SeefrachtspeditEUR 20GP 40GP Tür zu Tür DDU-Containertransport-Logistikdienstleistungen von China nach Australien Sydney

Bieten Sie es zumindest an 3 Logistiklösungen

speichern kosten mindestens 5% für den Kunden

—— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ——

Seefracht

(Von China bis weltweit)

- [1] Mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Spedition
- [2] 3000 Allianzpartner auf der ganzen Welt
- [3] 100 professionelle Logistikmitarbeiter
- [4] Kein Unfall, es sei denn, es kommt zu einer Naturkatastrophe
- [5] Sich mehr um die Ladung kümmern als um den Eigentümer

Unser exzellenter Seefrachtservice unterstützt Kunden bei ihrer Beschaffung von China in die ganze Welt und garantiert eine schnelle, sichere und effiziente Lieferung.

ZWEI Seeschifffahrtsdienste

[1] FCL (Full Container Load)	20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ Container
[2] LCL (Less Than Container)	Massengut, lose Ladung

Bitte bestätigen Sie vor der Anfrage, welchen Weg Sie wählen.

Sunny Worldwide Logistics Versandzeit

	USA	EUR	Japan	Kanada	Australien	Anderes Land
Luftfracht	Fluggesellschaft: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, Flughafen zu Flughafen oder Flughafen plus Lieferung					
Versand durch Amazon (DDP)	5-6 Tage	6-7 Tage	4-5 Tage	6-7 Tage	5-6 Tage	keiner
Äußern	2-3 Tage	2-3 Tage	2-3 Tage	3-4 Tage	2-3 Tage	4-5 Tage
Seefracht (DDP)	18-22 Tage	20-25 Tage	18-25 Tage	18-25 Tage	Hafen zu Hafen oder Versand und Lieferung	
Eisenbahn	keiner	15-25 Tage	keiner	keiner	keiner	Bitte um Anfrage

Warme Tipps: Die oben angegebene Lieferzeit dient nur Ihrer Information.

Foto-Frachtdisplay

WIR & Kundengeschichte

——Für unsere Stimme——

Das Leben wird Menschen, die hart arbeiten, nie gerecht, man weiß nie, welche Überraschungen er für einen bereithält. Es ist fast 5 Jahre her, seit ich Carmine getroffen habe. Am 5. Mai 2014 kann ein gewöhnlicher Tag nicht gewöhnlich sein, aber niemand kann daran denken. Wie viel hat die geschäftliche Karriere, das Vertrauen dieses Kunden in mich und mein zukünftiges Leben gekostet.

Ich erhielt am Nachmittag eine Anfrage-E-Mail vom Kunden und bat mich um eine Menge *Lippenstiftversand von Xiamen in die Vereinigten Staaten*. Ich habe den Kunden immer wie gewohnt zitiert, aber die Kosmetika sind keine gewöhnlichen Waren und solche Produkte werden auf dem Luftweg verschickt. bereitstellen müssen *Sicherheitsdatenblatt*, ist ein Lufttransportausweis erforderlich. Darüber hinaus müssen die exportierenden Fabriken eine Informationserklärung abgeben und die auf dem Festland hergestellten Kosmetikprodukte müssen einer Warenkontrolle unterzogen werden.
Als ich zitiert habe, habe ich den Kunden bewusst an diese Informationen erinnert, aber der Kunde hat sie nicht verstanden. Ich habe den Kunden gebeten, mir zunächst die Kontaktinformationen des Lieferanten mitzuteilen. Ich habe es klar verstanden und ihm dann Feedback gegeben. Er gab mir die Informationen der Fabrik. Allerdings konnten die Angaben werksseitig überhaupt nicht bereitgestellt werden. Ich habe sofort eine andere Lösung gegeben *Ziehen Sie die Waren nach Shenzhen und fliegen Sie von Hongkong aus*. Das erste Ticket des Kunden verlief reibungslos, alles verlief reibungslos und der Kunde war mit meiner Professionalität und unserer Pünktlichkeit sehr zufrieden.

Allerdings schickte die Fabrik Muster und Kundenbestellungen für große Waren. Nach Erhalt der Waren waren die Waren nicht in der richtigen Ausführung.
Infolgedessen wurde das Produkt des Kunden verkauft, es gingen zahlreiche Kundenbeschwerden ein und selbst das Unternehmen auf Kundenseite war nicht mehr tragfähig. Also habe ich dem Kunden geholfen, immer mit der Fabrik kommuniziert, geholfen, gehofft, dem Kunden zu helfen, die Lösung von der Fabrik zu bekommen oder einige Verluste auszugleichen, das Unternehmen kann es verstehen, aber das Konzept des Chefs ist anders, sie hat keine Entscheidung, und schließlich ist das Unternehmen in der Mitte, und ich habe das Gefühl, dass der Chef, der dabei nicht ehrlich ist, keine Zukunft hat, und aufgrund dieses Streits hat er das Unternehmen verlassen.
Obwohl diese Angelegenheit nicht zu den Ergebnissen führte, die Carmine und ich wollten, aber weil ich mein Bestes getan habe, um ihm zu helfen und zu helfen, ist der Kunde mir sehr dankbar, andererseits ist das Vertrauen und die Zuneigung zu mir stark gewachsen. Dann beginnt der Kunde, nach einem neuen Lieferanten zu suchen, er findet einen neuen Lieferanten, die eingetragene Adresse, die Größe und das eingetragene Kapital des Lieferanten, ich helfe ihm bei der Überprüfung, ich habe auch mehrere Anrufe und entsprechende Geschäfts-, Video-, um die Größe der Fabrik zu verstehen, die Größe des Unternehmens, und schließlich eine Fabrik mit einer besonders guten Qualifikation auswählen. Seitdem arbeitet die Fabrik mit Kunden zusammen und hat nie den Lieferanten gewechselt.
.

Da der Kunde ein Zwischenhändler ist, werden seine Produkte auch an andere Kunden verkauft. Ich habe ihn gefragt, warum er sich für uns entschieden hat. Er sagte, dass es die folgenden Punkte gibt, die mich bewegen und bewundern:

1) Transport von Kosmetika, MSDS-Versand und Lufttransport. Um eine Transportidentifizierung zu ermöglichen, sollte die Zollabfertigung des US-Zielorts eine FDA-Erklärung sein, und es gibt weitere Anforderungen, aber ich habe Erfahrung und wir sind sehr professionell.
2) Als Zwischenhändler hat jeder Kunde einen Vertrag mit seinem Käufer und einen Liefertermin. Bei Überschreitung der Lieferfrist wird ihm ein hoher pauschaler Schadensersatz fällig. Er vertraut mir und unserem Beruf.
3) Die Transportkosten sind für seine Bestellungen nicht besonders hoch. Seine Waren befinden sich nicht nur in den Vereinigten Staaten, sondern auch im Vereinigten Königreich, in Frankreich, Polen, Kanada und Australien. Er hat einen vollzeitbeschäftigten chinesischen Agenten, alle Versandpläne werden mir gegeben, ich werde jedem Ticket die Lager-, Abflug-, Ankunfts- und Lieferzeitanforderungen geben, für den Kunden, er legt an, überprüft den Fortschritt der Bestellung, ist sehr bequem. Sehr sorgenfrei, dann kann er mehr Energie bei seinen Produktverkäufen sparen, um die Marke und den Gewinn zu steigern.
4) Für jede Bestellung und jedes Zeitlimit können wir ihm die beste Lösung anbieten. Insbesondere erinnerte er sich daran, dass er einmal zwei Container mit Waren hatte, einen *40HQ Lipgloss und ein 20GP Lippenstift* wurden an ein Lager in Charlotte, USA, geschickt. Gemäß der normalen Versandzeit beträgt sie normalerweise 38 Tage nach dem Öffnen des Schiffes. Der Versand an das Lager dauert 40 Tage. Darüber hinaus hängt dies immer noch vom Hafen des Schiffes ab, das Schiff ist geöffnet, der Hafen ist sehr pünktlich, der Abgangshafen und der Bestimmungshafen haben keine zeitliche Begrenzung für die Zollkontrolle. Allerdings beträgt die Frist für Kundenbestellungen nur 25 Tage. Werden die beiden Container auf dem Luftweg transportiert, sind die Kosten besonders hoch. Wenn der normale Versand nicht möglich ist, helfen wir den Kunden dabei *Schiff von Ningbo nach LA für 14 Tage*, dann organisieren Sie den LKW direkt. Das Kabinett US West LA, die beiden Fahrer wechselten sich ab und das Spezialauto wurde für 6 Tage zum Lager des Kunden in Charlotte geschickt. Der Kunde war besonders dankbar für diese Lösung, die ihm viel Geld gespart und ihm bei der Lösung des Problems geholfen hat.

