

2023年当代年轻人创业论文题目(汇总8篇)

当我们参加面试或新的工作环境时，自我介绍是必不可少的，它可以让别人更好地了解我们。希望这些自我介绍范文能够给大家提供一些启发和方向，让我们都能写出满意的自我介绍。

当代年轻人创业论文题目篇一

一个创业成功的人最重要的是心态，心态决定你的成功！往往拥有一个好心态的人取得成功的机会会更大。

根据一些专家分析得出，创业十一条经验：

1、当你有个好想法时，就应该立刻去做。不要听别人怎么说，只要你自己去尝试、去摸索，才会知道这个想法究竟有多好，即使失败了，也没有关系，因为你从中会学到很多东西。结果固然重要，更重要的是你去做，在做的过程中学到了很多，这就是资本，就是财富。

2、业务员跑不成业务有2方面原因：一是市场环境的原因，另一个就是自己的原因。所以，好的业务员就是善于分析、善于总结和善于与客户打交道，以顾客的角度想问题、做事情。有一个前提，那就是勤奋，只要多用心、肯吃苦，业绩肯定会上去。

3、应该注意几点，就是：应该分清谁是重点客户，谁是一般客户，一般客户应该重点照顾，重点客户要经常照顾。大部分的工作应是服务老客户，剩下的时间是开发新客户。我的经历也印证了商场一个道理：50%的业绩来源于20%的老客户，不要奢望占有整个市场，这不可能也做不到，找到并服务好认可我们的客户就已经是成功了。

4、在找工作的时候，一定不要选择待遇优厚与招若干名业务员的公司，因为前者的业务不好做，薪水固然高，需求量往往不大或者不被人认可。一个运作良好的公司一定有自己的营销体系，你能拿多少钱完全取决于市场容量与占有率，加上你的勤奋与努力，这往往有一个比值，也就是提成。所以，你要去寻找能告诉你付出多少努力能拿到多少钱的公司，后者就更不能去了，那种工作是碰运气的工作，多一个人就多一个人去碰运气，因为一个运作良好的公司一定有自己的财务体系，多一个人就多一个人发工资，而市场是有限的，需要用多少人，老总心中都有数。

5、如果资金不是很雄厚，就不要选择代销。因为1元钱代销的话，这就值1元钱，要是资金周转得快，1元钱就会升值。

6、1000元钱在手中这就是1000元钱，但流通到市场中就是个变数，有可能会增值，但也有可能会贬值。这就要看投资者的眼光与头脑。

7、只有站在市场中，才会认识到有需求才有市场这句话的份量。如何有效地将产品推广到公众心中，这就体现了推销、广告、宣传和促销的必要性；如何花费最小的成本将效益最大化，完全取决于决策者的洞察力与整合资源的能力。

8、“定位”这个词，现在很时髦，也说明了其影响力与重要性。对于一个企业来说，它是确定公司未来的发展方向，把企业的优势更加集中地发挥到极至，更加专业化；对于一个人来说，它又是集中自身优势找到自己热爱并擅长的事业。“定位”这个词是一把战无不胜，攻无不克的利剑。

9、把所有人都当做销售对象，这是战略性的错误。一定要细分最佳顾客，他们是谁、什么状况、关心的利益点在哪、购买本产品的最终用途是什么，以此为中心，比你的竞争对手更好地服务他们。比如：更合适的价格、差异化的产品、便利周到的服务、热情的沟通等，这样的企业不挣钱都难。

10、企业的最终目的就是盈利。也只有盈利，才是对社会的最大的回报。

11、年轻人要想做成一点事情，资金不是最重要，重要的是要敢想、敢冒险，善于学习、善于从实践中获得经验。年轻人最大的资本就是可以毫无顾虑地做很多事情，这是一种积淀，所以说，趁年轻时多学习点东西，多尝试些有用的工作，绝对不是坏事。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

当代年轻人创业论文题目篇二

古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。下面是当代年轻人创业论文，请参考！

高校创新创业教育思考探讨

摘要：创新创业教育为高等教育科学发展和深化教育教学改革指出了明确的方向，对高校的教育发展具有十分重要的指导意义。高校的创新创业教育有利于降低社会就业压力，减

少社会结构性矛盾，是富民之道、强国之举。从我国长期教育发展目标出发点来看，“创新创业教育”的教学理念与模式是提高我国高校人才综合素质的一种新的教育模式，对高校的教育发展具有十分重要的意义。

关键词：高校教育；创新创业；教育改革；创业教育

高校的创新创业教育有利于降低社会就业压力，减少社会结构性矛盾，是富民之道、强国之举。随着我国的经济的发展，社会就业面临着更大的压力，大众创业和万众创新的思路有利于产业、企业、分配等多方面结构的优化。从我国长期教育发展目标出发点来看，“创新创业教育”的教学理念与模式是提高我国高校人才综合素质的一种新的教育模式，对高校的教育发展具有十分重要的意义。我国高校教育者需要挖掘固有的创新创业教育元素，深化创新创业教育的教学改革。高校创新创业教育成为高校教育者面临的重要课题，对于高校的创新创业教育的教学理念和教学模式的改革，有以下两点想法：

1. 高校的创新创业教育是企业家精神教育的教学理念

高校的创新创业教育不仅仅是技术和能力的教育，而是一种企业家精神教育，可以将其作为对学生的一种意识和精神的培养，培养学生的企业家精神，将创新创业与自己的人生理想和人生目标结合起来。虽然，随着我国经济的发展，如今的高校教育走向多样化多元化，但是，高等教育是一个系统工程，大学的核心精神不变，仍然满足着人类的全面发展和社会的健康发展需求，所以说，高校的创新创业教育应该是对学生的育人模式的整体设计。高校创新创业教育涉及的不仅是“如何创办企业”，而是大学生以创新能力为核心的综合素质的提升和职业精神的培育。高校创新创业教育不仅能够培养学生的创业能力，更可以使更多的受教育者将创业和人生发展作为一种生活方式。对于高校的创新创业教育的教学理念和教学模式的改革，高校的创新创业教育可以说是一

种企业家精神教育。

2. 高校的创新创业教育的教学模式以实践体验为重点

高校教育者在将提高教育教学质量和人才培养质量的同时，应该重点抓课堂的实践体验，在课堂教学中尽可能地注重学生的实践体验，切实提高学生的实践能力，将实践体验作为创新创业教育的教学重点。高校创新创业教育应坚持面向全体、基于专业、分类培养、强化实践原则，强调学生的现场实践，在培养能力的过程中，鼓励学生的创新实践活动。让学生亲身体会创新创业实践活动，最终使学生成为符合社会发展和需要的创新型人才。对于高校创新创业教育的改革，我国高校教育者承担着重大的责任和任务，为了进一步加强创新创业教育的改革，可以采取以下几点建议：1. 设计合理的创新创业教育的人才培养方案为了全面提升学生的实践与创新能力，突出创新创业教育的特色，需要科学设计和修订创新创业教育的人才培养方案，将创新创业教育融入人才培养方案，将创新创业教育以显性课程的形式体现于人才培养方案和教学计划之中。2. 建设多元化的创新创业教育的课程体系高校应以创新创业教育理念为引领，建立与创新创业教育相融合的创新创业教育课程体系，需要根据创新创业教育目标要求，建立创新创业教育的教学课程新体系，实现创新创业教育与专业学科的交叉、渗透、融合。有针对性地开设创新创业教育的专题讲座、报告等。只有这样通过多种手段和方法，科学合理地和开设创新创业教育课程体系，创新创业教育才能真正落实到位。

3. 建立多样化的创新创业教育的教学实践基地

建立多样化的与创新创业教育相衔接的专业实践教学体系和实践基地，是落实高校的创新创业教育的重要手段。创新创业教育的专业实践教学体系应该多样化，可以由项目训练、基地实践和竞赛活动构成，以此加强综合实践基地和学生科技文化创业园建设。可以扶持师生团队开展创新创业实践，

加强创业团队扶持力度，或者与政府相关部门联合组织创业项目筛选、扶持及交流活动，与青年创业就业基金会签订协议合作培养等方式建立创新创业的实践基地。可以启动学校创新创业基金项目，资助创新创业团队与企业项目，组织学校的创业基金捐赠。组织学生创新创业项目推广、对接活动，企业家创业导师见面会，提供跨专业综合就业与创业实践实训、项目管理等培训，加强创新创业项目训练，创立多样化的创新创业的实践教学体系和实践基地。以创新创业训练项目为依托，加强创新创业训练基地建设与管理，满足创新创业学生的个性化需求。通过建设学生科技文化创业园，加强学校创新创业训练基地建设，组织创新创业实践活动，加强创新创业竞赛统一管理、协同组织，资助有关创新创业教育的重要赛事，并严格执行竞赛预算审批机制，积极组织学生参加各级各类竞赛，整合校外优质教育教学资源，营造创新创业文化氛围，只有这样才能真正提升学生社会责任感与实践能力，培养社会所需高素质人才。总之，通过以上的创新创业教育改革的方法和途径，能有效增强学生的创新意识，提高学生就业创业的成功率，并且使学生的社会责任感得到不断提升，学校创新创业教育成果也会不断丰富。学校的创新创业教育不仅有利于促进学生全面发展，有利于促进教师教育观念转变，更有利于促进我国人才培养质量提升。高校的创新创业教育，需要我们在实践中不断摸索，总结符合我国国情、具有时代特色的创新创业的教育模式。

参考文献：

- [1]王占仁. 中国创新创业教育史. 北京：社会科学文献出版社，. 6.
- [2]张玉利. 创新时代的创业教育研究与实践. 北京：现代教育出版社，. 11.
- [3]王官成. 大学生创新创业教育. 北京：高等教育出版社，2016. 8.

[4]刘海春. 中外创新创业教育理论与实践. 广州: 广东高等教育出版社, 2016. 9.

当代年轻人创业论文题目篇三

前言：年轻人如何创业这是当今社会最热门的话题之一，年轻人应该怎样创业?应该做些什么项目?这些都是很多年轻人关心的问题，那我们来说下关于年轻人如何创业的一些方法吧。

只要你有恒心，没有事情你是做不到的

年轻人要敢做敢为，但也要做到“胆大心细”

创业前做好风险考量，要有承担风险的心里准备

尽可能在创业前完善一切的不足，其中最重要的是货源

步骤/方法

1创业必须要有足够的资源支持：

这个资源指不单单货源供应，而是在所有涉及公司运转材料因素，比如：

业务资源：靠什么模式赚钱；

客户资源：哪些人会购买我们的产品；

技术资源：凭什么赢取客户的信赖？

经营管理资源：经营管理的能力如何；

财务资源：启动资金是否足够；

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累

2创业前做好心理的思想准备，这对创业者是非常重要的，它主要分为几种：

第三，我是否有异于别人的优势，比如：技术创新了、商业运作模式强于别人。

第四，是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗？估计通过多长时间走过创业的艰辛期，多久会尝到创业的成果。

3年轻的创业者都会有种种的理由拒绝自己的成功，我们要拥有对付所有问题的能力：

第一、敢于决断克服犹豫不定的习性

很多人之所以一事无成，最大的毛病就是缺乏敢于决断的手段，总是左顾右盼、思前想后，从而错失成功的最佳时机。成大事者在看到事情的成功可能性到来时，敢于做出重大决断，因此取得先机。

第二、挑战弱点彻底改变自己的缺陷

人人都有弱点，不能成大事者总是固守自己的弱点，一生都不会发生重大转变；能成大事者总是善于从自己的弱点上开刀，去把自己变成一个能力超强的人。一个连自己的缺陷都不能纠正的人，只能是失败者！

第三、突破困境从失败中撮成功的资本

人生总要面临各种困境的挑战，甚至可以说困境就是“鬼门关”。一般人会在困境面前浑身发抖，而成大事者则能把困境变为成功的有力跳板。

第四、抓住机遇善于选择、善于创造

机遇就是人生最大的财富。有些人浪费机遇轻而易举，所以一个个有巨大潜力的机遇都悄然溜跑，成大事都是绝对不允许溜走，并且能纵身扑向机遇。

第五、发挥强项做自己最擅长的事情

一个能力极弱的人肯定难以打开人生局面，他必定是人生舞台上重量级选手的牺牲品；成大事者关于在自己要做的事情上，充分施展才智，一步一步地拓宽成功之路。

第六、调整心态切忌让情绪伤害自己

心态消极的人，无论如何都挑不起生活和重担，因为他们无法直面一个个人生挫折，成大事者则关于高速心态，即使在毫无希望时，也能看到一线成功的亮光。

第七、立即行动只说不做，徒劳无益

一次行动胜过百遍心想。有些人是“语言的巨人，行动的矮子”，所以看不到更为实际现实的事情在他身上发生；成大事者是每天都靠行动来落实自己的人生计划的。

第八、善于交往巧妙利用人力资源

一个人不懂得交往，必然会推动人际关系的力量。成大事者的特点之一是：善于靠借力、借热去营造成功的局势，从而能把一件件难以办成的事办成，实现自己人生的规划。

第九、重新规划站到更高的起点上

人生是一个过程，成功也是一个过程。你如果满足于小成功，就会推动大成功。成大事者懂得从小到大的艰辛过程，所以在实现了一个个小成功之后，能继续拆开下一个人生的“密封袋”。

马云说过这么一句话-“如果马云能够成功，我相信中国80%的人都能成功”，马云也说过创业有三大原则：

原则一：创业不是“置之死地”

原则二：创业不仅要想，更要做！

原则三：时刻保持冷静的心。

一、创业是什么

蔡文胜：大家都想创业，什么是创业要先搞明白？在我老家闽南是没有创业这个词语的，闽南话就叫(赚吃)，因为以前连吃也没有，所以想的就是能赚到吃的。后来能吃饱了，就叫(赚钱)，因为需要赚更多钱买其他的东西。当赚吃赚钱满足了基本需求，人就会想创业立功，想更长远的目标和事业，创业先从赚吃开始吧！

雷军：创业是一种人生态度，创业就是要不断挑战自我的极限！

周鸿：创业是种做事的心态，未必就是非要自己开公司。

二、创业者应该具备哪些素质？

作为创业团队的创始人，应该具备哪些素质呢？周鸿告诉我们：

2、韧性，对创业的艰巨有长期艰苦作战的准备；

3、创新，一定是thinkdifferent□不是随大流赶时髦一窝蜂；

5、学会与人合作。

三、如何建立一支优秀团队？

周鸿在《如何建立一个铁打的营盘?》说到：互联网创业，万变不离其宗，第一是用户，第二是团队。建立团队，我的心得是：1、财散人聚，要有激励机制，把大家的利益捆绑在一起；2、不能以发财为目标，一定要有某种程度的理想主义情怀。3、解决新老交替的问题，留一部分利益给未来。

一、创业要有足够的资源。很多人在初次创业的时候，都是资源十分欠缺的。资源不足，使企业创业成功的概率降低，但要有完全充分的资源也是不可能的。

在资源具备上，一般来说，要符合两种条件：

一是要有进入一个行业的起码的资源，

另一方面是具备差异性资源。如果任何条件均不具备，创业成功的可能性很小。

创业资源条件主要包括几个方面：

业务资源：赚钱的模式是什么；

客户资源：谁来购买；

技术资源：凭什么赢取客户的信赖？

经营管理资源：经营能力如何；

财务资源：是否有足够的启动资金；

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累；

行业准入条件：某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格条件；

人力资源条件：是否有合适的专业人才。

以上资源创业者也不需要100%的具备，但至少应具备其中一些重要条件，其他条件可以通过市场化方式来获取。创业者如有足够的财务资源，其他资源欠缺也可以弥补；如果有足够的客户资源，其他资源的欠缺也容易改变。

二、创业前要慎思

创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟再行动。除了要足够的资源准备外，心理准备最重要。以下几个方面问题，值得好好思考。

第一，我为什么要创业？是否有足够的决心，愿意承担风险吗？过去的利益是否舍得放弃？

第四，是否有足够的耐心与耐力度过创业期的消耗，估计通过多长时间走过创业瓶颈阶段，自己有多长时间的准备。

第五，创业最大的风险是什么，最坏的结果是什么，我是否能承受？不要只想到乐观的一方面，对风险一定要有充分的心理准备，否则，一碰到现实状况与想象不一样，一下会造成信心动摇。

