

Zumindest anbieten 3 Logistikkösungen

speichern Kosten **mindestens 5%** für den Kunden

- [Sunny Worldwide Logistics \(SZ\) Ltd](#) -

Seefracht (Aus China bis weltweit)	[1] 20 Jahre Erfahrung der Spedition
	[2] 3000 Alliance-Partner auf der ganzen Welt
	[3] 100 Professionelle Logistikpersonal
	[4] Kein Unfall, es sei denn, es geschieht eine Naturkatastrophe
	[5] Pflege der Ladung mehr als der Besitzer

Unser ausgezeichneter Seefrachtservice hilft unseren Kunden bei der Beschaffung von China in die Welt und garantiert eine schnelle, sichere und effiziente Lieferung.

Zwei Seeversandservice

-

[1] FCL (volle Containerlast)

20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ Behälter

[2] LCL (weniger als Container)

Bulk-Fracht, lose Fracht

Vor der Anfrage, bitte bestätigen Sie, in welche Richtung Sie wählen.

Sonnige weltweite Logistik Lieferzeit

	USA	EUR	Japan	Kanada	Australien	Anderes Land
--	-----	-----	-------	--------	------------	--------------

Luftfracht	Fluggesellschaft: EK AA PO CA HU EY OZ BY.ect, Flughafen zum Flughafen oder Flughafen plus Lieferung					
Amazon FBA (DDP)	5-6days....	6-7days....	4-5days....	6-7days	5-6days	keiner
ausdrücken	2-3 Tage	2-3 Tage	2-3 Tage	3-4days.	2-3 Tage	4-5days
Seefracht (DDP)	18-22days.	20-25days.	18-25days....	18-25days	Port zum Anschluss oder Versand und Lieferung	
Eisenbahn	keiner	15-25days.	keiner	keiner	keiner	pls Anfrage.

Warme Tipps: Die Lieferzeit oben ist nur für Ihre Information.

Foto-Fracht-Anzeige.



We & Client-Geschichte

--Für unsere Stimme--

Das Leben geht nie über Leute aus, die hart arbeiten, man weiß nie, welche Überraschungen er für Sie vorbereitet. Es ist fast fünf Jahre her, seit ich Carmine kennengelernt habe. Auf Mai 5, 2014, kann ein gewöhnlicher Tag nicht gewöhnlich sein, aber niemand kann daran denken. Wie viel hat die Geschäftskarriere dieses Kunden, Vertrauen in mich und mein zukünftiges Leben.



Ich erhielt eine Anfrage E-Mail von dem Kunden an diesem Nachmittag und fragte mich eine Gruppe von *Lippenstift Versand von Xiamen in die Vereinigten Staaten*. Ich habe den Kunden immer wie üblich zitiert, aber die Kosmetik ist keine gewöhnliche Ware, und solche Produkte werden per Flugzeug geliefert. Notwendig zur *Dutzendist* die Identifikation des Luftverkehrs erforderlich. Außerdem müssen die Erzeugnisse der Kosmetika auf dem Festland für die Exportfabriken einer Warenkontrolle unterzogen werden.

Als ich zitierte, erinnerte ich den Kunden bewusst an diese Informationen, aber der Kunde verstand sie nicht. Ich bat den Kunden, mir zuerst die Kontaktinformationen des Lieferanten zu geben. Ich verstand es klar und gab ihm Feedback. Er gab mir die Informationen über die Fabrik. Die Angaben auf der Werksseite konnten jedoch überhaupt nicht vorgelegt werden. Ich habe sofort eine andere Lösung für *Hol die Ware nach Shenzhen und flieg aus Hongkong*. Das erste Ticket des Kunden wurde sehr reibungslos arrangiert, alles lief reibungslos, und der Kunde war sehr zufrieden mit meiner Professionalität und unserer Aktualität.



Die Fabrik versandte jedoch Muster und Kundenaufträge für große Waren. Nach Erhalt der Waren waren die Waren nicht in der richtigen Fassung. Die Qualität der großen Waren und der Proben war bei weitem nicht gleich. Ich fürchte, in den ersten Jahren waren die Handelsgesellschaften schlecht, um Geld zu verdienen. Es ist nicht ungewöhnlich.

Dadurch wurde das Produkt des Kunden verkauft und eine große Zahl von Kundenbeschwerden eingegangen, und sogar das Unternehmen auf der Seite des Kunden war untragbar. Also half ich dem Kunden, immer mit der Fabrik kommunizierte, assistierte, hoffte dem Kunden dabei zu helfen, die Lösung aus der Fabrik zu bekommen oder Verluste zurückzuholen, das Geschäft kann verstehen, aber das Bosskonzept ist anders, sie hat keine Entscheidung, und schließlich, dass das Geschäft in der Mitte ist, und ich glaube, dass der Boss, der nicht ehrlich zu diesem Thema ist, keine Zukunft hat, und aufgrund dieses Streits verließ er die Firma.

