



MARKETPLACES **HOY**
UNIVERSITY

EBOOK | ¿CÓMO VENDER EN TEMU?

AUTORES: JORDI ORDOÑEZ | JAIME MESA | JONATHAN GARCÍA | ANTONIO MORATALLA



¿CÓMO VENDER EN TEMU?

ÍNDICE

Índice de contenidos	2
Autores del libro	3
Propósito del libro	4
Historia y visión de Temu	5
Modelo C2M (Consumer-to-Manufacturer)	7
Amplia variedad de productos y categorías	8
Envío global y logística eficiente	9
Experiencia de compra personalizada	10
Precios competitivos y promociones constantes	10
Exploremos en detalle el modelo C2M	11
Temu global y expansión	13
Expansión a Europa	14
El consumidor español de Temu	15
Comportamiento de compra	15
Perfil del consumidor en Temu España	15
Productos recomendados y restringidos	16
Vender en Temu	17
Requisitos para vender en Temu	17
Quién puede vender	18
Capacidad de fabricación y volumen de producción	18
Cumplimiento de estándares de calidad y normativas	19
Documentación requerida	19
Compromiso con las políticas de Temu	21
Creación de una cuenta de vendedor	21
Cuánto cuesta vender en Temu	25
Pagos y plazos	26
El catálogo en Temu	26
Cómo crear y gestionar un catálogo de productos	27
Optimización de fichas de producto	27
Gestión del inventario	28
Categorías y etiquetas	28
Actualización de productos	29
Logística en Temu	29
Opciones de logística	29
Fulfillment By Merchant (gestión propia)	30
Fulfillment By Temu (gestión por Temu)	30
Third-Party Logistics (3PLs)	30
Plazos de entrega y seguimiento de envíos	30
Atención al cliente y devoluciones	31
Conclusiones	

* Este ebook no es una publicación oficial de Temu



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Autores del Ebook



JORDI ORDOÑEZ



JAIME MESA



JONATHAN GARCÍA



ANTONIO MORATALLA



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Propósito del Libro

Este ebook tiene un objetivo claro y simple: que **entiendas cómo funciona TEMU Marketplace y si es para ti.**

Es exactamente el mismo objetivo que nos marcamos con el ebook [Cómo vender en Shein Marketplace.](#)

Colaboran:

ARTEFACT
AI IS ABOUT PEOPLE

JAIME MESA

JordiOrdoñez

MARKETPLACES **HOY**

* Este ebook no es una publicación oficial de Temu



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

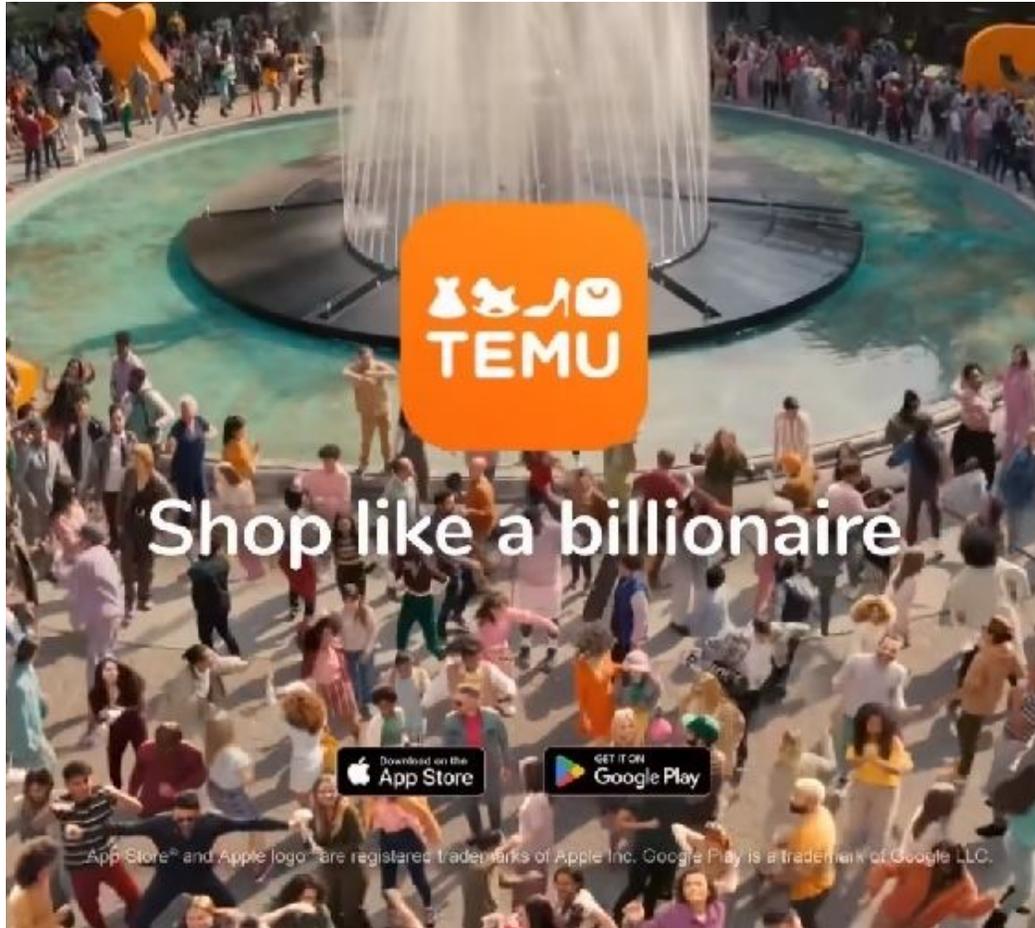
Historia y visión de Temu

Temu es una plataforma relativamente joven en el mundo del ecommerce, pero su impacto ha sido sorprendente desde el primer día experimentando el mayor crecimiento en una app de compras online de la historia.

Nació en 2022 en Boston, bajo el paraguas de PDD Holdings, el grupo chino que también es propietario de Pinduoduo, uno de los gigantes del ecommerce en China.

Aunque su trayectoria es corta, la historia de Temu está marcada por la ambición de transformar el comercio online a nivel global, apoyándose en un modelo de negocio innovador y rompiendo esquemas que hasta ahora parecían inamovibles en este sector. Su claim, lo dice todo “Shop like a Billionaire” (compra como un billonario).

Ese fue el título de la canción del anuncio de la Super Bowl de Temu. Has leído bien, una app china de compras anunciándose en el mayor evento deportivo de Estados Unidos.



[Imagen de Vir.com](https://www.vir.com)



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

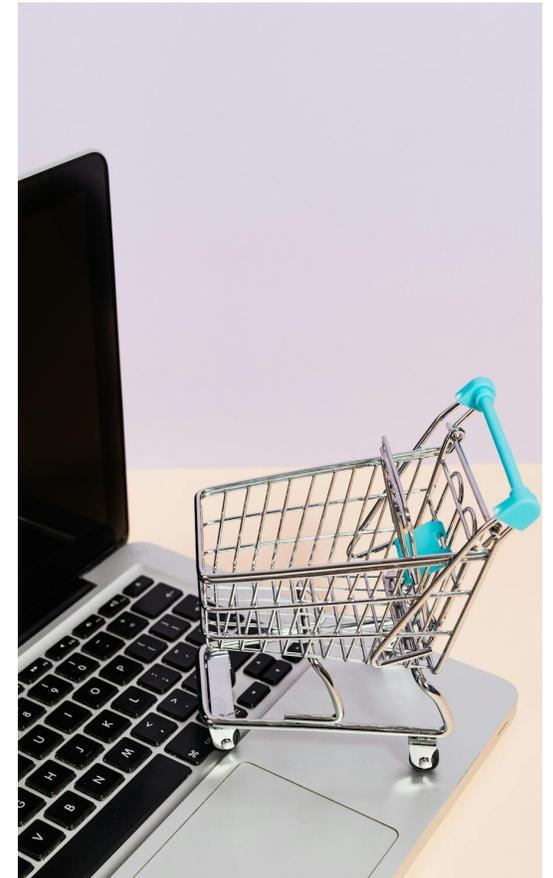
Temu se construyó sobre un concepto clave: "**TEAM UP, PRICE DOWN**", o lo que es lo mismo, "**unirse para bajar precios**". Este lema encapsula la filosofía colaborativa de la plataforma, donde el enfoque no está solo en vender productos, sino en crear un ecosistema que beneficie tanto a los consumidores como a los fabricantes.

Al eliminar intermediarios y conectar directamente a los fabricantes con los consumidores, Temu ha logrado ofrecer productos a precios extremadamente competitivos, atrayendo a millones de usuarios en muy poco tiempo. Es lo que se conoce como **modelo C2M (Consumer to Manufacturer)** y representa una evolución significativa en cómo las plataformas de ecommerce pueden operar.

Si estás interesado en vender en TEMU Marketplace, puedes mandarnos un mail a temu@jordiojob.com y te ayudaremos encantados.

