

我的创业梦想 我的创业梦演讲稿(通用6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。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

我的创业梦想篇一

青春，是蔚蓝天空下那只五颜六色的风筝，梦想，就是风筝上那长长的尾巴，让风筝飞向心中的天堂；青春，是茫茫大海上那艘坚固的帆船，梦想，就是船上那张开的白帆，让船儿驶向成功的彼岸；青春，也是那架华丽的钢琴，梦想，就是琴键上那跳动的音符，奏出一曲不一样的自由之歌。

在这充满生命张力的青春时光里，我们怎能虚度年华？“人最宝贵的是生命”，那么生命最宝贵的呢？是青春！青春是什么？青春是用拼搏的汗水酿成的琼浆——历久弥香；青春是用不灭的向往编织的彩虹——绚丽辉煌；青春是用顽强的韧劲儿筑起的一道铜墙铁壁——固若金汤。正如奥斯特洛夫斯基的话：“这就是青春：充满着力量，充满着期待、志愿，充满着求知和斗争的志向，充满着希望、信心的青春！”

没有梦想的青春，不叫做青春。那么，什么是梦想？梦想就是初春的蓓蕾，纯洁美丽、含苞待放；梦想就是茫茫大海中的航标灯，给你照亮前进的航程；梦想就是激情昂扬的曲子，时时地在鞭策着你勇往直前、坚持不懈！

我们要把握青春，追寻心中的梦想。让梦想点亮青春！

现如今，已临近会考的我们，对学习不能再懈怠。我一直梦

想着自己能做得更好、更出色，成为众人之中的佼佼者。可是，所谓“无志者，常立志”，我就是那个“无志者”。我有梦想，可是缺乏努力。此刻，我已经开始试着让手中的船桨加速摇动，让我的这叶小舟更快的逆流而上。我相信，即使是逆水行舟，也终会抵达梦想的彼岸。

我的梦想虽然普通，但我也为我有这样的青春梦想而感到自豪。可当我抬起头，望见那乌蒙蒙的天空时，我怎么也高兴不起来。

当我们享受着科技飞速发展，生活水平日新月异之时，谁曾想到，我们的天空却变得灰蒙蒙的，犹如阴沉的脸，露出一丝明亮的色彩。看到这样的“蓝”天，我的心情也变得乌蒙蒙的，没有色彩，黯淡至极。

我梦想着化作天空“绿化”的使者，我愿用自己的努力，让天空碧蓝如洗。

高远的蓝天，湛蓝的就像一块被清水冲洗过无数次的蓝宝石，没有一丝污垢，那样的纯洁、美丽。蓝天的影子映在湖水里，柔和温暖的阳光照在荡着层层涟漪的水面上，折射出耀眼的光芒。水中的鱼儿欢快地畅游。湖岸的小草，青翠欲滴，那种翠色看上去那么新鲜，那么一丝不染。我们站在这样的蓝天下，大地上，呼吸着清新、充满阳光的温暖和泥土的芬芳的空气，多么美好、多么和谐！

梦想创造奇迹，梦想铸就未来！人生能有几回搏？让我们在青春路上，尽情的放飞梦想，让梦想在青春里绚烂地绽放。用梦想点亮青春，让青春照明人生！

我的创业梦想篇二

公司概况

1、市场背景

据美国某专家语言，他说“当今世界是物流的世界，谁掌握了物流就等于掌握市场的主动权”。这就是说，当今物流已成为人们生活中不可或缺的一部分，赢得物流就赢得了市场，我们物流人员要努力搞好物流这一支柱产业。

我国近些年物流业发展迅速，形成了一些著名的有实力的物流公司，如中铁快运，中远集团，中外运集团和中储集团等，当然也包括我们的迅达物流公司。著名生产性企业海尔开始介入物流行业。专业化的第三方物流公司发展迅速，物流配送社会化，专业化日益明显。当今，物流网络覆盖了全球，缩短了人们之间的距离，带来了许多方便，大大服务于人们的生活角落中。

据资料显示，沿海大城市群的区域性物流圈格局正在形成，北京，深圳，广州，上海等地区都在勾画区域性物流圈。深圳市规划建设了以国际物流为导向的六大物流园区。广州市正在启动建设四大物流中心。上海市把物流作为产业替代、结构升级的新兴产业，正建设集国际、区域和市域三个层面并举的综合物流基地。北京市把物流业发展作为提升北京经济辐射聚集能力的重点战略。这些地区物流业的发展大大启示我们应该完备我们的物流公司。

因此，我们将目标选定在一个有开发潜力沿海地区，依靠沿海地区优惠的政策和得天独厚的区位优势以及优越的地理位置，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展沿海地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

2、公司简介

我们公司致力于发展沿海地区的物流业务，是一家第三方物流公司。我们公司致力于整合沿海地区的物流资源优势，充

分发挥该地区的有利条件，形成完备的物流系统，为地方的经济建设提供可靠的保障，及有力的支持。

我们将对沿海地区的各类人力和物力资源进行整合，争取在几年内做到服务一流、设备完善、技术先进、管理到位的地区性的物流公司。争取做到人们放心、安心，具有相当实力的物流公司，服务于沿海一带，为我国的物流事业贡献自己的力量。

一、公司宗旨

以低廉的价格，为您获得更大的利润；

以快捷的速度，为您节省更多的时间；

用专项的保险，为您解决后顾之忧；

发货及时，安全快捷，运价合理，重守信用，保险免忧；

做更便捷，更安全，更准时的物流服务。

这些就是我们公司的宗旨，我们将秉承我们的宗旨，努力做到最好。做物流公司中的物流公司，绝不愧对我们公司的总之一。

二、公司经营方向

国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务等。其中，仓储服务、包装服务、零担快运为我们公司的主营业务。努力经营我们的主营业务，争做第三方物流企业中佼佼者，把第三方物流做到最好。

三、公司目标

1、市场目标——依靠沿海地区优惠的政策和得天独厚的区位优势以及优越的地理位置，一切从零开始，凭借我们的能力，依靠我们的技术去发展沿海地区的物流产业，进而联合国内市场，进军国际市场。

2、财务目标——利润最大化、企业价值最大化、企业股东股份最小化

四、公司管理者及组织结构

管理者包括：上设ceo□下设财务总监、市场营销总监、采购总监、生产总监以及财务总监助手等。

公司部门：董事长及经理办公室、财务部门、营销部门、采购部门、生产部门、技术部门等。

五、公司股权结构

ceo占主要的股份，重要的股权归其拥有，下属部门只拥有小部分的股权。不过，这种不合理的股权分配会得到改善，以后的股权分配会逐渐趋于合理。

六、公司的服务

1、服务形式：国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务。

2、服务优势：综合利用资源，减少资源浪费，取代“各自为战”的现有局面，利用得天独厚的区位优势，提高服务质量。

八、公司已投入资金及其用途

我们公司目前已投入200万的资金，主要用于建立公司的基础设施，租借仓库，购置各种物流设备以及各种必要的投入等。

九、公司核心经营团队

我们公司的经营团队是一个跨国籍、跨文化的精英人才组合，不仅在各专业领域皆属一时之选，对全球及区域性的危机与风险，更具备灵活的应变能力及敏锐的预警本领。我们公司拥有这样的经营团队是我们成功的基础，只有通过他们的共同努力，公司才会朝着预期和更高的目标发展。

十、公司优势

公司不仅拥有该行业的物流精英，公司处于各种优势的沿海地区，有严格的管理制度，有先进的技术，有一流的服务，有完善的设备等等。

十一、融资方案

资金筹措：通过配股、增发、短期债券融资、可转换债券、贷款等方法进行资金的筹措。

十二、公司的市场营销

公司营销目标：以最快的速度进入本地市场，并在周边地区取得一定的市场份额，进而逐步占领该地市场。本着服务第一、效率优先、用心服务的公司经营理念和原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。最终达到盈利和诚信双结合的营销目标，树立良好的公司形象。

定灵活可变的价格策略，与客户和供应商培养良好的伙伴关系，提升我们公司在该地区的区域影响力。然后，利用广告的宣传将我们的品牌打出和打响，用服务支撑我们的品牌，用信用保证我们的品牌效应。通过各种电子信息平台，建立

可靠的管理信息系统，为我们公司的决策和服务提供有力的保障。通过正确的营销策略实现我们公司的. 营销目标，在客户心中树立良好的形象。

十三、市场分析

进入该市场的初期，我们所面对的南部沿海地区是一个完全开放的市场，我们的首要任务是将本地的现有资源进行整合，形成完整的属于我们的物流体系。其次，就是与周边的物流企业协作，与国内的各大生产厂商联合，逐渐扩大规模，完善服务业务和运作及管理水平，逐步运用这些市场的优势发展壮大我们的公司，充分利用市场的优势。而且该地区的市场完全开放，又有政府的政策支持，有办企业的优惠条件，这些都有利于我们公司的建立和发展。

十四、公司区位优势分析

沿海地区是物流发展的必要腹地，有其独特的区位优势。我们公司位于沿海地区，交通便利，因为沿海地区可通过水路航行，而且可以通过陆路也内陆相连，这大大解决的运输问题。公司处于我国南部沿海地区，与南亚国家接壤，有其得天独厚的区位优势，这使我们公司有更多的业务量，让公司有了更大的发展前途。而且这些年国家在广西南宁市举行东盟博览会，这无疑又是我们公司创造业务量的绝好机会。

这些年我国境内的工业发展迅速，有良好的工业基础，而且周边地区的工业发展势头很好，这种种的区位优势为公司创造了不少的机会，业务量大大增加，为我公司创造了财富。

十五、公司组织与人力资源

我们公司成立初期采用树形结构与横向工作的方法相结合，进而建立了完善的部门，各部门间通力合作，只为完成我们的服务和实现公司的承诺。各级部门组成一个完整的团队，

明确各自的职责，各尽其责，各尽其能，各显神通。并建立有效的激励机制和奖惩制度，为员工建立良好的工作环境。员工间也应该搞好他们之间的关系，并应该主动与上级领导层搞好关系。

我们始终相信“我为人人”的服务理念，然后实现“人人为我”的目标。因为物流的服务从实质上讲一直都是为人服务，并且也应该一直是为人服务，应形成“以顾客为关注焦点”的服务理念，服务至上。人人都是公司以外的客户群，在我们公司内部我们应人尽其才，各显其能，才能确保物尽其用，我们公司本着尊重人，团结人，服务人的理念塑造良好的企业文化。

我们还将定期培训我们的业务骨干，不断提高员工素质，将人的成长视为企业成长的基础，对人的继续教育永远视为企业可持续发展的关键，努力提高员工的能力，为公司创造更好的服务。

十六、公司风险分析及其应对策略

当今世界是竞争的世界，是不断发展的世界，存在种种机遇，但是同时也存在挑战，是机遇与挑战并存的世界，我们要充分认识这一点，这一点很重要。同时，我们将全面分析公司面临的风险，并制定出行之有效的对策及方案，让公司走上可持续发展的道路，赢得市场。然而，我们也应该充分考虑市场进入及其推出的细则，保证投资的回报，为公司的投入做应有的贡献。在遇到挑战时要及时作出各种应对措施，保证公司的利益。

十七、公司的财务分析

我们的公司在成立之初的总投资为200万，虽然不是什么大公司，但公司的回报率较高，头两年年的平均回报率可以达到70%左右，预计在三年之内可将当初的全部投资收回。当然，

市场情况都是变化的，每况愈下，我们将根据市场的变化及其沿海及周边地区客户的反应情况，及时调整财务指标，根据实际情况制定预算方案。同时，我们还有必要建立财务审核及监督体系，确保资产的安全，实现投资收益最大化。还应完善财务制度，提高财务人员的业务水平和能力，保证公司的财务能力。

第二章公司

一、公司的创业背景

事业单位的命脉，只有把握好物流这一关，各企事业单位才能真正的赢得市场，所以说物流是很必要的中间环节。当今世界还是电子信息化时代，信息高度发达，因此，市场的竞争终归是时间的竞争，赢得时间才能赢得市场，这飞逝的时间要求我们公司应以最快的速度完成客户所需要的服务。这我国南部沿海地区经济的发展为我们物流业的发展提供了一个广阔的空间，同时这些地区交通便利，还有良好的工农业作为依靠和优惠的创业政策作为后盾，这给我们公司的创业广大的平台，我们将抓住各种机遇和政策完善我们的公司。

二、公司的创立

我们迅达物流公司将致力于整合沿海地区物流资源，有很强的地域性。我们公司的主营业务包括：国内货物运输代理、道路货物运输、仓储服务、货物搬运装卸服务、寄递服务、货物专用运输（如集装箱），陆上国际货物运输代理、海上国际货物运输代理、国际货物运输代理以及零担快运、包装服务等。

我们公司采取有限责任制，公司的权益属于股东所有，各付有限责任。公司全名为“迅达物流有限责任公司”。

三、公司的发展规划

头一年，成立公司，同时建立仓储、办公场所，设计业务流程，完成信息平台的建设，做好沿海地区的业务关系网，逐步走向周边地区的市场。

第二年，与周边地区的物流公司合作，共建地域性物流网络平台，有可能的话，与国内外的其他企业联系业务，提高自身的业务量，逐步成为沿海地区物流的服务提供商。

还有更长远的计划，将公司壮大为南部沿海地区实力最强，业务量最大的物流公司，实现业务量覆盖全国，并涉及海外业务，成为我国实力雄厚，技术设施完备，能力强大的物流公司，发展为国际物流公司。

四、公司的组成及其管理

我们公司上层设ceo□下设财务总监、市场营销总监、生产总监、采购总监及财务助手等职务，各职务分工明确，各掌其权，各尽其能。

我们将招聘一些物流技术人员，有电子商务平台开发经验的计算机人员和有相关工作经验的人员，来组建我们最初的公司。

我们将秉承“以顾客为关注焦点”的理念，以人为本，建立“我为人人，人人为我”的服务理念，做人性化的物流公司，以提高员工素质，增强团队理念为企业的生存之道，以服务第一、效率优先为营销理念，以一流的服务做一流的物流公司。

五、公司的服务理念及宗旨

我们公司的服务理念及宗旨：

以低廉的价格，为您获得更大的利润；

以快捷的速度，为您节省更多的时间；

用专项的保险，为您解决后顾之忧；

发货及时，安全快捷，运价合理，重守信用，保险免忧；

做更便捷，更安全，更准时的物流服务。

七、公司的广告语

物畅其流，迅达天下，有我迅达，物流迅达。

上述这就是我们公司的创业计划书，我们将尽力为我国的物流业服务，做一个名副其实的物流公司，争取做物流业的佼佼者，服务于我国的物流业中。

我的创业梦想篇三

说起我的创业史，那时候我才19岁，正在西安长安大学念国际贸易呢，忽然大病一场不得不停学回家养病了好几个月身体才算康复，那段时间天天养病在家无聊的我天天上网，认识了我现在的男朋友，那时候他在广州，我在另外一个城市，也许爱情的力量真的是太伟大要不就是爱情中的女人iq太低的缘故，我居然只身来到了广州开始了我的创业生涯。

初到广州的我像所有刚到打工妹一样，无非就是先找房子后找工作，房子倒是先找到了，但是工作可就没那么好办了，问了很多家公司，反正都没太合适的，几个月下来从家里带出来的钱就已经报警了，那时候他也不过是一个社会最低层的打工仔，每个月只有800多的工资而且还不能按时发放，那时候的日子虽然真的很苦很难熬，但是我们两都始终没有分开过，彼此搀扶熬过了那段最艰辛也是最难忘的日子，真的到了快山穷水尽的地步了，但又不想伸手向家里要钱。最终我选择了当小贩，在步行街或闹事区卖小东西。

于是，在春节期间，在繁华的广州，在上下九的街头，多出了我这样一个默默无闻的小贩，我卖的是香水，我没有货摊也没有货架，我每天就碰着一个装方便面的纸箱在街上游走叫卖，边招揽顾客还要边观察有没有“走鬼”（走鬼是广东话里的城管）。

记得我第一天出去当小贩时我真的是不知道是从哪鼓起了那么大的勇气，我甚至带上了我养的小狗妞妞出去为我壮胆，而且我觉得可爱的小狗至少能为我招揽一些客户，因为我卖的是香水，针对女性，可爱的小狗往往能更吸引他们的目光，只要吸引住他们的目光下一步就好说了！~呵呵~那天出门前我对我自己说只要卖出一瓶香水就算赢！

可是谁也没有想到，那天我一下卖出了8瓶香水，赚了70多块钱，说实话，我真的好激动好激动，那种心情是无法用言语表达出来的……没卖几天就快要到情人节了，我觉得情人节卖花一定会比卖香水赚钱，所以在2月13号那天，我早早的赶到了花卉批发市场，拿出了我当时几乎是所有的财产大概100元，去购买了玫瑰花和包装纸，然后抱回家修支剪叶经过一番搭理，把100多支玫瑰花装进了我的洗澡桶，并装上了水，上街去卖了。

我的创业梦想篇四

今年来，我国养殖业取得了突飞猛进的发展，而养殖致富也备受欢迎，对养殖的学问要求也越高。我们将用专业的知识技术（畜禽营养与饲料、畜禽疫病防治、畜禽繁殖与改良、养殖场的环境卫生与控制、禽的生产与经营等）、科学的管理和创新进取的养殖方式去养殖。

在充分认识了养殖的风险，养殖所需要的条件要求、人员、管理、销售、资金、市场前景、竞争分析、供求分析、发展战略等的情况下充分认识市场和自身的缺点优势来发展养殖，并成立养殖公司，使年产值达到千万元以上的利润，并服务

广大民众。

养殖要想获得较理想的经济效益，靠的是科学技术和科学的经营管理，且要对经济信息（市场供求信息、技术信息、资金信息、养殖场内部生产经营信息、政策法规等）、经营预测（市场预测、生产预测、经营成果预测、科学技术预测）、经营决策（经营方向决策、经营目标决策、物资投入决策、产品销售决策等）进行收集、讨论、研究。

要想获得成功就必须依靠先进的理念、技术、管理、防疫、经营、销售等环节中不断取得进步和提高，加强团队合作、讨论、创新，形成一个有利于发展的智囊团，并与我们需要的一切信息进行合作讨论（兽医、养殖协会、禽畜交流会、签订销售服务等），这样才能有备无患地创业成功，创业的成功往往是获得了足够的信息，我们要先立下远大的目标，一步一步来实现，制定并检查发展规划。我们将用专业和独创品牌的方式去创业，步步为营，一步一个脚印。拥有澎湃的热情是成功的基础。

五、投资策略

1、股份募资

主要以创业合作伙伴的方式进行合作股份制，只要认为创业报告的可行性和利润就可以募资了，创业计划书可以作为创业方案报告的可行性，在技术、人员等天时、地利、人和的条件为判断标准。

2、项目融资

一般创业计划书的可行性程度决定了获得风险投资的比例

六、营销策略及商业模式

1、营销目标及营销模式

初期利润在十万元内，中期利润在百万元以内，长期利润目标在千万元以内。鸡的销售广，达到一定规模后要形成养鸡联合体，即产前、产中、产后，加工厂，饲料厂，技术服务部等连在一起而形成销售战略合作伙伴网络。

