Oferta al menos 3 soluciones logísticas

ahorrar costo Por lo menos 5% para el cliente

- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd -

El transporte marítimo (De China a todo el mundo)	Más de 20 años de experiencia en transitarios
	[2] 3000 Socios de Alliance en todo el mundo
	[3] 100 Personal de logística profesional
	No se producirá ningún accidente a menos que se produzca un desastre natural.
	Más preocupado por las mercancías que por el propietario

Nuestro excelente servicio de transporte marítimo ayuda a los clientes a comprar de China a todo el mundo para garantizar una entrega rápida, segura y eficiente.

Dos servicios de envío marítimo

-

[1] FCL (carga de contenedor completa)	20FT, 40FT, 40HQ, contenedor 45HQ
[2] LCL (menos que el contenedor)	Carga a granel, carga suelta

Por favor, asegúrese de elegir el método antes de hacer una pregunta.

Tiempo de envío Soleado Worldwide Logistics

	EE.UU	EUR	Japón	Canadá	Australia	Otro país

Carga aérea	Aerolínea: EK AA Po ca Hu NH ey OzBY.ectEntrega al aeropuerto o al aeropuerto					
Amazon FBA (DDP)	5-6days	6-7days	4-5days	6-7days	5-6days	ninguno
Rápido	2-3 días	2-3 días	2-3 días	3-4days	2-3 días	4-5days
Freight Sea (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Puerto a puerto o envío y entrega.	
Ferrocarril	ninguno	15-25days	ninguno	ninguno	ninguno	Por favor consulta

Consejo cálido: el tiempo de entrega anterior es sólo para referencia.

Pantalla de carga de la foto

-

Historia de la historia

- para nuestra voz--

La vida nunca decepciona a la gente que trabaja duro, nunca sabes lo que te sorprenderá.front.It Conozco a Carmen desde hace casi cinco años.El 5 de mayo de 2014, un día ordinario no puede ser ordinario, pero nadie puede imaginar.Qué tan grande es la confianza de este cliente en mi carrera, en mí y en mi vida futura.

Esa tarde recibí un correo electrónico de un cliente preguntando, haciéndome un montón de preguntas. *Lápiz labial enviado de Xiamen a los Estados Unidos.* Siempre hago cotizaciones a los clientes como de costumbre, pero los cosméticos no son productos ordinarios, y estos productos son transportados por aire.Necesidad de proporcionar *MSDS*Se requiere una identificación aérea.Además, para los fabricantes exportadores, deben proporcionar información sobre la Declaración, los productos cosméticos continentales deben someterse a inspección.

Cuando hago una oferta, recuerdo conscientemente a los clientes esta información, pero los clientes no entienden.Le pedí al cliente que me diera la información de contacto del proveedor primero.Lo entendí y le di retroalimentación.Me habló de la fábrica.Sin embargo, la información sobre la fábrica no está disponible en absoluto.Inmediatamente le di otra solución. *Lleva la mercancía a Shenzhen y vuela desde Hong Kong.* El primer billete del cliente fue arreglado muy suavemente, todo fue muy suave, el cliente estaba muy satisfecho con mi profesionalidad y nuestra puntualidad.

Sin embargo, la fábrica envió muestras y pedidos de productos básicos.Después de recibir las mercancías, la versión de las mercancías no es correcta.La calidad de los productos grandes difiere mucho de la de las muestras.Me temo que en los primeros años, las empresas comerciales estaban haciendo lo peor para ganar dinero.No es raro.

Como resultado de ello, los productos de los clientes se vendieron y recibieron muchas quejas de los clientes, incluso las empresas de los clientes no pudieron mantenerse al día.Así que ayudo a los clientes, he estado comunicando con la fábrica, ayudando, esperando ayudar a los clientes a obtener la solución de la fábrica o recuperar algunas pérdidas, la empresa puede entender, pero la idea del jefe es diferente, ella no tiene derecho a decidir, finalmente la empresa está en el Medio,No creo que el Jefe deshonesto tenga futuro porque dejó la compañía debido a la disputa.

Aunque esto finalmente no tuvo el resultado que Carmen y yo queríamos, debido a que he estado haciendo to do lo posible para ayudarlo y ayudar, el cliente está muy agradecido por mí, por otro lado, la confianza en mí y los sentimientos también aumentaron significativamente.Luego el cliente comienza a buscar un nuevo proveedor, encuentra un nuevo proveedor, la dirección de registro del proveedor, el tamaño, el capital registrado, déjame ayudarle a revisar, también tengo muchas llamadas telefónicas y el negocio correspondiente, video para entender el tamaño de la fábrica, el tamaño de la empresa,Finalmente, elija una fábrica especialmente calificada.Desde entonces, la fábrica ha estado trabajando con los clientes y nunca ha cambiado de proveedor.

