# 最新创业心得体会(模板12篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-06-10

*心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。创业心得体会篇一IT创业是当今...*

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。心得体会可以帮助我们更好地认识自己，了解自己的优点和不足，从而不断提升自己。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看一看吧。

**创业心得体会篇一**

IT创业是当今时代最为热门的话题之一，一些IT巨头从创立至今几乎坐拥市场的大部分份额。而在如此多的人中，很多人还在为如何创业而苦恼，这时候，我们可以去寻找成功者们走过的道路，来寻找我们前行的方向。在我这几年的IT创业经历中，我从中得到了很多的心得体会，下面将分享给大家。

第一段： 跑活路要快，做系统要稳

做IT创业，在初期的时候，我们一定要强调跑活路，创造公司的一定现金流。当我们公司获得了财务上的支持，应该转型到下一个阶段，这个阶段往往就是我们会开发出系统的时候。很多初创公司首先要考虑的不仅是市场的发展和市场的用户数量，还要考虑具体的当地法律法规，环境和外在因素，这些都是我们成功的重要因素。

第二段： 把握机会，与优秀的人一起创业

很多时候一个好的历史时机对于一个公司的发展起到至关重要的作用，如果我们错过了好的创业时机，那么可能不会再有第二次机会。因此，在创业之前，我们必须要了解市场，了解规则，抓住机遇和市场的发展方向。另外，我们也不能忘记找优秀的人一起创业，找到合适的团队成员对于我们制定长期计划和实施计划都非常重要。

第三段： 充分利用时代的机遇，勇于创新

当我们在进行IT创业时，应充分利用时代带给我们的机遇，以及我们的技术和创造性的想法，积极地探索和开发新的技术领域，不断创新和突破谁人的限制。这样，我们才能赢得市场上的关注和信任，满足我们用户的需求。

第四段： 审慎合理地规划自己的发展路线

创业团队创业的过程中，很容易出现急于求成、盲目扩张的倾向，这是不可取的。我们不仅要有明确的目标方向，更要坚持审慎合理的经营方針，细范的管理人员和公司的但目标是什么，以及如何实现它们。为了长期稳定发展，我们要确保自己能够在这个市场中立于不败之地，在竞争过程中更好的提高自己。

第五段： 不断学习，改进自己

IT创业需要不断学习，不断改正自己的错误，不断提升自己。我们要接受市场的反馈，吸取经验教训，并且随时准备面对市场上的挑战与变化。在这个过程中，我们不仅需要坚持信仰，还需要加强团队的凝聚力、自我协调能力、合作和沟通能力。这样，我们才能更好的实现我们的目标，迎接更大的挑战。

总之，虽然 IT 创业充满挑战，但我们可以通过提高自身素质和能力等方面，逐渐地扩大自己的市场占有率，在这个市场中有越来越繁荣的发展。当然，我们在成长的过程，也要不断地接受各种意见和建议，从中学习取长补短，深刻地认识自己，期望在未来的路上取得更加优秀的成绩。

**创业心得体会篇二**

前年五月始，我与三个伙伴创立了一家小顾问公司。

一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知往哪里去。

回首过往，虽不能说辛酸血泪，但的的确确有些东西值得反思而后警醒……学做一个农民几年前的我，对农民企业家多少有些不屑一顾。

现在倒觉得，农民种庄稼，懂得一份耕耘一份收获，而我们办企业，如果也能非常务实，少些浮躁，心态懂得知足，那么耐力也许较持久。

但是，我们这些城里的“精英人士”，每天被口口相传的财富传奇所感染着，已耐不住十年如一日的苦心经营。

当我创办公司时，就曾预想，要不了两、三年的光景，公司就会走上壮大。

现在我明白了，这个时间表要大大延长，也许五年，也许十年。

财富传奇不是没有，但只有少数人能够创造传奇。

我们多数人只能像农民这样，一份耕耘，一份收获，甚至要先学会只耕耘，不收获。

农民播种时要深耕细作，搞经营也一样。

实践出真知，如果我现在回到企业去做营销，我会认真地补上销售这一课，至少要大大加强与客户的直接接触；如果我去做人力资源，我会把许多时间花在与人的交流上，真正去了解他们所思所想；如果我去做企业战略……如果我不能对企业的内在情况、市场情况与竞争对手有直观体验，我还是不要做的好。

我在向农民学习，还包括他们的忧患意识。

从我出生到从清华毕业，我其实没遇到过生存的危机，没有品尝过从不被人尊重的逆境中崛起，甚至在高考时都没有“拼命”过。

而这种从底层环境锻炼造就的内驱力非常重要。

因此上帝非常公正，他给了挣扎于底层的人一种自发向上求生拼搏的意志，同时也给了那些背景优越的人太多的退路，让他们在退路中糜烂了自己的潜力。

**创业心得体会篇三**

前年五月始，我与三个伙伴创立了一家小顾问公司。

一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知往哪里去。

回首过往，虽不能说辛酸血泪，但的的确确有些东西值得反思而后警醒……学做一个农民几年前的我，对农民企业家多少有些不屑一顾。

现在倒觉得，农民种庄稼，懂得一份耕耘一份收获，而我们办企业，如果也能非常务实，少些浮躁，心态懂得知足，那么耐力也许较持久。

但是，我们这些城里的“精英人士”，每天被口口相传的财富传奇所感染着，已耐不住十年如一日的苦心经营。

当我创办公司时，就曾预想，要不了两、三年的光景，公司就会走上壮大。

现在我明白了，这个时间表要大大延长，也许五年，也许十年。

财富传奇不是没有，但只有少数人能够创造传奇。

我们多数人只能像农民这样，一份耕耘，一份收获，甚至要先学会只耕耘，不收获。

所以我在向农民学习，学习他们的老实、踏实、务实，无论将来是自己创业还是打工。

农民播种时要深耕细作，搞经营也一样。

想想以前在企业做市场的时候，方案做得极其漂亮，但是否真的有效?至少我没有做过销售，没有饱尝过在去一线建立关系的艰难，如果不能形成对客户的真实体验，再漂亮的方案恐怕也经不起推敲。

实践出真知，如果我现在回到企业去做营销，我会认真地补上销售这一课，至少要大大加强与客户的直接接触;如果我去做人力资源，我会把许多时间花在与人的交流上，真正去了解他们所思所想;如果我去做企业战略……如果我不能对企业的内在情况、市场情况与竞争对手有直观体验，我还是不要做的好。

我在向农民学习，还包括他们的忧患意识。

从我出生到从清华毕业，我其实没遇到过生存的危机，没有品尝过从不被人尊重的逆境中崛起，甚至在高考时都没有“拼命”过。

而这种从底层环境锻炼造就的内驱力非常重要。

因此上帝非常公正，他给了挣扎于底层的人一种自发向上求生拼搏的意志，同时也给了那些背景优越的人太多的退路，让他们在退路中糜烂了自己的潜力。

1.学习的态度

一个学习的心态很重要，在这个世界上每天产生的信息要一个人学1100年才能学完，并且知识又在以40%的年淘汰率更新，将来的机会是属于会学习的人。

有句话说：成功代表过去，能力代表现在，而只有学习才能决定将来。

2.创新的思想

相信这个世界上唯一不变的就是变!变着通，痛则达。

特别在竞争激烈的今天。

要时刻站在时代的前沿。

在快节奏的今天就是工作再忙也要看新闻，看广告，看法制等能反映社会、反映市场情况的节目。

当然这也是个人习惯和爱好不同，我想说的是不要让自己和社会脱节。

跟着好人学好人，跟着巫婆学装神，要成功就要跟成功者在一起。

3.归零的意识

就是完全放下自己。

在这个世界上，这种人一直活在过去，其最大的特点是拿原来拿昨天和今天来比较。

沉浸在过去不能自拔。

念念不忘，不堪回首，特别是失恋的人，跳楼上吊，要死不活的。

就是不能很快的放下自己。

经验固然是好事，是财富，可以避免一些弯路和损失，但是我们不能死死不放，最重要的是要注意放下自己。

特别是在我们做培训的时候，很多人都是抱着挑剔的心态去上课，他们谈的最多的是和以前的培训做比较。

到最后竟然不知道今天培训的是什么。

我们要问自己三个问题：我想做什么?我能做什么?我该做什么?

把自己一步步的进行规划，踏踏实实的走好每一步，所有成功的人，无不是靠自己的努力一步一个脚印慢慢开拓出来的。

4.付出的价值

人都怕失去，没有人不想得到，关键是要先付出。

林伟贤老师说过一句话：人生是算总帐的过程，不要计较眼前的得失。

当你成功的时候，老天会把你的一切都还给你。

放眼开去，这一条路那么漫长艰辛，能时时付出，不计得失，难能可贵。

这一定要有大智慧，或有佛家的宽容大度。

你认为什么样的人生才是最有价值的人生?答案是：能够为别人服务的人生才是最有价值的人生。

5.责任的坚持

每个人都是带着责任来到这个世界上的。

美国西点军校的学员章规定：每个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论是否进行自己的私人活动，都有责任履行自己的职责和义务。

这种履行必须是发自内心的责任感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

6.主动的心态

这个大家都知道主动的心态也就是积极主动，人的心态只有两种：积极和消极。

心态有三个层次：心态、激情和信念。

一个人要保持激情有活力，主要取决于他的信念，也就是前面说的理想。

当理想成为信念的时候，这种积极的情绪才是持久的。

激情的心态爆发状态，信念是心态的最高境界你对生命的态度决定了生命对你的态度!

7.共赢的追求

人的成长是依赖——独立——互赖的过程，最高的境界就是互赖，共赢。

小成功靠自己，大成功靠团队。

其实现在社会任何的成长和前进都离不开别人的\'支持。

这会是人群居的组合。

而\'人\'字结构也很奇特，一撇一捺。

你我共同组成一个奇特的支撑体，少了谁都会倒下。

一个人有他的价格和价值，价格是别人给的，但是价值是自己提升的。

你希望自己值多少钱，就要让自己具备多少价值。

与人合作共赢的基础就是你有多少能给别人的价值。

8.务实的观念

做工作要实实在在，不懂就问，不懂就学;不要眼高手低，认真做好每一件小事，每一个成功的人都是从小事做起，把一件小事做到极致，就像武林高手要立足江湖就要有绝招，练刀就要把到练精，练剑就要把剑练好，执行在于细节!

9.空杯的认识

我们做企业的要能容人，装下新的知识和东西，要吸收别人的优点和先进的东西。

mba课程中有一个关于时间管理的案例，首先是清空，水，沙，石子，谁先装，肯定是先装石子，这个道理不说自明。

10.成长的艰辛

我们要不怕出丑，做事情要抢着做，成长就是出丑，出丑就是为了成长不要怕失败，成功者永不放弃，放弃者永不成功，每个人都会失败，失败并不可怕。

11.竞争的本领

我们要不断的充实和完善自己，给自己制定一个竞争策略和战略规划，适者生成，不适者淘汰，这是很正常的自然规律，请问，在自然界在森林里。

狼吃掉了羊，有人同情羊吗?所以本事从小就要练。

就像狼一样从小他们的母亲就要教他们本领，并且当作游戏玩!

12.谦虚的为人

任何事情都要谦虚，葡萄不熟才酸，人无知才傲，如清洁工，门卫，老板要用他就有他的道理，我们不需要知道的就千万不要去打听，知道的越多，对你没什么好处。

每个人都有自己的秘密，该你知道的你才要知道吗?否则死了，也不知道原因，可悲!

13.合作的精神

现在注重的是团队精神要有狼性合作精神，我们要学习狼的合作精神，狼的伟大在于团队合作精神，一个中国人是条虫，十个中国是条龙，更何况每个人都有自己的长处，欣赏一个人就是欣赏一个人的长处，特别是企业的管理者更要注重合作精神。

《西游记》中的唐僧师徒四人就是一个很好的合作团队。

从一个角度来看，对手又是帮助你更清楚地了解自己弱点在哪里的贵人，感谢对手就是力量，感谢对手就是财富。

14.医生的职责

我们都明白这个社会竞争太残酷，压力太大，责任太重，有时真的让我们喘不过气来。

常言道：人生在世，不如意十有八九。

其实人都有情绪，都有苦难艰辛，都有不开心甚至痛苦迷茫的时候，而别人的劝慰其实是没有什么用的，这时就要有医生的心态来调整自己，人要面对很多的艰难和无奈。

在每个人心底都有一个临界点，当你的心情跌到临界点的时候就会反弹起来，并且会产生强大的力量!压力太大，不是好事。

如果不会把压力变成动力，寻找一些解压方式，压力来自于责任，如婚姻和家庭，要学会化解压力，解压的方式有很多种，如听音乐、旅游、看书、发泄，实在不行换个东家，人挪活，树挪死!

15.老板的心得

当你是一个普通的职员，你说我们的企业或产品三年以后做完全中国，五年走出亚洲，七年以后走向世界，整个地球村都是我的，请问可能吗?如果你已经是一个上千万的企业家我认为还是有可能的，老板是视工作为终生事业。

而员工是视工作为赚钱的手段，这就是区别：如果公司是十层高的楼，那么老板站的位置是楼顶，副总在八楼，经理在六楼，主管在三楼，员工在一楼和地下室。

那么作为员工的有没有老板的境界和思维，能不能站在老板的角度去考虑和处理问题，能不能把公司当成自己的事业来做。

走出阳春白雪的陷阱

行业没有贵贱之分，工作没有高低之分。

不幸的是，在我创业的时候，我没有意识到这一点，认为自己的方向必然是搞些咨询或新产品开发等。

我从来没有想尝试与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

当然理由很充分，前者才能发挥我在理论方面的优势与经验。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可赚。

所以，一家it软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景智商较高的人都去阳春白雪了，所以在那些下里巴人的行业里竞争会少一些，管理的优势可能会凸显一些。

举两位成功人士为证：我在新华社的前任领导现在深圳跟人合伙做牙刷，做了很多品牌牙膏的oem(附赠牙刷)，据说还开发了许多采用新材料、造型新颖的产品;一位以前学美术的朋友在通州开了一家汽修厂，做得不错又买了二十亩地。

以前没有经营“下里巴人”的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法对话。

而现在对此的感受已今非昔比。

干任何行业，你都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。

如果我选择干餐饮，我会面对众多从农村招工的姑娘小伙，培训他们的确不易;但是我选择了干房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式向他们要钱又谈何容易!

