

2023年大班体育游戏活动教案垫子乐翻天 幼儿园大班体育活动游戏教案(优质5篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都觉得很苦恼吧。下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

珠宝演讲稿篇一

甲方向乙方进购品牌的珠宝产品，就相关情况特订立以下合同：

一、产品名称、数量、金额（单位：元）

二、质量要求、技术标准□q/ysd 1标准；

三、验收标准：甲方收到货物后，按合同第二款进行检验，检验合格后提货；如在提货前发现有严重损坏现象，应及时通知乙方。甲方收到乙方货物后必须出具加盖甲方公章的收货确认书邮寄回乙方，详细所列货物品名、数量。

四、运输方式及交货时间、地点：

交货时间为： 年 月 日之前，具体交货时间以乙方书面告知时间10天以内为主。交货地点为 ，由甲方自提，运输费用由甲方承担。

五、付款方式及周期：合同签订后30天内，甲方将预付款汇入乙方银行帐户；预付款为总额的 %，即 元；其余货款在甲方收到全部货物后15天内支付。

六、本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决；

七、违约责任：

1、乙方在收到甲方的预付款后，在约定交货时间内安排交货，如不能按时交货，则视为违约，乙方应退还预付货款并承担该笔货款金额10%的违约金。

2、甲方或乙方未按上述规定履行其义务，应承担违约部分货款总额20 %的违约金。

3、任何一方不履行义务，经他方要求拒不改正的，他方有权解除合同，由此造成的损失由违约方承担。

八、其他约定事项：

九、合同有效期：甲方支付预付款后生效；

十、本合同一式两份，双方各一份。

甲方： 乙方： （盖章）（盖章）

地址： 地址： 法定代表人：

法定代表人：

委托代理人： 委托代理人：

电话： 电话：

邮编： 邮编：

日期： 日期：

珠宝演讲稿篇二

- 1、缘来今生，只为与你相遇。
- 2、铂宝利，你我的共同选择。
- 3、今世有约，一生一“饰”
- 4、铂宝利，戴来属于你的魅力。
- 5、一生只为拥有你，铂宝利。
- 6、聚焦世界目光，“缘”来只有你。
- 7、惊世绝俗，魅力无限。
- 8、美丽无处不在，铂宝利。
- 9、引领“饰”尚，为我独秀。
- 10、铂宝利，美丽不能没有你！

珠宝演讲稿篇三

尊敬的领导 亲爱的们：大家好是xx-x[]参加了2015年1月人评会并通，很荣幸评为“优秀主管”，能够给予我这份殊荣，我感到很荣幸。

心中除了喜悦，更多的是感动。

在此我要特别感谢陈刚店长和陆红秀经理对我的培养和期望，还要感谢我的团队和店内各位领导对我的支持和帮助，自己的付出与表现已经被得到最大的认可,我会更加努力。

自进xx工作至今已有10年的时间，我并没有为公司做出了不起的贡献，也没取得特别值得炫耀的业绩，我只是在我自己的工作岗位上履行着自己的职责，尽自己最大努力做好自己的本职工作，做为店内招商部主管，我自认为我还存在很多欠缺，与公司的要求和领导的期望还有一定的差距，还有很多方面需要学习和提高。

被评为优管，我觉得自己的肩上又增添了一份压力，因而，在今后的工作中，我要随着陈刚店长正确的指引下和陆红秀经理细心的教导下更加勤奋、更加努力，尽我所能，为xx天山店贡献一份力量。

也希望各位领导和同事们继续帮助我、支持我，在此我谢谢大家！我认为做好一家店最重要的就是看这家店的管理层，一个优秀的店肯定有一个优秀的管理层-，一个优秀的管理层必定有一支优秀的团队，店长就是一家店的灵魂，经理就是身体，主管领班就是手和脚，缺一不可。

大家都团结一致奔着目标一起努力，为了天山店的销售更上一层楼。

新的一年到了，希望大家能大展拳脚，把工作做得更好。

因为我们天山店团队是最成功的，也是最好的，我相信现在我们大家都奔着这样的一个目标去共同努力共同进步。

天山店现取得的成绩，是大家辛勤工作、努力拼搏、无私奉献的结果，功劳是属于在座的每位员工的。

我相信在天山店各位领导的正确带领下，在我们每位员工团结一心，努力奋斗下，我们天山店将会取得更加辉煌的业绩。

希望我们xx的每一位员工都像天空中的星斗一样互相照耀、互相帮助、团结一心，干好我们的工作。

借用陈刚店长开会时经常说的一句话“历史只是一种参考，并不能预见未来。

”成绩只能代表过去，我要更加任重道远。

继续为天山店尽一份绵力。

这次能被评为优秀主管，我想这既是公司对我工作的肯定，也是对今后工作做得更好的一种鼓励。

我也坚信，今后的工作一定会做得更好。

过去的荣誉已成为过去□xx天山店现面临的形势充满激烈的挑战和竞争，附近商圈日趋成熟，竞争对手日渐增多，我们要配合好店长和店经理的工作，并不断加强个人修养，自我加强学习，努力提高工作业务水平，扬长避短，发奋工作，力求把工作做好的更好，树立良好个人形象，尽我所能为公司多增加一份力量。

同事们，我们要力争成为公司的骄傲，相信公司的未来将更加灿烂辉煌！天山店的未来由我们大家携手共同创造。

在此新年将至，我在这里这里恭祝大家新年快乐，万事如意。

谢谢大家。

珠宝演讲稿篇四

甲方：_____

乙方：_____ 签订地点：_____

三、验收标准：甲方收到货物后，按合同第二款进行检验，检验合格后提货；如在提货前发现有严重损坏现象，应及时

通知乙方。甲方收到乙方货物后必须出具加盖甲方公章的收货确认书邮寄回乙方，详细所列货物品名、数量。

四、付款方式及周期：合同签订后一个月内，甲方将预付款电汇或票汇汇款入到乙方银行帐户；其余货款在20xx月xx月xx日之前支付。

五、本合同在履行过程中发生争议，双方当事人协商解决；

六、违约责任：乙方在收到甲方的预付款后，一般在两个工作日内安排发货，如不能按时发货，应提前通知甲方，否则视为违约，乙方应退还货款。

七、其他约定事项：

八、合同有效期：甲方支付预付款后生效；

九、本合同一式两份，双方各一份。

甲方（公章）：_____ 乙方（公章）：_____

珠宝演讲稿篇五

通过xx矿商场销售实习了解珠宝业和珠宝企业生产营销现况，为以后找工作打下一定的基础，在这个基础上把所学的珠宝专业知识与实践紧密的结合起来，培养实际销售工作能力、与人交流的能力已达到学以致用目的，同时看自身是否适合往销售方面发展，寻找不足，尽早找出自己在哪些方面存在问题！

为期一个月的实习结束了，我在这短短的一个月的实习生活中学到了很多课堂上学不到的实践知识，也意识到了在以后的学习里在很多方面都需要学习加强提高，找到了自己以后努力的方向，现在就对这一个月实习做一个总结。

一、基本情况介绍

首先介绍一下我的实习公司□xx地矿珠宝有限公司成立于19xx年，是xx省地矿局唯一珠宝企业□“xx矿唤醒了地下沉睡的宝藏□xx地矿让地下的宝藏闪烁金光!” 20多年来□xx地矿珠宝全国唯一以探、采、工、贸一条龙的珠宝经营企业。八十年代，公司在xx先后发现经宝石矿、祖母绿矿、海蓝宝石矿和碧玺矿，填补了国内空白。经过25年的经营，公司现已发展成为立足于以昆明云地矿珠宝交易中心为核心，发展到在全国拥有百家专营店，数万平方米营业场地的全国大型珠宝首饰批发零售企业。

追求完美，奉献社会的经营目标。二十余年，云地矿珠宝首饰品牌深受广大消费者的厚爱，获多项国家荣誉。云地矿将以此为动力，传承中华民族珠宝文化美德，不断完善自我，回报顾客，回报社会。

公司依托云南地矿总公司(集团)年产滇金、白银及铅、锌、铜等有色金属25万吨的经济实力;公司以“云地矿”为珠宝品牌，综合经营品种涉及翡翠、黄金、铂金、钻石、宝玉石镶嵌饰品□k金、银饰品等的批发与零售。

云地矿在现代市场经济模式下，注重品牌建设□20xx年公司成为了上海黄金交易所综合类会员单位。三年来，先后被中国珠宝玉石首饰行业协会评为《中国珠宝首饰行业优秀企业》、《中国珠宝首饰行业放心示范店》、《中国珠宝首饰业驰名品牌》，在同行业和消费者心目中成为具有一定影响力的知名品牌。

云地矿拥有国家级珠宝首饰检验师3人、珠宝消费专家4人，以及一批长期从事地矿宝玉石资源勘察、珠宝测试鉴定、珠宝专业经营的中高级工程师技术人员80余人。公司通过与国际发达国家珠宝商的沟通交流，积极汲取外来先进经验，保障

公司整体从科研技术、产品品质、设计制作等方面与世界同步，从而引领着中国珠宝时尚潮流。

公司在业界率先通过iso9001质量管理体系认证和iso14000环境管理体系认证。所有产品以选材、设计、生产、加工、送货、上柜、销售等各道程序层层把关，严格筛选。严格的质量体系，规范的生产系统和控制系统，保障云地矿珠宝首饰精品辈出，深受消费者欢迎。

云地矿珠宝在全国12个城市及地区拥有近100余家专卖店，数万平方米营业场地，拥有近千名员工的销售团队，营销网络覆盖了北京、深圳、云南、山东等珠宝消费一级市场。

云地矿珠宝凭借二十多年来专业经营积累的经验，发挥云南毗邻缅甸，在翡翠原料方面的巨大优势，努力把云南地矿珠宝交易中心，打造成昆明最具品位，最具活力的珠宝商圈。

二、新人培训

刚到公司的第一天负责我们的经理主要给我们讲了一些雕件上常见图案的寓意，教我们给雕件穿上挂件线，给顾客挑选适合佩戴的手镯，并进行实际操作。

1、玉雕文化

逢凶化吉。玉雕师傅佛一般将绿色色根放在肚子上可说是肚里藏金。

2、学习挂绳的编织方法：貔貅节、平安节、金刚节。并进行实际的给挂件上挂绳，在这一个月里当我们卖出挂件时，都是用自己编的挂绳。

3、学会如何给客人挑选适合佩戴的手镯(圈口的大小款式)只要手镯的圈口能过顾客的食指中指无名指这三个手指的骨节

都能戴得进去，圈口比手腕稍大一点，戴上后手镯空隙能容下两个手指是比较适合的，贵妃镯主要适宜比较瘦，手腕是扁的人佩戴。

戴手镯也是一门学问：现在手背的两侧涂上具有柔滑作用洗手液或其他润滑剂，将手放在台面上近似于垂直，手指伸直并向中心并拢，手处于放松状态手镯迅速向下滑（贵妃镯稍有不同，贵妃镯是椭圆形的，在戴的时候长对长，短对短，到手掌骨节处时旋转45度，再迅速向下滑）。

柜台布局比较简单，分为手镯柜和挂件柜，相间摆放，外面的柜台里盛放的是低档的手镯和挂件，少则几十元不同价位的都有，相同的商品并不是放在一个柜台里，而是分开摆放这样可以让顾客这类商品的几率更大：在往里走有一个平台上面摆满了翡翠岩石（山料籽料都有）籽料上还开了好几个口来引起顾客的兴趣：在往里走是精品柜：在12个方形柜的两侧分别有一个沿着墙的长柜，着两个柜台主要摆放的是银饰、水晶和其他一些工艺首饰。这里是以批发零售为一体的。

接待客人是实行一对一的服务，在客人比较少的时候，上班员工通过在门口排队，左右两边一边可以排两个，客人从哪边进哪边的员工就可以接待客人，因为平时的客人购买几率是相当大的，通过排队可以避免很多不必要的事情发生，如两个员工抢一个客人。

顾客来源主要是游客，商品在价格上相对来说比较高。

十七点是每天客人最多的时候，其他时候客人都是陆陆续续的，时有时无。

销售过程中可以遇到的各种顾客类型及应对方法

作为营业员，每天要接待各种各样的顾客，能否使他们高兴而来，满意而归，关键要采用灵活多样的接待技巧，以满足

顾客的不同需要。顾客有各种各样不同的性格，有沉默的人，也有绕舌的人，顾客的个性各式各样，营业员必须配合每一顾客的个性来提供购物的乐趣与满足感。因此，学习认清顾客的类型及其应对方法，是不可或缺的。

“销售”是最适合人类成长的工作。营业员一面观察顾客的心情或个性，使顾客获得购物的满足，持续练习站在“对方的立场”来设想。这样的自我训练与培育，是其他工作比不上的。

1、悠闲型(慎重选择的顾客)遇到这类顾客要慎重地听顾客怎么说，自己自信的推荐商品，不焦急 或是强制顾客购买某一个商品。

2、急躁型(不冷静，喜形于色穿着有个性，留意、比较探讨间时间很短)在比较探讨时搭话，理解顾客所说的要点。严肃的态度，不能忽视顾客，慎重的言语，利索的动作不要让顾客等待。

3、沉默型(话少，不愿被人打搅，忧郁无表情，不表示意见的顾客，此类型的顾客为大多数)所有的阶段都应该留意。从对商品留意到比较讨论阶段自己重复多次，争取在比较讨论阶段接近顾客，提出的问题一定要让顾客可以回答，接近时一定不能给顾客于压迫感。没有得到回复时，要第二次第三次“a和b您更喜欢哪一个”，观察顾客的表情动作，以具体的询问来诱导出顾客心中所想。不要把话题局限于商品上。如“您今天休息么”等随意的话题，跟在顾客身后像幽灵一样的话，就会适得其反，对强买强卖最为敏感和反感。

5、猜疑型(眼光独语言尖锐，有疑心病的顾客)毅然的态度，持有自信地接客，一味地对顾客说“这件很不错的”是没有用的，禁止用没有自信的态度，绽唇微笑去对待这类顾客；一询问的方式来把握顾客的疑问点，明确说明理由与根据，解除疑问。

6、优柔寡断型(欠缺决断能力的顾客)寻找到顾客需求，对准销售重点主动给顾客挑选一两件商品，让顾客进行比较，以此同时给以建议：“这个比较好”。

7、内向型(性格软弱，小心谨慎，总是低着头的顾客)以冷静沉着的态度接近，有购买欲望的时候接近，先从小话题说起，但不要太大声和顾客说话如果进行关联销售或建议搭配时，容易产生戒备心理。

8、亲切和蔼型(温厚柔和容易接近，喜欢女性化商品)不在意整体搭配，酿造出适合顾客的氛围，顾客留意到产生兴趣，一起亲切的交谈，您看这件商品怎么样？”像对朋友一样的语气强烈的推荐，关联商品也可以进行推荐，一起闲聊时，话题会持续很长时间，即使想回到商品的话题上，也会被再次转到闲聊的话题上。

9、冲动型：这类顾客喜欢数据、事实和详细的解说，因此，接待这些顾客时应富有条理性，不慌不忙，做出正确结论，并且给他们的信息越多越好。

10、嘲弄型(哎讽刺的顾客)这类顾客从来不会同意你的报价，因此，必须强调质量和服务来表明你的商品值这个钱。有的是觉得你的商品没有一件和他的意，每一件商品他都能挑出毛病来，接待这类顾客要以稳重的心情接待应对。

三、在销售过程中可能遇到的问题

在这里经理还有员工都交给我们哈多销售经验，做销售的首要突破自己，开口说话，主动和客人搭讪，在和客人的交谈中寻找客人的兴趣，从而能销售商品。或通过一些言语来引起人养玉三年，玉养人一生，点翠值千金。

1、顾客进店，如何接待。

可以以赞美客人身上的饰品开始和客人交流，询问想要购买什么样的商品，观察客人的穿戴，年龄等来判断该客人所能接受的价位，介绍商品时可先缺后优有如欲扬先抑，拿两件商品进行比较，给予建议，让客人挑选其中自己觉的好的一件。在为顾客挑选商品时，要讲商品放在台布上，和拿放的时候要主要货品的安全，切勿打落在地上。

2、当顾客询问，这些翡翠是真的假的，应如何委婉的说明。

我们应该很自信的告诉客人我们是云南地矿局开设的唯一一家珠宝的国营企业，是云南地矿局的分支企业，云地矿珠宝也是国家知名品牌，是自己开采加工销售一条龙，所有商品都是经地矿局鉴定之后才拿来销售的，每一件商品都能保证是天然的，都能开质量保证单，如有什么问题均能凭质量保证来进行退换货。

3、当顾客说可不可以打折时，应如何委婉的说明。当客人听到可以打折时，大多数人都会觉的打了折，商家还是有钱赚，都会觉的价格上还是贵。所以在销售中要求不给予打折，如有需要打折是须向经理请示。在一般销售过程中经常会遇到打折问题，首先我们不要直接说不可以打折，可先向客人介绍我们是云南省地矿局开设的一个国营企业，是自己开采加工销售为一体的珠宝企业，中间没有任何的中间环节，定价就省去了中间费用，价位是比较实惠的，你可以比较品质差不多的商品在其他家珠宝商的标价，我们定价已经很低了，实在给不了优惠了。

营销是一门很深的学问，在这短短的一个月里，我认识到就我现在的知识，销售技能是远远不够的，要做到一个优秀的销售人员需要具备多方面的知识才能，丰富的知识，好的口才，在销售的时候需要有饱满的精神状态，对工作随时保持激情，面对顾客自信推荐。销售是相当复杂的，每天都能遇到形形色色，性格各式各样的人，不同社会层面的人，接待每一个人都是不同的，销售商品的时候不仅仅是把商品销售

出去，同时也是在推销自己，当卖出东西时不仅仅是开单了，同时也是一种肯定，你是可以的，增加了自己的自信。当没有销售出去时，应该检讨自己为什么顾客不买，找出原因，等下次遇到相同类型的顾客应该如何推销。每一次的推销都是一个成长的机会。

述职人□xxx

xxxx年xx月xx日

珠宝演讲稿篇六

作者和其他文学家一样，在文章中讥笑了其时的世风，讥笑了人性的虚荣，胆小，批判了权要主义和拜金主义。

在《珠宝》中，作者揭露了朗丹太太虚伪堕落之后并不就此停笔，而是巧妙地用‘珠宝’来揭露朗丹——这小我私家物的鄙俚心理和貌寝嘴脸。他寡廉鲜耻，装作正经地出卖珠宝的历程，是他内心深处金钱欲望战胜羞耻心，出卖自己人格名誉，出卖自己灵魂的历程，使文章的主题获得升华。

作者在这篇小说里，明显的批判了其时人与人之间裸露的金钱关系，最后，小说不仅仅是使人愉悦的工具，它更是抒发情感的一种方式。莫泊桑的小说主题都十分明白显。莫泊桑生活在一个动荡的年代，他的作品有着很深刻的爱国意识。和许多其时的小说家一样，莫泊桑也用小说讥笑了其时的世风，讥笑了人性的虚荣，胆小，权要主义和拜金主义。这才使得这些精彩的文章可以保留下来。他的小说确实引人入胜，而且越读越有味道。文章都十分耐人寻味。

莫泊桑的小说是很细致，很生动的。他对人物，景物的描写和刻画让人物，情况的形象跃然纸上。如文中写道，朗丹夫人“一边用手指转动着珍珠项链，或者摆弄宝石，让切面闪闪发光，一边赞美：‘你倒是瞧瞧呀，真是做得巧夺天

工’。”用语言和行动的细节描写把一个虚荣的女人描写得透透彻彻。这些描写使得小说越发生动。

这片《珠宝》让我明白金钱不是万能的，只有那种纯洁的心灵才是最最名贵的，我们不能像郎丹一样，为了金钱而丧失人格，那种既想当掉珠宝，有畏畏缩缩的样子，令人可笑。让我们保持纯洁的心灵吧！

珠宝演讲稿篇七

大家好！

在市场竞争日益激烈的新形势下，我们xxxxx商场适时调整经营方针，在内部进行人员调整，这是商场管理层的英明决策和对新形势的正确把握。作为xxx商场的一名员工，我深感振奋，也很受鼓舞，没有理由不积极响应，也没有理由不主动参与！

下面，我将我竞聘的条件、优势和态度向大家作一汇报。

我叫xxxxx□生于xxxxx年，现在xxxxxx工作。我于1980年参加工作，从事商业工作长达25年之久。在长期的`商业经营过程中，我做过营业员、业务员，也做过柜组长和部门经理，逐步积累了丰富的实践经验。

1999年，我去深圳在“xxxxx集团”xxxxx分公司先后担任童装、童车业务主管，负责与友谊城百货、茂业百货、岁宝百货、铜锣区广场等大型百货公司业务以及专柜形象维护、专柜小姐培训管理等工作，同时负责与沃尔玛、家乐福、华润万家等大型超市业务的联系、促销人员管理及代理商市场维护。这些经历使我的商业阅历更为丰富，并接触和掌握了许多超前的超市管理知识。

去年，为照顾家庭，我招聘到xxxxx商场从事xxxxx工作。一年

多来，我虚心向老同志请教，在工作中学习、在学习中锻炼，300多个日日夜夜的耳濡目染，我对xxxx独特的经营理念有了直接的认识和更为深刻的了解。

一是在特色管理上，要注重商品专营的特色、引导时尚的特色、购物环境的特色、商品陈列的特色等，通过众多的单体特色，打造出独具个性的营销特色。

二是在职工管理上，重点做到人性化，通过各种途径，不断向他们灌输先进的经营理念，提高业务素质、规范服务行为，通过他们的一言一行，向顾客展现出广隆的美好形象，进而集聚人气，形成别具一格的核心竞争力。

三是在顾客管理上，本人将进一步强化“顾客就是衣食父母”的理念，并将之贯穿于工作的全过程，真心实意为顾客提供热情、到位的服务。通过对商品分类与摆布等情况的了如指掌，主动为顾客做好店内引导、商品说明等工作，同时要努力营造良好的购物环境，全面提升服务层次和服务质量，以满足顾客不同层次的需要。

四是在商品管理上，要尽可能丰富商品品种，要把缺货作为营业的敌人，视商品质量为商场的生命，进一步完善《缺货登记制度》，在缺货醒目处设立“缺货告示”，告此商品的下次到货时间，以方便客户到时购买。

五是在商品损耗管理上，要进一步强化手段。往往一个商品的损耗，至少需要5-6个商品的销售毛利才可弥补，因此我将把商品损耗管理作为门店节流、创利的重要环节来抓，从根本上提高商场的管理水平。

珠宝演讲稿篇八

1、贝嘉尔，值得收藏的好珠宝。

- 2、贝嘉尔珠宝，融入一生的美好。
- 3、贝嘉尔，为爱而来，为你而来。
- 4、好运长久天长地久，我心依旧。
- 5、你的美，我来点奇珍异宝，保你喜欢。
- 6、贝嘉尔珠宝，遇见你的美好。
- 7、你的幸福，就在身边贝嘉尔珠宝。
- 8、做更好的自己天然珠宝荟萃，收藏增值加倍。
- 9、用爱追求完美，贝嘉尔珠宝。
- 10、贝嘉尔珠宝，传承经典只为等您。
- 11、贝嘉尔，给人生不一样的陪衬。
- 12、一生值得拥有，贝嘉尔珠宝。
- 13、你的雅，我来点不是每个人都能拥有贝嘉尔珠宝。
- 14、永不辜负的爱把玩见质，收藏升值。
- 15、爱是永恒的永世记住的珠宝品味艺术，传承经典。
- 16、带上你的相好，戴上贝嘉尔珠宝。
- 17、贝嘉尔山不厌高，贝嘉儿珠宝。
- 18、唤醒灵性的力量爱的传奇，幸福经典。
- 19、贝嘉尔，真得不能再真的珠宝。

20、爱你所爱传承艺术经典，饰饰收藏优选。

珠宝演讲稿篇九

您好！我因为诸多个人原因，经过深刻冷静的思考后，郑重的向珠宝店提出辞职要求。

首先，在珠宝店工作的这五个月以来，我收获良多，在领导以及同事的帮助下使我学到了很多在其他地方学不到的知识，开阔了眼界，增长了阅历。

其次，珠宝店的工作气氛很好，同事们工作都很努力，领导也很体谅下属。使我在珠宝店感受到了家的温暖。

无奈之下提出辞职，客观原因是我想发展自己的特长，让我学有所用，我想接下来的时间好好在家看书学习，到年末要参加各种考试，加强我自身的能力。

除了客观原因外，主观原因则是我觉得自己的能力有限，有时候顾前就顾不了后，因此给珠宝店造成的诸多不便还请谅解。

也许是天资愚钝，我对于珠宝店的工作操作方式很难跟上节奏，因此为了不再给领导添加负担与麻烦、拖同事们的后腿，我特此提出辞职□xxx后，祝珠宝店生意兴隆，发展越来越好。

辞职人：

20xx年xx月xx日

珠宝演讲稿篇十

据区统计局统计，1至9月，规模以上工业总产值634.02亿元，同比增长18.5%；规模以上珠宝业工业总产值同比增长25.15%

（全年任务同比增长13.5%）；规模以上工业增加值64.97亿元，同比增长8.8%（全年任务同比增长8.5%—9.5%）。

充分利用水贝黄金珠宝产业集聚基地的产业优势，建立水贝中国珠宝指数。指数总体设计方案已完成，并召开了三次专家评审会，对设计方案进行了充分论证，确认了指数设计体系，并于10月31日在20xx中国国际珠宝展上启动试运行。指标体系由一个“3+1”架构的综合性指数体系，即价格指数、景气指数、产业发展指数及单独监测类指数构成，涵盖贵金属、宝石、玉石3大产品种类，分4个层级48个细分类别。目前第一期发布的指数是黄金日批发价格指数、景气指数和成交量指数，产品品类是足金和镶嵌钻石。黄金日批发价格指数每日生成，景气指数及成交量指数每月发布。第二期将增加产业发展指数，产品扩展至铂金、k金和彩宝，数据采集范围将扩展至全国各个特色珠宝基地。指数将为行业提供晴雨表、风向标的作用。

目前，已确定了41家珠宝企业、行业机构等单位为第一批指数数据采集单位，已开始采集相关数据并进行模拟试运行。

深圳珠宝首饰设计师协会已于5月18日举行成立大会，成为中国大陆地区第一个属于个人珠宝设计师的专业社会团体，将吸引更多优秀的专业设计人才集聚，推动珠宝原创设计文化的发展。协会成立后，积极开展设计师交流活动，5月16日xx市珠宝首饰设计师协会承办了“中国文化产品营销年会-创意设计与中国元素国际研讨会”，此次会议由文化部外联局及xx市文体旅游局主办。本次研讨会注重在创意设计领域推动中国元素参与国际交流，进而带动中国原创设计产品和服务进入国际市场，推动“中国制造”到“中国创造”的转变。8月29日，设计师协会和施华洛世奇携手举办的“珠宝未来、深圳原创”大讲堂在旭飞华达园黄金珠宝集聚基地公共服务平台举行，行业内各品牌部、企划部、设计部精英陆续到场，有几百名设计师参加。在大讲堂上swarovski gems

tm宝石创意总监 ms. birgit rieder为与会的业界精英带来了20xx年主流趋势前瞻预测。最后ms. birgit rieder还分享了原创珠宝设计的四个方向：寓言、跨性别、简约东方、黄金混编风格，将关键词“对话”演绎到原创的每个角落。

在亚洲权威的20xxjna大奖中，3家罗湖珠宝企业分别获得年度杰出企业大奖、年度创新企业大奖和年度制造商大奖，这也是国内唯一获得企业荣誉称号的3家珠宝企业。

另外，在目前国内最具影响力的综合性珠宝首饰设计大赛20xx第三届中国（深圳）国际珠宝首饰设计大赛中，专业组30个奖项里，罗湖珠宝企业获得了21个奖项，占总数的70%，4个工艺美术最佳制作奖获得者都是罗湖珠宝企业。

由于国家政策的规定，目前，深圳缺乏专门的黄金及钻石交易机构，企业成本投入较大。为了减轻企业交易成本，完善珠宝产业链，提高辖区珠宝产业的影响力，我局正积极推动成立钻石毛坯交易平台。钻石毛坯交易平台将为珠宝企业提供钻石进出口代理服务、钻石物流集散中心及钻石工艺交流平台，将有利于钻石产业链上下游及周边行业的整合与贯通，将弥补辖区珠宝产业目前最紧缺的原材料交易链，推动辖区珠宝产业转型升级。目前，该项目已完成可行性研究，成立了项目实施单位，确定了办公场地，拟注册成立“xx市钻石毛坯交易中心股份有限公司”作为平台运营主体。

8月19日，国家质检总局考核验收组一行对我区筹建“黄金珠宝产业全国知名品牌创建示范区”工作进行现场验收询审。通过专家审核和验收后，9月1日，国家质检总局正式批准我区成为“黄金珠宝产业全国知名品牌创建示范区”。这也是全国唯一一家获批创建的珠宝类产业园区，对于提升珠宝基地影响力和知名度具有明显的促进作用。

已组织ttf缘与美、丰沛、仙路珠宝等参加了3月份香港国际

珠宝展；组织ttf参加20xx巴塞尔国际钟表珠宝展；同时还组织多家企业参加了深圳、上海珠宝展以及第十六届中国（重庆）国际投资洽谈暨全球采购会（以下简称为“渝洽会”）。12月6日-8日，我局组织了34家深圳珠宝区域品牌企业在南京举行巡展，并在南京当地电视、电台、报纸、地铁、主要楼宇视频等媒体进行广泛的宣传推广珠宝区域品牌。通过展览方式，突显深圳珠宝的设计与制造水平，拓展珠宝企业的市场渠道，提升深圳珠宝的知名度。

为推动辖区珠宝企业进行品牌创建，拓展终端零售市场，提高产品附加值，今年，扶持辖区8家珠宝企业在央视二套财经频道《购时尚》栏目投放广告。全年在该栏目投放每期60秒的集群广告，其中10秒为xx区政府形象广告，50秒为珠宝企业广告。本广告投放以“政府+企业”联合出资的方式，获得了高达52.8%的广告费用优惠。该广告既集中宣传了“时尚罗湖 珠宝之都”的区域形象，同时也最大程度地发挥了政府与企业的资金效应，提高了深圳珠宝品牌的知名度和美誉度，促进珠宝企业向品牌化、高端化方向转型发展。

辖区珠宝品牌连锁企业扩张步伐加快。周大生在全国已有2200多家品牌连锁店，是全国零售店最多的珠宝企业，福麒、金大福也突破了500家零售店。此外，翠绿、千禧之星、大盘珠宝、吉盟、周大生、周六福、金龙、嘉乐祥等8家企业获得“20xx深圳连锁经营50强企业”的称号，其中千禧之星、吉盟还获得了“20xx年广东连锁50强”称号，充分体现了珠宝企业在品牌运营和终端零售方面的发展成效。另，珠宝企业还积极开展网上销售业务，这将是珠宝企业未来拓展终端零售市场的重要渠道。目前，已有千禧之星、周大生、吉盟、萃华、爱迪尔、金大生等珠宝企业借助第三方平台开展网上销售业务，其中千禧之星月销售额500万元左右。

另，成功举办20xx深圳珠宝节暨深圳国际珠宝展，吸引了全球超过73个国家与地区的逾4万名专业买家参观、洽谈和交易。

同时，活动首次借助“礼享罗湖”微信平台进行品牌宣传和产品促销活动，取得了良好的成效。

目前，我科各类有效申报项目共22个，分别为工业增加值奖励10个、参展资助1个、罗湖时尚之夜7个，拓展电子商务市场1个，设计大赛奖励3个，扶持资金共403.475万元。同时，还发动12家珠宝企业申报xx市地方特色产业中小企业发展资金项目。