

最新珠宝网络营销之我见论文(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

珠宝网络营销之我见论文篇一

- 1、万千宠爱，有你而不同——皇帝珠宝。
- 2、珠宝，珠宝，只有你是我的心头好——皇帝珠宝。
- 3、享受皇帝的奢华，体会珠宝（爱情）的永恒。
- 4、皇帝珠宝，内敛了奢华之气、尊贵之风。
- 5、玉之韵，龙之魂，人之息——皇帝珠宝。
- 6、浪漫，典雅，尊贵，不凡，尽皇帝珠宝。
- 7、不一样的气质，不一样的尊贵——皇帝珠宝。
- 8、奢华品质，璀璨人生，尊贵尽在皇帝珠宝。
- 9、时尚打造典雅，风范缔造浪漫，尽显尊贵品质——皇帝珠宝。
- 10、给我一颗皇帝珠宝，我就当你的妃子。
- 11、亲爱的，让我们一直走下去，相伴到老——皇帝珠宝。
- 12、一见钟情，毕生追求，皇帝珠宝，人皆拥有。

- 13、被全中国（世界）的有情人所爱戴——皇帝珠宝。
- 14、皇帝珠宝：稀有的外在，华美的内涵。
- 15、心中至宝，只有你最好——皇帝珠宝。
- 16、让我的美点染你的绚丽，让你的生活充斥它的魅力——皇帝珠宝。
- 17、一饰荣耀（荣光），万众（世）瞩目。
- 18、皇家之品，贵族之质，尽显女性妩媚动情之性。
- 19、举指优雅，与浪漫厮守流年——皇帝珠宝。
- 20、将最中意的珠宝送给最中意的人——皇帝珠宝。
- 21、只要一颗，尽显华丽；只要有 you——皇帝珠宝
- 22、前世的缘，此生再恋，倾吾所有，胜过与你擦身而过。
- 23、风和日丽还得珠光宝气——皇帝珠宝。
- 24、气质与品质的完美结合——皇帝珠宝。
- 25、风花雪月难觅，下得厨榭君惜，真情万古传颂，一枚见证相惜。
- 26、给你我的爱——皇帝珠宝，相伴到老。
- 27、思恋，如它般一成不变——皇帝珠宝。
- 28、高贵与生俱来，浪漫无可替戴（代）。
- 29、我们为全中国（世界）的有情人制作珠宝首饰——皇帝

珠宝。

30、倾一世精诚，举国之尊享，只有您能彰显，一时选择，荣耀人生。

31、用独一无二的珠宝，点缀您无与伦比的美丽。

32、不放过每一次闪耀的机会——皇帝珠宝。

33、皇帝珠宝，普通老百姓的消费，皇帝式的尊贵。

34、有万种风情，只与你说——皇帝珠宝。

35、您够狂吗？皇帝珠宝，为您塑造王者风范。

36、让我更执着，让我更自信，让我更疯狂，只因与你相伴。

37、我的宠幸，你的荣幸——皇帝珠宝。

38、穿越千年历史，探寻皇家珍品，只为献给天下有情人。

39、爱的沉淀，凝结成每一刻（颗）的'幸福。

40、给你璀璨的爱，成为我们一生的浪漫。皇帝珠宝，爱在天地间。

41、皇帝珠宝，无法隐藏的荣耀（荣光）。

42、戴上你是我一生的荣耀，爱的尊贵就在皇帝珠宝。

43、尊贵品质，引领高贵生活——皇帝珠宝。

44、春去秋来，唯此不变，彰显帝皇尊贵，只选皇帝珠宝。

45、皇家气派，王子情怀，公主梦想——皇帝珠宝，你的唯

一选择。

46、美的代言，爱的诠释，您的高贵，我来显现。

47、平凡的感动亦为永恒，我因你而非凡——皇帝珠宝。

48、用心去感受，感受每一次的爱——皇帝珠宝。

49、珠圆玉润，宝色添光，你的珠宝你的美——皇帝珠宝。

50、千金，万金，不及你对我的一片真心——皇帝珠宝。

51、皇帝珠宝，尊贵典雅，爱你就是这么简单。

52、皇室卓尔不凡的品质，帝王至尊而上的追求。

53、铸天地精华，取经典之作，赠豪杰佳人——皇帝珠宝。

54、来自万众瞩目的荣宠（荣耀、荣光）——皇帝珠宝。

55、唯选挚爱，如灵魂般奢侈——皇帝珠宝。

56、皇帝珠宝珠光宝气，尊贵显耀零距离。

57、人们在你身上寻找光，戴我走，我让你耀眼——皇帝珠宝。

58、美丽心系你我，高雅彰显生活，皇帝珠宝——高贵之外的雅致。

59、美，就是这么气势逼人——皇帝珠宝。

60、把我带回家，让你的魅力留下——皇帝珠宝。

珠宝网络营销之我见论文篇二

ipa国际认证课程和gac珠宝鉴定师课程的区别：

想换行业换工作的，想投资收藏珠宝的，想创业开店的人群。

该课程体系是复雅首创中国珠宝鉴定和价格评估体系的确立，以及珠宝市场商贸知识，珠宝实践知识相对理论多和市场实践强。比较适合想对珠宝市场了解的人群。

而考gac珠宝鉴定师主要针对人群是：有珠宝专业知识基础的，珠宝专业大学毕业的，有大专以上学历以上珠宝行业工作5年以上的，考过珠宝国际证书的这些人群。

该课程体系是有一套考试评估体系，主要针对以后从事珠宝鉴定工作的人群，偏珠宝鉴定理论知识相对比较全面性，课程内容(地质学，结晶学，光学等等)，珠宝鉴定理论非常多而且难度大，必须要有大专以上学历，所以其他gac考试中心机构什么没有任何基础就说什么包学包考试通过的都是不负责任的话，复雅本真对学生认真负责的态度，严格把好教学大关，学这个课程的学员须接受面试考核，考核通过才能参加学习这样通过率才高。这个比较适合喜欢读书钻研技术和从事珠宝鉴定的人群。所以针对那些没有基础的学生又想考gac证书的学生，可以建议先学ipa国际认证课程然后在参加gac珠宝鉴定师培训强化训练课程。

想进一步了解的详情请致电：4006191988 专业培训老师

复雅远见珠宝市场商务考察之旅

因学生多次提出要求，在不影响学校正常教学的情况下，学校特意安排专业老师进行珠宝市场指导，特派老师组织珠宝之旅机会难得，每年次数有限，预定从速。

学习目标：

a□提高学员的现场鉴别能力，充实完善课堂教学成果

b□提升教师的市场敏感度，保持与市场的互动。

方法：在每期学员结束以后进行珠宝市场集散地的实地考察。

效果：掌握市场上第一手动态价格，为创业开店学生进货提供专业性指导，

对兴趣爱好者可采购到高性价比珠宝。此珠宝之旅终身受益。

根据学生对珠宝的兴趣：

珠宝的分类：翡翠的市场考察路线：广州-华林寺-四会-平州-揭阳

翡翠的市场考察路线：上海-昆明-腾冲-瑞丽-缅甸——翡翠和有色宝石

白玉的市场考察路线：上海-郑州-南阳

上海-新疆

上海-辽宁阜新-抚顺

彩色宝石的市场考察路线：深圳——彩色宝石成品市场和批发集散地

香港——珠宝展会期间去考察

泰国——亚洲彩宝交易中心

缅甸——翡翠和有色宝石

斯里兰卡——有色宝石

时间：7-15天学生人数限定分2种，6人一组10人一组。

专业老师一名，学校带队组织的管理老师一名。

所包含的费用预算标准如下：

每个学生基本费用：机票+住宿+专业老师和领队老师的差旅费+老师的指导费用+学校组织管理费用（按学生人数平摊），以多退少补为原则。其他杂费各自承担。

具体实施办法：

提早一个月报名交费，人数到齐就开始订票及酒店，非学员另收费用。

具体每个路线的收费套餐都不一样，根据具体路线再定。

8月23号翡翠的市场考察路线：上海-昆明-腾冲-瑞丽——翡翠和有色宝石

报名截止日期：8月20日，希望各位学生抓紧时机抓住商机。

珠宝网络营销之我见论文篇三

珠宝销售人员工作总结1

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作

经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

一、两个多月的工作情况

我是二月份进入我们公司的。入职以前，我对王府井的商圈的情况作了一番仔细的调查。我发现王府井商场虽然交通便利，周围人口密度也大，但潜在的消费能量却没有释放出来。主要的原因是这里虽然人口密集，但居住的人群大多是原先大型国营企业的员工，他们在改革开放后的收入每况愈下，很多企业破产重组，家庭收入积累较少，在奢侈品的消费上非常苛刻。另外，一些新移民虽然买了房子，但大多是年轻人，房贷负担和收入微薄也让他们在珠宝首饰消费上很谨慎。还有，这里虽交通便利，但这里是个快速公交通道，很多人只是路过这里，因为这里的没有政府的办事机构和繁华的商圈，他们并不在这里停留消费，这样，王府井商场不太容易吸引来高端消费群体，给奢侈品的销售带来了很多困难。基于以上情况，我入职后更加注重提升自己的业务能力和销售技巧。主要是从以下方面做出努力：

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司

的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的

镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的. 宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

二、对公司郑州市场发展的一些建议

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

1、卖场选择和终端抢占

这几年，郑州卖场的商业模式和布局发生了很大的变化，整

体来说有如下一些特征：（1）一些综合老卖场遭遇困境，它们改制不成功，效率低下，负担沉重，但仍苦苦坚守。这里主要的代表是百货大楼、金博大、华联商厦、北京世纪联华、商业大厦等等，这些商场多集中在郑州的老商圈二七商圈和碧沙岗商圈，因为传统的商业模式设计已经跟不上时代步伐，购物环境老化，人员思想陈旧，影响了企业发展；（2）一些新式的购物商场出现，但定位不准确，本土化不太成功，这里主要有沃尔玛、家乐福、华润万家等。他们进入郑州的时候，往往声势比较凶猛，但在后续的发展中往往对消费者把握、对供应商管理不太到位、造成效率较低，卖场的发展速度越来越慢，甚至有的出现关闭情况；（3）有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的优势。

2、销售管理和业务培训

根据领导的要求, 现对半年来保安队工作总结如下:

一、关于上半年的工作

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队, 而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作,

责任重大,压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命,上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证,从保安队组建开始,我们在队伍建设上就坚持“两手抓”:一手抓人员的配备,一手抓素质的提高。在人员的配备上,我们从江西警官学校招聘了21名学生队员;同时,我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力,我们团队的人数从当初的7个人,增加到现在的39人,是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上,我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”

的喜人局面。即：工作积极主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

二、半年工作的体会

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

二是得益于工作上的创新。

生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为什么”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

珠宝网络营销之我见论文篇四

在我们所看过的关于珠宝企业品牌的宣传广告词中,哪些是很有创意的呢?下面是本站小编带来关于有创意的珠宝企业品牌的广告词的内容,希望能让大家有所收获!

1. 流光逸(溢)彩,福传世间。
2. 相知相爱,相伴一生。
3. 爱如日月般浪漫温馨,爱如逸福般一往情深。
4. 钻石恒久远,逸福福无边。
5. 逸福一件在身,温暖一生人心。
6. 逸美万家,福誉中华。
7. 逸福,许你一生的幸福。
8. 逸品天下,福泽万家。
9. 尊贵而不奢华,一生幸福相伴。
10. 一生一世,逸福永恒。

11. 爱他一生，送她逸福。
 12. 逸然人生，福寿昌盛。
 13. 安逸人生，幸福相伴。
 14. 品质烘托气质，香港逸福珠宝。
 15. “逸”世情缘，福聚浪漫。
1. 家有逸福，浪漫满屋。
 2. 爱的鹊桥，情的归宿。
 3. 惬意人生，万福临门。
 4. 逸群绝伦，福至情深。
 5. 不是锁链，不是禁锢，是责任，是爱，香港逸福珠宝。
 6. 金相识，钻永恒，爱一生。
 7. 选择逸福，一生幸福。
 8. 逸雅浪漫，厚德载福。
 9. 给幸福一次不一样的诠释。
 10. 逸享尊贵，福运长随。
 11. 与你安逸，陪伴幸福。
 12. 逸美生活，福满天下。
 13. 真爱无价，饰尚有品。

14. 逸福珠宝，让你的生活如月般浪漫，如日般温馨。
15. 逸福珠宝，福漫人生。
 1. “逸”心传递幸福。
 2. 福满乾坤，璨爱人生。
 3. 这就是我，一个为浪漫和幸福而生的完美主义者。
 4. 天天美饰节，人人开眼界。
 5. 天上群星璀璨，人间逸福珠宝。
 6. 尽善尽美，美饰美客。
 7. 今生今世，美饰美客。
 8. 相爱逸生，福气满门。
 9. 超逸出尘，幸福绝伦。
 10. 逸福饰爱，缘定一生。

珠宝网络营销之我见论文篇五

郝员外是一个卖珠宝的商人，不过，郝员外丝毫没有卖珠宝的经验，郝员外已经丧偶，没有儿子，只有两个女儿，一个女儿嫁给了屠夫，叫阿娇，家里很穷，总是抱怨郝员外没有帮助她，给她钱；另一个女儿还没有嫁人，叫阿凡，在珠宝店里帮助郝员外。郝员外的珠宝店便由阿凡掌管，阿凡因为多年掌管珠宝店，所以珠宝的经验很丰富。

这天，郝员外得了重病，需要在家修养两个多月，郝员外就

想：现在女儿在珠宝店帮忙，没能照顾我；要是以后阿凡嫁了，我岂不是要孤单一人了。想来想去，郝员外决定要再纳一个妻子。要纳谁呢？郝员外觉得应该和女儿商量一下。到了晚上，阿凡回来了，郝员外就一五一十地谈吐自己的想法。阿凡觉得这个想法不过分，但是要纳谁呢？这可难倒了他们父女俩。因为很忙，阿娇的家又离这儿很远，郝员外便没有告诉阿娇。第二天，阿凡把店交给伙计打理，然后来到村头的寡妇家，这个寡妇冰雪聪明，还很年轻，比阿凡多8岁而已，是一个奴婢的女儿，叫依冰，因为她娘欠主人太多钱，这个狠心的主人见儿子快死了，就逼着奴婢还钱，不然就要娶依冰进门，奴婢被逼无奈，依冰也只好哭着嫁给主人的儿子。刚嫁给他的儿子没几天，那儿子就病逝了，依冰就这样当上名副其实的寡妇了。依冰嫁的人很富有，但是，她过的生活还不如他们家的奴婢。依冰的娘因为觉得愧疚，就上吊死了。依冰现在的生活简直是生不如死。阿凡来到他们家提亲，依冰的婆婆见钱眼开，就说：“我早已把依冰当成自己的女儿，现在，你们来提亲，也得让我看见一点诚意吧！”阿凡早知道这老太婆会这样，就把备好的珠宝拿上来。依冰的婆婆就答应啦。依冰并没有多想，她认为逃出这里就行。

几天后，依冰就被迎进郝员外家了。郝员外见了依冰也很喜欢她。依冰以前干过珠宝这行，经验比阿凡还丰富。郝员外便让她在店里帮忙。果然，还不到半个月，郝员外的珠宝店就大赚了一把。村里人都称依冰“珠宝夫人”。不久后，郝员外的珠宝店突然在一夜之间不见了几十袋。这下子，见谁谁的目光都在瞅着“珠宝夫人”。“那几十袋珠宝不知道是谁偷了？”阿凡在私底下问依冰，“依冰，你知道吗？”“你认为是我么？”“没有。”“你明说嘛！我知道，谁都这么认为。”“你觉得屈吗？只要你说实话，我会帮你的。”“不是我，我没有……我在这里生活得好好的，我为什么要偷呢？”这时有人来了，俩人也就住嘴了。

第二天，又有几十袋珠宝不见了。阿凡只好告诉郝员外，郝员外听了怒气冲天，对依冰说：“我对你哪里不好了，你为

什么要偷呢？”依冰见郝员外这么生气，就说：“您先别生气，给我一个星期的时间，我会处理这件事的。”说完，依冰跑向珠宝店，找来4个仆人轮流在晚上看着珠宝，还吩咐他们：“你们站在不显眼的地方，不要让小偷看见你们，你们只要看清是谁就好。”依冰还搬来一堆珠宝，摆放在珠宝店门的一旁。到了晚上，依冰就站在楼上观看这静悄悄的大街。不一会，在不远处，走来两个鬼鬼祟祟的人，依冰就知道是小偷，就紧紧地盯着他们。果然，小偷拿出一把钥匙打开店门，依冰大吃一惊，哪来的钥匙？一个小偷看见门旁有珠宝，便搬了起来，另一个小偷，走进放珠宝的仓库，搬了起来。依冰赶忙跟踪他们。只见他们搬到不远的一个小摊，就返回来再搬，依冰一直跟踪他们，只见，他们搬到几十袋后，就在移位置，他们移到山脚下一个小屋里。依冰跟到那里就回家休息。到了早上，那4个仆人就告诉依冰：“夫人，好像是阿娇小姐。”“阿娇是谁？”“哦，是郝员外的大女儿，嫁了一个屠夫，很穷。”一个仆人回答。“住在山脚下么？”“是啊，您怎么知道？”依冰就让他们晚上再那样做，依冰就再搬来一堆珠宝放在门旁。到了晚上，依冰依然在楼上站着。第二天，郝员外就问依冰：“怎么，处理好了吗？找到了替罪羊了吗？”“员外，您别这么说，昨天仆人看到是阿娇小姐偷的。”“哼，阿娇住很远的。”郝员外气愤地走了。依冰并不在意，她和仆人连续观察了6个晚上。一个星期的时间到了，郝员外就问依冰：“事情处理好了么？”“员外，是阿娇小姐和她的丈夫偷的。”仆人不约而同地替依冰解围。“什么，阿娇？你们怎么知道呢？”“不信，可以叫她来询问。”过了半钟头，阿娇和她的丈夫来了，问：“爸，有事么？”“阿娇，店里最近丢了好些珠宝，你知道么？”阿娇脚开始抖了，说：“确实听过人家说，就是不知道是谁。”“有人说是你。”“什……么，谁……是谁说的？”“他们说的。”郝员外指着仆人他们。“爸，你认为是我么？”“没有结果之前，谁都有嫌疑。”“没错，是我。我家没钱，你没有帮我，我做的不过分。”郝员外一巴掌打向阿娇。“难道有错么？你没有帮我？”“你俩就知道赌钱，生意又不做，谁帮你们啊？”阿娇哭了，郝员外立即

叫警察来捉他们，阿娇一直求着郝员外：“你饶了我吧，我好歹也是你的女儿啊。”“我不会放纵你的，不然，下次你不偷我的，就会去偷别人的。”

依冰这下子，村民们都称“珠宝夫人”，谁都很尊敬她。每年，依冰和郝员外都会把钱捐给有困难的人。

地都三中初一：郑妍纯