

2023年打工和创业演讲稿(通用6篇)

演讲稿是进行演讲的依据，是对演讲内容和形式的规范和提示，它体现着演讲的目的和手段。优质的演讲稿该怎么样去写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的演讲稿模板范文，我们一起来看看吧。

打工和创业演讲稿篇一

大家好，我今天的演讲题目是：鹰的重生与二次创业。

这是一个关于鹰的故事。

鹰是世界上寿命最长的鸟类，它一生的年龄可达70岁。

要活那么长的寿命，它在40岁时必须做出困难却重要的决定。这时，它的喙变得又长又弯，几乎碰到胸脯；它的爪子开始老化，无法有效地捕捉猎物；它的羽毛长得又浓又厚，翅膀变得十分沉重，使得飞翔十分吃力。

此时的鹰只有两种选择：要么等死，要么经过一个十分痛苦的更新过程——150天漫长的蜕变。它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，并停留在那里，不得飞翔。

鹰首先用它的喙击打岩石，直到其完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来。鹰会用新长出的喙把爪子上老化的趾甲一根一根拔掉，鲜血一滴滴洒落。当新的趾甲长出来后，鹰便用新的趾甲把身上的羽毛一根一根拔掉。

5个月以后，新的羽毛长出来了，鹰重新开始飞翔，重新再度过自己的岁月！

这篇有关鹰的文章让我感触颇深，由此更加深深体会到荣事达太阳能的此次二次创业的必要性和紧迫性。

经过几年的快速发展，荣事达太阳能已经从一个小小的十几个人的企业发展成为一个初具规模的行业标兵企业，快速的发展让我们的同行刮目相看，也让我们获得了成功。但同时一些过去支持我们成功的因素却被我们忘却了，随着企业的发展，人员的增加，许多的管理制度尚未完善，于是有的人开始了扯皮推诿，特别是我们管理人员，有了更多的借口。如何适应企业下一步的经营发展，顺应潮流积极参与到此次二次创业的行动中，是摆在我们每个人面前的课题。

此时此刻，我们的老总提出二次创业的号召，非常具有针对性，非常的及时。看看我们的营销团队，包括我们营销中心的后勤人员，我们还有当年创业时的激情吗，还有当年顽强作战的斗志吗？几年前我们在当时非常艰苦的匮乏的条件下，我们靠我们的努力靠我们的拼搏获得成功甚至获得了竞争对手的赞叹与尊重，而我们今天，我们有了自己宽敞的办公楼，电气化的会议室，还有高自动化的生产线，拥有了研发团队，拥有策划公司合作伙伴等等，那为什么我们部分同志总讲我们在市场上如何遇到了种种困难，如何公司的竞争力不及对手，为什么呢？为什么，因为我们缺乏了当年创业时的激情，没有必胜的信心。我们也需要向雄鹰一样，敢于挑战自己，敢于重生。

每次看赢在中国，听到在路上的旋律，我都热血沸腾，激情高昂。是的，我们的企业和我们一样，同样在路上。尽管我们已经在行业站稳了脚跟，尽管我们取得了可喜的成绩，但别忘了我们的企业只要4周岁，我们还年轻，我们的路还很长。

此次演讲比赛，吹响了我们的二次创业的号角，让我们每个人，重新点燃创业激情，让我们从身边做起，从细节做起，从自己做起。以饱满的热情投入到二次创业中，用我们的行动去实现我们的梦想！

在我心中有一个梦，要让更多的人用上我们的太阳能。

在我心中有一个梦，要让我们的队伍在市场上战无不胜。

在我心中有一个梦，我们的荣事达太阳能基业长青！

打工和创业演讲稿篇二

大家下午好！

说到这里，我想起了这样一句话：“有的人活着，他已经死了；有的人死了，他还活着。”生命的意义在于活着，那么活着的意义又是什么呢？当然不是为了活着而活着，答案只有两个字，奉献！我们可以设想一下，不付出、不创造、不追求，这样的青春必然在似水年华中渐渐老去，回首过往，没有痕迹，没有追忆，人生四处弥漫着叹息。我想，这绝对不是我们存在的意义。古往今来，有无数能人志士在自己的青春年华就已经成就了不朽的人生，在这里我来不及一一列举。

说实话，×年前，我刚来工作的时候也有过失落和茫然，因为工作环境恶劣，空气中到处弥漫着灰尘，感觉现实不尽如人意，感觉离曾经的梦想总是有一些距离，一度陷入困惑之中。可是，青春的我是一把刚刚铸好的刀，不容得你有片刻的等待和迟疑。我决不能眼睁睁看着这把刀慢慢氧化，失去光泽，随即斑驳、锈蚀、风化。

