

最新创业者演讲稿(优质5篇)

要写好演讲稿，首先必须要了解听众对象，了解他们的心理、愿望和要求是什么，使演讲有针对性，能解决实际问题。那么你知道演讲稿如何写吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看吧。

创业者演讲稿篇一

大家好！我叫xxx□我今天要汇报的题目是《一切为了证明残疾人的人生价值》。我四岁时患小儿麻痹症，别人回忆儿童时候的生活都是五彩缤纷的，我记忆中的儿时生活只有一个颜色，我好像一直都是在妈妈的背上长大的，我家乡的黑土地一下雨就特别的难走，一下雨我上学只有靠妈妈背着接送我，我感觉儿时好像经常下雨，那时真的是苦了妈妈，有时下雨别的孩子可以逃学，而我的妈妈从来不让我缺课，再忙、再大的雨总会把我送到学校去上课，所以我的成绩一直很好。小学快毕业的时候一天老师突然说：“从你们这一届升初中要体检，残废（那时不讲“残疾”）的孩子不能上初中，我记得那一刹那全班所有的目光都注视着我，我把头很深的低了下去。不过后来在老师的帮助下我还是上了初中，可是高考的时候就没有那么幸运了，我没有通过体检，没能参加高考。我大学的梦破灭了，后来我参加了乡聘教师的考试得了全乡第一名，我被乡聘为乡聘教师，我把全身心都投入到教育教学当中去，有一年我所教的学科是全区第二名，那是我们农村学校历史上所没有的，于是我被评为优秀教师，免费送到北京旅游了一趟。98年全省清退民办教师，做了8年乡聘教师的我被一刀切的解聘了，当时我已是一家之主，已有两个女儿，突然没有了收入，我睡了三天三夜，感觉到天塌下来了，无奈、失落、痛苦、悲伤，无法用言语表达，但是再痛苦，悲伤又有什么用呢？日子要过，孩子要吃饭，我只有站起来，我拼命的去找工作，过了一段时间，我去帮人家推销生啤酒，白天找饭店，晚上送货，生啤酒一桶15升，连桶三

十多斤，我上楼时，要一手抓住扶手，才能得劲上楼，每次送酒最怕遇到有楼梯的饭店，每送一桶酒，我很吃力。记得有一次，我手抓住楼梯滑掉了。生啤连人一起滚到楼下，我当时很懊恼，觉得自己很无能，但是我还是站了起来，继续走向下一家饭店，因为我的执着坚强，许多饭店都愿意销售我的生啤，我终于有了事情做，家庭也有了收入。但是随着凉爽秋天的到来，生啤退出了市场，我又一次无事可做了，再次没有了收入。

当时在上海打工的妈妈对我讲：“你来上海开残疾车带客吧，那也不需要什么体力，”可是当我到了上海后，看到繁华的大上海，人流川流不息，我第一次胆怯了，我真的没有胆量在那繁华的大上海开着我的“宝马”养家糊口，为了生存，我想必须要学习一计之长，过了一段时间我来到南京学习照相技术，刚来南京时我在店里烧水做饭，刷锅洗碗，认真讨教，刻苦钻研，很快学好了照相技能。

20xx年4月份，我在下关宝善街开了我的第一家照相馆，当时创业真的很难，照相的背景布，白天挂在墙上当背景用，晚上放在地上当着床用，这地当床我一睡就是5年多。因为缺钱，当时自行车都没有买，有时冲印照片一趟要跑5里多路，一瘸一拐的，有时一天要跑很多趟，脚都跑疼了，但心里从没感觉到累。

一天跑可以，一个月一天不落跑下来多么的不容易，一年一天不落更不容易啊，遇到生病，刮风雨雪都不能停下来啊，热天一身汗，雨天回来那是一身水，记得04年那场大雪早晨，我摔了很多跤，真是连滚带爬的把照片送给各家照相馆，难，是很难，但是我坚持下来了！生意顺利的做起来了！我又一次没有倒下去，我明白了我行，我能行。想想这些年里是有很多的艰难，但是更多的还有的.是收获，8岁儿童由拍100天专辑中途酣睡过去，到现在自己摆poss看着她每年在我们家拍的生日照片，看着小女孩成长的历程，也可以看出自己的照相技艺变迁，真的是在读一部史书啊！

