

**SWWLS Servicio de logística de puerta a puerta LCL LCLE
RESISTENTE SEA DDP Agente de envío de China a Malasia**

Ofrecer al menos 3 soluciones logísticas

ahorrar costo al menos 5% para el cliente

— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd —

Flete de mar
(De China a todo el mundo)

- [1] Experiencia de reenvío de carga de más de 20 años
- [2] 3000 Alliance Partners en todo el mundo
- [3] 100 Personal de logística profesional
- [4] No hay accidente a menos que ocurra un desastre natural
- [5] Cuidar la carga más que el propietario

Nuestro excelente [Servicio de flete de mar](#) están ayudando a los clientes con su adquisición desde China al mundo, garantizando la entrega rápida, de seguridad y eficiente.

Dos servicio de envío marítimo

- [1] FCL (carga de contenedor completa)
- [2] LCL (menos que el contenedor)

Contenedor de 20 pies, 40 pies, 40HQ, 45HQ

Carga a granel, carga suelta

Antes de la consulta, confirme qué camino elige.

Tiempo de envío de logística soleado en todo el mundo

	EE.UU	EUR	Japón	Canadá	Australia	Otro país
Flete aéreo	Aerolínea: Ek Aa Po Ca hu nh ey oz by.Ed, aeropuerto a aeropuerto o aeropuerto más entrega					
Amazon FBA (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
Flete de mar (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	Investigación de PLS

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

Pantalla de carga fotográfica



We & Client Story

— para nuestra voz —

La vida nunca está a la altura de las personas que trabajan duro, nunca se sabe qué sorpresas se preparará para usted al frente. Han pasado casi 5 años desde que conocí a Carmine. El 5 de mayo de 2014, un día ordinario puede "ser ordinario, pero nadie puede pensar en ello. Cuánto tiene la carrera comercial de este cliente, la confianza en mí y mi vida futura.



Recibí un correo electrónico de consulta del cliente esa tarde y me pregunté 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 bienes comunes, y dichos productos son enviados por aire. Necesito proporcionar MSDS, se requiere la identificación del transporte aéreo. Además, para las fábricas exportadoras, necesitan proporcionar una declaración de información, los productos continentales de los productos cosméticos deben estar sujetos a la inspección de productos básicos. Cuando cité, recordé conscientemente al cliente esta información, pero el cliente no lo entendió. Le pedí al cliente que me diera la información de contacto del proveedor primero. Lo entendí claramente y luego le di comentarios. Me dio la información de la fábrica. Sin embargo, la información en el lado de la fábrica no se pudo proporcionar en absoluto. Inmediatamente di otra solución a *Llevo los productos a Shenzhen y vuelvo desde Hong Kong*. El primer boleto del cliente se organizó muy bien, todo salió bien y el cliente estaba muy satisfecho con mi profesionalismo y nuestra puntualidad.



Sin embargo, la fábrica envió muestras y pedidos de los clientes para bienes grandes. Después de recibir los bienes, los bienes no estaban en la versión correcta. La calidad de los bienes grandes y las muestras estaban lejos de las mismas. Me temo que en los primeros años, las compañías comerciales eran de mala calidad para ganar dinero. No es inusual. Como resultado, se vendió "el producto del cliente y se recibió una gran cantidad de quejas de los clientes, e incluso la compañía del lado del cliente era insostenible. Así que ayudé al cliente, siempre comunicado con la fábrica, asistido, esperaba ayudar al cliente a obtener la solución de la fábrica o a recuperar algunas pérdidas, el negocio puede entender, pero el concepto de jefe es diferente, no tiene decisión, y finalmente que el negocio está en el medio, y siento que el jefe que no es honesto con esto no tiene futuro, y debido a esta disputa, dejó la compañía. Aunque este asunto no terminó con los resultados que Carmine y yo queríamos, pero debido a que he estado haciendo todo lo posible para ayudarlo y ayudarlo, el cliente me está agradecido, por otro lado, la confianza y el afecto por mí han aumentado considerablemente. Luego, el cliente comienza, buscando un nuevo proveedor, encuentra un nuevo proveedor, la dirección registrada, la escala y el capital registrado del proveedor, permítame ayudarlo a revisar, también tengo múltiples llamadas y negocios correspondientes, video para comprender el tamaño de la fábrica, el tamaño de la empresa y, finalmente, una fábrica con una calificación particularmente buena. La fábrica ha estado trabajando con clientes desde entonces, y nunca ha cambiado los proveedores.



Debido a que el cliente es 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, la autorización aduanera de destino de los Estados Unidos 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 que se exceda el período de entrega, tendrá un alto daños liquidados. Él confía en mí y confía en nuestra profesión.
 - 3) El costo de transporte no es particularmente grande para sus órdenes. Sus bienes no son solo en los Estados Unidos, sino también en el Reino Unido, Francia, Polonia, Canadá y Australia. Tiene un agente chino a tiempo completo, todos los planes de envío se me dan, le daré a cada boleto el almacenamiento, el despegue, la llegada, los requisitos de tiempo de entrega, para el cliente, marque, verificar el progreso del pedido es muy conveniente sin preocupaciones, luego puede ahorrar más energía en las ventas de sus productos, para que la marca sea más alta.
 - 4) Cualquier orden, su límite de tiempo, podemos darle la mejor solución. En particular, recordó que una vez que tuvo dos contenedores de bienes, un *Lip brillo de labios de 40HQ* y un *lápiz labial de 20GP* fueron enviados a un almacén en Charlotte, EE. UU. Según el tiempo de envío normal, normalmente es 38- después de que se abre el barco. Se necesitan 40 días para enviar al almacén. Además, esto todavía se basa en el puerto del barco, se abre el barco, el puerto es muy puntual, el puerto de salida, el puerto de destino no tiene ningún límite de tiempo para la inspección de aduanas.
- Sin embargo, el límite de tiempo para los pedidos de los clientes es de solo 25 días. Si los dos contenedores son transportados por aire, el costo es particularmente alto. Si el envío normal no está disponible, ayudaremos a los clientes a *Enviar de Ningbo a LA durante 14 días*, luego coloque el camión directamente. 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 saved 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 se hará a fin de mes.



También es la experiencia de trabajar con este cliente, permítame tener más y más profundos en la dirección de mi negocio.

- 1) Pienso 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 en el lado del cliente ".
 - 2) Tenemos nuestros propios agentes estadounidenses de primera mano en 50 estados estadounidenses. Cualquier envío estadounidense, otros pueden hacerlo, podemos hacerlo mejor y es la mejor solución logística, debemos tener confianza en nuestros clientes.
 - 3) Profesional, no solo hablando de ello, necesita saber qué le importa al cliente y aprender a ayudar al cliente a resolver sus inquietudes y preocupaciones.
 - 4) Podemos proporcionar al menos 3 clientes estadounidenses que cooperan con nosotros, para que los nuevos clientes puedan comunicarse directamente con nuestros clientes cooperativos estadounidenses para aprender sobre los servicios de nuestra empresa y permitir que los clientes se sientan verdaderos y poderosos.
 - 5) Aprenda de los clientes, aprenda la sabiduría comercial de los clientes, comparta con otros clientes nuevos, guía a los clientes, encuentre clientes que compartan sus intereses y que hagan pedidos fáciles y sin preocupaciones, demasiado descuidados, que consumen mucho tiempo y laboriosos. Clientes, no lo hagan.
 - 6) Comparta con usted la vida real en la vida, haga que el cliente sepa más sobre usted y aumente la viscosidad del cliente.
- Carmine y yo somos socios comerciales, amigos en la vida, recordando estos cinco años, deberíamos ser logros mutuos. Obtuve lo que quería, e hice lo que quería hacer. Le estoy agradecido por no cuánto dinero me hizo. En cambio, aprendí mucho y me sentí más cómodo en el desarrollo de nuestro mercado estadounidense y nuestros clientes estadounidenses. Este año, nuestra tasa de facturación del mercado estadounidense alcanzó los 80.3. %, nuestro objetivo es que mientras el cliente se reúne, ya no quieren otros transportistas de carga.

Muchas gracias por leer nuestra historia

Prueba nuestro servicio de carga