

最新创业演讲总结(优秀6篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

创业演讲总结篇一

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。

我们的创业计划中分有13个模块。

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，我们可以代替需要单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。

创业演讲总结篇二

大家上午好！

党的光辉历史，怎不令人心潮起伏，思绪万千……咱们80、90后共产党员，怎么创新，怎么创先争优？怎么发展？领导让我和大家交流交流，和大家互相学习，我和大家一起共勉吧。

下面我就把我的成长过程和跟大家程交流一下：

我叫，生于1981年10月，也是一名农村孩子，作为一名年轻党员，在这里发言，感到非常荣幸，在我的成长历程中，读了小学初中后，参军入伍，经过了摔打，在部队受到了锻炼，也可以说经过了戎马生涯的生活，在部队的大学学校里入党，那时的一桩桩、一件件、一幕幕过场。言犹在耳，入党的誓言现在还响在我耳畔。

是党组织一直不断的引导我、关心我、培养我、激励帮助我，使我从一个无知的少年逐渐成为一个对社会有用的人，使我有机会用自己的心声来抒发我对党的感情。

1999年，我退伍回到家乡，步入社会，退伍回来时，我有满腔的热血，认为自己有本事了，可以闯出一番事业。面对社会的复杂生活，但真正不是我当初想象的那么简单。

20xx年，我在港安电子安防公司上班，当时从事名业务员经过一年时间发展到做总经理助理。

20xx年，我从港安电子公司跳槽，当时浏阳的餐饮非常红火，流行喝卡士牛奶，我从业内人士打听这个生意投资本小利大，操作简单，当时把自己打工的资金盘算了一下，加上向家里先筹措的五千元，共计3万元，辞去了港安电子公司的工作，独自一人来到事先联系好的河北乡谣乳业，经过一番沟通，我和乡谣公司签订了合作协议，确定了我为浏阳总代理，这就是二年时间我赚取了人生的第一筒金。可人生创业不是那么一帆风顺。

20xx年，大概是5月份，那时国内外发生了一种叫做“非典”的病状，是一种传染病。那个时间的餐饮非常消沉，我的货根本销售不动，保质期是十二天，一瓶的成本是十块，到外卖不动，只好拖着回家，一瓶瓶打开，倒进厕所里。搞了一年，我撑不住了，放弃了这个项目，所赚的钱也亏得差不多了，从头再来也没有本钱了。人总还是要生活的，我把员工解散后真的有点迷茫，但我还是很坚强的。

20xx年由于自己的销售网络还好，被应聘到长沙中天商行做业务经理，我也很快从一个老板又适应了打工的生活。

20xx年，我又辞去了中无商行业务经理的工作，跑到广州，学习两个月水景业务，回到浏阳开了一家水族馆，花了两年时间，我做到了浏阳水族界的传奇。

20xx年，我被当选金口村委会综治专干，刚接到这分差事，我不知是否能够胜任，我牢记党的宗旨，村干部就是要办好事、办实事，处事要公道，不怕得罪人的做法，不断一边工

作，一边学习，提升自己。我们村35个村民小组，户，4580人，俗话说：“林子大了什么鸟都有”，矛盾纠纷问题时有发生，为了大浏高速征地沿线组的征地款发放，田土山水的重新分配，监管中心的征地，金钩完小的征地重建，村上的工作琐碎繁忙，家里的事情都是由老婆去办，老人不舒服，老婆带着去看医生，小孩不开心，只有老婆陪。有时静静想一想，也许这就是共产党要讲奉献，要爱岗，要敬业，虽然只是一名平凡又普通的村干部，我的使命来自人民，是人民赋予我的力量，我开心，我快乐。

今年，由于群众和组织的信任，我被当选为党支部书记，我仍然看到了我的责任，作为一名村干部书记，爱岗敬业是我们的职业道德，公正严谨是支部书记要履行好的神圣职责。

面对金口村的发展区位优势，我村“两委”作出发展规划，今年将金钩至板桥路面进行硬化，建好村委会大楼，带领群众创业致富。

人生不能等待，不能彷徨，不能观望，不能落伍，更不能安于现状。行动是选择，坚持和执着是法宝，现代社会是知识的时代，一切都在变，日新月异，思路决定出路，观念决定贫富，做事先做人，做人认清现实，不断接受新观念，人因思想而伟大，因行动而成功。唉，人生路上曲折多，一跤一跤才能跑。

