



Jak Sprzedawać na TEMU: Przewodnik dla Początkujących

Mateusz Grzywnowicz

Spis treści:

- Wprowadzenie
- Historia i kamienie milowe
- Odwrócona aukcja
- Proces rejestracji
- Płatności i wymagania operacyjne
- Możliwości rozwoju Twojej firmy
- Panel Sprzedawcy na Temu
- Najczęstsze pytania (FAQ)
- Kontakt



Wprowadzenie

Pomagam firmom e-commerce rosnąć szybciej i sprzedawać więcej na portlach marketplace.

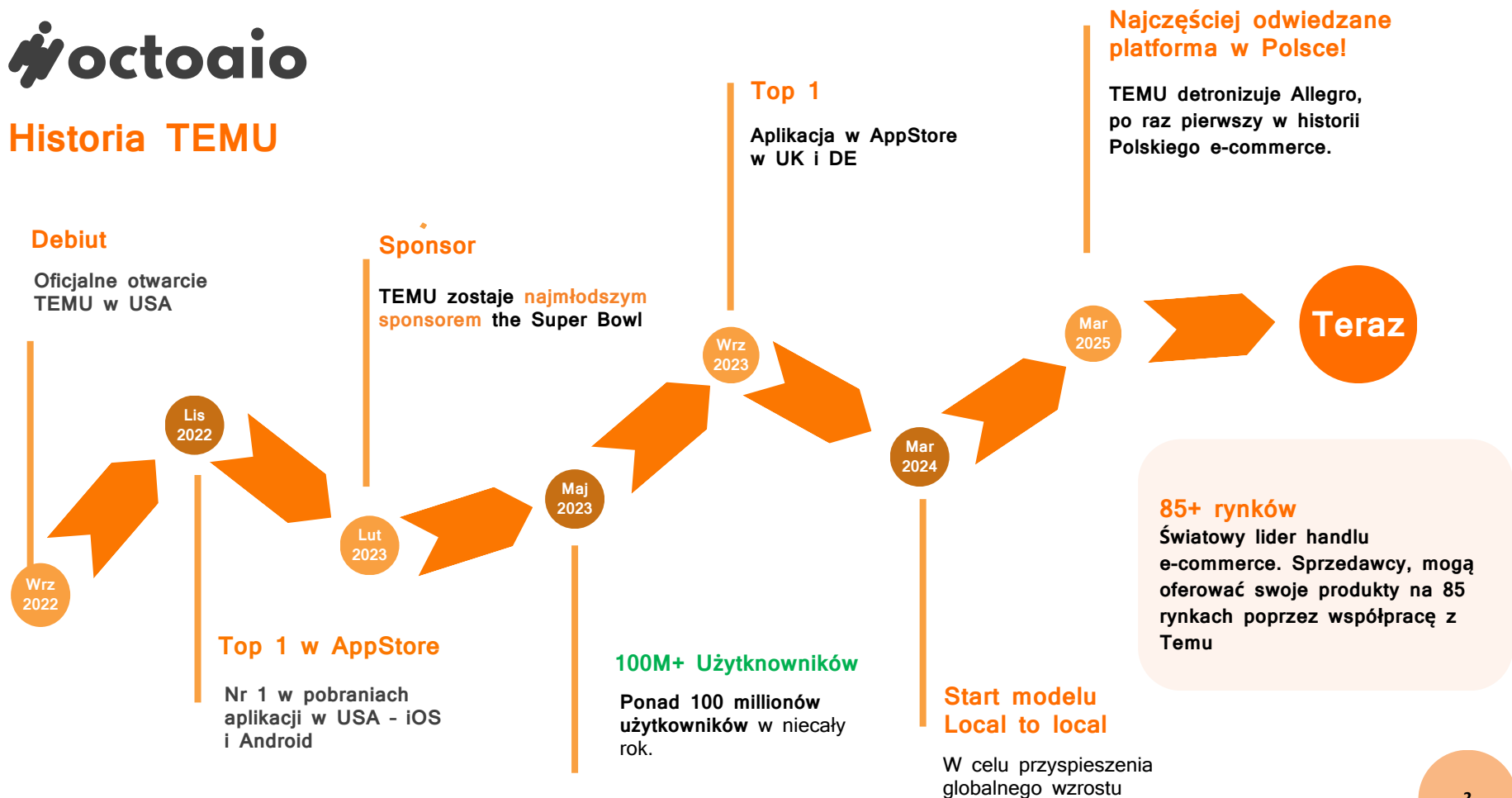
Jako założyciel Octosello oraz trener Akademii Marketplace pomagam firmom skutecznie skalować sprzedaż na globalnych platformach, takich jak Amazon, Allegro, eBay, Kaufland, Alibaba czy właśnie Temu. Dzięki strategii, doradztwu i technologii umożliwiamy przedsiębiorcom rozwój na największych marketplace'ach.

