

2023年创业心得报告 创业心得体会(优质10篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业心得报告篇一

短短一个月的创业体验已经结束，在这一个月的创业体验中我们获得了很多，深深懂得了创业的来之不易和创业的艰苦。但同时我们也收获了很多，团队见得协作精神得到了培养，我们的销售能力得到了提高。下面几点就是我们团队的创业体验感受。

一、就是我们分工进行市场调查，通过向同学询问他们所需衣服的价格是多少，什么样的风格等等，再后来就是货品的批发。我们宿舍的几个人分工明确，推选出一个小组长负责全面的工作，其他的四个人负责资金的管理和货品的订购运输。在这个过程中我们深深感受到一个团队不仅要有很好的团队协作能力，同时一个团队要结合自身团队的特点要推选出一名团队的领导者，这样才能使自己的团队不至于遇到问题时而出现意见的不合，最终导致团队的凝聚力下降。

二、就是在大学生体验街体验创业的时候的感受。在销售的过程中我们要学生怎样和同学沟通，怎样想办法把自己的商品销售出去，我们感到这里的很多东西需要我们去学。例如，以前我们从来没有在外面社会上卖过东西，刚摆摊时总感觉心里胆怯，从来没有当着这么多人卖过东西，在以后的几天中我们发现自己能和顾客主动的沟通了，它锻炼了我们的沟通能力，敢主动和别人讲话了。在销售的过程中，我们也深深感受到了销售的艰难，为了吸引顾客，我们只有提供更周

到的服务，满足他们的需要，这样才能把自己的商品销售出去，才会有利润，把顾客看作是“上帝”，这样他们下次再购买商品时才会再到你的店里面来买东西。

三、就是我们在创业体验过程中所遇到的许多的问题，例如，进货时怎么样和厂家讨价还价，使自己的成本降到最低，这样我们所没有想到的地方。还有就是服装风格定位不准，不能满足学生这一类群体的风格，最终导致我们的销售很低。在以后的销售过程中一定会注意到这两点，商人最求的是利益最大化，只有做到利润出现，这样我们的创业才可以成功。把握市场需求也是一个团队所需的，只有把市场需求的，只有把市场定位好，才能在后期的工作中少走弯路。

四、就是要相信自己的能力，在创业体验的过程中我们团队都深有体会，自己相信自己能把这间是做好这件事就一定能做好。还有就是有计划和目的的做事，例如：下一步销售怎么做，采取什么样的方式最好这都是我们要考虑的。同时在创业过程中遇到问题时要培养创造条件解决问题的能力，没条件自己要创造条件，要是所有的条件都成熟了，这问题就用不着你来处理了。大有大的做法，小有小的做法，聪明的有聪明的做法，笨有笨的做法。创业者就是要创造条件，创造条件的能力越强，解决问题的希望越大。

五、就是资金管理和分配。我感觉这在创业过程中是非常重要的。例如，资金怎么管理分配，这在整个创业过程中是极其重要的，没有了资金支持，创业就是无稽之谈。所以在资金管理一定要重视起来。在我们创业体验过程中，把资金分配看做一项非常重要的任务，我们把资金分为启动资金和流动资金，启动资金主要是作为成本，而流动资金主要作为突发情况使用，这样就避免了因资金不足导致创业失败的风险。但在资金的使用上我感觉在我们的使用过程中有点不合理，不能把资金有效的分配，还有就是成本，在进货时可以与商家进行商量，在确保质量的条件下把成本压到最低，这样就减少了我们的资金，我们的利润就会有大的提高。同

时我们也懂得了利润是商家所追求的最终目的，如果最后销售是亏损的，那么创业一定就是失败的。

六、就是团队的管理。一个优秀的创业团队一定会有一个完整的体系。例如奖罚的体系，职位分配的体系等。奖罚体系一定要具体到每一个点上，比如在我们团队中没有按时到达销售地点在利润分红时都会受到相应的罚款。同时，如果自己卖出的衣服比按规定的多，同时也会受到奖励。这样就激发了队员的销售热情。

以上几点就是我们这儿团队在创业的体验。创业体验时间只有短短的七天，但是我们收获了很多的理论知识，但是我们没有把它运用到实践，只有把理论和实践做到相结合，用理论指导实践，用实践来检验理论，这样我们才能掌握真正的知识。短短的创业体验同时也为我们以后的创业打下了一个良好的基础。

创业心得报告篇二

创业是一项具有挑战性的决策和行动，它源于对个人梦想的追求、对未来的期许和对自身能力的信任。然而，创业之路充满了未知与险阻。在创业的初衷上，个人或许能够找到满足心灵渴望的契机，但同时也需要面对竞争的激烈、市场的不确定和风险的承担。因此，创业者必须保持积极的心态，才能在日常的工作中不断迎接挑战并寻求突破。

第二段：创业过程中的启示与成长

创业之路隐藏着无数的启示与成长。在不断尝试与实践的过程中，创业者必须学会从失败中汲取教训，审视自身的不足，并寻求提升自我的机会。同时，创业者还需要学会调整自己的思维方式，开拓眼界，接纳他人的建议和反馈。在团队合作中，创业者需要学会倾听他人的意见，站在别人的角度思考问题，从而更好地领导和管理团队。

第三段：创业中的策略与规划

创业需要有明确的策略与规划。在创业的过程中，创业者需要深入了解市场需求，进行市场调研，并根据调研结果进行合理的定位和产品创新。此外，创业者还需要制定目标，制定长远的发展规划，并不断调整和改进策略，以保持企业的竞争优势。同时，要加强对资金的管理，减少资源浪费，确保企业的长期生存。

第四段：创业中的坚持与耐力

创业是一场漫长而艰难的征程，需要创业者具备坚持与耐力。在创业的过程中，难免会遇到挫折和困难，但只有坚持不懈，乐观面对，才能继续前行。此外，创业者还需要具备解决问题的能力，善于处理矛盾和纷争，保持内心的平静和清晰思维。只有通过持之以恒的努力，才能取得成功，实现自己的梦想。

第五段：对未来的展望与感悟

创业是一种勇气和决心，也是对未来的追求和期待。通过创业，不仅可以实现个人价值的发挥与成长，还能够为社会做出贡献。随着社会的发展和变化，创业者需要不断学习与进步，适应新的环境和要求，不断更新思维，创新思路，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。因此，创业者要时刻保持谦逊和学习的心态，坚守初心，不忘初衷，追求卓越。

总结：

创业之路充满了艰辛与挑战，但也蕴含着机遇与希望。在创业的过程中，创业者应保持积极态度，从失败中汲取教训，不断提升自我。同时，制定合理的策略和规划，坚持不懈，善于解决问题，才能在竞争中脱颖而出。创业者要有长远的眼光，始终追求卓越，为个人和社会作出更大的贡献。

创业心得报告篇三

第一段：引言

创业是一种追逐梦想的精神，更是对未知风险的勇敢挑战。许多人梦寐以求，希望通过创业实现自己的价值和成功。然而，创业并非一帆风顺，它需要锐意进取、勇于担当和持之以恒的毅力。下面将分享我在创业过程中的一些心得体会，希望对正在或者即将创业的人们有所启发。

第二段：明确目标

创业之前，首先要明确自己的目标。一个明确的目标将会成为创业者前进的动力和方向。明确目标的过程并不容易，需要对自己的梦想和能力有清晰的认识，同时要有对市场的深入分析和研究。只有明确了目标，才能制定出切实可行的战略和计划。

第三段：灵活应变

创业是充满变数和挑战的过程，创业者需要具备灵活应变的能力。市场需求、竞争环境和政策法规等因素都可能随时发生变化，创业者的计划和策略也需要随之调整。在创业过程中，要时刻保持敏锐的市场触觉，及时调整经营方向和战略，做好风险预判和规避。只有不断适应变化，才能保持竞争力和持续发展。

第四段：团队合作

创业是一项协作性很强的工作，团队的力量至关重要。在组建团队时，要坚持“人之初，性本善”的原则，注重选拔具有激情和专业能力的合作伙伴。同时要注重团队建设，激发每个成员的潜力和创造力，共同迈向成功。创业过程中，团队合作有助于减少风险，发挥集体智慧，实现共同目标。

第五段：毅力坚持

创业并非一蹴而就，需要持之以恒的毅力和坚持不懈的努力。在面对困难和挫折时，创业者要保持积极的心态，不要轻易放弃。正是因为坚持，才有可能突破难关、迎接挑战，最终取得成功。与此同时，要善于总结经验教训，不断反思和改进，提高自己和团队的创业能力。

总结：创业心得

创业是一条充满荆棘的道路，但也是一个机遇和成功的平台。通过明确目标、灵活应变、团队合作和毅力坚持，我们可以在创业的路上走得更远，实现自己的梦想和价值。创业是一场旅程，我们要保持积极的心态，永不言败。相信自己，勇往直前，一定能创造属于自己的辉煌。

创业心得报告篇四

创业日是一个特殊的日子，它意味着个人的梦想与决心在现实中开始蓬勃发展。在这一天，我参加了一场创业日论坛，结识了一些成功创业者，并听取了他们的经验与教训。通过这次经历，我深深领悟到创业的艰辛与快乐，总结出了几个关键因素：定位与创新、团队与领导、自我提升和市场展望。进一步了解这些要素，我相信我的创业之路将更加清晰与稳健。

首先，定位与创新是成功创业的关键。在论坛上，我听取了几个创业者的故事。他们告诉我，要成功创业，必须有独特的定位和创新的思维。定位决定了企业如何在市场中找到自己的位置，而创新则是企业持续发展的动力。举个例子，一个物流公司创始人告诉我，他们之所以成功，是因为他们选择了一个特殊的定位：专注于为小型电商提供高效的仓储和配送服务。而在他们大内部，不断推出新的技术和解决方案，以提高效率和降低成本。这个故事深深触动了我，使我认识

到成功创业不能光靠一味追求利润和市场份额，而是要有自我定位和不断创新的能力。

其次，团队与领导力是创业中不可或缺的因素。创业不是一个人的孤军奋战，而是一个团队的合作。在论坛上，创业者们一致认为，一个成功的创业团队应该是有能力和志同道合的人组成的。每个人都应该有自己的特长和贡献，同时又能够有效地沟通和协作。而团队的领导者则发挥着至关重要的作用，他们应该能够激励和引导团队前进。创业者们分享了自己的领导经验，其中一位创业者提到，一个好的领导者应该具备坚定的信念、清晰的沟通、公正的决策和危机管理的能力。这给了我一个深刻的启示，团队和领导力的重要性决定了创业的成败。

然后，自我提升是创业者必须注重的方面。在论坛上，创业者们告诉我，要想成为一个成功的创业者，持续学习和自我提升是必不可少的。他们积极参加各种培训和交流活动，不断提高自己的专业知识和技能。此外，他们也注重修炼个人品质，塑造良好的人格和价值观。他们分享了自己的学习和成长经历，使我认识到创业不仅是一个经济活动，更是一个人的成长过程。只有不断提升自己，才能应对创业中的各种挑战和困难。

最后，市场展望是创业者必须具备的重要能力。创业是一个风险和不确定性相对较高的过程，所以创业者必须对市场有清晰的认识和预见。在论坛上，创业者们分享了他们对市场的洞察和预测，以及他们如何根据市场变化来调整自己的战略和计划。他们告诉我，一个好的创业者应该具备市场敏感性和判断力，能够及时抓住市场机会，并为企业的发展提供战略指引。这让我意识到创业不能只停留在眼前的利润和收益上，而是要有更加长远和系统的思考。

综上所述，创业日论坛给了我很多启发和教训。通过了解定位与创新、团队与领导、自我提升和市场展望这几个关键因

素，我相信我将能够在创业中找到正确的方向和做出明智的决策。虽然创业充满着风险和挑战，但我相信只要迈出了第一步，坚持不懈，我就能够取得成功，实现自己的创业梦想。

创业心得报告篇五

21世纪又是一个创新的世纪，当今社会迫切需要大批具有创新创业能力的人才。可以说，创新创业能力已经成为社会向前发展的源动力。创新，是一种能力的培养，而这种能力就是创新能力。创新能力是指运用知识和理论完成创新过程、产生创新成果的综合能力。创新能力的表现形式是发明和发现，是人类创造性的外化。创新能力包含着创造性思维能力和创造性实践能力，主要包括四个方面的内容：创新意识、创新思维、创新技能和创新人格。

创业，是就业的最高形式。其体现出的创业能力是指在各种创新活动中，凭借个性品质的支持，利用已有的知识和经验，新颖独特地解决问题，产生出有价值的新设想、新方法、新方案和新成果的本领。创业素质的人才应具有的能力包括：创造力和创造精神、学习能力、技术能力、团队合作精神、解决问题能力、信息收集能力、敏锐的洞察力、研究和完成项目的能力、环境适应能力和献身精神等。创业能力是需要我们一步一步来提升的，一夜暴富基本上是不可能的事，我们要给自己确定一个明确的定位，一步步的提高自己的创业能力。

创业，是残酷的。马云曾经说过：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但大多数人死在明天晚上，看不到初升的太阳”。创业者，需要忍受寂寞！还没有成功之前，是没有任何的说话权利的。如果真的要说话，那么请你成功后再说。因为创业者需要一个低调做人，高调做事的风格。倘若你想成为一个高调的人，我想你不适合创业。更多的适合去做一个吹牛皮的人，或者说好听点，你适合去做故事编剧！再且，初步创业的人，说出的话没有任何的力量。因此，创业需要

低调，稳重，踏实，沉着，沉默。创业者的痛苦只有自己知道，创业者所遇到的困难，也只有自己来解决，于是，创业者必须要懂得忍受寂寞！因为，在路上，除了自己的团队之外，也就是你自己了！

要想成为一个成功的创业者，首先，要提高自身的创业素质。创业者要具备良好的信誉，有脚踏实地的工作作风，有非常强的沟通能力；并具有熟悉本行的专业知识；对待周边人群具备开放的心胸和一颗同情心、关怀心。要树立自我的创业意识，实现自身价值，更要树立为社会服务和创业意识，为国家艰苦创业的伟大理想与坚定信念，以及为人民服务的精神。不能把一切希望都寄托在父母、学校和接收单位上，要有敢为天下先的动机和信念，凡创业成功者莫不如此。

人脉就是一种财富，对于一个刚创业的人来说，谦逊，诚恳是处理好人际关系的最好基础，也是创业的一个关键条件！

最后，也是最重要的是提高自己的创业能力。如何将自己的理想和希望变成现实，就要有对市场的分析、判断和预测能力，根据自身实际情况科学合理规划未来职业的能力和不断提高生产与经营的能力，独立生存和终身不断学习的能力，让这些能力作为实现目标的手段和方法。创业，是平凡的人做平凡的事情！很多人都说创业者不容易，创业者了不起。我想，创业者更受人关注，不是因为创业者更了不起，而是因为创业者比就业者要少得多罢了！创业者，不需要任何的光环，只需要脚踏实地；创业者，不需要糖衣炮弹，只需要苦口良药；创业者，不需要大众美丽的赞可，只需要认可就行了。创业者充其量只是一个站在不同角色去做对社会无害的事的人罢了。没有什么了不起。从某个角度来说，创业者就是一个就业者。

但并不是所有的人都适合创业。看多了创业成功的事例，看多了那些成功人士风雨励志的传奇故事。很多人跃跃欲试，希望上天赐福于己，将成功轻易复制。现实世界没那么简单，

并不是所有人的头脑都是那么精明，并不是所有人的意志都能经受住历练。对自己有一个清晰的认识，为自己选着一条合适的道路，每一个人都会活的精彩。简单的快乐背后往往没那么简单，所以，时刻保持清醒的头脑，不要輕易被心灵鸡汤“灌醉”。

文档为doc格式

创业心得报告篇六

创业王，这个词汇在如今创业潮流中越来越受到人们的关注。创业王一词源于互联网创业领域，形容那些在创业过程中表现出色、脱颖而出的创业者。他们敢于冒险，具有独特的思维方式和行动力。不论是在创新概念的提出，还是在商业模式的革新上，创业王总能给人们带来新的启发和改变。通过对创业王的学习和体会，我深深地意识到，成功者的共同特点是对每一个机遇的利用和对困难的挑战。

第二段：创业乐观心态的重要性

创业的道路上充满着不确定性和风险，只有拥有乐观的心态，才能勇敢面对挑战并保持前进的动力。创业王们之所以能够在激烈的商业竞争中脱颖而出，一方面是因为他们对自己和自己的团队充满信心，另一方面是因为他们坚定地相信自己所做的事情是正确的。无论是成功还是失败，他们都会从中汲取经验教训，继续向前。因此，乐观的心态是创业王成就非凡事业的基石。

第三段：创新精神的重要性

创新精神是创业王们的共同特点之一。他们总是敢于冒险，思考问题的方式与众不同，并能够将自己的想法转化为切实可行的商业模式。在这个快速变化的时代，创新是推动社会进步的力量。创业王们通过挖掘市场需求和创造独特的产品

或服务，成功地打造出了许多知名的品牌。他们对市场的洞察和理解能力，使他们能够提供符合消费者需求的产品和服务，从而获得长足的发展。

第四段：创业王的成功离不开团队合作

一个优秀的团队是创业王成功的重要保障。创业王们知道，他们不能孤独地一人独挑大梁，只有通过团队合作才能充分发挥每个成员的优势，完成更为庞大的目标。他们懂得正确引导团队，激发潜能，并能够将自己的梦想与团队成员的共同目标相结合。同时，他们也知道要招揽具有各种技能和经验的人才，以确保团队的多元性和全面性。创业王们懂得善用团队的力量，并通过持续不断的学习和交流，打造出高效、和谐、紧密的团队。

第五段：创业王的奉献精神与社会责任感

创业王们往往拥有强烈的奉献精神和责任感。他们意识到，他们的成功不仅仅是为了自己，更是为了社会和他们所处的行业。因此，他们会积极参与各种公益事业，回馈社会。同时，他们也愿意分享自己的成功经验和创业心得，帮助其他有梦想的创业者实现他们的目标。正是这种奉献精神和社会责任感，使得创业王成为了一个行业中的楷模，在社会中拥有较高的威望和影响力。

总结段：创业王的启示与影响

通过对创业王的学习和体会，我深刻认识到创业成功离不开持久的激情和持续不断的努力。乐观的心态、创新的精神、团队的合作以及奉献的精神和社会责任感是创业王们成功的重要因素。只有在迎接挑战的困难中保持不断进取的态度，努力攀登创业之路，才可能成为一个真正的创业王。希望通过自己的努力和不懈的追求，也能成为一个有影响力的创业者，在改变世界的路上做出自己的贡献。

创业心得报告篇七

随着我国社会主义市场化，逐渐构成了、“供需见面，双向选择”的就业形式，这种新的就业形式，使毕业生和用人单位从被服从的位置，变为就业市场、中两个对等、互选的主体，双方都有、自主的选择，这就请求大学生要有、更高的素养来面对选择，更强的独立创业者肉体来迎接应战。大学生作为社会向前开展的源动力，必需与学问经济时期开展请求相顺应，具有、较强的创新创业才干。

