

Przynajmniej oferuj 3 rozwiązania logistyczne

ratować koszt co najmniej 5% dla klienta

— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd —

Spedycja morska

(Z Chin na cały świat)

- [1] Ponad 20 lat doświadczenia w spedycji
- [2] 3000 partnerów sojuszu na całym świecie
- [3] 100 profesjonalna kadra logistyczna
- [4] Żaden wypadek, chyba że zdarzy się klęska żywiołowa
- [5] Dbanie o ładunek bardziej niż właściciel

Nasza doskonała usługa frachtu morskiego pomaga klientom w zakupach z Chin na cały świat, gwarantując szybką, bezpieczną i wydajną dostawę.

Usługa żeglugi morskiej DWA

[1] FCL (załadunek pełnego kontenera)

Kontener 20 stóp, 40 stóp, 40 HQ, 45 HQ

[2] LCL (mniej niż kontener)

Ładunek masowy, ładunek luzem

Przed zapytaniem potwierdź, który sposób wybierasz.

Słoneczny światowy czas wysyłki logistycznej

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australia	Inne państwo
Fracht lotniczy	Linia lotnicza: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, lotnisko na lotnisko lub lotnisko plus dostawa					
FBA(DDP)	5-6 dni	6-7 dni	4-5 dni	6-7 dni	5-6 dni	nic
Wyrazić	2-3 dni	2-3 dni	2-3 dni	3-4 dni	2-3 dni	4-5 dni
Fracht morski (DDP)	18-22 dni	20-25 dni	18-25 dni	18-25 dni	Port do portu lub wysyłka i dostawa	

Kolej żelazna

nic

15-25 dni

nic

nic

nic

proszę
zapytanie

Ciepłe porady: czas wysyłki powyżej jest tylko dla twojej informacji.

Wyświetlacz ładunku fotograficznego



Historia MY i klienta

—Na nasz głos—

Życie nigdy nie dorównuje ludziom, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiadomo, jakie niespodzianki przygotuje dla Ciebie na froncie. Minęło już prawie 5 lat odkąd poznałem Carmine. 5 maja 2014 r. zwykły dzień nie może być zwyczajny, ale nikt nie może o tym myśleć. Ile ma kariera biznesowa tego klienta, zaufanie do mnie i moje przyszłe życie.



Tego popołudnia otrzymałem e-mail z zapytaniem od klienta i poprosiłem o partię [wysyłka szminki z Xiamen do Stanów Zjednoczonych](#). Zawsze cytowałem klienta jak zwykle, ale kosmetyki nie są zwykłymi towarami, a takie produkty są wysyłane drogą lotniczą, trzeba zapewnić *MSDS*, wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto w przypadku fabryk eksportujących muszą one dostarczyć deklarację informacyjną, produkty kosmetyczne z kontynentu muszą podlegać kontroli towarowej.

Kiedy cytowałem, świadomie przypomniałem klientowi tę informację, ale klient jej nie zrozumiał. Poprosiłem klienta, aby najpierw podał mi dane kontaktowe dostawcy. Zrozumiałem to jasno i przekazałem mu informację zwrotną. Dał mi informacje o fabryce. Jednak w ogóle nie można było podać informacji po stronie fabrycznej. Natychmiast podałem inne rozwiązanie [przewieźć towar do Shenzhen i lecieć z Hong Kongu](#). Pierwszy bilet klienta został zorganizowany bardzo sprawnie, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.



Jednak fabryka wysyłała próbki i zamówienia klientów na duże towary. Po otrzymaniu towaru towary nie były we właściwej wersji. Jakość dużych towarów i próbek była daleka od tego samego. Obawiam się, że na początku lat firmy handlowe były tandetne, aby zarobić. To nie jest niczym niezwykłym. W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę skarg klientów, a nawet firma po stronie klienta była nie zrównoważona. Pomogłem więc klientowi, zawsze komunikowałem się z fabryką, asystowałem, miałem nadzieję, że pomogę klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może to zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, ona nie ma decyzji i wreszcie To biznes jest pośrednik, a ja czuję, że szef, który nie jest z tym uczciwy, nie ma przyszłości i przez ten spór odszedł z firmy. Chociaż ta sprawa nie zakończyła się tak, jak chcieliśmy z Carmine, ale ponieważ robiłem wszystko, co w mojej mocy, aby mu pomóc i pomóc, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i przywiązanie do mnie znacznie zwiększona. Następnie klient zaczyna szukać nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i zarejestrowany kapitał dostawcy, pozwól mi pomóc mu przejrzeć, mam też wiele połączeń i odpowiedni biznes, wideo, aby zrozumieć rozmiar fabryki, wielkości firmy, a ostatecznie wybrać fabrykę o szczególnie dobrych kwalifikacjach. Od tego czasu fabryka współpracuje z klientami i nigdy nie zmieniała dostawców.



