

# 互联网演讲稿(优秀8篇)

演讲稿也叫演讲词，它是在较为隆重的仪式上和某些公众场合发表的讲话文稿。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

## 互联网演讲稿篇一

尊敬的各位领导、各位朋友，大家好！

我叫张仁伟，今年36岁，现任辉南县向阳塑钢门窗厂厂长。我是一个普普通通的农民的儿子。20年来，我默默无闻地努力着，准备着。有人说，机会总是垂青那些有准备的人。所以，当机遇出现在我面前时，我便奋力地抓住它。《乘上人生机遇的帆船，驶向自我创业的彼岸》，这就是我汇报的题目。

1986年我初中毕业，差三分没考上高中，家里当时7口人，奶奶体弱多病，姐姐和弟弟都在读书，如果我继续读书，家里实在供不起。说实在的，我当时真想继续上学，因为我心里清楚，读书考学是农村孩子出息的最好出路。可为了减轻家里的负担，让姐姐和弟弟安心读书，我毅然放弃了学业，外出打工挣钱，当时我只有16岁。

我先是在建筑工地上做力工，扛过水泥、搬过石头、学过瓦工，吃了很多苦，遭了不少罪。一年下来，我变得又黑又瘦，那段日子可以说让我终生难忘，生活可真是不易，我总是劝自己要忍耐，把苦难当作是对自己意志品质的磨炼，相信这是暂时的，我不能做一辈子力工。

第二年春天，我看见许多人都在用四轮拖拉机往工地送料，这比做力工挣钱多，为了早日改变贫穷的面貌，我决定不再

做力工，四处借钱买了一辆四轮拖拉机，开始给几家建筑工地拉材料。这个活我坚持干了四年，积攒了五万元钱，我用这笔钱资助家里盖了一栋宽敞明亮的砖瓦房，就在那年我结婚了。

95年夏天的一个偶然机会，我去县轧钢厂帮亲属买钢材，发现许多外地货车往钢厂送废铁，我就过去和司机攀谈起来，了解到这一行业很赚钱，经过再三考虑，我决定开办一家收购站。其实废品收购行业也是十分辛苦的，夏天直面脏乱，蚊蝇叮咬；冬天外出收购，挨冻受饿，难事经历的太多了。记得88年冬季的一天，我和妻子到杉松岗收废品，往家走时天就黑了，由于天太冷，走到半路车就冻灭火了，好不容易把车修好了，回到家已是半夜1点多钟，我和妻子的手脚都冻坏了，现在想起这些都想掉眼泪。废品收购站创办初期，由于规模太小，联系业务时，人家瞧不起，常遭白眼和冷遇，虽然当时心里挺难受，但这些我不在乎、不灰心、不气馁，相信有志者事竟成。就这样靠着不怕吃苦的韧劲和良好的信誉，慢慢地我和许多客户建立起了业务往来，收购站也一天天地壮大起来，与此同时，机会也在悄悄地向我靠近。

95年的大洪水，县内几家医药企业库存的大量包装物被洪水浸泡。洪水退后，药厂找到几家废品收购站，洽谈这些物品的回收事宜，但没有一家敢收，因为这些包装物已被洪水泡8天了，处理过程稍有不慎，就可能变成一堆烂泥，那就一文不值。可我听到这个消息后，有些兴奋，主动来到这几家药厂，考虑再三，决定冒把险，回收了这批物品。当十几车已经泡得发臭的包装物拉回家时，妻子傻眼了，想到辛苦挣来的钱可能会打水漂，就哭了起来。我一边安慰她，一边找来临时工开始晾晒。当时正是三伏天，我们在太阳底下一蹲就是一天，晒得头昏脑胀，后背和胳膊爆了好几层皮。被药品浸过的包装物散发出的气味呛得人直流眼泪，那段时间我的鼻子只能闻到霉味和臭味，其他的味道已经闻不出来了。功夫不负有心人，就在这种环境下，我和8名工人硬是将一堆废品晒干，打好包装，每一车都卖上了好价钱，最后我一算帐，

吓了一跳，仅仅半个月，净挣了9万多元，简直不敢相信。这件事给我的启示是：机会就在我们身边，就看你能否抓住它。

靠着辛勤的劳动，我走出了困境，靠回收废品，我迈出了创业的第一步，经过几年的努力，收购站已经有了一定的规模，但我还是没有满足，思考着如何利用攒下的钱再大干一番。

## 互联网演讲稿篇二

大家好！我是you国际青年社区的创始人刘洋。创业我是做好了豁出去的准备。我是一个东北人，在外面17年，漂泊了7个城市，搬了30几次家。就我的这十几年的经历，我找到了无数的痛点。

有一次在北京租了一间房，押了4000块钱，就一年的租期。正好到期了，我搬到上海。临走之前我跟房东约好，我说我1号下午两点钟的飞机。那房东当时跟我说：“那不着急，等你走之前，我们交接就好。”直到差不多最后一个小时，他带了一个彪形大汉，检查屋里面所有的东西。

因为我在外面买了一个非常漂亮的，挂浴巾的一个钩子，放在浴室里，结果呢我在上面钉了几个洞。然后房东说不行，这个要拆掉，合同上写了还原。说“你找同样的瓷砖帮我补上去，我不难为你了”。我说：“你这不是难为我吗？我说你说这多少钱吧。”800，一块瓷砖，两块钱的一块瓷砖，要了我800块钱，就像这样的事情，最后我没有办法。这些痛点让我最终找到了一个原点，就是漂泊者缺少的不是房子，是家。

十多年的租房经历，让刘洋发现了漂泊者的痛点。于是，他决定辞职创业，去打造一个属于都市年轻人的生活社区，而这个房地产门外汉，创业的第一步，就走得格外艰难。

那么那个时候，天使投资人告诉我呢，说你的项目的整个启

动的资本，最起码要500(医疗分类信息)万到1000万。他说我们天使投资人呢，只投50万100万。他说你应该找风投，风投说你没有□demo)样板，你没有办法让我相信你，能做成这件事情。

后来老子一想，我自己卖房子干吧，然后就决定豁出去。豁出去这句话说出来很简单，但实际上做起来非常难。第一个店，我在20xx年跑到了广州。我是北方人，没有在广州生活过。在这个项目继续往前开展，到20xx年的3月份的时候。马上就快交房了，我就可以对外招租了，结果出现一个非常大的问题。

回南天过后，我当时想了一辙。我就用手头仅有的那一点点钱，去装修了四个房间，把大厅的基本装修做完，然后就在广州，到处去收二手家具，就是58同城和赶集呀，上面有什么沙发。人家不要的，七七八八就这么拼凑。我们当时定了一个政策，就是只让大家看样板间，然后15天之后交房。我允许你们自己装修，你想涂什么样的墙，你选颜色。油漆由你买，工人由我出，然后自己diy装修的房间呢，我可以给你们稍微便宜一点。大家一看很划算，一个月的时间，整栋楼全部满。我真的当时欣喜若狂。

整个创业的开始的这段经历，我真的说实话。在几次遇到大坑的时候，我只有一个想法，必须过去，豁出去、豁不出去，都要过去。

就这样抱着豁出去的心态，刘洋带领you 一路突飞猛进□20xx年8月，雷军旗下的顺为资本，向you投资了1亿人民币，让you 一举成名，但在爆红之后，巨大的麻烦也随之而来。

有一天有个记者呢，到you去，当这个租客去体验。在体验的时候呢，我们做的样板间很漂亮，他没拍照。他拍了一张我们在放气味的房间的照片。拍完之后呢，放到网上去了，

说you的产品太low了，也相对客观了一些，就是他也说出了，我们很多管理上的漏洞和问题。因为you一直前面人，都说各种好。突然有一个声音，而且有图有真相，说到了you的不好，结果一夜也爆红。

## 互联网演讲稿篇三

各位领导、各位评委、各位工友们：

大家下午好！

今天我演讲的题目是《青春需要创业》

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。这是一次演讲，更是一次告白。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。

亲爱的朋友们，工作着是美丽的，凭着岁月赐与我们的年轻臂膀和满腔热情，全身心地投入到我们所追求的工作吧，在奉献中完善自己的生命，在奉献中实现人生的价值，在奉献中获得真诚和坦荡。我愿把青春，无私的奉献给××！

我的演讲到此结束，谢谢大家！

## 互联网演讲稿篇四

老师，同学们：

大家上午好！

在此，我特别感谢贵校，给我十分珍贵的机会，近距离的与在座的各位交流，这在我的人生中是难忘的。

谢谢各位。

我的这些亲身经历，如果可以让莘莘学子，今后的人生道路有所启迪，这将是我今天“抛砖引玉”最大的愿望了。

孟子曰：“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，

空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能”