养鸡厂的销售主要有批发商，可以实行网络销售或实时销售，每天都有供应。酒店、饭店、超市、批发市场、农村乡镇过年过节、红白喜事、加工类企业或个人餐饮等。

要做到销售广规模大就要搞好你的服务网络，销售网络和服务态度越大越好，你的成功就越大，为社会做出的贡献也越大。

2、商业模式

商业模式就是让企业如何赚钱，商业模式可以和技术相提并论，好的商业模式有好的市场前景，要创业就必须对商业模式创新并研究。

养鸡的商业模式可分为：苗类、蛋类（种蛋类）、肉类、粪类等。

苗类：以鸡苗的销售为主要业务的商业模式。

蛋类：以鸡蛋的销售为主要业务的商业模式。

肉类：以鸡肉的销售为主要业务的商业模式。

商业模式的核心是盈利模式，要成功就必须做到专业化和独创产品品牌的模式，创新的销售模式也可以成为创新的商业模式。我们的养殖就是创新的生态商业模式。

3、产品的流动模式

养殖的产品可流动到加工厂加工或直接成美味佳肴！

七、财务分析

1、费用预算和销售预算、盈亏方案

要创业就必须要有制度化：养鸡的开支记录，包括收入、销售记录等，并进行预算以形成对此来决定养殖规模。每次出栏前进行销售预算。

盈亏主要是成本与利润的对比，任何创业的生存都是以赚钱为目的的，寻找创新较低成本的方法和控制好疾病和风险是盈利主要面对的问题。

八、风险分析

1、机遇

每个时代都有英雄，机遇是创造出来的不是等出来的！为什么我们现在那么贫穷，是因为我们还没有下致富的决心。

2、风险及策略

任何行业都有其弊端，风险的存在，工业产品的质量要求较高。竞争也存在风险，风险无处不在，对于养殖也更为重要，创业的成功在于较低风险，只要对风险做过预防和管理，我相信创业的成功一定会增大。风险来自于不同因素，以下是养鸡主要面对的风险因素，按主次排列：

（1）疾病：主要有瘟疫、常见疾病、外界传染病等，疾病关系到成活率，直接影响利润，所以应该做好预防措施，相关措施：做好相关资料、设备、疫苗、技术方面、消毒、常用及备用药品等工作，把病源从零开始就抹杀在起跑线上。

（2）自然灾害：主要有暴雨、台风，地震或下雨导致的停电

等，天气应该早知道，做好准备，应对措施：随时掌握天气预报，具体做法是建立每天的天气预报制度，做好防患准备。

(3) 人为方面：主要有火灾、产品质量等，有些是人为故意或蓄意存在的行为，具体措施：做好预防，特别是防盗防偷，应不允许外人进入养殖场内。

(4) 市场调节：主要是受供求关系造成价格、成本偏低，市场是一面镜子，产品的好坏只有市场说了算。具体措施：做好相关信息的获取工作。

(5) 其它：资金周转、老鼠等动物的侵害、选择不合理、管理制度不完善、实际投资超预期、对竞争对手了解不足、运输交通堵车时温度对鸡的影响等，具体措施：做好各项预防工作，风险无处不在，在对待风险的问题上应该做好相关的预见、成长记录等工作，以减少风险因素的存在！

