

最新创业者访谈报告(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

创业者访谈报告篇一

通过这次访谈来了解创业者的奋斗历程，从中能够得到一些经验和创业知识，使得我们更好的了解创业管理这门学科学到课本外的知识，并对未来的就业有一个正确的认识。

访谈对象□xx

访谈人□xx

研究内容研究在创业过程中创业者如何应对挫折和困难的心态

问：能了解一下您的个人基本情况吗？

答：大家好，我叫黄生，今年38岁□20xx年—20xx年，一直在青岛海尔模具有限公司工作，现在有了自己的公司。对于现在的生活还是比较满意的，我也有很多玩的来的朋友，这其中也有我公司的职工。

我自认为不是一个比较严肃的老板，平时我喜欢和员工们开玩笑，我希望在自己的公司里能营造一种轻松的氛围。所以我经常和员工们一起吃饭，聊天，没事还帮他们买买菜，我觉得这样挺好的。该工作的时候工作，该放松的时候不必太

严谨，大家舒服就好。

问：能简单的说一下您创业前的人生经历吗？

答：高考落榜后，前几年，我基本处于无所事事的阶段，不知道自己该干什么，书是没法读了。那几年，跑了好多个城市，没学历没技术只能干体力活，工作累所以总干不长久。后来成家了，在老婆娘家人的介绍下去了青岛海尔模具有限公司，它隶属海尔集团，属中外合资企业，是中国最优秀的专业模具供应商之一，专业于汽车类、家用电器、电子类，精密类产品模具。在那几年间，我通过认真学习由开始的学徒升为了技工师傅，这为我现在的公司提供了很多的帮助。

问：是什么促使您有了创业的动机和行为？

答：就像我刚才说的，因为在青岛模具公司的工作，我学到了不少的关于模具生产制造方面的技能。我当起了教模具加工的师傅，还跟老板一起跑业务，洽谈生意，收发货物，什么都干过。后来，因为家庭的原因，我不得不辞职回了老家。没了工作，就想到了自己创业。我的一些同乡的老同事也鼓励我，我们便一起成立了这家公司。

问：公司开办初期那你肯定遇到了不少困难，你是怎么解决的呢？

答：在上路之前一切都只是理想，上路之后面对的才是真正的挑战。一个刚刚成立的小厂，没有资金，没有订单，没有规章制度，一切的空白都需要自己努力填补。

原先，在企业的发展方向上，我们只决定做粗加工工作，但我们大家在一起讨论过后觉得，既然注册成立公司，就要有发展目标，最后一致决定模具加工和修模都做。幸运的是，正巧当时有个企业大型的模具修补机，模具加工车、镗（铣）、热处理、磨、电脑镗〔cnc〕电火花〔edm〕线切割

□wedm□□坐标磨□jiggrinding□等工具要低价处理，我们就趁此机会购置了办厂所需的设备。器械的问题就解决了。

在订单方面，这就要归功于我以前的人际关系，在以前的企业里，我和不少公司的负责人有过联系，他们对我都比较信任。我自己创办公司后，就找一些原企业已丢失的客源，他们对我比较了解，也愿意相信我，这对于企业初期的发展是大有帮助的，再加上后期我们自己的探索，慢慢的，我们就有了自己稳定的客源。

除此之外，当然还有很多问题。比如说，职工问题，职工多的时候订单少，订单多的时候职工少，刚招进来的员工什么都不会，他们做一天，我们跟后修两天，但又不能不让他们尝试着去做还有类似的制度问题，待遇问题，诚信问题这些都靠着我们自己后期慢慢的摸索，不断改进才逐渐建立起来的。真要说起来，创业说起来很容易，实际上，它需要我们付出很大的努力，要有恒心与毅力。

问：对于公司的选址，您当初是怎样决定在惠州建立的？

答：最初是因为熟人介绍，可以在惠州获得比较优惠的厂房租赁价格，然后当地的企业要处理模具加工方面的设备而且价格合理，前面我也说到了。当时创业初期资金比较匮乏，各方面能省就省。惠州又处于沿海地带，对以后公司发展也有帮助。此外，我是一个家庭观念特别强的人，当初离开青岛海尔模具公司，也是因为离家太远，工作又太忙，基本上顾不上家里，选在惠州开厂的话，离家近了，而且刚开始和我一起创业的人都是老乡，这样他们也方便顾家。

问：从技术创业到管理公司，您觉得最具有挑战的是什么？您的个人思想是怎么转变的？

因为我个人做过技术和产品，也懂性能优化，同时我们团队也在技术方面有一定的积累，所以我们的最大优势在于懂用

户，并且用心做产品。我觉得这是创业最重要的前提。懂产品归根结底是要懂用户，因为产品只是一种工具，服务才是目的，服务的目的还是要给用户带来真正的价值，如果不懂用户，一切都毫无意义。此外，产品的质量也得保证。因此我自己在相当长时间内都充当技术工人的角色，首先要做出自己能够满意的产品。

技术和管理都不是创业者最头疼的，归根结底，我们最头疼还是经营问题。这种转变需要一个过程，也是个人商业感觉的不断提升，公司的成长便是最好的驱动力，所需要弥补的知识也是不容忽视的。创业者的学习能力必须非常强，借助互联网你可以让自己不断成长，同时也要会借助团队和各种资源的力量，这些都是转型过程中必不可少的。

问：自创业以来，您有什么感触特别深的事件吗？

们还是要花很多的心力。这其中给我印象深刻的是企业的诚信问题和产品质量问题，当然，产品质量问题也是诚信问题的一种。

在我们接订单，有时多，有时少，不固定。有时订单多，还要在规定期限完成，我们就会把一些暂时完成不了的订单交给同行去做，毕竟同行之间不仅仅只有竞争，也会有合作。但令我们头疼的是，很多时候，从同行手中拿过来的成品存在着很大的问题，模具尺寸错误，零件松动，少元件等等层出不穷，往往我们要跟在后面修补好久。做模具的都知道，做模一般加工的容易，修的难。最后，我们宁可自己连夜加班，也不敢再让他们帮忙做了。我觉得产品的质量关乎企业的信誉与形象，低质量的产品，不仅让消费者深受其害，也会削弱企业的竞争力，从而严重影响企业的形象。

另一个就是更令人头疼的赖债，躲债以及恶性逃避债务的现象。有的顾客信誉就非常好，不拖不欠，在企业出现困难的时候，不能正常支付，他们亲自前来阐明情况，并表示歉意，

这些都是可以理解的，毕竟大家都是你帮我，我帮你，相互扶持，彼此理解的。但有些顾客，长期拖欠我们资金，在未支付之前所欠资金的情况下，以高利润来让我们帮他们从事模具加工，最后，由于我们对他们不再信任，也不敢信任，就拒绝了他们的订单。

所以，我认为，做生意，要讲信誉；先做人，再做生意。只有讲究信誉，诚实经营，对用户和顾客负责，才能走的更远！

问：您认为公司的发展需要政府和社会做些什么？

答：像我们这种小型的私人加工厂，想要进一步的发展，我希望政府能在政策上给予我们一定的支持，向资金、税务、技术等方面的支持。至于社会，引进更多的人才一直是我想要的，但是大部分优秀的人才基本上都只想在大型的国企，事业单位工作。在这我想说其实加入我们的话，一起拼搏，将可以取得更多的无论是精神还是物质上的满足。

问：您认为创业过程中最重要的是什么？

答：我认为最重要的不是钱，而是看人，有的人很有钱却不一定能做好，主要是天时地利人和，这样才能做好，这过程中积累人脉十分重要，人脉其实就是从陌生到朋友的过程，建立好的人脉关系网，在创业过程中能给你很大的帮助。

问：能结合您自己的经验，给现在的青年创业提供几点建议吗？

答：要是说建议，那就太多了，但结合我自己的亲身经历来讲，我觉得，现在的青年创业，最重要一点就是不能眼高手低，一定要踏踏实实地做，认认真真地做，勤勤恳恳地做，不要轻言放弃。做每一件事都不容易，都要我们付出艰辛的努力，很多事情不是轻易能成功的。

现在很多青年从学校毕业后，满心的抱负，远大的理想，急急忙忙就开始了自己的创业之路，这些都是不大理性的。理论与实践是有差别的，刚踏上社会的你们，缺乏必要的工作经验和人际关系，这些都是需要慢慢积累的。

创业者访谈报告篇二

一、访谈概况

1. 访谈主题

本次访谈的主题是大学生创业者的创业动机，创业历程及经验成果。

2. 访谈对象

本次访谈的对象是校内外五位创业者。他们有的是华师学生超市的佼佼者，有的是外校的大胆冒险者，有的则是独当一面的创业大神，他们用各自独到的创业思维和辛劳的汗水，书写着自己的创业故事，一步一步地实现创业梦想。

3. 访谈目的

通过这次访谈来了解一些创业人士的创业动机以及奋斗历程，帮助学生进行职业探索和职业环境认识，有效进行职业生涯规划，这项活动对于没有工作经验和社会阅历的'大学生来说，是了解职业的一个比较好的方法。，使得我们对生活有一个正确的生活态度和价值观，对未来的就业或者创业有一个正确且具体的认识！

4. 访谈方式

若是校内创业团队，在采访者允许的情况下，我组主要采用面对面访谈这种方式。若是校外创业团队，我组采取较为灵活的网上采访方式。

5. 访谈概况列表

二、访谈问题

1. 您为什么要创业？

9. 您认为创业对于在校大学生有什么意义？

10. 结合您的创业历程，可以给即将创业的同学们一些建议吗？

三、访谈前的准备

4. 在采访前礼貌询问受访者是否方便接受采访，并先让对方了解采访问题。

四、访谈进程

第一小组（组员某某某）

采访对象简介：

访谈实录：小结：

五、访谈总结

创业者访谈报告篇三

1. 访谈主题

本次访谈的主题是大学生创业者的创业动机，创业历程及经验成果。

2. 访谈对象

本次访谈的对象是校内外五位创业者。他们有的是华师学生

超市的佼佼者，有的是外校的大胆冒险者，有的则是独当一面的创业大神，他们用各自独到的创业思维和辛劳的汗水，书写着自己的创业故事，一步一步地实现创业梦想。

3. 访谈目的

通过这次访谈来了解一些创业人士的'创业动机以及奋斗历程，帮助学生进行职业探索和职业环境认识，有效进行职业生涯规划，这项活动对于没有工作经验和社会阅历的大学生来说，是了解职业的一个比较好的方法。，使得我们对生活有一个正确的生活态度和价值观，对未来的就业或者创业有一个正确且具体的认识！

4. 访谈方式

若是校内创业团队，在采访者允许的情况下，我组主要采用面对面访谈这种方式。若是校外创业团队，我组采取较为灵活的网上采访方式。

5. 访谈概况列表

1. 您为什么要创业？
2. 您创业的决心是谁或者什么推动的？
3. 创业伊始您自身具备哪些资源？
4. 您是如何寻找到或者整合得到这些资源？
5. 您认为身边的创业氛围浓厚吗？
6. 您在创业过程中遇到最大的困难是什么
7. 您是如何克服这些困难的？

8. 您从创业中得到了什么？

9. 您认为创业对于在校大学生有什么意义？

10. 结合您的创业历程，可以给即将创业的同学们一些建议吗？

4. 在采访前礼貌询问受访者是否方便接受采访，并先让对方了解采访问题。

第一小组（组员某某某）

采访对象简介：

访谈实录：小结：

二〇一五年五月二十三日

创业者访谈报告篇四

长沙市风雅老树咖啡

9月9日

面谈

餐饮店正式营业的程序与挑战

被采访人简介：何立新，湖南衡阳人，有二十余年的经商经验。经商活动在家乡起步，随后将商业活动地域转移至长沙，从基层的. 杂货店老板创业，稳步发展，现任长沙市岳麓区风雅老树咖啡店董事长。

问1：开一家餐饮企业正式营业需要做哪些前期工作？

答：首先要选好址，因为一个好的位置就决定这家餐厅能否

经营下去；通常都是开在人流量相对较多的地方，例如车站附近、商业中心、密集的住宅区、学校附近都是首选地方。其次，租下店面后要根据经营的方向进行装修，如果是在商业区的就要面向中上流人士的较高档次的装潢；住宅区附近就要让人看起来简洁、方便；学校附近就要偏向学生的爱好。之后就是水电报建，到工商局登记、审批，制作招牌，招募员工，培训员工，制定餐牌，派发宣传单等。

