

# Fornecer, pelo menos, 3 Soluções de logística

Salve  custo **Pelo menos 5%** Para os clientes

Ben, ben; [Sunny global logística \(shenzhen\) co., LTD](#) Ben, ben;

<b>Frete marítimo</b> (da china para todo o mundo)	[1] Mais de 20 anos de experiência em encaminhamento de frete
	[2] 3000 Parceiro de coligação de todo o mundo
	[3] 100 Profissionais de logística
	[4] Nenhum acidente, a menos que um desastre natural aconteça
	[5] Cuidando mais da carga do que do proprietário

Nosso excelente serviço de frete marítimo está ajudando os clientes com suas compras da China para o mundo, garantindo uma entrega rápida, segura e eficiente.

## Dois serviços de transporte marítimo

Ben, ben;

**[1] FCL (FCL) de carga**

45 20 metros sede, 40 m, 40, sede de contentores

**[2] a LCL (menos de contentores)**

As mercadorias a granel, vagamente

Antes de perguntar, confirme a forma que você escolher.

# Logística do transporte global tempo ensolarado

	EUA	EUR	Japão	Canadá	Austrália	Outros países
Transporte aéreo de mercadorias	Companhia aérea: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, aeroporto para aeroporto ou aeroporto mais entrega					
Amazônia FBA (antes de)	5-6 dias	6-7 dias	4-5 dias	6-7 dias	5-6 dias	Nenhum
Expressar	2-3 dias	2-3 dias	2-3 dias	3-4 dias	2-3 dias	4-5 dias
Frete marítimo (antes de)	18-22 dias	20-25 dias	18- 25 dias	18-25 dias	Porto ou a expedição e a entrega	
Estrada de ferro	Nenhum	15-25 dias	Nenhum	Nenhum	Nenhum	Por favor, investigação

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

## Imagens de mercadorias Ben, ben;



# A nossa história e os clientes

Ben, ben; Nós Voice— Ben;

A vida nunca faz jus às pessoas que trabalham duro, você nunca sabe que surpresas ele vai preparar para você na frente. Já se passaram 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 de negócios deste cliente, a confiança em mim e em minha vida futura.



Recebi um e-mail de consulta do cliente naquela tarde e me perguntei um lote de *envio de batom de Xiamen para os Estados Unidos*. Sempre citei o cliente como de costume, mas os cosméticos não são mercadorias 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, eles precisam fornecer declaração de informações, os produtos continentais de produtos cosméticos devem estar sujeitos à inspeção de mercadoria.

Quando fiz uma cotação, lembrei conscientemente essa informação ao cliente, mas o cliente não entendeu. Pedi ao cliente que me desse as informações de contato do fornecedor primeiro. Eu entendi isso claramente e 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 *puxar as mercadorias para Shenzhen e voar de Hong Kong*. O primeiro ticket do cliente foi arranjado de forma muito tranquila, tudo correu bem e o cliente ficou muito satisfeito com meu profissionalismo e pontualidade.



No entanto, a fábrica enviou amostras e clientes "pedidos de mercadorias grandes. Depois de receber as mercadorias, as mercadorias não estavam na versão correta. A qualidade das mercadorias grandes e as amostras estavam longe de ser a mesma. Receio que no início anos, as empresas comerciais foram de má qualidade para ganhar dinheiro, o que não é incomum.

Como resultado, o produto do cliente foi vendido e um grande número de reclamações de clientes foram recebidas, e até mesmo a empresa do lado do cliente era insustentável. Então ajudei o cliente, sempre me comuniquei com a fábrica, auxiliei, esperava ajudar o cliente a conseguir a solução da fábrica ou recuperar algumas perdas, o negócio pode entender, mas o conceito do chefe é diferente, ela não tem decisão, e finalmente Aquilo o 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 saiu da empresa.

Embora este assunto não tenha acabado com os resultados que Carmine e eu queríamos, mas porque tenho feito o meu melhor para o ajudar e assistir, o cliente me agradece muito, por outro lado, a confiança e carinho por mim tem aumentado muito. Então o cliente começa, procurando um novo fornecedor, ele encontra um novo fornecedor, o endereço registrado, a escala e o capital social do fornecedor, deixe-me ajudá-lo a revisar, eu também tenho várias ligações e negócios correspondentes, vídeo para entender o tamanho da fábrica, o tamanho da empresa e, em última análise, escolher uma fábrica com uma qualificação particularmente boa. A fábrica tem trabalhado com clientes desde então e nunca mudou de fornecedor.



