

# 2023年大学生水果店创业的总结与反思(通用8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 大学生水果店创业的总结与反思篇一

**价格：**采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占领价格市场；

**产品定位：**大众型，经济型，便捷型的服务。

**水果的推广：**配合健康日，和一些学校的协会合作，联合展开一些校内的健康宣传和咨询，推广水果对健康的知识。

**经常广告：**开始即树立整合营销传播观念，品牌观念。通过品牌传播，让品牌具备一种大学生认可的，追求的精神。自由奔放，个性洒脱，健康自信就是水果店要提倡的一种精神提出一个口号：健康百分百，人生才精彩。

**设计一个标志：**果园

**塑造一个品牌：**塑造一个品牌：“果园”形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱，我们健康阳光，快乐潇洒；我们一起飞，自由地飞，我们追求一种自由洒脱、健康相随的生活。

# 大学生水果店创业的总结与反思篇二

作为校内一家水果屋，本着“诚信开店，服务同学”的宗旨，要把我的“天天水果屋”做到校内熟知，每天剩余水果不超过当天进货量的百分之十。

## 1、发展前期

01. 考虑到自身场地、资金、创业的风险、人员、人脉等因素先会对学生宿舍进行考察，进行试点的展示，会选择俩栋宿舍楼进行，会选择一栋男宿舍楼和一栋女宿舍楼进行，会选择夏季热销水果品种10中，销售的缘故起初刚开始以防囤货、水果的不新鲜，进货选择保守型每种20斤。

03. 团队问题的协作，关于盈利采取平摊

05. 对每个试验点进行水果器具和电子称购买。

06. 建立自己的一个微信平台，每天进行水果的展示

07. 利用现代信息的传播，利用微信□qq□微博、贴吧、进行宣传单的发放。

## 2、发展中期

01. 随着水果的销量，对水果每天的销售量进行估计。对资金的积累和宿舍水果屋的扩大、水果品种的增加。

02. 确实销量不错，会进行扩大，场地的限制会采取存放在隔壁宿舍，利于对水

果的选购和管理，采取租赁的方式或一起合作的方式扩大资金链。

03. 推出新的水果方式，像订购牛奶一样每天对订购者进行配送，

04. 聘请配送人员。

05. 完善自身的信息平台，网上付款，线上和线下相结合的模式。

### 3、发展后期

01. 会增加一些果汁等饮品，现榨现卖的方式。

02. 推出一些水果拼盘的形式。

03. 水果篮，水果组合，从颜色，营养价值进行搭配。

### 4、促销计划

01. 在节假日、周末特别是开学时推广一些优惠活动，争取一些固定客户。满多少减几块的等优惠措施、派发一些宣传单，让大家对天天水果屋有大体了解。

02. 加大对自己店铺的宣传，在校内有知名度。进行一些积分卡，会员卡等长期

优惠措施，这样，回头客一定越来越多。

03. 推出多种实惠套餐，组合购买

04. 确保水果的不囤货，水果的不新鲜当天晚上对水果进行低价出售，尽量保证

当天水果全部卖完不囤货。

### 5、价格决策

水果平价，与市场价格持平。都能让大家接受。这里的价格战指的是晚上的比早晨的便宜，天天有优惠。买的多送的多实惠，有优惠卡、会员卡的有折扣优惠，总之，同学们一定会喜欢的。

## 6、销售模式

线上模式与实体店相结合，预售、上门送货服务、来店购买

1. 通过电话□qq□微信的订购，尽快的配送
2. 随着逐步完善，网上订购，进行配送
3. 接受网上或电话预定，满足客户订单要求。

## 大学生水果店创业的总结与反思篇三

成为中组部选聘的首批大学生村干部，我感到光荣和自豪。到今天为止工作整整一年了，在市领导、组织部、村建办的重视关怀，悉心教导下；在镇、村领导的言传身教，精心培养下，我学到了很多知识，提高了思想认识；在接触工作，熟悉工作，干工作的过程中，熟悉了本村村情；在磨合中适应了工作，在接触中融入了沙洲坝村委会这个集体。这是我一年来最大的收获，这不仅有助于顺利开展工作，也为日后新的.工作奠定了基础。

### 一、勤于学习，不断充实自己

勤于学习，长才干，尽快进入工作角色。虽然在学校学到一些文化知识，但是到农村工作岗位后，那些知识就显得不够用了，要尽快进入工作角色，最好的办法就是学习。一是向书本学习。学习政治理论、法律、党的各项方针政策及多方面的农业科技知识。参加工作一年以来，我从没放松过学习，

坚持每天挤出一定的时间不断充实自己。为了搞好领导交给我的各项工作，我学习了许多农村工作知识，在完成的同时也丰富了自己的知识。二是向周围的同志学习。刚参加工作，很多问题不知道如何下手，最有效的办法就是向领导、同事、群众学习。主动向他们请教。三是向实践学习。向实践学习就是要把所学的知识运用到实际工作中，以农村工作实绩赢得组织的信任，实现为人民服务的目的。正如习总书记对大学生村干部提出的殷切期望和要求：“做过‘村官’，就知道什么是群众，懂得怎样尊重群众，如何走群众路线，树立群众观念；知道什么是实事求是，懂得做任何事情都不会轻而易举”。

## 二、勤于工作，不断锤炼自己

基层一个大舞台，是我们施展才华的广阔天地，大学毕业就有这样难得的机会来锻炼自己是很庆幸的。一年以来我参加或承担了包组联户、计划生育工作、农民网校、农民培训学校、网络党建信息系统、农村党员干部现代远程教育、引种葡萄示范园……农村工作任务重，千头万绪，事情繁琐。工作一年我深深的体会到农村工作非常需要讲究方式方法。农村工作很重要，都是民生工程。不做好协调纠纷，农民就不能安心生产，社会就不和谐；不做好政策宣传，农民就难以在党中央领导下勤劳致富；不抓好计划生育工作，不仅农民难以从根本上摆脱贫困，还将影响新农村建设的进程。所以，只有踏实做好每项工作，认真总结，珍惜现在的机会，不断锤炼自己，提高自己的实践工作水平，才能更好地为农民群众服务。

文档为doc格式

## 大学生水果店创业的总结与反思篇四

创业，有成功就有失败，尤其对于经验欠缺的大学生创业者，尽管有许多政策的支持，但失败率依然居高不下，好在大学

生创业者都还年轻，只要善于总结，暂时的失败不过是给未来的成功提供宝贵的经验。以下，就是一位大学生创业者关于自身创业经历的自述。

毕业之前，我就已经想好了，打算自己做点生意，而做什么呢？我选择了一个风险和投资成本都很低的项目，手机饰品和手机配件。开始的时候，我选择了一种手机挂件，通过各方面的调查发现，网络上售价最便宜，在10元左右，而联系了一个生产厂家，进货价在2元左右，期间的利润空间还是很大的。然后在我们当地市场看了看，市场几乎还是一片空白，而随着学生消费水平的提高，尤其是很多女生对手机饰品的接受程度很高，加上工艺饰品无保质期售后维修等风险，所以最终，我便选定了它。

接下来，我开始做市场，主要采用了三步，首先是做代理，因为没有太多的资金，不敢压货也不敢做实体店，所以只能先代理，通过各学校的学生代表销售，销售对象当然是大中专院校的在校学生。然后我通过在大学张贴广告，到各大学校登记寻找学生代表。接下来我一边面试学生一边给他们免费铺货，因为学生很少有钱，有点钱也不敢轻易拿出来投资，所以免费铺货，销售后再结算成本，同时和学生交流销售中遇到的问题。我这次进货200件，每个学生留了大约20-30件，所以七八个学校后就分完了货。

然而，没想到的是，一个多星期过去了，我却彻底失望了，200个产品，只销售了10个，其中还有4个是我自己卖出去的，辛辛苦苦忙碌的回报就是这样的结果，真的让人想哭。最后，总结这次的失败原因，我认为有几点：

一是产品，首先产品方面很多学生都反应个头太大，不适合挂在手机上，然后，产品颜色单一，款式也少，很多学生都觉得不好看。二是消费者，我以为大学生都是非理性消费，但是，也并不是盲目的非理性，他们可以买他们任何想买的东西，只要他们喜欢。但如果他们缺少兴趣，那他肯定不会

买。

基本上有人看到招聘信息来联系我，只要他们想做，我都让他们做了，没有对他们的能力方面进行斟酌。

我一直觉得大学生做兼职不容易，能够帮助他们赚一点钱也是一件好事，所以没有给他们制定销售目标，也不用承担什么责任所以他们就觉得能卖就卖，卖不掉也没关系。如今看来，本来是想帮助他们，却反而成了一大失误。

