

Agente de frete aéreo Serviço de entrega porta a porta despachante da China para a Austrália

Ofereça pelo menos 3 soluções logísticas

salvar custo pelo menos 5% para cliente

— [Sunny Worldwide Logística \(SZ\) Ltd](#) —

Frete marítimo

(da China para o mundo)

[1] Mais de 20 anos de experiência em agenciamento de cargas

[2] 3000 parceiros de aliança em todo o mundo

[3] 100 profissionais de logística

[4] Nenhum acidente, a menos que aconteça um desastre natural

[5] Cuidar mais da carga do que do proprietário

Nosso excelente serviço de frete marítimo está ajudando os clientes com suas compras da China para o mundo, garantindo a entrega rápida, segura e eficiente.

DOIS Serviço de Transporte Marítimo

[1] FCL (carga completa do contêiner)

Recipiente de 20 pés, 40 pés, 40HQ, 45HQ

[2] LCL (menor que o contêiner)

Carga a Granel, Carga Solta

Antes do inquérito, por favor, confirme o caminho que você escolher.

Tempo de envio da Sunny Worldwide Logistics

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outro país
Frete aéreo	Companhia aérea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aeroporto para aeroporto ou aeroporto mais entrega					
FBA(DDP)	5-6 dias	6-7 dias	4-5 dias	6-7 dias	5-6 dias	nenhum
Expressar	2-3 dias	2-3 dias	2-3 dias	3-4 dias	2-3 dias	4-5 dias

Frete Marítimo (DDP)	18-22 dias	20-25 dias	18-25 dias	18-25 dias	Porto a porto ou transporte e entrega	
Estrada de ferro	nenhum	15-25 dias	nenhum	nenhum	nenhum	por favor pergunte

Dicas quentes: o tempo de envio acima é apenas para sua informação.

Exibição de Carga Fotográfica



NÓS & História do Cliente

——Para nossa voz——

A vida nunca faz jus a quem trabalha duro, nunca se sabe que surpresas ele vai preparar para você pela frente. Já se passaram quase 5 anos desde que conheci Carmine. Em 5 de maio de 2014, um dia comum não pode ser comum, mas ninguém pode pensar nisso. Quanto vale a carreira comercial deste cliente, a confiança em mim e minha vida futura.



Recebi um e-mail de consulta do cliente naquela tarde e me pediu um lote de *envio de batom de Xiamen para os Estados Unidos*. Sempre citei o cliente como de costume, mas os cosméticos não são mercadorias comuns e esses produtos são enviados por via aérea. precisa fornecer *FISPQ*, é necessária a identificação do transporte aéreo. Além disso, para as fábricas exportadoras, elas precisam fornecer declaração de informações, os produtos do continente de produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de commodities. Quando citei, lembrei conscientemente o cliente dessa informação, mas o cliente não entendeu. Pedi ao cliente que primeiro me desse as informações de contato do fornecedor. Eu entendi claramente e então dei feedback a ele. Ele me deu as informações da fábrica. No entanto, as informações do lado da fábrica não puderam ser fornecidas. Eu imediatamente dei outra solução para *puxe as mercadorias para Shenzhen e voe de Hong Kong*. O primeiro bilhete do cliente foi organizado com muita tranquilidade, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e nossa pontualidade.



No entanto, a fábrica enviou amostras e pedidos de clientes para mercadorias grandes. Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão correta. A qualidade das mercadorias grandes e das amostras estava longe de ser a mesma. Receio que no início anos, as tradings eram precárias para ganhar dinheiro, o que não é incomum.

Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações de clientes foi recebido, e até mesmo a empresa do lado do cliente era insustentável. Então eu ajudei o cliente, sempre me comuniquei com a fábrica, atendi, esperava ajudar o cliente a buscar a solução da fábrica ou recuperar algumas perdas, o negócio pode entender, mas o conceito de chefe é diferente, ela não tem decisão e, finalmente, isso o negócio tá no meio, e eu sinto que o patrão que não é honesto com isso não tem futuro, e por causa dessa disputa saiu da empresa.

Embora este assunto não tenha tido os resultados que Carmine e eu desejávamos, mas porque tenho feito o meu melhor para ajudá-lo e atender, o cliente me agradece muito, por outro lado, a confiança e carinho por mim tem muito aumentado. Então o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, endereço registrado, escala e capital registrado do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a revisar, também tenho várias chamadas e negócios correspondentes, vídeo para entender o tamanho da fábrica, o tamanho da empresa e, finalmente, escolher uma fábrica com uma qualificação particularmente boa. Desde então, a fábrica trabalha com clientes e nunca trocou de fornecedores.



