

最新创业分享总结(实用10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业分享总结篇一

创业是一种勇敢而充满挑战的决定，对于每个创业者来说，选择一个切合自身能力和兴趣的创业类型至关重要。然而，在大量创业类型中，如何选择适合自己的呢？在这篇文章中，我将分享我对创业类型的心得体会，希望能为想要创业的人提供一些指导和启发。

首先，选择不同类型创业需要明确自己的兴趣和能力。在创业的过程中，能够对自己所从事的事业充满热情是至关重要的。因此，第一步就是找到自己真正感兴趣的领域。如果你对科技行业有浓厚的兴趣并且有技术背景，那么选择科技创业可能是一个不错的选择。相反，如果你对美食热衷并且有一定的烹饪技巧，那么开一家餐厅或者咖啡店可能会更适合你。关键是了解自己的兴趣和能力，把它们转化为一种可行的商业模式。

其次，了解市场需求是选择创业类型时的重要考虑因素。无论你选择什么类型的创业，都必须明确市场的需求和潜在客户。市场研究是非常重要的第一步，它帮助你了解市场上的竞争情况，判断你的产品或服务的需求程度以及潜在客户的购买意愿。通过仔细的市场研究，你可以选择一个有差异化竞争优势的创业类型，并且为你的产品定位一个合适的目标市场。

再次，选择一个有成长潜力的创业类型是至关重要的。在选择创业类型时，应该考虑未来发展的潜能。有些创业类型可能比其他类型更具有长期发展的前景。例如，与新兴技术和人工智能相关的创业类型目前非常热门，这是因为这些领域在未来几年内有很高的增长潜力。了解行业的发展趋势和未来的机会，可以帮助你选择一个有长远发展潜力的创业类型，并为之做好准备。

此外，创业类型的选择也应该考虑自身所处的环境和资源。不同的创业类型可能需要不同的资源和条件，例如，科技创业可能需要更多的技术支持和资金投入。因此，在选择创业类型时，要考虑自己能够获得哪些资源，以及在目标市场中是否有足够的机会和支持。如果现有环境和资源有限，那么选择一个适合的创业类型将能够更好地实现创业的目标。

最后，成功的创业需要毅力和坚持。无论你选择哪种创业类型，都不可避免地会面临各种各样的困难和挑战。关键是保持乐观的心态，并且坚持不懈地努力。创业是一个长期的过程，不可能一蹴而就，但只要有足够的毅力和决心，你一定能够获得成功。

总而言之，选择适合自己的创业类型是创业者的首要任务。通过明确自身兴趣和能力、了解市场需求、选择有成长潜力的创业类型以及考虑环境和资源条件，你可以更好地找到适合自己的创业类型。最重要的是，保持毅力和坚持，相信自己并且不断努力，你一定能够创造自己的创业成功故事。

创业分享总结篇二

亲爱的外甥：

听说你准备创业，作为你的舅舅且长年混迹江湖，我觉得应该告诉你一些事情，无论谁失败都是一个悲剧。当然，如果有人将其当成喜剧看，那么在某种时候就可能重蹈覆辙。

- 1、如果你创业的目的不是为了钱，不是为了利润最大化，那就叫慈善事业！偶尔去下敬老院就行了，不必注册公司。
- 2、需要忍受孤独与诱惑。你在没钱的时候要忍受孤独，有钱之后要抵制诱惑。
- 3、如果你对政策的解析与电视、报纸上的雷同，请不要创业，很明显你没有独立思考的能力。
- 4、人脉不是指那些行长、局长、处长、科长。人脉是你一切可以调用的关系与资源，人是一切要素的载体。
- 5、关于退路：置于死地酌基本上死的比生的多，所以一定要留一条退路。不顾一切地创业，是让我钦佩却望而却步的事。考虑下家庭吧。
- 6、关于资源的调配：资源应集中利用、弹性利用。战线拉得太长是失败的开始。另外，一切你所能仰仗的资源，无论是你父母的，或是你丈母娘的，都应该通通加以利用。资源永远是多多益善，切记资源不要分散、无效和浪费。
- 7、不要进入不熟的行业。
- 8、尽量使用成熟的技术。新技术有很多不确定性。
- 9、关于父母的因素：最了解你的也许是弥的笼母，最不了解你的也许还是你的父母。恰当的时候要会说不！如果你是个孝子，还要研究下怎么说不！
- 10、来自妻子的因素：如果有老婆，你碰到的问题是两个家庭的问题；如果没有，那就是你的问题。
- 11、有大量的重大工作需要你亲力亲为，所以强壮的身体和旺盛的精力必不可少。