第一次创业，算是基本没戏了，现在要做的就是收拾残局，降价处理掉这批货，然后看情况可能继续创业，也可能会去先打一阵子工，积累点资金。继续也好，打工也罢，人活着总要有理想有目标，而坚持不懈是硬道理！希望未来的路能够更加顺利。

## 大学生水果店创业的总结与反思篇五

大学生就业创业促进论坛协会，简称就业论坛。隶属陇南师范高等专科学校团委领导，与招生就业处建立了长期的合作关系。本协会以提高本会会员就业能力，转变全校学生就业观念为宗旨。

在去年08届主要会员根据校团委部署，在认真及时完成日常工作的基础之上，策划了大学生模拟招聘会，但由于特殊原因，没有进行。但人事、财务等方面均通过社团联合会审核，被评为20xx-2012年度三星级社团。

20xx年6月13日我们社团举行了09—10年度换届大会，经过民主讨论和选举，产生了新一届主要干部。

20xx年度开学，新一届干部秉承时刻为会员着想的理念，在学校学生处申请到了2个勤工助学名额，并详细部署了以后的各项工作。

总结我们去年的工作，我们还做得不够，在以后的工作中我们将配合新一届干部把大学生就业创业促进论坛协会发展为我校具有一定影响力的优秀学生社团。

我们坚信，在校团委的正确领导下，在招生就业处的指导和协助下，在全校师生的支持下，在各位会员的努力下，就业论坛协会将以更新的面貌、以更强的优势和更具特色的学生社团形象展现在广大师生面前。

## 大学生水果店创业的总结与反思篇六

这两天确实很值，学到了很多很多，明白了好多事，不像以前那么迷茫了，也似乎变得成熟了，我本来浮躁的心，变得平静了许多，有些人有些事也看得更清了，从未有过的理智与自信充实着我.....

一直以为人是可以没有信仰和准则的，还一直羡慕和效仿一些西方的文化和习惯，自以为是好的东西，其实都是虚荣心在做作，知道了中国的儒释道，才知道是什么才是自己内心真正需要的东西，只是略懂了一点皮毛，就感觉受益无穷，恍然大悟，深深的蛰伏在了中华五千年的文化积淀当中，我们中国人只有在我们中国文化的土壤当中才能茁壮成长。

懂得了什么是爱，爱原来是那种无私的付出，审视自己才发现离爱差的还太远太远。只有有足够修养的人才会有“大爱”。

知道了地位越高责任越重，任何事都不是随随便便成功的，学会团结和谨慎，自己的一点小小的疏忽，可能会给整个团队造成无法挽回的损失.....

哈哈，我确实变了好多，不像以前那么堕落了，谢谢老师和死党们。



天行健，君子以自强不息，地势坤，君子以厚德载物。

## 大学生水果店创业的总结与反思篇七

又是岁末；这个“又”字到底迎来又送走了多少个春夏秋冬啊！淮海园里社团活动蓬勃日上，真的有点势不可挡的架势；大学生的校园文化生活得到了极大的提高。作为大学生社团里的一分子，在这个即将告别20xx迎来20xx的年际交替的日子，我们很有必要对过去的日子做一个总结：一方面总结过去的经验，另一方面我们要展望未来。

07年的这段日子里创业者协会的发展得到了进一步的提高，我们根据社会发展趋势；和未来的就业趋势，给社团内的广大会员量身定做了一系列的实践方案，也取得了很好的成果。本社团根据自身发展的需要，对内部各部分做了详细的规划，主要设有会长组、秘书组、财务组、外联组、实践组和市场信息调查组。各个组在实践过程中都发挥了很好的作用，也在活动中很好的锻炼了大家，很好的为大家树立了人生价值观，为未来的工作做了很好的准备。本社团组织会员展开向成功者学习；开展登山活动，参加了淮海工学院20xx年大学生社团文化巡礼，与淮海工学院齐云苍星动漫社一起举办了“炫彩动感cosplay真人秀”等活动。在诸多实践性极强的活动中，我们会员充分发挥了他们的才能，不管是在舞台布景还是在后台管理方面都取得了显著的成绩。

