

2023年花馍创业成功演讲稿 创业成功者的演讲稿(优质5篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。好的演讲稿对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇演讲稿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。

花馍创业成功演讲稿篇一

创业成功者的名言

刘永行——今天的.创业者，要有远大的理想和抱负，并学会把远大的目标分解、简化成具体的一件件事情。因为一个困难、一个困难地去克服，比一下子面对一大堆困难要好得多。

王永庆：我幼时无力进学，长大时必须做工谋生，也没有机会接受正式教育，像我这样一个身无专长的人，永远感觉只有刻苦耐劳才能补其不足。直到今天，我还常常想到，由于生活中受过的煎熬，才产生了克服困难的精神和勇气，幼年生活的困苦，也许是上帝对我的赐福。逝于，享年92岁创业时间：1932年开了一家米店第一桶金：木材生意。

花馍创业成功演讲稿篇二

采用全面分析的方法来做计划，无论这种做法在商界是多么盛行，它都不适合大多数新创企业，创业者必须迅速将创意付诸实施，否则就可能坐失良机。新创企业要想生存下来并赢利，就必须拥有把创造性构想与一流的实施能力结合起来而形成的优势。因此，成功的创业者不会做过多的分析，而是采取迅速、廉价和及时的方法来做适度的分析。

那么，如何在过度计划与根本不做任何计划之间取得平衡？创业成功者采用的分析方法又有哪些关键要素？以下总结了三条指导原则：

剔除没有前景的创意

在评估创业机会是否可行时，创业者应该考虑三个相互作用的因素：创业的目标、外部环境变化带来的契机，以及竞争的基础是专有资产还是快速行动。对创业机会的吸引力(即风险和回报)进行评估和比较，是必不可少的。此外，创业者还应该以现实的态度评估自己的风险倾向等个人偏好。

做有节制的计划与分析

为了节约时间和资金，成功的创业者会尽量减少在研究和分析创意方面投入的资源，所以只进行必要的计划和分析，必要时还要大胆做出主观判断。

在确定分析重点时，创业者必须认识到，哪怕进行再深入的研究分析，也仍然无法排除某些关键的不确定因素。他们还应该避免做那些对行动没有指导意义的调查研究。至于到底要做哪些计划和分析，并没有标准的清单或者普遍适用的方法，而是取决于新创企业的特点。

把行动与分析相结合

创业者不必等到弄清所有问题的答案之后才开始行动，并且要在行动中随时准备调整方向。事实上，他们常常很难将行动与分析分开。在对创业机会进行全面分析之前就采取行动有许多益处，例如树立自信心和吸引追随者。这样做还有助于创业者制定更正确、更有根据的战略。成功的创业者会分阶段进行分析，一旦出现任何问题或风险，就立即着手寻求解决方案。他们还必须能够承认可能出现的错误，并且根据事态的发展调整战略。

总之，创业者应该对自己的创意加以适度的思考和发掘，在猜想、分析和行动的完美结合中逐步形成自己的战略。

花馍创业成功演讲稿篇三

你有你的梦，立志创业，赢在中国，赢在世界，用一颗感恩的心成就自己的前途与未来。以下是本站小编为大家整理的关于创业成功者的演讲稿，欢迎阅读！

700bike张向东创业反思：骑行app的成功率几乎为零

过去一年里，我已经从一个互联网人变成一个自行车行业的人，我所参加的大会都是自行车行业的大会。我的同事已经不允许我参加互联网大会了，所以这是我新年里面参加互联网大会为数不多的一次。

跟大家聊些什么？一个跑龙套的演员也要读一下《演员的自我修养》，一个曾经的互联网人在做传统行业时候要做一些反思。我没有什么能力做创业导师，所以今天在这里讲的是700bike在这个行业里做的创新、试错、反思，希望这点小小的教训能够给大家帮助。

第一个就是不要试图用一个产品创新去颠覆行业。

而是用全面的理解和学习去重塑市场、推动行业。

当我在互联网行业的时候经常说“颠覆”、“革命”，当我进入自行车行业时，仍然为这个行业在过去将近2个世纪的积累感到惊讶，我觉得这些积累不是一个短时间靠一个产品创新就可以颠覆的。相反，我们要做的是去学习、去理解、去尊重它。

去年智能硬件很火，很多人把700bike归为智能自行车公司，

我们绝不承认自己是个智能硬件公司。智能只是产品创新的一个小小点，我们在发布产品时把它作为最后一个功能介绍，但仍然受到很多关注。

但这个小产品就可以改变行业吗？那真的太小看这个行业了。这也是我们为什么不断强化700bike的创新不在于产品的联网创新，而在于我们是新一代城市自行车的创新。

因为我们进入这个行业，是认识到这个行业缺乏一个跟产品、市场对接的机会，我们认为城市自行车在市场里是空缺的产品，这是我们的机会。我们也认为自行车这个行业欠缺对于模式的创新，但这并不意味着一个联网的创新就可以颠覆它。所以我们给自己的定位是“城市自行车”的创新，而不是智能硬件的创新。

