Oferować przynajmniej 3. Rozwiązania logistyczne

zapisać koszt co najmniej 5% Dla klienta

- Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd -

Spedycja morska (Z Chin do na całym świecie)	[1] 20 lata doświadczenia spedycyjnego
	[2] 3000 partnerzy sojuszu na całym świecie
	[3] 100 Profesjonalne klaczki logistyczne
	[4] Nie ma wypadku, chyba że zdarzy się klęska żywiołowa
	[5] Dbanie o ładunek bardziej niż właściciel

Nasz doskonały serwis transportu morskiego pomaga klientom w ich zamówieniach z Chin na całym świecie, gwarantując szybkie, bezpieczne i skuteczne dostawy.

Dwie usługi morskie

-

[1] FCL (pełny obciążenie kontenera)	20 stóp, 40ft, 40hq, pojemnik 45HQ
[2] LCL (mniej niż kontener)	Ładunek masowy, luźny ładunek

Przed zapytaniem, proszę potwierdzić, w którą stronę wybrać.

Czas wysyłki logistyki słonecznej na całym świecie

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australia	Inne państwo
Air Freight.	Linie lotnicze: EK AA PO CA HU NH EY OZBY.ectport lotniczy 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 do portu lub wysyłki i dostawa	
Kolej żelazna	Żaden	15-25 dni	Żaden	Żaden	Żaden	Pls zapytanie.

Gorące wskazówki: czas wysyłki powyżej jest tylko dla informacji.

Photo Display.

-

My & Client Story

- Dla naszego głosu--

Życie nigdy nie dorównuje ludziom, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiadomo jakie niespodzianki on przygotuje dla ciebie wfront.It Minęły prawie pięć lat odkąd poznałem Carmine'a.W maju 5-tym, 2014, zwykły dzień nie może być zwyczajny, ale nikt nie może o tym myśleć.Jak bardzo jego kariera biznesowa, zaufanie do mnie i moje przyszłe życie.

Otrzymałem zapytanie e e-mail od klienta tego popołudnia i zapytał mnie partii *szminka wysyłki z Xiamen do Stanów Zjednoczonych.* Zawsze cytowałem klienta jak zwykle, ale kosmetyka nie jest zwykłym towarem, a takie produkty są dostarczane drogą powietrzną.potrzeba zapewnienia *MSDS*.wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego.Ponadto w przypadku zakładów wywozu muszą one dostarczyć deklarację informacyjną, produkty produktów kosmetycznych na kontynencie muszą podlegać kontroli towarowej.

Kiedy cytowałem, świadomie przypomniałem klientowi o tej informacji, ale klient jej nie zrozumiał.Poprosiłem klienta, aby najpierw dał mi dane kontaktowe dostawcy.Zrozumiałam to wyraźnie i dałam mu odpowiedź.Dał mi informacje o tej fabryce.Jednakże informacje na stronie fabryki nie mogły być w ogóle dostarczone.Natychmiast dałem inne rozwiązanie do *Zabierz towar do Shenzhen i leć z Hong Kongu.* Pierwszy bilet klienta był bardzo gładki, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i naszej terminowości.

Jednakże fabryka wysyłała próbki i zamówienia klientów na duże towary.Po otrzymaniu towarów towary nie były w odpowiedniej wersji.Jakość dużych towarów i próbki były dalekie od tej samej.Obawiam się, że w pierwszych latach firmy handlowe były tandetne, aby zarobić pieniądze.To nic niezwykłego.

W rezultacie produkt klienta został sprzedany, a wiele skarg klientów zostało otrzymanych, a nawet firma po stronie klienta była niezrównoważona.Więc pomogłem klientowi, zawsze komunikował się z fabryką, asystowałem, miałem nadzieję pomóc klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może zrozumieć, ale szef koncepcja jest inna, ona nie ma decyzji, i wreszcie, że 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 chcieliśmy z Carmine'em, ale dlatego, że starałem się mu pomóc i pomóc, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony, zaufanie i uczucie do mnie znacznie wzrosło.Następnie klient zaczyna, szuka nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skala, i zarejestrowany kapitał dostawcy, pozwól mi pomóc mu dokonać przeglądu, mam również wiele połączeń i odpowiadający im Business, wideo do zrozumienia wielkości fabryki, wielkości firmy,i ostatecznie wybrać fabrykę o szczególnie dobrej kwalifikacji.Od tego czasu fabryka współpracuje z klientami i nigdy nie zmieniła 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, wysyłki MSDS i transportu lotniczego Aby zapewnić identyfikację transportu, urząd celny USA powinno być zgłoszeniem FDA, i jest więcej wymagań, ale mam doświadczenie i jesteśmy bardzo profesjonalne.