在农村的生活实际工作中，处处以党员的标准严格要求自己，做到见到困难就上，见到荣誉与就让；做到小事讲风格，一般的事讲协调，大事讲原则，按照党的方针政策、法律法规去办。如群众找我办什么事，小事我都当大事去办，让群众满意，如自家的事可以缓办、迟办，群众找的事必须立即就办。在工作中我还换位思考，进入角色，如果我是群众找干部办事怎么样？如谁家邻居纠纷，地头地沿边界，谁家婚葬丧娶，这些事我都帮忙，都参与。群众的事我都真心实意地办，办不好、完不成也要说明原因，群众也会予以理解和谅

解。这样就赢得党员群众的信任。当上村支书之后，我的担子就更重了，村支书是官不大，但关照千百家，全村的精神文明、赡养老人、婚育新风进万家、那家贫困需要照顾、全村的劳务输出、科技培训、农家文化书屋的利用等等……，每一件事都要想着群众，带领群众发展经济、勤劳科技致富。

与此同时，我还结合本村实际，按照党委和政府的要求，理清发展思路，人们常说思路决定出路：做到“创业强村、产业富民、项目支撑、机制创新”，思路决定行动，理念成就未来，这样我们就创办企业，取得很好的成绩，还解决了当地人们的就业。

村书记员的岗位平凡而普通，但我仍然看到了我的责任，作为一名党员，作为一名村支部书记。执政为民，这简简单单的四个字，包含了人民群众对村干部的厚重寄托与殷切期望，而承载着这寄托与期望的村支部书记，更是把执政为民当成了对人民群众的庄重承诺。在我的身边，就有着这样群体用细心、用真情、用爱心、用公心实践着这一承诺的村“两委”干部，他们数十年如一日地工作，他们时时刻刻牢记为群众服务的宗旨，用自己的行动默默的履行着一名共产党员的奉献。

我面对新形势，我们怎么创业？我们是党员，我们曾经庄严的朗诵着，我们今后人生之路的指南，为人民服务的诺言，人生的座右铭，我们去怎样的工作、学习、生活，才能做一名合格80、90后的共产党员，一名基层朴实的村干部，才不辜负党对我们的培养和希望。我们作为一名基层干部——肩上都有人民的重托，社会的希望。要抵挡住社会主义市场经济条件下的人世沧桑、物欲横流、红尘滚尘、灯红酒绿的诱惑。我们应该树立正确的世界观、人生观、价值观。不论“工作圈”、“生活圈”、“交际圈”，做到洁身自好，问之无愧，思之无悔。有价值的人生在于奉献而不在于索取。在事业的航线上，永远拨正人生的罗盘，校对好人生的坐标。去创先争优，努力创业，只争朝夕。

在实际工作中，我们就扑下身子，和群众打成一片，融入群众之中。创业是一所没有围墙的大学；给人一次创业的机会；是未来最大的发展！我们要处处留心皆学问，去学习去思索；你要有素质和才能的话，就像一名怀孕的妇女一样，早晚就会被人看出来，发现你。

我们在党的怀抱，党在我的心中，红心永向党，创先去争优，努力去创业。我们应该永远奋斗在党的伟大事业中。

创业演讲总结篇三

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！

创业演讲总结篇四

最近一直在关注和研究大学生创业的问题，希望能够给孩子们提供更多的帮助和指导。其实并不是要孩子们把学业荒废了，都去做生意。而是经过四年多的工作，感觉孩子们缺乏对生活的理解，有一点享乐主义倾向。虽然每个人都希望生活过得舒坦安逸，可是没有一个奋斗过程，如何让自己让家人过上舒适的生活呢？所以，在我们年轻的时候，要有点理想、有点追求，要为了实现自己最基本的生存需要以及高层次的精神需要而努力奋斗。每个大学生都去创业是不现实的，但是在尝试创业和学习创业的过程中，可以磨炼大学生的人格品质。一个正直高尚的人、一个坚持不懈的人、一个心怀社会的人才能真正得到自己真正的快乐和幸福。

我所提倡的创业并不是一个简单的“金钱游戏”，创业可以获得财富，但财富不是人生唯一的目的；创业可以光宗耀祖、扬眉吐气，但光宗耀祖、扬眉吐气也不能诠释生命的价值。真正意义上的创业是开创一项全新的事业，是创业者强烈事

业心与进取精神的体现，是从无到有，从不会到精通，通过自己艰苦的努力让自己所从事的工作对自己、对企业、对社会、对国家有意义。

我的孩子们都是学经济的，可以说经济无处不在，生活中处处都有突破点，只看你是否有一股改变人生、改变世界的冲劲，是否用心去观察、用心去尝试，可以说就是需要具备创业意识。

创业意识是支配创业的精神支柱，是一种蕴藏于人头脑中的精神能量。每个人都想拥有自己的独立的一片天地，都希望自己能开创伟大的事业，但是这种愿望还不能称为创业意识，仅仅是人们的一种朦胧的自发的梦想。创业意识不仅仅体现在“想”的层面上，更重要的在于拥有创业的计划 and 坚定创业的理念。

创业是艰难的，是成功与失败、兴奋与悲观相互交织的过程。创业过程就像一块试金石，经过大浪淘沙，检验出你是一个什么样的人，你的能力有多大。当代大学生在中、小学时期接受的是传统教育模式的培养，在人格特征上有明显的依附性，缺乏自主意识。大学生创业不仅仅为了创造财富，而是为了在经受风险考验中得到成长，在进行创业策划中增强才干，在创业实践中学会把握机遇。因此，大学生要有正确的创业意识，努力培养自己的创业兴趣，使自己具有广泛的人文关怀精神；敢于独立开辟人生道路、自主创造人生价值的精神；勤于实践、生命不息、奋斗不止的进取精神。

孩子们，年轻无极限，勇敢的走出校园、走向社会。路在脚下、路在心中，活出你们的精彩！

创业演讲总结篇五

面对这个问题不少人首先就想的是我适合励志创业吗，我立志创业的途径和方式是什么。

在我看来如果你一个性格开朗、做事果断、行为迅速、思维敏捷的人，同时也要有很好的交往能力和领导能力那么你就适合励志创业。资金缺乏缺乏，对企业的管理经验的不足才是我们所面对的最大难题。然而知识却能弥补我们这些不足之处。知识是成才的基础，能力是成才的关键。有人读书不少，却写不出文章，讲不出道理，于是人们称这种人为“两脚书橱”。一个善于思维的头脑比仅仅塞满知识的头脑要好得多，大学几年的学习是短暂的，能够接纳的知识是有限的。特别是在知识经济时代，信息来源广，知识更新快，作为大学生的我们就更应该注重自己综合能力的培养，这样，才能把大学学习的有限时间延伸为无限。

在断墙上我们不难发现这样一个现象“断墙上一只蚂蚁在艰难地往上爬，爬到一半，忽然滚落下来，这已是第八次失败记录。然而，过了一会儿，它又开始从墙根往上爬。”看到这，你会怎么想？由于受到传统思维的影响，大多数的人会毫不忧郁的说“锲而不舍”、“失败是成功之母”……只有极少数的人会说：“放弃”，或者“换个角度在试试”。正是因为有太多的求同思维，使人类的许多创造力在摇篮中窒息。

“人生逆境七八九，顺境不过一二三。”随着社会的发展，现代生活、工作节奏的加快，社会问题、工作问题、健康问题等错综复杂，所遇到的挫折和苦难也随之而来。然而祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。

大学生励志创业的有利条件是：

1、政策支持，学校鼓励。近几年，国家实行了创新工程，进行了体制创新和技术创新。教育部门出台了政策和措施，支持和鼓励在校大学生休学励志创业，欢迎出国留学生回国励志创业。从去年起，高考也放宽了入学年龄和婚否的限制，许多大学也陆续实行了学分制，一些高校相继开展大学生励志创业活动，具备励志创业计划大赛，这些举措都为大学生投身励志创业创造了前所未有的有利条件。