12、能够坚持，你面对的不会是一帆风顺。

13、心如止水：如果这个世界还时不时地带给你一些惊喜，请不要创业，因为你阅历不够！

14、接触社会的时间不到5年不要创业，除非有稍纵即逝的机遇。

15、按预算的125%准备资金。创业开始后，会有许多超出预算的地方。

16、自信和魄力：如果你自己都不相信自己，还会有谁相信你？有时候需要背水一战的勇气、决心与魄力。输要输得像英雄，死要死得像烈士，做好这个准备！

17、速度、连贯性、敏锐性、灵活性及创造力，

18、战略实施步骤、经营时间表、产品生产、服务计划、成本、毛利、预期的经营难度和资源需求。要有清晰的思路。

19、关于人的因素：这点相当重要。不管是蒙是骗还是软硬兼施，都一定要保证公司员工的相对稳定性。人员流失就像放血，开始没什么感觉，却会要你的命。

20、合伙的生意不好做，一家独撑的压力又非常大。如今这个社会，做什么事情的成本都很高，所以需要慎选合作伙伴。人品好坏其实关系不大，有时候只是借鸡生蛋。这笔生意也许就是五年十年，并不是相伴一生，只需要有公共的利益就好。要设立相互的约束机制，涉及到了钱，什么事情都有可能。

21、遇上初次做生意的人要慎重考虑。他们普遍都有浪漫主义情怀，今后的坎坷会将他变盛团队中的定时炸弹。

22、一个坏的回队能把一个好的主意运作得一塌糊涂。所以看着办吧！

23、善谋者不战，善战者不败，善败者不乱。如果已经输了，请记住我们打麻将时常说的一句话——少输为赢。人生是算总账的，必要时要有壮士断腕的气度！

24、要听别人的意见，不管是好的还是坏的。

25、创业不同于炒菜，不可能等所有的配料都准备齐之后才开火做饭。

《勇敢的心》《与纳粹斗争的家书》都是很好的片子。创业永远都是王者的游戏，我们需要的是试一试的勇气！

创业心得与分享

创业分享总结篇三

文/理查德·布兰森

最近，我在我的家乡牛津郡举办了一年一度的《星期日泰晤士报》100个重要事件的活动。论坛上汇聚了一百家发展迅速的英国私有企业的领导人、很多大型企业的领导者、一些来自南非约翰内斯堡布兰森中心的创业者，另外，还有维珍资助的英国政府创业贷款项目的负责人。我们彼此分享着关于成功和创新的故事。

在我看来，要想让自己创业成功而且有创新，必须注意以下三点：

化繁为简

能够改善人们生活的想法是最好最成功的。有这样想法的创

始人通常经历过挫折，从而有一个简单的计划，专注于一项产品或者服务。

ella'skitchen的创始人paullindley就是因为女儿不吃饭，才开始了他现在的这项事业。他想为女儿，也为其他孩子和他们的父母创造一个产品，使得就餐时光不再无趣。paul设计了一个具有创造性的产品——一个色彩斑斓的用来装食物的消毒袋子。这个产品赢得了无数父母和儿童的喜爱，并让英国市场的领导者，如亨氏和hipporganic措手不及，因为它们仍旧使用过时的玻璃瓶。如今ella'skitchen已经占据了英国市场19%的份额，并且市面上到处充斥着山寨产品。

正如paul自己所说的，他真的很热爱这份工作。他的成功秘诀就是，不仅解决自己的难题，还帮助其他家庭解决问题，从而成就一番事业。

万事开头难

首次创业几乎没有成功的。如何客观看待失败，是衡量一个刚刚创业的创业者的标尺。因为，具有建设性的设想常常是在企业濒临倒闭时想出来的。在美国，在确定投资前，大多数投资人都会关注创业者过去的经历。并不是因为他们担心创业者的过往，而是因为他们想要看看这个人是否能够经受得住困难的打击。如果想要长期从事这一行，能屈能伸，是一名创业者必备的素质之一。

