

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] 3000partner dell'alleanza in tutto il mondo

[3] 100personale 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 sta aiutando i clienti con i loro acquisti dalla Cina a tutto il mondo, garantendo consegne veloci, 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
Sea Freight (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

-



WE & Storia del cliente

—Per la nostra voce—

La vita non è mai all'altezza delle persone che lavorano duramente, 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 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 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. Devono fornire SDS, è richiesta l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per le fabbriche esportatrici, devono fornire una dichiarazione di informazione, i prodotti continentali di 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 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 della fabbrica. Tuttavia, le informazioni sul lato della fabbrica non sono state fornite affatto. Ho dato immediatamente un'altra soluzione *aporta 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 ordini dei clienti per merci di grandi dimensioni . Dopo aver ricevuto la merce, la merce non era nella versione corretta . La qualità della merce 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 numerosi reclami e persino l'azienda dalla parte del cliente era insostenibile . Quindi ho aiutato il cliente, sempre comunicato con la fabbrica, aiutato, sperando di aiutare il cliente ottenere la soluzione dalla fabbrica o recuperare alcune perdite, il business può capire, ma il concetto di capo è diverso, lei non ha alcuna decisione, e infine che il business è nel mezzo, e sento che il capo che non è onesto con questo ha nessun futuro, e a causa di questa disputa, lasciò 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 aiutarlo, il cliente mi è molto grato, d'altra parte, la fiducia e l'affetto per me hanno notevolmente aumentato . 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, permettetemi di aiutarlo a rivedere, ho anche più chiamate e Business corrispondente, video per comprendere 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 cambiate . Ho 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) Trasporto di cosmetici, spedizione MSDS e trasporto aereo Per fornire l'identificazione del trasporto, lo sdoganamento di destinazione negli Stati Uniti dovrebbe essere la 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 un elevato danno liquidato . Si fida di me e si fida della nostra professione .

3) Il costo del trasporto non è particolarmente elevato per i suoi ordini . Le sue merci non sono solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, in Francia, Polonia, Canada e Australia . Ha un agente cinese a tempo pieno, tutte le spedizioni mi vengono dati dei piani, darò ad ogni biglietto i requisiti di deposito, decollo, arrivo, tempi di consegna, per il cliente, attraccherà, verificherà lo stato di avanzamento dell'ordine è molto conveniente Molto tranquillo, quindi può risparmiare di più energia sulle vendite dei suoi prodotti, per rendere il marchio, profitti più alti .

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, un *Lucidalabbra 40HQ* e *rossetto 20GP* sono stati spediti in un magazzino a Charlotte, USA . Secondo il normale tempo di spedizione, è normalmente 38-dopo l'apertura della nave . Ci vogliono 40 giorni per spedire 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 *aspedire da Ningbo a Los Angeles per 14 giorni*, quindi sistemare direttamente il camion . L'armadio degli Stati Uniti ovest di Los Angeles, i due autisti si sono alternati e l'automobile 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 permesso di risparmiare molto denaro e lo hanno aiutato a risolvere il problema . Da allora, tutti gli ordini del cliente vengono direttamente contattati 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 verrà effettuato alla fine del mese .



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 aiutare il cliente 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 ai clienti il tuo vero e potente .

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 rendi gli ordini facili e senza preoccupazioni, troppo imprudenti, dispendiosi e laboriosi 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 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 clienti americani . Quest'anno il nostro tasso di turnover del mercato USA ha raggiunto l'80 . 3 .%, il nostro obiettivo è che finché il cliente ci incontra, non ci sono più desidera altri spedizionieri .

Grazie mille per aver letto la nostra storia

Prova il nostro servizio di trasporto merci