

Swwls 20 kaki bekas perkapalan terpakai untuk dijual 40 kaki ke AS ejen perkapalan laut dari pintu ke pintu dari China

Tawaran sekurang-kurangnya 3 penyelesaian logistik

jimat kos **sekurang-kurangnya 5%** untuk klien

— [Sunny Worldwide Logistics\(SZ\) Ltd](#) —

Pengangkutan laut

(Dari China ke Seluruh Dunia)

- [1] 20 tahun pengalaman penghantaran barang
- [2] 3000 rakan kongsi pakatan di seluruh dunia
- [3] 100 kakitangan logistik profesional
- [4] Tiada kemalangan melainkan bencana alam berlaku
- [5] Menjaga kargo lebih daripada pemiliknya

Perkhidmatan pengangkutan laut kami yang cemerlang membantu pelanggan dengan perolehan mereka dari China ke seluruh dunia, menjamin penghantaran yang cepat, selamat dan cekap.

DUA Perkhidmatan Penghantaran Laut

[1] FCL (Muatan Kontena Penuh)

Bekas 20 kaki, 40 kaki, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (Kurang Daripada Bekas)

Kargo Pukal, Kargo Longgar

Sebelum pertanyaan, sila sahkan cara yang anda pilih.

Masa Penghantaran Logistik Seluruh Dunia yang Cerah

	USA	EUR	Jepun	Kanada	Australia	Negara lain
Pengangkutan Udara	Syarikat Penerbangan: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, lapangan terbang ke lapangan terbang atau lapangan terbang serta penghantaran					
FBA(DDP)	5-6hari	6-7hari	4-5hari	6-7hari	5-6hari	tiada

Ekspres	2-3hari	2-3hari	2-3hari	3-4hari	2-3hari	4-5hari
Pengangkutan Laut(DDP)	18-22hari	20-25hari	18-25 hari	18-25 hari	Pelabuhan ke pelabuhan atau pengantaran dan pengantaran	
Kereta api	tiada	15-25 hari	tiada	tiada	tiada	pls pertanyaan

Petua Hangat: masa penghantaran di atas hanya untuk maklumat anda.

Paparan Kargo Foto



KAMI & Kisah Klien

—Untuk Suara Kita—

Kehidupan tidak pernah sesuai dengan orang yang bekerja keras, anda tidak pernah tahu kejutan apa yang akan dia sediakan untuk anda di hadapan. Sudah hampir 5 tahun saya bertemu Carmine. Pada 5 Mei 2014, hari biasa bukanlah hari biasa, tetapi tiada siapa yang dapat memikirkannya. Sejuah manakah kejaya perniagaan pelanggan ini, keyakinan terhadap saya dan kehidupan masa depan saya.



Saya menerima e-mel pertanyaan daripada pelanggan petang itu dan bertanya kepada saya sekumpulan *penghantaran gincu dari Xiamen ke Amerika Syarikat*. Saya selalu memetik pelanggan seperti biasa, tetapi kosmetik itu bukan barangan biasa, dan produk sedemikian dihantar melalui udara, perlu menyediakan MSDS, pengenalan pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, bagi kilang pengeksport, mereka perlu menyediakan pengisytiharan maklumat, produk tanah besar produk kosmetik mesti tertakluk kepada pemeriksaan komoditi. Apabila saya memetik, saya secara sadar mengingatkan pelanggan tentang maklumat ini, tetapi pelanggan tidak memahaminya. Saya meminta pelanggan memberi saya maklumat hubungan pembekal terlebih dahulu. Saya memahaminya dengan jelas dan kemudian memberi maklum balas kepadanya. Dia memberi saya maklumat mengenai kilang itu. Bagaimanapun, maklumat di pihak kilang tidak dapat diberikan sama sekali. Saya segera memberikan penyelesaian lain kepada *tarik barang ke Shenzhen dan terbang dari Hong Kong*. Tiket pertama pelanggan telah diatur dengan sangat lancar, semuanya berjalan lancar, dan pelanggan sangat berpuas hati dengan profesionalisme saya dan ketepatan masa kami.



Walaupun bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan pesanan pelanggan untuk barang besar. Selepas menerima barang, barang tidak dalam versi yang betul. Kualiti barang besar dan sampel jauh dari yang sama. Saya takut pada awalnya tahun, syarikat-syarikat perdagangan adalah buruk untuk membuat wang. Ia bukan sesuatu yang luar biasa. Akibatnya, produk pelanggan telah dijual, dan sejumlah besar aduan pelanggan telah diterima, malah syarikat di pihak pelanggan tidak dapat bertahan. Jadi saya membantu pelanggan, sentiasa berkomunikasi dengan kilang, membantu, berharap dapat membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau memulihkan beberapa kerugian, perniagaan boleh memahami, tetapi konsep bos berbeza, dia tidak mempunyai keputusan, dan akhirnya itu perniagaan berada di tengah-tengah, dan saya merasakan bahawa bos yang tidak jujur dengan ini tidak mempunyai masa depan, dia meninggalkan syarikat itu. Walaupun perkara ini tidak berakhir dengan keputusan yang saya dan Carmine inginkan, tetapi kerana saya telah melakukan yang terbaik untuk membantunya dan membantu, pelanggan sangat berterima kasih kepada saya, sebaliknya kepercayaan dan kasih sayang terhadap saya telah meningkat sangat. Kemudian pelanggan mula, mencari pembekal baru, dia mencari pembekal baru, alamat berdaftar, skala, dan modal berdaftar pembekal, izinkan saya membantu dia menemui, saya juga mempunyai beberapa panggilan dan Perniagaan yang sepadan, video untuk memahami saiz daripada kilang, saiz syarikat, dan akhirnya memilih kilang dengan kelayakan yang sangat baik. Kilang itu telah bekerjasama dengan pelanggan sejak itu, dan tidak pernah menukar pembekal.



Kerana pelanggan adalah orang tengah, produknya juga dijual kepada pelanggan lain. Saya bertanya kepadanya mengapa dia memilih kami. Dia berkata bahawa terdapat beberapa perkara berikut yang membuat saya berasa terharu dan dikagumi:

- 1) Pengangkutan kosmetik, perkapalan MSDS dan pengangkutan udara Untuk menyediakan pengenalan pengangkutan, pelepasan kastam destinasi AS haruslah pengisytiharan FDA, dan terdapat lebih banyak keperluan, tetapi saya mempunyai pengalaman dan kami sangat profesional.
- 2) Sebagai orang tengah, setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembelinya dan mempunyai tarikh penghantaran. Sebaik sahaja tempoh penghantaran melebihi, dia akan mendapat ganti rugi yang tinggi. Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kami.
- 3) Kos pengangkutan tidak terlalu besar untuk pesannya. Barangannya bukan sahaja di Amerika Syarikat, tetapi juga di United Kingdom, Perancis, Poland, Kanada dan Australia. Dia ada agen cina sepenuh masa, semua rancangan penghantaran diberikan kepada saya, saya akan memberikan setiap tiket perundangan, berlepas, ketibaan, keperluan masa penghantaran, untuk pelanggan, dia dok, semak kemajuan tempahan adalah sangat mudah Sangat bebas bimbang, maka dia boleh menjimatkan lebih banyak tenaga pada jualan produknya, untuk membuat jenama, keuntungan lebih tinggi.
- 4) Sebarang pesanan, had masanya, kami boleh memberinya penyelesaian yang terbaik. Secara khususnya, dia teringat bahawa suatu ketika dahulu dia mempunyai dua bekas barang, a *Pengilat bibir 40HQ dan gincu 20GP* dihantar ke sebuah gudang di Charlotte, Amerika Syarikat. Mengikut masa penghantaran biasa, ia biasanya 38- selepas kapal dibuka. Ia mengambil masa 40 hari untuk dihantar ke gudang. Lebih-lebih lagi, ini masih berdasarkan pelabuhan kapal, kapal dibuka, pelabuhan sangat menepati masa, pelabuhan berlepas, pelabuhan destinasi tidak mempunyai sebarang had masa untuk pemeriksaan kastam. Walaupun bagaimanapun, had masa untuk pesanan pelanggan hanya 25 hari. Jika kedua-dua kontena diangkat melalui udara, kosnya amat tinggi. Jika penghantaran biasa tidak tersedia, maka kami akan membantu pelanggan untuk *menghantar dari Ningbo ke LA selama 14 hari*, kemudian susun trak terus. Kabinet LA Barat AS, dua pemandu bergilir-gilir, dan kereta khas itu dihantar ke gudang pelanggan di Charlotte selama 6 hari. Pelanggan amat berterima kasih atas penyelesaian ini, yang menjimatkan banyak wang dan membantunya menyelesaikan masalahnya. Sejak itu, semua pesanan pelanggan terus membiarkan kilang menghubungi saya untuk menguruskan penghantaran, malah caj penghantaran tidak ditanya terlebih dahulu, saya terus membuat bil pada masa lalu, selepas penghantaran selesai, pembayaran akan dibuat pada hujung bulan.



