

Ofereça pelo menos **3** soluções logísticas

Salve  custo **pelo menos 5%** para o cliente

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

## Frete marítimo

(Da China para o mundo inteiro)

[1] Mais de 20 anos de experiência em expedição de mercadorias

[2] Mais de 3000 parceiros da aliança em todo o mundo

[3] mais de 100 equipes de logística profissional

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

[5] Cuidando da carga mais do que o proprietário

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

## DOIS Serviço de Transporte Marítimo

[1] FCL (carga total do contêiner)

20ft, 40ft, 40HQ, 45HQ container

[2] LCL (menos que contêiner)

Carga a granel, carga solta

Antes do inquérito, confirme qual o caminho escolhido.

## Tempo de entrega 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)	5-6days	6-7days	4-5days	6-7days	5-6days	Nenhum
Expressar	2-3 dias	2-3 dias	2-3 dias	3-4 dias	2-3 dias	4-5days
Frete marítimo(DDP)	18-22days	20-25days	18-25dias	18-25dias	Porto a porto ou remessa e entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25days	Nenhum	Nenhum	Nenhum	inquérito pls

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

## Exposição da carga da foto



História do WE \u0026 Client

Para a nossa voz

A vida nunca faz jus às pessoas que trabalham duro, você nunca sabe que surpresas ele preparará para você na frente. Faz quase 5 anos desde que conheci Carmine. Em 5 de maio de 2014, um dia comum não pode ser comum, mas ninguém consegue pensar nisso. Quanto tem a carreira comercial 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 bens comuns e esses produtos são enviados por via aérea. precisa fornecer *MSDS*, é necessária a identificação do transporte aéreo. Além disso, para as fábricas exportadoras, elas precisam fornecer declaração de informações, os produtos continentais de produtos cosméticos devem estar sujeitos a inspeção de mercadorias.

Quando citei, conscientemente lembrei o cliente dessas informações, mas o cliente não as entendeu. Pedi ao cliente que me desse 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 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 clientes # 39; pedidos de mercadorias grandes. Depois de receber as mercadorias, elas não estavam na versão correta. A qualidade dos grandes produtos e as amostras estavam longe da mesma. Receio que, nos primeiros anos, as empresas comerciais fossem péssimas para ganhar dinheiro. Não é incomum.

Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações foi recebido, e até a empresa do lado do cliente era insustentável. Então eu ajudei o cliente, sempre me comuniquei com a fábrica, auxiliiei, esperava ajudar o cliente a obter 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 os negócios estão no meio, e eu sinto que o chefe que não é honesto com isso não tem futuro e, por causa dessa disputa, ele 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 ajudá-lo, o cliente é muito grato a mim, por outro lado, a confiança e o carinho por mim têm aumentado muito. Então o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço registrado, a escala e o capital registrado do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a analisar, 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 mudou de fornecedor.

E eu também tenho muita sorte. Desde que conheci o cliente, todas as remessas do cliente foram organizadas por mim e nunca foram alteradas. eu quase *tornou-se seu agente na China*.



**Como o cliente é intermediário, seus produtos também são vendidos para outros clientes. Perguntei-lhe por que ele nos escolheu. Ele disse que existem os seguintes pontos que me fazem sentir comovido e admirado:**

- 1) Transporte de cosméticos, remessa MSDS e transporte aéreo Para fornecer identificação de transporte, o desembaraço aduaneiro de destino dos EUA deve ser a declaração da FDA e existem 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 um alto prejuízo liquidado. Ele confia em mim e confia em nossa profissão.
- 3) The transportation custo is not particularly large for his orders. His goods are not only in the United States, but also in the United Kingdom, France, Poland, Canadá and Austrália. He has a full-time Chinese agent, all the shipping plans are given to me, I will give each ticket the warehousing, take-off, arrival, delivery time requirements, for the customer, he docks, check the progress of the order is very convenient Very worry-free, then he can Save more energy on his product sales, to make the brand, profits higher.
- 4) Qualquer ordem, seu prazo, podemos dar-lhe a melhor solução. Em particular, ele lembrou que uma vez que ele tinha dois contêineres de mercadorias, um *Brilho labial 40HQ e batom 20GP* were sent to a warehouse in Charlotte, EUA. According to the normal shipping time, it is normally 38- after the ship is opened. It takes 40 days to send to the warehouse. Moreover, this is still based on the port of the ship, the ship is opened, the port is very punctual, the port of departure, the port of destination does not have any time limit for customs inspection.

However, the time limit for customer orders is only 25 days. If the two containers are transported by air, the custo is particularly high. If normal shipping is not available, then we will help customers to *navio de Ningbo para LA por 14 dias*, then arrange the truck directly. The US West LA cabinet, the two drivers took turns, and the special car was dispatched to the customer's warehouse in Charlotte for 6 days. The customer was particularly grateful for this solution, which Salve [d] him a lot of money and helped him solve the problem. Since then, all the customer's orders are directly let the factory contact me to arrange the delivery, and even the shipping charges are not inquired in advance, I directly billed in the past, after the delivery is completed, the payment will be made at the end of the month.



**Também é a experiência de trabalhar com esse cliente, permita-me pensar cada vez mais sobre minha direção de negócios.**

- 1) Pense no problema do ponto de vista do cliente, pense no que o cliente deseja e adicione mais valor agregado a si mesmo, para que você possa se tornar um papel insubstituível do lado do cliente.
- 2) Temos nossos próprios agentes americanos em primeira mão 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 apenas falando sobre o assunto, você precisa saber com o que o cliente se importa e aprender a ajudá-lo a resolver suas preocupações.
- 4) Podemos fornecer pelo menos três clientes nos EUA que cooperam conosco, para que novos clientes possam entrar em contato diretamente com nossos clientes nos EUA para aprender sobre os serviços da empresa e permitir que os clientes sintam sua verdadeira e poderosa.
- 5) Aprenda com os clientes, aprenda a sabedoria comercial dos clientes, compartilhe com outros novos clientes, guie clientes, encontre clientes que compartilhem seus interesses e torne os pedidos fáceis e sem preocupações, muito descuidados, demorados e trabalhosos. Clientes, não faça 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 na 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 confortável no desenvolvimento de nosso mercado americano e de clientes americanos. Este ano, nossa taxa de rotatividade de mercado nos EUA atingiu 80,3. %, nosso objetivo é que, desde que o cliente nos encontre, eles não desejam mais outros transitários.

## Muito obrigado por ler nossa história

## Experimente o nosso serviço de frete