第二个否定是，我们认为不是所有的行业都存在单品爆款。

小米是这个行业非常有成就的公司，我也非常尊重它们。但并不是所有行业都让你有机会抓住产品做出爆款，起码自行车行业不是这样。硬件行业的创业和互联网相比成本很高。

前一段时间和一个vc的朋友聊天，说如果给互联网上一个团队500万美金，它可以试错两三次，而且每次随时可以转型。硬件没那么容易，它的成本很高，因为你要生产，所以你的周期会变得越来越长，可能1000万美金只够你活18个月。单品爆款如果赌对了，那就和最大的彩票赢家这种机会是一样的。

尤其对于自行车行业来讲，它的产品需要针对不同类型的人，差别会很大，这就是为什么700bike在一口气推出4个系列。如果我们想拿一个单品推出的话，应该早在去年3月份就可以完成这个事。但如果那个时候真这么做，今天极客大会应该不会邀请我来演讲，因为我们已经死掉了。

我们的产品系列包括后街系列，后来还发了后街mini系列、优雅的女士系列和男士系列，还有折叠。你要抓的是行业特征，自行车行业里每一个在市场占到份额的公司品类都达到上百款以上，怎么可能利用一个爆款单品占领这个市场？一个存在单品爆款的市场用什么标准去检验？只有一个，就是你的产品是不是标准化产品，起码在自行车行业我们得到的答案是“no”

700bike的第三个否定是什么？

不是所有的硬件的使用场景存在一个app的成功可能。

我相信在很多智能硬件商业计划书上都写着这样的话，我们通过一个联网硬件能让更多用户联上网，然后这个app就会有多少万用户，有了这样一些用户，我们就可以围绕这些用户做互联网其他的增值服务等等。

这恐怕是一个幻想。自行车行业里面一个app成功的可能性几乎为零。700bike有自己的app。我们的app协助产品跟手机联接，但只是起到防盗和分享朋友圈的作用，它能成为百万用户的app吗？我认为不可能。在千万级别用户基础上才有可能商业价值的app。但是自行车会吗？或者其他的智能硬件会吗？我认为可能性真的很小。

还否定了自己什么？

告别个人英雄主义。

我们在去年6月份启动了盲订活动，确实得到很多人支持。但我现在明白了，那不仅仅是对我的支持，那是对自行车的支持，因为人们知道自行车行业需要新的力量去推动，需要让自行车在城市有更多人来骑，让交通更有效率，让我们身体更健康，让我们生活更有乐趣。

在互联网行业里，一个产品当然是需要团队，可是那个人至关重要。但在传统行业，在硬件行业，绝不是一个人就可以做成一个事情。我成立团队时候，精英团队来自于方方面面，在质检、设计等方面有20xx年以上的累积我才有胆量做这个事情。

说自我否定是不是有点悲观?其实不是的。

不断的自我否定其实就是成长。

肯定在，一个人应该做他自己喜欢的事情。

20xx年的时候，我第一次骑自行车，在一个很美的城市给自己一个小小规划，说我要去全世界最美的地方骑车，那时候我只想找到最美的旅行方式，但没想到当我骑过这几个国家之后，我爱上自行车了。直到前年时候决定离开我工作十多年的互联网，来做自行车，当时是非常冒险的，但是到今天我越来越开心，每天我都和自行车打交道，把才华和精力贡献给我自己喜欢的行业。

猎豹ceo傅盛20xx年会演讲：关于我努力的三个故事

回首过去我们在艰难中成长，

展望未来坚守本心扬帆起航。

20xx全球裂变，

中国互联网大航海时代征程开启！

我曾许诺，

要带你们去别人梦想未曾抵达的地方，

如今船已鸣笛起航，

愿你在途中看到不一样的风景。

这是年会前，写给所有小豹的一封信。登船前，我们把它放在了每位同事的房间。我看到的时候也很感动。

尤其看到猎豹那支年会开场短片时，我突然意识到：猎豹真的不是当年的猎豹了，它已经是一家有了自己精神的公司。

它有了很多人们对它的一种热爱，才会有如此精心的细节。不是因为我是老板，大家是员工。大家在一起，不再是为了那份工作，而是因为——我们真的可以把每个人的梦想连接起来。

虽然今天猎豹还有很多问题。但我依然坚信，这家公司已经开始了它与众不同的“起航”之旅。

中层总结会时，我说，猎豹有一种特质——这种特质是能把你的兴趣、发展、视野，和这家公司结合。它不再是一个简单的数字或市值游戏，而是真的跟随猎豹一起看不同的风景。

我忘了是在哪次会议上，我随口说了一句：一起去看最美的风景。后来我发现被同事们贴得到处都是。

我想这就是一种精神。你种下了一颗种子，它就会自己生根发芽。人生看风景是多么重要。而在工作中，还能看风景，又是多么重要。这甚至是一种幸福，至少对我来说是这样。

当然，也有很多人问我，“谁想出邮轮开年会这个主意？”

我只好厚着脸皮说，作为一个重视用户体验的产品经理和一个超级爱玩的学渣，当然是我想出来的。

做这个决定，还是纠结了很久。但我用一个道理说服了自己：

这个体验前所未有的，以后也很难再有。

因为只有这样，才能让大家体会到我们的与众不同，才能真正了解猎豹移动重视什么。虽然花了比别人年会贵几倍的钱，但这笔钱不会从年终奖克扣。今年我们给大家的年终奖，包括优秀员工的奖励，也是历年最好的。

但是，这些都不够。

我一直在想我奋斗的原因和目的是什么？我为什么会这么努力？因为也有人不停跟我说，傅总你好有精力，你怎么不睡觉，你滑雪为什么那么好。

我看上去是一个很努力的人。包括学英语，还有减肥。但我发现，我以前不是这样的。

昨天大家在交流青少年时代，我觉得我在青少年时代是一个特别爱哭，动不动就会跟家人闹意见的人。有一段时间，我都觉得自己好像性格太柔软了。

大家都知道了，现在的我，已经不能用“柔软”这个词儿来形容了。

回顾自己很多成长历程，我一直问自己一个问题——我为什么要不顾一切地努力？尤其到了今天，很多人说，你背着包就可以走天下，赚了几辈子都花不完的钱。

可是我发现，我还是要很努力。怎么做到的呢？

我想讲讲，关于我努力的三个故事：

故事一：恐惧

我经常说，要战胜恐惧。但是否想过：一个人说战胜恐惧的时候，其实是因为他真的恐惧。恐惧到什么程度呢？就是恐惧

到，你不知道自己的未来在哪里。

我记得，刚来北京漂泊不久，就因病住院了。住院期间，我目睹了临床病人的真实经历。他的病症已经到了晚期，快不行了，这时候必须手术，进行器官移植，费用高达40万。

中国的医保制度是进入器官移植流程后，所有都不报销。大多数人买的医保，对于这种大病，都不报销的。

他是一个北京工薪阶层的人。最后，找来所有亲戚，以及正在读初中的儿子，签了一个借款协议。大意是：万一爸爸去世了，儿子长大把这笔钱还了。签完协议后，他转了科室，做器官移植。

过了一个礼拜，他又回来了。我说，老哥，你为什么不做了？他说，我才知道手术费用是40万，但终身抗排异还要40万。他说，我做不起了。作为这样一个病人来说，就是等死了。

其实我自己的身体倒没什么。但我看着他，就好像看到我的未来一样。我当时就很担心家人怎么办。我得帮他们准备足够的钱。

出院后，我就决定——一定要努力，让自己有能力面对这样的灾难。

这种恐惧，伴随我很多年。一直到让我觉得，这就是我工作的全部原动力。所以，有的时候，我看到一些不好的事情，就会说：总会过去，你要坚强。有人就说，你怎么总那么冷冰冰。

我说——因为我经历过。

今天你们觉得好多东西怎么样，其实说实话，我还真没觉得有多可怕。我就觉得：如果你被这种情绪控制了，你所有的

思考都会陷入到跟这种情绪的对抗之中。

我在做360安全卫士的时候，为了一个产品，拿着一万块钱的工资，天天没有看过太阳下班，到处出差。hr不帮我找人，我就自己找。看到各种安全会议，只能拼命发名片。

有一次，我记得很清楚，我跟徐鸣去哈尔滨出差。他说太累了，万一挂了怎么办呢？我突然说，那就只好挂了吧。

为什么我会说出这句话呢？因为住院这件事，给我最大的教育就是——担心是没有用的。我曾经有一段时间，天天担心。后来发现，根本不行。

我在那种医院，待了两个月，每个月花好几千块，当时不就是为了摆脱吗？后来我觉得：摆脱不了，那就忘掉它。

终于有一天，当我摆脱心魔的时候，我就觉得，恐惧这件事情，对我没那么重要了。

故事二：委屈

从小到大，虽然我总是以学渣自称，但事实上，我的学习成绩还是可以的。我就是高考没考好。我不是一个生来就像泉灵那样努力的人。努力本就是她基因的一部分。

而我不是那样的人。

我高中那两年，每天就跟我妈搞对抗，用各种方式抢夺电视，抢夺不了，我就躺在家里的地板上，翻各种书，所有的书都看，反正就坚持不学习。

坚持了两年半后，一次考试测验，我突然发现，第一道题就不会做。化学150分，只考了20分，英语阅读理解，看完第一篇，就没时间了。

我想说的是，其实我从小都生活在一个挺顺的环境中，即使高考没考好，我在大学也办了第一个协会，也获了省市三好学生。

这个世界，就像过去大人给你描绘的那样——只要你努力，就能成功；只要你足够勤奋，就能不断得到这个世界的嘉奖；只要你善良，所有人就都会对你善良。

但离开最初那家公司后，我发现，这个世界，完全变了。

最关键的还是没有人理解你。

你曾经朝夕相处的人，不明真相的人，有些甚至是你用心带过的人，却用很低劣的语言攻击你。后来有个前同事出来后找投资，还给我打电话，说傅盛你帮我介绍一下。我说，你当年在网上骂过我。他说，都是老板指令，身不由己。

我在一家公司帮他从0做到一个产品，做到全中国pc覆盖率超过50%，颠覆了整个安全格局。我从那里离开后，却偷偷往我账户打了一块钱，把我的所有股份，强制回收，还告我剽窃产权，吃里扒外等等。反而是当年我开掉的员工，在声援我。

我觉得这个世界真的变了。

那时候，我的合伙人都觉得，傅盛撑不下来，因为他没受过这么大的委屈。

那个时候，公关部也不让我在微博上说话。说你不能去显得自己那么能吵架。不过，我还是摆脱了他们的控制。如果有谁在微博上骂我，我就说——你懂个屁。

我觉得，做这样的人，也挺好的。

我是什么时候开始想通呢？

看了《指环王》之后。甘道夫去杀那条炎魔，后来跟炎魔一起掉进万丈深渊。有一天，他突然又出现了。但，已经从灰袍巫师，升级成了白袍巫师。他说，因为我掉进过万丈深渊。

也许，正是你所经历的这一切，才让你变得不一样。

所以，上市那天，有的记者问我，上市对你来说意味着什么。我说，上市对我来说，很激动，但也让我觉得这个世界好奇怪——我其实跟上市前没什么不同，以前都是骂我的，现在很多人就开始说傅盛怎么怎么样。

后来我想，我需要你说吗？

其实，我今天做出的很多决定，都是在我30岁之前，所不敢想象的。正是因为这些恐惧、委屈，让我终于开始战胜自己内心那些最不可战胜的东西。

故事三：攀比

上市以后对我最大的挑战是什么？

他说，你看，谁谁在国外有已经有类似的公司，市场达百亿美金。他们被人证明过。

他们有过这样的模式，而我们没有。

没有人相信一家中国公司，真的可以把国际化做起来。一开始问，你们的数据是不是造假？后来又问，你们能做营收吗？做完营收以后，又说，做完这轮营收，是不是下一轮营收做不起来。

我们发布了四次财报。每次都超出预期。每次发财报当天都跌。就像一个孩子，他把答案认真地写上去了，却给你打了个零分。

好不公平。

我就觉得，这到底是怎么了。后来，我终于知道了，那是因为——你想攀比。你想要变得不一样，然后你要找一个尺度。

但是，这个尺度是真的对吗？

最近大家都在谈私有化。猎豹是最适合做私有化的公司，甚至是没有之一。

首先股价低了，收入涨了。我们的收入是上市之前的两倍。如果从上市那一年算，上升了3到4倍。盈利能力也是那时的几倍。用户量是那时的两倍。

其次，我们的股价和当初一样。我们只有18%的流通股。今天猎豹为什么经常会暴涨。就是因为它的交易量非常少。流通股非常少，很多大基金，买不了我们。

此外，所有的股东，包括我和徐鸣在内的管理层，都坚定地觉得我们被低估了。所以，没有人愿意卖股票。这就导致我们私有化，大概只需要4到5亿美金，就能把流通股买回来。360为了私有化，花了90亿美金。

后来，银行跟我讨论，他说，你看看谁谁谁，这次回来挣了好几倍，谁谁又挣了几倍。

我说，这个事情不值得我尊敬。

因为我觉得一家公司，应该用伟大的产品，去推动行业。而不只是，把所有的精力，都放在这件事情。

我也跟董事会说了，到底怎么做，我不想管。也不要耗我的精力。我只要做一个好好的产品经理，专注做产品。如果这个符合绝大多数股东的利益，他们就去做。如果不符合我们

就把公司做好，迟早会回来的。

去年我去西雅图，和刘强东同坐一个飞机。我不能想象，他在十几年前只是一个小卖部的店主。他说，我就是觉得京东，要成为互联网后面的基础设施，用很低的毛利，让整个互联网购物大大提升。只要这个行业在增长，我们就可以增长。其他事情我也不想做。

听完这句话，我就觉得，他是一个目标感很强的人。后来，我终于知道，一家公司是有使命和边界的。他不应该去做所有的事情。他也不应该用一些，也许是别人制定的规则所束缚。

我今天终于开始理解，为什么有的企业家说上市太早，我也是这么想的。

今天的猎豹，除了那种精神之外，有一种极强的战斗欲望和战斗能力。这是我们真正的优良品质。但，我们不应该被这件事所绑架。

我们应该回归到产品里面去。

这种攀比心，好胜心应该有，但不应该随便选定衡量尺度。

有一次，我的同事送了我一张老狼的演唱会门票。坐在台下，我就想，真的应该去做让自己内心觉得快乐的事情，才是最重要的事情。

让自己保持孩子一般的初心。

一个孩子摔跤了、哭了、闹了，第二天照样开开心心，继续跟和你玩儿。没有任何心理阴影。这就是孩子的特性。他的天真和初心，不会长期地陷入到被伤害、被恐惧的情绪中。

可能最快乐的事情，就是回到所谓孩子一样的初心。对所有的东西保持孩子般的好奇。面对未来的困难，虽然你有恐惧，但可以忘掉它。然后抹一把鼻涕，抹一把眼泪继续往前走。

这可能是我人生到今天，觉得能够看到的一个自己最大的一个财富——就是我终于越过了恐惧，越过了委屈，越过了攀比。

生活给我最大的回报，就是把我以前经历的所有恐惧，委屈，全都放下了。

回到开篇，为什么我要不顾一切的努力？

因为我终于知道所有的努力，都是让你知道这个世界本来的样子。你只有真正努力过，你才知道这个世界长什么样。你才知道这个世界是怎样真实的存在。

我读《乔布斯传》，让我最感动的一个事情，就是当他生命快结束的时候，他还在坚持上班，为什么？他一定不是为了攀比，不是为了金钱。即便只有一点点时间在这个世界上，他还希望更好地了解这个世界。

航海不就是一个在探知世界的过程吗？我们的人生不也是在体会这个世界的过程中吗？你所有的努力不就是为了让自己比别人更真切地知道这些东西吗？而且越是这样的努力，越是经历了很多痛苦，你会终于发现——这个世界不完美，但很美好。

《平凡的世界》里面有一段，孙少平从他村子里出来去了煤矿，每天都特别努力。后来村里的老头就来找他说，不要这样了，回村吧，娶个老婆，生个孩子，盖个房子，挺好的。他说了一句话——我不能让我的一辈子就像村口那些老头一样，每天吹嘘的都只是，年轻的时候能多吃几碗饭。因为他们只有这些可以去回忆了。

当我真正想清楚这些点的时候，我才知道，虽然我们有过恐惧，我们有过委屈，我说，总有一天，我要证明给你们看——你们都是错的。

直到今天，对错都不重要了。因为他们跟我的世界已经离得越来越远了。虽然一度在上市这一年里，我觉得自己比上市前还辛苦。我每天都在想为什么。可是反过来，这些东西却在督促着我的努力。

后来我终于知道——我能走到今天，猎豹能走到今天，真的是因为，我们想去发现人生当中的那些美好的东西。

最后想讲一个关于鸣哥哥的段子，不准瞎联想：)

有一天我跟鸣哥哥喝多了，大醉之前，他问了我一个问题，他说：傅盛，你说什么是爱？

我也喝多了，没多想，突然蹦出来一句话——爱就是不顾一切。

鸣哥哥大饮三杯，哈哈大笑，然后就倒下去了……

也是那一刻，我突然明白，我为什么要不顾一切地努力？

因为——我爱这个世界，

因为——它真的很美好，

因为——我可以和你们一起去看最美的风景。

孙正义清华深圳研究生院演讲：越迷茫越要往远处看

在座的各位，大家好。我是来自软银的孙正义，请大家多多指教。

“向世界挑战”，这是我对我们公司的期望，今日聚集在此的诸位都就职于在世界市场活跃的企业，也都是很有抱负的人。

要么数码化，要么灭亡

现在的状况是：数字化之于许多人，并不是主动进行的，而是走投无路被逼进行的。

特别是最近，日本的家电产业在持续和赤字苦战。我认为，其原因就是数码化的动作太慢了。仅仅组装零件，就仅仅只是电子化。日本制造的硬件非常轻薄，故障率低，这是日本的传家手艺，这也面临数码化不足的问题。

要让软件和硬件融合，一定要活用云技术和大数据，也就一定要积极地进行数码化。

虽有挑战，但定能打开未来之门。没有任何挑战就能面对未来，要么是前人栽树后人乘凉，要么纯属运气，恐怕也不能长久。但是主动持续挑战，是自己开拓自己的未来的，我认为一定能取得好的结果。

迷茫之时考虑遥远的未来

差不多在 3 年多以前，我提出了软银的“30年愿景”。第一次提出“30 年愿景”的时候，是创业之时，我第一次举行公司早会，除我之外公司员工只有 2 人，在早会上我差不多说了半个小时的未来愿景，两个员工都睁着眼睛听，觉得自己身在一个奇怪的公司，两星期过去后 2 个人就辞职了。

进行长长的演讲述说公司愿景，会给员工留下心理阴影，所以我把愿景封印在心里了。创业经过了 30 年，我再一次把这个问题摆在员工面前，把至今以来的 30 年愿景述说出来。

一开始，我迷茫于“30年之后会怎样”这个问题，然而越是迷茫就越要往远处看，就越能看清洪流中的未来。我们考虑长远一些，彻底考虑一下300年后的人类的生活状态、社会、技术的进化，大约花费了一年聚集国内外的才智来考虑这个问题，今天大致说一下其中的一部分。

单片机是晶体管做成的，晶体管靠近和分开，形成了电流，脑细胞也是神经细胞靠近分开、进行记忆与思考，也就是2进制，用微弱的电流记忆和思考。晶体管也是二进制，脑细胞和电脑芯片完全是同一理论。由此推断，在大约20年前，人类的脑细胞数量是30亿个，按照二进制就有300亿个组合。300亿个，单片机里的晶体管数量何时能超越这个数，如果我们算一下的话，答案是20xx年。

按照摩尔定律，机能一定会不断进化。而人类的细胞从4000年前到现在就没变过。

从现在起20xx年后脑细胞的数量也不会变，而单片机的晶体管数量在20xx年会超过人脑，我们再想想30年后会怎样□20xx年之后的30年后、更进一步，想想300年后。300年后，就是10的60次方倍，远远超过脑细胞的数量，至今为止人类是地球上用脑细胞工作的生命体中数量最多的，而拥有超越人类机能之力的，是单片机。

晶体管蕴含许多可能性

我们认为烦恼、想象、创造是人类的特权，电脑今后也将拥有自学能力，电脑自己编程的时代将会到来，今后的世界将像是科幻小说一样，脑构造计算机一定会诞生，能比人类更加敏锐地洞察和发明，搭载这种计算机的机器人会超过人类，不与其共存就没有未来，我相信人类与优秀的机器人能够幸福地共存。

人类目前认为不可能而放弃的领域，像灾害的救助、看护、

医疗、教育等等，都可以由搭载脑构造计算机的机器人来帮助。

优秀的电脑无线网络，通过芯片和人类进行脑内交流，只需在脑中思想就能与对方通信，就如同传心术一样。

30 年前，手机还没有出现的时候，我就想到过像如今的智能机一样，平时随身携带的机器，最近的可穿戴设备，如手表、眼镜也相继出现了。

另外，医疗也会大大进步，平均寿命 200 岁的时代终将到来，300 年前人类的平均寿命是 35 岁，大多数人因为战争和疾病早早地死亡。300 年后人类的平均寿命是 200 岁，70~80 岁都会被说年轻，未来越想象越觉得接近科幻小说，充满哲学、宗教等等争论的话题。

然而一边想象着 300 年后的世界，一边烦恼之后，再次考虑“30 年后”这个话题，会觉得基本上是无聊而理所当然的世界。会让人觉得“这样的程度是理所当然的”，讨论 300 年后搭载脑构造计算机的机器人的时候，人们的意见多种多样，30 年后的事与之比起来似乎太平常、引不起议论，但关键问题就在这理所当然的 30 年后。

首先是“信息大爆炸”，比如，我们想象一下 30 年后的 **iphone** 会如何，与现在同样价格的 **cpu** 的能力大约会是现在的 100 万倍。

虽然不知到那时候 **iphone** 还存不存在，但 30 年后的智能机平均的记忆容量会是现在的 100 万倍，通信速度是 300 万倍。

100 万倍是什么概念呢，那是装入了是人类大脑 10 万倍的晶体管。

20xx 年以后电脑会超过人脑，30年后就是远远超过，这样的话，就能够放进 5000 亿首歌曲、3.5 亿年份的报纸。这样的“超级智能机”今后将会出现，这样的终端本地的处理能力已经如此，云端会如何呢？这又完全不一样了，通信速度达到现在的 300 万倍的话，本地和云端之间的连接速度几乎可以忽略不计，无限大的云端将把地球大大拓宽，也会改变人们的生活方方式。

“云会成为人类最大的资产”

所有的一切都会成为生活记录，被保存在云端。“实时翻译眼镜”30 年前就取得了专利，当然远在谷歌眼镜之前，今后的云技术中，在通信的瞬间完成自动翻译会变成理所当然的事。教育当然也会大大进化，全世界的孩子能与世界各地的孩子说话、语言不通也能自动翻译。医疗也会发展到高水平，无论你是住在孤岛还是住在沙漠，也能瞬间接受世界最尖端的医疗服务。工作方式也会进化，能瞬间连接许多东西，生产效率大大提高……云会成为人类最大的资产。

