

创业报告书(精选7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

创业报告书篇一

暑假的到来是每个学生的期待，在没有放假的时候就自己想好自己在这个暑假要做什么，去哪里打工，在哪里就业。给你自己一个美好而充实的假期。但是，计划是赶不上变化的。例如我，在知道我的大学的暑假的时间后，心里就想着去哪个地方玩，哪个地方好玩，自己没有去过的。结果呢？回到家后，在想着对着自己的计划实施的时候，给我爸一个命令，最后走上自己走上当老板的路开始了我这个假期的社会实践。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。

八月十八号开起了我的实践课。那天我爸给钱我们去进货，让我们去卖衣服，只要做回本钱就行了，挣到的钱，自己拿去用，听到这个消息，我高兴一下，以为我可以卖到很多很多的。说做就做，我们马上投入精力去完成这个任务。

那天，我们俩兄弟很快就把衣服摆开了，等待顾客的来临，不时还会想着自己会有能力去胜任的。接着来了个客人，首先热情地招待他们，问他们要些什么。门面的功夫做到十足，但是，我们跟他们说了几句，但不知道他们为什么不安地走

开了，在他们走开的同时，我们不约听到他们不满的话语。听到这些话，我们心里真的不舒服，但是自己想了一下，其实我们是两个刚出来的毛毛虫，真的不知道什么。当时，我妈见到了，马上做好客人的工作，就这样，我的生意档就这样给我妈做成了，我不停的留意着妈妈对他们说的话，看看他们的神情变化。自己明白了一个道理：生意的投入，是每个人都可以做的事，是很容易做到的事，但是呢？如果想自己的生意做得好，财源能够进来的话，看表情，说话的语气，价格的高低，这几方面都是很重要的，也是成功的关键。在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

高校大学生暑期创业实践报告高校大学生暑期创业实践报告在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实没有谁一生下来什么都会的。只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次我们接触的，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

就这样，我每天做着同样的事情，说着同样的价格，不同的是见到不同的人，和着不同的人打交道，明白到不同的人要用不同的交往的技巧来做，这样就能很好吸引顾客的来临！在这个做生意的实践中，每天做着同样的事，但是和不同人打交道，所以每天都有不同的收获。

创业报告书篇二

创业，是现如今社会中一个受到广泛关注的话题。在创业之路上，无论是初出茅庐还是阅历丰富，都需要不断学习、提升自我，才能实现创业梦想。近期我参加了一场有关创业基础的报告会，获益匪浅。下面将我对这次报告的心得体会进行总结。

首先，创业需要创新思维。在报告中，主讲人强调了创业需要具备创新思维的重要性。创新思维是创业成功的基础，只有通过与众不同的思路，我们才能在竞争激烈的市场中占得一席之地。回头仔细思考，成功的企业往往都能发现并满足市场中的潜在需求，这一切的源头都来自于创新思维。因此，作为创业者，我们需要时刻保持警觉，敢于突破常规，勇于进行试错，并坚定地相信创新思维可以推动我们赢得商业竞争中的优势。

其次，在创业过程中，团队合作至关重要。报告中，主讲人亲身经历讲述了团队合作的重要性，并为我们详细介绍了如何搭建一个高效的团队。创业过程中的诸多环节需要跨学科的知识 and 不同领域的专长。而一个完美的团队成员应该具备各自独特的专长，能够充分发挥自己的优势，为公司带来价值。报告中给出了很多成功案例，这让我深刻认识到，一个出色的团队是创业道路上获得成功的必备条件之一。所以，在创业的旅途中，我将更加重视团队建设和成员间的协作，秉持“团结、友善、高效”的原则，去共同实现梦想。

第三，创业必须要有坚定的信念。报告中强调了创业者在困境中要保持镇定、清醒，并且持续坚定信念。创业之路上常常伴随着各种不确定性和挑战，作为创业者，我们要能够面对它们，既要有足够的耐心，也要有坚定的信心。相信自己、相信团队、相信创业项目的未来，这种信念可以从容应对困难，推动我们持续前行。同时，报告中也提到了创业中的失败是难免的，这并不意味着我们就此放弃，而是应该从失败

