创新创业演讲稿(优质8篇)

演讲比朗诵更自然，更自由，可以随着讲稿的内容而变化站位。一般说来，不要在演讲人前边安放讲桌，顶多安一个话筒，以增加音量和效果。那么我们写演讲稿要注意的内容有什么呢？下面是小编帮大家整理的优秀演讲稿模板范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创新创业演讲稿篇一

创业、创新、创强，创造新业绩，对此，每一个人都有不同的理解，在我看来它的意思已经从这几个字中表达的很直接、很明白了。以下小编为您整理了创新创业演讲稿范文供您参考!

尊敬的领导，亲爱的来宾，青年朋友们:

你们好!今天我演讲的题目是:《与时俱进，开拓创新》。

九江经济技术开发区走过了风风雨雨的十二年历程，这十二年，是艰苦创业的十二年，是拼搏奋斗的十二年，是硕果累累的十二年。

如今，开发区以经济建设为中心，提出了“做大做强，打造九江经济增长极”的口号，为我们提供了大有作为的舞台。

如果说昨天是奋斗，那么今天的我们就不能仅满足停留于现状，而应跟随着时代改革的呼声，与时俱进，开拓创新。

年青的开发区正在崛起的时期，不需要陈腐的意识，不需要与改革相背的观点，更多的需要有理想有文化有开拓创新意识的青年们!

李大钊先生曾说过:“人生最有趣的事情，就是送旧迎新。

因为人类最高的欲求，是在时时创造生活，时时开拓生活。”这句至理名言，经久不衰地为人们传颂着，实践着，正是因为它揭示了一个正正确确的，永传于世的道理:世界上一切事物的发展变化都是开拓的推动下完成的。

纵观历史，上下五千年，人类就是在开拓创新当中发展进步的。

黄道婆改选纺织技术，沈括撰写《十二气历》，中国的四大发明，英国的工业革命……哪一次社会变革、科技进步不是人们创新的结果?从人类诞生的那一天起，创新的脚步就从未停止过。

一串串创新的成果的历史的天空中熠熠生辉。

古人说得好:“流水不腐，户枢不蠹。”只有求新求变，事物才会有生命力。

太阳每天都是新的，所以我们不能死抱昨天的眼光来看待今天，预测明天。

在优胜劣汰的今天，抱残守缺就意味着失败。

只有不断采用新方法、新技术，不断地有新发明、新创造，不断产生新成果，我们的事业才能兴旺发达，我们才能到达理想的彼岸。

不创新，不突破，就意味着停滞、溃烂、堕落，甚至倒退，更何以谈为开发区添光增彩，把开发区建设得更加美好呢?只有与时俱进，开拓创新，才能顺应时代，符合规律，才有前进，开发区也才能腾飞!

今天，改革大业首战告捷，开发区的’改革创新也是势在必行，这是一项新的事业，我们要有勇为天下先的胆略，要做前人未做过的事，要创前人未开创的大业，于无路处辟新路，于绝境中寻坦途。

时移世易，人间沧桑，但创新大势锐不可当，扔掉父辈的拐杖吧，去自己创出新路，去摄取无畏开拓的胆魄。

可贵，开发区的创业者们凭借开拓的精神，把这片曾经是湖滩荒地的九江西部变成了一幅美丽的画卷。

是他们，为开发区的崛起描绘了蓝图。

可喜，开发区的招商引资取得卓越成效。

您看，汇源果汁、清华同方、昌河汽车、长江药业、香港和宝国际等全国知名企业纷纷来区投资，打造了经济繁荣的新区景象。

可贺，开发区的经济快速增长□dp同比增长236%，财政收入同比增长64.16%。

今年第一季度，实现财政收入2673万元，同比增长158%，名列全市第二。

这以上种种，哪一个不是以开拓创新的精神，造就出光辉的业绩。

是的，开拓创新精神是社会变革的一种动力。

勇于实践，大胆创新，是青年人的本质。

没有第一个吃螃蟹的人，就没有今天的美味佳肴;没有无畏的开拓者，就没有人类今天的高度文明。

开拓，创新，前进，是我们时代的最强音!朋友们，去突破框框，去为天下先，去做改革浪尖的弄潮儿吧!

