

“網購”

背後的

“引擎”

嘿嘿

“網購”指的是網上購物。過程很簡單，就是透過互聯網的互動功能，在網上商店選購自己心儀的物品，然後利用信用卡或支付寶（在內地銀行開設戶口後再開設支付寶帳號）付款，之後通過貨運或快遞公司將物品送到選購者手上。當然，“網購”並不局限於購買物品，它還可以是一項服務，好像訂購船票、車票、飛機票、電影票，或者酒店房間以及餐廳座位等，都可以透過互聯網的功能來完成。



對於年輕一代，“網購”可能已成了他們生活的一部分，就好像今天我們回到家，按下開關電燈便會亮起來，打開水龍頭水便會流出來一樣，總覺得這是理所當然的。可是，誰會想到這麼簡單的一個動作，背後要經過多少個程序，才有今天我們以為理所當然的成果？今天“網購”也是一樣，只要我們在網上選好了物品，然後按幾個鍵，交易便告完成，選購的貨品稍後便會送到我們指定的地方。

“網購”大行其道，背後是有著不少客觀條件作支持的，當中最重要是科技的發展，特別是互聯網的覆蓋率越來越大，電腦和手機皆可上網，網民人數越來越多，上網已成了大部分人的生活習慣，網上購物便自然具備了先決的可操作條件。

互聯網作為一個訊息交流平台，讓網民可瀏覽網上商店，選擇心儀商品，然後落單訂貨。這種購物新模式，打破了到商場實地選購物品的傳統習慣，無論在時間或空



ONLiNE SHOPPiNG



間上，都是由網民自主進行，只要手上有台智能手機，便可以 24 小時上網選購物品，完全不用擔心店鋪關門，或受天氣影響，大大提升了購物的意慾；加上網上商店的貨品種類琳瑯滿目，有些更是由製造商直接發貨，省卻了舖租、職員、經銷商以及宣傳廣告等重重支出，降低了商品的成本，因此網上商品往往價格較為便宜，這也是年輕一代鍾情“網購”的誘因之一。

當然，貨品價格便宜是否就能吸引大家選購？這恐怕未必。由於“網購”始終都是“隔空購物”，跟傳統實物放在眼前，看清楚質量才決定付款購買不同。因此，即使貨價多麼的便宜，“貨不對版”都會經常在“網購”行為中出現。為了解決“貨不對版”的問題，第三者付款方式——支付寶便應運而生。消費者只要將錢存入支付寶帳號，並透過支付寶付款，在收到貨物沒問題後，支付寶才會將款項轉給網上商店；若發覺“貨不對版”，消費者可在指定時間內通知支付寶停止交易，然後透過互聯網與商店溝通，看看如何解決“貨不對版”的問題。

無論以信用卡或支付寶付款，始終都涉及個人資料，對部分消費者來說，可能會減低“網購”的意慾。因此，一些“代購公司”便應運而生。客人可將商店的網址及相關訊息發給“代購公司”，“代購公司”便會替你在網上交易，而商品亦可由“代購公司”代收，當商品抵澳後便可到“代購公司”取貨。當然，“代購公司”是會收取適量的手續費。除代購服務外，“代購公司”或本澳一些“格仔店”亦有“代收服務”，可為客人代收“網購”商品。

除了上述因素讓“網購”得以迅速發展外，“物流”的支援也是一項重要的必備條件。隨著歲月流逝，“網購大軍”相信會更加壯大，畢竟今天的年輕小伙子始終會退居二線，而新一代的年輕人是在“網購”洪流長大的，當然又會成為“網購”大軍的生力軍。