

# 2023年创业的演讲题目(优秀9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？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。

## 创业的演讲题目篇一

你们好!很高兴今天能站在这里和大家认识。

此刻我的心情，很复杂。一方面，真的很感谢能有这个机会向大家讲述我的创业故事，另一方面，我又真的很紧张，所以要是下面的讲述中有让您见笑的地方，请多多包涵。

首先向各位介绍一下自己，我叫杨云海，今年24岁，目前在都江堰市崇义镇经营一家太阳能热水器专卖店，也在土桥乡有一块自家的木耳种植房。站在这里，更多的是惭愧，因为就目前而言，我实在算不上一个成功的创业者。顶多算一个在创业道路上跌跌撞撞着前行的梦想家。

看着在座亲爱的同学们，我心中百感交集。还记得我的学生时代，和你们一样满脸带着稚气，喜欢装酷喜欢沉默。那时候我还是比较值得自豪的，是学校重点班的班长同时兼任学校学生会主席，成绩马马虎虎。也许正是处于少年不知愁滋味的年龄，所以慢慢学着叛逆学着自以为是。高中毕业后我彻底放弃了学业，那时候的我还骄傲的认为读书无用，认为只要靠自己的双手就能创造很好的生活。现在回顾过往，真的觉得自己才是很傻很天真，于是看到在座的你们，还在学校中，便感觉无比的羡慕，甚至嫉妒，多少次都在想如果能重返学校过过校园生活该是多么美好!诚然，学校生活有时候也会遇到挫折和难关，但是等当你挺过去后你再回头看这些

困难真的是非常微不足道的。所以，亲爱的同学们，不管未来的你们会在哪里生活会有怎么样不同的生活，请你们记得珍惜现在的生活，珍惜学生时代的简单和幸福。

走出校园的我，过完人生最后一个暑假之后，我突然感觉迷茫，不知道自己该何去何从了，特别是当看到从小一起成长的朋友都满怀憧憬的去读大学的时候我更加迷茫了。突然就觉得自己的人生失去了方向。那个时候我的父母都在西安做点小生意，迷茫的我准备走出去闯闯。20xx年冬天，我跟随父母来到了西安，一待就是三年，这三年，除了帮父母做活以外，我还尝试做了自己人生第一个生意，说出来不怕你们笑话，当时我在西安租了一个很小的店铺卖花圈。我经常做的事情就是骑着我的宝马自行车穿梭于大街小巷，在人生地不熟的外地，我能够很释然，即使是做最低贱的工作我也觉得没什么，我知道，我是靠自己的双手挣钱靠自己的努力来实现自己。不过，由于平时父母的生意比较忙再加上花圈店的生意实在不是特别好，我最终还是把自己的第一场创业经历扼杀在前进的路上。那段时候真的比较挣扎，不知道自己该何去何从。想过去当兵，想过开个文具店，想过开火锅店，甚至想过要不要再回到学校读书。

说到读书，我真的很感慨。之前说羡慕你们还能在学校享受美好的学生时代，其实还更羡慕你们能从老师那里获得知识。之前说过，我曾经也是成绩名列前茅的学生，可是后来却慢慢放弃了学业，现在想起来真的很后悔。我曾想，如果我高中的时候多努力一点，会不会就能考个好点的大学？现在会不会在一个不错的企业工作？会不会有一份稳定的收入？会不会有一个好点的未来？虽然我也清楚读书不是一个人这辈子唯一的出路，但是我知道，这绝对是一条最好的出路。后来我回到了成都，应聘过很多工作，但只有高中学历的我却处处碰壁。很多工作，即使自己足以胜任，但是上帝却不会给你这个机会去接近面试官，因为我没有垫脚的这块文凭砖。所以，亲爱的同学们，即使你现在已经有放弃学业的想法，我也希望以一个过来人的身份告诉你们：好好学习，你的人生路会

平坦得多。

打工的日子也让我沉淀了许多。我开始舍弃前几年的浮躁与自卑，开始重新考虑我的未来。看着一天天老去的父母，我感觉压力很大。看着身边的朋友，一个个都满怀激情的投入他们的工作中，我更感到一种前所未有的推动力。我下定决心，一定要靠自己的努力成就属于我的一片天地。即使很小很小，我也要为之全力以赴。

20xx年底，我辞掉了在成都的工作。回到都江堰，着手筹备我的事业。也就是现在我正经营着的这个小店。创业是艰难的。

选择太阳能热水器这个行业，是很有渊源的。在西安的时候，基本上家家户户都安装有太阳能热水器。在那边的时候，由于父母生意的缘故，我也接触过一些家庭，他们都觉得这个家电很实用，很方便。特别节能。节能？当时这个熟悉的词却再一次深深在我脑中扎根。从小，我就喜欢做一些与众不同的事情。也喜欢自然的东西，喜欢环保。看着眼下日益明显的能源危机，我突然觉得我应该选择这个行业。我应该在都江堰在四川推广，我甚至可笑的认为我可以为这个地球做些什么。

于是在父母的资助下，我完全投入到事业的准备工作中，在成都往返多次，到各大厂家去选择我认为有前途的品牌，开车在都江堰的大街小巷选店铺，父母的资助也是有限的，所以创业更加艰难，一方面希望能有好的品牌和好的口岸，但另一方面，资金的困难不得不让我妥协，新店开张没多久，终于因为生意不好外加房租太昂贵而关门了。虽然在创业之初我就做好了一切思想准备，还告诉自己无论怎么怎么失败，无论怎么怎么折本赔钱，都要挺下去。可是，关门那天我还是一个人默默流泪了，一种从未有过的挫败感几乎让我绝望。我才深知，生容易，活容易，生活真的不容易！

可是，也许是从小就有不服输的性格，我决定东山再起！我突然意识到自己走错了路线。目前在城市里，居民家中几乎都安装了各种燃气热水器或者电热水器，而且在高层居民楼中，太阳能热水器的安装本来就有地理位置上的缺陷性。我查阅了很多相关资料，又在与同行的交流中慢慢知道，发展太阳能热水器的路线应该是农村包围城市才对。我恍然大悟，于是，新的希望又在脑中浮现，我似乎更加清晰地知道自己下一步该做什么了，怎么做才能更靠近成功。

于是，我又回到了家，在镇上选了一间顺道的店铺，重新构筑我的环保梦想。20xx年，刚好赶上太阳能热水器纳入国家家电下乡的时机，我迅速意识到，我应该跟随农村发展的需要，于是，又从众多的家电下乡品牌中选择一个质量好且价格适宜的品牌，作为我的主打品牌。我没有太多做生意的经验，但是我知道既然做一行，就应该极力满足不同消费者的需求。我的主打品牌适合于大部分农村消费者，质量有保证价格适中，并且还能享受政府一定的补贴。对于一些经济不是特别宽裕的客户，我也有一些价格相对便宜的品牌。20xx年底，我还做了太阳能热水器第一大品牌——皇明，目标就是那些高端客户。我踌躇满志的经营自己的事业，到处奔波。

谢谢大家，我的演讲完毕，希望我的创业故事对你有帮助，祝大家创业成功。

## 创业的演讲题目篇二

过渡：而面对如此艰难的就业形式我们能做的是什么呢？我想创业之路是最好的选择 我们的创业思想：有道是万事开头难，创业之路可谓难上加难那么如何走一条比较不那么难成就又不低的创业之路呢？我们得出的结论是——前人之路，新兴的前人之路。话到这里可能会有点矛盾，既然是前人之路又怎么会是新兴的？事实上正有这么一个行业！——微商。微商，是兴起于中国移动互联网浪潮中的一种职业，且必将在三年之内必将成为最时尚的兼职。成为中国的第361行！为

什么说能成为中国的第361行？因为它是一种新兴的行业，为什么说这是一条前人之路，据我们了解截至20xx年6月6日天猫商城上的店铺已经高十万九千七百七十三家，注意此处说的是天猫商城，淘宝上的店铺数量过于庞大也鱼龙混杂，而天猫商城上的卖家几乎都是整个淘宝网的经营店铺，而这些店铺都足以成为我们的去借鉴和学习经营方式的“学校”。

我的微商之路：再次感谢这个舞台，因为我本身正是一名微商。我本人并不是空口无凭的演讲，在这里我将给大家讲述我的微商之路，去年2月份，一个偶然的的机会我和朋友看到了一家专门卖罐装零食的小铺，也许是机缘巧合，我萌生了这是一个绝佳的货源的想法，于是当机立断决定做起微商，和老板商讨完价格后当天我们就定了接近两千元的货，因为不会宣传一直卖不出去，我们想了无数种宣传方法效果都很不明显。

值得在微博遇到了一个微博草根红人，我看着她3，7万的粉丝，就灵机一动请他帮忙推广，帮忙推广也就她发一条微博、400块，当时也犹豫了挺久，但是已经没有办法了死马当活马医了，幸好我没有放弃当天晚上八点她发的微博，到晚上12点我们原来可怜的40几个好友已经突破了400，两千多块的国货在推广后11天终于回本了，再刚开始的那一个多月了我们的虽然看似源源不断的出货出货两个人忙的像狗，但是实际上拿到手里的钱一分都没有，而且还在贴钱，因为挣来的钱都拿去宣传了，一罐零食的利润也就那五六块，一条宣传动则两三百，四五百。

这是我统计出来的，近三个月我们的盈利额，大家可以看一下

我想微商的潜力和生命力是巨大的，我可告诉大家，尽管11月份最后统计还未出来，但是截至今日我们已经突破了5000元，有望突破8000甚至破万，大关这将是我们的店铺尽一年来的最高纪录。

作为一个相对有经验的微商我们将学生微商分为三个阶段

初级微商月收入20xx——5000元

普通微商月收入5000——10000元

高级微商月收入10000元以上

注意，这是学生微商

想做某一个领域的产品，首先得成为这个领域的专家！

在传统品牌发展代理的年代，代理商不需要对产品和行业有很多了解。只需要立足市场。但是想成为一名微商，必须是这个领域精通很多知识，因为你是身体力行。

你要人缘好、口碑好、朋友多，有广泛群众基础

朋友圈是一个以人际关系搭建的圈子，相互之间的信任是基础。每一位微信好友都是你的潜在客户，只有他们分享才能带来更多的客户。她们凭什么购买你的产品？你的口碑！她们凭什么分享你的产品？产品的质量！

不经营产品，只经营生活。

没有人会喜欢在朋友圈天天推销产品的人。尽管你真正的身份是微商，但是不要忘记朋友圈的初衷是分享。要学会在分享中凸显自己，先推销出去自己，这是第一步。让你的朋友圈内容成为大家生活的一部分吧！分享你在这个领域的常识、经验、总结和发现，让大家对你的印象慢慢转化成这个行业的代言人，然后产品推广做到张弛有度，收发自如。于是你推荐产品成了他们的首选！

