

# 2023年创业计划书演讲稿高清(汇总7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。那么演讲稿该怎么写？想必这让大家都觉得很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

## 创业计划书演讲稿高清篇一

老师，同学们：

大家上午好！

在此，我特别感谢贵校，给我十分珍贵的机会，近距离的与在座的各位交流，这在我的人生中是难忘的。

谢谢各位。

我的这些亲身经历，如果可以让莘莘学子，今后的人生道路有所启迪，这将是我今天“抛砖引玉”最大的愿望了。

孟子曰：“天降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，

空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能”

## 创业计划书演讲稿高清篇二

各位尊敬的领导，各位妇女朋友：

大家上午好。

今天我演讲的题目是——走创业之路，办百姓食堂

我是xxx区xxx119社区一名普通居民，现在是“xxx食堂”的总经理。当年一名普通的下岗女工，今天能与大家一同来分享创业路上的经验、教训，能与大家一起来再学习、再提高，我深感荣幸。

许多人都梦想拥有自己的企业，自己当老板，享受无限赢利的奖赏。可是大多数人都犹豫不决，他们担心没有资金、经验或者项目。而我成功的经验就是——“走创业之路、办百姓食堂”。

下岗初的半年时间，我的心情总是难以平静，由于一时找不到工作，遭遇了生活给我的第一次难题。当时，爱人也下岗在家，且单位的效益也很差，每月只能拿150元生活费，女儿正在上初中，正是长身体的时候，需要加强营养，但我却拿不出更多的钱来改善伙食。面对困顿的生活，我对自己说：“我再也不能这样过，再也不能这样活！我要做一个称职的母亲，能肩负家庭责任的妻子，我要走出去，靠自己，闯出一片新天地”。

心情平静了，心态平和了，再不怨天尤人，再不沉浸在迷茫之中。下岗半年后，我开始了自己的打工之路。

一九九九年六月的一天，我从电视中看到一则报道：“北京某制笔厂推出一项新业务——胎毛纪念笔，在北京十分流行。”当时，这则消息给下岗创业无门的我带来了一线希望。凭着一种创业的激情，凭着一股永不服输的韧劲。于是，我第一次创业就从做胎毛笔打开了帷幕。为了接到胎毛笔的制作生意，我一个人跑到几家医院妇产科联系业务，向每一位新母亲介绍产品的做法及纪念意义，争取她们的理解、支持，我的真心与诚心感动了一部分婴儿家长，三个月的时间里，我做成了60余笔生意，有了一点小小的收获，这点小小的收获更加坚定不移了我创业的信心；同时我边做生意边琢磨：“胎毛笔生意的发展，潜力有限，我需要学习，需要掌握最先进营销管理模式，为今后的创业打基幢。

该放弃时就放弃。1999年底，我应聘到了“海尔”集团武汉分公司，一切从“零”做起，一切从头干起，做了一名普通的促销员，推销海尔洗衣机。为了尽快进入角色，提高销售业绩，我每天起早贪黑，从家里到商尝从商场到公司培训班，促销、学习连轴转。每天在商场要站10小时，下班后仍然咬紧牙关赶往公司培训班，继续学习产品的性能、特点、营销技巧等等，回到家里常常已是深夜11、12点。在我的记忆中，在海尔的日子里，每天只能睡4、5个小时。有时，也觉得坚持不下去了，“为什么我这一弱女子要经历这样的苦难，为什么世道对我这样不公平”？想到伤心处，我也只能背着丈夫、女儿躲在卫生间偷偷落泪。但我更知道：“天上不会掉馅饼，只有努力才会有回报。”第二天，我又精神焕发地穿梭在商尝公司、家里，三点一线，乐此不疲。

凭着比别人更多的付出和汗水，我也一步一步做到了营销经理助理的职位，当时的月薪也达到了xx多元。在“海尔”的工作经历，开阔了我的视野，学到了先进的营销模式，领略了海尔的企业文化精神。海尔总裁张瑞敏的名言“一个好的经营者，不仅要满足市场，更是要去创造市潮这给了我很大的启示，这一切，使我不顾亲朋好友的百般劝说，做出了人生最重要的一个选择：“放弃海尔高薪职位，不断超越自己，创建自己的事业。”

给别人打工，不如自己的创业，通过一个多月的实地考察，我把创业目标锁定在普通大众□xx年，我卖掉了懒以蜗居的小屋，筹得资金8万元，我告诉自己：没有退路，只有破釜沉舟。于是带领下岗的弟妹，办起了“xxx食堂”，打出了“xxx食堂□xxx人的食堂”的口号。为了使口号变为现实，使这家前身为濒临倒闭的餐厅成为xxx居民的大食堂，让市民都能享受低价、美味、营养、健康的菜肴。创业初期，我既是老板又是员工，每天一大清早到菜场选购最新鲜、最优质的原材料，在制作工艺上严格要求，在卫生上严格把关，让xxx居民真正感受做到了我们所承诺的“放心米、放心油、放心菜、放心

价”。

“xxx食堂”地处生活小区，居民以武钢普通职工为主，怎么做才能得到顾客的认可，吸引更多消费者，通过细致的市场调查和自身现状分析，认定只有走干净、卫生、物美价廉、方便快捷、诚信经营的道路，而且我们“xxx食堂”始终贯彻“为人诚信、讲究信用”这一理念。并把员工工作快乐才是企业最重要的东西，企业才能有旺盛的生命力。

群众的口碑才是最好的广告，三个月后，营业额稳步上升，每天营业时间座无虚席，上座率达150%以上，可以说是创造了中小餐厅的奇迹。现在□xxx人见面常说的一句话就是：“走，到食堂吃饭，我请客”。

社会在进步，企业要发展，有了一定的基础后，我没有固步自封，停下来享受安逸的小日子，而是选择了再发展、在创业之路。根据多年来的探索和积累的经验，截至目前□“xxx食堂”104店、106店及加盟店相继开张营业□“xxx食堂”从孤军奋战发展为已有4家连锁店的中型餐饮企业，员工从开始的5-6人到现在的100多人，第5家“xxx食堂”正在积极谋划筹办之中，近几年通过自身努力及各级政府的支持□“xxx食堂”已走上了良性发展的道路。随着加盟店的扩大，我们也更加注重团队精神打造，创业需要的是激情，更需要的是百折不挠的韧劲。

尽管创业之路崎岖坎坷，我依然百折不挠，坚持做大做强，创业路上爱心使我们积善成德，得道多助；诚心使我们取信于民；耐心使我们契而不舍□xxx食堂被区工会，区劳动局命名为再就业基地。

“惟有奋斗多丰碑，惟有劳动最光荣。”从自己的亲身经历，我深深地体会到，下岗并不可怕，可怕的是丧失斗志。

创业改变命运，励志照亮人生！创业，是我们每一个人的梦想。姐妹们，让我们赶快行动吧，创业离我们并不遥远，只要我们有决心，有毅力，有智慧，我们一定会迎来一个灿烂美好的明天！我的演讲结束了，谢谢大家！

## 创业计划书演讲稿高清篇三

大家下午好：

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。

法律型态：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。

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..

## 创业计划书演讲稿高清篇四

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结果是失败，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。

对于那些即将创业，或者正在创业的人来说，创业是一个艰

辛的历程，困难重重，但是，要想创业成功，必须要有坚定的信念，相信自己未来一定能够成功。对此，马云说：“其实每一个创业者都有很痛苦的经历，无论是60年代的人创业，还是70年代的人创业，或者80年代的人创业，每一阶段都有痛苦。但是有一点，无论怎么痛苦，既然你选择创业了，那么就必须明白创业者只有坚持走下去，才有出路可言。”

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。

## 创业计划书演讲稿高清篇五

少年智则国智，少年富则国富，少年强则国强，少年独立则国独立，少年自由则国自由，少年进步则国进步，少年胜于欧洲则国胜于欧洲，少年雄于地球则国雄于地球。

创业需要远见，更要勤奋。我现在讲叙一位从一无所有成为xx年福布斯大陆富豪榜。他名叫祝义才，出生于安徽省桐城市肖店乡，那是一个大雨大灾，小雨小灾，无雨旱灾的地方，环境的恶劣可想而知。为了生计，十几岁的祝义才就开始闯荡“江湖”，他先是跟着亲戚，在桐城航运公司当水手，没干多长时间，祝义才意识到不是生路，他觉得依附于人，终久没有出人头地的时候。经过一番考虑，他决定从江上登陆，到岸上去。1990年，他看中了当时利润很大的水产生意，决定贩运水产品做出口贸易。他租用了一辆三轮车送货，起早摸黑，与各色人打交道，在现实的摸爬滚打中探索经商之道，为了给水产品保鲜，他在车上装满冰块上，往往一趟货送下来，自己的脚被冻得失去了知觉。功夫不负有心人，半个月下来，他关门一盘点，结果让他这个穷惯了的农家孩子大吃一惊：净赚10万元！这些钱对于一个穷相避壤走出来的人而言，简直就是一个天文数字。

由此，祝义才得了自己经商道路上的第一桶金。



你们看！祝义才本可以跟着亲戚安安心心地做个水手，但是他却不甘心埋没于安逸中，不愿踩着别人的步子前行，觉得自己有更高的目标。于是便开始了自己的创业道路，开始放飞梦想。凭借自己的辛勤劳动，一年下来获得了10万元的净收入。由此可见远见和勤奋对于创业的重要性。

创业也需要超凡的见识，更需要不断地创新。在农村人的眼里，有了钱不外乎回家盖房子娶媳妇，然后将剩下的钱存银行，靠吃利息安安稳稳地过一辈子了。但祝义才有自己超凡的见识，他说：“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这让祝义才陷入了深思。他到欧美等经济发达国家进行了一番考察，经过反复研究，他决定选择当时国内尚没有进行工业化生产的西式地温肉制品，开拓低温肉制品市场。xx年，祝义才在安徽合肥市投资450万元建起了华润肉食品加工厂。由于但是合肥地区的周围边环境欠佳，一气之下，他将企业整体搬迁到南京。此事在安徽引起很大震动。xx年，收购南京罐头厂，同年5月，又兼并安徽当涂肉联厂。xx年12月，重组安徽阳肉联厂。xx年7月，吸纳肉联厂。xx年7月，又重组开封肉联厂。面对成就，面对未来，祝义才始终不敢懈怠。他每天早上7点上班，晚上要一直工作到1点多钟。他坦言：“民营企业再发展要靠自己的是素质，发展就是给自己找困难、添麻烦，克服这些要靠人的内在价值和动力。”

“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这句话就是祝义才的标志。创新精神不止是创业所需要的，我们的一生都需要它。这种宝贵的创新精神正是祝义才创业之路点睛之笔。祝义才的创业精神使我了解到创业是要付出很多很多努力和汗水。也要吃很多数不清的苦。但是他的见识和创新精神更值得我们敬佩，去学习。

创业并不是只靠远见，勤奋，见识和创新的，它还需要智慧！还需要换个角度去思考，去创造！巴黎有个年轻的画家，他倾尽家产，在巴黎著名的艺术街上开了一家画廊，展示自己的作品。这条艺术街很有名，许多大腕画家都在这里展示作品，不少价值不菲的艺术品都是在这里被买走的。画廊开张后，年轻的画家才发现：这条艺术街上已有太多的画廊，除了几十家装饰特别讲究的知名画廊外，像他开的这种小画廊根本没有什么人光顾。苦苦支撑了几个月后，画家决定关掉画廊。关门前的这天下午，心情烦闷的他来到街头一家小咖啡馆。望着来来往往、络绎不绝的客人，他一声不吭地喝着咖啡。他发现，这虽然是一家小小的咖啡屋，客流量却相当大。他脑子里突然闪过一个念头：为何不在艺术街上开一家咖啡屋？一周后，艺术街的一个角落出现了一家小小的咖啡屋，虽然并不显眼，但咖啡的香气足以吸引过往的行人。当人们走进咖啡屋，坐下来喝咖啡的时候，惊奇地发现咖啡屋的墙上挂满了一幅幅精美的画作。边品尝可口的咖啡，边欣赏动人的画作，客人们陶醉了。年轻画家的咖啡屋在艺术街上一炮打响，门庭若市。来喝咖啡的客人中有不少艺术品投资者，纷纷问起这些作品的来历。不久，“咖啡屋的老板竟是画家”的消息在艺术街上传开了，年轻画家的咖啡屋名扬巴黎，他的作品被抢购一空。画家本是“出师不利”，过于乐观的估计了形势。但是经过灵感与思考，相出了一条不寻常的经营策略。最终使他名利双收。由此可见，智慧也是创业路上必要的条件。

我们居住的星球，原来是一穷二白的，除了物质以外，什么也没有，正是由于人类的创业活动，才使它变成了百业兴旺、五谷丰登的家园。创业是一切财富的源泉，它使人们富有、社会繁荣、国家昌盛。我们在生活中享受的各种物质的和精神的文明成果，无不是创业者劳动和智慧的结晶。同学们，天生我才必有用，千金散尽还复来。虽然今天的我们只是一只只小小鸟，但是明天的我们就是展翅高飞的雄鹰，让我们一起放飞心中的创业梦吧！

# 创业计划书演讲稿高清篇六

我是洛阳圣城文化传播有限公司，在酒祖故里在杜康村长大，对酒文化有着特殊的情怀，毕业后一直在洛阳工作，长期热爱、关注河洛文化事业。从20xx年开始，通过对市场的分析认为我们处在世界文化名城的位置，文化产业大有发展空间。就将从事了十二年的广告行业转型为文化传播，现已成功将河洛文化的重要元素孔子“入周问礼”与“河出图洛出书”做为商标，在国家商标局进行注册。为文化从书本中走出来，把名人从历史中请回来，把资源用起来，做好了准备。

今天向大家汇报的创业项目是——“孔子入周问礼文化酒”的开发价值与意义。

## “入周问礼文化酒”的开发意义

洛阳是酒文化的发源地，酒在河洛地区产生后，就渗透于整个中华五千年的文明史中，我们的至圣先师孔子就是爱酒之人，他强调礼乐治国，而“百礼之会，非酒不成”，没有酒，礼失去了存在的形式；有音乐没酒，不能形成欢乐的气氛。同时他第一次提出健康饮酒的概念“惟酒无量不及乱”，劝告饮酒要适度。这酒文化也是孔子思想的重要组成部分。

洛阳文化的精髓，以“礼乐”为核心的儒学文化，它被誉为东方文化的代表与核心，其产生、发展于洛阳，留下诸多遗迹、典故，是洛阳最大的财富、资源与荣耀，能合理开发运用意义重大。

洛阳“孔子入周问礼”碑，记载了公元前518年至圣孔子与道圣老子在洛阳的旷世之约，代表着中国文化“儒道互补”基本精神。这次会晤也代表当时世界顶尖学者的深层沟通，影响中国两千多年传统文化的形成。在（《孔子家语观周篇》、和《史记孔子世家》等历史文现多有记载。（请大家看视频）

孔子入周问礼文化酒正是代表这种精神与气质。将洛阳典故与中国传统礼乐文化和酒祖文化的内涵气质完美结合，让游人，闻着酒香，翻阅着精美的文化宣传资料，穿越在洛阳浩瀚的经典岁月之中。让沉睡在历史长卷中的河洛文化，用被誉为中国文学“灵感源泉”的酒作为载体来展示，让古老文化更易公众接受，便于传播，品牌更富内涵，产品更具特色，让洛阳文化看得到、品的着、拿得走！

## “入周问礼文化酒”的开发价值

李白有一句诗“且就洞庭赊月色，将船买酒白云边”成就了湖北白云边酒年销售50亿的神话；杜牧的一首《清明》同样造就了杏花村60亿的传奇。宋河酒利用孔子拜见老子的民间传说，登上了豫酒销售的第一把交椅。

洛阳完全拥有这样的文化和条件，但产品市场状况却不容乐观，用我们旅游局魏局长所言，“虽然洛阳拥有许多文物古迹和名人典故，但却未能完全开发出来，仅仅还是潜在的资源，而不是产品，“有听头儿，没看头儿”，不能引来众多游客。

