


## 3 Логистическое решение

спассти Стоимость 5%

; [Саншайн глобал логистикс \(шэньчжэнь\) LTD](#) ;

 Из Китая в мир	[1] грузов агент бол 20 лет назад опыт
	[2] 3000 Партнеры лиги по всему миру
	[3] 100 Профессиональный логист
	[4] есл не произойдет что стихийн бедств, не несчастн случа
	[5] чем груз забот о груз

Наш чудесн морск помога клиент из Кит глобальн закупк, убед, что быстр, безопасн и эффективн доставк,



; ;



45, 20 футов, 40 футов, 40 футов, штаб-квартира, контейнер в штаб-квартире

**Ящик меньше, чем контейнер**

,

До тог, как допрос, как пожалуйста, выбер подтверд.

## Время распределения солнечного света по всему миру

	Соединенные Штаты Америки	евро	Япония	Канада	Австралия	□□ □□
□□ □□ □□	Авиакомпан: рек анонимн алкоголик по СА НУ NH EY оз ВУ, эшт, аэропорт в аэропорт ил аэропорт доставк					
Амазонка FBA (ДДП)	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
□□□ (ДДП)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Порт-порт или порт-поставка	
железная дорога	никто	15-25days	никто	никто	никто	□□□

Уютн подсказк: бол транспортн врем к ваш сведен.

## Фото груза

□, □;



Наша история с клиентом

Жизнь никогда не подводит тех, кто упорно трудится, и никогда не знаешь, какие сюрпризы он готовит для тебя перед собой. Прошло почти пять лет с тех пор, как я встретил кармайна. В 5 мая 2014 год, обычный ден станет не обычн, но никт не до не не додума. Эт бизнес карьер клиент, мо уверен и мо будущ жизн скольк.



В тот ден я клиент запрос электрон почт, и спрос я парт *Помад транспортирова от сямыньск до америк*. Я всегд как обычн клиент предложен, но косметик не прост товар, эт подобн продукт воздушн. Необходим обеспеч *Паспорт безопасности*, нужн воздушн транспорт. Кром тог, выход фабрик, им нужн информац заявлен, косметическ континентальн продукц должн приня Shangjian.

Когд я предложен, я сознательн напоми клиент информац, но клиент не поня. Я требую контактную информацію от клиента моему поставщику в первую очередь. Я все понял и дал ему обратную связь. Он дал мне информацію о фабрике. Но, состоян обеспеч фабрик информац. Я немедленно дам другое решение *Затац груз шэньчжэн, из Гонконг Лета*. Клиент перв заказ организова прошл отличн, все прошл хорош, клиент мо профессиональн горизонтальн и своевремени удовлетворен.



Но, фабрик присла образц и клиент приказа. На сырьев товар Доставк посл тог, как товар верс неправильн. Товар и образц далека качеств. Течен несколько лет торгов компан некачествен, чтоб зарабатывать денг, эт не редк.

В результате продажи продукции клиента и получения жалоб от большого числа клиентов, даже компании с точки зрения клиента являются неустойчивыми. Поэт я помога клиент, всегд с завод общен,, надея помога клиент с фабрик компенсирова част убытк решен ил, бизнес понятн, отлич от концепц но босс, он не решен, последн бизнес посередин, не дума, что у эт не честн босс перспект, поскольку эт спор, он покинул компан.

Несмотря на то, что это не привело к тому, чего я хотел, и к тому, что я делал все возможное, чтобы помочь ему и помочь, клиенты были очень благодарны мне, а с другой стороны, доверие и благодарность значительно возросли. А пот, клиент нача иска нов поставщик, он нашл нов поставщик, поставщик зарегистрирова адрес, размер и зарегистрирова капита, позвол мне помоч ег, у мен тог ест позвон и соответств бизнес, виде размер чтоб узна — завод, размер компан, и реш особен хорош квалификац фабрик. С тех пор завод сотрудничал с клиентами и не менял поставщика.



