SWWLS 20GP 40HQ Container Versandagent Schneller Versand in Deutschland Tür zu Tür Internationaler Logistikservice

Zumindest anbieten 3 Logistiklösungen

speichern kosten mindestens 5% Für den Kunden

———— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd. ————

Meeresfracht (Von China nach weltweit)	[1] 20 Jahre Frachtweiterlautfahrung
	[2] 3000 Allianzpartner auf der ganzen Welt
	[3] 100 professionelle Logistikpersonal
	[4] Kein Unfall, es sei denn, eine Naturkatastrophe kommt
	[5] kümmern sich mehr um die Ladung als um den Besitzer

Unser ausgezeichnetes Meeresfrachtservice helfen Kunden bei ihrer Beschaffung von China bis zum weltweiten und garantieren die schnelle, sicherheit und effiziente Lieferung.

Zwei Seeschifffahrtsservice

————

[1] FCL (Vollbehälterlast)	20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ -Behälter
[2] LCL (weniger als Container)	Schüttgut, lose Fracht

Bitte bestätigen Sie vor der Anfrage, in welchem Weg Sie auswählen.

Sonnige weltweite Logistikversandzeit

	USA	Eur	Japan	Kanada	Australien	Anderes Land
Luftfracht	Fluggesellschaft: Ek aa po ca hu nh ey oz von.ect, Flughafen zum Flughafen oder Flughafen plus Lieferung					
Amazon FBA (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
Meeresfracht(DDP)	18-22 Tage	20-25 Tage	18-25 Tage	18-25 Tage	Port zu Port oder Versand und Lieferung	
Eisenbahn	keiner	15-25 Tage	keiner	keiner	keiner	PLS -Anfrage

Warme Tipps: Die obige Versandzeit ist nur für Ihre Informationen.

Foto -Frachtanzeige

Wir & Kundengeschichte

—— Für unsere Stimme - - -

Das Leben geht nie den Menschen, die hart arbeiten, nie, Sie wissen nie, welche Überraschungen er vor sich vorbereiten wird. 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 sich darüber vorstellen. Wie viel hat die Geschäftskarriere dieses Kunden, das Vertrauen in mich und mein zukünftiges Leben.

Ich erhielt an diesem Nachmittag eine Anfrage -E -Mail vom Kunden und fragte mich eine Charge von *Lippenstiftversand von Xiamen in die USA*. Ich habe den Kunden immer wie gewohnt zitiert, aber die Kosmetik sind keine gewöhnlichen Güter, und solche Produkte werden von Luft versendet. müssen bereitstellen *MSDs*Die Identifizierung des Luftverkehrs ist erforderlich. Darüber hinaus müssen sie für die Exportfabriken Informationserklärung abgeben.
Als ich zitierte, erinnerte ich den Kunden bewusst an diese Informationen, aber der Kunde verstand es nicht. Ich habe den Kunden nicht verstanden, um mir zuerst die Kontaktinformationen des Lieferanten zu geben. Ich verstand es klar und gab ihm dann Feedback. Er gab mir die Informationen über die Fabrik. Die Informationen auf der Fabrikseite konnten jedoch überhaupt nicht bereitgestellt werden. Ich gab sofort eine weitere Lösung für *Ziehen Sie die Ware nach Shenzhen und fliegen Sie von Hongkong aus*. Das erste Ticket des Kunden war sehr reibungslos arrangiert, alles verlief reibungslos und der Kunde war sehr zufrieden mit meiner Professionalität und unserer Aktualität.

Die Fabrik schickte Proben und Kunden "Bestellungen für große Waren. Nach Erhalt der Waren befanden sich die Waren nicht in der richtigen Version. Die Qualität der großen Waren und die Stichproben waren weit davon entfernt. Ich befürchtete, dass die Handelsunternehmen in den ersten Jahren nicht schlafend waren, um Geld zu verdienen. Es ist nicht ungewöhnlich.
Infolgedessen wurde das Produkt des Kunden verkauft, und es wurde eine große Anzahl von Kundenbeschwerden eingegangen, und selbst das Unternehmen auf der Seite des Kunden war nicht nachhaltig. Deshalb habe ich dem Kunden geholfen, immer mit der Fabrik kommuniziert, unterstützt, dem Kunden helfen, die Lösung aus der Fabrik zu erhalten oder einige Verluste wiederzuerlangen, das Unternehmen kann verstehen, aber das Boss -Konzept ist anders, sie hat keine Entscheidung, und schließlich ist das Geschäft in der Mitte, und ich habe das Gefühl, dass der Chef, der nicht ehrlich ist, mit diesem Streit, er hat das Unternehmen verlassen.
Obwohl diese Angelegenheit nicht die Ergebnisse lieferte, die Carmine und ich wollten, aber weil ich mein Bestes getan habe, um ihm zu helfen und zu helfen, ist der Kunde mir andererseits sehr dankbar, dass das Vertrauen und die Zuneigung für mich stark gesteigert wurden. Dann startet der Kunde und sucht nach einem neuen Lieferanten und findet einen neuen Lieferanten, die registrierte Adresse, Skalierung und ein registriertes Kapital des Lieferanten. Lassen Sie mich ihm helfen, es zu überprüfen. Die Fabrik arbeitet seitdem mit Kunden zusammen und hat die Lieferanten nie verändert.
.

Da der Kunde ein Mittelsmann ist, werden seine Produkte auch an andere Kunden verkauft. Ich fragte ihn, warum er uns ausgewählt hat. Er sagte, dass es die folgenden Punkte gibt, die mich bewegt und bewundert fühlen:

1) Transport von Kosmetika, MSDS -Versand und Lufttransport zur Bereitstellung der Transportidentifikation, die Bestimmungen des US -Ziels sollte die FDA -Erklärung bestehen, und es gibt mehr Anforderungen, aber ich habe Erfahrung und wir sind sehr professionell.
2) Als Mittelsmann hat jeder Kunde einen Vertrag mit seinem Käufer und einen Liefertermin. Sobald die Lieferzeit überschritten ist, wird er hohe liquidierte Schäden haben. Er vertraut mir und vertraut unserem Beruf.
3) Die Transportkosten sind für seine Bestellungen nicht besonders groß. Seine Waren sind nicht nur in den Vereinigten Staaten, sondern auch in Großbritannien, Frankreich, Polen, Kanada und Australien. Er hat einen Vollzeit-chinesischen Agenten, alle Versandpläne werden mir gegeben, ich werde jedem Ticket den Lagerhaus, den Start, die Ankunft, die Lieferzeitanforderungen für den Kunden geben, er überprüft, ob der Fortschritt der Bestellung sehr bequem sehr besorgt ist. Dann kann er mehr Energie für seine Produktverkäufe sparen, um die Marke zu machen, profitieren höher.
4) Jede Reihenfolge, seine zeitliche Begrenzung können ihm die beste Lösung geben. Insbesondere erinnerte er sich daran, dass er, sobald er zwei Warenbehälter hatte, a *40HQ Lipgloss und ein 20 -gp -Lippenstift* wurden in ein Lagerhaus in Charlotte, USA, geschickt. Nach der normalen Versandzeit ist es normalerweise 38- nachdem das Schiff geöffnet wurde. Es dauert 40 Tage, um ins Lagerhaus zu schicken. Darüber hinaus basiert dies immer noch auf dem Hafen des Schiffes, das Schiff ist geöffnet, der Hafen ist sehr pünktlich, der Abflughafen, der Zielhafen hat keine Zeitlimit für die Zollinspektion.
Die Zeitlimit für Kundenaufträge beträgt jedoch nur 25 Tage. Wenn die beiden Behälter mit Luft transportiert werden, sind die Kosten besonders hoch. Wenn der normale Versand nicht verfügbar ist, helfen wir den Kunden dazu *Schiff von Ningbo nach LA für 14 Tage*und dann den LKW direkt arrangieren. Das US -amerikanische West -La -Kabinett, die beiden Fahrer wechselten abwechselnd und das spezielle Auto wurde 6 Tage lang in das Lager des Kunden in Charlotte geschickt. Der Kunde war besonders dankbar für diese Lösung, was ihm viel Geld erspart hatte, und half ihm, die Lösung des Problems zu lösen. Seitdem wurden alle Kundesanweisungen. Bei der Auszahlung wurden die Ausgaben. Die Versand. wird am Ende des Monats gemacht.

Es ist auch die Erfahrung, mit diesem Kunden zusammenzuarbeiten. Lassen Sie mich mehr und tiefer über meine Geschäftsrichtung nachdenken.
1) Überlegen Sie sich das Problem aus der Sicht des Kunden des Kunden, denken Sie darüber nach, was der Kunde will, und fügen Sie sich selbst mehr Mehrwert hinzu, damit Sie eine unersetzliche Rolle auf der Seite der Kunden werden können.
2) Wir haben unsere eigenen US-Agenten aus erster Hand in 50 US-Bundesstaaten. Jede US -Sendung, andere können es tun, wir können es besser machen und es ist die beste Logistiklösung, wir müssen Vertrauen in unsere Kunden haben.
3) Professionell, nicht nur darüber sprechen, Sie müssen wissen, worum es der Kunde interessiert, und lernen, dem Kunden seine Bedenken und Bedenken zu lösen.
4) Wir können mindestens 3 US -Kunden zur Verfügung stellen, die mit uns zusammenarbeiten, damit neue Kunden unsere kooperativen US -Kunden direkt in Verbindung setzen, um etwas über die Dienste des Unternehmens zu erfahren und die Kunden Ihre wahre und leistungsstarke fühlen.
5) Erfahren Sie von Kunden, lernen Sie die geschäftliche Weisheit der Kunden kennen, teilen Sie sie mit anderen neuen Kunden, leiten Sie Kunden, suchen Sie Kunden, die Ihre Interessen teilen, und machen Sie die Bestellungen einfach und besorgniserregend, zu sachlos, zeitaufwändig und mühsam. Kunden, tun es nicht.
6) Teilen Sie Ihnen das wirkliche Leben im Leben mit, lassen Sie den Kunden mehr über Sie wissen und die Viskosität des Kunden erhöhen.
Carmine und ich sind Geschäftspartner, Freunde im Leben, die sich an diese fünf Jahre erinnern, wir sollten gegenseitige Leistungen sein. Er bekam, was er wollte, und ich tat, was ich tun wollte. Ich bin ihm dankbar, dass er nicht, wie viel Geld er mich verdient hat. Stattdessen habe ich viel gelernt und mich wohler bei der Entwicklung unseres US -amerikanischen und amerikanischen Kunden gemacht. In diesem Jahr erreichte unsere Umsatzrate für US -Markte 80,3. In %unser Ziel ist es, dass der Kunde, solange der Kunde uns trifft, andere Frachtwächter nicht mehr wollen.

Vielen Dank, dass Sie unsere Geschichte gelesen haben

Probieren Sie unseren Güterservice aus