

Menawarkan sekurang-kurangnya **3** penyelesaian logistik

berjimat kos sekurang-kurangnya **5%** untuk pelanggan

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

Pengangkutan laut

(Dari China ke Seluruh Dunia)

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

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

DUA Perkhidmatan Penghantaran Laut

[1] FCL (Muatan Penuh Penuh)

Bekas 20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (Kurang dari Bekas)

Kargo Pukal, Kargo Longgar

Sebelum pertanyaan, sila sahkan cara yang anda pilih.

Waktu Penghantaran Logistik Sunny Worldwide

	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 ditambah penghantaran					
FBA Amazon (DDP)	5-6 hari	6-7 hari	4-5 hari	6-7 hari	5-6 hari	tiada
Menyatakan	2-3 hari	2-3 hari	2-3 hari	3-4 hari	2-3 hari	4-5 hari
Pengangkutan laut(DDP)	18-22 hari	20-25 hari	18-25 hari	18-25 hari	Pelabuhan ke pelabuhan atau penghantaran dan penghantaran	
Keretapi	tiada	15-25 hari	tiada	tiada	tiada	pertanyaan pls

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

Paparan Kargo Foto



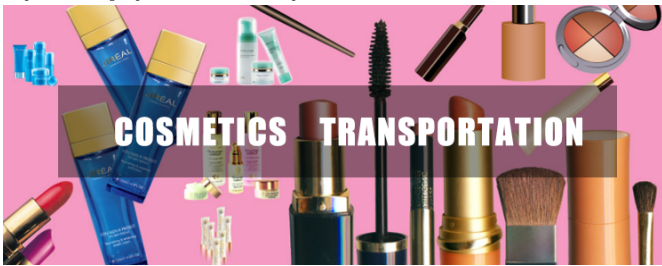
Kisah KAMI \u0026 Pelanggan

Hidup tidak pernah hidup untuk orang yang bekerja keras, anda tidak akan tahu kejutan apa yang akan dia sediakan untuk anda di hadapan. Sudah hampir 5 tahun saya bertemu dengan Carmine. Pada 5 Mei 2014, hari biasa tidak boleh menjadi biasa, tetapi tidak ada yang dapat memikirkannya. Sejuah manakah kerjaya perniagaan pelanggan ini, keyakinan terhadap saya, dan kehidupan masa depan saya.



Saya menerima e-mel pertanyaan daripada pelanggan pada petang itu dan meminta sejumlah besar *penghantaran gincu dari Xiamen ke Amerika Syarikat*. Saya selalu menyebut pelanggan seperti biasa, tetapi kosmetik itu bukan barang biasa, dan produk seperti itu dihantar melalui udara. Perlu menyediakan *MSDS*, pengenalan pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, untuk kilang pengeksport, mereka perlu memberikan perisytiharan maklumat, produk kosmetik daratan mesti menjalani pemeriksaan komoditi.

Semasa saya memetik, saya secara sadar mengingatkan pelanggan tentang maklumat ini, tetapi pelanggan tidak memahaminya. Saya meminta pelanggan untuk memberi saya maklumat hubungan pembekal terlebih dahulu. Saya memahaminya dengan jelas dan kemudian memberi maklum balas kepadanya. Dia memberi saya maklumat kilang. Walau bagaimanapun, maklumat di pihak kilang sama sekali tidak dapat diberikan. Saya segera memberi jalan penyelesaian lain untuk *tarik barang ke Shenzhen dan terbang dari Hong Kong*. Tiket pertama pelanggan diatur dengan sangat lancar, semuanya berjalan lancar, dan pelanggan sangat berpuas hati dengan profesionalisme dan ketepatan masa kami.



Walaupun bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan pelanggan # 39; pesanan untuk barang besar. Setelah menerima barang, barang tersebut tidak dalam versi yang tepat. Kualiti barang besar dan sampel jauh dari yang sama. Saya takut bahawa pada tahun-tahun awal, syarikat perdagangan kurang baik untuk menjana wang. Ia tidak biasa.

Hasilnya, produk pelanggan # terjual, dan sejumlah besar aduan pelanggan diterima, malah syarikat di pihak pelanggan # 39 tidak dapat bertahan. Oleh itu, saya menolong pelanggan, selalu berkomunikasi dengan kilang, menolong, berharap dapat membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau memulihkan beberapa kerugian, perniagaan dapat difahami, tetapi konsep bosnya berbeza, dia tidak mempunyai keputusan, dan akhirnya itu perniagaan berada di tengah, dan saya merasakan bahawa 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 saya dan Carmine mahukan, 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 sangat meningkat. Kemudian pelanggan mula, mencari pembekal baru, alamat, skala, dan modal berdaftar pembekal, izinkan saya menolongnya menyemak, saya juga mempunyai banyak panggilan dan perniagaan, video yang sesuai untuk memahami ukurannya kilang, saiz syarikat, dan akhirnya memilih kilang dengan kelayakan yang sangat baik. Kilang ini telah bekerja dengan pelanggan sejak itu, dan tidak pernah menukar pembekal.