打工和创业演讲稿篇三

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。

打工和创业演讲稿篇四

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，真的觉得自己才是很傻很天真，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。2005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。那段时候真的比较挣扎，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。

打工和创业演讲稿篇五

我叫xx 现在我把我的创业计划说一下，希望大家为我提出宝贵的意见。

首先我的项目是美发。我的店名“亮剪美发设计中心”；店面面积不要太大，30多平米就行。计划投资5万元。资金的来源基本上是自己筹备。资金分配：房租每年一万，其他设备等一万元，剩余做流动资金。

法律形态：个体工商户。

地址将选在大同市棚户区的b区。因为这个地方没有太过专业的理发店。不论是固定和流动人群都比较大，客户方面不用愁。

我的目标顾客主要就是棚户区b区的长期住户，次要顾客就是棚户区其他中低层消费者。

在人员上面我计划聘请一名技师，一名徒工和我，暂时就三个人。

再就是我介绍一下我的特色服务，除正常的理发，烫发，新娘盘发外，也就是我在竞争对手中的优势：我主要推出儿童理发不但不哭，而且还要在开心愉快的环境下就能完成理发，目前方法还在进一步研究当中。（暂时保密）。价格会和其他店基本持平，一般剪发十块、烫发30-200元、儿童理发在2-5元。

劣势就是新店老顾客少知名度不高。因此我计划开业前发一些传单，营业期间以积分卡的方式给老顾客一定的优惠。这也就是我的促销方式。

其他就是：在我店的每一位顾客都要体会到温馨和舒适的感觉。

觉。

我店将会在成立之后的几年里不断致力于美发事业的发展，并吸取各界人士的宝贵意见，我们更会在我点的特色服务儿童理发上大下功夫做到儿童去理发和去玩耍一样的心情。

亮剪美发设计中心让您的美丽人生，将在这里从“头”开始。专业和完善的美发设备，将尽显您的身份与尊贵。专业的美发产品和精湛的技术，体贴入微的全程服务，和创新理念将带您走入不一样的美丽人生。

完美是您的追求，专业是我的宗旨。

欢迎老师和同学们到时来我店光顾，一定会把你们的美体现的更加完美。

谢谢大家……

打工和创业演讲稿篇六

小时候，我梦想着成为一名画家，用艺术的双手创造我美丽的生活。后来高考的失利让我与梦想擦肩而过，我没能顺利考上美院。偶然的机会有幸接触了动画这个专业，这是上帝的恩赐！我并没有脱离艺术的范围。转眼间我的第一学期生活结束了。我没敢去想也没敢去计算这半年究竟得到了多少？我唯独可以打包票的是“我的执着”我以百分之百的执着走完这似顺非顺的半年。因为我始终相信功夫不负有心人！回想刚进入大学的那一刹那，我没有其他学生那么多对大学的期待与渴望，因为高考过后的我似乎对生活失去了信心，眼前的一切我只有用“失望”来概括。可我始终没有失去的便是对未来的憧憬，我坚信我的未来依旧美好，它在等待这我！

我为我的未来规划了以下几点：大一、大二两年时间完成自己的各项证件的考试，每天学习半小时专业知识，半小时英

语，为自己在人生路上打下良好的专业基础，和语言交流基础；每个月对自己的学习做一次总结，总结自己在一个月内的‘失败和成功，并记录一些重要的事情，总结出经验，以便自己在以后的工作和生活中参考；作为动画专业的我，每天必不可少的则是思维的记录，就是用手绘或是言语的方式记录下自己这一天的新奇想法和创意，便于以后设计中的需要；还要多做一些专业方面的培训，不要让自己落后于别人，为以后的创业做准备工作。大三，大四两年之内初步建立自己的人际关系网并熟悉周边环境；充分利用假期时间进行专业方面实训；毕业后的两年时间尝试做一名好员工，积极向身边同事学习一些工作方法和技巧，认真听取同事和上级的意见，做好自己的本质工作，并且在同事中出类拔萃；认真做好工作的同时，不要忘记社会在发展，科技在进步，自己随时都有可能被淘汰，所以还要不断学习，提升自己的技能，努力钻研专业知识，争取在接下来的两年内初步建立自己的公司。

我没有聪明的脑瓜，没有足够的社会经验，更别说强大的关系网。不过我相信只有一无所有才能全都拥有冰心说：“成功的花儿，人们只惊羡它现时的美丽。当初它的芽儿浸透了奋斗的泪水，洒遍了牺牲的细雨。”