

最新创新创业的演讲稿分钟(优质5篇)

演讲稿是演讲者根据几条原则性的提纲进行演讲，比较灵活，便于临场发挥，真实感强，又具有照读式演讲和背诵式演讲的长处。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看一看吧。

创新创业的演讲稿分钟篇一

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！

首先跟大家分享一个成功的例子吧。一个关于中国阿里巴巴集团董事局主席兼雅虎中国

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。

创新创业的演讲稿分钟篇二

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，都是让别人看做是有点下贱的东西，下贱的买卖，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。

会计本来就是烦琐的工作。在学习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

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！

创新创业的演讲稿分钟篇三

尊敬的各位同学：

大家下午好！

首先非常高兴今天下午能够与东儒公益创业社的所有成员共同总结社团自成立以来的出色成果。在这次会议上，能够看到这么多的新面孔，这代表着咱社团在传播公益创业理念的道路上又开辟了另一个新的巅峰。

所谓公益创业，就是指个人、社会组织或者网络等在社会使命的激发下，追求创新、效率和社会效果，是面向社会需要、建立新的组织、或向公众提供产品或服务的社会活动。而东儒公益创业社正是在这种富有吸引力的创业模式下成立的。他的使命在于在大学生中传播公益创业理念，将社会责任感和公共利益的基因注入大学生群体，培养一批将创造和维持社会价值(而不仅仅是私人价值)为创业使命的创业者。

在这种使命下，东儒公益创业社于20xx年2月成立，经过一年多的时间，社团已经在学校创建了几个第一。第一个有实体公司的创业类社团，第一次在我校举行了公益拍卖会；举行了首届公益创业挑战赛，第一个社团有其自身的运营资金来源，

而不只是依赖于学校和其它组织的资助等。

在这一年的时间里，社团已经成功举办了大大小小共三十多个活动，其中主要有首届大学生公益创业论坛。论坛以“把握时代脉搏，助推公益创业”为主题，旨在传播公益创业理念、增强公益创业影响力，探讨公益创业与大学生生涯发展的关系，在大学生群体中推广公益创业，最终搭建成一个大学生公益创业者、企业及政府交流的平台。通过此次论坛，从大处讲论坛为中国公益创业的发展起到了良好的推动作用，从小处讲这次论坛不仅交流了公益创业的理念和经验，还将东儒公益创业社社团的传播公益创业的理念带出了校门，吸引更多的人参与公益创业，并为之奋斗。

另一个是山东理工大学首届大学生公益创业挑战赛。自5月初启动，历时一个月，期间举办了多场公益创业报告会和创业沙龙活动，传播公益创业的理念，引导更多的同学了解公益创业，参与公益创业。大赛的举办进一步推动了公益创业在学校的发展，提升了广大参赛同学的社会责任感和公共利益的意识，具有较为深远的教育意义。

在暑假期间，东儒公益创业社分赴淄博市妇联、残联、红十字会等公益性组织，开展为期两周的暑期社会实践活动。实践团队在淄博市相关部门和社区市民的的大力支持下，成功开展了各项内容丰富、形式新颖的活动。这次活动让大家在助人的同时，也亲身体会了公益创业在实践中的应用。

社团所做的一切都是为了一个目标：宣传公益创业。社团还有一些其他的活动，在学校里也引起了不小的反响，并且让公益创业传进每一个大学生心中。

创业社设有财务、人力资源、宣传、项目策划四个职能部门。其中，有30名学生作为正式员工在这四个部门中任职，有明确的职能岗位和职责。

最后说到创业社下属的三个独立的子公司。分别为“创业咖啡吧”、“傲途教育”和“寸草心公益拍卖行”。

创业咖啡吧是创业社孵化的一个典型的不以盈利为目的的公益性项目，其定位为“大学生创业者交流的家园”。由30名正式员工中的3名负责经营。咖啡吧的建成得到学校学生工作处和校团委大力支持。学生工作处为创业咖啡吧提供经营场所，校团委为咖啡吧提供了近4000元的创业启动资金。这在很大程度上促进了咖啡吧提供低价咖啡的可能。

