

# 最新创业演讲视频(精选7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 创业演讲视频篇一

各位好！

青年像一颗种子，安逸过了，或许从此失去了萌芽的活力。人生只有一次青春，我选择追寻，追寻人生的梦想，放飞人生的色彩。让青春像风帆一样，在狂风吹起的波浪中飘荡，也潇洒地走一回，即使最后被风浪吞没，也无悔此生毕竟经历了富有意义的旅程。

让青春像种子，在泥土中的冷水浸过的时候也吐出一口气，即使最后在秋日中枯萎，也无悔此生毕竟孕育了果实。就让青春像寒梅一样，在冰天雪地的日子里也吐出我的芳香，即使最后依然无可奈何花落去，也不怨恨自己曾经拥有的美丽。

青年是我们积累自我、充实自我的时期。现在正是我们最有活力的时候，也是我们学习奋斗的时候。大家可以相互激励，共同努力，共同向前冲刺，共同为自己的目标而努力。由于彼此不服气，一心想超越别人，所以我们也就有了前进、奋斗的动力，才会在上课时认真听讲，认真做笔记，那时还不知道敌人是自己。

旅途是曲折的小道，有冰冻，有大雨，还有绊脚石。不知前方的道路是深不可测的渊池，还是风平浪静的湖面；也不知前方的道路是崎岖坎坷的羊肠小道，还是盛开鲜花的阳光大道。无论前面有没有荆棘荆棘，无论前面有没有危险，我都

要系好鞋带上路。

艰辛的汗水伴随着我艰难的脚步，激动的泪水伴随着快乐的成功，只要到了那个地方，就是昨天的历史，我追求的是明天的未来。当胜利再次悄然来临，当掌声再次热烈，当我不再骄傲自满，不再焦躁。这是因为，我知道前方的路依然漫长，因为，我知道我必须付出更多的努力。那一刻，当大雨再一次冲刷出欢乐，当冰雪再一次消失兴奋，我无怨无悔。这是因为，我知道我已经行动起来，有了付出，有了收获，有了成功。因为我知道，阳光总在风雨后，梅花香自苦寒来。

年轻的我们梦想，生命中最美好的时光。

谢谢大家，我已经讲完了。

## 创业演讲视频篇二

大家上午好！今天我发言的题目是《用智慧开启智慧之门 用勤奋开辟成功之路》。

同学们，你可还记得第一次背起书包走进学校的情景？可还记得打开第一本课本、学写第一个字的喜悦与新奇？那踏进校门的一小步，却是人生的一大步。人生的探索之旅由此启航，我们以智慧为帆，勤奋作浆，开始驶向那无比浩瀚的知识海洋！

正如郭沫若先生所说：“勤奋和智慧是开启成功大门的钥匙”。今天的我们应谨记他的话，放飞自己的青春，用勤劳的汗水铺就未来的成功之路。也许我们已经输在起跑线上，但决不能再让自己输在终点。后天的努力可以弥补先天的不足，珍惜现在的每一刻，努力获取知识。对于九年级的哥哥、姐姐们来说，中招考试已并不遥远，面临着人生的第一次选择，你们应该加倍努力，刻苦学习，为迎接中招考试做充足的准备；对于我们八年级学生来说，八年级是初中学习的一个

转折点，我们应该好好把握，努力学习，不断提高自己；而七年级的我们也千万不要放松，我们现在的努力是在为以后的学习打下坚实的基础，只有地基打牢了，房子才会盖得更高。同学们，无论我们处在哪个学习阶段，我们都应该努力，抓住这段易逝的光阴，好好把握，将知识这闪光的宝石紧紧握在手中。每一次的成功都要付出艰辛和努力，要想取得成功就必须付出代价。正如冰心所说：“成功的花儿，人们只惊羡它现时的明艳，却不知当初它的芽儿，曾浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨！”的确，不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香？我们正处于学习的黄金时代，大好韶华，岂能让光阴虚度？人生能有几回拼搏？人生能有几个花季？过去的就无法改变了，所谓黑发不知勤学早，白首方悔读书迟，就是这个道理。只有勤奋求知、拼搏进取，我们才能奏响青春之歌的最强音啊！

同学们，只要我们树立远大理想，脚踏实地刻苦学习，不懈探索，就一定能用辛勤和汗水铸就美丽人生！让我们努力学习，从我做起，从今天做起，让勤奋的汗水浇开知识之花！让智慧之光照亮我们的心田！我们用拼搏书写一个无悔的青春啊！

## 创业演讲视频篇三

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。

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……

## 创业演讲视频篇四

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！

## 创业演讲视频篇五

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。

## 创业演讲视频篇六

尊敬的各位领导、同事们：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？！

## 创业演讲视频篇七

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”