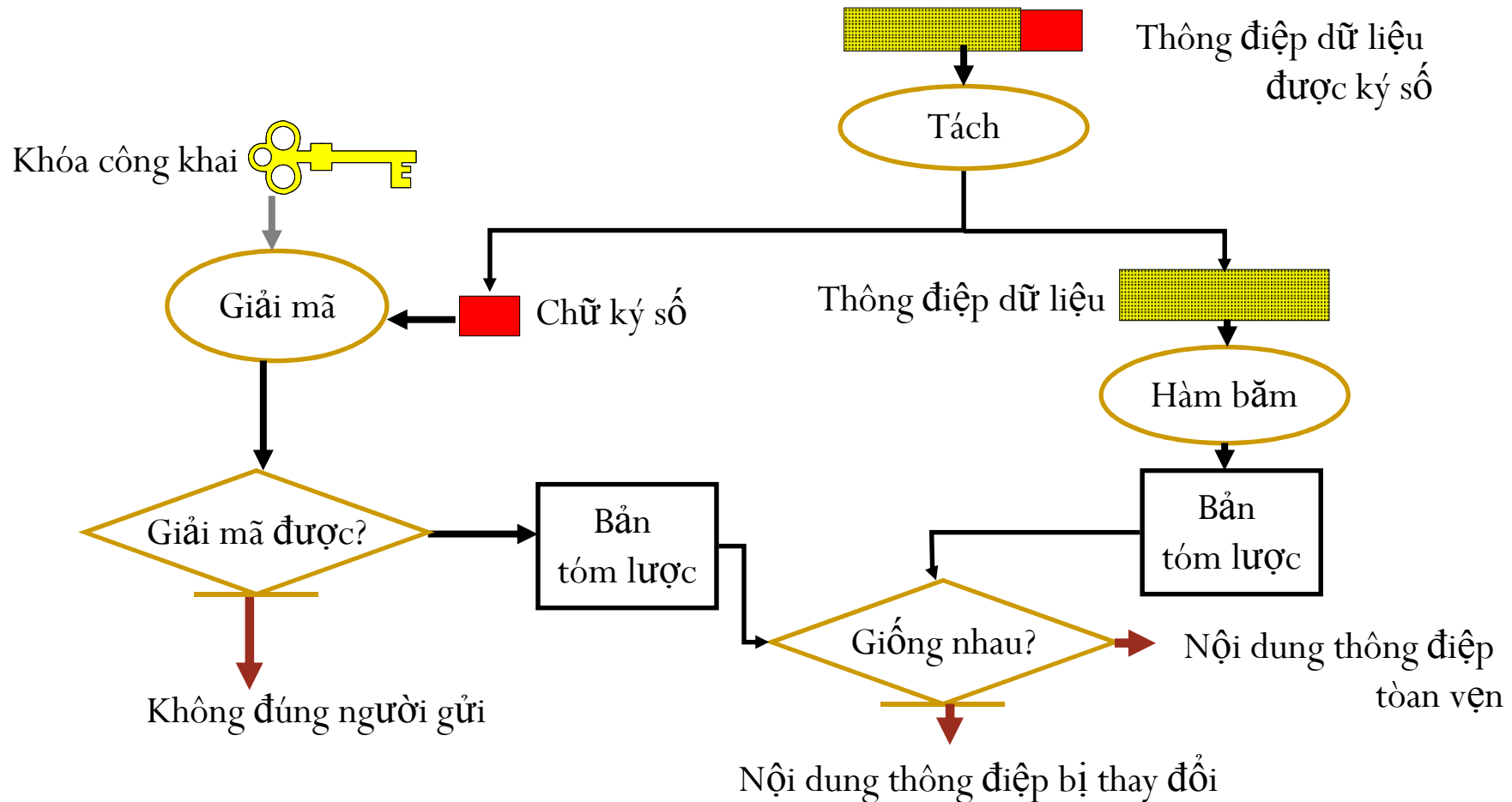
## *Chữ ký điện tử (7)*

- Chữ ký điện tử
  - ✓ Dữ liệu dưới dạng điện tử (từ, chữ, số, ký hiệu, âm thanh hoặc các hình thức khác)
  - ✓ Gắn liền hoặc kết hợp một cách lô gíc với thông điệp dữ liệu
  - ✓ Có khả năng xác nhận người ký thông điệp dữ liệu và xác nhận sự chấp thuận của người đó đối với nội dung thông điệp Dữ liệu được ký
- Các cách tạo chữ ký điện tử:
  - ✓ Vân tay
  - ✓ Sơ đồ võng mạc
  - ✓ Sơ đồ tĩnh mạch trong bàn tay
  - ✓ ADN
  - ✓ Các yếu tố sinh học khác
  - ✓ Công nghệ mã hóa,...

# Chữ ký điện tử - Tạo chữ ký số



# Chữ ký điện tử - Thẩm định CKS



# *TÀI LIỆU THAM KHẢO*

# *KIẾN THỨC CƠ BẢN VỀ INTERNET VÀ MẠNG*

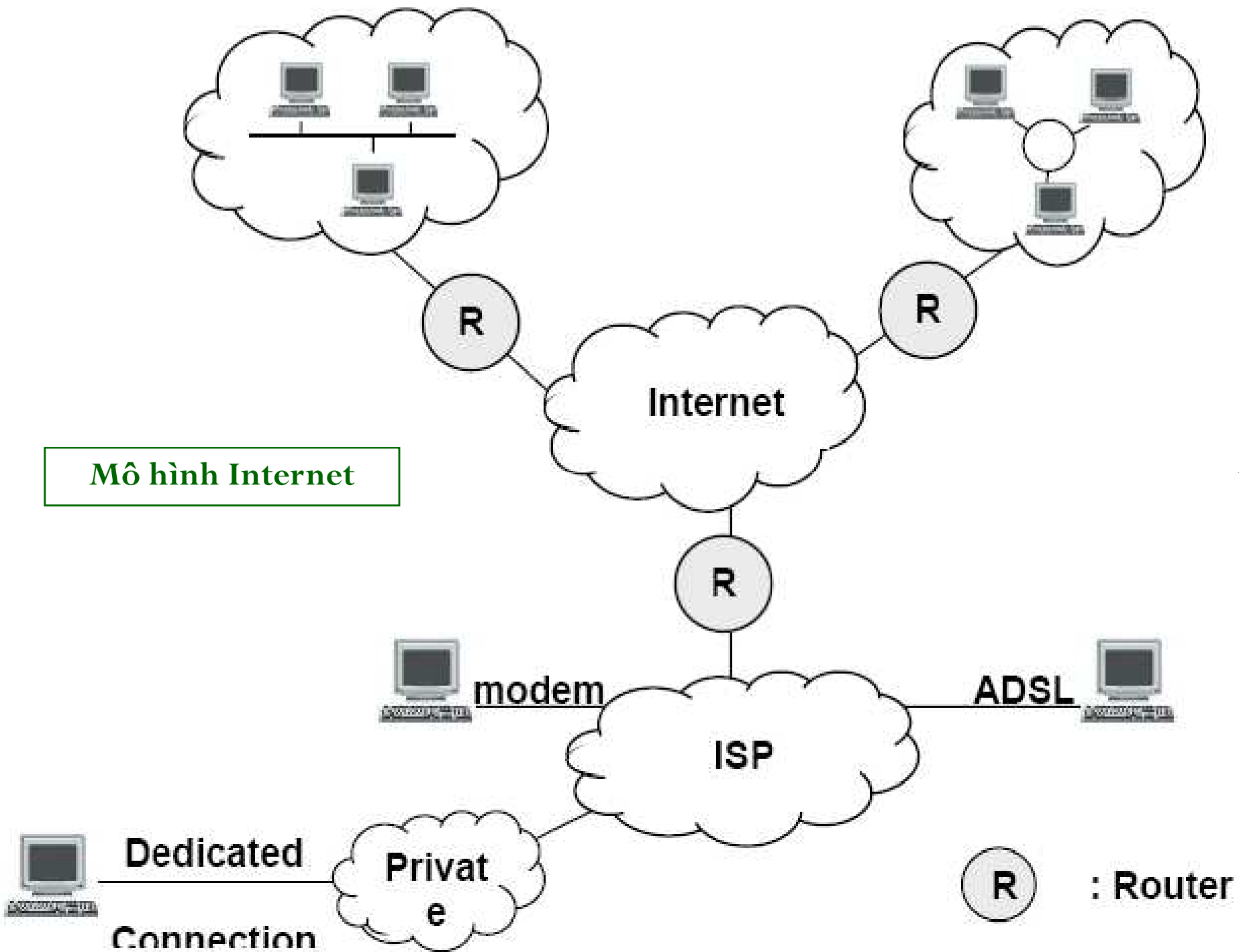
# *Internet là gì*

## ➤ Internet là gì?

- ✓ Internet là mạng máy tính bao gồm nhiều mạng của các tổ chức, quốc gia trên toàn thế giới
- ✓ Internet là mạng máy tính lớn nhất thế giới hay Internet là mạng của các mạng (network of networks)

## ➤ Giao thức Internet:

- ✓ TCP/IP (Transmission Control Protocol/ Internet Protocol) là 2 giao thức chính của Internet
- ✓ Công việc của IP là chuyển dữ liệu thô - các packet - từ nơi này tới nơi khác
- ✓ Công việc của TCP là quản lý dòng chảy và đảm bảo rằng dữ liệu là đúng



# *Internet là gì*

## ➤ Lịch sử của Internet:

- ✓ Năm 1969, mạng ARPAnet  
ARPAnet dùng giao thức truyền thông TCP (Transmission Control Protocol)
- ✓ Các tổ chức trên thế giới triển khai các mạng nội bộ, mạng mở rộng, mạng liên tổ chức (inter-organization network)
- ✓ ARPA tận dụng phát minh IP để tạo thành giao thức TCP/IP - hiện nay đang sử dụng cho Internet

# ***Internet là gì***

## ➤ Tên miền và địa chỉ IP

- ✓ Tên miền là tên duy nhất trên Internet nhằm thể hiện tên riêng của một tổ chức hay cá thể

Ví dụ: microsoft.com, goodsonlines.com...

- ✓ Mọi tên miền đều phải được đăng ký
- ✓ Tên miền quốc tế và tên miền VN

# *Internet là gì*

## ➤ Tên miền và địa chỉ IP

- ✓ Mỗi website hiện hữu và được lưu trữ trên Internet có một địa chỉ duy nhất, gọi là địa chỉ IP
  - Địa chỉ IP dạng:  $x.x.x.x$  , trong đó  $x = \{0...255\}$
- ✓ Tên miền sẽ ánh xạ một địa chỉ IP thành một tên thân thuộc, dễ nhớ hơn

Ví dụ: [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com) ánh xạ tới IP: 207.46.156.156

# *Internet là gì*

## Tổ chức tên miền

- Hệ thống tên miền là dạng cơ sở dữ liệu phân tán, phân cấp, bao gồm:
  - ✓ Tên miền cấp đỉnh (Top level domain): Là tên miền dưới nút gốc. Ví dụ: .com, .org, .vn
  - ✓ Tên miền cấp 2. Ví dụ: .edu.vn, .com.vn
  - ✓ Tên miền cấp 3. Ví dụ: .ctu.edu.vn, .thanhnien.com.vn

# *Internet là gì*

## Phân loại tên miền

### ➤ Tên miền dạng tổ chức

- ✓ “.com” (commercial): lĩnh vực thương mại
- ✓ “.edu.vn” (education): lĩnh vực giáo dục
- ✓ “.gov.vn” (government): chính phủ
- ✓ “.org” (Organization): các tổ chức
- ✓ “.mil” (military) cho lĩnh vực quân sự
- ✓ “.net” (network): các mạng
- ✓ ....

# *Internet là gì*

Phân loại tên miền

➤ Tên miền dạng địa lý

- ✓ .vn: Việt Nam
- ✓ .us: United State
- ✓ .be: Belgium
- ✓ .th: Thailand
- ✓ .sg: Singapore
- ✓ ....

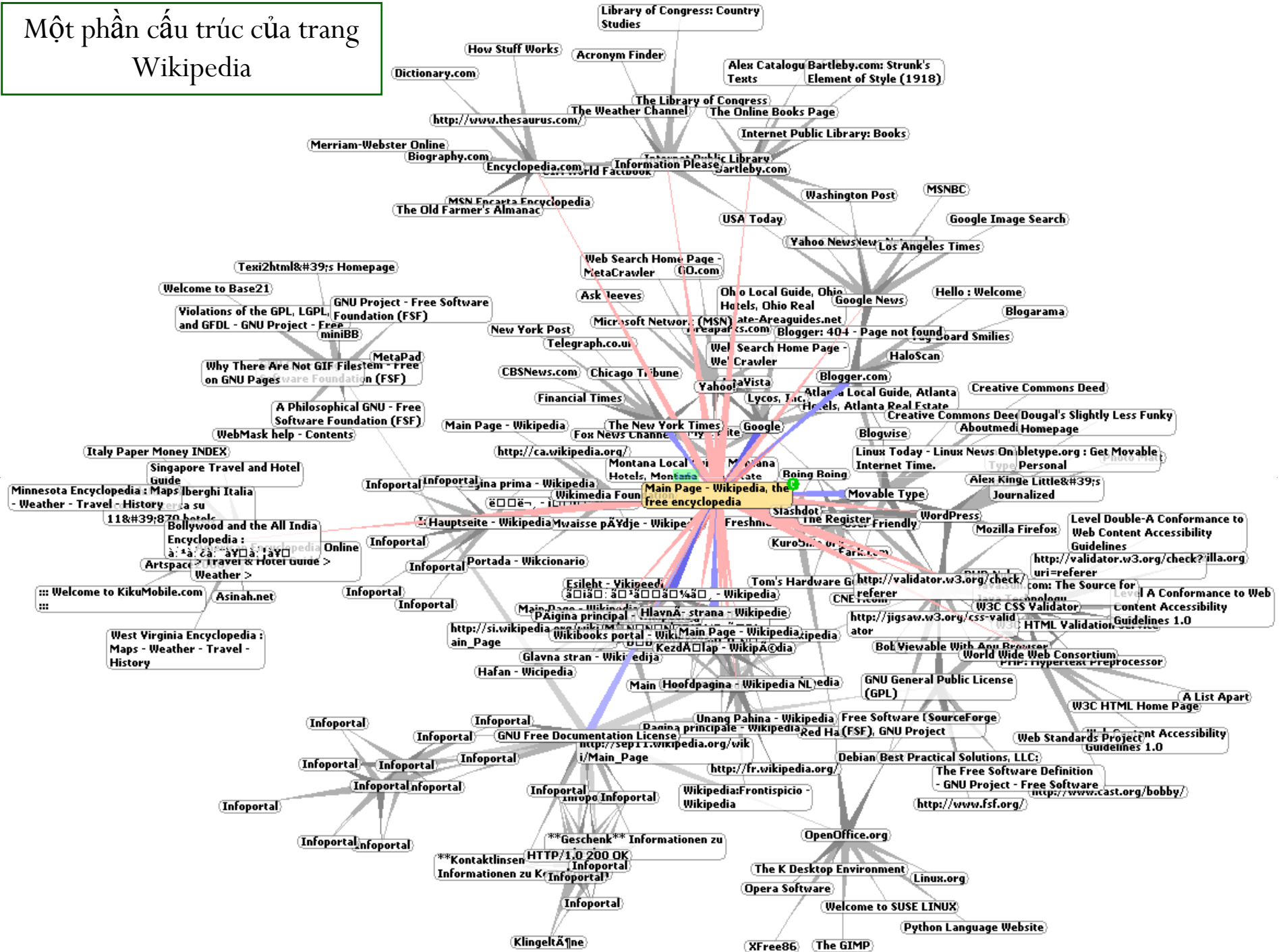
## ***World Wide Web***

- Năm 1990, Tim Berners-Lee của CERN (the European Laboratory for Particle Physics – Phòng nghiên cứu Vật lý Hạt nhân Châu Âu) phát minh ra WWW
- Các tổ chức, cá nhân khác tiếp tục phát minh ra nhiều ứng dụng, giao thức cho WWW với các ngôn ngữ lập trình, trình duyệt trên các hệ điều hành khác nhau

## ***World Wide Web***

- World Wide Web viết tắt là WWW hay gọi ngắn gọn là Web
- Web là một dịch vụ của Internet
- Web chứa thông tin bao gồm văn bản, hình ảnh, âm thanh và thậm chí cả video được kết hợp với nhau
- Web cho phép ta có thể “chui” vào mọi ngõ ngách trên Net

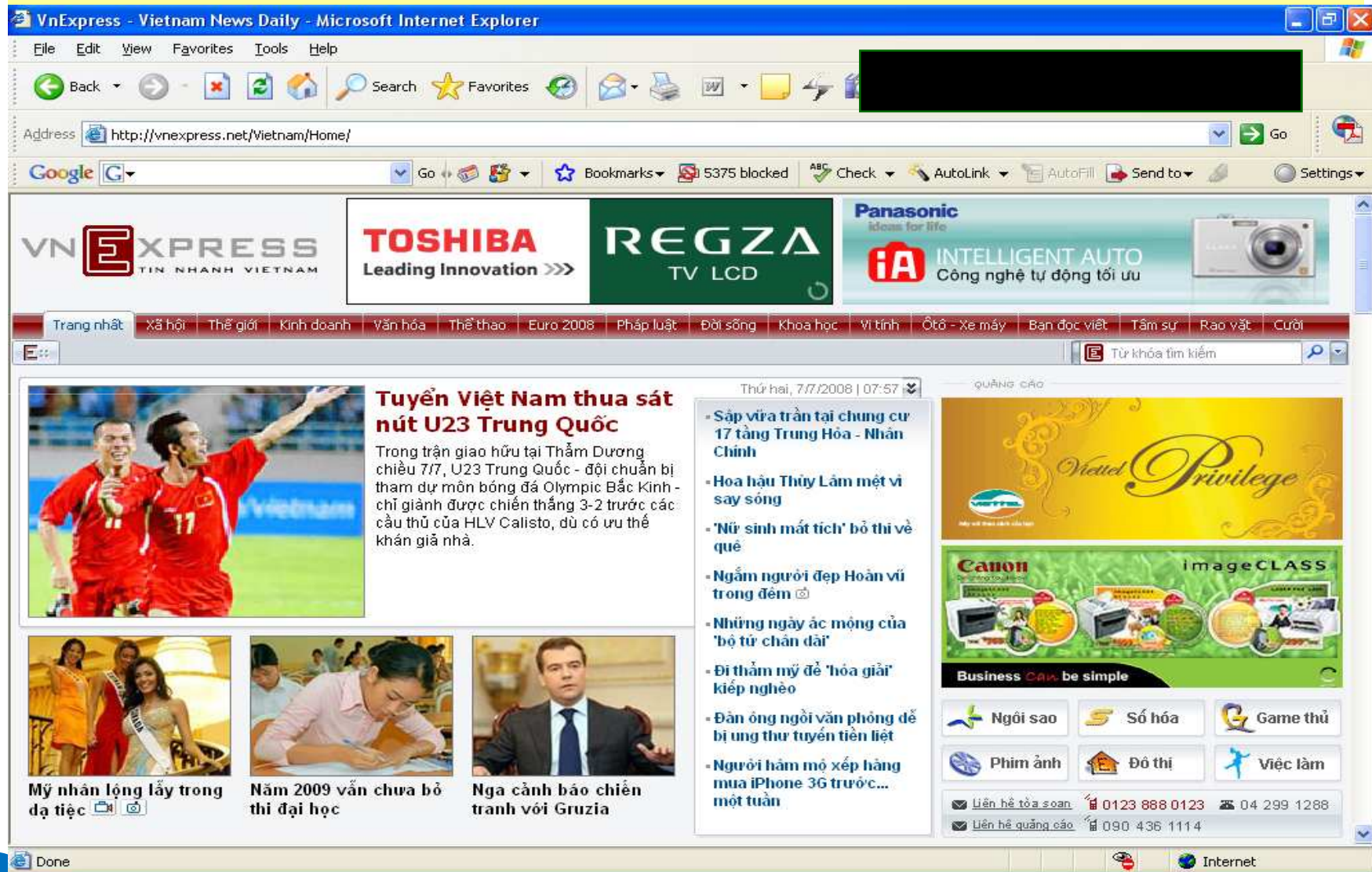
## Một phần cấu trúc của trang Wikipedia



# ***World Wide Web***

- ▶ Website là gì?
  - Website, hoặc Web site (viết tắt là site) là một tập hợp trang web, thường chỉ nằm trong một tên miền
  - Website là tập hợp những trang web được liên kết với nhau theo một cấu trúc
  - Các trang web được liên kết bằng những siêu kết nối (hyperlinks)
- ▶ Trang chủ (homepage)
  - Là trang đầu tiên hiện lên màn hình sau khi gõ địa chỉ website vào khung Address của trình duyệt web
- ▶ Kích thước của trang web

# World Wide Web

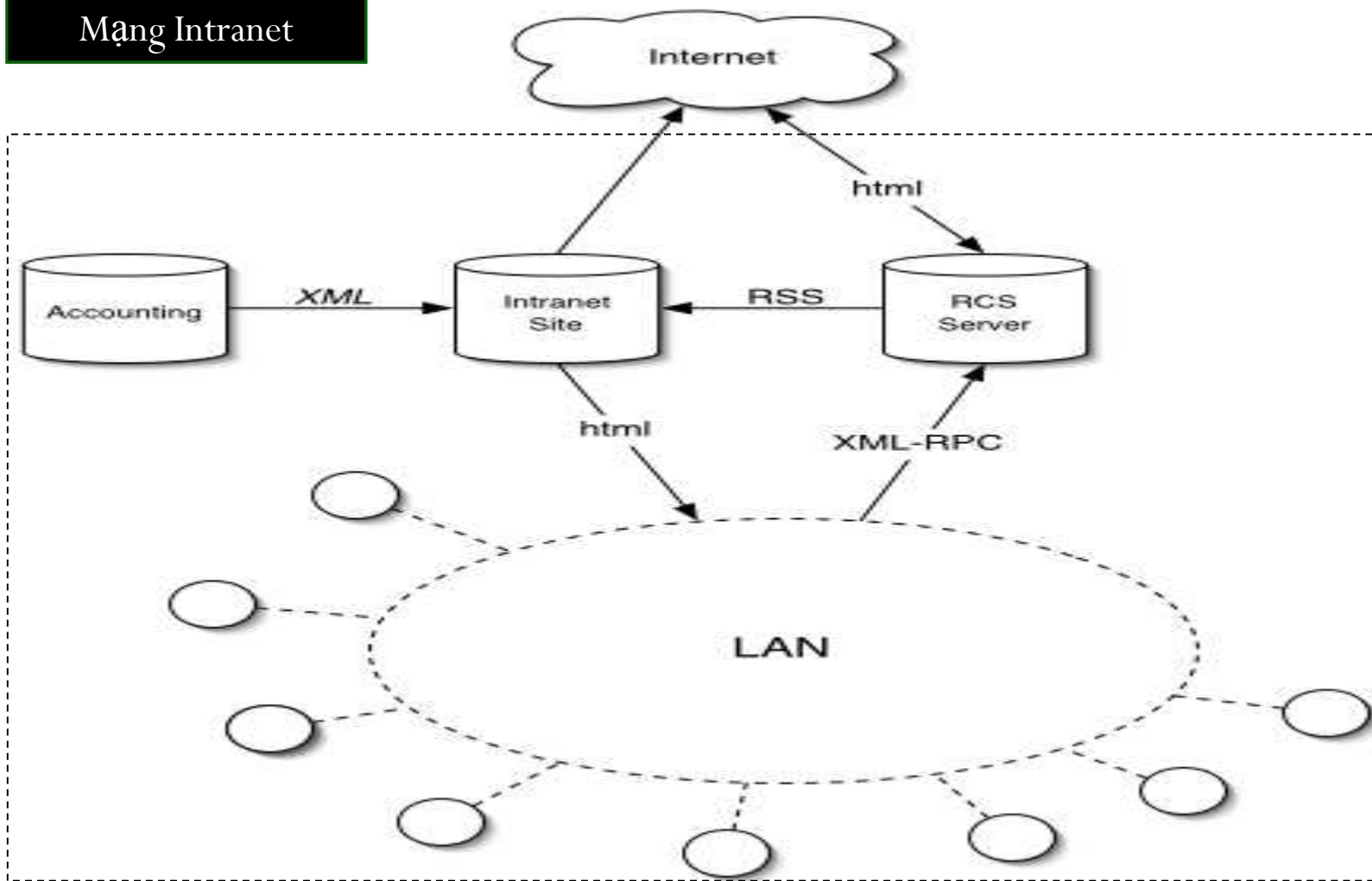


## ***Mạng Intranet và Extranet***

- Mạng nội bộ (Intranet) là mạng dùng trong nội bộ tổ chức, cũng dùng giao thức TCP/IP của Internet
- Mạng nội bộ thường được sử dụng để lưu thông tin, chia sẻ file, cung cấp thông tin dùng chung cho toàn tổ chức
- Thông thường, chỉ những ai được cho phép mới được quyền truy cập mạng nội bộ này

# Mạng Intranet và Extranet

## Mạng Intranet



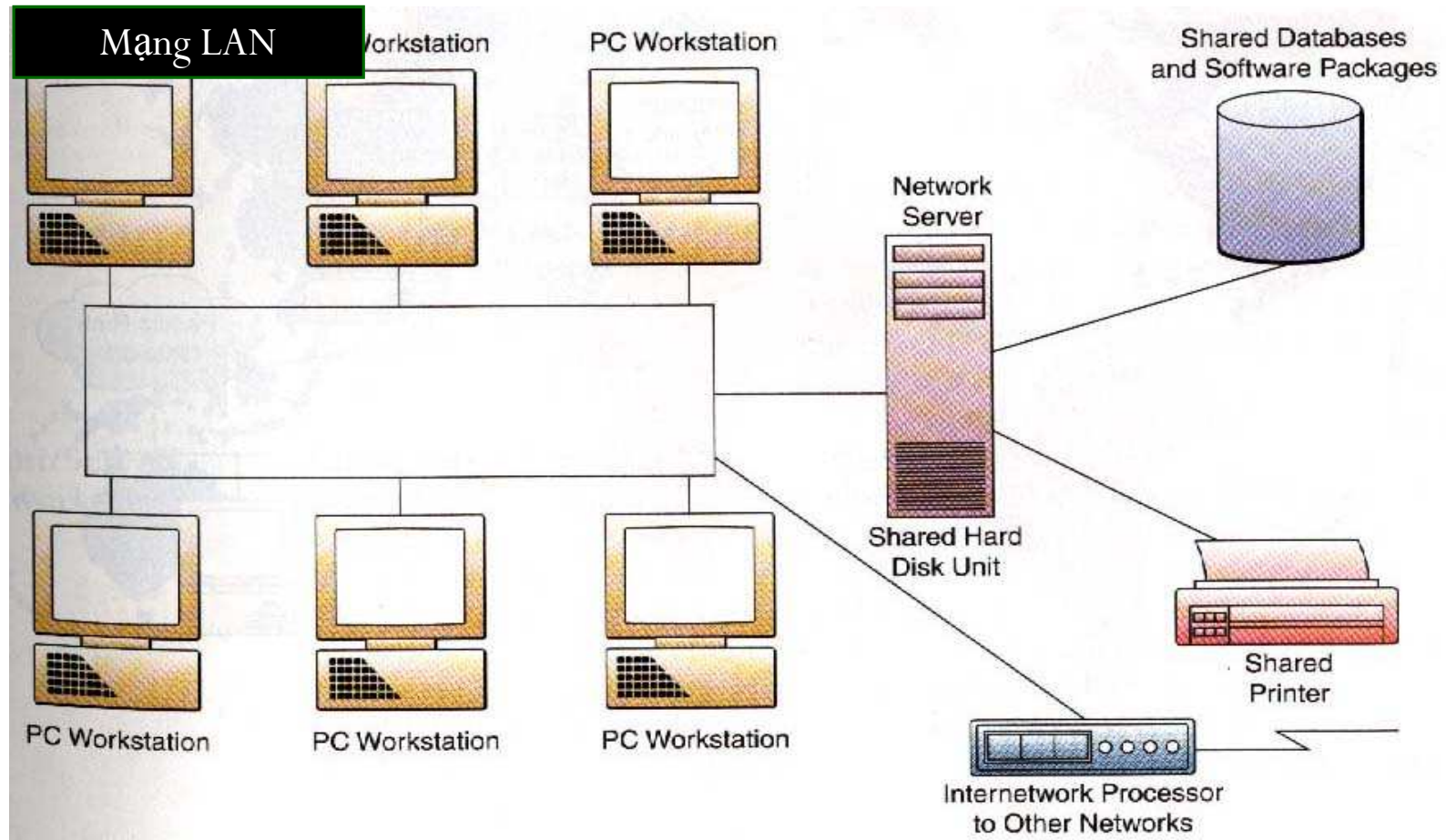
## ***Mạng Intranet và Extranet***

- Mạng mở rộng (Extranet) là mạng nội bộ nhưng cho phép một số đối tượng ngoài tổ chức truy cập với nhiều mức độ phân quyền khác nhau
- Mạng mở rộng giúp tổ chức liên hệ với đối tác tiện lợi, nhanh chóng, kinh tế hơn

## ***Mạng LAN và WAN***

- Mạng cục bộ-LAN (Local Area Network):
  - ✓ Kết nối các máy tính trong một khu vực khoảng vài trăm mét
  - ✓ LAN được thực hiện thông qua các môi trường truyền thông tốc độ cao ví dụ cáp đồng trục, hay cáp quang
  - ✓ LAN thường được sử dụng trong nội bộ một cơ quan/tổ chức