在南非约翰内斯堡，和运营布兰森中心的团队聊天，我深深地被dylanjonsson的故事所吸引，因为他的故事恰恰印证了创业者卧薪尝胆的道理。dylan是一名技艺精湛的厨师。早些年，他开办了一家餐馆，后来因为经营不善破产了。然而，他又开始了第二次创业，创办athymetodine.这是一家与众不同的餐厅，在经营餐饮业务的同时，还售卖4种不同香料的巧克力。不管当初看到自己的餐馆倒闭有多伤心，dylan诠释了

什么是成功之路。如今，他的一些调味汁和饮料冲剂已经被两家南非的连锁店采用。他正打算把他的成功推广到全球。

你幸福吗

如果你不喜欢当一名创业者，那你就入错行了。每天早上，你迫不及待地想要工作，而且也很享受工作，那你就距离成功不远了。你将创造一个积极向上的氛围，你的事业也将欣欣向荣。

keithbete是布兰森中心的企业家，他很好地诠释了这个态度。他是非洲一位著名的人道主义者，在ubuntu创立了ubuntuism服装公司，他的目的是建立一个和平繁荣的社区。在那里，大家有福同享，互相尊重。他的激情和热情极富感染力，每个遇见他的人都想要买一件他卖的t恤，并且乐意去了解他的公司。

以上这三个特点是否对于你的创业过程有所帮助？如果你基本上能做到这些，那你就信心十足地去迎接未来的挑战。

创业分享总结篇四

“平时有什么好的资源我们都会彼此共享，比如发现一个馆子菜比较好吃，我们会叫上彼此去吃；再比如我有演唱会的免费票，也会大家一起分享，创业也一样。”北京大学2006级信息管理学院本科生黄冠认为，资源对于创业者来说，真的很重要。在刚刚过去的7月，黄冠率领他的绿色阳光科技创业团队参加了英特尔杯首届清华创新创业实践夏令营，暨英特尔全球技术创业挑战赛中国区的选拔赛。

谈及参加夏令营的感受，他认为，创业者手里的资源才是创业的基本要素，因为创业项目在寻找投资的过程中，只要有人愿意投资，创业者才可以干下去。他说：“现在创业的大环

境很不错，但是真正在这个大背景下，我们的项目有多少资源呢？这是需要一个寻找的过程。当我们看到政策优势或者资源优势不足的时候，就会考虑创业行动暂缓一下。我们的项目必然还有很多可以改进的地方，参加夏令营其实是我们利用资源讨建议去了，短期内我们就会依据专家的建议来改进。”

黄冠告诉记者，他们的团队在2008年2月就已经形成，重在创业而不更多倚重技术，由于清华组织的这个夏令营限定必须是科技类作品才能参加，他们才把“科技”提了出来。6个团队成员的聚合也是种种机缘的结果，其中3名主要的创业项目人员都是北大2006级在读本科生。之所以将团队起名叫“绿色阳光”，是因为做的项目是关于绿色照明的大功率白光led[]主要致力于环保和节能。真正搞技术的是北大的两名博士后，是黄冠带队去成都参加一个活动时结识的。

黄冠很认真地将他负责的项目称为“事业”，而像他一样认真的参赛者比比皆是，来自厦门大学06级公共管理系的章天唱就是其中之一。“到了清华才发现，其他团队都有着各种挑战杯赛的经验，在夏令营的11个团队中，我们应该是最独特的，我们派来的完全是创过业的人，而创业的人一般不会参加比赛，也没有这个时间。对我们实践过的人来说，在有感悟的情况下参加这次夏令营，这一次学到的太多太多。”

“清华同学的资源太多了，平台太大了。在夏令营中我们由清华领头去参加一些实践、去企业见习，这时候我们作为清华的一分子，而大家都愿意为清华提供好的资源，我们真是获益不少。”说到这次参加夏令营的感受，章天唱非常激动。

对于夏令营的安排，黄冠的感觉是紧张和刺激的，“我们的课程也有很多种的，比如关于创业知识的课，和专家交流的课，展示自己项目的课。每周会有三天晚上安排团队内部的讨论。其他时间大团体会在一起做kab创业教育的游戏，模仿企业实际运营”。

黄冠介绍说，整个夏令营是以虚拟货币的形式管理。比如迟到、早退或者旷课，参与者都是要付出代价的。“当个人分配到一个团体中的时候，你就会为这个团体考虑。因为每个人的资产加起来就是他所在团体的总资产。”黄冠称团体而不是团队，是因为团体是他们在进入夏令营之后，几所高校组成的一个新的大团队，这个大团队是针对夏令营日常生活的。大团体之间也会定期召开会议，那些负资产的同学经过团队讨论后可能会被开除，这些同学也可能被别的团队“收购”，可以说完全模拟了商业运作的形式。“这次夏令营在国内是很新颖的，当然这样的模式在国外早就有了，这次夏令营则是模仿了斯坦福商学院的一种模式。”黄冠说。

在章天唱看来，夏令营对他们的人际关系的建立有很大的帮助，他在夏令营中认识了清华大学软件学院研究生寿栋，并将他吸纳入自己的创业团队。“寿栋的专业和我的创业项目有关，我们在这一方面相当敏感。因为人才是多多益善嘛。”章天唱进一步解释，“现在社会，真正的创业者或者说创业的领导者，所要做的最重要的事就是创造一个平台，让最优秀的人加入进来，一起为社会创造价值。这也是夏令营中我参观google等企业一个很大的感受。”

创业分享总结篇五

第一段：引言（200字）

创业一直是一个热门话题，越来越多的人希望通过创业创造属于自己的前程。在创业的路上，每个人都会遇到各种各样的挑战和困难。然而，创业也是一个学习和成长的过程。在我的前程创业中，我积累了很多宝贵的经验和体会，现在我愿意与大家分享，希望能给即将踏上创业道路的人以一些参考和帮助。

第二段：明确目标和计划（200字）

在创业之前，我意识到制定明确的目标和计划非常重要。一个清晰的目标可以帮助我更好地规划和安排，而一个周密的计划可以让我在执行过程中更加有条理。为了做好这一步骤，我首先明确了我创业的目标和动力，然后将它们转化为可操作的计划。不仅如此，我也时刻保持着开放的心态，随时准备适应环境的变化。通过这样的方式，我能更加有力地迈出创业的第一步。

第三段：团队建设与管理（200字）

团队建设和管理是创业过程中极其重要的一环。在我组建团队的过程中，我注重的是选择拥有相同理念和价值观的人，这样可以更好地保持团队的凝聚力和向心力。另外，我也积极培育团队成员的个人潜力，使他们在不同领域有自己的专注点。在管理方面，我注重与团队成员的沟通和互动，及时解决问题和发现潜在的冲突。通过合理的团队建设和有效的管理，我成功地打造了一支团结合作、优势互补的团队，为我的创业之路奠定了坚实的基础。

第四段：创新和适应（200字）

在不断变化的商业环境中，创新和适应能力是创业者必备的素质。在我的创业过程中，我经常不断思考如何打破传统观念和方法，不断寻找创新的商业模式和解决方案。同时，我也时刻保持学习和进步的心态，及时调整和适应市场需求的变化。创新和适应能力的运用帮助我突破了许多困难和挑战，不断取得了进步和成长。

第五段：总结与展望（200字）

在创业的过程中，我深刻体会到了勤奋、坚持、创新和适应的重要性。通过制定明确的目标和计划，我成功地迈出了创业的第一步。通过团队的建设和管理，我打造了一支强大的团队。通过创新和适应能力的锻炼，我在市场中不断发

掘新机遇，并不断进步和成长。回顾过去，我深感创业的路上并不容易，但同时也充满了挑战和乐趣。展望未来，我将继续保持学习和进步的心态，继续努力创新和适应市场的需求，为我的前程创业画上更加美好的篇章。

总结：在我的前程创业过程中，明确的目标和计划、团队建设与管理、创新和适应能力等都起到了至关重要的作用。每个创业者都应该明确自己的目标，制定可行的计划，并不断学习和进步，只有这样才能在这个充满机遇和挑战的创业时代中取得成功。让我们一起迈出自己的第一步，创造属于自己的前程。