中吸取教训，不断调整策略，坚守初心。坚定的信念和韧性，是创业成功的重要保障。

其次，资金管理也是创业者必备的技能。报告中给出了创业最容易犯的错误之一——不懂得如何精确管理创业资金。资金在创业中有着至关重要的作用。虽然在创业初期，融资可能会成为主要的难题，但我们应该抱着持之以恒的态度，学习如何管理和运用资金。对于创业初期来说，一定要确保资金的有效利用，避免奢侈浪费，把有限的资源用在刀刃上，确保企业的良性发展。同时，报告也提到了多种融资途径和技巧，这对于懂得利用资源策划创业发展之路的人来说，会是一个巨大的优势。

总而言之，这次创业基础报告会为我打开了新的视野和思考方式。通过学习，我意识到创新思维、团队合作、坚定的信念以及良好的资金管理都是成功创业的关键要素。未来的创业之路上，我将保持对于创新的热情，加强团队合作意识，培养自己的坚定信念，不断提高自己的资金管理能力，为实现自己的创业梦想奠定坚实的基础。

创业报告书篇三

创业是一条充满挑战和机遇的道路。作为一个创业者，我有幸能够在过去几年中开展自己的事业，并取得一些初步的成果。在这个过程中，我不断总结经验，学到了很多宝贵的教训。在本文中，我将与大家分享我的创业心得体会。

第二段：寻找创业机会

成功的创业始于寻找一个有潜力的创业机会。在创业之初，我就花费了大量的时间和精力来进行市场分析和调研，以寻找一个具有创新性且有市场需求的领域。通过仔细观察，我发现了一项潜在的需求并提出了一个创意解决方案。这个创意不仅满足了市场需求，还有不小的商业潜力，成功地成为

我创业的基础。

第三段：执行力和团队合作

在创业过程中，执行力和团队合作是至关重要的。一个好的创业者需要有坚定的决心和执着的毅力，能够面对种种困难和挑战。我在创业的过程中遇到了各种各样的困难，但通过不断努力和坚持，我成功地克服了它们，并推动了事业的发展。

与此同时，团队合作也是实现创业目标的关键。一个优秀的团队能够为创业者提供支持和帮助，在各个方面发挥协同作用。我通过建立一个高效的团队，成功地实现了在市场中占据一席之地。每个团队成员都扮演着重要的角色，有自己的专长和责任，互相支持和补充，为实现共同目标而努力奋斗。

第四段：市场营销和客户服务

市场营销是创业过程中的另一个重要环节。一个好的产品或服务，如果没有合理的市场推广，最终也难以取得成功。我在创业初期，利用各种渠道，如线下宣传、社交媒体、网络广告等，来推广自己的产品。通过这些市场营销策略，我成功地吸引了一大批忠实的客户，并实现了销售额的持续增长。

除了市场营销，客户服务也是至关重要的一环。一个良好的客户服务能够增强客户的忠诚度，并为创业者赢得更多的口碑和业务。我始终坚持客户至上的原则，积极倾听客户的反馈和建议，并及时解决他们的问题。通过这种方式，我不仅保持了与客户之间的良好关系，还赢得了客户的信任和支持。

第五段：总结与展望

通过我的创业经历，我深刻地认识到在创业过程中，寻找创业机会、具备执行力和团队合作、营销市场、客户服务等多

个因素都是取得成功的关键。

创业不仅是一个战胜困难的过程，更是一次学习和成长的机会。在未来的创业之路上，我将继续保持对市场的敏锐观察，不断推出有竞争力的产品和解决方案。与此同时，我也将更加重视团队的建设和合作，提升自己的领导能力，为实现更大的目标而努力。

