

Служба консолидации контейнерных складов Swwls Fcl,
морской экспедитор, экспедитор в Великобританию

Предложите хотя бы 3 логистические решения

сохранить стоимость минимум 5% для клиента

— Санни Уорлдвайд Лоджистикс(СЗ) Лтд. —

Морские перевозки (Из Китая по всему миру)	[1] Более 20 лет опыта экспедирования грузов.
	[2] 3000 партнеры альянса по всему миру
	[3] 100 профессиональные логистические сотрудники
	[4] Никаких происшествий, если только не произойдет стихийное бедствие.
	[5] Забота о грузе больше, чем о владельце

Наши отличные [морские перевозки](#) помогаем клиентам с закупками из Китая по всему миру, гарантируя быструю, безопасную и эффективную доставку.

ДВА Морских Судоходных Службы

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

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

Время доставки солнечной логистики по всему миру

	США	евро	Япония	Канада	Австралия	Другая страна
Авиаперевозки	Авиакомпания: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, из аэропорта в аэропорт или аэропорт плюс доставка					
Amazon FBA (ДДП)	5-6 дней	6-7дней	4-5дней	6-7дней	5-6 дней	нет

Экспресс	2-3 дня	2-3 дня	2-3 дня	3-4 дня	2-3 дня	4-5 дней
Морские перевозки (DDP)	18-22дня	20-25 дней	18-25 дней	18-25 дней	Порт в порт или доставка и доставка	
железная дорога	нет	15-25 дней	нет	нет	нет	пожалуйста, запрос

Полезные советы: время доставки указано выше только для вашей информации.

Фото-дисплей грузов



МЫ и история клиента

—За наш голос—

Жизнь никогда не достойна людей, которые много работают, никогда не знаешь, какие сюрпризы он приготовит тебе впереди. Прошло почти 5 лет с тех пор, как я встретил Кармина. 5 мая 2014 года обычный день не может быть обычным, но никто не может о нем думать. Насколько важна деловая карьера этого клиента, уверенность во мне и моя дальнейшая жизнь.



В тот же день я получил электронное письмо с запросом от клиента и попросил у меня партию *доставка помады из Сямыня в США*. Я всегда цитировал покупателя, как обычно, но косметика не является обычным товаром, и такая продукция доставляется по воздуху, необходимо предоставить *Паспорт безопасности*, требуется идентификация воздушного транспорта. Кроме того, фабрикам-экспортерам необходимо предоставить информационную декларацию, косметическая продукция на материке должна подвергаться товарной проверке. Когда я цитировал, я сознательно напомнил клиенту об этой информации, но клиент ее не понял. Я попросил клиента сначала предоставить мне контактную информацию поставщика. Я это ясно понял и 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 остался очень доволен моим профессионализмом и нашей оперативностью.



Однако фабрика отправляла образцы и заказы клиентов на крупные товары. После получения товаров товар оказался не в той версии. Качество крупных товаров и образцов было далеко не одинаковым. Боюсь, что в первые годы торговые компании вели себя плохо, чтобы зарабатывать деньги. В этом нет ничего необычного. В результате продукт клиента был продан, поступило большое количество жалоб клиентов, и даже компания на стороне клиента оказалась неустойчивой. Итак, я помогал 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, этот 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 и не закончилось теми результатами, которых мы с Кармином хотели, но поскольку я делал все возможное, чтобы помочь ему и оказать помощь, заказчик мне очень благодарен, с другой стороны, доверие и привязанность ко мне значительно возросли. Затем клиент начинает искать нового поставщика, он находит нового поставщика, зарегистрированный адрес, масштаб и уставный капитал поставщика, позволять мне помочь ему с проверкой, у меня также есть несколько звонков и соответствующие бизнес-видео, чтобы понять размер завода, размер компании и, в конечном итоге, выбрать завод с особенно хорошей квалификацией. С тех пор фабрика работает с клиентами и никогда не меняла поставщиков.



