


## 3 Soluções de logística

Salve custo 5%

[Sunshine global logistics \(shenzhen\) co. LTD](#)

 (da china para o mundo)	[1] mais de 20 anos de experiência como transitário
	[2] 3000 Os parceiros da aliança estão espalhados por todo o mundo
	[3] 100 Profissionais de logística
	[4] a menos que ocorra um desastre natural, não haverá acidentes
	[5] cuidar da carga mais do que o proprietário

Nossos excelentes serviços de transporte marítimo estão ajudando os clientes a abastecer-se da china para todo o mundo, garantindo entregas rápidas, seguras e eficientes.







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

**LCL [2] (menos de contentor)**



Antes de perguntar, por favor confirme que método escolher.

## Tempo global de distribuição e logística da sunshine

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	□□ □□
□□ □□ □□	Companhia aérea: EK AA PO CA HU NH EY OZ by.ect, entrega de aeroporto para aeroporto ou aeroporto					
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
□□ □□ (DDP)	18-22days	20-25days	18-25dias	18-25dias	Porto a porto ou embarque e entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25days	Nenhum	Nenhum	Nenhum	□ □□

Dicas: os tempos de transporte acima são apenas para informação.

## Fotografias da carga

□, □;



## Histórias sobre nós e nossos clientes

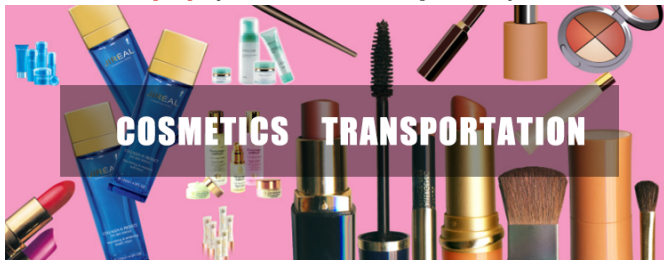
Ben, ben; Nós votamos. Ben;

A vida nunca falhará com aqueles que trabalham duro, e você nunca sabe que surpresas ele vai preparar para você na sua frente. Já passaram quase cinco anos desde que conheci a carmine. No dia 5 de maio de 2014, o dia comum torna-se extraordinário, mas ninguém pode imaginar. A carreira do cliente, a confiança em mim e o quanto minha vida futura.



Naquela tarde recebi um e-mail de pedido do cliente e me pedi um lote **Batom é transportado de xiamen para os estados unidos**. Eu sempre faço uma citação para os clientes como de costume, mas cosméticos não são uma mercadoria comum, este tipo de produto é transportado por via aérea. A necessidade de fornecer MSDS, exige a identificação do transporte aéreo. Além disso, para as fábricas de exportação, que precisam fornecer uma declaração de informação, os produtos cosméticos continentais devem ser submetidos a inspeção.

Quando faço uma citação, alerto conscientemente o cliente para essa informação, mas o cliente não entende. Eu pedi ao cliente para me dar primeiro as informações de contato do fornecedor. Eu compreendi muito bem e, em seguida, lhe dei o feedback. Ele me deu informações sobre a fábrica. No entanto, não foi possível fornecer qualquer informação sobre as instalações. Dou imediatamente outra solução **Puxar a carga para shenzhen e voar de hong kong**. O primeiro bilhete do cliente foi organizado sem problemas, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com o meu nível de profissionalismo e pontualidade.



No entanto, a fábrica enviou amostras e encomendas de mercadorias para os clientes. Após a recepção do artigo, a versão do artigo não está correta. A qualidade da mercadoria e da amostra é muito diferente. Não é incomum que, durante vários anos, as empresas comerciais tenham falsificado para ganhar dinheiro.

Como resultado, os produtos dos clientes foram vendidos e recebeu um grande número de reclamações de clientes, mesmo do lado dos clientes da empresa não é sustentável. Por isso, ajudar o cliente, sempre comunicar com a fábrica, assistência, solução de fábrica quer ajudar os clientes ou algumas perdas, o negócio é compreensível, mas o chefe conceitos diferentes, ela não de decisão, finalmente o negócio no meio, eu acho que é desonesto não há futuro chefe, devido a disputa, ele deixou a empresa.

