

最新创业分享演讲稿有哪些(优质8篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。优质的演讲稿该怎么样去写呢？以下是我帮大家整理的最新演讲稿模板范文大全，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

创业分享演讲稿有哪些篇一

大家好！

您见过连绵起伏深远的山吗？您看过汹涌澎湃宽广的海吗？今天，我演讲的题目就是：护士的心——就是那深远的山，宽广的海！

自从南丁格尔那盏小马灯照亮无数伤残战士生命的那一克起，便有无数巾帼志士受到那生命光辉的感召，纷纷放弃优越的生活来到各个需要帮助的人们身边，承担起守护健康守护生命的神圣使命。她们用勤劳的双手和博大的爱心，将人类的至真、至善、至美发挥到了极致，一如春风吹遍世界的每个角落。

我们的职业是被人尊称的“白衣天使”，也许只有同行们才清楚这天使背后的苦和累。工作对我们的要求是苛刻的。白大褂一穿，什么情绪和烦恼都得抛得远远的。在医院消毒水的气味中，我们走过了清纯的少女时代；从血淋淋的伤口边我们走过了炙热的青春年华；在白色的氛围中送走了无数个宁静的夜晚；在爱人的期待和孩子的埋怨中把自己奉献给了一个个伤痛病人。

众所周知我们的工作辛苦，没有固顶的节假日；没有固顶休息时间。工作琐碎，责任重大。有的护士还需要跟麻风患者、精神病患者、传染病患者打交道。我们默默无闻的付出了很

多。然而我们却经常遇到委屈和误解。但我们无怨无悔。因为我们深知服务对象是一个个需要人帮助和同情、在病痛中苦苦挣扎的病人。

“医生的嘴护士的腿”，不说别的，就是一个晚上，上急诊班的夜班护士全部走下来的就有四五十里路。腿都跑肿了。也许您不相信，但是请您看看护士姐妹们小腿上那盘曲的静脉曲张，您就明白了。在急诊科曾有一件这样真实的事情：下午快下班了，几声长笛送来了十几名乘坐小公共汽车出车祸的外伤病人。

白班的护士都主动地留了下来，有条不紊地进行着抢救。直到晚上十点才回家。当饿着肚子拖着疲惫身体的小王问：“护士长，我们忙乎了一大顿却遭来一顿臭骂，那个醉汉还差点打着您！”护士长却大度地说：“那对小夫妻新婚燕儿，丈夫看到心爱的妻子伤得那么重，心里太焦急，加上又喝了酒。咱们就不要和他计较了。”象五一这样的长假，大家都留恋在如画的山水和浓浓的亲情中时，我们的急诊科却经常发生着这样的事情。

记得有一件事情我终生都难忘。当时，我为一名气管切开的患者做处置时。他气管套管里不时喷出的血溅了我一身一脸，空气中弥漫着臭味和血腥味。我真有点支撑不住的感觉，可是我忽然间看到，不能开口说话的病人做了一个动作，一个我终生都难忘的动作——病人费力地合拢手指做成作揖状，眼睛紧盯着我，满是无声的感激。那一刻，我被病人感动了，被我的工作感动了，感到这点委屈真的不算什么！

您知道在英镑的背面印有女王伊丽莎白二世和南丁格尔的肖像吗？“燃烧自己照亮别人”，南丁格尔是英雄，是我们护士的骄傲。每一位真正的护士都是天使。我们的职业是这个社会不可缺少的职业，但又不是一种简单的职业。在我们每个人的一生中谁都无法拒绝天使，从您出生到您的生命完结，几乎每个人的生命都和护士有关。当生命悄悄来到每个人的

身边，与病魔抗争和搏斗是，与生命同行的是护士。我们是普通的女性，在家里是女儿、妻子、母亲，我们又不是普通的女性，是这个城市时刻与生命同行的人。我们是护士，从开始喊护士小姐到阿姨到已是祖母级别的主任护师，我们坦然接受的称呼是“护士！”。

踏着春天的脚步，“5，12”护士节又来了。我的心情格外激动，我将继续与病人的生命同行，让病人因我的处置而减少痛苦，因我的健康指导而有所收获，因我的安慰而树立信心。我找到了自己的价值，我体会到了平凡中的伟大，选择了护士这一行，我无怨无悔！