一位老人，出国要办护照，我用心对待，拍出他满意的照片，老人当下即说：“小伙子不错，好好干！”后来才知道他是某局局长，介绍许多单位来拍公示照片，这是顾客对我的肯定，也是对我技术的信任！

江宁有一个婷婷聋童幼儿园，专门纠正聋童听力，我为他们免费拍摄艺术照，每次离别的时候，孩子们都会依依不舍的围着我，有的抱住我的腿，有的扒着我的肩，那时我的心里真的暖暖的，我感觉到自己被孩子们认可了，我感觉到自己不是一个废人，我是一个能为别人做点事的有价值的残疾人。

这些年里周围重残人拍照我都是免费上门服务，萤火虫助残社活动我每次也都是免费拍照，下关肢残协会活动我全部免费拍摄。我以为我有这点技术，应该为我的兄弟姐妹们做点事情！

05年我在热南菜市场旁买了一套房子，户口也迁入南京，我成为了一名新式的南京市民，我感到非常的自豪！

08年我又在东宝路开了个招待所，因为旅馆是特种行业，许多手续很繁琐，很多残疾朋友知道后为我排忧解难，出谋划策，我们肢残协会领导、热南街道残联领导、下关残联领导多方协调，现在手续全部批下来了，我的生意又顺利的进行了，而且比想象的好。借此机会我对给我关心的残疾朋友们、对给我关怀的各级领导们表示衷心的感谢。通过三年的努力□20xx年取得了中央广播电视大学“社会工作”专业大专毕业证书□20xx年摄影作品《我能行》等获得下关区才艺展最佳视觉摄影奖□20xx年11月份取得全国通用“建筑物消防员”（监控员）职业资格证书。

20xx年获得南京市第三届残疾人摄影技能比赛第一名，江苏省第四届残疾人摄影技能比赛第四名。

20xx年被授予南京市残疾人“个体创业明星”。

人的生命是有限的，但创业是无限的，我下面打算再开一个大一点的招待所或者照相馆，多请些残疾朋友们帮忙，为残疾朋友的就业多做点实际的事情，为残疾朋友就业奉献一点我微薄之力。

阿里巴巴集团主席马云说：“创业今天是艰难的；明天也许还是艰难的；但后天就会是美好的了！”我在许多残疾朋友的关心下，在残联领导和各级领导的关怀下，我想我创业的明天和后天都会是美好的！

创业者演讲稿篇二

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！

创业者演讲稿篇三

可能大家不知道，我为什么要把声音提得这样高，因为啊，一是我尊重大家，而是我害怕上台说话，特别是面对咱们这些帅哥靓女莘莘学子，更是胆怯，因为也许不久的将来，听我演讲的人们，将会是领导，将会是艺术界出伦拔萃的人物，当然，也有可能是我的老板。

今天，我们要谈的是关于就业的问题。这是一个老生常谈的问题。我当初读书的时候，我的理想很大，很宏伟，那是一个令人激动的奋斗目标，是什么理想呢？我的理想是做一名电影放映员。

大学生毕业找工作，是人生中一件非常重要的事情，找不到工作，却是件非常痛苦的事情。但是并不能说明咱们没工作能力，也不是说咱们没工作经验。

在元朝建立初期的一个风和日丽的下午，一个年轻人跋山涉水，他走过居庸关，跨过蒙古草原，他一直来到了正在关外带兵作战的成吉思汗的帐篷外，年轻人向卫兵说明来意后，卫兵仔细搜查了他的身上是否是武器，发现没有，然后让他走进帐篷。成吉思汗见来人很有礼貌，加上那几天他正感冒好一点，心情也高兴，大手一挥，说你坐下你坐下，问到，你找我有何事？这一问才知道，原来年轻人是来找工作的，成吉思汗很是惊奇，一般很少有人找工作直接找他的，而且这个年轻人应聘表也没填过，笔试也没参加过。下面的官员也没发个电子邮件或打个电话通知说，有这样一个年轻人要来应聘。年轻人是甩着两条腿就直接来找成吉思汗面试了。成吉思汗想想这家伙也挺搞笑的，反正也闲着也是闲着，正没有人和成吉思汗聊天，便按照应聘的流程开始问，一问又才知道，年轻人叫耶律楚才，是个契丹贵族，生长在燕京，也就是今天的北京，他的祖先耶律阿保机，是赫赫有

名的辽国辽太祖。人家一个契丹贵族来找工作，这点事情还有点难办，要安排一个什么工作岗位给他呢，而且人家又读过大学，一看毕业证书，还是师专艺术系毕业的。

作为领导者，成吉思汗慎重地打量着这个年轻人，听他谈话很有见解，因为初次见面，不知道对方的能力，看见推荐表上说，耶律楚才还在金朝的朝廷里实习过，并且还有点点成绩。说到这里啊，我顺便班门弄斧简单的说一下当时的历史：宋朝后期，辽国日益强大，以至风雨飘摇的宋朝最终灭亡，而辽国正在高兴的时候，突然又杀出一个金朝，没多久，耶律家族建立的辽国也被金朝灭亡，而江山都还没坐稳的金朝，也如昙花一现般，消失在蒙古大军的铁蹄下。经过这次见面，耶律楚才被成吉思汗安排了一个职位，什么工作呢，就是每天写会议纪要的书记官，偶尔也为蒙古贵族算算命，占卜占卜一下星相什么的。遗憾的是，只到成吉思汗逝世，耶律楚才也没得到重用，也没把自己的专业用上。只到窝阔台即位，耶律楚才才从一个小小的官做到宰相，而且一做宰相就是元朝的名宰相，为元朝的发展做出了巨大的贡献，也实现了他的人生价值。

我给大家说的这个故事，其实是想说明三点：

一、作为即将毕业的大学生，应该敢于主动去找工作，敢于主动去寻找机会就业。

在国家不包分配的今天，主动寻找就业，是职业生涯中一个非常关键的技巧，而不是等待家庭的安排或者是等待机会的到来；什么是就业？我的理解和新东方的总裁俞敏洪先生理解的几乎一样，就是找上一份工作，不管喜欢不喜欢，能工作干，能通过自己的努力得到一份薪水，不再需要花父母的钱，这就是就业。

二、任何工作都需要持之以恒、都需要认定工作是不分贵贱的。

刚才我们说到的耶律楚才的故事，就是一个贵在坚持而最后做到宰相的事例。一个人在工作岗位上，作为领导者，不是来看你今天跳槽明天跳槽的，他需要看见自己招聘的工作人员是不是能安心守份地上班。

三、只有在寻找就业的时候放下自己，那么才能在工作中开心。

你可以让自己起点高，你可以直接去找成吉思汗去应聘，这说明你起点高，也是一个充分有自信的表现。但是能给你的岗位，也许并不是如你意的，或者还是与你专业背道相驰的，这个时候，要沉下心来，坚持你的岗位，坚持就业的方向。跳槽是允许的，但是一定要条件成熟。

所以大家在就业的时候，都会走入一些误区：

例如：1、错把理想当目标。一个人，有理想是应该的，那样才有动力，但是理想不是就业时候的目标，就业的目标是做好本职工作。

的一个过程。但是当在就业的时候就抱着择业的思想，那是不对的，只有先就业了，有了一定工作经验和社会资源，在这样的平台上，也才能选择自己的职业。

3、错把知识当技能。有的同学，认为我有了书本知识，便是一种技能，这对于现在日益竞争的社会来说，充分适宜社会才是最好的技能，知识，有的时候，是辅助自己工作的一种必备前提，而不是工作技能。

4、错把经历当能力。在就业的过程中，很多人都把实习的经过或者是生活的经历认为是一种能力，其实这也是不对的，因为每个工作岗位，都是不同的，在新的环境下，你就是一个新人，这样保持一种谦虚好学的态度，在每个就业岗位上，你都会赢得很好的印象。

所以，初期的工作，一定要放下自己，调整好心态，这就是就业。

说了找工作，我们说说大学生应不应该一开始就创业。其实这是一个很滑稽的话题，为什么说滑稽，因为创业可以实现自己的梦想，而就业可能就默默无闻。也有同学说了，比尔盖茨还连大学都没毕业就去创业，人家不是成功了吗？可是问题是，象比尔这样的好同志，全世界也仅仅他一人。也有同学说了，像李想、高燃、娄雷、丛松、孙甜等等这些成功创业的80后，他们不也是大学一毕业或者没毕业就创业了吗？但是，我依然说，他们是许许多多失败者中少数成功的代表。

