

2023年大学生创业演讲稿(实用5篇)

演讲作为人类一种社会实践活动，它必须具备以下几个条件：演讲者、听众、沟通二者的媒介以及时间、环境。那么演讲稿怎么写才恰当呢？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。

大学生创业演讲稿篇一

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。

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。

大学生创业演讲稿篇二

大家好！

丹桂飘香，菊花怒放！沉甸甸的稻子给大地披上了金色的盛装，秋天是一个收获的季节，我们精科也迎来了一个丰收的秋天。到目前为止，我们的产值已经达到了1.02个亿，在这样一个令人振奋的日子里和大家一起交流创业文化在精科发展中的体现，是我最大的荣幸！众所周知，文化——是一种精神力量，创业——是立足自我，实现自我，积累财富，推进文明的过程。一个企业要发展、要突破、要跨越，必须借助于创业文化，因为它是企业发展强劲的动力！

正是他们在平凡的工作岗位上书写着平凡的创业故事。

记得当初我们刚开始生产110和220产品时，由于当时还没有绕包机，我们的绕包人员在包一次线时，只能采用手工包扎。那时，哪一双手没起过泡？哪一双手没流过血？为了让流出的血不弄脏一次线，他们二话没说，便用透明胶带裹住手指作隔离，再用胶布蒙上，继续忍痛包完了整台产品。有时，一次线圈包完，还要再去绕二次。他们就这样在封闭的净化室内没日没夜的忙来忙去。等他们披星戴月地回到家中，才感觉到浑身酸痛。孩子早已进入梦乡。当孩子还没有在睡梦中醒来的时候，他们又已经顶着第一缕朝霞提前来到工作岗位。就这样孩子好多天也见不着他们的面，就更不必提照顾家人、做点家务的事了！

还记得，由于工艺要求严格，开罐时间在夜里，必须及时总装，才能让产品按时交货。总装班的同事早早的就赶到了，把准备工作做好，而路远的人不敢回家，饿了就吃点随身带来的干粮，等着工作的开始。这时，万事俱备，只欠东风！当工艺时间到了，他们便困意顿消、抖擞起精神，拿起工具大干起来。外面夜深人静，而总装大厅里却忙得热火朝天！等他们工作结束了，已是第二天的拂晓，虽然已是身疲力尽，但还是要坚持白天的工作。为了节省时间，他们就裹上大衣在总装班里打个盹休息一会儿，因为不久他们就又要投入到新的一天工作之中。

这些平凡的故事，还有很多很多，相信在座的也都深有体会。正是他们在创业文化上抹上了重重的一笔。万众一心、众志成城，在我们大家的共同努力下，已经在宿迁的行业内崭露头角！

还需用什么来证明公司十一年来取得的成绩呢！再请你看看我们身边这一幅幅记录发展史的图片：它不正是我们所走过的创业历程上留下的一串串坚实的脚印吗？！

大学生创业演讲稿篇三

大家好！

我们来自郑州轻工业学院，很荣幸能够参加本次创业大赛，在此，我代表我的创业团队向在座的各位领导、老师们的关心、支持与帮助表示衷心的感谢，谢谢你们！

下面由我来带领大家一起走进我们的公司——东风电力电子自动化有限公司。从我公司的名称上看，大家不难猜出我公司是从事电力电子行业的，那么，我公司又有何竞争优势？诚然，科技研发、产品营销是当今电气行业不变的两大追求，也是众多电力电子行业永恒不变的宗旨，谁拥有技术，谁将赢得市场。

接下来要向大家重点介绍的是我们公司的主打产品——基于iec61850标准电子式互感器合并单元。在座的大部分可能都没有听说过，那么就有我来给大家介绍一下。

对于变电站自动化系统来说也是一样，通信标准的不统一成为制约变电站自动化系统发展的“瓶颈”。为此，iec提出并制定了变电站自动化系统和通信网络的国际标准，这就是iec61850标准。该标准的制定为不同厂商的智能电子设备实现互操作和系统无缝集成提供了途径，也为数字化变电站的建立提供了基础。因此，如何更好地解决iec61850标准的互操作问题和工程化应用成为国内外相关学者研究的热点。1999年，我国各大电力机构开始研究iec61850标准。20xx年，iec61850标准正式转化为我国电力行业标准。20xx年，110kv少陵变电站成功投入运营，标志着我国对iec61850标准的研究正式进入实际应用阶段。

那么，我们公司在该标准的基础上能做什么呢？请看数字化变电站系统结构图：用红线圈起来的部分就是我们公司的产

品——基于iec61850-9-1标准的电子式互感器合并单元，该产品是变电站自动化系统中新增加的设备。该产品的引入不仅解决了变电站自动化系统的“瓶颈”问题，而且还保证了变电站过程层和站控层之间通信的可靠性和实时性。

这是我们公司最高端配置的一款合并单元的外观图，能够适应220kv等级变电站各厂家电子式互感器配置的需要。处理器架构采用fpga&dsp硬件平台，并配有优良的人机界面以及标准化的数据接口。

本公司研发的df-mu系列合并单元涵盖35kv~220kv高压等级变电站各种电子式互感器的配置需要，在3~5年内争取做到超高压、特高压等级，更大程度地提高本公司产品的竞争优势。应用传统互感器合并单元的自动化变电站，不仅造价高，信息承载率低，更重要的是效率低下。应用本公司的合并单元，变电站不仅大大降低了成本，而且能做到数字化无缝通信，具备很好的稳定性和可靠性，而且克服了旧模式的很多弊端，在国内属于创新专利技术，填补了国内在该技术领域的空白，为今后建设全数字化变电站打下了坚实的基础，意义十分重要。 鉴于市场的不断需求，我公司产品以性价比高的优势切入市场，主要应用于电力智能保护系统，推进数字变电站的建设，主要销售对象有：系统集成商，全国省、市、县、乡各级电力机关；有关变电站设备销售网点、中转公司；大中型的企业工厂等。

接下来我给大家分析下我公司的收益与风险：我公司成立2—3月即可投入生产运营。根据市场调查，现阶段我国此方面尚无成熟产品面世，因此可以预测同行业竞争力基本为零，公司创立初期预期销售量将会稳步上升，所获利润增长率与市场开发速率在一定时期内表现为线性关系。因此，公司可以在低风险的经营环境下实现稳定收益，预期估计五年内能实现净利润持续增长。

在前期的市场条件下降低生产成本并持续扩大生产线。后期

阶段：在现有的市场基础之上实现产品多样化，致力于全数字化变电站市场整套设备的营销，占领市场。

接下来向大家介绍我们公司的融资方案：

根据公司发展战略规划，创立初期，主要以扩大销售为主，以占据一定的市场份额为目的，采取自主研发、生产代工的方式，技术研发所需资金约50w□租赁办公场地需20w□地址选在高新技术开发区，其他费用包括人力资源、产品推广以及原材料买进等，共需要大概20w的资金。按照计划，公司运营后2~3月即可初步展开业务，预计6个月后能够实现资金回流，在此期间需要大约30w的流动资金。整个预算为120w左右，其中创业团队自筹、申请河南省大学生创业基金与国家创新基金等共计20w以上，吸收风险投资100w左右。

根据公司的发展计划以及未来几年市场前景的展望，可以预计在未来的三年或五年内能够实现利润持续增长，投资回报率预计为10%。在政府对大学生创业政策的支持下，例如三年免税等措施，会加速公司的成型和进一步发展。

当然，在错综复杂的市场环境下，公司运营中会发生很多问题，如销售额增长缓慢，流动资金短缺等等，根据我们对很多创业典型的分析，大多数问题都可以归结为资金的问题，那么在公司发展过程中，我们会积极寻求多种融资渠道，降低公司的融资成本，增加公司资金来源，进一步扩大市场份额，加速公司的发展。

大家现在看到的是我公司的组织结构图。在创业的道路上，我们零点征程团队相互协作、积极进取、大胆尝试、敢于创新。我们认真细致地讨论所面临的每一个问题，以青春的热情迎接每一个挑战，用汗水和智慧创造属于自己的一片天空。

因为专注，所以专业。相信我们，相信未来。

再次感谢各位领导和老师对我们的关心、支持和帮助，在未来的发展道路上，东风电力电子自动化有限公司始终以“产品是中心，售后是生命”为宗旨，秉承“在东风，一切皆有可能”的工作理念，阔步向前，扬帆起航。

谢谢大家！

大学生创业演讲稿篇四

大家好，我是品尚汇的创始人兼ceo泰瑞，张辉军。我今天演讲的主题是“创业就是要不断地把坏事变成好事”。那在创业之前我有幸在华为工作了12年，因为我一直有创业的想法，所以20xx年我就申请去了欧洲。当时我们去欧洲的时候实际上是非常艰苦的，那个时候根本不知道你华为是什么。当时我们就定了个目标，就是说我们要把这个世界第一大的运营商叫vodafone沃达丰突破。

