

خرید آنلاین نوعی تجارت الکترونیک است که به مصرف‌کنندگان اجازه می‌دهد درست زمانی که در خانه استراحت می‌کنند یا در محل کار خود به سر می‌برند بدون تحمل کردن ترافیک روزانه به‌طور مستقیم تنها از طریق یک اینترنت و مرورگر روی کامپیوتر شخصی یا گوشی موبایل خود از فروشنده، کالا یا خدمات موردنیاز خود را خریداری کنند.

مصرف‌کنندگان، محصولات موردعلاقه خود را از طریق بازدید از وب‌سایت فروشندگان اینترنتی به‌طور مستقیم و یا با جستجو در میان فروشندگان متعددی که هر یک کالای خود را در فضای مجازی ارائه کرده‌اند با استفاده از یک موتور جستجو، پیدا می‌کنند.

در اینجا یک فروشگاه آنلاین باید تمام سعی خود را کند که اولاً محصولش دیده‌شده و به چشم بیننده بیاید دوماً مشخصات کامل محصول اعم از مشخصات ظاهری و فنی و حتی قیمت کالا را تشریح کند تا مشتری پس از مقایسه متقاعد شده و اقدام به خرید کند.

### تاریخچه خرید آنلاین

رشد اینترنت به‌عنوان یک کانال خرید مطمئن تقریباً از سال ۱۹۹۴ آغاز شده است، زمانی که صاحب‌نظران دریافتند که داشتن محصولاتی مناسب برای تجارت الکترونیک شاخص کلیدی موفقیت اینترنت است. فروش بسیاری از این محصولات با موفقیت انجام شده‌اند، زیرا محصولات عمومی بودند که خریداران برای خرید آن نیاز به لمس آن‌ها از نزدیک نداشتند اما مهم‌تر از همه در روزهای اولیه، کم بودن تعداد خریداران در اینترنت بود. افرادی که جهت خرید اینترنتی اقدام می‌کردن اغلب دارای مشخصات خاصی بودند، مثلاً اکثر آن‌ها ثروتمند، مرد، ۳۰+ سال بودند. وقتی صاحب‌نظران این عرصه روی انگیزه خرید آنلاین افراد متمرکز شدند دریافتند که در دسترس بودن طیف مختلفی از محصولات، سهولت در خرید و صرفه‌جویی در وقت و هزینه مهم‌ترین عوامل انگیزه برای خرید آنلاین بود که باعث می‌شد خرید اینترنتی را به خرید حضوری ترجیح دهند.



اولین وب سرور جهانی و مرورگر که توسط تیم برنرز لی در سال ۱۹۹۰ ایجاد شده، در سال ۱۹۹۱ برای موارد تجاری استفاده شد. پس از آن، نوآوری‌های تکنولوژیکی دیگری که در سال ۱۹۹۴ به وجود آمد مثل بانکداری آنلاین، افتتاح فروشگاه آنلاین پیتزا توسط Pizza Hut و... و بلافاصله پس از آن، Amazon.com سایت خرید آنلاین خود را در سال ۱۹۹۵ راه اندازی کرد و eBay نیز در سال ۱۹۹۵ معرفی شد. سایت‌های Alibaba Taobao و Tmall به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۳ و ۲۰۰۸ راه‌اندازی شدند. فروشندگان آنلاین به‌طور گسترده‌ای فروش اینترنتی خود را آغاز نمودند.

امروزه بزرگ‌ترین شرکت‌های فروش آنلاین عبارت‌اند از eBay و Alibaba، Amazon.com

یکی از نکات بسیار مهم که خریدار هنگام خرید اینترنتی باید به آن توجه کند روش پرداخت وجه می‌باشد. معمولاً انجام تراکنش در خرید آنلاین از طریق یک درگاه پرداخت شناخته شده و معتبر صورت می‌گیرد و خریدار حتماً باید دقت داشته باشد هنگام وارد نمودن اطلاعات حساب بانکی خود کاملاً امنیت را رعایت کند.



همان‌طور که گفتیم مشتریان آنلاین برای تکمیل تراکنش خرید باید به اینترنت و روش پرداخت معتبر دسترسی داشته باشند. به همین خاطر داشتن سطوح بالاتری از تحصیلات و یا دانش

حداقلی راجع به کار با کامپیوتر و لوازم الکترونیک که ارتباط مستقیم با تکنولوژی دارند و آشنایی اولیه با روند خرید آنلاین لازم است و موجب بازخورد بیشتری هنگام خرید می‌شود چون همیشه اولویت با راحتی مشتری و سهولت در انجام خرید است.

خرید و فروش در فضای وب تفاوت بزرگی دارد این است که در خرید آنلاین مشتری تحت تأثیر رفتار فروشنده یا بازاریگر می‌باشد و در رابطه با کالای مورد نظر خود قرار نمی‌گیرد. در واقع در خرید و فروش اینترنتی مشتری در تعامل مستقیم با موتور جستجو و بررسی‌ها و توصیه‌های آنلاین سایر مخاطبان می‌باشد.

در نتیجه، ریسک و اعتماد نیز دو عامل مهم تأثیرگذار بر رفتار افراد در محیط‌های دیجیتال هستند.

