SWWLS DDP Servizi di logistica del carico Air Esprimere Freight Surditer China in Colombia

Offrire almeno 3 soluzioni logistiche

salva costo almeno il 5% per il cliente

—— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ——

Merci di mare (Dalla Cina al mondo)	[1] 20 anni di esperienza di inoltro merci
	[2] 3000 Alleanza partner di tutto il mondo
	[3] 100 personale logistico professionale
	[4] Nessun incidente a meno che non si verifichi un disastro naturale
	[5] prendersi cura del carico più del proprietario

Il nostro eccellente Servizio di trasporto marittimo stanno aiutando i clienti con il loro appalto dalla Cina al mondo, garantendo la rapida, la sicurezza e la consegna efficiente.

Due servizi di spedizione marittima

——

[1] FCL (carico completo del contenitore)	20ft, 40ft, 40HQ, contenitore 45HQ
[2] LCL (meno del contenitore)	Carico sfuso, carico sciolto

Prima della richiesta, conferma in che modo scegli.

Tempo di spedizione logistica mondiale soleggiata

	U.S.A.	euro	Giappone	Canada	Australia	Altro paese
Air Freight	Airline: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ECT, aeroporto a aeroporto o aeroporto più consegna					
Amazon FBA (DDP)	5-6 giorni	6-7 giorni	4-5 giorni	6-7 giorni	5-6 giorni	nessuno

Express	2-3 giorni	2-3 giorni	2-3 giorni	3-4 giorni	2-3 giorni	4-5 giorni
Merci di mare(DDP)	18-22 giorni	20-25 giorni	18-25 giorni	18-25 giorni	Porto a porto o spedizione e consegna	
Ferrovia	nessuno	15-25 giorni	nessuno	nessuno	nessuno	pls indagry

Suggerimenti caldi: il tempo di spedizione sopra è solo per le tue informazioni.

Display di carico fotografico

Noi e la storia del cliente

—— Per la nostra voce——

La vita non è mai all'altezza di persone che lavorano sodo, non sai mai quali sorprese si preparerà per te di fronte. Sono passati quasi 5 anni da quando ho incontrato Carmine. Il 5 maggio 2014, un giorno normale non può essere ordinario, ma nessuno può pensarci. Quanto ha la carriera aziendale di questo cliente, la fiducia in me e la mia vita futura.

Ho ricevuto un'e -mail di richiesta dal cliente quel pomeriggio e mi ho chiesto un lotto di *Spedizione di rossetto da Xiamen agli Stati Uniti.* Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono merci ordinarie e tali prodotti vengono spediti in aereo. bisogno di fornire *MSDS*, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per le fabbriche di esportazione, devono fornire una dichiarazione di informazioni, i prodotti continentali dei prodotti cosmetici devono essere soggetti a ispezione delle materie prime.
Quando ho citato, ho ricordato consapevolmente al cliente queste informazioni, ma il cliente non lo ha capito. Ho chiesto al cliente di darmi 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, le informazioni sul lato della fabbrica non potevano essere fornite affatto. Ho immediatamente dato un'altra soluzione a *Tirare la merce a Shenzhen e volare da Hong Kong.* Il primo biglietto del cliente "è stato organizzato in modo molto fluido, tutto è andato senza intoppi e il cliente era molto soddisfatto della mia professionalità e della nostra tempestività.

Tuttavia, la fabbrica ha inviato campioni e clienti "ordini per beni di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto le merci, le merci non erano nella versione giusta. La qualità dei beni grandi e i campioni erano lungi dall'essere lo stesso. Temo che nei primi anni le compagnie commerciali fossero scadenti per fare soldi. Non è insolita.
Di conseguenza, è stato venduto il prodotto del cliente e è stato ricevuto un gran numero di reclami dei clienti e persino la società dalla parte del cliente era insostenibile. Così ho aiutato il cliente, sempre comunicato con la fabbrica, assistito, sperando di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o a recuperare alcune perdite, l'azienda può capire, ma il concetto di capo è diverso, non ha una decisione e infine che il business sia nel mezzo e sento che il capo che non è onesto con questo non ha futuro e a causa di questa disputa, ha lasciato la società.
Sebbene questa questione non sia finita con i risultati che Carmine e io volevamo, ma poiché ho fatto del mio meglio per aiutarlo e aiutare, il cliente mi è molto grato, d'altra parte, la fiducia e l'affetto per me sono notevolmente aumentate. Quindi il cliente inizia, alla ricerca di un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, l'indirizzo registrato, la scala e il capitale registrato del fornitore, lascia che lo aiuti a rivedere, ho anche più chiamate e affari corrispondenti, video per comprendere le dimensioni della fabbrica, le dimensioni dell'azienda e, in definitiva, scegliere una fabbrica con una qualifica particolarmente buona. Da allora la fabbrica ha lavorato con i clienti e non ha mai cambiato i fornitori.
.

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

1) Trasporto di cosmetici, spedizione MSDS e trasporto aereo per fornire l'identificazione dei trasporti, l'autorizzazione doganale di destinazione statunitense dovrebbe essere una dichiarazione FDA e ci sono più requisiti, ma ho esperienza e siamo molto professionali.
2) Come intermediario, ogni cliente ha un contratto con il suo acquirente e ha una data di consegna. Una volta superato il periodo di consegna, avrà danni alti liquidati. Si fida di me e si fida della nostra professione.
3) Il costo del trasporto non è particolarmente grande per i suoi ordini. I suoi beni non sono solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, Francia, Polonia, Canada e Australia. Ha un agente cinese a tempo pieno, mi vengono date tutti i piani di spedizione, darò ogni biglietto per il deposito, il decollo, l'arrivo, i requisiti dei tempi di consegna, per il cliente, si aggancia, controlla che il progresso dell'ordine è molto conveniente molto privo di preoccupazioni, quindi può risparmiare più energia sulle vendite dei suoi prodotti, per rendere il marchio, profitti.
4) Qualsiasi ordine, il suo limite di tempo, possiamo dargli la soluzione migliore. In particolare, ricordava che una volta aveva due contenitori di merci, a *Lip gloss 40HQ e un rossetto da 20 GP* furono inviati in un magazzino a Charlotte, negli Stati Uniti. Secondo il normale tempo di spedizione, è normalmente 38- dopo l'apertura della nave. Ci vogliono 40 giorni per l'invio al magazzino. Inoltre, questo si basa ancora sul porto della nave, la nave viene aperta, il porto è molto puntuale, il porto di partenza, il porto di destinazione non ha alcun limite di tempo per l'ispezione doganale.
Tuttavia, il limite di tempo per gli ordini dei clienti è di soli 25 giorni. Se i due contenitori vengono trasportati per via aerea, il costo è particolarmente alto. Se la spedizione normale non è disponibile, aiuteremo i clienti a farlo *Spesa da Ningbo a Los Angeles per 14 giorni*, quindi disporre direttamente il camion. Il gabinetto US West LA, i due conducenti si sono alternati e l'auto speciale è stata spedita al magazzino "S a Charlotte per 6 giorni. Il cliente è stato particolarmente grato per questa soluzione, che gli ha risparmiato un sacco di soldi e lo hanno aiutato a risolvere il problema. essere fatto alla fine del mese.

È anche l'esperienza di lavorare con questo cliente, lasciami pensare sempre più alla mia direzione aziendale.
1) Pensa al problema dal punto di vista del cliente, pensa a ciò che desidera il cliente 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 statunitense, altri possono farlo, possiamo fare di meglio ed è la migliore soluzione logistica, dobbiamo avere fiducia nei nostri clienti.
3) Professionista, non solo parlarne, devi sapere di cosa si preoccupa al cliente e imparare ad aiutare il cliente a risolvere le sue preoccupazioni e le sue 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 i tuoi clienti veri e potenti.
5) Impara dai clienti, impara la saggezza aziendale dei clienti, condividi con altri nuovi clienti, guida i clienti, trova i clienti che condividono i tuoi interessi e rendono gli ordini facili e senza preoccupazione, troppo negligente, che richiedono 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 e io siamo partner commerciali, amici nella vita, ricordando questi cinque anni, dovremmo essere risultati reciproci. Ha ottenuto quello che voleva e ho fatto quello che volevo fare. Gli sono grato per non quanto denaro mi ha fatto. Invece, ho imparato molto e mi ha reso più a mio agio nello sviluppo del nostro mercato statunitense e dei clienti americani. Quest'anno il nostro tasso di turnover del mercato statunitense ha raggiunto 80,3. %, il nostro obiettivo è che fintanto che il cliente ci incontra, non vogliono più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio di trasporto