

最新幼儿园姐妹园交流活动方案(汇总9篇)

演讲稿具有观点鲜明，内容具有鼓动性的特点。在社会发展不断提速的今天，需要使用演讲稿的事情愈发增多。那么你知道演讲稿如何写吗？以下是我帮大家整理的演讲稿模板范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

创业的演讲稿分钟篇一

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！

创业的演讲稿分钟篇二

我叫xx是xx工艺美术社xx书画艺术馆负责人。下面，我把自己的创业经历向大家汇报一下。

xx年，初中刚毕业，我就在镇文化站干起了临时工，在站长的耐心指导下，钉板面、写标语、装裱字画、照相洗相等“技术活”慢慢得心应手，还练就了一手好毛笔字，渐渐地，成为了文化站的“顶梁柱”。后来，镇里裁减临时工，我下了岗。

“我该怎么办？我能干什么？”一时间，我陷入了彷徨。

一想到自己在文化站工作这几年，掌握了不少技术，也认识了很多熟人，再加上目前农村需要大量的宣传板面，只要抓住这一商机，就能在工艺美术制作中闯出一片天地。

万事开头难。创业开店需要资金。当时没钱，我就硬着头皮找亲戚、求朋友，四处筹集资金，还从朋友那里得到了一台照相机，开始了我的创业路。

创业之路多荆棘，尤其是对一个女人来说，更是遭受了很多

挫折。为了省钱，店里装修从买材料到粉刷墙壁、安装灯具、门牌制作都是自己来。为了买更便宜的材料，我骑着自行车来回16公里，当时正值隆冬，寒风凛冽，路上倒了好几次，最后实在不好走，我推着自行车走了将近一半的路程。就这样，经过一个多月的忙碌，春节刚过，我的工艺美术社总算开张了。

开业之初，人家见一个小姑娘开店经营，都以为没真事。顾客少，没生意，当时急得我团团转。“开弓没有回头箭。再大的困难我都挺过来了，这点挫折算什么？”我对自己说，“坐门等不来生意，那就上门找生意！”凡是听到哪个人、哪个单位需要做板面，我就立即登门介绍、推荐，打出了“不满意、不付钱”的招牌。可能是被我的执着打动了，客户终于答应先试试。做生意就得吃苦，天上不会掉馅饼。为了做好这来之不易的生意，我根据客户要求精心设计，认真书写，一丝不苟，“这是第一笔生意，做就做出精品来！”我暗暗给自己鼓劲。

那时天寒地冻，为了干活，晚上一个人加班，没炉子屋里冷得像冰窖，冻得手伸不开就哈口气暖和暖和，屋里没吃的，肚子咕咕叫，就喝完白开水混个“水饱”。三天两夜没合眼，终于交工了，客户很满意，我也赚到了创业来的第一份薪酬。

干买卖就得讲信誉，没信誉就不会有市场，信誉就是创业之本。xx年7月，一个单位为迎接第二天的检查，着急制作板面，要一晚上加班才能赶得上，正好镇驻地线路维修停电一天，三伏天没灯、没风扇，难度可想而知。为了赶时间，半天做好样稿审定、购置材料准备，晚上打着手电熬夜制作，还得一次成功，因为没时间再返工重来。蚊子咬得胳膊上一片片的包，擦汗的毛巾不知道湿了多少回。经过十多小时的“高温作业、高度紧张”，凌晨六点，板面全部制作完毕，整个人累得瘫坐在地上，虽然辛苦，但得到了客户的满意。

由于讲信誉、重质量，交货及时，承诺兑现，生意越来越红

火，业务范围也越来越广，附近乡镇有不少客户都慕名前来，我不仅还清了借款，还积累了八万多元的发展资金。

要经商就得不断创新，年年唱老戏不会有新发展。随着生意越做越好，越来越多的人效仿，竞争也越来越激烈。是按部就班，逐渐被淘汰，还是开拓创新，另辟蹊径？我选择了多视角研究，全方位开拓，将自己的事业逐步发展壮大。我设计的版面更多地融入了文化元素，内容更加丰富，款式更加新颖，形式也更加活泼，深受广大消费者的喜爱。

随着全国推动文化大发展大繁荣热潮的到来，我瞅准了时机。xx年11月，我又投资15万元，在新城开了一家“xx书画艺术馆”。主要经营名人字画、装裱字画、古玩、民间收藏等；弘扬中华文化，珍藏中华记忆；发扬优良传统，创新艺术发展，打造了一个艺术家、收藏家交流、展示、学习、提高的平台。

把生意做成今天这样，多亏了好心人的帮助，我现在条件好了，就得想法帮助那些需要帮助的人。

xx年，xx发大水，干部群众都奔赴。抗洪救灾，我带上吃的、喝的，来到河堤上慰问抗洪抢险的群众。三年来，镇里年年组织“慈善大家行”捐赠救助活动，我毫不犹豫地贡献出了自己的一份力量。学校扩建、敬老院重修、幼儿园新建等等，我都积极参与，踊跃捐款。桃都美丽乡村建设以来，工艺美术社制作的“四德榜”、宣传一条街版面得到了各村的广泛好评。