九、增大成功率

1、创业条件及创业准备

创业要有相应的条件，创业条件包括创业精神、创业目标、创业素质，创业精神决定输赢，创业目标决定成就，创业素质决定未来。

创业准备主要是做最坏的打算，避免失败误区，资金团队，营销经验准备，确定愿景准备，规划战略，特色项目及学徒行动等准备。

创业精神就是有冒险，创新，专业事业，承担责任等精神。我们将用专业和独创产品的方式来养殖。

信念：可以成功，也可以失败，但绝不放弃，只为成功找方法，不为失败找借口。

目标：致力于养殖专业的第一品牌。

2、创业问题回答

(1) 为什么要创业？

答：为了摆脱贫困的面貌和为社会做贡献。成功很难，不成功更难。难道要辛苦一辈子！

(2) 是否有足够的决心？

答：目前最大的风险就是创业资金和团队成员，最坏的结果就是破产到负债。我们只为成功找方法，不为失败找借口，冷静地面对困难和挫折。

(3) 你的创业目的是什么？

答：实现人生的目标，我的追求是为家乡做出自己应有的贡献，事业上的目标是成立一个年产值千万以上的企业，为社会做贡献。

(4) 你的商业模式是什么？

答：主要是通过养殖产品或服务来创造价值，当然也可以用虎虎或合作伙伴等关系共同赚钱。用特殊的方法和独创产品的商业模式来养殖。

(5) 有没有良好的发展规划？

答：有，养殖的初、中、长期目标及发展规划都很明确，还有讨论等措施，以降低养殖风险。

(6) 你是否真正了解从事行业和竞争对手？

答：目前我已经了解一部分了。

(7) 如何组织好一个创业团队？

答：依靠一些互补并可靠吗人员加入，并认同创业目标，分享创业成果，共同创建企业的大小事物。可以是熟人或同学，养殖规模决定员工数量。

(8) 第一步该怎么走？

答：做好创业计划书方案并评估，再寻找合作伙伴共同建立养殖场，做好相关的准备：技术（养殖、免疫、常规禽蓄医疗技术等），场地（规划、设施、建设用具），周转资金（种苗、饲料、药品、工具等），市场调查（种苗供应、饲料药品渠道、自销准备、批发转销、加工销售等），人工（规模决定用工数量、实行必要的学习培训）

我的创业梦想篇五

亲爱的同学们大家晚上好：

我今天演讲的题目是《我的梦》

小时候吧，我们都会做一些无忧无虑的梦，从来不知到梦源于何处又将归于何处。就这样小小的我们在母亲的怀里开始不知不觉的孵化着自己的梦。等到有一天发现我们的梦长了翅膀，开始飞离我们时。我们走出了妈妈的怀抱，开始追逐梦想。在牵连的群山里，在阴森的丛林里，在布满荆棘的山路上，我们跌跌撞撞。有时累了，安静的躺着。一首《让我们回去吧》把我们感动的彻夜不眠，好想回去，可我梦想的世界没有等待有的只是追逐。好像回去，可我的梦想已经不再妈妈的怀里了。

生命如果可以开挂，我想要个加速器。快快抓着我的梦想，紧紧的握在手里。回去。。。。。

然而梦比想象中要调皮些，怎样才能抓住他？

和大家分享个故事，在美国有个叫吉姆的男孩，十分可爱是个天生的运动好手。在学校他加入了校足球队，他很爱踢球而且表现的也十分优秀。不过不久，厄运来了。吉姆腿瘸了，并迅速恶化，医生告诉他细胞已经癌变了，得切除掉一只腿，这无非就是晴天霹雳。可吉姆并不沮丧，出院后杵着拐杖回到学校。还笑着告诉朋友“他们给我安了一条木头做的腿，以后我就可以用图钉将我的袜子钉在我的腿上了，你们做得到吗？”足球赛季一开始吉姆便找到教练，要求当球队的管理员，训练期间他每天都很努力。都准时得带上器材和同伴们一起训练，他的勇气和毅力感染了队友。可有一天他没来参加训练了，教练很着急，后来才知到吉姆又进了医院，并得知他的病进一步恶化，以致肺癌了。只有六周的生命了，家人为了让吉姆过着正常的生活决定不告诉他病情。所以吉姆又回到了球场上，带着满脸的笑容，给队友加油鼓励。球队在整个赛季保持着全胜的记录，决赛那天吉姆因为身子太虚无法来参加了，队友们想在庆功那天送吉姆一个由全体球员签名的球，可吉姆也没有来参加。大家很失望，第二天吉姆来了，可他已经很虚弱了，苍白的脸好像以经没有一丝的血，可他还是保持着笑容，他的笑容掩盖了他的’虚弱。他带上朋友送他的球走了，临走时说了句“再见”谁也无法猜到“再见”是什么意思。两天后吉姆离开了人世，其实他早就知道自己活不到多久了。但他任然坚强着。面对生活，为足球梦想不断地与病魔抗争着。虽然病魔夺去了他的身体，可是他成功了。这是个真正的男人。

