Fornecer, pelo menos, 3 Soluções de logística

Salve ☳ custo No mínimo 5% Para os clientes

Ben, ben; Sunshine global logistics (shenzhen) co. LTD Ben, ben;

Frete marítimo (da china para o mundo)	[1] Mais de 20 anos de experiência em expedição de mercadorias
	[2] 3000 Os parceiros da aliança estão espalhados por todo o mundo
	[3] mais de 100 Profissionais de logística
	[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.

Operações de transporte marítimo duplo Ben, ben;

FCL	45, 20 pés, 40 pés, quartel-general, contentores do quartel-general
LCL [2] (menos de contentor)	Mercadorias a granel, a granel

Antes do inquérito, confirme qual o caminho escolhido.

Tempo global de distribuição e logística da sunshine

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outros países
Mercadorias transportadas por via aérea	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- 25 dias	18-25dias	Porto a porto ou embarque e entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25days	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 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 desse 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, lembrei conscientemente 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 pedidos de clientes para mercadorias grandes. Depois de recebê-las, as mercadorias não estavam na versão correta. A qualidade das mercadorias grandes e as amostras estavam longe da mesma. Receio que no início anos, as tradings eram péssimas para ganhar dinheiro, o que 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, auxiliei, esperava ajudar o cliente a obter a solução da fábrica ou recuperar algumas perdas, os negócios podem 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 aumentou 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 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. Desde então, a fábrica trabalha com clientes e nunca mudou de fornecedor.

.

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) O custo do transporte não é particularmente alto 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 remessa são dados a mim, darei a cada bilhete os requisitos de armazenamento, decolagem, chegada, tempo de entrega, para o cliente, ele atraca, verifica o andamento do pedido. muito conveniente Sem preocupações, ele pode economizar mais energia nas vendas de seus produtos, para aumentar a marca e lucrar mais.

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 *Batom de 40HQ e batom de 20GP* foram enviados para um armazém em Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de remessa, normalmente é 38 - depois que o navio é aberto. Demora 40 dias para enviar para o armazém. Além disso, isso 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 limite de tempo para a inspeção aduaneira.

No entanto, o prazo para pedidos de clientes é de apenas 25 dias. Se os dois contêineres são transportados por via aérea, o custo é particularmente alto. Se o envio normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a *O barco vai de ningbo para los angeles e dura 14 dias*, depois organize o caminhão diretamente. O gabinete do oeste dos EUA em LA, os dois motoristas revezaram-se, 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 economizou muito dinheiro e ajudou a resolver o problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados que a fábrica entre em contato comigo para providenciar a entrega, e mesmo as despesas de envio não são solicitadas com antecedência, faturei diretamente no passado, após a entrega ser concluída, o pagamento será feito no final do mês.

Também é a experiência de trabalhar com esse cliente, deixe-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 agregue 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, precisamos 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 a nossa história

Experimente o nosso serviço de transporte de mercadorias