Offre au moins 3 Solutions logistiques

sauvegarder Coût au moins 5% Pour le client

- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd -

Fret maritime (De la Chine à Worldwide)	Plus de 20 ans d'expérience en tant que transitaire
	[2] 3000 partenaires d'alliance du monde entier
	[3] 100 Personnel de logistique professionnel
	Aucun accident ne se produit à moins qu'une catastrophe naturelle ne se produise
	[5] plus préoccupés par les marchandises que par lEUR propriétaire

Notre excellent service de transport maritime aide les clients à acheter de la Chine dans le monde entier, assurant une livraison rapide, sûre et efficace.

Deux maritimes de transport maritime

-

[1] FCL (charge du conteneur complet)	20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ conteneur
[2] LCL (moins que le conteneur)	Cargaison en vrac, cargaison lâche

Veuillez confirmer la méthode que vous avez choisie avant de faire une demande de devis.

Heure de livraison logistique ensoleillée dans le monde entier

	Etats-Unis	EUR	Japon	Canada	Australie	Autre pays
Fret aérien	Compagnie aérienne: Ek AA Po ca Hu NH ey ozBY.ectAéroport à aéroport ou aéroport plus livraison					
Amazon FBA (DDP)	5-6days	6-7 jours	4-5days	6-7 jours	5-6days	rien
Express	2-3 jours	2-3 jours	2-3 jours	3-4 jours	2-3 jours	4-5days
Fret maritime (DDP)	18-22 jours	20-25 jours	18-25 jours	18-25 jours	Port au port ou à l'expédition et à la livraison	
Chemin de fer	rien	15-25 jours	rien	rien	rien	demande d'enquête

Conseils chaleureux: les délais de livraison ci - dessus ne sont donnés qu'à titre de référence.

Affichage de la cargaison photo

Nous & clients

- Pour notre voix--

La vie n'est jamais à la hauteur de ceux qui travaillent dur, et vous ne savez jamais quelles surprises il vous préparefront.It Je connais Carmen depuis presque 5 ans.Le 5 mai 2014, une journée ordinaire ne peut pas être ordinaire, mais personne n'y pense.Ce client a confiance en ma carrière d'affaires, en moi et dans ma vie future.

Cet après - midi - là, j'a i reçu un courriel d'un client me demandant des questions. *Le Rouge à lèvres est expédié de Xiamen aux États - Unis.* Je fais toujours des offres aux clients comme d'habitude, mais les cosmétiques ne sont pas des produits ordinaires et ce type de produits est expédié par avion.À fournir *Fléchissement*Une identification aérienne est requise.En outre, pour les exportateurs, ils doivent fournir des renseignements sur la Déclaration et les cosmétiques des produits continentaux doivent faire l'objet d'une inspection des marchandises.

Lorsque je fais une offre, je rappelle consciemment cette information au client, mais le client ne comprend pas.J'ai demandé au client de me donner les coordonnées du fournisseur.Je l'ai eu et je lui ai donné des commentaires.Il m'a parlé de l'usine.Toutefois, l'information sur l'usine n'est tout simplement pas disponible.J'ai immédiatement trouvé une autre solution. *Tirez la cargaison à Shenzhen et volez de Hong Kong.* Le client s'est très bien arrangé pour le premier billet et tout s'est très bien passé. Le client était très satisfait de mon professionnalisme et de notre rapidité.

Cependant, l'usine a envoyé des échantillons et des marchandises en vrac commandées par les clients.Après avoir reçu les marchandises, la version des marchandises est incorrecte.La qualité des grandes marchandises est très différente de celle des échantillons.J'ai peur que dans les premières années, les entreprises commerciales n'aient fait que gagner de l'argent.Ce n'est pas rare.

En conséquence, les produits des clients ont été vendus et un grand nombre de plaintes des clients ont été reçues, même les entreprises du côté des clients ne peuvent pas survivre.Par conséquent, j'aide les clients, j'ai toujours communiqué avec l'usine, j'aide, j'espère aider les clients à obtenir des solutions de l'usine ou à récupérer certaines pertes, l'entreprise peut comprendre, mais l'idée du patron est différente, elle n'a pas le pouvoir de décision, et finalement l'entreprise est Au milieu.Je pense que le patron malhonnête n'a pas d'avenir parce qu'il a quitté la compagnie à cause de ce différend.

Bien que l'incident n'ait finalement pas eu le résultat que Carmen et moi voulions, parce que j'ai fait de mon mieux pour l'aider et l'aider, le client m'a été très reconnaissant et, d'autre part, la confiance et l'affection envers moi ont considérablement augmenté.Puis le client a commencé à chercher un nouveau fournisseur, il a trouvé un nouveau fournisseur, l'adresse enregistrée du fournisseur, la taille, le capital social, laissez - moi l'aider à vérifier, j'a I également eu plusieurs appels téléphoniques et les affaires correspondantes, la vidéo pour comprendre la taille de l'usine, la taille de l'entreprise,Enfin, choisissez une usine particulièrement qualifiée.Depuis lors, l'usine a travaillé avec ses clients et n'a jamais changé de fournisseur.

