

Ofrecer al menos **3** soluciones logísticas

salvar costo **Por lo menos 5%** para el cliente

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

El transporte marítimo

(De China a todo el mundo)

[1] 20 años de experiencia en transporte de carga

[2] 3000 socios de la alianza en todo el mundo

[3] 100 personal logístico profesional

[4] Ningún accidente a menos que ocurra un desastre natural

[5] Cuidando la carga más que el propietario

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

DOS Servicio de envío marítimo

[1] FCL (carga de contenedor completo)

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

[2] LCL (menos que el contenedor)

Carga a granel, carga suelta

Antes de la consulta, confirme de qué manera elige .

Sunny Worldwide Logistics Tiempo de envío

Estados Unidos

EUR

Japón

Canadá

Australia

Otro país

Flete aéreo	Aerolínea: EK AA PO CA HU NH EY OZ POR . ect, aeropuerto a aeropuerto o aeropuerto más entrega					
Amazon FBA (DDP)	5-6days	6-7days	4-5days	6-7days	5-6days	ninguna
Rápido	2-3 días	2-3 días	2-3 días	3-4days	2-3 días	4-5days
Carga marítima (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Puerto a puerto o envío y entrega	
Ferrocarril	ninguna	15-25days	ninguna	ninguna	ninguna	consulta por favor

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

Photo Cargo Display



WE & Historia del cliente

—Para nuestra voz—

La vida nunca está a la altura de las personas que trabajan duro, nunca se sabe qué sorpresas preparará para ti al frente . Han pasado casi 5 años desde que conocí a Carmine . El 5 de mayo de 2014, un día ordinario no puede ser ordinario, pero nadie puede pensarlo . ¿Cuánto tiene la carrera comercial de este cliente, la confianza en mí y mi vida futura? .



Esa tarde recibí un correo electrónico de consulta del cliente y me pidió un lote de *envío de lápiz labial de Xiamen a los Estados Unidos* . Siempre he citado al cliente como de costumbre, pero los cosméticos no son productos ordinarios, y dichos productos se envían por vía aérea . deben proporcionar MSDS, se requiere identificación del transporte aéreo . Además, para las fábricas exportadoras, deben proporcionar declaración de información, los productos continentales de productos cosméticos deben estar sujetos a inspección de productos .

Cuando cité, le recordé conscientemente al cliente esta información, pero el cliente no la entendió . Le pedí al cliente que primero me proporcionara la información de contacto del proveedor . Lo entendí claramente y luego le di su opinión . Él me dio la información de la fábrica . Sin embargo, la información del lado de la fábrica no se pudo proporcionar en absoluto . Inmediatamente di otra solución para *tirar de las mercancías a Shenzhen y volar desde Hong Kong* . El primer boleto 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 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 los mismos . Me temo que al principio 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 clientes, e incluso la compañía del lado del cliente era insostenible . Así que ayudé al cliente, siempre me comuniqué con la fábrica, asistí, esperaba ayudar al cliente obtener la solución de la fábrica o recuperar algunas pérdidas, el negocio puede entender, pero el concepto del jefe es diferente, ella no tiene una decisión, y finalmente ese negocio está en el medio, y siento que el jefe que no es honesto con esto tiene sin futuro, y debido a esta disputa, dejó la compañía .

Aunque este asunto no terminó con los resultados que Carmine y yo queríamos, sino porque he estado haciendo todo lo posible para ayudarlo y ayudarlo, el cliente me está muy agradecido, por otro lado, la confianza y el afecto que sienten por mí aumentó enormemente . Luego, el cliente comienza a buscar un nuevo proveedor, encuentra un nuevo proveedor, la dirección registrada, la escala y el capital registrado del proveedor, permítame ayudarlo a revisar, también tengo varias llamadas y negocios correspondientes, 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 clientes desde entonces, y nunca ha cambiado de proveedor .

Y también soy muy afortunado . Desde que conocí al cliente, todos los envíos del cliente han sido organizados por mí y nunca cambiaron . Casise *convirtió en su agente en China* .



Debido a que el cliente es un intermediario, sus productos también se venden a otros clientes . Le pregunté por qué nos eligió . Dijo que existen 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 en los 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 que se excede el período de entrega, tendrá un alto daño liquidado . Él confía en mí y confía en nuestra profesión .
- 3) El costo de transporte no es particularmente alto 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, todo el envío se me entregan los planes, le daré a cada boleto los requisitos de almacenamiento, despegue, llegada, tiempo de entrega, para el cliente, él atraca, verifica el progreso del pedido es muy conveniente Muy libre de preocupaciones, luego puede ahorrar más energía en sus ventas de productos, para hacer que la marca, ganancias más altas .
- 4) Cualquier orden, su límite de tiempo, podemos darle la mejor solución . En particular, recordó que una vez que tenía dos contenedores de productos, un *Brillo labial 40HQ* y un *lápiz labial 20GP* se enviaron a un almacén en Charlotte, EE. UU. . Según el tiempo de envío normal, normalmente es 38- después de que se abre el barco . Tarda 40 días en enviarse al almacén . Además, esto todavía se basa en el puerto del barco , el barco está abierto, el puerto es muy puntual, el puerto de partida, el puerto de destino no tiene 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 se transportan por aire, el costo es particularmente alto . Si el envío normal no está disponible, ayudaremos a los clientes *a enviar desde Ningbo a Los Ángeles durante 14 días*, luego organice el camión directamente . El gabinete del oeste de los EE. UU., los dos conductores se turnaron y el automóvil especial fue enviado 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 en la fábrica para contactarme para organizar la entrega, e incluso los gastos de envío no se solicitan por adelantado, facturé directamente en el pasado, una vez que se completa la entrega , el pago se realizará al final del mes .



También es la experiencia de trabajar con este cliente, permítanme 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 rol insustituible del lado del cliente .

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

3) Profesional, no solo hablando de eso, necesita saber qué le importa al cliente y aprender a ayudarlo a resolver sus inquietudes y preocupaciones .

4) Podemos proporcionar al menos 3 clientes de EE. UU. 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 que los clientes sientan su verdadero y poderoso .

5) Aprenda de los clientes, conozca la sabiduría empresarial 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, laboriosos y laboriosos. . Clientes, don no lo hagas .

6) Comparta con usted la vida real en la vida, deje 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 . Obtuvo 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 rotación del mercado estadounidense alcanzó 80 . 3 .%, nuestro objetivo es que mientras el cliente nos encuentre, ya no quiere otros transitarios .

Muchas gracias por leer nuestra historia.

Pruebe nuestro servicio de carga