Oferecer pelo menos 3. Soluções de logística

Salve ☳ custo pelo menos 5% para cliente

- Logística mundial ensolarada (sz) ltd -

Frete marítimo (Da China para mundial)	[1] 20 Experiência de encaminhamento do transporte de mercadorias
	[2] 3000 Parceiros da Aliança ao redor do mundo
	[3] 100 Staffs de logística profissional
	[4] Nenhum acidente a Menos que ocorra um desastre natural
	[5] Cuidar Da carga Mais do que o proprietário

O Nosso excelente serviço de transporte marítimo de mercadorias está a ajudar OS clientes com a SUA aquisição Da China para o Mundo inteiro, garantindo a entrega rápida, Segura e eficiente.

Dois serviço de transporte marítimo

-

[1] FCL (carga total do recipiente)	20ft, 40 pés, 40HQ, contêiner de 45HQ
[2] LCL (menos que o recipiente)	Carga a granel, carga solta

Antes Da investigação, por favor, confirme qual o Caminho que escolher.

Tempo de envio de logística mundial ensolarado

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outro país
Frete aéreo	Linhas aereas: EK AA PO CA HU NH EY OZBY.ectAeroporto 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	3-4days.	2-3 dias	4-5days
Frete marítimo (DDP)	18-22 dias	20-25days.	18-25days....	18-25days	Porta para porto ou envio e entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25days.	Nenhum	Nenhum	Nenhum	pls inquiry.

Dicas de calor: tempo de envio acima é apenas para a SUA informação.

Exibição de carga de fotos

-

We & Client Story

- Para nossa voz--

A Vida Nunca depende Das pessoas que trabalham duro, você Nunca sabe que Surpresas ele VAI se preparar para você emfront.It Já FAZ Quase Cinco Anos que conheci Carmine.Em Maio 5, 2014, um dia Comum não Pode ser comum, MAS ninguém Pode pensar nisso.Quanto TEM a carreira profissional Deste cliente, confiança EM MIM e Na minha Vida futura?

Eu recebi um e-mail de inquérito do cliente naquela tarde e me perguntou um lote de *Transporte 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.Necessidade de fornecer *MSDS*.Identificação do transporte aéreo é necessária.Além disso, para as fábricas de exportação, devem apresentar UMA declaração de informação, OS produtos de cosméticos do continente devem ser submetidos a UMA inspecção Das mercadorias.

Quando EU citei, EU conscientemente lembrei o cliente desta informação, MAS o cliente não entendeu.Pedi Ao cliente para me Dar as informações de Contato do fornecedor primeiro.Eu entendi claramente e depois dei-lhe um feedback.Ele me DEU a informação Da fábrica.No entanto, a informação do Lado Da fábrica não pôde ser fornecida de forma alguma.Eu imediatamente Dei outra solução para *Puxe a mercadoria para Shenzhen e VOE de Hong Kong*. O primeiro bilhete do cliente FOI organizado Muito suavemente, tudo correu bem, e o cliente estava Muito satisfeito com o MEU profissionalismo e a nossa oportunidade.

No entanto, a fábrica enviou amostras e encomendas para Grandes mercadorias.Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam Na versão certa.A qualidade Das Grandes mercadorias e Das amostras estava longe de ser a mesma.Receio que, NOS primeiros anos, as empresas de comércio estivessem mal-educadas para Ganhar dinheiro.Não é incomum.

Como resultado, o Produto do cliente FOI vendido, e um Grande número de queixas do cliente foram recebidas, e Mesmo a empresa do Lado do cliente era insustentável.Então EU ajudei o cliente, sempre se comunicava com a fábrica, assistia, 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 que o negócio está no meio,E EU Sinto que o Chefe que não é honesto com isso não TEM futuro, e por causa desta disputa, ele deixou a empresa.

Embora este Assunto não tenha acabado com OS resultados que Carmine e EU queríamos, MAS porque EU tenho feito o MEU Melhor para ajudá-lo e ajudar, o cliente está Muito grato a mim, por outro lado, a confiança e carinho por MIM TEM aumentado muito.Em seguida, o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço registrado, escala, e capital registrado do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a rever, EU também tenho várias chamadas e correspondente Negócios, vídeo para entender o tamanho Da fábrica, o tamanho Da empresa,E finalmente escolher UMA fábrica com UMA qualificação particularmente boa.A fábrica TEM trabalhado com OS clientes desde então, e Nunca Mudou OS fornecedores.

.

Como o cliente é um intermediário, seus produtos também são vendidos a outros clientes.Perguntei por que ele NOS escolheu.Ele Disse que há OS seguintes Pontos que me fazem sentir comovido e admirado:

1)Transporte de cosméticos, transporte de MSDS e transporte aéreo Para fornecer identificação de transporte, o desalfandegamento de destino DOS EUA deve ser declaração Da FDA, e há Mais requisitos, MAS EU tenho experiência e Somos Muito profissionais.

2)Como intermediário, cadA cliente TEM um contrato com SEU comprador e TEM UMA data De entrega.Uma vez que o prazo de entrega seja excedido, ele terá UMA Alta liquidação de danos.Ele confia EM MIM e Na nossa profissão.

3)O custo de transporte não é particularmente Grande para as SUAS encomendas.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 transporte são dados para mim, EU vou Dar a cadA bilhete o armazenamento, decolagem, chegada, requisitos de tempo de entrega, para o cliente, ele cais, verificar o Progresso Da ordem é Muito conveniente Muito despreocupado, então ele Pode Poupar Mais Energia EM SUAS vendas de produtos, para fazer a marca, lucros maiores.

4) Qualquer ordem, SEU limite de tempo, podemos dar-lhe a Melhor solução.Em particular, ele lembrou que UMA vez que ele tinha dois recipientes de mercadorias, a *40HQ Lip Gloss e um batom 20GP* Foram enviados para um armazém EM Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de transporte, é normalmente 38- após a Abertura do navio.Leva quarenta DIAS para enviar para o armazém.Além disso, este facto ainda se baseia no Porto do navio, o Navio é aberto, o Porto é Muito pontual, o Porto de partida, o Porto de destino não TEM qualquer prazo para a inspecção aduaneira.

No entanto, o limite de tempo para encomendas de clientes é apenas 25 dias.Se OS dois recipientes forem transportados por via aérea, o custo é particularmente elevado.Se o transporte normal não está disponível, então vamos ajudar OS clientes a *Navio de Ningbo para LA por 14 dias*Então arrume o caminhão diretamente.O armário do Oeste de LA, OS dois motoristas se revezaram, e o carro especial FOI enviado para o armazém do cliente EM Charlotte por SEIS dias.O cliente ficou particularmente grato por esta solução, que lhe poupou Muito dinheiro e o ajudou a resolver o problema.Desde então, todas as Ordens do cliente s ão diretamente deixar a fábrica me contatar para organizar a entrega, e Mesmo as cargas de transporte não são inquiridas com antecedência, EU diretamente cobrado no passado, após a entrega é concluída, o pagamento será feito no final do mês.

É também a experiência de trabalhar com este cliente, deixe-me ter Mais e Mais Profundo pensamento sobre a minha direção de negócio.

1) Pense no problema do Ponto de Vista do cliente, pense no que o cliente quer, e adicione Mais valor acrescentado a Si mesmo, para que você possa se tornar um Papel insubstituível do Lado do cliente.

2) Dispomos de agentes Americanos de primeira mão EM 50.os Estados Unidos.Qualquer carregamento americano, outros podem fazê-lo, podemos fazer melhor, e é a Melhor solução logística, temos de ter confiança NOS 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 norte-americanos que cooperam conosco, para que novos clientes possam Entrar EM Contato diretamente com nossos clientes cooperativos DOS EUA para Aprender sobre OS serviços Da nossa empresa e deixar que OS clientes sintam o SEU verdadeiro e poderoso.

5) Aprenda com OS clientes, aprenda a sabedoria empresarial DOS clientes, partilhe com outros novos clientes, Oriente OS clientes, encontre clientes que partilhem OS seus interesses, e faça encomendas fáceis e despreocupadas, demasiado descuidadas, demoradas e laboriosas.Clientes, não façam isso.

6) Compartilhar com você a vida real Na vida, deixar o cliente saber Mais sobre você e aumentar a viscosidade do cliente.

Carmine e EU Somos parceiros de negócios, amigos Na vida, recordando Estes Cinco anos, devemos ser feitos mútuos.Ele conseguiu o que queria, e EU FIZ o que Queria fazer.Sou grato a ele por não ter feito tanto dinheiro.Em Vez disso, aprendi Muito e me tornei Mais confortável EM desenvolver o Nosso Mercado Americano e clientes americanos.Este ano, a nossa taxa de volume de negócios DOS EUA atingiu 80.3.Nosso objetivo é que enquanto o cliente NOS atender, eles não Querem Mais outros transitários.

Muito obrigado por ler nossa história

Experimente nosso serviço de frete