

Предложить по крайней мере **3** логистические решения

спасти Стоимость не менее 5% для клиента

-[Sunny Worldwide Logistics \(SZ\) Ltd-](#)

Морские перевозки

(Из Китая по всему миру)

[1] 20 лет опыта экспедирования

[2] 3000партнеры по альянсу по всему миру

[3] 100профессиональные сотрудники логистики

[4] Не случайно, если не произойдет стихийное бедствие

[5] Забота о грузе больше, чем владелец

Наши отличные услуги морских перевозок помогают клиентам осуществлять закупки из Китая по всему миру, гарантируя быструю, безопасную и эффективную доставку.

ДВО морской сервис доставки

[1] FCL (полная загрузка контейнера)

20 футов, 40 футов, 40HQ, 45HQ
контейнер

[2] LCL (меньше, чем контейнер)

Сыпучий груз, сыпучий груз

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

Sunny Worldwide Logistics Время
доставки

| | Соединенные Штаты Америки | евро | Япония | Канада | Австралия | Другая страна |
|------------------------|---|-----------|-----------|-----------|-------------------------------------|--------------------|
| Авиаперевозка | Авиакомпания: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY ., аэропорт, аэропорт или аэропорт плюс доставка | | | | | |
| Amazon FBA (DDP) | 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 фрахт (DDP) | 18-22days | 20-25days | 18-25days | 18-25days | Порт в порт или доставка и доставка | |
| Железнодорожный | никто | 15-25days | никто | никто | никто | пожалуйста, запрос |

Теплые советы: время доставки выше только для вашей информации .

Фото грузовой дисплей



WE & История клиента

— Для нашего голоса —

Жизнь никогда не оправдывает людей, которые много работают, вы никогда не знаете, какие сюрпризы он приготовит 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 . Сколько стоит деловая карьера этого клиента, уверенность в себе и моя будущая жизнь .



Я получил запрос по электронной почте от клиента в тот день и попросил у меня партию доставка помады из Сямьни в США . Я всегда цитировал клиента как обычно, но косметика не обычный товар, и такие продукты доставляются по воздуху . необходимо предоставить Паспорт безопасности, идентификация воздушного транспорта требуется . Кроме того, для экспортирующих заводов, они должны предоставить информационную декларацию, материковые продукты косметики должны быть предметом проверки товара .

Когда я цитировал, я сознательно напомнил покупателю эту информацию, но покупатель ее не понял . Я попросил покупателя сначала дать мне контактную информацию поставщика . Я понял это ясно, а затем дал ему отзыв . Он дал мне информацию . Однако информация о заводской стороне не может быть представлена вообще . Я сразу же дал другое решение вытащить товар в Шэньчжэнь и вылететь из Гонконга . Первый билет клиента был оформлен очень гладко, все прошло гладко, и клиент был очень доволен моим профессионализмом и нашей своевременностью .



Тем не менее, фабрика отправила образцы и заказы клиентов на крупные товары . После получения товара, товар был не в правильной версии . Качество крупных товаров и образцы были далеки от того же . Боюсь, что в начале годы торговые компании были дрянными, чтобы зарабатывать деньги . Это не редкость .

В результате продукт клиента был продан, и было получено большое количество жалоб клиентов, и даже компания на стороне клиента оказалась неустойчивой . Поэтому я помогал клиенту, всегда общался с фабрикой, помогал, надеялся помочь клиенту получить решение от фабрики или возместить некоторые убытки, бизнес может понять, но концепция босса другая, у нее нет решения, и, наконец, что бизнес находится в середине, и я чувствую, что босс, который не честен с этим, имеет нет будущего, и из-за этого спора он покинул компанию .

Хотя этот вопрос не привел к результатам, которых мы с Кармином добивались, но, поскольку я делал все возможное, чтобы помочь ему и помочь, клиент очень благодарен мне, с другой стороны, доверие и привязанность ко мне оказываю значительно увеличился . Затем клиент начинает поиск нового поставщика, он находит нового поставщика, зарегистрированный адрес, масштаб и уставный капитал поставщика, позвольте мне помочь ему просмотреть, у меня также есть несколько звонков и соответствующих бизнес, видео для понять размер фабрики, размер компании и, в конечном итоге, выбрать фабрику с особенно хорошей квалификацией . С тех пор фабрика работает с клиентами и никогда не меняла поставщиков .

И мне тоже очень повезло . Так как я знал клиента, все поставки клиента были организованы мной и никогда не менялись . Я почти *стал его агентом в Китае* .



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 тронутость и восхищение:

- 1) Перевозка косметики, доставка MSDS и авиаперевозки Для обеспечения идентификации при транспортировке, таможенная очистка места назначения в США должна быть декларацией FDA, и к ней предъявляются дополнительные требования, но у меня есть опыт, и мы очень профессиональны .
- 2) Как посредник, каждый клиент имеет договор со своим покупателем и имеет дату доставки .. После того, как срок поставки будет превышен, он получит высокие ликвидированные убытки.. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии .
- 3) Транспортные расходы не особенно велики для его заказов. . Его товары находятся не только в Соединенных Штатах, но также в Великобритании, Франции, Польше, Канаде и Австралии. .. планы даны мне, я дам каждому билету складирование, взлет, прилет, требования к срокам доставки, для клиента он докинг, проверять ход выполнения заказа очень удобно, очень удобно, тогда он может сэкономить больше энергии на продажи своего продукта, чтобы сделать бренд, прибыль выше .
- 4) Любой заказ, его срок, мы можем дать ему лучшее решение . В частности, он вспомнил, что когда-то у него было два контейнера товаров,**Блеск для губ 40HQ и помада 20GP** были отправлены на склад в Шарлотте, США. . В соответствии с обычным временем доставки, обычно 38- после открытия корабля . Отправка на склад занимает 40 дней.. Кроме того, это все еще зависит от порта судна. судно открыто, порт очень пунктуален, порт отправления, порт назначения не имеет каких-либо временных ограничений для таможенного досмотра .

Однако срок для заказов клиентов составляет всего 25 дней. . Если два контейнера перевозятся воздушным транспортом, стоимость особенно высока . Если обычная доставка недоступна, мы поможем клиентам**Корабль из Нинбо в Лос-Анджелес на 14 дней**, затем организуйте 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 спасло его много денег и помогли ему решить проблему . С тех пор все заказы клиента напрямую позволяют фабрике связаться со мной, чтобы договориться о доставке, и даже стоимость доставки заранее не выясняется, я напрямую выставлял счет в прошлом, после завершения доставки , оплата будет произведена в конце месяца .



Это также опыт работы с этим клиентом, позвольте мне больше и глубже думать о моем направлении 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 свои собственные первые агенты из США в 50 штатах США. . Любая доставка в США, другие могут сделать это, мы можем сделать лучше, и это лучшее логистическое решение, мы должны доверять нашим клиентам .
- 3) Профессионал, а не просто говорить об этом, вам нужно знать, о чем заботится клиент, и учиться 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 клиентами из США, чтобы узнать об услугах нашей компании и позволить клиентам почувствовать вашу истинную и сильную силу .
- 5) Учиться у клиентов, изучать деловую мудрость клиентов, делиться с другими новыми клиентами, направлять клиентов, находить клиентов, которые разделяют ваши интересы, и делать заказы легкими и беззаботными, слишком небрежными, трудоемкими и трудоемкими . Клиенты, дон не делай этого .
- 6) Поделитесь с вами реальной жизнью в жизни, сообщите клиенту больше о вас и увеличьте вязкость клиента .

Кармин и я - деловые партнеры, 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 мне не заработал . Вместо этого я многому научился и помог мне освоиться на рынке США и американских клиентов. . В этом году наш показатель оборота на рынке США достиг 80 . 3 .%, наша цель в том, чтобы, пока клиент встречает нас, они перестали хочу других экспедиторов .

Большое спасибо за чтение нашей истории

Попробуйте нашу грузовую службу