TEMU to platforma, która w ostatnim czasie przyciąga ogromną uwagę – i słusznie. Jest świeża, dynamiczna i daje ciekawe możliwości, ale jednocześnie ma swój unikalny system działania, który potrafi zaskoczyć nawet doświadczonych sprzedawców

TEMU to jedna z najszybciej rozwijających się platform e-commerce na świecie. Dzięki nowoczesnemu modelowi biznesowemu oraz szerokiemu zasięgowi globalnemu, oferuje firmom możliwość ekspansji na nowe rynki przy minimalnym ryzyku i prostych zasadach operacyjnych.

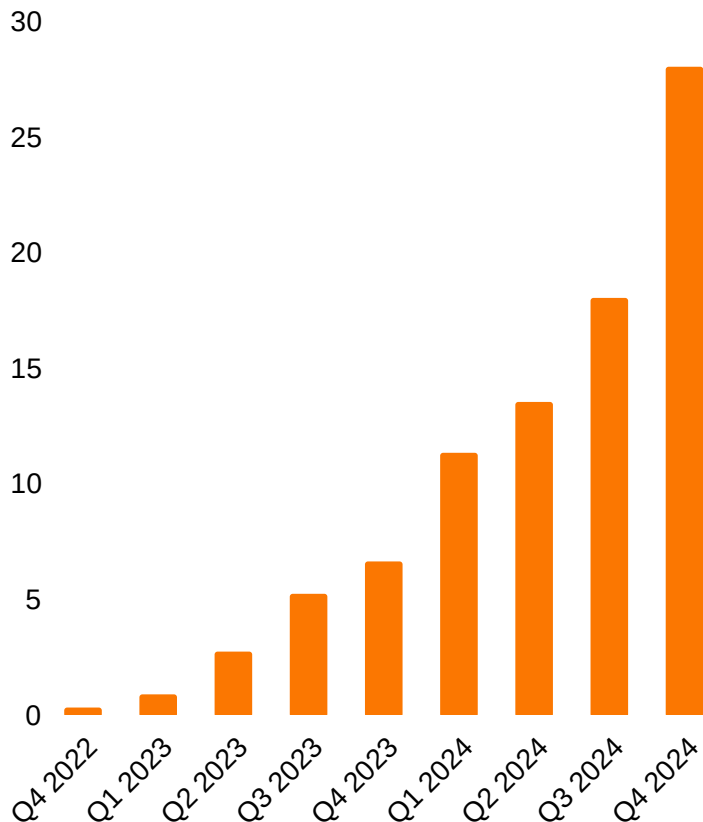


Historia TEMU



Wzrost TEMU w liczbach

Eksplozja odwiedzin, pobrań i pozycji rynkowej w 2024 r., szczególnie wśród Gen Z



424%

Wzrost w Q4 2024 r/r

W czwartym kwartale 2024 roku, sprzedaż Temu wzrosła >x4 w stosunku rok do roku.

92M

Miesięczna liczba aktywnych kont

Liczba aktywnych użytkowników Temu w Europie przekroczyła 92M we Wrześniu 2024.

42M

Pobrania przez pokolenie Gen Z

Gen Z ściągnęło aplikację Temu ok. 42M razy, przez pierwsze 10 miesięcy 2024 roku.

