

Fournir au moins 3 Solutions logistiques

enregistrer Coût Au moins 5% Pour les clients

Ben, ben; [Sunshine global logistics \(shenzhen\) co. LTD](#) Ben, ben;

Fret maritime

(de la Chine au monde)

- [1] Plus de 20 ans d'expérience en expédition de fret 3000
- [2] Les partenaires de l'alliance sont présents dans le monde entier
- [3] 100 Personnel logistique spécialisé
- [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 IEURs achats de la Chine vers le monde entier, garantissant une livraison rapide, sûre et efficace.

Opérations maritimes doubles

Ben, ben;

FCL	45 20 40 40 40 40 40
LCL [2] (moins de conteneurs)	Marchandises en vrac

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

Les délais de distribution et de logistique dans le monde entier

	Etats-Unis	EUR	Japon	Canada	Australie	Autres pays
Marchandises transportées par voie aérienne	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 embarquement et livraison	
Chemin de fer	aucun	15-25 jours	aucun	aucun	aucun	Veuillez enquêter

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

Photographie des marchandises Ben, ben;



L'histoire de nos clients

Ben, ben; Nous votons. ;

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 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 de la part 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.

Quand 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 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 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 les commandes des clients pour les grandes marchandises. Après réception des marchandises, les marchandises n'étaient pas dans la bonne version. La qualité des grandes marchandises et les échantillons étaient loin d'être les mêmes. Je crains qu'au début années, 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 des 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, 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 pense que le patron qui n'est pas honnête avec cela n'a pas d'avenir, et à cause de ce conflit, 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 vérifier, 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.



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 sentir ému et admiré:

- 1) Transport de produits cosmétiques, expédition de fiches signalétiques et transport aérien Pour fournir une identification de transport, le dédouanement à destination des États-Unis 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 le délai de livraison dépassé, il aura des dommages et 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 produits se trouvent non 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 donnés, je donnerai à chaque billet l'entreposage, le décollage, l'arrivée, les délais de livraison, pour le client, il accoste, vérifie la progression 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 se souvenait qu'une fois qu'il avait deux conteneurs de marchandises, un *Bricolage à lèvres de 40HQ et bâton à lèvres de 20GP* ont été envoyés dans un entrepôt à Charlotte, aux États-Unis. Selon le temps 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 délai 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 avion, le coût est particulièrement élevé. Si la livraison normale n'est pas disponible, nous aiderons les clients à *Le bateau va de ningbo à los angeles et dure 14 jours*, puis arrange 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 a été particulièrement reconnaissant de cette solution, qui lui a permis d'économiser beaucoup d'argent et de l'aider à résoudre Depuis lors, toutes les commandes du client sont directement laissées à l'usine de me contacter pour organiser la livraison, et même les frais d'expédition ne sont pas demandés à l'avance, j'ai facturé directement dans le passé, après la livraison, le paiement sera fait 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, réfléchissez 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 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 entreprise et laisser les clients ressentir votre véritable 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 rendez les commandes faciles et sans souci, trop imprudents, longs et laborieux. Clients, ne le faites pas.
- 6) Partagez avec vous la vraie vie dans la vie, informez le client sur vous et augmentez la viscosité du client.

Carmine 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 transitoires.

Merci beaucoup d'avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret