# 2024年创业演讲稿五分钟(精选9篇)

来源：网络 作者：雨声轻语 更新时间：2024-07-06

*演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。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...*

演讲稿具有宣传，鼓动，教育和欣赏等作用，它可以把演讲者的观点，主张与思想感情传达给听众以及读者，使他们信服并在思想感情上产生共鸣。演讲的直观性使其与听众直接交流，极易感染和打动听众。那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**创业演讲稿五分钟篇一**

明尼苏达理工大学培养了众多杰出人才，medtronic创始人earl bakken毕业于贵校电子工程系，gortex创始人bob gore和贵校校长都毕业于化学系，我与贵校另一位校友颇有渊源，他就是大名鼎鼎的seymour cray。cray的超级计算机公司生产过世界上最快的计算机。这些超级计算机售价昂贵，体积庞大，那是我的公司生产台式工作站，是cray的竞争对手。我们都参加了匹兹堡超级计算机中心的采购竞标。最后cray先生赢了，匹兹堡斥资3500万美元购买了一台cray计算机。这件事我终身难忘，我的公司从此一蹶不振，很快就倒闭了。

多年后，我发现匹兹堡计算机中心在ebay上出售这台cray，原价3500万美元，现在只卖3。5万美元。 我买下了这台cray。真的，不信你上ebay搜搜cray，我把它运到我的农场，仍在奶牛和肥料中间，终于出了这口气！谢谢…… 这都是往事了，你们也许觉得学习生涯终于结束了，其实才刚刚开始。 别着急埋怨，否则你们有可能错过宝贵的建议。

对你们而言，大学是独立的第一步，踏进校园的一刻，你们就不再是父母的孩子了，你们开始自由决定要做什么。学习自律，不再任性妄为。你们第一次为自己负责。请注意，大学生活是一种过渡，是从父母替你们做决定到你们自己做决定的过渡。现在你们进入人生的新阶段，稍不小心，你们可能落到公司替你们做决定的地步。找到工作并不代表真正的独立。因为公司替你决定了。该做什么，如何安排时间，何时上班，何时回家。实际上，公司可能继续扮演父母的角色，只不过公司给的生活费更高。也许这就是某些人追求的生活。毕业、找工作、结婚、买房、为人父母、回馈社会和国家，结识朋友、享受人生。这很好，明尼苏达是个好地方，适合打猎、钓鱼、探险、生儿育女，享受各种业余爱好，但所有人都无法回避一个问题，是为了生活而工作，还是为了工作而生活。 你们必须清楚的做出选择，千万不要得过且过，浪费光阴，找到工作是件好事，但是别忘了，你想做的工作，老板不一定感兴趣，让老板决定你的工作价值和酬劳，远不如做自己想做的事。认清自己的价值，自己决定酬劳，我想说，不要盲目接受任何职业。尽管你们尊重父母，但没必要重复他们的生活，你们已经成年，没有义务再取悦父母，你们应该考虑，究竟是找一份工作，成为一名勤奋，受信任的员工，还是独立做自己想做的事。

今后二十年，你们都不应该忘记这个问题。究竟是替人打工，还是独立创业？ 我说说我自己的经历，退伍后，我在硅谷赫赫有名的公司找到一份工作，我进公司时，它已经经营了十多年，公司的客户包括中情局、国家安全局、国家侦察局，公司的ceo后来成为了国防部长，上世纪70—80年代，军方已经明白我们对苏联的优势是半导体、软件和系统集成，这些技术可以生产前所未有的武器。

我20岁时，从事的就是这样激动人心的事业。我们拥有的资源是任何一家公司无法企及的。我们拥有宇宙飞船和火箭，以及数以万计的人才，喜欢科技的人很难拒绝这样的诱惑。这简直是极客的天堂。我为这些智能系统工作时，我的朋友则忙于创业，研发微处理器，他们常常炫耀“瞧！我的芯片可以让音箱哔哔叫”，我对这种小玩意不屑一顾，与我的工作相比，微处理器太小儿科了。但不久我就发现自己的工作无足轻重，公司核心研发团队造就设计好了系统方案，我们上万人做的只是按要求进行生产，我的职位不高，几乎不可能进入核心团队，与此同时，我的朋友正在车库里实现梦想，尽管他们的想法令人发笑，而且前途未卜—— “你要制造在家里用的计算机？” 终于我认识到，按部就班的工作不可能改变世界，从此我走上了创业的道路，以往工程师只能替别人实现梦想，今天工程师可以改变世界。

