

[transporte aéreo](#) da china para o canadá agente de logística despachante taxas de frete serviço porta a porta

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 *FISPO*, 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