18.1M

Ilość aktywnych użytkowników w Polsce

Po raz pierwszy w historii Polskiego e-commerce'u, Allegro (17.8M) zostało zdetronizowane przez Temu (18.1)

KROK 1

✓ Wprowadzenie i przygotowanie dokumentów

Zanim rozpoczniesz rejestrację sklepu, przygotuj niezbędne dane i dokumenty. To pozwoli uniknąć błędów i przyspieszy cały proces.

Co przygotować?

- Dane firmy (nazwa, REGON, adres)
 - Dane właściciela lub przedstawiciela prawnego (paszport – jeśli brak obywatelstwa polskiego)
 - Logo sklepu
 - Nazwa sklepu zgodna z wytycznymi
 - Dokument tożsamości (dowód lub paszport)
 - Dostęp do kamery internetowej (w przypadku automatycznej weryfikacji)
- ✳ Dane muszą być zgodne z wpisem w KRS lub CEIDG:

KROK 2

🛒 Rejestracja konta w TEMU

1. Załóż konto sprzedawcy

Kliknij w link:

👉 [Zarejestruj się w TEMU](#)

Wybierz kraj rejestracji firmy lub osoby fizycznej – tego nie można później zmienić. Zarejestruj się przez e-mail lub numer telefonu.

KROK 3

Krok 1: Informacje o firmie

Wybierz typ działalności (np. jednoosobowa działalność gospodarcza).

Nazwa, REGON i adres muszą być zgodne z CEIDG/KRS.

! Częsty błąd: błędna nazwa firmy lub REGON.

Krok 2: Informacje o sprzedawcy

- Musi być to przedstawiciel prawny lub właściciel rzeczywisty (>25% udziałów).
- Osoby bez polskiego obywatelstwa muszą używać paszportu (dowód osobisty nie jest akceptowany).

Krok 3: Informacje o sklepie

Uzupełnij dane sklepu: nazwa sklepu (widoczna dla klientów), logo (grafika), numer telefonu kontaktowego.

KROK 4

Weryfikacja twarzy

Masz dwie opcje:

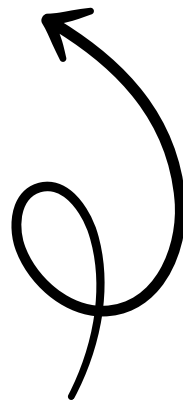
✓ Automatyczna weryfikacja twarzy online (zalecana)

- Wymagane: przeglądarka Chrome, dostęp do kamery
- Akceptowane tylko oryginały dokumentów (nie skany)
- 📷 Przesłanie zdjęcia dokumentu + nagranie wideo
- Nagranie musi zawierać Twoją twarz i dokument (strona z danymi i podpisem)
- Wykonaj dokładnie wskazane ruchy

KROK 5

Weryfikacja zazwyczaj zajmuje do 7 dni roboczych, jednak przy współpracy z agencjami partnerskimi może zostać skrócona nawet do 24 godzin.

