SWWLS Fast Door to Door Logistics Service LCL Freight Forwardor SEA DDP Agent d'expédition de Chine en Espagne

Offrir au moins 3 Solutions logistiques

sauvegarder coût au moins 5% pour le client

—— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ——

Fret maritime (De la Chine au monde)	[1] Expérience de transfert de fret de plus de 20 ans
	[2] 3000 partenaires de l'alliance dans le monde
	[3] 100 personnel de logistique professionnelle
	[4] Aucun accident à moins que la catastrophe naturelle ne se produise
	[5] Prendre soin de la cargaison plus que le propriétaire

Notre excellent service de fret maritime aident les clients avec lEurs achats de Chine vers le monde, garantissant la livraison rapide, de sécurité et efficace.

Deux services d'expédition en mer

——

[1] FCL (charge de conteneur complet)	Contauteur de 20 pieds, 40ft, 40hq, 45HQ
[2] LCL (moins que le conteneur)	Cargo en vrac, cargaison lâche

Avant la demande, veuillez confirmer la voie que vous choisissez.

Temps d'expédition de logistique mondiale ensoleillée

	USA	EUR	Japon	Canada	Australie	Autre pays
Fret aérien	Compagnie aérienne: Ek AA Po Ca Hu nh ey oz par.					
Amazon FBA (DDP)	5-6 jours	6-7 jours	4 à 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 à 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 PLS

Conseils chauds: le temps d'expédition ci-dessus est juste pour vos informations.

Affichage de chargement photo

Nous et histoires du client

—— pour notre voix -

La vie n'est jamais à la hauteur des gens qui travaillent dur, vous ne savez jamais quelles surprises il vous préparera devant, cela fait presque 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 la carrière commerciale de ce client a-t-elle la confiance, la 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 à 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 air. besoin de fournir *MSD*, l'identification du transport de l'air est requise. De plus, pour les usines d'exportation, ils doivent fournir une déclaration d'information, les produits continentaux des produits cosmétiques doivent être soumis à l'inspection des produits de base.
Quand j'ai cité, j'ai consciemment rappelé au client ces informations, mais le client ne l'a pas compris. J'ai demandé au client de me donner d'abord les coordonnées du fournisseur. Je l'ai compris clairement et je lui ai ensuite donné des 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 *Tirez les marchandises à Shenzhen et volez de Hong Kong.* Le premier billet du client a été organisé très bien, tout s'est bien passé et le client était très satisfait de mon professionnalisme et de notre actualité.

Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des clients "des commandes pour les grandes marchandises. Après avoir reçu les marchandises, les marchandises n'étaient pas dans la bonne version. La qualité des grandes marchandises et les échantillons étaient loin d'être les mêmes. J'ai peur que dans les premières années, les sociétés de négociation étaient de mauvaise qualité pour gagner de l'argent. Ce n'est pas inhabituel. En conséquence, le produit du client a été vendu et un grand nombre de plaintes de clients ont été reçues, et même la société du côté du client n'était pas durable. J'ai donc aidé le client, toujours communiqué avec l'usine, aidé, espéré aider le client à obtenir la solution de l'usine ou à récupérer certaines pertes, l'entreprise peut comprendre, mais le concept de boss est différent, elle n'a pas de décision, et enfin cette entreprise est au milieu, et je pense 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 question ne se soit pas retrouvée avec les résultats que Carmine et moi voulions, mais parce que je fais de mon mieux pour l'aider et aider, le client est très reconnaissant envers moi, en revanche, la confiance et l'affection pour moi ont considérablement augmenté. Ensuite, le client commence, à la recherche d'un nouveau fournisseur, il trouve un nouveau fournisseur, l'adresse enregistrée, l'échelle et la capitale enregistrée du fournisseur, permettez-moi de l'aider à réviser, j'ai également plusieurs appels et une entreprise correspondante, une vidéo pour comprendre la taille de l'usine, la taille de l'entreprise et, finalement, choisissez une usine avec une qualification particulièrement bonne. L'usine travaille avec des clients depuis et n'a jamais changé de fournisseurs.
.

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 avait les points suivants qui me font me sentir ému et admiré:

1) Transport des cosmétiques, expédition des SDS et transport aérien pour fournir l'identification du transport, l'autorisation des douanes de destination américaine devrait 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 la période de livraison dépassée, il aura un dommage à forte liquidation. Il me fait confiance et fait confiance à notre profession.
3) Le coût du transport n'est pas particulièrement important pour ses commandes. Ses biens sont non 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 l'entreposage, le décollage, l'arrivée, les exigences de délai de livraison, pour le client, il accoste, vérifiez la progression de la commande est très pratique très sans souci, puis il peut économiser plus d'énergie sur ses ventes de produits, pour augmenter la marque, les bénéfices.
4) Toute commande, sa limite de temps, nous pouvons lui donner la meilleure solution. En particulier, il se souvenait qu'une fois qu'il avait deux conteneurs de marchandises, un *Brin à lèvres 40HQ et un rouge à lèvres 20gp* ont été envoyés dans un entrepôt à Charlotte, aux États-Unis. Selon le temps d'expédition normal, il est normalement 38- 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 aucun limite de temps pour l'inspection des douanes.
Cependant, le délai des commandes des clients n'est que de 25 jours. Si les deux conteneurs sont transportés par air, le coût est particulièrement élevé. Si l'expédition normale n'est pas disponible, nous aiderons les clients à *expédié de Ningbo à LA pendant 14 jours*, alors organisez le camion directement. The US West LA cabinet, the two drivers took turns, and the special car was dispatched to the customer"s warehouse in Charlotte for 6 days. The customer was particularly grateful for this solution, which saved him a lot of money and helped him solve the problem. Since then, all the customer"s orders are directly let the factory contact me to arrange the delivery, and even the shipping charges are not inquired in advance, I directly billed in the past, after the delivery is completed, the Le paiement sera effectué à la fin du mois.

C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client, permettez-moi de réfléchir de plus en plus à la direction de ma situation.
1) Réfléchissez au problème du point de vue du client, réfléchissez à ce que le client veut et ajoutez une valeur plus ajoutée à vous-même, afin que vous puissiez devenir un rôle irremplaçable du côté du client.
2) Nous avons nos propres agents américains dans 50 États américains. Tout envoi américain, 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 se soucie du client et apprendre pour aider le client 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 coopératifs américains pour en savoir plus sur les services de notre entreprise et permettre aux clients de vous sentir vrai et puissant.
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 rendent les commandes faciles et sans souci, trop insouciantes, longues et laborieuses. Les clients, ne le faites pas.
6) Partagez avec vous la vraie vie dans la vie, en informez plus sur vous et augmentez la viscosité du client.
Carmine et moi sommes des partenaires commerciaux, des amis dans la vie, en rappelant ces cinq années, nous devons 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 non pas combien d'argent il m'a fait. Au lieu de cela, j'ai beaucoup appris et m'avez rendu 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, ils ne veulent plus d'autres transitaires.

Merci beaucoup d'avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret