

**SWWLS DDP -транспортный агент по эксплуатации Sea Forwarser от Китая в Малайзию.**

Япония 3 2-3 дня

save cost евро Полем

(DDP) 5-6 дней никто

НИКТО  
2-3 дня

- [1] 20 с лишним лет переадресации.
- [2] 3000 20-25 дней
- [3] 100 Выражать
- [4] Нет случайности, если не произойдет стихий
- [5] Забота о грузе больше, чем владелец

MSDS 6-7 дней помогают клиентам с их закупкой из Китая в мире, гарантируя быструю, безопасность и эффективную доставку.

3-4 дня  
НИКТО

|         |                 |
|---------|-----------------|
| 2-3 дня | Железная дорога |
| 2-3 дня | 5-6 дней        |

Перед запросом, пожалуйста, подтвердите, как вы выберете.

18-25 дней

|           | USA                                                                                         | EUR     | Japan   | Canada  | Australia | никто   |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|-----------|---------|
| сохранять | Авиакомпания: ек аа ро са hu nh y ez by.ect, аэропорт в аэропорт или аэропорт плюс доставка |         |         |         |           |         |
| Канада    | 5-6days                                                                                     | 6-7days | 4-5days | 6-7days | 5-6days   | none    |
| Express   | 2-3days                                                                                     | 2-3days | 2-3days | 3-4days | 2-3days   | 4-5days |

|                           |           |           |           |           |            |         |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|---------|
| <a href="#">США</a> (DDP) | 18-22days | 20-25days | 18-25days | 18-25days | 18-25 дней |         |
| Railway                   | none      | 3         | none      | none      | none       | расходы |

Теплые советы: время доставки выше - это только для вашей информации.

## 4-5 дней НИКТО



## 6-7 дней

- - для нашего голоса - -

Жизнь никогда не оправдывает людей, которые много работают, вы никогда не знаете, какие сюрпризы он подготовит для вас впереди. Прошло почти 5 лет с тех пор, как я встретил Кармин. 5 мая 2014 года обычный день не может быть обычным, но никто не может думать об этом. Насколько много деловой карьеры этого клиента, уверенность в меня и моя будущая жизнь.



В тот день я получил электронное письмо с запросом от клиента и спросил мне партию *Помада помады из Сямэна в Соединенные Штаты*. Я всегда цитировал клиента как обычно, но косметика не является обычным товаром, и такие продукты поставляются воздухом. нужно предоставить MSDS, Требуется идентификация воздушного транспорта. Кроме того, для экспортных заводов им необходимо предоставить информационную декларацию, материковые продукты косметических продуктов должны подвергаться товарам. Когда я цитировал, я сознательно напомнил клиенту этой информации, но клиент не понял ее. Я попросил клиента сначала предоставить мне контактную информацию поставщика. Я четко понял это, а затем дал ему отзыв. Он дал мне информацию о фабрике. Тем не менее, информация на заводской стороне не может быть предоставлена ​​вообще. Я сразу же дал еще одно решение *Потяните товары в Шэньчжэнь и летите из Гонконга*. Первый билет клиента был организован очень гладко, все прошло гладко, и клиент был очень доволен моим профессионализмом и нашей своевременностью.



Тем не менее, завод отправил образцы и клиенты «заказы на крупные товары. После получения товара товары не были в правильной версии. Качество крупных товаров и образцов было далеко не то же самое. Я боюсь, что в первые годы торговые компании были дрянные, чтобы заработать деньги. Это не необычно. В результате продукт клиента был продан, и было получено большое количество жалоб клиентов, и даже компания на стороне клиента была неустойчивой. Поэтому я помог клиенту, всегда общался с фабрикой, помогал, надеялся помочь клиенту получить решение с завода или восстановить некоторые потери, бизнес может понять, но концепция босса отличается, у нее нет решения, и, наконец, что бизнес находится в середине, и я чувствую, что босс, который не честен в этом, не имеет будущего, и из-за этого спора он покинул компанию. Хотя этот вопрос не в конечном итоге результатов, которые 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 к мне значительно возросли. Затем клиент начинает, ища нового поставщика, он находит нового поставщика, зарегистрированный адрес, масштаб и зарегистрированный капитал поставщика, позволить мне помочь ему посмотреть, у меня также есть несколько звонков и соответствующий бизнес, видео, чтобы понять размер завода, размер компании и в конечном итоге выбрать фабрику с особенно хорошей квалификацией. С тех пор завод работает с клиентами и никогда не менял поставщиков.



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

- 1) Транспортировка косметики, доставки MSDS и воздушного транспорта. Для обеспечения транспортной идентификации таможенное разрешение в США должно быть декларацией FDA, и есть больше требований, но у меня есть опыт, и мы очень профессиональны.
  - 2) Как посредник, каждый клиент имеет контракт со своим покупателем и имеет дату доставки. Как только период доставки будет превышен, у него будет высокий ликвидированный ущерб. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии.
  - 3) Стоимость транспорта не особенно большая для его заказов. Его товары находятся не только в Соединенных Штатах, но и в Соединенном Королевстве, Франции, Польше, Канаде и Австралии. У него есть штатный китайский агент, все планы доставки даны мне, я дам каждому билету склады, взлеты, прибытие, сроки доставки, для клиента, он док, проверяет, что прогресс заказа очень удобна очень беззаботно, а затем он может сэкономить больше энергии на продажах своих продуктов, чтобы получить бренд, прибыль выше.
  - 4) Любый приказ, его ограничение по времени, мы можем дать ему лучшее решение. В частности, он вспомнил, что, как только у него было два контейнера с товарами, **18-22 дня** были отправлены на склад в Шарлотте, США. В соответствии с обычным временем доставки, это обычно 38- после открытия корабля. На отправку на склад требуется 40 дней. Более того, это все еще основано на порту корабля, корабль открывается, порт очень пунктуален, порт отправления, порт назначения не имеет никакого ограничения по времени для таможенной проверки.
- Тем не менее, срок для заказов клиентов составляет всего 25 дней. Если два контейнера транспортируются воздухом, стоимость особенно высока. Если нормальная доставка недоступна, мы поможем клиентам **[3] 100**, затем организуйте грузовик напрямую. Американский кабинет 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, что сэкономило ему много денег и помог ему решить проблему. С тех пор, как все заказы клиентов непосредственно подключаются к заводу, будет сделан в конце месяца.



**Это также опыт работы с этим клиентом, позволяйте мне более глубоко задуматься о моем направлении бизнеса.**

- 1) Подумайте о проблеме с точки зрения клиента, подумайте о том, чего хочет клиент, и добавьте к себе более добавленную ценность, чтобы вы могли стать незаменимой ролью на стороне клиента.
  - 2) У нас есть свои собственные агенты США в 50 штатах США. Любая доставка в США, другие могут сделать это, мы можем добиться большего успеха, и это лучшее логистическое решение, мы должны быть уверены в наших клиентах.
  - 3) Профессионал, а не просто говорить об этом, вам нужно знать, что заботится клиент, и научиться помочь клиенту решать его проблемы и проблемы.
  - 4) Мы можем предоставить как минимум 3 американских клиента, которые сотрудничают с нами, чтобы новые клиенты могли напрямую связаться с нашими клиентами США, чтобы узнать о услугах нашей компании и позволить клиентам чувствовать вас истинными и мощными.
  - 5) Узнайте у клиентов, изучите бизнес-мудрость клиентов, поделитесь с другими новыми клиентами, руководите клиентами, найдите клиентов, которые делятся вашими интересами и делают заказы легкими и беспрепятственными, слишком небрежными, трудоёмкими и трудоёмкими. Клиенты, не делай этого.
  - 6) Поделитесь с вами реальной жизнью в жизни, сообщите клиенту больше о вас и увеличивает вязкость клиента.
- Кармин и я являемся деловыми партнерами, друзьями в 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 он заработал. Вместо этого я многому научился и сделал мне более комфортно в развитии нашего американского рынка и американских клиентов. В этом году наш уровень текучести кадров в США достиг 80,3. %, наша цель состоит в том, что, пока клиент встречает нас, они больше не хотят других экспедиторов.

## 4-5 дней