在总结过去的经验的同时，我对未来的创业充满信心。我相信只要坚持努力奋斗，并不断总结和改进，我将能够实现更大的成功，并为社会的进步作出更多的贡献。

总结：

创业心得体会报告主要围绕四个方面展开，分别是寻找创业机会、执行力和团队合作、市场营销和客户服务。这四个方面是创业过程中的关键要素。通过深入分析和体悟，可以帮助创业者在创业道路上更加顺利地前行，并取得更好的成果。创业是一个艰辛而充满挑战的过程，但只要坚持不懈，总结经验，不断学习和成长，就能够实现自己的创业梦想。

创业报告书篇四

实习单位简介：

中国农业银行，最初成立于1951年，是新中国成立的第一家国有商业银行，也是中国金融体系的重要组成部分，是五大国有商业银行之一。在近半个世纪的发展历史中，农业银行以其稳健的经营、雄厚的实力、成熟的产品和丰富的经验，深得广大客户信赖，并与客户建立了长期稳固的合作关系。农业银行长安区支行作为农业分行的重要组成部分，丰富的金融产品，竭诚为各类企事业单位和城市个人客户提供安全、快捷的全方位优质金融服务。并一直鼎力支持农业经济的发展，在地方经济建设中发挥着极其重要的作用。

实习岗位：大堂经理

实习过程：

此次实习的目的在于通过在农业银行的实习，掌握银行业务的基本技能，熟悉银行日常业务的操作流程以及工作制度等，为今后的工作奠定基础。实习过程主要包括以下2个主要阶段：

一、培训阶段

(1) 了解单位基本情况和机构设置，人员配备，企业文化和营业网点安全保卫等。

(2) 学习人民币、鉴别钞票真伪的主要方法和数钞的基本技巧。学习银行卡及基本知识。

(3) 学习银行的基本业务流程，包括：储蓄业务，如定活期一本通存款、整存整取、定活两便、教育储蓄等；对公业务，如受理现金支票，转账支票，签发银行汇票等；信用卡业务，如贷记卡、准贷记卡的开户、销户、现金存取等；联行业务；贷款业务等。

(3) 学习银行会计核算方法，科目设置与账户设置，记账方法的确定等。

(4) 学习柜台营销技巧与服务礼仪。

二、实习阶段

(1) 跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

(2) 跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

三、实习内容：

(一)跟支行主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件

在实习期间，我主要跟主任学习相应的理论基础知识及银行相关各种文件。一方面要学习相关的实务操作，另一方面，还要学习人民银行下达的相关文件。结合金融报，金融研究等杂志刊物，了解银行改革的方向，动态。

(二)跟大堂经理学习大堂营销技巧及解答客户咨询

礼仪是人们在交往活动中形成的行为规范与准则，成天与客户打交道的大堂经理，代表着企业的形象和名誉，所以一切都要小心谨慎。经理告诉我要做好大堂的礼仪工作，就必须做到以下四个方面，干练、稳重、自信、亲和。

四、实习收获与体会：

通过这次毕业前的实习，除了让我对农业银行的基本业务有了一定了解，并且能进行基本操作外，我觉得自己在其他方面的收获也是很大的。

首先，我觉得在学校和单位的很大一个不同就是进入社会以后必须要有很强的责任心和扎实认真的工作态度。在工作岗位上，我们必须要有强烈的责任感，要对自己的岗位负责，要对自己办理的业务负责。其次，我觉得尽快完成自己的角色转变。对于像我一样即将踏上岗位的大学生来说，如何更快的完成角色转变是非常重要的和迫切的问题。既然走上社会就要以一名公司员工的身份要求自己，严格遵守公司的各项规章制度。

第三，我觉得工作中每个人都必须要坚守自己的职业道德和努力提高自己的职业素养，正所谓做一行就要懂一行的行规。使我认识到在真正的工作当中要求的是我们严谨和细致的工作态度并虚心向他人请教。

第四，还要有明确的职业规划。所以今后在工作之余还要抓紧时间努力学习相关知识，通过更高一级的考试和认证，相信只有这样才能在自己的工作岗位上得到更好的发展。

最后，作为一名一直生活在单纯大学校园的我，这次实习无疑是我踏入社会前的一个平台，为我今后踏入社会奠定了基础。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

