SWWLS Szybkie drzwi do drzwi logistyki LCL Freight Freeghter Sea DDP Agent wysyłkowy z Chin do Hiszpanii

Oferta przynajmniej 3 Rozwiązania logistyczne

ratować koszt co najmniej 5% dla klienta

—— Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd ——

Fracht morski (Od Chin po na całym świecie)	[1] Ponad 20 lat doświadczenia w zakresie przekierowania frachtu
	[2] 3000 Partnerzy sojuszu na całym świecie
	[3] 100 Profesjonalne personel logistyki
	[4] Nie ma wypadku, chyba że nastąpi klęska żywiołowa
	[5] Dbanie o ładunek bardziej niż właściciel

Nasz doskonały Usługa frachtu morskiego pomagają klientom w ich zamówieniach od Chin do na całym świecie, gwarantując szybką, bezpieczeństwo i wydajną dostawę.

Dwie usługi żeglugi morskiej

——

[1] FCL (pełne obciążenie pojemnika)	Pojemnik 20 stóp, 40 stóp, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (mniej niż pojemnik)	Ładunek luzem, luźny ładunek

Przed zapytaniem potwierdź, w jaki sposób wybierzesz.

Słoneczny światowy czas wysyłki logistyki

	USA	Eur	Japonia	Kanada	Australia	Inny kraj
Fracht powietrzny	Linia lotnicza: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY. ECT, Lotnisko na lotnisko lub lotnisko plus					
Amazon 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 wysyłki i dostawy	
Kolej żelazna	nic	15-25 dni	nic	nic	nic	Pls zapytanie

Ciepłe wskazówki: czas wysyłki powyżej jest tylko dla twoich informacji.

Wyświetlacz ładunku dla zdjęć

My i klienci historia

—— Za nasz głos——

Życie nigdy nie spełnia ludzi, 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 może „być zwykły, ale nikt o tym nie może o tym myśleć. Ile ma kariery biznesowej tego klienta, zaufanie do mnie i moje przyszłe życie.

Tego popołudnia otrzymałem od klienta wiadomość e -mail od klienta i poprosiłem mnie 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 przez powietrze. Musisz zapewnić *MSDS*, Wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto, w przypadku fabryk eksportowych, muszą one dostarczyć deklaracje informacji, produkty z produktów kosmetyków kontynentalnych muszą podlegać kontroli towarów.
Kiedy zacytowałem, świadomie przypomniałem klientowi o tych informacjach, ale klient „nie zrozumiał tego. Poprosiłem klienta o przekazanie mi informacji kontaktowych dostawcy. Zrozumiałem to wyraźnie, a potem przekazałem mu opinię. Dał mi informacje o fabryce. Jednak informacje po stronie fabrycznej w ogóle nie mogły być dostarczone. Natychmiast podałem inne rozwiązanie *Pociągnij towary do Shenzhen i leć z Hongkongu.* Pierwszy bilet klienta został zorganizowany bardzo sprawnie, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.

Jednak fabryka wysłała próbki i klientów „zamówienia na duże towary. Po otrzymaniu towarów towary nie były we właściwej wersji. Jakość dużych towarów i próbek były dalekie od tych samych. Obawiam się, że we wczesnych latach firmy handlowe były tandetne, aby zarabiać pieniądze. Nie jest to niezwykłe.
W rezultacie produkt klienta został sprzedany, a otrzymano dużą liczbę skarg klientów, a nawet firma po stronie klienta była niezrównoważona. Pomogłem więc klientowi, zawsze komunikowałem się z fabryką, wspomagałem, miałem nadzieję pomóc klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, nie ma decyzji, a wreszcie, że biznes jest w środku, i czuję, że szef, który nie jest uczciwy z tego nie ma przyszłości i z powodu tego sporu, opuścił firmę.
Chociaż sprawa ta nie skończyła się na wynikach, których chcieliśmy Carmine, ale ponieważ starałem się mu pomóc i pomóc, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i przywiązanie do mnie znacznie wzrosło. Następnie Klient zaczyna, szukając nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i zarejestrowany kapitał dostawcy, pozwól mi pomóc mu przeglądać, mam również wiele połączeń i odpowiedniego biznesu, aby zrozumieć wielkość fabryki, wielkość firmy, a ostatecznie wybrać fabrykę z szczególnie dobrymi kwalifikacjami. Fabryka współpracuje z klientami i nigdy nie zmieniła dostawców.
.

