Offrire almeno 3. Soluzioni logistiche

Salva costo Almeno il 5% per il cliente

- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd -

Il trasporto via mare (Dalla Cina a tutto il mondo)	[1] 20 anni di trasporto merci
	[2] 3000 Alleanza partner in tutto il mondo
	[3] 100 Personale professionale della logistica
	[4] Nessun incidente a meno che non si verifichi un disastro naturale
	[5] Prendere cura del carico più del proprietario

Il nostro eccellente servizio di trasporto marittimo aiuta i clienti con il loro approvvigionamento dalla Cina al mondo, garantendo una consegna rapida, sicura ed efficiente.

Due servizi di spedizione marittima

-

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

Prima dell'indagine, per favore confermate la vostra scelta.

Sunny Worldwide Logistics Tempo di spedizione

	Stati Uniti d'America	euro	Giappone	Canada	Australia	Altro paese

Trasporto aereo	Linea aerea: EK AA CA HU NH EY OZBY.ectaeroporto a aeroporto o aeroporto più la 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
Mare merci (DDP)	18-22 giorni	20-25 giorni	18-25 giorni	18-25 giorni	Porto a porto o spedizione e consegna	
Ferrovia	nessuna	15-25 giorni	nessuna	nessuna	nessuna	Richiesta di Pls.

Consigli caldi: il tempo di spedizione sopra è solo per le vostre informazioni.

Photo Cargo Display.

-

We & Client Story

- per la nostra voce--

La vita non è mai all'altezza delle persone che lavorano sodo, non si sa mai quali sorprese si preparerà per voi infront.It Sono passati quasi cinque anni da quando ho conosciuto Carmine.Su maggio 5, 2014, un giorno ordinario non può essere ordinario, ma nessuno può pensare a questo.Quanto ha la carriera di questo cliente, fiducia in me e nella mia vita futura.

Ho ricevuto una mail di richiesta dal cliente quel pomeriggio e mi ha chiesto un lotto di *la spedizione di rossetto da Xiamen agli Stati Uniti*. Ho sempre citato il cliente come al solito, ma i cosmetici non sono prodotti ordinari, e tali prodotti vengono spediti via aerea.necessità di fornire *MSDS*.è richiesta l'identificazione del trasporto aereo.Inoltre, per gli stabilimenti esportatori, essi devono fornire una dichiarazione d'informazione, i prodotti di origine cosmetica devono essere sottoposti ad ispezione delle materie prime.

Quando ho citato, ho consapevolmente ricordato al cliente questa informazione, ma il cliente non lo capiva.Ho chiesto al cliente di darmi prima le informazioni di contatto del fornitore.L'ho capito bene e poi gli ho dato un feedback.Mi ha dato le informazioni della fabbrica.Tuttavia, le informazioni sul lato della fabbrica non sono state affatto fornite.Ho immediatamente dato un'altra soluzione a *Portare la merce a Shenzhen e volare da Hong Kong*. Il primo biglietto del cliente è stato organizzato molto bene, tutto è andato liscio, e il cliente è stato molto soddisfatto con la mia professionalità e la nostra tempestività.

Tuttavia, lo stabilimento ha inviato campioni e clienti"ordini per grandi merci.Dopo aver ricevuto le merci, le merci non erano nella versione giusta.La qualità dei grandi prodotti e dei campioni era tutt'altro che la stessa.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, ed è stato ricevuto un gran numero di reclami dei clienti, e anche l'azienda dalla parte del cliente era insostenibile.Così ho aiutato il cliente, sempre comunicato con la fabbrica, assistito, sperava di aiutare il cliente a ottenere la soluzione dalla fabbrica o recuperare alcune perdite, l'azienda può capire, ma il concetto capo è diverso, lei non ha alcuna decisione, e infine che business è in mezzo,e sento che il capo che non è onesto con questo non ha futuro, e a causa di questa disputa, ha lasciato l'azienda.

Anche se questa questione non è finita con i risultati che io e Carmine volevamo, ma perché ho fatto del mio meglio per aiutarlo e assistere, il cliente è molto grato a me, d'altra parte, la fiducia e l'affetto per me è notevolmente aumentata.Poi il cliente inizia, alla ricerca di un nuovo fornitore, trova un nuovo fornitore, l'indirizzo registrato, la scala e il capitale registrato del fornitore, permettimi di aiutarlo a rivedere, ho anche diverse chiamate e corrispondenti Business, video per capire le dimensioni della fabbrica, le dimensioni dell'azienda,e infine scegliere una fabbrica con una qualificazione particolarmente buona.Lo stabilimento ha lavorato con i clienti da allora, e non ha mai cambiato fornitori.