创业分享演讲稿有哪些篇二

大家好！

上学期的寒假里，我过得非常充实，作业写完后拿出爸爸给我买的书——《童年》看了起来，翻开第一章，很快使我入了神，那一个个字眼讲述着高尔基的童年悲惨活，他从小就失去了父亲母亲的照顾，没有一个快乐的童年。幼小的他一直由外祖母照顾，黑暗的社会，赤裸裸的金钱关系，舅舅们的残暴，外祖父可怕的性格，这一切让他过早的看见了生活的魔鬼。在我看来这些景象是不应该出现在一个孩子面前的，但黑暗的现实就是这样残酷。但他是坚强的，他没有向苦难的生活屈服，没有让黑暗玷污他的灵魂，他坚强的闯过了一个又一个难关。

同学们，拿起你手中的书，翻开它吧！不要让它满满灰尘，每天去阅读它，每天去领略人生的哲理，因为读书是快乐的，因为读书是一种享受！让我们把书籍当成自己的朋友，让读书成为你人生的享受吧！

创业分享演讲稿有哪些篇三

记得小时候，妈妈常常教导我：“孩子，你要懂得学会与别人分享，因为分享会使人快乐。”而我总是幼稚地问妈妈：“妈妈，什么叫分享呀？”妈妈就会拿出两个苹果，把一个给我，一个留给自己，对我说：“你看，妈妈有两个苹果，一个给你，一个给我，这就叫分享。”“哦，这就叫分享，我明白了。”我咯咯笑着，吃起苹果来，其实，当时的我并没有真正理解分享的意义，只觉得有苹果吃很高兴。

不久，我们又在一起玩耍时，我带来了一些好吃的零食。我一边玩着一边吃，只见他不时地用眼角看我的零食，还不时吞咽唾沫。过了一会儿，他好像鼓足了勇气，面向我说：“给我一些零食，行吗？”我刚要给她，但想起了他上次对我的态度，就又把手缩了回来。看到他伸出的小手，尴尬地放在那里，我心中有些不忍。转念一想，他也是怕我把他喜爱的玩具弄坏呀，那也是很正常的反应，没什么大不了的。于是，我便毫不犹豫地把零食分给了他。看到他开心吃零食的样子，我高兴极了。

正当我们兴高采烈地玩着，津津有味地吃着零食时，他突然停了下来，好像想起了什么，有些不好意思地问我：“你……你不生我的气吗？那天，我……”我明白了他的意思，故意摆了一个搞笑的动作，夸张地说：“本大人有大量，才不会生你的呢！”说后，我们俩人同时哈哈大笑起来。

从那以后，我们成为了真正的朋友，一起上学，一起放学，玩具一起玩，作业一起做，别人都以为我们是真正的兄弟。

是分享让我得到了友谊，得到了快乐。这件事让我真正懂得了分享的意义，我也真正明白了妈妈告诉我的那些话的意思。让我们学会分享吧，因为分享使人更加快乐！

创业分享演讲稿有哪些篇四

所谓反思就是反省，就是思考过去的事情，从中总结经验教训。

在反思中，我们将不断地在人生中超越自我，成就自我。作为老师更应该将反思作为教师职业成长的重要方式。美国心理学家波斯纳提出来教师成长的公式：成长=经验+反思。没有反思的经验是狭隘的经验，只有经过反思，教师的经验才能上升到一定的高度，有助于完善今后的教学，拓宽专业视野，达到理想的专业发展高度，使自己茁壮成长起来。

我算不上取得一定成就的人，但在教育教学中也取得一定的成绩，从我们学校的一名普通教师能逐渐成长为济宁市教学能手、济宁市杏坛名师，毫不保留地说，我的成功法宝之一就是坚持反思。最能见证我反思的就是我耕耘了9年的博客，一千多篇博文就是我不断反思的足迹。

期末考试班级语文成绩不如同级部班级，我反思原因；参评优课比赛，我没有名列前茅，面对挫败后的心情失落我用反思来激励自己；面对语文教学的高耗低效，我反思如何改进怎样提高语文教学效率；面对大班额下的教学怎样才能实现因材施教，让每个孩子都能学有所进，怎样以生为本，怎样开启学生的智慧之门？这些都让我陷入深深的思索，在思索中不断实践探究；在这样一次次的反思中，我不断寻求解决办法。每隔一段时间，我还会把反思的认识记录下来，形成随笔，深化自己的思考，构建我自己的思维体系。