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

1) Transport kosmetyków, wysyłki MSDS i transportu lotniczego w celu zapewnienia identyfikacji transportu, amerykański cel celny powinien być deklaracją FDA i jest więcej wymagań, ale mam doświadczenie i jesteśmy bardzo profesjonalni.
2) Jako pośrednik każdy klient ma umowę ze swoim nabywcą i ma datę dostawy. Po przekroczeniu okresu dostawy będzie miał wysokie odszkodowanie. Ufa mi i ufa naszemu zawodowi.
3) Koszt transportu nie jest szczególnie duży dla jego zamówień. Jego towary są nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce, Kanadzie i Australii. Ma pełnoetatowe chińskie agenta, wszystkie plany wysyłki są mi podane, dam każdemu biletowi magazynowanie, starcie, przybycie, wymagania dotyczące dostawy dla klienta, doki, sprawdzanie, że Postęp zamówienia jest bardzo wygodny, bardzo bezproblemowy, wówczas może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży produktów, aby marka, zyski wyższe.
4) Wszelkie zamówienie, jego limit czasu, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. W szczególności przypomniał sobie, że kiedy miał dwa pojemniki z towarami, a *40 -godzinny połysk do ust i szminka 20 gp* zostały wysłane do magazynu w Charlotte, 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 wyjazdu, port docelowy nie ma żadnego limitu czasu na kontrolę celną.
Jednak limit czasu dla zamówień klientów wynosi tylko 25 dni. Jeśli dwa pojemniki są transportowane przez powietrze, koszt jest szczególnie wysoki. Jeśli normalna wysyłka nie jest dostępna, pomożemy klientom *Wysyłka z Ningbo do LA przez 14 dni*Następnie ułóż ciężarówkę bezpośrednio. Kilka amerykańskiego West LA, dwaj kierowcy na zmianę, a specjalny samochód został wysłany do klienta „Warbusher w Charlotte na 6 dni. Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, które zaoszczędziło mu dużo pieniędzy i pomógł mu rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie klientów„ Zakony są bezpośrednio skontaktowało się z fabryką, aby zorganizować dostawę, a nawet wysyłki nie zapytają się z wyprzedzeniem, po tym, jak w przeszłości po tym, jak oferta dostarcza, wypłacona płatność. zostanie wykonane pod koniec miesiąca.

Jest to również doświadczenie pracy z tym klientem, pozwól mi coraz głębiej myśleć o moim kierunku biznesowym.
1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, pomyśl o tym, czego chce klient, i dodaj do siebie większą wartość dodaną, abyś mógł stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.
2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w 50 stanach USA. Każda wysyłka w USA, inni mogą to zrobić, możemy zrobić lepiej i jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.
3) Profesjonalny, nie tylko o tym, musisz wiedzieć, na czym dba klient i nauczyć się pomagać klientowi w rozwiązaniu jego obaw i obaw.
4) Możemy zapewnić co najmniej 3 amerykańskich klientów, którzy współpracują z nami, aby nowi klienci mogli bezpośrednio skontaktować się z naszymi współpracującymi klientami w USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć się prawdziwym i potężnym.
5) Ucz się od klientów, uczą się mądrości biznesowej klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadzić klientów, znajdują klientów, którzy dzielą Twoje zainteresowania, a także ułatwiają zamówienia, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie rób tego.
6) Podziel się z Tobą prawdziwym życiem w życiu, poinformuj klienta więcej o Tobie i zwiększ lepkość klienta.
Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi w życiu, przypominając sobie te pięć lat, powinniśmy być wzajemnymi osiągnięciami. Dostał to, czego chciał, a ja zrobiłem to, co chciałem. Jestem mu wdzięczny za to, ile pieniędzy mnie zarobił. Zamiast tego wiele się nauczyłem i uczyniłem bardziej komfortowym w rozwijaniu naszych amerykańskich klientów i amerykańskich klientów. W tym roku nasza amerykańska stopa obrotu na rynku osiągnął 80,3. %, naszym celem jest to, że dopóki klient nas poznaje, nie chcą już inni sprzedawcy towarów.

Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii

Wypróbuj naszą usługę towarową