创业分享总结篇六

随着社会的不断发展，越来越多的人开始将目光投向创业。坦诚说，创业并不是一件轻而易举的事情，它需要无尽的付出和努力。然而，在创业的过程中，我们也可以获得很多宝贵的经验和感悟。今天，我将分享一些我在创业过程中得到的心得体会。

首先，创业的基石是正确认识自我和市场。在创业之前，我们必须充分了解自己，明确自己的优势和劣势，找到最适合自己的创业方向。同时，我们还需要研究市场，了解市场需求和趋势。只有这样，我们才能找准自己在市场中的定位，从而制定合理的创业计划。

其次，创业需要拥有坚定的信念和追求卓越的精神。创业的道路上充满了艰辛和困难，我们需要有坚定的信念支撑我们走到最后。同时，我们还要追求卓越，不断提升自己的能力和技能，才能在竞争激烈的市场中立足。正如奥斯卡·王尔德所言：“生活中没有赌博，只有看准机会后毫不犹豫地行动。”

第三，创业需要具备优秀的团队和资源。在创业的道路上，

一个人的力量是有限的。良好的合作团队能够让每个人的优势发挥到极致，并且共同面对困难。此外，我们还需要有适当的资源支持我们的创业，如资金、人脉、技术等。这些资源能够为我们提供创业所需的支持和保障。

第四，创业需要勇于创新和学习。创业就是创新，我们需要不断寻找和探索新的商机和创业方向。同时，我们还需要持续学习和不断充实自己的知识和技能，以应对市场的变化和竞争的压力。创业之路没有捷径可走，只有不断学习和创新才能获得成功。

最后，创业需要坚持和抗压能力。创业的过程中，我们可能面临各种困难和挑战，可能会遭遇失败和挫折。但是，我们要坚持下去，坚守自己的梦想和信念。同时，我们还需要具备强大的抗压能力，面对困难时能够坦然面对，克服困难并进一步成长。

总结起来，创业是一条充满荆棘的道路，需要勇气、智慧和努力。在创业过程中，我们需要正确认识自己和市场，保持坚定的信念和追求卓越的精神，建立优秀的团队和资源，勇于创新和学习，以及坚持和抗压能力。只有这样，我们才能在创业的道路上披荆斩棘，实现自己的梦想。希望我的分享能够给创业者提供一些启示和帮助。

创业分享总结篇七

20xx上海市大学生创业文化节上，来自业界的专家们对大学生创业的建议。此次文化节以“梦想、宽容、分享、成长”为主题。在“创业大学堂”首场讲座《在失败和探索中成长》中，主讲人新东方教育科技集团董事长兼总裁俞敏洪告诉在座的大学学生们，创业要有坚韧不拔、不怕失败的精神，要有准备期，要懂得分享。

“一个人如果从一开始就对自己充满了自信，这种自信往往是一种虚无的自信，是一种对自己不理解的幻觉。”俞敏洪指出，常常有一些大学生比较浮躁，觉得自己创业就能做成功，但实际成功的人很少，因为创业需要准备期，有了充分的准备后创业成功的可能就会高一点。俞敏洪介绍，他在北大毕业以后，先在北大教了七年的书，有了充分的教学经验。从北大出来之后，他又进入了培训机构教了两年的书。当时他就观察那些培训机构的人是如何办学校的，不断地总结他们的优点和缺点。“再综合自己的评估，我可能把他们的优点发扬得更好，我身上有一些优点他们可能不具备，我可以改掉他们的一些缺点，这样出来做学校就更加容易成功一点。”

俞敏洪用自己的亲身经历告诉学生，没有经验就创业也是不可取的，要做好创业的准备，最好到一些创业比较成功的机构或公司去琢磨别人是怎么做的，从中间学到各种各样的本领，回过头来再创业，成功的可能性就会更大一些。

创业要有分享的精神，俞敏洪用一个简单的例子对学生讲述了这个道理。“比如说现在你有六个苹果，你有两个选择。第一，你一口把它们全部吃掉，但你也可以自己吃一个，给别人分五个。表面上你丢了五个苹果，实际上你一点也没丢了，因为你获得了五个人的友谊。当你有困难的时候，他们就很愿意来帮你。我吃了你一个苹果，当我有桔子的时候，无论如何我要分你一个桔子。你用这种方式收集了另外的五种水果。”

这是一个简单的道理，但在创业过程中有些人却没有看到分享的重要性。俞敏洪谈到，他看到不少大学生，几个朋友在一起创业，刚刚做到有欣欣向荣的迹象的时候，却因为有利润了，开始计较分多分少的问题，最后就散伙了，在创业还未达到顶级状态的时候就倒闭了，所以分享的精神在创业过程中也是非常重要的。

“成功是没有止境的。”俞敏洪认为，活着的人是不能讲成功的，因为只要还要往前走，就有经历失败的可能，“我们要追求的成功是一种心态上的成功，我把它比喻成摔倒了爬起来的精神。”

俞敏洪表示，创业创一次失败了就不再创了，那是远远不够的。“任何时候勇敢地追求，你不会有多大的损失，不追求损失就大了。你创业本来就是一无所有，就算你创业失败一百次，你不还是一无所有么？”他建议学生们做事情都要有一个心理预期，预料到可能的最惨结局，进行思考评估，把这个最惨的结局想清楚了，就算真的到了那个结局，也不会害怕了。“你创业的最根本的打算就是我做不成，我赔得起，这是一个前提。不能像炒股票一样，借了钱做到赔不起的程度。凭你能得到的财力、投入的精力、你承受失败的能力，你估量一下，觉得全丢光了你还可以从头开始，这时你就开始创业。”

创业分享总结篇八

第一段：介绍画室创业的背景及目的（200字）

如今，艺术行业越来越得到重视，艺术创作更是成为人们日常生活中不可或缺的一部分。在这个背景下，许多热爱绘画的年轻人开始尝试创业，开设自己的画室。画室创业不仅可以满足个人的艺术创作热情，还可以为其他有兴趣的人们提供艺术指导和创作空间。本文将分享我在画室创业中的体会和心得，希望对有意创业的朋友们有所启发和帮助。

第二段：建立个人品牌的重要性（250字）

画室创业首先需要树立个人品牌。一个品牌的建立不仅仅是一个好的名字和logo，更重要的是塑造自己的艺术风格和独特性。在画室创业的初期，我投入了大量的时间和精力来研究

如何建立个人品牌。我参加了各种艺术展览和学术交流活动，与其他艺术家进行创作对话，激发灵感。通过这些活动，我不仅增加了自己的知名度，还与其他艺术家建立了合作关系，这对于我画室的发展起到了关键作用。

第三段：为顾客提供优质的服务（250字）

创业的画室最重要的是要为顾客提供优质的服务。艺术创作是一项高度个性化的过程，每个人的需求和想法都不尽相同。因此，我们要积极倾听顾客的意见和建议，根据他们的需求进行个性化的创作指导。除此之外，我还为顾客提供了艺术课程和专业的艺术指导，以帮助他们培养艺术创作的技巧和专业素养。通过这些努力，我与顾客建立了良好的合作关系，并获得了顾客的信任和认可。

第四段：建立良好的合作网络（250字）

在画室创业的过程中，我意识到与其他行业的合作是非常重要的。例如，与附近的画材店合作可以给顾客提供更便利的购物体验；与艺术展览馆合作可以给自己的作品提供更多的展示机会。我积极主动地与其他相关的行业建立了良好的合作关系，并通过互相推荐和资源共享的方式，实现了共赢。这些合作为我画室创业提供了更多的机会和平台，也提高了画室的知名度和影响力。

第五段：总结心得与展望未来（250字）

通过画室创业的体验，我深刻地认识到创业并不是一件轻松的事情，需要付出大量的时间和精力。但同时，我也获得了很多宝贵的经验和成就感。未来，我将继续努力提升自己的画作技巧和创作能力，不断探索新的艺术创作方向。同时，我也将继续与顾客和其他行业合作伙伴保持良好的合作关系，为更多的人提供优质的艺术服务。我相信，通过不懈努力，我的画室会越来越好，也会为更多的人带来艺术的快乐和