今天工程师是持续创新的代言人。 手机越来越小巧，计算机可以塞进口袋，电动汽车出现了，人们的平均寿命延长了，科学家和工程师不再是默默的幕后人物，人们感激他们改善了我们的生活，萧伯纳曾说：有些人喜欢问“为什么”，有些人却喜欢问“为什么不”。追问“为什么不”的工程师将改变世界。 你们体内的行动基因是源源不断的动力，你们发明、梦想，你们憧憬他人不曾见过的未来，旁人只能看到空白的画布，你们却看到了完成的作品。你们听到了尚未谱就的乐章，你们看到了尚未竣工的桥梁，你们酝酿着未来的公司和产品，明尼苏达理工大学的校友创办了4000多家企业，提供50多万个就业机会，每年创造900亿的产值，这些校友不满安逸的生活，选择挑战自己的极限：创业。

每个人都希望掌握自己的命运，许多人有好点子，希望自己创业，更何况在做的各位有其他人不具备的专业优势，创业精神并非舶来品，它是我们的民族精神，建国以来，美国人民勇于创新，你们的祖先扛着行李，远渡重洋，横穿美国来到明尼苏达，没有哪个国家像美国这样尊重创新和冒险，美国人不会饿死，你不必守着一份工作不放，我估计八成的毕业致辞会鼓励大家追求梦想，但是他们却没有说明原因。 如果你只想给公司打工，找一份热爱的工作就够了，如果你想创业，仅仅热爱工作是远远不够的，只有那些为了梦想茶饭不思，愿意放弃业余生活的人，才具备锲而不舍的创业激情和动力，才有勇气面对重重难关，合伙人可能反目成仇，产品可能无人问津，每个人都怀疑你在浪费时间，劝你找一份正经的工作。

此外，我要提醒你们，优秀的学生不一定能成为优秀的企业家，实际的情况可能恰恰相反，这是实话。 进入优秀的公司不代表你有胆量创办公司，学校无法给你的毅力、机智、好奇心、观察能力打分，但这并不妨碍你们毕业。 创业的风险很高，这不是电影，不可能一帆风顺。facebook和google背后是无数倒闭的公司，就像我那失败的游戏公司一样，尽管筹集了3500万美元，还上了《连线》杂志的封面，公司还是倒闭了。 我们过于自负，以为用户会买媒体的账，结果开发的游戏无人问津，我不仅失败了，而且“声名扫地”，员工、投资者、用户大失所望，我几乎以为自己无路可走，但我吸取了教训，接受失败才能积累经验，每个人都会遇到挫折，生活挫折，事业挫折，感情挫折，大家都不愿意失败，但害怕失败意味着害怕尝试，畏首畏尾终将一事无成。 后来两位投资人坚持继续与我合作，尽管我让他们损失了1200万美元，几年后，我创办的另一家公司成功上市，为投资者带来了丰厚的回报，数十亿的回报。

作为理工科学生，你们对失败并不陌生，没有哪个试验第一次就能成功，同样，新公司除了一系列设想，什么都不是，你们在学校里学会了很重要的东西，设计实验来验证假设，收集数据、分析结果，根据结果修正假设，这种科研方法正是创业者必备的，因为创业公司必须在失败中学习，在硅谷，失败是宝贵的经验。

我们的文化对失败者特别宽容，这是我们的优势，失败者不必隐姓埋名，远走他乡，失败了可以卷土重来，要知道你们当中有些人会成为亿万富翁，有些人会改变世界，请大家看看周围的同学，仔细观察一下，还有时间，大多数人猜谁会成为亿万富翁，但少数人会暗自窃喜，他们知道那个人就是自己。我一直坚持写有关创业的博客，每篇博客结尾都要有一个小结，回顾要点，今晚我也做个小结，作为发言的结尾，理工科教育背景为你们提供了更多选择，但你们必须决定两件事： 第一，是替人打工，还是独立创业。 第二，是为生活而工作，还是为工作而生活。

记住，世上没有后悔药，不要让生命留下遗憾。 恭喜大家顺利毕业，谢谢大家！

**创业演讲稿五分钟篇二**

尊敬的老师、同学们：

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…..

**创业演讲稿五分钟篇三**

尊敬的各位导师，各位嘉宾：

大家上午好!