一系列的实践活动，一系列的理论学习都本着为广大会员着想。我们的目的就是为广大会员创造一个锻炼自己的平台，使他们不再惧怕未来，能够拥有一个很好的择业心里素质。

我们总结过去社团的发展得出经验

大学生就业与创业“难”，首先“难”在对自我的判断与定位上。一直生活在象牙塔中的学子，在踏入社会之

前，很难对自己感兴趣的领域、愿意从事的职业、擅长的职位做出客观正确的判断，之所以如此，就是因为还没有对自己的兴趣、特长、个性等有全面的认识。而大学生创业者协会所开展的活动，则有利于培养大学生自我认识和自我教育的能力。

大学生创业者协会的活动也为广大会员提供了释放自我能量，展示自我的舞台。通过参加或管理社团活动，大学生可以直接审视和检验自己的兴趣、爱好、个性特征和各种能力，从而对自己有清醒的认识和把握，对自己的长处和不足，优点和缺点有了直接的体验。俗话说：“人贵有自知之明”，大学生正确地评价自我既可以避免盲目自信导致自负，也可以防止自信心不足而带来的自卑心理。这些也可以说是大学生在择业之前最好的心理准备。

近几年来，随着普通高校和高职高专院校办学规模的持续扩大，大学毕业生人数越来越多，用人单位在招收毕业生时要求也越来越严格，大学生的就业形式也因此越来越严峻。

《南方日报》曾经报道用人单位最不受欢迎的五种大学毕业生中，包括“缺乏个性特点的人”和“只专不适的人”两种。这说明了大学生应该培养具有鲜明个性特点的人，不能培养书呆子。同时也要求在校学生应该发挥主观能动性，利用学校和社会的各种条件，把自己锻炼成为个性鲜明、能够适应社会的人。

与此相对应，在各类单位招聘的过程中，学生会工作、学生社团等工作经历逐渐成为人事部门关注的重点，尤其是实践类跟学术类相结合的社团工作经历更受用人单位欢迎。用人单位为何偏爱有实践类社团工作经历的大学生呢？详细分析，在实践类性质的社团中锻炼，可以使大学生在以下几个方面拥有竞争优势：

- 1、有助于培养大学生良好的表达能力，更好地向用人单位推荐自己

大学生创业者协会所开展的活动，都是与社会紧密相连的。通过人与人之间的沟通，听成功人士的讲座，拉外联跟商家的谈判合作，在社会岗位上的锻炼等等，都可以使社团成员得到锻炼，增加对自己的自信度，增强与人之间的沟通能力。

## 2、有助于培养大学生的组织管理能力，更加适应用人单位的工作要求

对于每一个有创业激情和创业精神的大学生来说，都有立志成才的愿望。用人单位很看重有成就渴望的人才，一个有成功欲望的人，首先要学会与组织的沟通和协调，并且还要有良好的团队合作精神，这正是社会所要求的。在大学生创业者协会，都会给每一个社团成员提供这样的发展空间。

## 3、有助于培养良好的政治鉴别能力

社团成员通过参加社会实践、社会调查，通过与政、工、商等各部门的沟通，有利于培养大学生敏锐的社会观察力，从而更好的认识社会，为自己的将来发展定位。

大学生创业者协会本着增强大学生社会竞争力，营造一种“想创业、敢创业、会创业”的社会氛围，带领广大会员共同成长。我们将来也许会拥抱成功，也许会牵手失败。但是我们现在要培养的是坚持的勇气，同时，我们会员在大学生创业者协会的工作和锻炼中，更要有学识的增长、技能的提高、理性思维的形成、团队精神的培养等等，这些缺一不可。在此，必须记住我们的口号：

给我一个支点，我将撬起地球！

只要你决定去赢，全世界都为你让路！

## 大学生水果店创业的总结与反思篇八

为了培养我们的创新能力和实践素质，学院开展了“由教师指导大学生参与创新创业”的活动。在指导老师的带领下，我们开始了对城市轨道交通线网最佳密度理论与站点规划方法的相关问题研究。通过参加这次大学生创新创业计划培训项目，我获益颇多。

从确定项目立意点，到撰写项目申请书；从立项审查的波折，到确定研究方案与寻找创新点；从制定详细的实施计划，到项目的具体研究，一路走来，我开始了解了之前离我们遥远的创业创新工作，我从中学到了严谨的科研态度、坚忍不拔的钻研精神，敢于创新的实践勇气。