.

Parce que le client est un intermédiaire, ses produits sont vendus à d'autres clients.Je lui ai demandé pourquoi il nous avait choisis.Il a dit que j'étais ému et admiré par:

Le transport cosmétique, le transport maritime et aérien sur les fiches signalétiques fournissent des panneaux d'expédition, le dédouanement à destination des États - Unis devrait être une déclaration en douane de la FDA et il y a plus d'exigences, mais j'ai de l'expérience et nous sommes professionnels.

En tant qu'intermédiaire, chaque client a signé un contrat avec l'acheteur avec une date de livraison.Une fois le délai de livraison dépassé, il aura des dommages - intérêts très élevés.Il a confiance en moi et en notre profession.

3) Les frais de transport ne sont pas particulièrement élevés pour sa commande.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 un agent chinois à temps plein, tous les plans d'expédition m'ont été remis, je vais donner chaque billet d'avion pour l'entreposage, le décollage, l'arrivée, les exigences de temps de livraison, pour le client, il est très pratique et facile d'accoster à terre, vérifier l'état d'avancement de La commande, de sorte qu'il peut économiser plus d'énergie dans ses ventes de produits, de sorte que la marque, le profit est plus élevé.

4) Toute commande, ses délais, nous pouvons lui donner la meilleure solution.Il se souvient en particulier d'une fois où il avait deux conteneurs, un *40HQ LIP GLOSS et un rouge à lèvres 20gp* Envoyé à un entrepôt à Charlotte, aux États - Unis. Habituellement 38 jours après le départ, selon le temps d'expédition normal.Il faut 40 jours pour arriver à l'entrepôt.En outre, il est basé sur le port du navire, le navire est ouvert, le port est à l'heure, le port de départ, le port de destination n'a pas de délai d'inspection douanière.

Toutefois, le délai de commande du client n'est que de 25 jours.Si les deux conteneurs sont transportés par avion, le coût est particulièrement élevé.Si l'expédition n'est pas normale, nous aiderons le client *Expédier de Ningbo à LA pendant 14 jours*Ensuite, arrangez le camion directement.Le Cabinet Syrah, avec deux chauffeurs à tour de rôle, a envoyé la voiture spéciale à l'entrepôt du client à Charlotte pendant six jours.Le client a particulièrement apprécié la solution, l'a aidé à économiser beaucoup d'argent et a résolu le problème.À partir de ce moment - là, toutes les commandes des clients ont été envoyées directement à l'usine pour me contacter pour organiser l'expédition, même les frais d'expédition n'ont pas été interrogés à l'avance, j'ai facturé directement, après l'expédition, le paiement de fin de mois.

C'est aussi l'expérience de travailler avec ce client qui m'a permis de réfléchir plus profondément à mon orientation commerciale.

Pensez aux problèmes du point de vue du client, pensez aux besoins du client, ajoutez plus de valeur ajoutée pour vous - même et faites - vous un rôle irremplaçable du côté du client.

2) Nous avons nos propres agents américains de première main dans 50 États américains.Tout ce que nous expédions, tout le monde peut le faire, nous pouvons faire mieux, c'est la meilleure solution logistique, nous devons avoir confiance en nos clients.

Professionnel, pas seulement parler, vous devez savoir ce qui préoccupe le client et apprendre à aider le client à résoudre ses préoccupations.

Nous pouvons fournir au moins 3 clients américains qui travaillent avec nous, afin que les nouveaux clients puissent contacter directement nos clients américains qui travaillent avec nous, comprendre les services de notre entreprise, et faire sentir à nos clients que vous êtes réel et puissant.

Apprendre des clients, apprendre la sagesse commerciale des clients, partager avec d'autres nouveaux clients, guider les clients, trouver des clients qui ont des intérêts communs avec vous, la commande est facile, insouciante, longue et laborieuse.Client, ne faites pas ça.

Partagez la vraie vie avec vous, faites en sorte que les clients vous connaissent mieux et augmentent la viscosité des clients.

Carmen et moi sommes associés d'affaires, amis dans la vie, et en nous souvenant de ces cinq années, nous devrions être des réalisations communes.Il a eu ce qu'il voulait et j'ai fait ce que je voulais.J'apprécie qu'il ne m'ait pas fait beaucoup d'argent.Au lieu de cela, j'ai appris beaucoup de choses qui m'ont permis d'ouvrir le marché américain et les clients américains plus facilement.Notre chiffre d'affaires aux États - Unis a atteint 80,3% cette année,Notre objectif est que tant que nos clients nous rencontrent, ils n'ont plus besoin d'un autre transitaire.

Merci beaucoup pour avoir lu notre histoire

Essayez notre service de fret