Ia juga merupakan pengalaman bekerja dengan pelanggan ini, izinkan saya berfikir dengan lebih mendalam tentang hala tuju perniagaan saya.

- 1) Fikirkan masalah dari sudut pandangan pelanggan, fikirkan apa yang pelanggan inginkan, dan tambahkan lebih nilai tambah kepada diri anda, supaya anda boleh menjadi peranan yang tidak boleh digantikan di pihak pelanggan.
- 2) Kami mempunyai ejen AS sendiri di 50 negeri AS. Sebarang penghantaran AS, orang lain boleh melakukannya, kami boleh melakukan lebih baik, dan ia adalah penyelesaian logistik terbaik, kami mesti mempunyai keyakinan terhadap pelanggan kami.
- 3) Profesional, bukan hanya bercakap mengenainya, anda perlu tahu apa yang pelanggan mengambil berat tentang dan belajar untuk membantu pelanggan menyelesaikan kebimbangan dan kebimbangannya.
- 4) Kami boleh menyediakan sekurang-kurangnya 3 pelanggan AS yang bekerjasama dengan kami, supaya pelanggan baharu boleh terus menghubungi pelanggan AS koperasi kami untuk mengetahui tentang perkhidmatan syarikat kami dan membolehkan pelanggan merasakan anda benar dan berkuasa.
- 5) Belajar daripada pelanggan, pelajari kebijaksanaan perniagaan pelanggan, kongsi dengan pelanggan baharu yang lain, bimbing pelanggan, cari pelanggan yang berkongsi minat anda, dan buat pesanan mudah dan tanpa bimbang, terlalu cuai, memakan masa dan susah payah. Pelanggan, jangan melakukannya.
- 6) Berkongsi dengan anda kehidupan sebenar dalam kehidupan, biarkan pelanggan mengetahui lebih lanjut tentang anda dan meningkatkan kelikatan pelanggan. Carmine dan saya adalah rakan kongsi perniagaan, kawan dalam hidup, mengingati lima tahun ini, kita harus menjadi pencapaian bersama. Dia mendapat apa yang dia mahu, dan saya melakukan apa yang saya mahu lakukan. Saya berterima kasih kepadanya kerana tidak berapa banyak wang yang dia buat untuk saya. Sebaliknya, saya belajar banyak dan menjadikan saya lebih selesa dalam membangunkan pasaran AS dan pelanggan Amerika kami. Tahun ini kadar pusing ganti pasaran AS kami mencapai 80.3. %, matlamat kami ialah selagi pelanggan bertemu kami, mereka tidak lagi mahu menghantar barang lain.

Terima kasih banyak kerana membaca cerita kami
Sila cuba perkhidmatan pengangkutan kami