现在，全市上下正在鼓励民营经济发展，这对于我们来说也是一个很好的契机，我将继续努力，在现在的基础上做精做特，为建设“中国桃都，美好肥城”做出积极的贡献！

谢谢大家！

创业的演讲稿分钟篇三

在这阳光明媚的日子里，我们迎来syb创业培训的开学典礼。

今天，我们聚在这里，参加syb创业培训，共同学习创业精神，在此，我代表全体学员向一直关心、支持大学生自主创业的各级领导致以诚挚的问候，向举办单位区劳动就业局表示衷心的感谢。

时光飞逝，岁月荏苒，我们已由昔日天真幼稚的孩童，度过难忘翩翩的少年时期，成长为今天最光彩夺目的青年，回顾往昔，我们无怨无悔，展望明天，我们信心十足，走进了青年时代，我们的日子也多了一份奋斗，多了一份快乐，当然也多了点疲惫，但面对如火如荼的青春，我们仍将披荆斩棘，奋然前行。

创业是时代的主旋律，是当代青年实现理想抱负、体现人生价值的重要途径，广大青年要大力弘扬新时代创业精神，不怕困难，不畏挫折，努力开创事业发展新的天地，要不断提高创业能力，勤奋学习，敏于求知，掌握过硬本领，成为懂经营、善管理的行家里手。不断在经营管理方面推陈出新，千方百计做大做强企业，相信在市、区政府、劳动就业局以及各级领导的关心和支持下，成为全内蒙地区青年共同探索新领域，寻求新机遇，谋求新发展的宽阔平台。衷心希望青年朋友们携起手来，抢抓机遇，锐意创造，团结奋进，以青春的热情和智慧推动合作，互利双赢，共谋发展，共创辉煌，为促进集宁经济区建设、推动集宁经济与社会的发展做出积极的贡献，预祝集宁区syb创业培训取得圆满成功。

谢谢大家。

创业的演讲稿分钟篇四

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..

创业的演讲稿分钟篇五

大家下午好！先自我介绍一下，我是来自自己10会计对口2班的邹希德，同时也是经营会计系五棵打字复印店经营者。

首先，感谢衡阳财工业职业技术学院领导、会计系各位领导、老师为我提供了这样的一次机会。与今天来到这里的各位领导、老师、同学一起，交流创业经验。今天我演讲的主题是“创业”，身边的朋友有评价我是一个创业成功的人，可是我一直都不这么认为。可能在每个人的心目中，对“成功”两个字的理解，不是相同的。自我感觉，创业确实给我带来了不一样的人生，我认为，创业对我最大的好处，是可以让人充分发觉自己的潜力，让一个人越来越有自信。其实，我很普通，没什么靠山，也没什么背景和资源关系，家庭父母也不是当官的。我的创业经历并不高深，并不是别人说的那么好，也不别人说的那么坏。创业者，其实追求的是理想和梦想中实现，所以了，创业者，不要在乎别人怎么看你，在乎别人怎么评价你，你自己想怎么走就怎么走。

我跟大家谈一个体会，我跟大家说老实话，其实人身上最大的能力就是把握时机的能力，省失夺事的能力，其实你比如

这么说，我拿到学校给我的这么一个好的机会，就是拿了我人生的. 第一桶金。

是通过每班的qq群做宣传，等等形式进行开业前至少一周的宣传。不到半个月我们店就在学校提高了人气和知名度，从而提高了我们的业绩。

倒了就一定再爬起来. 用心去做了，一定会得到回报, 我自己的目标不停的在变, 先是从一天赚20, 实现后变1天30, 1天50, 1天100—300不等, 这些都实现过, 不过现在的目标是 21岁之前拥有50000资产, 这不是我吹牛, 年轻人就该有点野心, 不是吗? 有目标才会有去实现它的动力!

大家有听说过麦当劳吧，你们知道麦当劳是经营什么的嘛！大家肯定会说是经营快餐店的，其实啊，麦当劳老板曾经说过，不要以为麦当劳是经营快餐店的，其实麦当劳了，是经营房地产开发的，通过开店，把一个一个一个的好地方都给占了，通过占地把资源拢住，让那个地方成为一个气候。这都是我个人的一些经历和学习。调查市场很容易，同学们是什么样的心态，我就是什么心态，我从学生中，所以我抓住了同学们想要的东西，别人比我买的更便宜，我比别人做的更好，更优惠，做到“以诚信为本，全心全意为同学及周边顾客服务”这是我们创业宗旨。诚信是创业的首要条件，只要让顾客相信你，你才会相信你的商品和服务，这样生意才会越大，才会有更多的回头客。而我们不紧紧刚做打字复印，我们又增加了书刊、杂志。也是我们一大优是，学校要考证了，要买书，我比她们更一步的知道，时间晚了就错过了，所以这就是机会，也是一种最捷近的市场调查方式。