Consolidamento Swwls Consegna porta a porta Spedizioniere Logistica DDP DDU Spedizioni marittime dalla Cina all'Austria

Offri almeno 3 soluzioni logistiche

salvare costo almeno il 5% per cliente

—— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ——

Trasporto via mare (Dalla Cina al mondo)	[1] Oltre 20 anni di esperienza nel trasporto merci
	[2] 3000 partner dell'alleanza in tutto il mondo
	[3] Oltre 100 personale logistico professionale
	[4] Nessun incidente a meno che non si verifichi un disastro naturale
	[5] Prendersi cura del carico più che del proprietario

Il nostro eccellente servizio di trasporto marittimo stanno aiutando i clienti con i loro acquisti dalla Cina al mondo, garantendo consegne rapide, sicure ed efficienti.

DUE servizi di spedizione marittima

——

[1] FCL (carico completo del contenitore)	Container da 20 piedi, 40 piedi, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (meno di un contenitore)	Carico alla rinfStati Uniti, carico sfuso

Prima della richiesta, conferma la modalità scelta.

Tempo di spedizione della logistica mondiale soleggiata

	USA	EUR	Giappone	Canada	Australia	Altro Paese
Trasporto aereo	Compagnia aerea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, da aeroporto a aeroporto o da aeroporto più consegna					

Amazon Logistica di Amazon (DDP)	5-6 giorni	6-7 giorni	4-5 giorni	6-7 giorni	5-6 giorni	nessuno
Espresso	2-3 giorni	2-3 giorni	2-3 giorni	3-4 giorni	2-3 giorni	4-5 giorni
Trasporto via mare(DDP)	18-22 giorni	20-25 giorni	18-25 giorni	18-25 giorni	Da porto a porto o spedizione e consegna	
Ferrovia	nessuno	15-25 giorni	nessuno	nessuno	nessuno	per favore, domanda

Suggerimenti caldi: il tempo di spedizione sopra è solo per tua informazione.

Esposizione del carico con foto

NOI e la storia del cliente

——Per la nostra voce——

La vita non è mai all'altezza di chi lavora duro, non sai mai quali sorprese ti preparerà davanti. Sono passati quasi 5 anni da quando ho conosciuto Carmine. Il 5 maggio 2014, un giorno qualunque non può essere normale, ma nessuno può pensarci. Quanto ha influito la carriera lavorativa di questo cliente, la fiducia in me e la mia vita futura.

Quel pomeriggio ho ricevuto un'e-mail di richiesta dal cliente e mi ha chiesto un lotto di *spedizione di rossetti da Xiamen agli Stati Uniti*. Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono beni comuni e tali prodotti vengono spediti per via aerea. è necessario fornire *Scheda di sicurezza*, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, le fabbriche esportatrici devono fornire una dichiarazione informativa, i prodotti cosmetici del continente devono essere soggetti a ispezione delle merci.
Quando ho citato, ho ricordato consapevolmente al cliente queste informazioni, ma il cliente non le ha capite. Ho chiesto al cliente di fornirmi prima le informazioni di contatto del fornitore. L'ho capito chiaramente e poi gli ho dato un feedback. Mi ha dato le informazioni della fabbrica. Tuttavia, non è stato possibile fornire le informazioni relative alla fabbrica. Ho subito dato un'altra soluzione *porta la merce a Shenzhen e vola da Hong Kong*. Il primo biglietto del cliente è stato organizzato senza intoppi, tutto è andato liscio e il cliente è rimasto molto soddisfatto della mia professionalità e della nostra tempestività.

Tuttavia, la fabbrica inviava campioni e ordini ai clienti per merci di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto la merce, la merce non era nella versione giusta. La qualità della merce di grandi dimensioni e quella dei campioni erano tutt'altro che uguali. Temo che nei primi anni le società commerciali fossero scadenti per fare soldi. Non è insolito.
Di conseguenza, il prodotto del cliente è stato venduto, sono stati ricevuti numerosi reclami da parte dei clienti e persino l'azienda dalla parte del cliente era insostenibile. Quindi ho aiutato il cliente, ho sempre comunicato con la fabbrica, assistito, sperato di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o a recuperare alcune perdite, l'azienda può capire, ma il concetto del capo è diverso, non ha alcuna decisione e, infine, quell'azienda è nel mezzo e sento che il capo che non è onesto in questo senso non ha futuro e, a causa di questa disputa, ha lasciato l'azienda.
Anche se questa faccenda non si è conclusa con i risultati che io e Carmine volevamo, ma poiché ho fatto del mio meglio per aiutarlo e assisterlo, il cliente mi è molto grato, d'altra parte, la fiducia e l'affetto nei miei confronti sono aumentati notevolmente. Quindi il cliente inizia, cerca un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, l'indirizzo registrato, le dimensioni e il capitale sociale del fornitore, lascia che lo aiuti a rivedere, ho anche più chiamate e attività corrispondenti, video per capire le dimensioni della fabbrica, le dimensioni dell'azienda e, infine, scegliere una fabbrica con una qualifica particolarmente buona. Da allora la fabbrica lavora con i clienti e non ha mai cambiato fornitore.
.

