

最新珠宝店演讲稿(模板6篇)

演讲稿是一种实用性比较强的文稿，是为演讲准备的书面材料。在现在的社会生活中，用到演讲稿的地方越来越多。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？下面是小编为大家整理的演讲稿，欢迎大家分享阅读。

珠宝店演讲稿篇一

身份证号码：

乙方：

身份证号码：

甲、乙双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条：商品名称、种类、规格、单位、数量

品名：

种类：

规格：

单位：

数量：

第二条：商品质量标准

商品质量标准可选择下列第_____项作标准：

1、商品质量，按照_____标准执行。（副品不得超过_____%）。

2、商品质量由双方议定。

第三条：商品单价及合同总金额

1、商品定价，甲乙双方同意按_____定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，乙变动价格时，应经甲乙双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2、单价和合同总金额：_____。

第四条：包装方式及包装品处理

按照各种商品的不同，规定各种包装方式、包装材料及规格。包装品以随货出售为原则；凡须退还对方的包装品，应按铁路规定，订明回空方法及时间，或另作规定。

第五条：交货方式

1、甲方产品交付方式为：乙方提货/甲方送货/甲方代办托运。

2、产品交付地点为甲方所在地，交货时间为合同生效后_____天，若乙方对甲方产品有特殊要求的，甲方应当在乙方提供相关确认文件后_____天内交货。但乙方未能按约定付款甲方有权拒绝交货，乙方未能及时提供相应文件的，甲方有权延期交货。

3、在合同约定期限内甲方违约未能及时交货的，产品的灭失、毁损的风险由甲方承担；产品交付后或乙方违约致使甲方拒绝交货、延期交货的，产品的灭失、毁损的风险由乙方承担。

第六条：验收方法：按照交货地点与时间，根据不同商品种类，规定验收的处理方法。

第七条：付款日期及结算方式

乙方应在本合同书签订_____日内向甲方预付货款_____元，甲方交付前给付价款_____元，余款由乙方在收到甲方产品之日起_____天内付清。

乙方应当以现金、支票或即期银行承兑汇票方式支付甲方价款。

双方同意乙方未能付清所有价款之前，甲方产品的所有权仍属于甲方所有。

第八条：违约责任

1、乙方延付货款或付款后甲方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价_____%的违约金。

2、甲方如提前或延期交货或交货不足数量者，甲方应偿付乙方此批货款总值_____%的违约金。乙方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付甲方此批货款总值_____%的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3、甲方所发货品有不合规格、质量或霉烂等情况，乙方有权拒绝付款（如已付款，应订明退款退货办法），但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知甲方，因此所发生的一切费用损失，由甲方负责，如经甲方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4、约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能

造成的损失。

第九条：当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提出有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

第十条：本合同在执行中发生纠纷，签订合同双方不能协商解决时，可向人民法院提出诉讼。

第十一条：本合同书一式____份，双方各执____份。

乙方：（盖章）

_____年_____月_____日

甲方：（盖章）

_____年_____月_____日

珠宝店演讲稿篇二

珠宝有限公司策划书前言（公司简介）

随着社会的发展，生活质量的提高，越来越多的青年男女关注珠宝类商品，不管是结婚庆典还是生日礼物，年轻人愿意花在珠宝上面的时间和金钱也剧增，珠宝行业不容置疑地成为一个热门行业。在北海市的较繁华地段建立的“南伊”珠宝实体店，主要经营用天然珠宝玉石（天然宝石 天然玉石 天然有机宝石），人工宝石和贵金属（金 银 铂 钯）的原料、半成品制成的佩戴饰品，工艺装饰品和艺术收藏品。我们立足于中高档产品的销售，在保证质量的基础上力求款式设计的新颖独特，（或者向设计出色的消费者提供来图销售，通过向厂商定做等方式给消费者提供个性化的产品。）我们公司也设计？

一、策划目的1、宣传南伊品牌，提高品牌亲和

力和顾客接受度、忠诚度，提升品牌形象，提高品牌知名度和美誉度。

2、推进公司产品的市场推广，扩大产品销量，实现公司市场业绩的持续健康增长，提高产品市场占有率。

3、分析市场环境，诊断存在的问题和发展机会。明确公司的季度及年度目标，指导公司的年度营销活动。

4、评估公司实施的市场营销活动效果和市场业态发展趋势，适时引导市场发展。 一、市场环境分析 1、市场现状： 1) 高速增长，潜力巨大，经济快速增长，居民收入增加，政策逐步放宽，市场逐步规范，市场潜力大增长猛。

2) (品牌众多，业内没有形成强势品牌。) 不了解

3) 需求多样化，理性消费。珠宝首饰消费结构和需求层次多样性，属于比较理性消费行为。

4) 价格混乱，良莠不齐。市场价格透明性差，品牌价格体系混乱，产品质量参差不齐。

5) 侧重产品，忽视服务。更多的关注产品的样式质量方面，对服务重视力度和促销手段利用不够。

6) 决胜终端，分销乏术。产品销售更多依靠终端门店零售，销售方式选择和顾客层面的接触面窄。

7) 直销为主，稳步发展。销售渠道以厂家直营运作为主，加盟连锁初步抬头，市场稳步发展存在迟缓。

1) 市场高速增长：北部湾经济发展态势良好，储蓄增长迅猛，特别是先富起来的一部分群体，注重生活品质，对中高档珠宝首饰消费需求旺盛。

2) 市场潜力巨大：由于国家对北部湾经济发展的重视，众多厂商的投资，使得经济稳定快速发展，并且在北海这样一个旅游城市，游客数量逐年上升，市场消费基数大，随着居民收入的稳定增长，消费结构发生变化，中高档消费比重趋大，未来珠宝首饰市场规模巨大。3) 政府鼓励消费，市场日趋规范：政府实行积极的财政政策，保护消费者利益，打击假冒伪劣，整顿和规范市场环境和秩序，逐步消除地方保护主义，利于珠宝首饰行业的发展。

4) 品牌：随着政府对珠宝实行零关税政策，香港企业将更大规模的投资大陆，更多品牌产品投放大陆市场。北海作为有名了旅游胜地，珠宝首饰所占的市场份额比较低。为了能够更快的发展我们公司，我们应以最快的速度占领北海市场然后再扩大占领其他市场。

3、产品状况：（内容不像在说产品）

1) 珠宝装饰保值并蓄，收入增加投资多元化，对珠宝的需求在装饰功能的前提下，也成为投资保值的不错选择。2) 现今珠宝市场由于消费产品档次的不同，销售点价格混乱，良莠不齐，市场价格透明性差，品牌的价格体系混乱，不同档次的产品价格不同，使消费者对珠宝的价格产生了很模糊的理解。

3) 珠宝销售者大多数都只注重产品的销售，在产品的保养方面，很多都采取由消费者一方采取到店铺保养的方式，其实很多消费者都因为抽不出时间等原因将珠宝的保养也忽视了。

2、消费者：（与前面重复）

珠宝产品的促销乏力，区域不均，缺少有力和有效的促销活动推广措施，区域市场差异悬殊。二[swot分析 strength]优势)

1) 珠宝市场潜力巨大，随着中国经济的迅猛发展，市场消费

者的基数大，消费结构也发生变化，高档珠宝在工艺方面也需比我们略胜一筹，但是在产品的设计和潮流行方面是我们中小型企业较有优势。

2) 消费结构复杂，不同年龄和不同收入层次的需求明显差异化，产品高中低档均有消费群体。

3) 消费者需求多样，理性消费和感性消费并存，由于珠宝首饰的消费结构需求层次多样，我们中小型珠宝公司才得以有发展的有利空间。

1) 中国珠宝市场品牌众多，包括国有的如周大福，金大福等品牌，国外知名品牌如金伯利等强势品牌都在中国的市场造势发展，给我们中小型珠宝公司的发展形成了阻力。2) 以直营连锁为主，有一定资金压力，规模扩张受限制，经营风险偏大，成本偏高。

opportunity机会

四、市场营销策划实施战略 1、营销宗旨

b□品牌内涵：尊贵，经典，时尚，专业，独特，突出顾客的个性化

a□产品的投放和销售政策：珠宝销售店自负盈亏平衡点和经营的费用

a□直邮：将产品的信息和内容通过邮寄的形式寄送到客户所登记的住址

d□海报：海报宣传一般运用在节假日里，如三八妇女节、母亲节、情人节等，以传递“爱”为主题，在繁华地段挂立广告牌，简明的传达南伊珠宝的产品信息

五、策划方案各项经费预算

电视广告费用30万元、海报制作费用3万元、直邮费

用1万元、电话费用1万元。总共35万元。

珠宝店演讲稿篇三

供方：_____（以下简称甲方）

需方：_____（以下简称乙方）

乙方因工程需要，向甲方购买黄沙、水泥，为明确双方的权利义务，经双方平等友好协商，订立以下条款。

1. 乙方所需的黄沙、水泥全部从甲方购买。未经甲方书面同意，乙方不得从其他渠道购买黄沙、水泥，否则，乙方应向甲方支付违约金人民币伍万元整，同时甲方有权单方解除合同。
2. 乙方根据工程进度需要，分期向甲方购进所需黄沙、水泥，乙方每次需货时，应提前1天通知甲方，经甲方确认后，甲方应在2日内将该黄沙、水泥送到乙方工地。如果甲方逾期货的价款的千分之三支付违约金。
3. 黄沙、水泥接收验收方式：乙方收到货物后应先进行验收，合格后方可使用，如有质量问题应在收到货物之日起2日内书面通知甲方，并提出相关的检测报告，否则该批黄沙、水泥的质量视为完全合格。
4. 付款方式：本合同项下黄沙、水泥款项按以下方式支付：甲方黄沙、水泥送到乙方工地当日，乙方必须支付该批黄沙、水泥总价款的30%，余款30日内付清。
5. 双方应严格遵守本合同，如果双方有争议应先协商解决，协商不成的，提交方所在地人民法院裁决。
6. 本合同双方签字盖章后生效；每批送货合同金额及数量等

附明细表。

7. 本合同一式二份。甲乙双方各执一份。

珠宝店演讲稿篇四

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。

这篇《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！

珠宝店演讲稿篇五

活动背景：中国浪漫情人节，成为男女们表达爱意的最佳时机，而珠宝饰品是表达爱意的最佳礼物。

活动主题：相约佳瑞 浪漫一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

1、千足金优惠10元/克 铂金优惠30元/克。

钻饰：全场9折，寓之爱情天长地久。

1、“爱之永恒”——为每一位情侣所购买钻戒内刻上名字，倡导爱情的永恒。并发放“情归深处”卡一张。

“情归深处”——在爱情结晶出生时，凭“情归深处”卡领取千足金生肖吊坠。（2克以内）

2、有爱就有奇迹

买了珠宝你自己送，而我们会在您想要的时间、您想要的地点将鲜花送到您想要送的人手中。

“甜言蜜语传真情”我们将设计一些精美卡片，将您写下的甜言蜜语随同鲜花一同送到您想送的人手中。

3、“11不舍”

佳瑞钻饰特推出“11不舍”特价套餐，让您体验不一样的爱情。

老凤祥七夕活动方案

活动主题：牵手老凤祥 吉祥伴一生

活动时间：8月22—8月26日

活动内容：

黄铂金：

黄铂金消费满1500元送77元钻石

黄铂金消费满3000元送177元钻石

黄铂金消费满4500元送277元钻石

以此类推。

银饰：

老凤祥银饰全场9折。

钻饰：

挑选一系列产品，取名“携手永恒”并准备结婚纪念品。

1、相约老凤祥—“一生的约定”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值288元结婚礼品一份。

2、相约老凤祥—“七年之痒”

凡购买“携手永恒”系列钻石产品者，可获得由老凤祥银楼送出的价值588元结婚纪念日礼品一份。

3、你购钻饰我送金

凡购买钻石产品，

实付20xx元者，送红绳千足金转运珠手链一颗。编织费另计

实付5000元者，送红绳千足金转运珠手链两颗。编织费另计

实付8000元及以上者，送送红绳千足金转运珠手链三颗。编织费另计

4、老凤祥钻石特价

在七夕情人节当天，挑选两款钻饰，以7.7折特价销售。

活动准备：

- 1、 店铺布置，店门放置粉色心形拱门。
- 2、 礼品定制，契合结婚纪念，相守永恒为主题。
- 3、 活动宣传：活动前期可短信发放(每店数量约2万条，澧县两店合为一起。)
- 4、 网络宣传：常德论坛、同城交易网等宣传。
- 5、 dm单宣传。

珠宝店演讲稿篇六

1. 无懈可击的高贵。

2. 每一颗珍珠里都筑着一个少女梦。
3. 美丽珍珠，只因珠”光宝气!
4. 真爱相伴，珍珠留情!
5. 简单优雅，开启您的优雅人生。
6. 珍珠，女人优雅的象征。
7. 珠润天泽，珍爱人生。
8. 遇见xx□爱上珍珠。
9. 经历风雨，粒粒真心。
10. 华美动人，昌辉永在
11. 华美动人，大爱昌明
12. 爱典珠宝，真爱无限，典藏永远!
13. 让爱多一点，爱典珠宝，心灵之约!
14. 打造完美配衬，构筑璀璨银河----金至尊珠宝
15. 得天独厚，因为有你----金至尊珠宝
16. 钻石恒久远，一颗永留传 ----迪比尔斯，珠宝
17. 景唐福珠宝，一生值得拥有的珠宝
19. 戴比尔斯的钻石广告语!爱她就给他最好的!