2)Jako pośrednik, każdy klient ma kontrakt ze swoim nabywcą i ma datę dostawy.Po przekroczeniu terminu dostawy, będzie miał wysokie likwidowane szkody.Ufa mi i ufa naszemu profesji.

3)Koszty transportu nie są szczególnie duże dla jego zamówień.Jego towary są nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale również w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce, Kanadzie i Australii.On ma pełnoetatowy chiński agent, wszystkie plany wysyłki są podane do mnie, dam każdemu bilet magazyn, start, przyjazd, wymagania w czasie dostawy, dla klienta, on dokuje, sprawdzić postęp zamówienia jest bardzo wygodne Bardzo beztroskie, wtedy może zaoszczędzić więcej energii na sprzedaży produktów, aby marka, zyski wyższe.

4) Każdy rozkaz, jego limit czasowy, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie.W szczególności przypomniał sobie, że raz miał dwa kontenery towarów, a *40HQ Lip Gloss i 20GP Szminka* zostały wysłane do magazynu w Charlotte, USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki, jest zwykle 38- po otwarciu statku.Do magazynu trzeba czterdzieści dni.Ponadto, jest to nadal oparte na porcie statku, statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port przeznaczenia nie ma żadnego limitu czasowego dla kontroli celnej.

Termin na zamówienia klientów wynosi jednak tylko 25 dni.Jeżeli oba kontenery są transportowane drogą powietrzną, koszty są szczególnie wysokie.Jeśli normalny transport nie jest dostępny, wtedy pomożemy klientom *Wysyłaj z Ningbo do LA na 14 dni*potem zorganizuj ciężarówkę bezpośrednio.Gabinet US West LA, dwóch kierowców na zmianę, a specjalny samochód był wysyłany do magazynu klienta w Charlotte na sześć dni.Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, które zaoszczędziło mu dużo pieniędzy i pomogło rozwiązać problem.Od tego czasu, wszystkie zamówienia klienta s ą bezpośrednio niech fabryka skontaktować się ze mną, aby zorganizować dostawę, a nawet opłaty wysyłki nie są z góry pytane, bezpośrednio zaksięgowane w przeszłości, po zakończeniu dostawy, płatność będzie dokonana pod koniec miesiąca.

Jest to również doświadczenie pracy z tym klientem, pozwól mi mieć coraz głębsze my ślenie o moim kierunku biznesowym.

1) Pomyśl o problemie z punktu widzenia klienta, pomyśl o tym, czego chce klient, i dodaj do siebie więcej wartości dodanej, tak, że możesz stać się niezastąpioną rolą po stronie klienta.

2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w 50-tych państwach.Każda dostawa w USA, inni mogą to zrobić, możemy zrobić to lepiej, a jest to najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.

3) Profesjonalnie, nie tylko mówiąc o tym, trzeba wiedzieć, co klient troszczy się o i nauczyć się pomóc klientowi rozwiązać jego obawy i obawy.

4) Możemy zapewnić co najmniej trzech amerykańskich klientów, którzy współpracują z nami, tak aby nowi klienci mogli bezpośrednio skontaktować się z naszymi współpracującymi klientami z USA, aby dowiedzieć się o us ługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć swoją prawdziwą i potężną.

5) Ucz się od klientów, ucz się mądrości biznesowej klientów, dziel się z innymi nowymi klientami, prowadź klientów, znajdź klientów, którzy podzielają twoje zainteresowania, i zrób zamówienia łatwe i beztroskie, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne.Klienci, nie róbcie tego.

6) Dzielić się z tobą prawdziwym życiem w życiu, dać znać klientowi więcej o tobie i zwiększyć 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 wdzięczna, że nie zrobił dla mnie tyle pieniędzy.Zamiast tego nauczyłem się wiele i sprawiłem, że czułem się lepiej rozwijając nasz rynek amerykański i amerykańskich klientów.W tym roku stopa obrotu w USA osiągnęła 80.3.Naszym celem jest to, że tak długo jak klient spotyka się z nami, nie chcą już innych spedytorów towarowych.

Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii

Spróbuj naszej usługi towarowej