Oferta przynajmniej 3) rozwiązania logistyczne

zapisać koszt co najmniej 5% dla klienta

——Sunny Worldwide Logistics (SZ) Ltd——

Spedycja morska (Z Chin na cały świat)	[1] 20 lat doświadczenia w spedycji
	[2] 3000partnerzy sojuszu na całym świecie
	[3] 100profesjonalne sztaby logistyczne
	[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 .

DWA usługi żeglugi morskiej

——

[1] FCL (pełny ładunek kontenera) Kontener 20 stóp, 40 stóp, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (mniej niż pojemnik) Cargo luzem, luzem

Przed zapytaniem proszę potwierdzić, którą opcję wybierzesz .

Sunny Worldwide Logistics Czas wysyłki

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australia	Inne państwo
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
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	Od portu do portu lub wysyłka i dostawa	
Kolej żelazna	Żaden	15-25 dni	Żaden	Żaden	Żaden	zapytanie pls

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

Wyświetlacz ładunku fotograficznego

Historia klienta WE &

—— Dla naszego głosu——

Życie nigdy nie zależy od ludzi, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiesz, jakie niespodzianki przygotuje dla ciebie przed . 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 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 dostarczyć*Karta Charakterystyki*wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego . Ponadto w przypadku fabryk eksportujących muszą one dostarczyć deklarację informacyjną, produkty kontynentalne produktów kosmetycznych muszą podlegać kontroli towarowej .

Kiedy zacytowałem, świadomie przypomniałem klientowi o tych informacjach, ale klient ich nie zrozumiał . Poprosiłem klienta, aby najpierw przekazał mi dane kontaktowe dostawcy . Zrozumiałem go jasno, a następnie wyraziłem opinię . Podał mi informacje fabrycznie . Jednak informacji po stronie fabrycznej nie można było w ogóle podać . 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 były w niewłaściwej wersji . Jakość dużych towarów i próbek była daleka od tej samej . Obawiam się, że na początku lata, firmy handlowe były tandetne, aby zarabiać pieniądze . Nie jest niczym niezwykłym .

W rezultacie produkt klienta został sprzedany i otrzymano dużą liczbę skarg klienta, a nawet firma po stronie klienta była niezrównoważona . Więc pomogłem klientowi, zawsze komunikując się z fabryką, pomagałem, mając nadzieję, że mogę pomóc klientowi uzyskać rozwiązanie z fabryki lub odzyskać pewne straty, firma może to zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, ona nie ma decyzji, i wreszcie Ta sprawa jest w środku i czuję, że szef, który nie jest z tym szczery, ma bez przyszłości i z powodu tego sporu opuścił firmę .

Chociaż ta sprawa nie zakończyła się wynikami, których chciałam z Carmine, ale ponieważ staram się mu pomóc i pomagać, klient jest mi bardzo wdzięczny, z drugiej strony zaufanie i przywiązanie do mnie znacznie wzrosło . Następnie klient zaczyna szukać nowego dostawcy, znajduje nowego dostawcę, zarejestrowany adres, skalę i zarejestrowany kapitał dostawcy, pozwól mi pomóc mu przejrzeć, mam również wiele połączeń i odpowiadających firm, wideo do zrozumieć wielkość fabryki, wielkość firmy i ostatecznie wybrać fabrykę o szczególnie dobrych kwalifikacjach . Fabryka współpracuje z klientami do tej pory i nigdy nie zmieniła dostawców .

I mam również szczęście . Ponieważ znam klienta, wszystkie przesyłki klienta zostały przeze mnie zorganizowane i nigdy się nie zmieniły . Prawie*został jego agentem w Chinach* .

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

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, będzie miał wysokie kary umowne . 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 etatowego chińskiego agenta, cała wysyłka mam plany, dam każdemu biletowi magazynowanie, start, przybycie, wymagania dotyczące czasu dostawy, dla klienta, dokuje, sprawdza postęp zamówienia jest bardzo wygodny Bardzo bezproblemowy, wtedy może zaoszczędzić więcej energia ze sprzedaży swoich produktów, aby marka zyskała .

4) Każde zamówienie, jego termin, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie . W szczególności przypomniał sobie, że kiedy miał dwa pojemniki z towarami,*Błyszczyk 40HQ i pomadka 20GP*zostały wysłane do magazynu w Charlotte, USA . Zgodnie z normalnym czasem wysyłki, zwykle jest to 38- po otwarciu statku . Wysłanie do magazynu . zajmuje 40 dni Co więcej, nadal zależy to od portu statku , statek jest otwarty, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port przeznaczenia nie ma limitu czasu na kontrolę celną .

Jednakże termin dla zamówień klientów wynosi tylko 25 dni . Jeśli dwa kontenery są transportowane drogą powietrzną, koszt jest szczególnie wysoki . Jeśli normalna wysyłka nie jest dostępna, pomożemy klientom w*wysyłamy z Ningbo do LA na 14 dni*, a następnie bezpośrednio zorganizuj ciężarówkę . Szafka US West LA, dwóch kierowców zmieniło się, a samochód specjalny został wysłany do magazynu klienta w Charlotte na 6 dni . Klient był szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, co pozwoliło mu zaoszczędzić pieniądze i pomógł mu rozwiązać problem . Od tego czasu wszystkie zamówienia klienta są bezpośrednio zezwalane fabrycznie na kontakt w celu ustalenia dostawy, a nawet opłaty za wysyłkę nie są pytane z wyprzedzeniem, rozliczam się bezpośrednio w przeszłości, po zakończeniu dostawy , płatność zostanie dokonana na koniec miesiąca .

To także 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 i jest 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 prawdziwego i potężnego .

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 nie rób 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, wspominając te pięć lat, powinniśmy być wzajemnymi osiągnięciami . Dostał to, czego chciał, i zrobiłem to, co chciałem zrobić . Jestem mu wdzięczny za to, ile pieniędzy mi zarobił . Zamiast tego wiele się nauczyłem i uczyniłem wygodniej rozwijającym się na rynku amerykańskim i amerykańskich klientach . W tym roku nasz obrót na rynku amerykańskim osiągnął 80 . 3 .%, naszym celem jest to, że dopóki klient nas spotka, nie będą już chcę innych spedytorów .

Dziękujemy bardzo za przeczytanie naszej historii

Wypróbuj naszą usługę frachtu