Предоставить минимум 3 Логистическое решение

спасти Стоимость Как минимум 5%, Для клиент

Бен, Бен. Солнечная глобальная логистика (шэньчжэнь) LTD Бен, Бен.

Морской фрахт От китая до всего мира	[1] Более 20 лет опыта в экспедировании грузов.
	[2] 3000 Партнеры по коалиции по всему миру
	[3] 100 Профессиональный логист
	[4] Никаких происшествий, если не произойдет стихийное бедствие.
	[5] Забота о грузе больше, чем о собственнике

Наши отличные услуги морских грузоперевозок помогают клиентам с их закупками из Китая по всему миру, гарантируя быструю, безопасную и эффективную доставку.

Два морских транспорта

Бен, Бен.

[1] доступн (контейнерн ящик груз)	45 штаб-квартир 20 фут, 40 фут, 40, контейнер в штаб-квартир
Меньше контейнера	Грузы разбросаны, рассредоточены

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

Солнечное время для логистики по всему миру

	Соединенные Штаты Америки	евро	Япония	Канада	Австралия	Друг стран
Груз для перевозки по воздуху	Авиакомпания: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ect, аэропорт в аэропорт или аэропорт плюс доставка					
Амазонк; (НДП отказа)	5-6days	6-7days	4-5days	6-7days	5-6days	никто
Экспресс	2-3 дня	2-3 дня	2-3 дня	3-4days	2-3 дня	4-5days
Морской транспорт (ДДП)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Порт порта или порт доставки	
железная дорога	никто	15-25days	никто	никто	никто	Пожалуйста.

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

Фото груза
Бен, Бен.

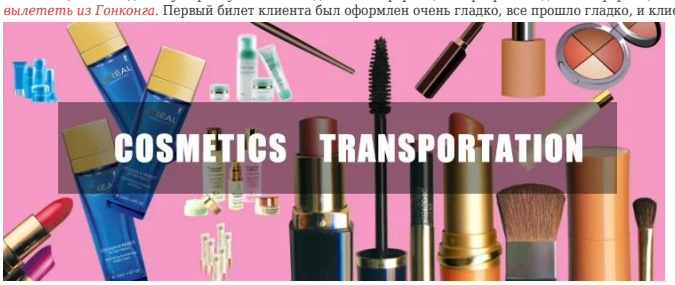
С наш клиент истор

Бен, Бен. Мы voicee— Бен;

Жизнь никогда не оправдывает людей, которые много работают, никогда не знаешь, какие сюрпризы он приготовит для тебя 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 об этом подумать. Насколько важны деловая карьера этого клиента, уверенность в себе и моя будущая жизнь.

В тот же день я получил электронное письмо от клиента с запросом на партию *доставка помады из Сямэня в США.* Я всегда как обычно цитировала покупателя, но косметика - это не обычный товар, и такая продукция доставляется по воздуху. необходимо предоставить *Паспорт безопасности*, требуется идентификация воздушного транспорта. Кроме того, для заводов-экспортеров они должны предоставить информационную декларацию, продукты косметической продукции на материковой части должны подлежать товарной инспекции.

Когда я цитировал, я сознательно напомнил покупателю об этой информации, но покупатель этого не понял. Я попросил покупателя сначала предоставить мне контактную информацию поставщика. Я ясно это понял, а затем дал ему обратную связь. Он дал мне информацию о фабрике. Однако информацию о заводе предоставить не удалось. Я сразу дал другое решение *доставить товар в Шэньчжэнь и вылететь из Гонконга.* Первый билет клиента был оформлен очень гладко, все прошло гладко, и клиент остался 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 образцы были далеко не одинаковыми. Боюсь, что в начале лет, чтобы заработать деньги, торговые компании были низкопробными, что не является необычным.

В результате продукт клиента был продан, и было получено большое количество жалоб клиентов, и даже компания на стороне клиента была неустойчивой. Итак, я помогал клиенту, всегда общался с заводом, помогал, надеялся помочь клиенту получить решение с 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 начальника, который нечестен с этим, нет будущего, и из-за этого спора он ушел из компании.

Хотя этот вопрос не привел к результатам, которых хотели мы с Кармином, но поскольку я делал все возможное, чтобы помочь ему, клиент мне очень благодарен, с другой стороны, доверие и привязанность ко мне оказали сильно увеличился. Затем клиент начинает поиск нового поставщика, он находит нового поставщика, зарегистрированный адрес, масштаб и зарегистрированный капитал поставщика, позвольте мне помочь ему с обзором, у меня также есть несколько звонков и соответствующий бизнес, видео, чтобы понять размер предприятия, размера компании и, в конечном итоге, выбрать предприятие с особенно хорошей квалификацией. С тех пор фабрика работает с покупателями и никогда не меняла поставщиков.

.

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

1) Транспортировка косметики, доставка паспортов безопасности материалов и авиаперевозки. Для обеспечения идентификации при транспортировке необходимо, чтобы таможенное оформление в США осуществлялось согласно декларации FDA, и есть дополнительные требования, но у меня есть опыт, и мы работаем очень профессионально.

2) В качестве посредника у каждого покупателя есть договор со своим покупателем и дата поставки. После того, как срок доставки будет превышен, у него возникнут большие заранее оцененные убытки. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии.

3) Стоимость транспортировки для его заказов не особо велика. Его товары есть не только в США, но и в Великобритании, Франции, Польше, Канаде и Австралии. У него есть постоянный китайский агент, все планы доставки переданы мне, я предоставлю каждому билету требования к складированию, взлету, прибытию, времени доставки, для клиента, он стыкуется, проверяет, как продвигается заказ. очень удобно Очень легко, тогда он сможет сэкономить больше энергии на продажах своей продукции, чтобы повысить прибыль бренда.

4) Любой заказ, его срок, мы можем предложить ему лучшее решение. В частности, он вспомнил, что когда-то у него было два контейнера с товарами, *40HQ блеск для губ и 20GP помад* были отправлены на склад в Шарлотт, США. Согласно нормальному времени доставки, это обычно 38- после открытия корабля. Отправка на склад занимает 40 дней. Более того, это все еще 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 обычная доставка недоступна, мы поможем клиентам *Корабль из нимбо в лос-анджелес отправляется через 14 дней*, затем установите грузовик напрямую. Кабинет US West LA, два водителя 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 решить проблема. С тех пор все заказы клиентов напрямую разрешаются фабрике связываться со мной, чтобы организовать доставку, и даже стоимость доставки не запрашивается заранее, я напрямую выставлял счет в прошлом, после того, как доставка была завершена, оплата будет произведено в конце месяца.

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

1) Подумайте о проблеме с точки зрения клиента, подумайте о том, чего он хочет, и добавьте дополнительную ценность для себя, чтобы стать незаменимой ролью на стороне клиента.

2) У нас есть собственные агенты из первых рук в 50 штатах США. Любая доставка в США, это могут сделать другие, мы можем сделать лучше, и это лучшее логистическое решение, мы должны доверять нашим клиентам.

3) Профессионально, а не просто говорить об этом, вам нужно знать, что волнует клиента, и научиться помогать ему решать его проблемы и опасения.

4) Мы можем предоставить как минимум 3 клиента из США, которые сотрудничают с нами, чтобы новые клиенты могли напрямую связаться с нашими клиентами из США, чтобы узнать об услугах нашей компании и позволить клиентам почувствовать себя истинными и сильными.

5) Учитесь у клиентов, изучайте бизнес-мудрость клиентов, делитесь с другими новыми клиентами, направляйте клиентов, находите клиентов, которые разделяют ваши интересы, и делайте заказы легкими и беззаботными, слишком беспечными, трудоемкими и трудоемкими. Клиенты, не делайте этого.

6) Поделитесь с вами реальной жизнью, дайте клиенту больше информации о вас и увеличьте вязкость клиента.

Кармин и я - деловые партнеры, друзья по жизни, вспоминая эти пять лет, у нас должны быть общие достижения. Он получил то, что хотел, а я делал то, что хотел. Я благодарен ему за то, что он мне не заработал. Вместо этого я многому научился и научил себя более комфортно развивать наш рынок в США и американских клиентов. В этом году наш оборот на рынке США достиг 80,3. %, наша цель состоит в том, чтобы, пока клиент встречается с нами, он больше не хочет других экспедиторов.

Спасибо, что прочли нашу историю

Попробова наш служб перевозок