

破电脑创业想法 创业心得体会(大全5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

破电脑创业想法篇一

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。

无论这件事是雅是俗，是曲是难，是苦是累，都没有干不好的事业，只有干不好事业的人。

破电脑创业想法篇二

首先，我很感谢公司提供了这次培训的机会，也很感谢给我们讲课的优秀导师们。在这次短暂的培训中，我学到了有关很多创业、营销、经营管理等专业知识，通过这次学习我更

加坚定自己的创业梦想。现将本次培训的心得体会总结如下：

让自己认识了"syb"的涵义。这门课程的内容涉及的面广，内容多，在这次培训中，学习了该课程中的一些核心知识，这个得归功于老师（讲师的讲解很到位）。在这次培训中我学到了不少的东西。

1、让自己更加深入的认识创业的内涵。在这次的学习，我们学员要写一份《创业计划书》，我在做计划书的过程中，发现创办企业有很多因素要考虑。要是没有这次培训，我不会考虑到这么全面，也不能衡量自己的创业构思是否可行，创业过程中具体实施步骤就更难得知了。创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。syb培训课程帮助我整理自己创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否适合创办企业、办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实可行，并在此基础上形成自己的创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

2、培训课程就是帮助我们找到了创办企业的思路，系统的掌握了创办企业的十个步骤：创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的市场；企业的人员组织；企业的法律形态、法律环境和你的责任；启动资金需要你的预测；制定利润计划；判断企业生存。要成为一个成功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资金是否充沛也密不可分。所以"创业=德+能+家+财"。然后，我们构思好自己的企业，并用"swot"分析法，分析我们的企业本身的竞争优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、外部环境有机结合。因此，清楚的确定公司的资源优势和缺陷，了解公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重要的意义。要初步拟定企业"4p"。在创业过程中，我们还要懂得三个流：商品流、现金流、

信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。

3、结语

最后，再次感谢公司给我自主创业提供了一次宝贵的学习机会，和各位优秀讲师的详细讲解。在这10天的syb创业培训中，我们接受了syb创业知识系统的学习。

破电脑创业想法篇三

参加“跨越创业生死线”这个培训，我学到了很多关于创新创业的知识，对于创业有了更加明确的了解，我在大一在我们大创做干事也看到了很多创业团队，在他们身上也学到了很多的东西。这次的培训请的老师也非常厉害，在创业这方面也有很多干货。所以在培训的时候我认真的听了关于商标的培训。

商标对于一个企业人说是非常重要的，好的商标能让你的产品更加深入人心。商标作为一种重要的知识产权，已成为企业和国家发展的重要战略性资和推动市场经济发展的强大动力，在一定程度上代表着一个企业、一个地区乃至一个国家的经济实力、发展水平和整体形象。特别是著名和驰名商标，既是企业的无形资产，也是社会的资和财富。可口可乐的创始人曾经说过，只要有可口可乐这个商标在手，即使可口可乐的有形资产一夜间化为乌有，可口可乐公司也马上可以靠该商标获新的资金，进行新的生产。日本有个豆腐品牌叫“男前豆腐”也凭借他特殊的名字火爆日本。可见商标的价值所在。

也正是由于商标的价值如此巨大，才会出现那么多的关于商标的官司。很多人就因为提前注册商标，导致企业损失巨大。所以在我们有好的关于商标的想法时可以马上去注册，以后也能价值千金。

这次的培训非常有意义，我也学到了很多知识，以上就是我的心得体会。

破电脑创业想法篇四

这已经是我第二次创业了，这次创业是以失败而告终的。其实报名学习的人还是挺多的，这么大一个市场，市场竞争力近乎为零，而我却退出了，想起来蛮可惜的，具体什么情况也不想解释了，当然是从各方面的分析考虑后做的决定。

在这次创业中总结了一些经验，希望兄弟姐妹们在将来的创业或者工作之路上多多注意：

(2) 如果是合股的话，一定要把所占的股份份额写明；

(3) 寻找合伙人时，一定要了解他，不要简单的看一个人觉得好就放心的合作，看看他适合一个人创业还是团队创业。

(6) 谨防上当受骗!!! 现在的骗子很多；

(7) 要有恒心和毅力，创业初期会很累，大家要能吃苦；

(9) 要学会奖励员工和答谢帮助过你的人；

(11) 创业前要进行市场调研，很多年轻人可能有着满腔的创业热情，但我要说的是，创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，是从事自己熟悉的领域。

以上几点仅仅是个人观点，并不代表一切都是如此，视情况而定。希望兄弟姐妹们都能够成功！

破电脑创业想法篇五

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，刚刚拿到货源的时候到现在，我自己就每天都穿我进货的袜子，因为我必须要了解我家的宝贝除了好看，质量好，也要了解每双袜子配什么样的衣服才好看，穿在身上是紧还是松！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！