

Kupujący są bezbronni wobec sztuczek platformy „Temu”

21 października 2024

Wiele się mówi o nałogowym robieniu zakupów online oraz wręcz uzależnieniu od kupowania. Dla wielu osób przeglądanie stron zakupowych jest lekiem na nudę czy zły nastrój. Jednak „Temu” wydaje się być wyjątkowe pod tym względem. Mechanizmy stosowane przez twórców platformy sprawiają, że użytkownicy uzależniają się od „Temu” bardzo szybko. Jak nie dać się zrobić w „Temu”?

Platforma zakupowa „Temu” została uruchomiona w Europie w 2023 roku. Należy do grupy PDD Holdings, tej samej, która zarządza chińską platformą e-commerce „Pinduoduo”. „Temu” działa w modelu sprzedaży produktów bezpośrednio od chińskich dostawców po bardzo niskich cenach. Czyni ją to konkurentem dla takich platform jak „Shein”, „AliExpress” czy „Wish”. W Europie platforma zadebiutowała między innymi w Polsce, Francji, Niemczech, Wielkiej Brytanii, Włoszech i Hiszpanii. Wystartowała z bardzo agresywną kampanią marketingową oraz niezwykle niskimi cenami, bardzo szybko zdobywając ogromną popularność.

Dlaczego zakupy online uzależniają?

Uzależnienie od platform takich jak „Temu” może być związane z różnymi mechanizmami psychologicznymi. Istnieje jednak kilka czynników, które mogą prowadzić do kompulsywnego korzystania z platform zakupowych, takich jak „Temu”. Są to:

1. Mechanizmy nagrody i gratyfikacji: Platformy zakupowe często stosują mechanizmy natychmiastowej gratyfikacji, oferując promocje, zniżki i ekskluzywne oferty. To może powodować wyzwalać dopaminę, neuroprzekaźnika odpowiedzialnego za uczucie przyjemności, co prowadzi do chęci

powtarzania doświadczenia.

2. Dostępność i łatwość zakupów: Platformy takie jak „Temu” oferują szybki dostęp do szerokiej gamy produktów, a dzięki łatwym metodom płatności zakupy stają się niemal natychmiastowe. Ta wygoda może sprawiać, że użytkownicy kupują więcej niż potrzebują, co może prowadzić do uzależniających zachowań zakupowych.

3. Aspekt społeczny i trendowy: Niektóre platformy angażują użytkowników poprzez rankingi, polecenia produktów czy społeczności online, co wzmacnia poczucie przynależności i chęć uczestnictwa w zakupach na bieżąco.

4. Personalizowane rekomendacje: Algorytmy rekomendacji, które dostosowują ofertę do użytkownika, mogą zwiększać zainteresowanie i angażowanie się w częstsze zakupy.

Czym „Temu” uzależnia bardziej niż inni?

Jednak, mimo że mechanizmy te mogą prowadzić do częstego korzystania z wielu platform zakupowych, „Temu” jest pod względem uzależniania wyjątkowe. Platforma wykorzystuje pewne mechanizmy psychologiczne, wobec których kupujący są bezbronni. Jakie są to mechanizmy?

Zasada sztucznej rzadkości

„Temu” stosuje zasadę sztucznej rzadkości danego produktu. Produkty, które oglądamy, mają krzykliwe dopiski w stylu „tylko 3 sztuki dostępne!”, „prawie wyprzedane”, „oferta limitowana czasowo”, co powoduje, że oglądający ma poczucie, że zaraz dana rzecz będzie niedostępna, a więc należy ją szybko kupić. Oczywiście jest to nieprawda. Na „Temu” w każdej chwili dostępnych jest pewnie wiele milionów produktów. W samym 2023 roku na platformie złożono ponad 400 milionów

zamówień.

Gamifikacja

Na „Temu” są koła fortuny, zbieranie punktów oraz inne losowe gry jak na przykład pudełka z nagrodą. Sprawia to, że zakupy stają się bardziej ekscytujące, a kupujący ma wrażenie, że dostaje coś za darmo lub ma szansę na wygraną.

Użytkownik przestaje wchodzić na platformę, wtedy, gdy potrzebuje coś kupić, ale wchodzi impulsywnie, aby sprawdzić, co wygrał. Dodatkowo kupując przedmioty wybiera te, które dadzą mu najwięcej punktów lub szans na wygraną, a nie te, których faktycznie potrzebuje.

Zniżki 100%

Nachalne powiadomienia oraz niezwykle oferty, które zdają się być wybrane specjalnie dla danego kupującego i niedostępne dla nikogo więcej. Platforma wysyła maile lub powiadomienia z aplikacji, które brzmią: „zostałeś wybrany”, „oferta tylko dla Ciebie” itd.

Szczególnym przypadkiem jest oferta 100% zniżki, gdzie platforma zobowiązuje się oddać kupującemu w kuponach całość wydanych przez niego pieniędzy. Oferta jest oczywiście limitowana czasowo, więc kupujący ma poczucie pilności i strachu przed przegapieniem tak wyjątkowej oferty.

Cena tak niska, że aż niemożliwe

Jest to coś, co wyróżnia „Temu” wśród innych stron, bowiem często cena jest absurdalnie niska. Tak niska, że kupujący musi kupić ten produkt, bo inaczej byłby, brzydko mówiąc, idiotą. A do tego strona wszędzie oferuje darmową dostawę.

Często jednak niska cena dotyczy najgorszego lub najmniejszego

wariantu danej rzeczy albo najmniejszej ilości. Przykładem mogą być foremki do ciasta, których na zdjęciu jest 12, a cena produktu jest 1 funt. Jednak gdy przyjrzymy się dokładniej, cena jeden funt dotyczy 4 foremek, a zestaw 12 kosztuje już więcej.

Jak uniknąć pułapek „Temu”?

„Temu”, może być świetnym sposobem na tanie zakupy, a niektóre przedmioty tam sprzedawane są naprawdę dobrej jakości. Jednak aby uniknąć kompulsywnego kupowania na „Temu” (oraz innych platformach) warto wprowadzić kilka strategii:

1. Świadome zakupy: Zanim zaczniesz przeglądać oferty, sporządź listę rzeczy, które naprawdę potrzebujesz. Trzymaj się tej listy i unikaj zakupu przedmiotów tylko dlatego, że są przecenione lub wydają się być dostępne w ograniczonej ilości.
2. Unikaj presji sztucznej rzadkości: Dzięki naszemu artykułowi, wiesz, że jest to tylko sztuczka, a produkt ten nie zniknie nagle ze strony, ani jego cena nie wzrośnie dramatycznie. Zrozumienie, że te techniki są zaprojektowane, aby wymusić impulsywne zakupy, może pomóc oprzeć się pokusie.
3. Zastosuj zasadę „czekania”: Kiedy znajdziesz produkt, który chcesz kupić, poczekaj 24 godziny przed finalizacją zakupu. Daje to czas na przemyślenie, czy naprawdę tego potrzebujesz, i często zmniejsza chęć impulsowego kupowania.
4. Unikaj grywalizacji: Świadome unikanie tych funkcji pomoże kontrolować swoje wydatki.

Źródło: PolishExpress.co.uk