

# 最新青春创业征文 创业的心得体会(实用8篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 青春创业征文篇一

10月27日，我校部门学生代表走访了xx农业大学和中南大学，并与其创业服务工作者及创业团队代表进行交流，收获颇丰。下面我们来听听xxx同学对本次走访的心得。

20xx年10月27日上午8点30分，踏着晚秋的恬静，叶落的感伤，我们怀着激动又憧憬的心情来到xx农业大学。旨在学创业教育中心贴心细致的特色运营模式，掌握其品牌活动“创业论坛”举办经验，领略xx农大学子创业者的风范，学习项目成果与运营管理策略，吸取其精华。

在参观他们的创业者成果展厅时，我发现很多创业项目与华农有异曲同工之妙，包括我自己的项目——美食文化创意推广，也找到了双胞胎姐妹“美食美客烘焙中心”。毕竟都属于农业院校，大多是科研成果推动产业创新，衍生出的一批创业项目。某种意义上，提醒我们只有储备一定的知识基础和专业素养，才能够有所创新，创造有价值的产品或者服务给社会。当然，还有一些特色的服务社会群众民生问题的项目，如“标准化便利店餐饮”、“健康饮食、健康睡眠”、“社工在灾害资源利用中发挥作用的运作机制”、“西域男孩”等等。

所谓创业，我的理解是创造市场需要的产品和找到足够多的

用户，为社会带来价值。这一点是初心，也是使命感。创业的好处便在于了解自己的兴趣所在，了解项目或技术的不足从而提升和补足，不断发现自我，成就大家。创业，是为了赚钱，但绝不仅仅于此。如果一味注重个人效益，忽略团队建设和产品质量，那么终将失败。所以任何一个组织或者企业都要有顶层设计，有自己的核心文化。作为创业者，要敏感的观察和感知这个世界正在发生什么，因为未来就在你我之间。

下午15点，我们辗转来到了中南大学新校区大学生创新创业教育实践基地。座谈会上，中南大学的学生身着正装，展现了中南大学雄厚的科研实力和冷静的魅力。中南大学对于创业教育工作，早在20xx年就率先创办了中国大学生创业网，为中国创业教育树立了良好榜样。以工业和药业突出的中南大学，在创业项目上，大多是一些机械化的工业模型和成果展示，更具科技感。尖端科技和项目核心竞争力较强，非常值得我们学习！中南大学设立创新创业学分，形成管理制度保障支撑，学生注册公司运营一年即可获得4个学分，一定程度上提高了大学生参与创业培训，创业项目落地的几率。一系列完善的创业服务部门，让创业者放心且感恩。

截至今年10月，参观交流了14家高校孵化器和创业园区，32家实体企业的我，对于高校创业教育有了更深的理解和认同。创业不一定会成功，但我们每个人都应该拥有创业精神，扎实的行动力，实干精神，自我驱动，不断学习，打造属于自己（产品）的影响力。还记得《牵挂》里的台词“想做不做，机会错过”吗？朋友，趁年轻，趁人生无常，珍惜时间，把握人生，勇敢追梦吧！

## 青春创业征文篇二

在国家“大众创业，万众创新”的“双引擎”发展战略中，我局认真贯彻落实《中共四川省委办公厅、四川省人民政府办公厅关于改革完善体制机制大力促进大学生和科技人才创

新创业的意见》精神，坚持从创新创业现状和创新创业实际出发，从点、线、面等积极引导大学生创新创业。

## 一、领导高度重视

在省教育厅和达州市委、市政府的正确领导下，我局领导高度重视大学生创新创业工作，党委书记、局长经常深入达州职业技术学院检查指导，分管领导具体指导大学生创新创业工作。达州职业技术学院党委书记、院长亲自担任大学生创新创业工作领导小组组长，教学系(部)均设立了“大学生创新创业工作领导小组”。学院先后在校园中建立了“大学生就业导航站”，成立了“创业协会”社团组织，创办了“大学生创新创业俱乐部”及系(部)“大学生创新创业俱乐部”。

## 二、加强就业创业教育

为促进大学生就业创业工作，我局结合实际积极指导职业院校加强就业创业教育。达州职业技术学院一是以师资培训为先导加强就业创业工作。针对大学生创新创业，学院先后派出12人次进行培训，然后在校园对辅导员和班主任进行培训2次。二是以提升大学生创新创业教育意识为基石推进创业就业工作。学院与市人社局、市就业局开展了6期大学生syb创业培训，培训人数达到了20xx人，99%的学员均获得了“合格证书”。三是以前大学生创新创业活动为载体引领就业创业教育工作。20xx年4月学院成功举办了1次大学生“青年梦·创业梦”创新创业大赛。并且，积极组织大学生参加20xx年“中国创翼”青年创业创新大赛四川赛区比赛，在30多个比赛项目中，经过严格甄别、筛选、反复打磨，最终将1项题为“空调智能加湿技术”的项目报送省组委会参赛。同时，在获得大学生就业创业指导相关资格的教师中，推荐汪小红参加了由省教育厅牵头、省人力资源和社会保障厅组织的全省高校教师创业指导课程教学大赛。

## 三、积极推动就业创业项目实施

一是实施学生、学校和社会三结合的就业创业体系。达州职业技术学院以学生创新创业为基石，创业带动就业。积极参与达州市大学生创新创业基地、创新创业孵化园的建设及入驻，为学生提供良好的服务平台，努力使每一位毕业生注入创新创业的意识，达到广种广收的效果。

二是以教育引领为基础，不断增添创新创业措施。截至目前，达州职业技术学院已经对20xx级毕业学生□20xx级、20xx级在校学生以及五年制大专班在校学生进行了syb创业全员培训，达州市创新创业成功人士进驻校园以身说教，鼓励和引导学生积极开展创新创业实战，在校内有学生自主建立了网店，校外已经有大学生注册实体4个。同时，实习学生还积极组成联盟小组，以小组为单位，参加社会各行各业创业活动，学院安排相关老师进行指导，以进一步加强学生适应社会的能力。

三是优化项目设置，提高大学生创新创业能力。在项目选择上，学院以适应社会需求为目标，培养新型的各类技术人才。以专业为导向，以具体工作为出发点，优先让学生自主参与专业相关的工作。对畜牧兽医、药学、机电一体化技术等就业情况良好的学生，我们积极指导、引导其创新创业；对其他专业的学生以就业为先，创新创业为辅，不断拓展与专业相关的各类创新创业工作。

四是积极打通科技成果转化通道，让大学生创新活力不断释放。学院积极加快新兴科技产业发展，并规划将其培育成主导产业；推进大学生就业创业“互联网化”发展，特别是“互联网+”行动计划的制定和实施，使大学生就业创业工作与现代制造业、服务业结合更加紧密。通过以点集线，线线相连成面，营造了大学生创新创业的浓厚氛围。下一步我们将攻坚克难，抢抓机遇，开拓进取，积极探索大学生创新创业路径，扎实推进大学生就业创业工作取得实效。

## 青春创业征文篇三

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。

## 青春创业征文篇四

尊敬的各位领导、老师，亲爱的同学们：

大家下午好

我是来自13级工商管理专业的一名学生，我叫王涛。上个星期接到系里面的通知，说要弄一场创业演讲的活动，我当时是既兴奋又紧张，兴奋的是我喜欢演讲，这是个锻炼的机会，紧张的是在坐的各位都是学弟学妹甚至是同级同学，我作为一名同龄的学生，我能给你们讲一下什么东西，所以，这不是一场那么正式的演讲，我们只是坐在这里聊一下天，分享一下我的创业经历和心得□ok□开场白说了那么多，下面我们进入聊天的主题。

今天我们来聊三个方面，1. 创业动机2. 创业准备3. 创业心态  
1. 创业动机 创业动机，很简单来讲就是你为什么去创业，在坐的各位肯定是有过创业的想法或已经在创业了，那么我想请问一下你们的创业动机是什么？（我想最直接的最切实际的回答就是一个字：钱），没错，有些创业者说我创业是为了什么造福社会，为社会做贡献，我用一句现在比较流行的话评价就是，不以钱为目的的创业都是扯淡，那么各位同学

不经想问，我每个月的生活费总不够用，比较缺钱，那我是不是马上可以去创业，在我看来这不是你创业的动机，如果你一时兴起开始了创业，也很有可能会失败，真正的动机在于深刻的创业向往、洞察市场的能力和各类可利用资源。那么何为深刻的创业动机，拿我来说，我是来自偏远农村的孩子，不瞒大家讲，家中父母双方残疾，这种家庭环境让我从小明白：我要出人头地，我要赚很多很多的钱。然而小时梦想总是那么单纯，而显得那么深刻，到后来我从我高中语文老师那里了解到马云、了解到阿里巴巴，觉得马云这个人物特别牛（那时我是我们班班长，经常上台演讲，曾用两年时间把我们班从20个班级中排名倒数第一带到高考的名列前茅，那时，我意识到自己必须要创业，因为我相信了自己，相信通过创业自己和家庭的未来会很好□ok□我想在座的各位也有各种各样的深刻的创业动机，既然一颗创业的种子在心中生根发芽了，是不是就要立马去创业呢□no□为什么马云做了7年的英语教师才选择创业？对，没有机会，没有接触市场的机会，七年等一朝，没有7年英语教师的经历就没有现在的阿里巴巴，所以创业不要急，要懂得把握市场机会。回到我自身，曾在高一暑假，我到我那里当地县城搞补习，就三个老师，各个年级的学生在一个大厅里“补课”（自习），当时我就想这样的补习班都招的到这么多学生，我想要是把这规范化了，效益肯定就更好了，三年过去了，大一暑假，我考察了市场行情，与三年前相比，这类补习班增多了，但投资与市场性价比还是很高的，于是我开始了我举步维艰的第一次创业，那一个月我真正赚到人生第一桶金：大二的学费，接着第二年暑假继续开班，效益翻了一番。去年九月，我开始了第二次创业，在学校侧街开办亚太驾校，旨在为了学生学车利益，规范学车时间、收费、服务等方面，做学生自己的良心驾校，驾校这一块我在下面两点中会讲到。所以，洞察创业项目市场的可行性是创业成功的首要条件，也是创业动力的基础。那么可利用资源是什么，打个比方，张三家里有一套空房子，这就为他进行某种创业项目的场地提供了资源，李四的老爸是哪个工厂的厂长什么的，这为产品提供了可靠的资源，王五的亲戚是哪个局的干部，这就为创业政

