# 返乡创业自我介绍范文(共16篇)

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-04-04

*返乡创业自我介绍范文 第一篇各位朋友：大家好！我出生在一个普通的家庭，三岁母亲因病去世，父亲供我读书到大学毕业，父亲没有多少文化，但经常教导我一句话：做人要争气！于是我从小就想着，今后要做一个对家庭有担当，对社会有用的人。20xx年我从西北...*

**返乡创业自我介绍范文 第一篇**

各位朋友：

大家好！

我出生在一个普通的家庭，三岁母亲因病去世，父亲供我读书到大学毕业，父亲没有多少文化，但经常教导我一句话：做人要争气！于是我从小就想着，今后要做一个对家庭有担当，对社会有用的人。20xx年我从西北大学英语专业毕业，通过学校的招聘会应聘到了一家台资电子厂的国际业务部工作，可工作一年不到就遇上了金融危机，当时工厂为了抵御金融危机就减少职工的工作日，扣减工资，工资减少后让我逐渐感受到了生活的压力和危机，后来有一次听到我们部门的主任自嘲地说，她在这个厂里已工作了八年，她和她丈夫两个人的积蓄加在一起连一个卫生间的平方数都买不起的时候，我就在想，这难道是我想要的人生吗？不，绝不是。工厂按部就班的生活单调而乏味，投入多年时间工资也不见得高多少，于是，我离开了那个工厂。

**返乡创业自我介绍范文 第二篇**

男，汉族，1984年5月出生，\_党员，乡村人。20\_年底响应国家号召参军入伍，经过五年的军营生活，他的意志品质得到了锻炼，思想得到了提高。于20\_年12月退伍回乡创业。

回乡后在村三组办起了一个常年存栏120\_只的蛋鸡养殖场。对于养殖来说，他是个门外汉，旁人也对他指指点点，认为一个从来没有饲养过一只牲口的毛头小伙子能把鸡养好。养殖场在大家的非议声中建了起来。面对压力，没有退缩，而是把压力变成动力，他不断查阅专业书籍，到、等地参观取经，学习养殖技术，养殖场的抗病能力得到提高。120天后，第一批母鸡成功出栏，看着一个个的鸡蛋从鸡笼里滚出来，他的心里乐开了花，觉得以前所受的苦都是值得的。

看着一筐一筐的鸡蛋，他的心里又喜又忧，每天10000多板的鸡蛋如何销售成了一个大问题。如果按常规将鸡蛋批发给经销商，价格肯定不会高，但自己一个人卖又卖不完。他想了很久，想出了一个折中的办法——批发给零售商。但零售商与经销商联系多年，同等价格零售商明确表示不会要他的，这让非常苦恼。但是他坚信，只要思想不滑坡，办法总比困难多。经过冥思苦想，他终于想出了一个既简单又实用的方法：“包退”。由于经销商是四处收蛋，蛋的质量不稳定，时好时坏，有些零售商会抱怨，他就抓住这点，对零售商提出了有质量问题“包退”的优惠条件，免去零售商的后顾之忧，问题迎刃而解。虽然实行了“包退”，但至今一个鸡蛋也没有被退过，因为信誉好，鸡蛋十分畅销，没有了存蛋，也就没有了质量问题。

鸡粪作为优质的有机肥，却始终是个“老大难”问题。如何才能更好的发挥它的作用？最终决定将鸡粪用于种植葡萄，搞种养殖循环经济，可持续发展，既解决了鸡粪处理问题，又解决了葡萄的肥料来源。在20\_年9月，在村一组租用了20余亩土地搞起了葡萄种植。开始种植之后，才知道种植葡萄远没有自己想象中那么简单。在6、7月的时候，由于白天天气炎热不能施肥，只能下午天气转凉了才能施，所以有时要忙到晚上9、10点才能收工回家吃饭。劳动强度比以前增加，加上自身在部队时腰部受过伤（在退伍时还被评为“九级伤残”），他的旧伤复发了。他想放弃葡萄种植。但回头一想，既然选择了这行，就要学一行，爱一行，干好一行，不能半途而废。

第二年，终于到了葡萄收获的季节，看着一串串的葡萄长势喜人，真有种拨开云雾见青天的喜悦。由于他所种植的葡萄全是新品种，为了使顾客感觉到不同，他除了制作了宣传单和招牌进行定点销售之外，还开展了免费品尝活动。为了确保顾客能吃到口感最佳的葡萄，他每天早晨三点就到葡萄园采摘最新鲜的葡萄。付出终将得到回报，他种植的葡萄得到顾客的一直赞扬，回头客也多了起来。同时，他还想出让顾客自己亲手到葡萄园采摘的点子，让顾客体验田园风情。好吃又好玩，葡萄园的知名度不断提高。

为了使各项工作更好的开展，20\_年10月，成立了“县咯个鲜种养殖专业合作社”，带动周边群众一起搞农业。正当一切发展越来越好时，20\_年6月的一场大雨带给他惨痛一击。当时葡萄快成熟时，一场意想不到的大雨倾盆而下，望着长势喜人的葡萄被洪水吞食，而他却无能为力。当洪水退却，一串串葡萄伤痕累累地挂在树上，他的心在滴血。现在回想起来仍然历历在目。

他相信风雨过后一定是彩虹，通过自己的努力，20\_年葡萄有了一个好收成，葡萄园里硕果累累，来葡萄园采摘葡萄、买葡萄的顾客络绎不绝，上市几天葡萄就全被抢购一空。他相信，只要付出自己的努力，明天一定会更好。

**返乡创业自我介绍范文 第三篇**

各位考官：

下午好！

我叫xx，家在xx，今年刚刚从xx大学法学专业毕业。我性格开朗，容易与人相处；做事认真并善于总结，乐于与他人交流。

能够应聘到xx工作我倍感荣幸，而能来到采购部工作，我不明白用哪些更恰当的词语来表达自我的欣喜之情。首先，请允许我借这次机会表达对各位领导的谢意，谢谢你们能给我这个什么都不懂的毛头小子一次如此之好的学习与锻炼的机会。其次，我刚刚离开大学，对公司的规定、公司所要求的人际关系、公司所要求的潜力等等的掌握程度几乎为零，所以在以后的工作中，还请各位领导和前辈能够多多指教，多多包涵！最后，我很想很想用最短的时间让自我适应这个环境，掌握作为一名采购员所务必具备的潜力，为这个部门，为公司尽自我的一份力。我不怕吃苦，我也愿意吃苦，如果以后有哪位前辈有什么需要我去做，我不敢说能做到您所要求的标准，但我保证在我的潜力范围内做到。

我的介绍就到那里，真诚的谢谢大家！

**返乡创业自我介绍范文 第四篇**

“只要敢打敢拼，就没有办不成的事”。这是返乡党员梁秋华在十多年打拼岁月中总结出来的经验，也是他一直以来所遵奉的人生信条。正是凭着这种能吃苦，敢打拼的精神，他由一名外地的个体医生转型为家乡有名的茶场老板。

桑园镇茶场当年投产就实现了开门红，生产汉中仙毫1000公斤，炒青绿茶25吨，实现产值300万元，并在西乡县“赛茶节”上获得“汉中仙豪”银奖和“汉中炒青”银奖两项殊荣，其产品更是远销汉中、西安等地。初见成效的梁秋华深知创业难、守业更难的道理，要想寻求更大的发展，就必须在科学管理上水平、做大产业创名牌上下功夫。他先后对承包购买的350亩茶园进行茶树改良，培育无性系茶苗补栽补种，注重绿色环保无公害化生产，保持茶叶的原汁原味。并多次聘请专家技术人员进场指导，严格按照茶叶加工环节各个流程的技术要求进行生产。

浅尝辄止不是梁秋华的个性，追求更大的发展才是他的目标。梁秋华计划进一步投资添置新设备，分档次加工制作出适应各个消费层次的茶叶，满足不同层次的消费需求，实现“茶厂四季产茶、茶农四季采茶、农户四季有收入”的目标，年底再承包200亩茶园，争取亩平均收入达到4000元，依托“西汉高速”和“十天高速”

连接线地域优势，全力打造集茶园观光、茶叶加工、茶艺表演和品茶餐饮娱乐于一体的茶叶产业综合示范项目，同时，注册商标争取品牌认证，扩大种植规模、加强技术管理，为早日打入全国市场作准备。目前，在他的带动下，周边5个村近千户茶农年增加收入约70多万元，他的茶场成为当地初具规模的茶叶加工龙头企业，他本人也成为县镇实用技术骨干人才和当地群众脱贫致富的带头人。

**返乡创业自我介绍范文 第五篇**

>90后大学生200元白手起家当老板的成功例子

许多成功者不仅是开拓机会，捕捉机会的能手，而且还是发掘机会潜能，高效运用机会的能手。他们的成功启示我们：一定要提高机会的利用率，把机会发挥到最大值。

在武汉科技大学，付文杰如今成了学生们心目中的校园明星：湖北省首届大学生创业十佳之星，湖北省百佳青年创业榜样，20xx年入选中国大学生年度人物。

>摆地摊积累创业“第一桶金”

回想创业历程，“盆栽小胖”是付文杰对自己的最初定位。

20xx年9月，湖北仙桃男孩付文杰独自一人扛着行李踏进大学校门。靠减免学费才完成中学学业的他格外能吃苦。离家求学的那一刻，他在父母面前立下豪言：“自己养活自己，不向家里要一分钱。”

一时逞强夸下海口。要挣钱，怎么起步?转机在大一下学期悄然来临。

20xx年3月，武汉市539路公交车终点站，一位卖盆景的阿姨搬着几大筐刚进的货往车门挪。付文杰主动上前帮阿姨把盆栽搬下车，并送到店里。古道热肠的付文杰，此后一有时间就主动跑到店里帮阿姨招揽生意。阿姨见他热心憨厚，就把自己多年卖盆景积累的小窍门教给了他。

苦于创业无处着手的他，有一天看着校门口忙得不亦乐乎的摆摊小贩，突然有了灵感：为什么不试试摆摊卖盆栽呢?他揣着身上仅有的200多元钱，来到学校附近的一处花卉批发市场。就这样，50多盆小盆栽，拉开了他的创业大门。

可摆摊的第一天只卖出3盆，他心急如焚。晚上，他溜到其他摊贩门前，偷学别人做生意的技巧，发现做生意首先要靠人气。于是，他邀请几位同学前来捧场做“托儿”。他还琢磨：校门的进出口都是人流汇集的地方，干脆在两个地方都分别摆上摊，大家“货比三家”后不管选哪家，我都是最后赢家。果然，调整营销策略后，第二天就卖了400多元钱。随后，他赶紧用这笔钱补了100盆，半个月净赚了1000元，这便是付文杰的“第一桶金”。

>生意失败就上街当“扁担”

见到记者时，付文杰说他有一个座右铭：成功始于觉醒，态度决定命运。细心加野心，坚定了付文杰创业的决心。付文杰个子不高、微胖、敦实憨厚，打小就有很强的个人号召力，像地心磁场一样，能把性格、能力各异的小伙伴们聚拢在身旁。

小打小闹恐怕难成气候，付文杰决定组建一个团队，召集有创业意向的同学一起打拼。20xx年5月，团队成立，付文杰给起了个响亮大气的名字：俊杰创业者联盟。

一个月后，火炉武汉开始发威，热浪滚滚，学校的跳蚤市场如期开放，黄家湖大学城近10万人的大学生消费群体吸引了付文杰的目光。大家商议，决定抓住机会售卖大学生日常用品。初生牛犊不怕虎，本金不够生活费来凑。电风扇、凉席、蚊帐等夏日用品很快摆上摊位，薄利多销，几番买卖下来，盈利超过万元。

暑假，在武汉组织团队开办补习班、做家教、在火车站附近卖报……创业之初，付文杰通过各种渠道拓展事业。9月，新生入校，他再次抓住商机，销售新生生活用品。钱生钱，利滚利，通过低风险的“再造血”，团队资产很快达到5万元。

就在他雄心勃勃准备大展拳脚的时候，遭遇了创业中的第一次“滑铁卢”。20xx年11月，付文杰大胆决策，多方筹借6万元在校外绿化地上建了40多间活动板房，占地780多平方米，租给附近村民经营。3个月过去，就在成本刚刚收回即将盈利的时候，板房却被政府强令拆除。因为那里是湿地公园的一部分，需要进行还绿规划。晴天霹雳，付文杰几乎崩溃：不仅每月2万元的租金泡汤，他还得为每位租户支付20\_元违约金。付文杰硬着头皮承担。他向商户一一解释、致歉，并按照他们的租赁面积，主动提出相应的赔偿。

兴建土木毕竟不像倒卖商品，高利润也必将带来高风险，一着不慎就会导致满盘皆输。

事情尘埃落定后，他口袋里仅剩下3个钢镚，一顿饭钱都不够。就着苦涩的心情，他啃了一天馒头。那晚的夜，格外黑，付文杰独坐在沁湖边，对着清冽的湖水发呆，泪无声地淌了一脸。“怎么办?就这样放弃吗?”想起在父母面前的豪言壮语，不服输的个性让他昂起了头：“不，我不甘心，我要重新站起来。”

打理好心情，第二天，他就到汉正街当起了“扁担”。100斤的包裹，扛100米，5元钱。肩膀磨破了，鲜血渗到衬衣上，斑斑点点的红;脚底起泡了，每走一步都疼得钻心;晚上回宿舍搽药绑绷带，宿舍的同学看了都心疼。

>6天净赚16万的意外收获

每一个春天的来临，都会给人以希望。20xx年的春天来得格外早。这一年的3月，付文杰渴盼东山再起。在亲朋好友的支持下，他注册成立了时代俊杰商贸有限公司;然后，依靠团队成员的力量，大力开展业务。卖天堂伞、卖男士衬衣，只要能赚钱的，他们都做。经历过失败的人，格外懂得珍惜。

知人善任的付文杰，在创业团队管理中游刃有余。读工科，经管知识贫乏，他就自学充电，泡图书馆。各类商界名士创造的商业神话，让付文杰对未来充满期待。他最佩服香港首富李嘉诚，其卓越的商业投资眼光、独特的风险调控能力，给了付文杰丰富的精神给养。取人之长，补己之短，一颗创业新星正在冉冉升起。

经过一段时间的积累，付文杰相继开办了超超文印店、情雨茶餐厅和贴身衣橱内衣店等实体。良好的服务态度、过硬的产品质量为他们打开了市场，赢得了口碑，在学校周边小有名气，很多老师成了他们的固定客源。

付文杰始终坚信，先做人后做事，任何时候做人的姿态决定了成就的高低。良好的社会人脉关系、诚信经营的品德让他在商业运作中收益颇丰。一次，经营内衣店认识的朋友无意中给他透露了一条信息：江西某个制衣厂有一批货款抵押的品牌羽绒服卖不出去。正好付文杰知道此时广州一家经销商急需补货。有供有求，打个时间差应该可以赚钱。付文杰随即赶往江西与卖家谈判，小心翼翼几番\_，把这批货的价格从100万元压到了40万元，而且约定“见货付款”。货到以后，他马上通知广州的经销商，那边立刻汇来谈好的56万元。交易成功。账上没动一分钱，6天时间净赚16万元。谈起这次买卖，付文杰颇有些得意。

20xx年2月，商贸公司增资500万元，注册成为时代俊杰股份有限公司，付文杰任董事长;随后，汉阳王家湾20\_平方米的枫叶酒店奠基开工;尚山石商贸公司开张运营。

现在，付文杰作为时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，经营范围包括广告设计与制作、内衣、餐饮、教育培训等多行业。拥有员工300多人，公司总资产3000多万元，年销售收入8000多万元。付文杰凭借着自己的智慧和勇气，实现了创业梦。