我是x，毕业于x理工大学。白羊座、o型血、属蛇，今年25岁，可以说是擦着边挤进了90后的创业队伍里。我生长在大西北x省，除了长得可能还算秀气，其实是个典型的西北女汉子。4年前，我刚去海边上大学的时候，同学问我，哎呀你们是不是每天要骑马上学?我说是啊，每天策马扬鞭，校门口全是马厩，书包里还得给马背着草。但是如今，x有了全省的商业中心和停车场，开车方便，我们再也不用骑马了。这个商业中心就是目前x第一地标性建筑——xx\_广场。

我觉得x的魅力，就是能让世界变小，每次我走进广场总觉得自己是在大连、北京，因为x，我们不需要奔赴北上广深就能体验到一流的购物享受;同时，x也能让世界变大，没见过的、没吃过的、没玩过的、没穿过的，进入x就能行走于世界。很荣幸，我在x城关x拥有了一家40平的小铺，经营着袜品品牌x屋。

从20xx年10月初次接触x创业计划至今，历时13个月，在x和x屋创业导师的帮助下，我一步步从学校走向商场，选创业地点、选创业项目、到全国各地看广场、去品牌公司实习签约、赴x培训、回x签协议、盯装修、\_办税、招聘、培训、试营业，看着我的小店从毛坯变成今天的样子，想起装修的时候扣地缝、抹腻子、刮玻璃，开业后搬货、销售、算账，从我做你看、我做你做，到你做我看管理人、货、场，用执行力感染员工，我终于像我的小店一样，从毛坯蜕变成了精装。在这里也感谢我的员工在开业前十天没有工资的情况下追随着我不离不弃，即使只有五个人，我们的成绩仍是团队的力量。

从20xx年10月24日x城关x广场开业至今，不到三个月，xx\_屋实现营业收入60余万元，如果一切顺利，我计划在今年6月还清50万贷款。更重要的是让创业基金循环起来，扶持新一批创业大学生，去做出更好的成绩，回馈x、回馈社会。

选择创业等于放弃了工作、读研、留学，这个机会成本不可谓不大。我曾经3次参加高考只填一个志愿不服从调剂，终于考上重点后也曾后悔，常常难以判断到底值不值。直到通过学校拿到创业名额，终于觉得曾经5年的高中上的值。这一点都不夸张，去年得到名额的时候我坐在被子里，把自己蒙起来嚎啕大哭。我终于可以去做我梦寐以求的事情，我从小养成的坚强、独立，我十八年寒窗培养的思维、能力，四年只身在外地做各种兼职各种工作，就是为了等这一天。因此，我比任何人更兴奋，更珍惜这个机会。尽管毫无经验，但是王董事长鼓励我们，永远没有完全准备好的创业，于是作为初生牛犊，我勇敢得走上了自己的路，我相信没有选对的路，只有脚踏实地坚持的路。

这应该是我第四次来首都，第一次是小时候的旅游;第二次是去清华考研究生，但是没有考上;第三次是去年1月10日，我跟朋友在x旁边b座的楼下聊天，我回头突然看到王总缓缓走进大厅，当时特别想冲上去说一声，王大大谢谢你。

然而创业是孤独的。很长一段时间里，没有人给我打电话，每天一个人吃饭、一个人去工地，发烧了也没舍得去打针。有天兜里只剩下1块钱连公交车都没敢坐，从工地走了6站地回住处。

感谢x让我成长，x的王董事长、指导我们的linda姐、大诺哥，始终支持帮助我的x商管的每一位工作人员，曹芳总，杨小军总等等，我能叫出几十个名字，甚至连保洁阿姨都对我特别好。李林总说过，不要只想着索取，没有谁为你做事是应该的，要知道感恩。x给予我的早已超过了给钱给位置这么简单，同样我的品牌商阪织屋也给予我太多的关怀。免除加盟费、给予货款授信、安排专门的店铺让我的三名员工去培训学习、开业期间三位品牌导师来我店铺整整支持了三天。而我能做的就是做好自己、成为像x人一样、做出优秀的业绩，树立榜样，将x给予我们的分享给更多有志青年。

感谢爸爸妈妈，开业前把家里全部积蓄26万存到了我的名下，爸爸说如果生意不好，就拿着周转吧，别还不上债。记得4年前去x上学的时候，爸爸说你可以白手起家，但不能手无寸铁。从小到大，跟爸爸妈妈吵了那么多的架，结果最终还是他们，不忍我白手起家。借这个机会，在北京、在全世界面前，我要说一声爸爸妈妈，谢谢!不过我也很自豪，开业三天后我就还给了爸爸妈妈30万。其实我很抠的，开业前把不小心手机摔碎了，我说这就是破釜沉舟，开业当天我一定要赚出个苹果6，结果现在已经能买好几个了还是不舍得。

我不担心用破手机，我现在担心的是以后的路要怎么走。要挣钱、要带动别人挣钱、更希望能长久深入地和x一起挣钱。对此我有三方面的规划。第一，在品牌的支持下加盟新店，由兰州开始向周边地县甚至青海、新疆辐射，注册贸易公司，走一条品牌代理的道路。对此阪织屋公司非常支持，但是作为大学生和x人，我有责任组建或加入更好的团队来做一点能服务于更多人的事。

第二，这个想法有点大，我在大学的时候去支教，能否发挥我们的优势和所长，并且在x大企业的支持下，结合在一起做一点公益事业，哪怕是教小朋友去唱歌跳舞。如今我也算是一个小小的“企业家”，我想用第一笔积累的财富来做一点事情。

第三，跟着x走，牵着梦的手。我当初其实之所以选择回到甘肃，是因为我的家乡在xx\_，是相对比较贫瘠的土地，但是当地的日照非常适合小植物的生长，可以去种植一些小植物，完成运输、成品、包装、零售等一系列的产业链组合，同时去丰富全国x广场里面绿色、清新的业态，所以如果能落地开花的话，还希望x集团给我们一个合作的机会。

梦想在路上，我相信越努力，越信任，谢谢大家!

**创业演讲稿五分钟篇四**

同志们：

就业是民生之本，创业是民富之源。要站在全局的\'高度，站在实现团的职能的高度，充分认识共青团做好促进青年就业创业工作的责任感和使命感。

促进青年就业创业工作是围绕党政中心、服务大局的重要举措，是履行团的职能的必然要求。青年就业难、创业难问题越来越受到党委、政府和社会各界的广泛关注。金山书记指出，就业已成为影响和牵动全局工作的一个重要因素，成为我们必须高度重视、全力解决的一个工作重点。省委、省政府相继出台了一系列促进就业创业的政策措施。全省各级团组织要紧紧围绕省委省政府中心工作，带着强烈的责任，倾注深厚的感情，做好促进青年就业创业这项工作，尽最大努力为党政分忧、为青年解难，为保增长、保民生、保稳定做出积极贡献。

促进青年就业创业工作是全团工作重点，必然是我省团的工作重点，是我们必须完成的重要任务。团的十六届二中全会明确提出，全团要举起促进青年就业创业的旗帜，把促进青年就业创业作为服务青年的重中之重。团中央相继出台了一些硬举措，仅在“青年就业创业见习基地”这项工作上，团中央就要求，今年的目标是建立5000个以上比较规范的共青团“青年就业创业见习基地”，各地还要分别建立一批省级、市级见习基地，时间很紧迫，任务很重。各级团组织要把思想统一到团中央和团省委的有关部署上来，顾大局，严要求，积极争取党政有关部门支持，切实开展好促进青年就业创业工作。

促进青年就业创业工作是保障青年合法权益、发展青年社会认同、促进青年健康成长的迫切要求，是有效凝聚青少年的首要工作。当前，我国已经呈现出“新增就业压力大、转移就业压力大、再就业压力大、总量规模压力大”的就业特点。就业问题已经是青年的首要问题，是当代青年在社会中安身立命的必要基础，是他们应该享受的基本人生权利，是他们获得社会认同、发展稳定地位身份的有效手段。共青团作为党的青年群众组织，必须高举促进青年就业创业大旗，把促进青年创业就业当作服务青年工作的首要任务，积极承担责任，切实履行义务，从而保障青年合法权益，发展青年社会认同，促进青年健康成长，维护社会和谐稳定。

促进青年就业创业工作是一项长期任务，困难很多，唯有正视困难，不回避，不动摇，不懈怠，持之以恒，切实增强做好促进青年就业创业工作的信心和决心。

要正视困难，困难就是突破口。从20xx年起，共青团开始在全省开展青年创业行动，开展了一系列工作。如开展青年创业小额贷款项目、syb、gyb培训，再如，马鞍山的青年创业小额贷款，芜湖的中国（芜湖）青少年文体产品博览交易会等，取得了一定成效，有了一定的基础。但是与党和政府的要求、青年实际需要相比，或多或少的存在着一些问题。如就业创业培训数量不多、规模不大，不能针对社会需要和青年需求及时调整培训课程，造成培训对接难;再如，促进青年就业创业工作缺少政府支持的专题工作项目，无法满足青年在、培训和法律援助等方面的需求。这些客观问题，我们必须承认，正视面对。但这些困难正是我们工作的动力，工作的突破口，更是工作的增长点。

要端正态度，态度决定成效。客观问题的存在，绝不能成为主观问题的必然理由。如不掌握政策。这就是主观上的问题。做好服务青年就业创业工作，政策性很强，涉及税收政策、财政政策、信贷政策、就业援助政策等。不掌握、不吃透政策，这个问题全省各级团组织都不同程度的存在。再如，工作缺乏主动性，等、靠、要思想严重。有的确有实际困难，有的则是工作态度问题。面对困难，是迎难而上，还是畏难不前，就会产生截然不同的结果。我们一定要正视困难，更要端正态度，敢于创新突破，凝心聚力抓好促进青年就业创业工作。

