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 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 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, attraccerà, 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 a*spedire 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