回答清楚以上问题之后，再决定是否创业不迟。很多创业者的失败，都是与创业前心理准备不够，匆匆忙忙进行创业，最后失败得一塌糊涂，假如准备不足，条件不具备，晚一点创业也不迟。

三先有业务，再创业进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了。

很多人创业是迫于生存的压力，希望赚多点钱，过上较好的生活。因此，在创业之初，是无所谓事业的，创业选择极具盲目性，为创业而创业，在刚开始创之前，进入什么行业，

以什么为盈利模式，都是一片茫然。很多创业者，先将公司注册好了，再考虑业务范畴。创业者在创业之前，一定要有明确的创业方向，再决定创业。假如，选择了某一个行业，创业前一定要积累一些该行业的经验，收集相关的资讯，如果有可能，可以先考虑进入该行业为别人打工，通过打工的经历来积累经验与资源。那么“学费”自然由别的老板给你付了，也就用不着自己创业时间交学费，行业知识、客户资源渠道，赢利模式都有了，再创业，成功就指日可待了。

四、经营能力最重要经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

很多年轻人在创业时，过多强调资金因素影响力，其实不然，创业条件中资金虽然很重要，但最最重要的是创业者个人的经营能力，特别是业务能力。如果资金是根本因素，那好，我给你投资1000万，你经营什么，你有什么可以确保赚钱吗？我想，很多人恐怕都无法保证，也不知道投资干什么，所以资金因素不是惟一的。经营赚钱的能力是最重要的，只要有非常出色的经营能力，自然会找到投资者，很多投资家天天都在找好项目投资。

在创业初期，创业者个人的能力非常重要，事无巨细，都要自己亲自动手，创业不是一件很轻松的事情。在创业者的个人能力中业务能力，开发客户能力，综合应变能力十分重要。创业者其实很多时候就是一个业务经理，能够拿到订单什么都好办了。很多创业成功者，都是做业务出身。有了客户，有了订单，自然的事情都变得容易了。笔者个人创业成功也是在近十年的专业积累基础上获得成功的，经营能力修炼到家，成功自然到来。对于有志创业者而言，不断打造好自己的经营能力是至关重要的。从学做业务开始，是一个好办法，当能力有了，创业机会自然很多，特别是今天，进入靠能力赚钱的时代，经营能力更是重中之重。

五、内部创业更容易在创业者中，有几种成功的类型，自己从零开始独立创业成功者，有技术与他人合作成功者，在企业内部创业成功者。笔者认为第三种创业方式最容易成功。

一个创业者比较好的选择就是有计划与策略地进入一家成功公司，先取得老板的信任，再找准机会，建议老板从公司发展角度投资新项目，这样创业的机会就有了，作为项目的提出者，自然会被老板赋予重任。很多企业都会有发展新项目的需要，如果冒昧地找人投资，合作机会不会太多，关键是一个信任感的问题，萍水相逢，人家为什么要信任？国内企业管理控制乏力，企业用人时，对忠诚度的在意，甚至超过对能力的重视。从企业内部创业，有很多有利条件：雄厚资本实力的支持、管理的指导、综合资源的共享、业务资源的利用、品牌形象借助等，如果创业公司的业务与母体公司的业务有延续性，或关联性，创业起来更容易成功。笔者二十多岁出道创业时，没有资金，我就做好项目计划书。到处找投资合作伙伴，但是很难找到，后来，我改变策略，先进一个有实力公司去打工，赢得了老板的信任，找准机会支持。

[年轻人如何创业]

当代年轻人创业论文题目篇四

刚才说了，现如今，口袋里没几个钱，谁傻傻地陪你闯荡啊？说的好！说完了就该检讨自己了，除了钱，你都搞不定别人和你标着膀子干，这事业，不创也罢。

现在人聪明得紧，愿意帮你出钱和不要钱都愿意和你干事的人多了去了，是不是会和你一起干，要看你和你的事业的魅力到底有多大了。没钱就要有办法、有远景、有赶紧干点钱出来给兄弟们喝点小酒的门路，这几样不是很难办的，动动脑子，办法很多。