长江的生命，在于后浪推前浪，后浪超前浪，滔滔滚滚，直奔东方。

社会主义祖国的前程，在于有千百万革命事业的接班人，前仆后继，奋斗不已。

九江经济技术开发区的未来，在于有我们这些勇于开拓创新的热血青年们，不断学习，努力进取。

历史的使命，时代的要求，众人的厚望，注定我们青年是奋斗的一代，创业的一代，奉献的一代，大有作为的一代。

因为我们年轻，我们热情，我们正处于进取、创新、造就的时期。

精力充沛，思维敏捷是我们天生的资质，最优越的财富。

我们所能爆发的巨大动力，将促使开发区迸射出光辉灿烂的火花。“乘风破浪会有时，直挂去帆济沧海”。

我们坚信一定能够高举邓小平理论伟大旗帜，以“三个代表”重要思想为指导，在管委会的坚强领导下，与时俱进，开拓创新，积极投身“加快发展，富民强区”的伟大实践，在新世纪的征途中，创造出无愧于时代、无愧于青春的辉煌业绩!

青年朋友们，让我们在共创九江经济技术开发区的辉煌的大潮中，贡献自己的聪明才智吧!

谢谢!

3月5日，李克强总理在20xx年政府工作报告中指出，打造大众创业、万众创新和增加公共产品、公共服务成为推动中国经济发展调速不减势、量增质更优，实现中国经济提质增效升级“双引擎”。

其实，李克强总理较早提到“大众创业、万众创新”是在2014年9月10日的夏季达沃斯论坛开幕式上，他发表讲话称，要借改革创新的“东风”，推动中国经济科学发展，在960万平方公里土地上掀起“大众创业”、“草根创业”的新浪潮，形成“万众创新”、“人人创新”的新态势。

随后他多次对大众创新创业做出重要指示，强调要将此作为新常态下经济发展的新引擎。

此次，写入政府工作报告中，并且提升到中国经济转型和保增长的“双引擎”之一的高度，显示出政府对创业和创新的重视，以及创业和创新对中国经济的重要意义。

政府要勇于自我革命 以体制创新推动科技创新

从政府层面来说，要推动“大众创业、万众创新”首先要做的就是加快改革步伐，简政放权，给市场主体创业创新留出空间，搭好舞台。

通过政府放权让利的“减法”，来调动社会创新创造热情的“乘法”。

按照“法无授权不可为”、“法无禁止皆可为”、“法定职责必须为”的原则，拿出“权力清单”，讲清政府应该干什么;给出“负面清单”，指明企业不能做什么;理出“责任清单”,维护公平竞争的市场环境，当好市场秩序的“裁判员”和改革创新的“守护神”。

企业是技术创新的主体 推动企业竞相创业创新

20xx年1月，正在深圳考察的李克强总理来到柴火创客空间，体验各位年轻“创客”的创意产品。

总理现场评价说：“创客充分展示了大众创业、万众创新的活力。

这种活力和创造，将会成为中国经济未来增长的不熄引擎。”创客空间提供场地和基本的工具，不同年龄、不同行业的人们因为兴趣聚集到一起，分享彼此的想法，并一起动手，将想法变成现实。

在北京、上海等大城市，创客的数量庞大，并有着成熟的活动空间。

我国有13亿多人口，9亿劳动力，7000万企业和个体工商户，蕴藏着无穷的创造力。

要大力鼓励草根创业创新，鼓励支持利用闲置厂房等多种场所、孵化基地等多种平台、风险投资等多种融资渠道开展创业创新，努力形成小企业“铺天盖地”，大型企业“顶天立地”的格局。

企业主体要发挥敢于创新、敢于突破、敢于担当的精神，将市场竞争提高到新的高度、新的层次。

政府工作报告中指出，要落实和完善企业研发费用加计扣除、高新技术企业扶持等普惠性政策，鼓励企业增加创新投入。

支持企业更多参与重大科技项目实施、科研平台建设，推进企业主导的产学研协同创新。

大力发展众创空间，增设国家自主创新示范区，办好国家高新区，发挥集聚创新要素的领头羊作用。

中小微企业大有可为，要扶上马、送一程，使“草根”创新蔚然成风、遍地开花。

世界经济论坛创始人施瓦布表示，未来中国经济将继续保持7%以上的增速，改革创新将成为驱动中国经济发展的力量，要使创新真正发挥驱动力，应重视培育企业家精神，扶持中型企业。

创新创造关键在人 充分激发人的创造力

人是创业创新最关键的因素，创业创新关键是要发挥千千万万中国人的智慧，把“人”的积极性更加充分地调动起来。

必须充分尊重人才、保障人才权益、最大限度激发人的创造活力，吸引和激励更多人投身创新创业，让人们在创业创新中不仅创造物质财富，而且也实现精神追求和人生价值。

国务院发展研究中心技术经济研究部副部长表示，当前，支持中国向技术前沿发展的科技和人才基础仍然薄弱，增加创新机会、强化创新动力、端正创新行为的适宜创新的体制机制和政策尚待形成。