La visión de Temu no se limita solo a ser un marketplace con buenos precios. Su misión es mucho más ambiciosa: "**democratizar el acceso a productos de calidad**". Al hacer que los consumidores accedan directamente a los fabricantes, no solo se reducen los costes, sino que también se optimiza la logística, se mejora la experiencia de compra y se abre la puerta a nuevas oportunidades para miles de fabricantes que antes dependían de intermediarios para llegar a los mercados internacionales.

Un factor que no podemos ignorar es cómo **PDD Holdings** ha influido en el crecimiento de Temu. Pinduoduo, la plataforma madre en China, se basa en un modelo de compras grupales y precios bajos que ha tenido un éxito rotundo en el mercado chino.





¿CÓMO VENDER EN TEMU?



[Imagen de Reuters](#)

Este modelo ha sido un pilar fundamental en el desarrollo de Temu, que ha aprovechado la estructura logística, las alianzas con fabricantes y la experiencia en tecnología de su empresa matriz para expandirse rápidamente, primero en Estados Unidos y luego en otros mercados.

Temu ha demostrado ser mucho más que una plataforma de ecommerce convencional. Desde el principio, ha apostado por un **enfoque inclusivo y accesible**, con el objetivo de que cualquier persona, sin importar su ubicación geográfica o su nivel económico, pueda acceder a productos de calidad. Esto se refleja en la **diversidad de productos** que ofrece, desde ropa y accesorios hasta electrónica y artículos para el hogar, siempre con un enfoque claro en la **relación calidad-precio**.

Evidentemente, las cifras acompañan todo este discurso. En menos de 2 años han conseguido:

- +160M de usuarios activos en todo el mundo
- 50M de usuarios activos en USA
- GMV de 2023 fue de \$15B
- Se estima que su Market Share en USA, donde desembarcaron primero, es del 17%
- Su app es de las aplicaciones de compras más descargadas en todo el mundo



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Modelo C2M (Consumer-to-Manufacturer)

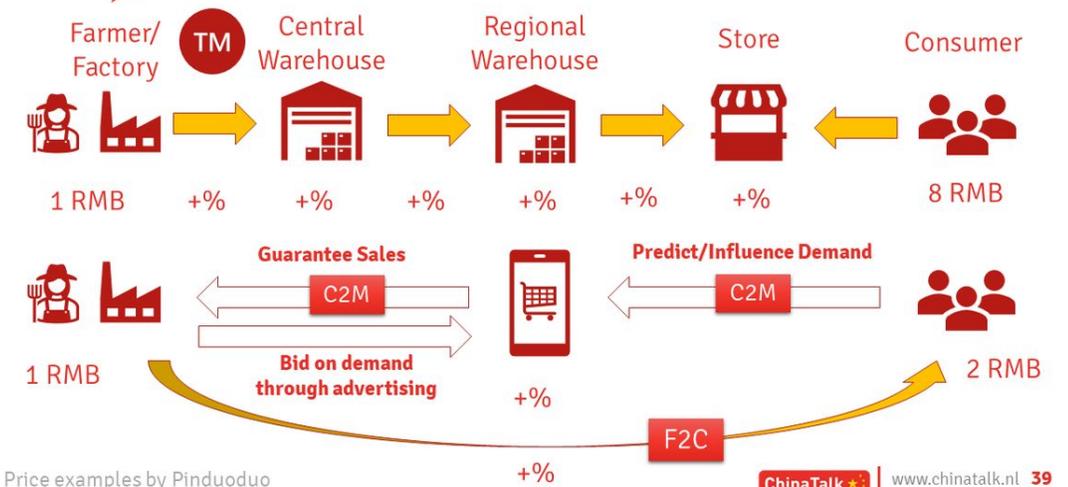
Esta es la madre del cordero y es la razón por la que Temu le está haciendo sombra a gigantes como Amazon.

El modelo C2M (Consumer-to-Manufacturer) elimina intermediarios y permite a los consumidores acceder directamente a los fabricantes. Este enfoque viene directamente de PinDuoDuo, la matriz de Temu. Un Marketplace de artesanos y agricultores que permitía a los clientes comprarles directamente.

Es decir, con Temu, no estamos hablando de un marketplace tradicional donde los vendedores minoristas listan sus productos; es el propio fabricante quien interactúa con el cliente final.

Eso significa que, si no eres fabricante, marca o distribuidor exclusivo, Temu no es para ti.

C2M/F2C model vs Traditional model



[Imagen de ChinaTalk](#)

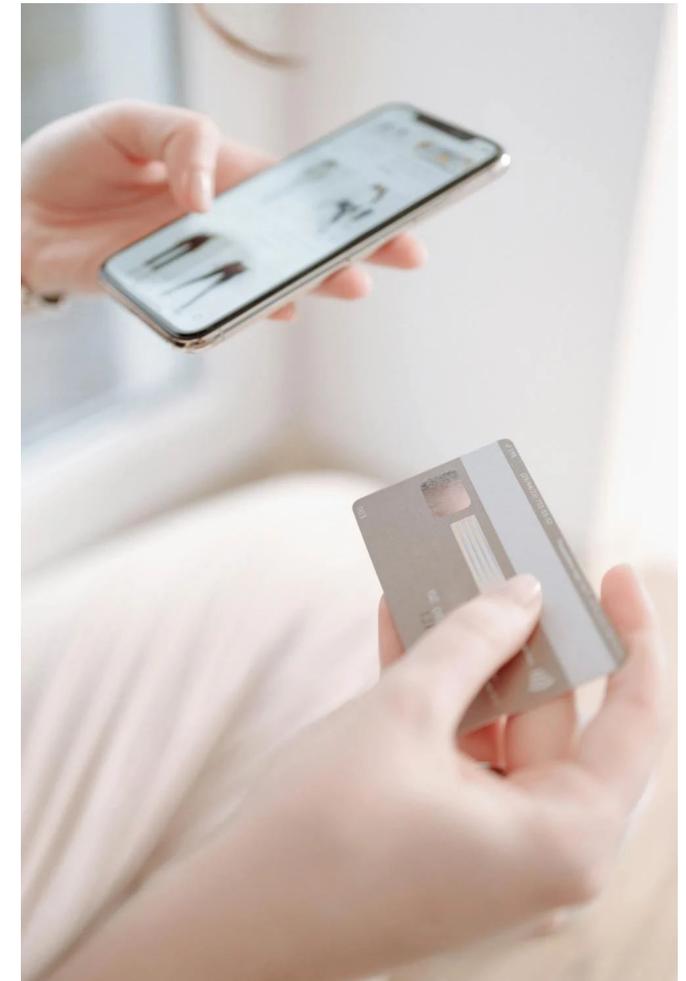


¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Las ventajas del Modelo C2M son claras:

- **Precios más competitivos:** al eliminar capas de distribución, se reduce el precio de los productos significativamente.
- **Mayor control sobre el inventario y la producción:** los fabricantes tienen un acceso más directo a los datos de ventas, lo que les permite ajustar su producción y ofrecer productos más alineados con las tendencias del mercado.

Para los fabricantes, este modelo es especialmente atractivo porque **eliminan a posibles competidores (mayoristas, distribuidores, revendedores)**. No se ensucia la Buy Box con precios abultados o demasiado rebajados. Tu producto es tuyo y lo controlas tú.





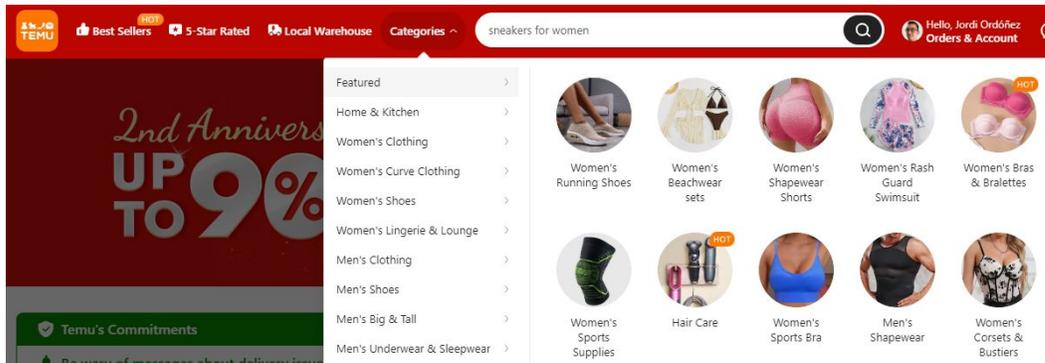
¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Amplia variedad de productos y categorías

Una de las características que más llama la atención de Temu es la increíble variedad de productos que se pueden encontrar en la plataforma. Desde moda y accesorios, hasta electrónica, hogar y productos de belleza. Esta variedad es posible gracias a su modelo de negocio, que permite que una enorme cantidad de fabricantes puedan listar sus productos sin las barreras tradicionales del comercio minorista internacional.

La plataforma actúa como un gran escaparate para productos que, en otros canales, difícilmente llegarían al consumidor final debido a la intermediación de distribuidores o marcas.

Además, la diversidad de categorías dentro de Temu también ofrece a los vendedores la posibilidad de explorar diferentes nichos sin la saturación que suelen tener otras plataformas. Esto abre la puerta a que fabricantes especializados o con productos muy concretos puedan encontrar su lugar en un mercado global.

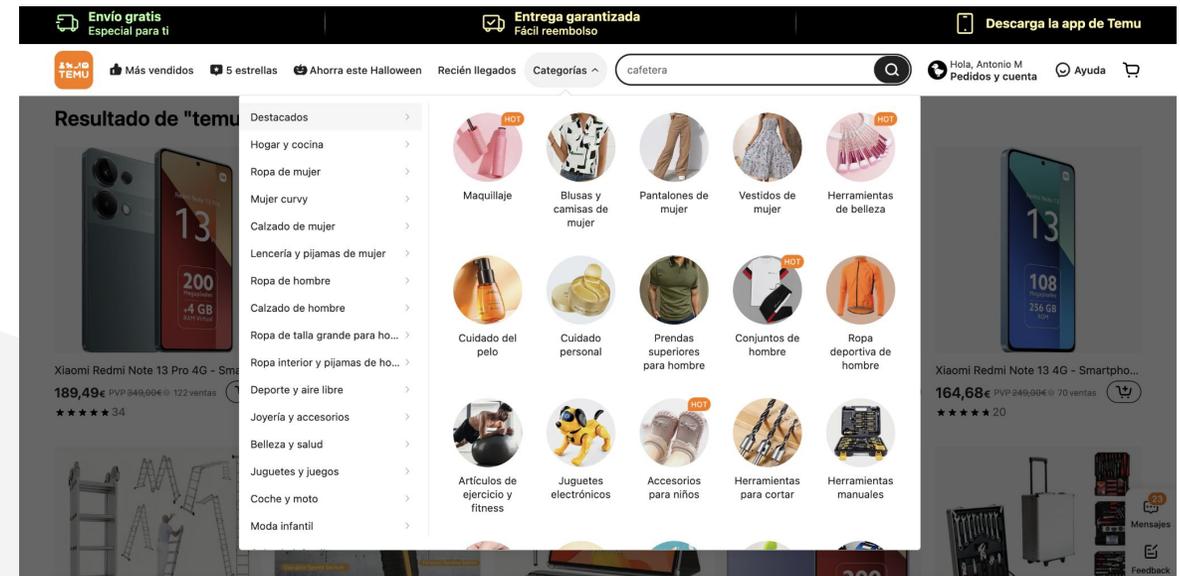




¿CÓMO VENDER EN TEMU?

La plataforma actúa como un gran escaparate para productos que, en otros canales, difícilmente llegarían al consumidor final debido a la intermediación de distribuidores o marcas.

Además, la **diversidad de categorías** dentro de Temu también ofrece a los vendedores la posibilidad de explorar diferentes nichos sin la saturación que suelen tener otras plataformas. Esto abre la puerta a que fabricantes especializados o con productos muy concretos puedan encontrar su lugar en un mercado global.





¿CÓMO VENDER EN TEMU?

La logística es siempre un aspecto crítico en cualquier marketplace. Temu ha desarrollado una **red logística global eficiente**, apoyándose en las fortalezas de **Pinduoduo** y su experiencia en el mercado chino. La plataforma ha firmado acuerdos con algunas de las principales empresas de logística del mundo: **UPS, FedEx y USP**, lo que le permite ofrecer envíos a nivel internacional a precios competitivos y con tiempos de entrega razonables.

Start selling with Temu

Temu is an e-commerce company that connects consumers with millions of merchandise partners, manufacturers and brands with the mission to empower them to live their best lives.

[Sign up](#)



¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Obviamente, en España / Europa, firmarán acuerdos con empresas de cada país para fortalecer dicha red logística.

Otro aspecto relevante es que Temu permite a los fabricantes optar por dos modelos de logística:

- **Fulfillment by Temu:** En este caso, Temu se encarga de todo el proceso logístico. El fabricante simplemente envía los productos a los almacenes de Temu y la plataforma gestiona el almacenamiento, envío y seguimiento.
- **Fulfillment by Merchant:** El fabricante o vendedor puede encargarse directamente de la logística, gestionando los envíos desde su propio almacén. Esta opción ofrece más flexibilidad para aquellos que prefieren mantener el control sobre el proceso logístico.

Los productos FBT van marcados como “Local Warehouse”

3D Massage Chair Back With 8 Massage Nodes Rolling Kneading Massage Chair With Wireless Music 

 Local warehouse | Delivery: 73.4% within 4 business days

1 bought | Provided by  (416 bought) >

\$675.39 Pay \$43.74 today  -55% \$1,509.99 

   Up to 12 monthly installments

 Free shipping for this item

Este doble enfoque ofrece una gran flexibilidad para los fabricantes, quienes pueden optar por el modelo que mejor se ajuste a sus necesidades logísticas y de costes.



¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Experiencia de compra personalizada

Temu no se queda atrás en cuanto a **personalización**. Su **algoritmo de recomendaciones** aprovecha grandes cantidades de datos sobre las preferencias y comportamientos de los usuarios para ofrecer productos que realmente se alinean con lo que los consumidores están buscando. Esto aumenta significativamente las tasas de conversión y a que los usuarios ven productos que son relevantes para ellos desde el momento en que ingresan a la plataforma.

Además, la interfaz de usuario está optimizada para ser lo más intuitiva y fluida posible. **La app de Temu**, que fue la más descargada en la App Store en 2023, permite a los consumidores navegar por una enorme cantidad de productos sin sentirse abrumados, gracias a su diseño limpio y su sistema de categorías.





¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Precios competitivos y promociones constantes

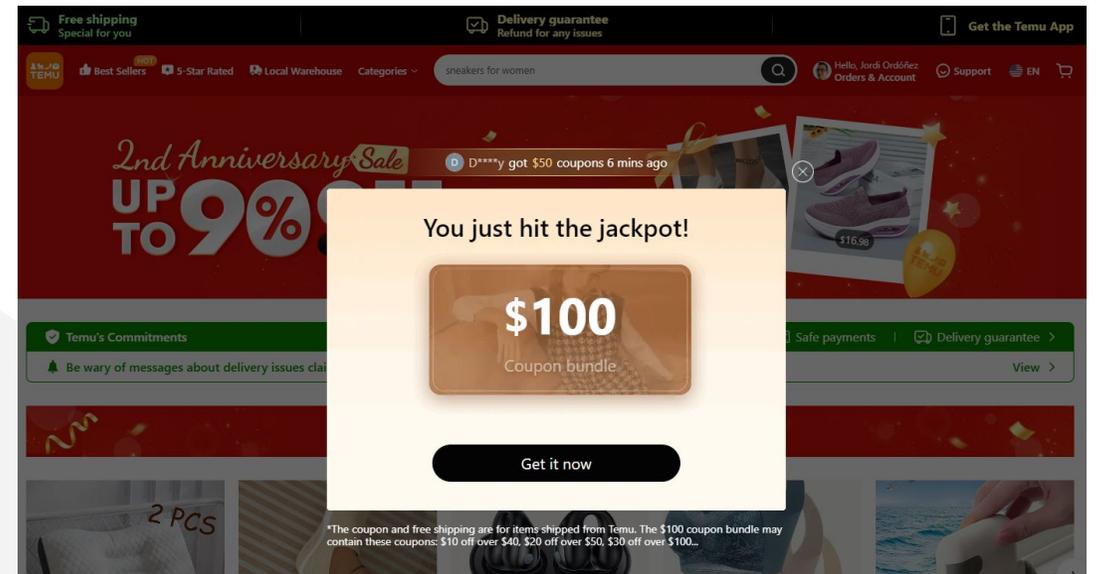
Si el C2M es la madre del cordero, este sería su bebé.

Una de las claves del éxito de Temu es su capacidad para ofrecer precios extremadamente competitivos, incluso frente a gigantes como AliExpress o Amazon. Esto es posible no solo por su modelo C2M, sino también por las promociones constantes que se ofrecen a los usuarios, como descuentos por cantidad, cupones y envíos gratuitos.

Temu ha creado un ecosistema en el que siempre hay alguna oferta o incentivo para el consumidor, lo que mantiene altos niveles de engagement en la plataforma.

Si entras en su web o en su app, lo primero que ves es un site “a la china”. Descuentos, ofertas flash, ruleta de premios en la que te pueden tocar vales de descuento / envío gratis / compra gratis... Esto es un clásico en toda plataforma china y, a Temu, le está funcionando de maravilla.

A mí, me acaban de tocar 100 dólares en la ruleta de la suerte de la homepage:





¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Exploremos en detalle el modelo C2M

Es momento de explorar más a fondo el modelo C2M (Consumer-to-Manufacturer).

El C2M no es un concepto completamente nuevo, pero Temu lo ha implementado de una manera excepcionalmente eficiente, aprovechando la experiencia de su matriz, PDD Holdings (anteriormente Pinduoduo), que ya domina este modelo en China. Vamos a desglosar cómo funciona este sistema y por qué está revolucionando el ecommerce.

Ventajas para el consumidor

Para el consumidor, el principal atractivo del modelo C2M es la posibilidad de comprar productos a precios mucho más bajos que en otras plataformas. Sin enrollarnos, sería:

- Precios directos de fábrica
- Mayor variedad de productos
- Transparencia y rapidez





¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Por ejemplo, para Amazon, esto ha sido un problema. El hecho de que los clientes se den cuenta de lo que vale un producto sin tener que añadirle los gastos de publicidad, de FBA y el 15% de comisión, les ha dejado a cuadros. **¿Para qué voy a comprar el producto un 30% más caro en Amazon si lo tengo en Temu a un precio bajísimo y con envío gratis?**

Beneficios para los fabricantes

Para los fabricantes, el **C2M** representa una auténtica revolución en la forma de comercializar sus productos. Tradicionalmente, los fabricantes dependían de intermediarios para llegar a los consumidores finales, lo que los mantenía alejados de la información directa sobre el mercado y de sus clientes. Con Temu, eso cambia radicalmente.

- Acceso directo a mercados globales
- Eliminamos resellers y batallas por precio
- Eliminamos batallas por ganar la Buy Box
- No hay un modelo tipo Amazon Vendor en el que Amazon controla tus precios
- O sea, tienes control total sobre el pricing
- Y datos en tiempo real





¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Implicaciones logísticas y operativas

Uno de los grandes retos que plantea el modelo **C2M** es el **gestionar la logística** sin los intermediarios que, en otros modelos de negocio, se encargan del almacenamiento y distribución. Aquí es donde Temu se diferencia de otras plataformas, **ofreciendo soluciones logísticas integradas que hacen más fácil para los fabricantes operar a escala global.**

Free shipping for this item >

FREE, delivery: 2-7 business days, 73.4% within 4 business days

Temu's Commitments >

Security & Privacy

- ✓ Safe payments
- ✓ Secure privacy

Delivery guarantee

- ✓ \$5.00 Credit for delay
- ✓ 15-day no update refund
- ✓ Return if item damaged
- ✓ 20-day no delivery refund

Free returns • Price adjustment >

Temu's Tree Planting Program (14M+ trees) >

Como ya hemos comentado antes, tienes **Fulfillment by Temu (FBT)** donde Temu se encarga de todo el proceso logístico. Los fabricantes envían sus productos a los almacenes de Temu y la plataforma gestiona el almacenamiento, el envío y el servicio postventa.



¿CÓMO VENDER EN TEMU?

El impacto del C2M en la personalización de productos

El **C2M** también ha dado lugar a un fenómeno interesante: la **personalización de productos a gran escala**. Al estar directamente conectados con los consumidores, los fabricantes pueden ajustar sus líneas de producción para ofrecer productos personalizados, algo que sería mucho más complicado y caro en modelos tradicionales. Esta capacidad de personalización se convierte en una ventaja competitiva clave para los fabricantes que buscan diferenciarse en un mercado saturado.

Por ejemplo, **un fabricante de ropa puede detectar rápidamente qué colores, tallas o estilos son los más vendidos y ajustar su producción** para satisfacer esas demandas específicas. Este nivel de agilidad es muy difícil de lograr en cadenas de suministro más convencionales, donde los cambios en la producción pueden tardar meses en implementarse.

Si estás interesado en vender en TEMU Marketplace, puedes mandarnos un mail a temu@jordiojob.com y te ayudaremos encantados.



¿CÓMO VENDER EN TEMU?

Temu global y expansión

Temu ha logrado en pocos años lo que muchas plataformas tardan décadas en alcanzar: una expansión global rápida y exitosa.

Si bien el crecimiento inicial de Temu estuvo centrado en el mercado estadounidense, su expansión global ha sido rápida y estratégica.

La plataforma ha aprovechado la red de fabricantes chinos que ya alimentaban a Pinduoduo para lanzar operaciones en mercados internacionales con productos a precios increíblemente competitivos.

Sin embargo, su enfoque global va mucho más allá de simplemente replicar su modelo de negocio fuera de China. Temu ha demostrado un interés particular en adaptarse a las necesidades locales de cada mercado, lo que ha sido clave para su éxito.

Inicio > País/región e idioma

- Tus pedidos
- Tus reseñas
- Tu perfil
- Cupones y ofertas
- Saldo de crédito
- Proveedores seguidos
- Historial de navegación
- Direcciones
- País/región e idioma

País/región

- España
- Alemania
- Andorra
- Arabia Saudita
- Argelia
- Armenia
- Australia
- Austria

Expansión a Europa



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Empecemos, brevemente, por USA. Estados Unidos, como punto de entrada, ha sido un mercado clave para Temu. La estrategia ha sido clara: ofrecer precios ultracompetitivos y apalancar la reputación de Pinduoduo en China para atraer tanto a consumidores como a fabricantes. En menos de un año, Temu ha crecido significativamente, llegando a millones de usuarios estadounidenses y posicionándose como una alternativa viable a plataformas como Amazon y AliExpress. El mercado estadounidense es especialmente valioso para Temu no solo por su tamaño, sino también por su influencia en otros mercados internacionales.

Sin embargo, la expansión no se ha limitado a los Estados Unidos. Temu ha puesto en marcha un agresivo plan de expansión global, con el objetivo de penetrar en algunos de los mercados más competitivos del mundo. Entre los mercados clave en su radar, podemos destacar:

Europa: hace meses que se puede comprar en Temu desde Europa, pero no está activado del todo el modelo Marketplace. Aquí Temu aún está en fase de lanzamiento y expansión. Si estás leyendo esto, ya sabrás que países como España, Francia, Alemania y Reino Unido están en el punto de mira de Temu, donde la competencia con Amazon, AliExpress y Moravia será fuerte.

Las expectativas en el mercado español, por ejemplo, son altas ya que los consumidores están cada vez más abiertos a explorar nuevas plataformas que ofrezcan productos económicos y envíos eficientes.

Si Shein ha triunfado aquí, Temu Marketplace también lo hará. De hecho, Temu ya es una de las aplicaciones más descargadas en España. Imagínate cuando le metan fabricantes españoles.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

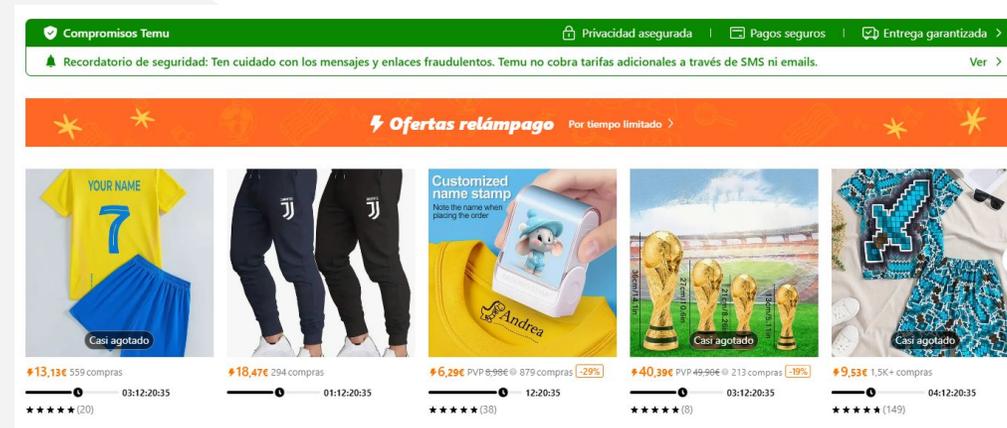
El consumidor español de Temu

Comportamiento de compra

El comportamiento de compra en España presenta algunas características particulares que hacen que el mercado sea atractivo para plataformas como Temu.

Los consumidores españoles son cada vez más exigentes en términos de precio y calidad (Amazon y Shein han marcado el camino), pero también valoran la rapidez en el envío y una buena experiencia de usuario. Por lo tanto, el perfil del consumidor español que compra en Temu responde a:

- Sensibilidad al precio
- Compras impulsivas
- Categorías más compradas: moda, hogar y electrónica
- Frecuencia de compra alta



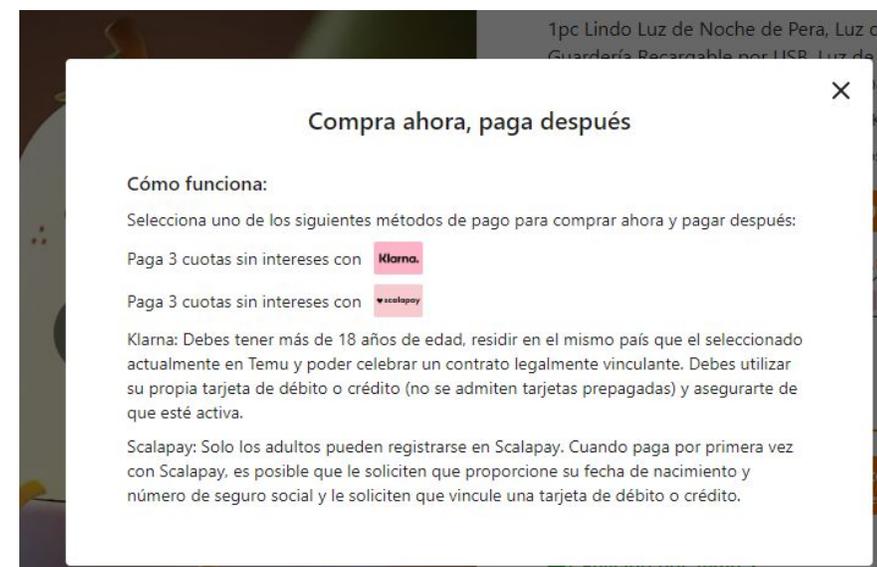
Perfil del consumidor en Temu España

El perfil del consumidor español que utiliza Temu tiene algunas diferencias clave respecto a los usuarios de otras plataformas de ecommerce:

- Consumidor joven y digital: muy familiarizado con plataformas como AliExpress y Shein, por lo que Temu encaja perfectamente en sus hábitos de compra.
- Buscador de ofertas: el usuario típico de Temu en España es un buscador activo de ofertas. No se limita a una sola categoría de producto, sino que navega por diferentes secciones de la plataforma en busca de las mejores gangas: precio, precio y precio.
- Tolerancia a tiempos de entrega más largos: tendencia similar al comprador de AliExpress, el cliente sabe que el precio es barato porque el producto viene de China y está dispuesto a esperar.
- Usuarios móviles: la mayoría de las compras se realizan a través de dispositivos móviles, un comportamiento que ya es habitual en el comercio electrónico en España. Esto es coherente con el diseño de Temu, que ha optimizado su plataforma para una experiencia de compra fluida en smartphones.
- Valorán las reseñas: como en otras plataformas.
- Valorán que se pueda comprar a plazos: y el Buy Now Pay Later. De momento, en España, tiene integrado a Klarna y Scalapay



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?





Productos recomendados y restringidos

Al vender en Temu, es esencial elegir las categorías de productos adecuadas. Algunas categorías tienen una demanda constante y una gran base de consumidores, lo que las convierte en excelentes opciones para vendedores que buscan penetrar en el mercado.

Las categorías más populares, como ya hemos visto, son:

- Moda: ropa de temporada, accesorios de moda (gafas, bolsos, cinturones) y calzado son muy populares. También hay un interés creciente por la ropa sostenible y de producción ética, que podría representar una oportunidad para vender en un nicho con menor competencia.
- Electrónica: gadgets, accesorios para móviles, auriculares y smartwatches, son siempre una apuesta segura en plataformas de ecommerce.
- Hogar y decoración: utensilios de cocina, almacenamiento y organización, iluminación decorativa y muebles pequeños tienen una alta rotación.



Restricciones de productos prohibidos en Temu

A pesar de la gran variedad de productos que se pueden vender en Temu, es importante tener en cuenta que la plataforma tiene restricciones sobre ciertos tipos de productos. Esto es para garantizar la seguridad del consumidor y cumplir con las regulaciones internacionales.

- Productos falsificados: al igual que en otros marketplaces, Temu prohíbe estrictamente la venta de productos falsificados o que infrinjan derechos de propiedad intelectual. Es esencial asegurarte de que los productos que ofreces son auténticos y que tienes los derechos necesarios para comercializarlos.
- Productos peligrosos o restringidos: algunos productos que se consideran peligrosos o que están regulados por leyes de seguridad no se permiten en Temu. Estos incluyen productos que contengan sustancias peligrosas, como químicos, o productos que puedan causar daño físico, como armas o ciertos tipos de maquinaria.
- Productos que incumplen regulaciones locales: también es importante asegurarte de que los productos que vendes cumplen con las normativas locales en los mercados a los que los exportas. Esto incluye productos electrónicos que deben cumplir con normativas de seguridad, así como productos cosméticos o alimentarios que deben seguir regulaciones de salud y etiquetado.

Vender en Temu

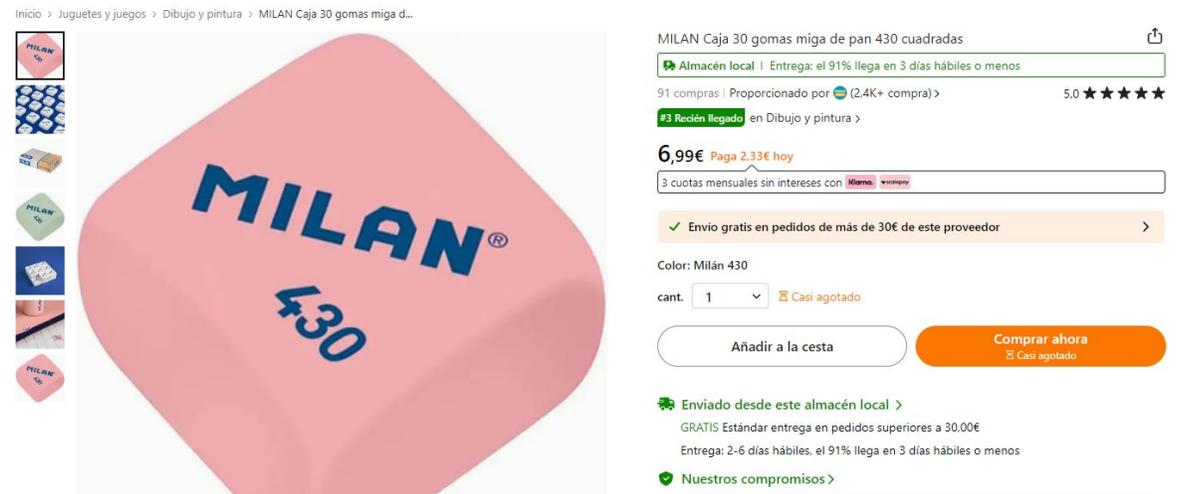


¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Por fin, llegamos al capítulo (más) interesante: cómo meto mis productos en la plataforma.

Requisitos para vender en Temu

Temu, desde sus inicios, ha sido muy selectivo con los vendedores que permite en su plataforma, priorizando la calidad de los productos y la capacidad de los fabricantes para ofrecer precios competitivos a través de su modelo C2M (Consumer-to-Manufacturer).



Si bien la barrera de entrada no es extremadamente alta, **no todo el mundo puede vender en Temu** y es importante conocer los **requisitos** y el **proceso de selección** que utiliza la plataforma antes de comenzar.

A continuación, detallamos quién puede vender en Temu y qué pasos son necesarios para cumplir con los requisitos.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Quién puede vender

Aquí tienes la checklist:

- Fabricantes directos: el principal grupo de vendedores en Temu son los fabricantes. Temu está diseñado para conectar a estos fabricantes, mayoritariamente en China, con consumidores en todo el mundo. Si eres un fabricante que produce sus propios productos (ya sea moda, electrónica, hogar, etc.), puedes solicitar ser parte de la plataforma.
- Marcas: aunque Temu se enfoca en los fabricantes, las marcas que fabrican sus propios productos también tienen un espacio dentro del marketplace.
- Distribuidores autorizados: en algunos casos, Temu también acepta distribuidores autorizados, es decir, empresas que tienen acuerdos directos con fabricantes para distribuir sus productos. Sin embargo, estos distribuidores deben tener acuerdos formales y la capacidad de garantizar la calidad y la trazabilidad de los productos.

Es importante destacar que Temu no acepta dropshippers ni revendedores, a diferencia de plataformas como AliExpress o Amazon, donde cualquiera puede registrarse como vendedor sin ser el productor directo de los bienes.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Capacidad de fabricación y volumen de producción

Uno de los criterios clave para vender en Temu es tener la capacidad de fabricar productos en volumen. Temu es una plataforma que, a pesar de ofrecer productos a precios muy bajos, requiere que los fabricantes tengan una producción escalable. Esto significa que el vendedor debe poder garantizar la entrega de grandes volúmenes de productos en un plazo razonable y con calidad constante.

Para las pequeñas empresas o fabricantes emergentes, esto puede suponer un reto y a que Temu da prioridad a aquellos fabricantes que pueden manejar altos volúmenes de pedidos.

Además, Temu trabaja bajo un modelo de venta por consigna, lo que significa que los productos se listan en la plataforma, pero el fabricante no recibe el pago hasta que se produce la venta. Esto requiere que los vendedores puedan gestionar su inventario y producción sin un flujo de caja inmediato.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Cumplimiento de estándares de calidad y normativas

En este aspecto, los fabricantes deben ser capaces de:

- Proporcionar pruebas de calidad y certificaciones que demuestren que los productos cumplen con las normativas vigentes en el mercado al que se destinan. Esto incluye aspectos como la seguridad de los productos electrónicos, la composición de los textiles o la normativa de etiquetado.
- Garantizar una producción uniforme y controlada, donde cada lote de productos cumpla con los estándares de calidad que Temu exige. El incumplimiento de estos estándares puede llevar a la exclusión del fabricante de la plataforma, así como a problemas de confianza con los consumidores.





Documentación requerida

Estos son algunos de los documentos que Temu suele solicitar a los vendedores:

Licencia de negocio

Demuestra que la empresa está legalmente registrada y que tiene la capacidad para operar de manera formal. Esto es crucial para Temu, que busca evitar problemas de confianza y calidad que podrían derivarse de vendedores no certificados o informales.

Certificación de fábrica

Para ciertos productos, especialmente aquellos que requieren procesos de fabricación complejos o que están sujetos a normativas estrictas (como productos electrónicos, cosméticos o juguetes), Temu puede solicitar una certificación de la fábrica que respalde la capacidad de producción y los estándares de calidad.



Certificados de seguridad y conformidad

Dependiendo del tipo de producto y del mercado al que esté destinado, Temu puede requerir la presentación de **certificaciones de seguridad y calidad**. Esto es particularmente relevante en productos que deben cumplir con normativas internacionales, como los estándares CE en Europa o los requisitos de seguridad de la FDA en Estados Unidos. Estos certificados aseguran que los productos son seguros para el consumidor final y cumplen con las regulaciones locales.

Documentos de propiedad intelectual

Si el vendedor utiliza una marca registrada o distribuye productos bajo una marca reconocida, Temu puede exigir documentos que **demuestren los derechos legales** para utilizar esa marca. Esto es esencial para evitar infracciones de derechos de autor o patentes, problemas que Temu toma muy en serio para proteger tanto a los consumidores como a las empresas legítimas.

Datos fiscales

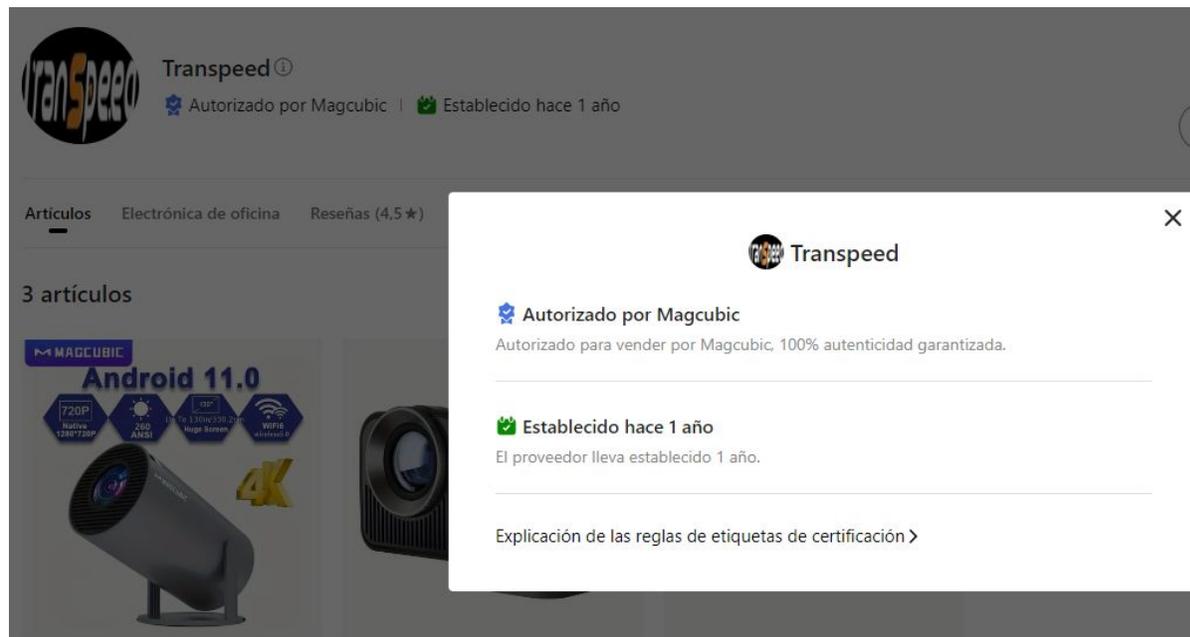
Como cualquier plataforma de ecommerce seria, Temu exige que los vendedores proporcionen sus **datos fiscales** y su número de identificación tributaria. Esto garantiza que el vendedor está operando dentro de los parámetros legales y puede emitir facturas y manejar las implicaciones fiscales correspondientes a las ventas en la plataforma.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Información bancaria

Para poder recibir los pagos de las ventas realizadas en Temu, los vendedores deben proporcionar información bancaria válida. Temu utiliza esta información para hacer los depósitos correspondientes una vez que las ventas han sido procesadas y los productos entregados.





Compromiso con las políticas de Temu

Finalmente, uno de los requisitos imprescindibles para poder vender en Temu es el compromiso de cumplir con las políticas de la plataforma. Temu tiene una serie de políticas estrictas sobre:

- **Propiedad intelectual:** Los vendedores deben garantizar que sus productos no infringen derechos de autor, patentes o marcas registradas.
- **Calidad del producto:** Todos los productos deben cumplir con los estándares de calidad y seguridad, además de ofrecer descripciones precisas para los consumidores.
- **Atención al cliente y devoluciones:** Los vendedores deben ofrecer un servicio de atención al cliente adecuado y cumplir con las políticas de devoluciones establecidas por Temu. Un buen servicio postventa es crucial para mantener una alta tasa de satisfacción en la plataforma.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Creación de una cuenta de vendedor

Después de completar el proceso de verificación y obtener la aprobación de Temu, el siguiente paso es la creación de una cuenta de vendedor en la plataforma: <https://seller temu.com/seller/login>

A screenshot of a mobile application sign-up form for Temu. The form is titled "Sign up" with the subtitle "Get started selling on Temu". Below the title is an orange banner that reads "Invited sellers only now". The form contains two input fields: "Email or phone number" and "Password". The form is displayed on a light gray background with a dark gray vertical bar on the left and a dark gray vertical bar on the right. A close button (X) is located in the top right corner of the form area.

cc
al



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Pasos clave en el registro:

1. **Registro inicial:** El primer paso es registrarse como vendedor en el portal de Temu, donde se debe proporcionar información básica de la empresa, como el nombre, la dirección y los datos de contacto. También se debe elegir un **nombre único para la tienda**, que será visible para los clientes dentro de la plataforma.
2. **Carga de la documentación:** Como parte del proceso de registro, los vendedores deben cargar los documentos previamente mencionados (licencias, certificaciones, etc.) directamente en el sistema de Temu. Estos documentos ya deberían haber sido validados durante el proceso de verificación, pero es importante asegurarse de que estén actualizados y correctamente organizados en la plataforma.
3. **Configuración del perfil de vendedor:** Una vez registrado, es necesario configurar el **perfil de vendedor**. Este perfil incluye la descripción de la empresa, los **tipos de productos** que se van a ofrecer y cualquier otra información relevante que ayude a los clientes a conocer mejor al fabricante. Es recomendable ser lo más claro y detallado posible en esta etapa y a que un perfil bien configurado puede generar mayor confianza entre los usuarios de Temu.
4. **Métodos de pago:** Otro paso esencial es configurar los **métodos de pago** que utilizará el vendedor para recibir los ingresos generados por las ventas. Temu permite la integración con cuentas bancarias internacionales y, en algunos casos, con plataformas de pago adicionales. Asegurarse de que los datos bancarios estén correctos es crucial para evitar retrasos en los pagos.
5. **Carga de productos:** Finalmente, el vendedor debe comenzar a **subir los productos** que quiere vender en la plataforma. Cada producto debe incluir detalles como el nombre, una descripción detallada, fotos de alta calidad y, en algunos casos, especificaciones técnicas. Es importante optimizar la ficha del producto con **palabras clave** relevantes para mejorar su visibilidad en las búsquedas internas de Temu.

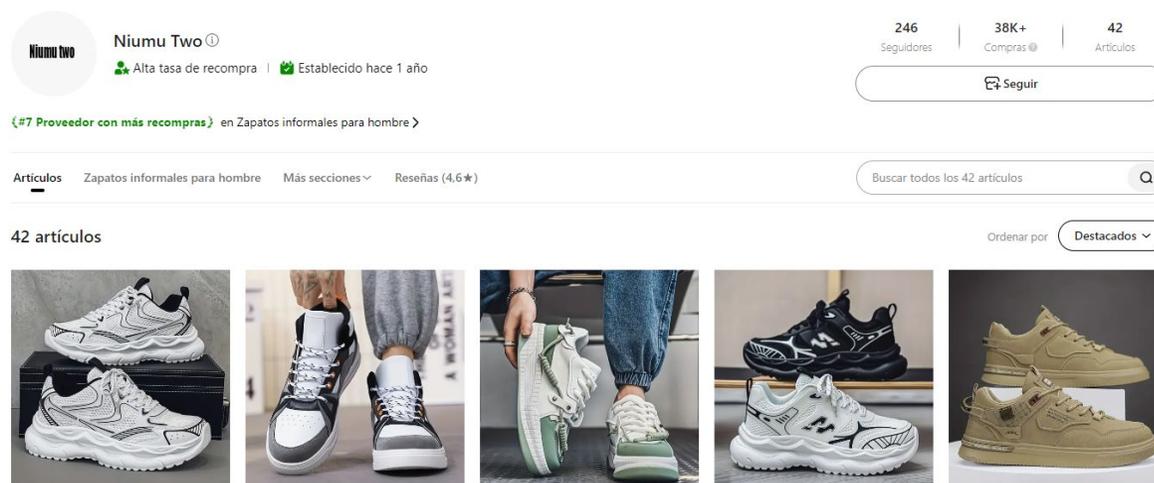
Configuración de la tienda en Temu



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Una vez que has creado tu cuenta y has completado el proceso de verificación en **Temu**, el siguiente paso clave es la **configuración de tu tienda**.