>梦想建立自己的钢铁研究院

一位在校大学生，拥有这么多的公司和实体，让人惊诧。一些人猜测，这肯定是个富二代。付文杰的恩师、仙桃仙源学校的校长否定了这个说法。一生爱才护才的老校长当年看中了付文杰的慧根，特批他免费入学，付文杰才得以完成高中学业。

付文杰自己说，追根溯源，激励的源头在于他有一个美丽的梦想。学金属材料工程的付文杰，在专业课上了解到我国钢铁冶炼技术同发达国家的差距后，就立下了一个宏大的梦想：拥有自己的钢铁研究院，提高我国的钢铁冶炼技术。那时候，他还是个刚进大学的毛头小伙，节衣缩食，勤工俭学，以求自食其力。

但正是这个当时被室友当作笑谈的梦想，成就了付文杰。谈起“中国梦”，付文杰有着自己的打算：30岁以前，拥有一个自己的服装品牌，建成3家三星级以上的地标型酒店。30岁以后，成立钢铁研究院，让国外的汽车公司争相定购自己生产的钢材，要以高于国内的价格出口;希望中国的马路上行驶的小汽车都是中国制造，并且是国人为之骄傲的品牌。

在商场打拼几年，付文杰摸索出一套自己的生意经：做生意其实就是个“借”字，借人、借地、借势，找准对方最想要的，充分协调资本、时间、空间，在交易中获得最大收益。

身为董事长，付文杰没有老板的架子，他要求公司里比他大的，叫他小付，比他小的，叫他杰哥。每个新进的员工都能听到付文杰这样一句话：“我把公司交给你，你把生活交给我。”

常怀感恩之心，付文杰以自己的方式回报社会：资助武汉理工大学1位患脑瘤的大学生治病;资助武汉科技大学的3位贫困生完成大学学业。

**返乡创业自我介绍范文 第六篇**

各位考官：

大家好！我叫XX，是XX大学XX专业的一名学生，我是一个认真负责、成熟稳重的人，我在大学里学习了丰富的知识，锻炼了能力，为我的就业之路打下了一个好基础。

在学习方面，本人刻苦努力，虚心好学，对于专业知识兴趣浓厚，善于思考和分析，具备一定的专业知识运用能力，在大学期间获得XX等奖学金和XX等荣誉。我的英语基础良好，已获得了大学英语XX级证书。

在工作方面，本人在大学里曾先后担任XX等职务，工作认真负责。此外，在担任XX期间能及时圆满地完成XX交给的各项任务，在工作能力得到锻炼的同时使自己的党性修养得到了提高，形成了工作踏实的作风。本人性格开朗，善于交往，和老师同学都形成了良好融洽的人际关系。具有很好的团队精神意识。

**返乡创业自我介绍范文 第七篇**

在公司工作了三年后，遇到了我现在的先生，并在恋爱半年之后结婚，很多朋友都认为自己对婚姻过于草率，但是自己在看人方面还是非常准的，不管是在工作上还是在婚姻上，永远把品性放在第一位，能力排在第二位。在结婚两个月之后，自己怀孕，在家人的劝说下，自己从工作近四年的公司辞职，虽然之前对这样的现实非常感到不满，但是后来意识到想要获得其他东西，就必须放下一些东西。

在家中备孕时间感到非常的无聊，每天不是在菜市场瞎逛就是和朋友逛街，这个时期的自己非常迷茫。后来和众多妈妈在聊天的时候发现照顾孩子非常不容易，不仅还要买各种婴幼儿用品，这费用也要花不少，尤其现在国产奶粉让中国的家长非常不放心，众多家长选择“洋奶粉”，费用要高国产奶粉一倍，很多妈妈直呼自己承受不了，自己也开始为这个事情而苦恼。

**返乡创业自我介绍范文 第八篇**

一分钟的自我介绍，犹如商品广告，在短短六十秒内，针对“客户”的需要，将自己最美好的一面，毫无保留地表现出来，不但要令对方留下深刻的印象，还要即时引发起“购买欲”。

自我认识想一矢中的，首先必须知道你能带给公司什么好处。当然不能空口讲白话，必须有事实加以证明。

投其所好清楚自己的强项后，便可以开始预备自我介绍的内容：包括工作模式、优点、技能，突出成就、专业知识、学术背景等。好处众多，但只有短短一分钟，所以一切还是与该公司有关的好。如果是一间电脑软件公司，应说些电脑软件的话题：如是一间金融财务公司，便可跟他说钱的事，总之投其所好。

但有一点必须紧记：话题所到之处。必须突出自己对该公司作出的贡献，如增加营业额、减低成本、发掘新市场等。

铺排次序内容的次序亦极重要，是否能紧握听众的注意力，全在于事件的编排方式。所以排在头位的，应是你最想他记得的事情。而这些事情，一般都是你最得意之作。与此同时，可呈上一些有关的作品或纪录增加印象分。

身体语言不管内容如何精彩绝伦，若没有美丽的包装，还是不成的。所以在自我介绍当中，必须留意自己在各方面的表现，尤其是声线。切忌以背诵朗读的口吻介绍自己。最好事前找些朋友作练习对象，尽量令声线听来流畅自然，充满自信。