创业咖啡吧的经营内容主要有两个方面：一是依托大学生事务中心，服务于全校师生，提供质优价廉的咖啡；二是传播创业文化，推进创业交流，打造学校学生创业者交流的平台。

咖啡吧采取活动营销。在向所有顾客提供咖啡销售的同时，举办创业沙龙、创业者对话、小型创业培训、创业项目推介等活动。将买卖交易与创业培训巧妙结合，使同学们不仅在休闲上得到享受，也受到了各种启发和教育。同时，咖啡吧每销售一杯咖啡将有一角钱纳入公益创业基金，用于扶持公益创业。

经过一年，社团取得了出色的成果，这也给大家带来了新的挑战。如何做才能让社团在未来的时间里，走的更远，更稳，让社团的公司注册成为正式的公司，让各种业务步入正轨，成为学校的“明星社团”，成为全国知名的“公益类社团”。

这就要靠大家的努力。除了这些要走的成员，剩下的你们这些人为社团注入了新的活力，也为社团带来了新的希望，也希望你们能将为社团带来新一轮的发展。

谢谢

创新创业的演讲稿分钟篇四

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。

我们公司像其它中国企业一样，现在面临着最大的任务之一就是发现与众不同的产品定位并将之付诸实现。公司现在除了提高产品知名度和美誉度之外，除了降低成本、重视产品质量和服务之外，我们还可以做些什么呢？那就是关心潜在的客户需求，不断创新，使自己的产品富有个性化。有时候有许多个品牌定位可供我们选择，下面有4个因素可以帮助我们参考：

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？

4. 对于客户行为做过哪些研究？有哪些心得可以帮助公司获得更大的客户认同？

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。

当然我们公司还必须努力发展国际业务，因为形势是非常紧迫的，未来的中国公司将面临三条道路：

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！

创新创业的演讲稿分钟篇五

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，最后成为一块废铁。我告诉自己，“如果你是金子，到哪都能发光，只要你斗志昂扬的面对生活、面对工作，你就会有所获得”。青春是学习的季节，青春是奋斗的岁月，不要停止我们前进的步伐，因为青春的路正长。有空的时候静下心来好好看看书，回头想想自己走过的路，为自己的人生做好一个规划，把自己的理想铭刻在心中，做一个甘于寂寞，敢于创新、干劲十足的年青人。

作为一名××人，心中无不闪烁着梦想，那么现在就是我们努力实现梦想的时候了。我们要做的有很多很多。纵使艰难险阻，也要努力前行：追求卓越，真诚回报，释放青春能量，点燃创业梦想。或许我们成不了伟人，纵使我们平淡一生，但这都不要紧，群星闪烁时我们同样灿烂，这样的平凡其实是一种伟大。因为只有我们自己清楚，平凡的岗位需要我们付出，火热的生活需要我们的付出，构建××的宏伟蓝图需要我们大家一起付出。我们的青春是有限的，有限的青春因为我们的奉献变得充实、久远。我选择了××，从某种意义上来说，就已经选择了奉献。青春不是人生的一段时期，而

是心灵的一种状况。

如果你的心灵很年青，你就会常常保持许多梦想。大家都知道我们企业的精神务实、敬业、创新、高效，虽然我们工作在不同的岗位，但我们拥有一个共同的家，在这里，我们信守同样的××精神，写下同样的奉献承诺，拥有同样的壮美青春。这是一次演讲，更是一次告白。当我满带着青春的气息，怀揣着沉甸甸的梦想与信念站在这里的那刻，我的内心是如此的坦荡与激昂，那种难以形容的兴奋与紧张，我真诚的邀请你们一同分享。

亲爱的朋友们，工作着是美丽的，凭着岁月赐与我们的年轻臂膀和满腔热情，全身心地投入到我们所追求的工作吧，在奉献中完善自己的生命，在奉献中实现人生的价值，在奉献中获得真诚和坦荡。我愿把青春，无私的奉献给××！