要坚定信心，信心就是力量。促进青年就业创业工作面临着这么多困难，当然主要是客观性困难，有些客观性困难短期内我们还不能有实质的突破，比如说，成立创业基金，面临着融资、操作等实际的困难。面对这些短期内还不能有效克服的困难，与其怨天尤人，不如坚定信心、积极应对。陆昊书记指出，这种信心来自四个方面：一是团的事业在党的事业格局中的重要位置;二是党对我们的工作要求非常明确，对我们的工作方向充分肯定;三是全团蕴藏着巨大的创造活力;四是广大团干部对团的事业非常热爱，有着强烈的敬业精神和工作激情。

**创业演讲稿五分钟篇五**

各位领导、各位评委、各位工友们：

大家下午好！

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。这是演讲，更是告白。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。

**创业演讲稿五分钟篇六**

各位老师、前辈、设计界同事、还有未来的设计师朋友们：

大家下午好！

自我介绍一下，我是早晨设计的魏来，我并没有接受过专业的设计教育，也没有上过大学。但是4月我在北京西城区一条小胡同的我的家里，创始了早晨设计这个品牌，出乎意料的是20xx年它竟然开始在北京小有名气了，到了今天，早晨设计已经跻身中国赫赫有名的那些设计公司的行列里了。

两个月以前，视觉同盟的廖翔、樊鹏两位先生邀请我在本次论坛上，以《设计师的创业之路》为题为大家做这个演讲，我想一定和我的这个创业经历有关。其实在这十几年中，我先后在不同的行业里创办过4个企业，今天它们都在各自的行业中拥有良好的企业生态，只是“早晨设计”这个企业比较特别，最大的特别就是这个企业发展得很慢，真的很慢，如果不是设计能给我带来这么多快乐的话，还有就是我在设计业的理想远没有实现，也许我早就放弃了，可能这就是这个行业的特色和魅力。

在创意产业梦想满天飞的今天，客观的说，我们的整个行业还没有找到一个非常明确的将创意产业化的好方法。

既然是未知的，这个行业就有充满诱惑。要知道设计行业是今天唯一几个没有第一品牌的行业之一。去年我为一家在中国建筑装饰行业排名第76的企业做品牌规划的时候，发现那个行业排名前五的企业，它们的年营业总额只占整个中国建筑装饰行业的百分之3到5。如果统计到那些没有营业执照的装修队的营业额，肯定不到百分之一。

这就是说我们所在的设计行业仍然是一个尚未被开采的金矿，我们现在拼命加班所争抢的业务，不过是覆盖在这个矿山上面的浮土，我相信很多人等不及看到矿山被打开的\'时候，就已经被累死了。那简直是太可怜了。

既然是一个只见森林而不见大树的行业，在今天我们讨论设计师创业之路的话题，我相信如果我们继续讨论怎样多打造出一些设计作坊的话，很定是一些无趣的话题，这不是包括我在内今天在座的这些著名作坊的创始人们所关心的事情。既然如此，就让我们用更大的胸怀面来对我们的行业吧。

我之所以这么说，是因为现在我经常接触一些刚刚走出校园的设计师，我感觉他们对这个行业的认识和理解，仍然不能拂去覆盖在矿山上面的浮土。就让我们回顾一下这几年中国设计院校的毕业生展吧，是不是越来越像行为艺术沙龙呢？我认为在这样的思潮下，我们的后继者距离行业产业化会越来越远。最后会把少年天才带到一个小众化的自娱自乐的世界里。

下面我来朗诵一段在某一年某大设计院校的毕业生展上的一段前言，它是这样说的：设计师是幻想着也应该是实干家，是艺术家也应该是工程师，是创意的来源也是结果的实施人，是信息的传译者也是信息的主创者……我认为这样过度夸大设计师地位的思想，不仅违背了现实，而且违背了社会专业化分工的规律，这最容易造就设计师自大而不容易合作的陋习，其实正是这样的自我膨胀，虽然让这个行业大师满天飞，但大企业却寥寥无几。

作为一个设计企业的经营者，我平心而论设计工作只不过是社会分工的一小部分，设计业的从业人员在素质方面也并不比社会其它行业的从业人员拥有明显的优势，那种没有根据的优越感，无缘无故的自大情绪，恰恰说明了我们对自己行业的肤浅认识。而恰恰相反的是，我们行业中无论是某些专家还是某些从业者，经常经常高呼这创新和创意的旗帜，经常运用听起来千真万确道理，却毫无现实操作可能的理论，给社会生产，信息传播制造麻烦，很多都是源自我们大家对经营的无知。