俗话说：360行，行行出状元。行行都有祖师爷，比如工匠都

拜鲁班，但对于微商来说，谈祖师爷还为时太早，但却已经出现很多领军人物，比如补水皇后的郑薇薇。她的微信不是在发布产品，而是发布一种精彩的生活。

薇薇一心一意做自己喜欢的事情，她没有像其他微商那样广撒网捕大鱼，而是做最有把握的产品——补水皇后面膜，并立志将此作为终身事业。

她在朋友圈产品只有两种，一种是安美源酵素，一种是补水皇后玻尿酸原液面膜。最重要的一点是，以上两款产品都是薇薇使用了两三年才决定代理做的，身体力行，正是这积累的大量经验，因此指导消费者轻车熟路，对于消费者的问题也能轻松应对。

很多初来乍到的微商抱怨没有客户。每天习惯性地刷屏，结果某一天发现自己被好友们在朋友圈屏蔽了。而翻开薇薇的朋友圈，很少能看到纯粹的产品宣传贴。更多的是与买家、代理们交流的内容以及自己的人生感悟，完美地将产品穿插其中，用个人魅力吸引了更多的买家。

定时跟买家和代理们交流，这是一项琐碎又需要耐心的工作，时刻与大家保持互动，一起分享自己的美丽心得，薇薇说这就是她之所以能够走进大家内心的一个秘诀。

微商的最高境界是：你的朋友担心错过了你，就错过了一种精彩的生活！所以，你有没有像经营生活一样经营微信？这才是最重要的！

希望大家勇敢的加入微商行业，创业并不那么艰难！

谢谢诶大家！

## 创业的演讲题目篇三

大家好！

我们来自郑州轻工业学院，很荣幸能够参加本次创业大赛，在此，我代表我的创业团队向在座的各位领导、老师们的关心、支持与帮助表示衷心的感谢，谢谢你们！

下面由我来带领大家一起走进我们的公司——东风电力电子自动化有限公司。从我公司的名称上看，大家不难猜出我公司是从事电力电子行业的，那么，我公司又有何竞争优势？诚然，科技研发、产品营销是当今电气行业不变的两大追求，也是众多电力电子行业永恒不变的宗旨，谁拥有技术，谁将赢得市场。

接下来要向大家重点介绍的是我们公司的主打产品——基于iec61850标准电子式互感器合并单元。在座的大部分可能都没有听说过，那么就有我来给大家介绍一下。

对于变电站自动化系统来说也是一样，通信标准的不统一成为制约变电站自动化系统发展的“瓶颈”。为此iec提出并制定了变电站自动化系统和通信网络的国际标准，这就是iec61850标准。该标准的制定为不同厂商的智能电子设备实现互操作和系统无缝集成提供了途径，也为数字化变电站的建立提供了基础。因此，如何更好地解决iec61850标准的互操作问题和工程化应用成为国内外相关学者研究的热点。1999年，我国各大电力机构开始研究iec61850标准。20xx年，iec61850标准正式转化为我国电力行业标准。20xx年，110kv少陵变电站成功投入运营，标志着我国对iec61850标准的研究正式进入实际应用阶段。

那么，我们公司在该标准的基础上能做什么呢？请看数字化变电站系统结构图：用红线圈起来的部分就是我们公司的产

品——基于iec61850-9-1标准的电子式互感器合并单元，该产品是变电站自动化系统中新增加的设备。该产品的引入不仅解决了变电站自动化系统的“瓶颈”问题，而且还保证了变电站过程层和站控层之间通信的可靠性和实时性。

这是我们公司最高端配置的一款合并单元的外观图，能够适应220kv等级变电站各厂家电子式互感器配置的需要。处理器架构采用fpga&dsp硬件平台，并配有优良的人机界面以及标准化的数据接口。

本公司研发的df-mu系列合并单元涵盖35kv~220kv高压等级变电站各种电子式互感器的配置需要，在3~5年内争取做到超高压、特高压等级，更大程度地提高本公司产品的竞争优势。应用传统互感器合并单元的自动化变电站，不仅造价高，信息承载率低，更重要的是效率低下。应用本公司的合并单元，变电站不仅大大降低了成本，而且能做到数字化无缝通信，具备很好的稳定性和可靠性，而且克服了旧模式的很多弊端，在国内属于创新专利技术，填补了国内在该技术领域的空白，为今后建设全数字化变电站打下了坚实的基础，意义十分重大。 鉴于市场的不断需求，我公司产品以性价比高的优势切入市场，主要应用于电力智能保护系统，推进数字变电站的建设，主要销售对象有：系统集成商，全国省、市、县、乡各级电力机关；有关变电站设备销售网点、中转公司；大中型的企业工厂等。

接下来我给大家分析下我公司的收益与风险：我公司成立2—3月即可投入生产运营。根据市场调查，现阶段我国此方面尚无成熟产品面世，因此可以预测同行业竞争力基本为零，公司创立初期预期销售量将会稳步上升，所获利润增长率与市场开发速率在一定时期内表现为线性关系。因此，公司可以在低风险的经营环境下实现稳定收益，预期估计五年内能实现净利润持续增长。

在前期的市场条件下降低生产成本并持续扩大生产线。后期

阶段：在现有的市场基础之上实现产品多样化，致力于全数字化变电站市场整套设备的营销，占领市场。

接下来向大家介绍我们公司的融资方案：

根据公司发展战略规划，创立初期，主要以扩大销售为主，以占据一定的市场份额为目的，采取自主研发、生产代工的方式，技术研发所需资金约50w□租赁办公场地需20w□地址选在高新技术开发区，其他费用包括人力资源、产品推广以及原材料买进等，共需要大概20w的资金。按照计划，公司运营后2~3月即可初步展开业务，预计6个月后能够实现资金回流，在此期间需要大约30w的流动资金。整个预算为120w左右，其中创业团队自筹、申请河南省大学生创业基金与国家创新基金等共计20w以上，吸收风险投资100w左右。

根据公司的发展计划以及未来几年市场前景的展望，可以预计在未来的三年或五年内能够实现利润持续增长，投资回报率预计为10%。在政府对大学生创业政策的支持下，例如三年免税等措施，会加速公司的成型和进一步发展。

当然，在错综复杂的市场环境下，公司运营中会发生很多问题，如销售额增长缓慢，流动资金短缺等等，根据我们对很多创业典型的分析，大多数问题都可以归结为资金的问题，那么在公司发展过程中，我们会积极寻求多种融资渠道，降低公司的融资成本，增加公司资金来源，进一步扩大市场份额，加速公司的发展。

大家现在看到的是我公司的组织结构图。在创业的道路上，我们零点征程团队相互协作、积极进取、大胆尝试、敢于创新。我们认真细致地讨论所面临的每一个问题，以青春的热情迎接每一个挑战，用汗水和智慧创造属于自己的一片天空。

因为专注，所以专业。相信我们，相信未来。

再次感谢各位领导和老师对我们的关心、支持和帮助，在未来的发展道路上，东风电力电子自动化有限公司始终以“产品是中心，售后是生命”为宗旨，秉承“在东风，一切皆有可能”的工作理念，阔步向前，扬帆起航。

谢谢大家！

## 创业的演讲题目篇四

大家上午好！

党的光辉历史，怎不令人心潮起伏，思绪万千……咱们80、90后共产党员，怎么创新，怎么创先争优？怎么发展？领导让我和大家交流交流，和大家互相学习，我和大家一起共勉吧。

下面我就把我的成长过程和跟大家程交流一下：

我叫，生于1981年10月，也是一名农村孩子，作为一名年轻党员，在这里发言，感到非常荣幸，在我的成长历程中，读了小学初中后，参军入伍，经过了摔打，在部队受到了锻炼，也可以说经过了戎马生涯的生活，在部队的大学学校里入党，那时的一桩桩、一件件、一幕幕过场。言犹在耳，入党的誓言现在还响在我耳畔。

是党组织一直不断的引导我、关心我、培养我、激励帮助我，使我从一个无知的少年逐渐成为一个对社会有用的人，使我有机会用自己的心声来抒发我对党的感情。

1999年，我退伍回到家乡，步入社会，退伍回来时，我有满腔的热血，认为自己有本事了，可以闯出一番事业。面对社会的复杂生活，但真正不是我当初想象的那么简单。

20xx年，我在港安电子安防公司上班，当时从事名业务员经

过一年时间发展到做总经理助理。

20xx年，我从港安电子公司跳槽，当时浏阳的餐饮非常红火，流行喝卡士牛奶，我从业内人士打听这个生意投资本小利大，操作简单，当时把自己打工的资金盘算了一下，加上向家里先筹措的五千元，共计3万元，辞去了港安电子公司的工作，独自一人来到事先联系好的河北乡谣乳业，经过一番沟通，我和乡谣公司签订了合作协议，确定了我为浏阳总代理，这就是二年时间我赚取了人生的第一筒金。可人生创业不是那么一帆风顺。

20xx年，大概是5月份，那时国内外发生了一种叫做“非典”的病状，是一种传染病。那个时间的餐饮非常消沉，我的货根本销售不动，保质期是十二天，一瓶的成本是十块，到外卖不动，只好拖着回家，一瓶瓶打开，倒进厕所里。搞了一年，我撑不住了，放弃了这个项目，所赚的钱也亏得差不多了，从头再来也没有本钱了。人总还是要生活的，我把员工解散后真的有点迷茫，但我还是很坚强的。

20xx年由于自己的销售网络还好，被应聘到长沙中天商行做业务经理，我也很快从一个老板又适应了打工的生活。

20xx年，我又辞去了中无商行业务经理的工作，跑到广州，学习两个月水景业务，回到浏阳开了一家水族馆，花了两年时间，我做到了浏阳水族界的传奇。

20xx年，我被当选金口村委会综治专干，刚接到这分差事，我不知是否能够胜任，我牢记党的宗旨，村干部就是要办好事、办实事，处事要公道，不怕得罪人的做法，不断一边工作，一边学习，提升自己。我们村35个村民小组，户，4580人，俗话说：“林子大了什么鸟都有”，矛盾纠纷问题时有发生，为了大浏高速征地沿线组的征地款发放，田土山水的重新分配，监管中心的征地，金钩完小的征地重建，村上的工作琐碎繁忙，家里的事情都是由老婆去办，老人不舒服，

老婆带着去看医生，小孩不开心，只有老婆陪。有时静静想一想，也许这就是共产党要讲奉献，要爱岗，要敬业，虽然只是一名平凡又普通的村干部，我的使命来自人民，是人民赋予我的力量，我开心，我快乐。

今年，由于群众和组织的信任，我被当选为党支部书记，我仍然看到了我的责任，作为一名村干部书记，爱岗敬业是我们的职业道德，公正严谨是支部书记要履行好的神圣职责。

面对金口村的发展区位优势，我村“两委”作出发展规划，今年将金钩至板桥路面进行硬化，建好村委会大楼，带领群众创业致富。

人生不能等待，不能彷徨，不能观望，不能落伍，更不能安于现状。行动是选择，坚持和执着是法宝，现代社会是知识的时代，一切都在变，日新月异，思路决定出路，观念决定贫富，做事先做人，做人认清现实，不断接受新观念，人因思想而伟大，因行动而成功。唉，人生路上曲折多，一跤一跤才能跑。

在农村的生活实际工作中，处处以党员的标准严格要求自己，做到见到困难就上，见到荣誉与就让；做到小事讲风格，一般的事讲协调，大事讲原则，按照党的方针政策、法律法规去办。如群众找我办什么事，小事我都当大事去办，让群众满意，如自家的事可以缓办、迟办，群众找的事必须立即就办。在工作中我还换位思考，进入角色，如果我是群众找干部办事怎么样？如谁家邻居纠纷，地头地沿边界，谁家婚葬丧娶，这些事我都帮忙，都参与。群众的事我都真心实意地办，办不好、完不成也要说明原因，群众也会予以理解和谅解。这样就赢得党员群众的信任。当上村支书之后，我的担子就更重了，村支书是官不大，但关照千百家，全村的精神文明、赡养老人、婚育新风进万家、那家贫困需要照顾、全村的劳务输出、科技培训、农家文化书屋的利用等等……，每一件事都要想着群众，带领群众发展经济、勤劳科技致富。

与此同时，我还结合本村实际，按照党委和政府的要求，理清发展思路，人们常说思路决定出路：做到“创业强村、产业富民、项目支撑、机制创新”，思路决定行动，理念成就未来，这样我们就创办企业，取得很好的成绩，还解决了当地人们的就业。

村书记员的岗位平凡而普通，但我仍然看到了我的责任，作为一名党员，作为一名村支部书记。执政为民，这简简单单的四个字，包含了人民群众对村干部的厚重寄托与殷切期望，而承载着这寄托与期望的村支部书记，更是把执政为民当成了对人民群众的庄重承诺。在我的身边，就有着这样群体用细心、用真情、用爱心、用公心实践着这一承诺的村“两委”干部，他们数十年如一日地工作，他们时时刻刻牢记为群众服务的宗旨，用自己的行动默默的履行着一名共产党员的奉献。

我面对新形势，我们怎么创业？我们是党员，我们曾经庄严的朗诵着，我们今后人生之路的指南，为人民服务的诺言，人生的座右铭，我们去怎样的工作、学习、生活，才能做一名合格80、90后的共产党员，一名基层朴实的村干部，才不辜负党对我们的培养和希望。我们作为一名基层干部——肩上都有人民的重托，社会的希望。要抵挡住社会主义市场经济条件下的人世沧桑、物欲横流、红尘滚尘、灯红酒绿的诱惑。我们应该树立正确的世界观、人生观、价值观。不论“工作圈”、“生活圈”、“交际圈”，做到洁身自好，问之无愧，思之无悔。有价值的人生在于奉献而不在于索取。在事业的航线上，永远拨正人生的罗盘，校对好人生的坐标。去创先争优，努力创业，只争朝夕。

在实际工作中，我们就扑下身子，和群众打成一片，融入群众之中。创业是一所没有围墙的大学；给人一次创业的机会；是未来最大的发展！我们要处处留心皆学问，去学习去思索；你要有素质和才能的话，就像一名怀孕的妇女一样，早晚就会被人看出来，发现你。

我们在党的怀抱，党在我的心中，红心永向党，创先去争优，努力去创业。我们应该永远奋斗在党的伟大事业中。

## 创业的演讲题目篇五

亲爱的同学们，敬爱的各位评委们。今天很荣幸的能站在这个小小的舞台中间，有一个展示自己以及我们团队的机会。此时内心充满着激动，也夹杂着紧张。

在座各位，我们都正值青春年华，不知你是否听过这样一句话“让青春的烈火燃烧，让生命的闪电划过天空，用所有热情换回时间，让年轻的梦没有终点”。在做给位的青春烈火是否燃烧着你是否愿意让它可续永恒得燃烧着是否愿意让自己年轻的梦延续到现实，递增到永远。

纵观古今，有不计其数的前辈先人为了自己的梦想而付出心血，撒下汗水。梦，对每个人来说都是必不可少的。有梦才有一切。但梦的形式形形色色，各色各样。我们现在所学的、所做的一切都是为了以后能在社会上找到一份好工作，一份好收入，一个好生活，园一个好梦。

为了梦想，我们必须付出，要奋斗，要拼搏。今天，很幸运的有了一个机会，一个为展现梦想的时机——我们的创业梦。在这里我将携手我们的团队和大家一同分享我们的创业想法。

就目前大学生就业是一个难以解决的难题。这针对全体大学生来说是一个严峻的挑战。于此同时在校的大学生也形成了一块丰富的资源。如果能充分利用好这个份资源，所带来的效益是不可计量的。也真是针对于此，我们创业想法的出发点就来源于此。总体设想如下：在在校大学生与社会之间成立一个正规的、系统的组织，此组织不同于中介，也不同于网络交际平台。这个组织主要经营业务代理，兼职聘请，活动赞助，组团旅游。这就是我们的产品。看着似乎不具什

么特色，但是针对企业和学生来说有这样一个组织机构给他们带来的便利相信是不言而喻的。

如果你是一个学生，经历高考，来到大学。现在在坐每一位同学都不想平平淡淡的度过自己的大学生活就像高中一样，忙碌，不停的忙碌着学习。大学本来就是一个小小的社会，如果还像高中一样，我相信很多人会说youareout!!!在大学里面学习方法要转型，你只有知识而没有经验进一个企业很难立足的，有多少企业宁愿要经验丰富的，也不要刚出道的学生。而我们这里给你提供了获取足够经验的机会。当你想要增长阅历，寻找兼职无从下手时；当你看到墙上兼职广告而无辜受骗时；当你即将毕业到实验单位没有着落时；当你学校或者组织为了举办大型活动而没有赞助商时。会想到这样的一个组织，我们都会及时给你们提供服务，提供帮助，更加提供机会。将企业的最新动态分享给你。难道你们不懂得成功只属于时刻有准备的人吗我相信不会不懂的。你是选给你机会让你选择还是让机会去选择你我想相信你们选择前者，让自己选择机会。

就企业而言，他们要人才，要人力资源，大学生不就是最好的资源吗这里汇聚着精英。但是，他们为了寻找这些资源，要不停的做着广告宣传，不停的到处来回奔波，谁想这样做我相信他们谁都不想这样。然而突然有一个组织能够帮他们奔波，而且带给他们的是他们想要的资源，甚至会比他们想要的更好，难道他们就不愿把他们的广告费呀，人力费用呀……这些那些的费用给我们吗我相信他们很乐意，非常的乐意。

我们组织机构另一大优点：提供外出旅游服务。在校的每个大学生内心都希望自己的生活能够充满价值，充满意义，也想使以后对自己的生活有一段段充满阳光的回忆。外出旅游是越来越多的大学生所喜欢的业余生活，一是能够陶冶情操，二是增加阅历，三是能够放松心情。对此我们提出外出旅游这一产品。我们可以为你们联系旅行社，我们会尽我们最大

的力量去帮你们获得比你们自己出去找旅行社更好的服务。外加现在很多大学都有旅游专业，为什么我们不能充分利用这点资源呢让大学里面的旅游专业的同学当导游，一可以帮助这些同学积累经验，为以后就业多一份保障，二来可以增加学生与学生之间情感友谊，游山玩水同时，认识更多好友。有句话说得好“朋友多了路好走。”我觉得这句话说得很有道理。

创业，成才，是每个人都渴望的。以上是我们团队的创业想法，虽然不是很具体，但是每个细节大家都会抱着百分百认真的心态思考。由于时间限制，我们想法的详细方案不能拿出来给大家分享，但是我们会在以后的比赛中逐步地给大家呈现一个完美的创业方案。创业的激情将会永远伴随我们，没有了激情也就相当于你失去的拼搏的动力，高瞻远瞩的信心。不论成败，我们都将以高昂的姿态，饱满的面貌来面对它，因为它汇聚着我们的汗水，心血，智慧。哪怕失败，但是塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

在座的各位，内心都有创业的激情，都有属于自己的一份创业想法。前进的号角已经在无形中为我们吹响，大学生自主创业是时代也随着历史的车轮驶到了我们这个年代，未来在召唤着我们这些热血青年，你准备好了吗自己的那远航的巨轮你构建好了吗创造属于你自己的事业，想的[let'sgo!

## 创业的演讲题目篇六

我叫xx 现在我把我的创业计划说一下，希望大家为我提出宝贵的意见。

首先我的项目是美发。我的店名“亮剪美发设计中心”；店面面积不要太大，30多平米就行。计划投资5万元。资金的来源基本上是自己筹备。资金分配：房租每年一万，其他设备等一万元，剩余做流动资金。

法律形态：个体工商户。

地址将选在大同市棚户区的b区。因为这个地方没有太过专业的理发店。不论是固定和流动人群都比较大，客户方面不用愁。

我的目标顾客主要就是棚户区b区的长期住户，次要顾客就是棚户区其他中低层消费者。

在人员上面我计划聘请一名技师，一名徒工和我，暂时就三个人。

再就是我介绍一下我的特色服务，除正常的理发，烫发，新娘盘发外，也就是我在竞争对手中的优势：我主要推出儿童理发不但不哭，而且还要在开心愉快的环境下就能完成理发，目前方法还在进一步研究当中。（暂时保密）。价格会和其他店基本持平，一般剪发十块、烫发30-200元、儿童理发在2-5元。

劣势就是新店老顾客少知名度不高。因此我计划开业前发一些传单，营业期间以积分卡的方式给老顾客一定的优惠。这也就是我的促销方式。

其他就是：在我店的每一位顾客都要体会到温馨和舒适的感觉。

我店将会在成立之后的几年里不断致力于美发事业的发展，并吸取各界人士的宝贵意见，我们更会在我点的特色服务儿童理发上大下功夫做到儿童去理发和去玩耍一样的心情。

亮剪美发设计中心让您的美丽人生，将在这里从“头”开始。专业和完善的美发设备，将尽显您的身份与尊贵。专业的美发产品和精湛的技术，体贴入微的全程服务，和创新理念将带您走入不一样的美丽人生。

完美是您的追求，专业是我的宗旨。

欢迎老师和同学们到时来我店光顾，一定会把你们的美体现的更加完美。

谢谢大家……

## 创业的演讲题目篇七

大家下午好！

说到这里，我想起了这样一句话：“有的人活着，他已经死了；有的人死了，他还活着。”生命的意义在于活着，那么活着的意义又是什么呢？当然不是为了活着而活着，答案只有两个字，奉献！我们可以设想一下，不付出、不创造、不追求，这样的青春必然在似水年华中渐渐老去，回首过往，没有痕迹，没有追忆，人生四处弥漫着叹息。我想，这绝对不是我们存在的意义。古往今来，有无数能人志士在自己的青春年华就已经成就了不朽的人生，在这里我来不及一一列举。

说实话，×年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，因为工作环境恶劣，空气中到处弥漫着灰尘，感觉现实不尽如人意，感觉离曾经的梦想总是有一些距离，一度陷入困惑之中。可是，青春的我是一把刚刚铸好的刀，不容得你有片刻的等待和迟疑。我决不能眼睁睁看着这把刀慢慢氧化，失去光泽，随即斑驳、锈蚀、风化。

## 创业的演讲题目篇八

大家晚上好：

可能大家不知道，我为什么要把声音提得这样高，因为啊，一是我尊重大家，而是我害怕上台说话，特别是面对咱们这些帅哥靓女莘莘学子，更是胆怯，因为也许不久的将来，听

我演讲的人们，将会是领导，将会是艺术界出伦拔萃的人物，当然，也有可能是我的老板。

今天，我们要谈的是关于就业的问题。这是一个老生常谈的问题。我当初读书的时候，我的理想很大，很宏伟，那是一个令人激动的奋斗目标，是什么理想呢？我的理想是做一名电影放映员。

大学生毕业找工作，是人生中一件非常重要的事情，找不到工作，却是件非常痛苦的事情。但是并不能说明咱们没工作能力，也不是说咱们没工作经验。

在元朝建立初期的一个风和日丽的下午，一个年轻人跋山涉水，他走过居庸关，跨过蒙古草原，他一直来到了正在关外带兵作战的成吉思汗的帐篷外，年轻人向卫兵说明来意后，卫兵仔细搜查了他的身上是否是武器，发现没有，然后让他走进帐篷。成吉思汗见来人很有礼貌，加上那几天他正感冒好一点，心情也高兴，大手一挥，说你坐下你坐下，问到，你找我有何事？这一问才知道，原来年轻人是来找工作的，成吉思汗很是惊奇，一般很少有人找工作直接找他的，而且这个年轻人应聘表也没填过，笔试也没参加过。下面的官员也没发个电子邮件或打个电话通知说，有这样一个年轻人要来应聘。年轻人是甩着两条腿就直接来找成吉思汗面试了。成吉思汗想想这家伙也挺搞笑的，反正也闲着也是闲着，正没有人和成吉思汗聊天，便按照应聘的流程开始问，一问又才知道，年轻人叫耶律楚才，是个契丹贵族，生长在燕京，也就是今天的北京，他的祖先耶律阿保机，是赫赫有名的辽国辽太祖。人家一个契丹贵族来找工作，这点事情还有点难办，要安排一个什么工作岗位给他呢，而且人家又读过大学，一看毕业证书，还是师专艺术系毕业的。

作为领导者，成吉思汗慎重地打量着这个年轻人，听他谈话很有见解，因为初次见面，不知道对方的能力，看见推荐表上说，耶律楚才还在金朝的朝廷里实习过，并且还有点点成

绩。说到这里啊，我顺便班门弄斧简单的说一下当时的历史：宋朝后期，辽国日益强大，以至风雨飘摇的宋朝最终灭亡，而辽国正在高兴的时候，突然又杀出一个金朝，没多久，耶律家族建立的辽国也被金朝灭亡，而江山都还没坐稳的金朝，也如昙花一现般，消失在蒙古大军的铁蹄下。经过这次见面，耶律楚才被成吉思汗安排了一个职位，什么工作呢，就是每天写会议纪要的书记官，偶尔也为蒙古贵族算算命，占卜占卜一下星相什么的。遗憾的是，只到成吉思汗逝世，耶律楚才也没得到重用，也没把自己的专业用上。只到窝阔台即位，耶律楚才才从一个小小的官做到宰相，而且一做宰相就是元朝的名宰相，为元朝的发展做出了巨大的贡献，也实现了他的人生价值。

一、作为即将毕业的大学生，应该敢于主动去找工作，敢于主动去寻找机会就业。

在国家不包分配的今天，主动寻找就业，是职业生涯中一个非常关键的技巧，而不是等待家庭的安排或者是等待机会的到来；什么是就业？我的理解和新东方的总裁俞敏洪先生理解的‘几乎一样，就是找上一份工作，不管喜欢不喜欢，能有工作干，能通过自己的努力得到一份薪水，不再需要花父母的钱，这就是就业。

二、任何工作都需要持之以恒、都需要认定工作是不分贵贱的。

刚才我们说到的耶律楚才的故事，就是一个贵在坚持而最后做到宰相的事例。一个人在工作岗位上，作为领导者，不是来看你今天跳槽明天跳槽的，他需要看见自己招聘的工作人员是不是能安心守份地上班。