说到这里，有同学也许会问我，那你为什么要创业？我要回答大家，我是就业都快十年左右之后，才创业的，当时我选择创业，也是因为各种条件已经具备才开始的，而且当初创业的时候很艰难，说直接点是被迫的，也许大家都会说，不被迫谁愿意去创业啊，都是因为生活所迫啊。我可以这样说，当时我创业的时候，一般的小日子是完全已经能过的，当时我已经任过几个公司的总经理，已经把自己定位为职业经理人，但是由于领导的无作为，使得我的工作根本无(来源：)法开展，最后被迫我出来创业。在这里就不多说那些辛酸的事情，我的个人主张是，大学生不适合一走出校门就去创业，而是要找了工作，得到锻炼并且有一定机会时候，再开始创业。当然，如果一直找不到工作，或者找了工作又无法忍受的时候，可以考虑创业，但是不要沉沦，一定要在任何时候，都要坚强地站起来。

李白一生很传奇，最为传奇的是他一生没找到好工作。虽然，他很想找工作，其实也在一直找工作，但是最后还是没找到他认为合适的工作。他到处游历，希望结交朋友，结交社会名流，希望得到引荐，一举登上高位，去实现政治理想和抱负。可是，十年漫游，却一事无成。有人说以李白的文化知识，他要想找个好工作是简单的，但是这位大诗人却一直找不到，最好的一次工作是在翰林院，职务是草拟文告，这个官

职现在的人可能有点难理解,但是只要解释一下,大家就懂了,这个职务也就是在陪侍皇帝左右,写点游记,弄点博客日志、整点qq空间什么的。但这份好工作,也在不久后,草草结束了。史书记载他丢失这份工作的原因是:李白放浪形骸的行为被很多人,也就是长安街上那些所谓的主流不认可,加上又被翰林学士张坦所,两人之间产生了一些矛盾,最后,李白在竞争中失业了。

失业之后的李白几乎再也没工作,加上安史之乱,本来想创业做个酒吧的李白也没了心思,短暂地和一个朋友在酒厮里呆了几天后,喝得大醉的李白在一个黄昏又开始上路漫游了。但是这次,伟大的诗人选择了一条不归路,公元762年,时年62岁的李白病死在他漫游的路途中。

我刚才说的这个故事,也是想告诉大家几点:

三、在座的同学们,都是80后,而80后多是独生子女,据说80后的人,占有欲望很强,不容易和人分享。其实和人分享自己的劳动果实,也是一种交往,我们要学习伟大的诗人李白,他给后人分享了他伟大的诗篇,也给当时的人分享了交往,他认识了很多,所以说,不管是就业还是创业,与人分享,与人交往,是当代大学生适应社会的一种技能!所以,大家毕业回到家中,不要做宅男宅女,明天,你就行动起来,为自己的就业去寻找机会吧!

最后,因为说到了李白,我就用李白的一句诗歌作为结尾,大家共勉:天生我材必有用,千金散尽还复来!

谢谢大家!

创业者演讲稿篇四

你们好!很高兴今天能站在这里和大家认识。

此刻我的心情，很复杂。一方面，真的很感谢能有这个机会向大家讲述我的创业故事，另一方面，我又真的很紧张，所以要是下面的讲述中有让您见笑的地方，请多多包涵。

首先向各位介绍一下自己，我叫杨运海，今年24岁，目前在都江堰市崇义镇经营一家太阳能热水器专卖店，也在土桥乡有一块自家的木耳种植房。站在这里，更多的是惭愧，因为就目前而言，我实在算不上一个成功的创业者。顶多算一个在创业道路上跌跌撞撞着前行的梦想家。

看着在座亲爱的同学们，我心中百感交集。还记得我的学生时代，和你们一样满脸带着稚气，喜欢装酷喜欢沉默。那时候我还是比较值得自豪的，是学校重点班的班长同时兼任学校学生会主席，成绩马马虎虎。也许正是处于少年不知愁滋味的年龄，所以慢慢学着叛逆学着自以为是。高中毕业后我彻底放弃了学业，那时候的我还骄傲的认为读书无用，认为只要靠自己的双手就能创造很好的生活。现在回顾过往，真的觉得自己才是最傻很天真，于是看到在座的你们，还在学校中，便感觉无比的羡慕，甚至嫉妒，多少次都在想如果能重返学校过过校园生活该是多么美好！诚然，学校生活有时候也会遇到挫折和难关，但是等当你挺过去后你再回头看这些困难真的是非常微不足道的。所以，亲爱的同学们，不管未来的你们会在哪里生活会有怎么样不同的生活，请你们记得珍惜现在的生活，珍惜学生时代的简单和幸福。