**Como o cliente é um intermediário, seus produtos também são vendidos a outros clientes. Eu perguntei por que ele nos escolheu. Ele disse que existem os seguintes pontos que me fazem sentir comovido e admirado:**

- 1) Transporte de cosméticos, envio de MSDS e transporte aéreo Para fornecer identificação de transporte, o desembaraço aduaneiro de destino nos EUA deve ser uma declaração da FDA, e há mais requisitos, mas tenho experiência e somos muito profissionais.
- 2) Como intermediário, cada cliente tem um contrato com o seu comprador e tem uma data de entrega. Ultrapassado o prazo de entrega, ele terá uma grande indenização liquidada. Ele confia em mim e em nossa profissão.
- 3) O custo de transporte não é particularmente grande 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 embarque são dados a mim, vou dar a cada passagem o armazenamento, decolagem, chegada, requisitos de 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 nas vendas de seus produtos, para tornar a marca, os lucros maiores.
- 4) Qualquer ordem, seu limite de tempo, podemos dar-lhe a melhor solução. Em particular, ele lembrou que uma vez que tinha dois contêineres de mercadorias, um *40 zero, batom e 20 gp batom* foram enviados para um depósito em Charlotte, EUA. De acordo com o tempo normal de envio, é normalmente 38- após a abertura do navio. Demora 40 dias para enviar para o armazém. Além disso, ainda é baseado no porto do navio, o navio está aberto, o porto é muito pontual, o porto de saída, o porto de destino não tem prazo para fiscalização 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 é particularmente alto. Se o envio normal não estiver disponível, ajudaremos os clientes a *Barco de ningbo para los angeles para 14 dias*, em seguida, organize o caminhão diretamente. O gabinete US West LA, os dois motoristas se revezaram e o carro especial foi despachado para o depósito do cliente em Charlotte por 6 dias. O cliente ficou particularmente grato por esta solução, que o ajudou a economizar muito dinheiro e a resolver o problema. Desde então, todos os pedidos do cliente são diretamente deixados à fábrica entrar em contato comigo para providenciar a entrega, e mesmo as despesas de envio não são questionadas com antecedência, eu farei diretamente no passado, após o término da entrega, o pagamento será feita no final do mês.



**É também a experiência de trabalhar com este cliente, deixe-me ter mais e mais reflexão sobre a direção do meu negócio.**

- 1) Pense no problema do ponto de vista do cliente, pense no que ele deseja e agregue mais valor a si mesmo, para que possa se tornar um papel insubstituível do lado do cliente.
- 2) Temos nossos próprios agentes nos Estados Unidos em 50 estados dos Estados Unidos. Qualquer remessa dos EUA, outros podem fazer, nós podemos fazer melhor, e é a melhor solução logística, devemos ter confiança em nossos clientes.
- 3) Profissional, não apenas falando sobre isso, você precisa saber com o que o cliente se preocupa e aprender a ajudar o cliente a solucionar suas dúvidas e preocupações.
- 4) Podemos fornecer pelo menos 3 clientes dos EUA que cooperam conosco, para que novos clientes possam contatar diretamente nossos clientes cooperativos dos EUA para aprender sobre os serviços de nossa empresa e permitir que os clientes sintam que você é verdadeiro e poderoso.
- 5) Aprenda com os clientes, aprenda a sabedoria de negócios dos clientes, compartilhe com outros novos clientes, oriente clientes, encontre clientes que compartilham seus interesses e torne os pedidos fáceis e sem preocupações, muito descuidados, demorados e trabalhosos. Clientes, não façam isso.
- 6) Compartilhe com você a vida real na vida, deixe o cliente saber mais sobre você e aumente a viscosidade do cliente.

Carmine e eu somos parceiros de negócios, amigos de 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 não por quanto dinheiro ele me ganhou. Em vez disso, aprendi muito e me senti mais confortável no desenvolvimento de nosso mercado e clientes americanos. Este ano, nossa taxa de rotatividade no mercado dos EUA atingiu 80,3 %, nosso objetivo é que, desde que o cliente nos encontre, ele não queira mais outros agentes de carga.

## Obrigado por ler a nossa história

## Tentar nos serviços de carga