# 2024年创业心得感悟(精选15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-05-17

*我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一...*

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得感悟，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得感悟该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。下面是小编帮大家整理的心得感悟范文大全，供大家借鉴参考，希望可以帮助到有需要的朋友，我们一起来了解一下吧。

**创业心得感悟篇一**

第一段：引入创业心得主题（200字）

创业是一种勇敢的冒险行为，一个人在创业过程中将面临无数的挑战和困难。然而，每一个创业者都有自己独特的心得体会和感悟。在我创业的过程中，我积累了许多宝贵的经验和教训，这些经验不仅给我带来了个人成长，也对我未来的创业之路产生了深远的影响。

第二段：勇于创新与冒险精神（200字）

创业需要勇气和冒险精神，尤其是在一个竞争激烈的市场环境中。创新是创业者成功的关键。在我的创业过程中，我学会了不断寻找创新的机会和方法，比如发掘市场的新需求，运用新技术和理念等。同时，我也明白创新需要冒险，需要放弃一些传统的观念和想法。只有勇于创新和冒险，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。

第三段：良好的团队合作与沟通能力（200字）

一个成功的创业企业需要一个良好的团队合作和沟通。在创业过程中，我意识到无论我个人能力如何出色，最终的成功离不开和他人的合作。团队合作需要每个人都能发挥自己的特长，相互配合。而良好的沟通能力则是团队合作的基石。通过与团队成员的交流和互动，我学会了倾听他人的意见和建议，并及时解决沟通产生的问题，从而使团队更加紧密地协作在一起。

第四段：坚持和积极心态（200字）

创业是一条漫漫长路，充满挫折和失败。然而，只有坚持和积极的心态才能度过这些艰难的时刻。在我的创业过程中，我遇到了许多挑战和困难，但我从来没有放弃过。相反，我努力保持一个积极的心态，对困难抱有乐观的态度，相信自己的能力和创业项目的潜力。只有通过坚持和积极的心态，我才能克服困难，实现自己的创业梦想。

第五段：总结创业心得体会感悟（200字）

通过创业的实践，我体会到了勇于创新和冒险、良好的团队合作和沟通能力、坚持和积极的心态的重要性。这些经验和教训将对我未来的创业之路产生深远的影响。我相信，只要我以正确的心态和方法去面对创业中的各种困难和挑战，我一定能够实现自己的创业梦想，并成为一个成功的创业者。通过这次创业心得的总结，我更加坚定了自己的信念和决心。我期待着未来创业之路上的挑战和机遇，相信自己能够创造出独一无二、有价值的事业。

**创业心得感悟篇二**

感悟之一：投资创业成功最关键是创意

投资创业成功最关键的是创意，更重要的不在于创意本身有多少美妙和神奇，更在于它在多大程度上的不可复制，市场潜力的大小以及实施计划的可行性。

感悟之二：尚未成熟的市场是投资创业的契机

选择一个适合的投资创业切入点，选择一个非成熟市场，会使投资创业早日成功的几率大一些。

感悟之三：投资创业失败风险是巨大的

投资创业就好比走钢丝，稍微在哪个地方不小心，就会前功尽弃，甚至有生命危险，控制投资创业的风险是投资创业者保全自己的技巧。

感悟之四：投资创业者不一定是全才

投资创业者优点明显，他们往往热情和有韧性，有知识有勇气，但往往缺点也很明显。要么是懂技术的不懂管理，要么是在管理经验上有一手但缺乏技术的前瞻性。但随着市场上的摸爬滚打，很多投资创业者慢慢变成了多面手。

感悟之五：最困难的时候往往是转机来临的时候胜利往往在于再坚持一下。

感悟之六：投资创业的机会不能等待论证

在投资创业之前就把事业发展的规划全想明白，经过反复论证是不现实的，如果全想明白了，可能机会已有人抢先了。投资创业时的环境往往大多数人不看好，这给少数看好这些业务的人以机会。这时用常规的方法去论证，往往会得出结论说这个业务将会失败。

感悟之七：投资创业其乐无穷

投资创业就如同品茶，有的人只品出了茶的苦，有人却在苦后尝到了甜。成功在于选择，投资小，赚钱快的项目，你需抓住时代的脉搏，有眼光会选择，你就成功在即。

有关谈谈小本创业的一些经验

在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

忘记了这是哪个成功人士说的。就我个人认为成功的定义财富只是一方面，更重要是作为一个人要真正的完善自我、实现自我价值。

所以要想创业就必须对自己有一个深刻的认识，并且定期反省自己的自身是否发生了变化。这句话说起来容易做起来最难。很多人到了两鬓斑白还没有正确认识人自己，也有很多人到了临终的时候留下伤心的眼泪、心中怨悔“世界很精彩，但我却白活一世”不管你是创业者还是普通的打工族都应该给自己订个目标。目标可以是长期的，也可以是阶段性的;我们都是凡人，所以目标也要切实可行，别太虚了，目标是自己的不是给外人看的。比如阶段性目标：我今年一年要挣到5000元，并且要以每年20%速度递增。

“如何实现目标?”很多人都有着投机的心理，这点从中国的彩票兴旺程度就看得出来。其实是实现目标就和吃饭一样简单。谁都不可能一口就把饭吃下，也一口不能吃个胖子出来。所以你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

“我有能力实自己的目标吗?”这一个问题可能最为致命，事实上，正是由于很多人没有客观正确认识到自己的能力，而导致目标的失败.因为很多人无法实施他们制订的目标,所以实现目标必须从自有资源、个人的能力以及目标的实际性这三个方面进行评估，从而做出最坦诚的能力评价。

对于创业的人来讲，选项是很关键的。如果你没有经商的经验，又没有很多的资金供你买经验，那选项就成了你创业第一个严峻问题。

选项，如果你没有一技之长，又没有经商经验，就要避开科技含量高的行业。最好是从传统的行业领域开始发展。并且要寻找社会适应面广的，消费群体大的项目来做。这样风险就相对会小一些。比如：食品店，民以食为天食品店适应面就很广，几乎人人都会光顾，虽然利润低但是相对稳定。

虽然是辛苦但是有几点好处：

一、你进行了原始资本积累，本且懂得资本积累的过程

二、小资本开始，把风险降到最低

三、你明白经商的过程与意义，生意就是低价买进高价卖出，是最简单也是最难的学问

四、你学会了如何与人交往，并且学会如何做一个诚信的商人我希望大家都能够成功，都能够幸福的生活。但是这需要你必须付出努力与艰辛。很多人也是从零起家，也有过曾经为0.5元钱过好一天而发愁，也有过开车120公里为一顿可口午饭的日子。所以只要你有恒心、信心，加上正确地分析事物，你就会成功!

人不要抱怨目前所处的环境、现在拥有一切，这样会影响你的思维，影响你的灵感。要根据自身现有的条件发挥出最大的能量，这才是一个真正的商人所具备的素质。

小本创业的30条经验

1、经商没有所谓景气不景气，无论情况如何，非赚钱不可。

2、不可一直盯着顾客，不可纠缠。

3、地点的好坏，比商店的大小更重要;商品的好坏，又比地点的好坏更重要。

4、商品排列得井然有序，不见得生意就好，反倒是杂乱无章的小店，常有顾客登门。

5、把交易的对象都看成自己的亲人。是否能得到顾客的支持，决定商店的兴衰。

6、销售前的奉承，不如售后服务。这是制造“永久顾客”的不二法则。

7、要把顾客的责备，当作“上帝的话”，不论是责备什么，都要欣然接受。

8、不必忧虑资金的缺乏，该忧虑的是信用不足。

9、采购要稳定，简化。

10、只花一元钱的顾客，比花一百元的顾客，对生意的兴隆更具有根本性的影响力。

11、不要强迫推销。不是卖顾客喜欢的东西，而是卖对顾客有益的东西。

12、要多周转资金。一百元的资金周转十次，就变成了一千元。

13、遇见顾客前来退换货物时，态度要比原先出售时更和气。

14、当着顾客的面斥责店员，或夫妻吵架，是赶走顾客的“妙方”。

15、出售好商品是件善事，为好商品作宣传更是件善事。

16、要有这样坚定的自信和责任感：如果我不从事这种销售，社会就不能圆满活动。

17、对批发商要亲切。有正当要求，就要坦诚地原原本本地说出来。

18、即使赠品只是一张纸，顾客也是高兴的。如果没有赠品，就赠送“笑容”。

19、既然要雇店员为自己工作，就要在待遇，福利方面订立合理的制度。

20、要不断创新美化商店的陈列，也是吸引顾客登门的秘诀之一。

21、浪费一张纸，也会使商品价格上涨。

22、商品售完缺货，等于是怠慢顾客，也是商店要不得的疏忽。这时，应郑重道歉，并说，“我们会尽快补寄到府上。”要留下顾客的地址。

23、严守不二价。减价反而会引起混乱和不愉快，有损信用。

24、儿童是最好的顾客，对带小孩的顾客，或来购物的小孩，要特别照顾。

25、经常思考当日的损益，要养成不算出今天的损益就不睡觉的习惯。

26、要得到顾客的信誉和夸奖：“只要是这家店卖的，就是好的。”

27、推销员一定要随身携带一、两件商品及广告、说明书。

28、要精神饱满地工作，使店里充满生机活力，顾客自然会聚集过来。

29、每天的报纸广告至少要看一遍。不知道顾客订购的新产品是什么，是商人的耻辱。

30、生意是为社会大众贡献服务的，因此，利润是它应得到的合理报酬。

**创业心得感悟篇三**

第一段：引入创业心得体会的重要性（200字）

创业是一种充满冒险的行为，其背后隐藏着各种挑战与机遇。在创业过程中，我们会遇到许多问题和困难。然而，只有通过总结和反思，我们才能从这些经历中获得宝贵的心得体会，为今后的创业之路提供宝贵的指导。

第二段：谈及创业过程中的挑战与困难（300字）

创业的道路充满了不确定性，我们需要面对各种挑战和困难，例如缺乏资金、市场竞争激烈以及前进道路上的阻碍等。这些问题都需要我们不断寻找解决方案，从而使我们的创业项目更具竞争力。在此过程中，我们需要有坚定的信心和一颗永不放弃的决心，以战胜挑战并实现自己的梦想。

第三段：强调关键策略和经验（300字）

在创业过程中，我们需要分析市场需求和趋势，了解竞争对手的优势和劣势，以制定切实可行的营销策略。同时，我们需要建立良好的合作关系，以扩大我们的网络和资源。另外，我们还需要具备创新思维和灵活的思维方式，以应对不断变化的市场环境。总之，坚持学习和积累经验是取得成功的关键。

第四段：强调反思和调整的重要性（200字）

当我们面临问题和挑战时，反思是非常重要的。我们应该深入思考发生了什么问题，并找到根本原因。只有通过明确问题，我们才能采取正确的行动。此外，我们还应该学会调整我们的计划和策略，根据市场需求的变化和竞争对手的动态做出相应的调整。只有不断调整和适应才能保持竞争力并赢得市场份额。

第五段：总结创业心得体会感悟（200字）

创业是一段漫长而充满挑战的旅程。在这个过程中，我们会遇到各种问题和困难，但只要我们保持积极的心态，学会总结和反思，我们就一定能够克服困难，实现我们的目标。创业不仅仅是一种经济活动，更是一种对自己、对社会做出贡献的方式。通过创业，我们可以实现自己的梦想，并为社会创造价值。

总结：

创业心得体会感悟的重要性不容忽视。在创业过程中，我们会面临各种挑战和困难。通过总结和反思经验，我们可以积累宝贵的经验教训，并找到实现成功的关键策略。此外，我们还应该强调反思和调整的重要性，以保持竞争力。创业旅程并不容易，但只要我们保持积极的心态和坚定的决心，成功将不再遥远。创业不仅仅是一种经济活动，更是对自己和社会做出贡献的方式。通过创业，我们可以实现自己的梦想，并为社会创造价值。

**创业心得感悟篇四**

创业是一条充满荆棘的道路，需要勇气和智慧。在创业的过程中，我积累了许多宝贵的经验和感悟。在这篇文章中，我将分享我在创业中所得到的心得体会。

第二段：创业的勇气与坚持

创业首先需要的是勇气。面对未知的风险和压力，只有拥有勇气，我们才能迈出第一步。然而，勇气并不能单独支撑我们走到最后，坚持也是非常重要的。创业中会遇到各种各样的困难和挫折，只有坚持下去，我们才能克服困难，取得成功。正是因为坚持，我才能在创业的道路上越走越远，获得了自己向往的成就。

第三段：创业的智慧与灵活

创业需要智慧和灵活。智慧是指在创业过程中需要有正确的决策和判断能力。我们需要时刻关注市场变化，抓住机遇，做出明智的选择。同时，灵活也是非常重要的，因为市场环境是多变的，我们需要灵活调整策略和计划，以适应变化。只有智慧和灵活相结合，我们才能在创业中抓住机会，取得成功。

第四段：创业的人际关系与团队合作

创业不是一个人的事情，人际关系和团队合作至关重要。在创业过程中，我认识了许多志同道合的合作伙伴，我们共同合作，共同努力，才能迅速发展起来。此外，创业还需要积极与各种人建立良好的人际关系，在合作伙伴、投资人、客户等人群中建立信任和合作关系。只有与人建立良好的关系，我们才能找到更多的机会和资源支持。

第五段：创业的挫折与成长

创业过程中注定会遇到挫折，但正是这些挫折，让我们有机会成长和进步。在我创业的过程中，我经历了许多困难和失败，但我从中汲取了教训，改正了错误，不断调整自己的思维和决策。每一次的挫折都是一次宝贵的经验，让我更加成熟和坚强。通过不断的挫折与成长，我才能在创业的道路上越走越远，取得了一系列的成功。

总结

创业是一条困难而令人兴奋的道路。它需要勇气、智慧、坚持、灵活、人际关系和团队合作。不论面对多大的挫折和困难，只要我们勇往直前，不断学习和成长，我们一定会取得成功。创业是一场伟大的冒险，只有勇敢的人才能够领略到它背后的无尽魅力。

**创业心得感悟篇五**

在茫茫商海中，常常有许多创业企业在经历了短暂的辉煌后便如流星般地陨落。借用并修改一下托尔斯泰的名言，我们可以这样说：“成功的公司多半大同小异，而失败的公司则各有各的特色。”为什么这样说呢?因为要成功，只有为数不多的办法;要失败，却有无穷的花样。

选错合作伙伴

如果你需要合伙人的钱来开办或维持企业，或者这个合伙人帮你设计了这个企业的构思，或者他有你需要的技巧，那么请他加入进来。不要用合伙关系来聘人，或者你需要他为你鸣鼓吹号。对投资合伙人的选择，要搞清投资来源最好是自有资金，避免因经营不善，掉入“连环债”的怪圈。对经营合伙人的选择，必须找到真行家，能带来一定技术和经营渠道。对企业赢利后的分配和亏损共负等问题，最好以合同的形式固定下来，一旦发生纠纷，便于用法律手段处理。

低标准用人

人们常有一个想法，就是先应眼前之急，以后再雇出色的人才。这真是大错特错。错误的结果常常要过不少时间才会显现。雇人一定要保持高标准，要有耐心，直到找到真正合适的人选来帮助你创业，然后你尽可以放手让他们去做。这样，你会事半功倍。

华而不实

干哪行有哪行的规定，得哪行的收益。本钱大未必干得成小买卖，本钱小也未必做不成大生意。投资多，赢利高，但风险也大，投资孝获得低，赚的是个安稳钱。所以投资创业者切忌眼高手低。

欺诈客户

家声誉，也埋下许多经营危机。我们不敢说商场上没有诡诈，但愈是做正经生意，长生意或是大生意，诡诈的作风愈是没有作用，我们的目标是自我实现和做一个“令人尊敬的企业家”。我们没有理由降低我们的做人标准来向不肖的商人看齐。

管理无章

重“义”轻“利”

在对创业企业调查分析过程中，我们发现有70%多的创业者强调创业员工的忠诚，而不重视员工的利益。一旦员工提出利益的要求，创业者就视为不忠，从而影响彼此的有效沟通甚至是合作，这一现象尤其在规模较小的企业更为常见。利益是任何员工生存和成长的根本物质基础，如果创业者忽视这一问题，不但难以吸引来优秀的人才，就是已有的人才也将流失。

轻人才培训

由于创业期的企业注意力集中在业务增长上，因此很多企业只能使用人才，而忽视了对人才的培训。这种人力资源环境，在知识和技术日新月异的今天，使得许多创业员工由于疲于工作，常常觉得两脑空空，心力不足。这必然导致许多创业企业在进入高速成长期后，老员工的素质难于应付企业新的增长和发展，企业不得不高薪引进人才。

鼠目寸光

企业一定要赚钱并不是过错。但如果赚钱成了你唯一的目的，那会导致很多问题：只注重眼前利益，忽略长期投资，无法提高普通雇员的士气，并且缺乏长远计划。这就像寓言里讲的那样，捕捉蝴蝶时，你越乱扑乱抓越抓不着。相反，你静静地坐在那儿，蝴蝶倒会飞到你肩上。当然，在商业场上，静静地坐等是不行的。但是，过分地追逐金钱反倒会让你得不偿失。

谨小慎微

唯一要衡量的是风险与预计的回报是否相当，不要为了一个不值得的东西承担风险。但如果值得，就不要害伯。

低估竞争对手

疑神疑鬼听上去像是件坏事情，但在商业竞争中，它是所有成功者必备的素质。比尔?盖茨和安迪?格拉夫是最成功的两个创业家，也是两个最疑神疑鬼的人。不管他们的公司如何成功，市场占有率有多少，他们上了多少次杂志的封面，他们总是在考虑下一步的竞争。他们管理公司的方法好像明天就有人会挤垮他们似的。

他们总是非常警觉。这其实并非多余。大家都还记得ibm垄断个人电脑和文字星wordstar垄断文字处理软件的日子吗?当时他们两个庞然大物是多么地绝对领先啊?可是，他们在眨眼之间就输给了比他们小得多、进取心强得多、灵活得多的竞争者。记住，你占有的那份市场，别人也想要，而且很有可能从你那里抢走。千万不要低估你的竞争对手。

创业失败总结

前年面临毕业的小于和寝室两名朋友商量说自己想创业当老板，这一想法得到了两位朋友的支持，合计后他们决定开一家酒店，因为他们一致看好学校以及周边资源，认为酒店在这里比较有市场。三人迅速盘下学校附近的一家酒店，转让费4万，装修费4万，添置的空调、冰箱、锅碗瓢盆等基础设施3万，服务员、厨师、杂工和前台等工人的工资1.5万，预留流动资金1万，三人初期的投总资金额约为l4万左右。经过前期的准备，三人的酒店正式开业了。

开业初期，他们推出进店即可享受八折的优惠活动以及男士送啤酒，女士送红酒等活动，再加上与众不同地江湖菜“手撕鸡”、“火焰排骨”、“椒香牛柳”等菜肴让酒店步人了正轨。在接下来的两个月里，小店毛利润以达到每天近3000元，这让三位小老板喜出望外。看着酒店生意不错，三位老板开始“慷慨解囊”，几乎每天邀请亲朋好友免费用餐，时间一久，成本就上去了，但碍于面子，他们也只有硬撑。

此外，生意好了后，原本的两个炉灶根本不够用，有些顾客因为等得太久而选择离开。为此三人也发生了争执，有的认为应该立刻重新改造厨房，满足上菜需要，有的认为这样浪费时间，改造费用高，也影响目前的生意。由于意见不同，酒店一直没有进行改造，渐渐地，由于不满上菜速度，客户越来越少了。生意不好，三位合伙人经常发生争执，严重影响了员工信心，不断有员工辞职、跟换，酒店的服务质量和饭菜口感也随之下降，顾客大量减少。最终由于酒店人不敷出，三人不得不把酒店进行转让。

由于种.种原因，小于的此次创业失败了，从他们的创业经历中，可以对我国大学生创业失败从以下几个方面进行分析：

(一)缺乏创业原动力

我国大学生创业队伍中，有相当数量的人，是因为无法就业，或找不到满意工作才创业的。这种创业者，是生存型创业，缺乏创业原动力。你连就业都困难，创业就更困难了。

因为就业难，不是大学生想创业，而是不得已才创业。大多数大学生创业者是缺乏创业准备的。他们往往选择低门槛、低成本、低风险、低利润的传统行业，如餐饮、零售等，但他们进入这些传统行业后，没有任何创新，一切模仿别人。

因为就业难，不得已才创业的人，缺乏创业意志品质，缺乏创业激情。一旦有其他较好的就业机会，他们就会毫不犹豫的放弃创业;一旦创业局面打不开，创业过程中遇到持续挫折，他们就会停止创业。

(二)大学生创业融资难

大学生创业启动资金，绝大多数由家中提供，对那些家底不厚的人来说，这种方式显然并不好。没有资金，再好的创意也难以转化为现实的生产力。

我国大学生创业启动资金很难从金融机构和风险投资者那里拿到，这一点与很多其它国家差别很大。以以色列为例，以色列仅有710万人口，但以色列大学生创业靠的主要是风险投资。即使在全球金融危机的，以色列也吸引到了20多亿美元的风险投资。当年所吸引到的的风险投资资金是美国的2.5倍、欧洲的30倍、中国的80倍、印度的350倍。

反观我国，尽管有上万家基金，但是，真正投资大学生创业、支持有优秀创业创意的投资机构少之又少。

(三)缺乏项目竞争力

目前很多大学生的创业属于生存型创业。绝大多数大学生创业项目都是传统的大众的，虽然选择大众化的创业项目比如开小店，比较容易上手，成本也不高，但知识含量不高，科技含量不足，专业性不强，同时又缺乏创新，很难在市场竞争中获胜。

(四)缺乏优秀的创业团队及执行力

“孤胆英雄”的大学生创业者不在少数。他们资金缺乏，他们项目不被人看好，他们缺乏很多社会资源，于是他们很难吸引精英加入，很难组建优秀团队。最后靠个人勇气，单枪匹马闯天下。个人的智慧和力量是极其有限的，即使有好的创意，但这些创意得不到一个优秀团队的支持和执行，最终创业难免失败。

(五)缺乏企业经营管理经验

大学生对公司的运转管理理念，还处在书本理论上，停留在创业英雄的故事里。他们自发的创业行为往往充满了个人英雄主义和理想主义色彩。由于缺乏企业经营经验，当他们面对产品设计和生产、面对顾客、面对竞争者、面对员工激励等等问题时，很难找到解决办法，其中经营过程中任何一个环节的问题，都可能给创业企业带来毁灭性打击。

(六)缺乏创业教育和创业引导

目前，政府和高校宣传大学生创业的多，鼓励大学生创业的多，但正确教育引导方面做得非常不够。在大学生创业素质培养，自立、自强、进取、意志等创业品质方面培养非常不够;在创业实践能力、开拓创新、组织领导、协调协作和沟通能力、创造能力和社会交往等创业能力方面的提高帮助微乎其微。

目前，社会给大学生的创业平台及创业环境对大学生创业的支持还不够，对大学生的创业引导还非常欠缺。虽然已经有很多高校开展了针对大学生的创业培训教育，但大多数高校认为大学生创业教育的目的是促进学生就业，学生在接受创业教育后就立即进行创业。由于学生素质及创业教育体系的原因，学生在学校中不可能学到成功创业的所有知识、技能以及意志品质，更重要的是难以给予学生创业成功需要的创业显性与隐性资本。

通过对大学生创业失败的分析，我们为大学生创业提出如下几点建议：

(一)高校应该给与大学生良好的创业教育再优质的高校创业教育，也是很难在短时间内让学生具备创业所有的素质和能力，创业素质及能力是需要长期积累的。

创业教育要培养大学生学习的能力，创业素质和能力无法短时间具备，需要不断学习，从成功者和失败者那儿学习，从市场顾客那里学习，从竞争对手那里学习……而且要终身学习，我们的创业能力才会源源不断的增加。

(二)积累创业经验

大学生创业前最好要有从业经验。没有任何从业经验，创业者连学习、模仿、借鉴的对象都难找到，就更谈不上创新。创新是不能凭空产生的，创新是在解决别人或自己某些问题时用到的新途径、新方法时，才产生出来的。

先就业，是积累创业经验的有效方法。在就业单位，你可以学习很多对创业有用的东西。企业组织结构、企业活动、企业制度、员工激励等等方面，先有一个深入的了解，以后自己创业时，就有学习、模仿、借鉴的对象;再分析就业单位有哪些弊病，以后自己如何克服和避免，这就产生了创新。

在创业过程中积累经验。在创业过程中，不断归纳总结得与失，这更是有效积累创业经验的方法。

(三)识别与抓住良好的创业机会应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上的项目;看准所选项目或产品市场前景;从实际出发，不贪大求全;要尽量选择潜力较大的项目;要周密考察和科学取舍。

下面是评价行业商机的主要标准：该行业产品容易找到顾客;投资该行业成本回收期短;该行业产品平均价格高，增值快;产品生命周期长;该行业市场结构不完善，竞争较分散或者是新兴的行业;该行业提供的产品市场规模潜力大，或该行业提供的产品市场容量大;该行业的年成长率超过17%;该行业提供的产品成本低，投资回报率高;该行业提供的产品研发和开发成本低;毛利率超过40%，并且持久。

(四)创业者要善于与人合作。

首先，要搞好创业团队内部的合作，形成一股合力;其次，要善于与供应商、销售渠道成员、顾客、投资者、社会公众等利益相关者合作，争取外界资源;同时，还有必要与政府相关部门、院校及科研机构、媒体等合作，争取外界理解和正面宣传本企业;也有必要与行业其他企业甚至竞争对手合作，提高学习能力，降低经验成本。

(四)组建优秀的创业团队

组建优秀团队，不是找最有钱的人，不是找学历最高的人，不是找名气最大的人，而是找合适的人。

企业团队保持相对稳定是有利于企业发展的，但也需要动态调整。企业初创时，团队的共同目标、团队的激情、团队成员能力的互补性等几个方面很重要;当企业发展到一定高度了，团队的效率、团队的长期激励机制就显得非常重要了。组建优秀的创业团队，就是要找到、要培养、要发展最合适的团队成员。

创业一年失败总结：我用100万买来的6点经验

创业一年多了，和合作伙伴耗费了百万以上的投入，身心疲惫。目前产品已经有了，但公司都快揭不开锅了，虽然很不想放弃，但是融资确实很困难，不管是否继续下去，但是基本这次创业算是失败了。

所以，分享下我的经验教训吧，希望能对同行的人有所启发。

毕业至今7、8年了，在大公司呆的时间久了慢慢感觉丧失激情，做了3、4年的技术慢慢的对市场失去了嗅觉，甚至盲目的就一拍脑子想出点子，和合伙人一拍即合(在此要感谢合伙人的信任)，所以说，从最初的出发点上来说，基本上就是个悲剧：缺乏对市场的真实判断，从头开始就是在走一条很难走的路。

总结下这一年来对创业的经验，我觉得以下几个点非常重要：

1、资本

投多钱?怎么花?打算撑多久?这个要有个最起码的预估和分配。多长时间能盈利?要有个最起码的估算，如果将近半年或者一年不盈利，那么就有风险了。如果不是快速盈利的项目，那么在钱花完的的前几个月，就要开始考虑找人投资了。钱一断，基本上什么都是白搭了，再好的产品项目，青黄不接，又没有找到合适的接盘人，就over了。

因为我和合伙人(出资人)分工不同，我负责产品、技术、运营，所以很少关注钱的事儿，而合伙人在忙另外的一个公司，所以我们缺乏对钱能花多久、钱怎么花、没钱怎么办等诸类问题的计划和盘算、沟通，现在想起来感觉这个太要命了，平时在埋头做产品，等没钱的时候，才慌过神来，但这是时候去找钱，已经很晚了。

2、战略

战略听起来很虚，但是作为创始人，或者公司的掌舵人，要时刻把战略放到每天思考的第一位，从最初计划创立公司前开始，务必对盈利模式、产品发展轨迹、市场需求，以及何时能盈利等等有个大致的规划，至少要定几个milestone。在前进的过程中虽然可能会做调整，但至少要做到心里有数。战略规划和资本规划是结合的，如果合不上拍，就会遇到\"真正做的时候没钱了，或者有钱的时候没抓住狠搞一把“的尴尬境地。

在这一点上，我觉得我不是一个合格的创始人，虽然一直在产品、技术、运营上下功夫，盯足了细节，却没有计划长远的规划战略，导致团队在盲目的做产品，虽然做了好几款产品，而且有2款产品还挺不错，但和整个公司的资源不合拍，最后缺乏推广而夭折。

创始人一定不能把过多的精力专注于细节，每天至少得留给自己1个小时好好思考下公司的发展战略、目前公司的现状、以及了解市场信息，综合来考虑。

3、创始人

创始人是公司的灵魂人物，作为创始人需要把工作的重点放到所有方向。需要有全局观，千万不能陷入细节，把过多的猴子背到自己身上，或者大包大揽的，什么事情都有亲力而为。这样就缺少时间来做个人的工作规划，以及团队整体的工作安排。这个时候就要适当的学会放权，虽然创业阶段，抉择权都集中在自己手里减少了沟通成本，也不可避免的增加了出错成本，以及其它团队成员积极性受挫的问题。

另外就是创始人和其它成员的关系，创始人一定要用开放的心态来和其它成员相处，要听得进反对意见。除此之外，还需要做好整个团队的榜样，你努力10分，其他成员才会努力9分。基本上团队的风格都由创始人来影响。

管理是门艺术，很可惜，本人完全没有艺术细胞，管理可以用惨不忍睹来形容。比如在私生活上和成员太近，无话不谈，结果导致团队成员(尤其是一起带过来的核心团队)慢慢出现不鸟你的局面。我觉得在不具备充分的个人魅力的时候，在某些方面，和团队成员还需要有些距离，不然时间长了，真的就不服管了。

人都有惰性，适当的时候还是需要给点大棒，天天给萝卜，时间长了，咱也自己成兔子了。举个例子，比如某个团队成员经常出现工作懈怠的情况，好说歹说没用，非要红着脸发下彪，他会好几天，然后过几天又那样了。你说怎么办?反复发飙会影响团结，好说又没用，反正又不怕你，唉，太熟也是事儿啊。关于这个问题，下面会讲，我觉得解决方法是：1、不要和朋友一起创业2、创业要找适合创业的人(能拼)，不是所有人都适合创业的，价值观匹配非常重要。

4、核心团队

有个牛逼的核心团队是创业成功最重要的因素之一，看到那么多兄弟有个很好的创意都敢创业，我只能打心底里佩服佩服再佩服。创业一年来，最深的感悟就是：对于屌丝创业团队来讲，创意真不那么重要，重要的是你能不能把它做到行业第一?不能!就歇菜吧。牛逼的团队才能有一流的执行力，这个，不是拿钱就能搞定的。

我们团队有2个是我以前的同事(负责后端)，算老熟人了，还有3个(负责客户端开发和ui)是我在招聘网站找的(工资水平比正常的高10-20%，没办法，钱少了没人来)，说实话，真没办法，人生地不熟的(之前在上海，创业在北京)，能凑齐已经真心不容易了。而这个也埋下了祸根，首先团队融合花了相当长的时间，我们3个人之前的公司也是互联网公司，早就练就了一身拼命三郎的精神，而新招的人不一定认可这种理念了。

我一向是讨厌加班的，但是有时候进度跟不上的时候，加班则会遭到抵触，工作也是差不多完成了事(不求质量，需要我来一点一点的盯)。这个还算小事，最要命的是团队中除了我带的一个老同事，其它方面没有能独当一面的核心成员，造成了我即得负责产品、还得负责技术、运营，另外产品推广、商务洽谈这事也基本就没人负责，还得我上，甚至连前台、会计的工作也全包了，真是彻彻底底打杂的。

由此造成的恶果是，我的精力严重分散，久而久之，形成了强迫症，每天都觉得很多事儿做，却没法专注做好一件事，到最后几个月，出现惶惶不可终日的现象。

所以说，创业初期，最好核心团队的人能各自独当一面(技术、产品、运营、市场)，并且最好是已经知根知底的老班底，这样才能资源最佳搭配。像我们团队这种组合，算是比较奇葩的了。当然，这个也是我的问题，因为一个后端技术、一个客户端技术当时怕忙不过来，所以各配置2个，而且前期在运营、推广、商务这块的工作也很少。后期发现资金问题不能再扩招了，只能凑合着先搞。

另外，核心团队，一定要有共同的理念，以及主观能动性，如果核心团队还需要天天去推着走，那基本就歇菜了，很不幸，我的团队是这样的。当然，责任是我的，我没找来合适的人，也没管理好。

5、资源

还是之前说的老话：创业没资源，没搞头，创意并不重要。不要被新闻上这个成功、那个成功所吸引，至少创始人或者核心团队都有一定的资源积累，包括市场资源、商务资源等等。做技术的都容易看轻资源，觉得技术牛逼就ok，等产品做出来的时候，就开始抓瞎了，因为没资源，没法推动合作，市场信息陈旧，做技术的也不善于在外面和人打交道，基本上就像缺条腿的运动员!

很不幸，这条又被我占了，我是做技术出身的，本身缺乏市场、商务资源，而合伙人无暇顾及这块，基本上是我在瞎折腾，资源有限、脸皮薄，这些臭毛病都被我摊上了。虽然折腾了一些合作，但是精力严重消耗，无法顾及产品、运营，导致。我们团队本身就搭配不均衡，技术占得比重太大。

6、执行力

执行力放到最后说，不代表执行力不重要，执行力体现在方方面面。比如进度有没有能按时完成、安排的任务有没有执行到位，都需要跟踪到底，而且不能松懈，等团队养成做多少、算多少，什么时候做完无所谓的时候，这个团队基本上就失控了。所以，要时刻保持警惕。

**创业心得感悟篇六**

在这个鼓励大众创业的年代，创业，在我们学习，生活中已不陌生。作为新一代的弄潮儿，我们肩负着属于我们这一代人的责任，应该不乏勇气，以一个勇敢的心面对未来，珍惜每一次锻炼和成长的机会，把每一次机会当作最后一根救命稻草，我们应该抓住参加这次创新创业精英班的机会，创新工场的创业导师李开复先生也说过，世界上最聪明的人是借别人撞得头破血流的经验作为自己的经验，听君一席话，胜读十年书，所以我来了，我来参加学习精英班各位导师的经验。

两天的学习很快就结束了，收获了很多，知识，友谊，勇气和思维的改变，要谢谢艾克卓越教育的支持，谢谢导师们的倾情付出，谢谢各位志愿者的热心服务，谢谢团队成员彼此之间的相濡以沫，同行的人比要去的地方更重要，这也是艾克卓越教育的文化理念。

导师们的课程内容如此精彩，贴近现实，极其实用。于金鹏老师讲授的关于《团队领导力之有效沟通》，告诉我们平时要懂得盘点和梳理平时所积累的知识，才能有效地吸收和利用，以及空杯为零的思维模式和学习态度，与别人交流时要目标明确，寻求思维共识，最终达到情感认同，到达交流的目的。

创业没有标准，有的之是我们的勇气和永不磨灭的激情。刘建导师的《创业非标准流程》给了我们更多的事他多年创业路上的切身感悟，告诉我们创业前要找到自己的天赋，要追求小、精、专，不求高大上，在一个圈子里找到关键一点，为之努力。同时要培养自己的商业认知，要不断学习，创业无早晚，人的一生是不断学习的过程。这些都给了我很大的启示。

改变固有思维模式，化非紧迫为紧迫性需求，整合资源，获得属于自己的成功。林志高导师讲授的《创新商业思维模式与资源整合》其中蕴含哲学理论，以不变应万变，时代怎么变化，创新性思维总是能帮我们找到解决办法。老师教授的信息交合法，换位思维，迂回思维，发散思维，辐集思维，全息思维，增值思维，整合思维，有很多都是以前所不知道，经过老师的讲授获得了很大的启发。的确，要想取得别人所不能具有的成功，除了努力之外，我们还要有别人不一样的思维，面对困难换位思考，变换思维，问题或许就迎刃而解。

另外，在授课过程中于金鹏导师分享了鹰重生的故事，真的很感动，很震撼，被鹰的勇气所折服，凤凰涅盘，原是传说中的故事。而老鹰为求再生，甘受漫长“磨炼”，却是不争的事实。在这150天里，对于老鹰来说，过的可谓是“非鸟”的生活。它这种勇于向生命挑战的精神，深深地折服了我。正因为它能忍大痛击长喙、拔指甲、弃旧羽，才使它的人生发生了转折，步入如此境界：利爪重生展新翅，万里长空任驰骋;新喙遍尝天地餐，高寿七十群鸟妒!这个老鹰的故事，也给我这样的启示：其实生命中，没有什么过不去的山，过不去的坎。问题是在艰难险阻面前，你是被困难吓倒，还是振奋精神，挑战困难。有时，我们会遇到一些生命的极限，消极的人接受极限，积极的人挑战极限。在这个故事里，老鹰在活过40岁以后，能再活30岁，关键是因为它作了积极的选择。如果它采取消极的态度，那么在40岁时它的生命就告结束。有时候，在挑战命运、挑战生命的过程中，反而会激发你的潜能，使你干出不平凡的事业来。没有什么是生命不能承受的。当你感觉不能承受生命之重时，请你学习老鹰的精神吧。

最后再次感谢艾克教育，两天真的收获很多，同行的人比要去的地方更重要，激情只能点燃梦想，习惯才能成就理想，珍惜每一次锻炼成长的机会，把每一次机会当作最后一根救命稻草等等这些文化理念真的很好，激励着前行的你我，所以我们像鹰一样，发挥我们的潜能，挑战人生，展翅上腾，重新飞翔，活出另一个自己!朋友，坚定地相信未来吧，相信不屈不挠的努力，相信战胜死亡的年轻，相信未来，热爱生命。彼此共勉。

创新创业课心得体会

资金是决定创业能否进行的基本保障，如果我们光有团队光有技术而没有资金的投入的话可能就会丧失良好的商机。

在课上老师给我们看了纪录片《造梦者》让我印象很深，这是一部关于马云创业的纪录片，这部纪录片就很好的解释了创业的三要素：团队、商机、资金。马云1942年毕业于杭州师范学院英语专业，在1994年的时候，马云去美国出差首次接触互联网，回国后就创办了黄页并在创建了阿里巴巴。互联网的迅速发展让阿里巴巴网站成为一种商业机会，马云及其创业团队就立即把握住这一商机。在1910月低马云就获取了两轮融资。此时马云创业的三要素都基本已经具备。而后马云就在推出了全球最大的个人交易网站-----淘宝网。在双十一的时候阿里巴巴的总交易额就达到了912亿，而在最近的双十一阿里巴巴的总交易额甚至达到了1682亿，我们可以看到马云的创业是非常成功的。

尽管我们缺乏社会实践和团队管理的经验，更没有经过市场的风雨考验，但是我们有知识，有梦想。我知道创业的道路是艰辛的，所以我要去努力提高自我的创业能力与素质，与此同时更要去注重想法上的创新。我相信只有不断去完善自己，才能在创新创业的道路上走的更远。

创业创新课后心得体会

通过大学创新创业这门课程，我们主要学习了三个主要内容：创业的基础、创业的历程、体会与建议。创业的历程举了gis这个例子，包括市场，发展趋势，营销策略，这让我对创新创业这个课题有了更深刻的认识和理解。

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术、新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生，我觉得我们每一位大学生都应该具备有创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，在市场竞争激烈、产品生命周期短、技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成了国家的核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展的第一步。同时也让我们在校期间让自己得到了锻炼，为以后自己在就业、创业的路途上铺上了垫脚石。

在现今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大,高校毕业生的就业形势日益严峻，毕业生占到新增就业岗位的一多半。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

一、明确目的

不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。

二、明确目标

创业，不是只靠一腔热血，而是要有一定的基础。准备充分，做起事来才能事半功倍。俗话说“不打无准备之战”，要做创新创业，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点就是明确自己要做什么，在创新创业课程中，我们学习到选择行业的若干原则：

2、所选行业及产品要有个性，只与一部分人群做生意即可;可以复制并可以做大

3、能发挥自己的天赋和特长

4.、朝阳产业，成长性高，能长期发展

5.有一定区域垄断性，我的地盘我做主，避免低层次的竞争

6.苦点累点没关系，但投资不能太大，滚动发展

好的方法处理而得出的一种解决方法，这不是一种创新吗，最终的盈利比之前的翻好几倍吧。

三、必备条件

创业只要有激情就能成功的年代已经过去。大学生创业往往白手起家的居多，经不起反复的失败和折腾。摸着石头过河，显然不能成为我们的选择。所以创业应该从自己的实际情况出发，做实际情况能做到的事情，资金少，就要做资金少的工作，创业应该是一个摸索自己所在行业套路的过程，不在于资金的多少，而在于怎样根据自己的实际情况出发，去选择创业。

一个成功的创业者所谓的“天分”，主要是靠在创业的实践中培养出来的。不仅包括思想方法、知识和智慧、经验和技能、品格和气质、风度，更重要的是做人的品行、人格、心态和为人的心胸。

第一，必须具有影响他人的能力，就是能够让合伙人、周边员工心甘情愿地跟随自己去为理想而奋斗。

第二，创业者应具有激励他人的能力。一个可以调动团队潜能的领军人物，才可以焕发团队每个人的事业激情，才可以振奋人心。只有这样的团队才有生命力和活力。

第三,创业者必须有非常清晰的使命感和远景目标。一个没有方向的创业者是没有办法成功的，所以使命和目标是成功的第一步。也就是说，应有一个清晰的企业发展和成长的蓝图，同时要有能力制定实现目标的战略和途径。

第四，面对激烈的市场竞争，需要有较好的决策能力。因为，光把事情做好或是把企业管理好是远远不够的，考验成败的关键是能否做正确的事情，也就是必须做正确的决策。外面的诱惑很多，机会也太多，而一不小心就可能掉入盲目决策的陷阱。

第五，必须有整合资源的能力。企业的资源不仅是人、财、物，还包括知识、时间、智慧组合、公共关系等无形的要素。如果没有把资源整合在一起的能力就会失去竞争的优势和先机。

第六，必须具备应付变革的能力。创业者是否可以在激烈的市场竞争环境下，突破自己固有的思维局限，挑战自己以往的成功模式和战略手段，是考验创业者心理素质和魄力的重要环节。不断否定自己，突破自己，战胜自己，向自己挑战，向明天挑战，才有机会成为未来的佼佼者。

大学生有创业热情，但由于经验欠缺、能力不足、意识偏差等原因，导致创业成功率明显偏低。眼高手低、纸上谈兵是大学生很容易陷入的误区。因为他们长期呆在校园里，对社会缺乏了解，特别在市场开拓、企业运营上经验相当匮乏。因此，大学生创业前要有充分的准备，一方面，靠在企业打工或者实习，来积累相关的管理和营销经验;另一方面，靠参加创业培训，积累创业知识，接受专业指导，为自己充电，以提高创业成功率。用智力换资本，这是大学生创业的特色之路。一些风险投资家往往就因为看中大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

所以尽管我们有知识、有激情、有梦想、有冲劲，但是由于我们缺乏社会实践，没有经过市场的风雨考验，缺乏管理团队的经历，创业起来就会比起职场过来人有着更多的风险和盲目。这就要求我们必须努力学习以前成功创业者的经验，努力提高自身的创业能力与素质，更要注重创新。只有不断完善自己，我们才能在创新创业的路上走得更远，给社会带来更多的财富。

;在前进的道路中，我们要懂得真诚、宽容、信任、责任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。

人的能力如同地下的煤，需要去发现它并开发出来，这样它才有机会发光发热。生命因为有限所以宝贵;因为有限，所以才要不懈努力。努力过后，我们才有理由相信，创新创业并没有那么难，不要有所畏惧，大胆去开拓，成功总会属于我们。

**创业心得感悟篇七**

大学生在、校生和毕业生创业的时候，在、创业最重要的几个方面都有、着一些缺乏(尤其是本科生)：

首先，技术力量不、足。大学生主要、学习的内容是通识的，在、实际应用、中又是另外一回事，而大学生缺少足够多的应用经验和商用经验。所以在、最重要的技术力量上，大学生是严重缺乏的。惟独、作为技术人员在、大公司历练一番后才有、足够的技术力量来支撑创业。

其次，大学生对市场的熟悉不、足。大学生平时都在、学校、中，很少涉及到与市场有、关的活动，对市场的动态，用户的痛点的把握能力几乎为零。很多大学生有、一个看似很好的想法，感觉很实用的样子，就想要出去创业。其实很多时候并没有、解决用户的痛点，所以需求不、够，创业很简单就失败了、。

况且，大学生掌握的资源不、足。大学生创业在、创业的领域人脉资源缺乏，而有、着工作经验的人就不、一样。比如雷军创业的时候，跟他一起创业的合作人都是各行各业的大牛，对各个行业的熟悉都十分深刻，而且在、市场都有、着充分的人脉资源和经验，所以雷军的成功也不、是偶然。

因此，大学在、校生和毕业生创业是极其艰难的。不、是每个人都是比尔盖茨，扎克伯格。更多的，还是需要脚踏实地，在、工作、中累积了、对行业的熟悉，充足的资源，以及足够靠谱的想法，才干真正地创业成功。创业不、是一个想法，一时冲动，而是结合对市场熟悉的一个长远规划。

得体会

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。

同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力.

不少大学生创业把握不住方向，很容易走入误区。其实，在就业竞争如此激烈的时代，大学生应该首先树立赚第一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。大学生面向基层创业、就业是大有可为的，特别是在学校为我们提供优惠的政策的情况下，客观上给大学生创业提供了好的土壤，大学生“在市场经济的大潮里畅游一番”，可以将课堂上学到的理论知识运用到实际中去，提高创业实践能力。

提高商业能力。由于创业者是发现一个好的商业创意并将之转变成现实的人，因此创业者必须具备一些特定能力，如捕捉机会的能力、领导及合作能力、整合资源能力等。创业是一项系统工程，在创业过程中能否正确、高效地整合各种资源对于创业能否成功是很关键的。而在对资源的整合过程中，最为关键的又是能否与合作者融洽合作。实践创业中的大学生应把握方向、坚持原则，懂得选择、学会放弃。在市场竞争中，要懂得如何进行放弃和选择体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业！

篇三：大学生创业心得体会

班级：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_x学号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

姓名：\_\_创业是什么？对于大学生来说，创业有什么意义？我觉得这是我们创业之初就面对的问题，然后我们根据我们所想的去付诸实践，不管成功与否，我们总会收获我们想要的。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

几堂课听下来，受益匪浅，包括了如何更好地为人处世，更好地处理好工作与学习的道理之外，我最大的感受是想到了在过不久后即将完全踏入社会的我们该如何去面对种种的挑战，特别是现在的大学生面临巨大的竞争压力，我们都有创业激情，但我们应该踏实认真的看待这一问题。不少大学生创业把握不住方向，很容易走入误区。其实，在就业竞争如此激烈的时代，大学生应该首先树立第赚一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及初生牛犊不怕虎的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应具备的素质，这也往往造成为了大学生创业的动力源泉和成功创业的精神基础。

我想大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值，但是正如讲师说的创业的道路是艰难的，我认为创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，关键是创业的方向方式和方法。有的时候还要看准时机，找准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到很大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

但是在身边一些大学生创业失败的例子可以映射出，作为大学生往往急于求成，缺乏市场意识和商业管理经验，常常盲目乐观，对创业的理解还仅停留在一些美妙的想法与概念上，没有做好心理准备，对于创业中的`挫折和失败感动茫然与痛苦。真正的市场是有成功也有失败的，只有这样，才能使年轻的创业者更理智。

种种挫折和市场经济大潮的考验，在经历了最初的创业冲动和付出之后，相信越来越多的大学生走向了成熟和冷静，对创业有了更深的理解。能够拥有更多的资本踏入社会，不在复杂多变的社会和创业形势面前望而却步。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己、提高自己。正确估量自己，同时发挥自身优势去充分适应社会对人才的需求，正确估量自己就需要做到既不心高气傲，认为只有最好的工作条件和工作报酬才适合自己；也不能妄自菲薄认为自己没有能力去承担任何工作。正确评估自己，是更好创业的前提，只有给自己一个良好的定位，就业选择才会顺利。让我们在新时代的蔚蓝天空下上演最好的自己。

当然，时代是永远向前发展的，我们都知道《谁懂了我的奶酪》这个寓言故事，它告诉我们所拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上锁拥有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这也时刻提醒着我们大学生要随时更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力这也才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。切记，无论做什么事情都是一个自我提升的过程，不管是失败的或者成功的，只要从中获得看宝贵的经验，都将是你人生的财富。

体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业！

**创业心得感悟篇八**

第一段：创业背景与动机（介绍创业的必要性和个人创业理由）

创业一直是人们追逐梦想的途径之一，对于我来说也不例外。我是一个渴望实现自己理想的人，在创业的道路上，我秉持着“做自己热爱的事情，赚钱两不误”的原则。一方面，创业可以带给我更多的自由和自主性，另一方面，我也能通过自己的努力实现财务上的独立与成功。因此，我毅然决然地踏上了创业之路。

第二段：创业初期的困难与挑战（面临初创阶段的压力和挑战）

初创阶段是创业过程中最艰难的时期之一，它要求创业者具备坚定的决心和不断学习的心态。在开始创业的初期，我面临着种种困难和挑战。首先，市场竞争激烈，我需要想办法打破局面，吸引更多的客户。其次，资源和资金的有限性也是一大问题，我必须在这个方面做出明智的决策，并找到合适的资金来源。除此之外，人际关系和团队管理也是我需要面对的难题。然而，正是这些困难和挑战让我成长和进步，使我更加深入地理解创业的艰辛与付出。

第三段：努力与坚持带来的成果（分享努力与坚持的过程中所取得的成果）

在面对种种困难和挑战的时刻，我从未放弃过，始终坚信只要我持之以恒地努力，成功终将属于我。在努力与坚持的过程中，我看到了自己不断进步的成果。首先，我通过持续学习和不断改进服务质量，逐渐获取了客户的信任和好评。其次，我成功地与一些合作伙伴建立了紧密的合作关系，充分利用彼此的优势，共同实现了业务目标。最后，我也顺利地拓展了市场覆盖范围，实现了初步的盈利。这些成果不仅让我更加坚定了自己创业的选择，也为我未来的发展铺平了道路。

第四段：创业心得与感悟（分享创业心得和感悟）

创业过程中，我不断总结与反思自己的经验，并形成了一些宝贵的心得与感悟。首先，团队合作是创业成功的重要因素之一。我学会了与团队成员进行良好的沟通与协作，明确目标并分配任务，使团队保持良好的工作效率。其次，创新是创业的生命线。我深知市场竞争不断加剧，只有通过不断创新与变革，才能保持竞争力与持续发展。最后，坚持是成功的关键。创业的道路不会一帆风顺，只有坚持不懈地努力去追求目标，才能最终实现成功。

第五段：未来展望与希冀（分享对未来的展望与希冀）

展望未来，我希望能够在创业的道路上继续追逐我的梦想。我希望能够通过不断创新和努力，打造出更具竞争力的产品和服务，为客户提供更满意和优质的体验。同时，我也希望能够拓宽业务范围，与更多的合作伙伴开展深入合作，共同开创新的商业机会。最重要的是，我希望能够为社会做出积极的贡献，帮助更多的人实现他们的梦想。

总结：创业心得与感悟

创业之路充满挑战和机遇，需要创业者具备坚定的信念和持之以恒的努力。在我个人的创业过程中，我遇到了各种困难和挑战，但也收获了成果和成长。通过不断的努力和坚持，我学会了团队合作、创新和坚持的重要性。展望未来，我希望能够继续努力，在创业的道路上取得更大的成功，并为自己和社会做出更多的贡献。

**创业心得感悟篇九**

在茫茫商海中，常常有许多创业企业在经历了短暂的辉煌后便如流星般地陨落。借用并修改一下托尔斯泰的名言，我们可以这样说：“成功的公司多半大同小异，而失败的公司则各有各的特色。”为什么这样说呢?因为要成功，只有为数不多的办法;要失败，却有无穷的花样。

选错合作伙伴

如果你需要合伙人的钱来开办或维持企业，或者这个合伙人帮你设计了这个企业的构思，或者他有你需要的技巧，那么请他加入进来。不要用合伙关系来聘人，或者你需要他为你鸣鼓吹号。对投资合伙人的选择，要搞清投资来源最好是自有资金，避免因经营不善，掉入“连环债”的怪圈。对经营合伙人的选择，必须找到真行家，能带来一定技术和经营渠道。对企业赢利后的分配和亏损共负等问题，最好以合同的形式固定下来，一旦发生纠纷，便于用法律手段处理。

低标准用人

人们常有一个想法，就是先应眼前之急，以后再雇出色的人才。这真是大错特错。错误的结果常常要过不少时间才会显现。雇人一定要保持高标准，要有耐心，直到找到真正合适的人选来帮助你创业，然后你尽可以放手让他们去做。这样，你会事半功倍。

华而不实

干哪行有哪行的规定，得哪行的收益。本钱大未必干得成小买卖，本钱小也未必做不成大生意。投资多，赢利高，但风险也大，投资孝获得低，赚的是个安稳钱。所以投资创业者切忌眼高手低。

欺诈客户

家声誉，也埋下许多经营危机。我们不敢说商场上没有诡诈，但愈是做正经生意，长生意或是大生意，诡诈的作风愈是没有作用，我们的目标是自我实现和做一个“令人尊敬的企业家”。我们没有理由降低我们的做人标准来向不肖的商人看齐。

管理无章

重“义”轻“利”

在对创业企业调查分析过程中，我们发现有70%多的创业者强调创业员工的忠诚，而不重视员工的利益。一旦员工提出利益的要求，创业者就视为不忠，从而影响彼此的有效沟通甚至是合作，这一现象尤其在规模较小的企业更为常见。利益是任何员工生存和成长的根本物质基础，如果创业者忽视这一问题，不但难以吸引来优秀的人才，就是已有的人才也将流失。

轻人才培训

由于创业期的企业注意力集中在业务增长上，因此很多企业只能使用人才，而忽视了对人才的培训。这种人力资源环境，在知识和技术日新月异的今天，使得许多创业员工由于疲于工作，常常觉得两脑空空，心力不足。这必然导致许多创业企业在进入高速成长期后，老员工的素质难于应付企业新的增长和发展，企业不得不高薪引进人才。

鼠目寸光

企业一定要赚钱并不是过错。但如果赚钱成了你唯一的目的，那会导致很多问题：只注重眼前利益，忽略长期投资，无法提高普通雇员的士气，并且缺乏长远计划。这就像寓言里讲的那样，捕捉蝴蝶时，你越乱扑乱抓越抓不着。相反，你静静地坐在那儿，蝴蝶倒会飞到你肩上。当然，在商业场上，静静地坐等是不行的。但是，过分地追逐金钱反倒会让你得不偿失。

谨小慎微

唯一要衡量的是风险与预计的回报是否相当，不要为了一个不值得的东西承担风险。但如果值得，就不要害伯。

低估竞争对手

疑神疑鬼听上去像是件坏事情，但在商业竞争中，它是所有成功者必备的素质。比尔?盖茨和安迪?格拉夫是最成功的两个创业家，也是两个最疑神疑鬼的人。不管他们的公司如何成功，市场占有率有多少，他们上了多少次杂志的封面，他们总是在考虑下一步的竞争。他们管理公司的方法好像明天就有人会挤垮他们似的。

他们总是非常警觉。这其实并非多余。大家都还记得ibm垄断个人电脑和文字星wordstar垄断文字处理软件的日子吗?当时他们两个庞然大物是多么地绝对领先啊?可是，他们在眨眼之间就输给了比他们小得多、进取心强得多、灵活得多的竞争者。记住，你占有的那份市场，别人也想要，而且很有可能从你那里抢走。千万不要低估你的竞争对手。

**创业心得感悟篇十**

在当今社会，创业已经成为了一个热门话题。越来越多的人参与其中，而每个人的创业心得和感悟也都不尽相同。经过一段时间的创业历练，我逐渐明白了一些道理，对于创业者来说，不仅需要勇气和决心，还需要智慧和毅力。在此，我想分享一些我的创业心得与感悟。

第二段：追求梦想

创业的首要目标是追求自己的梦想。创业者应该对自己的梦想有着清晰的认识，并且有足够的信心和努力去实现它。很多人犹豫不决不是因为没有梦想，而是害怕失败和风险。但是，如果我们不去努力追求梦想，我们就永远不会知道自己到底能有多远。因此，勇于追求梦想是创业者的第一步心得。

第三段：适应变化

创业路上，变化是无法避免的。市场的变化、竞争的变化、消费者需求的变化，都会对创业者带来挑战。因此，创业者必须具备适应变化的能力。只有保持敏感，时刻关注市场动态，及时做出调整，我们才能在竞争中立于不败之地。在我的创业过程中，我遇到过许多困难和挫折，但是正是通过适应变化，我才能不断进步，取得成功。

第四段：团队合作

创业是一个团队合作的过程，而不是个人英雄主义的闯荡。所以，一个优秀的团队是创业者的重要秘诀。在团队合作中，相互之间的沟通和协作至关重要。每个人都有自己的专长和特长，只有合理将任务分配和组织，才能发挥出团队的最大潜力。另外，团队合作也需要建立信任和共同目标，只有这样，团队的力量才能凝聚起来，共同创造出更好的结果。

第五段：坚持不懈

最后，我想谈谈坚持不懈的重要性。创业之路充满了艰辛和困难，很多时候我们会感到迷茫和彷徨。但是，只有坚持不懈，才能克服困难，取得成功。我曾经遇到过一段时间的低谷，甚至想要放弃，但是我告诉自己不能轻易放弃，不能辜负自己的努力和付出。最终，我克服了困难，走出了困境。因此，坚持不懈是我创业心得中的关键点。

结尾：

通过创业，我领悟到了许多道理。创业是一次人生的洗礼，是对自己能力的挑战和考验。但是，只有充分发挥自己的优势，勇于追求梦想，适应变化，团队合作，并坚持不懈，我们才能在创业的道路上不断前行。无论成功与否，创业本身就是一种人生的收获和财富。

**创业心得感悟篇十一**

创业赛是一个既充满了挑战，又充满了机遇的舞台。在这个比赛中，我们不仅要面对创业的各种困难和风险，还要抓住机遇，寻找创新的突破点。经历了这个创业赛的过程，我对创业有了新的认识和感悟。

