

☐☐ ☐☐ 3) Rozwiązania logistyczne

zapisać koszt ☐☐ 5% ☐ ☐☐

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

☐ ☐☐ (Z Chin na świat)	Ponad 20 lat doświadczenia w spedycji
	[2] 3000 Partnerzy Sojuszu na całym świecie
	[3] 100 Profesjonalny personel logistyczny
	Brak wypadków, chyba że dojdzie do klęski żywiołowej
	Dbaj o towary bardziej niż właściciel ładunku

Nasze doskonałe usługi wysyłkowe pomagają naszym klientom zaopatrywać się w świat z Chin, zapewniając szybką, bezpieczną i wydajną dostawę.

☐ ☐☐ ☐☐

☐, ☐;

☐☐ ☐

45 20 stóp, 40 stóp, 40 siedziba, kontener centrali

LCL (mniej niż kontener)

☐☐ ☐ ☐☐

Zanim zapytasz, upewnij się, który sposób wybrać.

Sunshine Global Logistics Czas dostawy

	USA	EUR	Japonia	Kanada	Australia	☐☐ ☐☐
--	-----	-----	---------	--------	-----------	-------

□□ □ □□	Linia lotnicza: EK AA PO CA HU NH OZ BY.ect, lotnisko na lotnisko lub lotnisko					
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
□ □□ (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	□ □□

Ciepła wskazówka: powyższy czas transportu tylko w celach informacyjnych.

Zdjęcia ładunku pokazują □, □;



Nasze historie z naszymi klientami

Ben, Ben;

Życie nigdy nie zawiedzie tych, którzy ciężko pracują, nigdy nie wiesz, co on będzie zaskoczony przed tobą. Minęło prawie pięć lat, odkąd poznałem czerwony. 5 maja 2014 roku zwykły dzień byłby niezwykle, ale nikt nie mógł sobie tego wyobrazić. Kariera biznesowa tego klienta, moje zaufanie i moje przyszłe życie.



Tego popołudnia otrzymałem e-mail od klienta z prośbą o pytanie i zadał mi partię *Szminka została wysłana z Xiamen do Stanów Zjednoczonych*. Zawsze cytuję klientów jak zwykle, ale kosmetyki nie są zwykłymi towarami, produkty te są frachtem lotniczym. Potrzeba zapewnienia Karta Charakterystyki wymagana jest identyfikacja transportu lotniczego. Ponadto w przypadku fabryk eksportowych muszą one dostarczyć informacji, aby zadeklarować, że kosmetyki na kontynencie muszą podlegać kontroli handlowej.

Kiedy cytuję, świadomie przypominam klientowi o tych informacjach, ale klient nie rozumie. Zwracam się do klienta o podanie najpierw danych kontaktowych mojego dostawcy. Wiedziałem to bardzo dobrze i dał mi opinię. Dał mi informacje o fabryce. Nie ma jednak możliwości dostarczenia informacji po stronie fabryki. Natychmiast podam inne rozwiązanie *Pociągnij towar do Shenzhen i lataj z Hongkongu*. Pierwsza organizacja biletu klienta poszła gładko, wszystko poszło gładko, a klient był bardzo zadowolony z mojego profesjonalizmu i terminowości.



Jednak fabryka wysłała próbki i zamówienia na towary klienta. Po otrzymaniu towaru wersja towaru jest nieprawidłowa. Jakość towarów i próbek jest bardzo różna. Nie jest rzadkością dla firm handlowych, aby zarabiać pieniądze przez lata.

W rezultacie produkty klientów są sprzedawane i otrzymano dużą liczbę skarg klientów, nawet jeśli firma klienta nie jest zrównoważona. Więc pomagam klientom, zawsze z komunikacją fabryczną, pomocą, nadzieję, że pomogą klientom uzyskać rozwiązanie z fabryki lub nadrobić pewne straty, biznes może zrozumieć, ale koncepcja szefa jest inna, nie miała prawa decydować, i wreszcie, że biznes w środku, myślę, że ten nieuczciwy szef nie ma na przyszłość, z powodu tego sporu, opuścił firmę.

Chociaż nie wyszło to, co chciałem, moi klienci byli bardzo wdzięczni za moje najlepsze i za moje najlepsze, a z drugiej strony moje zaufanie i wdzięczność znacznie wzrosło. Następnie klient zaczął szukać nowego dostawcy, znalazł nowego dostawcę, zarejestrowany adres dostawcy, rozmiar i kapitał rejestrowy, pozwoli mi pomóc w audycie, mam również wiele połączeń i odpowiedniego biznesu, wideo, aby zrozumieć wielkość zakładu, wielkość firmy, a ostatecznie wybrać szczególnie dobrze wykwalifikowaną fabrykę. Od tego czasu zakład współpracuje z klientami i nigdy nie zmienił swoich dostawców.