## 互联网演讲稿篇五

中小企业的成长和发展面临多种难题，尤其是今年以来，原材料价格上涨、劳动力成本上升，特别是资金供给紧张和融资成本快速上涨等问题让越来越多的中小企业陷入了困境。

面对困境，中小型企业应该如何生存，马云的回答是“靠毅力取得最大的成功”。

第一相信你能存活，第二你要相信有坚强的存活毅力。阿里巴巴跟任何中小企业一样，在1999年[]20xx年、20xx年也曾面临发不出工资的困境，当时他们没有什么收入，但要活下去，马云告诉自己和他的员工们，就是半跪着也要坚持，坚持到底就是胜利，让自己做最后一个倒下的人。

人贵在坚持，在困难和挫折面前，坚持需要意志，需要毅力。许多人在开创自己的事业时，都跌倒在失败的深渊，从此一蹶不振。马云深信，每次打击，只要你扛过来了，就会变得更加坚强。而当你的抗打击能力强了，真正的信心也就有了。

正是基于这样的理解，马云对毅力的理念也就显得与众不同。

马云说：所谓的毅力就是你期望的最好结果是失败，你不要寄希望于自己成功，这个可能跟大家的想法都不一样，我觉得对我来讲从第一天创业到现在为止，我经常提醒自己这句话，就是我创业是为了经历，而不是为了结果。人的结果都是差不多的，都要去一个地方，就是火葬场。

创业者要有毅力，没有毅力做不好。每个创业者在创业的时候，都有一个美好设想的过程，而现实却并不会那么美好，所以每个创业者都要让自己明白，一时的失败千万不要气馁，应该照着自己的理想一路走下去。（创业）成功是由很多因素造成的，努力并不一定会成功，但如果不努力，就一定会失败。

“放弃是很容易的，但我们决不会放弃我们第一天的梦想”，这就是马云的态度。只要不忘记自己第一天的梦想，始终沿着最初的目标走下去，你所能取得的成就就会越来越大，即使会碰到许多困难和挑战，也绝不要放弃，成功就在不远处。

软银总裁孙正义说他成功的原因即是缘于“一个梦想和毫无根据的自信。一切都是从这儿开始的。”马云也曾说过他成功创业的原因，其中第一个就是“梦想”。因为梦想，所以才能坚持；因为一直没有忘记第一天的梦想，所以才能一直保持稳健的步伐。

对于那些即将创业，或者正在创业的人来说，创业是一个艰辛的历程，困难重重，但是，要想创业成功，必须要有坚定的信念，相信自己未来一定能够成功。对此，马云说：“其实每一个创业者都有很痛苦的经历，无论是60年代的人创业，还是70年代的人创业，或者80年代的人创业，每一阶段都有痛苦。但是有一点，无论怎么痛苦，既然你选择创业了，那么就必须明白创业者只有坚持走下去，才有出路可言。”

人永远不要忘记自己第一天的梦想，你的梦想是世界上最伟大的事情。

## 互联网演讲稿篇六

各位领导、朋友们：

您们好！时值盛夏，清风徐徐，月升东山。弹指一挥间，我创业二十年就过去了，今天我十分荣幸地站在这里，跟大家交流与分享一下我二十年来的历程、收获与启示。

感谢省领导，感谢市领导，感谢中国劳研会，为我提供了这样的一次机会，与今天来到这里的各位朋友一起，交流一下创业的心得体会。

其实我跟在坐各位，都是相似的，都是从年轻走到现在，我也跟在坐的各位有过一些类似的创业经历。在过去的二十年时间里，本人历经了商贸管理学习、物流管理学习、茶业学习、房地产学习四个阶段，走出了学习奠基础、打工学经验、创业谋发展的路子。回顾二十年锻炼的时光，我收获很大，感受很多。

### 一、历程

(一)学习奠基础。古人云：学无止境。刚离开工作单位，我很清楚自身的能力与社会要求的差距，决定首先到云南大学学习管理。我以前很少接触过管理，为融入商业社会的各个层面，我选择了工商管理学专业，主修了《市场营销学》，经过半年多的学习，对市场经济从理论上有了了一定的把握，为下一步的打工创业奠定了基础。

