

[Porte à porte](#) Chine au Royaume-Uni Felixstowe DDU FCL contenEUR 20GP 40GP services
logistiques de cargo



Offrez au moins 3 solutions logistiques

sauvegarder coût au moins 5% pour le client

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

Fret maritime

(De la Chine au monde entier)

- [1] Plus de 20 ans d'expérience dans le transport de fret
- [2] 3000 partenaires de l'alliance dans le monde entier
- [3] 100 personnel logistique professionnel
- [4] Pas d'accident à moins qu'une catastrophe naturelle ne se produise
- [5] Prendre soin de la cargaison plus que du propriétaire

Notre excellent service de fret maritime aide les clients dans leurs achats de la Chine vers le monde entier, garantissant une livraison rapide, sécurisée et efficace.

DEUX Service de transport maritime

[1] FCL (chargement complet du conteneur)

Conteneur de 20 pieds, 40 pieds, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (moins que le conteneur)

Cargaison en vrac, cargaison en vrac

Avant l'enquête, veuillez confirmer la manière dont vous choisissez.

Délai d'expédition de la logistique mondiale ensoleillée

	Etats-Unis	EUR	Japon	Canada	Australie	Autre pays
Fret aérien	Compagnie aérienne: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aéroport à aéroport ou aéroport plus livraison					
Expédié par Amazon (DDP)	5-6 jours	6-7 jours	4-5 jours	6-7 jours	5-6 jours	aucun
Exprimer	2-3 jours	2-3 jours	2-3 jours	3-4 jours	2-3 jours	4-5 jours
Fret maritime (DDP)	18-22 jours	20-25 jours	18-25 jours	18-25 jours	Port à port ou expédition et livraison	
Chemin de fer	aucun	15-25 jours	aucun	aucun	aucun	enquête svp

Conseils chaleureux : le délai de livraison ci-dessus est juste pour votre information.

Affichage de cargaison de photo



NOUS & Témoignage client

——Pour notre voix——

La vie n'est jamais à la hauteur des gens qui travaillent dur, on ne sait jamais quelles surprises il va vous préparer devant. Cela fait bientôt 5 ans que j'ai rencontré Carmine. Le 5 mai 2014, une journée ordinaire ne peut pas être ordinaire, mais personne ne peut y penser. Combien a la carrière commerciale de ce client, sa confiance en moi et ma vie future.



J'ai reçu un e-mail de demande du client cet après-midi-là et m'a demandé un lot de *expédition de rouge à lèvres de Xiamen aux États-Unis*. J'ai toujours cité le client comme d'habitude, mais les cosmétiques ne sont pas des produits ordinaires et ces produits sont expédiés par avion, besoin de fournir *FDS*, une identification de transport aérien est requise. En outre, pour les usines exportatrices, elles doivent fournir une déclaration d'informations, les produits cosmétiques du continent doivent être soumis à une inspection des produits.

Lorsque j'ai établi un devis, j'ai consciemment rappelé cette information au client, mais le client ne l'a pas comprise. J'ai demandé au client de me donner d'abord les coordonnées du fournisseur. Je l'ai bien compris et je lui ai ensuite fait part de mes commentaires. Il m'a donné les informations de l'usine. Cependant, les informations côté usine n'ont pas pu être fournies du tout. J'ai immédiatement donné une autre solution à *tirez les marchandises à Shenzhen et volez de Hong Kong*. Le premier ticket du client a été arrangé très bien, tout s'est bien passé et le client était très satisfait de mon professionnalisme et de notre ponctualité.



Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des commandes de clients pour les marchandises volumineuses. Après réception des marchandises, les marchandises n'étaient pas dans la bonne version. La qualité des marchandises volumineuses et des échantillons était loin d'être la même. Je crains qu'au début années, les sociétés de négoce étaient de mauvaise qualité pour gagner de l'argent. En conséquence, le produit du client a été vendu et un grand nombre de plaintes de clients ont été reçues, et même l'entreprise du côté du client n'était pas viable. J'ai donc aidé le client, toujours communiqué avec l'usine, assisté, espéré aider le client à obtenir la solution de l'usine ou à récupérer certaines pertes, l'entreprise peut comprendre, mais le concept de la patronne est différent, elle n'a pas de décision, et enfin ça les affaires sont au milieu, et j'ai l'impression que le patron qui n'est pas honnête avec cela n'a pas d'avenir, et à cause de ce différend, il a quitté l'entreprise. Bien que cette affaire n'ait pas abouti aux résultats que Carmine et moi voulions, mais parce que j'ai fait de mon mieux pour l'aider et l'aider, le client m'est très reconnaissant, d'autre part, la confiance et l'affection pour moi ont fortement augmenté. Ensuite, le client commence à chercher un nouveau fournisseur, il trouve un nouveau fournisseur, l'adresse enregistrée, l'échelle et le capital social du fournisseur, laissez-moi l'aider à passer en revue, j'ai également plusieurs appels et affaires correspondantes, vidéo pour comprendre la taille de l'usine, la taille de l'entreprise, et finalement choisir une usine avec une qualification particulièrement bonne. Depuis, l'usine travaille avec des clients et n'a jamais changé de fournisseur.