Obwohl diese Angelegenheit nicht mit den Ergebnissen endete, 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 zu mir stark zugenommen. Dann beginnt der Kunde mit der Suche nach einem neuen Lieferanten, er findet einen neuen Lieferanten, die eingetragene Adresse, die Waage und das registrierte Kapital des Lieferanten, lassen Sie mich ihm helfen zu überprüfen, ich habe auch mehrere Anrufe und entsprechende Business, Video, um die Größe der Fabrik, die Größe des Unternehmens zu verstehen, und wählen schließlich eine Fabrik mit einer besonders guten Qualifikation. 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 wählte. Er sagte, dass es folgende Punkte gibt, die mich bewegt und bewundert fühlen lassen:

- 1) Transport von Kosmetika, MSDS-Versand und Luftverkehr Um die Transportkennung zu gewährleisten, sollte die US-Bestimmungszollabfertigung FDA-Deklaration sein, und es gibt mehr Anforderungen, aber ich habe Erfahrung und wir sind sehr professionell.
- 2) Als Vermittler hat jeder Kunde einen Vertrag mit seinem Käufer und hat einen Liefertermin. Sobald die Lieferfrist überschritten ist, hat er einen hohen liquidierten Schaden. Er vertraut mir und unserem Beruf.
- 3) Die Transportkosten sind für seine Bestellungen nicht besonders hoch. Seine Waren sind nicht nur in den Vereinigten Staaten, sondern auch in Großbritannien, Frankreich, Polen, Kanada und Australien. Er hat einen Vollzeit-chinesischen Agent, alle Versandpläne sind mir gegeben, ich werde jedem Ticket die Lagerung, Start, Ankunft, Lieferzeit Anforderungen, für den Kunden, er dockt, überprüfen Sie den Fortschritt der Bestellung ist sehr bequem Sehr besorgt-frei, dann kann er mehr Energie auf seinen Produktverkäufen sparen, um die Marke, Gewinne höher zu machen.
- 4) Jeder Befehl, seine Frist, wir können ihm die beste Lösung geben. Insbesondere erinnerte er sich daran, dass er einmal zwei Warencontainer hatte, *40hq Lip Gloss und ein 20gp Lippenstift* wurden in ein Lager in Charlotte, USA geschickt. Nach der normalen Lieferzeit ist es normalerweise 38-mal nach dem Öffnen des Schiffes. Es dauert 40-Tage, um das Lager zu schicken. Darüber hinaus basiert dies noch auf dem Hafen von dem Schiff, wird das Schiff geöffnet, der Hafen ist sehr pünktlich, der Hafen von der Abfahrt, der Hafen von der Bestimmung hat keine Frist für die Zollkontrolle.

Die Frist für Kundenaufträge beträgt jedoch nur 25 Tage. Werden die beiden Container per Flugzeug transportiert, sind die Kosten besonders hoch. Wenn normale Versand nicht verfügbar ist, dann helfen wir Kunden *Schiff aus Ningbo nach 14 Tagen* dann den Truck direkt arrangieren. Das US West LA Kabinett, die beiden Fahrer abwechselnd, und das spezielle Auto wurde für sechs Tage in Charlotte zum Lager des Kunden geschickt. Der Kunde war besonders dankbar für diese Lösung, die ihm viel Geld ersparte und ihm dabei half, das Problem zu lösen. Seitdem werden alle Kundenaufträge direkt von der Fabrik kontaktiert, um die Lieferung zu arrangieren, und auch die Versandkosten werden nicht im Voraus erkundet, habe ich direkt in der Vergangenheit abgerechnet, nachdem die Lieferung abgeschlossen ist, wird die Zahlung am Ende des Monats erfolgen.



Es ist auch die Erfahrung, mit diesem Kunden zu arbeiten, lassen Sie mich immer mehr über meine Geschäftsrichtung nachdenken.

- 1) Denken Sie über das Problem aus der Sicht des Kunden nach, denken Sie darüber nach, was der Kunde will, und fügen Sie sich mehr Mehrwert hinzu, so dass Sie eine unersetzliche Rolle auf der Seite des Kunden werden können.
- 2) Wir haben unsere eigenen amerikanischen Agenten aus erster Hand in 50-US-Staaten. Jede US-Lieferung, andere können es, wir können es besser, und es ist die beste Logistik-Lösung, wir müssen Vertrauen in unsere Kunden haben.
- 3) Professional, nicht nur darüber zu reden, Sie müssen wissen, was der Kunde interessiert und lernen, dem Kunden helfen, seine Anliegen und Anliegen zu lösen.
- 4) Wir können mindestens drei US-Kunden, die mit uns zusammenarbeiten, zur Verfügung stellen, damit neue Kunden direkt mit unseren kooperativen US-Kunden Kontakt aufnehmen können, um über die Dienstleistungen unseres Unternehmens zu erfahren und den Kunden Ihr wahres und kraftvolles Gefühl zu geben.
- 5) Lernen Sie von Kunden, lernen Sie die geschäftliche Weisheit der Kunden, teilen Sie sich mit anderen neuen Kunden, führen Sie Kunden, die Ihre Interessen teilen, und machen Sie Aufträge einfach und sorglos, zu sorglos, zeitaufwändig und mühsam. Kunden, tun Sie es nicht.
- 6) Teilen Sie mit Ihnen das reale 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, die an diese fünf Jahre erinnern, wir sollten gegenseitige Errungenschaften sein. Er bekam, was er wollte, und ich tat, was ich wollte. Ich bin ihm dankbar, dass er nicht so viel Geld verdient hat. Stattdessen habe ich viel gelernt und mich bei der Entwicklung unseres US-Marktes und amerikanischer Kunden wohler gemacht. In diesem Jahr erreichte unser US-Markturnsatz 80.3. Unser Ziel ist, dass sie, solange der Kunde auf uns trifft, keine anderen Spediteure mehr wollen.

Vielen Dank, dass Sie unsere Geschichte lesen

Ich versuche unseren Güterservice