感悟。

总结：画室的创业经历让我更加了解艺术产业，也体会到了创业之路的不易。在这个过程中，我意识到建立个人品牌、为顾客提供优质服务和建立合作网络的重要性。希望本文可以对有意创业的朋友们提供一些启示和借鉴，共同推动艺术行业的发展。

创业分享总结篇九

今天分享下我和我的合伙人是如何合作的，公司成立到现在快五年了，刚开始创业的时候很多人不看好我们的合作，甚至于等着看我们倒逼的笑话。我们也深知这次创业的意义，所以在一开始就制定了几条原始的规定也是到现在合作的基础。

1、老板也要拿工资：刚开始创业时包括我俩在内公司共有三个员工，我们虽然是老板但也是公司的员工，不论公司盈利多少，我们都应该有工资，这是生活的基本保障同时也会激励大家努力工作。

2、财务明晰：每个月财务都要做财务报表，计算清楚营业额是多少，盈利还是亏损，如果盈利要清楚盈利是多少；如果是亏损也要清楚亏损是多少，是哪些地方亏损了。财务要让所有的股东明晰，拒绝糊涂账，这是合作的基本条件。很多创业初期的人刚开始都是满腔的热情投入，“不爱计较”这些，只做了一个流水账，当流水账积攒到一定程度时，财务的混乱状况就会显现出来，合作的根基将开始动摇。

3、很多人做生意都尊崇一个原则：“没有永远的朋友，也没有永远的敌人，只有永恒的利益”。一切以挣钱为目的合作，不论挣钱还是赔钱都会忽略人与人之间的关系，钱成为合作的核心。而我的合作理念正好与此相反，我认为：“紧

密的个人关系永远比这个生意本省更重要”。如果是因为这个生意我们聚到一起了，当这个生意结束后就意味着我们的合作关系结束。如果是因为紧密的个人关系聚到一起了，就算这个生意结束我们还可以合作下一个生意。这种合作的核心是以人为中心。事实证明我们正是运用了这样的合作原则才达成了后来几个项目的继续合作。

不论和谁合作诚实守信才是合作的门票。但是合作前所有的小事都要当大事解决。确保合作没有顾虑轻装上阵，保持对生意负责的态度客观解决创业过程当中问题。最棒的中国合伙人是

可以打造的。

创业分享总结篇十

每一个人都有自己的梦想，也有自己的追求和选择，年轻的时候都曾迷茫网商创业经验分享过，无助过，总有一种找不到方向的感觉，也没有自己的目标，只是漫无目的的工作着生活着，为了工作而工作，到头来确是一场空，而我之前也是一样，不过现在正在改变，觉得刚开始可以一无所有，但唯独不能没有独特的思想目标和雄心，更不能人云亦云的生活着，后来通过反复不断的优化自己的思想和目标，才找到了属于自己的发展方向，说到这里还是先简单的自我介绍一下吧：来自湖北。十堰（仙山，秀水，汽车城），即：武当山、丹江水，东风汽车，享誉：亚洲天池，世界水都，中国卡车之都，闻名中外的世界仙山及武术发源地之一等等，指的正是我的家乡！

自小所居的家境不是很理想，所以很早就已步了社会参加了工作，喜欢好学，尤其是自己所喜欢做的事情，初入社会的坚幸只有自己最清楚了，经历了很多的挫折和困难，后来也就慢慢地习惯了，再也无所谓惧，练就了一种‘兵来将挡，水来土淹’的心态，人越是再最低谷的时候就越是想努力改变自己，总想着有一天自己也要像那些老板一样风光，就决

定四处闯荡，通过打工来改变现实处境，先是进了家工厂，没想到一干就是好几年，感觉也没什到起色，发现这些并不是自己想要的生活，觉得什么也没学到，就辗转做了业务销售工作，在这期间虽然没有赚到很多钱，但是学到了很多一生中从未学到过的知识，感觉彼有收获，直到金融危机后才不得已结束了这个行业的工作，开始了新的工作领域，也就是后来现在的这份工作！

