

3 Solutions logistiques

enregistrer Coût 5%

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

 (de la Chine au monde)	[1] plus de 20 ans d'expérience en tant que transitaire
	[2] 3000 Les partenaires de l'alliance sont présents dans le monde entier
	[3] 100 Personnel logistique spécialisé
	[4] sauf catastrophe naturelle, il n'y a pas d'accident
	[5] plus attentif aux marchandises que le propriétaire

Nos excellents services de transport maritime aident nos clients à s'approvisionner en Chine et dans le monde entier, assurant des livraisons rapides, sûres et efficaces.



, ;



45 20 40 40 40 40 40

LCL [2] (moins de contenEURs)



Avant de vous renseigner, veuillez confirmer la méthode choisie.

Les délais de distribution et de logistique dans le monde entier

	Etats-Unis	EUR	Japon	Canada	Australie	☐☐ ☐☐
☐☐ ☐☐☐	Compagnies aériennes: EK AA PO CA HU NH EY OZ par					
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
☐☐☐ (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	☐☐☐

Note: les temps de transport indiqués ci-dessus sont donnés à titre indicatif.

Photographie des marchandises ☐, ☐;



L'histoire de nos clients

Ben, ben; Nous votons. ;

La vie ne déçoit jamais ceux qui travaillent dur, et on ne sait jamais quelle surprise il va préparer pour vous en face. Près de cinq ans se sont écoulés depuis que j'ai rencontré le cochenille. Une journée ordinaire devient extraordinaire le 5 mai 2014, mais personne ne pouvait l'imaginer. La carrière de ce client, sa confiance en moi et son avenir.



Ce jour-là, j'ai reçu des courriels de clients qui m'ont demandé un lot *Le rouge à lèvres a été transporté de xiamen aux États-Unis*. Je fais toujours des offres à Mes Clients, comme d'habitude, mais les cosmétiques ne sont pas une marchandise ordinaire, ce type de produit est transporté par avion. À fournir *FDS*, une identification du transport aérien est requise. En outre, pour les usines exportatrices, elles doivent fournir une déclaration d'information et les produits cosmétiques continentaux doivent faire l'objet d'une inspection.

Lorsque je fais une offre, je rappelle sciemment cette information au client, mais le client ne la comprend pas. Je demande au client de Me Donner d'abord les coordonnées de son fournisseur. Je l'ai compris très clairement et je lui ai donné un feedback. Il m'a donné des informations sur l'usine. Cependant, il n'a pas été possible de fournir des informations sur les installations. Je propose immédiatement une autre solution *Tirer la cargaison à shenzhen et voler de Hong Kong*. Le premier billet du client a été bien organisé, tout s'est déroulé sans heurts et le client a été très satisfait de mon professionnalisme et de mon actualité.



Toutefois, les usines ont envoyé des échantillons et des commandes de matières premières de leurs clients. Après réception de l'envoi, la version des marchandises n'est pas correcte. La qualité des produits et des échantillons est très différente. Il n'est pas rare que des sociétés de négoce fassent de la contrefaçon pour gagner de l'argent depuis plusieurs années.

En conséquence, les produits des clients ont été vendus et de nombreuses plaintes ont été reçues de la part des clients, et même les entreprises du côté des clients n'étaient pas viables. Alors j'ai aidé les clients à toujours communiquer avec les usines, espère aider les clients à partir de l'usine de solutions ou de combler les pertes opérationnelles compréhensible, mais la notion de patron, elle n'a pas le pouvoir, enfin cet intermédiaire, je Me Sens malhonnête de patron sans avenir, le litige, il a quitté l'entreprise.

Bien que cette affaire ne m'ait pas donné les résultats que je souhaitais et que je n'eusse pas obtenus, comme je m'efforçais toujours de l'aider et de m'aider, le client m'a beaucoup remercié et, d'autre part, la confiance et la reconnaissance qui m'ont été données ont considérablement augmenté. Ensuite, la recherche de nouveaux fournisseurs, clients, il a trouvé de nouveaux fournisseurs fournisseurs dont le siège de la taille et du capital social, je voudrais l'aider, moi aussi, j'ai téléphoné à plusieurs reprises et en vidéo pour comprendre la taille de l'usine, la taille de l'entreprise et le choix définitif particulièrement qualifié. Depuis lors, l'usine a travaillé avec ses clients et n'a jamais changé de fournisseur.