1、培育大学生创新创业才干是缓解不、时扩展的社会就业压力的需求

进入21世纪后，我国一般高校毕业生已打破200万大关，国度教育部学生司司长林蕙青指出，当然毕业生数量增幅较大，但社会整体就业岗位没有、明显增加的趋向。在、毕业生数量年年大幅度增长的同时，离校毕业生待业的现象开端呈现，数量逐年上升。国度教育部的有、关统计显现，全国高校毕业生均匀就业率一直只要70%左右，仅大学本科毕业生的待业人数就很多。面对日趋严重的就业形势，在、大学生、中展开创业教育，树立大学生正确的职业理想和择业观念，开发发明性思想，进步综合素养和创业才干，关于大学生参与社会竞争，具有、很强的理想意义。

2、培育大学生创新创业才干是顺应社会主义市场经济开展的需求

随着市场经济的开展，城乡产业构造将根据市场的不、时变化进行相应调整，从而带来劳动力的转移和职业岗位的转换，而且还应该具备新技术、新工艺的施行以及新产品的开发和发明才干，也就是请求将来的劳动者不、只要具备从业才干，还必需具备创新创业才干。因而，不、时增强创新创业才干的培育正是顺应了、社会主义市场经济对人才培育方面的诸多请求，同时也能促进高等教育本身的变革与开展。

3、培育大学生创新创业才干是推进创新型国度建立的需求

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国度兴隆兴盛的不竭动力。一个具有、创新才干和大量高素养人力资源的国度，将具备开展学问经济的宏大潜力；一个短少雄厚科学储藏和创新才干的国度将失去学问经济带来的机遇。21世纪的竞争是经济和综合国力的竞争，实践是科技和教育的竞争，归根到底是高素养人才的竞争。高校是人才培育的摇篮，培育和培养基础宽厚、富有、创新肉体、可以应付将来社会、中国大学生就业开展和应战的人才，是各类高校在、教育创新、中担负的首要任务。鼎力培育大学生创新创业才干是树立高校创新体系的要害性环节和基础性内容，能有、效地支持和推进国度创新体系的树立，对建立创新型国度也会起到积极的作用。

个性，或称为个性特质，是指一个人在、一定的社会条件和教育影响下构成的比拟固定的特性。一个具有、创新质量的人才有、可能去进行一系列创新活动。一个人的创新质量包括激烈的猎奇心、普遍而浓重的、学习兴味、积极主动、学习的、学习习气、勇于质疑的、学习肉体等。

猎奇心——猎奇心是人们发明和认知世界的驱动力。耶鲁大学心理学家斯坦伯格发明，个性、中的兴味和动机是促使人们从事发明性活动的驱动力。而兴味源于对事物的猎奇心，是个体从事发明思想的内驱力。兴味和动机能够使个体集中留意于所从事的发明性活动。

主动、学习——传统的教育以机械、模拟、循规蹈矩的、学习办法为主，养成了、学生被动承受的、学习习气，缺乏灵敏多变和主动的、学习锻炼，学问经济时期瞬息万变，产品更新换代很快，只要培育学生积极主动的、学习习气，构成探求式、学习机制，才可能创新，才干跟上时期的步伐。

质疑——教员、书本的观念不、得人心，学生不、敢质疑教师，

更不、敢质疑课本成为很普遍的现象。没有、疑心,哪来创新?只要擅长发明问题,才会有、创新的可能性。质疑肉体促使人们发明问题,而创新肉体则促使人们进一步处理问题。

而创业质量也有、着丰厚的内涵,它包括勇于竞争的肉体、勤奋务实的务实态度、锲而不、舍坚定执着的坚韧意志、艰辛创业的心理打算等多方面的质量。

勇于竞争——商品经济社会充溢各种商机,也充溢各种竞争和压力。在、这种环境下,要想创业除了、要有、一定的经济目光,还必需有、过人的胆识与勇气。在、充沛的市场调研后,能否勇于将本人的方案付诸行动,是决议一个人创业能否顺利开端的第一步,创业需求的是勇于竞争与冒险的胆略。

勤奋务实——创业仅仅有、胆略和勇气是远远不、够的,在、此基础上,必需一步一个足迹,要有、勤奋务实的态度。

锲而不、舍——创业的道路不、可能是好事多磨的,碰到波折或失败,是从头再来还是选择放弃?大学生们假如没有、坚毅的意志、坚韧的毅力,是不、可能在、创业的道路上继续走下去的,前功尽弃的创业最终是不、能胜利的。

首先,要进步本身的创业素养。一些大学生创业者对公司运作的熟悉过于简单,他们不、分明如何融资、如何做商业上的事务活动筹谋、如何塑造管理团队等,以至连根本的财务、管理方面的常识都很短缺。因而,在、创业前,应该有、一个相对系统的理论培训。市劳保局每月都有、免费的创业者培训班,有、心创业的大学生能够来报名到场、学习。

