

## 3 Soluzioni logistiche

Salva costo **5%**

; [Sunglobe logistics \(shenzhen\) LTD](#) ;

 (dalla cina al mondo)	[1] procedura di 20 anni di esperienza oltre agli spedizionieri
	[2] 3000 I partner dell'unione sono sparsi in tutto il mondo
	[3] 100 Personale specializzato nel settore della logistica
	[4] salvo, di catastrofi naturali non incidente
	[5] più cura di carico merci

Il nostro ottimo appalti di servizi di trasporto marittimo sta aiutando i clienti dalla cina a livello mondiale, garantire la rapida consegne sicure e efficiente.



, ;



45, 40 e 40 piedi, contenitori della sede centrale

**[2] casse (meno casse)**

,

Il modo scelto da chiedere prima che prega di confermare.

## La logistica globale distribuzione del tempo

Stati Uniti  
d'America

euro

Giappone

Canada

Australia



□□ □ □□	Trasporti aerei: EK AA PO interrogazione n. CA. HU NH inedita. Ect, aeroporti aeroporti o di 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
□ □□ (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Porto di sbarco e consegna	
Ferrovia	nessuna	15-25days	nessuna	nessuna	nessuna	□ □□

Nota esplicativa per i garofani: la durata del trasporto di cui sopra è indicata solo a titolo indicativo.

## Presentazione delle merci mediante fotografie □, □;



### Le nostre storie e quelle dei nostri clienti

Presente.; Abbiamo Voice— Presente;

La vita non deluderà mai le persone che hanno lavorato sodo, e non si sa mai quali sorprese avrebbe preparato per te. Sono passati quasi cinque anni da quando ho incontrato il carmino. Il 5 maggio 2014, un giorno normale sarebbe diventato inconsueto, ma nessuno lo avrebbe mai immaginato. Questo cliente carriera operativi, per la mia fiducia e quanti la vita futura.



Ho ricevuto quel pomeriggio clienti indagini e-mail, e mi ha chiesto una partita *Rossetti viene trasportato da xiamen negli stati uniti*. Ho sempre come al solito offerte ai clienti, ma non cosmetici di merci normali, tali prodotti sono in aereo. Occorre fornire SDS, che richiede l'identificazione del trasporto aereo. Inoltre, per impianti di esportazione, dichiarazione devono fornire informazioni, cosmetici prodotti continentali devono accettare i prelievi.

Quando offendo un'offerta, cerco consapevolmente di ricordare al cliente le informazioni, ma il cliente non le capisce. Ho chiesto ai miei clienti di dare prima informazioni di contatto al mio fornitore. L'ho capito bene e gli ho dato un riscontro. Lui mi diede informazioni in fabbrica. Ma semplicemente non sono in grado di fornire informazioni in materia di impianti. Propongo immediatamente un'altra soluzione *Portare la merce a shenzhen, volare da hong kong*. Il regime dei un biglietto dei clienti molto bene, tutto è andato bene, clienti molto soddisfatto con la mia professionalità e tempestività.



Tuttavia, la fabbrica invia campioni e ordini di prodotti alla clientela. Dopo aver ricevuto la merce, la sua versione non era corretta. Qualità delle materie prime e dei campioni distanti. Non è raro che da qualche anno le società commerciali corrono alla frode per guadagnare denaro.

Di conseguenza, i prodotti dei clienti sono stati venduti e hanno ricevuto un gran numero di reclami da parte dei clienti, e persino le imprese da parte dei clienti non erano sostenibili. Quindi assistere i clienti, sempre per comunicare con gli impianti, assistere, nella speranza di assistere i clienti ottenere soluzioni o compensare le perdite di alcuni impianti operativi comprensibile, ma il concetto di capo diversi, lei non ha l'ultima parola, infine quella al centro operativo, non mi sembra onesto capo senza futuro, poiché questa controversia, lascia la società.

Anche se la questione non ha avuto il risultato che io e io avremmo voluto, visto che ho fatto del mio meglio per aiutarlo e aiutarlo, il cliente mi ha molto apprezzato e, d'altro canto, la fiducia e la gratitudine nei miei confronti sono notevolmente aumentate. Clienti a cercare nuovi fornitori, poi ha trovato nuovi fornitori, registrazione indirizzo del fornitore, dimensioni e capitale sociale, vorrei aiutarlo verifiche ispettive, anch'io ho telefonato diverse volte e operazioni, video per conoscere l'entità dello stabilimento, dimensioni dell'impresa, particolarmente di solide qualifiche scelta definitiva e fabbriche. Da allora la fabbrica ha lavorato con i clienti e non ha mai cambiato fornitore.