我的那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需内部管理，一度他的厂子出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他;而我们公司呢，公司一倒，员工早已准备好下家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

与他相比我们是失败的。

差别在于能力、涵养、待人、留人。

**创业心得体会篇四**

在如今这个竞争激烈的社会，越来越多的年轻人向往着创业的机会和挑战。CY是一个年轻的创业者，他在创业的过程中积累了许多宝贵的经验和教训。本文将分为五个部分，来分享CY的创业心得体会。

第一段：选择方向

创业开始于一个梦想，但要真正成功，还需要明确的方向。CY梦想拥有一家属于自己的咖啡馆。在他选址的过程中，他深入调研了市场，发现在当地还没有一家以当地特色咖啡为卖点的咖啡馆。于是，CY决定将自己的咖啡馆打造成一个结合文化特色和社交交流的场所。他聘请了一位专业设计师设计咖啡馆的装修风格，同时注重培养员工与顾客之间良好的互动。

第二段：勇于创新

创新是创业的灵魂。CY在开业之初，推出了一种以当地特产李子为原料的特色咖啡，这种咖啡的香甜口感深受当地顾客的喜爱。并且，CY还推出了咖啡文化交流会，邀请了一些知名咖啡师来店内分享咖啡制作经验和文化故事，吸引了许多咖啡爱好者的光顾。CY相信只有敢于创新，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

第三段：团队建设

在CY看来，一个成功的企业离不开一个合作默契的团队。在咖啡馆的日常经营中，CY会与员工一起参与服务、与顾客互动，对每个员工的进步和不足进行针对性的培训。CY还定期组织员工团建活动，增强团队协作意识和凝聚力。团队的良好协作将帮助实现创业的目标，创造企业的核心竞争力。

第四段：迎接挑战

创业之路充满了各种挑战，CY深知这一点。在他创业的初期，咖啡馆的客流量不如预期，经营压力巨大。但是，CY从不放弃，通过增加宣传、改进产品等方式来提高店内的客流量。他还积极寻求合作伙伴，与当地某个知名餐厅合作举办音乐沙龙，吸引了更多的顾客光顾。CY相信，只有勇于面对挑战，才能够找到突破自己的方法。

第五段：积极总结

CY对自己的创业过程进行了积极的总结。他总结了咖啡文化交流会的成功经验，将其用于其他活动的策划和推广。他还不断从客户的反馈中汲取经验，并在此基础上调整和改进经营策略。CY相信通过总结和反思，自己的创业之路将越走越宽广。

在这个强调创新的时代，创业者需要有自己的方向，勇于创新，培养团队精神，迎接挑战并积极总结。CY通过这些经验，成功地把一个梦想变为现实，实现了自己的创业目标。他的创业心得体会，对于其他创业者来说是非常有价值的启示。在今后的创业道路上，想必这些心得体会将为他们指明方向，助他们顺利地迈向成功的道路。

**创业心得体会篇五**

第一段：引言（100字）

自从腾讯公司推出QQ以来，这款聊天软件就迅速走红并获得了全球范围内的用户认可。作为一个常年使用QQ的用户，我一直对QQ的创业故事深感兴趣。在那个互联网创新和创业的时代，QQ是如何一步步从一个小小的即时通讯软件发展成为全球最大、最受欢迎的社交平台的？本文将就QQ的创业心得进行探讨和总结。

第二段：用户体验至上（200字）

QQ成功的关键之一在于始终将用户体验放在首位。在不断的发展过程中，QQ不仅凭借其简洁、方便的聊天功能吸引了用户的注意，而且通过不断改进和创新不断提升用户体验。例如，QQ的强大群聊功能使得用户能够方便与不同群体的人们进行交流沟通，提供了切实可行的社交交往方式；同时QQ还推出了更多的贴纸、表情等功能，增加了聊天的趣味性和表达方式。这些都得益于QQ团队对于用户反馈的重视，不断努力为用户提供更好的产品和服务。

第三段：持续创新和适应变革（300字）

在互联网行业，只有不断创新和适应变革，才能在激烈的竞争中立于不败之地。QQ深知这个道理，因此一直致力于技术的创新和实现产品的升级。QQ率先推出了许多创新功能，例如离线消息、多人语音聊天等，在市场上取得了很大的成功。而且QQ还积极与合作伙伴和其他公司进行战略合作，以获取更多资源和创新的机会。这种持续创新和灵活的战略调整，使得QQ在激烈的市场竞争中不断保持着领先地位。

第四段：用户需求的洞察力（300字）

QQ之所以能够不断满足用户的需求，关键在于具备强大的用户洞察力。QQ精准地了解到用户的需求，并深入挖掘潜在的需求，为用户提供更好的产品和服务。QQ通过调研、数据分析和与用户的交流来获取用户的意见和反馈，然后进行产品的调整和改进。这种用户导向的开发理念，让QQ能够快速适应市场的变化，并满足用户不断变化的需求。

第五段：社会责任感和公益活动（200字）

作为一家拥有亿万用户的公司，QQ更加注重自己的社会责任感，并积极参与公益活动。无论是捐款、灾区救援，还是推出绿色环保的产品，QQ始终将社会责任感融入到企业文化中。这样的行为不仅提升了QQ的社会形象，更增强了用户和社会对QQ的信任和支持。

总结：QQ的创业之路充满了艰辛和挑战，但这款聊天软件的成功并非偶然。它的成功离不开创业团队的努力、坚持创新的精神、对用户需求的准确把握以及对社会责任感的积极承担。QQ的创业心得体会不仅对于其他创业者来说具有借鉴意义，同时也为我们提供了如何打造一款优秀互联网产品的思路和经验。正是这些因素相互结合，才使得QQ成为了中国乃至全球互联网行业的佼佼者。

**创业心得体会篇六**

随着社会经济的不断发展和社会就业压力的不断增大，创业一词已成为人们意识中较为普及的词汇了。许多的人都在为实现自己的梦想和人生价值而努力创业，有成功的，有失败的，也有在艰难中前行的。纵观创业领域的一些数据和资料，我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和社会竞争的必然结果。

马云有句话说“今天很困难，明天更困难，后天很美好，但是大多数人都死在了明天晚上，只有那些真正的英雄才能见到后天的太阳”。这是很多创业者的切身感受，只有那些在困难面前坚持不懈的人才能挺过最困难的时候。

在今天这个社会，大学生择业面临很大的挑战。创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、建康发展。大学生在这样一个大环境中，有更多的优势，但也面临着很大的挑战。

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。

大学生创业的优势：有热情，有活力，有知识，有胆识;

同时也面临着挑战：在社会这个大染缸中，我们的经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈，这就造成了我的创业中可能有的盲目性和随意性。

在教学课程中，老师给我们讲述了创办企业的各种要素，要懂得怎样进行swot分析，告诉我们办企业必须赢利，这是企业成败的关键。要懂得什么是成本，怎么样定价，怎么样才能赢利。

通过学习，使我意识到怎样判断自己是否适合创业，为自己找到一个好的创业项目;可以优先申请获得小额担保贷款，用于创办企业的启动资金;可以制定企业人力资源计划、市场营销计划和财务计划;还能明确经营谋略是小企业持续发展的根本保障，我们才能有效的赢得市场和客户。

在学习中，让我相信，有梦想就要努力去实施，我也相信，随着市场导向就业机制的形成和再就业优惠政策的落实，中国必将迎来一个新的创业高潮。我希望我也是这市场经济汪洋海中的一叶小船，乘风破浪，达到成功的彼岸。

于是针对老师的讲解，对于成功之中个人所需的几点素质能力，我思考为以下几点：

一、凡事豫则立，不豫则废。

能更好地认识其他事情，才能准确地把握创业的脉搏。第二，在确定创业项目方向之后，我们要根据自己所处环境，利用环境优势，进一步来明确我们的创业项目。那么，如何才能做到真正地利用好我们的环境有时呢?首先我们得发现优势，比如地理优势、资源优势、知识优势，还有人脉关系优势等等。其次就是根据这些优势点，来进行我们的创业了。

二、艰难困苦，玉汝于成。

创业是一个艰辛而繁琐的过程，在创业过程中，我们需要处理许多事情，涉及方方面面，有许多事情要我们处理解决，有可能是很繁琐的小事情，也可能是关系创业成败的重要问题。我们只有不怕繁琐，不畏艰难，一步一步地走下去，我们才能成功。也可以说，只要我们能坚持，一丝不苟做事，认认真真做人，在创业的道路上抓住一切锻炼自己的机会，就是一种成功。

三、长风破浪会有时

我们正确选择创业项目，并能够成功解决创业过程中遇到的一个又一个困难之后，我们等待的只剩下成功了。我们创业在取得成功之后，我们还应继续保持优良作风，不忘创业艰辛，一个成功不是终点，我们需要的不只是这一点点，还有很多。只有做得到坚持，我们才能取得更大的收获，并在这些收获中得到锻炼自己。创业这条路对我们来说不仅仅只是为了响应号召之类，也是目前的形式提供给我们的大好机会，更是我们锻炼自己，实现自我的一条充满挑战的道路，让自己的青春充满奋斗和拼搏的印迹，我们更需要把成功看成一次旅途，努力去看到更多更美丽的风景。这次培训让我深刻认识到创业不仅仅是一个成功创办企业的过程，同时也是一个锻炼我们自己，提升个人素质能力的过程。

面对严峻的就业压力，现在的大学生也被列入了困难群体的社会发展趋势下，选择创业无疑是社会的必然，当然的选择。“思路决定出路，观念决定贫富”。我们只有不断地更新旧的老式的管理理念，不断地创新和改革制度，才能引领出一个好的企业，在社会优胜劣汰的规则里才能保持自身的竞争优势，与时俱进才不至于落后于发展的步伐。要经营好一盘生意，就像一个成长的过程，培育很重要。我相信良好的开始是成功的一半，态度决定一切。

在创业征途上，有马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。结合自身创业的经历，对于大学生创业我亦颇有感想。

创业，尤其是大学生创业，很多时候都是因为一时的冲动，没有经过深思熟虑，更没有经过大量的市场和社会环境的调查分析。同时，大学生缺乏创业必备的综合素质，没有专业的技能和指导，对市场动向把握不准，过于追逐创新而偏离实际，资金匮乏，因此很多大学生创业的激情在刚开始就被种种挫折与困难浇灭，最终失败而告终，创业需要勇气和毅力，但这样的勇气和毅力都必须建立在个人较高的创业素质和能力之上，否则也只能算是蛮干。

必须时刻具有危机感，要有危机意识和潜在危机的预警性和前瞻性。在充分考虑到同行业竞争所打来的压力和危机，要预测当前行业状况的走向和可能导致的危机，创业者只有时刻具有危机意识，并对潜在的危机做出相应的预警才能够真正独立于竞争的大环境中不败。以上是我对于大学生创业的理解，我觉得大学生必须同时具备以上综合能力才能够真正开始自己的创业实践，这是创业对于一个创业者内在和外在的要求，是创业过程中所必须得到考验的。

创业需要个人的综合素质，同时也需要一定的思维高度与坚定的信念和决

心。创业之路注定不平坦，崎岖坎坷。每一个创业者都必须要有对理想的坚定执着和对创业的坚定决心，才能够克服在创业过程中的种种变故与风险，坚定地继续创业之路。如果一个创业者没有这样的精神高度，首先无法在心理上战胜自己，就更不可能在一次次挫折与失败中不断挺身奋进，不屈不挠。创业需要一种精神的支撑和牵引，让你无所畏惧，为理想而翻山越岭，赴汤蹈火，创业者需要这样一种精神。与此同时，创业者必须要具备一定的思维高度，通过这种高度的思维，创业者可以通过各种以实际为基础的动向来变换自己的策略，并对区域同行业者经营动态的整合分析，以此来调整自己的经营战略，形成对自己一个较为合乎实际的优势规划，使自己始终处在一个相对平稳的发展状态。思维高度，直接服务于创业实践的每一个过程，直接影响创业的发展壮大，关系到创业的成败与否，因此，创业者需要这样的一种思维高度。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。不论是以我自身的创业经历来看，还是纵观无数创业者的经历，我们都可以得出以上的结论，创业者必须具备这些，才能成为一个真正的合格的创业者，才能够为创业之路铺平道路。在创业前我们必须具备多种素质。

1、提升创新创业思想认识,营造整体创新创业环境氛围要敢于创业，敢于创 新，提供通过最好的服务态度是成功的一半。

2、明确目标，步步跟进

首先，要明确自己要什么，假如我要开淘宝店，我就要先明确自己要卖什么，(类似自己的终期目标，然后朝着这个目标一步一步前进)其次，要善于掌握机会并学会放弃机会，做力所能及的事情。因为总是做超越自己能力的事情，只会打击自信心和积极性;另外，创业需要创新，还是淘宝这个例子，淘宝上这么多的竞争者，我怎样才能让自己的店铺比别的同行的店铺卖的多，这样可能就要从创新去想了，例如我要卖一件衣服，另一家店也在卖和自己相同款式的衣服，那么我应该怎么办呢，是不是应该采取一些措施，创新要简单、实用、能操作，就像前几年的牛仔裤一样，破洞的嘻哈风格风靡一时，也许这种风格是来自一些裤子破了，厂家又无法对这些服饰采取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。

3、合理的利用社会资源

我们创新创业者不可以守株待兔，要合理的利用社会的资源来提高我们创新创业的效率。

4、知己知彼，百战百胜

在我们创业的同时，我们要通过一些媒介来了解同行的经营状况，同行的销售方式，多参加一些论坛和资深人士多多学习。

为自己的梦想而努力，挫折是无法阻挡我们创新创业的理想。

大学生创业的心得体会

1 大学生创业精神培养的背景

我国正处在一个伟大的变革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义经济市场化和经济全球化的进一步推进，人们的生产生活方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，社会对人才的需求已经逐渐变化。如何培养和塑造能够适应这种变化并在社会变化中有所作为的人才，是当代中国高等教育改革与发展面临的重要课题。高等学校要担负起全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的历史使命。

创业精神是一种理念,这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中,培养学生的.创新意识、创造精神和创业能力,使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育,包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育,另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础,创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成,目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育,关键一点就是创业意识的培养,使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业,也要支持学生敢于自主创业,学会自我发展,培养学生具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

2 大学生独立创业精神的内涵

人才的培养受社会的经济、政治、文化的制约，在计划经济体制下，形成的“国家下达统一招生计划、统一考试招收学生、国家包上学国家包分配”的高等教育体制，大学生毕业时由国家下达统一的指令性分配计划，由各级人事部门和高校计划把毕业生分配到各用人单位，全部毕业生都有工作单位，这使毕业生和用人单位都处于被动地位，而且养成了学校到学生对国家管理机构的依附心理，随着我国社会主义市场化，逐步形成了“供需见面，双向选择”的就业模式，这种新的就业模式，使毕业生和用人单位从被服从的地位，变为就业市场中两个平等、互选的主体，双方都有自主的选择权，这就要求大学生要有更高的素质来面对选择，更强的独立创业者精神来迎接挑战。现在大学生适应社会变革所要努力培养的具有独立创业精神，其基本内涵体现在以下几方面：

2.1 要有独立生存的自信心

有学者认为，从“学会学习”、“学会生存”到“学会关心”主题的转换，意味着当代教育的一种转型。

不同职业、遇到各种情况时人际交往能力、应对和处理问题的能力。

2.2 要有不断创新的进取心

抱守古训、因循成法，在传统社会中往往受到称道，而在各种变革日新月异的现代社会，它已成为社会发展与进步的障碍。“创新是一个民族的灵魂”，也是现代人的灵魂。美国之所以能在向知识经济社会迈进的过程中发挥“领头羊”的作用，与美国文化中敢冒险、寻求变革和鼓励创新的精神有关，这种精神使美国人有一种超常规探索和迎接挑战的思维定势和构架。

2.3 要有广泛关怀的责任心

具有独立创业精神的人，不应当是信奉个人主义的自私自利者，相反，他应当具有广泛的人文关怀，充分表现出个人对社会、对国家、对他人的道义责任和法律责任，自觉履行这种责任，在社会生活中自觉把握和促进人与自然、人与社会的和谐发展。即使是在市场经济时代，真正接受过高等教育和大学文化熏陶的人，也应当超越现实功利，树立崇高的人生目标，不仅知道“何以为生”，掌握生存的知识和技能，而且更要理解“为何而生”，认识生存的意义和价值，始终坚持真、善、美的价值原则。

3 大学生创业精神的特点

具有独立创业精神的高素质人才在实际行动中体现为以下主要特征：

3.1 对环境的主动适应能力

“物竞天择，适者生存”。具有独立创业精神的现代人，必然具有较强的环境适应能力，在人与环境的互动过程中，个体能够以前瞻性的思维与眼光做出预测与判断，并及时调整自己的人生目标和行动方案，以保持与变化着的环境的协调统一，而不是消极被动地等待和忍耐。特别是在知识经济、市场经济时代，知识技术的不断更新，职业岗位的不断转换，人际关系的不断变化，使得人们几乎始终处在一个陌生的社会环境中，这就尤其需要具备良好的自我调适能力，做到“与时俱进”，无往而不胜。

3.2 对文化的综合能力

现代社会生活在最大程度上体现了文化的多元并存、传统文化与现代文化、东方文化与西方文化、主流文化与边缘文化等多种文化并存，使得许多人产生了深深的文化困惑，难以选择和研究个体的文化态度和生活方向。这种“文化不适应综合症”，会严重损害人的创造能力和生活信心。作为一个具有独立创业精神的现代人，必须有更加宽阔的文化视野和思维空间，在坚持正确的思想方向和科学的世界观、人生观、价值观的前提下，始终把实践主体(包括个体、集体、国家和民族)生存与发展的最关键问题，“以我为主”，大胆批判和选择，在此基础上，进行文化的再整合和再创造。只有这样，才能在市场化、全球化过程中辨清方向，确定目标，独立前行，开创一片新天地。

3.3 为理想而奋斗的实践能力

中国思想史上一个重要命题是“知与行”的关系问题，近代著名教育家蔡元培明确提出“好学力行”，这在今天仍具有很强的针对性。传统高等教育的主要弊病之一就是重知轻行，片面地认为学生在大学阶段的主要任务是系统掌握各学科的理论知识，因而学生缺少必要的动手操作能力的训练。

国际21世纪教育委员会在《教育财富蕴藏其中》的报告中认为：“教育应该促进每个人的全面发展，即身心、智力、敏感性、审美意识、个人责任感、精神价值等方面的发展，使青年学生通过大学教育能够形成独立自主、富有批判精神的思想意识，以及培养自己的判断能力，以便由他自己确定在人生的各种不同的情况下他认为该做的事。”要实现这一教育目标，在大学教育中必须做到以下几点：

4.1 坚持知识、能力、素质的辩证统一

要培养具有独立创业者精神的新型人才，必须坚持知识、能力、素质的辩证统一。知识是能力和素质的载体，包括科学文化知识、专业基础与专业知识、相邻学科知识，目前高等学校对相邻学科知识重视不够，要区分不同科类，加强这方面的教学工作。

能力是在掌握了一定知识基础上经过培养和实践锻炼而形成的，丰富的知识可以促进能力的增强，强的能力可以促进知识的获取，能力主要包括获取知识的能力、运用知识的能力、创新能力，其中创新能力的培养是高等学校的薄弱环节。素质是指人在先天生理基础上，受后天环境教育影响，通过个体自身的认识和社会实践，养成的比较稳定的身心发展的基本品质，高的素质可以使知识和能力更好地发挥作用，促进知识和能力进一步扩展和增强。坚持知识、能力、素质的辩证统一，注重素质教育，重视创新能力的培养，才能适应21世纪经济社会发展对人才的需要。

4.2 突出创新能力的培养

高等学校实施的素质教育的重点是培养创新人才和为经济社会服务。而对学生创新能力的培养是当前大多数高等学校的薄弱环节。因此，在深化教学改革中，必须突出对学生创新能力的培养。要尊重学生的个性发展，爱护和培养学生的好奇心、求知欲，帮助学生自主学习，独立思考，保护学生的探索精神、创新思维，营造崇尚真知，追求真理的氛围，为学生的禀赋和潜能的充分开发创造一种宽松的环境。要让学生感受、理解知识产生和发展的过程，培养学生的科学精神和创新思维。