Embora o evento não tenha alcançado o resultado que eu e eu desejávamos, como eu tenho tentado ajudá-lo e ajudar o melhor possível, o cliente me agradece muito. por outro lado, a confiança e gratidão em mim aumentou consideravelmente. Depois, começar a procurar novos fornecedores, clientes, ele encontrou novos fornecedores, o endereço do fornecedor, tamanho e capital social, deixe-me ajudá-lo a revisão, também tenho repetidos apelos e actividade correspondente, vídeo de escala do tamanho de fábrica, dimensão da empresa, com boa qualificação especial e, eventualmente, de selecção de plantas. 3. Desde então, a fábrica tem trabalhado com seus clientes e nunca mudou de fornecedor.



**Uma vez que o cliente é um intermediário, o seu produto é também vendido a outros clientes. Eu perguntei por que ele nos escolheu. Fiquei comovido e admirado com as seguintes palavras:**

- 1) transporte de cosméticos, transporte de MSDS e transporte aéreo para fornecer uma marca de transporte, o desalfandegamento de destino nos eua deve ser declarado pela FDA, e há mais requisitos, mas eu tenho experiência e somos muito profissionais.
- 2) como intermediário, cada cliente tem um contrato com o comprador e uma data de entrega. Uma vez ultrapassado o prazo de entrega, ele terá uma penalização mais elevada. Ele confia em mim e na nossa vocação.
- 3) o custo de transporte da sua encomenda não é particularmente elevado. Sua mercadoria não está apenas nos estados unidos, mas também na Inglaterra, França, Polónia, Canadá e Austrália. Tem um agente a tempo inteiro da China, todos os planos de transporte deu-me, vou dar um bilhete de importação descolar, chegou o tempo de entrega, para o cliente, ele será instalado, verificar progressos é muito conveniente muito entulho, da ordem, então ele pode salvar mais energia em vendas de produtos, a marca, lucros mais elevados.
- 4) qualquer ordem, sua limitação de tempo, podemos dar-lhe a melhor solução. Lembra-se, em particular, de ter dois contentores. **Batom de 40HQ e batom de 20GP** Foi enviado para um armazém em Charlotte, eua. Dependendo do tempo normal de transporte, geralmente 38- após a partida. 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 qualquer prazo para o controlo aduaneiro.

No entanto, o prazo para a encomenda do cliente é de apenas 25 dias. Os custos são particularmente elevados se os dois contentores forem transportados por via aérea. Se a entrega não for possível, ajudaremos o cliente **O barco vai de Ningbo para Los Angeles e dura 14 dias** depois arranja o camião. O gabinete de West Los Angeles, eua, dois motoristas alternadamente, entregou o carro especial para o depósito do cliente em Charlotte por seis dias. O cliente agradeceu especialmente esta solução, que lhe poupou muito dinheiro e o ajudou a resolver o problema desde então, todas as encomendas dos clientes foram diretamente para a fábrica contatar-me para agendar a entrega, mesmo sem perguntar previamente sobre o frete, eu fui direto para o faturamento e o pagamento será feito no final do mês após a entrega.



**Foi também a experiência de trabalhar com esse cliente que me levou a pensar mais e mais sobre a direção do meu negócio.**

- 1) pense no ponto de vista do cliente, considere as necessidades do cliente e acrescente mais valor 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 americanos. Qualquer envio americano pode ser feito por outra pessoa. nós podemos fazer melhor.
- 3) ser profissional, não apenas falar sobre ele. você precisa saber o que o cliente se preocupa e aprender a ajudar o cliente a resolver seus problemas.
- 4) podemos oferecer pelo menos 3 clientes americanos que trabalham conosco para que os novos clientes possam entrar em contato diretamente com nossos parceiros americanos para conhecer os serviços da nossa empresa e fazer com que os clientes sintam que você é real e poderoso.
- 5) aprenda com os clientes, conheça a sabedoria de seus negócios, compartilhe com outros clientes novos, instrua os clientes, encontre clientes que compartilhem seus interesses, faça a ordem fácil, descuidada, demorando tempo e esforço. Cliente, não faça isso.
- 6) compartilhar a vida real com você para que os clientes aprendam mais sobre você e aumentem a sua aderência.

Eu e a cochinilha somos parceiros de negócios, amigos na vida, e olhando para trás nestes cinco anos, devemos ser feitos em conjunto. Ele conseguiu o que queria e eu fiz o que eu queria. Agradeço-lhe por não me ter dado muito dinheiro. Em vez disso, aprendi muitas coisas que me tornaram mais à vontade para desenvolver o mercado americano e os clientes americanos. Este ano, alcançamos um volume de negócios de 80, 3 no mercado dos eua. %, o nosso objectivo é que, desde que os nossos clientes nos conheçam, eles não precisam mais de outros transitários.

## Muito obrigado por ler a nossa história

# Experimente o nosso serviço de transporte de mercadorias