沃达丰这个部门他的负责整个增值业务的总监他叫jens phasma他非常喜欢葡萄酒也非常懂葡萄酒，那我印象特别深刻的就是我第一次请他正式地吃一个晚宴的时候，点完餐，然后那个waiter就拿个这个酒单。那拿酒单过来我就晕掉了，这个酒单这么厚翻开就跟中国人的菜单一样，我看肯定有一千种酒，我怎么点？很尴尬。大家知不知道我当时是怎么点的？对了，说对了，就是贵的。就是选了一瓶198元欧元的一瓶的酒。这时候因为jens这个人非常懂酒，他知道泰瑞肯定是不懂酒的，他又非常nice他于是把酒单拿过来又重新点了酒。通过这个事情，就是我觉得我要想搞定这个客户，我一定要去学葡萄酒。

包括他女儿出生的年份的酒，都是他挚爱的`一些产区的酒。当时，说到这个jens是非常感动的，那就因为这个契机我们最终在一年之后我们突破了这个沃达丰。

那么现在创业了六七年回想过来肯定就是当时因为不懂酒的这件坏事情促使了我们不断地去学习这个葡萄酒，最终做成了让中国的大众、老百姓都能喝上葡萄酒这样的一件好的事情。

此后，张辉军开始研究红酒，在一次超市买酒的契机下他发现了红酒行业的巨大市场并迅速抓住时机创办了品尚汇。一切看似一帆风顺时，意想不到的挑战却接踵而至。

在短短的一周半的时间，就有骨干的核心的三个团队的成员跟我提出这个离职的想法。其实对于我来说是非常打击非常非常大的。那就在这个苦苦思索的时候，最后一击给我来了。我刚刚引入了半年的的是一个高管，以前一个华为的同事，他说：“泰瑞，我在你这儿工作了半年，我大概基本上想清楚了我的方向，我决定离职。”听到这个消息的时候一下子人就垮了。那天是我40岁的生日，因为四十不惑，对吧？但是对于我来说，我在这么一个特别的日子里你会发觉你有很多的惑。

后来的一周多的时间我基本没有做任何事情，公司的业务没有进行处理。我当时怀疑我自己的情商是不是不够，所以买了《人性的弱点》读了两遍。包括我去找很多创业的前辈去探讨用人之道。那一周多之后我基本上理清了自己的思路。

首先，我们把整个公司的人做人员的优化和人员的补充；那第二个就是我们引入了合伙人的机制，核心团队的高管团队变成公司的合伙人；那第三个，上市之前我拿出了价值一个亿的股权分给了我的核心团队。解决它之后那么欣喜地看到，从20xx年到现在，核心团队、骨干团队没有一个人离职的。

这个也是非常典型的一个例子当公司遇到很多坏的事情的时候，你不要怕，你把它沉下来、想清楚、解决掉就变成好的事情。为什么变成好的事情？因为我现在的这个团队更加有战斗力、更加好、更加能够担当了。

公司骨干的相继离开让张辉军更加重视人才战略，他的团队也不断完善壮大。正当品尚汇踏上了飞速发展的轨道时，一件出乎意料的坏事又悄悄降临了。

品尚汇它在20xx年到20xx年它只做了葡萄酒，那么我积累了大量用户，大概三百多万的购买用户。当时我们在想，这么多用户怎么能够把他转换一下，所以我们就扩展了一些品类。进口的啤酒，我们认为它还是比较好做的，所以我们就做了进口啤酒。当时考虑了想了一下，就是我们大概能够做四千万到五千万的销售额。所以当时把单下下去了，下给德国的第二大和第三大的啤酒厂。

但是，运气比较差，就是下单之后的4月份，德国的这两家啤酒厂工人都罢工了，然后六七月份又是欧洲的假期。结果接近两百个货柜的进口的啤酒，9月底才到。旺季就是在夏天，6、7、8对吧？那9月份之后，其实进口的啤酒基本上就没有什么需求了。当时愁坏了、非常愁，因为啤酒的保质期只有12到15个月，这个酒如果在春节之前不卖出去的话，就意味着这些酒全部要被销毁，你这个公司就亏损几千万吧。然后还有一些竞争对手就说品尚汇会不会倒闭、你这个供应商不要跟他合作了等等。

这些流言蜚语传到我们团队耳朵里，他们更加地激起了他们战斗的热情。每个人都去主动地去承担这个销售额、销售量，我们加大了很多的营销方式，那光是线上还不够，因为还有很大的线下。那么我们就在想，那我们是不是能通过b2b的这种模式去跟商家约谈呢？谈完之后，别人都不跟我们合作。为什么呢？他说你们是电商，你们又不懂线下。

后来我们就内部开研讨，我们能不能做成海外直采？我们把价格打下来，只加10%的服务费。这样我们就去跟他们去谈，谈完之后他们非常激动，可以，因为他的现在的采购一瓶的进口啤酒的价格变成三块多钱，那他以前的采购价格是六块多到七块多。所以当时我们跟这个华南最大的商场叫天虹商场

做了合作之后，卖疯了。

那在春节之前我们真的做到了，这个两百个货柜的啤酒全部卖出去了。春节回来之后我们规划我们今年的啤酒的时候，我们惊喜地发现就是通过去年那艰苦的四到五个月没日没夜的、我们把全中国的所有能够销售啤酒的渠道全部占领。

从那个时候起，我就从内心就有一个自我的安慰，就是说这个坏的事情出了，思想中我潜意识的认为它能变成好的事情。当你有了这样的心态，你会不断努力、不断找到方法沉下心来去解决这个问题，那我觉得就有可能柳暗花明，就有可能把坏事变成好事。

大学生创业演讲稿篇五

首先，感谢区委组织部和大村办给我这样一个机会与我区大学生村官朋友们共同分享我的任职感受。我叫郭伟涛，毕业于许昌学院文学院汉语言文学专业□xx年7月，我放弃了郑州的教师工作和良好的发展前景，怀揣着青春的激情与梦想走上了“大学生村官”之路□xx年8月被选聘到青年村乡井庄村任主任助理。今天受区委组织部的委派，我将从个人的视角谈谈大学生村官的任职感受。

一、作为一名大学生村干部，一定要放下架子，摆正位子。就是既不要把自己当成乡干部，也不要把自己当成村干部高高在上。这种思想是要不得的，更是很可怕的。唯有自己先做好一名村民，才能做好一名合格的村干学部。

二、做好自己的角色定位。大学生“村官”，要立足长远，在新农村建设中建功立业、成长成才，实现价值。既要俯下身，谦虚谨慎，又要发挥优势，学以致用。做好六种角色：做国家方针政策的宣讲者、做新思想新理念的转变者、做基层情况的调研员、做民事纠纷的调解员、做村民致富的启发人、做乡村发展规划习者。

三、学习学习在学习。简而言之，就是要时时处处都要多虚心学网习。

四、真诚为群众服务。与群众打交道，自己吃不透的东西，不要随便答复别人。自己力所能及的，答应了别人，就一定要为别人办到，唯有做到言必信，行必果，把工作做到实处，做到群众心坎上，这样才能取信于民。五、创业与发展，必须超前思维。（略，下面会具体阐述）

一、烟叶种植xx年8月，我来到井庄村，经过一个月摸底，对井庄村有了初步了解。防火期间，刘书记下了一个重要任务，就是动员全乡广大村民规模化种植烟叶。首先通过和村干部座谈，摸底，基本掌握了那些村民有种植烟叶的意向。然后通过发放宣传单，走访、调查、座谈等形式，确定了三到四大户愿意大规模种植烟叶的。我和村干部带着政策宣传信息单，找这几户具体座谈，通过讲信息、讲政策、讲政府的协调及补助力度，基本上说通了他们种烟。可是随着时间的推移，承包地土地协调相对困难，秋季种植马上开始，个个种植户纷纷知难而退，令我们井庄村“两委”班子非常伤心，一月来的工作结果就这样顷刻即流。不过，痛定思痛后，我和村干部也一直再反思，为什么种烟户稳定不住，后来我向王书记提出了可以引导我村在外创业成功人员回村创业和带业的思路。王书记听了，当即采纳了此建议，发动全村党员及干部向在外工作人员传递我村种烟的信息，不久，我村在上海的一名创业成功者愿意回家乡投资，通过电话联系沟通等等诸多形式和困难，我村这个人从上海做飞机快速返乡。他就是现在的大股东之一的刘峰，后来他高兴的说：“在乡政府和村干部的帮助下，我用多年在南方赚的钱承包了200亩的烟叶地，还能享受国家的优惠政策，我要好好把业创好”后来我也积极参与土地承包工作、育苗工作、种植工作、浇水施肥工作、和田间管理工作。建烟炕时，由于资金暂时不足，在王书记的超前思维鼓励下，我也投进去了一万元。当时他说：你刚毕业那一万也确实不是个小数目，但是，只有你投钱了，你才会更用心参与其中，以后你获得的经验会更