走出校园的我，过完人生最后一个暑假之后，我突然感觉迷茫，不知道自己该何去何从了，特别是当看到从小一起成长的朋友都满怀憧憬的去读大学的时候我更加迷茫了。突然就觉得自己的人生失去了方向。那个时候我的父母都在西安做点小生意，迷茫的我准备走出去闯闯。20xx年冬天，我跟随父母来到了西安，一待就是三年，这三年，除了帮父母做活以外，我还尝试做了自己人生第一个生意，说出来不怕你们笑话，当时我在西安租了一个很小的店铺卖花圈。我经常做的事情就是骑着我的宝马自行车穿梭于大街小巷，在人生地不

熟的外地，我能够很释然，即使是做最低贱的工作我也觉得没什么，我知道，我是靠自己的双手挣钱靠自己的努力来实现自己。不过，由于平时父母的生意比较忙再加上花圈店的生意实在不是特别好，我最终还是把自己的第一场创业经历扼杀在前进的路上。那段时间真的比较挣扎，不知道自己该何去何从。想过去当兵，想过开个文具店，想过开火锅店，甚至想过要不要再回到学校读书。

说到读书，我真的很感慨。之前说羡慕你们还能在学校享受美好的学生时代，其实还更羡慕你们能从老师那里获得知识。之前说过，我曾经也是成绩名列前茅的学生，可是后来却慢慢放弃了学业，现在想起来真的很后悔。我曾想，如果我高中的时候多努力一点，会不会就能考个好点的大学？现在会不会在一个不错的企业工作？会不会有一份稳定的收入？会不会有一个好点的未来？虽然我也清楚读书不是一个人这辈子唯一的出路，但是我知道，这绝对是一条最好的出路。后来我回到了成都，应聘过很多工作，但只有高中学历的我却处处碰壁。很多工作，即使自己足以胜任，但是上帝却不会给你这个机会去接近面试官，因为我没有垫脚的这块文凭砖。所以，亲爱的同学们，即使你现在已经有放弃学业的想法，我也希望以一个过来人的身份告诉你们：好好学习，你的人生路会平坦得多。

打工的日子也让我沉淀了许多。我开始舍弃前几年的浮躁与自卑，开始重新考虑我的未来。看着一天天老去的父母，我感觉压力很大。看着身边的朋友，一个个都满怀激情的投入他们的工作中，我更感到一种前所未有的推动力。我下定决心，一定要靠自己的努力成就属于我的一片天地。即使很小很小，我也要为之全力以赴。

20xx年底，我辞掉了在成都的工作。回到都江堰，着手筹备我的事业。也就是现在我正经营着的这个小店。创业是艰难的。

选择太阳能热水器这个行业，是很有渊源的。在西安的时候，基本上家家户户都安装有太阳能热水器。在那边的时候，由于父母生意的缘故，我也接触过一些家庭，他们都觉得这个家电很实用，很方便。特别节能。节能?当时这个熟悉的词却再一次深深在我脑中扎根。从小，我就喜欢做一些与众不同的事情。也喜欢自然的东西，喜欢环保。看着眼下日益明显的能源危机，我突然觉得我应该选择这个行业。我应该在都江堰在四川推广，我甚至可笑的认为我可以为这个地球做些什么。

于是在父母的资助下，我完全投入到事业的准备工作中，在成都往返多次，到各大厂家去选择我认为有前途的品牌，开车在都江堰的大街小巷选店铺，父母的资助也是有限的，所以创业更加艰难，一方面希望能有好的品牌和好的口岸，但另一方面，资金的困难不得不让我妥协，新店开张没多久，终于因为生意不好外加房租太昂贵而关门了。虽然在创业之初我就做好了一切思想准备，还告诉自己无论怎么怎么失败，无论怎么怎么折本赔钱，都要挺下去。可是，关门那天我还是一个人默默流泪了，一种从未有过的挫败感几乎让我绝望。我才深知，生容易，活容易，生活真的不容易!