来这里的时候基本上思想目标都是比较明确的，也是带着希望和梦想而来的，因为传统零售业和电子商务是非常接近的，起步低、易上手，也有互补性的作用，感觉这才是我想要的追求的，利用平时所学的经验 and 知识，很快就用业余时间研究了电子商务，启动了我的网上创业征程，开启了电商生意之门，同时也让我看到了未来和希望！

创业的过呈中起初是比较坚辛的，更何況现在的电子商务竞争得也日益呈现出白热化状态，而要想在这个领域占有一席之地也并非容易，要深知，拼得就是智慧，比得就是专业和实力，要想有所突破，就必须找到一个能够快速学习成长的平台，只有通过不断的学习和实战经验才能促使自己的成长，而很快这个平台已顺理成章的找到了，并且也在循环应用！

从深入了解认知电子商务到加以应用，经历了很长的时间，想要做为生意人‘卖家，就得先体验下消费者网购的感受，这是必须要经历的事情，就这样先从网购开始入手，偶尔也会帮同事或朋友在网上代购一些商品，很快有了体验后，发现同行的不足之处就铭记于心，决定日后自己在这方面就要有所改变和调整，先模仿，后超越，正是目前国内很多那些成功商人通用的做法，不久后就开始了网上开店，从办理手续，商品采购，开店考试，发布商品，店铺装修，管理商品上架，物流发货，再到宣传推广等等，这些繁锁的工作，统统都由自己一人搞定，感觉这些已经够多了，其实这些还只是开始，更加漫长的是推广工作，每当夜深人静的时候还在电脑前不停的敲打着键盘，忙碌着日常的工作，就这样日子

一天天的过去了，在此期间也遇到过很多的困难和迷茫，但是依然坚持着前行，从未放弃过，总想通过自己的努力再获得一份收获，很多天过去了店里却无人问津，时而会感到有些让人失望！

功夫不负有心人，有付出就有回报，后来也正好验证了那句话，直到有一

天打开电脑一看，意外惊喜的发现期待已久的生意终于上门来了，清晰的可以看到顾客已下的订单并且已付款，正期待着收货呢，简直不敢相信自己的眼睛，又感觉是否看错，事实就是如此，而且是真的出单了，然后就匆忙的按照顾客的要求快速的发了货，但是在此也要注意很多细节问题，发货前还要仔细核对订单和检查商品质量，不得有任何差错，减少日后退货所带来的不必要的麻烦，尤其是商品包装一定要精美大方，结实，运输途中才不易出问题，因为商品包装的好坏，到了顾客手中给人的第一感观会直接影响人的视觉，这也是我之前在网购时所体会到的，也决定着日后顾客是否还会继续光顾本店，成交后的那种喜悦和激动的心情只有经历过的人才能体会得到，不知不觉间就这样成就了我人生中的第一笔生意，虽然利润微薄，但是还是很开心，至少这些是自己通过业余时间努力付出后所得到的收益，而不再是那份单一的工资，也就更加能够提升自己的人生价值！迈出了第一步后很快就步入了正常的轨道，接二连三地生意也就慢慢的活跃起来了，有时遇到顾客在购买后所出现的不满也能及时的去处理问题，做好售后服务工作才是根本，因为顾客买的并不是单一的廉价商品，更重要的是能够为顾客及时解决问题的能力，也是所谓服务包装的核心！

尽管偶尔没生意也会借此空闲时间给自己充电加油，去学习一些新的营销知识，更新一下旧的营销观念，以便备用，有利于为下一步做好准备，通过总结，积累经验比打工赚钱更重要，因为目前那点微不足道的工薪在现今这个比高铁还快的物价上涨时代，根本不中用，很快就会所剩无几，只有所

积累到的经验才是价值的所在，它的潜在也是自己一种无型的财富！

创业的路途还很漫长，前方还有很多的未知等待着我们去探索发现，今天的生活也是五年前的奋斗，而十年后想要过得生活可能正是今天所努力的成果！

经验积累的过程往往是失败教训后来得更为深刻，我们年轻，所在不怕失败，敢于尝试和勇于创新，我们乐观，所以不怕失落，而悲观的情绪是不容存在的，精神富有，思想乐观，信心充足，拥有坚定的恒心才是我们作为创业者应具备的素质，想信通过努力学习来改变自己，有可能达到理想的彼岸！

——九洲商盟