其次,要进行充沛的市场调研。既然是在、市场经济环境下进行创业,那创业就必需契合市场规律,不、经过市场调研,自觉投资,胜利的可能就很小。因而,在、创业之前,应该冷静地考虑,选择啥子行业来做才气更接近胜利。倡议先到相干行业去打工,熟习一些行业的运作规律和流程,也可到

市劳保局到场见习培训，有、50多种岗位可供选择，在、见习培训当选择创业方向。

再次，要多方面理解政策，充沛哄骗政策。对大、中专结业生毕业后选择自主创业的，通称里有、不、少相干的优惠政策，大学生创业者应该充沛理解这些政策，哪些用度是能够减免的，哪些优惠是能够申请的，都要做到胸、中有、数，这样才气在、创业之初，节约资金更好开展。

最后，要有、坚定不、移的肉体。心理脆弱是大大都大学结业生的通病，遇到一点波折和艰难就轻言放弃，是不、会获得终极胜利的。创业的道路没可能好事多磨，以是，大学生在、心理上的打算也是必不、可少的。大学生创新创业才干提升的途径。

“创新是一个民族的灵魂，是一个国度兴隆兴盛的不、竭动力。”青年一代，特殊是大学生，是、中国生气的群体，假如失去了、发明的激动和愿望，而仅仅安于现状和守成，那么、中华民族最终将失去开展的不、竭动力。创业熟悉和创新肉体绝不、只是期望创业的同窗所应思量的事情，即便是在、其它岗位就业的大学毕业生也不、该失去创新之“心”。

创业是创业者经过发明和辨认商业时机，成立活动组织，应用各种资源，提供产品和效劳，以发明价值的过程。创业具有、较高的风险，但也有、较高的报答。随着商业经济的高速开展和学问经济的迅猛降临，越来越多的大学生投入到创业的浪潮、中，并获得不、少胜利的经历，大学生创业也因而成为抢手的话题。

创业心得报告篇八

自学习了20xx年8月19日，湖南联通刘桂清总经；“创业”正是在上级领导审时度势，在通信业从话；六个转型则具体的从经营内容、经营范围、激励机制、；同时，随着科学技术的不断

断进步，通讯技术也飞速发展；我们放眼全球市场，任何没有能够敏锐发现科技进步所；如此生动的事实与教材，足以让我们感受到市场的“无；在通信市场由语音时代转向移动互联网时代的关创业。

自学习了20xx年8月19日，湖南联通刘桂清总经理发出“迈步”创业”续写新辉煌的工作报告之后，让我对企业今后发展和个人努力的方向有了一个更加清晰和全面的认识。特别是报告中对于“创业”的提法十分贴切，对我们的工作也具有积极、明确的指导作用，我们就是应该以一种“创业”的心态来对待工作，用“创业”的精神来开展工作，扎实苦干、智慧创业，为企业的发展做出更大的贡献。我们工作中最大的敌人不是遇到的各种各样的困难，而是我们内心的“惰性”与思维的“惯性”，遇到新问题总习惯用老方法去解决；不愿费劲去开拓新思路，而是习惯性的走过去的老路。中国有句老话叫“户枢不蠹、流水不腐”，讲的就是只有保持与时俱进，不断锐意创新，才能不断的取得进步；如果总是固步自封，因循守旧，那就只能像常年不开的门轴一样生锈，犹如一潭死水般的腐*。

“创业”正是在上级领导审时度势，在通信业从话音时代向移动互联网时代迈进、从管道服务向流量经营转变的巨大变革和调整的关键时刻，对联通人提出的新思路和新要求，那就是必须牢固树立四个观念，深入推进六个转型。通过学习，我认为“永远都要坐前排”观念就是要对标和敢拼，即通过与兄弟公司、竞争对手的对标，学其之长、克己之短，敢想、敢拼，永争第一；用发展的眼光看问题就是要求我们摒弃传统的思维定势和习惯，研究遇到的新问题、分析市场的新情况，解放思想、开拓思路，以创新的精神去科学的解决问题；“以人为本”和“诚信经营”则是从企业发展的内部驱动力和外部拓展性方面，解答了“如何做”和“怎样做”的问题，指导我们以长远发展的眼光，在内部关爱员工，依靠员工，创造和谐的发展氛围，为企业发展提供绵延不断的内部驱动力；对外以诚信为本，谋大事、图大利，创特色、树品牌，靠智

慧营销来保证企业的长足发展。

六个转型则具体的从经营内容、经营范围、激励机制、组织机构管理、差异化服务和发展渠道等六个层面，为我们指明了未来发展和努力的方向。概括来讲，就是要求我们在今后的发展中，重点经营高附加值的产品、努力提升产品的技术含量、以差异化和个性化的服务来提升客户感受，综合各方面因素全力打造更具市场竞争力的产品，来增加企业收入；企业内部管理方面，则通过建立简约、高效的内部管理和考核机制，达到“降耗增效”的目的。