Ponieważ klient jest pośrednikiem, jego produkty są również sprzedawane innym klientom. Zapytałem go, dlaczego nas wybrał. Powiedział, że następujące punkty dotknęły i podziwiał mnie:

- 1) Transport kosmetyków, transport MSDS i transport lotniczy w celu zapewnienia oznaczeń transportowych, odprawa celna w USA powinna być zadeklarowana przez FDA, a wymagania są o wiele bardziej, ale mam doświadczenie, jesteśmy bardzo profesjonalni.
- 2) Jako pośrednik, każdy klient ma umowę z kupującym i datę dostawy. Po przekroczeniu okresu dostawy będzie on miał wyższą płatność domyslną. Wierzy we mnie i wierzy w nasz zawód.
- 3) Koszt wysyłki jego zamówienia nie jest szczególnie duży. Jego towary znajdują się nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale także w Wielkiej Brytanii, Francji, Polsce, Kanadzie i Australii. Ma pełnoetatowego agenta w Chinach, wszystkie plany transportu są mi podane, dam każdy bilet do magazynu, startu, przyjazdu, wymagań dotyczących czasu dostawy, dla klientów, on dokowanie, sprawdzić postęp zamówień jest bardzo wygodne, a następnie może zaoszczędzić więcej energii w sprzedaży produktów, aby marka, zysk jest wyższy.
- 4) Każda komenda, jego limit czasu, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. Szczególnie pamiętał, że kiedyś miał dwa pojemniki, *40HQ Błyszczak i szminka 20GP* do magazynu w Charlotte w USA. W zależności od normalnego czasu wysyłki, jest to zwykle 38-po otwarciu statku. Wysyłka do magazynu trwa 40 dni. Co więcej, nadal opiera się to na porcie statku, statek otwiera się, port jest bardzo punktualny, port wyjścia, port przeznaczenia nie ma limitu czasu na kontrolę celną.

Jednak termin składania zamówień przez klientów wynosi tylko 25 dni. Jeśli oba kontenery są w powietrzu, koszt jest szczególnie wysoki. Jeśli nie zostanie wysłany prawidłowo, pomożemy klientowi *14 dni z Ningbo do Los Angeles* następnie ułożę ciężarówkę bezpośrednio. W West Los Angeles dwóch kierowców na zmianę dostarczało specjalny samochód do magazynu klienta w Charlotte przez sześć dni. Klient jest szczególnie wdzięczny za to rozwiązanie, zaoszczędził dużo pieniędzy i pomógł mu rozwiązać problem od tego czasu, wszystkie zamówienia klienta są bezpośrednio niech fabryka skontaktuje się ze mną, aby zorganizować dostawę, nawet bez pytania o wysyłkę, mam bezpośrednio przeszłości rozliczeń, po dostawie płatność zostanie dokonana pod koniec miesiąca.



Jest to również doświadczenie w pracy z tym klientem, które pozwala mi bardziej myśleć o moim kierunku biznesowym.

- 1) Rozważ problem z punktu widzenia klienta, zastanów się nad potrzebami klienta i dodaj więcej wartości do siebie, aby można było stać się niezastąpioną rolą w kliencie.
- 2) Mamy własnych agentów z pierwszej ręki w 50 stanach USA. Każda przesyłka amerykańska, inni mogą to zrobić, możemy zrobić lepiej, to jest najlepsze rozwiązanie logistyczne, musimy mieć zaufanie do naszych klientów.
- 3) Profesjonalny, nie tylko mówić o tym, trzeba wiedzieć, co klient dba o i nauczyć się pomóc klientowi rozwiązać swoje problemy.
- 4) Możemy zapewnić co najmniej 3 amerykańskich klientów, aby nowi klienci mogli skontaktować się bezpośrednio z naszymi amerykańskimi partnerami, aby zrozumieć usługi naszej firmy i sprawić, że klienci poczują się twoim prawdziwym i potężnym.
- 5) Ucz się od klientów, zrozumieć mądrość biznesową klienta, dzielić się z innymi nowymi klientami, prowadzić klientów, znajdować klientów, którzy podziwiają Twoje zainteresowania, sprawiać, że zamówienia są łatwe, zbyt nieostrożne, czasochłonne i pracochłonne. Klienci, nie róbcie tego.
- 6) Podziel się z tobą prawdziwym życiem, pozwól klientowi dowiedzieć się więcej o Tobie i zwiększyć lepkosć klienta.

Ja i Sei Hong jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi w życiu, patrząc wstecz na te pięć lat, powinniśmy być wspólnym osiągnięciem. Dostał to, czego chciał, a ja zrobiłem to, co chciałem zrobić. Dziękuję mu za to, że nie zarabiał dla mnie zbyt wiele pieniędzy. Zamiast tego wiele się nauczyłem, dzięki czemu bardziej komfortowo rozwijałem rynek amerykański i amerykańskich klientów. W tym roku w Stanach Zjednoczonych mamy rynkowy obrót na poziomie 80,3. %, naszym celem jest to, że tak długo, jak nasi klienci nas znają, nie potrzebują już innych spedytorów.

Dziękuję bardzo za przeczytanie naszej historii.

Wypróbuj naszą usługę frachtu.