**创业演讲稿五分钟篇七**

各位老师、前辈、设计界同事、还有未来的设计师朋友们：

大家下午好！

自我介绍一下，我是早晨设计的魏来，我并没有接受过专业的设计教育，也没有上过大学。但是1997年4月我在北京西城区一条小胡同的我的家里，创始了早晨设计这个品牌，出乎意料的是20xx年它竟然开始在北京小有名气了，到了今天，早晨设计已经跻身中国赫赫有名的那些设计公司的行列里了。

两个月以前，视觉同盟的廖翔、樊鹏两位先生邀请我在本次论坛上，以《设计师的创业之路》为题为大家做这个演讲，我想一定和我的这个创业经历有关。其实在这十几年中，我先后在不同的行业里创办过4个企业，今天它们都在各自的行业中拥有良好的企业生态，只是“早晨设计”这个企业比较特别，最大的特别就是这个企业发展得很慢，真的很慢，如果不是设计能给我带来这么多快乐的话，还有就是我在设计业的理想远没有实现，也许我早就放弃了，可能这就是这个行业的特色和魅力。

在创意产业梦想满天飞的今天，客观的说，我们的整个行业还没有找到一个非常明确的将创意产业化的好方法。

既然是未知的，这个行业就有充满诱惑。要知道设计行业是今天唯一几个没有第一品牌的行业之一。去年我为一家在中国建筑装饰行业排名第76的企业做品牌规划的时候，发现那个行业排名前五的企业，它们的年营业总额只占整个中国建筑装饰行业的百分之3到5。如果统计到那些没有营业执照的装修队的营业额，肯定不到百分之一。

这就是说我们所在的设计行业仍然是一个尚未被开采的金矿，我们现在拼命加班所争抢的业务，不过是覆盖在这个矿山上面的浮土，我相信很多人等不及看到矿山被打开的时候，就已经被累死了。那简直是太可怜了。

既然是一个只见森林而不见大树的.行业，在今天我们讨论设计师创业之路的话题，我相信如果我们继续讨论怎样多打造出一些设计作坊的话，很定是一些无趣的话题，这不是包括我在内今天在座的这些著名作坊的创始人们所关心的事情。既然如此，就让我们用更大的胸怀面来对我们的行业吧。

我之所以这么说，是因为现在我经常接触一些刚刚走出校园的设计师，我感觉他们对这个行业的认识和理解，仍然不能拂去覆盖在矿山上面的浮土。就让我们回顾一下这几年中国设计院校的毕业生展吧，是不是越来越像行为艺术沙龙呢？我认为在这样的思潮下，我们的后继者距离行业产业化会越来越远。最后会把少年天才带到一个小众化的自娱自乐的世界里。

下面我来朗诵一段在某一年某大设计院校的毕业生展上的一段前言，它是这样说的：设计师是幻想着也应该是实干家，是艺术家也应该是工程师，是创意的来源也是结果的实施人，是信息的传译者也是信息的主创者……我认为这样过度夸大设计师地位的思想，不仅违背了现实，而且违背了社会专业化分工的规律，这最容易造就设计师自大而不容易合作的陋习，其实正是这样的自我膨胀，虽然让这个行业大师满天飞，但大企业却寥寥无几。

作为一个设计企业的经营者，我平心而论设计工作只不过是社会分工的一小部分，设计业的从业人员在素质方面也并不比社会其它行业的从业人员拥有明显的优势，那种没有根据的优越感，无缘无故的自大情绪，恰恰说明了我们对自己行业的肤浅认识。而恰恰相反的是，我们行业中无论是某些专家还是某些从业者，经常经常高呼这创新和创意的旗帜，经常运用听起来千真万确道理，却毫无现实操作可能的理论，给社会生产，信息传播制造麻烦，很多都是源自我们大家对经营的无知。

**创业演讲稿五分钟篇八**

各位老师，各位评委，各位同学大家晚上好！

我是梦之圆兼职中介有限责任公司创业团队的黄小平。（我们团队还有卢蒙向覃世峥潘康宁王英姣欧媛媛丁鹏）等六位成员。

下面由我来为大家讲解，介绍我们梦之圆兼职中介有限责任公司的创业计划。

我们的创业计划中分有13个模块。

一、下面就先说一下我们的创业背景：目前，由于社会就业压力越来越大，大学生课外做兼职可能是他们毕业后进入社会最好的过渡方式。大学生通过兼职提前积累工作经验，可以为毕业后找工作做准备。可以锻炼自己的能力，使人变得更加成熟，还可以获得物质和精神上的回报。因此，为了给更多人提供自己满意的兼职工作，使他们更好的适应社会，梦之圆兼职中介有限责任公司应运而生。