Es ist auch die Erfahrung, die ich bei der Zusammenarbeit mit diesem Kunden gemacht habe, die mir ermöglicht hat, tiefer und tiefer über die Ausrichtung meines Geschäfts nachzudenken.
1) Denken Sie über das Problem aus der Sicht des Kunden nach, denken Sie darüber nach, was der Kunde will, und schaffen Sie mehr Mehrwert für sich selbst, sodass Sie eine unersetzliche Rolle auf der Seite des Kunden spielen können.
2) Wir haben unsere eigenen US-Agenten aus erster Hand in 50 US-Bundesstaaten. Jede US-Sendung, andere können das, wir können es besser machen, und es ist die beste Logistiklösung, wir müssen Vertrauen in unsere Kunden haben.
3) Professionell, Sie müssen nicht nur darüber reden, sondern auch wissen, was dem Kunden am Herzen liegt, und lernen, dem Kunden bei der Lösung seiner Bedenken und Bedenken zu helfen.
4) Wir können mindestens 3 US-Kunden anbieten, die mit uns zusammenarbeiten, sodass neue Kunden direkt mit unseren kooperativen US-Kunden in Kontakt treten können, um mehr über die Dienstleistungen unseres Unternehmens zu erfahren und den Kunden das Gefühl zu geben, dass Sie wahr und kraftvoll sind.
5) Lernen Sie von Kunden, lernen Sie die Geschäftsweisheit der Kunden kennen, teilen Sie sie mit anderen Neukunden, führen Sie Kunden, finden Sie Kunden, die Ihre Interessen teilen, und machen Sie Bestellungen einfach und sorgenfrei, zu nachlässig, zeitaufwändig und mühsam. Kunden, tun Sie es nicht.
6) Teilen Sie mit Ihnen das wirkliche Leben im Leben, lassen Sie den Kunden mehr über Sie erfahren und erhöhen Sie die Viskosität des Kunden.
Carmine und ich sind Geschäftspartner, Freunde im Leben. Wenn wir uns an diese fünf Jahre erinnern, sollten wir gemeinsame Erfolge erzielen. Er bekam, was er wollte, und ich tat, was ich tun wollte. Ich bin ihm dafür dankbar, dass er mir nicht so viel Geld eingebracht hat. Stattdessen habe ich viel gelernt und mich bei der Entwicklung unseres US-Marktes und unserer amerikanischen Kunden wohler gefühlt. In diesem Jahr erreichte unsere US-Marktumschlagsrate 80,3. %, unser Ziel ist es, dass der Kunde, solange er uns trifft, keine anderen Spediteure mehr möchte.

Vielen Dank, dass Sie unsere Geschichte gelesen haben

Probieren Sie unseren Frachtservice aus