Ponieważ klient jest pośrednikiem, jego produkty są również sprzedawane innym klientom. Zapytałem go, dlaczego wybrał właśnie nas. Powiedział, że są następujące punkty, które sprawiają, że czuję się wzruszony i podziwiany:

- 1) Transport kosmetyków, wysyłka MSDS i transport lotniczy Aby zapewnić identyfikację transportu, odprawa celna miejsca docelowego w USA powinna być deklaracją FDA i jest więcej wymagań, ale mam doświadczenie i jesteśmy bardzo profesjonalni.
- 2) Jako pośrednik, każdy klient ma umowę ze swoim kupującym i ma termin dostawy. Po przekroczeniu terminu dostawy zostanie mu naliczona wysoka kara umowna. Ufa mi i ufa naszemu zawodowi.
- 3) Koszt transportu nie jest szczególnie duży dla jego zamówień. Jego towary znajdują się nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce, Kanadzie i Australii. Ma pełnoetatowego chińskiego agenta, wszystkie plany wysyłki są mi przekazane, każdemu bilecie podam wymagania dotyczące magazynowania, startu, przyjazdu, czasu dostawy, dla klienta dokuje, sprawdza postęp zamówienia bardzo wygodnie Bardzo bezproblemowe, wtedy może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży swoich produktów, aby marka, zyski wyższe.
- 4) Każde zamówienie, jego termin, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. W szczególności pamiętałem, że kiedyś miał dwa kontenery z towarem, a *Błyszczący do ust 40HQ i szminka 20GP* zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki jest to zwykle 38- po otwarciu statku. Wysłanie do magazynu zajmuje 40 dni. Co więcej, jest to nadal oparte na porcie statku, statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port docelowy nie ma żadnego limitu czasowego na kontrolę celną. Jednak termin realizacji zamówień klientów to tylko 25 dni. Jeśli oba kontenery są transportowane drogą powietrzną, koszt jest szczególnie wysoki. Jeśli normalna wysyłka nie jest dostępna, pomożemy klientom *statek z Ningbo do Los Angeles przez 14 dni*, a następnie ustaw ciężarówkę bezpośrednio. Szafa US West LA, dwóch kierowców na zmianę, a specjalny samochód został wysłany do magazynu klienta w Charlotte na 6 dni. Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, które zaoszczędziło mu dużo pieniędzy i pomogło rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie zamówienia klientów są wysyłane bezpośrednio do fabryki, aby skontaktować się ze mną w celu ustalenia dostawy, a nawet koszty wysyłki nie są pytane z góry, w przeszłości rozliczałem się bezpośrednio, po zakończeniu dostawy, płatność nastąpi pod koniec miesiąca.



To także doświadczenie pracy z tym klientem, pozwala mi na głębsze i głębsze zastanowienie się nad kierunkiem mojego biznesu.

- 1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, pomyśl o tym, czego klient chce i dodaj sobie więcej wartości dodanej, abyś mógł stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.
 - 2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w USA w 50 stanach USA. Każda przesyłka do USA, inni mogą to zrobić, możemy zrobić lepiej i jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.
 - 3) Profesjonalnie, nie tylko o tym mówiąc, musisz wiedzieć, na czym zależy klientowi i nauczyć się pomagać klientowi w rozwiązywaniu jego obaw i obaw.
 - 4) Możemy zapewnić co najmniej 3 klientom z USA, którzy z nami współpracują, aby nowi klienci mogli bezpośrednio kontaktować się z naszymi współpracującymi klientami z USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć, że jesteś prawdziwy i potężny.
 - 5) Ucz się od klientów, poznawaj biznesową mądrość klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy podzielają twoje zainteresowania i składają zamówienia łatwe i bezproblemowe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie róbicie tego.
 - 6) Podziel się z tobą prawdziwym życiem w życiu, pozwól klientowi dowiedzieć się więcej o tobie i zwiększ lepką klienta.
- Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi w życiu, wspominając te pięć lat, powinniśmy być wspólnymi osiągnięciami. Dostał to, czego chciał, a ja zrobiłem, co chciałem. Jestem mu wdzięczny nie za to, ile pieniędzy mi zarobił. Zamiast tego wiele się nauczyłem i poczułem się bardziej komfortowo w rozwijaniu naszego rynku amerykańskiego i amerykańskich klientów. W tym roku nasz wskaźnik obrotu na rynku amerykańskim osiągnął poziom 80,3. %, naszym celem jest, aby dopóki klient nas spotykał, nie chciał już innych spedytorów.

Bardzo dziękuję za przeczytanie naszej historii

Wypróbuj naszą usługę frachtu