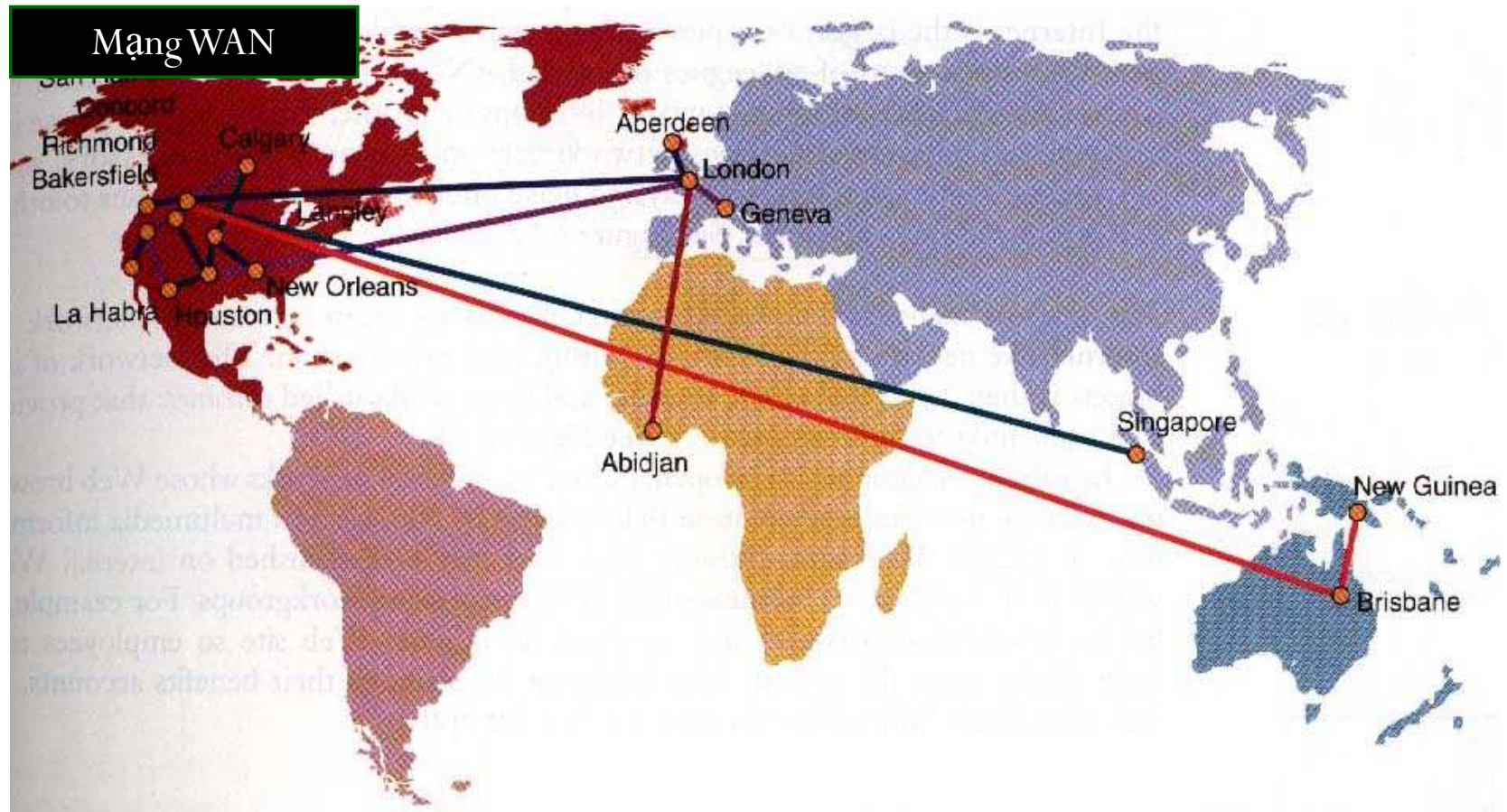
# Mạng LAN và WAN



## ***Mạng LAN và WAN***

- Mạng diện rộng-WAN (Wide Area Network):
  - ✓ Kết nối máy tính trong nội bộ các quốc gia hay giữa các quốc gia trong cùng một châu lục
  - ✓ Thông thường kết nối này được thực hiện thông qua mạng viễn thông
  - ✓ Các LAN có thể được kết nối với nhau thành WAN

# Mạng LAN và WAN



## ***Mạng không dây, Bluetooth và Wi-Fi***

- Mạng không dây (wireless network)
  - ✓ Là mạng truyền thông không có dây kết nối giữa các thiết bị
  - ✓ Công nghệ không dây dựa trên tần số sóng radio (3Hz đến 300GHz)
  - ✓ Các thiết bị không dây có đặc điểm là “di động”: có thể sử dụng chúng ở bất kỳ nơi nào

# ***Mạng không dây, Bluetooth và Wi-Fi***

## ➤ Bluetooth

- ✓ Bluetooth là công nghệ không dây cho phép truyền dữ liệu giữa các thiết bị không dây trong phạm vi nhỏ với tốc độ cao
- ✓ Tần số sóng: 2,4 GHz
- ✓ Phạm vi: 10 mét
- ✓ Tốc độ truyền: 1 Mbps
- ✓ Tiêu thụ năng lượng: Thấp
- ✓ Thiết bị chủ yếu: điện thoại di động, thiết bị kỹ thuật số hỗ trợ cá nhân-PDA (Personal Digital Assistant), máy tính xách tay,...

# ***Mạng không dây, Bluetooth và Wi-Fi***

Bluetooth

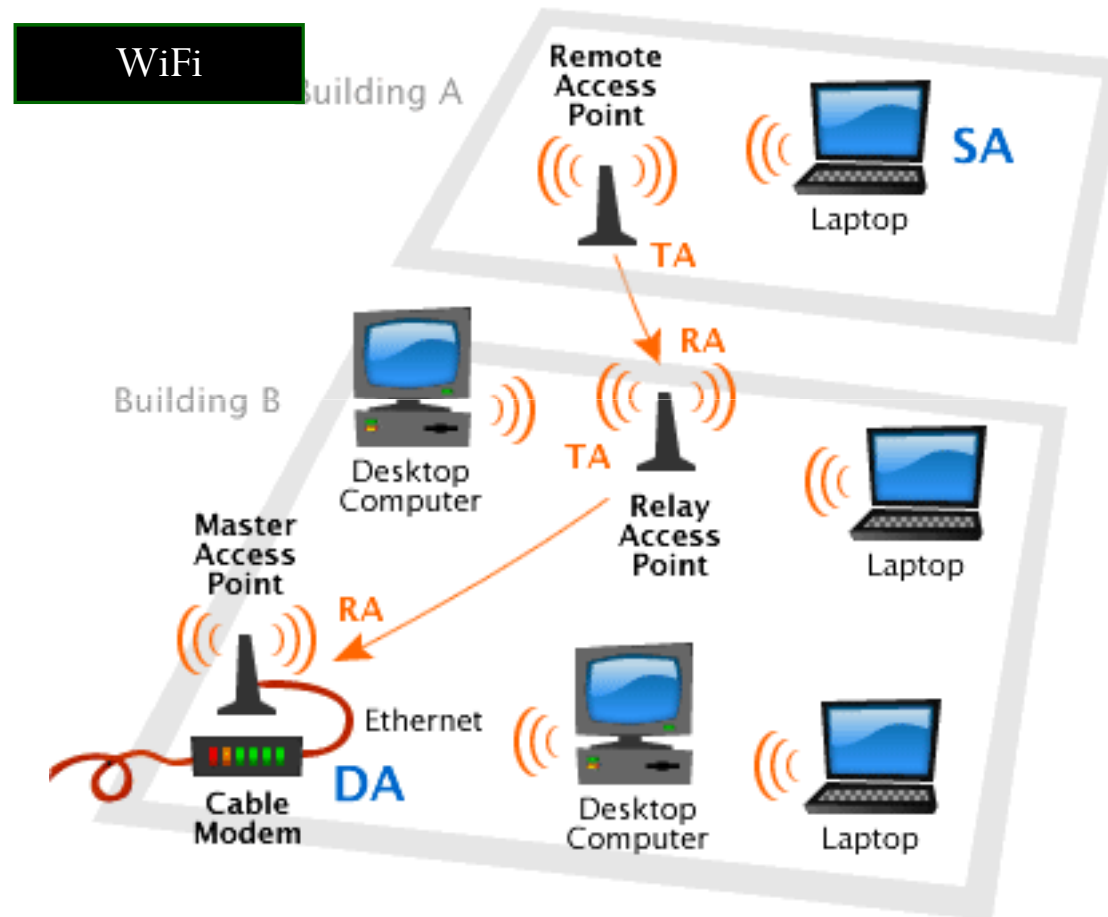


# ***Mạng không dây, Bluetooth và Wi-Fi***

## ➤ Wi-Fi

- ✓ Wi-Fi hay mạng 802.11 là hệ thống mạng không dây sử dụng sóng vô tuyến, giống như điện thoại di động, truyền hình và radio
- ✓ Tần số sóng: 2,4 GHz
- ✓ Phạm vi: 100 mét
- ✓ Tốc độ truyền: 11 Mbps
- ✓ Tiêu thụ năng lượng: Vừa
- ✓ Thiết bị chủ yếu: máy tính xách tay, máy tính để bàn, máy chủ...

# *Mạng không dây, Bluetooth và Wi-Fi*



## *Nhà cung cấp dịch vụ Internet*

- ISP (Internet Service Provider): nhà cung cấp dịch vụ Internet
  - ✓ VNPT, FPT, Viettel, SaigonNet, NetNam,...
- IAP (Internet Access Provider): nhà cung cấp dịch vụ kết nối Internet
  - ✓ ISP phải đăng ký với IAP để kết nối quốc tế
  - ✓ IAP làm ISP: VNPT
- ICP (Internet Content Provider): nhà cung cấp nội dung Internet
  - ✓ Cơ quan thông tấn báo chí, các tổ chức doanh nghiệp, chính phủ,...

## ***Nhà cung cấp dịch vụ Internet***

- Domain Name Provider: cấp phát tên miền Internet
  - ✓ Nguyên tắc: ai đăng ký trước được trước
  - ✓ Tên miền không thể trùng nhau
  - ✓ VNNIC (Vietnam Internet Network Information Center) cấp tên miền .vn
- Server Space Provider: cho thuê máy chủ lưu trữ website – hosting

# *HTML và công cụ thiết kế web*

- HTML (HyperText Markup Language) là ngôn ngữ dùng để xây dựng trang web
- Mô tả cách thức hiển thị dữ liệu thông qua các ký hiệu đánh dấu gọi là thẻ (tag)
- Các thẻ cơ bản định nghĩa một trang HTML

```
<HTML>  
<HEAD>  
  <TITLE>Tiêu đề trang web</TITLE>  
</HEAD>  
<BODY>  
  Nội dung trang web  
</BODY>  
</HTML>
```

# *HTML và công cụ thiết kế web*

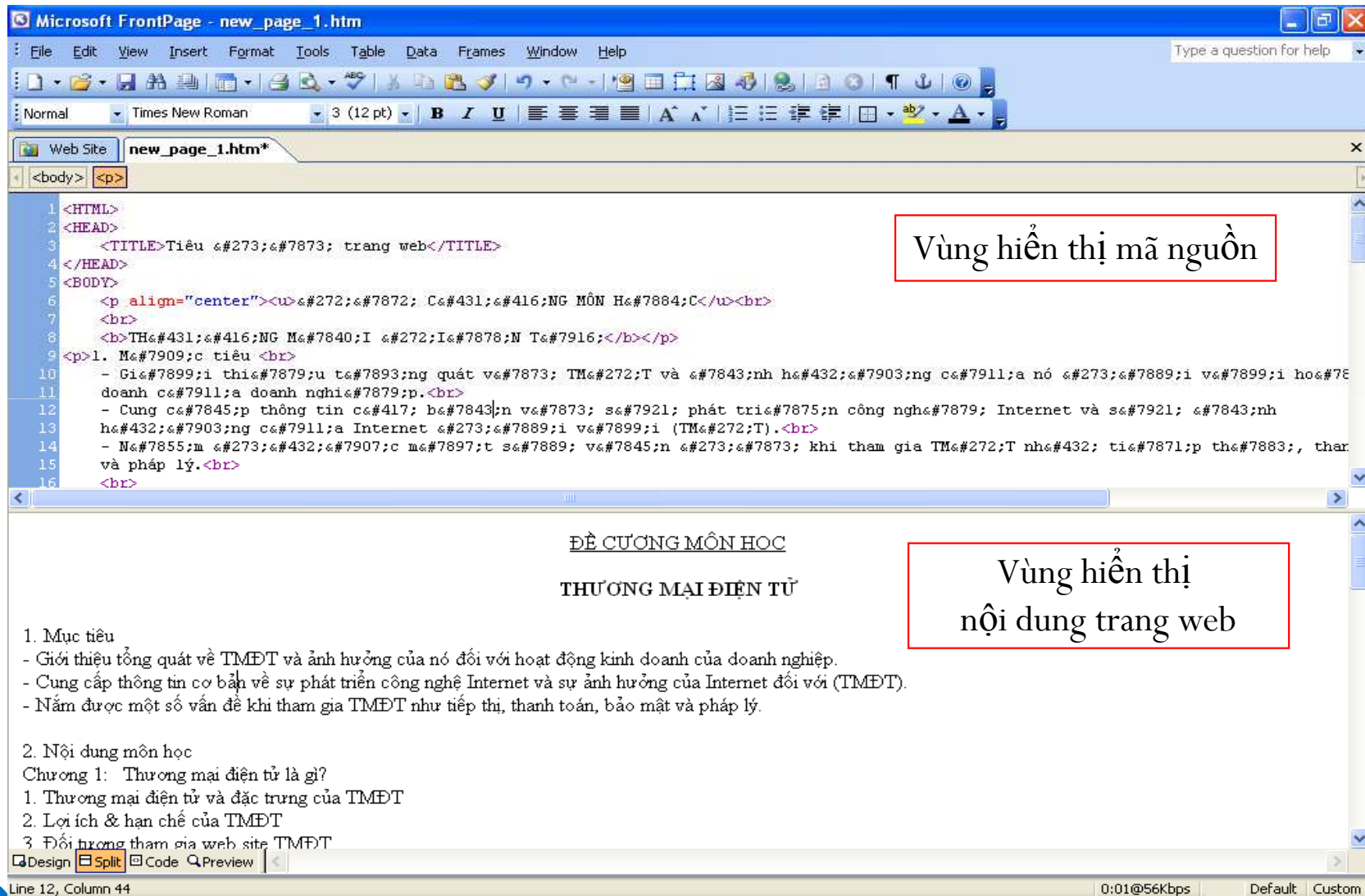
- `<HTML> </HTML>`: Định nghĩa phạm vi của văn bản HTML
- `<HEAD> </HEAD>`: Định nghĩa các mô tả về trang HTML
- `<TITLE> </TITLE>`: Mô tả tiêu đề trang web
- `<BODY> </BODY>`: Xác định vùng “thân” của trang web
- Một số thẻ thông thường gồm 2 thành phần: tên của thẻ (dùng để cho biết thẻ này định nghĩa cái gì) và thuộc tính của thẻ (dùng để cho biết dữ liệu được hiển thị như thế nào)

Ví dụ: `<FONT FACE="Arial" SIZE="2">` Thẻ định dạng  
phông chữ kiểu Arial và kích thước là 2 `</FONT>`

# *HTML và công cụ thiết kế web*

- Một số công cụ thiết kế website thông thường:
    - ✓ MS. Frontpage 2000
    - ✓ Dreamweaver MX
    - ✓ ...
- (Xem thêm tài liệu)

# HTML và công cụ thiết kế web



# *Công nghệ hỗ trợ phát triển web*

## ➤ Mô hình client/server

- ✓ Các ứng dụng trên nền web thường dựa trên kiến trúc 2 lớp là client/ server
- ✓ Để đảm bảo an toàn dữ liệu, người ta đưa ra mô hình 3 lớp, trong đó, lớp server sẽ được tách thành web server (máy chủ xử lý ứng dụng web) và database server (máy chủ quản lý thông tin trong CSDL).

# ***Công nghệ hỗ trợ phát triển web***

- Các ngôn ngữ phát triển ứng dụng web
  - ✓ Các ứng dụng web có thể được viết bằng ngôn ngữ HTML (web tĩnh)
  - ✓ Hoặc kết hợp với các ngôn ngữ lập trình web để thực hiện các yêu cầu xử lý và truy xuất dữ liệu, để trả về trang web có nội dung thay đổi tùy theo đối tượng và hoàn cảnh (web động)
  - ✓ Các ngôn ngữ script có thể là : CGI, Perl, ASP, VBScript, PHP (theo cú pháp ngôn ngữ C++), JSP, JavaScript (dựa trên ngôn ngữ Java)...
  - ✓ Các công nghệ mới như : Java Bean, Java Applet, Dot Net,... sử dụng ngày càng nhiều trong lập trình web

## ***Công nghệ hỗ trợ phát triển web***

### ➤ Cơ sở dữ liệu & ứng dụng web

- ✓ Các ứng dụng web đều đòi hỏi kết nối với một CSDL để lưu trữ các thông tin cập nhật
- ✓ Có rất nhiều hệ quản trị CSDL phổ biến hiện nay như là: Access, Foxpro, SQL Server, MySQL, Oracle, DB2...
- ✓ Các hệ QTCSDL quan hệ này đều có 2 chức năng cơ bản:
  - Tổ chức lưu trữ dữ liệu : dưới dạng 1 bảng (table), gồm các cột (field) và các dòng (record)
  - Truy vấn dữ liệu: sử dụng ngôn ngữ SQL
- ✓ Khái niệm: Data warehouse, data mining

## ***Một số giao thức trên Internet***

- SMTP (Simple Message Transfer Protocol): Giao thức truyền thông điệp đơn giản
- POP3 (Post Office version 3): Giao thức nhận thư phiên bản 3
- HTTP (Hyper Text Transfer Protocol): Giao truyền nhận siêu văn bản (trang Web)
- FTP (File Transfer Protocol): Giao thức truyền tập tin
- Telnet: Giao thức truy cập từ xa

*D.*  
*ỨNG DỤNG CNTT & TMĐT*  
*TRONG DOANH NGHIỆP*

# Ứng dụng CNTT trong DN

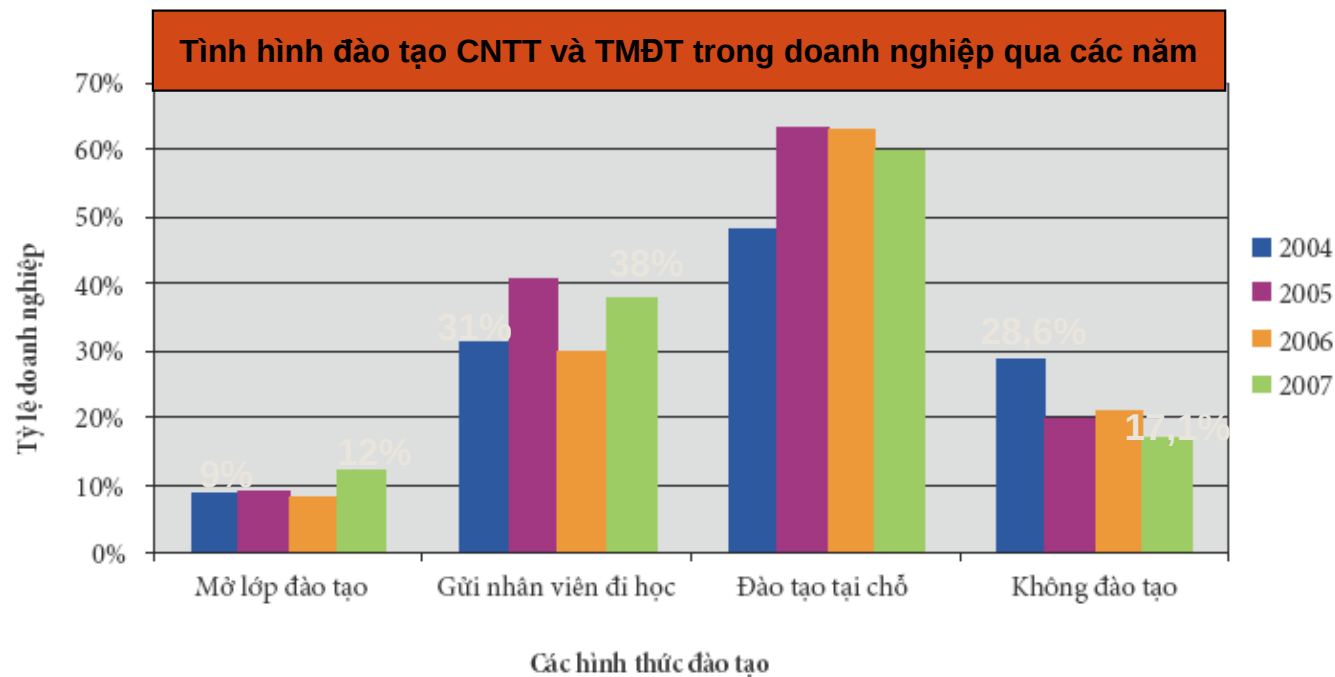
- 1. Sử dụng máy tính:
- Sử dụng máy tính trong DN
  - ✓ Năm 2006: 17,6 máy/DN
  - ✓ Năm 2007: 22,9 máy/DN
- Phân bổ máy tính trong DN: 2006 và 2007

| Số lượng máy tính | 2006  | 2007 |
|-------------------|-------|------|
| 0 máy             | 0.1%  | 0.3  |
| Từ 1-10 máy       | 67.0% | 89%  |
| Từ 11-20 máy      | 15.4% |      |
| Từ 21-50 máy      | 12.2% |      |
| Từ 51-100 máy     | 3.0%  | 10%  |
| Từ 101-200 máy    | 1.6%  |      |
| Trên 200 máy      | 0.7%  |      |

Thương mại điện tử

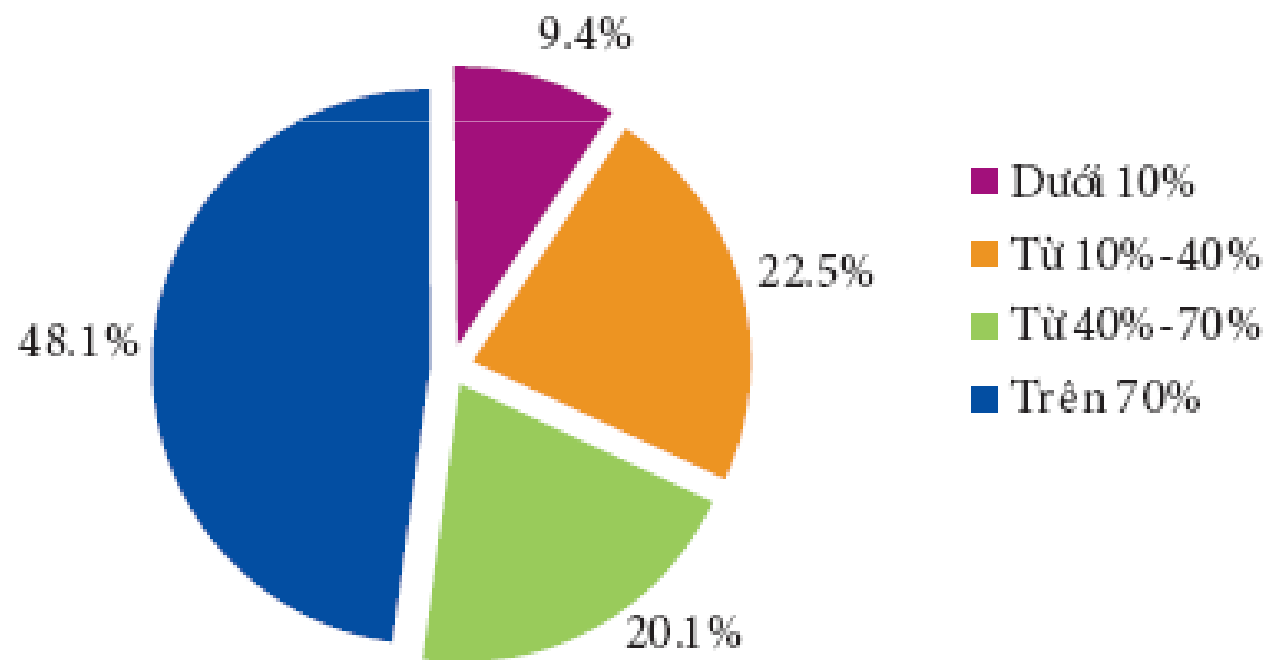
# Ứng dụng CNTT trong DN

- 2. Đào tạo CNTT & TMĐT:
- Đào tạo CNTT & TMĐT qua các năm:
  - ✓ Đào tạo năm 2004: 12,3% chi phí CNTT
  - ✓ Đào tạo năm 2007: 20,5% chi phí CNTT



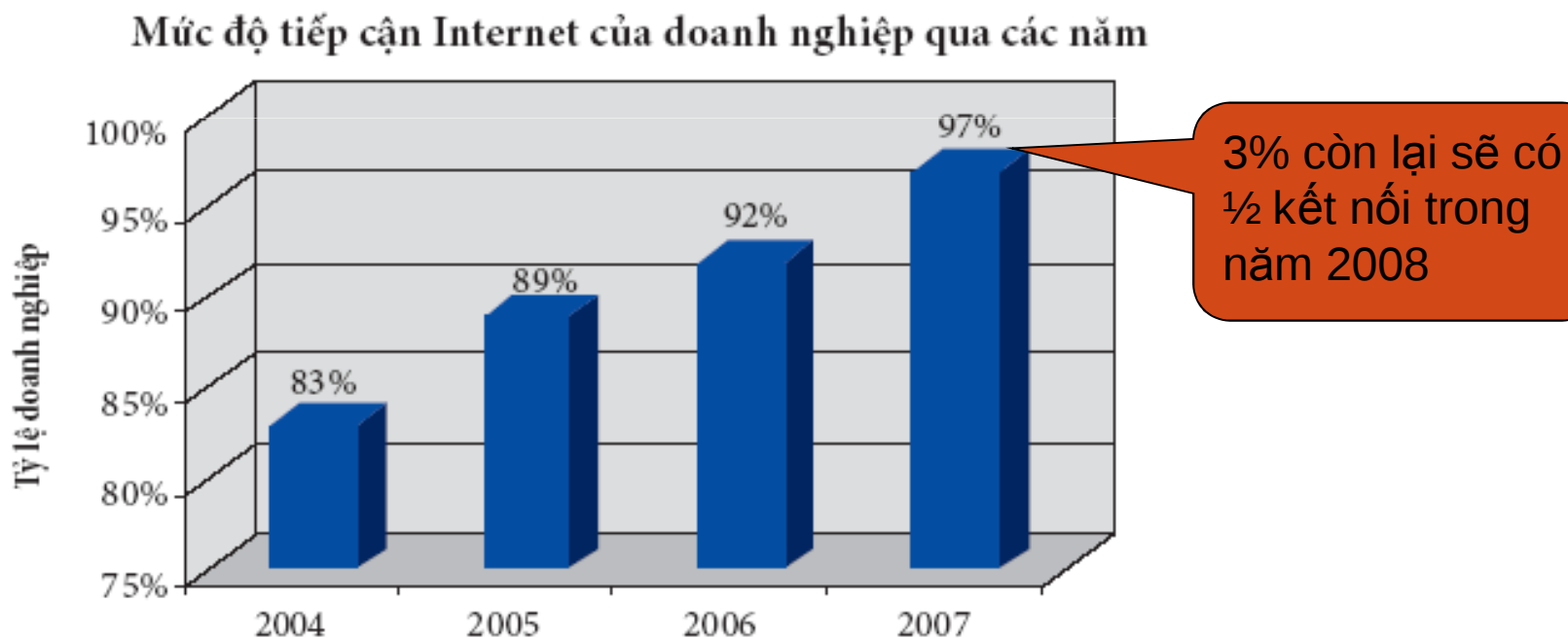
## Ứng dụng CNTT trong DN

- 2. Đào tạo CNTT & TMĐT:
- Tỷ lệ nhân viên sử dụng máy tính thường xuyên cho công việc:



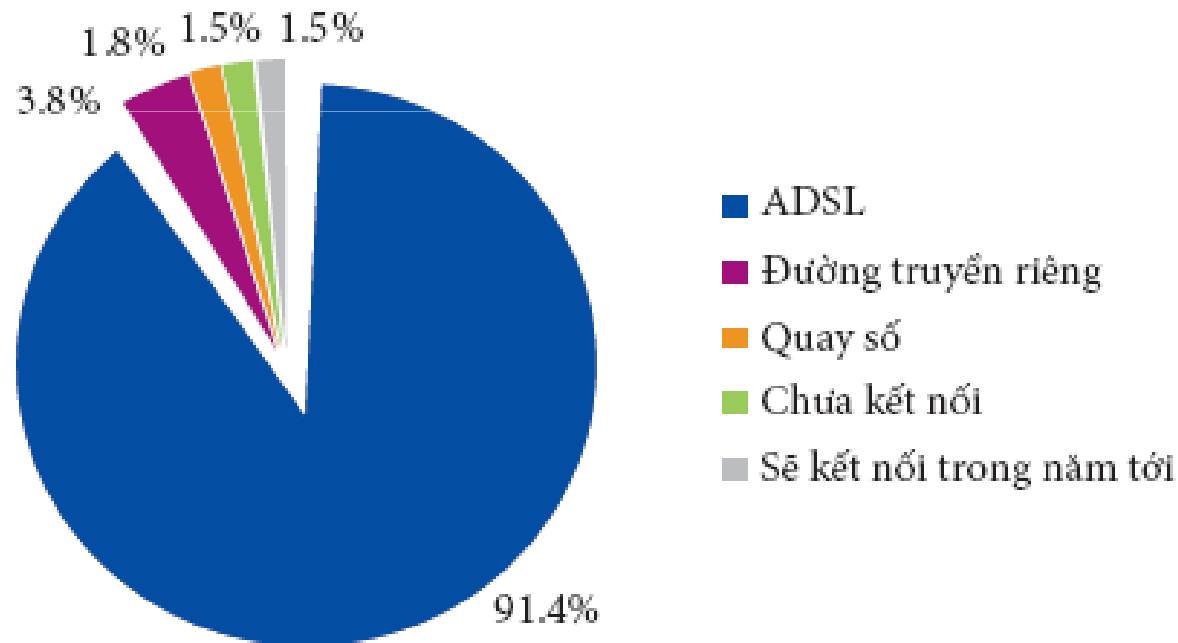
## Ứng dụng CNTT trong DN

- 3. Truy cập Internet:
- Kết nối Internet là khía cạnh quan trọng của mức độ sẵn sàng cho TMĐT:



## Ứng dụng CNTT trong DN

- 3. Truy cập Internet:
- Các hình thức kết nối Internet của DN năm 2007:



## Ứng dụng CNTT trong DN

- 4. Hiệu quả sử dụng Internet của DN:
- So sánh mục đích sử dụng Internet trong DN qua hai năm 2006 và 2007

| Tỷ lệ doanh nghiệp sử dụng Internet cho các mục đích | 2006  | 2007  | Thay đổi |
|------------------------------------------------------|-------|-------|----------|
| Tìm kiếm thông tin                                   | 82,9% | 89,5% | 6,6%     |
| Trao đổi thư điện tử                                 | 64,3% | 80,3% | 16,0%    |
| Truyền nhận dữ liệu                                  | 62,8% | 68,3% | 5,5%     |
| Mua bán hàng hóa dịch vụ                             | 40,9% | 46,7% | 5,8%     |
| Duy trì và cập nhật website                          | 31,3% | 38,1% | 6,8%     |

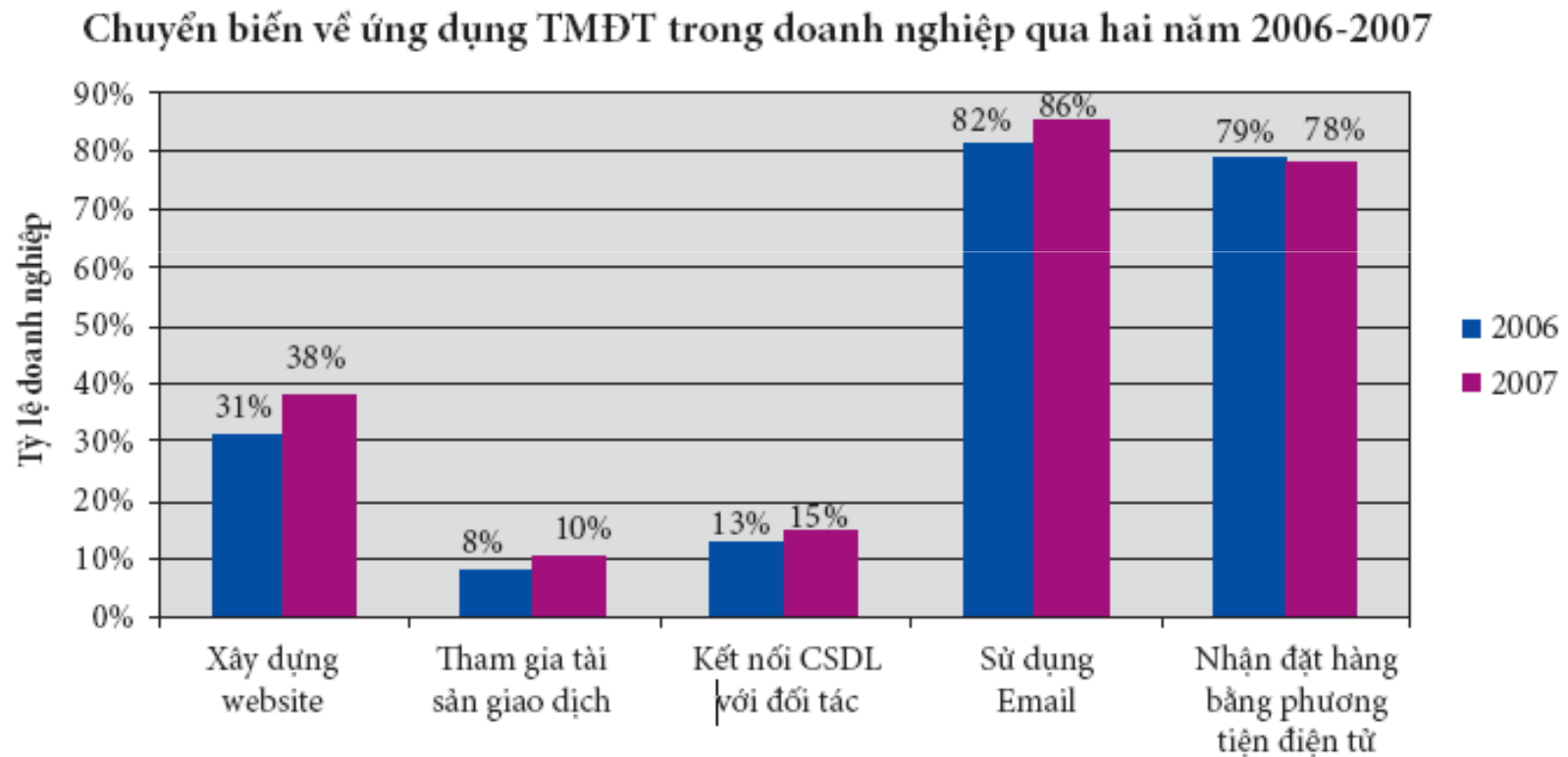
## Ứng dụng CNTT trong DN

- 5. Sử dụng mạng nội bộ:
- Tình hình sử dụng mạng nội bộ của DN trong hai năm 2006-2007:



## Mức độ triển khai TMĐT

- Các cấp độ triển khai thương mại điện tử của doanh nghiệp:



## *Mức độ triển khai TMĐT*

### ➤ 1. Mức độ triển khai:

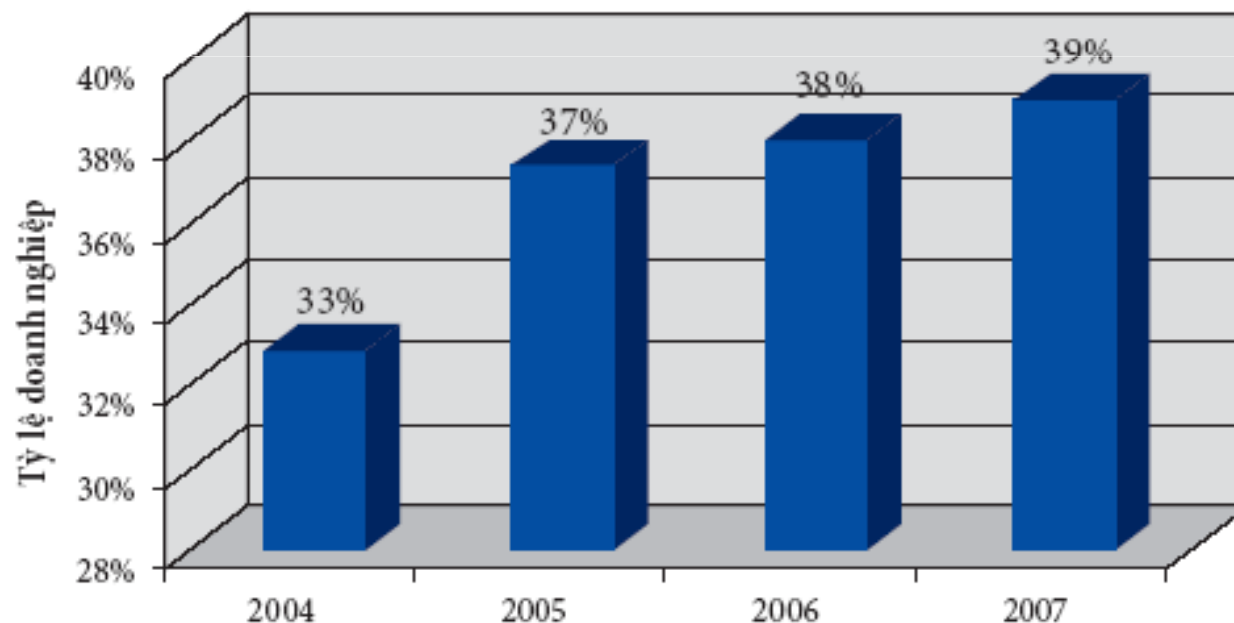
|      | Website | Thư điện tử | Fax   | Điện thoại |
|------|---------|-------------|-------|------------|
| 2007 | 24,4%   | 64,8%       | 63,7% | 65,3%      |
| 2006 | 22,2%   | 59,4%       | 69,2% | 64,6%      |

- => Thư điện tử trở thành phương tiện đặt hàng phổ biến
- Theo khảo sát, có 28,2% DN cho biết đã có dự án hoặc kế hoạch triển khai ứng dụng TMĐT:
  - ✓ Kế hoạch xây dựng website
  - ✓ Tham gia sàn giao dịch điện tử
  - ✓ Tăng cường an ninh cho hệ thống TMĐT hiện hành
  - ✓ Tin học hóa các quy trình kinh doanh

## *Mức độ triển khai TMĐT*

- 2. Nguồn nhân lực:
- 2007: 39% DN có bố trí CB chuyên trách về CNTT & TMĐT, T.Bình 2,7 người/DN

Tỷ lệ doanh nghiệp có cán bộ chuyên trách về CNTT và TMĐT qua các năm



## *Mức độ triển khai TMĐT*

- 2. Nguồn nhân lực:
- Trong số DN có cán bộ chuyên trách về TMĐT:
  - ✓ 58,9% có website, gấp 2 lần tỷ lệ website trong những DN chưa có cán bộ chuyên trách (25,3%).
  - ✓ 18,1% doanh nghiệp đã tham gia sàn giao dịch, so với 6,3% DN không có cán bộ chuyên trách triển khai được hoạt động này.

## *Mức độ triển khai TMĐT*

- 3. Ứng dụng TMĐT trong quản trị DN:
- Phần mềm tài chính kế toán là phần mềm thông dụng nhất (gần 80% DN được khảo sát đã triển khai)
- Các phần mềm quản lý kho, quản lý khách hàng, quản lý nhân sự,... cũng trở nên ngày càng phổ biến với tỷ lệ DN ứng dụng tăng đều qua các năm
- Các giải pháp SCM và ERP đang được nhiều DN nghiên cứu đưa vào triển khai

# Mức độ triển khai TMĐT

## ➤ 3 Ứng dụng TMĐT trong quản trị DN.

Tình hình ứng dụng các phần mềm trong doanh nghiệp: so sánh 2006-2007

| Phần mềm quản trị doanh nghiệp  | 2006  | 2007  |
|---------------------------------|-------|-------|
| Tài chính, kế toán              | 71,3% | 77,7% |
| Nhân sự                         | 41,8% | 53,7% |
| Quản lý kho                     | 33,1% | 34,8% |
| Quan hệ khách hàng (CRM)        | 26,9% | 30,8% |
| Quản lý hệ thống cung ứng (SCM) | 10,1% | 12,5% |
| Lập kế hoạch nguồn lực (ERP)    | 8,9%  | 10,6% |
| Phần mềm khác                   | 7,3%  | 1,2%  |
| Không có                        | 8,8%  | 4,5%  |

| Trước khi ứng dụng ERP                                  | Sau khi ứng dụng ERP                                                          |
|---------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Báo cáo theo ngày                                       | Báo cáo online                                                                |
| Nhập hàng theo từng cửa hàng                            | Thông tin nhập 1 lần và liên thông cả chuỗi cửa hàng                          |
| Hàng tồn kho nhiều và thiếu cân đối giữa các kho        | Nhập đủ hàng, chủ động chia sẻ nguồn hàng giữa các điểm                       |
| Hạn chế phân tích kinh doanh                            | Phân tích kinh doanh chi tiết tới từng mặt hàng về lãi, lỗ, hiệu suất kinh tế |
| Thường phải chịu thêm phí tổn bảo hành với hàng lưu kho | Giảm thiệt hại về chi phí bảo hành do luôn nhập hàng mới                      |

“Bứt phá công nghệ quản lý”, Thế giới vi tính Series B, tháng 11/2007, tr.24

## ***Mức độ triển khai TMĐT***

- 4. Tham gia sàn giao dịch:
- Theo kết quả điều tra, 10,2% DN đã tham gia giao dịch trên các sàn TMĐT trong và ngoài nước, (so với 7,9% năm 2006).
- Trong số những DN tham gia sàn giao dịch TMĐT, 63% đã ký được hợp đồng với con số trung bình là 19 HĐ/năm 2007.
- Giao dịch thấp nhất trên sàn giao dịch đạt 300.000 VND; hợp đồng có giá trị lớn nhất ký được qua sàn giao dịch là 9,6 tỷ VND

# Mức độ triển khai TMĐT

## ➤ 4 Tham gia sàn giao dịch

Mức độ tham gia sàn giao dịch của doanh nghiệp thuộc các ngành nghề khác nhau

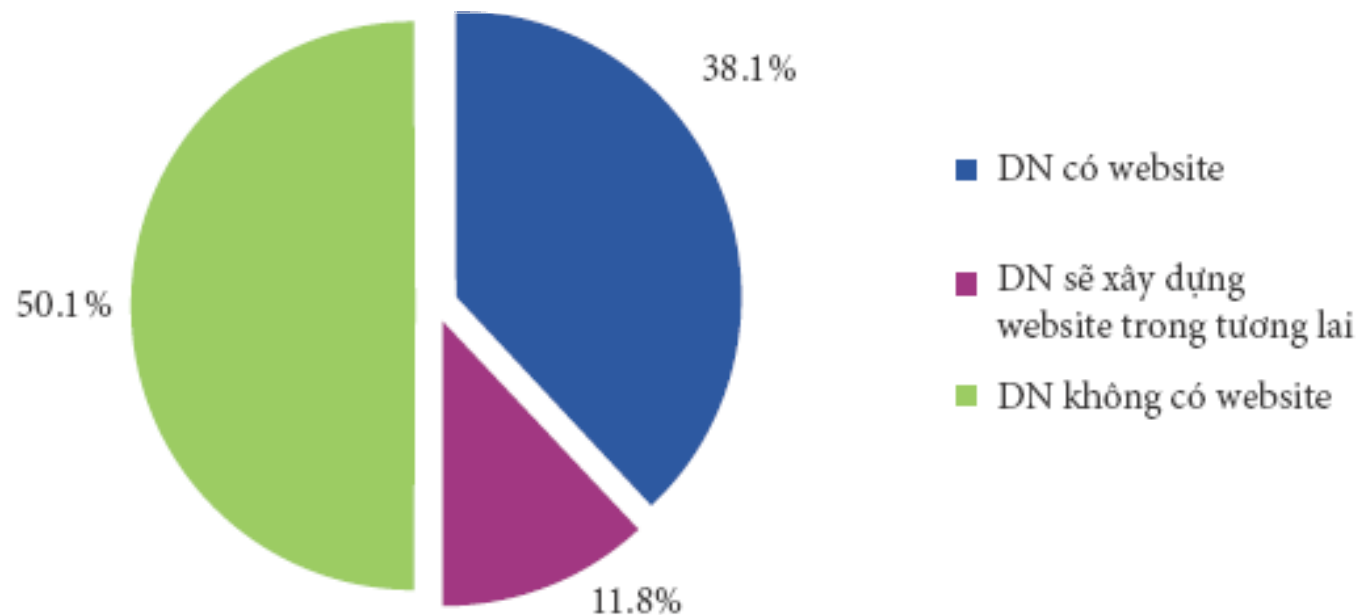
| Lĩnh vực                              | % trong số DN tham gia sàn | % trong tổng số DN điều tra |
|---------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|
| Dệt may, da giày                      | 8,1%                       | 5,8%                        |
| Nông lâm thủy sản, chế biến thực phẩm | 6,1%                       | 7,5%                        |
| Thủ công mỹ nghệ                      | 3,0%                       | 3,9%                        |
| Cơ khí máy móc, hóa chất, xây dựng    | 14,1%                      | 14,8%                       |
| Dịch vụ CNTT và TMĐT                  | 17,2%                      | 10,6%                       |
| Du lịch                               | 6,1%                       | 5,1%                        |
| Tư vấn, luật, bất động sản            | 6,1%                       | 6,0%                        |
| TM-DV, dịch vụ tổng hợp, dịch vụ khác | 30,3%                      | 29,6%                       |
| Sản xuất khác                         | 4,0%                       | 15,6%                       |

DN thuộc ngành du lịch, dệt may - da giày và dịch vụ CNTT-TMĐT có mức độ tham gia sàn giao dịch tích cực nhất

➤ Kết quả khảo sát cũng cho thấy 59,2% DN tham gia sàn giao dịch có cán bộ chuyên trách về TMĐT.

