

Swwls Spedytor lotniczy z Chin do Niemiec DDP Logistics

Wysyłka Konkurencyjna stawka frachtowa Agent spedycyjny

Przynajmniej zaoferuj 3 rozwiązania logistyczne

zapisz koszt **co najmniej 5%** dla klienta

— [Sunny Worldwide Logistics \(SZ\) Ltd](#) —

Fracht morski

(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] Nie ma wypadku, chyba że wydarzy się klęska żywiołowa
- [5] Bardziej dbający o ładunek niż właściciel

Nasze doskonałe [usługi frachtu morskiego](#) pomagają klientom w zakupach z Chin na cały świat, gwarantując szybką, bezpieczną i wydajną dostawę.

DWA usługi wysyłki morskiej

[1] FCL (pełny ładunek kontenera)

Kontener 20 stóp, 40 stóp, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (mniej niż kontener)

Ładunek masowy, ładunek luzem

Przed zapytaniem prosimy o potwierdzenie wybranego sposobu.

Czas wysyłki słonecznej logistyki na całym świecie

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australii	Inny kraj
Fracht lotniczy	Linia lotnicza: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, lotnisko na lotnisko lub lotnisko plus dostawa					
Amazon FBA (DDP)	5-6 dni	6-7 dni	4-5 dni	6-7 dni	5-6 dni	żaden

Ekspresowy	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	żaden	15-25 dni	żaden	żaden	żaden	Proszę o zapytanie

Ciepłe wskazówki: powyższy czas wysyłki jest tylko dla Twojej informacji.

Wyświetlanie ładunku ze zdjęciami



MY i historia klienta

—Za nasz głos—

Życie nigdy nie dorównuje ludziom, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiesz, jakie niespodzianki przygotuje dla ciebie z przodu. Minęło 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 zapytałem o partię **wysyłka szminek z Xiamen do Stanów Zjednoczonych**. Zawsze jak zwykle cytowałem klienta, ale kosmetyki to nie jest zwykły towar i takie produkty wysła się drogą lotniczą, trzeba podać MSDS, wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto fabryki eksportujące muszą przedstawić deklarację informacyjną, a produkty kosmetyczne z kontynentu muszą podlegać kontroli towaru.

Cytując, świadomie przypomniałem klientowi o tej informacji, ale klient jej nie zrozumiał. Poprosiłem klienta, aby najpierw podał mi dane kontaktowe dostawcy. Zrozumiałem to jasno i przekazałem mu informację zwrotną. Przekazał mi informacje o fabryce. Jednak informacji po stronie fabryki w ogóle nie można było podać. Od razu podałem inne rozwiązanie **przewieźć towar do Shenzhen i wylecieć z Hongkongu**. Pierwsze zgłoszenie klienta zostało załatwione bardzo sprawnie, wszystko przebiegło sprawnie, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.



Jednak fabryka wysyłała próbki i zamówienia klientów na duże towary. Po otrzymaniu towaru towar nie był w odpowiedniej wersji. Jakość dużych towarów i próbek była daleka od tej samej. Obawiam się, że w pierwszych latach firmy handlowe działały tandetnie, aby zarobić pieniądze. Nie jest to niezwykłe. W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę reklamacji od klientów, a nawet firma po stronie klienta była nie zrównoważona. Więc pomogłem klientowi, zawsze komunikowałem się z fabryką, asystowałem, miałem nadzieję, że pomogę klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać część strat, firma może to zrozumieć, ale koncepcja szefowej jest inna, ona nie ma decyzji i w końcu ten biznes jest pośrodku i czuję, że szef, który nie jest w tym szczerzy, nie ma przyszłości i z powodu tego sporu opuścił firmę. Chociaż ta sprawa nie zakończyła się takimi rezultatami, jakich chcieliśmy z Carmine, ale ponieważ robiłem, co w mojej mocy, aby mu pomóc i asystować, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i przywiązanie do mnie znacznie wzrosło. Następnie klient zaczyna szukać nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, adres siedziby, skalę i kapitał zakładowy dostawcy, pomogę mu dokonać przeglądu, mam też wiele różnorodnych odpowiednich biznesów, wideo, aby zrozumieć wielkość fabryki, wielkość firmy i ostatecznie wybrać fabrykę o szczególnie dobrych kwalifikacjach. Od tego czasu fabryka współpracuje z klientami i nigdy nie zmienia dostawców.