第二段：团队合作

在这个创业赛中，我深深地感受到了团队合作的重要性。只有团结协作，相互支持，才能战胜种种困难，取得优异的成绩。每个团队成员都各司其职，发挥自己的优势，同时也要敢于承担责任，积极解决问题。通过团队合作，我们能够互相学习，共同成长。

第三段：创新和突破

在创业赛中，我们不断探索创新的方式和方法，努力寻找突破点。创新是推动社会进步的关键，也是创业成功的关键。只有不断追求创新，才能够找到满足市场需求的产品或服务，并赢得竞争的优势。创新是一种勇气，要敢于打破常规思维，挖掘潜在的机会。

第四段：坚持和毅力

创业赛中的艰辛和困难，让我更加坚信坚持和毅力的重要性。在创业的道路上，我们会遇到各种困难和挫折，但只有保持持之以恒的毅力，才能够战胜困难，迎接成功。坚持不懈，不怕失败，就有机会取得突破，实现创业的梦想。

第五段：总结和展望

通过这次创业赛的经历，我深刻地认识到创业的艰辛和挑战，但也体会到其中的乐趣和机遇。创业不仅仅是一个商业活动，更是一种精神，一种对未来的追求和激情。我会继续努力，不断学习和提升自己，在创业的路上寻找更多的机会和突破点。

在创业赛中，我学到了团队合作的重要性，探索了创新和突破的方式，坚持和毅力的重要性。这将是我创业道路上的宝贵财富，也是我未来成为一名成功创业者的基石。我相信只要坚持不懈，我一定能够实现自己的创业梦想。

**创业心得感悟篇十二**

前年面临毕业的小于和寝室两名朋友商量说自己想创业当老板，这一想法得到了两位朋友的支持，合计后他们决定开一家酒店，因为他们一致看好学校以及周边资源，认为酒店在这里比较有市场。三人迅速盘下学校附近的一家酒店，转让费4万，装修费4万，添置的空调、冰箱、锅碗瓢盆等基础设施3万，服务员、厨师、杂工和前台等工人的工资 1.5万，预留流动资金1万，三人初期的投总资金额约为l4万左右。经过前期的准备，三人的酒店正式开业了。

开业初期，他们推出进店即可享受八折的优惠活动以及 男士送啤酒，女士送红酒等活动，再加上与众不同地江湖菜“手撕鸡”、“火焰排骨”、“椒香牛柳”等菜肴让酒店步人了正轨。在接下来的两个月里，小店毛利润以达到每天近3000元，这让三位小老板喜出望外。看着酒店生意不错，三位老板开始“慷慨解囊”，几乎每天邀请亲朋好友免费用餐，时间一久，成本就上去了，但碍于面子，他们也只有硬撑。

此外，生意好了后，原本的两个炉灶根本不够用，有些顾客因为等得太久而选择离开。为此三人也发生了争执，有的认为应该立刻重新改造厨房，满足上菜需要，有的认为这样浪费时间，改造费用高，也影响目前的生意。由于意见不同，酒店一直没有进行改造，渐渐地，由于不满上菜速度，客户越来越少了。生意不好，三位合伙人经常发生争执，严重影响了员工信心，不断有员工辞职、跟换，酒店的服务质量和饭菜口感也随之下降，顾客大量减少。最终由于酒店人不敷出，三人不得不把酒店进行转让。

由于种.种原因，小于的此次创业失败了，从他们的创业经历中，可以对我国大学生创业失败从以下几个方面进行分析：

(一)缺乏创业原动力

我国大学生创业队伍中，有相当数量的人，是因为无法就业，或找不到满意工作才创业的。这种创业者，是生存型创业，缺乏创业原动力。你连就业都困难，创业就更困难了。

因为就业难，不是大学生想创业，而是不得已才创业。大多数大学生创业者是缺乏创业准备的。他们往往选择低门槛、低成本、低风险、低利润的传统行业，如餐饮、零售等，但他们进入这些传统行业后，没有任何创新，一切模仿别人。

因为就业难，不得已才创业的人，缺乏创业意志品质，缺乏创业激情。一旦有其他较好的就业机会，他们就会毫不犹豫的放弃创业;一旦创业局面打不开，创业过程中遇到持续挫折，他们就会停止创业。

(二)大学生创业融资难

大学生创业启动资金，绝大多数由家中提供，对那些家底不厚的人来说，这种方式显然并不好。没有资金，再好的创意也难以转化为现实的生产力。

我国大学生创业启动资金很难从金融机构和风险投资者那里拿到，这一点与很多其它国家差别很大。以以色列为例，以色列仅有710万人口，但以色列大学生创业靠的主要是风险投资。即使在全球金融危机的xx年，以色列也吸引到了20多亿美元的风险投资。当年所吸引到的的风险投资资金是美国的2.5倍、欧洲的30倍、中国的80倍、印度的350倍。

反观我国，尽管有上万家基金，但是，真正投资大学生创业、支持有优秀创业创意的投资机构少之又少。

(三)缺乏项目竞争力

目前很多大学生的创业属于生存型创业。绝大多数大学生创业项目都是传统的大众的，虽然选择大众化的创业项目比如开小店，比较容易上手，成本也不高，但知识含量不高，科技含量不足，专业性不强，同时又缺乏创新，很难在市场竞争中获胜。

(四)缺乏优秀的创业团队及执行力

“孤胆英雄”的大学生创业者不在少数。他们资金缺乏，他们项目不被人看好，他们缺乏很多社会资源，于是他们很难吸引精英加入，很难组建优秀团队。最后靠个人勇气，单枪匹马闯天下。个人的智慧和力量是极其有限的，即使有好的创意，但这些创意得不到一个优秀团队的支持和执行，最终创业难免失败。

(五)缺乏企业经营管理经验

大学生对公司的运转管理理念，还处在书本理论上，停留在创业英雄的故事里。他们自发的创业行为往往充满了个人英雄主义和理想主义色彩。由于缺乏企业经营经验，当他们面对产品设计和生产、面对顾客、面对竞争者、面对员工激励等等问题时，很难找到解决办法，其中经营过程中任何一个环节的问题，都可能给创业企业带来毁灭性打击。

(六)缺乏创业教育和创业引导

目前，政府和高校宣传大学生创业的多，鼓励大学生创业的多，但正确教育引导方面做得非常不够。在大学生创业素质培养，自立、自强、进取、意志等创业品质方面培养非常不够;在创业实践能力、开拓创新、组织领导、协调协作和沟通能力、创造能力和社会交往等创业能力方面的提高帮助微乎其微。

目前，社会给大学生的创业平台及创业环境对大学生创业的支持还不够，对大学生的创业引导还非常欠缺。虽然已经有很多高校开展了针对大学生的创业培训教育，但大多数高校认为大学生创业教育的目的是促进学生就业，学生在接受创业教育后就立即进行创业。由于学生素质及创业教育体系的原因，学生在学校中不可能学到成功创业的所有知识、技能以及意志品质，更重要的是难以给予学生创业成功需要的创业显性与隐性资本。

通过对大学生创业失败的分析，我们为大学生创业提出如下几点建议：

(一)高校应该给与大学生良好的创业教育 再优质的高校创业教育，也是很难在短时间内让学生具备创业所有的素质和能力，创业素质及能力是需要长期积累的。

创业教育要培养大学生学习的能力，创业素质和能力无法短时间具备，需要不断学习，从成功者和失败者那儿学习，从市场顾客那里学习，从竞争对手那里学习……而且要终身学习，我们的创业能力才会源源不断的增加。

(二)积累创业经验

大学生创业前最好要有从业经验。没有任何从业经验，创业者连学习、模仿、借鉴的对象都难找到，就更谈不上创新。创新是不能凭空产生的，创新是在解决别人或自己某些问题时用到的新途径、新方法时，才产生出来的。

先就业，是积累创业经验的有效方法。在就业单位，你可以学习很多对创业有用的东西。企业组织结构、企业活动、企业制度、员工激励等等方面，先有一个深入的了解，以后自己创业时，就有学习、模仿、借鉴的对象;再分析就业单位有哪些弊病，以后自己如何克服和避免，这就产生了创新。

在创业过程中积累经验。在创业过程中，不断归纳总结得与失，这更是有效积累创业经验的方法。

(三)识别与抓住良好的创业机会 应尽量选择与自己的专业、经验、兴趣、特长能挂得上的项目;看准所选项目或产品市场前景;从实际出发，不贪大求全;要尽量选择潜力较大的项目;要周密考察和科学取舍。

下面是评价行业商机的主要标准：该行业产品容易找到顾客;投资该行业成本回收期短;该行业产品平均价格高，增值快;产品生命周期长;该行业市场结构不完善，竞争较分散或者是新兴的行业;该行业提供的产品市场规模潜力大，或该行业提供的产品市场容量大;该行业的年成长率超过17%;该行业提供的产品成本低，投资回报率高;该行业提供的产品研发和开发成本低;毛利率超过40%，并且持久。

(四)创业者要善于与人合作。

首先，要搞好创业团队内部的合作，形成一股合力;其次，要善于与供应商、销售渠道成员、顾客、投资者、社会公众等利益相关者合作，争取外界资源;同时，还有必要与政府相关部门、院校及科研机构、媒体等合作，争取外界理解和正面宣传本企业;也有必要与行业其他企业甚至竞争对手合作，提高学习能力，降低经验成本。

(四)组建优秀的创业团队

组建优秀团队，不是找最有钱的人，不是找学历最高的人，不是找名气最大的人，而是找合适的人。

企业团队保持相对稳定是有利于企业发展的，但也需要动态调整。企业初创时，团队的共同目标、团队的激情、团队成员能力的互补性等几个方面很重要;当企业发展到一定高度了，团队的效率、团队的长期激励机制就显得非常重要了。组建优秀的创业团队，就是要找到、要培养、要发展最合适的团队成员。

**创业心得感悟篇十三**

创业是一场充满激情、挑战与机遇并存的旅程。参加创业赛的经历，不仅让我深刻体会到创业的艰辛和快乐，更收获了许多宝贵的心得体会和感悟。在这篇文章中，我将通过五段式的方式，总结和分享我在创业赛中得到的启示和领悟。

第一段：创业赛对于我来说意味着什么。

创业赛对我来说，是一个磨练自我的平台。在这个平台上，我需要面对各种各样的挑战和压力，需要积极思考、协调团队，解决问题。通过参加创业赛，我深刻认识到创业的本质是要勇敢地去尝试和创新，不断完善和改进自己的想法和项目，以应对竞争和市场的变化。

第二段：创业赛让我意识到了团队的重要性。

在创业赛中，一个好的团队对于项目的成功起着至关重要的作用。一个团队的合作默契和协同作战能力是决定一个项目能否得以顺利推进和实施的关键。在团队中，每个人都要明确自己的角色和责任，并将个人利益放在团队利益之后。通过与团队成员的充分沟通，协调和合作，我们能够将各自的优势发挥到极致，实现共同的目标。

第三段：创业赛培养了我的创新思维。

创业赛要求我们提供具有新颖性和独特性的创意和解决方案。在这个过程中，我发现自己的创新思维能力得到了充分锻炼和提升。我学会了从不同的角度思考问题，不断挑战自己的思维定势，提出与众不同的想法和观点。创新思维的培养不仅能够帮助我在创业赛中取得好成绩，更是我未来创业发展的重要资本和竞争优势。

第四段：创业赛增强了我的团队合作和领导能力。

在创业赛中，我担任了团队的领导者，负责组织和协调整个团队的工作。这个经历让我明白了领导不仅是发号施令，更是激发团队成员的潜力和活力，为团队创造一个和谐、高效的工作环境。通过与团队成员的密切合作和沟通，我学会了尊重和倾听团队成员的意见和建议，力求达成共识和协作，提高团队整体的效能。

第五段：创业赛让我更加坚定了创业的决心。

通过参加创业赛，我看到了创业的不确定性和风险，也感受到了创业的机遇和乐趣。无论创业是否成功，创业过程都能够让我不断成长和进步，并为我积攒宝贵的经验和资源。因此，我更加坚定了自己的创业决心，决心要勇敢地追逐自己的梦想，并为之努力付出。

总结：参加创业赛是一次难得的机会，通过这次经历，我不仅收获了很多宝贵的经验和启示，也发现了自身的不足并不断提升自己。创业赛让我明白了团队的价值，培养了我的创新思维和领导能力，增强了我追逐创业梦想的决心。这次创业赛对我来说，不仅是一份挑战，更是一份宝贵的财富。

**创业心得感悟篇十四**

20\_\_年，刚刚大学毕业的我怀着满腔热情步入了不太熟悉而又充满憧憬的社会，当时养家糊口不是我的目标，成为百万富翁才是我的理想，世间的一切在我的眼里显的那么容易。做服装生意成为我的首选，借了爸妈5万块钱就风风火火的干上了，但初涉此道的我根本摸不透行情，进货大量积压，根本卖不出去，几个月之后，我实在维持不下去了，一万多的货，5000块钱处理给了别人，服装生意夭折了。

经过了第一次的失败后，我冷静了一点，不敢再冒失了，天天看电视上，报纸上的广告和项目。面对着众多的各个行业的项目，我有点眼花缭乱，不知道该怎么选。忽然有一天，当我看到中央电视台7套的《致富经》栏目介绍河南长葛的一个二十多岁的小姑娘销售喷泉的故事，我被她吸引了。故事说的是农村小姑娘小朱来到城市几经周折创业安家的事，她的经历和我差不多，区别就是她成功了，而我是失败者，我的心被深深刺痛了。我通过中央电视台查到了她的电话，通话后我了解到她的创业艰辛，也知道了成功的来之不易。那几天我左思右想，一个小姑娘做喷泉做的这么成功，喷泉究竟是什么样的呢?原来是一种室内放的能够加湿空气、净化空气的健康型艺术喷泉。加湿净化空气?我想，现代人不就需要这种能够提高生活水平和档次的东西吗?市场上好象还没有，要真是这样能不好卖吗?我能经营这种东西吗?我抱着试试看的想法给小朱打了第二个电话，问她我能不能也销售这种产品，没想到她很爽快的就答应了，只是告戒我做事情不能盲目和冒失，首先的考察好当地的市场，再考虑自己的经济状况，一定要三思。我很感动。

经过几天的考察和考虑之后，我揣着剩余的将近4万块钱来到了河南省长葛市健康雨艺术喷泉厂。因为提前打了电话，所以我很快见到了小朱，她带我在厂里参观了一下，每个车间红红火火的生产场景使我激动不已，产品确实漂亮，虽然价格有点偏高，但我相信那不是问题。

几番介绍和了解之后，我对这个产品更加信任了，小朱也被我的诚意打动了，决定在出厂价的基础上再给我让利百分之二十，并且签定了合同，做了我们这个地区的总代理，我更感动了。挑选好了我要的二十台产品，将近3万块钱的货我就马不停蹄的赶了回来。

按照我的想法，我把我的二十台喷泉分了五份，每份四台都贴上我的联系方法，然后我挑选了本市的五家比较好的宾馆和酒店，给他们负责人讲好，免费的让他们摆在里面两个月，他们经理自然乐意。接下来就是静候佳音。两个月很快就过去了，其间有不少人给我打电话咨询，想买我的喷泉，我把他们的电话号码都留下，就径直去了宾馆。到了第一家，宾馆的负责人见我来了，就直接告诉我想把喷泉留下，问需要多少钱。我抑制不住内心的喜悦，但还是故作镇静，因为这在我的意料之中。我在每台加了五百块钱利润，就这样在我从财务领了钱走出宾馆的时候，终于忍不住笑了起来。

没想到了第二家，我一看愣住了，原来摆放喷泉的位置已经空了，我着急了，连忙找他们经理，问是怎么回事。经理见到我来了，连忙陪着笑脸出来了：“真是不好意思，你别着急，我慢慢给你说。一个月前，我的几个朋友来到我这，看见我这的喷泉，说，你什么时候弄来这种好玩意，也不吭一声，让给我们吧。我说那是别人在这放的，不是我的，可他们不信说你蒙谁呢，就这样当天就拉走了。你看这事，你说吧多少钱我付给你!如过你还有的话再给我拉几台。”就这样五家宾馆除了一家经理不在，要我过两天去拿钱，其它四家都如数的付了钱。我的第一批喷泉卖完了，初去杂七杂八的费用，第一笔我净赚8500元，于是我按照两个月内客户打电话的情况，通知河南长葛厂家给我发货!

三年多来，经过我的努力和宣传，每年最少都能销售二三百台左右，除去各种费用，每年都有十几万块钱的收入，我跟小朱也建立了很深的友谊，虽然离我的百万富翁的梦还有一段距离，但是我相信这一天不会太远了!

**创业心得感悟篇十五**

假期，对于大多数人来说，是一段休息和放松的时间。然而，对于一些人来说，假期是他们发掘创业潜力和实现梦想的机会。在这个让人又激动又紧张的过程中，我深刻地体会到了创业的艰辛和乐趣。在此，我愿意分享一下关于假期创业的感悟和体会。

第一段：创业的契机

假期，是理想和现实相结合的最佳时间。在大学期间，我一直梦想着能够创造自己的事业，实现财务自由和人生成功。而假期，给了我一个放下课业压力和投入创业梦想的机会。通过反复思考和市场调研，我确定了一个创业项目，并开始了第一步。

第二段：从无到有的创业历程

创业的过程并不是一蹴而就的。在假期中，我充分利用了各种资源，通过网络搜索和咨询专业人士，学习了关于市场调研、商业计划书编写和资金筹备等相关知识，为我创业过程提供了坚实的基础。同时，我也冒着风险投入了自己的时间和金钱，与合作伙伴一起建立起自己的公司。在克服了困难和挑战之后，我们成功地推出了第一批产品，并获得了市场的认可。

第三段：创业的艰辛和乐趣

创业并非一帆风顺，其中也充斥着艰辛和挣扎。在创业过程中，我体会到了无数的失眠和焦虑。要面对的问题有很多，例如管理团队、与供应商和客户的沟通、金融预算等。然而，正是这些问题和挑战成就了我的成长和进步。与此同时，创业也带来了无穷的乐趣。看到自己的产品被人们认可和选择，让我对创业的激情和动力更加坚定。创业的过程如同一场马拉松，虽然疲惫而辛苦，但每一步都值得。

第四段：创业的收获和反思

通过假期创业，我获得了许多宝贵的经验和教训。首先，我认识到创业需要巨大的决心和勇气，而不仅仅是一腔热血。其次，团队的重要性是无可替代的。只有和合作伙伴充分沟通和协作，才能够共同迈向成功。此外，我也深刻体会到市场需求和产品创新的重要性。只有符合市场需求、具备核心竞争力的产品才能在激烈的竞争中立于不败之地。创业是一个不断学习和调整的过程，只有不断反思和完善自己，才能够取得更好的结果。

第五段：未来的展望和感悟

通过假期创业的经历，我深刻体会到了自己的潜力和能力。无论创业成功与否，这段经历都是我人生中宝贵的财富。我希望能够把这段经历延续下去，继续学习和成长。将来，无论我选择什么样的职业或项目，都会以创新和拼搏的精神，积极面对挑战和困难。相信只要保持初心和努力拼搏，就一定能够实现梦想和成功。

总结：

假期创业是对自己能力和梦想的一次挑战和实践。在艰辛和乐趣并存的创业过程中，我从中获得了宝贵的经验和教训。通过创业，我认识到决心、团队、市场需求和产品创新的重要性。这段经历也让我更加坚定了自己未来的方向和梦想。因此，我相信，无论是对于我自己还是对于其他渴望创业的人来说，假期创业是一次难得的机遇，更是一次具有深远影响的人生经历。

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