

# 3 Logistik penyelesaian

berjimat kos 5%

; Sunshine global Logistics (Shenzhen) Co., Ltd. ;

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

<b>■■■■■</b>	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 barang biasa, produk ini adalah pengangkutan udara. Perlu menyediakan MSDS Pengenal pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, untuk kilang eksport, mereka perlu memberikan maklumat untuk mengisyiharkan bahawa kosmetik di tanah besar mesti tertakluk kepada pemeriksaan komersial.

Apabila saya memetik, saya sedar meningkatkan pelanggan maklumat ini, tetapi pelanggan tidak faham. Saya minta pelanggan memberikan maklumat kenalan pembekal saya terlebih dahulu. Saya tahu ia sangat baik dan memberinya maklumat balas. Dia memberi saya maklumat tentang kilang. Walau bagaimanapun, tidak ada cara untuk memberikan maklumat bahagian-kilang. Saya segera memberi penyelesaian lain **Tarik barang 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.



Walau bagaimanapun, kilang menghantar sampel dan perintah untuk komoditi pelanggan. Selepas menerima barang, versi barang 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 pelangan 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.

Walauapun 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 mendapat 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 udara untuk menyediakan tempat pengangkutan, destinasi AS pelepasan kastam harus diisyiharkan oleh FDA, dan terdapat banyak keperluan, tetapi saya mempunyai pengalaman, kami sangat profesional.
- 2) sebagai pengantara, setiap pelangan mempunyai kontrak dengan pembeli dan tarikh penghantaran. Setelah tempoh penghantaran melebihi, dia akan mempunyai bayaran lalai yang lebih tinggi. Dia percaya pada saya dan percaya dalam profesi kita.
- 3) kos penghantaran pesanan beliau tidak terlalu besar. Barang 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 diri penyelesaian yang terbaik. Beliau terutamanya teringat bahawa apabila dia mempunyai dua bekas, **40HQ bibir berklat 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.

Walau 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, dia pembandu telah berpaling untuk menghantar kereta khas ke gudang pelanggan di Charlotte selama enam hari. Pelanggan sangat berterima kasih untuk penyelesaian ini, dia menyalamatkan 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.



Ia juga pengalaman bekerja dengan pelanggan ini yang membolehkan saya untuk berfikir lebih mendalam tentang arah perniagaan saya.

1) mempertimbangkan masalah daripada sudut pandangan pelanggan, mempertimbangkan keperluan pelanggan, dan menambah lebih banyak nilai kepada diri sendiri, supaya anda boleh menjadi peranan yang tidak dapat digantikan dalam pelanggan.

2) kami mempunyai kami sendiri ejen AS pertama di 50 Amerika Syarikat. Mana-mana penghantaran AS, orang lain boleh melakukannya, kita boleh melakukan lebih baik, ini adalah penyelesaian logistik yang terbaik, kita mesti mempunyai keyakinan dalam pelanggan kami.

3) profesional, bukan hanya bercakap tentang hal itu, anda perlu tahu apa yang pelanggan mengambil berat tentang dan belajar untuk membantu pelanggan menyelesaikan masalah-Nya.

4) kami boleh menyediakan sekurang-kurangnya 3 pelanggan AS dengan kami supaya pelanggan baru boleh menghubungi rakan kongsi AS kami secara langsung untuk memahami Perkhidmatan syarikat kami, dan membuat pelanggan berasa benar dan berkuasa.

5) belajar daripada pelanggan, memahami kebijaksanaan perniagaan pelanggan, berkongsi dengan pelanggan baru yang lain, membimbing pelanggan, mencari pelanggan yang berkongsi minat anda, membuat pesanan mudah, terlalu cuai, memakan masa dan laborious. Pelanggan, jangan melakukan ini.

6) berkongsi kehidupan sebenar kehidupan dengan anda, biarkan pelanggan mengetahui lebih lanjut mengenai anda, dan meningkatkan stickredit pelanggan.

I dan sei Hong adalah rakan kongsi perniagaan, rakan dalam kehidupan, melihat kembali dalam tempoh lima tahun ini, kita harus menjadi satu pencapaian yang sama. Dia mendapat apa yang dia mahu, dan saya lakukan apa yang saya mahu lakukan. Saya berterima kasih kepada beliau kerana tidak membuat banyak wang untuk saya. Sebaliknya, saya banyak belajar, menjadikan saya lebih selesa membangunkan pasaran Amerika Syarikat dan pelanggan AS. Tahun ini, kami mempunyai kadar perolehan pasaran sebanyak 80.3 di Amerika Syarikat. %, matlamat kami ialah selagi pelanggan kami tahu kami, mereka tidak lagi memerlukan perkhidmatan pengangkutan lain.

**Terima kasih banyak untuk membaca cerita kami.**

**Cuba perkhidmatan pengangkutan kami.**