“入周问礼文化酒”，产品定位为河洛文化酒，具备了诸多先天优势

**区位优势：**洛阳作为黄金旅游城市和海外华人寻根问祖的热点地区。对海内外炎黄子孙，甚至整个世界具有极强的吸引力。对文化产品提供了巨大的市场发展空间。

**品牌优势：**老子与孔子在全球的影响力大，两位比肩华夏的思想领袖和文化宗师在洛阳的这次心灵碰杯，开启一席智慧盛宴，孕育成垂范后世的治国之典，意义重大。（请大看视频）

**产品优势：**“入周问礼”文化酒，一开始就高起点运作，在

形象上聘请国内一流品牌设计团队，以河洛文化为背景，量身打造，文化内涵与气质的统一。我们相信，通过不懈努力，一定能将“入周问礼”文化酒打造为宣传洛阳文化的新名片。

结束语

我们是个展示老文化的新品牌，发展的道路上还需要您的扶持，我们要打造洛阳自己的文化品牌，有您的支持，都将给我们注入更大的创业激情与动力。

在这里也希望有更多的朋友能加入到洛阳文化资源从矿石变钻石，文化变宝藏的行动中来，为弘扬洛阳这座华夏圣城的内在文化，拥有更加耀眼的光芒，添砖加瓦。

谢谢大家！

## 创业计划书演讲稿高清篇七

尊敬的各位领导、各位贵宾，同志们、朋友们：

大家上午好！

今天，双逸创业园轩盖如云，少长咸集，群贤毕至，我们满怀喜悦与激动的心情，共同庆祝双逸创业园盛装开园！值此，我代表南通经济技术开发区管委会，对各位领导、各位贵宾和新闻界朋友的到来表示最诚挚的欢迎！向参与及关注支持双逸创业园建设的所有人员，致以最崇高的敬意！南通经济技术开发区是我国首批14个国家级经济技术开发区之一。30年风雨兼程，30年开拓探索，开发区实现了从对外开放“试验田”到“主阵地”、从偏僻江边小镇到现代化综合功能新区的深刻嬗变与精彩蝶变。

围绕建设“特色经济示范区”的目标，开发区坚持集聚集约创新发展，高起点规划建设各类特色产业园区，跨江合作平

台、综合保税平台、产业集聚平台、创新创业平台竞相绽放，区域承载力、影响力、竞争力显著提升。

产业园区是区域经济发展、产业调整和升级的重要空间聚集形式，担负着聚集创新资源、培育新兴产业、推动城市化建设等一系列的重要使命。在改善区域投资环境、促进产业结构调整和发展经济等方面发挥积极的辐射、示范和带动作用，成为城市经济腾飞的助推器。

双逸创业园作为南通首家民营创业园区，由于本身民营企业的体制优势，再加上政府和社会各界的资源整合支持，从规划设计到开园运营，仅仅用了一年多的时间，创造了同类型项目的开发建设速度记录！

他们率先打造了“官助民办、区域联动、全面市场化”的园区运营模式，实现了创业园区的社会效益与商业运营的完美结合，在保留了社会公益性的同时大大增强了自身市场竞争力，重新定义了行业的发展方向。同时以产业政策为指引，以打造科技创新企业加速器为发展方向，紧跟时代发展脉搏，充分借助城市产业升级契机，坚守“科技为核，产业先导；资本运作，综合运营”的科学理念，以企业集群为目标，重点推动中小微企业的集聚与发展，着眼于资源整合、方法创新、过程控制和综合服务。通过智慧园区管理系统有效提升园区管理效率和开拓新的增值服务，助推园区入驻企业产业转型升级，加快了区域科技的产业转化，促进了区域经济的快速健康发展。

希望双逸创业园以这次开园庆典为契机，整合数年来的运营管理经验，不断强化内部管理，用做精做强的雄心壮志，建设一个朝气蓬勃、充满活力，富有想象力和创造力的产业园区。我们也将尽最大的努力，为园区企业的发展提供更优质的服务和更好的发展环境，努力营造一个安心、顺心、舒心的招商引资发展环境，推动园区入驻企业的经营发展，实现企业与地方的互利双赢，为区域经济的蓬勃发展做出应有贡

献。并籍此机会，热忱欢迎更多的企业、投资者前来投资发展，分享大发展的成果。

衷心祝愿南通双逸创业园有限公司发扬拼搏创新的精神，继往开来，百尺竿头，更进一步，充分利用当前的大好发展形势，把双逸创业园打造成为一张响当当的城市名片，实现经济效益与社会效益双丰收，为开发区的经济发展做出新的贡献！

再次欢迎各位来宾的光临，祝我们的友谊与合作不断发展，祝各位身体健康，事业发达！

谢谢大家。