

untuk pelanggan

menjadi ejennya di China

[2] 3000 rakan sekutu di seluruh dunia

[4] Tiada kemalangan kecuali bencana alam berlaku
Waktu Pengiriman Logistik Sedunia Worldwide

[5] Menjaga kargo lebih daripada pemiliknya

tarik barangan ke Shenzhen dan terbang dari Hong Kong .

2) Kami mempunyai ejen AS pertama kami di 50 negeri Amerika Syarikat . Sebarang penghantaran AS yang lain dapat melakukannya kita dapat melakukan yang lebih baik dan itu adalah solusi logistik terbaik yang kita harus percaya kepada pelanggan kami .

- Untuk Suara Kami -

-

Bekas 20ft40ft40HQ45HQ [2] LCL (kurang daripada kontena)

Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd DUA Perkhidmatan Pengiriman Laut

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

Terima kasih banyak untuk membaca kisah kami

	EUR	tiada	Kanada	-	18-25days	Tawaran sekurang-kurangnya
sekurang-kurangnya 5%	la juga pengalaman bekerja dengan pelanggan ini supaya saya lebih berfikir tentang arah perniagaan saya .					
Pengangkutan Udara (DDP)	Ekspres	5-6hari	6-7hari	4-5hari	6-7hari	simpan
15-25days	5-6hari	Kereta api	3-4 hari	2-3 hari	4-5hari	2-3 hari
Kisah Pelanggan KITA &	20-25days	Pengangkutan laut	18-22days	18-25days	[3] 100 kakitangan logistik profesional	
2-3 hari	none	Australia	none	none	none	Negara lain

Saya menerima e-mel pertanyaan daripada pelanggan petang itu dan bertanya kepada saya satu kumpulan

penyelesaian logistik

-

Paparan Kargo Foto

(Dari China ke seluruh dunia)

Walau bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan pesanan pelanggan untuk barangan besar . Setelah menerima barang-barang tersebut tidak dalam versi yang betul . Kualiti barangan besar dan sampel adalah jauh dari . yang sama. Saya takut pada tahun-tahun awal syarikat perdagangan adalah kurang bermotivasi untuk menghasilkan wang . Bukanlah luar biasa .

Penerbangan: EK AA PO CA HU NH EY OZ OLEH . ect lapangan terbang ke lapangan terbang atau lapangan terbang serta penghantaran*Sebelum siasatan sila pastikan cara anda memilih* .4) Apa-apa memerintahkan had waktunya kita boleh memberikannya penyelesaian terbaik . Secara khusus dia teringat bahawa apabila dia mempunyai dua bekas barang*Jepun*4) Kami dapat menyediakan sekurang-kurangnya 3 pelanggan AS yang bekerjasama dengan kami agar pelanggan baru dapat menghubungi pelanggan Koperasi AS kami untuk mengetahui tentang perkhidmatan syarikat kami dan membiarkan pelanggan merasa benar dan berkuasa .

Carmine dan saya rakan kongsi rakan kongsi dalam kehidupan mengenang kembali lima tahun ini kita harus menjadi pencapaian bersama . Dia mendapat apa yang dia inginkan dan saya melakukan apa yang saya mahu lakukan . Saya bersyukur kepadanya kerana tidak berapa banyak wang yang dia buat saya . Sebaliknya saya belajar banyak dan menjadikan saya lebih selesa dalam membangunkan pasaran AS dan pelanggan Amerika Syarikat . Tahun ini kadar perolehan pasaran AS kami mencapai 80 . 3 .% matlamat kami adalah bahawa selagi pelanggan memenuhi kami, mereka tidak lagi mahu pengangkut barang lain .*penghantaran gincu dari Xiamen ke Amerika Syarikat* .Perkhidmatan pengangkutan laut kami yang sangat baik membantu para pelanggan dengan perolehan mereka dari China ke seluruh dunia yang menjamin keselamatan cepat dan penyampaian yang efisien .

telah dihantar ke gudang di Charlotte USA . Menurut masa penghantaran normal biasanya 38- setelah kapal dibuka . Dibutuhkan 40 hari untuk dihantar ke gudang . Selain itu, ini masih berdasarkan pelabuhan kapal kapal itu membuka pelabuhan adalah sangat tepat waktu pelabuhan berlepas pelabuhan destinasi tidak mempunyai had masa untuk pemeriksaan kastam .

kemudian letakkan trak secara langsung . Kabinet LA West LA dua pemandu bergilir-gilir dan kereta khas dihantar ke gudang pelanggan di Charlotte selama 6 hari . Pelanggan amat berterima kasih atas penyelesaian ini yang menyelamatkannya banyak wang dan membantunya menyelesaikan masalah . Sejak itu semua pesanan pelanggan secara langsung membiarkan kilang menghubungi saya untuk mengatur penghantaran dan juga caj penghantaran tidak disiasat terlebih dahulu Saya langsung dibilkan pada masa lalu selepas penghantaran selesai pembayaran akan dibuat pada akhir bulan .

3) Profesional bukan hanya membicarakannya, anda perlu tahu apa yang pelanggan pedulikan dan belajar untuk membantu pelanggan menyelesaikan kebimbangan dan kebimbangannya .[1] *FCL (Beban Kontena Penuh)* .

2) Sebagai perantara setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembelinya dan mempunyai tarikh penghantaran . Apabila tempoh penghantaran terlampau dia akan mendapat ganti rugi yang tinggi . Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kami .

5) Belajar dari pelanggan mempelajari kebijaksanaan perniagaan pelanggan berkongsi dengan pelanggan baru pelanggan panduan lain mencari pelanggan yang berkongsi kepentingan anda dan membuat pesanan dengan mudah dan tidak peduli terlalu cuai memakan waktu dan susah payah . Pelanggan tidak melakukannya .

Walau bagaimanapun had masa untuk pesanan pelanggan hanya 25 hari . Jika kedua-dua bekas diangkut melalui udara, kosnya amat tinggi . Jika penghantaran normal tidak tersedia maka kami akan membantu pelanggan untuk Akibatnya produk pelanggan telah dijual dan sebilangan besar aduan pelanggan diterima dan bahkan syarikat di sisi pelanggan tidak dapat dipulihkan . Jadi saya membantu pelanggan sentiasa berkomunikasi dengan kilang yang dibantu diharapkan dapat membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau memulihkan kerugian yang boleh difahami oleh perniagaan tetapi konsep bos adalah berbeza dia tidak mempunyai keputusan dan akhirnya perniagaan itu berada di tengah dan saya rasa bos yang tidak jujur dengan ini tidak mempunyai masa depan dan kerana pertikaian ini dia meninggalkan syarikat .

Dan saya juga bernasib baik . Oleh kerana saya telah mengetahui pelanggan semua penghantaran pelanggan telah diatur oleh saya dan tidak pernah berubah . saya hampir*kapal dari Ningbo ke LA selama 14 hari*Apabila saya memetik saya secara sadar mengingatkan pelanggan tentang maklumat ini tetapi pelanggan tidak memahaminya . Saya meminta pelanggan memberikan maklumat kenalan pembekal saya terlebih dahulu . Saya faham dengan jelas dan kemudian memberinya maklum balas . Dia memberi saya maklumat mengenai kilang . Walau bagaimanapun, maklumat di bahagian kilang tidak dapat diberikan sama sekali . Saya segera memberikan satu lagi penyelesaian kepada

1) Pikirkan tentang masalah dari sudut pandang pelanggan untuk berfikir tentang apa yang pelanggan inginkan dan menambah lebih banyak nilai tambah kepada diri sendiri supaya anda dapat menjadi peranan yang tidak dapat diganti pada sisi pelanggan .*mencuba perkhidmatan pengangkutan kami*Walaupun perkara ini tidak berakhir dengan hasil yang saya inginkan tetapi saya telah melakukan yang terbaik untuk membantunya dan membantu pelanggan sangat berterima kasih kepada saya sebaliknya kepercayaan dan kasih sayang untuk saya telah meningkat dengan begitu tinggi . Kemudian pelanggan mula mencari pembekal baru dia mendapati pembekal baru skala alamat berdaftar dan modal berdaftar pembekal biarkan saya membantu dia mengkaji Saya juga mempunyai pelbagai panggilan dan video Perniagaan yang berkaitan untuk memahami saiz kilang saiz syarikat dan akhirnya memilih kilang dengan kelayakan yang sangat baik . Kilang itu telah bekerja dengan pelanggan sejak dan tidak pernah mengubah pembekal .

6) Berkongsi dengan anda kehidupan sebenar dalam kehidupan yang membolehkan pelanggan mengetahui lebih lanjut mengenai anda dan meningkatkan kelikatan pelanggan .

pengenalpastian pengangkutan udara diperlukan . Selain kilang-kilang eksport yang mereka perlukan untuk memberikan pengisytiharan maklumat produk utama produk kosmetik utama mesti tertakluk kepada pemeriksaan komoditi . Kerana pelanggan adalah seorang perantara produknya juga dijual kepada pelanggan lain . Saya bertanya kepadanya mengapa dia memilih kami . Dia berkata bahawa terdapat perkara-perkara berikut yang membuatkan saya berasa berpindah dan dikagumi:

Tiket pertama pelanggan diatur dengan lancar semuanya berjalan lancar dan pelanggan sangat berpuas hati dengan profesionalisme dan ketepatan masa kami .

1) Pengangkutan kosmetik MSDS perkapalan dan pengangkutan udara Untuk menyediakan pengenalan pengangkutan pelepasan kastam destinasi Amerika Syarikat harus deklarasasi FDA dan terdapat lebih banyak keperluan tetapi saya mempunyai pengalaman dan kami sangat profesional .

Kehidupan tidak pernah hidup sehingga orang yang bekerja keras anda tidak pernah tahu apa kejutan yang akan dia persiapkan untuk anda di hadapan . Telah hampir 5 tahun sejak saya bertemu dengan Carmine . Pada 5 Mei 2014 hari biasa tidak boleh menjadi biasa tetapi tidak ada yang dapat berfikir daripada itu . Berapa banyak keyakinan kerjaya perniagaan pelanggan saya dan kehidupan masa depan saya .

Saya sentiasa memetik pelanggan seperti biasa tetapi kosmetik bukan barangan biasa dan produk seperti itu dihantar melalui udara . perlu menyediakan

3) Kos pengangkutan tidak terlalu besar untuk pesannya . Barang-barangnya bukan sahaja di Amerika Syarikat tetapi juga di United Kingdom Perancis Poland Kanada dan Australia . Dia mempunyai ejen Cina sepenuh masa semua rancangan perkapalan diberikan kepada saya Saya akan memberikan setiap tiket pergudangan masa penghantaran penghantaran ketibaan diperlukan untuk pelanggan dia dok memeriksa kemajuan perintah itu sangat mudah Sangat bimbang-bebas maka dia dapat menjimatkan lebih banyak tenaga pada jualan produknya untuk membuat keuntungan jenama lebih tinggi .

[1] 20 tahun pengalaman penghantaran barang
Pelabuhan ke pelabuhan atau penghantaran dan
penghantaran