大的。不久，他说的话应验了，我们种的烟叶质量在全乡是一流的，其他村的种烟户纷纷来学习，顿时我心里宽慰多了。跟着聘请的技术员我学到了很多种烟知识，和王书记在一起我也学习到很多的农村管理方面的先进管理经验，真是使我受益匪浅。

二、食用菌种植说起食用菌种植，刚开始我也是无意间干起来的。记得xx年10月底，我的一个本家哥哥四处借钱，说是没有钱买食用菌原料——棉壳的钱了。于是我就忍痛割爱把我准备买电脑的3000元钱借给了他。其实我们是有代沟的，他比我大的多，不过后来经过我们不到一个月的接触我感觉他人还不错，种植技术还可以，就是管理跟不上，缺乏企业管理经验。又经过我一个月的思想斗争，分析分析他的优于劣，分析分析我的优于劣，我发现我们两个刚好能够优势互补，联合起来干事业刚好能够弥补自己的各自不足。经过我和他的协商谈判，我们达成合作，正式开始合伙种植食用菌，一般情况下，用玉米芯种植，投入与产出比是1：2~2.5左右，也就是说投入一元，基本上能获利0.8~1.2元。用棉壳种植，投入与产出比是1：3.5还要高，如xx年春节，我们xx元的料，产出的蘑菇卖了7000多元，除去成本我们净赚了5000元。但是创业也不是一帆风顺的，我们在其中遇到了原料难买的问题，去外地进料成本又太高，风险太大，培养的技术工，如装袋人员不固定等问题相续出现，日常管理的漏洞问题也相续出现，资金的管理，出菇的时间及上市的把握等等尤为重要，不然周期把握不好，会降低我们的利润的。蘑菇最多一年种三茬，一般我们种两茬，棚需要一定时间休整，杀菌、消毒等等。目前我们两个大棚一茬的利润在xx0元左右，再去掉技术工人的工资，基本上纯利润能有15000元以上，这样算来，我们一年的收入能达到40000~50000元。也刺激了农村留守的富裕劳动力就业，增加了他们的家庭收入。

三、网上营销，传承玉器（古器）文化。说起古文化，我是从大学开始系统学习与研究的，我上大学有个毛病，不爱文

学爱历史，我是汉语言文学专业的，总看着人家历史系好玩，所以就经常听历史系的课，选修历史方向的选修课，经常在图书馆不看文学书但看历史书，对历史书籍情有独钟。后来由于种种原因，我就真的与历史文化结缘了，主攻玉器方向，重点是春秋玉雕文化和明清玉器文化，擅长春秋“圆帽工”玉器的鉴赏与交流。现郑州一实体店铺实行出厂一站式服务，网上店铺直接营销现以全面开始。我们现在采用工厂（妻在其中）+实体店铺（岳父）+网上店铺（我独有）多渠道多元化经营模式，来达到我们的多产共生、多元共生。我的网店主卖玉器，货品来源，手工雕刻作品（有十年以上的师傅）、代卖老货老玉、自己购买的又出售老货老玉、替别人拍卖的东西。本人经常踩古玩市场，偶有捡漏。常参加古玩行业协会的交流。至于网店的其他运行细节以及利润问题，涉及商业运作问题。在此不便细说。网络，是二十一世纪中小企业走向世界的最便捷载体，只有通过他才能推动新世纪的新一轮的产业变革。希望大家都不要妄自菲薄，要知道波音飞机的大亨们很厉害吧，但是你们是否知道，波音飞机的大多零部件都是从其他的中小企业购买来的啊！所以说没有中小企业，没有中小企业的发展，没有中小企业的产品，大公司的大亨们就很难造出这样一流的飞机，所以说二十一世纪的时代繁荣，也离不开网络载体和中小企业（主体）的繁荣发展。网店是十分的文明和开放的，他解决了在网下没有成本开店的烦恼，只要肯动脑子，一切都会属于你的。我要说网上商店，还是有辽阔的白色空间的，如何把他们描绘出最新最美的图案，需要我们心灵不老、精神不老的开拓者去尽情的挥洒。我相信，只要有爱、有爱好、有追求，有梦想幸福一定会属于你的。那你还犹豫什么，马上行动吧。

“大学生村干部”唯有把握机遇，艰苦创业，拓宽致富渠道，增强带富能力，才能以创业促进农村经济的发展，为新农村建设做出新的贡献。相信在各级领导的殷切关怀下，在五百多万漯河人民的密切关注下，我们会做的越来越好！我的工作汇报完毕，谨请各位领导提出宝贵意见，谢谢大家！