.

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

1)Trasporto di cosmetici, spedizione di MSDS e trasporto aereo per fornire l'identificazione del trasporto, lo sdoganamento della destinazione statunitense dovrebbe essere 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, gli verrà concesso un elevato risarcimento in liquidazione.Si fida di me e si fida della nostra professione.

3)Il costo di trasporto non è particolarmente grande per i suoi ordini.I suoi beni non sono solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, in Francia, in Polonia, in Canada e in Australia.Ha un agente cinese a tempo pieno, tutti i piani di spedizione sono dati a me, darò ad ogni biglietto il deposito, il decollo, l'arrivo, i tempi di consegna, per il cliente, il porto, controllare il progresso dell'ordine è molto conveniente Molto preoccupato-free, poi può risparmiare più energia sulle vendite del prodotto, per rendere il marchio, i profitti più alti.

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, un *Lucidatura del labbro 40HQ e un rossetto da 20gp* sono stati inviati in un magazzino a Charlotte, USA. Secondo il normale tempo di spedizione, è normalmente 38- dopo l'apertura della nave.Ci vogliono quaranta giorni per mandare 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 alcun limite di tempo per l'ispezione doganale.

Tuttavia, il limite di tempo per gli ordini del cliente è solo 25 giorni.Se i due contenitori vengono trasportati per via aerea, il costo è particolarmente elevato.Se la normale spedizione non è disponibile, allora aiuteremo i clienti a *Spedisci da Ningbo a La per 14 giorni*Allora organizza il furgone direttamente.Il mobile statunitense West LA, i due piloti si sono fatti a turno, e l'auto speciale è stata spedita al magazzino del cliente a Charlotte per sei giorni.Il cliente era particolarmente grato per questa soluzione, che gli ha risparmiato un sacco di soldi e lo ha aiutato a risolvere il problema.Da allora, tutti gli ordini del cliente sono direttamente lasciare che la fabbrica mi contatti per organizzare la consegna, e anche le spese di spedizione non sono richieste in anticipo, ho fatturato direttamente in passato, dopo la consegna è completato, il pagamento sarà effettuato alla fine del mese.

E'anche l'esperienza di lavorare con questo cliente, fammi pensare sempre di più alla mia direzione aziendale.

1) Pensate al problema dal punto di vista del cliente, pensate a ciò che il cliente vuole, e aggiungete più valore aggiunto a voi stessi, in modo da poter diventare un ruolo insostituibile da parte del cliente.

2) Abbiamo i nostri agenti americani di prima mano in 50 Stati Uniti.Qualsiasi spedizione statunitense, altri può farlo, possiamo fare di meglio, ed è la migliore soluzione logistica, dobbiamo avere fiducia nei nostri clienti.

3) Professionale, non solo parlando di esso, è necessario sapere di cosa il cliente si preoccupa e imparare ad aiutare il cliente a risolvere le sue preoccupazioni e preoccupazioni.

4) Possiamo fornire almeno tre clienti statunitensi che collaborano con noi, in modo che nuovi clienti possano contattare direttamente i nostri clienti statunitensi cooperative per conoscere i servizi della nostra azienda e lasciare che i clienti sentano il vostro vero e potente.

5) Imparare dai clienti, imparare la saggezza commerciale dei clienti, condividere con altri nuovi clienti, guidare i clienti, trovare i clienti che condividono i vostri interessi, e rendere gli ordini facili e senza preoccupazioni, troppo imprudenti, dispendiosi e laboriosi.Clienti, non farlo.

6) Condividere con voi la vita reale nella vita, far conoscere al cliente di più e aumentare la viscosità del cliente.

Io e Carmine siamo soci in affari, amici nella vita, ricordando questi cinque anni, dovremmo essere successi reciproci.Ha ottenuto quello che voleva e io ho fatto quello che volevo.Gli sono grata per non aver fatto quanti soldi mi ha fatto.Invece, ho imparato molto e mi ha reso più a mio agio nello sviluppo del mercato americano e dei clienti americani.Quest'anno il nostro tasso di fatturato del mercato americano ha raggiunto 80.3.%,Il nostro obiettivo è che finché il cliente ci soddisfa, non vogliono più altri spedizionieri.

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio merci