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] 20 ans d'expérience en expédition de fret
	[2] 3000partenaires d'alliance dans le monde
	[3] 100personnel 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 la 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 dans quel sens vous choisissez .

Temps d'expédition Sunny Worldwide Logistics

	Etats-Unis	EUR	Japon	Canada	Australie	Autre pays

Fret aérien	Compagnie aérienne: EK AA PO CA HU 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

Histoire du client WE &

——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 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 . Dans quelle mesure 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-là 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 . doivent fournir*FDS*, une identification du transport aérien est requise . En outre, pour les usines exportatrices, elles doivent fournir une déclaration de renseignements, les produits continentaux des produits cosmétiques doivent être soumis à une inspection des marchandises .

Lorsque j'ai cité, 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 les ai bien comprises puis lui a donné des commentaires . Il m'a donné les informations de l'usine . Cependant, les informations sur le côté de l'usine n'ont pas pu être fournies du tout . J'ai immédiatement donné une autre solution à*retirer 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 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 ans, les sociétés de négoce ont été de mauvaise qualité afin de gagner de l'argent . Il n'est pas rare .

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 en communication avec l'usine, assisté, espéré aider le client obtenir la solution de l'usine ou récupérer des 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 pense que le patron qui n'est pas honnête avec cela 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, le barème et le capital social du fournisseur, permettez-moi de l'aider à vérifier, j'ai également plusieurs appels et une entreprise correspondante, vidéo à comprendre la taille de l'usine, la taille de l'entreprise, et finalement choisir une usine avec une qualification particulièrement bonne . L'usine travaille depuis avec des clients et n'a jamais changé de fournisseur .

Et je suis aussi très chanceux . 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* .

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 faisaient me sentir ému et admiré:

1) Transport de cosmétiques, expédition de FS 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 liquidés . 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 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 plein temps, toutes les expéditions les plans me sont donnés, je donnerai à chaque billet les conditions 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, alors il peut économiser plus l'énergie sur ses ventes de produits, pour faire de la marque, des bénéfices plus élevés .

4) Toute commande, son délai, nous pouvons lui donner la meilleure solution . En particulier, il se souvient qu'une fois qu'il avait deux conteneurs de marchandises, un*Gloss à lèvres 40HQ et un rouge à lèvres 20GP*ont été envoyés à un entrepôt à Charlotte, États-Unis . Selon le délai de livraison normal, il est normalement de 38- après l'ouverture du navire . Il faut 40 jours pour envoyer à l'entrepôt . En outre, 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 de contrôle douanier .

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 l'expédition normale n'est pas disponible, nous aiderons les clients à*expédier de Ningbo à LA 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 a été particulièrement reconnaissant pour cette solution, ce qui lui a permis d'économiser beaucoup de de l'argent et l'a aidé à résoudre le problème . 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, une fois la livraison terminée , le paiement sera effectué 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 de la 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 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 compte pour le client et apprendre à l'aider à résoudre ses problèmes 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 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 faites des commandes faciles et sans souci, trop imprudents, longs et laborieux . Clients, don ne le fais 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 des partenaires commerciaux, des 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 combien d'argent il m'a fait . 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 du marché américain a atteint 80 . 3 .%, notre objectif est que tant que le client nous rencontre, il ne soit plus veulent d'autres transitaires .

Merci beaucoup d'avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret