

企业日志实践心得(优质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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

企业日志实践心得篇一

读完这本书，我感受最深的是这么几点：企业家精神；客户至上；企业的价值观和文化；专注与坚持。

企业家精神表现在创造企业的目的的纯正性，不是纯粹为了满足私利，不是纯粹为了满足股东的利益，而是为了大众的利益，这个大众除了个人、股东以外，还包括客户与员工，甚至说社会。没有这样的认识，没有这样的心怀，企业容易迷失方向，难于建立良好的企业价值观和文化。我们见过太多的急功近利的企业，我们见过太多不择手段的企业，我们见过太多没有社会责任感的企业，这些企业已经迷失了方向，或者说没有企业家精神。企业家精神就像一个人的道德观念一样，如果没有道德、信念支撑的一个人，你可以想象他能做出些什么事情来，特别是在利益、危险面前。把企业当作自己的孩子，不只是让他变成赚钱的工具，而是可以为事业创造价值，带来快乐。

客户至上，没有客户就没有企业的生存。“如果我们的客户都倒下了，我们同样见不到下一个春天的太阳！”；“我们最重要的是更好地了解我们的客户，好好的服务他们。”

“仅仅了解顾客的期望远远不够，更高的境界是深入顾客的内心，寻找他内心深处的渴望”。 “客户大部分时间是错的——并不是追究客户的对和错，而是要勇于发现客

户‘对’的诉求，剔除掉‘错’的诉求”；“互利，共赢，了解真正的需求，引导正确需求，这才是‘正道’”。

企业的价值观和文化，这是一个企业的灵魂，正如开始讲的，这也是企业家精神的反映。建立在明确的、具有生命力的价值观和文化上的目标、远景、使命才是更加具体的，更加可达到的，更重要的是可以让一大群人热血沸腾的朝着一个方向去努力。

专注与坚持，前者主要表现在一片繁荣的时代，后者主要表现在一片萧条的时代。繁荣的时候觉得做什么都有大把的钱赚，但关键是“阿里巴巴问题不是怎么赚钱，而是赚什么钱，我们有很多的赚钱方式，但我们必须确信今天赚的钱以后还能赚到”。当困难来临时，如果我们不坚持，没有信念，结果就是灭亡，更快的灭亡。“只要不放弃，就仍然拥有一线机会”。“在中国，创业者就要像蟑螂‘小强’一样拥有强大的生命力才能创造大的价值。如何像蟑螂一样生存下去？关键的因素还是信念，首先你要相信你能成活，其次你要有坚持成活的毅力，‘半跪着也要坚持’”。

企业日志实践心得篇二

男人的自卑和他的相貌成反比，如果我有很强的靠山，我反而会自卑。我经历过失败、挫折，这些超过一般的同龄人。但是有一点，我不虚伪。狂妄的背后有三点：第一你不了解他；第二我看到的你没看到；第三许多人演讲是对的，但他不相信自己，而有的人演讲，就算错了，他也相信自己是对的。

--马云2004年接受媒体采访时的话

背景分析

每个有公众影响力的企业领导人，都有一个必修课，那就是：

应对媒体的拷问，

这种拷问一般聚焦于两方面：一是商业模式，一是人性。回答不好，会让自己很失分。马云在回答这类问题上，处理得都很精彩，比如，“男人的自卑和他的相貌成反比”。在这次采访中，马云解读了他“狂妄”的理由，那就是：距离感、远景、坚持。