创业报告书篇五

创业是当今社会中备受瞩目的话题，对于许多人而言，创业是实现自己理想、追求财富自由的最佳途径。因此，我对创业这一主题非常感兴趣，并参加了一场关于创业基础的报告会。在这次报告会中，我收获颇丰，不仅对创业有了更深入的了解，也汲取到了许多宝贵的经验与启示。

首先，在报告会上，演讲者强调了创业之前的必要准备工作。他指出，在决定创业之前，我们应该对自己的能力进行全面评估。创业需要勇气和智慧，而缺乏必要的能力和知识，很容易陷入困境。因此，我们应该通过学习、实践和调研，提

前做好充分的准备。此外，演讲者还提到了合适的创业时机的重要性。选择一个适合自己的行业和市场，以及在合适的时机进行创业，都对创业的成功起着至关重要的作用。通过听取这些观点，我深刻认识到创业并非一时冲动，而是需谨慎计划和准备的决策。

其次，在报告会上，演讲者强调了创业过程中的困难和挑战。他告诉我们，创业并非是一帆风顺的，不可避免地会遇到各种困难和挑战。然而，关键在于如何应对和克服这些困难。演讲者鼓励我们要保持乐观积极的心态，勇敢面对挑战，并采取主动的行动。他分享了一些自己创业过程中的故事，让我深受启发。创业既是一场考验，也是一次成长的机会。只有敢于挑战自己，才能获得更大的发展。

第三，在报告会上，演讲者提到了创业中的重要资源和伙伴关系的建立。他指出，在创业过程中，资源的获取对于创业者至关重要。资金、人脉、技术等资源的获取，能够为创业提供强大的支持。而与此同时，建立良好的伙伴关系也是创业成功的关键之一。与志同道合的人共同奋斗，不仅能够分享经验和知识，还能够互相扶持和鼓励。通过听取这些观点，我意识到创业不应该是孤军奋战的个体行为，而是需要依靠团队的力量。

第四，在报告会上，演讲者还谈到了创业者应具备的良好素质和态度。他认为，创业者首先应具备自信和坚持不懈的精神。创业的路途上充满了不确定性和变数，因此只有满怀信心并且持之以恒，才能在艰辛中迎来成功。同时，他还提到了创新和适应能力的重要性。在日新月异的市场环境中，如果不能及时调整和创新，就很难在竞争中立于不败之地。这些观点让我深感作为一名创业者，必须不断学习和成长。

最后，在报告会结束时，我深刻认识到创业之路并不容易，但同时也被创业的魅力所吸引。通过这次报告会，我不仅加深了对创业的理解，也学到了很多创业的实战经验和方法。

我相信，只要我努力学习和实践，克服困难，与伙伴共同努力，我一定能够在创业的道路上取得成功。我会继续保持积极乐观的心态，不断充实自己，以达到实现自己创业理想的目标。

总结一切，这次创业基础报告会给我带来了巨大的启发和鼓舞。它让我更加明白了创业的道路充满了挑战，但只要肯付出努力，采取正确的态度和方法，就一定能够实现创业梦想。我会将这些宝贵的经验和观点运用到未来的实践中，不断提升自己的能力，为实现自己的创业目标奋斗不息。

创业报告书篇六

尊敬的领导：

我很遗憾自己在这个时候向公司正式提出辞职。

目安排的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的决策失误，我郑重向公司提出辞职。我想在项目还未正式启动开始之前，公司在项目安排上能做得更加合理和妥当。长痛不如短痛，或许这对公司对我都是一种解脱吧。

能为公司效力的日子不多了，我一定会把好自己最后一班岗，做好项目开始前的属于自己的所有工作，尽力让项目做到平衡过渡。

离开这个公司，离开这些曾经同甘共苦的同事，很舍不得，舍不得领导们的谆谆教诲，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

