Servicio de envío Swwls Air Ddp, promotor de carga aérea, envío puerta a puerta, China al agente de envío del Reino Unido

Oferta al menos 3 soluciones logísticas

ahorrar costo al menos 5% para el cliente

—— Sunny Worldwide Logística (SZ) Ltd ——

Transporte Marítimo (De China a todo el mundo)	[1] Más de 20 años de experiencia en transporte de carga
	[2] 3000 socios de alianza en todo el mundo
	[3] 100 personal de logística profesional
	[4] Ningún accidente a menos que ocurra un desastre natural.
	[5] Cuidar la carga más que el dueño

Nuestro excelente servicio de transporte marítimo están ayudando a los clientes con sus adquisiciones desde China hacia todo el mundo, garantizando una entrega rápida, segura y eficiente.

DOS servicios de envío marítimo

——

[1] FCL (carga de contenedor completo)	Contenedor de 20 pies, 40 pies, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (Menos que un contenedor)	Carga a Granel, Carga Suelta

Antes de realizar la consulta, confirme qué método elige.

Tiempo de envío de Sunny Worldwide Logistics

	EE.UU	euros	Japón	Canadá	Australia	Otro país
Transporte Aéreo	Aerolínea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aeropuerto a aeropuerto o aeropuerto más entrega					
Logística de Amazon (DDP)	5-6 días	6-7 días	4-5 días	6-7 días	5-6 días	ninguno

Expresar	2-3 días	2-3 días	2-3 días	3-4 días	2-3 días	4-5 días
Transporte Marítimo(DDP)	18-22 días	20-25 días	18-25 días	18-25 días	Puerto a puerto o envío y entrega	
Ferrocarril	ninguno	15-25 días	ninguno	ninguno	ninguno	por favor consulta

Consejos cálidos: el tiempo de envío anterior es solo para su información.

Exhibición de carga fotográfica

NOSOTROS y la historia del cliente

——Por nuestra voz——

La vida nunca está a la altura de las personas que trabajan duro, nunca sabes qué sorpresas te preparará delante. Han pasado casi 5 años desde que conocí a Carmine. El 5 de mayo de 2014, un día normal no puede ser normal, pero nadie puede pensar en ello. ¿Cuánto tiene la carrera empresarial de este cliente, su confianza en mí y mi vida futura?

Recibí un correo electrónico de consulta del cliente esa tarde y me pidió un lote de *Envío de lápiz labial desde Xiamen a los Estados Unidos.* Siempre cité al cliente como de costumbre, pero los cosméticos no son productos comunes y dichos productos se envían por vía aérea. necesidad de proporcionar *MSDS*, se requiere identificación del transporte aéreo. Además, las fábricas exportadoras deben proporcionar una declaración informativa y los productos cosméticos del continente deben estar sujetos a inspección de productos básicos.
Cuando cotizé, le recordé conscientemente al cliente esta información, pero el cliente no la entendió. Le pedí al cliente que primero me diera la información de contacto del proveedor. Lo entendí claramente y luego le di mi opinión. Me dio la información de la fábrica. Sin embargo, no se pudo proporcionar ninguna información por parte de la fábrica. Inmediatamente le di otra solución a *llevar la mercancía a Shenzhen y volar desde Hong Kong.* El primer billete del cliente se organizó sin problemas, todo salió bien y el cliente quedó muy satisfecho con mi profesionalismo y nuestra puntualidad.

Sin embargo, la fábrica envió muestras y pedidos de productos grandes de los clientes. Después de recibir los productos, los productos no estaban en la versión correcta. La calidad de los productos grandes y las muestras distaba mucho de ser la misma. Me temo que a principios años, las empresas comerciales eran de mala calidad para ganar dinero. No es inusual.
Como resultado, se vendió el producto del cliente y se recibieron una gran cantidad de quejas de los clientes, e incluso la empresa del lado del cliente era insostenible. Entonces ayudé al cliente, siempre me comuniqué con la fábrica, asistí, esperaba ayudar al cliente a obtener la solución de la fábrica o recuperar algunas pérdidas, la empresa puede entender, pero el concepto del jefe es diferente, ella no tiene ninguna decisión, y finalmente Eso El negocio está en el medio, y siento que el jefe que no es honesto con esto no tiene futuro, y por esta disputa dejó la empresa.
Aunque este asunto no terminó con los resultados que Carmine y yo queríamos, sino porque he estado haciendo todo lo posible para ayudarlo y asistirlo, el cliente está muy agradecido conmigo, por otro lado, la confianza y el cariño hacia mí ha aumentó mucho. Luego, el cliente comienza a buscar un nuevo proveedor, encuentra un nuevo proveedor, la dirección registrada, la escala y el capital social del proveedor, déjame ayudarlo a revisar, también tengo varias llamadas y el negocio correspondiente, video para comprender el tamaño. de la fábrica, el tamaño de la empresa y, en última instancia, elegir una fábrica con una cualificación especialmente buena. La fábrica ha estado trabajando con clientes desde entonces y nunca ha cambiado de proveedor.
.

Como el cliente es un intermediario, sus productos también se venden a otros clientes. Le pregunté por qué nos eligió. Dijo que hay los siguientes puntos que me hacen sentir conmovido y admirado:

1) Transporte de cosméticos, envío de MSDS y transporte aéreo Para proporcionar identificación de transporte, el despacho de aduanas de destino en EE. UU. debe ser una declaración de la FDA y hay más requisitos, pero tengo experiencia y somos muy profesionales.
2) Como intermediario, cada cliente tiene un contrato con su comprador y tiene una fecha de entrega. Una vez superado el plazo de entrega, tendrá una indemnización por daños y perjuicios elevada. Él confía en mí y confía en nuestra profesión.
3) El costo de transporte no es particularmente alto para sus pedidos. Sus productos no sólo se encuentran en Estados Unidos, sino también en Reino Unido, Francia, Polonia, Canadá y Australia. Tiene un agente chino a tiempo completo, me entregan todos los planes de envío, le daré a cada boleto los requisitos de almacenamiento, despegue, llegada y tiempo de entrega, para el cliente, él atraca, verifica el progreso del pedido. muy conveniente. Sin preocupaciones, entonces puede ahorrar más energía en las ventas de sus productos y aumentar las ganancias de la marca.
4) Cualquier pedido, su límite de tiempo, podemos darle la mejor solución. En particular, recordó que una vez que tuvo dos contenedores de mercancías, un *Brillo de labios 40HQ y barra de labios 20GP* fueron enviados a un almacén en Charlotte, EE. UU. Según el tiempo normal de envío, normalmente es de 38 días después de la apertura del barco. El envío al almacén tarda 40 días. Además, esto todavía se basa en el puerto del barco, el barco está abierto, el puerto es muy puntual, el puerto de salida y el puerto de destino no tienen ningún límite de tiempo para la inspección aduanera.
Sin embargo, el plazo para los pedidos de los clientes es de sólo 25 días. Si los dos contenedores se transportan por vía aérea, el coste es especialmente elevado. Si el envío normal no está disponible, ayudaremos a los clientes a *Envío desde Ningbo a Los Ángeles durante 14 días.*Luego organice el camión directamente. En el gabinete del oeste de Los Ángeles, los dos conductores se turnaron y el vehículo especial fue enviado al almacén del cliente en Charlotte durante 6 días. El cliente agradeció especialmente esta solución, que le ahorró mucho dinero y le ayudó a resolver Desde entonces, todos los pedidos de los clientes permiten que la fábrica se comunique conmigo para organizar la entrega, e incluso los gastos de envío no se consultan por adelantado, facturé directamente en el pasado, una vez completada la entrega, el pago. se realizará a finales de mes.

También es la experiencia de trabajar con este cliente, lo que me permite pensar más y más profundamente sobre la dirección de mi negocio.
1) Piense en el problema desde el punto de vista del cliente, piense en lo que el cliente quiere y agregue más valor agregado a usted mismo, para que pueda convertirse en un papel insustituible del lado del cliente.
2) Tenemos nuestros propios agentes estadounidenses de primera mano en 50 estados de EE. UU. Cualquier envío a Estados Unidos, otros pueden hacerlo, nosotros podemos hacerlo mejor, y es la mejor solución logística, debemos tener confianza en nuestros clientes.
3) Profesional, no solo hablar de ello, es necesario saber qué le importa al cliente y aprender a ayudarlo a resolver sus inquietudes e inquietudes.
4) Podemos proporcionar al menos 3 clientes estadounidenses que cooperen con nosotros, de modo que los nuevos clientes puedan comunicarse directamente con nuestros clientes cooperativos de EE. UU. para conocer los servicios de nuestra empresa y permitir que los clientes sientan su verdadero y poderoso.
5) Aprenda de los clientes, conozca la sabiduría comercial de los clientes, comparta con otros clientes nuevos, guíe a los clientes, encuentre clientes que compartan sus intereses y haga que los pedidos sean fáciles y sin preocupaciones, demasiado descuidados, lentos y laboriosos. Clientes, no lo hagan.
6) Compartir contigo la vida real de la vida, dejar que el cliente sepa más sobre ti y aumentar la viscosidad del cliente.
Carmine y yo somos socios comerciales, amigos en la vida, recordando estos cinco años, deberíamos ser logros mutuos. Él consiguió lo que quería y yo hice lo que quería hacer. Le estoy agradecido por no saber cuánto dinero me ganó. En cambio, aprendí mucho y me sentí más cómodo desarrollando nuestro mercado estadounidense y nuestros clientes estadounidenses. Este año nuestra tasa de rotación en el mercado estadounidense alcanzó el 80,3. %, nuestro objetivo es que mientras el cliente nos conozca, ya no quiera otros transportistas.

Muchas gracias por leer nuestra historia.

Pruebe nuestro servicio de transporte de mercancías