

Oferta przynajmniej. 3 Rozwiązania logistyczne.

zapisać koszt **Co najmniej 5%** Dla klientów.

Ben, Ben; [Sunshine Global Logistics \(Shenzhen\) Sp.z o.o.](#) Ben, Ben;

Fracht morski.

(Z Chin na świat)

- [1] Ponad 20 lat doświadczenia w spedycji
- s2. 3000 s... Partnerzy Sojuszu znajdują się na całym świecie.
- [3] 100 Profesjonalny personel logistyczny.
- [4] Nie ma wypadku, chyba że nastąpi klęska żywiołowa
- [5] Dbanie o ładunek bardziej niż właściciel

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

Podwójna działalność wysyłkowa.

Ben, Ben;

Całe pudełko (całe pudełko)

45 20 stóp, 40 stóp, 40 siedziba, kontenery centrali.

Scrabble (mniej niż pojemnik)

Luzem, luzem.

Przed zapytaniem prosimy o potwierdzenie wyboru.

Sunshine Global Logistics i czas dostawy.

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australia	w innych krajach.
--	-----	-----	---------	--------	-----------	-------------------

Ładunek 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
Wyrazić	2-3 dni	2-3 dni	2-3 dni	3-4 dni	2-3 dni	4-5 dni
Wysyłka (DDP)	18-22 dni	20-25 dni	18-25dni.	18-25 dni	Port do portu lub wysyłki i dostawy.	
Kolej żelazna	Żaden	15-25 dni	Żaden	Żaden	Żaden	Proszę zbadać.

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

Zostanie wyświetlone zdjęcie towaru. Ben, Ben;



Nasza historia z naszymi klientami.

Ben, Ben; My Voice and mdash; Ben;

Życie nigdy nie jest godne ludzi, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiadomo, jakie niespodzianki przygotuje dla Ciebie przed Tobą. 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 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, które muszą przedstawić deklarację informacyjną, produkty kosmetyczne z kontynentu muszą podlegać kontroli towarów.

Kiedy cytowałem, świadomie przypominałem klientowi o tych informacjach, ale klient ich nie rozumiał. Poprosiłem go, aby najpierw przekazał mi dane kontaktowe dostawcy. Zrozumiałem to wyraźnie, a następnie przekazałem mu opinię. Podał mi informacje o fabryce. Jednak informacji po stronie fabryki nie można było w ogóle podać. Natychmiast podałem inne rozwiązanie **pociągnij towar do Shenzhen i leć z Hongkongu**. Pierwszy bilet klienta został zaaranżowany bardzo sprawnie, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.



Jednak fabryka wysłała próbki i zamówienia klientów na duże towary. Po otrzymaniu towaru towar nie był w odpowiedniej wersji. Jakość dużych towarów i próbek była daleka od tego samego. Obawiam się, że na początku lat firmy handlowe były tandetne, aby zarabiać pieniądze.

W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę skarg klientów, a nawet firma po stronie klienta była nie zrównoważona. Więc pomogłem klientowi, zawsze komunikowałem się z fabryką, pomagałem, miałem nadzieję, że pomogę klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może to zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, nie ma decyzji, a na koniec To biznes jest pośrodku i czuję, że szef, który nie jest z tym uczciwy, nie ma przyszłości, iz powodu tego sporu odszedł z firmy.

Chociaż ta sprawa nie zakończyła się rezultatami, których chcieliśmy z Carmine, ale ponieważ robiłem wszystko, co w mojej mocy, aby mu pomóc i pomóc, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony za zaufanie i uczucie do mnie. znacznie zwiększona. Następnie klient zaczyna szukać nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i kapitał zakładowy dostawcy, pozwól, że pomogę mu przejrzeć, mam również wiele połączeń i odpowiadający im biznes, wideo, aby zrozumieć rozmiar fabryki, wielkości firmy i ostatecznie wybierz 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 nas. Powiedział, że są następujące punkty, które sprawiają, że czuję się poruszony i podziwiany:

- 1) Transport kosmetyków, wysyłka MSDS i transport lotniczy Aby zapewnić identyfikację podczas transportu, odprawa celna w USA powinna być zgodna z 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 datę dostawy. Po przekroczeniu terminu dostawy będzie mu przysługiwała wysoka kara umowna. Ufa mi i ufa naszej profesji.
- 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 podane, każdemu biletowi podam wymagania dotyczące magazynowania, odbioru, przyjazdu, czasu dostawy, dla klienta dokuje, sprawdzam postęp realizacji zamówienia bardzo wygodny Bardzo bezproblemowy, wtedy może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży swoich produktów, aby marka osiągnęła większe zyski.
- 4) Każde zamówienie, jego termin, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. W szczególności przypomniał sobie, że kiedyś miał dwa pojemniki z towarami, a **Błyszczak 40HQ i szminka 20GP**. zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki jest to zwykle 38 - 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 docelowy nie ma limitu czasu na kontrolę celną.

Jednak termin na zamówienia 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 jest z Ningbo do Los Angeles przez 14 dni.**, a następnie bezpośrednio ustaw ciężarówkę. W gabinecie 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 mu rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie zamówienia klienta są bezpośrednio pozwalane fabryce kontaktować się ze mną w celu zorganizowania dostawy, a nawet koszty wysyłki nie są pytane z góry, rozliczałem się bezpośrednio w przeszłości, po zakończeniu dostawy płatność nastąpi pod koniec miesiąca.



To także doświadczenie w pracy z tym klientem, pozwala mi coraz głębiej zastanawiać się nad kierunkiem biznesowym.

1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, zastanów się, czego chce klient i dodaj sobie większą wartość, 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 zrobić lepiej i jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.

3) Profesjonalnie, a nie tylko o tym mówić, trzeba wiedzieć, na czym zależy klientowi i nauczyć się pomagać mu w rozwiązywaniu jego obaw.

4) Możemy zapewnić co najmniej 3 klientów z USA, którzy z nami współpracują, tak aby nowi klienci mogli bezpośrednio kontaktować się z naszymi współpracującymi klientami w USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i dać klientom poczucie prawdziwości i mocy.

5) Ucz się od klientów, poznaj mądrość biznesową klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy dzielą Twoje zainteresowania, i twórz zamówienia łatwe i bezproblemowe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie rób tego.

6) Podziel się z Tobą prawdziwym życiem, daj klientowi więcej informacji o Tobie i zwiększaj jego lepkosć.

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 za to, że nie zarobił mi pieniędzy. Zamiast tego wiele się nauczyłem i sprawił, że poczułem się bardziej komfortowo w rozwijaniu naszego rynku amerykańskiego i amerykańskich klientów. W tym roku nasz wskaźnik obrotów na rynku amerykańskim osiągnął 80,3. %, naszym celem jest, aby tak długo, jak klient nas spotykał, nie chcieli już innych spedytorów.

Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii.

Wypróbuj naszą usługę frachtu.