(二)打工学经验。常言道：学以致用。在云南大学学习结业后，我参加了在昆明举办的人才交流会，应聘在昆明市商贸集团公司任职。在公司期间，我接触了在昆明的服装、皮鞋、快消品

等大型零售企业、昆明的大型专业批发市场,对商品贸易流通有了深层次的接触和体验。后经朋友推荐,我回到荆门在市科技发展有限公司任业务经理。通过外地市场和本地市场的链接,开展了茶业经营、煤炭经营业务、文化传播业务等,取得了初步成功。

创业,初步摸索出煤矿、茶业的经营之道,在激烈的市场竞争中奋争,谋得了一片属于自己的天地。

## 二、收获

一是开阔了眼界,学会了用全方位的思维去了解社会、思考人生。在外学习打工的时间里,我亲自体验了私有、国有、股份制等不同性质企业和生产制造、商业、通信等不同行业。不同工作岗位的经历让我对市场经济的规律有了更加深刻的认识。在知识经济和网络经济蜂拥而至,全球经济一体化的新经济时代,科技、信息、诚信、团队合作精神显得尤为重要。

正是有了这些磨练,我现在创办了多家企业,主营业务是原煤开采,房地产开发,汽车销售;兼营内容是茶业、文化传播。20xx年的资产总额是18.6亿,营业收入是3.3亿,年缴税金是2.4亿。从1992年—1994年我从事商贸物流;1994年创办了富源县嘎达煤矿。20xx年创办了富源县河兴煤矿。20xx年创办了云南红山茶业有限公司、昆明市圆周文化传播有限公司。20xx年创办了富源县垚鑫洗煤厂。20xx年创办了云南山海房地产开发有限公司,富源县金沙房地产开发有限公司。20xx年创办了云南大瑞煤业集团有限公司。20xx年5月12日当选为昆明市富源商会会长。

二是体验了竞争,加速了自身知识的不断更新和个性的不断完善。商业竞争无情,需要的是高效率,在信息获取、决策、执行任何一个环节反映迟缓,机遇稍纵即逝。而这些必须全面的知识和快捷的信息。为了搞好公司管理,我对经济法学、财务管理等方面进行了认真的学习。在不断的学习中,拓宽了自己

的知识层面。、在不同的工作环境中,我接触了解了商业社会的各个层面,不同的工作环境完善了我对人对事的处理方法。这些都为我今后在创业上奠定了坚实平台。在实践中我悟出了人生创业须坚持的一条基本方针,即“十字”:信息+关系+资金+经验=成功。

因此,我单位的主要业绩有:

一、 茶业主要业绩:投入资金7000多万,建立6个优质茶业基地,创建了云南普洱茶知名品牌红山牌□20xx年完成优质茶业200吨。

二、 煤矿主要业绩:组建了云南大瑞煤业集团有限公司,整合煤矿企业11家□20xx年洗精煤18万吨,原煤180万吨,吸纳当地劳动力3000多人就业。

三、 地产主要业绩:开办了云南山海房地产开发有限公司、富源县金沙房地产开发有限公司,开发了4个楼盘,建设商品房100多万平方米。

四、 慈善捐赠主要业绩:从1992年至今共捐赠慈善金额为1200万元,其中包括(为建设大桥捐款、修高速公路捐款、建设小学捐款、教师节捐款等)

三是结交了一批朋友,拓展了人生发展空间。锻炼的过程中,拓宽了交际交往的渠道,积蓄了宝贵的人际关系资源。这些人际关系,有些是在患难之处见真情而结识的真诚朋友,有的是业务往来中见诚信而结交的生意伙伴,这些人际关系资源必将拓展人生的发展空间,成为人生历程中一笔不可多得的财富。

### 三、 启示

一是市场经济竞争的核心在于以市场为导向,以顾客为中心。它不是一句空口号,而是要求企业的研发、生产、营销、推介

必须以满足顾客的需求和为顾客创造价值为理念。现实中,方便、实用、有效就是满足了顾客所需,质优、品牌、创新就是为顾客创造了价值。二是市场经济发展的速度在于思想解放的程度,改革的力度取决于思想开放的步伐。要深刻理解“三个有利于”的科学判断标准,勇于创新,敢做第一,才能抢抓市场机遇、发展自身。