政府工作报告中指出，创新创造关键在人。

要加快科技成果使用处置和收益管理改革，扩大股权和分红激励政策实施范围，完善科技成果转化、职务发明法律制度，使创新人才分享成果收益。

制定促进科研人员流动政策，改革科技评价、职称评定和国家奖励制度，推进科研院所分类改革。

引进国外高质量人才和智力。

深入实施知识产权战略行动计划，坚决打击侵权行为，切实

保护发明创造，让创新之树枝繁叶茂。

培养创新文化 优化资源配置

被称为“淘宝第一村”浙江义乌青岩刘村，凭借着“全球小商品集散地”的货源优势，电子商务犹如雨后春笋，在义乌遍地开花。

这个原本仅有1486名村民的村庄，现在容纳了8000多人，淘宝网店超过2000家，年成交额达数十亿元，成了中国名副其实的第一淘宝村。

短短三四年的时间，从青岩刘村起步的淘宝店主，其中很多都发展成了千万级的大网商。

这些创业者成为义乌电子商务领域的“偶像”，也为后来源源不断到青岩刘村创业的新手们提供了无穷动力。

要营造鼓励大胆探索、包容失败的宽松氛围，使创业创新成为全社会共同的价值追求。

要增强大众创业、万众创新的意识和能力，鼓励人们讲道德、重诚信、循法治、守契约，使创业创新成为人们普遍的生活方式，成为社会纵向流动的强大动力。

今年政府工作报告中提出，着力促进创业就业。

坚持就业优先，以创业带动就业。

今年高校毕业生749万人，为历史最高。

要加强就业指导和创业教育，落实高校毕业生就业促进计划，鼓励到基层就业。

实施好大学生创业引领计划，支持到新兴产业创业。

把亿万人民的聪明才智调动起来，就一定能够迎来万众创新的浪潮。

为贯彻落实李克强总理考察河南工作时的重要指示精神，河南省将进一步加大工作力度，积极培育各类创新创业主体，加快创业孵化载体建设，不断提升创新创业金融支撑能力，在全社会营造创新创业环境，全面推进大众创业、万众创新工作。

一、大力培育创新创业主体，释放“双创”活力

针对不同类型创新创业主体的需求和特点，分类指导，统筹推进，让每个愿意创新创业的主体都有机会和空间。

一是重点支持科技型中小企业提升创新能力。

实施“科技小巨人”企业培育工程，创新科技型中小微企业支持方式，推进普惠性研发奖励政策，对符合条件企业的上年度研发费用给予奖励性后补助。

创新创业演讲稿篇二

创新创业演讲旨在激发创业者的内在激情，鼓励他们勇于追求梦想并寻求成功。作为一名创业者，我曾有机会参加多次创新创业演讲的比赛，并在其中获得了不错的成绩。通过这些经历，我对创新创业演讲的技巧和注意事项有了更深刻的了解，并得到了不少启示。下面我将在五个方面分享我的心得体会。

第一，寻找共情点 。话题不同，阐述的出发点也不同，然而，我们的共情点却是相似的。比如，在绿色环保领域，所有的创业者的目的都是为了地球的绿色更持久；在科技领域，又

因为创业者追求更多的本质解决方案而聚集在一起。因此，在演讲的过程中，寻找共情点是非常重要的，演讲者可以通过自己与受众之间联系点的描述，来引起听众的共鸣和共感，并进一步建立良好的互动关系。

第二，升华演讲主题。演讲需要有主题，而主题又需要简单易懂，彰显与听者生活息息相关。如果能够将主题升华到更高维度，则立刻会守护到共情点、自我解释、自我定位、自我激励等高层次的内涵，深度抓住听众的心灵。因此演讲者要在主题的选择和突出方面，进行有意识的升华和提炼。

第三，掌握技巧。演讲技巧的掌握是具体而微的体现，演讲不是念稿，更不是背板子，无论是声音、语调、姿态还是表情，都需要有一个完美的配合，才能形成视觉和听觉上的统一影响。同时，演讲者需要注意控制语速、引起听众注意以及诱导听众思考的艺术，把注意力放在演讲的过程中，通过技巧达到语言的音乐化、形象化以及轻松化。

