

# 创新创业比赛演讲稿分钟(优秀5篇)

演讲，首先要了解听众，注意听众的组成，了解他们的性格、年龄、受教育程度、出生地，分析他们的观点、态度、希望和要求。掌握这些以后，就可以决定采取什么方式来吸引听众，说服听众，取得好的效果。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 创新创业比赛演讲稿分钟篇一

创，左边是仓，右边是刀子

一边要努力把仓库填满

一边要随时提防冰霜和利剑

创业很长很长

我们一生都在寻找上山的路

去山顶欣赏绚丽的美景和永恒的星光

路上，荆棘布满前行的路

满眼都是委屈的泪水和不断的风霜

不眠的深夜里

孤独的心灵在游荡

痛苦和无助在不停的缠绕、在捆绑

忽然，心底的呐喊响亮

我们能赢！

明天的太阳一定会更亮

创业的花朵迟早会愤怒的绽放

让世界因为我们创业人的存在，多一点芳香

## 创新创业比赛演讲稿分钟篇二

大家好！

矫健的苍鹰扇动着双翅，无畏的目光点亮前行的道路。呼吸一口新鲜的空气，让久储的梦想复活，让我们一起飞翔！

职专三年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名职专毕业生，毕业也不仅仅是一条“谋职”路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有想过创业呢？别以为自己两手空空，白手起家，其实资本就在你的脑袋里！职专毕业生，白手亦可起家！

创业是每一个职专毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；创业又是对每一位职专毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

考虑创业已经很久了，看了关于这方面的资料已很多。对自己的将来已经有了很充分的打算。在中国，创业，有很多好的项目，可以说，任何一个小的在小的再不起眼的东西，如果真的干好了都会成功的。中国就是这样，地大物博，什么都充满着商机。我们看看，北京这么繁华的城市，做那些那买卖的都是外地人，比如擦皮鞋、买冰棍什么的，在北京本

地人看，都是让人瞧不起的，但在他们眼里这确实自己崇高的事业，毕竟他们要某生，既然要生存就得拉下脸强忍着劲干。

不排除机遇和运气，单就是他们自己的毅力和信念，都是他们以后成功最大的法宝了。然而后来，他们真的有成功的，这就是福，这就是当初他们不干人后，做出的抉择。这也就是中国市场之所大的最好的表现。蒙牛集团的老总牛根生，当初有什么，当初是如何起家的，非常的辛苦，穷孩子呀，50块钱被卖到城里，后来一步一步的开始了自己的人生打算。看每一个例子，无不体现着各个商机的存在。

中国人说：塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

作为自身而言，处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在校学习期间应更好的学好财会专业里的专业知识，打好理论基础；在财务实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解会计工作发展的最新动向，为以后即将从事的会计工作打下坚实的基础，当自己走出校园，成为一名名副其实的财会专业人才，在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济作出自己应有的贡献。

罗马并非一日建成，成功更非一蹴而就。为了自己，为了在毕业以后找到好的工作。我们是时候该充实自己，完善自己了。一起努力吧！只有全心奋斗，才有满心收获。

唯愿青年朋友们能学业有成，创业有备。成功永远属于敢于创新，不懈奋斗得创业者！

## 创新创业比赛演讲稿分钟篇三

大家好！很高兴有机会参加这次活动！所以我要感谢团组织举办了这次比赛！同时也要感谢在座各位领导和同事们的到来！今天我演讲的题目是《看中国著名品牌，不断创新，打造自身品牌！》。

我们公司从1982年建厂发展到现在这样的规模确实非常不容易，我们的领导付出了巨大的艰辛，我们的员工作出了巨大的贡献！

转眼我们早已进入21世纪，世界发生着巨大的变化，而我们中国发展与变化更是日新月异。特别是我们现在已经加入世贸组织，这是机遇更是挑战。就像我们俞总所说的，我们金洲必须随着整个形势的变化而变化。在技术更新上、在产品数量和服务上、品牌资本的累积上、以及在产品定位上，我们都必须努力调整和创新！这是形势所逼，是市场竞争所逼，是企业生存和发展所逼，也是社会责任所逼。

我想对于中国移动公司大家都不陌生吧！中国移动目前已经拥有了1.8亿的移动电话用户，它控制了70%的移动用户市场！已成为目前世界上拥有最大客户基础的电信公司！那么他们在发展的过程中是如何进行产品定位的呢？“全球通”这个品牌我想在座的各位都熟悉吧！还有“神州行”、“移动梦网”！其实这三个品牌是移动公司对目标顾客的不同分类的结果。“全球通”它针对的用户群是中高收入的客户，他们的需要主要集中于工作需要、节省时间、提高效率和使用方便。强调的是极强的网络信号以及为商业活动提供的各种服务；而“神州行”这个品牌就定位于低端用户。他们只是在紧急情况下和迫切需要的时候才会使用移动电话，所以通话量不大。这个品牌的特征是可以自己控制话费。它们使用的口号都不同：“全球通”的口号是“专家品质，信赖全球通”，而神州行的广告标语是：“控制你自己的话费”。像“移动梦网”针对的用户群是年轻、时尚、高效和创新的

用户群。所以说，我们必须针对不同的顾客需求来决定自己的产品定位。接下来我们来看看海尔集团是如何创新的。举个例子：夏季是洗衣机的销售淡季，大多数的生产商会等待下一旺季的到来，而海尔却开发了一种叫做海尔“小小神童”的新机型，该机型的容量只有1.5公斤，这种机型要比5公斤容量的洗衣机节省许多水电，这款洗衣机正好适合夏季使用，因为夏季衣量小，又每天都得洗。这一产品一经上市，短短两年时间就销售出了100多万台。现在“小小神童”的第二代、第三代产品都已经面世。

提到创新，联想集团也是值得我们学习的。举个例子，联想在一次对学校的深入研究中发现，中国学校面临的一个普遍的问题是电脑鼠标的滚动球经常不翼而飞。根据这种情况，联想设计出了一种不能取出滚动球的鼠标，虽然这种产品要比普通型的贵一点，但学校出于长远考虑宁愿购买这种产品。这一产品一经上市，销量迅速增加。所以当这类小创新直接有效地满足用户需求的时候，它们的作用是不容忽视的。

前面提到的这些例子，没有一个企业不注重市场调查研究，我们只有在了解顾客需求的时候才可能去创新，从而为企业创造新业绩。拿我们公司的镀锌管来说，不同的应用领域有不同的要求，我们只有通过针对不同领域的深入调查和研究之后，才能了解市场的真正需求，才能来决定我们的产品定位。

1. 有哪些大的潮流和趋势，会在将来影响客户的需求？
2. 公司的核心竞争力在哪里？公司是否在以后继续发展这些优势？
3. 公司竞争力的不足在哪里？真正的市场机会在哪里？

我们还必须了解我们的品牌向用户传达了怎样的信息，金洲在他们头脑中形成了哪种形象？如果我们每年进行这样的分析，就会对怎样改进品牌有了更好的认识和把握。

第一条道路是被激烈的市场竞争所吞没；

第二条是被国际性公司纳入他们的体系；

第三条是自己成长为国际性公司。

一个日益强大的国家需要一批在国际上有名望的企业来作为代表，在国内也需要这批企业来带动其它企业的发展，最终促进整个国家的进步。从这个意义上说，中国迫切需要一批在国际上有名望的品牌，以此统领各行各业的稳定、健康和持续发展。我们希望我们金洲集团通过不懈努力，迅速成长为国际性公司，并尽快形成具有强大影响力和竞争力的品牌，到那时，我们更会为我们是金洲人而感到骄傲——我们应该为之奋斗！

谢谢大家！

## 创新创业比赛演讲稿分钟篇四

励志照亮人生，创业改变命运，很荣幸今天我能参加这个创业演讲。大家好，我是，来自09级中小企业创业与管理班。

今天我不像是来演讲的，我貌似来作思想汇报的。因为我在任何一个方面并不比在座各位强！

董事长，中国it界教父级人物马云先生的事迹。在95年偶然的一次机会马云去到了美国，然后发现了互联网。所以回来以后叫了24个他的朋友到家里，大家坐在一起，说他准备从大学里辞职，要做一个互联网。两个小时以后大家投票表决，二十三个人反对，一个人支持，因为大家觉得这个东西肯定不靠谱。别去做那个，说他电脑也不懂，而且根本不存在这么个网络。但是经过一个晚上的思考，第二天早上他决定，还是辞职，去实现我自己的梦想。在创业之初，大家都不相信马云，甚至说他是骗子。当时不太有人相信互联网，也

不觉得有这么个互联网会对人类有这么大的贡献。但是马云坚信互联网将改变人类生活的方方面面。因为当时根本没人会相信马云说的话。于是，他就说，比尔盖兹说互联网将改变人类生活的方方面面。经过五六年的打拼，马云终于缔造出了庞大的阿里帝国并成为了无数创业者的偶像和模范。

听过这个故事以后我认为作为一名创业者，首先要给自己一个梦想。很多的年轻人是晚上想想走这路，早上起来走原路，晚上睡觉之前说明天我将干这个事，第二天早上仍旧走自己原来的路线。如果你不去采取行动，不给梦想一个实践的机会，那么，我确定你连机会都没有，成功就别提了。有了一个理想之后，最重要是给自己一个承诺，承诺要把这件事做好。

很多创业者都害怕这个条件不够，那个条件也没有，该怎么办。依我说创业者最重要的是创造条件。只有自己创造出来的条件才是属于你的。如果是机会都成熟的话，一定轮不到我们。所以呢，一般大家都觉得这是个好机会，大家觉得机会成熟的时候，我认为往往不是我们的机会。

## 创新创业比赛演讲稿分钟篇五

大家好！

矫健的苍鹰扇动着双翅，无畏的目光点亮前行的道路。呼吸一口新鲜的空气，让久储的梦想复活，让我们一起飞翔！

职专三年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名职专毕业生，毕业也不仅仅是一条“谋职”路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有想过创业呢？别以为自己两手空空，白手起家，其实资本就在你的脑袋里！职专毕业生，白手亦可起家！

创业是每一个职专毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在

实践中了解社会、在实践中巩固知识；创业又是对每一位职专毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

考虑创业已经很久了，看了关于这方面的资料已很多。对自己的将来已经有了很充分的打算。在中国，创业，有很多好的项目，可以说，任何一个小的在小的再不起眼的东西，如果真的干好了都会成功的。中国就是这样，地大物博，什么都充满着商机。我们看看，北京这么繁华的城市，做那些那买卖的都是外地人，比如擦皮鞋、买冰棍什么的，在北京本地人看，都是让人瞧不起的，但在他们眼里这确实自己崇高的事业，毕竟他们要谋生，既然要生存就得拉下脸强忍着劲干。

不排除机遇和运气，单就是他们自己的毅力和信念，都是他们以后成功最大的法宝了。然而后来，他们真的有成功的，这就是福，这就是当初他们不干人后，做出的抉择。这也就是中国市场之所大的最好的表现。蒙牛集团的老总牛根生，当初有什么，当初是如何起家的，非常的辛苦，穷孩子呀，50块钱被卖到城里，后来一步一步的开始了自己的人生打算。看每一个例子，无不体现着各个商机的存在。

中国人说：塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

作为自身而言，处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在校学习期间应更好的学好财会专业里的专业知识，打好理论基础；在财务实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解会计工作发展的最新动向，为以后即将从事的会计工作打下坚实的基础，当自己走出校



园，成为一名名副其实的财会专业人才，在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济作出自己应有的贡献。

罗马并非一日建成，成功更非一蹴而就。为了自己，为了在毕业以后找到好的工作。我们是时候该充实自己，完善自己了。一起努力吧！只有全心奋斗，才有满心收获。

唯愿青年朋友们能学业有成，创业有备。成功永远属于敢于创新，不懈奋斗得创业者！