Ofrecer al menos 3 Soluciones logísticas

salvar costo Mínimo 5% Para los clientes

Ben, ben; Sunny global logistics (shenzhen) co., LTD Ben, ben;

Flete marítimo (de China a todo el mundo)	[1] Más de 20 años de experiencia en transporte de carga
	[2] 3000 Socios de la alianza en todo el mundo
	[3] 100 Personal logístico especializado
	[4] Ningún accidente a menos que ocurra un desastre natural
	[5] Cuidar 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 servicios de transporte marítimo Ben, ben;

[1]FCL(contenedores FCL)	45 20 pies, 40 pies, 40 cuarteles generales, contenedores para cuarteles generales
[2] LCL (menos de contenedores)	Carga a granel, carga a granel

Antes de la consulta, confirme de qué manera elige.

Tiempo soleado para el transporte logístico en todo el mundo

	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)	5-6days	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
Flete marítimo (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Puerto o envío y entrega	
Ferrocarril	ninguna	15-25days	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;

Historias de 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 preparará para ti en el 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 pensar en eso. ¿Cuánto tiene la carrera comercial, la confianza en mí y mi vida futura de este cliente?

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

Cuando cité, conscientemente le recordé 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 retroalimentación. 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 *Tire de las mercancías a Shenzhen y vuele 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 las mismas. 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, ayudé, esperaba ayudar al cliente a 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 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 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 En gran medida. 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.

.

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 plazo de entrega, tendrá un alto daño liquidado. Él confía en mí y confía en nuestra profesión.

3) El costo de transporte no es particularmente grande para sus pedidos. Sus productos no solo se encuentran en los Estados Unidos, sino también en el Reino Unido, Francia, Polonia, Canadá y Australia. Él 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 sus ventas de productos, para hacer que la marca, las ganancias sean 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 bienes, un *Brillo labial de 40 cuarteles generales y lápiz labial de 20 gp* 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. 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 ningún límite de tiempo para la inspección de aduanas.

Sin embargo, el límite de tiempo para pedidos de 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 *El barco va de ningbo a los ángeles en 14 días*, luego arregle 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 completada la entrega, el pago se hará a fin de mes.

También es la experiencia de trabajar con este cliente, déjame pensar más y más profundamente sobre mi dirección comercial.

1) Piense en el problema desde el punto de vista del cliente, piense en lo que quiere el cliente y agregue más valor agregado 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 tener confianza 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.

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 hacer que los clientes se sientan verdaderos y poderosos.

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, lentos y laboriosos. Clientes, no lo hagan.

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. Él consiguió lo que quería, y yo hice lo que yo quería hacer. Le estoy agradecido por no cuánto dinero me hizo. En cambio, aprendí mucho y me sentí más cómodo para desarrollar nuestro mercado estadounidense y nuestros clientes estadounidenses. Este año, nuestra tasa de rotación del mercado de EE. UU. Alcanzó 80.3. %, nuestro objetivo es que, siempre y cuando el cliente nos encuentre, ya no quieran otros agentes de carga.

Muchas gracias por leer nuestra historia

¿Pruebe nuestro servicio de transporte de mercancías