para o cliente

tornou-se seu agente na China

[2] 3000 parceiros da aliança em todo o mundo

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

Tempo de entrega da Sunny Worldwide Logistics

[5] Cuidando da carga mais do que o proprietário
puxe as mercadorias para Shenzhen e voe de Hong Kong .

2) Temos agentes próprios em primeira mão nos Estados Unidos em 50 estados dos EUA . Qualquer remessa nos EUA pode fazê-lo, podemos fazer melhor e é a melhor solução logística que devemos ter confiança em nossos clientes .

Para a nossa voz

20ft40ft40HQ45HQ container

[2] LCL (menos que contêiner)

Sunny Worldwide Logística (SZ) Ltd

DOIS Serviço de Transporte Marítimo

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

Muito obrigado por ler nossa história

	EUR	Nenhum	Canadá	---	18-25dias	Ofereça pelo menos
pelo menos 5%	Também é a experiência de trabalhar com esse cliente, para que eu tenha um pensamento cada vez mais profundo sobre minha direção de negócios. .					
Frete Marítimo (DDP)	Expressar	6-7days	2-3 dias	6-7days	5-6days	Salve ☰
15-25days	5-6days	Estrada de ferro	3-4 dias	2-3 dias	4-5days	4-5days
História do Cliente WE &	20-25days	Frete marítimo	18-22days	18-25dias	[3] 100 equipes de logística profissionais	
2-3 dias	none	Austrália	none	none	none	Outro país
Recebi um e-mail de consulta do cliente naquela tarde e me pediu um lote de						

soluções logísticas

Exposição da carga da foto

(Da China para o mundo inteiro)

No entanto, a fábrica enviou amostras e pedidos de clientes para mercadorias grandes . Após o recebimento da mercadoria, a mercadoria não estava na versão correta . A qualidade dos produtos grandes e das amostras estava longe da mesma . Receio que, nos primeiros anos, empresas de trading eram péssimas para ganhar dinheiro . Não é incomum .

Companhia aérea: EK AA PO CA HU NH EY OZ POR . ect aeroporto a aeroporto ou aeroporto mais entrega *Antes do inquérito, confirme para que lado você escolhe* .4) Qualquer pedido de seu prazo, podemos dar-lhe a melhor solução . Em particular, ele lembrou que uma vez que ele tinha dois contêineres de mercadorias por *Japão* 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 . Carmine e eu somos amigos parceiros de negócios na vida, lembrando que nesses cinco anos deveríamos ser conquistas mútuas. . Ele conseguiu o que queria e eu fiz o que queria . Sou grato a ele por não quanto dinheiro ele me fez. . Em vez disso, aprendi muito e me deixou 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 .%, nossa meta é que, desde que o cliente nos encontre, eles não desejam mais outros transitários . *envio de batom de Xiamen para os Estados Unidos* . Nosso excelente serviço de frete marítimo está ajudando os clientes com suas compras da China para o mundo todo, garantindo a segurança rápida e a entrega eficiente .

foram enviados para um armazém em Charlotte EUA . De acordo com o tempo normal de remessa, normalmente é de 38- após a abertura do navio . Leva 40 dias para ser enviado ao armazém . Além disso, ainda é baseado no porto do navio em que o navio está. abriu o porto é muito pontual o porto de partida o porto de destino não tem limite de tempo para a inspeção aduaneira .

em seguida, organize o caminhão diretamente . O gabinete dos EUA no oeste de Los Angeles, 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 agradecido por esta solução, que economizou muito dinheiro e o ajudou resolver o problema . Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados que a fábrica entre em contato comigo para agendar a entrega e até as despesas de envio não são solicitadas antecipadamente. Faturamento direto no passado após a entrega ser concluída, o pagamento será feito no final do mês .

3) Profissional não apenas falando sobre o assunto, você precisa saber do que o cliente se importa e aprender a ajudar o cliente a resolver suas preocupações e preocupações . [1] *FCL (carga total do contêiner)* .

2) Como intermediário, cada cliente tem um contrato com seu comprador e uma data de entrega . Quando o prazo de entrega for excedido, ele sofrerá um alto prejuízo liquidado . Ele confia em mim e confia em nossa profissão .

5) Aprenda com os clientes Aprenda a sabedoria comercial que os clientes compartilham com outros novos clientes Guie os clientes a encontrar clientes que compartilham seus interesses e tornam os pedidos fáceis e sem preocupações, muito descuidados, demorados e trabalhosos . Os clientes não fazem isso .

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 transporte normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações foi recebido, e mesmo a empresa do lado do cliente era insustentável. . Portanto, eu ajudei o cliente a sempre se comunicar com a fábrica assistida, na esperança de ajudar o cliente a obter a solução da fábrica. ou recuperar algumas perdas que os negócios possam entender, mas o conceito de chefe é diferente, ela não tem decisão e, finalmente, esse 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 deixou a empresa .

E também tenho muita sorte . Como conheci o cliente, todas as remessas do cliente foram organizadas por mim e nunca foram alteradas. . Quase *navio de Ningbo para LA por 14 dias* Quando citei, lembrei conscientemente o cliente dessas informações, mas o cliente não as entendeu . Pedi ao cliente que me fornecesse as informações de contato do fornecedor primeiro . Eu as entendi claramente e depois dei um feedback . Ele me deu as informações do . No entanto, as informações do lado da fábrica não puderam ser fornecidas . De imediato, dei outra solução para

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 . *experimente nossos serviços de frete* 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. o cliente começa a procurar um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, a escala de endereços registrados e o capital registrado do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a revisar. Também tenho várias chamadas e vídeo comercial correspondente para entender o tamanho da fábrica, o tamanho da empresa e em última análise, escolha uma fábrica com uma qualificação particularmente boa . A fábrica trabalha com clientes desde então e nunca mudou de fornecedor .

6) Compartilhe com você a vida real na vida, deixe o cliente saber mais sobre você e aumente a viscosidade do cliente .

identificação de transporte aéreo é necessária . Além das fábricas exportadoras que precisam fornecer uma declaração informativa, os produtos continentais de produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de mercadorias . Como o cliente é um 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:

O primeiro ingresso do cliente foi organizado de maneira tranquila, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e nossa pontualidade .

1) Transporte de cosméticos Envio e transporte aéreo de MSDS Para fornecer identificação de transporte desembaraço aduaneiro de destino dos EUA deve ser a declaração da FDA e existem mais requisitos, mas tenho experiência e somos muito profissionais

A vida nunca faz jus às pessoas que trabalham duro, você nunca sabe que surpresas ele preparará para você na frente . Já 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 . Quanto tem a confiança na carreira comercial deste cliente em mim e em minha vida futura .

Eu sempre citei o cliente como de costume, mas os cosméticos não são produtos comuns e esses produtos são enviados por via aérea . precisam fornecer

3) O custo de 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 Vou dar a cada ingresso o depósito requisitos de tempo de entrega para o cliente que ele despacha, verifique o andamento do pedido é muito conveniente. Sem preocupações, ele poderá economizar mais energia nas vendas dos produtos para aumentar os lucros da marca.

[1] 20 anos de experiência em expedição de mercadorias

Porto a porto ou remessa e entrega