4.3 努力提高学生的实践能力

理论与实践的脱节，造成学生的动手能力不强是当前高等教育工作中亟待解决的一个重要问题。在高等教育中，要充分认识到学生是主体，要转变长期以来形成的由教师单向传授知识，以考试分数作为衡量教育成果的唯一标准，以及过于呆板的教育制度。创立、创建学生能进行综合动手试验的外部环境，鼓励学生利用课余时间参加一定的社会实践活动，增强学生对社会的了解并进而加强对社会的适应能力。

21世纪是信息的时代，要重视和加强培养学生收集处理信息的能力、获取新知识的能力、分析问题和解决问题的能力。

4.4 加强学生心理素质的锻炼

习成才、人际交往、交友恋爱、求职择业、人格发展和情绪调节等方面的困惑，提高健康水平，促进德智体美等全面发展。主要是宣传普及心理健康知识，使大学生认识自身，了解心理健康对成才的重要意义，树立心理健康意识，介绍增进心理健康的途径，使大学生学会自我心理调适，有效消除心理困惑，自觉培养坚忍不拔的意志品质和艰苦奋斗的精神，提高承受和应对挫折的能力。

总之，独立创业精神的培养既取决于客观条件的许可，更依赖于学生主观的努力，作为学校要营造有利于人才脱颖而出的氛围，积极培养学生的独立创业者精神，为培养现时代社会所需要的人才而努力。

创业精神是一种理念,这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中,培养学生的创新意识、创造精神和创业能力,使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育,包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育,另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础,创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成,目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育,关键一点就是创业意识的培养,使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业,也要支持学生敢于自主创业,学会自我发展,培养学生具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

进入新世纪以后，随着国家政策的不断鼓励、支持及个人发展方式的转变，我国很多大学毕业生也开始了自己的创业历程，这种新型就业方式在我国的兴起不仅缓解了我国大学生的就业压力，更为其他毕业生的就业方式提供了一种合理可行的参考。而且随着国家对大学生创业的支持力度逐年加大，这种就业方式必将成为很多大学生毕业生的选择。

但是由于众多因素的限制，大学生创业目前在我国的的发展虽然比较顺利，但很多人还是对此持有质疑的一种心态。

那么，我认为大学生创业之所以现在不能完全被大学毕业生所接受，主要有以下几方面的因素。

一、大多数毕业生对创业所带来的风险很是担忧。因为大学生毕业生本身没有自身的资本。所以不能轻易的拿出一些资本去做这样一项逐渐本身没有把握的事情，大多数人认为与其做这样一项没有把握的事情，还不如让自己找份体面的稳当的职业，这样不仅自身的生活有保障，最主要是没有担当创业带来风险的担忧。

大学生毕业面临的是来自生活压力的挑战，所以就业尤其是自己所选择的的职业及所带来的收入可不可观尤为重要。创业，我们每个人都渴望拥有自己的一个公司，就像马云所言，人们渴望真正拥有一个属于我们中国人自己的公司。没有谁是真正愿意去打工的，最主要的还是自己没有这个资本不能担当这个风险的能力。

二、创业对创业者本身所拥有的专业知识有很高的要求，如果一个毕业生不具备将自己所学的知识运用到实际生活生产中的这种能力，那么创业者本身所具有的的专业素质是不合格的。现在的大学生很多都还是中学的学习模式，认为这样不断的学习才能有出路，而不是注重实践，不注重对理论知识的运用。

此外，很多人认为大学是个令人放松的地方，所以就放松了对自己的要求，使得自己处于一个放纵的状态，对自己的专业知识学习不透彻，从而导致不能运用到实践当中。

三、创业对创业者本身的综合素质有较高的要求。不仅对专业知识的要求过高，要求创业者的心理素质、身体素质、领导素养等各种要求缺一不可。所以，创业不可一撮而就，更不是纸上谈兵，而是实打实的真功夫，要有远见，对潜在的市场能有较好的预测。

有的创业者没有良好的心理素质及身体素质就慌忙决定创业，这是对自己的不负责，更是对团队的不负责，所以我们需要考虑清楚自身的条件，然后思考是否有自身不利条件决定自己不能创业。这是对自身及团队的负责，我们需要这样一个过程。

四、地方政策支持的不确定性。这个因素可能不是全国性的，国家的整体政策是很好的，但是如果下放到地方，执行起来可能难度就很大，所以很多大学生对此不是非常确定，担心自己所创办的企业在运转困难时得不到政府的大力支持。

大学生创业本身就是一次自我挑战，所以需要面对各种压力及困难，我们需要具备这种能力，即使不能很好的获取帮助，我们也可以通过其他途径来继续自己的梦想。

五、结语

随着市场经济在我国的进一步深入发展，相信政策的导向会对大学生创业带来更加有利的因素，我们要建设创新型国家，就必须大力提倡鼓励支持这些大学生的创业梦想，相信创业的人多了，我国的就业压力也就会逐步降低，而我国的经济活力也将进一步得到提升。大学生自身也要努力将理论知识转化为实际运用，这样才能真正的做到学以致用，真正成为应用型人才。大学生创业已在我国兴起，我们很多有兴趣的同学完全可以去尝试，可能会失败，但是在创业的路上没有坦途可走，我们需要战胜自我，超越自我。我们需要将权衡自身，然后做出合理可行的决定。

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。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。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越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻:火焰与海水。火焰象征着热情、激情和希望;海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮?当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了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，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

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。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

**创业心得体会篇七**

为了吃到小猪斑斑的正宗野猪肉，特来发个小文.不是说自己怎样创业,而是自己的一些心得体会.

我是蔬菜之乡--寿光的一个蔬菜经纪人。从16岁开始接触这个行当，带干不干的已经有13个年头了。经过这些年的摸索，总结了一点经验，今天把它拿出来晒晒，希望能与大家共同探讨。

拿个小例子.几天前通过al这个平台，一位烟台客户找到了我。她需要软化韭菜。几个电话联系以后，客户对我还是比较信任。把款打给我，让我先发一批货看看。一般情况下都是客户亲自过来，看看货源和质量，没想到这次居然直接打款发货，既然客户这么相信咱，那咱就要为客户做到最好。

我不会挑精品中的精品，当作样品给客户发过去。而是根据客户的要求的质量，给客户发货。给客户保证，第一批货是这个样子，以后还是这个样子。如果那里再有问题，大家再沟通。能再做好的地方当然要做好，如果办不到就不要打肿脸充胖子。因为合作是长期的。这一次合作不成，机会合适，客户可能下次还会找你。可要是做不了，还硬做，那客户回头的机会就是零。客户就会对你失去信任，鸡飞蛋打！

就拿这次来说，客户询价的时候，韭菜的价格是每公斤6.8元。我对客户说可能还会涨，客户问能涨多少，我说七块一二就是坎儿，涨不过这个价。可是由于这几天天气的原因，韭菜上市量小，客户又多，一下子爆涨到8元一公斤。由于我的判断错误，就要跟客户尽量说明原因，然后自己承担相应的责任。为客户承担一部分差价。这件事告诉我们做蔬菜经纪人的，对市场要有敏锐的观察力和预测能力。给客户报价时要尽量到位，尽量不出现大起大落的现象。客户不到现场，价格的忽高忽底，经纪人的形象，在客户的心里会大打折扣。客户会对经纪人造成一种不信任的感觉。再说客户也不愿意找一个，对蔬菜价格走势没有把握的经纪人收货。

不要忽悠老百姓.他们平凡善良，有时甚至很平庸。但,他们不是傻子.市场什么价位，就给他们开什么价位。农村的信息比较闭塞，传递慢。菜农可能不会很及时的了解，准确的市场行情。特别是赶上涨价，很多经纪人就动起了歪脑筋。他们按涨价前的价格开给菜农，按涨价后的价格开给客户，赚取差价。或是抢货的时候不开价，等市场价出来以后再开，客户按8元一公斤的价格留钱给经纪人，经纪人却按7元一斤开给菜农。这样看当时是小赚了一笔，可时间一长菜农就不会再信任你，特别是到了抢货的时候，会很难组织货源，哪怕比别人高几毛钱，也不会有菜农愿意卖给这样的经纪人。因为他失去了人心.组织不起货源，客户也不会再找这样的经纪人收货，一个经纪人的诚信就会这样断送！

尽量不要被客户问倒！但是不知道的就说不知道，不要瞎忽悠。

昨天又给烟台的客户发了一批货，还是没有赚到钱。如果这次货再没有什么问题，客户就会过来和我定长期的合作计划。看来吃点小亏换回的可能是长久的利润。

最后我想说市场风云变换，指不定会出现什么意外情况。这需要我们经纪人具备，随机应变和处事不惊的能力.无论发生什么事都不要乱了方寸。事情已经发生了，与其大喊大叫，不如静下心来，想出处理和补救的方法。用经验和能力阻止和补救一些灾难的发生！

**创业心得体会篇八**

随着科技的不断发展，虚拟现实（VR）已经从电影、游戏等领域延伸到更多的生活领域。很多创业者也看中了这个市场的潜力，投入到VR创业中。我作为一名VR创业者，在这条创业路上走了不少弯路，也收获了不少成功经验。下面，我将分享我在VR创业中的心得体会。

一、尽调是必要的

在进入VR创业市场之前，你需要对行业进行深入细致的尽调，包括市场规模、竞争对手、技术瓶颈等方面。这样可以帮助你准确把握市场的前景和趋势，以及严谨地规划你的产品策略。我们曾经在产品设计上走了很多弯路，一些偏离市场需求的新奇功能甚至要被用户反感。只有深入了解行业现状，才能制定出合理、可行的发展计划。

二、找准差异化竞争点

虚拟现实市场竞争激烈，有许多优秀的创业公司在竞争中胜出，也有很多公司苦于无法获得市场份额。在选择差异化竞争点时，应尽可能避免和其他竞争对手过于雷同。我们选择的差异化竞争点是教育领域，开发出了一款VR学习工具，使学生在沉浸式的学习环境中获得更好的学习体验和更多的知识收获。这个点与其他同行形成了很不一样的竞争特色，赢得了市场口碑和声誉。

三、重视用户需求

用户需求是深入创业市场的原动力，我们在设计产品时，始终将用户放在第一位。产品在实际使用中，必须符合用户的需求和习惯，为用户创造价值。我们采用了用户调研的方式，来了解用户的需求和反馈。这种方式可以指导我们制定创新的功能和开发优化方案。在听取用户反馈之后，我们将产品进行了多次迭代和优化，为用户提供更好的体验和服务。

四、降低成本

VR创业是一项高风险的投资，成本显然是创业的重要考虑因素。在公司成立初期，如何降低成本是一个非常重要的问题。我们采用“上有政策，下有对策”的方法，从各个方面减小开支。例如，影响成本的主要因素是员工和生产设备。因此，我们在初期选用的员工多是刚毕业的大学生，这样既可用有关行业知识，又能降低人工成本。另外，生产设备的租赁和购买也需要进行严格考虑。一些节约成本的措施，将最终提高公司的盈利能力。

五、创新是成功的关键

创新是VR创业中至关重要的，创新不仅仅指产品的创新，也包括商业模式创新、市场营销创新等方面。创业者必须对市场趋势有深刻的理解和认识，发现市场中的空白点和痛点，只有这样才能实现创业的突破。我们的产品最初只是一个简单的学习工具，后来加入了目前市场上先进的AI技术，我们的产品得到了极大的拓展和发展。创新必须持续不断，才能保持市场竞争力和不断的增长。

总之，VR行业发展迅速，创业者面临的压力和挑战也越来越大。深刻理解文中提到的五点心得，并落实到实际操作中，我们相信VR创业者仍将有不断的机会和发展空间。

**创业心得体会篇九**

毫无疑问，马云是一个理想主义者，他不会为了现实安稳的生活，就停下追逐理想的脚步。在担任大学老师的那几年里，马云凭借出色的工作能力，在1995年的时候，被评为杭州十大青年教师之一。但就在其事业稳步上升的关键时期，他却辞职去创业，成立了一个翻译社。现在这家翻译社已成为杭州最大的翻译机构。

在海博翻译社成立不久，马云因受骗在美国被软禁，通过获得自由后不甘心就这样空手而还，忽然他想到了自己在国内的时候曾听一个外教同事提过自己的女婿在西雅图和人合伙搞互联网，于是他扛起行李，踏上了前往西雅图的路程。虽然当时他对互联网是一个陌生的概念，但马云凭着天生敏锐的嗅觉，知道这一定是能够给他带来改变与转机的事物，因此成就了今天的阿里巴巴。

在理想面前，马云抱着无畏的精神，创办了中国黄页。虽然当时无人支持，但他还是四处借债，加上压箱底的积蓄，用2万多块钱，创办起了这个网站。网站创办以后，马云就开始每天出门推销他的网站，说服那些企业心甘情愿付钱把资料放到他的网站上去。其中历经的艰辛是不言而喻的，但是不管怎样，马云一步步将业务做起来了。

马云说过：创业永远挑选最容易做、最喜欢做的事情去做，创业不是赚钱的方式，创业是快乐的一种表达，如果喜欢，则没有抱怨的理由。中国黄页的成功让马云萌生了更大的理想，办一家名叫阿里巴巴的电子商务公司。马云要做的电子商务并不是和大企业做生意，而是服务于中小企业。用马云自己的话来说，那就是“只抓虾米”。大企业实力雄厚，有自己专门的渠道，能做得起铺天盖地的广告，但中小企业并没有这样的能力，所以更需要互联网。马云想做的就是这样的互联网，这样的电子商务。他认为：“中小企业好比沙滩上的一颗颗小石子，通过互联网可以把这些石子全部粘起来，用混凝土粘起来的石子威力无穷，可以和大石头抗衡。”正是靠着这种坚定的信念和一向澎湃的激情，马云在重重困难和众多非议面前没有畏缩不前，终于造就了本文开头阿里巴巴在美国纽约交易所上市的神话，他就像一个神奇的追梦者，虽历经磨难却始终能将梦想变成现实。

**创业心得体会篇十**

第一段：引言（ 200字）

自从我加入SIY公司以来，我从中学到了许多关于创业的经验和教训。在这个连贯的文章中，我将分享我对创业的体会和心得。创业是一条充满挑战和机遇的道路，而SIY公司为我提供了一个宝贵的机会去了解创业的本质。在不断尝试和失败中，我收获了重要的教训和经验，这对于我未来的创业之路将是极为有益的。

第二段：追求创新和风险承担（200字）

SIY公司一直致力于创新和创业精神，这促使我深入思考创业的本质。创新是创业成功的关键因素之一，只有不断寻找新的机会和解决方案，才能在竞争激烈的市场中脱颖而出。与此同时，创业也意味着承担风险。在SIY公司，我意识到创业者必须有勇气去冒险，接受失败，并学会从中吸取教训。这种敢于承担风险和追求创新的精神将是我未来创业之路的关键。

第三段：团队合作和人才管理（200字）

SIY公司的成功也在于优秀的团队合作和人才管理。无论多么伟大的创意和想法，如果没有一个团结有序的团队去执行，都很难取得成功。在SIY公司，我学到了如何在团队中协调各种不同意见和个性，激励团队成员的积极性和创造力。这种团队合作的精神和能力将是我未来创业之路不可或缺的因素。

第四段：市场经营和客户关系（200字）

顺应市场需求和建立良好的客户关系同样至关重要。SIY公司非常注重市场调研和客户体验，这使我明白了创业者必须紧跟时代的步伐，并提供符合客户需求的产品和服务。优秀的客户关系是建立品牌忠诚度和良好声誉的基础。通过SIY公司的实践，我学会了如何有效地管理客户关系、提升客户满意度，这将在我未来的创业之路中大有裨益。

第五段：个人成长与创业之路（200字）

在SIY公司的时间里，我不仅学到了关于创业的重要知识和技能，还收获了宝贵的个人成长。创业不仅仅是一种经济行为，更是一种全面发展和实现自我的过程。通过面对各种挑战和困难，我变得更加坚韧和自信，并为未来的创业之路打下了坚实的基础。SIY公司的创业心得和体会将伴随着我，成为我人生中宝贵的财富，继续指导和鼓舞我在创业之路上前行。

总结（100字）

SIY公司给予我的创业心得和体会将成为我未来创业之路的宝贵财富。通过创新和勇于承担风险，我将能够在竞争激烈的市场中取得成功。团队合作和客户关系也是我未来创业之路不可或缺的因素。SIY公司为我提供了一个机会去实践和提升这些技能和能力，并在这个过程中，我也取得了个人的成长和提升。我相信，将来的创业之路将因为SIY公司的经验和教训变得更加光明和成功。

**创业心得体会篇十一**

我刚刚3个月，现在才4心，挺慢的，但是对自己很有信息，心中也有底气~~!

我对淘宝很陌生就开店了，什么都不懂。以前还写写贴，最近两个月一直在忙，在学东西。当我学会了某些技巧时，心中才真正的有底气，就算现在生意一般又如何，我们能为以后长期的发展铺好路，难道这不是进步和收获。

我是音乐学院毕业的，想想应该没有生意头脑，也没有太多的干活技术，可我偏不喜欢从事艺术，我有野心，有创业梦，!

现在说说我为什么觉得最近很有成就感的。。

刚刚开店时我一无所知，到现在，，

我花一天时间，把淘宝助理弄的滚瓜烂熟，

花一个星期，把在淘宝上需要用到的ps弄的滚瓜烂熟

花一个星期，了解了大部分的推广方法

花一个星期把自己的店铺装修的自认为很满意

而且在这4心的所以交易里，客户都很满意我和我的货品的。我学会了做好客服和售后~!

最重要的是，我找到了最重要的东西---货源。除了要拿到正品和

最低供货价外，我还非常熟悉我产品的性能，质量，

还是松~!各种问题。

因为我该了解的东西我都全力以赴的去了解了，心中的欢喜是月入万元都比不上的，我会为自己铺好路，相信以后的发展是光明的。

我建议新手卖家，尽量把自己该做的，必须做的都做好，不能光顾眼下是不是赚钱了。 相信努力的人会有好前途的~!

**创业心得体会篇十二**

第一段：创业理念的构建

在DIY创业的起步阶段，首先要明确自己的创业理念。创业理念是指通过自己的努力和创新来实现创业目标的思路和方向。要想成功创业，首先要找到一个具有潜力和市场需求的创业点子。这可以通过市场调研、自身兴趣和专业知识等途径来获得灵感。通过深入研究市场和竞争对手，找到自己的差异化优势，从而构建一个独特的创业理念。

第二段：创业资源的整合

创业需要的资源非常庞大，包括资金、人力、技术、市场等。而DIY创业的特点就是要依靠自己的力量和资源来实现目标。因此，在创业之前，要尽可能地整合自己的资源。这包括自身的经济能力、技能和知识、人脉关系等。通过充分利用自身的资源，可以减少外界的依赖，提高创业的成功率。

第三段：强化执行力

创业之路充满了困难和挑战，需要有坚定的决心和执行力来战胜困难。在DIY创业中，没有老板的监督和奖惩机制，需要自己来管理和推进整个创业过程。因此，要不断提升自己的执行力。可以通过制定详细的计划和目标，严格执行，并对结果进行评估和反馈，及时调整策略和方法。同时，要有足够的毅力和耐力，坚持不懈地追求目标。

第四段：开放合作的态度

在DIY创业中，缺少资源和经验是普遍的问题。因此，要有开放合作的态度，善于利用外部资源。可以通过与其他创业者和相关行业的专家进行合作和交流，吸取他们的经验和建议。此外，还可以加入创业社群、参加创业讲座和培训等活动，拓展自己的人脉关系，并从中获得更多的资源。

第五段：持续学习和创新

创业是一个不断学习和创新的过程。在DIY创业中，要保持对新知识和技术的关注，及时更新自己的知识和技能。同时，要密切关注市场的变化和需求的变化，及时调整自己的创业理念和策略。只有不断学习和创新，才能在激烈的竞争中保持竞争力，并不断实现自身的创业目标。

总结：

DIY创业在当前社会越来越受到重视。通过构建创业理念、整合资源、强化执行力、开放合作和持续学习和创新的方式，可以帮助创业者更好地实现自己的创业目标。希望通过上述的心得体会与大家分享，也希望能够对正在DIY创业的朋友们有所帮助。只要坚持不懈，相信你也能在DIY创业的道路上取得成功。

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