Tawaran sekurang-kurangnya 3. penyelesaian logistik.

JIMAT kos sekurang-kurangnya 5% untuk pelanggan

- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd -

Pengangkutan laut (Dari China ke seluruh dunia)	[1] 20 tahun pengalaman pengehantaran bekalan
	[2] 3000 Rakan kongsi Alliance di seluruh dunia
	[3] 100 kakitangan logistik profesional
	[4] Tiada kemalangan kecuali bencana alam berlaku
	[5] Menjaga kargo lebih daripada pemilik

Perkhidmatan bekalan laut yang terbaik kami membantu pelanggan dengan pembelian mereka dari China ke seluruh dunia, menjamin penghantaran cepat, keselamatan dan efisien.

Dua Perkhidmatan Penghantaran Laut

-

[1] FCL (beban kontena penuh)	20ft, 40ft, 40hq, 45HQ Container
[2] LCL (kurang daripada bekas)	Kargo Bulk, Kargo Loose

Sebelum penyelidikan, sila sahkan cara yang anda pilih.

Masa Penghantaran Logistik Sunny Worldwide

	USA	EUR.	Jepun	Kanada	Australia	Negara lain
Pengangkutan udara	Airline: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, airport to airport or airport plus delivery					
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	3-4days.	2-3 hari	4-5 hari
Sea Freight (DDP)	18-22 hari	20-25days.	18-25days....	18-25days	Pelabuhan ke pelabuhan atau penghantaran dan penghantaran	
Keretapi	tiada	15-25days.	tiada	tiada	tiada	Pls Enquiry.

Tip hangat: masa penghantaran di atas hanya untuk maklumat anda.

Photo Cargo Display.

Kisah & klien

Hidup tidak pernah hidup kepada orang-orang yang bekerja keras, anda tidak pernah tahu apa yang mengejutkan dia akan menyediakan untuk anda di hadapan. Sudah hampir 5 tahun sejak saya bertemu Carmine.Pada 5 Mei 2014, hari biasa tidak boleh jadi biasa, tapi tiada siapa yang boleh memikirkannya.Berapa banyak kerjaya pelanggan ini, kepercayaan pada saya, dan kehidupan masa depan saya.

Saya menerima e-mel penyelidikan dari pelanggan petang itu dan meminta saya seribu *penghantaran lipstik dari Xiamen ke Amerika Syarikat.* Saya sentiasa memetik pelanggan seperti biasa, tetapi kosmetik bukan barang biasa, dan produk seperti itu dihantar oleh udara.perlu menyediakan *MSDS.*, air transport identification is required. Selain itu, untuk kilang-kilang mengeksport, mereka perlu menyediakan pernyataan maklumat, produk tanah permukaan produk kosmetik mesti subjek pemeriksaan komoditi.

Apabila saya mengutip, saya secara sadar mengingatkan pelanggan maklumat ini, tetapi pelanggan tidak memahaminya.Saya minta pelanggan untuk memberikan maklumat hubungan penyedia dulu.Saya faham dengan jelas dan kemudian memberikannya balas balik.Dia memberi saya maklumat kilang.Namun, maklumat di sisi kilang tidak dapat disediakan sama sekali.Saya segera memberikan penyelesaian lain untuk *tarik barang ke Shenzhen dan terbang dari Hong Kong.* Tiket pertama pelanggan telah diatur dengan lancar, semuanya berjalan lancar, dan pelanggan sangat puas dengan profesionalisme saya dan masa kita.

Namun, kilang menghantar sampel dan pesanan pelanggan untuk barang besar.Selepas menerima barang-barang, barang-barang itu tidak berada dalam versi yang betul.Kualiti barang besar dan sampel jauh dari yang sama.Saya takut bahawa pada tahun awal, syarikat perdagangan adalah shoddy untuk membuat wang.Ia tidak luar biasa.

Sebagai hasilnya, produk pelanggan telah dijual, dan sejumlah besar keluhan pelanggan telah diterima, dan bahkan syarikat di sisi pelanggan tidak dapat bertahan.Jadi saya membantu pelanggan, sentiasa berkomunikasi dengan kilang, membantu, berharap untuk membantu pelanggan mendapatkan penyelesaian dari kilang atau mengembalikan beberapa kerugian, perniagaan boleh memahami, tetapi konsep bos 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 perbedaan ini, dia meninggalkan syarikat.

Walaupun perkara ini tidak berakhir dengan hasil yang Carmine dan saya mahu, tetapi kerana saya telah melakukan yang terbaik untuk membantunya dan membantu, pelanggan sangat berterima kasih kepada saya, di sisi lain, kepercayaan dan kasih sayang untuk saya telah meningkat jauh.Kemudian pelanggan mula, mencari penyedia baru, dia mencari penyedia baru, alamat terdaftar, skala, dan ibu bapa terdaftar penyedia, biar saya bantu dia mengulang, saya juga mempunyai panggilan berbilang dan bisnes yang sepadan, video untuk memahami saiz kilang, saiz syarikat,Dan akhirnya memilih kilang dengan kualifikasi yang sangat baik.Fabrik telah bekerja dengan pelanggan sejak itu, dan tidak pernah mengubah bekalan.

.

