


3 Logistik penyelesaian

berjimat kos **5%**

; [Sunshine global Logistics \(Shenzhen\) Co., Ltd.](#) ;

 (Dari China ke dunia)	Lebih daripada 20 tahun pengalaman penghantaran barang
	[2] 3000 Rakan kongsi perikatan di seluruh dunia
	[3] 100 Profesional logistik kakitangan
	Tiada kemalangan melainkan terdapat bencana alam Mengambil lebih penjagaan barangan daripada pemilik kargo

Perkhidmatan penghantaran yang cemerlang kami membantu pelanggan kami sumber dari China ke dunia, memastikan penghantaran yang cepat, selamat dan cekap.



; ;



45 20 kaki, 40 kaki, 40 ibu pejabat, bekas ibu pejabat

LCL (kurang daripada bekas)



Sebelum anda bertanya, pastikan cara mana untuk memilih.

Masa penghantaran global Sunshine

USA

EUR

Jepun

Kanada

Australia



□□ □ □□	Syarikat penerbangan: EK AA PO CA HU NH OZ BY. ECT, Lapangan Terbang ke Lapangan Terbang atau penghantaran Lapangan Terbang					
Amazon FBA (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
□ □□ (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	□ □□

Petua hangat: masa pengangkutan di atas untuk rujukan sahaja.

Gambar kargo Show □, □;



Cerita-cerita kita dengan pelanggan kami

Ben, Ben;

Hidup tidak akan gagal mereka yang bekerja keras, anda tidak akan tahu apa yang dia akan terkejut dengan di hadapan anda. Ia hampir lima tahun sejak saya bertemu merah. Pada 5 Mei 2014, hari biasa akan menjadi luar biasa, tetapi tiada siapa yang boleh membayangkan. Kerjaya perniagaan pelanggan ini, keyakinan saya dan kehidupan masa depan saya.



Pada waktu petang saya menerima e-mel daripada pelanggan yang meminta soalan dan meminta saya sekumpulan **Gincu dihantar dari Xiamen ke Amerika Syarikat**. Saya selalu memetik pelanggan seperti biasa, tetapi kosmetik tidak barangan biasa, produk ini adalah pengangkutan udara. Perlu menyediakan MSDSPengenalan pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, untuk kilang eksport, mereka perlu memberikan maklumat untuk mengisytiharkan bahawa kosmetik di tanah besar mesti tertakluk kepada pemeriksaan komersial.

Apabila saya memetik, saya sadar mengingatkan pelanggan maklumat ini, tetapi pelanggan tidak faham. Saya meminta pelanggan memberikan maklumat kenalan pembekal saya terlebih dahulu. Saya tahu ia sangat baik dan memberinya maklum balas. Dia memberi saya maklumat tentang kilang. Walau bagaimanapun, tidak ada cara untuk memberikan maklumat bahagian-kilang. Saya segera memberi penyelesaian lain **Tarik barangan ke Shenzhen dan Terbang dari Hong Kong**. Aturan Tiket pertama pelanggan berjalan dengan lancar, semuanya berjalan lancar, dan pelanggan sangat berpuas hati dengan profesionalisme dan ketepatan masa saya.



Walaupun bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan perintah untuk komoditi pelanggan. Selepas menerima barangan, versi barangan adalah tidak betul. Kualiti komoditi dan sampel adalah sangat berbeza. Ia bukan sesuatu yang luar biasa bagi Syarikat perdagangan untuk membuat wang selama bertahun-tahun.

Hasilnya, produk pelanggan dijual dan sebilangan besar aduan pelanggan telah diterima, walaupun jika syarikat pelanggan tidak mampan. Jadi saya membantu pelanggan, sentiasa dengan komunikasi kilang, bantuan, harapan untuk membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau membuat untuk beberapa kerugian, perniagaan boleh memahami, tetapi konsep Boss berbeza, dia tidak mempunyai hak untuk memutuskan, dan akhirnya perniagaan di tengah-tengah, saya rasa tidak jujur ini tidak mempunyai masa depan, kerana pertikaian ini, beliau meninggalkan syarikat itu.

Walaupun ia tidak melakukan apa yang saya mahu, pelanggan saya sangat berterima kasih kepada saya untuk yang terbaik dan untuk saya yang terbaik, dan di sisi lain, kepercayaan saya dan kesyukuran meningkat dengan ketara. Kemudian pelanggan mula mencari pembekal baru, beliau mendapati pembekal baru, alamat berdaftar pembekal, saiz dan modal berdaftar, biarlah saya membantu beliau dengan audit, saya juga mempunyai banyak panggilan dan perniagaan yang sepadan, video untuk memahami saiz skala tumbuhan, saiz Syarikat, dan akhirnya memilih kilang yang sangat baik. Sejak itu, loji ini telah bekerjasama dengan pelanggan dan tidak pernah mengubah pembekalnya.



Kerana pelanggan yang middleman, produknya juga dijual kepada pelanggan lain. Saya bertanya kepadanya mengapa dia memilih kami. Beliau berkata perkara berikut menyentuh dan dikagumi saya:

- 1) pengangkutan kosmetik, MSDS pengangkutan dan pengangkutan udara untuk menyediakan tempat pengangkutan, destinasi AS pelepasan kastam harus diisytiharkan oleh FDA, dan terdapat banyak keperluan, tetapi saya mempunyai pengalaman, kami sangat profesional.
- 2) sebagai pengantara, setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembeli dan tarikh penghantaran. Setelah tempoh penghantaran melebihi, dia akan mempunyai bayaran lalai yang lebih tinggi. Dia percaya kepada saya dan percaya dalam profesion kita.
- 3) kos penghantaran pesanan beliau tidak terlalu besar. Barangan beliau bukan sahaja di Amerika Syarikat, tetapi juga di United Kingdom, Perancis, Poland, Kanada dan Australia. Beliau mempunyai ejen sepenuh masa di China, Semua rancangan pengangkutan yang diberikan kepada saya, saya akan memberikan setiap Tiket ke gudang, Take-off, ketibaan, keperluan masa penghantaran, untuk pelanggan, dia dok, periksa kemajuan pesanan adalah sangat mudah, maka dia boleh menjimatkan lebih banyak tenaga dalam jualan produk, membuat jenama, keuntungan lebih tinggi.
- 4) mana-mana perintah, had masa, kita boleh memberi dia penyelesaian yang terbaik. Beliau terutamanya teringat bahawa apabila dia mempunyai dua bekas, **40HQ bibir berkilat dan 20GP Gincu** dihantar ke gudang di Charlotte, Amerika Syarikat. Bergantung kepada 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 tepat, pelabuhan berlepas, pelabuhan destinasi tidak mempunyai had masa untuk pemeriksaan Kastam.

Walaupun bagaimanapun, had masa untuk Tempahan pelanggan hanya 25 hari. Jika kedua-dua bekas itu adalah udara, kos itu sangat tinggi. Jika ia doesnot kapal dengan betul, kami akan membantu pelanggan **14 hari dari Ningbo ke Los Angeles** dan kemudian menetapkan lori secara langsung. Di West Los Angeles, dua pemandu telah berpaling untuk menghantar kereta khas ke gudang pelanggan di Charlotte selama enam hari. Pelanggan sangat berterima kasih untuk penyelesaian ini, dia menyelamatkan banyak wang, dan membantu beliau menyelesaikan masalah itu sejak itu, semua pesanan pelanggan secara langsung membiarkan kilang menghubungi saya untuk mengatur penghantaran, walaupun tanpa meminta penghantaran, saya mempunyai bil secara langsung dahulu, selepas bayaran penghantaran akan dibuat pada akhir bulan.



It is also my experience working with customers that allows me to think more deeply about the direction of my business.

- 1) I consider the problem from the customer's perspective, I consider the customer's needs, and I add more value to myself, so you can become a role that cannot be replaced in the customer.
- 2) I have my own AS agent in 50 American companies. Whichever shipping AS, others can do it, we can do it better, this is the best logistics solution, we must have confidence in our customer.
- 3) professional, not just talk about it, you need to know what the customer is concerned about and learn to help the customer solve the problem.
- 4) I can provide at least 3 AS agents with me so that new customers can contact our AS agent directly to understand our company's services, and make the customer feel right and powerful.
- 5) learn from the customer, understand the customer's business, cooperate with new customers, guide the customer, find customers who cooperate with you, make it easy, be careful, be patient and laborious. Customer, don't do this.
- 6) cooperate with life, cooperate with you, let the customer know more about you, and increase the customer's loyalty.

I and my partner are business partners in life, looking back in five years, we must achieve the same goal. He gets what he wants, and I do what I want to do. I am grateful to him because he does not make a lot of money for me. On the contrary, I study hard, making me more successful in building the American market and AS customers. This year, we have a market share of 80.3% in the American market. %, our goal is to let our customer know us, they no longer need other services.

Terima kasih banyak untuk membaca cerita kami.

Coba perkhidmatan pengangkutan kami.