**Poiché il cliente funge da intermediario, il suo prodotto viene venduto anche ad altri clienti. Gli ho chiesto perché ci ha scelto. Lui dire quanto segue mi commuove ammirazione:**

- 1) prodotti cosmetici di trasporto, DMS d'identificazione dei trasporti trasporto aereo e per fornire, l'ufficio doganale di destinazione degli stati uniti per lo sdoganamento l'fda ha dichiarato, e c'è di più, ma ho esperienza, siamo molto professionali.
- 2) per il tramite di un intermediario, ogni cliente stipula un contratto con il suo acquirente, con una data di consegna. In caso di superamento del termine di consegna egli riceve una penalità più elevata. Lui credeva in me e nella nostra professione.
- 3) i costi di trasporto dei suoi ordinativi non erano particolarmente elevati. Le sue merci si trovano non solo negli stati uniti, ma anche nel regno unito, in francia, in polonia, in canada e in australia. Aveva un cinese a tempo pieno di agenti, tutti i progetti di trasporto mi ha dato, e ogni voti vendita all'incanto, darò al decollo, arrivo, tempi di consegna, per i clienti, e lui, è molto comodo pregarla di avanzamento del bergholz. Allora lui potrebbe risparmiare più energia su per la commercializzazione dei prodotti di marca, più redditizie.
- 4) qualsiasi ordine, i suoi limiti di tempo, possiamo offrirgli la soluzione migliore. Egli ha in particolare ricordo quando lui ha due container *40 burro di cacao, 20 burro di cacao* È stato inviato in un deposito a charlotte, usa. In funzione della durata normale del trasporto, di norma dopo l'apertura della nave. Ci vogliono 40 giorni per inviarlo al deposito. Inoltre, si basa ancora sul porto della nave, che è aperto, il porto è molto puntuale, il porto di partenza e il porto di destinazione non ha limiti di tempo per le ispezioni doganali.

Tuttavia, il termine per gli ordini dei clienti è di soli 25 giorni. I costi sono particolarmente elevati se i due contenitori sono trasportati per via aerea. Se le forniture non sono normali, aiutiamo i nostri clienti *Nave da yongbo a los angeles per un periodo di 14 giorni* Per quanto riguarda il trasporto di merci pericolose su strada, la commissione ha presentato al consiglio una proposta di direttiva in materia. Gli stati uniti occidentali del gabinetto di los angeles, due autisti alternativamente, l'auto di speciali ai clienti in magazzino al deposito di charlotte per 6 giorni. Clienti particolarmente grato per questa soluzione, risparmiare molti soldi per lui, e aiutarlo a risolvere il problema da allora, tutti gli ordini dei clienti diretti che franco fabbrica degli accordi di associazione con me, persino senza chiedere il nolo, ho passato direttamente la fatturazione di consegna completata alla fine di pagamento dopo la produzione.



**E' anche esperienza di collaborazione con il cliente, mi lasci della propria direzione operativa ulteriori riflessioni più approfondite.**

1) dal punto di vista del cliente, prendere in considerazione le esigenze dei clienti e per aumentare il valore aggiunto più da soli, così lei può diventare clienti ruolo insostituibile.

2) in 50 stati americani ospitano i nostri agenti americani di prima mano. Qualsiasi spedizione proveniente dagli stati uniti può essere effettuata da chiunque e noi possiamo fare di meglio; questa è la soluzione logistica migliore e dobbiamo avere fiducia nei clienti.

3) professionale, non solo parlarne, avete bisogno di sapere qual è il cliente di interesse, e imparare ad aiutare i clienti a risolvere il suo problema.

4) possiamo fornire almeno tre clienti degli stati uniti a cooperare con noi, affinché la nuova cliente può contattare direttamente cooperazione clienti americani per conoscere la nostra azienda di servizi, clienti e sentire la vostra reale e forte.

5) imparare clienti, conoscere i clienti saggezza operativi condivisi con altri nuovi clienti, clienti di orientamento, trovare il vostro interesse per la condivisione dei clienti, di ordini disteso pregarla troppo incauto, tempo. Clienti, non farlo.

6) di condividere con lei nella vita vera vita, cliente per saperne di più, e [] per il cliente.

Io e il carpobron siamo partner commerciali, amici della vita, e dopo aver passato in rassegna questi cinque anni dovremmo essere un risultato comune. Ha ottenuto quello che voleva e io ho fatto quello che volevo fare. Lo ringrazio per non essermi fatto tanti soldi. Al contrario, ho imparato molte cose che mi hanno permesso di sviluppare meglio il mercato e i clienti americani. Quest'anno abbiamo registrato un fatturato di 80,3 milioni di ecu negli stati uniti. Il nostro obiettivo è che i clienti non abbiano più bisogno di altri spedizionieri, purché ci conoscano.

## Grazie mille per aver letto la nostra storia

## Provate i nostri servizi di trasporto merci