Ponieważ klient jest pośrednikiem, jego produkty sprzedawane są także innym klientom. Zapytałem go, dlaczego nas wybrał. Powiedział, że są następujące punkty, które budzą we mnie wzruszenie i podziw:

- 1) Transport kosmetyków, wysyłka MSDS i transport lotniczy Aby zapewnić identyfikację transportu, odprawa celna miejsca docelowego w USA powinna być deklaracją FDA, a wymagań jest więcej, 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 naliczona zostanie mu wysoka kara umowna. Ufa mi i ufa naszemu zawodowi.
 - 3) Koszt transportu w przypadku jego zamówień nie jest szczególnie duży. 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 przekazywane, każdemu biletowi podam wymagania dotyczące magazynowania, startu, przybycia, czasu dostawy, dla klienta, dokuje, sprawdza postępowanie zamówienia jest bardzo wygodny. Bardzo bezproblemowy, wtedy może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży swoich produktów, aby marka miała większe zyski.
 - 4) Każde zlecenie, jego termin, jesteśmy w stanie zaproponować mu najlepsze rozwiązanie. Szczególnie zapamiętał, że kiedyś miał dwa kontenery z towarami, a *Blyszczycy 40HQ* i *szminka 20GP* zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki, zwykle jest to 38 godzin po otwarciu statku. Wysyłka do magazynu zajmuje 40 dni. Co więcej, nadal opiera się to na porcie statku, statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port przeznaczenia nie ma żadnego limitu czasowego na kontrolę celną.
- Termin realizacji zamówień klientów wynosi jednak 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 na 14 dni*, a następnie zorganizuj ciężarówkę bezpośrednio. W szafie US West Los Angeles, 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 pozwoliło mu zaoszczędzić dużo pieniędzy i pomogło rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie zamówienia klientów są bezpośrednio wysyłane do fabryki, która kontaktuje się ze mną w celu ustalenia dostawy, nawet o kosztach wysyłki nie pyta się z wyprzedzeniem. W przeszłości wystawiałem bezpośrednie faktury, po zakończeniu dostawy, płatność zostanie dokonana na koniec miesiąca.



To także doświadczenie pracy z tym klientem, pozwoliło mi na głębsze przemyślenie kierunku mojego biznesu.

- 1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, zastanów się, czego chce klient i dodaj do siebie więcej wartości dodanej, abyś mógł stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.
 - 2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w 50 stanach USA. Każda przesyłka z USA, inni mogą to zrobić, my możemy to zrobić lepiej i jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.
 - 3) Profesjonalizm, a nie tylko o nim mowa, trzeba wiedzieć, na czym klientowi zależy 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 Twoją prawdziwą i potężną moc.
 - 5) Ucz się od klientów, poznaj mądrość biznesową klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy podzielają Twoje zainteresowania i spraw, aby zamówienia były łatwe i bezproblemowe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienti, nie róbcie tego.
 - 6) Podziel się z Tobą prawdziwym życiem, pozwól klientowi dowiedzieć się więcej o Tobie i zwiększ lepką klienta.
- Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi żywymi, wspominając te pięć lat, powinniśmy być wspólnymi osiągnięciami. Dostał, czego chciał, a ja zrobiłem, co chciałem. Jestem mu wdzięczny nie za to, ile pieniędzy mi zarobił. Zamiast tego wiele się nauczyłem i dzięki temu poczułem się bardziej komfortowo w rozwijaniu naszego rynku amerykańskiego i amerykańskich klientów. W tym roku nasz wskaźnik obrotów na rynku amerykańskim osiągnął poziom 80,3 %, naszym celem jest to, że dopóki klient nas spotyka, nie chce już innych spedytatorów.

Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii

Wypróbuj naszą usługę transportu towarowego