Поскольку покупатель является посредником, его продукция также продается другим покупателям. Я спросил его, почему он выбрал нас. Он сказал, что есть следующие моменты, которые вызывают у меня чувство волнения и восхищения:

- 1) Перевозка косметики, доставка MSDS и авиаперевозка. Чтобы обеспечить идентификацию перевозки, таможенное оформление в США должно быть декларацией FDA, и есть дополнительные требования, но у меня есть опыт, и мы очень профессиональны.
- 2) Как посредник, каждый клиент имеет договор со своим покупателем и дату поставки. Как только срок доставки будет превышен, он получит высокую неустойку. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии.
- 3) Стоимость транспортировки для его заказов не особо велика. Его товары продаются не только в США, но и в Великобритании, Франции, Польше, Канаде и Австралии. У него есть штатный китайский агент, все планы доставки переданы мне, я сообщу каждому билету требования к складированию, взлету, прибытию, доставке, для клиента он состыковывается, проверяет ход выполнения заказа, это очень удобно. Очень удобно, тогда он сможет сэкономить больше энергии на продажах своей продукции, чтобы повысить прибыль бренда.
- 4) Любый заказ, его срок, мы можем дать ему лучшее решение. В частности, он вспомнил, что однажды 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, оно обычно составляет 38 часов после открытия корабля. Отправка на склад занимает 40 дней. Более того, это по-прежнему зависит от порта судна, судно открыто, порт очень пунктуален, порт отправления и порт назначения не имеют ограничений по времени для таможенного досмотра. Однако срок выполнения заказов клиентов составляет всего 25 дней. Если два контейнера перевозятся по воздуху, стоимость будет особенно высокой. Если нормальная доставка недоступна, мы поможем клиентам **доставка из Нинбо в Лос-Анджелес за 14 дней**, затем организуйте грузовик напрямую. Шкаф США в Западном Лос-Анджелесе, два водителя работали по очереди, и специальный автомобиль был отправлен на склад клиента в Шарлотте на 6 дней. Клиент был особенно благодарен за это решение, которое сэкономило ему много денег и помогло ему решить проблему. С тех пор все заказы клиента 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 произведена в конце месяца.



Это также опыт работы с этим клиентом, который позволил мне все больше и глубже задуматься о направлении моего бизнеса.

- 1) Подумайте о проблеме с точки зрения клиента, подумайте о том, чего хочет клиент, и добавьте себе дополнительную ценность, чтобы вы могли стать незаменимой ролью на стороне клиента.
 - 2) У нас есть собственные американские агенты из первых рук в 50 штатах США. Любая доставка из США, это могут сделать другие, мы можем сделать лучше, и это лучшее логистическое решение, мы должны быть уверены в наших клиентах.
 - 3) Профессионально, 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 клиентов из США, которые сотрудничают с нами, чтобы новые клиенты могли напрямую связаться с нашими кооперативными клиентами из США, чтобы узнать об услугах нашей компании и позволить клиентам почувствовать себя настоящими и сильными.
 - 5) Изучите у клиентов, изучайте деловую мудрость клиентов, делитесь с другими новыми клиентами, направляйте клиентов, находите клиентов, которые разделяют ваши интересы, и делайте заказы легкими и беззаботными, слишком небрежными, отнимающими много времени и утомительными. Клиенты, не делайте этого.
 - 6) Поделитесь с вами реальной жизнью, позвольте клиенту узнать о вас больше и повысьте привлекательность клиента.
- Мы с Кармином деловые партнеры, друзья по жизни, вспоминая эти пять лет, мы должны быть обоюдными достижениями. Он получил то, что хотел, и я сделал то, что хотел. Я ему благодарен за не сколько денег он мне заработал. Вместо этого я многому научился и стал более уверенным в развитии нашего рынка США и американских клиентов. В этом году наш оборот на рынке США достиг 80,3. %, наша цель состоит в том, чтобы, пока клиент встречает нас, он больше не нуждался в других экспедиторах.

Большое спасибо, что прочитали нашу историю

Попробуйте нашу службу грузоперевозок