身体语言也是重要的一环，尤其是眼神接触。这不但令听众的专心，也可表现自信。曾有一项报告指出，日常的沟通，非语言性的占了70%。所以，若想面试成功，便应紧记注意一下你的身体语言。

不管是学生，还是找工作的求职者，都可以利用好一分钟的时间做一次创意自我介绍。

创业的感言08-20

**返乡创业自我介绍范文 第九篇**

尊敬的领导们：

大家好！

我叫xx，毕业于xx大学xx专业，选修xx。

在学校期间，主修的专业课有x，根据所学的知识，也参加过一些具体项目的事实，比如学院独有的精品课xx，在其中负责xx主模块或者担任xx组长工作，应用了xx技能及财务知识等，取得了xx成果。并在实践中，加深了对xx的认识，提高了此类工作的实际操作能力。

另外，在学校中也参加过一些社团活动，比如xx，在其中加强了和同学们的交流，全方面认识了团队协作的带来的效率，对团队合作和责任感有了新的感受和知识。

个性上，首先是比较诚实、乐观、热情。其次，具有团队精神，踏实努力，很强的责任心。

在这里应聘贵公司的xx职位，是想将自己的所学得到充分发挥，并在这里学习成长。希望有这样的机会，能和诸位成为同事。

我的情况大概就是这样，请问有什么其他方面想要了解的么？我会如实回答您的提问。谢谢！

**返乡创业自我介绍范文 第十篇**

尊敬的面试官：

早上好！

我叫xxx，今年24岁，是xx本地人，明年7月份研究生毕业，本科和研究生都在西北政法大学就读，本科的时候学的是民商法专业，研究生读的是法理专业。

在学校期间，除了专业学习之外，会参加各种学校活动，加入过学生会，本科的时候担任文艺部的部长，组织过多场学校的文艺晚会，在研究生期间又担任研究生会主席，并兼任我们学院内部刊物《某某法律评论》的主编。在每年的暑假我还会去法院或检察院实习。

我属于热情开朗，具有亲和力，平易近人的类型，而在这几年的学生会工作当中，又提高了自己的办事和处事能力，锻炼我吃苦耐劳的精神，也增加了自己的生活阅历，我记得在本科时候我们学生会自己筹钱去拍一部DV电影，在优酷上还可以看到，在拍摄过程中，会遇到各种困难，如场地或设备，但是我和我们学生会的同学都能一一解决，这个过程养成了了我的良好的团队合作精神和积极的学习进取精神。

另外一方面我认为在工作当中，责任两个字一直很重要的，不管是多小的事，只要是自己答应的或是本职的事，我都会尽自己的努力做好，不会说干到一半因为一些困难就放到那不管。

这次我之所以应聘银行，首先是因为我喜欢这个职业，另外一方面我认为银行是一个窗口行业，会遇到很多不同的客户，这会拓展我的交流面，特别能锻炼我的与人沟通的能力，同时也可以让我学到更多的知识与技能，虽然我的专业是法律，但是我会很用心的去学习银行方面的知识，并且将法律知识与银行方面的知识结合起来，相信他能让我充分发挥自己的优势与价值，我相信我有能力和信心做好这份工作，同时也非常感谢中信银行给我这样一次展现自己的机会！

**返乡创业自我介绍范文 第十一篇**

从一个怀揣梦想靠月收入几百元的打工仔，到一个崭露头角拥有40多名工人的企业带头人；从一个只有初中文凭的毛头小子，到一个敢于创新，追求进步的业界精英，平凡的黄文学用十几年的坎坷经历成就了非凡的事业，实现了人生的价值，诠释出一段白手起家的创业传奇。

黄文学，男，xx年出生，陕西省城固县董家营镇莫爷庙村人，现任大巴山食品厂总经理，先后被评为致富带头人、产业发展带头人、“十大青年创业者”；他所创建的大巴山食品厂解决了当地40多名青壮年农民的就业问题，为当地农民工再就业做出了贡献。

“梅花香自苦寒来”，黄文学所走过的道路并非一帆风顺，相反，他的创业历程充满了荆棘，但他凭着顽强的拼搏精神、坚忍不拔的毅力，一步一个脚印，踏踏实实，打造出发挥自身价值的事业平台。

>一、艰苦的童年生活磨砺出他不屈的性格。

俗话说，“穷人的孩子早当家”，黄文学的创业故事和他贫穷、艰苦的童年生活是分不开的。黄文学xx年学习毕业后，担任莫爷庙公社农村电影放映员，多年来勤勤恳恳工作，顶风雨冒严寒，爬山涉水，走村串乡，把文化娱乐送到千家万户，20xx年电影走向滑坡，黄文学前往上海无线电二厂打工，他总想自己干出一番个人的事业，xx年返乡，20xx年看准了食品加工项目，用打工挣的钱，又向亲友借款、贷款创办了大巴山食品厂。

一个人要有真本事，就应该闯一闯。xx年，黄文学满怀着创业激情回到了家乡，迈出了创业的第一步，俗话说，万事开头难，摆在黄文学面前的问题数不胜数：厂房选址没有着落、头期资金还没有落实、技术员工没有到位……在众多的困难面前，黄文学没有胆怯，回乡后的黄文学，干事业最重要的是要先人一步、快人一怕、高人一筹。初期由于资金不足，寻找了一所废弃的小学，购买了部分生产设备、设施，他看准了市场前景，于是坚定不移地做起了食品生产、销售工作。他带领着自己的技术骨干们，加班加点的研发样品，8月份的天气异常炎热，但凭着他们的创业激情和拼搏精神，仅花了一个多月的时间，就开发完成了好几个样品，并于当年9月份将产品正式推向市场，令人惊喜的是，该系列产品一上市就异常火爆，供不应求，实现了产销两旺的目标，黄文学的创业之路成功的迈出了第一步。

>三、良好的创业环境为工厂提供了广阔的发展空间。

创业环境是影响经济社会发展的重要因素，近年来，随县政府

为促进生产要素流动，刺激创业和就业，不断改善创业环境，为创业大军平稳较快发展提供了强有力的支撑，黄文学感受到地方政府营造的良好创业环境，在各职能部门的关心和扶持下，黄文学带领着大巴山食品厂的全体职工努力奋进，拉开了企业不断做大做强的序幕。

为了生产出质量一流、美味的食品，黄文学引进了一批先进的生产设备，并在员工队伍中普及了操作技术，这样，一个高素质、高产量、高环保的食品生产厂家在董家营镇这个人杰地灵的地方站稳了脚跟。

饮水思源勇担当

在黄文学看来，做企业也要饮水思源，财富取之于社会，就要用之于社会，几年来，黄文学积极服务青年就业，帮助下岗职工再就业，为政府解决城镇人口就业、下岗职工再就业和农村剩余劳动力转移做出了重要贡献。

一、实现农民工本地就业，减少留守老人、儿童数量。董家营镇的老百姓仅靠种地很难维持生活，村里的青壮年劳动力大多会选择出外打工，留下老人照顾年幼的儿童，因此，平时在村子里很难看到青壮年，村里的小孩也得不到很好的教育，拥有着艰难的童年记忆的黄文学建厂一件事，就是招收村里的青壮年剩余劳动力，实现村民的就近就业，这样，村民既能兼顾家庭，又能挣钱补贴家用，获得了村民的一致好评。

二、推荐村民就业，带动村民一起致富。黄文学知道，仅靠自己一人之力想要解决全部村民的就业问题是远远不够的，因此，他极力联系兄弟企业，推荐村民们就业，并为无技术、无经验的村民提供免费的就业培训，解决了相当大一部分的村民就业难题。

功夫不负有心人，在黄文学的努力下，20xx年，村里大部分剩余劳动力得到了合理的运用，仅大巴山食品厂就招收了40多名农民工，并计划进一步扩大工厂规模，解决更多的农村剩余劳动力的就业问题。

精心管理建队伍

黄文学自担任大巴山食品厂总经理以来，深深地知道，要想企业更快更好的发展，员工的素质一定要不断提高，于是，他抓管理、抓业务、抓队伍，开创了现代化企业管理的新局面。

一、抓管理，上下一心谋发展。大巴山食品厂招收的员工大多是农村剩余劳动力，而且和黄文学是乡亲，员工素质不高，纪律意识不强，为了提升员工的纪律意识，黄文学通过精心组织，建立健全了各项规章制度，引进了先进的生产设备，并选配了最优秀的管理人才加入进来，为了说服乡亲们遵守规章制度，黄文学以身作则，并经常与员工沟通交流，最终建成了一支纪律性强的员工队伍，形成了上下一心谋发展的良好氛围。

二、抓业务，身先士卒求发展。工厂的销售市场发展是工作的重点也是难点，黄文学带领全体员工共同分析市场，划分区域客户，分区分片逐个进行营销，他克服重重困难，身先士卒，各个商场进行攻坚，为工厂产品销售奠定了坚实的基础，也带出了一批优秀的业务高手。

三、抓队伍，提升素质共发展。创业中的黄文学认识到，万事以人为本，人的基础打不好，事业就很难发展，于是，他制定了“一小时学习制”，每天抽出一小时，组织员工开展业务培训与交流，并在工厂内部设立了读书角，鼓励员工工作之余不忘学习，另外，他还经常派员工走出去学习，回来后与其他员工共同交流，在不断的培训交流和学习中，员工的整体业务素质、综合能力都有了很大的提升。

在黄文学的不断努力下，20xx年，大巴山食品厂年销售额达到了320万元，并定下了20xx年突破450万元的目标。“创业有起点，事业无终点”。黄文学深知，今天取得的成绩，只是明天事业的一个基点，只是人生中的一小步。在今后的生产经营中，他一定会高举“青春创业”的旗帜，勤勤恳恳，兢兢业业，为家乡农民工再就业做出更多的贡献。

**返乡创业自我介绍范文 第十二篇**

各位面试官：

大家早上好！

首先，我很高兴今天能有机会在这里面试。

首先，大概说一下我的性格。我是一个比较随和的人，能很好的处理人跟人之间的关系。对待我的本职工作，或者说答应了别人的事，我就会尽可能去做好，在我朋友们的眼中我是一个很值得信任的人，不过我自我理解的是我是一个比较负责的人。另外，我的学习能力比较强，我能快速的接受新的知识。我从小就是一个很独立的人，无论在哪里生活或者学习，遇到问题的时候，我都能很好的解决。

其次，说说我这三年的在校生活。三年期间，我在学生会待过一年，在老师办公室担任值班员一年，这些经历锻炼了我的工作能力，同时也提高了我解决问题的能力。同时，我参加过蛮多的课外活动，比如说辩论赛、演讲比赛的主持人等。这些活动很好的锻炼了我的应变能力和交流能力。

最后，说到学习方面，我三年下来没有挂过科，专业成绩还是比较好的，也参加过一些竞赛，也获得过一些奖项。不过这三年下来相对比较遗憾的是所学的专业知识没有什么机会运用到实际当中。这次实习是我第一次申请本专业的正式的相关工作，我填写简历的时候没有申请具体的工作岗位，不过我相信我自己，无论最后做的是哪一类工作，我都能很快的进入状态并且做好的我的工作。我很希望能得带这次实习的机会，希望能在自己的工作岗位上踏踏实实的奉献自己的一份力量的同时，也借此机会锻炼自己，提高自己的工作能力等，为即将毕业的自己做更多的准备。

我的自我介绍完毕，谢谢！

**返乡创业自我介绍范文 第十三篇**

各位面试官：

大家早上好！

我叫xx，来自xx大学。本人是xx专业xx学历，具有较强的xx专业理论知识和实际动手力。三年的大学生活为我的人生添加了非常多的.色彩，也让我了解很多在社会上了解不到的知识。

我很热爱自己的专业，也了解要适应当今社会激烈的竞争就要全面发展自己，挖掘自身的潜能，所以我积极参加各项课外活动，阅读一些有用的书籍，提高自我修养，注重身心的共同发展。我将以饱满的热情和十足的信心迎接社会和工作带给我的挑战。

回首x年的校园生活，有喜有愁，有成功也有失败，我孜孜不倦，在努力的充实自己，坚持刻苦努力学习，把所学的东西应用在生活中。为实现人生的价值打下坚实的基础。

我不固守书面理论，尽力尝试理论与实践相结合，以实践印证理论，以理论指导实践。并能很好地做到灵活变通，在实践中将理论提升为符合现实情景的操纵。理论与实践的结合展现一个了更为广阔的发挥空间，让我不拘泥单纯的理论和盲目的实践。

此外，我还积极地参加各种社会活动，捉住每一个机会，锻炼自己。在工作方面进步很快，受到师生的一致好评。在校期间，我捉住一切机会锻炼自己各方面的能力，使自己朝着现代社会所需要的具有创新精神的复合型人才发展。努力学习专业知识的同时大量阅读课外书，对增加我的课外知识和丰富自己的人生阅历启到不可小看的作用。

生活方面老实做人，塌实做事是我的人生准则，复合型知识结构使我能胜任社会上的多种工作。知识是我最大的财富，年轻是我最大的本钱。过往并不代表未来，勤奋才是真实的内涵。

我自信有能力胜任贵的工作。若被贵单位录用，我将会在自己的岗位上踏实工作，勤奋学习，并以良好的拼搏精神在这个集体中实现自己的价值。

**返乡创业自我介绍范文 第十四篇**

>郭敬佩：大学生3000元开自行车租车行赚60万元

>3000元起步的创业神话

郭敬佩出生于河北衡水一个商人之家，父亲开了一家当地最大的面粉厂。从小耳濡目染，郭敬佩一直心怀创业梦，跨入大学校园，他暗暗给自己定下了目标：首先要顺利毕业，其次是在大学里开家公司，毕业前开上一辆比亚迪“F0”。这款车当时的售价是万元，“不想依靠家里，为了凑足这笔钱我总得干点什么”。

学习艺术设计的郭敬佩最早也动过开家广告公司或装修公司的念头，但思前想后，“有太多类似的公司了，打开市场太不容易”。

对创业的关注让他把握了先机。大一到安徽黄山写生时，喜欢户外骑行的他注意到一个现象：当地提供自行车租赁的店很少，而且租金很高。回到武汉，郭敬佩开始在学校周边转悠，“高校密集的武汉有广阔的自行车租赁市场，却缺少好的租车服务公司”，他为自己的发现欣喜不已。

“我们开一家租车行吧。”郭敬佩在寝室“卧谈会”上说出了自己的想法。室友们纷纷叫好，可最后敢于筹钱实干的只有郭敬佩一个人。他从家里借了3000元，买了10辆普通自行车，在学校附近租了一间小店面，通过张贴小广告吸引顾客前来，每辆车每天租金15元。最初，他每天早上6点钟就匆忙赶去车行，晚上小店关门再回宿舍往往已经到了门禁时间。就这样，仅仅一个月时间，他就把3000元的本金全部挣了回来。

“这个生意可做!”摸到门道的郭敬佩开始雇同学帮忙，除去工资和房租，他把其他的钱全部用来扩大车行规模。处于上升期的市场给了郭敬佩一个成长的空间。自行车数量从20辆到100辆，再到300辆，档次也从最初的一两百元一辆提高到后来几千元一辆的都有。

自行车被盗的现象在高校校园里屡见不鲜，更何况是几千元一辆的高档自行车。“再好的防盗措施也挡不住偷车贼的惦记。”郭敬佩想到了一个两全其美的方法，“我把所有自行车的锁都下掉了，这样做不仅节约了给自行车安防盗锁的成本，而且因为没有锁，租车人就会做到车不离人，也防止了被盗现象。”从此，郭敬佩再也没有丢过一辆车。

