

2023年钻戒的文章 钻戒调查报告(优秀7篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

钻戒的文章篇一

市场调查：刘丹、刘颖、郭月 文案撰写：吕也、贾雪梅

美术设计：宫颖 电脑操作：李凯

一、前言

日前，文章的劈腿事件引起了社会公众的广泛关注，特别是在广大的中青年网民中，更是一片谴责之声，甚至对如今充满欲望诱惑的时代是否还存在真爱表示困惑，这再一次证明了公众对纯真、专一爱情的美好向往。香港戴瑞珠宝集团旗下求婚钻戒darry ring是国内首屈一指的专注真爱文化的珠宝品牌，以实名制购买，强调“一个男人一生只能购买唯一一枚”的独特形式，成为了全球首家真正意义上赋予了钻戒情感的珠宝企业。每一枚darry ring都绑定男士的身份证号，一生只有一枚，寓意“一生唯一真爱”。自上个世纪九十年代开始在香港从事裸钻批发业务以来，公司不断发展壮大。20xx年以来，在珠宝行业整体增长放缓，戴瑞darry ring珠宝却异军突起，在大陆一线城市的市场上取得不俗的战绩。为了了解鞍山消费者对钻戒的需求，对darryring品牌的认知、感受和态度，顺利打开鞍山市场，我们开展了此次调研活动，以下就是我们对此此次调研的结果的分析。

二、调查目的

(一)了解鞍山钻戒消费市场状况。

(二)了解钻戒在鞍山消费者心中的需求程度，消费观点及习惯。

(三)分析鞍山消费者对钻戒的消费行为与消费特点。

(四)了解竞争对手的广告策略、销售策略。

三、调查对象及抽样

1、调研对象：准备结婚的人群，已婚的小资阶层，以及正在恋爱的青年男女。

2、抽样方法：调查是采用重点调查以及分层随机抽样的方法。

四、调查方法

此次调查主要以问卷调查法为主，文案调查法为辅。

五、调查内容

(一)市场环境分析

1、宏观环境分析

(1)人口环境：

珠宝首饰市场是由具有购买需求、购买欲望和购买能力的消费者所构成的。因此，人口的数量、分布、构成、教育程度以及在地区间的移动等因素，就形成了珠宝首饰企业市场营销活动的人口环境。我国的钻石消费现已成为仅次于美国的全球第二大钻石消费国，在全球钻石产业中占据重要地位。鞍山，作为辽宁省第三大城市，沈阳经济区副中心城市，近年来经济增长迅速，且鞍山市人口约为364万人，巨大的人口

容量以及经济发展水平为钻戒市场的发展提供了巨大的发展机遇与前景。根据调查发现，年轻人占据了市场的主要部分，他们喜欢浪漫，敢于追求爱情。而我们的目标群体主要有喜欢浪漫的小资阶层和已婚人士等。

(2) 经济环境

根据调查显示，鞍山地区的社会购买力、消费者的收入、消费者支出、物价水平、消信贷及居民储蓄等因素影响和制约着钻戒行业的发展。由下图可知，目前无收入者居多，它们大多是追求浪漫的未来潜在消费者，对市场的未来发展有巨大影响。收入在4000以下的小资阶层且敢于追求真爱人数占33%，4000-6000及以上人数占10%，而收入在6000以上的占6.14%。

2. swot分析

(1) 优势：鞍山的经济发展水平呈逐年增长的趋势，人民收入水平和生活水平不断增加，这都为darry ring的发展和推广奠定了良好的基础。加之它的种类多样，设计精美，适应不同收入的人群，独特的购买形式和“一生唯一真爱”的寓意，不断激发消费者的购买欲望。

(2) 劣势：由图表可以看出□darry ring 在鞍山本地的知名度还不够大，很少有人真正的去了解它的品质与内涵，宣传力度不够，公众的认可度还有待提高。

(3) 机遇：由图可以看出，消费者目前大部分是未婚人士，未来的钻石销售市场潜力巨大，推广的空间也很大。

选项

小计

比例

已婚

13

11.4%

未婚

101

88.6%

此外，除了订婚、求婚外人们认为恋爱纪念日时更适合购买钻戒，婚庆和爱人的生日适合购买钻戒的人数也很多占41.2%，人们很重视这些节日。

选项

小计

比例

婚庆

26

22.81%

爱人生日

21

18.42%

恋爱纪念日

54

47.37%

其它

13

11.4%

从分析中发现，劣势也是机遇的另一种体现，如果提升了它在鞍山市场的知名度和美誉度，做好良好的宣传工作，凭借其本身的产品优势和美好内涵将会为darry ring的发展创造更大的机遇。

(4)威胁：鞍山钻戒市场目前竞争压力比较大，如ido□卡地亚，周大福，蒂芙尼等，都是较为强劲的对手。这都是darry ring发展存在的巨大威胁。

(二)消费者分析

1. 由问卷分析数据可知，男女比例各占38.6%和61.4%，且填写问卷的人员年龄83.3%在20-30之间，消费者购买钻石大多是在结婚时，而在恋爱时和婚后纪念日购买的人相对较少一些。

2. 有64%的消费者钻石知识不太了解，大概了解一些的占33.3%，非常了解的却只占2.6%，说明目前人们对钻石知识，钻石市场并不了解，我们以后可以介绍推广的空间有很大，我们应加大对钻石知识的普及，让人们更深入的去了解他并

有意愿购买钻石。而对于darry ring 钻戒这一品牌，从未听说过和了解一点的人数个占一半，很了解的只有6%，所以大部分人对这个品牌都不太了解，我们可以做好前期的广告宣传，让更多人了解戴瑞。

3. 如图可知，有一半的人选择购买钻石的情景是在老公求婚时，21%的人选择老婆做主购买，16%的人选择综合两人意见购买，这表明夫妻之间购买钻戒大多数妻子占主决策身份，因此，网上销售应该注重个性化服务。

选项

小计

比例

老公陪老婆去买，主要由老婆做主

24

21.05%

老公求婚或给老婆惊喜

56

49.12%

老公老婆综合意见

18

15.79%

其他

16

14.04%

4. 在选择购买钻戒时，通过品牌专柜渠道购买的人数占87.7%，说明对于钻石这种高档的消费品人们更相信实体店的品牌专柜，专柜购买更具有可信度，而且可以亲自体验一下。可能担心网上购买会带来风险，认为专柜更有质量保证。选择网络购买的只占4.4%，说明对于高档的消费品人们还抱有迟疑的态度。因此，我们如果想网上销售，一定要做好安全保障性的措施。

选项

小计

比例

品牌专柜

100

87.72%

网络购买

5

4.39%

其它

9

7.89%

5. 购买钻戒消费者更加注重的是钻石颜色、款式，其次是钻石纯度质量，性价比及品牌服务，最后才关注克拉的大小。说明不管经营什么品牌的钻石，一定要被顾客喜欢，货真价实，品牌服务当然是一种重要的隐形服务。

选项

小计

比例

5000以内

21

18.42%

27

23.68%

39

34.21%

20xx0-50000

14

12.28%

50000以上

13

11.4%

7. 表明能给顾客带来信任和忠诚度的因素有带有国际权威机构证书、商家为其购买钻石险、有质量问题包退包换、货到付款等。说明要想赢得忠诚顾客，首先就要给顾客诚恳有力的保证。

ring 寓意“一生唯一真爱”，94.8%的人愿意为这美好希冀而去购买此款钻戒，说明人们很认可这个寓意，其中57.02%的人会考虑它的性价比，如果太贵超出人们的预支太多，这部分人会选择不购买戴瑞，所以要想销售的更好，性价比高很重要。

选项

小计

比例

会

43

37.72%

会考虑，但也要看性价比

65

57.02%

不会

6

5.26%

(三) 竞争者分析

1. 鞍山地区珠宝行业的发展状况

鞍山地区珠宝行业处于一个稳定，快速发展的阶段。珠宝市场多元化，高档市场空白，中档市场竞争激烈，但行业同质化现象也比较严重，产品之间差异性较小。目前，鞍山地区存在很多的钻戒品牌和dr进行竞争，有些钻戒品牌在知名度上在鞍山已经打下了市场，这将为dr的市场开拓产生一定影响。主要存在的较为强劲的竞争对手主要有i do □卡地亚，周大福，蒂芙尼等。

2. 竞争者们产品和服务

(2)服务：对于戴瑞的竞争者，特别是一些知名品牌，他们的售前、售中、售后服务都做的不错。

3. 竞争者们的价位制定和顾客管理

(1) 价位定制□darry ring □价位为千元至百万元

i do □价位为千元至百万元

卡地亚：价位为万元至千万元

周大福：价位为千元至百万元

蒂芙尼：价位为万元至千万元

(2) 顾客管理：分为贵宾客户和普通客户两种

贵宾客户除为其建立客户档案，定期回访以及宣传以外，还可以提供超额退货服务。例如提供15天内全额退款，一个月內9折退款。

对所有客户可以提供积分反馈和代金券计划，即凡购买多少钱的产品便可以返一定数额的代金券，在下次购买时全额使用，积分卡用于顾客多次购买积累积分，当积分达到一定数额可以返现或赠送礼品，带朋友来购买仍可参加累积积分。

四、总结和建议

(一) 努力塑造本品牌的“诚信、专业、尊贵”的形象

形象在前，服务在后作为支持，提高认同度，扩大知名度。我们要加大darry ring的宣传力度，侧重于它的寓意推广，从而提高它的知名度和美誉度一次增加销量。通过本地媒体加大力度宣传，既赚了眼球效应又宣传了自身的实力。

(二) 实施差异化价格策略，满足多层次顾客的需求

价格实际上就是顾客的一种感觉，我们要在钻戒设计的价位上要适当合理，价格居中较多一些，过高过低的适中即可，满足顾客的多种需求。

(三) 注重产品质量和售后服务

寓意很好但更应该注重钻石的质量和售后，我们应加强darry ring的信誉度，可以从有权威的国际认证机构和承诺有质量问题可以包退包换两个方面做。在设计钻石方面，尽量多考虑几种因素，可以满足顾客多样化的需求心理。现在钻戒市场产品差异化程度较低，所以在制作工艺上应该有一定的突破和创新，积极地融入一些时尚流行的元素，打造出多种多

样的钻戒风格，使其在凸显出自身的自然特色的同时又不乏奢华和内涵。

(四) 在品牌的推广上，注重实地推广和网络推广相结合

在投入期应该举办大型宣传活动及相关公益活动，在不同的媒体、杂志等上大量的投放广告，对darry ring“一生唯一真爱”的美好寓意和其独特购买形式进行宣传，同时降低成本，以低价渗透策略打开市场，迅速占领市场份额，吸引消费者和潜在消费者的眼球。网络宣传要与实地宣传同步进行，网页局面设计要秉承吸引消费者眼球原则设计，只有在产品的投入期占据一定的市场份额才能在未来的市场上站住脚步。

钻戒的文章篇二

戒指，代表着幸福吧！我也不是非常清楚。关于戒指，忆起的一些事。戒指，是个神圣的东西吧！它是环状的，代表是抓紧你，套住幸福，不让幸福溜走。

那一天，姐姐出嫁，老爸、弟弟和亲朋好友都去给姐姐贺喜。因为我要考试，所以去不了。好不遗憾啊！等到弟弟一身白马王子式的样子回来时。一身整洁的白色衣服，配起俊俏的脸庞和根根竖起的头发，帅了呆了。我也发呆了。是因为有一道耀眼的发光线，沿途寻去，弟弟的手上戴着枚银色的戒指。我嫉妒说：“臻，难不成你随姐姐也嫁出去了。”“白痴，这是二姐送我的。”他习惯性用他那傲慢的语气说道。心想：嗤，以为我羡慕你啊，可是其实真的很羡慕啊。

昨晚去君家，和燕子坐一起。她的食指和中指也戴2枚黑色戒指。她说了戒指的些事。从前对戒指向往，现在看着也欣喜。但不是随便戴的。今天，载着晓，她说也戴戒指了，我看了看，黑色，有菱角。和燕子的貌似。晚上跟伙伴们一起烧烤，发现老4中指和无名指也戴了2个黑色的戒指，但它是带环坠。我发闷，是不是黑色酷还是比较好看啊。都喜欢黑色的。

小时候，嬷嬷还在。我可以说不歌善舞。整天黏着嬷嬷，跳舞给她看，唱歌给她听。她好似欢喜。也许是哄孩子的。其实我跳的是乱舞，唱的是乱歌，根本自己也不懂自己在搞什么，那么爱表现。结束表演后，嬷嬷总会给我一片掌声。我好怀念嬷嬷。

那几天嬷嬷总是很少下来一起吃饭，我总去黏着她说：“嬷嬷，明天来叫我起床哈，明天我们班有重要的事呢。”那天上午，嬷嬷没来叫我，我憋了一肚子气去找她，她说：“玲，我要死了。以后你别叫我叫你起床了。”我喊说：“嬷，别说这种话，你不会死，你会长命百岁。”然后跑出去了。嬷嬷总爱说这句话，我总不爱听。

那天，嬷嬷停止了她的农村妇女的工作，心跳安静了下来。家里除红挂白的，我傻傻的，以为明天嬷嬷还会来叫我起床的。这一切是那么的虚幻，那么的不真实。我没掉一滴泪，因为哭不出来。我不想作假，可旁边的老妇女说，你怎么能不哭呢？我讨厌那些妇女。出殡那天，我才真正感觉到心很痛很痛。揪心的痛。

由戒指忆起的，对于戒指，我依然欢喜看着，但我不会轻举妄动。切记切记。

钻戒的文章篇三

2. 钻石恒久远，一颗永留传……钻石就是宝石级的金刚石。
3. 戒指戴的太紧，会勒的爱情喘不过气。
4. 那银色的项链镶嵌着蓝色的钻石，在阳光的照耀下闪闪发光，戴在她光洁的脖子上显的更加美丽。
6. 这条项链，钻石的炫彩与铂金的自然有如相濡以沫的恋人。

7. 海可枯，天可崩，地可裂，我对你的爱如钻戒永恒。

9. 高贵华丽的金色不仅仅是一种颜色，也是一种价值，取向和品位，散发着含蓄的光芒。

10. 在我眼里，你就如钻石一般闪耀，光彩动人。

11. 这条钻石项链，是灵魂的晶体，凝聚着璀璨，晶莹，透亮。

12. 我本身以及这戒指都是碎后重生的，事到如今早已不畏惧粉碎的威胁，我爱你，爱到不惧生死，爱到用尽全力。

14. 我能想到最浪漫的事：有一天你会从我左手食指上抢下我的戒指，戴到你自己的无名指上。

15. 钻石是世界上较坚不可摧的物质之一，这是“情比金坚”的象征，地老天荒仍坚贞不渝，能久经琢磨、刮垢磨光。

16. 钻戒是代表永恒的爱情，而我也会直爱你。

17. 两个人的感情，从没有必要刻意去过度展示，也没有必要刻意去掩饰。

18. 那闪闪发光的可能不是钻石，而是你的眼睛。

19. 昨天还是一块煤，明天被一道无名的液体浸润过后，立刻成为毫光万道的钻石了。

20. 钻石镶嵌于花朵中，闪耀着光与影的恒久魅力撩人心扉，这条项链实在是太漂亮了。

21. 钻石镶嵌于花瓣中闪烁着光和影的长久风采诱人心弦。裸钻的炫目华采令她惟美娴雅的气场更为画龙点睛。

22. 珍惜现在要比期望未来要重要得多，生活给予我们的实在太多了，可惜大多数人都不懂得珍惜。钻石就在我们身旁，关键是我们要有有一双发现生活，发现钻石的慧眼。
23. 我想用手上的这枚戒指套牢你一辈子，你愿意吗？
24. 别具匠心的金伯利钻戒让您比裸钻更灿烂
25. 陪伴是最长情的告白，等待是最温暖的港湾，不求与你共相伴到老，只愿能陪你待你可好。
26. 戒指：也有可能是用来提醒你戒了喜欢我的事实！
27. 戒指好比爱情：戴在手上，也是戴在心上；伤在手上，便也伤在心上；不愿摘的，是那难舍的爱；不敢碰的，是那心里的伤。
28. 如今，钻石不再神秘莫测，更不是只有皇室贵族才能享用的珍品。它已成为百姓们都可拥有、佩戴的大众宝石，今天人们更多地把它看成是爱情和忠贞的象征。
29. 昨日還是一块煤，明日被一道無名的液體浸润之后，马上变成毫光万道的裸钻了。
30. 这个戒指是为戴在你手上而存在的，请好好珍惜。
31. 这就是我们爱情当中的信物，这一枚戒指证明你娶过我，你给过我所有美好的婚姻！
32. 那么灿烂，那么晶莹剔透，那么晶莹剔透，裸钻啊！你的容颜，你的璀璨，你的风采，还有你的光辉灿烂，让人难以抗拒。

钻戒的文章篇四

各位领导、各位同学：大家好！我很荣幸能站在这里参加学生会主席的竞选，在此我对大家的支持表示由衷的感谢。首先，我向各位介绍一下自己：我叫陶盟，来自初一(19)班，现为高一学生会卫生部负责人之一。小时候，父亲曾对我说过：做事要脚踏实地，一步一个脚印的去做。”于是，我从上学期的一名普通成员到今天走上这一神圣的地方，我深感机会的来之不易，需要好好珍惜。正是由于这种动力，当我站在这里的时候，倍感自信。当然仅仅有自信是不够的，还要有一定的能力。而从小什么都不会到今天能独立策划活动，从不会到会，从不好到好的过程，就是凭借着自信和虚心的态度来认真完成每一件工作的。在这一年的工作中，我自觉培养了我的合作与协调能力，我能真诚的与别人合作，并且协调好同学们之间的关系，对不良行为敢于大胆管理，从不姑息纵容，因此，赢得了老师和同学们的好评。我经常从同学的角度来看待我们班干部的问题。在星期六、星期天多与同学们谈心、沟通、交流，了解他们的性格、思想、爱好，倾听他们的心声，充分的`听取他们的建议、意见。我也总是试着从他们的角度来组织活动，这样班级活动也总是开展得热火朝天。但“人非圣贤，孰能无过”，我也犯过错，但我敢于面对自己的错误，从同学与老师的帮助中虚心的接受批评，并改正错误，而且决不充许自己第二次在同一地方跌倒。

今天我之所以在这里参加竞选。我希望把学生会建立成为学校领导与学生之间心灵的桥梁，成为师生的一条纽带，成为一个真正的为同学服务，同学们真正爱它的团体，同时也想锻炼一下自己的能力，给自己一个展示能力的舞台。与他人相比，我觉得自己多了一份自信，因为我是一个不服输的人，我有着一颗不折不扣的责任心和对学生会的满腔热情。当然，我如果没有当选，我将一如继往的认真工作，并且会做的更好，全力支持新一届主席团的工作。因为我爱这个团体，因为爱，所以我要竭尽全力的去做。如果我有幸当选，我将借鉴上一届主席团的宝贵经验，进一步发扬他的光荣传统，实事求是的为同学服务，并将与风华正茂的同学，团结协作，

与时俱进，大胆改革，充分发挥我们学生会应有的作用，让它成为名副其实的团体。最后，我真诚希望大家相信我，支持我，给我这次展示能力的机会。我将在这一片属于我们的天空中挥洒春的汗水，为校园明天绘出一幅美好的蓝图。我相信校园的明天会更加美好！谢谢！

钻戒的文章篇五

敬爱的老师，亲爱的同学们：

我想说说我心中雷锋是什么。

我心中的雷锋那只不过是一张普通的脸却让无数人敬仰，那只不过是一个弱不禁风的躯体却让无数人感动，那只不过是一个和普通人一样大的心却让无数人自卑。

三月是一个万物复苏的季节，也是一个让人心里苏醒让人劳动的季节。之所以这么说，是因为三月是学雷锋月，让我们从雷锋为人民所奉献的点点滴滴中领悟我们也该为社会奉献点什么。

现在我们的力量很小，不可能像雷锋叔叔一样背老奶奶，但是我们可以背起好好读书，将来报效国家的任务。但年，党把雷锋叔叔分配到哪里，他就在哪里努力做自己的工作。做完工作，他还会去帮助别人做。当晚上别人休息时，他就努力学习。工作之余，他又挤出时间来读书，丰富自己的知识。而我们真的要好好反省自己，现在的生活如此的美妙，不但还不珍惜时间好好读书。。还对着这世界总感到不满。我们应该学习雷锋叔叔的钉子精神，长大后也为国家出一份力，让国家更强大，让世界充满爱。

雷锋，一个中国人熟悉的名字。这么多年过去了，从雷锋生活的那个年代到现在，社会和人们的生活已经发生了很大的

变化，可是有一样没有变，雷锋这个名字及其所代表的高尚精神内涵，始终唱响了时代的最强音。

雷锋代表的精神，大部分是来源于一种爱，爱党、爱祖国、爱人民，也爱自己的亲人。

“对待同志要像春天般温暖，对待工作要像夏天一样火热，对待个人主义要像秋风扫落叶一样……”《雷锋日记》中的这些话，再次让我感受到“春天般的温暖”。在新世纪，我们更需要一种质朴、平凡、高尚、纯洁的灵魂，而这又是每个人都能做到的，我们应该从身边小事做起，做个小雷锋！

其实，我们好好学习也是一种雷锋精神。

雷锋叔叔的精神是永恒的，他那高尚的理想、信念、道德、情操必将在我们青少年一代身上不断发扬光大。他那不可磨灭的美好形象，将永远活在我们的心中。

雷锋叔叔，你是我们中国人民的骄傲，是我们的榜样，你一直激励着我们好好学习，我们一定要向你学习！

自从毛泽东主席向全国人民发出“向雷锋同志学习”的号召后，全国各地涌现出无数学雷锋的先进代表，他们中有的舍身救人，有为保卫集体财产而不怕牺牲，有的身残志坚、刻苦学习……雷锋精神成为我们民族的瑰宝，它激励和鼓舞着亿万炎黄子孙为建设伟大的祖国而辛勤工作。

三月以来，我们学校也掀起了学雷锋的热潮。在这个月的活动中，同学们严格按照有关要求，创新性地开展了学雷锋活动，内容不断丰富、范围不断扩大、形式不断创新。我们创作了学雷锋黑板报，开展了学雷锋主题班会。大家也积极争做活雷锋：当同学有困难的时候，大家伸出援助之手；地上的果皮纸屑，总有人去悄悄地捡起；教室里的喇叭坏了，大家也争先恐后地去修理；同学感到不舒服，很多同学都跑过去嘘寒

问暖……我也尽自己的力量去帮助、关心他人，谁有学习上的困难，我会耐心地为她讲解，谁丢了铅笔橡皮，我会毫不吝啬地借给她……学校里如此，生活中也是如此。给老人让座，扶老人上楼，让老人先上车，我都一一能做到。我也很荣幸地被同学评为小小活雷锋。

三月即将过去，但学习雷锋精神的活动不会从此结束，我们不管在何时何地，都要以雷锋精神为鼓舞，帮助、关心人们，让世界布满无数个“活雷锋”吧！

钻戒的文章篇六

尊敬的各位领导、评委，同志们：

大家好，我叫**，来自**。

**当共和国60华诞的脚步越来越近的时候，一种渴望、一种激情总是在我心中涌动；一种前所未有的民族自豪感与自尊心总是在我胸中激荡；60年前的那一声，那一声激荡寰宇的巨人的声音，仿佛就在我的耳畔！

朋友们，作为一个中国人，曾经的苦难和屈辱中挺起脊梁的中国人，60年沧桑巨变，60年地覆天翻，叫我怎能不激动不已呢。

俗话说：一滴水可以折射太阳的光辉。

从我们这座在沟壑纵横的废墟上崛起的仓库就能聆听到共和国前行的脚步声：从一穷二白到颇具规模，从手搬肩扛到如今的现代化！

为了共和国战略储备，为了和平与发展的使命，我们这些人从四面八方汇聚到这里，无论是复转军人、工人、农民，还

是刚刚毕业的学生，广大建设者们他们视仓库如家，视收储为吹锋号，披星戴月，夜以继日，用最原始的工具，用最粗糙的双手却托起了共和国的铜墙铁壁！

即使在文革动荡的日子里，我们的前辈依然怀着一颗赤诚的心，边实践、边总结、边摸索、边革新，完成科技试验5项，技术革新8项，改革工具68项，使仓库作业从手工初步达到半机械化，并在国家局广泛推广，因此，某某处这个响亮的名字从此闻名遐迩，一举跨入全国储备系统先进行列。

当时间的车轮跨入80年代，在改革春风的习染下，某某处高举创新的旗帜，从四代业务中掘到了第一桶金□xx年，我们某处人还拥抱了经营创收1000万元这份沉甸甸的收获，跃上了崭新的台阶！

屈指算来，建处29年某处单就经营收入这一项就完成6035万元，不仅有效缓解了事业经费的不足，提高了职工收入，更重要的是夯实了国家储备科学发展的基石！

九层之台起于垒土，千里之行始于足下。

从建库至今，我们某处累计收储各类物资近百万吨。在为国家经济建设和国防安全奉献热血、青春、智慧、忠诚的同时，我们还铸就了艰苦奋斗、勤俭自勉、诚实守信、求真务实、热爱储备、无私奉献的储备精神，形成了具有储备特点和地域风格的储备文化！

天翻地覆慨而慷，人间正道是沧桑。

投入巨资为职工在闹市区购置了高层住宅，彻底解决了职工的后顾之忧；建设黄河中下游地区物流中心省会城市的规划更将某处区域作为了发展规划的重点；与某铁路局合作的物流基础项目正在积极推进中，预计项目在投入运营后，年发运能力将达到250万吨以上，某处到货卸货、发货装车能力，工效、

反应能力，经营创收都将会成倍增长，将为贯彻落实《十年规划》建设强力某某储备将插上腾飞的翅膀！

回顾历史，是为了记住这段共和国的荣光；回顾历史，是为了时刻铭记肩上的使命；在此我把毛主席他老人家的一句诗与大家共勉，同时也是我演讲的结束语，那就是二十年太久，只争朝夕！

**谢谢大家！

公务员演讲稿(2)：

作为一名公务员，对党忠诚，积极工作，为共产主义奋斗终身，随时准备为党和人民牺牲一切……喜迎xx大胜利召开，一种久违的对党宣誓的激动和神圣感油然而生。多年前，当我面对镰刀铁锤的旗帜，紧握起年轻的拳头宣誓时，就立志把自己的一切交给了党，此生不愿有所改变。今天，当党吹响新的进军号角时，我再次向党庄严承诺：在未来的岁月里，我将始终如一，高举旗帜，听党指挥，跟着党走，履行职责，以党员的先锋模范作用，为党旗增辉！

为党旗增辉，美在和谐，率先垂范。党的xx大把建设和谐社会推到八面来风的新阶段，党员当深入到波澜壮阔的改革开放和现代化建设第一线，为构建和谐社会贡献力量，把口头上的和谐具体美化，美到人们看得见、摸得着、深深体验于心而洋溢于脸的程度。这段表述语的于心于脸两个介词至为重要。和谐的根本宗旨，即是社会的公平和正义，我们必须在公理上受惠于民，让每个人都享受改革和建设的`成果。是不是真的得到实惠、尝到甜头，当然须看每个人的心情和脸色。人人都拥有和谐的大美大爱，才能心花怒放尽开颜。正所谓共享和谐一个都不能少。

为党旗增辉，先在为民，无私奉献。党的xx大把关注民生作为党的工作一项重要经验被单独提出，引人关注。人民的利

益高于一切、服务人民先于一切，做一个合格的共产党员必须把群众呼声作为第一信号，把为民解困作为第一要事，把群众满意作为第一标准；把是否符合人民群众利益视为最大愿望，把始终保持同人民群众血肉联系作为最大追求，把人民群众的表扬作为最高荣誉。权为民所用，情为人民所系，利为人民所谋，把自己的火热情感倾注于奉献人民的方方面面，把自己的聪明才智细化为造福百姓的点点滴滴，共产党员鲜活崭新的形象和先进性也就更具魅力了。

为党旗增辉，重在报国，任劳任怨。党的xx大吹响了中华民族伟大复兴的号角，报效祖国四个沉甸甸的字眼，又强烈碰撞着几乎所有国人的心房。亿万军民坚定不移地继续解放思想，坚定不移地坚持改革开放，坚定不移地推动科学发展、促进社会和谐，坚定不移地为夺取全面实现小康社会新胜利而奋斗。面对四个坚定不移的兴国重任，理想不改变，信念不错位，坚决完成祖国赋予的每一项任务，不讲价钱，不打折扣，脚踏实地，艰苦奋斗，越是艰险越向前。实现新的宏伟目标，思想不滑坡，斗志不衰退，努力做好人民交办的每一件事情，敢为人先，勇立潮头，力争上游，争创一流，不达目的誓不罢休。

为党旗增辉，诚在团结，众志成城。党的xx大开成统一思想、凝聚力量，民主和谐、团结奋进的大会，团结这个永远的热门话题成为人们新的兴奋点。在实现全国人民富裕安康的重要机遇期，历史赋予团结新的内容：团结就是大方向、就是大智慧、就是大本事、就是大境界，团结就是出凝聚力、出战斗力、出生产力、出综合国力。要维护一致、顾全大局、加强团结，对于个人来说，能共事、善协作、具有团队精神还是远远不够的，更重要的是，对人对事应以诚相待，在真诚沟通中化解分歧，在坦诚交流中凝聚共识，人人都为开创中国特色社会主义事业新局面争尽一份心、出一份力。

1. 护士演讲稿, 护士演讲稿范文

- 2.教师演讲稿演讲稿范文竞聘演讲
- 3.感恩演讲稿范文_感恩演讲稿精选
- 4.ceo演讲稿（优秀演讲稿）演讲范文
- 5.师德演讲稿范文
- 6.毕业演讲稿范文
- 7.感恩演讲稿范文
- 8.开学演讲稿范文