Comme le client est un intermédiaire, ses produits sont également vendus à d'autres clients. Je lui ai demandé pourquoi il nous avait choisis. J'ai été ému et admiré par ce qu'il a dit:

- 1) le transport des produits cosmétiques, le transport des TMS et le transport aérien doivent être signalés, le dédouanement des douanes de destination aux états-unis doit être déclaré par la FDA, et il y a beaucoup plus à demander, 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 une date de livraison. Une fois le délai de livraison dépassé, il est possible d'une pénalité plus élevée. Il a confiance en moi et dans notre profession.
- 3) le coût de transport de ses commandes n'est pas particulièrement élevé. Ses marchandises se trouvent non seulement aux États-Unis, mais aussi au Royaume-Uni, en France, en Pologne, au Canada et en Australie. Il a son propre agents chinois m'a donné tous les plans de transport, je vais avec chaque stock, violé, délais de livraison, pour le client, lui, vérifier l'état d'avancement des commandes est très commode en il permet d'économiser davantage sur la commercialisation des produits de marque, plus rentables.
- 4) quelle que soit la commande, le délai, nous pouvons lui donner la meilleure solution. Il se souvient notamment qu'une fois qu'il avait deux conteneurs, *Bricolage à lèvres de 40HQ et bâton à lèvres de 20GP* Elle a été envoyée dans un entrepôt à Charlotte, aux États-Unis. En fonction de la durée normale du transport, généralement 38- après le départ. 40 jours pour l'envoi à l'entrepôt. De plus, cela reste 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.

Toutefois, le délai pour les commandes des clients est limité à 25 jours. Les coûts sont particulièrement élevés si deux conteneurs sont transportés par air. En cas d'impossibilité de livraison, nous aiderons le client *Le bateau va de ningbo à los angeles et dure 14 jours*, puis les camions sont mis en place directement. Le cabinet de west los angeles, aux États-Unis, où les deux chauffeurs se sont alternés, a livré la voiture particulière à l'entrepôt du client à Charlotte pour six jours. Le client est particulièrement reconnaissant pour cette solution qui lui a permis d'épargner beaucoup d'argent et l'a aidé à résoudre le problème.



C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client qui m'a amené à réfléchir plus en profondeur sur l'orientation de mon entreprise.

- 1) considérez les problèmes du point de vue du client, considérez ses besoins et ajoutez plus de valeur 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 les 50 états américains. N'importe quel envoi américain, n'importe qui d'autre peut le faire, nous pouvons le faire mieux, c'est la meilleure solution logistique et nous devons avoir confiance dans nos clients.
- 3) être professionnel, pas seulement en parler, vous devez savoir ce qui intéresse le client et apprendre à l'aider à résoudre ses problèmes.
- 4) nous pouvons proposer au moins 3 clients américains avec lesquels nous travaillons, de sorte que les nouveaux clients puissent contacter directement nos partenaires américains pour connaître les services de notre société et que les clients puissent sentir que vous êtes réel et puissant.
- 5) apprendre des clients, comprendre leur intelligence commerciale, partager avec d'autres clients nouveaux, les guider, trouver des clients qui partagent vos intérêts, faire des commandes faciles, trop négligentes et laborieuses. Clients, ne faites pas ça.
- 6) partager avec vous la réalité de la vie pour que les clients en sachent plus sur vous et accroissent leur adhésion.

Cochineal et moi sommes des partenaires commerciaux, des amis dans la vie, et en regardant ces cinq années, nous devrions être des réalisations communes. Il a obtenu ce qu'il voulait et j'ai fait ce que je voulais. Je le remercie de ne pas Me Gagner beaucoup d'argent. Au contraire, j'ai appris beaucoup de choses qui m'ont rendu plus à l'aise dans le développement du marché américain et de la clientèle américaine. Cette année, notre chiffre d'affaires sur le marché américain a atteint 80,3. %, notre objectif est que, dès que les clients nous connaissent, ils n'ont plus besoin d'autres transitaires.

Merci beaucoup d'avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret