

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] 20 anos de experiência em expedição de mercadorias

[2] 3000 parceiros da aliança em todo o mundo

[3] 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 de que maneira você escolhe .

## 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 POR . ect, aeroporto para aeroporto ou aeroporto mais entrega					

Amazon FBA (DDP)	5-6days	6-7days	4-5days	6-7days	5-6days	Nenhum
Expressar Frete	2-3 dias	2-3 dias	2-3 dias	3-4 dias	2-3 dias	4-5days
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 entrega acima é apenas para sua informação .

## Exposição da carga da foto



## WE & História do Cliente

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 . 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 nisso . Quanto tem a carreira comercial deste cliente, confiança em mim e 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* .Eu sempre citei o cliente como de costume, mas os cosméticos não são bens comuns e esses produtos são enviados por via aérea . precisam fornecer *MSDS*, é necessária a identificação do transporte aéreo . Além disso, para as fábricas exportadoras, elas precisam fornecer uma declaração informativa, os produtos continentais dos produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de mercadorias .

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 da fábrica . No entanto, as informações do lado da fábrica não puderam ser fornecidas . De imediato, 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 receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão correta . A qualidade das mercadorias grandes e as amostras estavam longe da mesma . anos, as tradings eram 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. 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, esse negócio está no meio, e eu sinto que o chefe que não é honesto com isso sem 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 diminuíram. aumentou muito . Em seguida, o cliente começa a procurar um novo fornecedor, 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 . A fábrica trabalha com clientes desde então e nunca mudou de fornecedor .

E também tenho muita sorte . Como conheci o cliente, todas as remessas do cliente foram organizadas por mim e nunca mudaram. *.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 eu tenho experiência e somos muito profissionais .

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 .

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, todo o transporte os planos são dados a mim, darei a cada bilhete os requisitos de armazenagem, decolagem, chegada, 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 em suas vendas de produtos, para tornar a marca, lucra mais .

4) Qualquer pedido, seu prazo, podemos dar a ele a melhor solução . Em particular, ele lembrou que uma vez que tinha dois contêineres de mercadorias, um *Brilho labial 40HQ e batom 20GP* foram enviados para um armazém em Charlotte, EUA . De acordo com o tempo normal de remessa, normalmente são 38 - depois que o navio é aberto . Leva 40 dias para enviar para o armazém . Além disso, ainda é baseado 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 forem transportados por via aérea, o custo será particularmente alto. . Se o transporte normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes *anavio de Ningbo para LA por 14 dias*, em seguida, organize o caminhão diretamente . O gabinete do oeste dos EUA em Los Angeles, os dois motoristas revezaram-se e o carro especial foi despachado para o armazém do cliente em Charlotte por 6 dias . dinheiro e o ajudou a resolver o problema . Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados que a fábrica entre em contato comigo para organizar a entrega, e mesmo as despesas de envio não são solicitadas antecipadamente, 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 ter um pensamento cada vez mais profundo 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 agentes próprios em primeira mão nos Estados Unidos em 50 estados dos EUA . Qualquer remessa nos EUA, outros podem fazê-lo, 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 do que o cliente se importa e aprender a ajudar o cliente a resolver seus problemas e 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 compartilham seus interesses e faça pedidos com facilidade e sem preocupações, sem muito cuidado, demorado e trabalhoso . Clientes, don .
- 6) Compartilhe com você a vida real na vida, informe ao cliente mais sobre você e aumente a viscosidade do cliente .

Carmine e eu somos parceiros de negócios, amigos 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 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 .%, nossa meta é que, desde que o cliente nos encontre, eles não mais deseja outros transitários .

**Muito obrigado por ler nossa história**

**Experimente o nosso serviço de frete**