作为一名智慧的教师，仅仅有反思也是不行的。荀子在劝学中说到：“吾常终日而思矣，不如须臾之所学矣。”我们要将学和思结合在一起，因为“学而不思则罔，思而不学则殆”。

创业分享演讲稿有哪些篇五

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400，两千多块的囤货在推广后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！

创业分享演讲稿有哪些篇六

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。

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。

创业分享演讲稿有哪些篇七

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，最后成为一块废铁。我告诉自己，“如果你是金子，到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得”。青春是学习的季节，青春是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，因为青春的路正长。有空的时候静下心来好好看看书，回头想想自己走过的路，为自己的人生做好一个规划，把自己的理想铭刻在心中，做一个甘于寂寞，敢于创新、干劲十足的年青人。

作为一名××人，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候了。我们要做的有很多很多。纵使艰难险阻，也要努力前行：追求卓越，真诚回报，释放青春能量，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡其实是一种伟大。因为只有我们自己清楚，平凡的岗位需要我们付出，火热的生活需要我们的付出，构建××的宏伟蓝图需要我们大家一起付出。我们的青春是有限的，有限的青春因为我们的奉献变得充实、久远。

我选择了××，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。青春不是人生的一段时期，而是心灵的一种状况。如果你的心

灵很年青，你就会常常保持许多梦想。大家都知道我们企业的精神：务实、敬业、创新、高效，虽然我们工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的××精神，写下同样的奉献承诺，拥有同样的壮美青春。这是演讲，更是告白。当我满带着青春的气息，怀揣着沉甸甸的梦想与信念站在这里的那刻，我的内心是如此的坦荡与激昂，那种难以形容的兴奋与紧张，我真诚的邀请你们一同分享。

创业分享演讲稿有哪些篇八

我是梦之圆兼职中介有限责任公司创业团队的黄小平。（我们团队还有卢蒙向 覃世峥 潘康宁 王英姣 欧媛媛 丁鹏）等六位成员。

下面由我来为大家讲解，介绍我们梦之圆兼职中介有限责任公司的创业计划。

一、下面就先说一下我们的创业背景：目前，由于社会就业压力越来越大，大学生课外做兼职可能是他们毕业后进入社会最好的过渡方式。大学生通过兼职提前积累工作经验，可以为毕业后找工作做准备。可以锻炼自己的能力，使人变得更加成熟，还可以获得物质和精神上的回报。因此，为了给更多人提供自己满意的兼职工作，使他们更好的适应社会，梦之圆兼职中介有限责任公司应运而生。

二、我们公司的宗旨是：关注社会，注重实际，服务大众，为广大的青年学生能找到一份满意的工作提供一个良好的信息平台。

我们致力于收集各单位的资料及人员

秉承：信息为引 效率为先 重视细节 质量取胜的准则，以品德为先 团结协作 做到公平竞争 互利共赢。

为广大想要找兼职但又没渠道找到兼职的在校生提供兼职机会。给他们提供兼职信息以及相应单位的资料、背景及给没兼职经验的同学提供培训（如面试时的注意事项）或现场模拟等。

三、大学生作为一个特殊的消费群体，备受商家的青睐！消费能力可想而知。在此情形下，则会有更多学生需要做兼职来补贴生活费用。而很多用人单位需要用人，我们可以代替需要用人的单位进行聘人启示的发布，而需要兼职的客户就可以通过我们进行了解。因此，只要我们给双方满意的服务，就可从中收取费用。这让我们公司的运行有了很大的可行性。

四、公司的人员管理及分工：

策划部是策划有关项目的施行，业务的拓展，公司的发展目标

网络部主要是构建平台与收集、发布网络资料，在网上与客户交流；

保障部是协调各部门的工作并保障公司的正常运行，员工的保险；

人事部进行人员管理，不定期举行会议，综合各方面反馈的意见或建议

外联部则与各合作公司联系，并对客户进行解说；

宣传部则负责宣传工作

五、公司的运作：

日常将安排相关人员处理事务，让公司得以正常进行。

六、公司投资预算

前期预计要投入30000元，其中购买必要用品和租用办公用地大概要10000元，剩下的作为公司的流动资金。预计3年后公司将配备较好的设备，改善工作及生活环境。应大学生自主创业优惠政策，可暂向银行贷款20000元到30000元之间。

七、收费标准是：以所介绍工作时间的长短来收费的。

这是我们公司得以运作的依赖。