

Fornire almeno 3 Soluzioni logistiche

Salva costo **Almeno il 5 %** Per i clienti

Presente,; [Shenzhen, global logistics](#) Presente,;

Nolo del mar (dalla cina al mondo)

- [1] 20 anni di esperienza nell'invio di merci
- [2] 30 L'unione europea e i suoi stati membri
- [3] 100 Personale specializzato nel settore della logistica
- [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 rapide, sicure ed efficienti.

Due servizi di trasporto marittimo

Presente,;

FCL(merci containerizzate)

45, 40 e 40 piedi, contenitori della sede centrale

[2] casse (meno contenitori)

Merci alla rinf Stati Uniti d'America, merci sfuse

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

La logistica in tutto il mondo

USA

EUR

Giappone

Canada

Australia

Altri paesi

Trasporti aerei di merci	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
Nolo haiti (DDP)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Porti marittimi o spedizioni e consegne	
Ferrovia	nessuna	15-25days	nessuna	nessuna	nessuna	Per favore indagini

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

Presentazione delle merci mediante fotografie Presente,;



Le nostre storie e quelle dei nostri clienti

Presente,; Abbiamo Voice— Presente;

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 normale, 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 comprese. 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 "ordini di clienti per merci di grandi dimensioni. Dopo aver ricevuto le merci, le merci non erano nella versione giusta. La qualità delle merci 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 dei clienti e persino la società dal 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 recuperare alcune perdite, il business può capire, ma il concetto di 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, l'indirizzo registrato, 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.



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 doganamento di destinazione degli 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. I suoi beni non sono solo negli Stati Uniti, ma anche nel Regno Unito, in Francia, Polonia, Canada e Australia. Ha un agente cinese a tempo pieno, tutti i piani di spedizione mi vengono dati, darò ad ogni biglietto i requisiti di deposito, decollo, arrivo, tempi di consegna, per il cliente, attraccerà, verificherà lo stato di avanzamento dell'ordine molto conveniente Molto senza preoccupazioni, quindi può risparmiare più energia sulle vendite dei suoi prodotti, per rendere il marchio, i profitti più elevati.
- 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 **20 rossetto della sede sociale** furono inviati in un magazzino a Charlotte, negli Stati Uniti. Secondo il normale tempo di spedizione, è normalmente 38- dopo l'apertura della nave. Sono necessari 40 giorni per l'invio 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 farlo **La nave ha una durata di 14 giorni da yongbo a los angeles**, quindi organizzare direttamente il camion. Il gabinetto di West USA negli Stati Uniti, 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 fatto risparmiare un sacco di soldi e lo ha 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 sono state preventivamente informate, ho fatturato direttamente in passato, una volta completata la consegna, il pagamento sarà 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, altre 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, che richiedono tempo e laborioso. 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

Provate i nostri servizi di trasporto merci