□□ □□ 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 pediu 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, polônia, 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*E 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 cochonilha 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