

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 en expédition de fret

[2] 3000 partenaires d'alliance dans le monde

[3] 100 personnel logistique professionnel

[4] Pas d'accident sauf en cas de catastrophe naturelle

[5] Prendre soin de la cargaison plus que le propriétaire

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

DEUX services d'expédition maritime

[1] FCL (chargement complet du conteneur)

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

[2] LCL (moins que le conteneur)

Fret en vrac, fret en vrac

Avant l'enquête, veuillez confirmer le chemin que vous choisissez.

Temps d'expédition Sunny Worldwide Logistics

Etats-Unis

EUR

Japon

Canada

Australie

Autre pays

Fret aérien	Compagnie aérienne: EK AA PO CA CA HU NH EY OZ BY.ect, aéroport à aéroport ou aéroport plus livraison					
Amazon FBA (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	enquête de pls

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

Affichage de la cargaison photo



WE \u0026 Témoignage client

—Pour notre voix—

La vie n'est jamais à la hauteur de ceux qui travaillent dur, on ne sait jamais quelles surprises il vous préparera en face. Cela fait presque 5 ans que j'ai rencontré Carmine. Le 5 mai 2014, une journée ordinaire ne peut pas être ordinaire, mais personne n'y pense. 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 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, pour les usines exportatrices, elles doivent fournir une déclaration d'information, les produits continentaux des produits cosmétiques doivent être soumis à une inspection des produits.

Lorsque j'ai cité, j'ai consciemment rappelé au client ces informations, 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, puis je lui ai fait part de ses commentaires. Il m'a donné les informations de l'usine. Cependant, les informations côté usine n'ont pu être fournies du tout. J'ai immédiatement donné une autre solution à *tirer les marchandises à Shenzhen et voler 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 rapidité.



Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des clients # 39; commandes de grosses marchandises. 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 qu'au début, les sociétés de négoce aient été 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 des clients ont été reçues, et même la société du côté du client n'était pas viable. 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 du patron est différent, elle n'a pas de décision, et finalement les affaires sont 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 que Carmine et moi voulions, mais parce que j'ai fait de mon mieux pour l'aider et l'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 le capital social du fournisseur, laissez-moi 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 choisir une usine avec une qualification particulièrement bonne. Depuis, l'usine travaille avec les clients et n'a jamais changé de fournisseur.

Et j'ai aussi beaucoup de chance. Depuis que je connais le client, tous les envois du client ont été arrangés par moi et n'ont jamais changé. j'ai presque *est devenu son agent en Chine*.



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

- 1)Transportation of cosmetics, FDS shipping and air transportation To provide transportation identification, the US destination customs clearance should be FDA declaration, and there are more requirements, but I have experience and we are very professional.
- 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 des dommages et intérêts élevés. Il me fait confiance et fait confiance à notre profession.
- 3)The transportation Coût is not particularly large for his orders. His goods are not only in the United States, but also in the United Kingdom, France, Poland, Canada and Australie. He has a full-time Chinese agent, all the shipping plans are given to me, I will give each ticket the warehousing, take-off, arrival, delivery time requirements, for the customer, he docks, check the progress of the order is very convenient Very worry-free, then he can enregister more energy on his product sales, to make the brand, profits higher.
- 4) Toute commande, son délai, nous pouvons lui donner la meilleure solution. En particulier, il se souvenait qu'une fois qu'il avait deux conteneurs de marchandises, un *Gloss à lèvres 40HQ et un rouge à lèvres 20GP* were sent to a warehouse in Charlotte, Etats-Unis. According to the normal shipping time, it is normally 38- after the ship is opened. It takes 40 days to send to the warehouse. Moreover, this is still based on the port of the ship, the ship is opened, the port is very punctual, the port of departure, the port of destination does not have any time limit for customs inspection.

However, the time limit for customer orders is only 25 days. If the two containers are transported by air, the Coût is particularly high. If normal shipping is not available, then we will help customers to *expédier de Ningbo à LA pendant 14 jours*, then arrange the truck directly. 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 enregisterd 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 payment will be made at the end of the month.



C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client, permettez-moi d'avoir une réflexion plus approfondie sur ma direction commerciale.

- 1) Pensez au problème du point de vue du client, pensez à ce que le client veut et ajoutez plus de valeur ajoutée à vous-même, 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. Tout envoi 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 compte pour le client et apprendre à l'aider à résoudre ses problèmes.
- 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 laisser les clients se sentir véritablement 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 imprudents, longs et laborieux. Les clients, ne le font pas.
- 6) Partagez avec vous la vraie vie dans la vie, informez le client sur vous et augmentez la viscosité du client.

Carmin et moi sommes partenaires commerciaux, amis dans la vie, rappelant ces cinq ans, 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 ne pas avoir gagné autant 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