三、只有在寻找就业的时候放下自己，那么才能在工作中开心。

你可以让自己起点高，你可以直接去找成吉思汗去应聘，这说明你起点高，也是一个充分有自信的表现。但是能给你的岗位，也许并不是如你意的，或者还是与你专业背道相驰的，这个时候，要沉下心来，坚持你的岗位，坚持就业的方向。跳槽是允许的，但是一定要条件成熟。

例如：

1、错把理想当目标。一个人，有理想是应该的，那样才有动力，但是理想不是就业时候的目标，就业的目标是做好本职工作。

## 创业的演讲题目篇九

我叫xx是xx工艺美术社xx书画艺术馆负责人。下面，我把自己的创业经历向大家汇报一下。

xx年，初中刚毕业，我就在镇文化站干起了临时工，在站长的耐心指导下，钉板面、写标语、装裱字画、照相洗相等“技术活”慢慢得心应手，还练就了一手好毛笔字，渐渐地，成为了文化站的“顶梁柱”。后来，镇里裁减临时工，我下了岗。

“我该怎么办？我能干什么？”一时间，我陷入了彷徨。

一想到自己在文化站工作这几年，掌握了不少技术，也认识了很多熟人，再加上目前农村需要大量的宣传板面，只要抓住这一商机，就能在工艺美术制作中闯出一片天地。

万事开头难。创业开店需要资金。当时没钱，我就硬着头皮找亲戚、求朋友，四处筹集资金，还从朋友那里得到了一台照相机，开始了我的创业路。

创业之路多荆棘，尤其是对一个女人来说，更是遭受了很多

挫折。为了省钱，店里装修从买材料到粉刷墙壁、安装灯具、门牌制作都是自己来。为了买更便宜的材料，我骑着自行车来回16公里，当时正值隆冬，寒风凛冽，路上倒了好几次，最后实在不好走，我推着自行车走了将近一半的路程。就这样，经过一个多月的忙碌，春节刚过，我的工艺美术社总算开张了。

开业之初，人家见一个小姑娘开店经营，都以为没真事。顾客少，没生意，当时急得我团团转。“开弓没有回头箭。再大的困难我都挺过来了，这点挫折算什么？”我对自己说，“坐门等不来生意，那就上门找生意！”凡是听到哪个人、哪个单位需要做板面，我就立即登门介绍、推荐，打出了“不满意、不付钱”的招牌。可能是被我的执着打动了，客户终于答应先试试。做生意就得吃苦，天上不会掉馅饼。为了做好这来之不易的生意，我根据客户要求精心设计，认真书写，一丝不苟，“这是第一笔生意，做就做出精品来！”我暗暗给自己鼓劲。

那时天寒地冻，为了干活，晚上一个人加班，没炉子屋里冷得像冰窖，冻得手伸不开就哈口气暖和暖和，屋里没吃的，肚子咕咕叫，就喝完白开水混个“水饱”。三天两夜没合眼，终于交工了，客户很满意，我也赚到了创业来的第一份薪酬。

干买卖就得讲信誉，没信誉就不会有市场，信誉就是创业之本。xx年7月，一个单位为迎接第二天的检查，着急制作板面，要一晚上加班才能赶得上，正好镇驻地线路维修停电一天，三伏天没灯、没风扇，难度可想而知。为了赶时间，半天做好样稿审定、购置材料准备，晚上打着手电熬夜制作，还得一次成功，因为没时间再返工重来。蚊子咬得胳膊上一片片的包，擦汗的毛巾不知道湿了多少回。经过十多小时的“高温作业、高度紧张”，凌晨六点，板面全部制作完毕，整个人累得瘫坐在地上，虽然辛苦，但得到了客户的满意。

由于讲信誉、重质量，交货及时，承诺兑现，生意越来越红

火，业务范围也越来越广，附近乡镇有不少客户都慕名前来，我不仅还清了借款，还积累了八万多元的发展资金。

要经商就得不断创新，年年唱老戏不会有新发展。随着生意越做越好，越来越多的人效仿，竞争也越来越激烈。是按部就班，逐渐被淘汰，还是开拓创新，另辟蹊径？我选择了多视角研究，全方位开拓，将自己的事业逐步发展壮大。我设计的版面更多地融入了文化元素，内容更加丰富，款式更加新颖，形式也更加活泼，深受广大消费者的喜爱。

随着全国推动文化大发展大繁荣热潮的到来，我瞅准了时机。xx年11月，我又投资15万元，在新城开了一家“xx书画艺术馆”。主要经营名人字画、装裱字画、古玩、民间收藏等；弘扬中华文化，珍藏中华记忆；发扬优良传统，创新艺术发展，打造了一个艺术家、收藏家交流、展示、学习、提高的平台。

把生意做成今天这样，多亏了好心人的帮助，我现在条件好了，就得想法帮助那些需要帮助的人。

xx年，xx发大水，干部群众都奔赴。抗洪救灾，我带上吃的、喝的，来到河堤上慰问抗洪抢险的群众。三年来，镇里年年组织“慈善大家行”捐赠救助活动，我毫不犹豫地贡献出了自己的一份力量。学校扩建、敬老院重修、幼儿园新建等等，我都积极参与，踊跃捐款。桃都美丽乡村建设以来，工艺美术社制作的“四德榜”、宣传一条街版面得到了各村的广泛好评。

现在，全市上下正在鼓励民营经济发展，这对于我们来说也是一个很好的契机，我将继续努力，在现在的基础上做精做特，为建设“中国桃都，美好肥城”做出积极的贡献！

谢谢大家！