Swwls barato porta a porta DDP transporte aéreo taxa de agente de transporte Expressoo LCL China serviço logístico mundial para o Vietnã

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	euros	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

Express	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.
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, auxiliei, esperava ajudar o cliente a conseguir a solução da fábrica ou recuperar alguns prejuízos, o negócio consegue entender, mas o conceito do patrão é diferente, ela não tem decisão, e finalmente Esse negócio está no meio, e sinto que o patrão que não é honesto com isso não tem futuro, e por causa dessa disputa, ele 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 auxiliar, o cliente fica-me muito grato, por outro lado, a confiança e o carinho por mim aumentaram muito. Aí o cliente começa a procurar um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço cadastrado, a escala e o capital social do fornecedor, deixa eu ajudá-lo a revisar, também tenho vários telefonemas 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 por que ele 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 sem preocupações, então ele pode economizar mais energia nas vendas de seus produtos, para aumentar a marca, os lucros.
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.

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