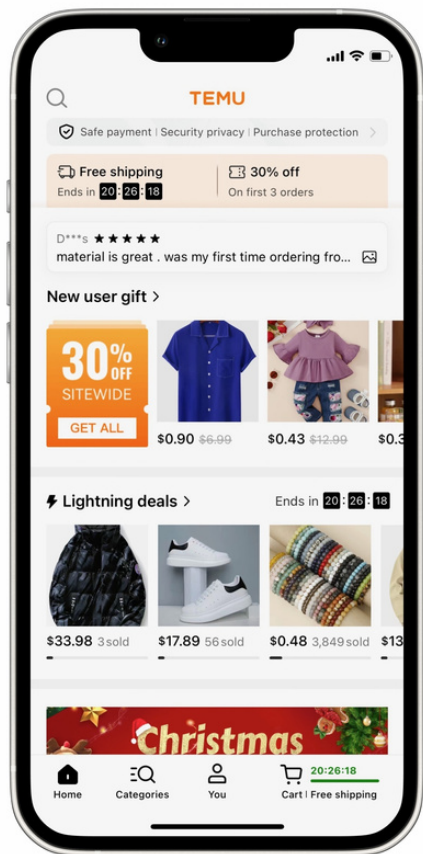
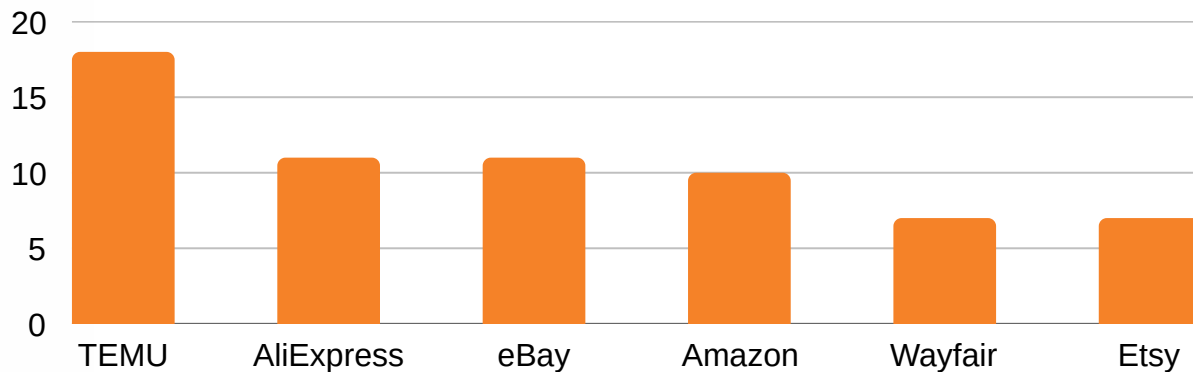
Po jej pozytywnym zakończeniu otrzymujesz dostęp do panelu sprzedawcy, w którym należy uzupełnić kolejne informacje, takie jak dane VAT, szczegóły konta bankowego czy polityka zwrotów.



Demografia oraz specyfika interakcji użytkowników TEMU

Użytkownicy Temu: Spędzają więcej czasu przeglądając produkty dzięki zaawansowanym algorytmom pozycjonującym produkty

Średni dzienny czas spędzony na TEMU podczas jednej sesji | Q2



JAK DZIAŁA SYSTEM SPRZEDAŻY NA PLATFORMIE TEMU - ODWRÓCONA AUKCJA

Czym jest odwrócona aukcja?

W tradycyjnej aukcji kupujący podbija cenę produktu — wygrywa ten, kto zaoferuje najwięcej.

W odwróconej aukcji jest odwrotnie: to sprzedawcy konkurują ceną, aby spełnić wymagania kupującego (w tym przypadku Temu). Temu pełni więc bardziej aktywną rolę w kształtowaniu rynku.

Jak działa system sprzedaży na Temu (uproszczony model)

Temu analizuje trendy i popyt – na podstawie danych rynkowych, algorytmów i obserwacji zachowań użytkowników.

Publikuje zapotrzebowanie na konkretne produkty – niejako „ogłasza przetarg” wśród dostawców i producentów.

Dostawcy (producenci/fabryki/pośrednicy) oferują swoje ceny – Temu wybiera najkorzystniejszą ofertę pod kątem ceny, jakości, logistyki itd.

Wybrany produkt trafia na platformę jako „oferta Temu” – sprzedawcą technicznie nadal jest firma zewnętrzna, ale Temu często pośredniczy lub wręcz kontroluje całość logistyki i marketingu. Temu ustala cenę końcową – bazując na cenie zakupu, kosztach wysyłki i strategii cenowej (często dumpingowej, by przyciągnąć użytkowników)

Jakie są skutki tego modelu?

- Niskie ceny dla klientów – producenci są zmuszeni konkurować cenowo.
- Ograniczona kontrola sprzedawców – nie mają oni bezpośredniego wpływu na wygląd sklepu czy cenę końcową.
- Ryzyko dla jakości – niska cena może iść w parze z niższą jakością wykonania.
- Wysoka rotacja oferty – produkty mogą szybko zniknąć lub zmieniać się.

PANEL SPRZEDAWCY TEMU - KONFIGURACJA

Platforma TEMU dynamicznie rozwija się jako globalny marketplace, umożliwiając sprzedawcom docieranie do klientów w Europie i na całym świecie. Panel sprzedawcy (Seller Center) stanowi centrum zarządzania kontem, produktami oraz zamówieniami.

TEMU

Seller Center

Pomoc

Wiadomości

Wiadomości dla kupujących

PL

viaregiac
ID: 67070

Zarządzaj produktami

Narzędzia

+ Dodaj nowy

Ponieważ nie dodałeś swojego konta bankowego, nie możesz sprzedawać produktów na stronie europejskiej. Dodaj swoje konto bankowe tak szybko, jak to możliwe.

Wyświetl sz

Wszystko Aktywne Nieaktywne Niekompletny Wersja robocza Usunięto

Wyszukaj nazwę produktu, SKU lub id...

Cena detaliczna

Ilość

Data utworzenia

Status

Status	Nazwa produktu	SKU	Opcje ilości	Cena bazowa	Cena	Działania
☐ Data zmiany statusu	Obraz, Odmiana, Kategoria	Identyfikator towaru, identyfikator sku				
☐ Niekompletny ❗ Produkt do ukończenia > 04/17/2025 21:44:10	 MULTICOOKER PAROWAR S ZYBKOWAR KOMBIWAR 11 ... EKT009 Inne (piekarniki i tostery) >	SKU: - Identyfikator towaru: 603447919257293 > Identyfikator sku: 58465242395007 >	1 >	30.00zł >		Edytuj Więcej >

1 produkt(y) łącznie

7

PANEL SPRZEDAWCY TEMU

Szablon wysyłki

W sekcji "Ogólne ustawienia" → "Szablony wysyłki" należy:

- Wprowadzić nazwę szablonu
- Podać adres nadawcy
- Określić czas dostawy
- Zaznaczyć wszystkie regiony dostawy
- Zatwierdzić formularz
-

Uwaga: Obowiązkowa jest darmowa wysyłka dla zamówień powyżej 65 zł – należy to uwzględnić w strategii cenowej.

Edytuj szablon wysyłki

Nazwa szablonu

PL

Typ produktu

☒ Produkty standardowe

Adres do wysyłki

VR, Zawiszy 38, Józefów (Rylice), Mazowieckie 05-420, Po

Darmowa dostawa

☒ Jeśli zamówienie spełnia warunek darmowej wysyłki, p

Regiony

Obszary standardowej wysyłki w tym szablonie.

Standardowa wysyłka

☒ Dodaj wymagane regiony dla standardowej wysyłki. Do

Dodaj nowy adres dostawy

Nazwa adresu

Adres

Poland

Numer telefonu

Osoba do kontaktu

☒ Łącznej cenie detalicznej powyżej 65zł

PANEL SPRZEDAWCY TEMU

Zwroty i polityka zwrotów

Koszty i zasady:

- Sprzedawca pokrywa koszt pierwszego zwrotu.
- Kupujący ma prawo do:
 - zwrotu ustawowego w ciągu 14 dni,
 - zwrotu w ramach programu dobrowolnego TEMU do 90 dni.

Stan produktów:

- Produkty muszą być zwracane w stanie nowym i kompletnym.
- W przypadku śladów użycia, uszkodzeń lub brakujących elementów — kwota zwrotu zostanie pomniejszona.

Adres zwrotny:

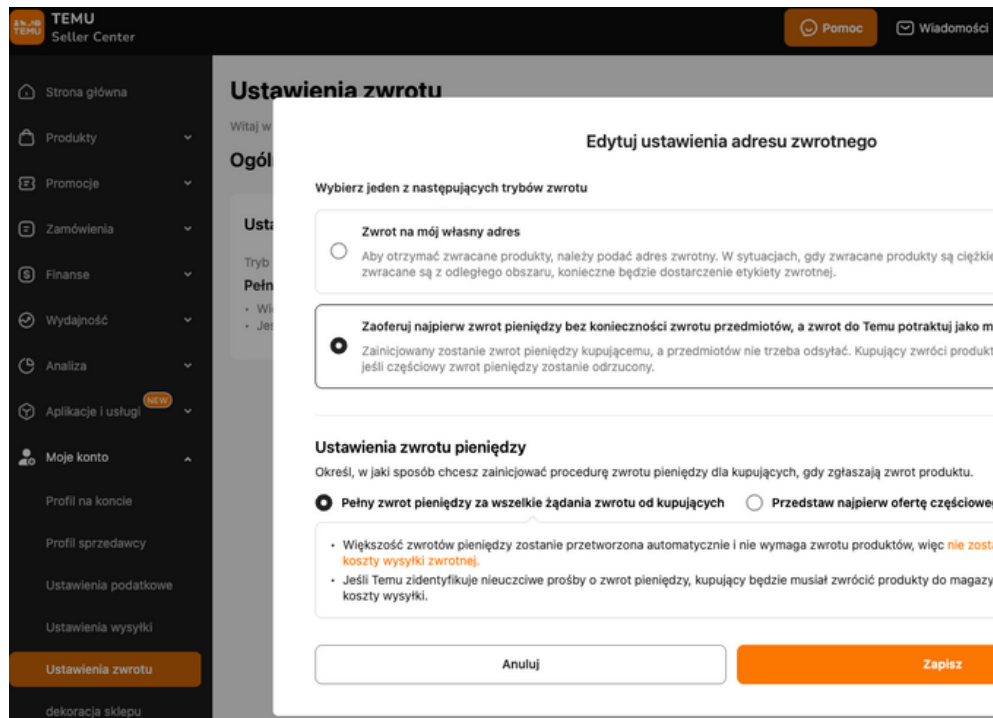
- Możliwość zwrotu na własny adres sprzedawcy.
- Sprzedawca ma obowiązek dostarczenia etykiety zwrotnej (TEMU nie generuje etykiet w Polsce).

Dodatkowe opcje:

- Możliwość zwrotu pieniędzy bez konieczności odsyłania towaru (dotyczy tanich produktów i rynku chińskiego).
- Logistyka zwrotów może obejmować:
 - odbiór przez kuriera,
 - dostawę bezpośrednią przez klienta.

Ważne terminy:

- Etykiety zwrotne muszą zostać przesłane w ciągu:
 - 1 dnia — dla produktów o wartości poniżej 100 USD,
 - 2 dni — dla produktów powyżej 100 USD.
- Kurier musi pochodzić z listy zatwierdzonych przez TEMU.



FAQ

P: Jakie korzyści wiążą się ze sprzedażą na platformie TEMU?

O: Wysoka liczba użytkowników: TEMU to obecnie największy serwis e-commerce w Polsce pod względem liczby aktywnych użytkowników miesięcznie i wciąż dynamicznie rośnie.

Możliwość ekspansji: Dzięki TEMU sprzedawcy mają szansę dotrzeć do klientów w całej Unii Europejskiej, nawet jeśli posiadają magazyn wyłącznie w Polsce.

Łatwość obsługi: Korzystanie z platformy jest intuicyjne i nie wymaga skomplikowanej logistyki — wystarczy zapewnić atrakcyjne ceny i odpowiednią ilość towaru.

P: Na czym polega współpraca między sprzedawcami a platformą TEMU?

O: Sprzedawcy ustalają cenę bazową swoich produktów, do której TEMU dolicza własną marżę (jako opłatę za świadczone usługi) oraz podatek VAT, co razem tworzy końcową cenę detaliczną widoczną dla klientów. Wysokość marży może się zmieniać w określonym zakresie.

P: Czy TEMU pobiera prowizję od sprzedaży?

O: TEMU nie stosuje klasycznego modelu prowizji. W odróżnieniu od innych platform, dolicza swoją marżę bezpośrednio do ceny bazowej produktu oferowanego przez sprzedawcę.

P: Jak ustalana jest marża TEMU? Czy dostępna jest jakaś tabela z jej stawkami?

O: Wysokość marży ustalana jest automatycznie przy użyciu algorytmów sztucznej inteligencji i zależy od rodzaju produktu oraz jego wyników sprzedażowych. W obrębie jednej kategorii produkty lepiej sprzedające się mogą mieć niższą marżę, a te mniej popularne – wyższą. Nie istnieje stała tabela stawek, ponieważ są one dynamicznie dopasowywane.

Płatności

P: Jak działa cykl płatności dla sprzedawców na TEMU?

O: Środki ze sprzedaży można wypłacić po upływie 14 dni od momentu dostarczenia zamówienia do klienta. Dla sprzedawców osiągających wysokie wyniki dostępny jest specjalny program – „Program dla sprzedawców o wysokiej wydajności” – który umożliwia skrócenie okresu oczekiwania nawet do 7 dni. Kwalifikacja do programu jest automatyczna i opiera się na regularnych ocenach wydajności sklepu.

P: W jaki sposób TEMU wystawia faktury?

O: Faktury są generowane automatycznie przez system i udostępniane dziesiątego dnia każdego miesiąca za miesiąc poprzedni. Otrzymasz dwa rodzaje dokumentów:

1. Faktura dla klienta – wystawiana przez Ciebie, zawiera cenę detaliczną wraz z VAT.
2. Faktura od TEMU dla sprzedawcy – obejmuje koszty związane z usługami platformy, przesyłką itp.

Logistyka

P: Czy TEMU nakłada jakieś wymagania dotyczące magazynowania i logistyki?

O: Nie, TEMU nie narzuca konkretnych wymagań w tym zakresie. Sprzedawcy mogą korzystać zarówno z własnych magazynów, jak i z usług zewnętrznych firm logistycznych lub realizować zamówienia w modelu FBM (np. przez Amazon).

W kwestii wysyłki możesz użyć własnych etykiet kurierskich albo skorzystać z usług przewoźników współpracujących z TEMU – obecnie są to DHL, InPost i DPD. W panelu sprzedawcy dostępne jest porównanie kosztów wysyłki, co ułatwia wybór najbardziej korzystnej opcji.

P: Nie mam doświadczenia w handlu zagranicznym. Czy TEMU może mi pomóc w logistyce międzynarodowej?

O: Tak, TEMU może pośredniczyć w nawiązaniu kontaktu z firmami zewnętrznymi, które oferują kompleksowe usługi dla sprzedawców. Obejmują one m.in. transport, magazynowanie, dostawę końcową, obsługę zwrotów i inne kwestie operacyjne.

Obsługa klienta

P: Kto odpowiada za obsługę klienta?

O: Sprzedawcy są odpowiedzialni za samodzielne zarządzanie obsługą klienta. Jeśli jednak przez dłuższy czas nie zareagują, wsparcie przejmuje dział obsługi klienta TEMU.

P:Czy sprzedawcy mogą otrzymać kary?

O: Tak, obecnie obowiązują dwa typy kar:

1. Opóźniona wysyłka – dla zamówień w Polsce produkt musi być dostarczony w ciągu 4 dni roboczych. W przypadku opóźnienia kara wynosi 5 € za każde takie zamówienie.
2. Fałszywa przesyłka – dotyczy sytuacji, gdy status logistyczny nie zmienia się przez dłuższy czas. Jeśli towar zostanie dostarczony w ciągu 15 dni kalendarzowych, kara wynosi 5 €. Przy opóźnieniu powyżej 15 dni – kara to 50% wartości produktu.

Reklama i widoczność produktów

P: Kto odpowiada za obsługę klienta?

O: Sprzedawcy są odpowiedzialni za samodzielne zarządzanie obsługą klienta. Jeśli jednak przez dłuższy czas nie zareagują, wsparcie przejmuje dział obsługi klienta TEMU.

P:Czy sprzedawcy mogą otrzymać kary?

O: Tak, obecnie obowiązują dwa typy kar:

1. Opóźniona wysyłka – dla zamówień w Polsce produkt musi być dostarczony w ciągu 4 dni roboczych. W przypadku opóźnienia kara wynosi 5 € za każde takie zamówienie.
2. Fałszywa przesyłka – dotyczy sytuacji, gdy status logistyczny nie zmienia się przez dłuższy czas. Jeśli towar zostanie dostarczony w ciągu 15 dni kalendarzowych, kara wynosi 5 €. Przy opóźnieniu powyżej 15 dni – kara to 50% wartości produktu.



**Pracując razem, stworzymy coś
wyjątkowego na marketplace.**

**Skontaktuj się z nami i zwiększ swoją sprzedaż na
zagranicznych portalach marketplace.**

tel: +48 459 599 307

email: info@octoaiio.com



Mateusz Grzywnowicz