

SWWLS DDP DDU LCL DHL UPS EXPRESE

Oferecer pelo menos **3** Logistics Solutions

salvar custo **pelo menos 5%** para cliente

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

Frete marinho (Da China para o mundo)	[1] mais de 20 anos de experiência em encaminhamento de carga
	[2] 3000 Parceiros da Aliança em todo o mundo
	[3] 100 equipes de logística profissional
	[4] Nenhum acidente, a menos que o desastre natural aconteça
	[5] cuidando mais da carga do que do proprietário

Nosso excelente [Serviço de frete marinho](#) estão ajudando os clientes com suas compras da China para o mundo, garantindo a entrega rápida, de segurança e eficiente.

SERVIÇO DE DOIS SEA

[1] FCL (carga completa do contêiner)

Contêiner de 20 pés, 40 pés, 40Hq, 45Hq

[2] LCL (menor que o contêiner)

Carga a granel, carga solta

Antes da consulta, confirme de que maneira você escolhe.

Tempo de envio de logística em todo o mundo

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outro país
<u>Frete aéreo</u>	Companhia aérea: ek aa po ca hu nh ey oz por.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
<u>Frete marinho</u> (DDP)	18-22 dias	20-25 dias	18-25 dias	18-25 dias	Porta para porta ou envio e entrega	
Ferrovia	nenhum	15-25 dias	nenhum	nenhum	nenhum	Pls inquérito

Dicas quentes: o tempo de envio acima é apenas para suas informações.

Exibição de carga fotográfica



Nós e a história do cliente

- para a nossa voz -

A vida nunca cumpre as pessoas que trabalham duro, você nunca sabe que surpresas ele se preparará para você na frente. Faz quase 5 anos desde que eu conheci Carmine. Em 5 de maio de 2014, um dia comum não pode ser comum, mas ninguém pode pensar nisso. Quanto tem a carreira comercial desse cliente, confiança em mim e minha vida futura.



Recebi um e-mail de consulta do cliente naquela tarde e me perguntei um lote de *Remessa de batom de Xiamen para os Estados Unidos*. Eu sempre citei o cliente como de costume, mas os cosméticos não são bens comuns e esses produtos são enviados por ar, precisa fornecer *Msds*, é necessária a identificação do transporte aéreo. Além disso, para as fábricas exportadoras, elas precisam fornecer declaração de informações, os produtos do continente dos produtos de cosméticos devem estar sujeitos a inspeção de commodities.

Quando citei, lembrei conscientemente o cliente dessas informações, mas o cliente não as entendeu. Pedi ao cliente que me desse as informações de contato do fornecedor primeiro. Eu entendi claramente e depois lhe dei feedback. 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 ingresso do cliente foi organizado de maneira muito tranquila, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e nossa pontualidade.



No entanto, a fábrica enviou amostras e pedidos dos clientes para mercadorias grandes. Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão certa. A qualidade dos bens grandes e as amostras estava longe do mesmo. Receio que nos primeiros anos, as empresas comerciais fossem de má qualidade para ganhar dinheiro. Não é incomum.

Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações de clientes foi recebido, e até a empresa do lado do cliente era insustentável. Por isso, ajudei o cliente, sempre me comuniquei com a fábrica, assisti, esperava ajudar o cliente a obter a solução da fábrica ou a recuperar algumas perdas, a empresa pode entender, mas o conceito de chefe é diferente, ela não tem decisão e, finalmente, esse negócio está no meio e sinto que o chefe que não é honesto com isso não tem futuro e, por causa dessa disposição, deixou a empresa.

Embora esse assunto não tenha acabado com os resultados que Carmine e eu queríamos, mas porque tenho feito o possível para ajudá-lo e ajudar, o cliente é muito grato a mim, por outro lado, a confiança e o carinho por mim aumentaram muito. Em seguida, o cliente começa, procurando um novo fornecedor, encontra um novo fornecedor, o endereço registrado, a escala e o 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. A fábrica trabalha com clientes desde então e nunca mudou os 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 há os seguintes pontos que me fazem sentir movido e admirado:

1) Transporte de cosméticos, remessa MSDS e transporte aéreo para fornecer identificação de transporte, a liberação aduaneira 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 tem uma data de entrega. Depois que o período de entrega for excedido, ele terá danos altos liquidados. Ele confia em mim e confia em nossa profissão.

3) O custo do transporte não é particularmente grande para suas ordens. Seus bens não são 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 remessa são dados a mim, eu darei a cada ingresso o armazenamento, a decolagem, a chegada, os requisitos de tempo de entrega, para o cliente, ele preenche, verificar o progresso da ordem é muito conveniente, muito livre de preocupações, então ele pode economizar mais energia nas vendas de produtos, para aumentar a marca, os lucros mais altos.

4) Qualquer ordem, seu prazo, podemos dar a ele a melhor solução. Em particular, ele lembrou que uma vez que ele tinha dois recipientes de mercadorias, um *40HQ Lip Gloss* e um *batom de 20 GP* foram enviados para um armazém em Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de envio, normalmente é de 38 anos- depois que o navio é aberto. Demora 40 dias para enviar para o armazém. Além disso, isso ainda se baseia na porta do navio, o navio é aberto, a porta é muito pontual, o porto de partida, o porto de destino não tem limite de tempo para inspeção aduaneira.

No entanto, o prazo para os pedidos dos clientes é de apenas 25 dias. Se os dois recipientes forem transportados por ar, o custo será particularmente alto. Se o envio normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a *navio de Ningbo para LA por 14 dias*, então organize o caminhão diretamente. O gabinete de West LA dos EUA, 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, o que economizou muito dinheiro e o ajudou a resolver o problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente permitidos que a fábrica entre em contato comigo para organizar a entrega e, mesmo as despesas de envio não são solicitadas com antecedência, eu cobra 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, deixe -me ter mais e mais profundo pensamento na direção da minha empresa.

- 1) Pense no problema do ponto de vista do cliente, pense no que o cliente deseja e agregue mais valor agregado a si mesmo, para que você possa se tornar um papel insubstituível no lado do cliente.
- 2) Temos nossos próprios agentes dos EUA em primeira mão em 50 estados dos EUA. Qualquer remessa nos EUA, outros podem fazê -lo, podemos fazer melhor e é a melhor solução de logística, devemos ter confiança em nossos clientes.
- 3) Profissional, não apenas falando sobre isso, você precisa saber o que o cliente se importa e aprender a ajudar o cliente a resolver suas preocupações e preocupações.
- 4) Podemos fornecer pelo menos três 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 se sintam verdadeiros e poderosos.
- 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 tornam os pedidos fáceis e sem preocupações, descuidados demais, demorados e trabalhosos. Clientes, não faça isso.
- 6) Compartilhe com você a vida real na vida, informe mais sobre você e aumente a viscosidade do cliente.

Carmine e eu somos parceiros de negócios, amigos da vida, lembrando esses cinco anos, devemos ser realizações mútuas. Ele conseguiu o que queria e eu fiz o que queria fazer. Sou grato a ele por não quanto dinheiro ele me ganhou. Em vez disso, aprendi muito e me deixei mais confortável no desenvolvimento de nosso mercado americano e clientes americanos. Este ano, nossa taxa de rotatividade do mercado nos EUA atingiu 80,3. %, nosso objetivo é que, enquanto o cliente nos encontrar, eles não desejam mais outros encaminhadores de carga.

Muito obrigado por ler nossa história

Experimente nosso serviço de frete