## *Mức độ triển khai TMĐT*

- 5. Vấn đề xây dựng website:
- Website là một tiêu chí quan trọng giúp đánh giá mức độ phát triển TMĐT
- Tỷ lệ DN có website 2007 (điều tra 1737 DN)



## Mức độ triển khai TMĐT

- 5. Vấn đề xây dựng website:
- DN kinh doanh dịch vụ luôn tỏ ra năng động hơn DN sản xuất trong việc khai thác các ứng dụng website

Tỷ lệ doanh nghiệp có website phân theo lĩnh vực kinh doanh - năm 2007

| Lĩnh vực kinh doanh                   | Tỷ lệ có website |
|---------------------------------------|------------------|
| Dệt may, da giày                      | 40,0%            |
| Nông lâm thủy sản, chế biến thực phẩm | 40,6%            |
| Thủ công mỹ nghệ                      | 26,3%            |
| Cơ khí máy móc, hóa chất, xây dựng    | 33,8%            |
| Dịch vụ CNTT và TMĐT                  | 54,3%            |
| Du lịch                               | 65,2%            |
| Tư vấn, bất động sản                  | 51,5%            |
| Ngân hàng, tài chính                  | 88,9%            |
| TM-DV, dịch vụ tổng hợp               | 32,6%            |
| Các lĩnh vực khác                     | 44,8%            |

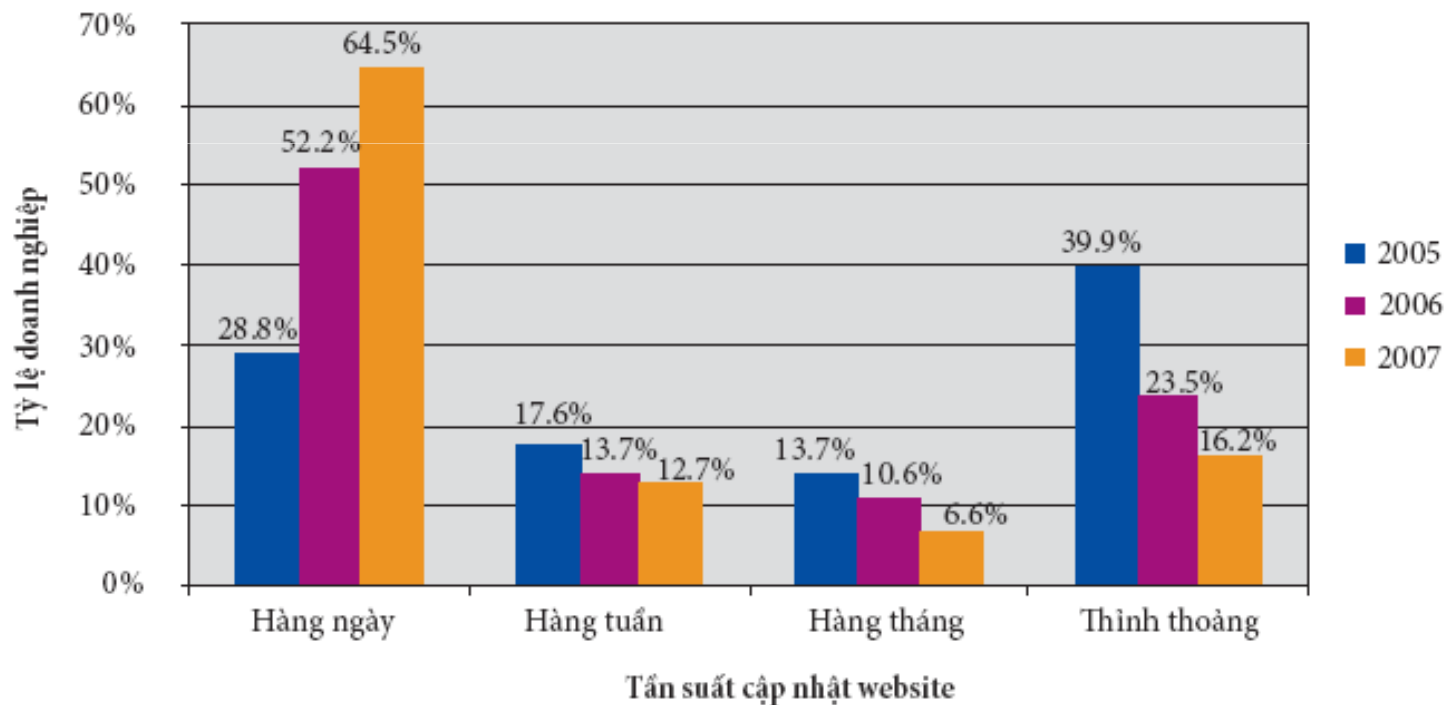
## *Mức độ triển khai TMĐT*

- 5. Vấn đề xây dựng website:
- So sánh đặc điểm và tính năng TMĐT của website DN trong năm 2006 và 2007

|                                       | 2006  | 2007  |
|---------------------------------------|-------|-------|
| <b>Tính năng của website</b>          |       |       |
| Giới thiệu doanh nghiệp               | 98,3% | 84,5% |
| Giới thiệu sản phẩm                   | 62,5% | 79,4% |
| Giao dịch TMĐT                        | 27,4% | 36,7% |
| Thanh toán trực tuyến                 | 3,2%  | 4,8%  |
| <b>Đối tượng khách hàng hướng tới</b> |       |       |
| Khách hàng doanh nghiệp               | 76,4% | 84,8% |
| Khách hàng cá nhân                    | 68,7% | 68,8% |

## Mức độ triển khai TMĐT

- 5. Vấn đề xây dựng website:
- Tần suất cập nhật website của DN trong năm 2007 cũng có nhiều tiến bộ



## Mức độ triển khai TMĐT

### ➤ 6. Phương thức giao hàng và thanh toán:

#### ➤ Phương thức giao hàng

| Các phương thức giao hàng         | 2006  | 2007  |
|-----------------------------------|-------|-------|
| Giao hàng trực tuyến              | 8,7%  | 12,3% |
| Người mua đến nhận tại các đại lý | 43,6% | 41,2% |
| Đội ngũ giao hàng                 | 56,9% | 50,2% |
| Bưu điện                          | 17,1% | 18,6% |
| Đại lý giao nhận                  | 33,3% | 26,6% |
| Khác                              | 11,5% | 1,7%  |

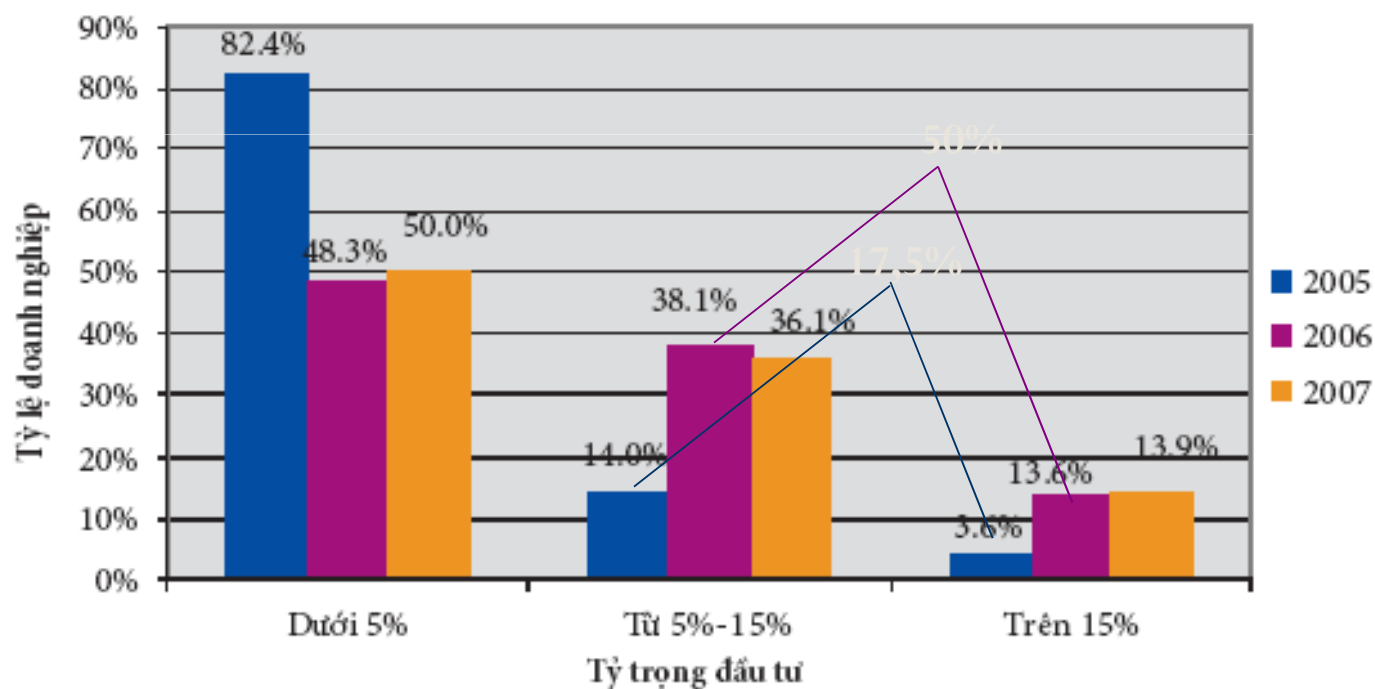
➤ => Phương thức giao hàng chưa thay đổi nhiều trong 2 năm

#### ➤ Phương thức thanh toán

| Năm  | Tiền mặt khi giao hàng | Chuyển tiền qua bưu điện | Chuyển khoản ngân hàng | Thanh toán trực tuyến |
|------|------------------------|--------------------------|------------------------|-----------------------|
| 2006 | 75,0%                  | 31,9%                    | 77,3%                  | 3,2%                  |
| 2007 | 67,6%                  | 30,2%                    | 71,4%                  | 4,3%                  |

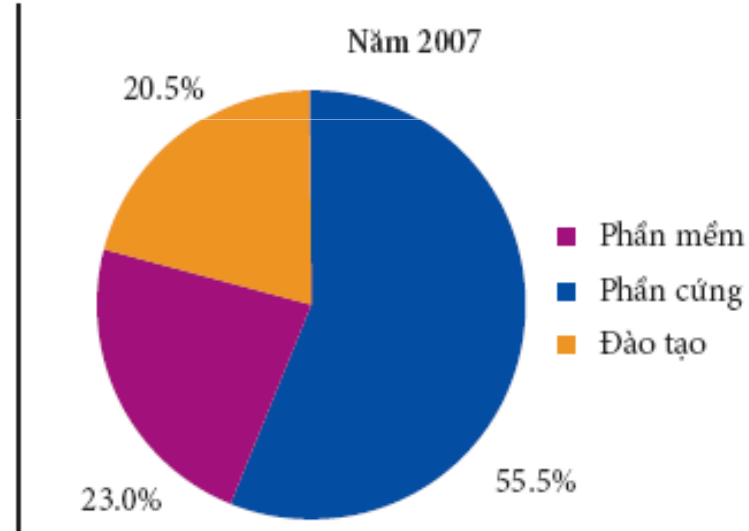
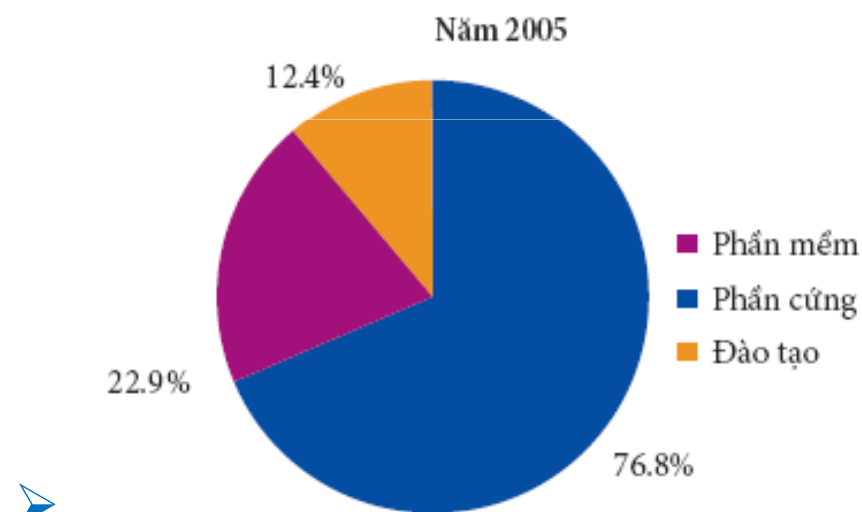
# Hiệu quả triển khai TMĐT

- 1. Đầu tư cho TMĐT
- Chuyển biến trong đầu tư CNTT và TMĐT của DN giai đoạn 2005-2007



# Hiệu quả triển khai TMĐT

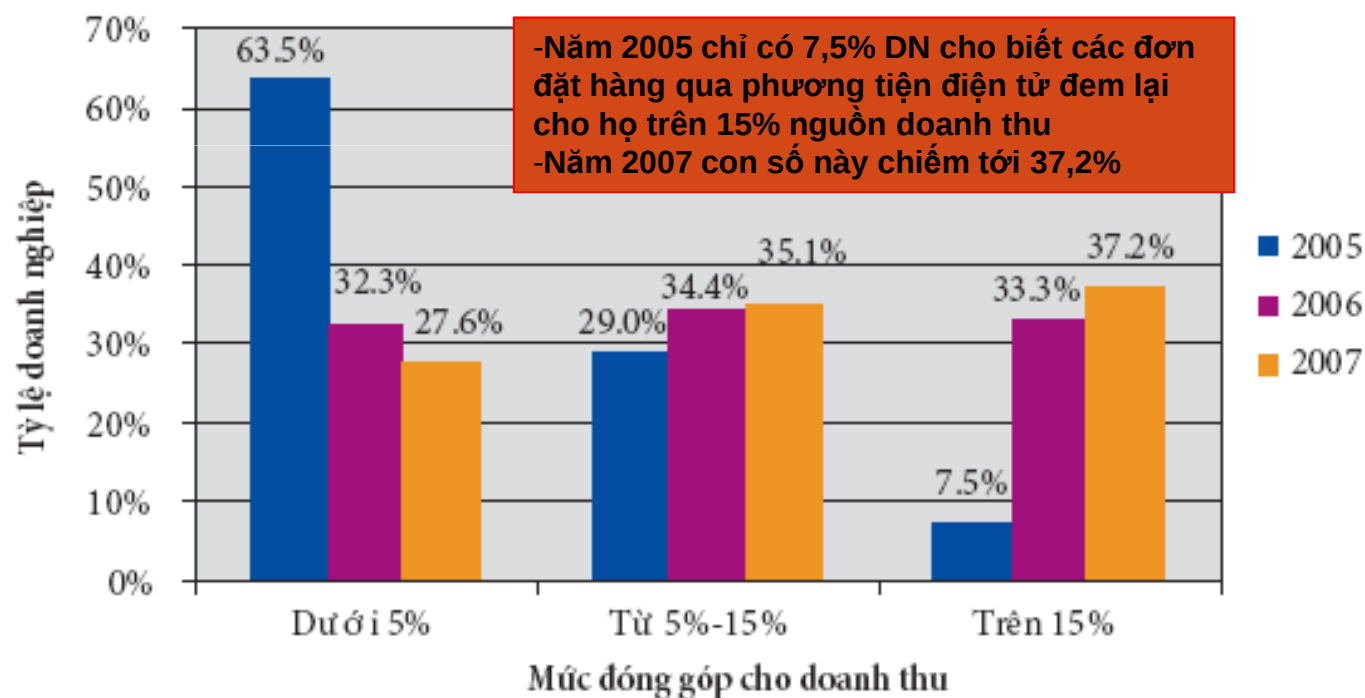
- 1. Đầu tư cho TMĐT
- Cơ cấu đầu tư CNTT và TMĐT trong DN giai đoạn 2005-2007



trọng

# Hiệu quả triển khai TMĐT

- 2. Doanh thu từ TMĐT
- Chuyển biến trong doanh thu từ ứng dụng TMĐT giai đoạn 2005-2007



