

Fornecer, pelo menos, 3 Soluções de logística

Salve  custo No mínimo 5% Para os clientes

Ben, ben; [Sunny global logistics \(shenzhen\) co., LTD](#) Ben, ben;

Frete marítimo

(da china para todo o mundo)

[1] Mais de 20 anos de experiência em encaminhamento de frete

[2] 3000 Parceiros da aliança em todo o mundo

[3] 100 Profissionais de logística

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

[5] Cuidando 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 uma entrega rápida, segura e eficiente.

Dois serviços de transporte marítimo

Ben, ben;

FCL [1] FCL(contentor FCL)

45, 20 pés, 40 pés, quartel-general, contentores do quartel-general

[2] LCL (menos de contentores)

Mercadorias a granel, mercadorias a granel

Antes de perguntar, confirme a forma que você escolher.

Horário ensolarado de transporte de logística em todo o mundo

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outros países
Transporte aéreo de mercadorias	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 ou transporte e entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25 dias	Nenhum	Nenhum	Nenhum	Por favor, investigue.

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

Fotografias da carga

Ben, ben;



Histórias sobre nós e nossos clientes

Ben, ben; Nós votamos. Ben;

A vida nunca faz jus às pessoas que trabalham duro, você nunca sabe que surpresas ele vai preparar para você na 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 consegue pensar nisso. Quanto tem a carreira de negócios deste cliente, a confiança em mim e em minha vida futura.



Recebi um e-mail de consulta do cliente naquela tarde e me perguntei 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 MSDS, é necessária a identificação do transporte aéreo. Além disso, para as fábricas exportadoras, eles precisam fornecer declaração de informações, os produtos continentais de produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de mercadoria.

Quando fiz uma cotação, lembrei conscientemente essa informação ao cliente, mas o cliente não entendeu. Pedi ao cliente que me desse as informações de contato do fornecedor primeiro. Eu entendi isso claramente e 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 *puxar as mercadorias para Shenzhen e voar de Hong Kong*. O primeiro ticket do cliente foi arranjado de forma muito tranquila, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e pontualidade.



No entanto, a fábrica enviou amostras e clientes "pedidos de mercadorias grandes. Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão correta. A qualidade das mercadorias grandes e as amostras estavam longe de ser a mesma. Receio que no início anos, as empresas comerciais foram de má qualidade para ganhar dinheiro, o que não é incomum.

Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações de clientes foram recebidas, e até mesmo a empresa do lado do cliente era insustentável. Então ajudei o cliente, sempre me comuniquei com a fábrica, auxiliei, esperava ajudar o cliente a conseguir a solução da fábrica ou recuperar algumas perdas, o negócio pode entender, mas o conceito do chefe é diferente, ela não tem decisão, e finalmente Aquilo o negócio está no meio, e eu sinto que o chefe que não é honesto com isso não tem futuro, e por causa dessa disputa, ele saiu da empresa.

Embora este assunto não tenha acabado com os resultados que Carmine e eu queríamos, mas porque tenho feito o meu melhor para o ajudar e assistir, o cliente me agradece muito, por outro lado, a confiança e carinho por mim tem aumentou muito. Então o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço registrado, a escala e o capital social do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a revisar, eu também tenho várias ligações e negócios correspondentes, vídeo para entender o tamanho da fábrica, o tamanho da empresa e, em última análise, escolher uma fábrica com uma qualificação particularmente boa. A fábrica tem trabalhado com clientes desde então e nunca mudou de fornecedor.



Como o cliente é um intermediário, seus produtos também são vendidos a outros clientes. Eu perguntei por que ele nos escolheu. Ele disse que existem os seguintes pontos que me fazem sentir comovido e admirado:

- 1) Transporte de cosméticos, envio de 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 o seu comprador e tem uma data de entrega. Ultrapassado o prazo de entrega, ele terá uma grande indenização liquidada. Ele confia em mim e 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 embarque são dados a mim, vou dar a cada passagem o armazenamento, decolagem, chegada, requisitos de tempo de entrega, para o cliente, ele atraca, verifique o andamento do pedido é muito conveniente Muito sem preocupações, então ele pode economizar mais energia nas vendas de seus produtos, para tornar a marca, os lucros maiores.
- 4) Qualquer ordem, seu limite de tempo, podemos dar-lhe a melhor solução. Em particular, ele lembrou que uma vez que tinha dois contêineres de mercadorias, um *40 batom do quartel-general* e *20 batom do gp* foram enviados para um depósito em Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de envio, é normalmente 38- após a abertura do navio. Demora 40 dias para enviar para o armazém. Além disso, ainda é baseado no porto do navio, o navio está aberto, o porto é muito pontual, o porto de saída, o porto de destino não tem prazo para fiscalização aduaneira.

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 *O barco de ningbo para los angeles em 14 dias*, em seguida, organize o caminhão diretamente. O 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 o ajudou a economizar muito dinheiro e a resolver o problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados à fábrica entrar em contato comigo para providenciar a entrega, e mesmo as despesas de envio não são questionadas com antecedência, eu farei diretamente no passado, após o término da entrega, o pagamento será feita no final do mês.



É também a experiência de trabalhar com este cliente, deixe-me ter mais e mais reflexão sobre a direção do meu negócio.

1) Pense no problema do ponto de vista do cliente, pense no que ele deseja e agregue mais valor a si mesmo, para que possa se tornar um papel insubstituível do lado do cliente.

2) Temos nossos próprios agentes nos Estados Unidos em 50 estados dos Estados Unidos. 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 ajudar o cliente a solucionar suas dúvidas e preocupações.

4) Podemos fornecer pelo menos 3 clientes dos EUA que cooperam conosco, para que novos clientes possam contatar diretamente 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 de negócios dos clientes, compartilhe com outros novos clientes, oriente clientes, encontre clientes que compartilham seus interesses e torne os pedidos fáceis e sem preocupações, muito descuidados, demorados e trabalhosos. Clientes, não façam isso.

6) Compartilhe com você a vida real na 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 não por quanto dinheiro ele me ganhou. Em vez disso, aprendi muito e me senti mais confortável no desenvolvimento de 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 agentes de carga.

Muito obrigado por ler a nossa história

Experimente o nosso serviço de transporte de mercadorias