# Marketingová strategie TEMU

**Co to je**

Temu není běžný e-shop. Jedná se o **online tržiště, které shromažďuje různé prodejce (tzn. třetí strany)** nabízející své produkty prostřednictvím webové stránky nebo mobilní aplikace. Proto zde můžete nakoupit prakticky cokoliv.

U platforem, jako jsou tržiště AliExpress a Shein, se dá snadno zjistit, že jde o čínské firmy. U Temu je to trochu složitější. Kancelář sídlí v Irsku na adrese First Floor, 25 St Stephens Green, Dublin. Temu provozuje**PDD Holdings,**v jehož čele stojí Lei Chen a Jiazhen Zhao a další.

**Jde tedy o čínskou společnost se sídlem v Irsku,** jejíž zisk se podle grafů Reuters každým měsícem zvyšuje. PDD provozuje ještě podobnou platformu Pinduoduo. **Dceřinou společností PDD je Whaleco Technology Limited, která je uvedena v podmínkách za Temu.**

**Princip fungování**

Temu funguje na principu tržnice, která přeprodává zboží od jiných firem a výrobců, které často pochází právě z Číny. E-shop Temu je v České republice dostupný jak na internetu, tak jako mobilní aplikace. Velmi nízké ceny, doprava zdarma a mnoho bonusových výhod lákají potenciální zákazníky v reklamách převážně na sociálních sítích. Oblibu Temu odráží i to, že je jak na Google Play, tak na Apple Store nejstahovanější bezplatnou aplikací.

**Reklamy TEMU**

Reklamy zobrazující velmi nízké ceny jsou právě tím, co přiláká nové zákazníky. Ačkoliv firma expandovala na Západ již v roce 2022, v Česku zažila větší rozmach až v roce 2023, kdy zde, stejně jako v dalších zemích Evropy, začala fungovat po úspěchu v USA. Vzhledem k tomu, že sortiment, který je na Temu nabízen je velmi široký: od dětských hraček, po kosmetiku, elektroniku, bytové doplňky, oblečení, nářadí nebo dekorace, si tam na své přijde opravdu každý. Stejně jako na dalších čínských e-shopech, i na Temu můžeme nalézt napodobeniny některých výrobků, ať už se jedná o elektroniku, kabelky, nebo dekorativní kosmetiku.

Velmi nízké ceny, které se firma snaží držet převážně v porovnání s dalšími čínskými e-shopy, jsou podle analýzy časopisu Wired pro společnost velmi ztrátové. Temu navíc velmi investuje do reklamy. V únoru 2023 společnost například zaplatila 14 milionů dolarů za dva půlminutové reklamní sloty během zápasu Super Bowl. To vše kvůli tomu, aby se jí podařilo prorazit na trhy po celém světe a konkurovat již zaběhlým čínským e-shopům, jejichž zboží je rovněž mnohem levnější než stejné zboží nabízené v tuzemských obchodech.

**Mobilní aplikace**

V aplikaci může zákazník hrát hry, jako je například kolo štěstí, aby získal slevy na další nákup. Po roztočení kola dostane kupon se slevou na nákup, který platí po omezenou dobu, kterou můžete sledovat na hodinách s odpočtem.

Odpočítávání času je obecně prostředek, se kterým se Temu snaží zacílit na zákazníky. Uvádí například, kolik času zbývá, než se položka zdraží na "původní cenu". Kromě času se na Temu odpočítává i množství, v jakém je produkt dostupný k nákupu.

Dále určitě nelze v aplikaci přehlédnout neustálé upozorňování na výprodeje, přehnaně vysoké slevy (např. až 96 %) a bleskové nabídky. Ve většině případech se ale pouze jedná o trik.

**Kvalita zboží**

Nízké ceny produktů prodávaných na Temu se v některých případech mohou samozřejmě odrážet i na jejich kvalitě. Nakupující se tak musí spoléhat na hodnocení lidí, kteří již svůj produkt obdrželi. Po internetu koluje také několik stížností na to, že zákazník své zboží neobdržel, nebo že přišlo rozbité či například v jiné barvě.

**Konkurence**

Za největšího konkurenta Temu je považován internetový obchod Shein. Mezi těmito společnosti dokonce v minulosti docházelo k právním sporům. Shein obvinilo Temu, že se snaží zacílit na jejich zákazníky nekalými marketingovými praktikami. Temu obvinění odmítlo. O záměru Temu "přebrat" zákazníky Shein ale informovala i čínská média.

**Temu Influencer**

Temu nabízí možnost podílet se na propagaci jejich produktů přes program Temu Influencer. Influenceři zapojení do tohoto programu poskytují recenze a doporučení na zboží z Temu, a to skrze sociální sítě. Je možné se zapojit přes jejich webové stránky nebo aplikaci, kde stačí vyplnit dotazník, ověřit účet a dále jen čekat na to, zda si vás vyberou. Kritériem pro přijetí je účet na kterékoli sociální síti (Instagram, TikTok, YouTube) s vysokým počtem odběratelů nebo sledujících. Temu poté za propagaci influencerům vyplácí peníze.

**Otázky:**

1. Objednali jste si někdy nějaké zboží z Temu? Pokud ano, jaké jsou vaše zkušenosti?
2. Znáte jiné internetové „obchody“, které fungují na stejném nebo podobném principu jako Temu?
3. Setkáváte se často s reklamami na Temu? Myslíte, že mají stále význam?
4. S jakým nejvíce bizarním produktem jste se na Temu setkali?
5. Jaký efekt na vás mají přehnaně nízké ceny, odpočítávání času a jiné marketingové triky, které Temu a jiné e-shopy využívají?
6. Vžijte se do role influencera. Jaký typ zboží byste pro Temu chtěli propagovat? Pokud žádný, proč?