


3 3 Soluciones logísticas

salvar costo 5%

Sunshine global logistics (shenzhen) co., LTD

 (de China al mundo)	[1] más de 20 años de experiencia como transportista
	[2] 3000 Los socios de la alianza están presentes en todo el mundo
	[3] 100 Personal logístico especializado
	[4] no hay accidentes a menos que ocurran desastres naturales
	[5] cuidar la carga más que el propietario

Nuestro excelente servicio de transporte marítimo está ayudando a nuestros clientes a adquirir de China a todo el mundo, garantizando una entrega rápida, segura y eficiente.

45 20 pies, 40 pies, 40 cuarteles generales,

contenedores para cuarteles generales

LCL [2] (menos de contenedor)

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

antes de preguntar, por favor verifique qué método elegir.

Tiempo de distribución y logística global de sunshine

	Estados Unidos	EUR	Japón	Canadá	Australia	□□ □□
□□ □□ □□	Aerolínea: EK AA PO CA HU NH EY OZ by.ect, entrega de aeropuerto a aeropuerto o aeropuerto plus					
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
□ □□ (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Puerto a puerto o embarque y entrega	
Ferrocarril	ninguna	15-25days	ninguna	ninguna	ninguna	□ □□

Consejos: los tiempos de transporte mencionados son sólo para información.

Muestra fotográfica de la carga

□, □;



Historias de nuestros clientes

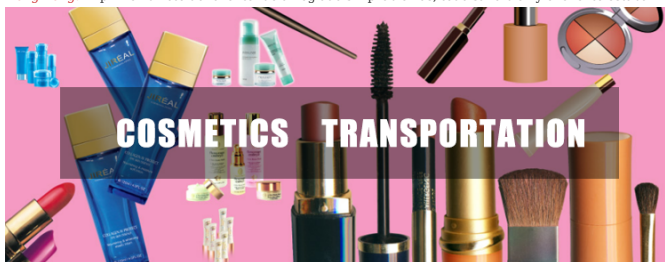
Ben, ben; Voice— El presente;

La vida nunca fallará a la persona que trabaja duro, y nunca se sabe qué sorpresas él preparará para usted en su presencia. Han pasado casi cinco años desde que conocí a carmine. El 5 de mayo de 2014, UN día ordinario se convierte en extraordinario, pero nadie puede imaginarlo. La carrera de este cliente en el negocio, la confianza en mí y lo mucho que mi vida futura.



Esa tarde recibí UN correo electrónico de preguntas del cliente y me pidió UN lote *El lápiz labial se transporta a los Estados Unidos desde xiamen*. Siempre ofrezco una cotización a mis clientes, como siempre, pero los cosméticos no son una mercancía normal, este tipo de productos se transportan por aire. Necesidad de proporcionar MSDS, se requiere la identificación del transporte aéreo. Además, en el caso de las fábricas exportadoras, deben presentar una declaración informativa y los productos cosméticos continentales deben someterse a inspección.

Cuando hago una oferta, recuerdo conscientemente al cliente la información, pero el cliente no la entiende. Le pedí al cliente que me diera primero la información de contacto del proveedor. Lo entendí muy bien y le di mi opinión. Me dio información sobre la fábrica. Sin embargo, la información sobre las plantas no puede proporcionarse en absoluto. Le daré inmediatamente otra solución *Sacar la carga a shenzhen y volar desde Hong Kong*. El primer billete del cliente fue arreglado sin problemas, todo salió bien y el cliente estaba muy satisfecho con mi profesionalidad y puntualidad.



Sin embargo, la fábrica envió muestras y pedidos de productos básicos de los clientes. Después de la recepción de la mercancía, la versión de la mercancía no es correcta. La calidad de la materia prima y la de la muestra son muy diferentes. No es raro que durante varios años las empresas de comercio falsificaran para hacer dinero.

Como resultado, se vendieron los productos de los clientes y se recibió una gran cantidad de quejas de los clientes, e incluso la empresa del lado de los clientes era insostenible. Ayuda a los clientes a que mi vida siempre con la fábrica de comunicación, asistencia, con la esperanza de ayudar a los clientes a obtener soluciones de fábrica o compensar las pérdidas, negocios, comprensiblemente, pero el jefe de conceptos diferentes, no tiene la última palabra, el último medio de negocios, no creo que ningún jefe de futuro, debido a la disputa, dejó la compañía.

