# Zu zumindest 3 Die logistische lösung.

## sparen kosten Zumindest 5% kunden

, werden; Die sonnige welt in shenzhen ag ag , werden;

| | |
|---|---|
| Meer fracht<br>Von china bis in die ganze welt | [1] Über 20 Jahre Erfahrung in der Spedition |
| | [2] 3000 Und haben die besten koalitionen auf der ganzen welt |
| | [3] 100 Das ist ein professioneller logiker |
| | [4] Kein Unfall, es sei denn, es kommt zu einer Naturkatastrophe |
| | [5] Kümmert sich mehr um die Ladung als um den Eigentümer |

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

## Und zwar mit dem erdöl

## , werden;

| | |
|---|---|
| **Ihnen nicht dabei zusehen, wie sie ihnen als rechte hand wird.** | Das macht ca. 45 meter, 40 meter, das hauptquartier |
| **3. Schreibgeräte [weniger als behälter]** | Lose Waren, lose Waren |

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

# Eine sonnige weltweite logistische transportzeit

| | USA | EUR | Japan | Kanada | Australien | Andere länder |
|---|---|---|---|---|---|---|
| . Güter | 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 |
| Meer fracht (DDP) | 18-22days | 20-25 Tage | 18-25 Tage | 18-25 Tage | Den hafen Oder die schiffsladung | |
| Eisenbahn | keiner | 15-25 Tage | keiner | keiner | keiner | Bitte untersuchung |

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

# Das Waren die frachtfotos.
# , werden;

## Die erzählung Von uns und den kunden

, werden; Wir Voice— Werden;

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 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 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 bat den Kunden, 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 werkseitigen 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 verlief reibungslos, alles verlief reibungslos und der Kunde war sehr zufrieden mit meiner Professionalität und unserer Aktualität.

Die Fabrik schickte jedoch Muster und Kundenbestellungen für Großwaren. Nach Erhalt der Waren waren die Waren nicht in der richtigen Version. Die Qualität der Großwaren und der Muster war bei weitem nicht gleich. Ich befürchte, dass dies zu Beginn der Fall war Jahre waren die Handelsunternehmen schlecht, um Geld zu verdienen. Das ist nicht ungewöhnlich.

Infolgedessen wurde das Produkt des Kunden verkauft, und es gingen zahlreiche Kundenbeschwerden ein, und selbst das Unternehmen auf Kundenseite 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 holen 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 zu mir stark erhöht. Dann beginnt der Kunde auf der Suche nach einem neuen Lieferanten. Er findet einen neuen Lieferanten, die registrierte Adresse, die Skala 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.

.

***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) Transport von Kosmetika, Sicherheitsdatenblattversand und Lufttransport Um eine Transportidentifikation zu ermöglichen, sollte die US-Zollabfertigung eine FDA-Erklärung sein, und es gibt weitere Anforderungen, aber ich habe Erfahrung und wir sind sehr professionell.

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) Die Transportkosten sind für seine Bestellungen nicht besonders hoch. Seine Waren befinden sich nicht nur in den USA, sondern auch in Großbritannien, Frankreich, Polen, Kanada und Australien. Er hat einen hauptberuflichen chinesischen Agenten, alle Versandpläne werden mir gegeben, ich werde jedem Ticket die Anforderungen an Lagerung, Start, Ankunft, Lieferzeit geben, für den Kunden legt er an, prüft den Fortschritt der Bestellung Sehr praktisch Sehr sorgenfrei, dann kann er mehr Energie bei seinen Produktverkäufen sparen, um die Marke zu stärken und höhere Gewinne zu erzielen.

4) Bei jeder Bestellung, seiner Frist, können wir ihm die beste Lösung geben. Insbesondere erinnerte er sich daran, dass, sobald er zwei Container mit Waren hatte, a *Ps 40 lips und 20 GPS 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.

Die Frist für Kundenbestellungen beträgt jedoch nur 25 Tage. Wenn die beiden Container auf dem Luftweg transportiert werden, sind die Kosten besonders hoch. Wenn kein normaler Versand verfügbar ist, helfen wir den Kunden dabei *Das schiff fährt in 14 tagen Von ning-po nach la*, dann ordnen Sie den LKW direkt. Das US West LA-Kabinett, die beiden Fahrer wechselten sich ab, und das Spezialauto wurde 6 Tage lang in das Lager des Kunden in Charlotte geschickt. Der Kunde war besonders dankbar für diese Lösung, die ihm viel Geld sparte und ihm bei der Lösung half Das Problem. Seitdem werden alle Bestellungen des Kunden direkt vom Werk kontaktiert, um die Lieferung zu arrangieren, und selbst die Versandkosten werden nicht im Voraus abgefragt. Ich habe in der Vergangenheit direkt die Zahlung in Rechnung gestellt, nachdem die Lieferung abgeschlossen ist wird am Ende des Monats gemacht.

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

1) Denken Sie aus Kundensicht über das Problem nach, überlegen Sie, was der Kunde will, und steigern Sie Ihren Mehrwert, damit Sie eine unersetzliche Rolle auf Kundenseite 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 Logistiklösung, 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 Sie 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 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-Marktumschlagsrate 80,3. %, unser Ziel ist es, dass der Kunde, solange er uns trifft, keine anderen Spediteure mehr will.

# Vielen dank, dass sie unsere geschichte lesen

# Wie wäre es mit unserem frachtdienst