

## 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] 20 tahun pengalaman penghantaran barang
- [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 kami yang sangat baik 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 daripada 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 . dll, 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



## KAMI & Kisah Pelanggan

— Untuk Suara Kami —

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



Saya menerima e-mel pertanyaan daripada pelanggan pada petang itu dan meminta saya 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 disediakan *MSDS*, pengenalan pengangkutan udara diperlukan . Di samping itu, untuk kilang pengeksport, mereka perlu memberikan pernyataan maklumat, produk daratan produk kosmetik mesti menjalani pemeriksaan komoditi .

Semasa saya memetik, saya secara sedar mengingatkan pelanggan akan maklumat ini, tetapi pelanggan tidak memahaminya . Saya meminta pelanggan memberikan maklumat hubungan pembekal kepada saya terlebih dahulu . Saya memahaminya dengan jelas dan kemudian memberi maklum balas kepadanya . Dia memberi saya maklumat . Walau bagaimanapun, maklumat di pihak kilang tidak dapat diberikan sama sekali . Saya segera memberi penyelesaian lain kepada *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 saya dan ketepatan masa kami .



Walau bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan pesanan pelanggan untuk barang besar . Setelah menerima barang, barang tersebut tidak dalam versi yang tepat . Kualiti barang besar dan sampel jauh dari yang sama . Saya takut pada awal bertahun-tahun, syarikat perdagangan itu buruk untuk menjana wang

Akibatnya, produk pelanggan terjual, dan sejumlah besar aduan pelanggan diterima, malah syarikat di pihak pelanggan tidak dapat bertahan . Oleh itu, saya menolong pelanggan, selalu berkomunikasi dengan kilang, membantu, berharap dapat membantu pelanggan dapatkan penyelesaian dari kilang atau pulihkan beberapa kerugian, perniagaan dapat difahami, tetapi konsep bosnya berbeza, dia tidak mempunyai keputusan, dan akhirnya perniagaan itu berada di tengah, dan saya merasakan bahawa bos yang tidak jujur dengan ini mempunyai tidak ada masa depan, dan kerana pertikaian ini, dia meninggalkan syarikat .

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 meningkat . Kemudian pelanggan mula, mencari pembekal baru, dia mencari pembekal baru, alamat, skala, dan modal berdaftar pembekal, izinkan saya menolongnya menyemak, saya juga mempunyai banyak panggilan dan perniagaan yang sesuai, video ke memahami saiz kilang, ukuran 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 terharu 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 tinggi yang cair . Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kami .

3) Kos pengangkutannya tidak terlalu besar untuk pesannya . Barang-barangnya tidak hanya di Amerika Syarikat, tetapi juga di United Kingdom, Perancis, Poland, Kanada dan Australia . Dia mempunyai ejen China sepenuh masa, semua penghantaran rancangan diberikan kepada saya, saya akan memberikan setiap tiket gudang, lepas landas, ketibaan, keperluan waktu penghantaran, untuk pelanggan, dia dok, periksa kemajuan pesanan sangat mudah Sangat bimbang, maka dia dapat menyimpan lebih banyak tenaga penjualan produknya, untuk menjadikan jenama, keuntungan lebih tinggi .

4) Sebarang pesanan, had waktunya, kami dapat memberinya penyelesaian terbaik . Khususnya, dia teringat bahawa ketika dia memiliki dua bekas barang, *Lip gloss 40HQ dan gincu 20GP* dihantar ke gudang di Charlotte, AS . Menurut 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 .

Walau bagaimanapun, had masa untuk pesanan pelanggan hanya 25 hari . Sekiranya kedua-dua kontena diangkut melalui udara, harganya sangat tinggi . Sekiranya penghantaran biasa tidak tersedia, maka kami akan membantu pelanggan untuk *menghantar dari Ningbo ke LA selama 14 hari*, kemudian susun trak secara langsung . Kabinet LA Barat AS, kedua-dua pemandu bergilir-gilir, dan kereta khas itu dihantar ke gudang pelanggan di Charlotte selama 6 hari . Pelanggan sangat 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 walaupun kos penghantaran tidak diminta terlebih dahulu, saya langsung menagih pada masa lalu, setelah penghantaran selesai , pembayaran akan dibuat pada akhir bulan .



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

- 1) Fikirkan masalah dari sudut pandang pelanggan, fikirkan apa yang pelanggan mahukan, dan tambahkan lebih banyak nilai tambah kepada diri anda, sehingga anda dapat menjadi peranan yang tidak tergantikan di sisi pelanggan .
- 2) Kami mempunyai ejen AS sendiri di 50 negeri AS . Sebarang penghantaran AS, yang lain boleh melakukannya, kami dapat melakukan yang lebih baik, dan ini adalah penyelesaian logistik terbaik, kami mesti mempunyai keyakinan kepada pelanggan kami .
- 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 membiarkan pelanggan merasakan . anda yang sebenarnya dan hebat
- 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 tanpa bimbang, terlalu ceroboh, memakan masa dan rajin . Pelanggan, jangan Jangan lakukannya .
- 6) Berkongsi dengan anda kehidupan sebenar dalam hidup, biarkan pelanggan mengetahui lebih banyak mengenai anda dan meningkatkan kelikatan pelanggan .

Saya dan Carmine adalah rakan kongsi perniagaan, rakan dalam hidup, mengingat lima tahun ini, kita seharusnya menjadi pencapaian bersama . Dia mendapat apa yang dia mahukan, dan saya melakukan apa yang saya mahu lakukan . Saya berterima kasih kepadanya kerana tidak berapa banyak wang yang dia hasilkan kepada saya . Sebaliknya, saya belajar banyak dan membuat saya lebih selesa dalam mengembangkan pasaran AS dan pelanggan Amerika . Tahun ini kadar perolehan pasaran AS kami mencapai 80 . 3 . %, matlamat kami adalah selagi pelanggan bertemu dengan kami, mereka tidak lagi mahukan penghantar barang lain .

**Terima kasih banyak kerana membaca kisah kami**

**Selamat mencuba perkhidmatan  
penghantaran**