

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] Nie ma wypadku, 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 prosimy o potwierdzenie wyboru.

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: powyższy czas wysyłki jest tylko dla twojej informacji.

Zostanie wyświetlone zdjęcie towaru. Ben, Ben;



Nasze historie z naszymi klientami.

Ben, Ben;

Życie nigdy nie dorównuje ludziom, 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 kosztuje 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 podał 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 zaaranżowano bardzo sprawnie, wszystko przebiegło sprawnie, 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 niezrównoważona. Pomogłem więc 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 szczery, nie ma przyszłości, iz powodu tego sporu odszedł z firmy.

Chociaż ta sprawa nie zakończyła się rezultatem, jakiego 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 miłość do mnie darzy, 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 limit czasowy, możemy dać mu najlepsze rozwiązanie. W szczególności przypomniał sobie, że kiedyś miał dwa pojemniki z towarami, a **Błyszczącyk 40HQ i szminka 20GP**. zostały wysłane do magazynu w Charlotte w USA. Zgodnie z normalnym czasem wysyłki zwykle wynosi 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 trwa 14 dni z Ningbo do Los Angeles.**, a następnie bezpośrednio ustaw ciężarówkę. W gabinecie US West LA, dwóch kierowców zmieniło się, 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 więcej wartości dodanej, 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 klientowi w rozwiązywaniu jego problemów.

4) Możemy zapewnić co najmniej 3 klientów z USA, którzy z nami współpracują, aby nowi klienci mogli bezpośrednio kontaktować się z naszymi współpracującymi klientami w USA, aby dowiedzieć się o usługach naszej firmy i pozwolić klientom poczuć, że jesteś prawdziwy i potężny.

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 róbcie tego.

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

Carmine i ja jesteśmy partnerami biznesowymi, przyjaciółmi w życiu, wspominając te pięć lat, powinniśmy być wzajemnymi 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.