也愿公司在今后的工作中发挥优势，扬长避短，祝愿公司兴旺发达！

辞职人：***

XXXX年XX月XX日

创业报告书篇七

四天。从政策到融资；从理论到实战；从组建团队到四年的运营管理；从“手足无措”到“得心应手”；从市场研发到激烈商战；从初次相识到成为战略伙伴、竞争对手，四天，我们迅速成长，迅速进入企业管理的中心，掌控一个企业的命脉！在此，真诚的感激老师们的栽培，感谢大家相互配合！

关于沙盘实战的收获

发挥各人特长，让大家根据自己的优势选择适合自己的岗位。这样每个人获得岗位的同时就赋予自己了一份责任。团队组建初期，应各自了解、熟悉自己的工作任务和职责，把自己的工作内容复述给大家听，这样能加深印象迅速进入到角色，这是我们做的很好的一点。虽然这让我们占用了一点时间，事实却证明这不仅不是浪费时间而且会令我们以后节约很多时间。

团队感受：我们的ceo原来是和营销总监竞争同一个岗位的，我发现做医药的小张语言组织能力很强，加之本来就是做销售的，又极力争取这个岗位，就把ceo的位置留给了比较沉稳的小孙，孙总以前参加过沙盘实战，有这方面的经验，这对于我们这些第一次接触沙盘的队员来说真是很好的结果。

团队问题：团队运作方面各个组其实都出现过问题，包括我们。第二年经营时我们的采购总监就离职了，改由生产总监兼任。真是身兼数职啊，信息员、生产总监、采购总监被同一个人兼任，生产线、原材料采购、电脑操作、霎时令人手忙脚乱！销售总监也出问题了，下午吃完饭大家就都困了，第二年刚开始不仅一人离职，竟然还有一人睡了！做广告计划时，销售总监一句“我就负责把货卖出去不就行了”彻底

把我们大家击倒！我们发现营销总监的职责是多么的重要啊，于是，整个团队成了三个人的组合。

自身问题的发现：管理艺术。沙盘实战中，我获得了团队作战的经验，如饥似渴的与大家一起研讨、决策着，当团队出现问题时，我的决策是直接淘汰不留任何情面。ceo给了我很大的启发，他平和地与营销总监交流，在“其”实在不能胜任和不能进入角色时安排了采购总监的职位给他，顾及到了队员的面子和资源的利用。令人失望的是虽然岗位换了责任小了“其”竟然还是不能投入到工作中来，看来是要我们三个人抗到底了！

第三年开始了，我们迎来了“新鲜的血液”，营销总监和信息员！顿时所有的工作变得轻松起来，大家对各自的工作如此的得心应手，对市场的分析、生产的把握、资金的运作、整体的战略都是那么的一致，偶尔的小问题也能够很快解决。ceo已经可以出去喝茶侃大山了！一切变得井然有序，以至于我们每年度关帐后都有了一个多小时的休闲空间等待下一个年度的开始！

收获：团队成员的能力和岗位责任的清晰决定着整个公司的运作环境，各个周期的规划、战略都部署好了会让整个公司井然有序的发展前行，这是非常非常重要的一步！这样ceo就可以偶尔的出去喝茶了，大家也能够良性的经营运作。

知己知彼，了解市场、了解市场的需求；了解对手、了解行业的发展；了解自己、了解自己的能力和能力；分析市场、分析对手、分析行业、分析自己！把握住关键问题，合理的规划未来、安排生产、经营销售。

因为是沙盘实战，所以有幸参与到每个部门统筹的考虑问题，获得整个生产流程、营销经营的第一手资料，这是非常非常珍贵的机会！大家当然都不能错过，我拥有了就像毛主席时代带队打江山般的整个战役策划、实施的经验，与大家一起

思考各个部门的运作，我想，这四天、24小时的学习、四个年度的实战演习，真的是收获了。

再次感谢“市中小企业发展服务中心”企业创业辅导培训班的老师们带来的精彩课程，感谢各位同学四天的配合，感谢市政府的扶持！