当代年轻人创业论文题目篇五

从成功中寻找成功：

一个聪明的人是不会用自己的短处跟别人的长处比，而是扬长避短，从成功中寻找创业的捷径之路。有一个年轻人苦于找不到好项目，四处跟朋友打听什么项目好做的消息，结果有一个从事营销工作的朋友给他一个建议：“你调查一下目前当地什么产品好卖，然后挑选出几个好卖的产品分析一下，看看哪个适合你，你就把这个产品重新包装，换一个卖点，推出市场，同样也会好卖”。

经过朋友的指点，这位年轻人把目标锁定在一个热卖的油漆产品上，按照以上的营销逻辑，他把这个油漆产品重新包装换个名字，卖点就是“跟品牌油漆一样的质量，价格更便宜”，一切工作做好准备后，他把产品打入市场，果然跟他朋友说得一模一样，虽然论实力，资金以及品牌效应仍然没有那些品牌油漆这么好卖，但是在市场上也占有一席之地，结果一年赚到了几百万。

这就是年轻人如何创业第一步：从成功中寻找成功，当你不知道如何创业，或者创业做什么好的时候，分析和调查一下当地什么产品好卖，你就直接复制过来，然后重新包装一下，同样也会好卖。

你还可以这样做，就是观察一下目前什么技术比较热门，然后去学习，通过实践取得一定的成绩，赚到一些钱后，然后经过创新和重新包装，再卖出去，等于说这个产品卖的就是你的经验，不同是比起之前你学到的技术，有过一些改进和创新。

差异化营销：

有时候不得不佩服我们中国人的头脑，在我们中国是不缺乏

产品的，发明家一大堆，但是真正能把产品成功推出市场的很少。请不要质疑产品，因为产品没有好坏，只要是产品，在这个世界上总会有需要的人，只是多跟少的问题。

差异化营销是一种商业手段，不仅可以体验出产品的独特和创意，还能避免强大对手的竞争。

商业的竞争就是产品的竞争，那么怎么学会这个手段，比如，别人卖西瓜，你卖西瓜汁；别人卖西瓜汁，你卖西瓜奶茶；别人卖西瓜奶茶，你卖健康和保健(西瓜霜)。差异化营销的哲学就是“人无我有，人有我转”。

借势取利，合作共赢：

如何把你的产品轻松快速的推出市场？很多人的回答是(做广告)，“对”，广告在商业活动中的确占据重要的位置，是企业进军市场的第一步。

但前期是你不会做广告。如果不会做广告，等于把钱全部扎进大海里，连一个回音都没有。

有一个方法可以不需要你做广告，就能轻松的把产品打出市场，并且目标顾客更精准，就是借势取利，合作共赢的创业点子。

调查一下当地跟你不存在竞争，但是又跟你的产品相关的商家，比如你是买鞋子的，就跟卖衣服，卖裤子的商家合作。

合作需要讲究一些技巧，别人为什么要跟你合作，那是因为别人能从中得到一定的好处，同时你也能从中获得想要的东西。

这一点需要大家注意，你的目标是从他们哪里获得源源不断的顾客，而他们的目标就是利益和价值，比如他们每卖出一

掉裤子，你就送一张鞋子优惠券，或者直接就送鞋子，他们就能免费给顾客提供增值产品，而你从中就能得到一个潜在顾客。

以上只是一个比喻，可能你会觉得送鞋子成本太高，的确如此。

上面只是告诉你怎么运用这个点子，具体操作细节只能你自己去设计。

借势取利，合作共赢的目的就是把别人的顾客资源引到你这里来。

放大你的成功：

很多创业者因为不懂这个点子，吃了很多亏。

本来赚到了一些钱，取得了一些成绩，一不小心又回到改革开放前。

他们的思维是这样的，通过某个项目赚到一些钱后，然后去寻找新项目来做，这等于是重头开始，重新积累。本来做什么项目，就一直坚持做下去，不断的复制和放大，比如你是卖鞋子的，经过几年的积累和努力，在市场上小有名气，你就把生意做到全国各地去。因为你已经成功的走好第一步了，剩下的九十九步就不断复制。

如果你实在觉得钱太多了，想要涉及其它行业的话可以这么做，跟熟悉该行业的人合作，也就是我们刚分享的第一个创业点子，扬长避短，强强联合，从成功中寻找成功。

这样你就会少走很多弯路，规避掉创业路上的风险。

1. 没钱如何创业呢

2. 年轻人如何创业
3. 白手起家没钱如何创业
4. 轻人如何创业
5. 年轻人该如何创业?
6. 当代年轻人如何创业
7. 年轻人没有本钱如何创业?
8. 没钱同样可以创业?
9. 年轻人如何创业?年轻人创业成败四要点
10. 没钱到底该不该创业?

当代年轻人创业论文题目篇六

对于风尘仆仆的人们来说，最苦恼的也许是不能像在家里一样好好沐浴一番。如果在车站等流动人口较多的公共场所，设置一个流动的沐浴房，让旅程中的人们好好洗上一个热水澡，不仅可以让旅客洗去风尘、减轻疲劳，同时也不失为一个赚钱的好方法。

2019如何创业陪护老人

退休在家的老人一般大都感到非常寂寞，如果有人能够陪护他们，专门陪其打牌、下棋或聊天，然后适当收取一定的陪护费，老人们当会乐意接受。

2019如何创业妈妈助理

目前在哈尔滨市，妈妈助理正在成为一个新的职业，受到许

多家长的欢迎。妈妈助理通过在孩子、家长和老师三者之间的沟通，解决孩子在成长过程中遇到的压力过大、心理困惑、学习方法不当等诸多问题。

2019如何创业护花使者

上夜班的女士经常会为下夜班回家的安全而提心吊胆，现在你可以不必为此烦恼了，因为有人专门提供为你护送回家，保证安全的服务。你只要打一个电话，他(她)就会按照你要求的时间和地点，来到你的身边为你提供护送服务。

2019如何创业自酿酒吧

酒吧不仅能卖酒、调酒，还能由顾客在酿酒师的指导下自己亲手酿酒，既劳动休闲又一饱口福，自会倍受青睐。

当代年轻人创业论文题目篇七

餐饮行业永远是小本投资者的首选，是公认的投入低和风险低的行业。一些投资者可能会觉得餐饮的风险高，其实并不是，因为相比起其他动辄亏损数十万上百万的行业，餐椅行业失败者所承受的损失，那真的就只是“毛毛雨”。大部分餐饮店的成本源头都在于租金和人力上面，恰好，街头小吃几乎以绝对完美的姿势避开了餐饮行业的这两头吞金巨兽，所以大部分街头小吃都非常赚钱，但对于从业者本身而言，难免会非常辛苦。

当代年轻人创业论文题目篇八

越来越多的年轻人自己创业，许多人选择了开网店，网上有许多开店指南的文章，笔者也阅读过不少。笔者终结了三大殿，认为网上创业开店的法宝。

(1) 开网店也要慎选址：

是不是只有实体店才要选店址？经过本人开淘宝店一年多的体会，我要告诉亲友，其实开淘宝店，选地址也一样重要，至少离货源地越近越好，这样可轻松解决开店最令人头痛的货源问题！

为了接近货源，淘宝店家迁店的情况也屡见不鲜：比如：某些原先不在义乌经营的淘宝小商品卖家，因离义乌很远进货不便，于是选择搬到了义乌小商品城附近去安营；还有卖韩国进口化妆品的，为了进口产品便利，把店从广东北迁到山东如烟台这样一些有港口的城市。

(2) 案例、保证赢信任；

(3) 发帖、发帖再发帖。

想赚大钱，就必须把产品大量地销售出去对吧？但酒香还怕巷子深，怎么办？那就只有宣传、宣传再宣传，让浏览量带来成交量。

加入淘宝直通车和进行秒杀，固然是淘宝最能快速提高浏览量的宣传手法，但如果操作不当，白白烧掉咱们辛苦挣来血汗钱，谁不心痛啊？经过对比总结各种宣传手法，最后还是觉得在淘宝发精华帖最实在，免费带来浏览量不说，还让自己在酝酿帖子的过程中更擅于关注各种事务。当然发帖一定要想办法发精华帖，不然没啥效果。