Parce que le client est un intermédiaire, ses produits sont également vendus à d'autres clients. Je lui ai demandé pourquoi il nous avait choisis. Il a dit qu'il y a les points suivants qui me font me sentir ému et admiré :

- 1) Transport de cosmétiques, expédition de fiches signalétiques et transport aérien Pour fournir une identification de transport, le dédouanement à destination des États-Unis doit être une déclaration de la FDA, et il y a plus d'exigences, mais j'ai de l'expérience et nous sommes très professionnels.
- 2) En tant qu'intermédiaire, chaque client a un contrat avec son acheteur et a une date de livraison. Une fois le délai de livraison dépassé, il aura une indemnité forfaitaire élevée. Il me fait confiance et fait confiance à notre profession.
- 3) Le coût de transport n'est pas particulièrement important pour ses commandes. Ses marchandises ne sont pas seulement aux États-Unis, mais aussi au Royaume-Uni, en France, en Pologne, au Canada et en Australie. Il a un agent chinois à temps plein, tous les plans d'expédition me sont donnés, je donnerai à chaque billet les impératifs d'entreposage, de décollage, d'arrivée, de délai de livraison, pour le client, il accoste, vérifie l'avancement de la commande est très pratique Très sans souci, alors il peut économiser plus d'énergie sur ses ventes de produits, pour faire de la marque, des profits plus élevés.
- 4) Toute commande, son délai, nous pouvons lui donner la meilleure solution. En particulier, il s'est souvenu qu'une fois qu'il avait deux conteneurs de marchandises, un *Brillant à lèvres 40HQ* et rouge à lèvres *20GP* ont été envoyés dans un entrepôt à Charlotte, aux États-Unis. Selon le délai d'expédition normal, il est normalement de 38 heures après l'ouverture du navire. Il faut 40 jours pour envoyer à l'entrepôt. De plus, cela est toujours basé sur le port du navire, le navire est ouvert, le port est très ponctuel, le port de départ, le port de destination n'a pas de délai pour le contrôle douanier. Cependant, le délai de commande des clients n'est que de 25 jours. Si les deux conteneurs sont transportés par voie aérienne, le coût est particulièrement élevé. Si l'expédition normale n'est pas disponible, nous aiderons les clients à *expédier de Ningbo à LA pendant 14 jours*, puis organisez le camion directement. Le cabinet US West LA, les deux chauffeurs se sont relayés, et la voiture spéciale a été expédiée à l'entrepôt du client à Charlotte pendant 6 jours. Le client était particulièrement reconnaissant pour cette solution, qui lui a fait économiser beaucoup d'argent et l'a aidé à résoudre le problème Depuis lors, toutes les commandes des clients sont directement laissées à l'usine me contacter pour organiser la livraison, et même les frais d'expédition ne sont pas demandés à l'avance, j'ai directement facturé dans le passé, une fois la livraison terminée, le paiement sera fait à la fin du mois.



C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client, qui m'a permis de réfléchir de manière plus approfondie à l'orientation de mon entreprise.

- 1) Pensez au problème du point de vue du client, réfléchissez à ce que le client veut et ajoutez-vous plus de valeur ajoutée, afin que vous puissiez devenir un rôle irremplaçable du côté du client.
- 2) Nous avons nos propres agents américains de première main dans 50 États américains. Toute expédition aux États-Unis, d'autres peuvent le faire, nous pouvons faire mieux, et c'est la meilleure solution logistique, nous devons avoir confiance en nos clients.
- 3) Professionnel, pas seulement en parler, vous devez savoir ce qui intéresse le client et apprendre à aider le client à résoudre ses problèmes et ses préoccupations.
- 4) Nous pouvons fournir au moins 3 clients américains qui coopèrent avec nous, afin que les nouveaux clients puissent contacter directement nos clients américains coopératifs pour en savoir plus sur les services de notre société et permettre aux clients de se sentir vrais et puissants.
- 5) Apprenez des clients, apprenez la sagesse commerciale des clients, partagez avec d'autres nouveaux clients, guidez les clients, trouvez des clients qui partagent vos intérêts et rendez les commandes faciles et sans souci, trop négligentes, chronophages et laborieuses. Clients, ne le faites pas.
- 6) Partagez avec vous la vraie vie dans la vie, faites en sorte que le client en sache plus sur vous et augmentez la viscosité du client. Carmine et moi sommes partenaires d'affaires, amis dans la vie, rappelant ces cinq années, nous devrions être des réalisations mutuelles. Il a obtenu ce qu'il voulait et j'ai fait ce que je voulais faire. Je lui suis reconnaissant de ne pas avoir gagné combien d'argent il m'a fait. Au lieu de cela, j'ai beaucoup appris et je me suis senti plus à l'aise pour développer notre marché américain et nos clients américains. Cette année, notre taux de rotation du marché américain a atteint 80,3 %, notre objectif est que tant que le client nous rencontre, il ne veut plus d'autres transitaires.

Merci beaucoup d'avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret