

创业的演讲稿高中生 创业演讲稿(大全10篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。那么你知道演讲稿如何写吗？下面我给大家整理了一些演讲稿模板范文，希望能够帮助到大家。

创业的演讲稿高中生篇一

大家上午好！今天我发言的题目是《用智慧开启智慧之门 用勤奋开辟成功之路》。

同学们，你可还记得第一次背起书包走进学校的情景？可还记得打开第一本课本、学写第一个字的喜悦与新奇？那踏进校门的一小步，却是人生的一大步。人生的探索之旅由此启航，我们以智慧为帆，勤奋作浆，开始驶向那无比浩瀚的知识海洋！

正如郭沫若先生所说：“勤奋和智慧是开启成功大门的钥匙”。今天的我们应谨记他的话，放飞自己的青春，用勤劳的汗水铺就未来的成功之路。也许我们已经输在起跑线上，但决不能再让自己输在终点。后天的努力可以弥补先天的不足，珍惜现在的每一刻，努力获取知识。对于九年级的哥哥、姐姐们来说，中招考试已并不遥远，面临着人生的第一次选择，你们应该加倍努力，刻苦学习，为迎接中招考试做充足的准备；对于我们八年级学生来说，八年级是初中学习的一个转折点，我们应该好好把握，努力学习，不断提高自己；而七年级的我们也千万不要放松，我们现在的努力是在为以后的学习打下坚实的基础，只有地基打牢了，房子才会盖得更高。同学们，无论我们处在哪个学习阶段，我们都应该努力，抓

住这段易逝的光阴，好好把握，将知识这闪光的宝石紧紧握在手中。每一次的成功都要付出艰辛和努力，要想取得成功就必须付出代价。正如冰心所说：“成功的‘花儿，人们只惊羡它现时的明艳，却不知当初它的芽儿，曾浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨！”的确，不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？我们正处于学习的黄金时代，大好韶华，岂能让光阴虚度？人生能有几回拼搏？人生能有几个花季？过去的就无法改变了，所谓黑发不知勤学早，白首方悔读书迟，就是这个道理。只有勤奋求知、拼搏进取，我们才能奏响青春之歌的最强音啊！

同学们，只要我们树立远大理想，脚踏实地刻苦学习，不懈探索，就一定能用辛勤和汗水铸就美丽人生！让我们努力学习，从我做起，从今天做起，让勤奋的汗水浇开知识之花！让智慧之光照亮我们的心田！我们用拼搏书写一个无悔的青春啊！

创业的演讲稿高中生篇二

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芊芊学子，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，你来找我有件事情么？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。年轻人是用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。

我给大家说的这个故事，其实是想说明三点：

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。

所以大家在就业的时候，都会走入一些误区：

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。

的一个过程。但是当在就业的时候就抱着择业的思想，那是不对的，只有先就业了，有了一定工作经验和社会资源，在这样的平台上，也才能选择自己的职业。

3、错把知识当技能。有的同学，认为我有了书本知识，便是一种技能，这对于现在日益竞争的社会来说，充分适宜社会才是最好的技能，知识，有的时候，是辅助自己工作的一种必备前提，而不是工作技能。

4、错把经历当能力。在就业的过程中，很多人都把实习的经过或者是生活的经历认为是一种能力，其实这也是不对的，因为每个工作岗位，都是不同的，在新的环境下，你就是一个新人，这样保持一种谦虚好学的态度，在每个就业岗位上，你都会赢得很好的印象。

所以，初期的工作，一定要放下自己，调整好心态，这就是就业。

说了找工作，我们说说大学生应不应该一开始就创业。其实这是一个很滑稽的话题，为什么说滑稽，因为创业可以实现自己的梦想，而就业可能就默默无闻。也有同学说了，比尔盖茨还连大学都没毕业就去创业，人家不是成功了吗？可是问题是，象比尔这样的好同志，全世界也仅仅他一人。也有同学说了，像李想、高燃、娄雷、丛松、孙甜等等这些成功创业的80后，他们不也是大学一毕业或者没毕业就创业了吗？但是，我依然说，他们是许许多多失败者中少数成功的代表。

说到这里，有同学也许会问我，那你为什么要创业？我要回答大家，我是就业都快十年左右之后，才创业的，当时我选择创业，也是因为各种条件已经具备才开始的，而且当初创业的时候很艰难，说直接点是被迫的，也许大家都会说，不被迫谁愿意去创业啊，都是因为生活所迫啊。我可以这样说，当时我创业的时候，一般的小日子是完全已经能过的，当时我已经任过几个公司的总经理，已经把自己定位为职业经理人，

但是由于领导的无作为，使得我的工作根本无(来源：)法开展，最后被迫我出来创业。在这里就不多说那些辛酸的事情，我的个人主张是，大学生不适合一走出校门就去创业，而是要找了工作，得到锻炼并且有一定机会时候，再开始创业。当然，如果一直找不到工作，或者找了工作又无法忍受的时候，可以考虑创业，但是不要沉沦，一定要在任何时候，都要坚强地站起来。

李白一生很传奇，最为传奇的是他一生没找到好工作。虽然，他很想找工作，其实也在一直找工作，但是最后还是没找到他认为合适的工作。他到处游历，希望结交朋友，结交社会名流，希望得到引荐，一举登上高位，去实现政治理想和抱负。可是，十年漫游，却一事无成。有人说以李白的文化知识，他要找个好工作是简单的，但是这位大诗人却一直找不到，最好的一次工作是在翰林院，职务是草拟文告，这个官职现在的人可能有点难理解，但是只要解释一下，大家就懂了，这个职务也就是在陪侍皇帝左右，写点游记，弄点博客日志、整点qq空间什么的。但这份好工作，也在不久后，草草结束了。史书记载他丢失这份工作的原因是：李白放浪形骸的行为被很多人，也就是长安街上那些所谓的主流不认可，加上又被翰林学士张坦所，两人之间产生了一些矛盾，最后，李白在竞争中失业了。

失业之后的李白几乎再也没工作，加上安史之乱，本来想创业做个酒吧的李白也没了心思，短暂地和一个朋友在酒厮里呆了几天后，喝得大醉的李白在一个黄昏又开始上路漫游了。但是这次，伟大的诗人选择了一条不归路，公元762年，时年62岁的李白病死在他漫游的路途中。

我刚才说的这个故事，也是想告诉大家几点：

三、在座的同学们，都是80后，而80后多是独生子女，据说80后的人，占有欲望很强，不容易和人分享。其实和人分享自己的劳动果实，也是一种交往，我们要学习伟大的诗人

李白，他给后人分享了他伟大的诗篇，也给当时的人分享了交往，他认识了很多，所以说，不管是就业还是创业，与人分享，与人交往，是当代大学生适应社会的一种技能！所以，大家毕业回到家中，不要做宅男宅女，明天，你就行动起来，为自己的就业去寻找机会吧！

最后，因为说到了李白，我就用李白的一句诗歌作为结尾，大家共勉：天生我材必有用，千金散尽还复来！

谢谢大家！

创业的演讲稿高中生篇三

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，用所有的热情换回时间，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，我们都会及时给个你们提供服务，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!

创业的演讲稿高中生篇四

尊敬的各位领导、各位老师，亲爱的同学们：

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。20**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。

20**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。20**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，20**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。

各位领导、各位同事、各位朋友：

企业荣辱、我等与共。今天我演讲的题目是“以**为家，从小事做起，从我做起”。

在座的各位都是**大家庭中的一员，有的毕业于大中专院校，有的来自部队，有的更早的参加了工作，无论源于何处，我们抱着同样的理想、奔着同样的目标走到了一起，**温泉度假村成了我们人生新的舞台，也成为我们发展的载体，也是我们家庭幸福的源泉。现在，淮上明珠是已经开始起步腾飞，俗话说：好的开始是成功的一半，我们怎样跟上明珠的步伐，为明珠发展做出贡献呢？我觉得应该以明珠为家，从自我做起，从小事做起，去关心她，去建设她，让她变得更美好。

以明珠为家，就是要时时处处维护44的形象和利益。 淮上明

珠的兴衰与我们紧紧相连，这就要求我们爱明珠的一草一木，及时阻止破坏明珠设施的任何行为，同一切损害明珠形象和利益的言行做斗争，象保护自己的家庭一样保护明珠。在**，个个是主人，不能袖手旁观，我们每个人都应想方设法在淮上明珠这个大家庭的坐标系上找到属于自己的坐标，而不能脱离于这个大家庭。因为一滴水只有放进大海，才可以显示它的光辉，才可以发挥出他的作用和力量；以明珠为家，就是要真真正正把她作为自己的家，与顾客永远站在一起，把顾客当朋友，当亲人，视他们的事为自己的事。

从小事做起，就是要求我们从细节入手。老子说过：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。我们从事服务工作必须从细节做起，一个微笑，从一声问候，一次提醒做起；从每天的仪表，从顾客走进来的第一个动作，第一个神态，第一句话这些细节入手，而这些往往被我们所忽视。我们对一件小事的反思绝不是小题大做，而是体现了一个以企业为家的员工应有的责任感和事业心。著名的海尔十三条是从不许随处大小便开始的，我们能说肯得基、麦当劳不讲细节吗？为了炸薯条的质量，他们可以远涉重洋进口小小的马铃薯。我们能说世界500强企业都不讲小节、细节吗？可口可乐、沃尔玛、丰田汽车哪一个的成功不是从小事做起。俗话说“干一行，爱一行”，认真工作，做好每一件小事，就是尊重工作，也就是尊重自己。

从我做起，就是要求每个人都要有一种自觉、自律、自重、自省的精神。没有自觉、自律、自重、自醒的精神，哪怕是有再完善的制度，再严格的管理，再高效的执行力，也形同虚设。从我做起，就是要遇到困难不推脱，顾客需要帮助主动上前，用洋溢着微笑的面容对待顾客，让每一位顾客都有一种亲切而熟悉的感觉。面对客户的误解和错怪，保持宽容和坦然，面对赞扬和激励，保持谦虚和清醒。从我做起就是不论面对怎样的客户，始终都要用真诚的态度、愉快的情绪感化他们，用自己的真诚换来客户的信任。

一艘航船的航行需要一位成功的舵手，更需要团结一致的水手。我愿做默默无闻的水手，没有豪言壮语，只有朴实无华的言行；没有光辉的事迹，只有平凡普通的工作；没有英雄的形象，只有忙碌的身影。但我仍然为淮上明珠时刻准备着，时刻准备着为顾客耐心的解答，时刻准备着为顾客提供优质的服务、完美的服务，时刻准备着牺牲自己的休息时间，时刻准备着加班加点无怨无悔。我希望和大家一起努力，用我们优质服务、诚信服务，把淮上明珠打造成顾客的家园、避风的港湾，旅途的加油站，把我们的4444经营得红红火火，让我们的明天更加辉煌！

创业的演讲稿高中生篇五

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……

创业的演讲稿高中生篇六

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。

实现业务经营大发展，就是要用迅速壮大的经营和竞争实力使农村信用社矗立于同业之林；用优化的业务结构提升业务档次、降低经营风险、提高效益水平和现代化水平；用不断降低的不良贷款占比提高信贷质量；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！

创业的演讲稿高中生篇七

首先，感谢区委组织部和大村办给我这样一个机会与我区大

学生村官朋友们共同分享我的任职感受。我叫郭伟涛，毕业于许昌学院文学院汉语言文学专业。xx年7月，我放弃了郑州的教师工作和良好的发展前景，怀揣着青春的激情与梦想走上了“大学生村官”之路。xx年8月被选聘到青年村乡井庄村任村主任助理。今天受区委组织部的委派，我将从个人的视角谈谈大学生村官的任职感受。

一、作为一名大学生村干部，一定要放下架子，摆正位子。就是既不要把自己当成乡干部，也不要把自己当成村干部高高在上。这种思想是要不得的，更是很可怕的。唯有自己先做好一名村民，才能做好一名合格的村干学部。

二、做好自己的角色定位。大学生“村官”，要立足长远，在新农村建设中建功立业、成长成才，实现价值。既要俯下身，谦虚谨慎，又要发挥优势，学以致用。做好六种角色：做国家方针政策的宣讲者、做新思想新理念的转变者、做基层情况的调研员、做民事纠纷的调解员、做村民致富的启发人、做乡村发展规划习者。

三、学习学习在学习。简而言之，就是要时时处处都要多虚心学网习。

四、真诚为群众服务。与群众打交道，自己吃不透的东西，不要随便答复别人。自己力所能及的，答应了别人，就一定要为别人办到，唯有做到言必信，行必果，把工作做到实处，做到群众心坎上，这样才能取信于民。五、创业与发展，必须超前思维。（略，下面会具体阐述）

一、烟叶种植xx年8月，我来到井庄村，经过一个月摸底，对井庄村有了初步了解。防火期间，刘书记下了一个重要任务，就是动员全乡广大村民规模化种植烟叶。首先通过和村干部座谈，摸底，基本掌握了那些村民有种植烟叶的意向。然后通过发放宣传单，走访、调查、座谈等形式，确定了三到四大户愿意大规模种植烟叶的。我和村干部带着政策宣传信息

单，找这几户具体座谈，通过讲信息、讲政策、讲政府的协调及补助力度，基本上说通了他们种烟。可是随着时间的推移，承包地土地协调相对困难，秋季种植马上开始，个个种植户纷纷知难而退，令我们井庄村“两委”班子非常伤心，一月来的工作结果就这样顷刻即流。不过，痛定思痛后，我和村干部也一直再反思，为什么种烟户稳定不住，后来我向王书记提出了可以引导我村在外创业成功人员回村创业和带业的思路。王书记听了，当即采纳了此建议，发动全村党员及干部向在外工作人员传递我村种烟的信息，不久，我村在上海的一名创业成功者愿意回家乡投资，经过电话联系沟通等等诸多形式和困难，我村这个人从上海做飞机快速返乡。他就是现在的大股东之一的刘峰，后来他高兴的说：“在乡政府和村干部的帮助下，我用多年在南方赚的钱承包了200亩的烟叶地，还能享受国家的优惠政策，我要好好把业创好”后来我也积极参与土地承包工作、育苗工作、种植工作、浇水施肥工作、和田间管理工作。建烟炕时，由于资金暂时不足，在王书记的超前思维鼓励下，我也投进去了一万元。当时他说：你刚毕业那一万也确实不是个小数目，但是，只有你投钱了，你才会更用心参与其中，以后你获得的经验会更大的。不久，他说的话应验了，我们种的烟叶质量在全乡是一流的，其他村的种烟户纷纷来学习，顿时我心里宽慰多了。跟着聘请的技术员我学到了很多种烟知识，和王书记在一起我也学习到很多的农村管理方面的先进管理经验，真是使我受益匪浅。

二、食用菌种植说起食用菌种植，刚开始我也是无意间干起来的。记得xx年10月底，我的一个本家哥哥四处借钱，说是没有钱买食用菌原料——棉壳的钱了。于是我就忍痛割爱把我准备买电脑的3000元钱借给了他。其实我们是有代沟的，他比我大的多，不过后来经过我们不到一个月的接触我感觉他人还不错，种植技术还可以，就是管理跟不上，缺乏企业管理经验。又经过我一个月的思想斗争，分析分析他的优于劣，分析分析我的优于劣，我发现我们两个刚好能够优势互补，联合起来干事业刚好能够弥补自己的各自不足。经过我

和他的协商谈判，我们达成合作，正式开始合伙种植食用菌，一般情况下，用玉米芯种植，投入与产出比是1：2~2.5左右，也就是说投入一元，基本上能获利0.8~1.2元。用棉壳种植，投入与产出比是1：3.5还要高，如xx年春节，我们xx元的料，产出的蘑菇买了7000多元，除去成本我们净赚了5000元。但是创业也不是一帆风顺的，我们在其中遇到了原料难买的问题，去外地进料成本又太高，风险太大，培养的技术工，如装袋人员不固定等问题相续出现，日常管理的漏洞问题也相续出现，资金的管理，出菇的时间及上市的把握等等尤为重要，不然周期把握不好，会降低我们的利润的。蘑菇最多一年种三茬，一般我们种两茬，棚需要一定时间休整，杀菌、消毒等等。目前我们两个大棚一茬的利润在xx0元左右，再去掉技术工人的工资，基本上纯利润股有15000元以上，这样算来，我们一年的收入能达到40000~50000元。也刺激了农村留守的富裕劳动力就业，增加了他们的家庭收入。

三、网络营销，传承玉器（古器）文化。说起古文化，我是从大学开始系统学习与研究的，我上大学有个毛病，不爱文学爱历史，我是汉语言文学专业的，总看着人家历史系好玩，所以就经常听历史系的课，选修历史方向的选修课，经常在图书馆不看文学书但看历史书，对历史书籍情有独钟。后来由于种种原因，我就真的与历史文化结缘了，主攻玉器方向，重点是春秋玉雕文化和明清玉器文化，擅长春秋“圆帽工”玉器的鉴赏与交流。现郑州一实体店铺实行出厂一站式服务，网上店铺直接营销现以全面开始。我们现在采用工厂（妻在其中）+实体店铺（岳父）+网上店铺（我独有）多渠道多元化经营模式，来达到我们的多产共生、多元共生。我的网店主卖玉器，货品来源，手工雕刻作品（有十年以上的师傅）、代卖老货老玉、自己购买的又出售老货老玉、替别人拍卖的东西。本人经常踩古玩市场，偶有捡漏。常参加古玩行业协会的交流。至于网店的其他运行细节以及利润问题，涉及商业运作问题。在此不便细说。网络，是二十一世纪中小企业走向世界的最便捷载体，只有通过他才能推动新世纪的新一轮的产业变革。希望大家都不要妄自菲薄，要知道波音飞机的

大亨们很厉害吧，但是你们是否知道，波音飞机的大多零部件都是从其他的中小企业购买来的啊！所以说没有中小企业，没有中小企业的发展，没有中小企业的产品，大公司的大亨们就很难造出这样一流的飞机，所以说二十一世纪的时代繁荣，也离不开网络载体和中小企业（主体）的繁荣发展。网店是十分的文明和开放的，他解决了在网下没有成本开店的烦恼，只要肯动脑子，一切都会属于你的。我要说网上商店，还是有辽阔的白色空间的，如何把他们描绘出最新最美的图案，需要我们心灵不老、精神不老的开拓者去尽情的挥洒。我相信，只要有爱、有爱好、有追求，有梦想幸福一定会属于你的。那你还犹豫什么，马上行动吧。

“大学生村干部”唯有把握机遇，艰苦创业，拓宽致富渠道，增强带富能力，才能以创业促进农村经济的发展，为新农村建设做出新的贡献。相信在各级领导的殷切关怀下，在五百多万漯河人民的密切关注下，我们会做的越来越好！我的工作汇报完毕，敬请各位领导提出宝贵意见，谢谢大家！

创业的演讲稿高中生篇八

创业，对于我们在校大学生来说，既是满怀期待，却又充满着迷惑。期待，是因为我们渴望成功，迷惑，是因为我们不知从何做起，不知道该如何去做。

其实创业就是追逐成功的过程，成功固然不可复制，但成功所需的品质是可以复制的，它将促使我们成功，升华我们的成功。虽然我们常说理想很丰满，现实很骨干，但我们同样明白一口气吃不成一个大胖子，所以要想让骨干的现实发育成像理想一样丰满，就得需要一点一点地积累。

然而这积累是需要长时间去完成，为了今后进入社会时我们不再茫然失措，为了今后面对机会的悄然来临时我们不会说i'm sorry □我还没准备好，为了在今后我们能不畏艰难、长风破浪，我们需要从现在开始，奠定基础，不论是学习还

是工作，我们每天都要告诉自己，我们的今天需要比明天更好，为了让我们每一天都有进步，首先，我们需要敢于去进步，敢于迈出那通向成功的第一步，这就好像我喜欢一个女孩子，如果我一直就这样远远望着她最终看着她被别的男孩子牵走，那我一辈子都会遗憾，遗憾当初没下手，但如果我敢于向她表明我的心意，那么我也就在走向成功了路上了，但往往一次的追求是很难成功的，如果我放弃了，那么随着时间的流逝人家也会把我淡忘，但是如果我再去追第二次，第三次，总有一次会成功，即使最终也都不成功，那这女孩子也会一辈子记住我，当她回忆这一生时，或许她会忘记其他帅哥，但她永远也不会忘记在那个美丽的大学里有那么一个傻小子执着得追求了她不下于10次，在她今后对自己的婚姻不满时，也会想起我，悔恨当初没选我。

所以不仅要敢于去做，更要坚持去做，值得尊重的固然是位于高山之上的人，但更值得尊重是不停向上攀登的人，攀登的过程充满艰辛，会一次次的跌倒，会被暂时的迷雾遮挡住视线，但我们不能因为跌倒了就不再起来，将自己定位在跌倒的高度，看着别人超越自己，看着别人一步步迈向成功，要想追求更美的风景，要想将看到的地平线不断往外推广最后走向远方，就需要不停的攀登，不去贪恋于眼前短暂绚丽的烟火，而是去追求远方永恒璀璨的星辰。或许最终我们无法达到山顶，或许最终我们无法摘到星辰，但是我们因为自己的顽强攀登而看到了更远的风景，我们因为自己的顽强攀登而无怨无悔，这已经就是成功，去追逐的过程就是收获的过程，收获了就是成功，至于结果如何，那是上天的惊喜与恩赐。若真要求一个结果，那每个人的结果都是一样，就是死亡。

享受过程，让自己的生命像流星一般，纵使短暂，但耀眼于群星，创业的过程固然艰辛，正是因为如此我们才努力去追逐这个梦想。成功了，我们能体会到实现梦想的美妙，即使没有成功，我们也能享受到过程的快感。

有一句话说的好，底蕴的厚度决定了事业的高度与生命的高度，然而积累底蕴走向成功就需要一个坚强不屈的心态和一颗勇敢往前走的心灵，所以我们想要让我们短暂的生命创造出永恒的价值，就需要勇往直前，坚持不懈，去创造自己的成功，去实现自己的梦想，去成就自己的生命。

创业的演讲稿高中生篇九

大家好，我是etcp创始人董事长ceo谭龙。今天我要给大家分享的故事是，创业就是不断地死里逃生。

因为从小的话呢，我有一个商业梦，所以在空军六年之后，我就一个人留在北京了。那个时候我想创业，刚刚准备在寻找方向的时候呢，我的父亲得了癌症，所以呢把他接到北京来治病。因为我父亲得的是食管癌，食管癌他不能吃东西，所以我就需要找一个地方给他要去煮一些汤，所以呢我就在医院对面租了一个房子。

那个房东有一次就跟我聊天，我就跟他讲了我的情况，正好这个房东的话呢，他是做节能的，但是他做的并不大。在他的连哄带骗之下吧，交5万块钱购买了他一批设备，成了他的代理商，这就是我的第一次创业，我认为还算勉强强做起来了。

三年之后，我的第一次创业的公司成为了行业的领军企业，叫中国节能在线。但是那三年的话对我的人生来讲，简直的话，我不知道该怎么去形容。我们什么都没有，我们每天需要不停地去追寻于各种饭局、酒局，去建立关系啦等等各方面。所以的话呢，把自己身体给搞毁了。

20xx年5月12日那天，我就在手术室动的手术，得了肿瘤。我在手术室动手术的时候，我的遗书都写好了，万一我在手术室起不来怎么办，我还有一个妈妈一个姐姐，我得把她们的事情，后面的生活安排好。当我从监护室醒来的时候，还好

是良性的。所以呢这家公司做了三年，我在20xx年的下半年，我把它卖给了我的股东。

经历了生死劫难，谭龙更加明白创业不易。结束第一次创业后，他用几年的时间不断摸索市场，而接送女友往返机场的习惯，竟让他意外的发现了新的创业方向。

那个时候呢，我有一个女朋友，她是国航的一个乘务员，她每天飞航班，我就每天到机场去接她送她，我记得我一个月在机场可能要跑50趟。当时在北京机场高速有etc[]我当时就在想，我说如果把这个etc的技术，这种方式把它用到停车场，节省我们汽车排队等候的时间，当时我就觉得感觉很好。所以呢etc当时是因为一位空姐引发的。

然后我们是在，这个公司是在20xx年的8月份正式开始运行的。当时的话呢，我们用那种跟etc一样的模式，车上贴一张卡，然后在出入口装一个读卡器去读它的这个电子标签，但是如果这个卡你要贴不好，你会读取失败，因为我们都不懂，都没做过，要一点点去摸索。

我记得有一次，在一个停车场进去之前，我们油箱几乎是满的，第二天早上出来油箱报警了。为什么呢？开着车在停车场不停地转悠，各种测试，停车场测试一通宵，我开着车回到家楼底下了，我实在实在没有力气上楼了，我就在车里睡着了。大家知道夏天早上开着空调，在车里睡着的后果是什么，半个小时到四十分钟就意味着你的小命可能就没了，二氧化碳中毒。当时正好我的女朋友，她早上醒来看我一晚上没回家，她打电话给我，打我手机，幸好她的电话打得及时，要不然的话，今天我可能就不能够站在这个舞台上，给大家来讲述我们的过去是如何的死里逃生。

慢慢地慢慢地我们走上正轨了，但是我们不能够按照这种传统的厂家一样，去卖设备，因为那样速度会很慢。怎么办？

我们选择的是免费给他这些系统设备，每个停车场就会需要投入10万、20万、30万甚至更高的成本，这个时候的话呢，我们的资本亮起了红灯了，没有钱了，公司干不下去了，怎么办？我就把所有的员工叫到会议室，我说现在公司账上还有多少钱，我们要么就把仅有的钱，我们发薪水；要么的话呢我们接着去购买设备，接着往下干。当时我们的同事一边流着眼泪，一边拍着胸脯讲，不管怎么样我们要坚持走下去。

创业的演讲稿高中生篇十

大家下午好：

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..