

# Предложите по крайней мере 3 логистические решения

сохранять расходы не менее 5% для клиента

— Санни Уорлдуайд Логистикс (СЗ) Лтд. —

|                                                      |                                                                           |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| <b>Морские перевозки</b><br>(Из Китая по всему миру) | [1] 20 лет опыта грузоперевозок                                           |
|                                                      | [2] 3000 партнеры по альянсу по всему миру                                |
|                                                      | [3] 100 профессиональные сотрудники логистики                             |
|                                                      | [4] Нет несчастных случаев, если только не произойдет стихийное бедствие. |
|                                                      | [5] Забота о грузе больше, чем о владельце                                |

Наша превосходная служба морских перевозок помогает клиентам с их закупками из Китая по всему миру, гарантируя быструю, безопасную и эффективную доставку.

## ДВЕ Морские перевозки

|                                      |                                              |
|--------------------------------------|----------------------------------------------|
| [1] FCL (полная загрузка контейнера) | 20-футовый, 40-футовый, 40HQ, 45HQ контейнер |
| [2] LCL (меньше контейнера)          | Навалочные грузы, сыпучие грузы              |

Перед запросом, пожалуйста, подтвердите, какой способ вы выберете.

## Время доставки Sunny Worldwide Logistics

|               | США                                                                                          | евро     | Япония   | Канада   | Австралия | Другая страна |
|---------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|-----------|---------------|
| Авиаперевозка | Авиакомпания: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, аэропорт в аэропорт или аэропорт плюс доставка |          |          |          |           |               |
| ФБА(ДДП)      | 5-6 дней                                                                                     | 6-7 дней | 4-5 дней | 6-7 дней | 5-6 дней  | никто         |
| Выражать      | 2-3 дня                                                                                      | 2-3 дня  | 2-3 дня  | 3-4 дня  | 2-3 дня   | 4-5 дней      |

|                         |           |           |           |           |                                     |                    |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------------------------------------|--------------------|
| Морские перевозки (DDP) | 18-22 дня | 20-25дней | 18-25дней | 18-25дней | Порт в порт или доставка и доставка |                    |
| Железнодорожный         | никто     | 15-25дней | никто     | никто     | никто                               | Пожалуйста, запрос |

Теплые советы: время доставки выше только для вашей информации.

## Фото грузовой дисплей



## Мы и история клиента

—Для нашего голоса—

Жизнь никогда не оправдывает людей, которые много работают, никогда не знаешь, какие сюрпризы он приготовит тебе впереди. Прошло почти 5 лет с тех пор, как я встретила Кармине. 5 мая 2014 года обычный день не может быть обычным, но никто не может думать об этом. Сколько у этого клиента деловая карьера, доверие ко мне и моя дальнейшая жизнь.



В тот же день я получил электронное письмо с запросом от клиента, в котором он попросил у меня партию *Доставка помады из Сямыня в США*. Я всегда цитировала заказчика как обычно, но косметика не является обычным товаром, и такие товары доставляются авиатранспортом. необходимо предоставить *паспорт безопасности*, требуется идентификация воздушного транспорта. Кроме того, фабрикам-экспортерам необходимо предоставить информационную декларацию, материковые продукты косметической продукции должны подвергаться товарной инспекции. Когда я цитировал, я сознательно напомнил заказчику об этой информации, но заказчик ее не понял. Я попросил заказчика сначала дать мне контактную информацию поставщика. Я ясно понял это, а затем дал ему обратную связь. Он дал мне информацию о фабрике. Однако информацию о заводской стороне предоставить вообще не удалось. Я сразу дал другое решение *тянуть товар в Шэньчжэнь и лететь из Гонконга*. Первый билет клиента был оформлен очень гладко, все прошло гладко, и клиент был очень доволен моим профессионализмом и нашей своевременностью.



Однако фабрика отправляла образцы и заказы клиентов на крупногабаритные товары. После получения товара товар был не в нужном исполнении. Качество крупногабаритных товаров и образцов было далеко не одинаковым. Боюсь, что в начале лет торговые компании были низкопробными, чтобы делать деньги, в этом нет ничего необычного. В результате продукт клиента был продан, и было получено большое количество жалоб клиентов, и даже компания на стороне клиента была неустойчивой. Итак, я помог клиенту, всегда общался с заводом, помогал, надеялся помочь клиенту получить решение от завода или возместить некоторые убытки, бизнес может понять, но концепция босса другая, у нее нет решения, и, наконец, это бизнес находится посередине, и я чувствую, что у босса, который не честен с этим, нет будущего, и из-за этого спора он покинул компанию. Хотя это дело не привело к результатам, которых мы с Кармином хотели, но поскольку я делал все возможное, чтобы помочь ему и помочь, клиент очень благодарен мне, с другой стороны, доверие и привязанность ко мне сильно увеличилась. Затем клиент начинает, ищет нового поставщика, он находит нового поставщика, юридический адрес, масштаб и уставный капитал поставщика, позвольте мне помочь ему просмотреть, у меня также есть несколько звонков и соответствующий Бизнес, видео, чтобы понять размер фабрики, размера компании и, в конечном итоге, выбрать фабрику с особенно хорошей квалификацией. С тех пор фабрика работает с клиентами и никогда не меняет поставщиков.



**Поскольку клиент является посредником, его продукция также продается другим клиентам. Я спросил его, почему он выбрал нас. Он сказал, что есть следующие моменты, которые заставляют меня чувствовать себя тронутым и восхищенным:**

- 1) Перевозка косметики, доставка MSDS и авиаперевозка Чтобы обеспечить идентификацию транспортировки, таможенное оформление пункта назначения в США должно быть декларацией FDA, и есть дополнительные требования, но у меня есть опыт, и мы очень профессиональны.
  - 2) В качестве посредника каждый клиент имеет контракт со своим покупателем и имеет дату доставки. Как только срок поставки будет превышен, он будет иметь высокие заранее оцененные убытки. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии.
  - 3) стоимость транспортировки не особенно велика для его заказов. Его товары есть не только в США, но и в Великобритании, Франции, Польше, Канаде и Австралии. У него есть штатный китайский агент, все планы отгрузки мне переданы, я дам каждому билету требования к складированию, взлету, прибытию, времени доставки, для клиента, он стыкуется, проверяет ход выполнения заказа. очень удобно. Очень беззаботно, тогда он может сэкономить больше энергии на продаже своей продукции, чтобы сделать бренд, прибыль выше.
  - 4) Любый заказ, его срок, мы можем дать ему лучшее решение. В частности, он вспомнил, что когда-то у него было два контейнера с товаром, *блеск для губ 40HQ и помада 20GP* были отправлены на склад в Шарлотте, США. В соответствии с обычным временем доставки, это обычно 38- после открытия корабля. Отправка на склад занимает 40 дней. Более того, это все еще зависит от порта корабля, судно открыто, порт очень пунктуален, порт отправления, порт назначения не имеет ограничений по времени для таможенного досмотра.
- Однако срок для заказов клиентов составляет всего 25 дней. Если два контейнера перевозятся по воздуху, стоимость особенно высока. Если обычная доставка недоступна, мы поможем клиентам *доставка из Нинбо в Лос-Анджелес в течение 14 дней*, затем расположите грузовик напрямую. Шкаф US West LA, два водителя по очереди, и специальный автомобиль был отправлен на склад клиента в Шарлотте в течение 6 дней. Клиент был особенно благодарен за это решение, которое сэкономило ему много денег и помогло решить проблему. проблема. С тех пор все заказы клиентов напрямую позволяют фабрике связаться со мной, чтобы организовать доставку, и даже стоимость доставки не запрашивается заранее, я напрямую выставлял счет в прошлом, после завершения доставки оплата будет сделано в конце месяца.



**Это также опыт работы с этим заказчиком, позволяющий мне больше и глубже думать о направлении моего бизнеса.**

- 1) Подумайте о проблеме с точки зрения клиента, подумайте о том, чего хочет клиент, и добавьте себе больше добавленной стоимости, чтобы вы могли стать незаменимой ролью на стороне клиента.
  - 2) У нас есть собственные американские агенты из первых рук в 50 штатах США. Любая поставка из США, другие могут это сделать, мы можем сделать лучше, и это лучшее логистическое решение, мы должны быть уверены в наших клиентах.
  - 3) Профессионал, а не просто говорить об этом, нужно знать, что волнует клиента, и научиться помогать клиенту решать его проблемы и проблемы.
  - 4) Мы можем предоставить как минимум 3 клиентам из США, которые сотрудничают с нами, чтобы новые клиенты могли напрямую связаться с нашими сотрудничающими клиентами из США, чтобы узнать об услугах нашей компании и позволить клиентам почувствовать себя вашими настоящими и сильными.
  - 5) Учитесь у клиентов, изучайте деловую мудрость клиентов, делитесь с другими новыми клиентами, направляйте клиентов, находите клиентов, которые разделяют ваши интересы, и делайте заказы простыми и беззаботными, слишком небрежными, трудоемкими и трудоемкими. Клиенты, не делайте этого.
  - 6) Поделитесь с вами реальной жизнью в жизни, дайте покупателю узнать о вас больше и повысьте вязкость клиента.
- Мы с Кармином партнеры по бизнесу, друзья по жизни, вспоминая эти пять лет, мы должны быть взаимными достижениями. Он получил то, что хотел, и я сделал то, что хотел. Я благодарен ему за то, сколько денег он сделал мне. Вместо этого я многому научился, и мне стало более комфортно развивать наш рынок в США и американских клиентов. В этом году оборот нашего рынка в США достиг 80,3. %, наша цель состоит в том, что пока клиент встречается с нами, ему больше не нужны другие экспедиторы.

# Большое спасибо, что прочитали нашу историю

## Попробуйте наш грузовой сервис