为了梦想我们可以输，但不能失败。输是暂时的，而失败是永恒的。一个考了五次才考上清华的人和一个考了两次就放弃清华的人。到底谁成功了。为了清华我可以输四次但不能放弃，如果放弃就彻底失败了，永远和清华无缘了。和对手下棋输一次不是失败，只要你坚持下，总会有赢的一天。如果不下了那就永远没机会赢了。

为了梦想我们跌倒了无数次，可我们必须的坚持追逐。因为梦想是我们自己放飞的，我们一定要把它追回来。

我的梦：我放飞的梦，我追逐的梦。用《从头再来》结束我的演讲。

谢谢

我的创业梦想篇六

“一个人可以一无所有，但是不能没有梦想。”

二十一年前的那个难忘的九月，我回到了离别多年的母校——韩庄学校，在这里，我当了一名幼儿教师。韩庄是个贫穷的地方，学校背靠柏山，门前是即将干涸的温河。从踏上三尺讲台的那一刻起，我的人生梦想便开始点燃。幼儿教师，这是一种要与孩子们一同成长的职业。从那时起，我坚守住这片生命的乐园，种下希望，收获快乐。对未来我总是充满期待，期待着所有普通农家的孩子都能跳出龙门，都能破茧成蝶，都能飞上枝头成凤凰！我对自己的要求就是把简单的事情做好，这也是职业对我的要求。我的职业是平凡的，但我对教育理想的追求是无止尽的。二十一年寒来暑往，柏山枫叶一次次凌霜，温河水一次次解冻，我的韶华已被岁月夺走。中年以后，微薄的工资收入仍然不能使我的生活丰盈，我知道我是注定穷潦一生的，但我无悔！在孩子们中间，我童心难移，快乐无比！因为，我和孩子们作着相同的梦，聆听着相同的声音，喜欢着一样的风景！

爱一朵花就要陪她一同绽放。每一个孩子都是一星星需要点燃的火种，都是一颗颗需要激活的苞芽，他们带着自己各自的生命密码和独特的禀赋来到这个世界，而珍爱他们的生命健康，尊重他们的个性差异，最大限度地激发和培养他们的潜能就是我所做的事，我的. 梦想就是使我的平凡的事业获得成功，让每一幅成功的生命画卷中都有我点燃的火种，都有

我的感动的眼泪和微笑流淌。

种种经历总在我脑海中一次次回放，并日渐清晰、深刻，一种普通的职业成为一种信念，刻入了我的生命，从此不能割舍。如今打开抽屉，一遍遍翻阅孩子们送来的贺卡，在那些祝福的话语中充满着感激和敬爱，我感受着孩子们的进步，并分享着一份份成长的快乐，他们年复一年为我编织着一个幸福的梦，这就是我的教师梦，我为之而沉醉！在结束了一天工作疲惫不堪时，在为生活的琐事烦恼时，这些卡片、短信为我填充着心灵的全部空白，使我忘却了所有的褒贬毁誉，荡尽烦恼和忧愁。

和孩子们在一起的日子真的很快乐，“为师”、“育人”早已成为我生命的主旋律。我二十年不遗余力的工作，得到家长和同事的一致好评。我为之而光荣。

“天空没有我的痕迹，但我已经飞过”。二十多年来，我不停地用粉笔书写着这个梦想，书写着我的人生。

校园里的每一处，在我眼里都是风景，我喜欢校园里的一草一木，一花一石。其间，我一路欣赏，一路收获。“捧着一颗心来，不带半根草去。”二十多年，我在做着自己最喜欢的事，所以我是幸福的。