同时，随着科学技术的不断进步，通讯技术也飞速发展，我们原先熟悉的东西已逐渐被边缘化，在多媒体信息技术飞速发展的今天，语音服务已经从昨日的绝对主角沦为了只能在一旁敲敲边鼓的小配角，互联网信息接入和信息内容服务已经成为了人们消费的主导。这也要求我们积极的转变固有观念，学习研究新的技术，积极开拓新的高附加值产品，“生产出适合市场需求，适销对路，受客户欢迎的产品”，只有这样，才能在激烈的市场竞争中生存下来，并进一步的发展和壮大。

我们放眼全球市场，任何没有能够敏锐发现科技进步所带来的市场巨变，并及时转型的企业，都难以避免的遭到失败的厄运，曾经在全球胶片行业被视为榜样和旗帜的柯达公司，在数码影像技术所带来的摄影器材市场的巨变面前，因为自己的骄傲自大与固步自封，最终也只得怀抱着过去的辉煌，在瞬息万变的市场洪流中“无可奈何花落去”。

如此生动的事实与教材，足以让我们感受到市场的“无情”，但也充分给我们证明了市场的“公正”，不管你的企业过去多么的出色，不管你曾经多么的“不可一世”，在市场面前，如果不顺应市场发展的潮流，一味的固步自封，裹足不前，那你必定要失败，甚至于灭亡。所以，我们必须要进行“创业”，因为不创业，就难以守业，进一步发展壮大也就无从

谈起。

在通信市场由语音时代转向移动互联网时代的关键时刻，我们必须开展“创业”，以“创业”的精神开展工作，锐意改革，开拓创新，为企业发展做出更大贡献。

创业心得报告篇九

第一段：引言（200字）

创业已经成为当下最热门的话题之一，越来越多的人都在思考着如何创业，如何成为企业家。而在创业之前，创业观的形成对于创业者来说是非常重要的。创业观，就是对创业的认知和态度，一个良好的创业观能够帮助创业者准确看待创业的风险与机遇，正确引导创业生涯。下面，我将分享我的创业观心得体会。

第二段：认知创业（200字）

创业需要创新、技术和资本，但更需要认知。创业是一种心态，也是一种行为，更是一种态度，创业者需要拥有这种对于事物敏锐的认知。创业者应该全面、深入地了解市场和行业，积极汲取新知识和经验，在市场中洞察商机，找准切入点，把握时机。如果没有良好的认知，创业者将会在竞争中被淘汰出局。

第三段：创业态度（200字）

创业者应该拥有进取心、胆识和冒险精神。在创业过程中，往往需要付出大量的时间和投入，而且成功并不总是可以保证。如果没有强烈的进取心，很难立足于市场；如果没有胆识，创业者可能永远停留在舒适区；如果没有冒险精神，创业者难以抓住市场机会。因此，创业者应该有勇气尝试新事物，敢于冒险，保持积极向上的心态。

第四段：追求价值（200字）

创业不仅仅是为了金钱和利益，更是为了追求自身的价值。创业者应该从价值观的高度看待创业，将创业看作一种事业和责任，而不仅仅是一种赚钱的方式。创业应该是一种追求更高境界的过程，创业者应该更加注重对社会和人类的贡献，追求自身的价值提升。

第五段：总结（200字）

创业者不仅要有良好的创业观，更需要用实际行动验证自己所具备的创业本领。在创业的过程中，应该认真把握市场机会、用心经营企业、关注员工的需求、发挥团队的力量，以及一步步建立起企业的良好口碑。除此之外，创业者还要不断完善自己的技能和知识结构，提高自己的实践能力和应变能力，才能在竞争激烈的市场中立于不败之地。以上是我的创业观心得体会，希望能够对大家有所启发。

创业心得报告篇十

近年来，市政府高度重视就业创业培训工 作，认真贯彻党的十七大、提出的，“政府鼓励创业，促进创业带动就业”，“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”的总体要求，以促进就业和鼓励劳动者自主创业、自谋职业为目标，以加快实现城乡一体化为抓手，通过构建城乡一体创业培训平台，建立促进创业培训工作长效机制，扎实推进农村劳动力就业创业培训工作，推动了 我市经济社会全面、协调、可持续发展。20xx 年至今我市共组织创业培训**人，其中农村劳动力创业培训***人，创业项目涵盖了，加盟店、纺织加工企业、种养植生态园、汽车美容装潢店、广告公司等农业、加工业、服务业等众多领域，实体，创业成功率达68%以上，创造了**个就业岗位，实现了农民就近就地就业，推动了农村经济快速增长。我们的主要做法是：

1、坚持加强组织领导与加大宣传引导相结合。一方面，强化行政推动。我市高度重视创业培训工作，下发了《关于开展创业培训工作的实施意见》（澄政办发[20xx]38号）和《关于成立市创业培训工作协调小组和创业培训工作专家志愿团的通知》（澄政办发[20xx]49号），明确了我市“五年一万”的创业培训总目标和具体实施措施，专门成立由分管为组长，市各有关职能部门为成员的市创业培训工作协调小组，协调小组办公室设在市劳动保障局，具体负责全市创业培训工作的组织实施。积极指导各镇（街道、办事处）建立相应就业创业工作机构，完善培训网络，在全市建立起以市职业培训指导中心为龙头，各镇（街道、办事处）劳动保障所、成人教育中心校为主体，覆盖城乡的就业创业培训平台。另一方面，强化宣传促动。组织开展了“创业之星评选”、“创业项目展示”、“江阴市创业论坛”等活动，激发广大劳动者尤其是广大农民的创业热情。

2、坚持促进自主创业与鼓励就近就业相结合。一方面，鼓励农民就地创业。将扶持农民创业作为实施创业带动就业战略的重要组成部分，另一方面，鼓励创业者及没有成熟创业项目和创业能力的农村劳动者就地就近就业。

3、坚持鼓励农民发展现代农业创业与发展非农产业创业相结合。一方面，鼓励农民发展现代农业实现创业。结合各镇、街道产业结构特点，引导农民从事花卉苗木、生态养殖、特色种植等高效规模农业，形成璜土葡萄、顾山水蜜桃、云亭草莓等中小产业链。另一方面，支持农民发展非农产业实现创业。从发展无污染、无噪音、耗能少的家庭企业入手，通过户帮户、村带村，形成一批农村家庭工业特色村。

1、优化目标管理体系。制订“五年一万”的创业培训总目标，年初，将年度目标任务进行层层分解，下达到各乡镇（街道、办事处），明确责任单位和责任人，并将目标任务作为各镇（街道、办事处）年度考核的重要依据，为圆满完成年度目标任务提供了有力保障。

2、优化创业培训渠道。充分利用全社会各方面的力量，多渠道、多形式开展创业培训。一是发挥部门职能促创业培训。积极发挥劳动保障系统自身职能，利用各镇（街道、办事处）劳动保障专管员和各社区劳动保障就业援助员深入基层加强管理，对农村劳动力和外来农村劳动力进行摸底调查，掌握具备培训条件人员的数量、技能状况、创业意愿等情况，及时组织培训。二是实施专项计划促创业培训。我们会同市妇联、残联、团等有关部门，专题研究创业培训专项实施计划，并形成一致共识，实施“4个100”创业培训专项计划，即培训“百名巾帼创业人才”、“百名青年创业人才”、“百名残疾人创业人才”和“百名退伍军人创业人才”专项计划。三是发挥工商部门职能促创业培训。个体私营企业主是创业活动最频繁的一个群体，也是创业失败率比较高的一个群体。我们会同工商部门在各镇、街道新登记注册的个体私营企业主中开展创业培训宣传，组织创业培训工商联动班，提升个私业主的创业能力，提高创业成功率。

3、优化创业培训优惠政策。为进一步加大创业带动就

业扶持力度，营造良好的政策化境，激发全社会创业热情，加强创业培训扶持力度，将创业培训补贴提到成功创业20xx元/人，进一步规范培训经费申报和审批等制度，有力促进了我市创业培训工作的深入开展。

1、注重培训对象。围绕农村基层党员干部、外出务工能人员、个体私营业主、新成长劳动力、规模种养植（殖）户5类重点施训对象，建立适合各类创业群体、涵盖不同创业层次的培训内容体系，形成激发创业冲动、创办创业实体、发展创业企业的全新培训格局。

2、注重培训内容。结合农村劳动力的自身特点、农民知识文化结构、思想阅历等个体特征，通过正反案例分析、创业模拟实训等形式，让创业农民看得懂、学得会。组织精干力量，精心制作创业典型、创业政策宣传培训光盘，面向所有创业

培训机构推广使用，增强创业培训实效。加强项目选择、资金筹集、创业选址、成功开业、政策运用、生产经营、企业管理、扩大规模等内容的培训，提高创业农民熟悉市场、顺应市场、驾驭市场的能力，提高创业成功率和创业稳定率。

农民创业实际紧密结合。采取“走出去”，“请进来”的办法，带领学员到成功创业的企业进行实地考察，请成功创业人士，走进教室，现身说法，传授创业经验，加强培训学员与社会的接触，开阔视野，增加胆识。完善后续跟踪服务，成立了由劳动保障、工商、税务、卫生、城一管、经贸、银行等部门相关负责人组成的创业培训专家志愿团，在开展创业培训过程中，及时组织创业培训专家志愿团指导学员解决开业过程中遇到的困难和问题，指导学员进行市场调查，完善创业计划书，不断完善创业培训学员档案，建立有效的跟踪管理制度，了解学员创业进展及经营情况，提供有效的后续扶持服务，确保了创业成功率。

开展创业培训需要一个良好的社会舆论环境。我们不断注重加强创业培训宣传，利用报纸、电视、网络等多种渠道，积极宣传创业培训方针政策、发布培训信息，让越来越多的劳动者，了解创业、认识创业，增强创业的信心和能力，在全社会形成了促进创业培训的良好氛围。