为了提高租车行的知名度，郭敬佩积极和各高校的社团开展合作，为社团的户外活动免费提供自行车。郭敬佩的业务渐渐越做越大，还增添了露营设备租赁等业务，除去人力成本和车辆维修清洗费用等，他不仅还清了家里支持的费用，还拥有了一批固定资产。在谭蔚老师眼中，这是校园里一位难得的“眼界开阔者”，“他和其他学生创业者不同的是，他不是为了玩玩票，赚点零花钱换个苹果手机，是把创业当作事业在做。”

单纯的租车盈利模式的脆弱性逐渐显露，易被复制的租车模式让郭敬佩开始思考后续的发展。后来，他尝试向更专业的户外骑行业务发展，提供帐篷等露营设备租赁，把盈利重心放到专业爱好者的身上。

大三那年，郭敬佩已拥有了150辆山地车，附带出租的帐篷等露营设备达30套，在武昌、洪山等10余所高校设立了租车点，20xx年租赁业务带来的销售收入超过30万元。

>长途骑行带来的创意与释放

张腾是郭敬佩的班长，也是他在班上最好的朋友。在张腾眼里，郭敬佩积极向上、具有掌控能力。实际上，创业的每一天，郭敬佩都身处高压状态，但无论如何他总能给身边人带来“积极、乐观、好脾气”的印象。

**返乡创业自我介绍范文 第十五篇**

尊敬的各位考官，亲爱的老师同学们：

大家好，我叫XX，是来自XXXX系，XXX专业的一名学生，我所应聘的职位是xx港口机械厂的港机管理员。对于还未大学毕业的我来说，我的的工作生涯就像一张白纸，而参加这次比赛将会为我的工作生涯画上第一笔也是较为浓厚的一笔。

在大学三年，我充分的遵守了“寓教于乐”的宗旨，在将自己的大学生活过的丰富多彩的同时也没有耽误自己的学业。在学生会，我担任文艺部部长，组织了09级新生的迎新节目，系十佳主持人大赛等。除了组织以一些文艺活动，我还参加了演讲，话剧、朗诵比赛通过组织和参加这些活动，除了使我更有信心的站在这个舞台上以外，更重要的是提高了我的团队意识，锻炼了我的组织领导和处理人际关系方面的能力，培养了我做事的细心和责任感，我认为，要成为一个优秀的港机管理员，除了要有过硬的专业技能，还要有一颗责任心，面对那些大型机械，首先要仔细认真的检查，做好质量把关，同时也要具有较好的领导沟通能力，要能根据员工的能力的不同分配工作，处理好下属的关系，以及领导与被领导者之间的关系。我想这些能力在我的大学的实践活动中都能得到一定程度的锻炼。

应聘贵厂的港机管理员职位，首先是因为我了解到贵厂主要致力于生产固定式起重机、门座式起重机、卸船机等各种港口装卸机械，而我所学的专业知识正是关于港口机械的构造维修管理等方面的知识，对于专业学习我投入了很大的精力，也希望从事与专业相关的工作。

**返乡创业自我介绍范文 第十六篇**

>邯郸三大学生张亚普开“张小生包子铺”走红，日卖4000个

刚开张时每天几乎只能睡仨小时。昨日，记者辗转联系上包子铺老板张亚普。他告诉记者，他和同学韩雷刚、刘伟都是从中国地质大学毕业的，因为两位同学要考研、要工作，目前包子铺主要由他运营。

说起开包子铺，最初的点子也是学市场营销的张亚普提的。毕业后的他并没有忙于找工作，而是先后到北京、天津“考察”，最终决定要开包子铺。

“我父母是做生意的，我从小学了不少营销手段。”张亚普说，除了从小的耳濡目染，他也有经验基础，“我有家人开包子铺，这样，起步就会稍微简单些，成功的可能性也会更大。”

而说起最困难的时候，还是刚开张的那几天，因缺乏实战经验，他每天几乎要忙到凌晨1点才能把馅料备齐。睡不到3个小时，就得起来调馅儿、包包子，到了7点才能正常出摊。

>影响

石家庄大学生跑到邯郸求“入伙”

开张虽不足一个月，“张小生包子铺”却在当地小有名气，几乎每天都有人排队买包子。

“为了保证质量，不论包子的馅料、面，还是油都不会用杂牌的。”张亚普说，过硬的“质量”或许是大家迅速认可他的一个原因。

此外他还很注意细节。“店前面有个饮水点，不论买不买包子，你渴了就能去接水，我们还特意放了几个凳子给老人、孕妇排队等待时坐，大家很欢迎。”张亚普说，为了吸引顾客，从开业到现在，他还经常推出一些活动，比如儿童节期间为福利院的孩子送包子，父亲节期间推出互动活动。

现在，张亚普的包子铺每天能卖近4000个包子，如此的销售量也引来30多人争取包子铺的加盟权。

>声音

“我真没想到，他们真的成功了”

其实，张亚普三人共同创业的事儿，一直受到大学同学们的关注。“他们几个上大学的时候，就特别喜欢琢磨，经常参加一些商业活动。”张亚普的同学赵航飞说。

但赵航飞初次听说张亚普他们开了包子铺时，还是被震到了：“我总觉得这个不一定行，包子太普通了，觉得他们玩大了。”

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！