

# 返乡创业第七天心得体会 学生创业第七天心得体会(优秀7篇)

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，通过总结和反思，我们可以更清楚地了解自己的优点和不足，找到自己的定位和方向。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，我们一起来看看。

## 返乡创业第七天心得体会篇一

学生创业是现代教育领域一个热门话题，它既有推动创新创业的关键作用，又能培养学生的实践能力和创造力。作为一名参与学生创业项目的学生，我已经进入到创业的第七天。在这七天里，我有了一些心得体会。

在创业的早期阶段，我们面临了一些困难和挑战。首先，创业意味着要抛弃舒适区，面对未知的风险和压力，这对于刚刚踏入社会的学生来说是一个巨大的挑战。另外，我们面临着资源不足的问题，包括资金、技能和人力等方面。这使得我们在项目开展的过程中需要不断地寻找资源和解决问题。

虽然创业困难重重，但我在这个过程中也获得了很多收获和成长。首先，我学会了团队合作。创业需要团队中的每个人都承担起各自的责任，互相协作，这让我认识到成功来自于团队的力量。同时，我也提高了自己的解决问题的能力，面对困难和挑战时，我不再害怕，而是积极主动地寻找解决办法。此外，创业过程中还培养了我的创新思维能力和共同协商的能力，这些都是在学校课堂上学不到的。

### 第四段：创业带来的启示和经验

通过创业的经历，我深刻地认识到创业不仅仅是一种经济活

动，更是一种思维方式。创业需要大胆尝试，敢于承担风险，同时要持之以恒。另外，资源整合也是创业中非常重要的一部分，通过与其他团队和企业合作，可以充分利用各自的资源，实现互利共赢。最重要的是，要有正确的创新意识，不被固有思维限制，勇于突破传统束缚的思维模式，开拓新的思路。

## 第五段：对未来的展望

对于我个人来说，创业经历是我人生中宝贵的财富，它不仅让我受益匪浅，还为我未来的发展提供了宝贵的经验和机会。我相信，在这个充满竞争和机遇的社会中，创业能力将成为一种重要的素养。我将继续努力提升自己的创业能力，将创新思维和实践能力结合起来，为社会的发展做出自己的贡献。

总结：创业是一条充满挑战和机遇的道路，它不仅可以培养学生的实践能力和创新能力，还可以为他们的发展提供宝贵的经验和机会。尽管创业困难重重，但只要我们勇于迎接挑战，坚持不懈地努力，相信我们每个人都能在创业中找到自己的机遇和成就。

## 返乡创业第七天心得体会篇二

部队强调的是硬指标，“打得赢，不变质”是其追求的

终极目标，一切训练和工作都围绕此目标展开。空谈无益，只有实干，必须付出血和汗的代价才能取得成绩。打靶、队列、战术等指标都是一目了然，无须浮夸，不能粉饰。

令我感触较深的是，现在机关上已经不再鼓励“带病坚持工作”，而部队仍在提倡“挺一挺”的精神，不准随意请假。他们的理念是：平时都不能咬牙坚持，还何谈战时的流血牺牲、为民奉献。我们参训的第一个星期，时逢流感肆虐，一传十，十传百，加上训练强度异于常人，拉伤韧带的有之，

肌肉撞伤的有之，头痛拉稀的有之，痔疮肛瘘的有之，至于鼻涕口水，好在还有一身能默默承受一切的迷彩服……一时间伤兵满营，士气大衰。我们喊苦喊累，但没有一个人愿意退出，因为这是勇气和意志的较量，谁也不愿当懦夫。说实话，我在部队时闹了两天肚子，就亲身体会到了裤裆里兜着一包东西奔跑的滋味。为了避免不雅，只好省略细节。

通过军训期间的锻炼，增强了求实、拼搏的意识和不惧困难的勇气，使我体会到：命运全在搏击，奋斗才有希望；失败只有一种，那就是放弃努力！位列全球四大金融公司之一的美国摩根斯坦利公司，每年新招聘的员工都要参加海军陆战队的残酷的体能训练，结业的时候教官说：“从今天开始，我相信你们能够承受未来将要发生的一切。”我将以此自励，面对挑战。

## 二、“纪律中有无穷的战斗力的”

先说明一下，这个标题来源于一首军歌的歌词。军歌往往是军人核心价值观的凝练表达。它可以起到统一思想、鼓舞士气、抒发感情等等作用。在部队里，我们每天最低限度都要唱五遍以上的军歌，喊“番号”（就是我们常听到的1—2—3—4和最高首长的训令）那就不计其数了，只要音量比不过其他连队，那可就惨了，站军姿、喊番号、跑操场、推迟吃饭时间…有的是硬招对付你，而且针对的都是整个集体。不跟你讲道理，也不跟你讲生理卫生，嗓子哑了只能自己解决，（军人服务部的“金嗓子”和“西瓜霜”一度脱销）但绝对不允许出工不出力。这样一来，南郭先生无所遁形，滥竽充数销声匿迹。

军队讲求集中统一，不讲等价交换，以服从命令为天职，对上级的命令，绝无讨价还价的余地，必须无条件坚持执行。纪律严明、令行禁止，是军人的第一要义，是军队的生命所系。

秩序，是理性的选择，是一个社会健康发展的保障。法治社会、和谐社会强调的都是一种秩序。军队的秩序性是最为突出的。囿于思考的深度，在这里对它的纪律严明、步调一致、令行禁止、团队精神、拼搏精神、政治教育的经常化等等优点和可移植性以及集中、刻板、缺乏创造等弊端及辩证关系不作讨论。我想说的是，军营锻炼让我震撼、给我启发最大的有一点，那就是它的思想和行为具有高度的指向性和确定性。也即是人民军队因应当代新军事变革而提出的两大主题：打得赢，不变质。我最看重的就是每个人都为了一个共同的目标而努力的态度和由此表现出来的勇往直前的精神，而且他们行为的驱动力普遍是出于一种自觉、一种需求。追求真理也应该有这样的精神。说到精神，又不禁想起国民性格、中国足球的疲软等现象及其根由，还是就此打住。

### 三、“团结就是力量”

这同样是一句歌词。这首歌人人都会唱，而我感觉通过军营的锻炼，对“团结”和“大局”的体认可能会更加深一层。军人崇尚集体主义，思考问题总是从整体的角度出发，这既是传统，也是需要。比如队列训练讲究整齐划一，步调一致，一人出错，影响全局。至于战时，那就更需要张扬集体主义的大旗，才能在关键时刻为了国家利益、民族大义而舍生忘死。通过与战友们朝夕相处，一起学习、生活、训练，相互尊重，相互信任，团结互助蔚为风尚，集体荣誉感和大局观念得到了增强。这种团队精神的打造，友情的培养，完全是由汗水凝成，是无法用金钱来衡量的。而团结要靠共同的信念来凝聚，所谓“兄弟同心，其利断金”。总之，团结是大道理，不团结就没道理。

### 四、动静之美，尽显风流

军旅中有异于地方常态的整齐之美、节奏之美、和谐之美、静穆之美、迅捷之美。这些都要通过每个人的努力、日常的养成、点滴的积累才能达到。为了实现这些美，说是尽显风

流，却着实让我们吃尽了苦头。练正步时的“出腿一阵风，落脚一个坑”；出早操时的披星戴月、寒气袭人；紧急集合时的肾上腺激素猛增；雄浑的番号声、靶场上密集的枪声以及激越的军号、铿锵的步伐、挥汗如雨、摸爬滚打、严厉的教官、幽默的战友……所有的一切，都在我心中永远定格，以至于直到现在，还会时常在梦里听到似乎有一种奇怪的东西在召唤我，隐约间枪声大作、人喊马嘶，使我热血沸腾，摩拳擦掌，准备冲锋！凝神细听，原来是远方的军号与我产生了心灵感应。

## 返乡创业第七天心得体会篇三

第一天，学生们满怀希望和激情地踏入了创业的世界。我们组成了一个小团队，共同为实现成立自己的初创公司的梦想而努力。这是一场我们既兴奋又畏缩的旅程，我们经历了许多艰辛和挫折，但也收获了许多宝贵的体验和教训。

第二天，我们开始了公司的规划和定位。每个人都带来了自己的想法和创新，我们集思广益，最终决定将公司定位为一家以科技创新为导向的初创企业。我们明确了公司的目标和愿景，并制定了详细的计划和时间表。大家的积极性和团结精神让我深受感动，我意识到团队的力量是无与伦比的。

第三天，我们开始进行市场调研和竞争分析。我们深入了解了我们所在行业的市场状况和竞争对手的情况。通过调研，我们发现了一些潜在的市场机会和可以利用的资源。然而，我们也遇到了一些挑战，比如如何获取更精确的数据和信息，以及如何准确评估市场的潜力。但这些挑战也让我们认识到了市场调研的重要性，并鼓励我们寻找解决问题的创新方法。

第四天，我们开始创建我们的产品原型和设计。我们深入讨论了产品的功能和特点，通过原型和设计来展示我们的创意。创作过程中，我们遇到了一些技术难题和时间压力，但我们相信自己的能力，并相互支持和鼓励。最终，我们成功创建

了一个初步模型，并针对市场需求进行了一些修改和调整。这是一个有趣且具有挑战性的过程，让我们大开眼界，并深感自己的成长和进步。

第五天，我们专注于市场推广和营销策略的制定。我们学习了传统和数字营销的基本原则，并以此为基础，制定了一套个性化的营销策略。我们对目标受众进行了细致的分析，并确定了最佳的传播渠道。我们还进行了一些营销试验和市场测试，以评估我们的策略是否有效。这个过程让我意识到，营销是与市场紧密相连的，只有了解市场需求和消费者行为，才能制定出有效的营销计划。

学生创业的第七天，我们成立了我们的初创公司，并向公众发布了我们的产品。这是一个里程碑，也是我们全程所期待的结果。尽管我们遇到了许多困难和挑战，但我们坚持不懈地追求着我们的梦想。通过这一周的创业实践，我们不仅增长了见识和技能，也培养了团队合作和创新思维的能力。

总结起来，学生创业第七天的心得体会是：成功需要更多的努力和投入。创业是一条充满艰辛和不确定性的路，但只要我们永不放弃，始终相信自己，我们就能击败困难，实现自己的梦想。

## 返乡创业第七天心得体会篇四

有多少人喜欢军训，就有多少人不喜欢军训。前面有个影像的女同学说她只想静静的看着教官装逼……虽然她没有直接说……对于我来说，我不想静静，因为训练场不能抽烟，也没人能给我一支兰州，也不想婷婷，我想继续当病号。但我总觉得我该说点什么了，我想接着那位女同学的话说……同学，你不是一个人……其实每个装逼的教官内心都有一颗逗逼的心。

我的大学教官文化素质比较高，他叫\_\_，我特地回去复习了

一下这位古人……想着能不能找到一点穿越的迹象，显然是我头脑发热！他不太吹牛，还是说一下隔壁的教官好了。隔壁教官会吹牛，会撩妹……说到撩妹，有学长这样说过，每年都有学妹被教官撩得不要不要的，说到这里，我要为我们男同胞们宣扬一下主权意识，我只想对教官和大门口的学长们说，学妹是学弟的！我真不想看到教官与女教员的倾心虐恋这些狗血剧情，能和学妹们升华纯洁的革命友谊的只有学弟。对了，补充一点，门口的学姐们，学弟可以是学姐的，欢迎来撩。

在说一下军训间隔我们的情况吧，学长说食堂一片绿巨人，不敢这个点去吃饭……呵呵呵，信不信学弟们能把你们拉去做老干妈！

好吧，学弟没这么暴躁的。学弟相反还有点感伤。一个人来大学，孤独到在食堂因为是一个人吃饭遇到熟人也不好意思打招呼。来学校之前以为能有一场美丽的邂逅什么的，但是学校没有懂小姐，也没有沙菲娜，没有莉莉安，也没有维纳斯，更没有陌生人的兰州。呵呵呵，转角看到狗血教官，我分分钟想把自己做成老干妈。继续谈孤独，热闹是他们的，我什么也没有，熄灯之后穿着一条裤衩坐在寝室的楼梯上，这么好的意境，得抽烟啊，没想到宿管阿姨来了，我发誓，这是我成年发育良好以来，第四个这样看我的女生，第一个是我妈，第二个是女医生，第三个就是她……然而学长轻描淡写的说了一句，呵呵，宿管阿姨什么没看过，吃亏的又不是你。不，我是拒绝的。这哪里是上大学，感觉被大学上了。

写了这么多的题外话，该一本正经回到军训心得上来了。说真的，我觉得战争还是挺远的，没必要动不动就这么强调，高喊报国的口号，这是道德绑架好吗，我不是什么正派分子，会烦的，或许以后我不这么想，但现在我就是这么想的，怎么样，从老干妈厂回来，从草垫下站起来互相伤害啊。我不是什么反社会啊，什么三观扭曲的人，（对了我要提醒一下总教官，世界上并没有正确的错误的三观，下次别用这个来训

我们了)我只是一个普通十几岁的青年小伙，我没有什么护党情怀，也不知道什么军队主义，但有绝对的爱国主义，要是国家真的有一天需要我们上战场，我相信大家绝对没有二话。

最后，我觉得军训只是一个载体，承载我们和教官的故事，或许这个故事里只有自己一个人有台词，只有自己一个人的意淫，但我觉得这就是青春。我们应该享受孤独，故事才刚刚开始。教官就像陌生人递来的兰州，短暂却回味无穷。

对了，我是病号团的，该站在病号的角度发言。作为病号，我最能体会到的军队精神就是，有困难要上，没困难创造困难也要上，花钱找困难，妈的智障。病号属于三不管，医生嫌弃，教官嫌弃，辅导员嫌弃。辅导员骂我的时候，我简直看到了大号的高中班主任，但辅导员过来看望我们坐在地上的时候，我觉得她是绝对的玛丽苏主角，完美。病号还能听美女辅导员的各种辅导，虽然是别人家的辅导员，辅导员会坐到病号团的这里，给男同学创造当护花使者的机会，亲传的撩妹技能。辅导员会和同学们聊暗红色内裤，辅导员该会聊她坐到病号团的地上被染了一大片暗红色。辅导员这天和暗红色很搭，穿了暗红色服装，小波浪的及腰长发，还有性感的大长腿。

这就是别人家的辅导员，简直了。她要给我下令去做老干妈，我绝对跑得屁颠屁颠的。病号每天干什么呢?时间一多了就容易乱想。我们就这么坐着，感觉内裤都要破了，九年义务教育加三年高中坐破了不知道多少内裤，进大学了，还得继续。我们坐着数飞机，一架飞机，两架飞机，三架飞机，比数羊还管用……不能数飞机，当然也没到打飞机的时候，放眼望去，才正真感觉到学长当初说的并不是吹牛逼，我们学校有神奇大草原，对啊，进校门右手边;我们学校有空中足球场，对啊!我们学校有地下食堂，也对啊!高大的学校，呵呵呵，我tm能用两支烟一首歌的时间绕场一圈。或者教官们接个吻的时间。



把眼睛收进一点，看着同学们集合的阵势，感觉我们神奇大部队就要拯救世界了好吧，能分分钟把教官拉到隔壁老干妈厂做成老干妈，或者把撩妹不过瘾去撩汉子的教官分尸，把整个皮剥下来留下头，往人皮里塞稻草做成稻草人，让他们站军姿。光荣牺牲，捐给学校做实验，做解剖，或者分尸切成五花肉放在草垫下面，正步齐步跑步，我们有一百种姿势让你们变得血肉模糊。还能把教官放在地上原地踏步，把教官从三次元送到二次元，然后每个方队可以用二次元的教官做队旗迎风飘扬，哈哈哈，原谅写到这里的我无耻的笑了。我曾经不止一次幻想过大家利用共振原理，把空中足球场弄塌，和地下食堂融为一体。

军训心得体会第七天100字【篇3】

## 返乡创业第七天心得体会篇五

第一天，我回到了家乡，迎接我的是家人的热情和期待。我决定返乡创业，是因为我认为家乡有巨大的发展潜力，并且我希望为家乡的发展做出自己的贡献。然而，当我真正返乡创业的时候，才发现理想与现实之间的巨大差距，第十七天的心得体会足以证明这一点。

第二天，我开始了对家乡市场的调研，了解了家乡的消费习惯和市场需求。我发现，家乡的消费水平较低，人们对新鲜事物的接受度也不高。这对我来说是一个挑战，因为我计划创办的是一家创新型的高科技公司。我意识到，想要在这样的市场中取得成功，我需要调整自己的经营策略，结合家乡的实际情况进行创新。

第三天，我开始与当地政府、企业和专家学者的沟通与合作。我相信，只有与这些人进行密切合作，才能让我的创业之路变得更加顺利。然而，在这个过程中，我遇到了很多问

题。有些政府官员对创业者持怀疑态度，企业也不愿意与我合作。面对这一切，我决定不气馁，坚持自己的理想，继续努力。

第四天，我开始了员工的招聘和培训工作的。我知道，优秀的员工是公司发展的核心，所以我把招聘和培训工作放在了首位。可是，由于家乡的人才资源有限，我遇到了招聘困难。绝大多数求职者都倾向于去一线城市工作，很少有人愿意留在家乡创业。为了解决这个问题，我决定推出一系列的激励政策，并且积极组织各类公益活动，希望能够吸引更多的优秀人才加入我的团队。

第五天，我开始了产品的研发和推广工作。我知道，在家乡这样一个市场竞争激烈的地方，只有靠创新才能取得差异化竞争优势。于是，我组织了一支研发团队，开始了产品的研发工作。同时，我还积极参加各类展览会和商业洽谈会，推广我的产品。然而，市场的反应并不理想，让我感到很失望。但是，我相信只要坚持下来，一定能够找到适合家乡市场的产品。

第六天，我开始给公司制定长远发展规划。我知道，一家企业的成功不能仅仅停留在眼前的利益上，而是要考虑到公司的长期发展。于是，我开始收集各类市场数据，分析家乡的发展趋势和未来的机会，为公司制定一份长远的发展规划。我相信，只有制定了明确的目标和计划，才能够引领公司向更高的层次发展。

第十七天，当我回顾过去的这十七天时，我意识到返乡创业的困难和艰辛。但是，也正是这些困难和艰辛，让我更加坚定了自己的信念。我相信，在未来的日子里，只要我努力不懈，坚持自己的理想，一定能够实现自己创业的梦想。我相信，家乡的发展充满着无限的可能性和机遇，而我将成为这个发展的引领者和推动者。

返乡创业第十七天的心得体会让我深刻地思考了家乡的发展现状和未来的机会。我要更加努力地家乡的发展做出贡献，带领我所创办的公司走向成功。虽然前路依然充满困难和挑战，但我相信只要坚持不懈，一定能够取得辉煌的成就。我希望能够成为家乡的骄傲，让家乡的人民过上更加富裕和幸福的生活。

## 返乡创业第七天心得体会篇六

历经军训的洗礼，我学会了在挫折面前不再低头，学会了在坎坷人生路上，要披荆斩棘，懂得了自制、自爱、自理、自强的真谛，同时也相信自己将走出一条自己的阳光大道，开创一片自己的天空。我会默默地将这段军训生活永久地珍藏，当作是人生的瑰宝，让它的精神贯穿我的整个一生。

军训——一种人生体验：战胜自我、锻炼意志的最佳良机。军训不但培养人的吃苦耐劳精神，而且能锻炼人的坚强意志。我满怀希望与信心地去拥抱我向往已久的军训生活。

教官来了，我们的神果立马充满了神奇的光彩。训练场上不但有我们整齐的步伐，阵阵响亮的口号声，更有我们响彻天际的铿锵嘹亮的歌声，那歌声飘荡在训练场的上空，时而盘旋，时而直冲而上，时而跌宕起伏，充溢在我们绿色的队伍里，新鲜而有滋味。自然，这时很美丽的时候，但在军训中生活是很累的，骄阳似火，蚊虫如麻，我们头顶淋漓的汗水，脚趾麻木地矗立……但我丝毫不能放松，我的战友们也不会放松。这一切的酸甜苦辣是来之不易的真实，又何尝不是一种值得玩味的滋味呢?!站军姿，给了我炎黄子孙不去脊梁的身体，也给了我龙之传人的无穷的毅力;转向训练，不仅增强了我的注意力，更锻炼了我敏捷的思维。“不积小流无以成江海，不积跬步无以至千里。”歌声“团结就是力量”，这力量在高中时也曾体会过，但感觉从未像现在这般深刻。在这里，当一群女生在高温下盘腿而坐，不顾往日的斯文，而是将人的本性、热情、积极性展露时，就成就了我心中永久

的记忆。没有我们每位战士的团结努力，就不可能有一个完整而又有凝聚力的队伍。

这次军训是我第一次接触“迷彩”，不同往日的绿色，它是一种新的混合色，以绿色为基调，不同明暗程度的斑点绿为之装点，于是，生命中又多了一道“神奇”：军人本色。上天赋予了我们很多选择，而我们却没有去体验军营生活，这算是一种遗憾吗？但是，很值得庆幸的是，上天宽容的把一次深入军旅的生活赐予我们，那便是现在我们所经历的军训生活。

军训第七天心得体会1000字5

## 返乡创业第七天心得体会篇七

第一天，重回故里，我异常激动，感觉到仿佛是回到了曾经熟悉的土地，回到了初心。作为一名返乡创业者，我心怀梦想，希望用自己的双手创造出更多的财富，为家乡做出贡献。

第二天，我和家人商讨了开一家农产品销售店的事宜。经过一番市场调查，我发现家乡的农产品在外地市场颇受欢迎，而且质量也相当不错，这给了我很大的信心。于是，我们决定去与当地农民合作，直接从农民手里采购优质农产品，然后在店里进行销售。

第三天，我和父母前往周边农村考察了一番，我们找到了一家农民专业合作社，与他们商量合作的事宜。这家合作社是由一群年轻人组成的，他们对农业有着浓厚的兴趣和专业的知识，种植的农产品也非常有特色。他们非常欢迎我们的到来，并且愿意与我们合作销售这些优质农产品。

第四天，我们全家一起动手装修了店铺。我们是按照家乡的

传统建筑风格进行装饰的，充满了乡土气息。为了让顾客更好地了解产品的生产过程和质量，我还特地设置了一个小型农场，可以供顾客们亲自参观和采摘。这样的设计为店铺增添了更多特色和吸引力。

第五天，我们开业了！刚开始的时候，顾客并不是很多，但是我们心怀信心。我们通过社交媒体、朋友圈等方式积极推广我们的店铺，同时还请了一些当地的明星农民来店里进行推销，这吸引了很多顾客前来购买。我们的农产品品质优良，价格公道，受到了顾客的好评。

第六天，随着顾客的口碑传播，我们的生意越来越红火。顾客们认可我们的产品质量和服务态度，他们愿意成为我们的忠实顾客，并且也将我们的店铺推荐给他们的朋友和亲人。这是我创业以来的最大的鼓励和动力，也让我堂堂正正地感受到了返乡创业的魅力所在。

第七天，回顾这一周的经历，我深感自己选择返乡创业是多么的正确。返乡创业不仅能够实现自己的梦想，还可以为家乡带来发展，为乡亲们提供更多就业机会，推动当地经济的发展。我还意识到，创业不仅仅是为了赚钱，更是一个提升自我的过程，需要有耐心、创新以及勇气面对各种困难与压力。

返乡创业第七天的心得体会让我更加坚定了前行的决心。我将继续努力，不断提升自己的经营能力和创新意识，为家乡的经济做出更多的贡献。同时，我也期望能够带动更多的返乡创业者回归家乡，共同为家乡的繁荣发展贡献力量。