可是，也许是从小就有不服输的性格，我决定东山再起!我突然意识到自己走错了路线。目前在城市里，居民家中几乎都安装了各种燃气热水器或者电热水器，而且在高层居民楼中，太阳能热水器的安装本来就有地理位置上的缺陷性。我查阅了很多相关资料，又在与同行的交流中慢慢知道，发展太阳能热水器的路线应该是农村包围城市才对。我恍然大悟，于是，新的希望又在脑中浮现，我似乎更加清晰地知道自己下一步该做什么了，怎么做才能更靠近成功。

于是，我又回到了家，在镇上选了一间顺道的店铺，重新构筑我的环保梦想[]20xx年，刚好赶上太阳能热水器纳入国家家电下乡的时机，我迅速意识到，我应该跟随农村发展的需要，于是，又从众多的家电下乡品牌中选择一个质量好且价格

适宜的品牌，作为我的主打品牌。我没有太多做生意的经验，但是我知道既然做一行，就应该极力满足不同消费者的需求。我的主打品牌适合于大部分农村消费者，质量有保证价格适中，并且还能享受政府一定的补贴。对于一些经济不是特别宽裕的客户，我也有一些价格相对便宜的品牌。20xx年底，我还做了太阳能热水器第一大品牌——皇明，目标就是那些高端客户。我踌躇满志的经营自己的事业，到处奔波。

谢谢大家，我的演讲完毕，希望我的创业故事对你有帮助，祝大家创业成功。

创业者演讲稿篇五

我们用手指向天空，一定是看到了划破长空的闪光点；我们用手推开窗户，一定是希望阳光伴着新鲜的空气涌进窗口；我们用手拖住下颚，一定是在度过充实的一天后憧憬着美好的未来。农村信用社的“二次创业”正如同划破长空的闪光点；如同阳光伴着新鲜的空气；如同我们每一位员工憧憬着的美好未来……我演讲的题目是：高举“二次创业”的旗帜，吹响“二次创业”的号角。

省联社廊坊办事处主任樊鸿武同志在全市农村信用社“二次创业”动员大会上说：“农村信用社的发展处在第二阶段，即爬坡阶段，主要任务是真正建成规范化、强势化的农村金融机构，使农村信用社在与其他金融机构的竞争中昂首挺胸，立于不败，这个阶段的主要任务称为‘二次创业’”。通过这次会议，全市农村信用社正式打出了“二次创业”的旗帜，吹响了“二次创业”的号角。

这正如同一道划破长空的闪光点照耀在这片立足三农、不断发展的农信大地上，让我们每一位农信员工都在这闪光点下凝神聚智，奋力爬坡，向着更高、更强、更具有凝聚力和影响力的目标奋勇前进！

“二次创业”的总体目标是把农村信用社建成规范化、强势化、亲情化的农村金融机构。这便是阳光伴着新鲜的空气从农信之窗迎面而来，吹到了每位员工的脸上，沁入每位员工的心脾，沐浴着每位员工的身心。

“规范化”是阳光，它使规章制度全面覆盖农村信用社；它使执行力得到大提高，实现遵规守矩的全员化和自觉化；它使违规行为基本杜绝，各类风险得到有效控制。

“强势化”是新鲜的空气，有了新鲜的空气，农村信用社便能在总体实力上强于竞争对手，能在竞争力上优于竞争对手。

“亲情化”是阳光与新鲜空气吹进农信的窗口，它面向系统内，又面向系统外，它在全系统打造一种乐观向上、好学求进、心情舒畅、和谐高效的良好氛围。

高信贷质量；用充满活力的经营提高资产有效利用率，增加效益，进而提高全员的收入水平。

行业风气大好转，就是要在竖起优良之风、形成具有自身特色的企业文化体系的同时，强化“从严治社”，细化“以德治社”，深化“文化治社”。

深化改革大突破，就是要加快股份制改革步伐，尽快改制为农村商业银行，实现从合作制到股份制的根本性体制变革，使我们可以与其他商业银行平等竞争，使农村信用社进入一个新的更高的发展阶段。

硬件设施大改善，就是要按照标准化、全能化、现代化、精品化的要求，加快硬件设施的改造和建设步伐，增强农村信用社的吸引力和竞争力。

队伍素质大提高，就是要把农村信用社的员工培养成为具有现代素质的员工，进而适应现代化金融企业需求。

党的建设大增强，就是要健全党的组织体系，更好地发挥基层党组织的战斗堡垒和党员的先锋模范带头作用。

一段段美好的憧憬，一个个美好的未来，在“二次创业”的旗帜下和号角声中显得格外亮丽和崇高。作为农村信用社的一名员工；作为一名共产党员，要从我做起，从现在做起，从点点滴滴做起，争当“二次创业”的前头兵，为实现“二次创业”的宏伟目标而不懈努力！