历经了近两年时间的查阅资料，数据采集，模型构建和刻苦钻研，使我学到了很多我所感兴趣的、对我学习生活很有用的东西。

不能正确的认识创业和缺乏自我认知。不少大学生把创业看得很神圣，认为只有高科技、高资本才能完成创业；有的把创业看得一文不值，认为是找不到工作或工作失败后迫不得已而做的一件事；还有的把创业同各种素质锻炼混为一谈，缺乏目的性和计划性。通过对市场的发展和自身缺乏理性的分析和判断，盲目追赶创业的潮流，成为大学生的又一个弊病。

另一方面，又有一些同学在创业方面的抉择上，缺乏对市场竞争的深入调查分析，一味追求热门行业。

面对如此激烈的就业压力，为了更快的融入社会，增强自己竞争能力，大学生就必须提高自己的创新、创业能力。提高当代大学生的创新、创业能力已成为一种趋势。它定会使我国的就业形势发生巨大的改变，并对我国的长期发展起到举足轻重的作用。另外，从中国大学生创新、创业水平现状考

虑也是势在必行的重要举措，即培养大学生的创新、创业意识和提高其创新能力极具必要性和可行性。

有利于缓解当代大学生就业压力。当代高校毕业生的创新创业能力的培养对减轻大学生就业难这一问题很有帮助。培养大学生创新创业的能力是当代大学生在创业实践活动中的自我生存、自我发展必须具备和掌握的能力。具备创新创业能力很强的高校毕业学生不但不会受到社会的就业歧视，进而还可以通过自主创业来增加就业岗位和竞争筹码，以减轻社会的就业压力，为社会做出自己应有的贡献。

有利于大学生自我价值的实现。大学毕业生通过自主创业，可以将自己的兴趣与职业相融合，使自己能够在自己所喜欢的领域大显身手，充分展现自己的才华，并达到自己所预期的目标。这样不仅可以解决当今社会就业难的问题，还可以得到自我价值的实现。还有利于大学生自身素质的提高。目前，我国高校的不断扩招，大学生素质一直呈现降低的趋势，而且这一直是我们国家面临的一个非常棘手的问题。要想改变这一状况，从大学生创业入手无疑是最经济、最有效的办法之一。

通过创新与创业实践，可以消除大学生内心的障碍，增强心理承受能力，并且将不可能变为一种可能。在未来的创业过程中，还可以不断拓展自己的人脉关系，提高自己的综合素质。只有这样，大学生创业才能成功，才能更好地融入社会。更有利于培养大学生的创新精神。创新是一个国家或民族的灵魂，是一个国家发展的重要因素。如果一旦创新元素缺少了，就会导致任何一个团体甚至一个国家就会停滞不前。

目前大学生作为我国最具活力的群体，如果失去了创新的冲动和欲望，那么中华民族最终将失去发展的动力。美国前总统里根曾说：一个国家最珍贵的精神遗产就是创新，这是国家强大与繁荣的根源。中华民族的发展和祖国的建设都要依赖于当代大学生，所以说，一个国家的强盛就在于广大学生

旺盛的创造力与对创新能力的追求。在校大学生创业可以鼓励在校大学生创业从总体上有利于大学生的长远发展，缓解就业压力。

主动营造活跃的创新氛围。社会环境一直是影响学习和工作效果的重要因素，拥有良好的环境氛围将会起到至关重要的作用。而良好创新环境氛围将为创新行为提供环境支持，积极的创新场景可以使大学生自觉产生创新的意识和灵感。要培养科学的学习习惯和思考习惯。朱清时院士在总结创新能力提高的技巧的时候称，出色的科学家之所以能源源不断地有新成就，在于他们有从不枯竭的兴趣，并不断地培养自己的知觉，最后聚精会神地去研究它。

由此得出，我们需要培养极其浓厚的兴趣，并在学习和思考的时候能够积极地投入进去。还要持续积累夯实基础知识。知识是一切优秀成果的基础，同时一切创新成果诞生要依赖良好的理论知识这才能够创造良好开端。我们要在学习专业课的同时提高自己的动手和实战能力。丰富的实践能力和经验可以完善和补充理论基础，而健全的理论知识可以准确的指导实践应用，准确和快捷的完成项目目标。于是，打下良好的知识根基，对于创新起着至关重要的作用。