二、我们公司的宗旨是：关注社会，注重实际，服务大众，为广大的青年学生能找到一份满意的工作提供一个良好的信息平台。

我们致力于收集各单位的资料及人员我们公司以：公司成就员工的\'伟大，员工成就客户的伟大。服务至上、追求卓越为理念。坚持：真实友善互利合作创新的经营之道秉承：信息为引效率为先重视细节质量取胜的准则，以品德为先团结协作做到公平竞争互利共赢。为广大想要找兼职但又没渠道找到兼职的在校生提供兼职机会。给他们提供兼职信息以及相应单位的资料、背景及给没兼职经验的同学提供培训（如面试时的注意事项）或现场模拟等。

三、大学生作为一个特殊的消费群体，备受商家的青睐！消费能力可想而知。在此情形下，则会有更多学生需要做兼职来补贴生活费用。而很多用人单位需要用人，我们可以代替需要用人的单位进行聘人启示的发布，而需要兼职的客户就可以通过我们进行了解。因此，只要我们给双方满意的服务，就可从中收取费用。这让我们公司的运行有了很大的可行性。

**创业演讲稿五分钟篇九**

在老城街道xxxx村，有一处有着粉色大门的服装厂——xxxx市xxxx服饰有限公司，有200名多女工在这里紧张忙碌地工作，快乐幸福地生活。63岁的王莲珍老大娘是这里年龄最大的女工，由于离家近，大娘可以来厂里自由打工，在使自己的老年生活过得有滋有味的同时，又可以挣钱补贴家用;厂里还有几位智障.聋哑人,在这里,他们衣食无忧，不被歧视，每月还有六七百元的收入。

为他们提供就业机会又对他们倍加照顾的就是xxxx服饰有限公司的当家人，农家女出身的总经理——xxxx。从仅有两台缝纫机的小作坊起家，发展到现今拥有120台万能机、安置200多名女工、年创产值20xx多万元，年缴利税150万元的民营企业，44岁的xxxx努力了23年，付出了23年。

xxxx年，20岁的xxxx高中毕业回到了家乡老城xxxx村，因为有文化，办事细致，村里有意培养她留村任职，可年轻的xxxx有自己的梦想——学缝纫裁剪技术，为他人做漂亮衣服。她说服了父母，到老城镇服装厂学起了缝纫裁剪技术，由于肯下功夫，两年时间，她就熟练掌握了全套缝纫裁剪技术，接着，她就用自己攒下的钱购买了锁边机、缝纫机，独自干起了服装加工，精细的加工、低廉的价格，周到的服务，很快就吸引了大批客户。1986年结婚后，一个偶然的机会,xxxx被丈夫所在的国营企业招为合同制工人，她也由一个农村妇女成为他人羡慕的“城里人”。但进厂后不久，xxxx发现自己仍不能舍弃所喜欢的服装加工，于是就打算辞职，并且这回她有了一个大胆的设想——办服装学校。几经周折，xxxx年，xxxx腾出自己住的两间屋，购置了几台缝纫机、桌椅，聘请了两位裁缝师傅，在家里办起了服装学校。当时，很多农村女孩考学无望后都想学个一技之长，因此，服装学校一开办就吸引了不少人。同时，颇有远见的xxxx采取了边教学边接服装加工订单的方式，这既为她积累了资金，又让学员在学技术的同时又解决了就业问题，学员与日俱增，教学点也不得不一次次的搬家，学校规模逐步扩大，学员曾一度达到了200多人，xxxx的事业有了根本性的转机。

xxxx年底，xxxx租赁了xxxx村一处闲置厂房，投资40多万元办起了服装加工厂——xxxxxxxx服饰有限公司，经过近两年的努力，如今，公司现拥有16条生产线，120台高速、平缝车，加工生产的服饰包括：衬衣、长裤、防寒服、羽绒服等，年产服装150万件套，精细的加工、良好的信誉，还吸引了不少日本、韩国、美国、加拿大、和西欧等多个国家的客户，安置200多名村妇女进厂工作，其中有80多名下岗女工和3名残疾人。

仿佛昨天还是二十多岁的姑娘，一眨眼却已是四十多岁的人了，二十多年来，xxxx不曾停一停、歇一歇，就这样脚步不停地勇往直前，她似乎没有青春过，没穿过一件漂亮衣服，没度过一次假，但她的\'青春就在创业中。

