

创新创业网络课程心得体会(汇总9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。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

创新创业网络课程心得体会篇一

面对这个问题不少人首先就想的是我适合励志创业吗，我立志创业的途径和方式是什么。

在我看来如果你一个性格开朗、做事果断、行为迅速、思维敏捷的人，同时也要有很好的交往能力和领导能力那么你就适合励志创业。资金缺乏缺乏，对企业的管理经验的不足才是我们所面对的最大难题。然而知识却能弥补我们这些不足之处。知识是成才的基础，能力是成才的关键。有人读书不少，却写不出文章，讲不出道理，于是人们称这种人为“两脚书橱”。一个善于思维的头脑比仅仅塞满知识的头脑要好得多，大学几年的学习是短暂的，能够接纳的知识是有限的。特别是在知识经济时代，信息来源广，知识更新快，作为大学生的我们就更应该注重自己综合能力的培养，这样，才能把大学学习的有限时间延伸为无限。

在断墙上我们不难发现这样一个现象“断墙上一只蚂蚁在艰难地往上爬，爬到一半，忽然滚落下来，这已是第八次失败记录。然而，过了一会儿，它又开始从墙根往上爬。”看到这，你会怎么想？由于受到传统思维的影响，大多数的人会毫不忧郁的说“锲而不舍”、“失败是成功之母”……只有很少数的人会说：“放弃”，或者“换个角度在试试”。正是因为有太多的求同思维，使人类的许多创造力在摇篮中窒息。

“人生逆境七八九，顺境不过一二三。”随着社会的发展，

现代生活、工作节奏的加快，社会问题、工作问题、健康问题等错综复杂，所遇到的挫折和苦难也随之而来。然而祸兮福之所倚，福兮祸之所伏。

大学生励志创业的有利条件是：

1、政策支持，学校鼓励。近几年，国家实行了创新工程，进行了体制创新和技术创新。教育部门出台了政策和措施，支持和鼓励在校大学生休学励志创业，欢迎出国留学生回国励志创业。从去年起，高考也放宽了入学年龄和婚否的限制，许多大学也陆续实行了学分制，一些高校相继开展大学生励志创业活动，具备励志创业计划大赛，这些举措都为大学生投身励志创业创造了前所未有的有利条件。

2、思想解放，敢为人先。在中国加wto[]全面深化改革和实现跨越式发展的今天，大学生的思想十分活跃，大学生的励志创业热情十分高涨，敢想敢干，敢为人先，大胆创新已成为大学校园里的一道风景线。尤其值的一提的是，与前两年“轰轰烈烈”的励志创业潮相比，目前的大学生励志创业更加理智，更加务实、励志创业的途径更加多种多样。

3、知识密集，技术先进。大学生群体励志创业者文化程度高，所学专业技术与励志创业紧密结合，能够学以致用，在技术创新上独树一帜。被媒体称为“中国励志创业第一人”的杨锦方是第一个将励志创业计划大赛引入清华园、引入中国的人，他注册和创办了“视美乐”公司用所学的计算机知识，为公司发展做出了贡献。

4、社会实践、奠定基础。很多大学生参加勤工俭学、到高新技术企业实习或打工活动，在实践中积累了初步经验，为大学生励志创业奠定了良好的基础。各高校经常举办的励志创业计划大赛、课外科技发明大赛等为大学生励志创业活动的开展注入了生机和活力。

谢谢大家！

创新创业网络课程心得体会篇二

创，左边是仓，右边是刀子

一边要努力把仓库填满

一边要随时提防冰霜和利剑

创业很长很长

我们一生都在寻找上山的路

去山顶欣赏绚丽的美景和永恒的星光

路上，荆棘布满前行的路

满眼都是委屈的泪水和不断的风霜

不眠的深夜里

孤独的心灵在游荡

痛苦和无助在不停的缠绕、在捆绑

忽然，心底的呐喊响亮

我们能赢！

明天的太阳一定会更亮

创业的花朵迟早会愤怒的绽放

让世界因为我们创业人的存在，多一点芳香

创新创业网络课程心得体会篇三

我们是骄傲的lng人，我们平凡、但不平庸，在荒僻的海岸边，建起了一座现代化的lng接收站！

我们是年轻的lng人，虽然年轻，但勇往直前，迎海风、战海浪，我们与lng接收站共成长！

在我们的心里“lng”早已不仅仅代表“液化天然气”，它是我们的事业，值得我们挥洒汗水、奉献青春。

还记得接收站建设的一千多个日日夜夜吗？20xx年9月，山东lng项目正式奠基，我们欢呼雀跃，对美好的未来充满期望。

20xx年6月，山东lng项目码头工程正式开工，从此，这片本是养殖场、荒山坡、渔码头的地方开始车水马龙，我们在这里辛勤建设。

还记得接收站试运投产的寒冷冬天吧？我们怀着“决战三十天，迎接船靠岸；决胜十一月，气体进管线”的信念，奋战在接收站的最前线。

20xx年11月14日，伴随着第一艘lng船缓缓驶入接收站码头，我们的心沸腾了，所有的辛苦化作幸福的泪水和投产的动力。

从码头、储罐预冷，到lng卸料，再到气化外输、槽车装车……每一项工作我们都进行的一丝不苟、严谨精细。

“因为lng是我们的事业，我们是骄傲的lng人！”