**Пот что клиент был посредник, и ег продукц прода друг клиент. Я спрос ег поч выбра нас. Он сказа след заставля мен чувствова себ и восхищен:**

- 1) косметическ транспортн, MSDS транспортн и воздушн транспорт предлага транспортн, американск пункт назначен таможен таможен должн FDA задекларирова, и больш требован, но у мен ест опыт, мы очен профессиональн.
- 2) в качеств посредник, вмест тог кажд клиент чтоб покупатель подписа ест контракт и дат поставк. Как тольк бол доставк срок, у нег будет высок неустойк. Он доверя мне, тож вер в наш професс.
- 3) транспортные расходы на его заказ не особенно велики. Его товары не только в США, но и в великобритании, франции, польше, канаде и австралии. У нег ест отдельн кита агент, дал мне все план транспортн, я дам билет на склад,, времем доставк требован, для клиент, он стыковк, провер продвиген строительство заказ очен удобн очен беззаботн, тогд он сэконом больш усил на по сбыт продукц, бренд, прибыл выш.
- 4) команд, ег врем ограничен, мы все мож дат ем лучш решен. Он особен запоми, когд у нег две контейнер, *40 - фт блеск для зуб и 20GP для зуб* Его отправили на склад в шарлотт, США. Учтивь врем нормальн транспортн, обычн 38 - посл отплыт. Нужно 40 дней, чтобы отправить его на склад. К том же, эт все ещ основа на порт судн, судн, порт очен пунктуальн, порт, план порт ни цел люб таможи инз срок проверк.

Но, клиент заказ установлен времен ограничен тольк 25 ден. Есл два контейнер воздушн перевозк, то стоимост особен высок. Есл смог нормальн перевозк, мы помож клиент *Корабль из нимбо в лос-анджелес на 14 дней*А потом сразу в грузовик. Американск западн лос-анджелес кабинет, два водител, отправ эт особ машин в клиент на склад шарлотт хранен шест дне. Клиент особ благодарн эт решен, сэконом он мног денг, и помоч он е реш и с тех пор все заказ клиент уход прямик к связя со мно доставк, завод даж не заран допрс доставк, я прям прошл оплачива, доставк законч оплат в конц месяц.



**Эт тож с клиент сотруднича сво опыт зна,, чтоб я сво бизнес у направлен был больш бол деталн подума.**

1) точк зрен клиент вопрос, учитыв потребн, мо клиент и увелич больш для себ добавлен стоимост, чтоб вы могл бы стат клиент незамен рол.

2) у нас сво в 50 американск штат американск агент из перв рук. Люб американск доставк, все остальн могут эт сдела, мы мож сдела лучш, эт к лучш логистическ решен, должн быт клиент вер в нас.

3) профессиональн, а не тольк говор об эт, нужн знат клиент беспокойств, что и науч помога клиент реш ег пробл.

4) мы мож обеспеч по крайн мер 3 сотруднича с нам американск клиент, чтоб нов клиент могл работа напям с наш американск связ с чтоб узна наш компан услуг клиент и и сдела клиент чувствова ваш настоя и сильн.

5) поуч у клиент, клиент дел мудрост, обм с друг нов клиент, руководств клиент, найт обм ваш интерес сво клиент, приказ легк беззаботн, слишк беспечн, мног времен пробл. Клиент, не дела эт.

6) с вам подел жизн реалн жизн, застав клиент вас зна больш, и увелич клиент в.

Кармайн и я были деловыми партнерами, друзьями жизни, и, оглядываясь на эти пять лет, мы должны были стать единым достижением. Он получил то, что хотел, а я сделала то, что хотела. Я благодарна ему за то, что он не принес мне много денег. Напротив, я многому научилась, благодаря чему мне стало намного легче развивать американский рынок и американских клиентов. В этом году мы достигли 80,3 оборота на рынке США. Наша цель состоит в том, что пока наши клиенты знают нас, им больше не нужны другие грузовые агенты.

## Спасибо, что прочли нашу историю

## Попробуй наш грузовой сервис