Remetente de frete aéreo do serviço CIF de Swwls do transporte de China de China às taxas de transporte de Malásia

Ofereça pelo menos 3 soluções logísticas

salvar custo pelo menos 5% para cliente

—— Sunny Worldwide Logística (SZ) Ltd ——

Frete Marítimo (Da China para todo o mundo)	[1] Mais de 20 anos de experiência em agenciamento de carga
	[2] 3.000 parceiros de aliança em todo o mundo
	[3] 100 equipes de logística profissionais
	[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 estão ajudando os clientes em suas compras da China para todo o mundo, garantindo a entrega rápida, segura e eficiente.

DOIS serviços de transporte marítimo

——

[1] FCL (carga completa de contêiner)	Recipiente de 20 pés, 40 pés, 40HQ, 45HQ
[2] LCL (menos que contêiner)	Carga a granel, carga solta

Antes da consulta, 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					
Amazon 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 envio e entrega	
Ferrovia	nenhum	15-25 dias	nenhum	nenhum	nenhum	por favor inquérito

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

Exibição de carga fotográfica

NÓS e história do cliente

——Para Nossa Voz——

A vida nunca faz jus a quem trabalha muito, nunca se sabe quais surpresas ele vai preparar para você na frente. Já se passaram quase 5 anos desde que conheci o Carmine. Em 5 de maio de 2014, um dia comum não pode ser comum, mas ninguém consegue pensar nisso. Quanto custou a carreira empresarial deste cliente, a confiança em mim e em 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 produtos comuns e esses produtos são enviados por via aérea. preciso fornecer *FISPQ*, é necessária identificação de transporte aéreo. Além disso, para as fábricas exportadoras, elas precisam fornecer declaração de informações, os produtos continentais de produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de mercadorias.
Quando fiz a citação, lembrei conscientemente essas informações ao cliente, mas o cliente não as entendeu. Pedi ao cliente que me fornecesse primeiro as informações de contato do fornecedor. Eu entendi claramente e depois 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 ticket do cliente foi acertado com muita tranquilidade, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e pontualidade.

No entanto, a fábrica enviou amostras e pedidos de clientes para produtos de grande porte. Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão correta. anos, as empresas comerciais eram de má qualidade para ganhar dinheiro.
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 conseguir a solução da fábrica ou recuperar algumas perdas, o negócio consegue entender, mas o conceito do patrão é diferente, ela não tem decisão, e finalmente Isso o negócio está no meio, e 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 terminado com os resultados que eu e o Carmine queríamos, mas porque tenho feito o meu melhor para o ajudar e ajudar, o cliente fica-me muito grato, por outro lado, a confiança e o carinho por mim tem aumentou muito. Aí o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço cadastrado, escala e capital social do fornecedor, deixa eu ajudá-lo a avaliar, também tenho várias ligações e negócios correspondentes, vídeo para entender o tamanho da fábrica, o tamanho da empresa e, finalmente, escolher uma fábrica com uma qualificação particularmente boa. A fábrica trabalha com clientes desde então e nunca mudou de fornecedor.
.

Como o cliente é um intermediário, seus produtos também são vendidos a outros clientes. Perguntei-lhe por que nos escolheu. Ele disse que existem os seguintes pontos que me deixam emocionado e admirado:

1) Transporte de cosméticos, remessa MSDS e transporte aéreo Para fornecer identificação de transporte, o desembaraço aduaneiro de destino nos 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 ultrapassado o prazo de entrega, ele terá uma indenização elevada. Ele confia em mim e confia em nossa profissão.
3) O custo de transporte não é particularmente grande para seus pedidos. Seus produtos não estão apenas nos Estados Unidos, mas também no Reino Unido, França, Polônia, Canadá e Austrália. Ele tem um agente chinês em tempo integral, todos os planos de envio são dados para mim, darei a cada passagem 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 prazo, podemos dar-lhe a melhor solução. Em particular, lembrou-se que uma vez que tinha dois contentores de mercadorias, um *Brilho labial 40HQ e 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. Demora 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 saída, o porto de destino não tem limite de tempo para fiscalização aduaneira.
No entanto, o prazo para pedidos de clientes é de apenas 25 dias. Se os dois contentores forem transportados por via aérea, o custo é particularmente elevado. Se o envio normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a *enviar de Ningbo para Los Angeles 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 armazém do cliente em Charlotte por 6 dias. O cliente ficou particularmente grato por esta solução, que lhe economizou muito dinheiro e o ajudou a resolver O problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados pela fábrica entrar em contato comigo para combinar a entrega, e mesmo os custos de envio não são consultados com antecedência, eu faturei 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 o rumo 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 possa se tornar um papel insubstituível ao lado do cliente.
2) Temos nossos próprios agentes norte-americanos em primeira mão em 50 estados dos EUA. Qualquer remessa dos EUA, outros podem fazer, nós podemos fazer melhor, e é a melhor solução logística, devemos ter confiança em nossos clientes.
3) Profissional, não apenas falando sobre isso, você precisa saber com o que o cliente se preocupa e aprender a ajudá-lo 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 sua verdadeira e poderosa.
5) Aprenda com os clientes, aprenda a sabedoria empresarial 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, relembrando esses cinco anos, deveríamos ser conquistas mútuas. Ele conseguiu o que queria e eu fiz o que queria. Sou grato a ele por não ter ganhado tanto dinheiro para mim. Em vez disso, aprendi muito e fiquei mais confortável no desenvolvimento do mercado dos EUA e dos clientes americanos. Este ano, a 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 transitários.

Muito obrigado por ler nossa história

Experimente nosso serviço de frete