A pesar de que el asunto no llegó a los resultados que deseaba y deseaba, el cliente me agradeció mucho, ya que yo estaba tratando de ayudarlo y ayudarlo lo mejor que podía, y por otro lado, la confianza y la gratitud hacia mí aumentó considerablemente. Luego, empezar a buscar nuevos proveedores, clientes ha encontrado nuevos proveedores, proveedores de dirección registrada, el tamaño y el capital registrado, que le ayudaría a una auditoría, yo también a llamar y de negocios, para conocer la fábrica de vídeo, tamaño de la empresa, y la selección final especial buenas calificaciones de fábrica. Desde entonces, la planta ha trabajado con sus clientes y nunca ha cambiado de proveedor.



Puesto que el cliente es UN intermediario, sus productos también se venden a otros clientes. Le pregunté por qué nos había elegido. Me conmovió y admiró lo siguiente:

- 1) el transporte de cosméticos, el transporte de MSDS y el transporte aéreo deben proporcionar una marca de transporte, el despacho de aduanas de destino en los Estados Unidos debe ser declarado por la FDA y hay más requisitos, pero tengo experiencia y somos muy profesionales.
- 2) como intermediario, cada cliente firma UN contrato con su comprador y tiene una fecha de entrega. Una vez superado el plazo de entrega, tendrá una penalización más alta. Él confía en mí y en nuestra vocación.
- 3) el costo de envío de su pedido no es particularmente grande. Su mercancía está presente no sólo en los Estados Unidos, sino también en Gran Bretaña, francia, polonia, Canadá y Australia. Tiene UN agente de China, todos los planes de transporte me dio, daré cada votos depositado, despegue, llegar, los tiempos de entrega, para los clientes, su acoplamiento, órdenes de progreso es muy conveniente, podrá ahorrar más energía en las ventas de productos, marcas, mayores ganancias.
- 4) cualquier orden, su límite de tiempo, podemos darle la mejor solución. En particular, recuerda que una vez que tenía dos contenedores, *Lápiz labial de 40HQ y lápiz labial de 20GP* Enviado a UN almacén en charlotte, Estados Unidos. Dependiendo del tiempo normal de transporte, normalmente 38- después de la salida. El envío al almacén tarda 40 días. Por otra parte, todavía se basa en los puertos de los barcos, los barcos se abren, los puertos son muy puntuales, los puertos de salida, los puertos de destino no tienen ningún plazo de control aduanero.

Sin embargo, el plazo para el pedido del cliente es de sólo 25 días. Los costes son especialmente elevados si se transportan dos contenedores por vía aérea. En caso de que la entrega no sea posible, atenderemos al cliente *El barco sale de ningbo a los ángeles y dura 14 días* luego arranca el camión. El gabinete del oeste de los ángeles, donde los dos conductores se turnaron, llevó el vehículo especial al almacén del cliente en charlotte durante seis días. El cliente agradecía especialmente esta solución, que le ahorró mucho dinero y le ayudó a resolver el problema.



También fue la experiencia de trabajar con este cliente lo que me llevó a pensar más y más en la dirección de mi negocio.

- 1) piense desde el punto de vista del cliente, considere sus necesidades y agregue más valor a sí mismo para que usted pueda convertirse en UN papel insustituible en el lado del cliente.
- 2) tenemos nuestros propios agentes de primera mano en los Estados Unidos en 50 estados. Cualquier envío americano puede ser hecho por otros, nosotros podemos hacerlo mejor, esta es la mejor solución logística y tenemos que tener confianza en nuestros clientes.
- 3) ser profesional, no sólo hablar sobre ello. usted necesita saber lo que le preocupa al cliente y aprender a ayudarle a resolver sus problemas.
- 4) podemos ofrecer al menos 3 clientes estadounidenses con los que trabajamos para que los nuevos clientes puedan ponerse en contacto directamente con nuestros socios estadounidenses para conocer los servicios de nuestra empresa y para que los clientes sientan que usted es real y poderoso.
- 5) aprenda de los clientes, conozca la sabiduría de sus negocios, comparta con otros clientes nuevos, guíe a los clientes, encuentre clientes que compartan sus intereses, haga el pedido fácil, demasiado descuidado, tiempo y esfuerzo. Cliente, no lo haga.
- 6) compartir con usted la vida real en la vida para que los clientes sepan más sobre usted y aumentar la adhesión de los clientes.

Carmine and i were business partners, friends in life, and looking back on those five years, we were supposed to be a collective achievement. Él consiguió lo que quería y yo hice lo que quería. Le agradezco que no me haya ganado mucho dinero. En vez de eso, aprendí muchas cosas que me hicieron sentir más cómodo desarrollando el mercado estadounidense y los clientes estadounidenses. Este año hemos logrado UN volumen de negocios de 80,3 en los Estados Unidos. %, nuestro objetivo es que, mientras nuestros clientes nos conozcan, ya no necesiten otros transportistas.

Muchas gracias por leer nuestra historia

Pruebe nuestro servicio de transporte de mercancías