

Ofrecer al menos 3 Soluciones logísticas

salvar costo Mínimo 5% Para los clientes

Ben, ben; [Sunshine global logistics \(shenzhen\) co., LTD](#) Ben, ben;

Flete marítimo

(de China al mundo)

- [1] Más de 20 años de experiencia en transporte de mercancías
- [2] 3000 Los socios de la alianza están presentes en todo el mundo
- [3] 100 Personal logístico especializado
- [4] Ningún accidente a menos que ocurra un desastre natural
- [5] Cuidando la carga más que el dueño

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

Operaciones de transporte marítimo dual

Ben, ben;

- Contenedores completos (FCL)
- LCL [2] (menos de contenedor)

45 20 pies, 40 pies, 40 cuarteles generales, contenedores para cuarteles generales

A granel, a granel

Antes de la consulta, confirme la forma que elija.

Tiempo de distribución y logística global de sunshine

	Estados Unidos	EUR	Japón	Canadá	Australia	Otros países
Mercancías transportadas por vía aérea	Aerolínea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aeropuerto a aeropuerto o aeropuerto más entrega					
Amazon FBA (DDP)	5-6días	6-7días	4-5días	6-7días	5-6días	ninguna
Rápido	2-3 días	2-3 días	2-3 días	3-4días	2-3 días	4-5días
Flete marítimo (DDP)	18-22días	20-25días	18-25días	18-25días	Puerto a puerto o embarque y entrega	
Ferrocarril	ninguna	15-25días	ninguna	ninguna	ninguna	Por favor, investigue

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

Muestra fotográfica de la carga Ben, ben;



Contamos historias con nuestros clientes

Ben, ben; Voice— El presente;

La vida nunca está a la altura de las personas que trabajan duro, nunca se sabe qué sorpresas te preparará al frente. 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 él. Cuánto tiene la carrera empresarial de este cliente, su confianza en mí y en mi vida futura.



Recibí un correo electrónico de consulta del cliente esa tarde y me pidió un lote de *envío de lápiz labial de Xiamen a los Estados Unidos*. Siempre cité al cliente como de costumbre, pero los cosméticos no son productos ordinarios y dichos productos se envían por aire. Necesito proporcionar *MSDS*, se requiere identificación de transporte aéreo. Además, para las fábricas exportadoras, deben proporcionar una declaración de información, los productos del continente de productos cosméticos deben estar sujetos a inspección de productos básicos.

Cuando cité, le recordé conscientemente al cliente esta información, pero el cliente no la entendió. Le pedí al cliente que me diera primero 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 la información del lado de la fábrica. Inmediatamente le di otra solución a *llevar las mercancías a Shenzhen y volar desde Hong Kong*. El primer ticket del cliente se tramitó 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 los clientes para productos grandes. Después de recibir los productos, los productos no estaban en la versión correcta. La calidad de los productos grandes y las muestras estaban lejos de ser las mismas. Me temo que a principios Durante años, las empresas comerciales fueron de mala calidad para ganar dinero, lo que 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 empresa del lado del cliente era insostenible. Entonces ayudé al cliente, siempre me comuniqué con la fábrica, asistí, esperé ayudar al cliente a obtener la solución de la fábrica o recuperar algunas pérdidas, la empresa puede entender, pero el concepto de 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 debido a 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 me está muy agradecido, por otro lado, la confianza y el cariño que tengo por mí. aumentado considerablemente. Luego, el cliente comienza, busca un nuevo proveedor, encuentra un nuevo proveedor, la dirección registrada, la escala y el capital registrado del proveedor, déjeme ayudarlo a revisar, también tengo múltiples 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 calificación particularmente buena. La fábrica ha estado trabajando con los clientes desde entonces y nunca ha cambiado de proveedor.



Dado que 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 aduana de destino de 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 alta indemnización por daños y perjuicios. Confía en mí y confía en nuestra profesión.
- 3) El costo de transporte no es particularmente elevado para sus pedidos. Sus productos no solo se encuentran 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 me son entregados, le daré a cada boleto los requisitos de almacenamiento, despegue, llegada, tiempo de entrega, para el cliente, él atraca, verifica el progreso del pedido, muy conveniente Muy libre de preocupaciones, entonces puede ahorrar más energía en las ventas de sus productos, para hacer que la marca aumente sus ganancias.
- 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 *Lápiz labial de 40HQ* y *lápiz labial de 20GP* fueron enviados a un almacén en Charlotte, EE. UU. De acuerdo con el tiempo de envío normal, normalmente es 38- después de que se abre el 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, el puerto de destino no tiene ningún límite de tiempo para la inspección aduanera.

Sin embargo, el límite de tiempo para los pedidos de los clientes es de solo 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 *El barco sale de ningbo a los ángeles y dura 14 días*, luego arregle el camión directamente. El gabinete de US West LA, los dos conductores se turnaron y el automóvil especial se envió al almacén del cliente en Charlotte durante 6 días. El cliente estaba particularmente agradecido por esta solución, que le ahorró mucho dinero y lo ayudó a resolver El problema. Desde entonces, todos los pedidos del cliente se dejan directamente que la fábrica se comunique conmigo para organizar la entrega, e incluso los gastos de envío no se preguntan por adelantado, facturé directamente en el pasado, después de que se complete la entrega, el pago se realizará a fin de mes.



También es la experiencia de trabajar con este cliente, déjame 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 quiere el cliente y agregue más valor agregado a usted mismo, de modo que pueda convertirse en un rol insustituible del lado del cliente.

2) Tenemos nuestros propios agentes estadounidenses de primera mano en 50 estados estadounidenses. Cualquier envío a EE. UU., Otros pueden hacerlo, nosotros podemos hacerlo mejor, y es la mejor solución logística, debemos tener confianza en nuestros clientes.

3) Profesional, no solo hablando de ello, necesitas saber qué es lo que 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 contactar directamente a nuestros clientes cooperativos estadounidenses para conocer los servicios de nuestra empresa y dejar que los clientes se sientan auténticos y poderosos.

5) Aprenda de los clientes, aprenda la sabiduría comercial de los clientes, comparta con otros nuevos clientes, guíe a los clientes, encuentre clientes que compartan sus intereses y haga pedidos fáciles y sin preocupaciones, demasiado descuidados, que consuman mucho tiempo y sean laboriosos. Clientes, no lo haga.

6) Comparta con usted la vida real en la vida, deje que el cliente sepa más sobre usted y aumente la viscosidad del cliente.

Carmin y yo somos socios comerciales, amigos en la vida, recordando estos cinco años, deberíamos ser logros mutuos. Consiguió lo que quería e hice lo que quería hacer. Le estoy agradecido por no 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 del mercado estadounidense alcanzó el 80,3. %, nuestro objetivo es que mientras el cliente nos conozca, ya no quieran otros transitarios.

Muchas gracias por leer nuestra historia

Pruebe nuestro servicio de transporte de mercancías