问2：开一家餐饮企业需要做哪些审批？

答：首先要到工商局办理开业登记，卫生防疫站申请卫生许可证，到环保局办理环保审批，行业管理登记，物价审核，办理酒类经营许可证，市容管理审批，刻章，税务登记，银行开户等等。

创业者访谈报告篇五

访谈企业：

访谈时间□20xx年9月5日

访谈形式：面谈

采访主题：“长沙狗狗管家”的创立史

被采访人简介：

店主名：

毕业于：师大医学院医学专业。

毕业后曾在一家医药公司从事制药工作。

20xx年—20xx年长沙河西一带创立晓晓爱宠吧

20xx年至今创立长沙狗狗管家宠物会所

问1：您的会所的主营业务是什么？

答：“长沙狗狗管家宠物会所”的主营业务是主要针对宠物狗的一系列服务，其中包括：宠物寄养、宠物洗澡、宠物美容、宠物狗预定、宠物用品出售。尤其是主要针对“比熊”这一狗种的培养与服务，兼营其他狗种的服务。

问2：您为什么选择合资的开店方式呢？

问3：您开店的初衷是什么呢？

答：我从小就十分喜欢狗，在大学毕业之后，我在一家医药公司工作。但后来自己和妻子养了狗，出于对狗的喜爱和关心，我们开始主动了解和学习关于宠物狗方面的专业知识。两人深思熟虑并相互商议后，决定开一家宠物店。这就是“晓晓爱宠吧”的创立由来。

问4：能介绍下您的宠物店是如何发展起来的么？

答：“晓晓爱宠吧”是“长沙狗狗管家”的前身，也是我们夫妇第一次开店。两人对自主创业均没什么经验和了解，而开店的初衷也是出于对宠物的喜欢，我们希望能通过开设宠物店对更多的宠物狗进行正确的驯养和照顾，并通过宠物店认识更多喜爱宠物的朋友。

初期，我们逐渐完善了店内宠物用品的供应，同时在第二层设立了宠物主人的休息区并提供了茶水，店内提供无线网络，使得宠物主人在等待宠物美容的同时可以上网或聊天等。除此之外，还在网上开设了自己的‘淘宝店，实现了网络实体一体化，方便在其他地区不方便过来的宠物主人挑选自家宠物需要的用品以及预定服务等。于此同时，也设立了会员卡制度，会员卡的种类分为两种，一种是普通会员卡，可以积分

和打折扣；另一种是贵宾卡，在积分和打折的基础上，宠物可以在每月享受一定的免费服务。

问5：您的“长沙狗狗管家”与“晓晓爱宠吧”相比，哪些方面得以完善了？

答：“长沙狗狗管家”的经营条件及经营方式都成熟许多，并且经营“晓晓爱宠吧”四年所积累的人脉以及通过传单、网络等方式的宣传，使得“长沙狗狗管家”在拥有固定老顾客的同时又新增加了新的顾客。而其店内6岁的“金毛巡回猎犬”不丢和7岁的“金毛寻回猎犬”歪歪更是成为了其店面的“门神”，看门的同时也吸引了众多顾客的眼球。其店内现有一只带有纯正血统的“比熊犬”，是我们店着重培养并即将参加比赛的犬，若这只“比熊犬”在比赛中能够拔得头筹，将无形为“长沙狗狗管家”在业内打出强有力的宣传。另外，我俩也不断参加宠物美容大赛不断学习和完善自己的技术与知识。

问6：您对您现在的创业生活满意么？

答：对于大部分创业者而言，坚持下来需要很大的勇气，尤其是刚开始那两

年，只见到付出而收不到回报时，对人的心理承受能力是个很大的挑战，虽然我们每天上午9点得准时开门，并进行卫生打扫和消毒，然后开始一天的营业，收入也并不稳定，更没有节假日可言。但是因为喜欢，所以坚持下来了，并且也逐渐获得了收益。能够从事自己喜欢事业，并且能够从中获取收益，这便是我一直追求并且得以实现的生活。