软银也开始将云技术作为最大资产而活用起来，云和大数据相混合，能形成更加有益的形式，为市场服务、解决问题。软银首先从自己开始，活用大数据，解决自身的问题。首先改善信号，为了更好服务软银的用户，我们让信号更良好，建立更有效率的基站。

我们做了一件世界首创的事，独立花费了 1 个月时间，收集了 7.5 g 的数据，数据从智能机 app 上获得并分析，用户网络的改善。用户在何处、何时、几次接入网络、连上了没有……我们进行了种种分析，也分析了竞争对手的用户的连接状态。这是世界首次，人们在哪个店里会进行怎样的行动、周五的 18 点到周日的 10 点都干了什么……一切都用数据进行分析。

我认为这样才能进行真正的改善，才能分析哪里有问题，障

碍在哪里。举个例子，我们常在 it 杂志上看到“调查了 200 个地方”“问了 1000 个人”，然后进行分析，但从没看过分析 7.5 亿人的杂志，因为这样很花钱，也没有相应的技术。

移动设备的流行仅仅只是一个开始

软银在工作方式上也配合云技术，率先进行了改变。iPhone 推出至今已有 4、5 年了，我们给全部公司员工都配了一台 iPad 出来的时候也给所有人配了，全员可以随身携带、连接云端，利益增长并不是偶然的事，对于未来的云，不活用 iPhone 是不行的，我们无论在何时何地都能进行各种各样的工作，邮件也通过 Gmail Cloud 化了，各种各样的报告也 Cloud 化了。

不仅仅是我们，和我们合作的企业也在活用这些。JR 上配了 7000 台 iPad Mini。无论何时何地都能阅读喜爱的内容，医药公司利用视频提供医生的情报。Misawa Home(房地产公司)利用 iPad 进行工程管理、三和 Shutter 也在工作中引入了 1400 台 iPad。利用视频等手段，让人们能实际体验闸门开关的速度。

向世界挑战，我们看见了新的风景，是不挑战则见不到的风景。今后让我们继续我们的征程，正在积极进行数码化的企业，让我们继续挑战信息的革命，世界的工作方式也会发生大的变革。

为什么要行动呢？只因这是为人们提供幸福而不得不进行的事。

这就是我今天的演讲。

花馍创业成功演讲稿篇四

易趣网的创始人邵亦波成功名言(1)

成功其实是指一个人能实现自己有价值的理想，是一个人对社会起了怎样的作用。

其实我们身边有很多年轻人都是成功的。

当然创业成功的毕竟是少数，但创业不要只看结果，我觉得创业过程本身就是一种财富。”

“创业的动机很重要，不能赶时髦，但必须要有热情。”

“老老实实做人，认认真真做事。”

“一个人想成功的话，一定要找到自己最想做的事，当然这也是你能干的事，这样你就能够每天都有热情地去工作。”

朴实无华的年轻人，他，用行动树立了中国网络界的前卫形象——网易的创始人丁磊

“虽然每个人的天赋有差别，但作为一个年轻人，首先要有理想和目标。

尤其是年轻人，无论是工作单位怎么变动，重要的是要怀抱理想，而且决不放弃努力”

“一定要珍惜在校的学习机会，所学的知识未必都能在未来的工作中派上用场，但如果能有意识地掌握一种思考方法，在今后会有非常有用。”

处事低调，做事专注的用心者——腾讯公司的创始人马化腾

“专注做自己擅长的事情。”

“在前进的过程中，发现机会就要立刻去把握它，要有敏锐的市场感觉，这给过我们压力，却也是我们成功的契机。”

“未来5年内，是芝麻开门的创业时代，大学生如果能抓住创业机遇，前途将不可限量。”

“从无序到有序也是创新，通过整合产生的创新就是创业机遇。”

能够在经济浪潮中屹立不倒的世界经济强人——长江实业集团创始人李嘉诚

“稳健中求发展，发展中不忘稳健。”

“做生意要以诚待人，不能投机取巧，一生之中，做重要的是守信。”

缔造“窗口”帝国的传奇首富，用智慧开拓了新的纪元——微软公司的创始人比尔盖茨

“挑选一个你认为真正能在这里做出独特贡献的领域，你将享受为它而工作的每一天，从小的事情开始。”

小作坊里走出的家电巨头，他的努力见证了一个时代——索尼公司创始人盛田昭夫

“成功的秘诀其实很简单，企业的经营要以人为本。”

事业成功的十大法则

“忠诚你的事业”

“与同仁建立合作关系”

“激励你的同仁”

“凡事与同仁沟通” “感激同仁对公司的贡献”

成功人士创业励志句子(2)

1. 作企业要讲竞合环境。

现在全世界的环境也是一个竞合的环境。

得意不可忘形，失意不可丢失信念。

——杨宁

2. 领导者应该常常保持自省的姿态和心态。

——江南春

3. 要敢于面对自己的缺点，不断改进才能不断提升。

——郭广昌

4. 一个人再有本事，也得通过所在社会的主流价值认同，才能有机会。

——任正非

5. “创”业，其实就是找别人想不到的，或做别人没做准确的事情。

——kining

6. 无论是一个企业，还是一个人，都一定是时势造英雄，千万不要英雄造时势。

顺流而上，这是手法。

形势好了，大家才有机会成为英雄。

只有成为英雄后，才有可能去适应时势、改造时势。

——朱骏

7. 我认为世界上有四种壁垒，第一叫制度壁垒，比如中国移动，别人干不了，需要有牌照；第二是资金壁垒，动辄要几百亿美元，一般人干不了；第三是技术壁垒，有专利保护，别人也不能干。

第四是稀缺性资源的占有，这就是我这个行业的壁垒，比如说整个写字楼我把它都占了，签了独家的协议，别人就很难干。

——江南春

8. 要永远相信：当所有人都冲进去的时候赶紧出来，所有人都不玩了再冲进去。

——李嘉诚

9. 文学表达与文学思维并不是一回事，前者能让一个有成就的企业家更有魅力，而后者却能让一个有魅力的企业家失去成就。

——刘建强《企业家的“文学主义”》

10. 高筑墙、广积粮、缓称王。

——朱升

11. 一个真正的企业家，不能只靠胆大妄为东奔西撞，也不可

能是在学院的课堂里说教出来的。

他必须在市场经济的大潮中摸爬滚打，在风雨的锤炼中长大。

——王均瑶

12. 事在人为，也就是说，办事就要找人，而且要找对人；人找得多了也不行，少了也办不成事；办不同的事找不同的人。

现在，我已经弄清楚了。

——陈镇光

13. 股东投资求回报，银行注入图利息，员工参与为收入，合作伙伴需赚钱，父老乡亲盼税收。

只有消费者、股东、银行、员工、社会、合作伙伴六者的“均衡收益”，才是真正意义的“可持续收益”；只有与最大多数人民大众命运关联的事业，才是真正“可持续的事业”。

——牛根生

14. 办成改革的产物，而不是改革的对象。

——陈慕华

16. 一个业务出身的领导者，不管他的业务能力有多强，如果创业若干年后他在专业领域的动手能力上仍然是自己的团队中最出色的，那他一定不是一个好的领导者。

因为好的领导者是靠判断力、靠制订和管理标准吃饭的，有什么样的判断就会有怎样的产品，有什么样的标准就会有怎样的人才。

——刘东华

17. 人类常犯的基本错误就是忽略前提。

成功人士创业励志句子精选(3)

1. 如果10%的利润是合理的，11%的利润是可以的，那我只拿9%。

——李嘉诚

2. 财富是猫尾巴，只要勇往直前，财富就会悄悄跟在后面。

——王志东

3. 我认为做企业要有这些素质，特别在中国市场上，那就是：诗人的想像力、科学家的敏锐、哲学家的头脑、战略家的本领。

——宗庆后

4. 必须要有速度，不能像烧开水那样，10度、20度……没有人给你时间。

——徐立华

5. 孙德良：我还是强调：“激情澎湃走楼梯”。

在这个世界上，天外有天，山外有山。

水平比你高的人、厉害的人多得是，要放好心态，不要跟别人比，最后没有在工作上累死，而是被“比”死了，所以年轻人要放准心态。

——南方it沙龙《互联网创业赚钱比拿vc重要》

6. 给自己留了后路相当于是劝自己不要全力以赴。

——王石

7. 创业要找最合适的人，不一定要找最成功的人!——马云

8. 不要控制失败的风险，而应控制失败的成本。

——

9. 我现在觉得，像李彦宏那样坚持独立发展是正确的。

——周鸿祎

10. 企业发展就是要发展一批狼。

狼有三大特性：一是敏锐的嗅觉；二是不屈不挠、奋不顾身的进攻精神；三是群体奋斗的意识。

——任正非

花馍创业成功演讲稿篇五

创业成功最关键的是创意，更重要的不在于创意本身有多少美妙和神奇，更在于它在多大程度上的不可复制、市场潜力的大小以及实施计划的可行性。连邦创业成功的核心是把国外连锁经营这种成功的商业模式引入到中国软件销售业。采用连锁方式经营软件流通业是营销手段的创新。

2. 创业团队是成功的基石

公司管理最忌讳角色冲突。要选择彼此充分了解的、互补型的创业合作伙伴

3. 要善于发掘未被开拓的市场

4. 创业失败风险是巨大的

创业就好比走钢丝，稍微在哪个地方不小心，就会前功尽弃，甚至有生命危险，控制创业的风险是创业者保全自己的技巧。

5. 要做好团队的表率作用