# 推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短(7篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-03-24

*推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短一20xx年x月x日（七夕节）-x月x日会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到...*

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短一**

20xx年x月x日（七夕节）-x月x日

会说情话的玫瑰——xx珠宝传递你的爱

情人节是表达爱情的绝佳机会，元宵节古称灯节，也是夫妻相约看灯互诉衷肠的节日，人们这个时候最多想到的就是自己的爱人或情人，人们会想到送鲜花给爱人或情人，同时还会买礼物（如珠宝、化妆品等等），所以我们就迎合了这种心理，特意推出新颖别致的礼品-- 会说情话的玫瑰，让人们在送礼物的同时用会说情话的玫瑰表达对爱人或情人的爱和感谢等情话，使xx珠宝附着上情感的含义，以情感诉求打动广大消费者的心，以情感营销取胜。

1. 通过此次活动增加情人节期间卖场人气；

2. 提高xx珠宝品牌在当地知名度，抢占市场份额；

3. 进一步提高xx珠宝的品牌美誉度，以利于长期推广销售。

1、造势活动

（1）x月x日在当地发行量的日报或晚报刊登活动宣传广告，主题是《会说情话的玫瑰-xx珠宝传递你的爱》；

（2）各地加盟商在各地电视台做活动宣传广告，还可在黄金时间以字幕的形式在电视台上做活动意义、参与细则、各地专店/柜地址及电话的详细广告。

2、柜台促销

凡在xx珠宝专店/柜买满1000元即送＂会说情话玫瑰花＂一朵，此活动是为了使人们在情人节来表达对爱人的爱恋和感谢等，主要是用 ＂会说情话玫瑰花＂录制人们在平时不好意思对爱人或情人说出口的情话和感谢的甜言蜜语，之后连同珠宝一起送出，使爱人或情人获得尊贵的钻石的同时又得到一份情感的精神馈赠。

3、新款上市

总部将有一系列的打动人们深层情感的新款钻饰（主要是＂信守＂、＂善美＂系列）同时发售，与本次活动一起在情感上打动顾客，与活动一起相得益彰的使本次＂情感营销＂取得全面的成功。

（1）在店前做好宣传海报、x展架，在柜台安排咨询活动咨询员并设立活动咨询电话方便回答顾客对系列活动咨询；

（2）网络推广：联合当地网站做活动宣传广告、活动新闻报道等宣传活动，以新闻事件的形式做好＂造势＂宣传；

（3）各加盟伙伴注意与当地报纸媒体记者联系，注意做好活动报道工作，以达到长期宣传品牌和长期促进销售的目的；

略

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短二**

促销主题：春·情动

促销时间：20xx年2月10日—20xx年2月14日

促销内容：

参与范围包括：男女装、男女鞋、床上用品、箱包

黄金珠宝：铂金对戒5000元起，2、8-2、14非黄金类单笔购物满6888元送巧克力一盒;

金镶嵌、k金8、5折，满3000元以上8折，vip会员8折，铂金饰品工费5折，vip会员工费全免;

瑞宝镶嵌情侣对戒2388元起售;

黄金每克优惠30元，以旧换新工费5折;

钟表：进口表9折;国产表8折，满2140元加赠欧珀莱化妆品一份。

满1000元赠金地巧克力一盒，购穿着类满200元赠情侣钥匙扣一对。(单票不累计，单票限赠一份，特例品除外，先到先得，赠完即止。领取地点：一楼总服务台)

1、满300元即赠咖啡厅20元抵用券一张

2、满500元即赠ktv下午场包厢券一张

(先到先得，赠完即止，详见店堂公告。以上礼品领取地点：一楼总服务台)

情人寄语——2月14日光临商厦的情侣可以贴爱情贴纸、店内广播等形式进行爱的告白。(详见店堂公告)

1、刷银行信用卡单笔消费满500元即赠100元餐饮券。(单票限赠一张)

2、刷银行所有卡种单笔消费满88元，赠送抽纸一盒;单笔消费满888元，赠送雨伞一把。(单票限赠一次)

3、刷银行太平洋卡单笔消费金额满288元，可获价值60元电影兑换券一张;单笔刷卡消费金额满488元，可获价值60元电影兑换券两张。(每日限50名，每卡每日限赠2张电影兑换券，即买即兑，兑完为止)

4、刷龙卡信用卡购穿着类、化妆品消费满500元，购珠宝玉器、家电消费满1000元即赠50元百大储值卡一张。(单票限赠一张，单卡每日限赠1次。活动时间：20xx年2月14)

5、刷银行信用卡满68元赠礼品一份。(单票限赠一次)

以上活动礼品领取地点：一楼总服务台，先到先得，赠完即止。

2f

女装：春装新品会员折扣8、8折;周末一件5折两件4折三件3折;冬出清4、8折，3、5折起，3折起，冬品150元起，168元起，冬品3折起;内衣：好波内衣69元起，6折起，家居服两件8折三件7、5折。

3f

男装：361°一楼电梯口大型特卖，80元起;149元起;120元起;全场4、5折;

男鞋：240元起;男鞋、男鞋198元起。

4f

儿童：童装外出服6折;新品上柜;

羊毛羊绒：特价羊绒680元起;

礼品、纸券限购物当日领取，过期视为放弃;

少量特例品牌不参加公司活动，详见品牌厅房公告。

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短三**

七夕，指农历七月初七，被称为中国的“情人节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的日子；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。以“爱情”展开活动，通过活动带动销售，提升品牌形象和知名度。

1、以促销方式给消费者更多实惠，促进销售量、提高业绩、增加收益；

2、通过此次活动进一步提品牌升知名度与影响力，扩散品牌效应；

20\_8月14—20\_年8月16时间各店自行调整）

各珠宝专卖店及商场专柜

年轻情侣、即将迈入婚姻殿堂的恋人等

折扣让利、赠礼、游戏互动

1、牛郎织女来相会

①七夕是中国传统的情人节，在卖场门口布置一个牛郎织女的背景墙，面部留空，顾客和自己的另一半可以躲到墙后，脸部露出，进行角色扮演，拍照留念。

②模型板上醒目位置标注品牌logo和品牌广告语，吸引人气同时也宣传品牌。

2、甜甜蜜蜜过七夕

①珠宝首饰七七折特惠酬宾（活动商品除外）。

②购买“恋爱公式”钻石情侣对戒的顾客，满3888元送甜蜜双人照套餐价值200元的代金券，凭券可免费到指定影楼拍摄情侣照一套；满5888元送价值688元甜蜜周边双人游礼券一张，凭券可到指定旅行社消费。

活动前需与当地影楼和旅行社联系，达成跨行业联盟；情侣照要求影楼后期制作的时候加上品牌logo和宣传祝福语，旅行景点以当地实际情况进行选择；跨行业合作，要保障客户的最大利益，避免存在隐性消费。

3、趣味扑克牌，翻出520

选三张分别是数字“5“2“0”的扑克牌，牌面朝下，由顾客按照“百位”“十位““个位”顺序随机翻牌，最后结账时按照翻出的三位数字直接免掉相同金额。

如：翻出520，则直接免520元；

翻出205，则直接免205元；

翻出052，则直接免52元；

备注：参与此游戏的顾客需消费满钻石饰品折后满5888元才可参与。

4、进店礼，浪漫马车香薰蜡烛

（参考价格：2.3元/个）

5、利用聚焦o2o会员营销系统做七夕点灯笼游戏，分享朋友圈邀请好友点亮“我爱老婆”或“七夕快乐”四盏灯笼即可到店领取礼品。

1、活动方案确定后，设计并印制宣传dm单，活动前一周在店铺商圈派发；

2、其他广告宣传，如微信公众号推广、会员营销游戏、易企秀推广、户外广告；

3、活动一周前准备好所有奖品赠品，确保数量充足；

4、活动一周前印制好pop、海报、及宣传条幅；

5、准备好活动所需的音乐，营造气氛；

6、店铺装饰富有浪漫的甜蜜的气息，可以运用粉色气球、粉色鲜花拱门、粉色柜台贴；

8、所有店员需于活动前知悉本次活动的所有内容，并熟记优惠细则。

1、迎宾人员1-2名

2、销售人员10-12名

3、安保人员1-2名

4、主持人或解说员1名

5、进店礼品发放员1名

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短四**

为了快速提升珠宝品牌美誉度和知名度；提升业绩和珠宝货品比例；提升消费者满意度和忠诚度；提升品牌的核心竞争力。结合自身的品牌发展需求和市场布局情况，利用传统节日的事件营销模式来进行活动传播，本次“七夕节”活动细案仅供珠宝企业参考和借鉴。

1、促销宣传活动时间：20xx年8月6日至8月23日；

2、舞台宣传活动时间：20xx年8月20日至23日。

三、

1、活动时间内业绩完成（xx）万，珠宝完成（xx）万达成目标；

2、活动时间内业绩完成（xx）万，珠宝完成（xx）万为超越目标。

四、

1、七夕盛惠，惊喜全城；

2、七重惊喜迎七夕；

3、“约惠”七夕，【可3选1】20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案。

1、做幸福情侣，赢心动好礼；

2、情侣游戏大冲关，心动好礼等你拿。（迎新晚会策划书）

单张正面内容：

1、活动现场黄金199元1克【满五享一】；

2、活动现场钻石买1送1、1【买100送110】；

3、活动现场铂金308元1克【以上内容可按商家的实际内容做调整】；

4、在活动期间进店免费送328元豪华大礼包；

备注：拍宣传单页正反面，于8月6日前将照片上传微信朋友圈，写祝：xxx珠宝xxx店生意兴隆！凭记录可另取礼包1个；奖品内容：礼包内含“首饰一份、礼物一份、代金灰徽”。

单张反面内容：

1、邀请明星（刘德华）模仿秀激情上演，两岸三地模特豪华助阵；

2、现场情侣接吻大赛火热引爆，1000现金大奖免费拿；

3、现场千元品牌珠宝首饰1元疯狂拍卖；

4、活动现场10万元大奖买就抽【抽奖日期：8月23日晚上7：30至8：30，凭购物小票抽奖】；

活动奖项设置如下：

1等奖5000元钻石饰品1名；

2等奖3000元翡翠饰品3名；

3等奖1000元k金饰品5名；

4等奖500元珍珠饰品10名；

5、活动现场百万元好礼有买就送

珠宝类【指镶嵌宝石类商品】

活动现场买满988元送高档茶具一套；

活动现场买满2888元送电风扇一台；

活动现场买满4888元送品牌微波炉一台；

活动现场买满6888元送品牌平板电脑一台；

6、现场干万元品牌珠宝首饰厂价直销

活动现场金镶和田玉3、8折；

活动现场翡翠、银饰4、5折；

活动现场彩金6、8折；

活动现场黄金镶宝石8、5折；

活动现场原价1388元金镶玉吊坠，抢购价：380元【限50件】；

活动现场原价1314元钻石饰品，购价：520元【限30件】；

1、活动宣传车两台加一辆林肯加长车跑3天到5天；

2、活动宣传单印刷1至5万份【a3版面】；

3、活动现场328元礼包准备1000份，成本在10元左右【一是可以聚人气，二是利用微信转发做推广】。

1、单张a32万份左右；

2、活动展架4个；

3、大吊旗kt板（60\*80）需要10个左右；

4、品牌珠宝代金100元面值1000张；

5、活动宣传车广告设计；

1、红地毯、活动花篮、现场礼花、礼炮、单反相继、信签纸、广告音响配套设备等；

2、主办方要在门店布置一个情侣留影区；

3、要专属配套在门店布置一个真情告白栏；

1、礼品和奖品费用

礼品价值：5000元；

奖品价值：5000元；

互动礼品：3000元；合计：13000元

2、演出和布置费用【四天】

演出、舞台、音响、灯光、dj、舞狮、红地毯、彩虹门、剪彩、礼炮、鲜花；合计成本约为3万元左右20xx年“七夕情人节”珠宝活动营销策划案策划书。

3、广告制作及推广

宣传车及录音3车4天10000元；

吊旗、地贴、背景、展架、抢购单、20xx元；成本合计为20\_0元；

活动硬性费用成本投入约为63000元。

、

奖励内容：

1、团队目标奖——完成目标100%，奖励去（xx）旅游，超越目标，奖励去（xx）旅游；

2、钻石宝贝奖——珠宝类销售最高的前三名，分别奖励（xx）元、（xx）元、（xx）元；

3、销售能手奖——总业绩前三名，分别奖励（xx）元、（xx）元、（xx）元；

4、爱心天使奖——通过店铺投票评出三位爱心天使，可获得200元奖励；

5、杰出领袖奖——达成目标，店长和店助奖（xx）元，超越目标奖（xx）元；

备注：如总目标未达成70%，其它所有奖金取消；如无法完成团队目标，每个成员步行10公里。

1、必须在8月1日前将所有涉及到的广告宣传物料制作完成；

2、派单前一定要做好员工培训工作，主要让员工掌握派单技巧和活动内容解说；

3、活动开始时，要留下3分之1的单张请人定点派发；

4、活动期间，要求全部员工每天转发3次微信链接宣传；

5、顾客进店领礼物时，一定是要求顾客转发微信，工作人员并做好顾客资料登记即可送礼品；

6、顾客买单时，主持人或工作人员要提醒顾客，购物小票可以抽奖；

7、待舞台活动进入主持待命时，工作人员要关注门店人流量，时刻做好活动宣传和引顾客进店；

8、活动开始时、进行中、结束后，活动宣传车一定要有专人跟车。

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短五**

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待，如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”…….营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告，常言道;“满意的顾客是最好的广告”，“影响力最强的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是vvs级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识，比如：“如果您不佩戴时，请将这件首饰单独放置，不要与其它首饰堆放在一起。”此话立即引起顾客注意：“为什么?”“这是因为钻石的硬度非常硬，比红蓝宝石硬140倍，比水晶硬1000倍(这可能又是她办公室的话题)，如果堆放在一起就会损坏其他宝石”。……最后最好用一些祝福的话代替常用的“欢迎下次光临”，比如“愿这枚钻石给你们带去美好的未来”，“愿这枚钻石带给你们幸福一生”等等，要讲“情”字融入销售的始终。

对于顾客进行分析归类，对于特别问题及时向上反映。与同事进行交流，寻找不足，互相帮助，共同提高。

最后要谈的是职业道德，那就是要诚信，严禁欺诈、以假充真、以次充好的恶劣行经。要视顾客为亲人，只有这样才能诚心诚意地对待顾客。其次是同行间不搞不正当竞争，相互诋毁，有些营业员靠贬低别人拉生意，殊不知是在贬低自己。首先你可能会同样遭到众多同行的贬低，其次也可能会遭到顾客的贬低。所以讲，诚信有利于别人，更有利于自己。

销售经理述职报告 | 销售述职报告

销售经理述职报告 | 销售述职报告

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短六**

我们要做珠宝事业不仅要钟情、还要热爱更要有一份执着而坚毅的心，不盲从更不要胆怯。开一家珠宝店不仅要有充裕的资金支持要还有一套完善的业务计划，下面就新开业的珠宝店做出一个较为详细的计划如下：

2、 经济状况：本地经济发展水平，人口数量收入水平。 消费习惯：当地居民对珠宝首饰的购买能力，购买习惯（是传统型还是开放型）。当地居民对珠宝首饰的购买地点和花费水平，

影响珠宝首饰的风俗习惯等。

3、 商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。

4、 竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，广告投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

2、 房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。 接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。

3、 靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。

4、 同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

5、 高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

1、 根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。（包括黄金、铂金、k金、镶嵌钻石、镶嵌彩宝，及翡翠玉器等。）

2、 综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、 翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。 货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

工商税务登记是成立公司进行运作的前提和基础，注册资金的多少，经营范围的划定，是决定珠宝店经营方式和后续发展的条件。包括税种的划定，税款是否可以抵扣，开具什么样的销售发票等等，需要专业会计人员，根据会计制度财税政策，合理进

行计算后进行评估注册。

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、 专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

2、 根据前期自身品牌的定位，确定了货品，进而确定柜台、橱窗的布局及柜台和橱窗的尺寸样子等，（需专业团队进行设计）。柜台的布局要实现三个目的：一是让顾客在店内自然地行走，并且起行走的路线正是店方所期望的路线，即所谓顾客流动路线的控制；二是让顾客了解店内商品位置，便于选购；三是让顾客购物结束后感到满足并愿意再度光顾。实现上述三个目的要取决于以下几项技术应用：

（ 1）、顾客流动路线的设计符合展示需求。

（ 2）、通道的设计、特别是主通路的设计要适合柜台展示。 （ 3）、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

（ 4）、pop广告、灯箱、展橱、品牌形象logo。

3、 店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，

道具的设计要综合店面柜台及货品摆放位置来考虑，包括室内光线，顾客直观感受等等，道具的色彩搭配要和货品、店面形象相互匹配。比如钻戒，钻石是无色的，戒托一般是白色k金或铂金，所以灯光要选用冷光，戒托选用黑色色或对比色较为明显的深颜色能较好体现钻石首饰的美感。道具的设计要根据货品特点来分别对待，比如高端翡翠挂件柜台，设计要古典有韵味，数量不能太多，要个性鲜明，既能突出绿色挂件的鲜艳，又能体现无色种水挂件的水润。黄铂金柜台，既要有普通大众货品，又要有系列个性产品，普通商品可以摆放密一点，便于集中挑选，个性产品要突出与众不同，道具要鲜明有特色。道具的样式设计直接影响货品整体效果，道具的疏松与紧密直接影响到货品数量，进而影响投资金额的多少。

所以店面、柜台、道具的设计是相辅相成的，直接影响到店面的整体形象。

4、 珠宝店的安全，珠宝店里东西动辄几百几千实则几万几十万，所以珠宝店里的安防设备必不可少，也是关键中的关键。装修期间联络当地110联动，和装修队伍接洽，确定安装摄像头和报警器的位置。尽量不留死角，店内的位置应该全都在监控范围内。

**推荐珠宝店长上半年个人工作总结简短七**

一、双方当事人

甲方：

乙方： 签订地点：

二、兰州金世缘黄金珠宝有限责任公司向甘肃天奥珠宝黄金有限公司购进黄金饰品，就相关情况特订立以下合同：

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12月08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)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！