接收站一次性投产成功的喜悦并没有冲昏我们的头脑，因为我们深知：要实现接收站的安全、平稳、高效运行，我们的路还有很长！

我们是虚心学习的lng人。从开车队到老员工，都是我们学习的榜样。

我们爱学习，相互交流、共同研究已成为我们的常态。pid图纸已被翻旧，现场工艺流程像电影胶片一样在脑海中放映。

接收站计划性停电，我们赢了！

dcscsis下装，我们赢了！

1200余次生产运行区动火作业，我们赢了！

我们已成长为“敢操作、会操作、精操作”的lng人！

我们是乐于奉献的lng人。甘愿在远离城市的董家口港驻足、扎根、坚守。

虽然我们刚刚从校园走向社会，曾经习惯了节假日守候在父母的身旁，但生产的需要，让我们有了第一次春节坚守岗位的经历，思念、新奇与奉献同在。

现在，我们已像雏鹰一样用自己那逐渐丰满的羽翼在高空翱翔。

投产至今，接收站已成功接卸lng船26艘次，气化外输天然气14.4亿方，完成槽车装车71万吨，发现、处理各类隐患60余起，连续安全生产441天。

我们公司也先后获得了集团公司先进基层党组织、天然气分公司财务决算先进单位、青岛市劳动竞赛优胜集体、集团公司青年文明号等荣誉和奖项。

随着20xx年的离去，成绩已是过去。面对崭新的20xx年，我们将再接再厉、再创辉煌！

同事们，风好正是扬帆时！

让我们勇立潮头、敢为人先，为开展“二次创业”征程做出新的成绩！

让我们脚踏实地、奋勇拼搏，为建成“国内领先、国际一流”lng接收站做出新的努力！

让我们携手并进、开拓创新，为“奉献清洁能源，共建美丽中国”做出新的贡献！

20xx□我们准备好了！

创新创业网络课程心得体会篇四

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。这是一次演讲，更是一次告白。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。

亲爱的朋友们，工作着是美丽的，凭着岁月赐与我们的年轻臂膀和满腔热情，全身心地投入到我们所追求的工作吧，在奉献中完善自己的生命，在奉献中实现人生的价值，在奉献中获得真诚和坦荡。我愿把青春，无私的奉献给××！

创新创业网络课程心得体会篇五

本店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留x个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转资金，非常适

合小本自主创业。我们的目标是以一般奶茶店不具有独有的特色吸引顾客而获取大的利润，用一年的时间打响自己店的名声，建立品牌效应并积累资金后，通过调查试点后，把运营扩张到其他市场，获得更大的利益。通过在经营的过程中不断改革，逐步完善，形成口碑，扩大市场占有率，形成连锁“茶物语”奶茶店。

奶茶、咖啡属于大众消费，消费者甚多，主要以青少年学生为主，不管是现在的市场需求还是未来的市场需求都极大，不过奶茶店行业竞争也很激烈，我们必须做出特色才能不被淘汰，才能在行业中脱颖而出。目前奶茶店口味大多雷同，所以我们要想做的出色，必须创新，例如增加新的口味、使用奇特有趣的杯具，让顾客耳目一新。同时要注重奶茶店的卫生，让顾客一走进奶茶店就有一种干净清新的感觉。

对于产品的定价，我们会根据不同的口味定出不同的价格，一般在x□x元左右，和市场平均价格相同。我们采取产品竞争优势，以产品的质量和特色抢占市场份额。

由于类似的店众多，进入该行业比较困难，而且大多顾客有惯性消费心理，取得行业竞争优势比较困难。所以我们会在开业前期以高质量低价格来取得进入市场的通行证，并且会有促销和特殊活动，具体的会在产品和服务中介绍。

本店主要经营各种咖啡、奶茶，另外，为了满足顾客的消费需求，同时经营双皮奶、刨冰、奶昔，各种果汁及饮料和各种小吃，如各种口味的瓜子和烤翅等。为吸引顾客，本店会通过不断地尝试来研发新类奶茶，新类奶茶会成为本周的推荐饮品，在推出的前两天会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被因模仿而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣奶茶，光棍节：推出单身奶茶。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

- 1、学会品味奶茶；
- 2、原料成份配方；
- 3、调味份量与时间；
- 4、设备的应用与调味火候；
- 5、调味手法；
- 6、奶茶的保存；
- 7、奶茶的包装要求；
- 8、奶茶的变化，包括样变与质变，比如：拉花。

奶茶是一种快速消费的休闲饮品，完全是一种可有可无的东西，因此，如果如果选址不好，那就没有人会“不远万里”的跑去专门喝你一杯奶茶，繁华地段是最佳选择。这是毋庸置疑的事情，但繁华地段的高成本却是不得不考虑的。所以要按自己的投资能力和竞争能力进行找选址，要看到现时的铺位情况，也要对以后发展情况作估算。要对铺位消费水平进行评估，低消费的地方不宜大投资；同样的，高消费的地方不宜低投资。还要考虑旁边或是周边有无同行，价格质量怎样，如果找的铺现在没有竞争，以后有无可能出现竞争者等等。特别对于我们这种资金短少投资者，在盈亏平衡测算里会根据数据“对面的铺租不要超过平均最低营业额的xx%”来确定店址。学校周边是很不错的位置，学生多，消费也会多。另外，补充一点，买奶茶的顾客中，女性居多，所以如果是女孩子，尤其是年轻的女孩子多的地方，毫无疑问是好地方。

装修是按照投资额度及消费水平和产品搭配情况来进行装修设计并装修的。装修的风格要做到大概符合消费能力，又显得舒服、卫生、简洁、大方。特别地，针对年轻人的观念，

要设计较有特点，让年轻人喜欢。特别注意吧台的流水设计，要根据产品需求和设备配备情况进行程序设计，操作流畅的同时尽可能考虑产品的更进和设备的添加所需空间。这里面也包含水电的布局和水力电力要求。

设备是按产品菜单来采购的。好的高质量的设备就能做出更多的高品质的产品，而且能提高速度和效率。店面设备要和店面水力电力拾配得上，特别是店面小的步行街区，要考虑另找厨房的配备协调。

社会发展到今天，人已经成为最宝贵的资源，这是由人的主动性和创造性决定的，企业要管理好这种资源，更是遵循科学的原则和方法。

由各人的不同优点和长处，我们对本店的人员安排如下：段天森，店长，并负责原料采购工作，保证原料的采购质量，并控制好库存，及要保证店面的正常经营又不要积压太多资金。吴焘，很有想法，脑子灵活，负责新类奶茶的尝试和研发工作，保证每周有一种新产品的推出。谢伟，谨慎、细心、负责财务工作，统计收入并控制支出。马元，勤快、手巧、胆大细心，负责产品的作业管理，即奶茶的调制，保证作业的速度，以及服务顾客的工作。

在一年期后，店面生意欣荣或店面扩张的时候，会招聘一些有经验的人才，注意一点，宁愿要笨点的，不要太精明的，因为太精明的容易反骨，招聘方面为了以后不会发生太多的财产纠纷，要尽量避免招用亲戚、朋友。

需求在现阶段处以较大阶段，在未来有增长的趋势。现阶段竞争者大多都不具特色，少数具有特色的企业又没有推广。所以本企业要在进入市场后占有一定的市场地位就要努力创建特色，以独特方式吸引人群。在经营过程中要注意同行的产品、服务等情况，如果有很好的收益，要及时地借鉴。

1、广告

企业的知名度，我们会通过传单的方式让顾客了解“茶物语”，在店门口我们会设有海报之等，告知近期的新产品推出及近日的促销活动。店面的招牌使用显眼、引人注目的颜色和款种。在后期积累一定资金后还可以在报纸、广播、电视、网络等投入广告。另外，工作人员一律着本店工作服。

2、促销计划

a□办理会员□xx元/人，一次性消费满xx元是可免费办理，会员使用会员卡可打九折，而且会员在生日会收到本店送出的祝福和礼物。

b□使用奇特新颖的杯具和吸管类工具，让人有耳目一新的感觉。

c□采用情侣杯具和吸管，情侣来时，可以推荐情侣套餐，并送情侣礼物。

d□在各种节日时，推出节日特别产品及活动，以此吸引顾客。

e□在一次性消费到xx元时送出小礼物。有时可以送本店特别定做的有本店店名的t-shirt□不仅欢愉了顾客，同时可以提高本店的知名度。

3、价格

在每次推出新产品的前两天会有特价，其余的按市场平均价格来售出，在后期有了自己的品牌的时候适当提价。

4、队伍管理

各人员做好自己的工作，在重要事务中有店长召集人员进行

讨论并作出决策。

5、服务

店里人员统一做好服务工作，保持良好的心情，要对顾客仔细礼貌，不能对顾客发脾气。

1、原则

把每一分钱用在刀刃上，充分发挥每一分钱的价值。

2、初期投资

这一时期，资金主要用于设备购买，产品原料采购，店面租金，前期宣传等方面上。预计需要人民币x万元左右。

b□装修：包括招牌、门墙等xxxx元

d□开业费用：包括注册、开业营销、员工培训等共xxxxx元

e□月运营管理成本：约xxxx元

开店第一年店主将按月制作现金流量表与资金损益表，第二、三年按季制作。

3、第二期投资

这一阶段我们的“茶物语”要具有一定的知名度，并且在顾客中有一定的口碑，在市场占有很好的份额并且会有很好的前景。我们的店面会有很大的扩展，服务的质量也将有进一步的提高。其资金来源主要是公司前期盈利的积累和外来资金的引入，如银行的信贷。

为防止人为的破坏与偷盗，奶茶店店xx小时尽量不离人。每

天夜里安排两名人员值班. 本店随着未来店面的扩张或营业额的增加会保险投入。

假如实际情况不如现在的预期规划这么理想，我店会及时调整营销战略，两年内依然亏损就处理全部设备设施后关张停业。一年后，如果按预期计划获利的话，计划在未来一至两年内扩大营业面积，安放几套沙发建立更加舒适的娱乐形式，同时在店内配有音乐，如果条件允许，可以加入吉他弹唱与点歌模式，给顾客提供更舒畅的环境。在三年后，如果奶茶店营业额依然稳定的话，考虑在其他市场再建连锁店面。

创新创业网络课程心得体会篇六

大家下午好！

首先非常高兴今天下午能够与东儒公益创业社的所有成员共同总结社团自成立以来的出色成果。在这次会议上，能够看到这么多的新面孔，这代表着咱社团在传播公益创业理念的道路上又开辟了另一个新的巅峰。

所谓公益创业，就是指个人、社会组织或者网络等在社会使命的激发下，追求创新、效率和社会效果，是面向社会需要、建立新的组织、或向公众提供产品或服务的社会活动。而东儒公益创业社正是在这种富有吸引力的创业模式下成立的。他的使命在于在大学生中传播公益创业理念，将社会责任感和公共利益的基因注入大学生群体，培养一批将创造和维持社会价值(而不仅仅是私人价值)为创业使命的创业者。

在这种使命下，东儒公益创业社于20xx年2月成立，经过一年多的时间，社团已经在学校创建了几个第一。第一个有实体公司的创业类社团，第一次在我校举行了公益拍卖会；举行了首届公益创业挑战赛，第一个社团有其自身的运营资金来源，而不只是依赖于学校和其它组织的资助等。

在这一年的时间里，社团已经成功举办了大大小小共三十多个活动，其中主要有首届大学生公益创业论坛。论坛以“把握时代脉搏，助推公益创业”为主题，旨在传播公益创业理念、增强公益创业影响力，探讨公益创业与大学生生涯发展的关系，在大学生群体中推广公益创业，最终搭建成一个大学生公益创业者、企业及政府交流的平台。通过此次论坛，从大处讲论坛为中国公益创业的发展起到了良好的推动作用，从小处讲这次论坛不仅交流了公益创业的理念和经验，还将东儒公益创业社社团的传播公益创业的理念带出了校门，吸引更多的人参与公益创业，并为之奋斗。

另一个是山东理工大学首届大学生公益创业挑战赛。自5月初启动，历时一个月，期间举办了多场公益创业报告会和创业沙龙活动，传播公益创业的理念，引导更多的同学了解公益创业，参与公益创业。大赛的举办进一步推动了公益创业在学校的发展，提升了广大参赛同学的社会责任感和公共利益的意识，具有较为深远的教育意义。

在暑假期间，东儒公益创业社分赴淄博市妇联、残联、红十字会等公益性组织，开展为期两周的暑期社会实践活动。实践团队在淄博市相关部门和社区市民的的大力支持下，成功开展了各项内容丰富、形式新颖的活动。这次活动让大家在助人的同时，也亲身体验了公益创业在实践中的应用。

社团所做的一切都是为了一个目标：宣传公益创业。社团还有一些其他的活动，在学校里也引起了不小的反响，并且让公益创业传进每一个大学生心中。

创业社设有财务、人力资源、宣传、项目策划四个职能部门。其中，有30名学生作为正式员工在这四个部门中任职，有明确的职能岗位和职责。

最后说到创业社下属的三个独立的子公司。分别为“创业咖啡馆”、“傲途教育”和“寸草心公益拍卖行”。

创业咖啡馆是创业社孵化的一个典型的不以盈利为目的的公益性项目，其定位为“大学生创业者交流的家园”。由30名正式员工中的3名负责经营。咖啡馆的建成得到学校学生工作处和校团委大力支持。学生工作处为创业咖啡馆提供经营场所，校团委为咖啡馆提供了近4000元的创业启动资金。这在很大程度上促进了咖啡馆提供低价咖啡的可能。

创业咖啡馆的经营内容主要有两个方面：一是依托大学生事务中心，服务于全校师生，提供质优价廉的咖啡；二是传播创业文化，推进创业交流，打造学校学生创业者交流的平台。

咖啡馆采取活动营销。在向所有顾客提供咖啡销售的同时，举办创业沙龙、创业者对话、小型创业培训、创业项目推介等活动。将买卖交易与创业培训巧妙结合，使同学们不仅在休闲上得到享受，也受到了各种启发和教育。同时，咖啡馆每销售一杯咖啡将有一角钱纳入公益创业基金，用于扶持公益创业。

经过一年，社团取得了出色的成果，这也给大家带来了新的挑战。如何做才能让社团在未来的时间里，走的更远，更稳，让社团的公司注册成为正式的公司，让各种业务步入正轨，成为学校的“明星社团”，成为全国知名的“公益类社团”。

这就要靠大家的努力。除了这些要走的成员，剩下的你们这些人为社团注入了新的活力，也为社团带来了新的希望，也希望你们能将为社团带来新一轮的发展。

谢谢

创新创业网络课程心得体会篇七

大家好！很高兴有机会参加这次活动！所以我要感谢团组织举办了这次比赛！同时也要感谢在座各位领导和同事们的到来！今天我演讲的题目是《看中国著名品牌，，不断创新，打造自

身品牌!》。

我们公司从1982年建厂发展到现在这样的规模确实非常不容易，我们的领导付出了巨大的艰辛，我们的员工作出了巨大的贡献！

转眼我们早已进入21世纪，世界发生着巨大的变化，而我们中国发展与变化更是日新月异。特别是我们现在已经加入世贸组织，这是机遇更是挑战。就像我们俞总所说的，我们金洲必须随着整个形势的变化而变化。在技术更新上、在产品数量和服务上、品牌资本的累积上、以及在产品定位上，我们都必须努力调整和创新！这是形势所逼，是市场竞争所逼，是企业生存和发展所逼，也是社会责任所逼。

我想对于中国移动公司大家都不陌生吧！中国移动目前已经拥有了1.8亿的移动电话用户，它控制了70%的移动用户市场！已成为目前世界上拥有最大客户基础的电信公司！那么他们在发展的过程中是如何进行产品定位的呢？“全球通”这个品牌我想在座的各位都熟悉吧！还有“神州行”、“移动梦网”！其实这三个品牌是移动公司对目标顾客的不同分类的结果。“全球通”它针对的用户群是中高收入的客户，他们的需要主要集中于工作需要、节省时间、提高效率和使用方便。强调的是极强的网络信号以及为商业活动提供的各种服务；而“神州行”这个品牌就定位于低端用户。他们只是在紧急情况下和迫切需要的时候才会使用移动电话，所以通话量不大。这个品牌的特征是可以自己控制话费。它们使用的口号都不同：“全球通”的口号是“专家品质，信赖全球通”，而神州行的广告标语是：“控制你自己的话费”。像“移动梦网”针对的用户群是年轻、时尚、高效和创新的年轻用户群。所以说，我们必须针对不同的顾客需求来决定自己的产品定位。接下来我们来看看海尔集团是如何创新的。举个例子：夏季是洗衣机的销售淡季，大多数的生产商会等待下一旺季的到来，而海尔却开发了一种叫做海尔“小小神童”的新机型，该机型的容量只有1.5公斤，这种机型要比5

公斤容量的洗衣机节省许多水电，这款洗衣机正好适合夏季使用，因为夏季衣量小，又每天都得洗。这一产品一经上市，短短两年时间就销售出了100多万台。现在“小小神童”的第二代、第三代产品都已经面世。

提到创新，联想集团也是值得我们学习的。举个例子，联想在一次对学校的深入研究发现，中国学校面临的一个普遍的问题是电脑鼠标的滚动球经常不翼而飞。根据这种情况，联想设计出了一种不能取出滚动球的鼠标，虽然这种产品要比普通型的贵一点，但学校出于长远考虑宁愿购买这种产品。这一产品一经上市，销量迅速增加。所以当这类小创新直接有效地满足用户需求的时候，它们的作用是不容忽视的。

前面提到的这些例子，没有一个企业不注重市场调查研究，我们只有在了解顾客需求的时候才可能去创新，从而为企业创造新业绩。拿我们公司的镀锌管来说，不同的应用领域有不同的要求，我们只有通过对不同领域的深入调查和研究之后，才能了解市场的真正需求，才能来决定我们的产品定位。

1. 有哪些大的潮流和趋势，会在将来影响客户的需求？
2. 公司的核心竞争力在哪里？公司是否在以后继续发展这些优势？
3. 公司竞争力的不足在哪里？真正的市场机会在哪里？

我们还必须了解我们的品牌向用户传达了怎样的信息，金洲在他们头脑中形成了哪种形象？如果我们每年进行这样的分析，就会对怎样改进品牌有了更好的认识和把握。

第一条道路是被激烈的市场竞争所吞没；

第二条是被国际性公司纳入他们的体系；

第三条是自己成长为国际性公司。

一个日益强大的国家需要一批在国际上有名望的企业来作为代表，在国内也需要这批企业来带动其它企业的发展，最终促进整个国家的进步。从这个意义上说，中国迫切需要一批在国际上有名望的品牌，以此统领各行各业的稳定、健康和持续发展。我们希望我们金洲集团通过不懈努力，迅速成长为国际性公司，并尽快形成具有强大影响力和竞争力的品牌，到那时，我们更会为我们是金洲人而感到骄傲——我们应该为之奋斗！

谢谢大家！

创新创业网络课程心得体会篇八

可能大家不知道，我为什么要把声音提得这样高，因为啊，一是我尊重大家，而是我害怕上台说话，特别是面对咱们这些帅哥靓女芊芊学子，更是胆怯，因为也许不久的将来，听我演讲的人们，将会是领导，将会是艺术界出伦拔萃的人物，当然，也有可能是我的老板。

今天，我们要谈的是关于就业的问题。这是一个老生常谈的问题。我当初读书的时候，我的理想很远大，很宏伟，那是一个令人激动的奋斗目标，是什么理想呢？我的理想是做一名电影放映员。

大学生毕业找工作，是人生中一件非常重要的事情，找不到工作，却是件非常痛苦的事情。但是并不能说明咱们没工作能力，也不是说咱们没工作经验。

在元朝建立初期的一个风和日丽的下午，一个年轻人跋山涉水，他走过居庸关，跨过蒙古草原，他一直来到了正在关外带兵作战的成吉思汗的帐篷外，年轻人向卫兵说明来意后，卫兵仔细搜查了他的身上是否是武器，发现没有，然后让他

走进帐篷。成吉思汗见来人很有礼貌，加上那几天他正感冒好一点，心情也高兴，大手一挥，说你坐下你坐下，问到，你找我有何事？这一问才知道，原来年轻人是来找工作的，成吉思汗很是惊奇，一般很少有人找工作直接找他的，而且这个年轻人应聘表也没填过，笔试也没参加过。下面的官员也没发个电子邮件或打个电话通知说，有这样一个年轻人要来应聘。年轻人是甩着两条腿就直接来找成吉思汗面试了。成吉思汗想想这家伙也挺搞笑的，反正也闲着也是闲着，正没有人和成吉思汗聊天，便按照应聘的流程开始问，一问又才知道，年轻人叫耶律楚才，是个契丹贵族，生长在燕京，也就是今天的北京，他的祖先耶律阿保机，是赫赫有名的辽国辽太祖。人家一个契丹贵族来找工作，这点事情还有点难办，要安排一个什么工作岗位给他呢，而且人家又读过大学，一看毕业证书，还是师专艺术系毕业的。

作为领导者，成吉思汗慎重地打量着这个年轻人，听他谈话很有见解，因为初次见面，不知道对方的能力，看见推荐表上说，耶律楚才还在金朝的朝廷里实习过，并且还有点点成绩。说到这里啊，我顺便班门弄斧简单的说一下当时的历史：宋朝后期，辽国日益强大，以至风雨飘摇的宋朝最终灭亡，而辽国正在高兴的时候，突然又杀出一个金朝，没多久，耶律家族建立的辽国也被金朝灭亡，而江山都还没坐稳的金朝，也如昙花一现般，消失在蒙古大军的铁蹄下。经过这次见面，耶律楚才被成吉思汗安排了一个职位，什么工作呢，就是每天写会议纪要的书记官，偶尔也为蒙古贵族算算命，占卜占卜一下星相什么的。遗憾的是，只到成吉思汗逝世，耶律楚才也没得到重用，也没把自己的专业用上。只到窝阔台即位，耶律楚才才从一个小小的官做到宰相，而且一做宰相就是元朝的名宰相，为元朝的发展做出了巨大的贡献，也实现了他的人生价值。

我给大家说的这个故事，其实是想说明三点：

一、作为即将毕业的大学生，应该敢于主动去找工作，敢于

主动去寻找机会就业。

在国家不包分配的今天，主动寻找就业，是职业生涯中一个非常关键的技巧，而不是等待家庭的安排或者是等待机会的到来；什么是就业？我的理解和新东方的总裁俞敏洪先生理解的几乎一样，就是找上一份工作，不管喜欢不喜欢，能有工作干，能通过自己的努力得到一份薪水，不再需要花父母的钱，这就是就业。

二、任何工作都需要持之以恒、都需要认定工作是不分贵贱的。

刚才我们说到的耶律楚才的故事，就是一个贵在坚持而最后做到宰相的事例。一个人在工作岗位上，作为领导者，不是来看你今天跳槽明天跳槽的，他需要看见自己招聘的工作人员是不是能安心守份地上班。

三、只有在寻找就业的时候放下自己，那么才能在工作中开心。

你可以让自己起点高，你可以直接去找成吉思汗去应聘，这说明你起点高，也是一个充分有自信的表现。但是能给你的岗位，也许并不是如你意的，或者还是与你专业背道相驰的，这个时候，要沉下心来，坚持你的岗位，坚持就业的方向。跳槽是允许的，但是一定要条件成熟。

所以大家在就业的时候，都会走入一些误区：

例如：1、错把理想当目标。一个人，有理想是应该的，那样才有动力，但是理想不是就业时候的目标，就业的目标是做好本职工作。

2、错把就业当择业。就业，我们刚才已经说过了，是通过社会实践和通过劳动获得自己所得的一个过程。但是当在就业

的时候就抱着择业的思想，那是不对的，只有先就业了，有了一定工作经验和社会资源，在这样的平台上，也才能选择自己的职业。

3、错把知识当技能。有的同学，认为我有了书本知识，便是一种技能，这对于现在日益竞争的社会来说，充分适宜社会才是最好的技能，知识，有的时候，是辅助自己工作的一种必备前提，而不是工作技能。

4、错把经历当能力。在就业的过程中，很多人都把实习的经过或者是生活的经历认为是一种能力，其实这也是不对的，因为每个工作岗位，都是不同的，在新的环境下，你就是一个新人，这样保持一种谦虚好学的态度，在每个就业岗位上，你都会赢得很好的印象。

所以，初期的工作，一定要放下自己，调整好心态，这就是就业。

说了找工作，我们说说大学生应不应该一开始就创业。其实这是一个很滑稽的话题，为什么说滑稽，因为创业可以实现自己的梦想，而就业可能就默默无闻。也有同学说了，比尔盖茨还连大学都没毕业就去创业，人家不是成功了吗？可是问题是，象比尔这样的好同志，全世界也仅仅他一人。也有同学说了，像李想、高燃、娄雷、丛松、孙甜等等这些成功创业的80后，他们不也是大学一毕业或者没毕业就创业了吗？但是，我依然说，他们是许许多多失败者中少数成功的代表。

说到这里，有同学也许会问我，那你为什么要创业？我要回答大家，我是就业都快十年左右之后，才创业的，当时我选择创业，也是因为各种条件已经具备才开始的，而且当初创业的时候很艰难，说直接点是被迫的，也许大家都会说，不被迫谁愿意去创业啊，都是因为生活所迫啊。我可以这样说，当时我创业的时候，一般的小日子是完全已经能过的，当时我已经任过几个公司的总经理，已经把自己定位为职业经理人，

但是由于领导的无作为，使得我的工作根本无法开展，最后被迫我出来创业。在这里就不多说那些辛酸的事情，我的个人主张是，大学生不适合一走出校门就去创业，而是要找了工作，得到锻炼并且有一定机会时候，再开始创业。当然，如果一直找不到工作，或者找了工作又无法忍受的时候，可以考虑创业，但是不要沉沦，一定要在任何时候，都要坚强地站起来。

李白一生很传奇，最为传奇的是他一生没找到好工作。虽然，他很想找工作，其实也在一直找工作，但是最后还是没找到他认为合适的工作。他到处游历，希望结交朋友，结交社会名流，希望得到引荐，一举登上高位，去实现政治理想和抱负。可是，十年漫游，却一事无成。有人说以李白的文化知识，他找个好工作是简单的，但是这位大诗人却一直找不到，最好的一次工作是在翰林院，职务是草拟文告，这个官职现在的人可能有点难理解，但是只要解释一下，大家就懂了，这个职务也就是在陪侍皇帝左右，写点游记，弄点博客日志、整点qq空间什么的。但这份好工作，也在不久后，草草结束了。史书记载他丢失这份工作的原因是：李白放浪形骸的行为被很多人，也就是长安街上那些所谓的主流不认可，加上又被翰林学士张坦所诽谤，两人之间产生了一些矛盾，最后，李白在竞争中失业了。

失业之后的李白几乎再也没工作，加上安史之乱，本来想创业做个酒吧的李白也没了心思，短暂地和一个朋友在酒厮里呆了几天后，喝得大醉的李白在一个黄昏又开始上路漫游了。但是这次，伟大的诗人选择了一条不归路，公元762年，时年62岁的李白病死在他漫游的路途中。

我刚才说的这个故事，也是想告诉大家几点：

三、在座的同学们，都是80后，而80后多是独生子女，据说80后的人，占有欲望很强，不容易和人分享。其实和人分享自己的劳动果实，也是一种交往，我们要学习伟大的诗人

李白，他给后人分享了他伟大的诗篇，也给当时的人分享了交往，他认识了很多很多人，所以说，不管是就业还是创业，与人分享，与人交往，是当代大学生适应社会的一种技能！所以，大家毕业回到家中，不要做宅男宅女，明天，你就行动起来，为自己的就业去寻找机会吧！

最后，因为说到了李白，我就用李白的一句诗歌作为结尾，大家共勉：天生我材必有用，千金散尽还复来！

谢谢大家！

创新创业网络课程心得体会篇九

矫健的苍鹰扇动着双翅，无畏的目光点亮前行的道路。呼吸一口新鲜的空气，让久储的梦想复活，让我们一起飞翔！

职专三年得到的不仅是一张文凭，更多的是应该是知识和能力的增长。作为一名职专毕业生，毕业也不仅仅是一条“谋职”路可走，同时还有考研、留学、但是你有没有想过创业呢？别以为自己两手空空，白手起家，其实资本就在你的脑袋里！职专毕业生，白手亦可起家！

创业是每一个职专毕业生必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会、在实践中巩固知识；创业又是对每一位职专毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

考虑创业已经很久了，看了关于这方面的资料已很多。对自己的将来已经有了很充分的打算。在中国，创业，有很多好的项目，可以说，任何一个小的在小的再不起眼的东西，如果真的干好了都会成功的。中国就是这样，地大物博，什么都充满着商机。我们看看，北京这么繁华的城市，做那些那

买卖的都是外地人，比如擦皮鞋、买冰棍什么的，在北京本地人看，都是让人瞧不起的，都是让别人看做是有点下贱的东西，下贱的买卖，但在他们眼里这确实自己崇高的事业，毕竟他们要谋生，既然要生存就得拉下脸强忍着劲干。不排除机遇和运气，单就是他们自己的毅力和信念，都是他们以后成功最大的法宝了。然而后来，他们真的有成功的，这就是福，这就是当初他们不干人后，做出的抉择。这也就是中国市场之所大的最好的表现。蒙牛集团的老总牛根生，当初有什么，当初是如何起家的，非常的辛苦，穷孩子呀，50块钱被卖到城里，后来一步一步的开始了自己的人生打算。看每一个例子，无不体现着各个商机的存在。

中国人说：[塞翁失马，焉知非福]在每一个失败中都含有成功的因子，我相信从失败中学到的东西，要比成功中学到的东西多。

会计本来就是烦琐的工作。在学习期间，我曾觉得整天要对着那枯燥无味的账目和数字而心生烦闷、厌倦，以致于登账登得错漏百出。愈错愈烦，愈烦愈错，这只会导致“雪上加霜”。反之，只要你用心地做，反而会左右逢源。越做越觉乐趣，越做越起劲。梁启超说过：凡职业都具有趣味的，只要你肯干下去，趣味自然会发生。因此，做账切忌：粗心大意，马虎了事，心浮气躁。做任何事都一样，需要有恒心、细心和毅力，那才会到达成功的彼岸！

作为自身而言，处在这个与时俱进的经济大潮时代，作为一名财会专业的学员，在校学习期间应更好的学好财会专业里的专业知识，打好理论基础；在财务实习的时候按要求认真参与每一个实习的机会，总结实际操作中的经验和积累学习中自身的不足，密切关注和了解会计工作发展的最新动向，为以后即将从事的会计工作打下坚实的基础，当自己走出校园，成为一名名副其实的财会专业人才，在大浪淘沙中让自己能够找到自己屹立之地，让自己的所学为社会经济作出自己应有的贡献。

罗马并非一日建成，成功更非一蹴而就。为了自己，为了在毕业以后找到好的工作。我们是时候该充实自己，完善自己了。一起努力吧！只有全心奋斗，才有满心收获。

唯愿青年朋友们能学业有成，创业有备。成功永远属于敢于创新，不懈奋斗得创业者！