行动指南

一定要向媒体传达出“我相信的东西”，要达到这样的境界——“就算错了，他也相信自己是对的”。

《马云管理日志》读后感：企业用人一定需要精英吗[].doc

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

企业日志实践心得篇三

网上交流时一个50多岁的先生跟我讲，马云我真想不通，我在淘宝上开了一个店，和两个小姑娘卖同样的商品，我怎么卖也卖不过她们俩，这中间有诀窍，我仔细分析了一下，我

说你这个老先生，首先名字一点都不浪漫，头像也不可爱，回答问题也很生硬，不如小姑娘们来得活泼生动。

--马云在广州网商论坛上的演讲

背景分析

网上卖东西是一种实践的智慧，

马云曾经质疑过，现在电子商务的教材很多讲的是国外的案例，这些案例要不要讲？要讲，但是最重要的是实战。在早期，马云也经常参加淘宝会员见面会，他自己说真的是自叹不如，一个月赚6万块钱的小女孩、小男孩很多，每个女孩都有自己的生意经，“很多的小女孩连客户的生日都知道，她发一封信，客户觉得舒服，赶紧再买，我们发一封信人家就觉得讨厌”。

行动指南

要学会销售体验，而不仅仅是推销商品。

企业日志实践心得篇四

1995年4月我注册了公司，1995年8月，中国上海才开始连上互联网，在这期间的4个月，我就被别人看成一个骗子，别人说我在说谎，在说一个不存在的东西。第一个homepage我们是怎么做的？我们跑到客户那儿推销，没人相信我们。俗话说：兔子先吃窝边草，先从朋友下手杀起。先和他们说互联网怎么怎么好，让他们把资料给我，他们将信将疑地给了我资料，我就把资料通过ems寄到了美国，我在美国的朋友做好一个homepage[]又把它打印出来，再通过快递寄回杭州，我拿去给朋友看，在网上有这么个东西，朋友怀疑我是不是编造出来的，我说，好，这是电话号码，你可以打电话问问他们，是不是有这么回事，你可以给法国的朋友、德国的朋

友、美国的朋友打电话，电话费我出，如果你觉得有就好，如果觉得没有，那就算了。他们证明有了，也付了我们一点点钱。

1995年8月，中国上海刚刚连通互联网的时候，我是上海的第8个注册用户，

为了证明我不是骗子，我就把电视台的朋友叫到我家，我说：这是一台486电脑，今天我们上网看看，你得替我证明，我不是骗子，果然有这样的东西存在。拨号上网是从杭州拨到上海的长途，上海的电脑连接到美国。第一个页面出来，花了三个半小时，而且才出了一半，那时还没有网景浏览器，还是旧式的浏览器。这就是当时互联网的情况。走到今天为止，人们还在埋怨互联网，说互联网太慢。对我来说已经是太快了。

—马云在厦门会员见面会上的演讲

背景分析

马云“触网”的同时，他的同龄人张朝阳，刚刚从麻省理工学院毕业，担任麻省理工学院在中国的联络人，一年后，互联网教父级人物、张朝阳的导师尼葛洛庞帝决定给张朝阳投资2万美元开一家网络公司；王志东已经创建了四通利方公司，并且因为开发了中文之星而名扬中关村；而后来的网络游戏之王陈天桥这时已进入陆家嘴集团，任总裁秘书。

总之，马云的出发点很低很低。所以，证明自己也就变得如此重要。

行动指南

对于一个创业者而言，第一堂必修课即是：想尽一切办法证明自己。

企业日志实践心得篇五

网络使中小型企业迅速走向全球。

——马云在年89届广交会阿里巴巴会员见面会上的演讲

背景分析

达沃斯是马云与外界沟通的一个重要平台。2001年，马云初次到达沃斯的路上还是满腹抱怨，想着以后再也不去了，但是，在达沃斯论坛上，他被迷住了，接连去了6次。“达沃斯是一个说狂话、空话的地方，总是能够给我方向感。”马云第一次去达沃斯，甚至看到了碉堡、沙袋和机枪。“大厅里的企业家在台上谈希望全球化为人类作出贡献，门外游行的人则对这些企业家破口大骂。”在这种“反全球化”的浪潮中，马云却找到了自己的位置：不遗余力地拥抱全球化。

行动指南

在反对声中坚持自己的目标与使命，才是真正的考验。