

# 计划书感想 mba创业计划书心得体会(汇总5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 计划书感想篇一

第一段：引言（大致200字）

在当今竞争激烈的商业环境中，创新和创业精神成为了成功的关键要素。为了培养学生的创新意识和市场竞争力，许多大学和商学院推出了MBA创业课程，其中一项重要的任务就是撰写创业计划书。通过创业计划书的撰写，学生能够梳理和完善自己的商业理念，了解市场需求和机会，并思考如何将理念变为现实。在本文中，将分享我在撰写MBA创业计划书过程中的心得体会。

第二段：理念和市场分析（大致200字）

撰写创业计划书的第一步是明确自己的商业理念和目标。这需要认真分析当前市场需求和竞争态势。在我的创业计划书中，我定位于餐饮行业，并选择了一个快速增长的细分市场。通过研究相关数据和市场调查，我证实了市场的巨大需求潜力和行业的增长趋势。这个过程让我认识到，市场分析是创业成功的关键，必须深入了解细分市场的趋势、竞争对手的策略和消费者的行为。

第三段：商业模式和运营策略（大致300字）

商业模式是创业计划书的核心，它反映了创业者的商业逻辑

和盈利模式。在撰写创业计划书的过程中，我逐渐明确了自己的商业模式，并展示了其可持续性和竞争优势。经过深入思考和商业模型的迭代，我不断完善我的商业模式，明确了产品定位、目标市场和渠道策略。同时，我也分析了运营策略，包括供应链管理、人力资源和营销战略。这个过程让我深入了解了创业者所面临的运营挑战和管理要点，并学会了从多个角度考虑问题。

#### 第四段：财务计划和风险评估（大致300字）

撰写创业计划书不可避免地需要进行财务计划和风险评估。在我的创业计划书中，我制定了详细的财务预测，并进行了风险分析。通过财务计划，我能够更好地了解盈利能力和资金需求，并进行合理的资金规划。而风险评估则是对创业计划中的潜在风险进行系统分析和评估，包括市场风险、竞争风险和技术风险等。经过这个过程，我更加明确了自己的财务目标，并学会了合理规避和管理潜在风险。

#### 第五段：结语（大致200字）

通过撰写MBA创业计划书，我深刻体会到创业的意义和挑战。这个过程不仅让我学会了将商业理念落地，同时也培养了我的系统思考和商业分析能力。撰写创业计划书过程中的反复修改和迭代，也让我更加珍惜耐心和坚持不懈的品质。在未来的创业之路上，我将继续运用这些经验和教训，发挥自己的创新潜能和实践能力，为实现自己的创业梦想而不断努力。创业不仅仅是一个机会，更是一种责任和使命，我将全力以赴地追寻自己的创业之路。

## 计划书感想篇二

当代大学生有着自己创业做老板的梦想，当创业之心蠢蠢欲动的时候，你是否有让梦想成为现实的欲望呢？在梦想要历

经千难万险，跋山涉水变成现实之前，面对着资金的短缺、实践经验的不足、家长的反对、老师同学的疑虑、创业与正常学习的冲突等等众多问题。

创建一个完整的公司要包括公司概况、组织结构、产权分配、市场预测、盈利能力、营销策略、发展前景、竞争对手分析、融资途径等许多细则，而且还要做实质的市场调查和足够的比较分析，这对于初入商界的年轻人来说，是一个不小的挑战，也是一个极好的锻炼机会，它将引导初入者深入理解商业的游戏规则并学会遵守这些游戏规则。

我作为组中的一员，做的是公司的走向发展这一方面，由于准备和理解不足，也曾走了许多弯路，基于对行业的陌生，许多信息的来源只能依靠网络。那段时间，忙碌地在网上查各种相关资料，做各种整合和分析，忙的不亦乐乎。面对漫天的信息，确实感觉到了任务的繁重，同时也对信息社会的信息爆炸，对信息社会要求我们具备怎样的能力和人才能力的转变有了更深的认识。

今天自主创业不再是象牙塔里的天之骄子不可逾越的

走创业之路。相信这次的创业教育实训，定会成为引领当代大学生创业的一面旗帜，掀起大学生创业的激情，给大学生创业传经指路。

勇者无畏，为了梦想的实现，即使有再大的风险也会付出实际行动。在校的大学生，恰同学少年，风华正茂，他们创业计划作品无论成功与否，都已从中获得了知识与实践经验。还会有数以万计的大学生在创业的道路上，以勇敢者的行动实现创业的梦想。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过

发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生，客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。

同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

在这次的企业组建中找到了我的定位，找到了我的目标，找到了我的梦想！

经过一学期的努力，和小组成员在一起的合作，交流，互动，我们很好的完成了创业计划书——徐州链尚有限责任公司创业计划书。

在大二下学期开学之后，我们很幸运的开了《创业学与商业计划》，在老师的带领下，我们班级同学自行组成不同的创业小组，开始准备自己的创业计划书。所以，我们就组成了现在的创业团队——babala永恒创业团队。

首先介绍下我们的团队成员吧。首先，公司总经理：许文武；公司总经理秘书：赵盼盼；公司副总经理：任志杰；公司人事部经理：王俊丽；设计部：；李梦娜；财务部经理：张丹红；市场部经理：翟锋；采购部经理：韩辉。公司实行人性化管理，有良好的机制。能够保证公司的正常运营以及公司各部门之间的相互协调工作。

在《徐州链尚有限责任公司》创业计划书中，我主要负责的是第三部分。第三部分的主要内容是：产品与服务部分。产品与服务下面又包括：产品简介，产品优势，技术描述，研发与开发，将来产品及服务，服务与产品支持。

在这部分，应详尽全面地介绍企业的产品或技术和企业所处的行业背景。行业背景一般包括行业现状、规模和将来的发展方向。如果行业中有几个市场区分，应逐一介绍。并对公司所对应的市场区分以及任何将会影响或改变这个行业市场区分的新产品，做出重点分析。在我们创业计划书中，我们更好的分析当前市场的机会，同时在针对我们的产品上面，争取创造更多的诱人之处，让消费者能够真正的选择我们的产品，同时，为我们创造良好的口碑，打造真正的品牌，创造更好的价值。

要注意的是，在引用外部资料时，应注明资料来源。这对外部投资者来讲是非常重要的。在创业计划书的撰写中，我们很多都是在网上搜到类似产品的公司，从现已成型的公司里面，寻找我们要做的东西，寻找我们下手的位路，点。从其他公司的项目中，寻找我们更加独特的优势，选择更加好的技术与服务支持，在我们的能力与技术可以达到的范围内，做好这个创业项目，可执行性是及其重要的，这也是我们做的时候，一直关注与考虑的问题。

我们小组总共八个人，在每次课上，我们分工明确，能够真正在组长的带领下，认真负责的去完善自己锁负责的那一部分，我做的主要是第三部分——产品服务。这一部分主要是对产品的概述，简介，以及产品的优势，公司在技术与服务方面给予的支持。同时，还有将来产品的服务与支持。说实话，一开始接触这些，真的感觉很棘手，虽然这个和我们的专业课相关，但是，我还是不能很快的找到大致的框架，思路，脉络。所以，在我们做的时候时常容易产生一种不想继续的想法，因为对我们来说是有一点难度的这样做。所以，很多的问题，阻碍摆在我们面前，让我们无从下手。就这样，更多的方面，我还是选择了通过网上搜索来寻找相匹配的模版，然后再做我们的具体项目。找到很多类似模版的同时，我们还需要把自己的产品加进去，看看到底适不适合我们的项目。

通过我们小组的团结协作，经过十周的时间，我们顺利的完成了创业计划书。并且进行了汇报，听取了老师给我们提的意见和建议，对我们的创业计划书进行了改进。

从这次创业计划书的撰写过程中，我体会到了很多关于创业方面的感受。

顺利，才能更加相信自己的创业项目。

2. 项目的可执行性也是至关重要的，一个项目的成功与失败，可执行是必要考虑的因素。考虑可执行性的时候，一定要结合自身还有现在社会大背景的实际情况，看看自己的项目能否在经济大潮中存在，是不是会因为技术，资金的缺失导致项目的终止，创业的失败？这都是我们考虑的很重要，很重要的东西。

3. 小组成员之间一定要达成一致，一起完成，不能只是一个人，或者一小部分人出力。从我们这次的创业计划中看到了一个我们存在的问题，我们始终无法统一一些具体的细节问题，这个就是因为我们在创业计划书撰写之间，团队成员之间的沟通不到位。导致了在创业计划书中一个产品可以出现多个名字，一个产品会以不同的方式出现。所以，沟通是很重要的。

4. 在创业计划书中，容易忽略的就是风险撤出机制的问题了，这一部分很重要。也是必不可少的一方面。

通过这一学期的这门课程的学习，我学到了很多关于创业方面的知识。同时，也懂得了如何去撰写好一个创业计划书，如何去避免一些麻烦与困难。今后的学习工作中，我会在这学期学习课程的基础上，改进自己的不足之处，以后能够做的更好。

## 计划书感想篇三

我们有两种生活方式第一种是象草一样的活着。你尽管活着每年还在成长，但是你毕竟是一颗草，你吸收雨露阳光但是长不大。人们可以踩过你，但是人们不会因为你的痛苦而他产生痛苦。人们不会因为你被踩了而来怜悯你，因为人们本身就没看到你。所以我们每一个都应该象树一样的成长，即使我们现在什么都不是，但是只要你有树的种子，即使被人踩到泥土中间，你依然能够吸收泥土的养分，自己成长起来。当你长成参天大树以后，遥远的地方人们就能看到你，走近你你能给人绿色。活着是美丽的风景，死了依然是栋梁之才。这就是每一人做人的标准和成长的标准。每一条河流都有自己不同的生命曲线，但是每一条河流都有自己的梦想，那就是奔向大海。我们的生命有的时候会是泥沙，你可能慢慢是就会像泥沙一样沉淀下去了，一旦你沉淀下去了，也许你不用再为前进而努力了，但是你却永远也见不到阳光了。不管你现在的生命是什么样的，一定要有水的精神。象水一样不断积蓄自己的力量，不断地冲破障碍，当你发现时机不到的时候，把自己的厚度积累起来，当有一天时机来临的时候，你就能够奔腾入海，成就自己的生命。

大学生创业能够将自己在大学所学到的知识应用到实际的活动，从事自己擅长的方面，会充分的将自己的专业知识应用其中，做起来也会顺利一些，但是大学生是也是一个弱势群体，首先，大学生缺乏社会实践经验，对社会的认识还处在一个初步的阶段，大学生还没有真正的接触社会，没有真正的意识到社会上的竞争，大学生进行自主创业，缺乏必要的经验，会有很多很多的弯路要走，所以需要全社会的关注和帮助，大学生创业逐渐被社会所承认和接受，同时也肩负着提高大学生毕业就业率和社会稳定等历史使命。在高校扩招之后越来越多大学生走出校门的同时，大学生创业就成为了大学生就业之外的一个社会新问题。

大学生创业面临着许多问题，其中既有优势，也有劣势。主

## 要优势有

1. 大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

3. 现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生梦想心了怀揣创业梦想，努力打拼，创造了财富。

4. 大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力，增长社会实战经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

## 主要劣势有

1. 由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦茫然，甚至沮丧消沉。大家以前创业，看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

2. 急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

3. 大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上。在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

4. 大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

我认为大学生创业应该注意以下几点

1. 多学多问，虚心请教。
2. 耐住性子，不可冲动。
3. 勇于承担，负责到底。
4. 要认识并接受人的本性。
5. 要有大局意识，不能只顾眼前。
6. 时刻学习，终生学习。

大学毕业生创业，首要的原则就是让自己学有所用，“做熟

不做生”。对于学自然科学的学生来说，如果在学习期间取得过科技创新成果，甚至融合过风险投资，那么，你可以凭借这点优势顺利走上创业路。同理，学管理或人文科学的毕业生若在学习期间进行了理念创新，在相关领域中形成了新的体系，也可利用其作为创业初期的资本。而学艺术、设计、广告等专业的毕业生，可以自由职业者的身份创业，但最好是几人联合。对于没有以上成果可以作为创业资本的人来说，职业顾问的建议是找一些物质投入少、产出相对较高的行业起步，如针对高校生的中介服务、小规模的消费品经营、利用网络资源进行信息服务等。而it专业出身的大学毕业生，由于该行业行情的低迷，建议还是先求职，到较大的公司去熟悉、把握整个行业，不要轻易“下水”。并且在有了具体的创业目标、方向后去花一段时间涉及到你目标所在行业的各辐射行业，从大处纵观。

## 计划书感想篇四

你会发现，自己想过的很多，自己做的却很少，为什么会这样！

如果把想的都去做了，那我就不会庸懒地赖在寝室或者他处；那我今天会过的更加充实！

但是还有一种人是今天根本没有想过什么！这种人最可怕!!!现在的人大致可以分为三种：一、是有着自己的梦想，并在努力奋斗；二、是有梦想，但没有落实行动的，这种简单的说是“嘴上一套，做做又是一套”；三、是没有梦想，可能连个短期目标也没有，做一天和尚撞一天钟，得过且过！（不知道，社会学上这样的分类成不成立，但我相信这样的归类会得到大多数人的认可。）

现在有很多人想创业，想赚很多很多钱，很好，但是都挂在嘴上，你有行动吗？一个创业的群里，每天都有很多人在喊：我要创业，我要有个项目，我要有个好的团队，我要有风险

投资。请问，你有项目吗？你有在做吗？不要经常把自己的梦想挂在嘴上，不见得行动！奋斗目标有些时候在心中自励或许会更好！

现在有很多人决定考研，很好！现在中国本科生已经没有80年代那么吃香了！一个好的学历可能会是以后自己的资本。但是，但是又有多少人坚持下来，又有多少人日以继夜地在教室苦战。对于我们80后的年轻人，可能吃苦精神真的太不够了，激情慢慢地在被残酷的现实消磨！

最后用林语堂在《励志人生》中的一段话作为结局吧：

有了梦想，同时还需要有实现梦想的坚毅的意志与决心。徒有梦想而没有努力，徒有愿望而不能拿出力量来实现愿望，这是足以败事的。

只有那实际的梦想——梦想而附以艰苦的劳作，不断地努力，才有用处。

不要阻止你的梦想！信仰并且鼓励你的憧憬！发扬你的梦想，同时努力使之实现！这种使我们向上面，高处跑的能力，是天授的。它是指示我们走上至善之路的指南针。

你的生命的内容，将全依你的憧憬决定。你的梦想，就是你的生命历程的预言。

## 计划书感想篇五

随着市场经济的不断发展，创业已成为新时代的热点话题。越来越多的人开始认识到创业的重要性，并积极投入到创业的浪潮中。MBA创业计划书作为创业前的必备准备工作，对于创业者而言显得尤为重要。下面我将和大家分享一下我对于“MBA创业计划书”的心得体会。

首先，“MBA创业计划书”着重培养了我的全局思维能力。在编写计划书的过程中，我要从一个整体的角度思考问题，把握市场的动态变化以及竞争对手的情况。这就要求我具备丰富的经济、管理等方面的知识，以更好地分析市场趋势。此外，我还要渗透自身的创新思维，找到独特的商业模式来突破市场，进而获取竞争优势。通过这个过程，我对于企业和市场的运作机制有了更深刻的认识，提高了自身的全局思维能力。

其次，编写“MBA创业计划书”必须具备较强的技术应用和运营能力。如今，科技发展迅猛，创业行业中不可避免地涌现出了许多技术创新的项目。而在创业计划书中，我们需要准确描述我们的技术应用以及其在市场中的应用价值。这就要求我们对于技术的研发、运营方面有一定的了解。在我编写计划书的过程中，我紧密跟随科技发展的脚步，结合实际案例，使用大数据分析、人工智能等先进技术进行市场预测和产品设计。通过编写这个计划书，我提高了自身的技术应用和运营能力。

再次，“MBA创业计划书”还培养了我的沟通和团队合作能力。创业离不开团队的支持和合作，而沟通是团队合作的基石。在编写计划书过程中，我需要与团队成员进行良好的沟通，确保每个人都对整个创业过程有明确的了解，并能够根据自身的专长分工合作。同时，为了更好地展示我们的创业项目，我还需要与投资人等外部合作伙伴进行有效的沟通，以获取投资和资源支持。通过这个过程，我具备了更好的沟通和团队合作能力。

最后，编写“MBA创业计划书”还让我对于风险把控有了更深入的认识。在创业过程中，风险是难以避免的。在编写计划书时，我需要充分考虑到可能遇到的风险，并提出相应的风险应对策略。通过这个过程，我深入了解了市场的不确定性和潜在的风险，学会了合理预估风险，制定相应的对策。这

让我对于创业过程中的风险有了更清晰的认知，提高了自身的风险把控能力。

综上所述，“MBA创业计划书”是一份极具挑战性的工作，但也为创业者提供了发展所需的各方面的素质和能力。无论是培养全局思维能力，还是技术应用和运营能力，抑或是沟通和团队合作能力，亦或是风险把控能力，编写计划书都让我受益匪浅。通过对这些方面的培养，我相信自己能够更好地适应创业的环境，抓住机遇，实现自己的创业梦想。