第四，发挥故事性。如果演讲只是单纯地宣传产品或者服务，对于听者来说很难产生情感共鸣。因此，演讲者需要给你的产品或者服务添加一个故事性，把它塑造成一个有情感价值的事物，使听众从聆听创意变成了体验、甚至认同创意，从而降低购买认知阈值，刺激需求增长。

第五，回归本质。所有的创业者，无论是前期资源整合阶段还是后期市场营销阶段，都需要有一个思维的起点，那就是回归自身创业的本质。演讲也一样，回归本质，意味着演讲者在自我审视完后，从自己的内心中出发，去真实、简洁、有力地述说自己的价值观、核心价值、产品或服务特性和市场前景等，以此来打动、说服、引导听众。用精炼、有逻辑、富有感情的语言，让听众无时无刻感受到创业者的决心与信任。

以上所述，就是我在多次创新创业演讲活动中的心得体会。

创新创业者需要具备的不仅仅是深厚的知识储备和巨大的动力，更需要掌握一定的演讲技巧和表达方式，才能在演讲的过程中表现的淋漓尽致，为自己的梦想打好下坚实的基础。

创新创业演讲稿篇三

创新创业是个充满激情和挑战的领域，而在演讲中表达和传递这种激情更是关键。在这里，我分享一下关于创新创业演讲的心得体会，希望对有志于从事创新创业的年轻人有所启示。

第一段：演讲之前的准备

在进行创新创业演讲之前，准备必不可少。首先要清晰自己的思路，找出重点和亮点，避免随意和空洞地发表意见。其次，要把话语精简化，准备好相关的演示资料，如幻灯片、视觉辅助等，以支撑演讲的主题和内容。注意这里的演示资料要简洁明了，不要加入过多的文字和符号，以图像与简洁的文字为主。该部分的准备要尽到最大的努力，保证演讲在非常规的条件下也能够顺利、流畅地进行。

第二段：和精神的交流

在演讲的过程中，不仅需真心诚意地吸引听众，还要把他们卷入创新创业的激情旋涡中。因此，演讲者必须要和听众真情交流，直面双方的关注点和焦虑，用自己的创新思维给听众提供解决问题的方法。同时也要让听众感受到你的创新创业精神和热情，这样可以增强双方之间的共鸣和互动。

第三段：语言与思维的微妙联动

语言是演讲中非常重要的一环，它可以通过表现出演讲主题的生动性、真实性、感性等等，使听众能够更加易于理解主题和品味这个领域内的内涵。当然除此之外，演讲语言的规

范性也是非常重要的。其间演讲者必须从业务层面到行业层面，保持对于各类关键词语、专业术语的熟杂和运用，从这方面更好地支持演讲主题的表现。同时，演讲者还应该充分把握自己的语气、节奏、语调与情意的微妙关联，保证言之有物的同时，也必须确保字字珠玑，符合听众的心理感受。

第四段：互联网助力

如今的演讲，互联网是演讲者的主要交流平台。因此，演讲者必须要学会使用电子资源，如论坛、博客、微信、微博等，吸引大量的听众和粉丝，沉淀出一些长期为听众所关注的关于创新创业的话题并为听众们提供相应的服务和建议。在这些电子平台上，演讲者不仅可以把同一个话题的演讲、思路、观点和建议紧密地联系在一起，而且，他们还能更加直观地关注听众反馈的情况，调整演讲主题，并随时监视话题被用户的阅读量和评论数量。

第五段：不断的探索与改进

作为创新创业者，演讲者了解要想在竞争激烈，现代创新日新月异的时代内站稳脚跟不易，因此演讲者必须始终不断地探索和改进自己。在演讲中积累了丰富的经验、观点和想法，并且也可以不断地通历史比较、创新趋势分析和市场调查来丰富演讲内容，并不断完善自己的演讲技巧和语言表达能力，以保证能够在演讲中发挥自己的优势和充分展示自己的信念和豪情。演讲者在这个领域必须始终保持一颗摒弃趣味策略性的初心，去拓宽自己的思路，使得演讲主题在推动创新创业激情的同时不与社会潜规则和行业束缚相混淆，而使得更多的年轻人被激发他们的内心，实现自己的理想和价值。

总之，创新创业是一个没有绝对成功的领域，而演讲则是展现个人价值与创业能力的一种途径。在不断的实践中不断锤造自己的创新思维和演讲能力，不断地发掘自己的潜能和优势，这样才能在创新创业的过程中获得更进一步的发展空间。