.

Debido a que los clientes son intermediarios, sus productos también se venden a otros clientes.Le pregunté por qué nos eligió.Dijo que me conmovió y admiró lo siguiente:

Transporte cosmético, MSDS transporte marítimo y aéreo para proporcionar signos de transporte, el despacho de Aduanas de destino de los Estados Unidos debe ser la Declaración de la FDA, y más requisitos, pero tengo experiencia, somos profesionales.

Como intermediario, cada cliente ha firmado un contrato con el comprador y tiene una fecha de entrega.Una vez superada la fecha de entrega, tendrá una gran cantidad de daños y perjuicios liquidados.Confía en mí y en nuestra profesión.

El costo del transporte no es particularmente alto para su pedido.Sus bienes se encuentran no sólo en los Estados Unidos, sino también en Gran Bretaña, Francia, Polonia, Canadá y Australia.Tiene un agente chino a tiempo completo, todos los planes de envío me dan, le daré a cada billete de avión en el almacén, despegue, llegada, requisitos de tiempo de entrega, para el cliente, atracó, comprobar el progreso del pedido es muy conveniente y muy cauteloso, por lo que puede ahorrar más energía en sus ventas de productos, hacer la marca, los beneficios más altos.

Cualquier orden, su plazo, podemos darle la mejor solución.Recuerda especialmente que una vez tuvo dos contenedores, uno *40HQ Lip Gloss y un lápiz labial de 20GP* Enviado a un almacén en Charlotte, Estados Unidos. Normalmente 38 días después del envío, según el tiempo normal de envío.Tarda 40 días en llegar al almacén.Además, esto se basa en el puerto del buque, el buque está abierto, el puerto es muy puntual, el puerto de salida, el puerto de destino no tiene ningún plazo de inspección aduanera.

Sin embargo, el plazo de pedido del cliente es de sólo 25 días.Si los dos contenedores se transportan por vía aérea, el costo es especialmente alto.Si el envío no es normal, ayudaremos al cliente *Enviar desde Ningbo a LA por 14 días*Y luego organizar el camión directamente.S. Shira Cabinet, two drivers turn, the Special Vehicle was sent to the Client 's Storage in Charlotte for 6 days.El cliente agradece especialmente esta solución, le ayudó a ahorrar mucho dinero, resolvió el problema.Desde entonces, todos los pedidos de los clientes han sido enviados directamente a la fábrica para ponerse en contacto conmigo para organizar la entrega, ni siquiera el envío de mercancías antes de la consulta, solía facturar directamente, después de la entrega, el pago final.

Es la experiencia de trabajar con este cliente lo que me hace pensar más profundamente en mi dirección de negocio.

Pensar en los problemas desde el punto de vista de los clientes, pensar en las necesidades de los clientes, para aumentar su propio valor añadido, para que se conviertan en el papel insustituible de los clientes.

Tenemos nuestros propios agentes estadounidenses de primera mano en 50 Estados.Cualquier envío que hagamos, otros pueden hacerlo, podemos hacerlo mejor, esta es la mejor solución logística, debemos tener confianza en nuestros clientes.

Profesional, no sólo hablar, usted necesita saber lo que el cliente se preocupa, aprender a ayudar al cliente a resolver sus preocupaciones y preocupaciones.

Podemos proporcionar al menos 3 clientes estadounidenses que cooperan con nosotros, para que los nuevos clientes puedan ponerse en contacto con nuestros clientes estadounidenses que cooperan directamente, para entender el Servicio de nuestra empresa, para que los clientes sientan su verdadera y poderosa.

Aprenda de los clientes, aprenda la sabiduría empresarial de los clientes, comparta con otros nuevos clientes, guíe a los clientes, encuentre clientes con sus intereses comunes, pedidos fáciles, demasiado descuidados, tiempo y esfuerzo.Cliente, no lo haga.

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

Carmen y yo somos socios de negocios, amigos de la vida, recordando estos cinco años, deberíamos ser logros comunes.Tiene lo que quiere y yo hago lo que quiero.Aprecio que no me haya ganado mucho dinero.En su lugar, he aprendido muchas cosas que me hacen más cómodo en el desarrollo del mercado estadounidense y los clientes estadounidenses.Nuestro volumen de negocios en los Estados Unidos este año fue del 80,3%.Nuestro objetivo es que cuando los clientes se encuentran con nosotros, ya no necesitan otros transitarios.

Muchas gracias por leer nuestra historia.

Tener una prueba de nuestro servicio de carga.