

Podaj co najmniej. 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
	3000 plus. Partnerzy Sojuszu znajdują się na całym świecie.
	[3] 100 Profesjonalny personel logistyczny.
	[4] Żaden wypadek, chyba że nastąpi 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.

Podwójna działalność wysyłkowa.

Ben, Ben;

Całe pudełko.

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

LCL (mniej niż kontener)

Luzem, luzem.

Przed zapytaniem proszę potwierdzić, którą drogę wybierzesz.

Sunshine globalny czas dostawy logistycznej.

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
Fracht morski (DDP)	18-22 dni	20-25 dni	18-25 dni.	18-25 dni	Port-port lub wysyłka i dostawa.	
Kolej żelazna	Żaden	15-25 dni	Żaden	Żaden	Żaden	Proszę zbadać.

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

Zostanie wyświetlone zdjęcie towaru. Ben, Ben;



Nasze historie z naszymi klientami.

Ben, Ben;

Życie nigdy nie zależy od ludzi, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiadomo, jakie niespodzianki przygotuje dla ciebie z przodu. Minęło prawie 5 lat, odkąd poznałem Carmine. 5 maja 2014 r. Zwyczajny 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 wiadomość e-mail z zapytaniem i poprosiłem o porcję **wysyłka szminki z Xiamen do Stanów Zjednoczonych**. Zawsze cytowałem klienta jak zwykle, ale kosmetyki nie są zwykłymi towarami, a takie produkty są wysyłane drogą powietrzną, trzeba zapewnić **Karta Charakterystyki**, wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto w przypadku fabryk eksportujących muszą one dostarczyć deklarację informacyjną, produkty kontynentalne produktów kosmetycznych muszą zostać poddane kontroli towarów.

Kiedy cytowałem, świadomie przypominałem klientowi o tych informacjach, ale klient ich nie rozumiał. Poprosiłem klienta, aby najpierw podał mi dane kontaktowe dostawcy. Zrozumiałem to jasno i przekazałem mu informację zwrotną. Podał mi informacje o fabryce. Jednak informacje po stronie producenta nie mogły być w ogóle dostarczone. Natychmiast podałem inne rozwiązanie **pociągnij towar do Shenzhen i leć z Hongkongu**. Pierwszy bilet klienta został ułożony bardzo sprawnie, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i naszej terminowości.



Jednak fabryka wysłała próbki i zamówienia klientów na duże towary. Po otrzymaniu towarów towary nie były w odpowiedniej wersji. Jakość dużych towarów i próbek była daleka od siebie. Obawiam się, że na początku lata firmy handlowe były tandetne, aby zarabiać pieniądze. Nie jest to niczym niezwykłym.

W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę skarg klientów, a nawet firma po stronie klienta była niezrównoważona. Pomagałem więc klientowi, zawsze komunikując się z fabryką, pomagałem, mając nadzieję, że pomogę klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, nie ma decyzji, a na koniec biznes jest w środku i czuję, że szef, który nie jest z tym szczery, nie ma przyszłości i z powodu tego sporu opuścił firmę.

Chociaż ta sprawa nie zakończyła się wynikami, których chciałem z Carmine, ale ponieważ staram się mu pomóc i pomagać, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i przywiązanie do mnie znacznie zwiększona. Następnie klient zaczyna, szukając nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i zarejestrowany kapitał dostawcy, pozwól mi pomóc mu przejrzeć, mam również wiele połączeń i odpowiadających firm, wideo, aby zrozumieć rozmiar fabryki, wielkość firmy, a 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 nas wybrał. Powiedział, że są następujące kwestie, które sprawiają, że czują się poruszone i podziwiani:

- 1) Transport kosmetyków, wysyłka kart MSDS i transport lotniczy Aby zapewnić identyfikację transportu, odprawa celna w USA docelowa powinna być deklaracją FDA, a wymagania są większe, ale mam doświadczenie i jesteśmy bardzo profesjonalni.
- 2) Jako pośrednik, każdy klient ma umowę ze swoim nabywcą i ma datę dostawy. Po przekroczeniu terminu dostawy poniesie wysokie kary umowne. 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 etatowego chińskiego agenta, wszystkie plany wysyłki są mi przekazywane, dam każdemu biletowi składowanie, start, przybycie, wymagania dotyczące czasu dostawy, dla klienta, dokuje, sprawdź postęp zamówienia bardzo wygodny Bardzo bezproblemowy, dzięki czemu może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży swoich produktów, dzięki czemu marka zyskuje więcej.
- 4) Każde zamówienie, jego limit czasu, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. W szczególności przypomniał sobie, że kiedy miał już dwa pojemniki z towarami: **Błyszczący 40HQ i szminka 20GP**. zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki, zwykle jest to 38- po otwarciu statku. Wysłanie do magazynu zajmuje 40 dni. Co więcej, nadal opiera się to na porcie statku, statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port przeznaczenia nie ma żadnych ograniczeń czasowych na kontrolę celną.

Termin na zamówienia klientów wynosi jednak tylko 25 dni. Jeśli dwa kontenery są transportowane drogą powietrzną, koszt jest szczególnie wysoki. Jeśli normalna wysyłka nie jest dostępna, pomożemy klientom **Statek trwa 14 dni z Ningbo do Los Angeles.**, a następnie bezpośrednio ustaw ciężarówkę. Dwa kierowcy w US West LA, na zmianę, wysłali specjalny samochód do magazynu klienta w Charlotte na 6 dni. Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, które pozwoliło mu zaoszczędzić dużo pieniędzy i pomogło mu rozwiązać problem. Od tego czasu wszystkie zamówienia klienta są bezpośrednio zezwalane fabrycznie na kontakt ze mną w celu ustalenia dostawy, a nawet koszty wysyłki nie są z góry pytaone, bezpośrednio naliczane rachunki w przeszłości, po zakończeniu dostawy płatność zostanie wykonany pod koniec miesiąca.



Jest to również doświadczenie w pracy z tym klientem, pozwól mi głębiej przemyśleć mój kierunek biznesowy.

- 1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, pomyśl o tym, czego chce klient, i dodaj sobie więcej wartości dodanej, abyś mógł stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.
- 2) Mamy naszych własnych amerykańskich agentów w 50 stanach USA. Każda przesyłka w USA, inni mogą to zrobić, możemy to zrobić lepiej, a to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.
- 3) Profesjonalista, nie tylko o tym, musisz wiedzieć, na czym zależy klientowi i nauczyć się, jak pomóc klientowi rozwiązać jego obawy i obawy.
- 4) Możemy zapewnić co najmniej 3 klientom z USA, którzy z nami współpracują, aby nowi klienci mogli bezpośrednio skontaktować się z naszymi współpracującymi klientami z USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć się prawdziwym i silnym.
- 5) Ucz się od klientów, poznaj mądrość biznesową klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy podziwiają twoje zainteresowania, i spraw, aby zamówienia były łatwe i bezproblemowe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie róbcie tego.
- 6) Podziel się z tobą prawdziwym życiem w życiu, daj klientowi więcej informacji o tobie i zwiększ lepkość klienta.

Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi w życiu, pamiętając o tych pięciu latach, powinniśmy być wzajemnymi osiągnięciami. Dostał to, czego chciał, a ja zrobiłem to, co chciałem. Jestem mu wdzięczny za to, ile pieniędzy mi zarobił. Zamiast tego nauczyłem się wiele i zapewniłem sobie większy komfort w rozwijaniu naszego rynku amerykańskiego i klientów amerykańskich. W tym roku nasz obrót na rynku amerykańskim wyniósł 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 frachtu.