Menyediakan sekurang-kurangnya. 3 Logistik penyelesaian.

berjimat kos Sekurang-kurangnya 5% Untuk pelanggan.

Ben, Ben; Sunny global Logistics (Shenzhen) Co., Ltd. Ben, Ben;

Pengangkutan laut. (dari China ke seluruh dunia)	[1] Pengalaman penghantaran 20 tahun
	3000 Plus. Rakan kongsi perikatan di seluruh dunia.
	[3] 100 Profesional logistik kakitangan.
	[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 pengangkutan maritim. Ben, Ben;

1 FCL (kargo kontena)	45 20 kaki, 40 kaki, 40 ibu pejabat, bekas ibu pejabat.
LCL (kurang daripada bekas)	Barangan pukal, barangan longgar.

Sebelum pertanyaan, sila sahkan cara yang anda pilih.

Masa penghantaran logistik global yang cerah.

	USA	EUR	Jepun	Kanada	Australia	negara lain.
Kargo udara.	Syarikat penerbangan: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, lapangan terbang ke lapangan terbang atau lapangan terbang ditambah penghantaran					
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
Pengangkutan Laut (DDP)	18-22 hari	20-25 hari	18-25 hari.	18-25 hari	Pelabuhan atau penghantaran dan penghantaran.	
Keretapi	tiada	15-25 hari	tiada	tiada	tiada	Sila siasat.

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

Gambar barangan dipaparkan.
Ben, Ben;

Cerita-cerita kita dengan pelanggan kami.

Ben, Ben;

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 biasa, tetapi tidak ada yang dapat memikirkannya. Sejauh 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 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 menyediakan *MSDS*, pengenalan pengangkutan udara diperlukan. Di samping itu, bagi kilang pengeksport, mereka perlu memberikan pernyataan maklumat, produk kosmetik daratan mesti menjalani pemeriksaan komoditi.

Semasa saya memetik, saya secara sedar 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.

Walau bagaimanapun, kilang menghantar pesanan dan pesanan pelanggan untuk barang besar. Setelah menerima barang, barang 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, dan bahkan syarikat di pihak pelanggan 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 pertengahan, 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, dia 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.

.

Oleh kerana pelanggan adalah orang tengah, produknya juga dijual kepada pelanggan lain. Saya bertanya 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 deklarasi 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 kerosakan yang tinggi. Dia mempercayai saya dan mempercayai profesion kita.

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

4) Sebarang pesanan, had waktunya, kami dapat memberikannya penyelesaian terbaik. Khususnya, dia ingat bahawa ketika dia memiliki dua bekas barang, a *40 Ketua pejabat LIP berkilat dan 20 GP Gincu.* 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.

Walau bagaimanapun, had masa untuk pesanan pelanggan hanya 25 hari. Sekiranya kedua-dua kontena diangkut melalui udara, biayanya sangat tinggi. Sekiranya penghantaran biasa tidak tersedia, maka kami akan membantu pelanggan untuk *Bot ini adalah 14 hari dari Ningbo ke Los Angeles.*, kemudian susun trak secara langsung. Kabinet LA Barat AS, 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 menjimatkan banyak wang kepadanya dan membantunya menyelesaikan masalahnya. Sejak itu, semua pesanan pelanggan secara langsung membiarkan kilang menghubungi saya untuk mengatur penghantaran, dan bahkan caj 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 mengenai arah perniagaan saya.

1) Fikirkan masalah dari sudut pandang pelanggan, fikirkan apa yang pelanggan mahukan, dan tambah nilai tambah kepada diri anda, sehingga 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 membiarkan pelanggan merasa benar dan kuat 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 tanpa bimbang, terlalu cuai, memakan masa dan susah payah. Pelanggan, 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 niaga, rakan dalam hidup, mengingat lima tahun ini, kita seharusnya saling mencapainya. 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. 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. %, matlamat kami adalah bahawa selagi pelanggan bertemu dengan kami, mereka tidak lagi mahukan penghantar barang lain.

Terima kasih banyak untuk membaca cerita kami.

Adakah anda ingin mencuba perkhidmatan fret kami?