Kerana pelanggan adalah seorang pelanggan, produknya juga dijual kepada pelanggan lain.Saya tanya mengapa dia memilih kita.Beliau berkata bahawa ada titik-titik berikut yang membuat saya merasa bergerak dan terkagum:

1)Penghantaran kosmetik, penghantaran MSDS dan pengangkutan udara Untuk menyediakan pengenalan pengangkutan, kebenaran sasaran destinasi Amerika Syarikat sepatutnya menjadi deklarasi FDA, dan terdapat lagi keperluan, tetapi saya mempunyai pengalaman dan kami sangat profesional.

2)Sebagai penengah, setiap pelanggan mempunyai kontrak dengan pembeli dan mempunyai tarikh penghantaran.Setelah masa penghantaran melebihi, dia akan mendapat kerosakan yang tinggi.Dia percayakan saya dan percayakan profesi kami.

3)Biaya pengangkutan tidak terlalu besar untuk perintahnya.Barang-barangnya bukan sahaja di Amerika Syarikat, tetapi juga di United Kingdom, Perancis, Poland, Kanada dan Australia.Dia mempunyai ejen Cina full-time, semua rancangan penghantaran diberikan kepada saya, saya akan memberikan setiap tiket gudang, lepas landas, tiba, permintaan masa penghantaran, untuk pelanggan, dia dermaga, memeriksa kemajuan pesanan adalah sangat selesa sangat bebas bimbang, kemudian dia boleh simpan lebih banyak tenaga pada jualan produknya, untuk membuat marka, keuntungan lebih tinggi.

4) Setiap perintah, batas masa, kita boleh berikan dia solusi terbaik.Secara khususnya, dia ingat bahawa sekali dia mempunyai dua bekas barang, satu *40hq lip gloss dan gincu 20gp* dihantar ke gudang di Charlotte, Amerika Syarikat. Menurut masa penghantaran biasa, ia adalah 38- selepas kapal terbuka.Butuh 40 hari untuk menghantar ke gudang.Lagipun, ini masih berdasarkan pelabuhan kapal, kapal dibuka, pelabuhan sangat tepat, pelabuhan lepas, pelabuhan destinasi tidak mempunyai sebarang had masa untuk pemeriksaan customs.

Namun, had masa untuk perintah pelanggan hanya 25 hari.Jika kedua-dua bekas dipindahkan dengan udara, harganya sangat tinggi.Jika penghantaran biasa tidak tersedia, maka kami akan membantu pelanggan untuk *Kapal dari Ningbo ke LA selama 14 hari*Kemudian mengatur trak secara langsung.Kabinet Amerika Barat LA, dua pemandu bertukar, dan kereta istimewa dihantar ke gudang pelanggan di Charlotte selama 6 hari.Pelanggan itu sangat berterima kasih atas penyelesaian ini, yang menyimpannya banyak wang dan membantunya menyelesaikan masalah.Sejak itu, semua perintah pelanggan secara langsung membiarkan kilang menghubungi saya untuk mengatur penghantaran, dan bahkan biaya penghantaran tidak ditanya secara hadapan, saya secara langsung bayar pada masa lalu, selepas penghantaran selesai, bayaran akan dibuat pada akhir bulan.

Ia juga pengalaman bekerja dengan pelanggan ini, biarkan saya mempunyai lebih dan lebih dalam berfikir tentang arah perniagaan saya.

1) Fikirkan tentang masalah dari sudut pandang pelanggan, fikirkan tentang apa yang pelanggan mahukan, dan ° tambah nilai tambahan kepada diri sendiri, supaya anda boleh menjadi peran yang tidak boleh diganti di sisi pelanggan.

2) Kami mempunyai ejen Amerika di 50 negara Amerika.Setiap penghantaran Amerika, yang lain boleh melakukannya, kita boleh melakukan lebih baik, dan ia adalah penyelesaian logistik terbaik, kita mesti percaya kepada pelanggan kita.

3) Professional, bukan hanya bercakap tentang hal itu, anda perlu tahu apa yang pelanggan peduli tentang dan belajar untuk membantu pelanggan memecahkan kepentingan dan kepentingan.

4) Kami boleh menyediakan sekurang-kurangnya 3 pelanggan AS yang bekerja sama dengan kami, supaya pelanggan baru boleh menghubungi pelanggan AS yang bekerja sama kami secara langsung untuk belajar tentang perkhidmatan syarikat kami dan membiarkan pelanggan merasakan kebenaran dan kuat anda.

5) Belajar dari pelanggan, belajar kebijaksanaan bisnes pelanggan, berkongsi dengan pelanggan baru lain, memimpin pelanggan, mencari pelanggan yang berkongsi kepentingan anda, dan membuat pesanan mudah dan bebas bimbang, terlalu ceroboh, memakan masa dan bekerja.Pelanggan, jangan lakukannya.

6) Berbahagi dengan anda kehidupan sebenar dalam kehidupan, biarkan pelanggan tahu lebih banyak tentang anda dan meningkatkan viskosi pelanggan.

Carmine dan saya adalah rakan bisnes, rakan-rakan dalam kehidupan, mengingat lima tahun ini, kita sepatutnya berjaya bersama.Dia mendapat apa yang dia mahu, dan saya lakukan apa yang saya mahu lakukan.Saya bersyukur kepadanya untuk tidak berapa banyak wang dia membuat saya.Sebaliknya, saya belajar banyak dan membuat saya lebih selesa dalam mengembangkan pasar Amerika dan pelanggan Amerika.This year our US market turnover rate reached 80.3. %, tujuan kita ialah selagi pelanggan bertemu kita, mereka tidak lagi mahu penghantar barang lain.

Terima kasih banyak untuk membaca cerita kami

Cuba mencuba perkhidmatan pengangkutan kami