三是地方经济的发展,企业的壮大,名牌的塑造既离不开政府,但

又不能完全受控于政府。他需要政府政策、资金、环境的扶持,实现真正意义的自主决策、自主经营。需要管理型政府转变为服务型政府,优化审批制度,实行后路审批。

学习增长才干,锻炼成就未束。创业将是我人生中一段难得难忘的经历,使我变得理性、坚强、勤奋、诚信、更具有责任感,我坚信我今后的人生之路将走的更加坚实。

尽管做企业很累,很不易。但有一点很令我欣慰,就是我的企业发展到现在,让我有了更大的能力去帮助别人。有句话说,能力越大,责任也越大。这些年来,我为贫困学生、社会弱势群体、建桥修路捐款捐物超过一千两百万元,可能对我来说,这些举动只是举手之劳,但对被帮到的人来说,这份帮助也许会改变他们的一生。有时候,看到在自己的努力下,他人的愿望得到了实现,我会非常地快乐,这种快乐是一种发自内心的纯粹的快乐!它超越了金钱所能带给我的快乐!我想,这也许就是自主创业的人,所获得的人生的价值感。

我的讲演完了,谢谢大家。

## 互联网演讲稿篇七

各位尊敬的领导,各位妇女朋友:

大家上午好。

今天我演讲的题目是——走创业之路，办百姓食堂

我是xxx区xxx119社区一名普通居民，现在是“xxx食堂”的总经理。当年一名普通的下岗女工，今天能与大家一同来分享创业路上的经验、教训，能与大家一起来再学习、再提高，我深感荣幸。

许多人都梦想拥有自己的企业，自己当老板，享受无限赢利的奖赏。可是大多数人都犹豫不决，他们担心没有资金、经验或者项目。而我成功的经验就是——“走创业之路、办百姓食堂”。

下岗初的半年时间，我的心情总是难以平静，由于一时找不到工作，遭遇了生活给我的第一次难题。当时，爱人也下岗在家，且单位的效益也很差，每月只能拿150元生活费，女儿正在上初中，正是长身体的时候，需要加强营养，但我却拿不出更多的钱来改善伙食。面对困顿的生活，我对自己说：“我再也不能这样过，再也不能这样活！我要做一个称职的母亲，能肩负家庭责任的妻子，我要走出去，靠自己，闯出一片新天地”。

心情平静了，心态平和了，再不怨天尤人，再不沉浸在迷茫之中。下岗半年后，我开始了自己的打工之路。

一九九九年六月的一天，我从电视中看到一则报道：“北京某制笔厂推出一项新业务——胎毛纪念笔，在北京十分流行。”当时，这则消息给下岗创业无门的我带来了一线希望。凭着一种创业的激情，凭着一股永不服输的韧劲。于是，我第一次创业就从做胎毛笔打开了帷幕。为了接到胎毛笔的制作生意，我一个人跑到几家医院妇产科联系业务，向每一位新母亲介绍产品的做法及纪念意义，争取她们的理解、支持，我的真心与诚心感动了一部分婴儿家长，三个月的时间里，

我做成了60余笔生意，有了一点小小的收获，这点小小的收获更加坚定不移了我创业的信心；同时我边做生意边琢磨：“胎毛笔生意的发展，潜力有限，我需要学习，需要掌握最先进营销管理模式，为今后的创业打基幢。

该放弃时就放弃。1999年底，我应聘到了“海尔”集团武汉分公司，一切从“零”做起，一切从头干起，做了一名普通的促销员，推销海尔洗衣机。为了尽快进入角色，提高销售业绩，我每天起早贪黑，从家里到商尝从商场到公司培训班，促销、学习连轴转。每天在商场要站10小时，下班后仍然咬紧牙关赶往公司培训班，继续学习产品的性能、特点、营销技巧等等，回到家里常常已是深夜11、12点。在我的记忆中，在海尔的日子里，每天只能睡4、5个小时。有时，也觉得坚持不下去了，“为什么我这一弱女子要经历这样的苦难，为什么世道对我这样不公平”？想到伤心处，我也只能背着丈夫、女儿躲在卫生间偷偷落泪。但我更知道：“天上不会掉馅饼，只有努力才会有回报。”第二天，我又精神焕发地穿梭在商尝公司、家里，三点一线，乐此不疲。

凭着比别人更多的付出和汗水，我也一步一步做到了营销经理助理的职位，当时的月薪也达到了xx多元。在“海尔”的工作经历，开阔了我的视野，学到了先进的营销模式，领略了海尔的企业文化精神。海尔总裁张瑞敏的名言“一个好的经营者，不仅要满足市场，更是要去创造市潮这给了我很大的启示，这一切，使我不顾亲朋好友的百般劝说，做出了人生最重要的一个选择：“放弃海尔高薪职位，不断超越自己，创建自己的事业。”

给别人打工，不如自己的创业，通过一个多月的实地考察，我把创业目标锁定在普通大众□xx年，我卖掉了懒以蜗居的小屋，筹得资金8万元，我告诉自己：没有退路，只有破釜沉舟。于是带领下岗的弟妹，办起了“xxx食堂”，打出了“xxx食堂□xxx人的食堂”的口号。为了使口号变为现实，使这家前

身为濒临倒闭的餐厅成为xxx居民的大食堂，让市民都能享受低价、美味、营养、健康的菜肴。创业初期，我既是老板又是员工，每天一大清早到菜场选购最新鲜、最优质的原材料，在制作工艺上严格要求，在卫生上严格把关，让xxx居民真正感受做到了我们所承诺的“放心米、放心油、放心菜、放心价”。

“xxx食堂”地处生活小区，居民以武钢普通职工为主，怎么做才能得到顾客的认可，吸引更多消费者，通过细致的市场调查和自身现状分析，认定只有走干净、卫生、物美价廉、方便快捷、诚信经营的道路，而且我们“xxx食堂”始终贯彻“为人诚信、讲究信用”这一理念。并把员工工作快乐才是企业最重要的东西，企业才能有旺盛的生命力。

群众的口碑才是最好的广告，三个月后，营业额稳步上升，每天营业时间座无虚席，上座率达150%以上，可以说是创造了中小餐厅的奇迹。现在□xxx人见面常说的一句话就是：“走，到食堂吃饭，我请客”。

社会在进步，企业要发展，有了一定的基础后，我没有固步自封，停下来享受安逸的小日子，而是选择了再发展、在创业之路。根据多年来的探索和积累的经验，截至目前□“xxx食堂”104店、106店及加盟店相继开张营业□“xxx食堂”从孤军奋战发展为已有4家连锁店的中型餐饮企业，员工从开始的5-6人到现在的100多人，第5家“xxx食堂”正在积极谋划筹办之中，近几年通过自身努力及各级政府的支持□“xxx食堂”已走上了良性发展的道路。随着加盟店的扩大，我们也更加注重团队精神打造，创业需要的是激情，更需要的是百折不挠的韧劲。

尽管创业之路崎岖坎坷，我依然百折不挠，坚持做大做强，创业路上爱心使我们积善成德，得道多助；诚心使我们取信于民；耐心使我们契而不舍□xxx食堂被区工会，区劳动局命

名为再就业基地。

“惟有奋斗多丰碑，惟有劳动最光荣。”从自己的亲身经历，我深深地体会到，下岗并不可怕，可怕的是丧失斗志。

创业改变命运，励志照亮人生！创业，是我们每一个人的梦想。姐妹们，让我们赶快行动吧，创业离我们并不遥远，只要我们有决心，有毅力，有智慧，我们一定会迎来一个灿烂美好的明天！我的演讲结束了，谢谢大家！

## 互联网演讲稿篇八

少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年独立则国独立，少年自由则国自由，少年进步则国进步，少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球。

创业需要远见，更要勤奋。我现在讲叙一位从一无所有成为xx年福布斯大陆富豪榜。他名叫祝义才，出生于安徽省桐城市肖店乡，那是一个大雨大灾，小雨小灾，无雨旱灾的地方，环境的恶劣可想而知。为了生计，十几岁的祝义才就开始闯荡“江湖”，他先是跟着亲戚，在桐城航运公司当水手，没干多长时间，祝义才意识到不是生路，他觉得依附于人，终久没有出人头地的时候。经过一番考虑，他决定从江上登陆，到岸上去。1990年，他看中了当时利润很大的水产生意，决定贩运水产品做出口贸易。他租用了一辆三轮车送货，起早摸黑，与各色人打交道，在现实的摸爬滚打中探索经商之道，为了给水产品保鲜，他在车上装满冰块上，往往一趟货送下来，自己的脚被冻得失去了知觉。功夫不负有心人，半个月下来，他关门一盘点，结果让他这个穷惯了的农家孩子大吃一惊：净赚10万元！这些钱对于一个穷相避壤走出来的人而言，简直就是一个天文数字。

由此，祝义才得了自己经商道路上的第一桶金。

你们看！祝义才本可以跟着亲戚安安心心地做个水手，但是他却不甘心埋没于安逸中，不愿踩着别人的步子前行，觉得自己有更高的目标。于是便开始了自己的创业道路，开始放飞梦想。凭借自己的辛勤劳动，一年下来获得了10万元的净收入。由此可见远见和勤奋对于创业的重要性。

创业也需要超凡的见识，更需要不断地创新。在农村人的眼里，有了钱不外乎回家盖房子娶媳妇，然后将剩下的钱存银行，靠吃利息安安稳稳地过一辈子了。但祝义才有自己超凡的见识，他说：“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这让祝义才陷入了深思。他到欧美等经济发达国家进行了一番考察，经过反复研究，他决定选择当时国内尚没有进行工业化生产的西式地温肉制品，开拓低温肉制品市场。xx年，祝义才在安徽合肥市投资450万元建起了华润肉食品加工厂。由于但是合肥地区的周围边环境欠佳，一气之下，他将企业整体搬迁到南京。此事在安徽引起很大震动。xx年，收购南京罐头厂，同年5月，又兼并安徽当涂肉联厂。xx年12月，重组安徽阳肉联厂。xx年7月，吸纳肉联厂。xx年7月，又重组开封肉联厂。面对成就，面对未来，祝义才始终不敢懈怠。他每天早上7点上班，晚上要一直工作到1点多钟。他坦言：“民营企业再发展要靠自己的是素质，发展就是给自己找困难、添麻烦，克服这些要靠人的内在价值和动力。”

“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这句话就是祝义才的标志。创新精神不止是创业所需要的，我们的一生都需要它。这种宝贵的创新精神正是祝义才创业之路点睛之笔。祝义才的创业精神使我了解到创业是要付出很多很多努力和汗水。也要吃很多数不清的苦。但是他的见识和创新精神更值得我们敬佩，去学习。

创业并不是只靠远见，勤奋，见识和创新的，它还需要智慧！还需要换个角度去思考，去创造！巴黎有个年轻的画家，他倾尽家产，在巴黎著名的艺术街上开了一家画廊，展示自己的作品。这条艺术街很有名，许多大腕画家都在这里展示作品，不少价值不菲的艺术品都是在这里被买走的。画廊开张后，年轻的画家才发现：这条艺术街上已有太多的画廊，除了几十家装饰特别讲究的知名画廊外，像他开的这种小画廊根本没有什么人光顾。苦苦支撑了几个月后，画家决定关掉画廊。关门前的这天下午，心情烦闷的他来到街头一家小咖啡馆。望着来来往往、络绎不绝的客人，他一声不吭地喝着咖啡。他发现，这虽然是一家小小的咖啡屋，客流量却相当大。他脑子里突然闪过一个念头：为何不在艺术街上开一家咖啡屋？一周后，艺术街的一个角落出现了一家小小的咖啡屋，虽然并不显眼，但咖啡的香气足以吸引过往的行人。当人们走进咖啡屋，坐下来喝咖啡的时候，惊奇地发现咖啡屋的墙上挂满了一幅幅精美的画作。边品尝可口的咖啡，边欣赏动人的画作，客人们陶醉了。年轻画家的咖啡屋在艺术街上一炮打响，门庭若市。来喝咖啡的客人中有不少艺术品投资者，纷纷问起这些作品的来历。不久，“咖啡屋的老板竟是画家”的消息在艺术街上传开了，年轻画家的咖啡屋名扬巴黎，他的作品被抢购一空。画家本是“出师不利”，过于乐观的估计了形势。但是经过灵感与思考，相出了一条不寻常的经营策略。最终使他名利双收。由此可见，智慧也是创业路上必要的条件。

我们居住的星球，原来是一穷二白的，除了物质以外，什么也没有，正是由于人类的创业活动，才使它变成了百业兴旺、五谷丰登的家园。创业是一切财富的源泉，它使人们富有、社会繁荣、国家昌盛。我们在生活中享受的各种物质的和精神的文明成果，无不是创业者劳动和智慧的结晶。同学们，天生我才必有用，千金散尽还复来。虽然今天的我们只是一只只小小鸟，但是明天的我们就是展翅高飞的雄鹰，让我们一起放飞心中的创业梦吧！