Como o cliente é um intermediário, seus produtos também são vendidos a outros clientes. Eu perguntei a ele por que ele nos escolheu. Ele disse que existem os seguintes pontos que me emocionam e admiram:

1) Transporte de cosméticos, remessa de MSDS e transporte aéreo Para fornecer identificação de transporte, o desembaraço alfandegário de destino dos EUA deve ser uma declaração da FDA e há mais requisitos, mas tenho experiência e somos muito profissionais.

2) Como intermediário, cada cliente tem um contrato com seu comprador e uma data de entrega. Uma vez excedido o prazo de entrega, ele terá uma indenização elevada. Ele confia em mim e confia na nossa profissão.

3) O custo de transporte não é particularmente alto para seus pedidos. Suas mercadorias não estão apenas nos Estados Unidos, mas também no Reino Unido, França, Polónia, Canadá e Austrália. Ele tem um agente chinês em tempo integral, todos os planos de remessa são fornecidos a mim, darei a cada bilhete os requisitos de armazenamento, decolagem, chegada, prazo de entrega, para o cliente, ele atraca, verifica o andamento do pedido é muito conveniente Muito livre de preocupações, então ele pode economizar mais energia nas vendas de seus produtos, para aumentar os lucros da marca.

4) Qualquer pedido, seu limite de tempo, podemos dar a ele a melhor solução. Em particular, ele lembrou que uma vez ele tinha dois contêineres de mercadorias, um *Brilho labial 40HQ* e um *batom 20GP* foram enviados para um armazém em Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de envio, normalmente é 38- após a abertura do navio. Leva 40 dias para enviar para o armazém. Além disso, isso ainda é baseado no porto do navio, o navio é aberto, o porto é muito pontual, o porto de partida, o porto de destino não tem limite de tempo para inspeção alfandegária.

No entanto, o prazo para pedidos de clientes é de apenas 25 dias. Se os dois contêineres forem transportados por via aérea, o custo é particularmente alto. Se o envio normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a *navio de Ningbo para La* por 14 dias, em seguida, organize o caminhão diretamente. No gabinete US West LA, os dois motoristas se revezaram e o carro especial foi despachado para o depósito do cliente em Charlotte por 6 dias. O cliente ficou particularmente grato por esta solução, que economizou muito dinheiro e o ajudou a resolver o problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são deixados diretamente com a fábrica em contato comigo para combinar a entrega, e mesmo as despesas de envio não são consultadas com antecedência, eu cobro diretamente no passado, após a conclusão da entrega, o pagamento será feito no final do mês.



É também a experiência de trabalhar com esse cliente que me permite pensar mais e mais profundamente sobre a direção do meu negócio.

1) Pense no problema do ponto de vista do cliente, pense no que o cliente deseja e agregue mais valor a si mesmo, para que você possa se tornar um papel insubstituível do lado do cliente.

2) Temos nossos próprios agentes de primeira mão nos EUA em 50 estados dos EUA. Qualquer remessa dos EUA, outros podem fazer, podemos fazer melhor e é a melhor solução logística, devemos ter confiança em nossos clientes.

3) Profissional, não só falar sobre isso, você precisa saber com o que o cliente se preocupa e aprender a ajudar o cliente a resolver suas dúvidas e preocupações.

4) Podemos fornecer pelo menos 3 clientes dos EUA que cooperam conosco, para que novos clientes possam entrar em contato diretamente com nossos clientes cooperativos dos EUA para aprender sobre os serviços de nossa empresa e permitir que os clientes sintam que você é verdadeiro e poderoso.

5) Aprenda com os clientes, aprenda a sabedoria comercial dos clientes, compartilhe com outros novos clientes, oriente os clientes, encontre clientes que compartilham seus interesses e faça pedidos fáceis e sem preocupações, muito descuidados, demorados e trabalhosos. Clientes, não façam isso.

6) Compartilhe com você a vida real da vida, deixe o cliente saber mais sobre você e aumente a viscosidade do cliente.

Carmine e eu somos parceiros de negócios, amigos de vida, lembrando esses cinco anos, devemos ser conquistas mútuas. Ele conseguiu o que queria e eu fiz o que queria fazer. Sou grato a ele por não quanto dinheiro ele me fez. Em vez disso, aprendi muito e me senti mais à vontade para desenvolver nosso mercado e clientes americanos. Este ano, nossa taxa de rotatividade no mercado dos EUA atingiu 80,3. %, nosso objetivo é que, desde que o cliente nos encontre, ele não queira mais outros despachantes.

Muito obrigado por ler nossa história

Experimente nosso serviço de frete