Fornire almeno 3 Soluzioni logistiche

Salva costo Almeno 5% Per i clienti

Considerando che il regolamento (cee) n. Sunglobe logistics (shenzhen) LTD
Considerando che il regolamento (cee) n.

Trasporto marittimo (dalla cina al mondo)	[1] 20 anni di esperienza di spedizione del trasporto
	[2] 3000 I partner dell'unione sono sparsi in tutto il mondo
	[3] 100 Personale specializzato nel settore della logistica
	[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 aiuta i clienti negli acquisti dalla Cina al mondo, garantendo consegne rapide, sicure ed efficienti.

Operazioni di doppio trasporto marittimo Considerando che il regolamento (cee) n.

Casse intere (casse intere)	45, 40 e 40 piedi, contenitori della sede centrale
[2] casse (meno casse)	Rinfùse alla rinfStati Uniti d'America

Prima dell'inchiesta, confermare la modalità scelta.

La logistica globale distribuzione del tempo

	USA	euro	Giappone	Canada	Australia	Altri paesi
Trasporti aerei di merci	Compagnia aerea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, da aeroporto ad aeroporto o aeroporto più consegna					
Amazon FBA (DDP)	5-6 giorni	6-7 giorni	4-5 giorni	6-7 giorni	5-6 giorni	nessuna
Esprimere	2-3 giorni	2-3 giorni	2-3 giorni	3-4 giorni	2-3 giorni	4-5 giorni
Trasporto marittimo (DDP)	18-22 giorni	20-25 giorni	18-25 giorni	18-25 giorni	Porto di sbarco e consegna	
Ferrovia	nessuna	15-25 giorni	nessuna	nessuna	nessuna	Richiesta di indagini

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

Presentazione delle merci mediante fotografie Considerando che il regolamento (cee) n.

Abbiamo storie con i nostri clienti

Considerando che il regolamento (cee) n. Noi rappresentiamo il settore del commercio. Presente;

La vita non è mai all'altezza delle persone che lavorano sodo, non sai mai quali sorprese ti preparerà davanti, sono passati quasi 5 anni da quando ho incontrato Carmine. Il 5 maggio 2014, un giorno qualunque non può essere normale, ma nessuno può pensarci. Quanto ha la carriera lavorativa, la fiducia in me e la mia vita futura di questo cliente.

Ho ricevuto un'e-mail di richiesta dal cliente quel pomeriggio e mi ha chiesto un lotto di *spedizione rossetto da Xiamen negli Stati Uniti.* Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono beni ordinari e tali prodotti vengono spediti per via aerea. bisogno di fornire *MSDS*, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per le fabbriche esportatrici, devono fornire una dichiarazione informativa, i prodotti della terraferma dei prodotti cosmetici devono essere soggetti a ispezione delle merci.

Quando ho fatto un preventivo, ho consapevolmente ricordato al cliente queste informazioni, ma il cliente non l'ha capito. 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 sulla fabbrica. Tuttavia, non è stato possibile fornire le informazioni sul lato della fabbrica. Ho subito dato un'altra soluzione a *tirare le merci a Shenzhen e volare da Hong Kong.* Il primo ticket del cliente è stato organizzato molto bene, tutto è andato per il meglio e il cliente è rimasto molto soddisfatto della mia professionalità e della nostra tempestività.

Tuttavia, la fabbrica inviava campioni e ordini dei clienti per merci di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto la merce, la merce non era nella versione corretta. La qualità delle merci di grandi dimensioni e dei campioni era tutt'altro che la stessa. Temo che all'inizio anni, le società commerciali erano scadenti per fare soldi, non è insolito.

Di conseguenza, il prodotto del cliente è stato venduto e sono stati ricevuti un gran numero di reclami da parte dei clienti e persino la società da parte del cliente era insostenibile. Quindi ho aiutato il cliente, ho sempre comunicato con la fabbrica, assistito, speravo di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o recuperare alcune perdite, l'azienda può capire, ma il concetto del capo è diverso, lei non ha una decisione e, infine, Quello gli affari sono nel mezzo e sento che il capo che non è onesto con questo non ha futuro e, a causa di questa controversia, 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 per me ha notevolmente aumentato. Quindi il cliente inizia, alla ricerca di un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, l'indirizzo registrato, la scala e il capitale sociale del fornitore, lascia che lo aiuti a rivedere, ho anche più chiamate e Business corrispondente, 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 ha scelto noi. 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 della 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 periodo di consegna, avrà un'elevata liquidazione dei danni. Si fida di me e si fida della nostra professione.

3) Il costo del trasporto non è particolarmente elevato per i suoi ordini. I suoi prodotti 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 dati tutti i piani di spedizione, darò a ciascun biglietto i requisiti di magazzino, decollo, arrivo, tempi di consegna, per il cliente, attracca, controlla lo stato di 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 migliore soluzione. In particolare, ha ricordato che una volta aveva due contenitori di merci, a *40 burro di cacao, 20 burro di cacao* sono stati inviati a un magazzino a Charlotte, USA. Secondo il normale tempo di spedizione, normalmente è 38- dopo che la nave è stata aperta. Sono necessari 40 giorni per l'invio al magazzino. Inoltre, questo è ancora basato sul porto della nave, la nave è aperta, il porto è molto puntuale, il porto di partenza, il porto di destinazione non ha limiti di tempo per l'ispezione doganale.

Tuttavia, il limite di tempo per gli ordini dei clienti è di soli 25 giorni. Se i due container vengono trasportati per via aerea, il costo è particolarmente elevato. Se la spedizione normale non è disponibile, aiuteremo i clienti a farlo *Nave da yongbo a los angeles per un periodo di 14 giorni*, quindi sistemare direttamente il camion. Il gabinetto 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 lasciati direttamente in contatto dalla fabbrica per concordare la consegna, e anche le spese di spedizione non vengono richieste in anticipo, ho fatturato direttamente in passato, dopo che la consegna è stata completata, il pagamento sarà effettuato alla fine del mese.

È anche l'esperienza di lavorare con questo cliente, permettimi di pensare in modo più approfondito alla mia direzione aziendale.

1) Pensa al problema dal punto di vista del cliente, pensa a cosa vuole 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 negli Stati Uniti, altri possono farlo, noi possiamo fare di meglio, ed è la migliore soluzione logistica, dobbiamo avere fiducia nei nostri clienti.

3) Professionale, non solo parlarne, devi sapere a cosa interessa il cliente e imparare ad aiutare il cliente a risolvere le sue preoccupazioni e preoccupazioni.

4) Siamo in grado di 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 tuo 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 disattenti, 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 e io siamo soci in affari, amici nella vita, ricordando questi cinque anni, dovremmo essere conquiste reciproche. Ha ottenuto quello che voleva e io ho fatto quello che volevo. Gli sono grato per non quanti soldi mi ha fatto. 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 turnover del mercato statunitense ha raggiunto 80,3. %, il nostro obiettivo è che finché il cliente ci incontra, non desidera più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Provate i nostri servizi di trasporto merci