

Bieten Sie mindestens **3** Logistiklösungen

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

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

Seefracht

(Von China nach weltweit)

- [1] 20 Jahre Erfahrung in der Spedition
- [2] 3000Allianzpartner auf der ganzen Welt
- [3] 100professionelle Logistikmitarbeiter
- [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 der 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, auf welche Weise 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 & Kundenstory

—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 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. . muss zur Verfügung gestellt werden *Sicherheitsdatenblatt*, Luftransportausweis erforderlich . Zusätzlich müssen die exportierenden Fabriken, die eine Informationserklärung vorlegen müssen, die Festlandprodukte von Kosmetikprodukten einer Wareninspektion unterziehen .

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 sie klar und gab ihm dann Feedback. . Er gab mir die Informationen der Fabrik . Die Informationen auf der Fabrikseite konnten jedoch überhaupt nicht bereitgestellt werden. . Ich gab sofort eine andere Lösung an *Ziehen Sie die Waren nach Shenzhen und fliegen Sie von Hong Kong* . 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 Kundenaufträge für Großwaren. . Nach Erhalt der Waren waren die Waren nicht in der richtigen Version. . Die Qualität der Großwaren und der Muster war weit von der gleichen entfernt. . Ich befürchte, dass dies zu Beginn der Fall war Jahre waren die Handelsunternehmen mies, um Geld zu verdienen . Es ist nicht ungewöhnlich .

Infolgedessen wurde das Produkt des Kunden verkauft und eine große Anzahl von Kundenbeschwerden gingen ein, und selbst das Unternehmen auf Kundenseite war nicht nachhaltig. . Also half ich dem Kunden, kommunizierte immer mit der Fabrik, assistierte und hoffte, dem Kunden zu helfen. Holen Sie sich die Lösung aus der Fabrik oder beheben Sie einige Verluste, das Geschäft kann verstehen, aber das Chefkonzept ist anders, sie hat keine Entscheidung, und schließlich ist das Geschäft in der Mitte, und ich denke, dass der Chef, der damit nicht ehrlich ist, hat keine Zukunft, und wegen dieses Streits verließ er die Firma .

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, Skala und das registrierte Kapital des Lieferanten, lassen Sie mich ihm bei der Überprüfung helfen, ich habe auch mehrere Anrufe und entsprechende Geschäfts-, Video- Verstehen Sie die Größe der Fabrik, die Größe des Unternehmens und wählen Sie letztendlich eine Fabrik mit einer besonders guten Qualifikation. . 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 haben mich fast nie verändert *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) 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 hat 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 chinesischen Vollzeitagenten, der den gesamten Versand übernimmt Pläne 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 ist sehr bequem Sehr sorglos, dann kann er mehr sparen Energie auf seinen Produktverkäufen, um die Marke zu machen, profitiert höher .

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, **a40HQ Lipgloss und ein 20GP Lippenstift**wurden an ein Lager in Charlotte, USA, gesendet. . Gemäß der normalen Versandzeit beträgt sie normalerweise 38 - nach dem Öffnen des Schiffes. . Der Versand an das 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 **Schiff von Ningbo nach LA für 14 Tage**, dann ordnen Sie den LKW direkt an . Das US West LA Kabinett, 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 ersparte Geld und half ihm, das Problem zu lösen . Seitdem werden alle Bestellungen des Kunden direkt vom Werk an mich weitergeleitet, um die Lieferung zu arrangieren, und selbst die Versandkosten werden nicht im Voraus abgefragt, ich habe in der Vergangenheit direkt in Rechnung gestellt, nachdem die Lieferung abgeschlossen ist Die Zahlung erfolgt am Ende des Monats .



Es ist auch die Erfahrung, mit diesem Kunden zusammenzuarbeiten. Lassen Sie mich mehr und tiefer über meine Geschäftsrichtung . nachdenken

1) Denken Sie aus Kundensicht über das Problem nach, überlegen Sie, was der Kunde will, und steigern Sie Ihren Mehrwert, damit Sie auf Kundenseite eine unersetzliche Rolle 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 Logistikköslung, 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, Ihr wahrer und leistungsstarker . 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, don mach 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-Marktumsatzrate 80 . 3 .%. Unser Ziel ist es, dass sie nicht mehr bestehen, solange der Kunde uns trifft will andere Spediteure .

Vielen Dank für das Lesen unserer Geschichte

Probieren Sie unseren Frachtdienst aus