# *Hiệu quả triển khai TMĐT*

- 2. Doanh thu từ TMĐT
- Triển vọng ứng dụng TMĐT trong DN đang ngày càng sáng sủa

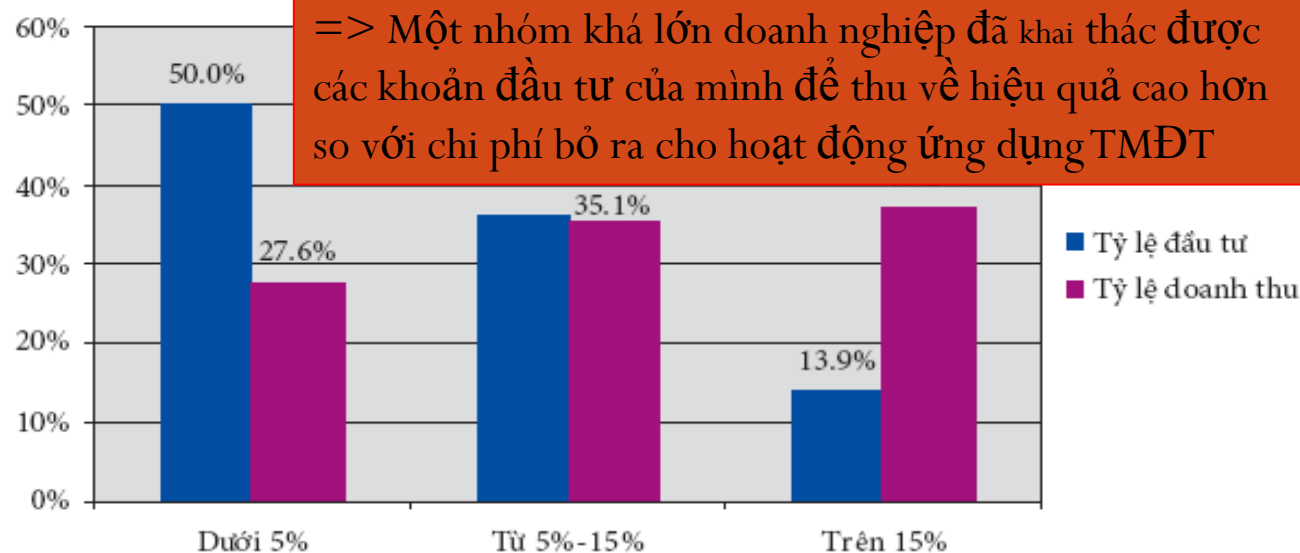
Dự đoán của doanh nghiệp về doanh thu từ các đơn đặt hàng qua phương tiện điện tử

| Năm  | Tăng  | Giảm | Không thay đổi |
|------|-------|------|----------------|
| 2007 | 62,5% | 3,3% | 34,2%          |
| 2006 | 57,4% | 4,3% | 38,3%          |
| 2005 | 37,2% | 1,3% | 61,5%          |

# Hiệu quả triển khai TMĐT

- 3. Tương quan giữa doanh thu và đầu tư
- Lấy mốc 5% và 15% làm biên độ chuẩn: mối tương quan trái chiều giữa hai yếu tố chi phí-doanh thu

Tương quan giữa đầu tư và doanh thu từ hoạt động ứng dụng thương mại điện tử trong doanh nghiệp năm 2007



- Trong khi chỉ 13,9% DN có tỷ lệ đầu tư cho TMĐT chiếm trên 15% tổng chi phí, thì 37,2% có tỷ lệ doanh thu từ hoạt động bán hàng sử dụng các phương tiện điện tử chiếm trên 15% tổng doanh thu.

- Ngược lại, 50% DN có mức đầu tư thấp cho TMĐT (dưới 5%) nhưng chỉ một nửa số này (27,6%) cho biết tỷ trọng doanh thu từ TMĐT cũng thấp tương ứng.

# Hiệu quả triển khai TMĐT

## ➤ 4. Tác động của TMĐT tới hoạt động kinh doanh

Đánh giá của doanh nghiệp về các tác động của TMĐT tới hoạt động kinh doanh

| Các tác động                                 | Điểm bình quân * |      |      |      |
|----------------------------------------------|------------------|------|------|------|
|                                              | 2004             | 2005 | 2006 | 2007 |
| Mở rộng kênh tiếp xúc với khách hàng hiện có | 2,90             | 3,23 | 3,03 | 2,90 |
| Thu hút khách hàng mới                       | 2,60             | 2,90 | 3,30 | 2,81 |
| Xây dựng hình ảnh DN                         | 3,20             | 3,22 | 2,23 | 2,87 |
| Tăng doanh số                                | 1,90             | 1,94 | 2,25 | 2,44 |
| Tăng lợi nhuận & hiệu quả hoạt động          | 2,00             | 1,90 | 2,78 | 2,52 |
| Giảm chi phí kinh doanh                      |                  |      | 2,67 | 2,46 |
| Tăng khả năng cạnh tranh                     |                  |      | 2,89 | 2,44 |

\* Tính trên thang điểm 4

- DN tiếp tục đề cao website như một công cụ xúc tiến thương mại hiệu quả
- 2006-2007: TMĐT chưa phát triển mạnh sang giai đoạn mua bán, ký kết hợp đồng và thanh toán trực tuyến

# Hiệu quả triển khai TMĐT

## ➤ 5. Trở ngại trong việc ứng dụng TMĐT

Đánh giá của doanh nghiệp về các trở ngại cho ứng dụng thương mại điện tử

| Các trở ngại                             | Điểm bình quân * |      |      |
|------------------------------------------|------------------|------|------|
|                                          | 2005             | 2006 | 2007 |
| Nhận thức                                | 3,32             | 3,23 | 2,74 |
| Thanh toán điện tử                       | 3,27             | 3,19 | 2,84 |
| An ninh, an toàn                         | -                | 2,78 | 2,90 |
| Pháp lý                                  | 3,11             | 2,64 | 2,55 |
| Môi trường xã hội và tập quán kinh doanh | 3,09             | 2,45 | 2,48 |
| Nhân lực CNTT                            | 2,95             | 2,45 | 2,54 |
| Hạ tầng CNTT và truyền thông             | 2,81             | 2,22 | 2,32 |

\* Tính trên thang điểm 4

## ***Một số mô hình TMĐT***

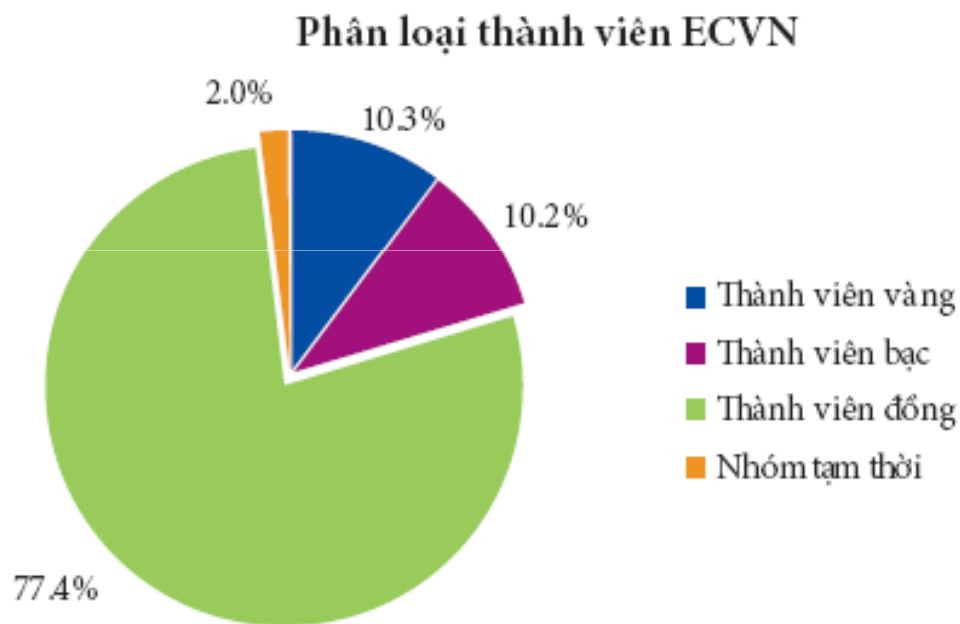
- 1. Sàn giao dịch B2B
- Sàn B2B tổ chức theo hình thức cổng thông tin về cơ hội giao thương hoặc trung tâm thương mại
- Với sàn B2B, doanh nghiệp có thể tìm hiểu thông tin về đối tác tiềm năng và giới thiệu các sản phẩm dịch vụ của mình ra thị trường
- Tiện ích của các sàn giao dịch chủ yếu để đăng tải thông tin doanh nghiệp và nhu cầu mua bán

## ***Một số mô hình TMĐT***

- 1. Sàn giao dịch B2B
- Cổng Thương mại điện tử quốc gia ECVN
  - ✓ Thành lập 17/12/2003 và chính thức khai trương tại địa chỉ [www.ecvn.gov.vn](http://www.ecvn.gov.vn) vào tháng 8 năm 2005 (nay là: [www.ecvn.com](http://www.ecvn.com))
  - ✓ ECVN là một trong số ít sàn B2B quy mô lớn ở VN, có uy tín cao sau 2 năm hoạt động
  - ✓ Đến thời điểm cuối năm 2007, ECVN đã có hơn 10.000 cơ hội kinh doanh với tổng cộng gần 4.000 thành viên

# Một số mô hình TMĐT

- 1. Sàn giao dịch B2B
- Cổng Thương mại điện tử quốc gia ECVN



Nguồn: Báo cáo của Ban quản lý ECVN, tháng 12/2007

Để trở thành thành viên vàng hoặc thành viên bạc của ECVN, các doanh nghiệp phải thông qua sự thẩm định của Bộ Công Thương, các Sở Thương mại, các bộ ngành liên quan, hiệp hội, v.v... Việc thẩm định này giúp các doanh nghiệp Việt Nam cũng như nước ngoài tin tưởng hơn khi hợp tác với thành viên của ECVN đồng thời tiết kiệm được chi phí thẩm định đối tác.

# Một số mô hình TMĐT

- 1. Sàn giao dịch B2B
- Cổng Thương mại điện tử quốc gia ECVN
  - ✓ Các hợp đồng ký kết nhờ ECVN

| STT | Tiêu chí                             | Số lượng |
|-----|--------------------------------------|----------|
| 1   | Tổng số thành viên ký được hợp đồng  | 38       |
| 2   | Tổng số đối tác tham gia ký hợp đồng | 185      |
| 3   | Tổng số hợp đồng đã ký               | 236      |
| 4   | Tổng giá trị hợp đồng (tỷ đồng)      | 53,2     |

*Nguồn: Báo cáo của Ban quản lý ECVN, tháng 12/2007*

- ✓ Mỗi thành viên ký hợp đồng với 5 DN
- ✓ Trung bình mỗi thành viên ký được 6,2 HĐ
- ✓ Trung bình của mỗi hợp đồng là 225,4 triệu đồng
- ✓ => ECVN thực sự là cổng TMĐT hỗ trợ giao dịch giữa DN với DN (B2B)

## ***Một số mô hình TMĐT***

- 2. Cửa hàng điện tử (B2C)
- Mô hình hoạt động: cửa hàng trực tuyến kinh doanh chủ yếu hàng điện tử, thiết bị điện, sách báo,...
- Phương thức thanh toán đa dạng nhưng chưa toàn diện
- Các dịch vụ chuyển phát chưa chuyên nghiệp, dịch vụ do bưu điện hoặc công ty giao nhận cung cấp thì chi phí cao, thời gian chưa đảm bảo

# Một số mô hình TMĐT

- 2. Cửa hàng điện tử (B2C)
- 10 website TMĐT B2C tiêu biểu năm 2006 và 2007 theo bình chọn của TrustVn

| STT | Năm 2006                                                               | STT | Năm 2007                                                                   |
|-----|------------------------------------------------------------------------|-----|----------------------------------------------------------------------------|
| 1   | <a href="http://www.megabuy.com.vn">www.megabuy.com.vn</a>             | 1   | <a href="http://www.megabuy.com.vn">www.megabuy.com.vn</a>                 |
| 2   | <a href="http://www.duylinhmobile.com.vn">www.duylinhmobile.com.vn</a> | 2   | <a href="http://www.golmart.com.vn">www.golmart.com.vn</a>                 |
| 3   | <a href="http://www.123mua.com.vn">www.123mua.com.vn</a>               | 3   | <a href="http://www.123mua.com.vn">www.123mua.com.vn</a>                   |
| 4   | <a href="http://www.btsplaza.com.vn">www.btsplaza.com.vn</a>           | 4   | <a href="http://www.25h.vn">www.25h.vn</a>                                 |
| 5   | <a href="http://www.golgift.com.vn">www.golgift.com.vn</a>             | 5   | <a href="http://www.pacificairlines.com.vn">www.pacificairlines.com.vn</a> |
| 6   | <a href="http://www.cleverlearn.com">www.cleverlearn.com</a>           | 6   | <a href="http://www.travel.com.vn">www.travel.com.vn</a>                   |
| 7   | <a href="http://www.saigontourist.net">www.saigontourist.net</a>       | 7   | <a href="http://www.saigontourist.net">www.saigontourist.net</a>           |
| 8   | <a href="http://vdcsieuthi.vnn.vn">http://vdcsieuthi.vnn.vn</a>        | 8   | <a href="http://www.ben.com.vn">www.ben.com.vn</a>                         |
| 9   | <a href="http://www.vinabook.com">www.vinabook.com</a>                 | 9   | <a href="http://www.vinabook.com">www.vinabook.com</a>                     |
| 10  | <a href="http://www.chibaoshop.com">www.chibaoshop.com</a>             | 10  | <a href="http://www.thegioididong.com">www.thegioididong.com</a>           |

## ***Một số mô hình TMĐT***

- 3. Sàn giao dịch C2C
- Mô hình C2C phổ biến hiện nay là sàn đấu giá cá nhân hoặc website rao vặt
- Các sản phẩm mua bán tăng nhanh, các tiện ích và tính năng hỗ trợ đa dạng
- Số người mua người bán cũng như lượng giao dịch thực hiện ngày càng tăng

# Một số mô hình TMĐT

- 3. Sàn giao dịch C2C
- Một số sàn TMĐT C2C

| STT | Sàn TMĐT C2C đa chức năng                                               | STT | Website rao vặt                                                       |
|-----|-------------------------------------------------------------------------|-----|-----------------------------------------------------------------------|
| 1   | <a href="http://www.1001shoppings.com">http://www.1001shoppings.com</a> | 1   | <a href="http://www.e-raovat.com">http://www.e-raovat.com</a>         |
| 2   | <a href="http://www.123go.vn">http://www.123go.vn</a>                   | 2   | <a href="http://www.muabanraovat.com">http://www.muabanraovat.com</a> |
| 3   | <a href="http://www.aha.com.vn">http://www.aha.com.vn</a>               | 3   | <a href="http://www.raovat.net">http://www.raovat.net</a>             |
| 4   | <a href="http://www.aladin.com.vn">http://www.aladin.com.vn</a>         | 4   | <a href="http://www.raovat.net.vn">http://www.raovat.net.vn</a>       |
| 5   | <a href="http://www.buy24g.com">http://www.buy24g.com</a>               | 5   | <a href="http://www.raovat.vn">http://www.raovat.vn</a>               |
| 6   | <a href="http://www.chodientu.vn">http://www.chodientu.vn</a>           | 6   | <a href="http://www.raovat123.com">http://www.raovat123.com</a>       |
| 7   | <a href="http://www.chodoao.com">http://www.chodoao.com</a>             | 7   | <a href="http://www.raovat24gio.com">http://www.raovat24gio.com</a>   |
| 8   | <a href="http://www.denthan.com">http://www.denthan.com</a>             | 8   | <a href="http://www.tinraovat.net">http://www.tinraovat.net</a>       |
| 9   | <a href="http://www.qcplaza.com">http://www.qcplaza.com</a>             | 9   | <a href="http://www.toitim.com">http://www.toitim.com</a>             |
| 10  | <a href="http://www.saigondaugia.com">http://www.saigondaugia.com</a>   | 10  | <a href="http://www.webmuaban.com">http://www.webmuaban.com</a>       |
| 11  | <a href="http://www.daugiaviet.com">http://www.daugiaviet.com</a>       | 11  | <a href="http://www.webquangcao.com">http://www.webquangcao.com</a>   |
| 12  | <a href="http://www.heya.com.vn">http://www.heya.com.vn</a>             | 12  | <a href="http://www.webraovat.com">http://www.webraovat.com</a>       |

# *CHÍNH SÁCH VÀ PHÁT LUẬT VỀ TMĐT*

## ***Luật mẫu về TMĐT của UNCITRAL***

- Năm 1996: Ủy ban Luật Thương mại quốc tế của Liên hợp quốc (UNCITRAL) đã soạn thảo một Luật mẫu về TMĐT
- Hình thành những quy định mẫu về thừa nhận giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu
- Luật mẫu có thể được sử dụng như một tài liệu tham khảo cho các nước trong quá trình xây dựng pháp luật về TMĐT của mình

## ***Luật mẫu về TMĐT của UNCITRAL***

- Luật mẫu được soạn thảo dựa trên 6 nguyên tắc cơ bản:
  - ✓ Tương đương thuộc tính: tài liệu điện tử có thể được coi có giá trị pháp lý như tài liệu ở dạng văn bản nếu thoả mãn các yêu cầu kỹ thuật nhất định
  - ✓ Tự do thoả thuận hợp đồng
  - ✓ Giá trị pháp lý của hợp đồng và tính ưu việt của những quy định pháp lý về hình thức hợp đồng
  - ✓ Luật chỉ áp dụng đối với hình thức hợp đồng, mà không đề cập nội dung, trên cơ sở phải thoả mãn những đòi hỏi pháp lý nhất định
  - ✓ Pháp luật về bảo vệ người tiêu dùng phải đi trước

## ***Giá trị pháp lý của TĐDL***

- Thông điệp dữ liệu là hình thức thông tin được trao đổi qua phương tiện điện tử trong các giao dịch TMĐT
- Thừa nhận giá trị pháp lý của các thông điệp dữ liệu là cơ sở cho việc thừa nhận các giao dịch TMĐT, thể hiện dưới các khía cạnh:
  - ✓ Có thể thay thế văn bản giấy
  - ✓ Có giá trị như bản gốc
  - ✓ Có giá trị lưu trữ và chứng cứ
  - ✓ Xác định trách nhiệm các bên và thời gian, địa điểm gửi, nhận thông điệp dữ liệu

## ***Giá trị pháp lý của CKĐT***

- Chữ ký điện tử là một công nghệ cho phép xác nhận người gửi và bảo đảm tính toàn vẹn của thông điệp dữ liệu
- Về bản chất, CKĐT tương đương chữ ký tay, có các thuộc tính như:
  - ✓ Khả năng nhận dạng một người
  - ✓ Tạo tính chắc chắn về mối quan hệ của người đó với hành vi ký và cho thấy việc người đó chấp nhận nội dung tài liệu ký
- Hiện nay, chữ ký số là loại chữ ký điện tử được sử dụng phổ biến nhất

## ***Tình hình luật TMĐT trên thế giới***

- Trong TMĐT, người mua và người bán giao tiếp trong thế giới ảo, không thấy mặt nhau, không biết rõ về nhau. Làm sao họ có thể tin tưởng mà giao dịch với nhau?
- 3 yếu tố để đảm bảo sự tin tưởng và minh bạch trong TMĐT:
  - ✓ Tính rõ ràng (Transparency): website người bán phải có các điều khoản mua, bán rõ ràng
  - ✓ Tính tin cậy (Reliability):
    - Tính tin cậy trong thông tin đăng tải: tin trung thực
    - Tính tin cậy trong giao dịch điện tử: công nghệ an toàn
    - Tính tin cậy về hệ thống hoạt động: không gây ra sai sót
    - Tính tin cậy trong vấn đề chứng thực: như chữ ký điện tử
  - ✓ Tính bảo mật và riêng tư (Confidentiality và Privacy): phải được bảo mật và tôn trọng thông tin quan trọng như thẻ tín dụng, email, điện thoại,...của khách hàng

## ***Tình hình luật TMĐT trên thế giới***

- 4 yêu cầu đảm bảo cho một giao dịch thành công, an toàn trên mạng:
  - ✓ Tính riêng tư (privacy): đảm bảo thông tin không được copy hay truy cập bởi bên thứ ba. Giải pháp: mã hóa và giải mã ở người nhận
  - ✓ Tính toàn vẹn (integrity): đảm bảo rằng thông tin gửi đi không bị thay đổi trong quá trình gửi
  - ✓ Sự chứng thực (authentication): người nhận và người gửi có thể chứng thực tư cách của nhau? Giải pháp: chữ ký số (digital signature)
  - ✓ Sự không thể phủ nhận: (non-repudiation): chứng minh thông điệp đã được gửi hay nhận

## ***Tổng quan CSPL của VN về TMĐT***

- Trước năm 2000, TMĐT còn là thuật ngữ mới ở VN
- Tháng 5/2001, TTg ban hành quyết định số 81/2001/QĐ-TTg phê duyệt chương trình hành động triển khai Chỉ thị số 58-CT/TW về việc phát triển CNTT phục vụ sự nghiệp CNHHĐH
- Phê duyệt Chiến lược phát triển công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 (số 246/2005/QĐ-TTg)
- Tháng 1/2002, Bộ TM chủ trì xây dựng Pháp lệnh TMĐT nhằm hình thành cơ sở pháp lý toàn diện cho TMĐT
- 15/9/2005, TTg đã ký “Quyết định phê duyệt Kế hoạch tổng thể phát triển TMĐT giai đoạn 2006-2010” (222/2005/QĐ-TTg)
- “Luật Giao dịch điện tử” được Quốc hội khóa XI, kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005
- 9/6/2006 Thủ tướng Chính phủ đã ký ban hành "Nghị định về TMĐT" (57/2006/NĐ-CP)

## ***Kế hoạch TMĐT 2006-2010***

### ➤ Quan điểm phát triển:

- ✓ TMĐT góp phần quan trọng tăng trưởng thương mại, nâng cao sức cạnh tranh
- ✓ DN là lực lượng nòng cốt ứng dụng và phát triển
- ✓ Nhà nước tạo môi trường và hỗ trợ
- ✓ Chủ động hợp tác, thu hút công nghệ
- ✓ Phát triển TMĐT đi đôi với CNTT

## ***Kế hoạch TMĐT 2006-2010***

- Mục tiêu đến 2010:
  - ✓ 60% doanh nghiệp lớn tiến hành giao dịch B2B
  - ✓ 80% DN vừa và nhỏ hiểu biết và ứng dụng TMĐT
  - ✓ 10% hộ gia đình, cá nhân mua sắm qua mạng (B2C)
  - ✓ Mua sắm công thực hiện qua mạng (B2G) (Bộ Công thương đưa ra chỉ tiêu: 30%)

# ***Kế hoạch TMĐT 2006-2010***

## ➤ Các chính sách

- ✓ Phổ biến, tuyên truyền, đào tạo
- ✓ Hoàn thiện môi trường pháp lý
- ✓ Chính phủ tích cực, chủ động tham gia TMĐT
- ✓ Chủ động phát triển hạ tầng công nghệ cho TMĐT
- ✓ Thực thi pháp luật về TMĐT
- ✓ Hợp tác quốc tế

## ***Kế hoạch TMĐT 2006-2010***

- Các chương trình, dự án để đưa các chính sách vào cuộc sống
  - ✓ Chương trình phổ biến, tuyên truyền và đào tạo về TMĐT;
  - ✓ Chương trình xây dựng và hoàn thiện về hệ thống pháp luật cho TMĐT;
  - ✓ Chương trình cung cấp các dịch vụ công hỗ trợ TMĐT và ứng dụng TMĐT trong mua sắm Chính phủ;
  - ✓ Chương trình phát triển công nghệ hỗ trợ TMĐT;
  - ✓ Chương trình thực thi pháp luật liên quan đến TMĐT;
  - ✓ Chương trình hợp tác quốc tế về TMĐT.

## ***Luật Giao dịch điện tử***

- Bản chất của luật về TMĐT là ...
  - ✓ Công nhận các giao dịch điện tử có tính pháp lý như các giao dịch truyền thống (bằng văn bản giấy)
- Tác dụng của một đạo luật về TMĐT
  - ✓ Tạo niềm tin cho người sử dụng -> khuyến khích họ tham gia TMĐT
  - ✓ Cơ sở pháp lý giải quyết tranh chấp

## ***Luật Giao dịch điện tử***

- Luật được thông qua 29/11/2005, có 8 chương, 54 điều.
- Nội dung chính:
  - ✓ Giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu;
  - ✓ Giá trị pháp lý của chữ ký điện tử và thị trường chứng thực điện tử;
  - ✓ Hợp đồng điện tử;
  - ✓ GDĐT của các cơ quan nhà nước;
  - ✓ Bảo mật, an toàn, an ninh;
  - ✓ Sở hữu trí tuệ trong GDĐT

## ***Luật Giao dịch điện tử***

- Nguyên tắc về tiến hành GDĐT được thể hiện trong Điều 5 của Luật:
  - ✓ GDĐT được tự nguyện lựa chọn sử dụng phương tiện điện tử để thực hiện giao dịch
  - ✓ Tự thỏa thuận về việc lựa chọn loại công nghệ để thực hiện GDĐT
  - ✓ Bảo đảm sự bình đẳng và an toàn trong GDĐT

## ***Luật Giao dịch điện tử***

- Giá trị pháp lý của thông điệp và chữ ký:
  - ✓ Luật công nhận giá trị pháp lý của thông điệp dữ liệu
  - ✓ Công nhận chữ ký điện tử có giá trị pháp lý như chữ ký tay.
  - ✓ Bảo đảm an toàn cho chữ ký điện tử, trách nhiệm, nghĩa vụ của người ký điện tử, người nhận
- Chứng thực chữ ký điện tử (CA):
  - ✓ Hoạt động dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử
  - ✓ Nội dung của chứng thư điện tử
  - ✓ Quyền và nghĩa vụ của tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử
  - ✓ Các điều kiện để được cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký điện tử

## ***Văn bản HD thi hành Luật GDĐT***

- Nghị định về Thương mại điện tử (57/2006/NĐ-CP)
  - ✓ Được ban hành vào ngày 9/6/2006
  - ✓ Thừa nhận chứng từ điện tử có giá trị pháp lý tương đương chứng từ truyền thống trong mọi hoạt động thương mại
  - ✓ Năm 2007, hai thông tư hướng dẫn Nghị định TMĐT ra đời:
    - Thông tư của Bộ Công Thương về giao kết hợp đồng trên website TMĐT
    - Thông tư liên tịch Bộ Công thương–Bộ Y tế hướng dẫn việc bán buôn thuốc qua các phương tiện điện tử

## ***Văn bản HD thi hành Luật GDĐT***

- Nghị định về Chữ ký số và Dịch vụ chứng thực chữ ký số (26/2007/NĐ-CP)
  - ✓ Quy định chi tiết thi hành Luật Giao dịch điện tử về Chữ ký số và Dịch vụ chứng thực chữ ký số được ban hành (15/2/2007)
  - ✓ Quy định về chữ ký số và các nội dung cần thiết liên quan đến sử dụng chữ ký số, bao gồm chứng thư số và việc quản lý, cung cấp và sử dụng dịch vụ chứng thực chữ ký số
  - ✓ Nghị định này đi sâu vào những vấn đề mang tính kỹ thuật về quản lý và cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký số

## ***Văn bản HD thi hành Luật GDĐT***

- Nghị định về GDĐT trong hoạt động tài chính (27/2007/NĐ-CP, ngày 23/2/2007)
- Nghị định về GDĐT trong hoạt động ngân hàng (35/2007/NĐ-CP, ngày 8/3/2007)
- Nghị định về Ứng dụng CNTT trong hoạt động của cơ quan nhà nước (64/2007/NĐ-CP, ngày 10/4/2007)

## ***Vấn đề thực thi Luật GDĐT***

- Giá trị pháp lý của chứng từ điện tử trong giao dịch thương mại (quy định trong nghị định TMĐT)
  - ✓ CTĐT là chứng từ ở dạng thông điệp dữ liệu
  - ✓ CTĐT có giá trị pháp lý như văn bản nếu thông tin chứa trong CTĐT đó có thể truy cập được để sử dụng khi cần thiết
  - ✓ CTĐT có giá trị pháp lý như bản gốc nếu thỏa mãn đồng thời cả hai điều kiện sau:
    - Có sự đảm bảo đủ tin cậy về tính toàn vẹn của thông tin chứa trong CTĐT
    - Thông tin chứa trong CTĐT có thể truy cập, sử dụng được dưới dạng hoàn chỉnh khi cần thiết

## *Vấn đề thực thi Luật GDĐT*

### ➤ Xác thực thông tin trong CTĐT

#### ✓ Chữ ký số của cơ quan, tổ chức

- Chữ ký số không phải do người ký tự tạo ra mà được tạo trên cơ sở kết hợp khóa bí mật của người ký và nội dung của thông điệp dữ liệu
- Người ký là thuê bao của tổ chức chứng thực chữ ký số và được kiểm tra, chứng thực, xác minh bởi tổ chức này
- Mỗi chức danh có thẩm quyền trong cơ quan, tổ chức theo quy định của pháp luật có một chữ ký số tương đương với chữ ký tay của người đó và con dấu của cơ quan, tổ chức đó (Nghị định về Chữ ký số và Dịch vụ chứng thực chữ ký số)

# ***Vấn đề thực thi Luật GDĐT***

- Xác thực thông tin trong CTĐT (tt)
  - ✓ Tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực CKS
    - Chứng thực CKS là dịch vụ mang tính pháp lý
    - Tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký số công cộng phải thỏa điều kiện:
      - Là DN được thành lập theo pháp luật Việt Nam;
      - Có giấy phép do Bộ Bưu chính Viễn thông cấp;
      - Đáp ứng được các điều kiện về nhân sự, tài chính, kỹ thuật, an toàn an ninh và một số điều kiện khác.
    - Các tổ chức cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký số trong các cơ quan Đảng, Nhà nước, an ninh, quốc phòng sẽ thực hiện theo quy định riêng của Chính phủ