Este proceso es fundamental para asegurar que tu presencia en la plataforma esté optimizada desde el principio y que los consumidores encuentren tus productos de manera efectiva. A continuación, desglosamos los pasos y elementos esenciales para configurar correctamente tu tienda en Temu.





Personalización del perfil de tu tienda

Uno de los primeros aspectos a tener en cuenta al configurar tu tienda es el **perfil de vendedor**. Este perfil es visible para todos los usuarios de Temu y, por tanto, debe transmitir profesionalidad y confianza.

- **Nombre de la tienda:** Es esencial elegir un nombre que sea **recordable** y que represente tu marca o productos de manera clara. El nombre de la tienda es uno de los primeros elementos que los compradores verán, por lo que es recomendable optar por algo que sea fácil de recordar y que refleje tu nicho de mercado.
- **Logo y descripción:** Aunque Temu no permite banners personalizados, puedes **subir un logo** que represente tu tienda. Esto ayuda a generar confianza y profesionalidad. Además, la descripción de tu tienda es otro aspecto clave, donde puedes explicar la misión de tu empresa, el tipo de productos que ofreces y cualquier otra información que consideres relevante para atraer a los clientes.
- **Política de devoluciones y atención al cliente:** En el perfil de tu tienda también debes configurar tu **política de devoluciones**. Esta debe ser clara y transparente, lo que ayudará a reducir las incidencias y aumentar la confianza del cliente. Asimismo, asegúrate de incluir una sección de **atención al cliente** donde expliques cómo los compradores pueden ponerse en contacto contigo para resolver dudas o problemas.

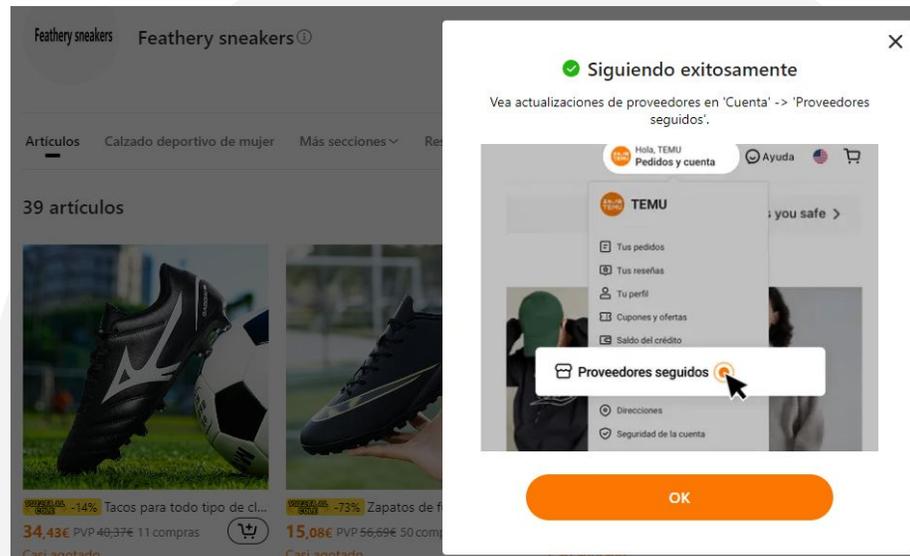
Subida de productos y optimización de fichas



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Una vez que tu perfil de tienda está completo, el siguiente paso es **subir tus productos** a la plataforma. Temu tiene un proceso sencillo para cargar productos de manera individual o a través de **carga masiva** si cuentas con un catálogo amplio.

- **Título y descripción de los productos:** Es fundamental que cada producto tenga un **título descriptivo** que incluya las palabras clave más relevantes. Esto mejora la visibilidad de tus productos en los resultados de búsqueda dentro de Temu. La descripción debe ser clara, detallada y resaltar las características y beneficios clave de cada artículo.
- **Imágenes de alta calidad:** La calidad de las imágenes es crucial. Asegúrate de incluir fotos de alta resolución que muestren el producto desde diferentes ángulos. Cuantas más imágenes ofrezcas, mayor será la confianza del consumidor en la calidad del producto.
- **Categoría y etiquetas:** Colocar tus productos en la categoría correcta es esencial para que los usuarios puedan encontrarlos fácilmente. También es importante utilizar **etiquetas** o **palabras clave** que ayuden a posicionar mejor tus productos en las búsquedas.





Configuración de precios y stock

Cuando configuras tu tienda en Temu, debes prestar atención a la **gestión de inventario** y **fijación de precios**. Debido al carácter competitivo de la plataforma, es fundamental mantener los precios lo más ajustados posible para destacar frente a otros vendedores.

- **Actualización de stock:** Temu ofrece herramientas que te permiten gestionar el stock en tiempo real. Mantener tu inventario actualizado es crucial para evitar ventas fallidas o retrasos en las entregas. Si no gestionas bien tu stock, podrías enfrentarte a sanciones o incluso la suspensión de tu cuenta.
- **Precios dinámicos:** Temu te permite ajustar los precios según la demanda y la competencia. Utilizar esta función de manera inteligente puede ayudarte a mantenerte competitivo en el marketplace. También es recomendable aprovechar las **promociones y cupones** que Temu pone a disposición de los vendedores para incentivar las ventas.

Cuánto cuesta vender en Temu



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Uno de los aspectos más importantes a la hora de considerar vender en cualquier plataforma es el coste asociado.

En el caso de Temu, aunque la plataforma es conocida por ofrecer precios muy competitivos a los consumidores, los vendedores también deben tener en cuenta las tarifas y comisiones que se aplican a cada venta.

Las comisiones en Temu se aplican sobre el precio de venta del producto (sin contar los impuestos ni el coste del envío). Aunque las tarifas pueden variar ligeramente dependiendo de la categoría del producto, en términos generales, las comisiones oscilan entre el 5% y el 20%, siendo las categorías más competitivas como moda y hogar las que tienen comisiones más bajas, mientras que categorías más especializadas, como tecnología o productos de lujo, pueden tener tasas más elevadas.

- **Moda y accesorios:** Esta es una de las categorías más populares en Temu y su estructura de comisión es una de las más bajas, rondando el **5%-10%** por cada venta. Esto la convierte en una opción atractiva para vendedores que operan en el sector del fast fashion o accesorios de bajo coste.
- **Electrónica:** Para productos tecnológicos, la comisión suele estar en torno al **10%-15%**, lo cual sigue siendo competitivo en comparación con otras plataformas como Amazon, que pueden llegar a cobrar hasta un 20% en algunas categorías de tecnología.
- **Hogar y decoración:** Esta categoría tiene una **comisión variable**, dependiendo del tipo de producto. Para artículos decorativos de bajo coste, las comisiones suelen ser bajas (cerca del 8%), pero para productos más grandes o de mayor valor, como muebles o electrodomésticos, la tarifa puede ser del **12%-15%**.
- **Productos especializados y lujo:** Si bien Temu no es conocido por ser una plataforma de lujo, algunas categorías de productos especializados, como **relojes, joyería o cosmética de alta gama**, tienen comisiones más elevadas, llegando al **20%**.



Costes adicionales

Además de la **comisión por venta**, Temu puede aplicar algunos **costes adicionales** dependiendo de las características del producto y del servicio de logística elegido:

- **Costes de logística:** Si optas por el servicio **Fulfillment by Temu (FBT)**, la plataforma se encargará de todo el proceso logístico, incluyendo el envío, almacenamiento y gestión de inventario. Sin embargo, este servicio tiene un coste adicional que se calcula en función del tamaño y el peso del producto, así como el destino del envío. No podemos decirte el coste porque aún no es público en España
- **Promociones y cupones:** Si decides participar en estas campañas, el coste de los descuentos será asumido por el vendedor, lo que puede reducir temporalmente tus márgenes de beneficio, pero aumentar el volumen de ventas.

Pagos y plazos

Los pagos en Temu se realizan de manera quincenal, una vez que los productos han sido entregados y confirmados por el comprador. Esto implica que los vendedores deben tener en cuenta un ciclo de pago algo más largo que en otras plataformas, lo que puede afectar al flujo de caja, especialmente para aquellos que manejan grandes volúmenes de ventas o productos con bajo



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

El catálogo en Temu

Uno de los aspectos más importantes a la hora de vender en Temu es cómo crear y gestionar correctamente tu catálogo de productos. Un catálogo bien gestionado no solo optimiza la visibilidad de tus productos en la plataforma, sino que también mejora la experiencia del cliente y aumenta las probabilidades de conversión. Vamos a ver cómo puedes crear y gestionar tu catálogo de manera eficiente.

Si estás interesado en vender en TEMU Marketplace, puedes mandarnos un mail a temu@jordiojob.com y te ayudaremos encantados.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Cómo crear y gestionar un catálogo de productos

Vamos con el paso a paso

Subida de productos

Temu ofrece dos formas principales de subir productos a la plataforma: individualmente o a través de carga masiva. Si tienes un catálogo pequeño, puede ser más fácil subir cada producto de manera individual. Sin embargo, si gestionas un catálogo amplio, la carga masiva es la opción más eficiente.

- **Carga individual:** Para subir un producto de manera individual, simplemente debes ir al portal del vendedor, seleccionar "Añadir producto" y completar todos los detalles necesarios, como título, descripción, fotos y precio. Este proceso es sencillo, pero lleva tiempo si tienes muchos productos.
- **Carga masiva:** Si gestionas un catálogo extenso, Temu te permite subir productos mediante hojas de cálculo. Esta opción es mucho más rápida, pero requiere que tengas todos los datos listos en el formato que Temu solicita. La hoja de cálculo debe incluir campos como el nombre del producto, la categoría, la descripción, el inventario, las imágenes y los precios.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Optimización de fichas de producto

La ficha de producto es lo primero que verá el cliente cuando explore tu tienda, por lo que es esencial que esté optimizada. Para destacar en Temu, es fundamental que sigas una serie de buenas prácticas, que son las de siempre en todos los Marketplaces y tiendas online

- Título claro y descriptivo
- Descripción detallada
- Imágenes de alta calidad. Cuantas más fotos, mejor ya que esto genera confianza en los compradores.

VUELTA AL COLE ✓ Envío gratis especial para ti Oferta exclusiva

Traje de baño de manga corta de alta elasticidad con lindo dibujo animado de ponis arcoíris para niñas

6,1K+ compras | Proporcionado por (66K+ compra) > 4,9 ★★★★★

#4 Más vendidos de este proveedor



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Gestión del inventario

La gestión del inventario es uno de los aspectos más importantes a la hora de mantener un catálogo saludable en Temu.

Temu te ofrece herramientas para controlar tu stock en tiempo real, lo que te permite ajustar tus ventas y evitar situaciones de falta de inventario o ventas fallidas.

- **Actualización automática:** Una de las ventajas de Temu es que la plataforma actualiza automáticamente el inventario cada vez que se realiza una venta. Sin embargo, es fundamental que siempre mantengas un ojo en los niveles de stock y actualices tu inventario de manera manual cuando sea necesario.
- **Alerta de bajo stock:** Para evitar quedarte sin inventario en medio de una campaña publicitaria o durante picos de demanda, Temu te permite configurar alertas que te avisarán cuando un producto esté cerca de agotarse. Esto es especialmente útil para planificar la reposición de productos y mantener un flujo constante de ventas.



Actualización de productos

Una de las mejores prácticas para mantener tu tienda activa y visible en Temu es la actualización constante de los productos. Y, seamos sinceros, esto no suele hacerlo nadie, ni en Temu ni en ningún otro Marketplace.

Esto incluye revisar las descripciones, imágenes, precios y cualquier otro detalle que pueda afectar la conversión.

- Actualización de precios: Temu permite que ajustes los precios en tiempo real, lo que es especialmente útil para reaccionar a movimientos de la competencia, cambios en el coste de producción o para lanzar promociones rápidas.
- Cambio de imágenes o descripciones: Si notas que algunos productos no están generando las ventas esperadas, una forma efectiva de darle un impulso es actualizar las imágenes o las descripciones.
- Añadir nuevas variaciones: Temu te permite añadir nuevas variaciones de productos (como colores, tamaños o modelos) fácilmente. Esto no solo mejora la experiencia del cliente al ofrecer más opciones, sino que también puede ayudarte a incrementar las ventas al atraer a un público más amplio.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Logística en Temu

La hemos comentado ya varias veces, por lo que no nos extenderemos.

Opciones de logística

Temu ofrece dos modelos principales de logística para los vendedores: Fulfillment by Merchant (FBM), en el cual el vendedor gestiona su propia logística y Fulfillment by Temu (FBT), donde la plataforma se encarga de todo el proceso logístico.

Además, los vendedores también pueden optar por externalizar parte de la logística mediante Third-Party Logistics (3PLs). Cada opción tiene sus ventajas y desventajas, por lo que es importante entender cómo funciona cada una para elegir la mejor para tu negocio.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Fulfillment By Merchant (gestión propia)

En el modelo de **Fulfillment by Merchant (FBM)**, el vendedor es responsable de **todo el proceso logístico**, desde el almacenamiento de los productos hasta el envío a los clientes. Este modelo ofrece más control y flexibilidad para el vendedor, pero también implica una mayor responsabilidad.

Fulfillment By Temu (gestión por Temu)

El modelo de **Fulfillment by Temu (FBT)** es una opción más automatizada y sencilla para los vendedores que prefieren delegar todo el proceso logístico. En este modelo, Temu se encarga del **almacenamiento, embalaje, envío y gestión de devoluciones**, lo que permite al vendedor concentrarse en la producción y ventas.

Third-Party Logistics (3PLs)

Otra opción para los vendedores es externalizar la logística a través de **Third-Party Logistics (3PLs)**. Estas empresas se encargan de todo o parte del proceso logístico, desde el almacenamiento hasta el envío, ofreciendo una solución flexible para quienes no desean depender completamente de Temu ni gestionar la logística por cuenta propia.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Plazos de entrega y seguimiento de envíos

En Temu, los plazos de entrega y la transparencia en el seguimiento de los envíos son factores cruciales para garantizar la satisfacción del cliente.

Esto significa, cómo no, que tienes que meter los números de envío en los pedidos si haces logística propia o si usas un 3PL porque, si no, puede penalizar el performance de tu cuenta de vendedor.

Si estás interesado en vender en TEMU Marketplace, puedes mandarnos un mail a temu@jordib.com y te ayudaremos encantados.



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Atención al cliente y devoluciones

Una parte fundamental del éxito en cualquier marketplace, incluido Temu, es ofrecer una excelente atención al cliente y contar con políticas de devolución claras y justas.

#1 Proveedor con más ventas en Conjuntos para hombre >

Ofertas insuperables | Termina en 06:12:10:11

9,70€ Paga 3,23€ hoy [-45% por tiempo limitado] PVP 17,79€

3 cuotas mensuales sin intereses con Klarna, scolepay

Color: Verde

Rojo naranja Verde

Talla Estándar ES Guia de tallas

S M L XL XXL

Un 94 % de los clientes afirma que es fiel a la talla

cant. 1 Solo quedan 1



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Realmente, no dista de lo que ya estás haciendo en otros canales. Hay 3 pilares:

- **Respuestas rápidas y detalladas:** en Temu, el tiempo de respuesta influye en tu puntuación como vendedor, por lo que es fundamental ser rápido. No se trata solo de dar una respuesta rápida, sino de que sea **precisa** y **útil**.
- **Solución proactiva de problemas:** cuando los clientes tienen problemas con sus pedidos, como productos defectuosos o retrasos en la entrega, es fundamental actuar con rapidez. Ofrece soluciones prácticas, como reemplazos o reembolsos y mantén al cliente informado sobre el proceso.
- **Automatización de respuestas frecuentes:** si gestionas un volumen elevado de preguntas, puede ser útil preparar respuestas automáticas para las consultas más frecuentes (por ejemplo, sobre tiempos de entrega, devoluciones o características de productos).



¿CÓMO
VENDER
EN TEMU?

Conclusiones

¿Eres fabricante? ¿Eres marca? ¿Eres distribuidor exclusivo o de mucho volumen? Temu es para ti.

Por fin, un Marketplace pensado para los 1P, sin revendedores, sin “moscardones” manipulando el precio de la Buy Box, sin contribuciones de Marketing y sin intermediarios que encarezcan los productos o que suban mal tus fichas de producto.

Temu es perfecto para el fabricante que quiere vender directamente al cliente final sin encargarse ni siquiera de la logística. Su crecimiento es meteórico y parece no tener techo.

Eso sí, los rivales como Amazon, Aliexpress, Shein o Miravia, le están plantando cara de forma agresiva. Todo el mundo quiere conservar su parte del pastel y comerse la del otro. Para tí, es otro canal donde diversificar tu facturación. Rápido, económico y sin complicaciones de letra pequeña.

¿Te vale la pena probarlo? No te quepa duda.

Si estás interesado en vender en TEMU Marketplace, puedes mandarnos un mail a temu@jordioib.com y te ayudaremos encantados.



MARKETPLACES **HOY**
UNIVERSITY

EBOOK | ¿CÓMO VENDER EN TEMU?

AUTORES: JORDI ORDOÑEZ | JAIME MESA | JONATHAN GARCÍA | ANTONIO MORATALLA