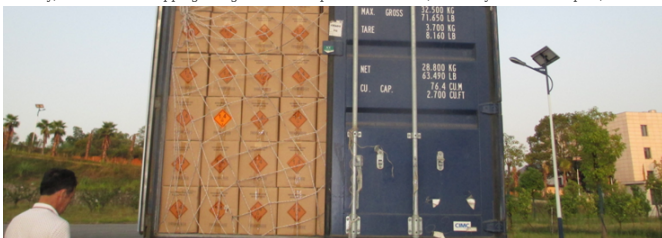
Dan saya juga sangat bernasib baik. Oleh kerana saya mengenali pelanggan, semua penghantaran pelanggan telah diatur oleh saya dan tidak pernah berubah. Saya hampir *menjadi ejennya di China*.



Oleh 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 terhuru dan dikagumi:

- 1) Pengangkutan kosmetik, penghantaran MSDS dan pengangkutan udara Untuk memberikan pengenalan pengangkutan, pelepasan kastam destinasi AS mestilah pernyataan FDA, dan ada lebih banyak syarat, tetapi saya mempunyai pengalaman dan kami sangat profesional.
- 2) Sebagai orang tengah, setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembeli dan mempunyai tarikh penghantaran. Setelah tempoh penghantaran dilampaui, dia akan mengalami ganti rugi yang tinggi. Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kita.
- 3) The transportation kos is not particularly large for his orders. His goods are not only in the United States, but also in the United Kingdom, France, Poland, Kanada and Australia. He has a full-time Chinese agent, all the shipping plans are given to me, I will give each ticket the warehousing, take-off, arrival, delivery time requirements, for the customer, he docks, check the progress of the order is very convenient Very worry-free, then he can berjimat more energy on his product sales, to make the brand, profits higher.
- 4) Sebarang pesanan, had waktunya, kami dapat memberikannya penyelesaian terbaik. Khususnya, dia ingat bahawa ketika dia memiliki dua bekas barang, a *Lip gloss 40HQ dan gincu 20GP* dihantar ke sebuah gudang di Charlotte, Amerika Syarikat. Mengikut waktu penghantaran biasa, biasanya 38- setelah kapal dibuka. Perlu 40 hari untuk dihantar ke gudang. Lebih-lebih lagi, ini masih berdasarkan pelabuhan kapal, kapal dibuka, pelabuhan sangat tepat waktu, pelabuhan berlepas, pelabuhan tujuan tidak mempunyai had masa untuk pemeriksaan kastam.

However, the time limit for customer orders is only 25 days. If the two containers are transported by air, the kos is particularly high. If normal shipping is not available, then we will help customers to *menghantar dari Ningbo ke LA selama 14 hari*, then arrange the truck directly. The US West LA cabinet, the two drivers took turns, and the special car was dispatched to the customer's warehouse in Charlotte for 6 days. The customer was particularly grateful for this solution, which berjimat him a lot of money and helped him solve the problem. Since then, all the customer's orders are directly let the factory contact me to arrange the delivery, and even the shipping charges are not inquired in advance. I directly billed in the past, after the delivery is completed, the payment will be made at the end of the month.



Ini juga pengalaman bekerja dengan pelanggan ini, biarkan saya memikirkan lebih mendalam mengenai arah perniagaan saya.

- 1) Fikirkan masalah dari sudut pandang pelanggan, fikirkan apa yang pelanggan mahukan, dan tambahkan nilai tambah kepada diri anda, supaya anda dapat menjadi peranan yang tidak tergantikan di pihak pelanggan.
 - 2) Kami mempunyai ejen AS sendiri di 50 negeri AS. Sebarang penghantaran AS, yang lain dapat melakukannya, kita dapat melakukannya dengan lebih baik, dan ini adalah penyelesaian logistik terbaik, kita mesti mempunyai keyakinan terhadap pelanggan kita.
 - 3) Profesional, bukan hanya membicarakannya, anda perlu mengetahui apa yang menjadi perhatian pelanggan dan belajar menolong pelanggan menyelesaikan masalah dan kebimbangannya.
 - 4) Kami dapat menyediakan sekurang-kurangnya 3 pelanggan AS yang bekerjasama dengan kami, supaya pelanggan baru dapat menghubungi pelanggan koperasi AS kami secara langsung untuk mengetahui tentang perkhidmatan syarikat kami dan # 399 dan membiarkan pelanggan merasa benar dan hebat anda.
 - 5) Belajar dari pelanggan, pelajari kebijaksanaan perniagaan pelanggan, kongsi dengan pelanggan baru yang lain, bimbing pelanggan, cari pelanggan yang berkongsi minat anda, dan buat pesanan dengan mudah dan tidak perlu risau, terlalu cuai, memakan masa dan susah payah. Pelanggan, jangan melakukannya.
 - 6) Berkongsi dengan anda kehidupan sebenar dalam hidup, biarkan pelanggan mengetahui lebih banyak mengenai anda dan meningkatkan kelikatan pelanggan.
- Carmine dan saya adalah rakan niaga, rakan dalam hidup, mengingat lima tahun ini, kita seharusnya saling mencapainya. 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 hasilkan kepada saya. Sebagai gantinya, saya belajar banyak dan menjadikan saya lebih selesa dalam mengembangkan pasaran AS dan pelanggan Amerika. Tahun ini kadar perolehan pasaran AS kami mencapai 80.3. %, tujuan kami adalah bahawa selagi pelanggan bertemu dengan kami, mereka tidak lagi mahukan penghantar barang lain.

Terima kasih banyak kerana membaca kisah kami

Selamat mencuba perkhidmatan
penghantaran