

Обеспеч по крайн мер 3 Логистическ решен

спасти Стоимость По крайн мер 5% Для клиент

Бен, Бен; * * * * * так был солнечн денёк "глоба логистическ (шэньчжэн) ограничен" Бен, Бен;

Морск доставк

(от Кит до по всем мир)

- [1] 20 лет опыта экспедирования
- [2] 3000 По всем мир партнер по коалиц
- [3] 100 Специалист по логистическ персона
- [4] Не случайно, если не произойдет стихийное бедствие
- [5] Забота о грузе больше, чем владелец

Наши отличные услуги по морским перевозкам помогают клиентам осуществлять закупки из Китая по всему миру, гарантируя быструю, безопасную и эффективную доставку,

Двум морск транспортн услуг Бен, Бен;

- [1] доступн (контейнерн ящик груз)
- [2] написа ящик (меньш контейнер)

45 штаб-квартир 20 фут, 40 фут, 40, контейнер в штаб-квартир
Товар навал, ил насып, груз

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

* * * * * так был солнечн денёк глобалын логистическ транспортн врем

	Соединенные Штаты Америки	евро	Япония	Канада	Австралия	Друг стран
Воздушн перевозк груз	Авиакомпания: EK AA PO CA HU NH EY OZ BY.ест, 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
Морск доставк (НДП отказа)	18-22days	20-25days	18-25days	18-25days	Порт порт ил судоходн и доставк	
железная дорога	никто	15-25days	никто	никто	никто	Пожалуйст расследован

Горячие советы: время доставки выше только для вашей информации.

Груз фотограф Бен, Бен;



С наш клиент истор

Бен, Бен; Мы Voice— Бен;

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 помидов из Сямыни в США**. Я всегда цитировал клиента как обычно, но косметика - не обычный товар, и такие товары доставляются по воздуху. необходимо предоставить **Паспорт безопасности**, требуется идентификация воздушного транспорта. Кроме того, для экспортирующих фабрик, им необходимо предоставить информационную декларацию, основные продукты косметической продукции должны быть предметом проверки товаров.

Когда я цитировал, я сознательно напомнил покупателю эту информацию, но покупатель ее не понял. Я попросил покупателя сначала предоставить мне контактную информацию поставщика. Я понял это ясно и затем дал ему обратную связь. Он дал мне информацию о фабрике. Однако информация на заводской стороне не может быть предоставлена 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.



Однако фабрика отправляла образцы и заказчикам «заказы на крупногабаритные товары». После получения товара товар оказался не в нужной версии. Качество крупногабаритных товаров и образцов было далеко не одинаковым. Боюсь, что в начале годами 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 была неустойчивой. Поэтому 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, бизнес находится в середине, и я чувствую, что у босса, который не честен с этим, нет будущего, и из-за этого спора он покинул компанию.

Хотя этот вопрос не привел к результатам, которых 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 ко мне оказывают значительно увеличилось. Затем клиент начинает поиск нового поставщика, он находит нового поставщика, зарегистрированный адрес, масштаб и уставный капитал поставщика, позвольте мне помочь ему с обзором, у меня также есть несколько звонков и соответствующий бизнес, видео, чтобы понять размер завода, размера компании, и в конечном итоге выбрать фабрику с особенно хорошей квалификацией. С тех пор фабрика работает с клиентами и никогда не меняла поставщиков.



Поскольку клиент является посредником, его продукция также продается 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. Чтобы обеспечить идентификацию 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 дату доставки. Как только срок доставки будет превышен, он будет иметь высокие ликвидированные убытки. Он доверяет мне и доверяет нашей профессии.
- 3) Стоимость перевозки не особо велика для его заказов. Его товары есть не только в Соединенных Штатах, но и в Великобритании, Франции, Польше, Канаде и Австралии. У него есть постоянный китайский агент, все планы доставки даны мне, я дам каждому билету требования по складированию, взлету, прибытию, срокам доставки, для клиента, который он стучит, проверяет ход выполнения заказа. очень удобно Очень беззаботный, тогда он может сэкономить больше энергии на продажах своего продукта, сделать бренд, прибыль выше.

- 4) Любый заказ, его сроки, мы можем дать ему лучшее решение. В частности, он вспомнил, что когда-то у него было два контейнера с **40 штаб-квартир блеск для губ и 20 гр помад** были отправлены на склад в Шарлотт, США. В соответствии с обычным временем доставки, это обычно 38- после отгрузки судна. Отправка на склад занимает 40 дней. Кроме того, это все еще основано на порту 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 по воздуху, стоимость особенно высока. Если обычная доставка недоступна, мы поможем клиентам **Корабль от нинбо до лос-анджелес для 14 дне**, а затем организовать грузовик напрямую. Кабинет US West LA, оба водителя сменялись, 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 клиента напрямую позволяют фабрике связаться со мной, чтобы договориться о доставке, и даже стоимость доставки не запрашивается заранее, я напрямую выставлял счет в прошлом, после завершения доставки, оплата будет сделано 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, что хочет клиент, и добавьте себе дополнительную ценность, чтобы вы могли стать незаменимой ролью на стороне клиента.
- 2) У нас есть собственные агенты из первых рук в 50 штатах США. Любая американская отправка, другие могут сделать это, мы можем сделать лучше, и это лучшее логистическое решение, мы должны быть уверены в наших клиентах.
- 3) Профессионал, а не просто говорить об этом, вам нужно знать, о чем заботится клиент, и учиться помогать клиенту решать его проблемы и заботы.
- 4) Мы можем предоставить не менее 3 клиентов 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) Учитесь 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, трудоемкими и трудоемкими. Клиенты, не делайте 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, а 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 рыночный оборот на рынке США достиг 80,3. %, наша цель заключается в том, чтобы до тех пор, пока клиент встречает нас, ему больше не нужны другие экспедиторы.

Очен спасиб чита наш истор

Попробова наш служб перевозок