# SWWLS Pintu Pintu ke Pintu Perkhidmatan LCL Freight Forwarder Sea DDP Ejen Penghantaran dari China ke Kiribati

## Tawaran sekurang -kurangnya 3 Penyelesaian Logistik

## Simpan kos sekurang -kurangnya 5% untuk pelanggan

--- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ---

| | |
|---|---|
| Pengangkutan laut (Dari China ke seluruh dunia) | [1] 20 tahun pengalaman penghantaran barang |
| | [2] 3000 Rakan kongsi Alliance di seluruh dunia |
| | [3] 100 kakitangan logistik profesional |
| | [4] Tidak ada kemalangan kecuali bencana alam berlaku |
| | [5] menjaga kargo lebih daripada pemilik |

Kami sangat baik Perkhidmatan pengangkutan laut membantu pelanggan dengan perolehan mereka dari China ke seluruh dunia, menjamin penghantaran cepat, keselamatan dan cekap.

## Perkhidmatan Penghantaran Dua Laut

---

| | |
|---|---|
| **[1] FCL (beban kontena penuh)** | 20ft, 40ft, 40hq, 45Hq container |
| **[2] LCL (kurang daripada bekas)** | Kargo pukal, kargo longgar |

Sebelum pertanyaan, sila sahkan cara yang anda pilih.

## Masa penghantaran logistik yang cerah di seluruh dunia

| | Amerika Syarikat | Eur | Jepun | Kanada | Australia | Negara lain |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Pengangkutan udara | Syarikat Penerbangan: Ek Aa Po Ca Hu Nh Oz By.ect, Lapangan Terbang ke Lapangan Terbang atau Lapangan Terbang ditambah penghantaran | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Amazon FBA (DDP) | 5-6 hari | 6-7 hari | 4-5 hari | 6-7 hari | 5-6 hari | Tiada |
| Menyatakan | 2-3days | 2-3days | 2-3days | 3-4days | 2-3days | 4-5 hari |
| Pengangkutan laut(DDP) | 18-22days | 20-25days | 18-25days | 18-25days | Pelabuhan ke pelabuhan atau penghantaran dan penghantaran | |
| Keretapi | Tiada | 15-25days | Tiada | Tiada | Tiada | PLS Siasatan |

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

# Paparan kargo foto

---

## Kisah Kami & Pelanggan

- Untuk suara kita---

Kehidupan tidak pernah hidup kepada orang yang bekerja keras, anda tidak pernah tahu apa kejutan yang akan dia persiapkan untuk anda di hadapan. Ia telah hampir 5 tahun sejak saya bertemu dengan Carmine. Pada 5 Mei 2014, hari biasa tidak boleh menjadi biasa, tetapi tiada siapa yang boleh memikirkannya. Berapa banyak kerjaya perniagaan pelanggan ini, keyakinan saya, dan kehidupan masa depan saya.

Saya menerima e -mel pertanyaan dari pelanggan petang itu dan bertanya kepada saya *Penghantaran gincu dari Xiamen ke Amerika Syarikat.* Saya selalu memetik pelanggan seperti biasa, tetapi kosmetik bukan barangan biasa, dan produk tersebut dihantar melalui udara. perlu menyediakan *MSDS*, pengenalan pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, bagi kilang -kilang pengeksport, mereka perlu menyediakan perisytiharan maklumat, produk tanah besar produk kosmetik mestilah tertakluk kepada pemeriksaan komoditi.
Apabila saya memetik, saya secara sedar mengingatkan pelanggan maklumat ini, tetapi pelanggan tidak memahaminya. Saya meminta pelanggan untuk memberi saya maklumat hubungan pembekal terlebih dahulu. Saya faham dengan jelas dan kemudian memberinya maklum balas. Dia memberi saya maklumat tentang kilang itu. Walau bagaimanapun, maklumat di sebelah kilang tidak dapat disediakan sama sekali. Saya segera memberikan penyelesaian lain kepada *Tarik barang ke Shenzhen dan terbang dari Hong Kong.* Tiket pertama pelanggan diatur dengan lancar, semuanya berjalan lancar, dan pelanggan sangat berpuas hati dengan profesionalisme saya dan ketepatan masa kami.

Walau bagaimanapun, kilang itu menghantar sampel dan pelanggan "perintah untuk barangan besar. Selepas menerima barang -barang, barang -barang itu tidak berada dalam versi yang tepat. Kualiti barang -barang besar dan sampel -sampel itu jauh dari yang sama.
Akibatnya, produk pelanggan telah dijual, dan sebilangan besar aduan pelanggan telah diterima, dan bahkan syarikat di sisi pelanggan tidak dapat dikekalkan. Oleh itu, saya membantu pelanggan, sentiasa berkomunikasi dengan kilang, dibantu, dengan harapan dapat membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau memulihkan beberapa kerugian, perniagaan itu dapat memahami, tetapi konsep bos adalah berbeza, dia tidak mempunyai keputusan, dan akhirnya perniagaan itu berada di tengah -tengah, dan saya rasa bos yang tidak jujur dengan ini tidak mempunyai masa depan, dan kerana pertikaian ini, dia meninggalkan syarikat itu.
Walaupun perkara ini tidak berakhir dengan hasil yang Carmine dan saya mahu, tetapi kerana saya telah melakukan yang terbaik untuk membantunya dan membantu, pelanggan sangat berterima kasih kepada saya, sebaliknya, kepercayaan dan kasih sayang bagi saya telah meningkat. Kemudian pelanggan bermula, mencari pembekal baru, dia mendapati pembekal baru, alamat berdaftar, skala, dan modal berdaftar pembekal, izinkan saya membantu dia mengkaji semula, saya juga mempunyai beberapa panggilan dan perniagaan yang sepadan, video untuk memahami saiz kilang, saiz syarikat, dan akhirnya memilih kilang dengan kualifikasi yang sangat baik. Kilang itu telah bekerjasama dengan pelanggan sejak itu, dan tidak pernah mengubah pembekal.
.

***Kerana pelanggan adalah orang tengah, produknya juga dijual kepada pelanggan lain. Saya bertanya kepadanya mengapa dia memilih kami. Dia mengatakan bahawa ada perkara berikut yang membuat saya merasa pindah dan dikagumi:***

1) Pengangkutan kosmetik, perkapalan MSDS dan pengangkutan udara untuk memberikan pengenalan pengangkutan, pelepasan kastam destinasi AS harus pengisytiharan FDA, dan terdapat lebih banyak keperluan, tetapi saya mempunyai pengalaman dan kami sangat profesional.
2) Sebagai seorang perantara, setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembeli dan mempunyai tarikh penghantaran. Sebaik sahaja tempoh penghantaran melebihi, dia akan mempunyai ganti rugi yang tinggi. Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kami.
3) Kos pengangkutan tidak begitu besar untuk pesanannya. Barang -barangnya bukan sahaja di Amerika Syarikat, tetapi juga di United Kingdom, Perancis, Poland, Kanada dan Australia. Beliau mempunyai ejen Cina sepenuh masa, semua rancangan perkapalan diberikan kepada saya, saya akan memberikan setiap tiket pergudangan, berlepas, ketibaan, keperluan masa penghantaran, untuk pelanggan, dia berlabuh, periksa kemajuan pesanan itu sangat mudah dibimbangkan, maka dia dapat menjimatkan lebih banyak tenaga pada jualan produknya.
4) Apa -apa perintah, had masa, kita dapat memberikannya penyelesaian terbaik. Khususnya, dia teringat bahawa apabila dia mempunyai dua bekas barang, a *40hq lip gloss dan gincu 20gp* telah dihantar ke gudang di Charlotte, Amerika Syarikat. Menurut masa perkapalan biasa, biasanya 38- selepas kapal dibuka. Ia mengambil masa 40 hari untuk dihantar ke gudang. Selain itu, ini masih berdasarkan pelabuhan kapal, kapal dibuka, pelabuhan sangat tepat waktu, pelabuhan berlepas, pelabuhan destinasi tidak mempunyai had masa untuk pemeriksaan kastam.
Walau bagaimanapun, had masa untuk pesanan pelanggan hanya 25 hari. Jika kedua -dua bekas diangkut melalui udara, kosnya sangat tinggi. Sekiranya penghantaran biasa tidak tersedia, maka kami akan membantu pelanggan *Kapal dari Ningbo ke LA selama 14 hari*, kemudian susunkan trak secara langsung. Kabinet La Barat Amerika Syarikat, kedua -dua pemandu itu bergilir -gilir, dan kereta khas itu dihantar ke gudang pelanggan di Charlotte selama 6 hari. Pelanggan itu sangat berterima kasih atas penyelesaian ini, yang menyelamatkannya dengan banyaknya. Pembayaran akan dibuat pada akhir bulan.

**Ia juga pengalaman bekerja dengan pelanggan ini, biarkan saya mempunyai lebih banyak pemikiran tentang arah perniagaan saya.**
1) Fikirkan masalah dari sudut pandang pelanggan, fikirkan tentang apa yang pelanggan inginkan, dan tambahkan lebih banyak nilai tambah kepada diri sendiri, supaya anda dapat menjadi peranan yang tidak dapat ditukar pada sisi pelanggan.
2) Kami mempunyai ejen Amerika Syarikat yang pertama di 50 negeri AS. Mana -mana penghantaran AS, yang lain boleh melakukannya, kita boleh melakukan yang lebih baik, dan ia adalah penyelesaian logistik terbaik, kita mesti mempunyai keyakinan terhadap pelanggan kami.
3) Profesional, bukan hanya bercakap mengenainya, anda perlu tahu apa yang pelanggan peduli dan belajar untuk membantu pelanggan menyelesaikan kebimbangan dan kebimbangannya.
4) Kami boleh menyediakan sekurang -kurangnya 3 pelanggan AS yang bekerjasama dengan kami, supaya pelanggan baru dapat terus menghubungi pelanggan Koperasi AS kami untuk mengetahui tentang perkhidmatan syarikat kami dan membiarkan pelanggan merasa benar dan berkuasa.
5) Belajar dari pelanggan, pelajari kebijaksanaan perniagaan pelanggan, kongsi dengan pelanggan baru yang lain, membimbing pelanggan, mencari pelanggan yang berkongsi kepentingan anda, dan membuat pesanan mudah dan bimbang, terlalu cuai, memakan masa dan susah payah. Pelanggan, jangan lakukannya.
6) Kongsi dengan anda kehidupan sebenar dalam kehidupan, biarkan pelanggan mengetahui lebih lanjut mengenai anda dan tingkatkan kelikatan pelanggan.
Carmine dan saya adalah rakan kongsi perniagaan, kawan dalam kehidupan, 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. Sebaliknya, saya belajar banyak dan menjadikan saya lebih selesa dalam membangunkan pasaran Amerika Syarikat dan pelanggan Amerika. Tahun ini kadar perolehan pasaran AS mencapai 80.3. %, matlamat kami adalah selagi pelanggan memenuhi kami, mereka tidak lagi mahu pengangkut barang lain.

# Terima kasih banyak kerana membaca kisah kami

# Mencuba perkhidmatan pengangkutan kami