

2023年创业史演讲稿 享受过程演讲稿(优秀5篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。以下我给大家整理了一些优质的演讲稿模板范文，希望对大家能够有所帮助。

创业史演讲稿篇一

大家好!

记得从四岁开始，我就与你在一起，一直没有分开过，直到现在。

你优美、动人。自从和你接触以来，我的每一天都沉浸在快乐之中。你时而把我带到美丽的天堂，心情舒畅;时而让我深思熟虑，无比悲痛;时而把我变成一只活泼自在的小鸟，在蓝天上展翅飞翔;时而把我拉到大地上作一株小草随风飘荡……我，离不开你!

你热情、奔放。在舞台上，你总是活力四射，你总能把你最热情的一面展现给人们，把你的激情毫无保留地释放出来，给人耳目一新的感觉。我，离不开你!

你满含汗水、泪水。与你在一起需要付出太多的汗水，可我不怕，只要愿意与你在一起的自然都不怕。“台上一分钟，台下十年功!”是啊，这句话真的说到我的心坎里去了。只为了台上那一小会儿的绽放，我们在台下是要付出多少心血啊!为了你，我已不知磨破了多少双鞋，不知跌倒了多少次，不过这些都不算什么，只是为了更好地诠释你!我，离不开你!

你让我沉浸、享受。与你在一起，我总会沉浸在优美的音乐中，用优美的动作把你描绘出来。与你在一起是我最快乐的时光，尽管我为你哭过，但我很享受在舞台上与你在一起的那几分钟，哪怕是一秒也好。我，离不开你！

你让我欣喜若狂或者心情大跌。当我手捧奖杯、戴着奖牌在相机前留下了美好的一刻时，总会一连高兴好几天，我知道，这是你带给我的快乐；当我垂下头，失了魂一样从赛场飘出来时，我并不怨你，这是我的选择。我，离不开你！

你将是我用双脚、用一生来诠释的舞蹈！

我爱你，有时胜过爱自己。我将永远与你在一起！

创业史演讲稿篇二

尊敬的各位领导、同事们：大家好！

丹桂飘香，菊花怒放！沉甸甸的稻子给大地披上了金色的盛装，秋天是一个收获的季节，我们精科也迎来了一个丰收的秋天。到目前为止，我们的产值已经达到了1.02个亿，在这样一个令人振奋的日子里和大家一起交流创业文化在精科发展中的体现，是我最大的荣幸！众所周知，文化——是一种精神力量，创业——是立足自我，实现自我，积累财富，推进文明的过程。一个企业要发展、要突破、要跨越，必须借助于创业文化，因为它是企业发展强劲的动力！

正是他们在平凡的工作岗位上书写着平凡的创业故事。

记得当初我们刚开始生产110和220产品时，由于当时还没有绕包机，我们的绕包人员在包一次线时，只能采用手工包扎。那时，哪一双手没起过泡？哪一双手没流过血？为了让流出的血不弄脏一次线，他们二话没说，便用透明胶带裹住手指作隔离，再用胶布蒙上，继续忍痛包完了整台产品。有时，一

次线圈包完，还要再去绕二次。他们就这样在封闭的净化室内没日没夜的忙来忙去。等他们披星戴月地回到家中，才感觉到浑身酸痛。孩子早已进入梦乡。当孩子还没有在睡梦中醒来的时候，他们又已经顶着第一缕朝霞提前来到工作岗位。就这样孩子好多天也见不着他们的面，就更不必提照顾家人、做点家务的事了！

还记得，由于工艺要求严格，开罐时间在夜里，必须及时总装，才能让产品按时交货。总装班的同事早早的就赶到了，把准备工作做好，而路远的人不敢回家，饿了就吃点随身带来的干粮，等着工作的开始。这时，万事俱备，只欠东风！当工艺时间到了，他们便困意顿消、抖擞起精神，拿起工具大干起来。外面夜深人静，而总装大厅里却忙得热火朝天！等他们工作结束了，已是第二天的拂晓，虽然已是身疲力尽，但还是要坚持白天的工作。为了节省时间，他们就裹上大衣在总装班里打个盹休息一会儿，因为不久他们就又要投入到新的一天工作之中。

这些平凡的故事，还有很多很多，相信在座的也都深有体会。正是他们在创业文化上抹上了重重的一笔。万众一心、众志成城，在我们大家的共同努力下，已经在宿迁的行业内崭露头角！

还需用什么来证明公司十一年来取得的成绩呢！再请你看看我们身边这一幅幅记录发展史的图片：它不正是我们所走过的创业历程上留下的一串串坚实的脚印吗？！

创业史演讲稿篇三

我们用手指向天空，一定是看到了划破长空的闪光点；我们用手推开窗户，一定是希望阳光伴着新鲜的空气涌进窗口；我们用手拖住下颚，一定是在度过充实的一天后憧憬着美好的未来。农村信用社的“二次创业”正如同划破长空的闪光点；如同阳光伴着新鲜的空气；如同我们每一位员工憧憬着的美好未

来……我演讲的题目是：高举“二次创业”的旗帜，吹响“二次创业”的号角。

省联社廊坊办事处主任樊鸿武同志在全市农村信用社“二次创业”动员大会上说：“农村信用社的发展处在第二阶段，即爬坡阶段，主要任务是真正建成规范化、强势化的农村金融机构，使农村信用社在与其他金融机构的竞争中昂首挺胸，立于不败，这个阶段的主要任务称为‘二次创业’”。通过这次会议，全市农村信用社正式打出了“二次创业”的旗帜，吹响了“二次创业”的号角。

这正如同一道划破长空的闪光点照耀在这片立足三农、不断发展的农信大地上，让我们每一位农信员工都在这闪光点下凝神聚智，奋力爬坡，向着更高、更强、更具有凝聚力和影响力的目标奋勇前进！

“二次创业”的总体目标是把农村信用社建成规范化、强势化、亲情化的农村金融机构。这便是阳光伴着新鲜的空气从农信之窗迎面而来，吹到了每位员工的脸上，沁入每位员工的心脾，沐浴着每位员工的身心。

“规范化”是阳光，它使规章制度全面覆盖农村信用社；它使执行力得到大提高，实现遵规守矩的全员化和自觉化；它使违规行为基本杜绝，各类风险得到有效控制。

“强势化”是新鲜的空气，有了新鲜的空气，农村信用社便能在总体实力上强于竞争对手，能在竞争力上优于竞争对手。

“亲情化”是阳光与新鲜空气吹进农信的窗口，它面向系统内，又面向系统外，它在全系统打造一种乐观向上、好学求进、心情舒畅、和谐高效的良好氛围。

高信贷质量；用充满活力的经营提高资产有效利用率，增加效益，进而提高全员的收入水平。

行业风气大好转，就是要在竖起优良之风、形成具有自身特色的企业文化体系的同时，强化“从严治社”，细化“以德治社”，深化“文化治社”。

深化改革大突破，就是要加快股份制改革步伐，尽快改制为农村商业银行，实现从合作制到股份制的根本性体制变革，使我们可以与其他商业银行平等竞争，使农村信用社进入一个新的更高的发展阶段。

硬件设施大改善，就是要按照标准化、全能化、现代化、精品化的要求，加快硬件设施的改造和建设步伐，增强农村信用社的吸引力和竞争力。

队伍素质大提高，就是要把农村信用社的员工培养成为具有现代素质的员工，进而适应现代化金融企业需求。

党的建设大增强，就是要健全党的组织体系，更好地发挥基层党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范带头作用。

一段段美好的憧憬，一个个美好的未来，在“二次创业”的旗帜下和号角声中显得格外亮丽和崇高。作为农村信用社的一名员工；作为一名共产党员，要从我做起，从现在做起，从点点滴滴做起，争当“二次创业”的前头兵，为实现“二次创业”的宏伟目标而不懈努力！

创业史演讲稿篇四

大家好，我是美乐乐ceo高扬。今天呢想跟大家分享的主题是“创业是一场永不妥协的奋斗”。

美乐乐是从20xx年开始成立的。最早的话呢其实是淘宝的一个小卖家，卖到家具这个品类的时候就发它有很多的和别的不一样。比如床的这种软硬，对吧？或者是沙发的坐感、皮的味道和感觉，这种东西通过一个图片和文字很难讲得清楚

的，它有很多特点的话你一定需要线下体验。所以当时我们一个想法说是不是可以通过线下来开店这样的方式来能卖得出更多，所以后来呢我们就去融资来尝试这个模式。

但在20xx年就遇到一个非常大的挑战，当时呢，淘宝有一个项目叫爱蜂潮，它的整个做法和我们也很类似。因为大家都看到这个行业需要线下体验，那么淘宝上所有的商家必须入驻。当时我们在淘宝上也算是比较数一数二的卖家吧，所以被摊派了一个很大的面积。在那个里面的话基本上销量都不能交租金的，当时所有参与的商家个个都希望他倒闭，因为倒闭以后就尽量少赔点钱吧。

你如果是按照这个平台的要求去做这个事情，一个月大概预计是亏个七八十万。当时我们就跟淘宝做很多的交涉、很多的沟通，希望能够小一点。但是不行，被摊派的必须要这么多。所以其实那时候也是个非常艰难的选择。一方面你是一年一两个亿的规模，那么另外一个就是说你要是按照他的做你就准备一个月能亏个几十万。

所以后来跟淘宝说：“我们不参与了、我们不去了。”按理说不去就不去呗，可是不行。后来我们在淘宝上几个店铺经常被突然之间就被关掉了，就因为一些很奇怪的原因就被关掉了。然后一下子你的天猫上的生意就变得非常脆弱了，那么怎么渡过这个危机？所以那一年对我们来说是一个很痛苦而又很困难的一年。

20xx年拿了钱我们4月份开第一个店的时候，其实就发现说我不止是不懂家具，都不知道怎么开店。当时找了一个地方是一个叫做家具城的后面，租金非常便宜，一平米大概一个月十几块钱，十八块钱还是多少钱。而且那个位置非常糟糕，连个街道地址都没有。我们客人就找不到，我们后来没办法告诉客人说你去那个街上有个叫农业银行，在那儿等，我们派个小女生把你领过来。（这样）才能找到我们的店。

旁边也有一些地方在卖家具，做了三年的一个店，问他一个月能卖多少钱，他说他的生意还可以，一个月能卖七万。我们一算，因为我们的利润也不是很高，我们至少得卖到15万才能够不亏钱吧？所以当时心里没底，不管了，先开了吧，开了再说。从4月17号开到4月底，那十几天就卖了30多万，非常出乎我的意料。人非常多、客户非常多，到第二个月卖了50多万，最高的月份能卖了超过100万，零售里面是个奇迹，我们自己都没想到会有这么多。

但是呢，从这件事让我们看到互联网的这个优势了。通过互联网做营销宣传让很多消费者在网上看到这些产品，然后告诉他在某个城市的某个地方有一个店，对吧？他就会去，而且客人还挺多的。后来慢慢地我们也连续开了大概十几家店，结果发现说就是你即使位置开得很好，它的销量也没有多太多。

那么13年、14年，这个模式在全国就逐渐地从一年开个十个二十个店一直到现在，今天大概有300多家吧。所以说很多时候你发现说创业过程中就会有这样的你意料不到的事情，你是妥协了，还是说我就坚持按照我的思路做下去。

创业史演讲稿篇五

各位同学，老师你们好，今天很开心也很荣幸站在这里跟你们分享我参加比赛的一些经验和感受。

虽然已经过去了一年，但比赛的场景还历历在目。比赛的经历于我来讲，难忘且意义重大。如果让我用一句话来形容我参加比赛的感受：痛并快乐着。比赛是残酷的，过程是艰辛的，但当你看到你的作品一步步成型并被认可时，激动和喜悦，还有成就感是无与伦比的。

如果让我说我比赛的经验，我遇到了什么困难，我认为我的不一定不合你们，但我可以告诉你们我的想法和建议。

我认为，创业大赛，首先你要有一个好的创意，之后的所有问题都是围绕的这个创意而进行的。举一个稍微恰当的比喻，你的创意就像是冲锋陷阵的一个武器，武器的威力直接决定了你的成功与否。所以，当你有一个令人眼前一亮的创意时，你离成功就进了一步。

其次团队合作是贯穿始终的。无论是写策划还是答辩，团队合作往往能激发团体不可思议的潜力，集体协作做出的成果往往能超越个人成绩的总和。有序的组织和高效率的团队协作为成功打下基础。

在比赛结束后我写了这样一句话：人只要有坚信的事物便是坚不可摧的。我想把这句话送给大家。因为在比赛的过程中我经历了一个从怀疑自我到自我肯定的过程。我想告诉大家的是，既然选择了远方，便只顾风雨兼程。

大家在学校里会学到很多知识，但说句老实话，那么多知识真正毕业后所用不多。但是在学校里的经历，给了我们很多。人生不是你学到了什么，不是你获得了什么，而是你经历了什么。创业大赛这已经是第八届了，这个比赛越办越正式，越办越好的不是没有原因的，这是一个真正让我们得到锻炼的比赛。

在第七届的创业大赛中，我的团队获得校级一等奖，并由学校推选作品到省级比赛，获得铜奖。对此我想特别感谢百忙之中帮助过我们的老师们，老师的指导对我们来说至关重要。其实回顾这段历程，名次到显得不重要了，在我看来每位参赛者都是赢家。知识、能力、眼界、表达的提高，都是比赛赋予我们的最大收获。

这个比赛于我，于你们来说，不仅仅是一场比赛，这是一个机会，一次挑战。狄更斯曾说“这是一个最坏的时代，这是一个最好的时代。”对于循规蹈矩，墨守成规，害怕风险的人而言，这是一个最坏的时代。对于一个有创业理想，有创

业激情，踏实肯干的人而言，这是一个最好的时代。

现在正处于大一的你们，有时间、有想法、有激情，应该去尝试未来的无限可能，抓住机会展现自己。一个人如果不逼自己一把，永远不知道自己有多优秀。并且我相信我所取得成绩，你们在坐的每个人都能够做到，并且能够做的比我好。力行而后知之真，只有去做了，才能体会到其中的感受。

最后预祝所有想要参加比赛的同学都能够取得一个好的成绩。