

Bieten Sie mindestens **3** Logistikkösungen

sparen kosten **mindestens 5%** für den Kunden

— [Sunny Worldwide Logistics \(SZ\) Ltd.](#) —

Seefracht (Von China nach weltweit)	[1] Über 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] Kümmert sich mehr um die Ladung als um den Eigentümer

Unser ausgezeichnete Seefracht-Service unterstützt Kunden bei ihrer Beschaffung von China in die ganze Welt und garantiert die schnelle, sichere und effiziente Lieferung.

ZWEI Seeschiffahrtsservice

[1] FCL (Full Container Load)

20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ Container

[2] LCL (Less Than Container)

Massenfracht, lose Fracht

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					
Amazon FBA (DDP)	5-6 Tage	6-7 Tage	4-5 Tage	6-7 Tage	5-6 Tage	keiner
ausdrücken	2-3 Tage	2-3 Tage	2-3 Tage	3-4 Tage	2-3 Tage	4-5 Tage
Seefracht(DDP)	18-22days	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 Anfrage

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

Foto Frachtanzeige



WE \u0026 Kundengeschichte

- Für unsere Stimme -

Das Leben wird niemals Menschen gerecht, die hart arbeiten. Sie wissen nie, welche Überraschungen er für Sie 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 daran denken. Wie viel hat die Geschäftskarriere, das Vertrauen in mich und mein zukünftiges Leben dieses Kunden?



Ich erhielt an diesem Nachmittag eine Anfrage-E-Mail vom Kunden und fragte mich eine Menge **Lippenstift Versand von Xiamen in die USA**. Ich habe den Kunden immer wie gewohnt zitiert, aber die Kosmetik ist keine gewöhnliche Ware, und solche Produkte werden auf dem Luftweg verschickt. müssen zur Verfügung stellen **Sicherheitsdatenblatt**, Lufttransportausweis erforderlich. Darüber hinaus müssen die exportierenden Fabriken eine Informationserklärung vorlegen, und die Festlandprodukte von Kosmetikprodukten müssen einer Warenkontrolle unterzogen werden.

Als ich zitierte, erinnerte ich den Kunden bewusst an diese Informationen, aber der Kunde verstand sie nicht. Ich habe den Kunden gebeten, mir zuerst die Kontaktinformationen des Lieferanten zu geben. Ich habe es klar verstanden und ihm dann Feedback gegeben. Er gab mir die Informationen der Fabrik. Die werksseitigen Informationen konnten jedoch überhaupt nicht zur Verfügung gestellt werden. Ich gab sofort eine andere Lösung **Ziehen Sie die Waren nach Shenzhen und fliegen Sie von Hongkong aus**. Das erste Ticket des Kunden wurde sehr reibungslos arrangiert, alles verlief reibungslos und der Kunde war sehr zufrieden mit meiner Professionalität und unserer Aktualität.



Die Fabrik schickte jedoch Muster und Kunden \u0026 # 39; Bestellungen für große Waren. Nach Erhalt der Ware war die Ware nicht in der richtigen Version. Die Qualität der Großwaren und der Muster war bei weitem nicht gleich. Ich befürchte, dass die Handelsunternehmen in den Anfangsjahren schlecht waren, um Geld zu verdienen. Es ist nicht unüblich.

Infolgedessen wurde das Produkt des Kunden verkauft, und es gingen zahlreiche Kundenbeschwerden ein, und selbst das Unternehmen auf der Seite des Kunden war nicht nachhaltig. Also habe ich dem Kunden geholfen, immer mit der Fabrik kommuniziert, geholfen, gehofft, dem Kunden zu helfen, die Lösung aus der Fabrik zu bekommen oder einige Verluste auszugleichen, das Geschäft kann verstehen, aber das Chefkonzept ist anders, sie hat keine Entscheidung, und schließlich das Das Geschäft ist in der Mitte, und ich habe das Gefühl, dass der Chef, der damit 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, sondern weil ich mein Bestes getan habe, um ihm zu helfen und zu helfen, ist der Kunde mir sehr dankbar, andererseits hat das Vertrauen und die Zuneigung für mich stark erhöht. Dann beginnt der Kunde auf der Suche nach einem neuen Lieferanten. Er findet einen neuen Lieferanten, die registrierte Adresse, den Umfang und das registrierte Kapital des Lieferanten. Lassen Sie mich ihm bei der Überprüfung helfen. Ich habe auch mehrere Anrufe und ein entsprechendes Geschäftsvideo, um die Größe zu verstehen der Fabrik, die Größe des Unternehmens, und letztendlich eine Fabrik mit einer besonders guten Qualifikation wählen. Die Fabrik arbeitet seitdem mit Kunden zusammen und hat nie die Lieferanten gewechselt.

Und ich bin auch sehr glücklich. Seit ich den Kunden kenne, wurden alle Sendungen des Kunden von mir arrangiert und nie geändert. ich habe fast **wurde sein Agent in China**.



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

- 1)Transportation of cosmetics, Sicherheitsdatenblatt shipping and air transportation To provide transportation identification, the US destination customs clearance should be FDA declaration, and there are more requirements, but I have experience and we are very professional.
- 2) Als Vermittler hat jeder Kunde einen Vertrag mit seinem Käufer und einen Liefertermin. Sobald die Lieferfrist überschritten ist, hat er einen hohen pauschalierten Schadenersatz. Er vertraut mir und vertraut unserem Beruf.
- 3)The transportation kosten is not particularly large for his orders. His goods are not only in the United States, but also in the United Kingdom, France, Poland, Kanada and Australien. He has a full-time Chinese agent, all the shipping plans are given to me, I will give each ticket the warehousing, take-off, arrival, delivery time requirements, for the customer, he docks, check the progress of the order is very convenient Very worry-free, then he can sparen more energy on his product sales, to make the brand, profits higher.
- 4) Jede Bestellung, sein Zeitlimit, können wir ihm die beste Lösung geben. Insbesondere erinnerte er sich daran, dass, sobald er zwei Container mit Waren hatte, **a 40HQ Lipgloss und ein 20GP Lippenstift** wurden in ein Lagerhaus in Charlotte, USA, geschickt. Gemäß der normalen Versandzeit beträgt sie normalerweise 38, nachdem das Schiff geöffnet wurde. Der Versand ins Lager dauert 40 Tage. Darüber hinaus basiert dies immer noch auf dem Hafen des Schiffes, das Schiff ist geöffnet, der Hafen ist sehr pünktlich, der Abfahrtshafen, der Bestimmungshafen hat keine zeitliche Begrenzung für die Zollkontrolle.

However, the time limit for customer orders is only 25 days. If the two containers are transported by air, the kosten is particularly high. If normal shipping is not available, then we will help customers to **Schiff von Ningbo nach LA für 14 Tage**, then arrange the truck directly. The US West LA cabinet, the two drivers took turns, and the special car was dispatched to the customer's warehouse in Charlotte for 6 days. The customer was particularly grateful for this solution, which spared him a lot of money and helped him solve the problem. Since then, all the customer's orders are directly let the factory contact me to arrange the delivery, and even the shipping charges are not inquired in advance, I directly billed in the past, after the delivery is completed, the payment will be made at the end of the month.



Es ist auch die Erfahrung, mit diesem Kunden zusammenzuarbeiten, damit ich mehr und tiefer über meine Geschäftsrichtung nachdenken kann.

- 1) Denken Sie über das Problem aus Sicht des Kunden nach, überlegen Sie, was der Kunde möchte, und steigern Sie Ihren Mehrwert, damit 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 es, wir können es besser machen, und es ist die beste Logistikh Lösung, wir müssen Vertrauen in unsere Kunden haben.
- 3) Professionell, nicht nur darüber zu sprechen, Sie müssen wissen, was den Kunden interessiert, und lernen, dem Kunden zu helfen, seine Bedenken und Bedenken zu lösen.
- 4) Wir können mindestens 3 US-Kunden zur Verfügung stellen, die mit uns zusammenarbeiten, sodass Neukunden direkt mit unseren kooperativen US-Kunden Kontakt aufnehmen können, um mehr über die Dienstleistungen unseres Unternehmens zu erfahren und den Kunden das Gefühl zu geben, wahr und mächtig zu sein.
- 5) Lernen Sie von Kunden, lernen Sie die Geschäftsweisheit von Kunden, 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 es nicht.
- 6) Teilen Sie mit Ihnen das wirkliche Leben im Leben, lassen Sie den Kunden mehr über Sie wissen und erhöhen Sie die Viskosität des Kunden.

Carmine und ich sind Geschäftspartner, Freunde im Leben und erinnern uns an diese fünf Jahre. Wir sollten gegenseitige Erfolge sein. Er hat bekommen, was er wollte, und ich habe getan, was ich tun wollte. Ich bin ihm dankbar, dass er mir nicht so viel Geld verdient 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-Marktschlagrate 80,3. %, unser Ziel ist es, dass der Kunde, solange er uns trifft, keine anderen Spediteure mehr will.

Vielen Dank für das Lesen unserer Geschichte

Probieren Sie unseren Frachtdienst aus