Poiché il cliente è un intermediario, i suoi prodotti vengono venduti anche ad altri clienti. Gli ho chiesto perché ci ha scelto. Ha detto che ci sono i seguenti punti che mi fanno sentire commosso e ammirato:

1)Trasporto di cosmetici, spedizione MSDS e trasporto aereo Per fornire l'identificazione del trasporto, lo sdoganamento di destinazione negli Stati Uniti dovrebbe essere una dichiarazione FDA e ci sono più requisiti, ma ho esperienza e siamo molto professionali.
2) In qualità di intermediario, ogni cliente ha un contratto con il suo acquirente e ha una data di consegna. Una volta superato il termine di consegna, avrà una liquidazione del danno elevata. Ha fiducia in me e nella nostra professione.
3) Il costo del trasporto non è particolarmente elevato per i suoi ordini. Le sue merci non si trovano solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, Francia, Polonia, Canada e Australia. Ha un agente cinese a tempo pieno, mi vengono forniti tutti i piani di spedizione, fornirò a ciascun biglietto i requisiti di stoccaggio, decollo, arrivo, tempi di consegna, per il cliente, attracca, controlla l'avanzamento dell'ordine è molto conveniente Molto senza preoccupazioni, quindi può risparmiare più energia sulle vendite dei suoi prodotti, per aumentare i profitti del marchio.
4) Qualsiasi ordine, il suo limite di tempo, possiamo dargli la soluzione migliore. In particolare, si ricordava che una volta possedeva due contenitori di merci, a *Lucidalabbra 40HQ e rossetto 20GP* sono stati spediti in un magazzino a Charlotte, negli Stati Uniti. Secondo il normale tempo di spedizione, normalmente sono 38 giorni dopo l'apertura della nave. Ci vogliono 40 giorni per inviare al magazzino. Inoltre questo si basa sempre sul porto della nave, la nave è aperta, il porto è molto puntuale, il porto di partenza, il porto di destinazione non hanno limiti di tempo per il controllo doganale.
Tuttavia, il limite temporale per gli ordini dei clienti è di soli 25 giorni. Se i due contenitori vengono trasportati via aerea il costo è particolarmente elevato. Se la spedizione normale non è disponibile, aiuteremo i clienti a farlo *spedire da Ningbo a Los Angeles per 14 giorni*, quindi organizzare direttamente il camion. Nell'ufficio di US West LA, i due autisti si sono alternati e l'auto speciale è stata spedita al magazzino del cliente a Charlotte per 6 giorni. Il cliente è stato particolarmente grato per questa soluzione, che gli ha fatto risparmiare un sacco di soldi e lo ha aiutato a risolvere il problema. Da allora, tutti gli ordini del cliente vengono fatti contattare direttamente dalla fabbrica per organizzare la consegna, e anche le spese di spedizione non vengono richieste in anticipo, in passato le fatturavo direttamente, una volta completata la consegna, il pagamento verrà effettuato alla fine del mese.

È anche l'esperienza di lavorare con questo cliente, che mi ha permesso di pensare in modo più approfondito alla direzione della mia attività.
1) Pensa al problema dal punto di vista del cliente, pensa a ciò che il cliente vuole e aggiungi più valore aggiunto a te stesso, in modo da poter diventare un ruolo insostituibile dalla parte del cliente.
2) Abbiamo i nostri agenti statunitensi di prima mano in 50 stati degli Stati Uniti. Qualsiasi spedizione negli Stati Uniti, altri possono farlo, noi possiamo fare meglio, ed è la migliore soluzione logistica, dobbiamo avere fiducia nei nostri clienti.
3) Professionale, non solo parlarne, bisogna sapere cosa interessa al cliente e imparare ad aiutare il cliente a risolvere le sue preoccupazioni e preoccupazioni.
4) Possiamo fornire almeno 3 clienti statunitensi che collaborano con noi, in modo che i nuovi clienti possano contattare direttamente i nostri clienti statunitensi cooperativi per conoscere i servizi della nostra azienda e far sentire ai clienti il vostro vero e potente.
5) Impara dai clienti, apprendi la saggezza aziendale dei clienti, condividi con altri nuovi clienti, guida i clienti, trova clienti che condividono i tuoi interessi e rendi gli ordini facili e senza preoccupazioni, troppo negligenti, dispendiosi in termini di tempo e laboriosi. Clienti, non farlo.
6) Condividi con te la vita reale nella vita, fai sapere al cliente di più su di te e aumenta la viscosità del cliente.
Carmine ed io siamo soci in affari, amici nella vita, ricordando questi cinque anni, dovremmo essere risultati reciproci. Ha ottenuto quello che voleva e io ho fatto quello che volevo fare. Gli sono grato per non quanti soldi mi ha fatto guadagnare. Invece, ho imparato molto e mi sono sentito più a mio agio nello sviluppo del nostro mercato statunitense e dei clienti americani. Quest'anno il nostro tasso di fatturato sul mercato statunitense ha raggiunto l'80,3. %, il nostro obiettivo è che finché il cliente ci incontra, non vorrà più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio di trasporto merci