女人做大事九苦一分甜，当人们问xxxx这一路走来遇到多少困难时，xxxx想了想，笑笑说：“我没觉着有什么困难，能走到今天，最重要的是迈过坎坚持下来。”创业难，作为没有多少文化没有根基的农村妇女创业更不易，多年来，xxxx遇到的坎不少，91年刚起步时，学校又连续搬了几次家，客户定做的衣服不能及时交工，一些客户纷纷索要违约金，取消订单，一年下来，操心费力、流泪流汗的结果却是亏损近万元，那时的一万多元可是她没黑没白地苦干，一分一分地攒下来的；92年，公爹卧病在床，丈夫上班很紧张，于是xxxx就两头跑，不管多忙多累，每天都抽出时间给公爹喂饭、喂药，端屎端尿，不嫌脏累，没有怨言，公爹去世时，眼含热泪对她说：“我能活到今天，多亏了俺xxxx，能摊上你这样的儿媳妇，是俺家的福分，我已经很知足了。”父母都很忙，xxxx的孩子从小学就学会了自己照顾自己，病了自己去打针，回家自己做饭，炉子灭了就用开水泡馒头------看到别的孩子整天都有妈妈陪着、护着，儿子很羡慕，就求妈妈抽时间陪陪他，xxxx就告诉儿子“等过年的时候妈妈天天陪着你”，于是，孩子就天天数着指头盼过年。在一份难以兑现的承诺中，如今，孩子已经18岁了，并离开了妈妈到外地上了大学。深感愧对孩子,xxxx也曾犹豫,几度想放弃,但面对懂事的孩子,xxxx就想:挺一挺就过来了,我要给孩子做个榜样,让孩子明白人活着就要有理想,有目标,就要坚持不懈地奋斗.

对父母，xxxx付出了满满的孝心；对孩子，xxxx留下了一份歉意；对员工，xxxx奉献出了满腔的关心和爱护。

服装厂里女工多，都是农村出来的孩子，xxxx把她们看作自己的姐妹，自己的儿女。对每一个进厂的人，xxxx都会热情亲切地安排住所，手把手地教技术，“来到厂里，就把这当成自己的家，有啥事就跟我说一声。”一句话说得员工心里暖暖的，xxxx是这样说的，更是这样做的。厂里为员工提供宿舍，提供免费工作餐，知道孩子们爱干净，厂里还盖了洗澡间。生活上，xxxx更是照顾得细致入微，谁生病了不舒服，xxxx就扶她到宿舍休息，并买好药，冲一杯红糖水给递到手里；谁家碰上急事难事等钱用，xxxx就及时把钱垫付上；谁心里有事不痛快了，xxxx就主动地开导她，教她如何做事如何做人。xxxx从来都不曾批评她的员工，总是循循善诱，有时副经理熊员工几句，xxxx就袒护着，气得副经理常说：“一熊你的孩子你就心疼”。xxxx确实把这些二十岁左右的农家孩子当作自己的孩子，连她们的归宿她都很挂心。孙庄村农村女孩李敏94年就跟着xxxx创业，是名老员工，她们处得“就像母女”，xxxx这样说，李敏这样说，他人也这样说，为给李敏找个好婆家，xxxx没少费心，最终找了一个不错的小伙，两人结了婚生活过得幸福美满。象李敏这样，xxxx已经介绍成了十几对姻缘，如今，厂里的小姑娘处对象，都要领来“让孙姨看看，孙姨说行就行，说不行就散”。

这位朴实的农家女经理，和员工同吃同住同劳动，用自己得行动和爱心赢得了员工的信任和爱戴，在厂里，她不用怎么去管理，厂里就井然有序，工人团结一心，干劲十足，员工们都有一种自觉的意识：干不好，对不起我们孙姨。

对自己的员工如此，对想学技术出去创业的人xxxx更是毫不吝啬地支持。在办服装学校期间，有40%的学员来自困难家庭，还有一些下岗职工，xxxx对他们都实行了特别优惠的待遇。学员马衍芬母亲常年有病，家里负担重，想学服装加工又拿不出学费，xxxx知道后，立即免费接纳了这位学员。马衍芬学成后，开了一家服装加工店，年收入2万多元。象马衍芬这样，xxxx已经帮一百多名学员走上了服装加工致富路。

一花独放不是春，百花争艳春意浓。已经很富足的xxxx现在依然很朴素，依然在拼搏，她说她厂里有200多个人的人生，她想让每个人都过得富足幸福，这就需要她不停地跑订单，不停地扩规模，厂里的效益不断地好起来，孩子们的钱包不断地鼓起来，她才快乐。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn