Swwls Pas cher porte à porte DDP Air Shipping Exprimer Shipping Agent Tarif LCL Chine Service logistique mondial vers l'Arabie Saoudite

Offrez au moins 3 solutions logistiques

enregistrer coût au moins 5% pour le client

—— Sunny 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 sauf en cas de catastrophe naturelle
	[5] Prendre soin de la cargaison plus que du propriétaire

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

DEUX services de transport maritime

——

[1] FCL (chargement de conteneur complet)	Conteneur 20 pieds, 40 pieds, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (moins que le conteneur)	Cargaison en vrac, cargaison en vrac

Avant toute demande, veuillez confirmer la méthode que vous choisissez.

Délai d'expédition de la logistique mondiale ensoleillée

	États-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					

Amazon Expédié par Amazon (DDP)	5-6 jours	6-7 jours	4-5 jours	6-7 jours	5-6 jours	aucun
Express	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	s'il vous plaît enquête

Conseils : le délai d'expédition ci-dessus est juste pour votre information.

Affichage du fret photo

NOUS et histoire 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 presque 5 ans que j'ai rencontré Carmine. Le 5 mai 2014, un jour ordinaire ne peut pas être ordinaire, mais personne ne peut y penser. Quelle est la carrière professionnelle de ce client, sa confiance en moi et ma vie future.

J'ai reçu un e-mail de demande du client dans l'après-midi 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 du transport aérien est requise. En outre, les usines exportatrices doivent fournir une déclaration d'informations et les produits cosmétiques du continent doivent être soumis à une inspection des produits.
Lorsque j'ai proposé, j'ai consciemment rappelé ces informations au client, mais le client ne les a pas comprises. 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 du côté de l'usine n'ont pas pu être fournies du tout. J'ai immédiatement donné une autre solution à *transportez les marchandises à Shenzhen et prenez l'avion depuis Hong Kong*. Le premier ticket du client s'est très bien déroulé, tout s'est bien passé et le client a été très satisfait de mon professionnalisme et de notre ponctualité.

Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des commandes de gros produits aux clients. Après réception des marchandises, les marchandises n'étaient pas dans la bonne version. La qualité des gros produits et des échantillons était loin d'être la même. Je crains que dans les premières années, les sociétés commerciales aient été 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, j'ai 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 du patron est différent, elle n'a pas de décision, et finalement Cette entreprise est au milieu, et je sens 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 souhaités par Carmine et moi, mais parce que j'ai fait de mon mieux pour l'aider et l'assister, le client m'est très reconnaissant, par contre, la confiance et l'affection pour moi ont considérablement 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 revoir, j'ai aussi plusieurs appels et affaires correspondantes, une 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 ses clients et n'a jamais changé de fournisseur.
.

Le client étant 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 touchent et m'admirent :

1) Transport de cosmétiques, expédition de MSDS et transport aérien Pour fournir l'identification du transport, le dédouanement de destination aux 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 dispose d'une date de livraison. Une fois le délai de livraison dépassé, il se verra imposer des dommages-intérêts élevés. Il me fait confiance et fait confiance à notre métier.
3) Les frais de transport ne sont pas particulièrement importants pour ses commandes. Ses produits ne se trouvent 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 plein temps, tous les plans d'expédition me sont donnés, je donnerai à chaque billet les exigences d'entreposage, de décollage, d'arrivée, de délai de livraison, pour le client, il accoste, vérifier l'avancement de la commande est très pratique Très sans souci, il peut alors économiser plus d'énergie sur ses ventes de produits, pour rendre la marque, des bénéfices plus élevés.
4) Quelle que soit la commande, son délai, nous pouvons lui donner la meilleure solution. Il se souvenait notamment qu'une fois qu'il disposait de deux conteneurs de marchandises, un *Gloss 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 l'envoyer à l'entrepôt. De plus, cela dépend toujours du 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 de contrôle douanier.
Toutefois, le délai pour les commandes 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 Los Angeles 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 permis d'économiser beaucoup d'argent et de l'aider à résoudre le problème.

C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client, qui m'a permis de réfléchir de plus en plus profondément à l'orientation de mon entreprise.
1) Pensez au problème du point de vue du client, réfléchissez à ce que veut le client et ajoutez-vous davantage 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. N'importe quelle 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 l'aider à résoudre ses préoccupations 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 entreprise 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 imprudentes, longues et laborieuses. Clients, ne le faites pas.
6) Partagez avec vous la vraie vie de la vie, faites en sorte que le client en sache plus sur vous et augmentez la viscosité du client.
Carmine et moi sommes partenaires commerciaux, 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 beaucoup d'argent. 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 sur le 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