

Offri almeno **3** soluzioni logistiche

Salva costo **almeno il 5%** per cliente

- [Sunny Worldwide Logistics \(SZ\) Ltd](#) -

Il trasporto via mare

(Dalla Cina al mondo)

[1] 20 anni di esperienza nello spedizioniere

[2] 3000 partner dell'alleanza in 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 via mare sta aiutando i clienti con i loro acquisti dalla Cina a tutto il mondo, garantendo consegne rapide, sicure ed efficienti.

DUE servizi di spedizione marittima

[1] FCL (carico completo del contenitore)

Contenitore da 20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (meno del contenitore)

Carico sfuso, carico sfuso

Prima della richiesta, si prega di confermare in che modo si sceglie.

Sunny Worldwide Logistics Tempi di spedizione

Stati Uniti
d'America

euro

Giappone

Canada

Australia

Altro paese

| | | | | | | |
|----------------------------|---|-----------|-----------|-----------|--|---------------|
| Trasporto aereo | Compagnia aerea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aeroporto a aeroporto o aeroporto più consegna | | | | | |
| Amazon FBA (DDP) | 5-6days | 6-7days | 4-5days | 6-7days | 5-6days | nessuna |
| Esprimere | 2-3days | 2-3days | 2-3days | 3-4days | 2-3days | 4-5days |
| Il trasporto via mare(DDP) | 18-22days | 20-25days | 18-25days | 18-25days | Da porto a porto o spedizione e consegna | |
| Ferrovia | nessuna | 15-25days | nessuna | nessuna | nessuna | inchiesta pls |

Suggerimenti caldi: i tempi di spedizione indicati sopra sono solo a scopo informativo.

Display del carico fotografico

-



Storia WE \u0026 Client

-For Our Voice-

La vita non è mai all'altezza delle persone che lavorano duramente, non sai mai quali sorprese preparerà per te di fronte. Sono passati quasi 5 anni da quando ho incontrato Carmine. Il 5 maggio 2014, un giorno qualunque non può essere ordinario, ma nessuno può pensarci. Quanto ha la carriera 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 ha chiesto un lotto di **spedizione di rossetti da Xiamen negli Stati Uniti**. Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono prodotti ordinari e tali prodotti vengono spediti per via aerea. bisogno di fornire SDS, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per le fabbriche esportatrici, devono fornire una dichiarazione di informazione, i prodotti della terraferma dei prodotti cosmetici devono essere sottoposti a ispezione delle merci.

Quando ho fatto un preventivo, 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 sulla fabbrica. Tuttavia, le informazioni sul lato della fabbrica non sono state fornite affatto. Ho immediatamente dato un'altra soluzione a **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 stato molto soddisfatto della mia professionalità e della nostra tempestività.



Tuttavia, la fabbrica ha inviato campioni e clienti lu0026 # 39; ordini per merci di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto la merce, la merce non era nella versione corretta. La qualità dei prodotti di grandi dimensioni e dei campioni era tutt'altro che la stessa. Temo che nei primi anni le società commerciali fossero scadenze per fare soldi. Non è insolito

Di conseguenza, il prodotto del cliente è stato venduto e sono stati ricevuti numerosi reclami dei clienti e persino la società sul lato del cliente era insostenibile. Così ho aiutato il cliente, comunicato sempre con la fabbrica, aiutato, sperato di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o a recuperare alcune perdite, il business può capire, ma il concetto del capo è diverso, non ha alcuna decisione, e infine che gli affari sono nel mezzo e sento che il capo che non è onesto non ha futuro e, a causa di questa disputa, ha lasciato l'azienda.

Sebbene questa questione non sia finita con i risultati che Carmine e io volevamo, ma poiché ho fatto del mio meglio per aiutarlo e aiutarlo, il cliente mi è molto grato, d'altro canto, la fiducia e l'affetto per me hanno notevolmente aumentato. Quindi il cliente inizia, alla ricerca di un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, la scala e il capitale registrato del fornitore, permettimi di aiutarlo 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 i fornitori.

E sono anche molto fortunato. Da quando ho conosciuto il cliente, tutte le spedizioni del cliente sono state organizzate da me e non sono mai state modificate. io quasi **divenne il suo agente in Cina**.



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) Transportation of cosmetics, SDS shipping and air transportation To provide transportation identification, the US destination customs clearance should be FDA declaration, and there are more requirements, but I have experience and we are very professional.
- 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 un elevato danno liquidato. Si fida di me e si fida della nostra professione.
- 3) The transportation costo is not particularly large for his orders. His goods are not only in the United States, but also in the United Kingdom, France, Poland, Canada and Australia. He has a full-time Chinese agent, all the shipping plans are given to me, I will give each ticket the warehousing, take-off, arrival, delivery time requirements, for the customer, he docks, check the progress of the order is very convenient Very worry-free, then he can Salva more energy on his product sales, to make the brand, profits higher.
- 4) Qualsiasi ordine, il suo limite di tempo, possiamo dargli la soluzione migliore. In particolare, ha ricordato che una volta aveva due contenitori di merci, a **Lucidalabbra 40HQ e rossetto 20GP** were sent to a warehouse in Charlotte, Stati Uniti d'America. According to the normal shipping time, it is normally 38- after the ship is opened. It takes 40 days to send to the warehouse. Moreover, this is still based on the port of the ship, the ship is opened, the port is very punctual, the port of departure, the port of destination does not have any time limit for customs inspection.

However, the time limit for customer orders is only 25 days. If the two containers are transported by air, the costo is particularly high. If normal shipping is not available, then we will help customers to **spedire da Ningbo a Los Angeles per 14 giorni**, then arrange the truck directly. The US West LA cabinet, the two drivers took turns, and the special car was dispatched to the customer's warehouse in Charlotte for 6 days. The customer was particularly grateful for this solution, which Salvad him a lot of money and helped him solve the problem. Since then, all the customer's orders are directly let the factory contact me to arrange the delivery, and even the shipping charges are not inquired in advance, I directly billed in the past, after the delivery is completed, the payment will be made at the end of the month.



È anche l'esperienza di lavoro con questo cliente, permettimi di avere un pensiero più approfondito sulla mia direzione aziendale.

1) Pensa al problema dal punto di vista del cliente, pensa a ciò che il cliente desidera e aggiungi più valore aggiunto a te stesso, in modo da poter diventare un ruolo insostituibile dal lato 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, 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 il cliente e imparare ad aiutarlo a risolvere i suoi dubbi 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 i tuoi clienti veri e potenti.

5) Impara dai clienti, apprendi la saggezza commerciale 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 imprudenti, 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 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. Invece, ho imparato molto e mi sono sentito più a mio agio nello sviluppo del nostro mercato statunitense e dei nostri clienti americani. Quest'anno il nostro tasso di turnover del mercato statunitense ha raggiunto l'80,3. %, il nostro obiettivo è che fino a quando il cliente ci incontra, non vogliono più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio di trasporto merci