2、思想解放，敢为人先。在中国加入wto[]全面深化改革和实现跨越式发展的今天，大学生的思想十分活跃，大学生的励志创业热情十分高涨，敢想敢干，敢为人先，大胆创新已成为大学校园里的一道风景线。尤其值得一提的是，与前两年“轰轰烈烈”的励志创业潮相比，目前的大学生励志创业更加理智，更加务实、励志创业的途径更加多种多样。

3、知识密集，技术先进。大学生群体励志创业者文化程度高，所学专业技术与励志创业紧密结合，能够学以致用，在技术创新上独树一帜。被媒体称为“中国励志创业第一人”的杨锦方是第一个将励志创业计划大赛引入清华园、引入中国的人，他注册和创办了“视美乐”公司用所学的计算机知识，为公司发展做出了贡献。

4、社会实践、奠定基础。很多大学生参加勤工俭学、到高新技术企业实习或打工活动，在实践中积累了初步经验，为大学生励志创业奠定了良好的基础。各高校经常举办的励志创业计划大赛、课外科技发明大赛等为大学生励志创业活动的开展注入了生机和活力。

谢谢大家！

创业演讲总结篇六

我来自云南省xx州xx县，一个偏远的小山村[]xx县属国家一级贫困县，在这样的环境之下，读书成了很多人的出路。打小养成不服输性格的我急切的想通过读书让自己的生活不同于别人，但在我们这样的小山村一个大学生想要顺利的毕业是有一定困难的，资金就是最难解决的。但幸好有党和国家一系列的助学政策，使很多的求学之人能顺利的完成自己的学业。我是家里的独生女，在中学时期就受到了国家对独生子女上学资金支持的好政策，使我更加的有信心我可以完成自己的求学之梦，并以自己的方式回报国家、回报社会。带着我的梦想及对国家对社会有所回报的心20xx年我踏上玉溪，

开始了我四年的求学之路。

一直沐浴在党和政府资助阳光下的我，在大学里，获得了国家助学金政策及国家奖学金政策的支持。在大学不用再担心因资金问题无法顺利完成学业，我积极的参加各种活动，通过各种各样的方式来增强自己的能力。以下便是我在这三年中的奋斗点滴。

思想之潮

进入大学的我认真学习党的路线、方针、政策，关心国家大事，自觉拥护中国共产党的领导。我把“日行一善”作为我的行动指南，在“日行一善”的指导下我从现在做起，坚持每天做一件善事，用实际行动践行“日行一善”并感染召唤更多的人参与“日行一善”，让更多的人产生共鸣，唤醒更多的人参与践行，创造强大的正向磁场。我还加入了青年志愿者协会，成为了一名光荣的志愿者，在校内校外积极组织志愿活动，服务同学，帮助需要帮助的朋友们。在大学一年级时我积极向党组织提交了入党申请书，进行党员培训，大二学年成功的成为预备党员。我会继续努力争取早日成为一名合格的中国共产党员。

学之风采

区青年创业大赛》，成功的进入了一百强。长时间的坚持，终于，功夫不负有心人，我成功的获得了国家励志奖学金、玉溪师范学院优秀学业奖学金及以上所有的荣誉。“梅花香自苦寒来，宝剑锋从磨砺出”，荣誉见证着我的坚定不移、勇于当先的个人品质。

生活点滴

是大一学年放暑假时我没有回家，而是留在了学校做了一个多月的兼职。那次我挣到了最多的一次工资1318元。在宿舍

和班级里我与同学们关系良好，大家互帮互助，团结一致。无论在班里，还是在整个学院，我都结交了许多朋友。

工作之乐

正在准备着20××年4月的省级优秀班集体评比。在20××年我获得了玉溪师范学院“优秀共青团干部”荣誉称号、玉溪师范学院“优秀青年志愿者”荣誉称号。在20xx年获得了玉溪市“优秀共青团员”荣誉称号。这些荣誉都是对我一直以来所从事的工作的肯定。我会一直努力，做好学生干部的带头作用，为同学们服务，给大家传递正能量。大学里的我一直沐浴在党和国家的资助阳光之下，在大学的环境里我做过的每件事都有很多的收获，使我不断的成长，不断的进步。