

Offrir 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 transitaire
- [2] 3 000 partenaires de l'alliance dans le monde
- [3] 100 personnel logistique professionnel
- [4] Aucun 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 IEURs achats de la Chine vers le monde entier, garantissant une livraison rapide, sûre et efficace.

DEUX service d'expédition 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 enquête, veuillez confirmer la manière dont vous choisissez.

Temps d'expédition de Sunny Worldwide Logistics

	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					
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 pls

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

Affichage de fret photo



WE & 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 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. A quel point 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 produits cosmétiques ne sont pas des marchandises ordinaires et ces produits sont expédiés par avion. besoin de fournir MSDS, 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 l'inspection des marchandises.

Quand j'ai cité, j'ai consciemment rappelé au client cette information, 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 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 usine n'ont pas 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 ticket du client a été organisé très facilement, tout s'est bien passé et le client a été très satisfait de mon professionnalisme et de notre rapidité.



Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des commandes aux clients pour des produits volumineux. Après avoir reçu les produits, les produits 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 ans, les sociétés de négoce 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 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 des pertes, l'entreprise peut comprendre, mais le concept du patron est différent, elle n'a pas de décision, et finalement cela les affaires sont au milieu, et j'estime 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 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 revoir, j'ai aussi plusieurs appels et Business correspondant, 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.



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 sentir ému et admiré:

- 1) Transport de produits cosmétiques, expédition de fiches signalétiques et transport aérien Pour fournir une identification de 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 a une date de livraison. Une fois le délai de livraison dépassé, il aura des dommages-intérêts élevés. Il me fait confiance et fait confiance à notre profession.
- 3) Le coût du transport n'est pas particulièrement élevé pour ses commandes. Ses marchandises ne se trouvent pas seulement aux États-Unis, mais également 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 remis, je donnerai à chaque billet l'entreposage, le décollage, l'arrivée, les délais 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 rendre la marque, les bénéfices plus élevés.
- 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 *Brillant à lèvres 40HQ et un 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. L'envoi à l'entrepôt prend 40 jours. 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 limite de temps pour l'inspection douanière.

Cependant, 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 la livraison normale n'est pas disponible, nous aiderons les clients à *expédier de Ningbo à Los Angeles pendant 14 jours*, puis arrangez 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 l'a aidé à résoudre le problème. Depuis lors, toutes les commandes du client 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 faite à la fin du mois.



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, de sorte 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 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 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 société et permettre aux clients de se sentir fidèles 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, chronophages et laborieuses. Clients, ne le faites pas.
- 6) Partagez avec vous la vraie vie dans la vie, laissez le client en savoir 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 combien d'argent. Au lieu de cela, j'ai beaucoup appris et mis à l'aise dans le développement de notre marché américain et de 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