创新创业演讲稿篇四

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，也亲身体验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

创新创业演讲稿篇五

近年来，创新创业已经成为了社会经济发展的主要动力之一。在创业的道路上，创业者需要通过商业计划书、演示文稿等多种方式来向投资者展示自己的想法和创业计划。本文将从演讲的角度，分享我在创新创业演讲中所获得的心得体会。

第一段：创业演讲的重要性

首先，创业演讲具有非常重要的意义。面对风险投资者、投资机构，创业者需要抢占先机、争取投资。而演讲就是创业者向潜在投资者展示自己、展示创业项目、抢占先机的最佳途径。因此，创业演讲能够为创业者带来更多的投资机会和

商业伙伴，是创业者成功的关键之一。

第二段：慎选主题和演讲材料

其次，如何选择主题和准备演讲材料是非常关键的。首先，创业者需要了解自己的创业项目、竞争对手、市场需求等方面的知识。这种了解对于演讲材料的选择和组织都非常重要。其次，在选择主题和演讲材料的时候，需要选择能够引起投资者兴趣的内容，并准备出具体可行的解决方案，以证明自己的能力。在公共演讲成败的关键是如何选择一个好的主题，而且方案也要具有切实可行性，好的演讲材料能够强化演讲者的口才和思路，使演讲更具说服力。

第三段：　追求简洁的表达

创业演讲的时间通常很短，大多不超过15分钟。因此，如何讲好演讲，追求简洁的表达就显得尤为重要。演讲过程中，创业者要以简单明了的语言、鲜明的思路、精彩的表达展示自己和项目，尽量说得简单明了，让听众能够快速地了解创业项目的核心想法和价值，以及创业者的能力、决心和信念。在演讲中，尽量避免废话、拖沓和重复的内容，让听众感到无聊和疲惫。

第四段：　重视效果和反馈

演讲结束后要立刻回顾演讲的效果，反省演讲时的优缺点，并认真听取其他人的反馈。通过反馈，了解听众对演讲的看法、认识和理解，进一步提高自己的演讲水平，更好地在公众场合表达自己。在演讲结束后和听众沟通交流不光是机会与听众进一步深入了解，同时也是展示自己能力的一个机会。

第五段：积极准备，勇敢挑战

总之，创业演讲需要认真备课、精心准备，并在表达内容时

追求简洁和精准。此外，要积极反馈自己表现，并不断排查自己表达时存在的问题。最后，勇敢的去进行公开演讲，展示自己的能力和想法。演讲不仅是表达自己，同时也是一种展示自己的机会，让你的声音触达更广阔的空间，传达更多的价值。

总之，创业演讲是创业者向潜在投资者展示自己、展示创业项目、争取投资的重要途径。在演讲中，创业者需要选择能够引起投资者兴趣的内容，并追求简洁的表达。在演讲结束后，要积极反馈自己表现，并不断完善和提高自己的演讲技巧。最后，勇敢地在公开场合展示自己的能力和想法。

创新创业演讲稿篇六

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，毕竟他们要某生，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!

创新创业演讲稿篇七

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，甚至说他是个骗子。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。

创新创业演讲稿篇八

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留x个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适合小本自主创业。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响自己店的名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有额，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在x□x元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

另外可以通过把调味技术结合调酒工艺要求来操作，这是一种质的飞跃，也是一种艺术享受。奶茶的主要成份有：奶粉、茶叶、糖、水(及冰)、香料(珍珠奶茶还包括珍珠)。不同的水做的奶茶味道相差很远，你用的是自来水?还是矿泉水?还是山泉水?海水?过滤水?这是完全不同的，山泉水虽然贵，但口感好，产品好才能有回头客。冰也是，制冰的程序也会严重影响每杯奶茶的品质。所以，为了企业长远的发展，作业人员有真正的学会奶茶技术。基本要懂得：

1、学会品味奶茶;

2、原料成份配方;

3、调味份量与时间;

4、设备的应用与调味火候;

5、调味手法;

6、奶茶的保存;

7、奶茶的包装要求;

8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋需考虑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资;同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在赢亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的xx%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更

多的上品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电

视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员□xx元/人，一次性消费满xx元是可免费办理，会员使用会员卡可打九折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到xx元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币x万元左右。

b□装修：包括招牌、门墙等xxxx元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共xxxxx元

e□月运营管理成本：约xxxx元

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店xx小时尽量不离人。每天夜里安排两名人员值班.本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，

同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。