

最新自主创业心得(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

自主创业心得篇一

提起磁性剪纸的发明过程，90后大学生王子月笑着说：“纯属偶然”。山西各地的剪纸文化源远流长。在王子月的童年记忆里，逢年过节，很多老人都会用一把剪刀、几张彩纸，瞬间剪出五彩斑斓的窗花，看到大人们两三分钟就能剪出一个栩栩如生的形象，小子月感觉太神奇了。因为镂空的剪纸比较脆，稍不注意就会撕烂，涂上糨糊之后就更加易碎，一次帮亲人装扮婚车时，王子月感觉这么漂亮的剪纸用起来却很不方便。正因为这些原因，人们越来越难见到很多起源于民间的剪纸艺术了。

在机关工作的父母业余喜欢搞一些小发明，家庭的熏陶使90年出生的王子月也乐此不疲。于是，她就和父亲商量，现在做什么生意好呢，能不能找到一个既不破坏剪纸的艺术效果，又能易于收藏使用的好办法。父女二人很快投入到发明中。经过各种反复选择试验，王子月终于找到了一种特殊的磁性材料来代替传统的剪纸材料。使用这样的材料剪出的艺术剪纸很容易就可以吸附、粘贴在铁质的物品上，用水及清洁剂喷在背面还可以轻易地粘在玻璃等光滑物品上，且不会破坏剪纸。磁性剪纸解决了长期以来传统剪纸容易掉色、变色及收藏不方便的问题。

磁性剪纸发明之后，王子月的父亲王龙很快申请了专利。2005年8月17日，国家专利局通过了磁性剪纸的专利技术。由磁性剪纸延伸，王子月又取得了磁贴画和着色磁性剪纸两

项专利。现在做什么生意好呢，磁贴画主要针对学龄前儿童，让孩子们拆分、拼贴，增强他们的动手能力。专利的取得让王子月很有成就感，她开始琢磨如何让这一专利产品走向市场。为此，她和父母做了很多前期的摸索。王龙还专门跑到全国小商品集散地义乌寻找商机。但是，磁性剪纸真正开始运作是在2007年之后。

2007年10月，王子月和父亲的磁性剪纸专利从海内外报名的近3000项专利中脱颖而出，进入中央电视台《我爱发明》大赛的决赛现场，经过中国资产评估协会、中国发明协会等有关部门专家学者的严格评审，磁性剪纸项目因为其市场大、社会效益好及其良好的不可替代性等方面的优势，最终夺得了央视《我爱发明》大赛的首个最高奖——新金点子奖。这次得奖，再次鼓舞了王子月和父母将这项发明推向市场的信心。

2008年，参加完高考，刚刚拿到杭州师范大学录取通知书的王子月，又惊喜地接到山西省文化厅的通知：现在做什么生意好呢，因磁性剪纸将中国的传统剪纸文化与现代的科技元素巧妙融合在一起，符合北京奥运会“科技奥运”的理念，故选其代表山西在北京奥林匹克公园中国故事山西祥云小屋展示。奥运会期间，王子月和母亲一起来到北京给世界各地的运动员和游客展示磁性剪纸艺术。她们设计的获奥运金牌的各国优秀运动员的磁性剪纸肖像，特别是菲尔普斯、梅西、杨威、廖辉、郭晶晶、张娟娟等偶像级的人物肖像剪纸成了抢手货。

王子月和母亲的出色表现获得了奥组委和国家文化部的表彰。而最重要的是，现在做什么生意好呢，王子月从中外游客欣赏赞叹的目光中再一次看到了磁性剪纸蕴涵着的巨大商机。她暗暗下决心，一定要把这一专利转换成创意文化产业，做大做强。

在杭州师范大学在创业园里，1990年出生的晋城女孩王子月，

热情地向记者介绍起她的磁性剪纸。“现在做什么生意好呢，磁性剪纸是个创意产业，任何东西都可以用剪纸表现出来，它提倡的是自己动手、自己创新，并在动手中获得巨大的乐趣。操作简单，任何人都可以轻松学会。而且成本低廉，便于使用和收藏，可以用作家居装饰、礼品赠送、广告促销……无论是作为节庆用品，旅游纪念品，还是艺术藏品等等，都有很大的市场前景。”

一段如同做广告一样的介绍之后，思路清晰，伶牙俐齿的王子月告诉记者，磁性剪纸是她在晋城一中上学时就发明的专利产品，它使用的是环保材料，可以循环利用再生产。只要有铁的地方都能直接吸上去，灵巧便携。因为不容易剪断、撕破，它比普通剪纸上手快，能让人们在十分钟内就体验到剪纸的乐趣。

让王子月自豪的是，2009年6月，还在杭州师范大学读一年级的她，在不远的义乌，创办了一家磁性剪纸文化创意公司。现在做什么生意好呢，在不到一年的时间里，她的公司已经发展了十余家“飞点儿磁性剪纸”加盟商，光此一项的经济收入就30余万元。

自主创业心得篇二

大学生创业讲座总结

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这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矗。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验，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。但是创业的道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的'知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市场营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，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，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。

此外，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。

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。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。用一个比喻：火焰与海水。火焰象征着热情、激-情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。没有火焰般激-情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望；我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这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矗。

《大学生创业讲座总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

自主创业心得篇三

小学的时候，就有不少同学问我：“你是不是上过有关唱歌的

课啊，你唱得好有特点，好像是学过。”我就认为，这种艺术不是教出来的，我只是按照自己的心情去刻画它，艺术的伟大意义，基本上在于它能显示人的真正感情、内心生活的奥秘和热情的世界。就算一个人的音乐之路不会变成歌唱家啊之类的，但是有梦就要去追求，我就是在追求艺术。先不说自己的声音是否有天籁般的美妙，也不说是否有信天游的高亢，即使是沙哑、一般的嗓音，也能编织出美妙的旋律，唱出自己的心情，喊出自己的特色。

他们都叫我”金铃儿”，说是因为我的声音像银铃般的清脆，唱童声很好，但是你们想过，声音像孩子一样的，会喜欢唱很快的节奏，那种流行音乐吗？唱歌的艺术是不在于声音的好坏的。

当然，你说唱歌是一门技艺，这也是错的。这是为什么？因为艺术它不是技艺，它是一个真正的艺术家体验了感情的传达！

现在我们所熟知的歌唱家——邓丽君，这位情歌天后的声音一直都保存到现在，这是艺术的流传，也就是说艺术是恒久的，生命是短暂的。

去年参加文艺汇演的时候，我们旁边的一个学校的指导老师在不停的叮嘱学生唱歌时发声的要点，还严厉的瞪着眼珠子说不允许出一点差错……我就纳闷了，为啥要这么严厉、这么粗暴呢？搞得学生多紧张啊，我看到几个学生的额头都冒汗了。当然最后的成绩还是我们学校的高。现在的歌手上台当然也紧张，但他们都在舞台上展现自己的时候融入了音乐中，享受着这美妙的旋律……但是这些“鸭梨”山大的学生就会在唱歌时努力想老师教的要点，以至于唱不出真感情。

你有没有过疑问？为什么艺术家叫做艺术家呢？你会说：“他们画画很好、他们书法特别棒、他们歌唱得很吸引人，他们……”这是错的。他们之所以被称为艺术家，是因为他们

有发现美的眼睛。为什么罗斯福说：每当一位艺术家逝去，人类的一些幻想也随之而逝。因为这个世界缺少发现美的眼睛，而艺术家的逝去，就是美丽根源的逝去。我们要学会欣赏，才能发现这个世界上更多的美丽啊！

有特色的歌曲，有给人想象空间的绘画，这才是出特征的艺术呢。

自主创业心得篇四

20世纪70年代开始，世界上一些国家相继出现了创业型经济形态。改革开放以后，我国逐渐走上了市场经济道路，众多企业的兴起使得我国经济不断与国际经济接轨。

新世纪之前，由于我国大学生数量较少，我国大学生毕业普遍是由国家或者地方进行分配。因此，多数大学生进入了政府机关或者直接进入企事业单位工作，大学生毕业直接创业的情况在我国为数甚少。

进入新世纪以后，随着国家政策的不断鼓励、支持及个人发展方式的转变，我国很多大学毕业生也开始了自己的创业历程，这种新型就业方式在我国的兴起不仅缓解了我国大学生的就业压力，更为其他毕业生的就业方式提供了一种合理可行的参考。而且随着国家对大学生创业的支持力度逐年加大，这种就业方式必将成为很多大学生毕业生的选择。

但是由于众多因素的限制，大学生创业目前在我国的的发展虽然比较顺利，但很多人还是对此持有质疑的一种心态。

那么，我认为大学生创业之所以现在不能完全被大学毕业生所接受，主要有以下几方面的因素。

一、大多数毕业生对创业所带来的风险很是担忧。因为大学生毕业生本身没有自身的资本。所以不能轻易的拿出一些资

本去做这样一项逐渐本身没有把握的事情，大多数人认为与其做这样一项没有把握的事情，还不如让自己找份体面的稳当的职业，这样不仅自身的生活有保障，最主要是没有担当创业带来风险的担忧。

大学生毕业面临的是来自生活压力的挑战，所以就业尤其是自己所选择的职业及所带来的收入不可不观尤为重要。创业，我们每个人都渴望拥有自己的一个公司，就像马云所言，人们渴望真正拥有一个属于我们中国人自己的公司。没有谁是真正愿意去打工的，最主要的还是自己没有这个资本不能担当这个风险的能力。

二、创业对创业者本身所拥有的专业知识有很高的要求，如果一个毕业生不具备将自己所学的知识运用到实际生活生产中的这种能力，那么创业者本身所具有的专业素质是不合格的。现在的大学生很多都还是中学的学习模式，认为这样不断的学习才能有出路，而不是注重实践，不注重对理论知识的运用。

此外，很多人认为大学是个令人放松的地方，所以就放松了对自己的要求，使得自己处于一个放纵的状态，对自己的专业知识学习不透彻，从而导致不能运用到实践当中。

三、创业对创业者本身的综合素质有较高的要求。不仅对专业知识的要求过高，要求创业者的心理素质、身体素质、领导素养等各种要求缺一不可。所以，创业不可一撮而就，更不是纸上谈兵，而是实打实的真功夫，要有远见，对潜在的市场能有较好的预测。

有的创业者没有良好的心理素质及身体素质就慌忙决定创业，这是对自己的不负责，更是对团队的不负责，所以我们需要考虑清楚自身的条件，然后思考是否有自身不利条件决定自己不能创业。这是对自身及团队的负责，我们需要这样一个过程。

四、地方政策支持的不确定性。这个因素可能不是全国性的，国家的整体政策是很好的，但是如果下放到地方，执行起来可能难度就很大，所以很多大学生对此不是非常确定，担心自己所创办的企业在运转困难时得不到政府的大力支持。

大学生创业本身就是一次自我挑战，所以需要面对各种压力及困难，我们需要具备这种能力，即使不能很好的获取帮助，我们也可以通过其他途径来继续自己的梦想。

五、结语

随着市场经济在我国的进一步深入发展，相信政策的导向会对大学生创业带来更加有利的因素，我们要建设创新型国家，就必须大力提倡鼓励支持这些大学生的创业梦想，相信创业的人多了，我国的就业压力也就会逐步降低，而我国的经济活力也将进一步得到提升。大学生自身也要努力将理论知识转化为实际运用，这样才能真正的做到学以致用，真正成为应用型人才。大学生创业已在我国兴起，我们很多有兴趣的同学完全可以去尝试，可能会失败，但是在创业的路上没有坦途可走，我们需要战胜自我，超越自我。我们需要将权衡自身，然后做出合理可行的决定。

自主创业心得篇五

大学生成功创业的案例也很多，虽然他们是在不同领域取得了成功，但是有一点是相同的，那就是当很多学生正在为找工作发愁时，他们却已经成为了老板。但是，任何的创业也必将经历坎坷与辛劳，经历成功与失败。本文主人公80大学生张贵金的创业实例相信大家能给大家很多启发。

张贵金是一位“不走寻常路”的大学生。从大学时代就开始创业，屡战屡败，却屡败屡战。“我的命运要掌握在自己的手里。”这就是张贵金在创业路上“打不死”的真正动力。

张贵金出身于山东山村，大学入学时，因为家庭困难，他每天打扫男生寝室赚取一点生活费。生活的艰难让20岁的张贵金每天清晨就开始打工。这一段不同寻常的“打工史”令他感悟：“我不愿意一辈子打工”。

2001年，当别的同学或苦读或忙于游乐时，大学2年級的张贵金就开始了初级创业。他办过家教，卖过钢笔，摆过夜市，但最终都以失败告终。

大四毕业，张贵金暂时停止了创业，开始求职路，顺便谋求企业经营发展的经验。

工作两年后，不安分的张贵金又开始琢磨起自己未实现的创业梦。他在超市开餐饮加盟，开始了自己的第五次创业。这一次小试牛刀后，他尝到了创业成功的快乐，决定走自己想走的路。

这个山东大男孩始终希望把自己家乡五莲的艺术石材引进大城市。让全国各地都领略到家乡石材的艺术美。他东拼西凑向亲戚和同学借钱，加上自己所有的老本终于凑了几十万元。2009年张贵金依靠家乡山东五莲丰富的石材资源做起了艺术石材生意，将成品销往河北香河、廊坊。

现在，3年过去了，令所有的人没有想到的是张贵金已经是资产百万了，他扩展规模，在五莲已拥有自己的石材厂。自产自销，价格优势使他在区域销售稳居前列。他不但实现了自己的创业梦，而且拥有一个幸福美满的婚姻，小日子过的非常滋润。

回头看看自己所走的路，真的是“满身荆棘，满身血汗”。对于未来张贵金希望自己的艺术石材公司可以成为中国行业最大的民营连锁。用自己的力量美化中国企业、家庭庭院。“再美的风景也无法阻挡前行的脚步。”张贵金说。