策、创业关系网提供了资源，等等这些都是创业动机形成的充分不必要条件。总结以上三点，创业动机就是发自内心的声音，努力寻找可靠的项目去实行，再了解自己优势资源所在，那么创业就可以行动了。

## 2. 创业准备

场地：需求、价钱、地段（成本控制）关系对接

## 3. 创业心态

创业心态曲线（先高后低再高）接着讲补习班和驾校

所以说，创业者的心态如何既能成就一个人，也能毁灭一个人。最后我用一个字总结这一点：熬，熬出来即成功。

ok[]以上演讲为本人对创业的浅浅之谈，有讲的不好的地方请在座的各位多多包涵、多多指教，在这里，我希望与你们这些知行骄子做朋友，你们有什么好的项目好的点子我们可以多多交流，最后用一句话结束我的演讲，与大家共勉：有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。我的演讲结束，谢谢大家！

## 青春创业征文篇五

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的2013年第五期创业培训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管

理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗？我坚信通过此次培训，我将会有一个企业的享受者。

## 创业实训心得体会二：创业实训心得体会（806字）

通过这段时间创业课的实训，在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的分为下，推动社会的进步与经济的发展。

在创业实训的过程中，刘老师让我们用开发的思维去思考，各个团队创立什么企业、如何进行市场分析，运用什么营销策略等。通过这次的创业课的实训，我认为定位市场的目标非常重要，这决定着我们公司未来的经营。除此之外最难的是财务分析报告和利润表的计算，这需要我们有足够的专业知识和耐心。我认为创业特别重要的是要有明确的目标以及良好的心态。因为这是我们前进的动力，对未来成功的渴望。同时我们也真正学到了团队合作的重要性，互帮互助，

向着自己的目标努力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。创业是一个漫长的过程，而且需要一个创业者有着耐得住寂寞的心里，持之以恒的心里，这一点我们可以在那些创业的成功者身上看到，他们的成功从来不是一蹴而就的，他们步步为营，坚持不懈，一步一个脚印，才取得了成功。在创业的道路上，我们需以他们的精神为榜样，创造出属于自己的天空。

作为大学生，我们创业还面临着许多的挑战，需要我们一步步的去克服。这次的创业只是模拟公司，但我却发现里面有好多不可预测的困难。当然，在实训的同时，也发现了自己的不足，自己关于公司的创立的想法不是很多，自己接触面不是很广。

总之，这次创业课的实训受益匪浅，学习到了更多的知识，提高了自己的眼界。以后，我将更努力、认真、刻苦的学习，以这种态度来提高自己的能力、完善自己，创造一个属于我自己的明天。

### 创业实训心得体会三：创业实训心得体会（802字）

我国正处在一个伟大的变革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，因此学校担负着全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的使命。为了让我们更好的接受创业的基础知识，学校开办了创业模拟班，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有激情、风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员

相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切程序。在这个过程中，我找到了一份创业的激情与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有独立生存的自信心和不断创新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩证统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大多数人却死在明天晚上。马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

#### 创业实训心得体会四：创业实训心得体会（857字）

在这次实训中我体会到了很多很多，有些是生活中所遇到的，有些是在人生中慢慢体会的。

在这次实训课的第一次课我们有的初步的认识，通过xx老师的建议，我们组成了男女搭档。起初大家都不好意思，但是事实就是这样你不主动就会被别人抢先。通过这件事我明白了其实我们都应该积极主动去做事情，把握机会不能让它从身边悄悄溜走。

在接下来的课程中我们做了许多游戏，虽然是以游戏的形式

完成的课程，但是我们具体到每个人身上就不会觉得这是一场游戏，大家都很认真的对待。这个也许是一种挑战，一种自我认知的过程，一种搭档之间配合。比如两个人解绳子的游戏就是考验你们的默契，往下蹲的游戏就是考验你们的信任，表演走路就是让我们冲破心里的障碍，改变一下自己。有的人就是平时碍于面子放不下身段，可是这次课程就让我真正体会到原来自己也可以这样，体会到神火中体会不到的自己，也让我们找到了乐趣。

其实体会最深的应该就是一起团队的pk和此次培训最后的环节。

团队在一起pk的游戏中真正体会到团队力量的强大，和作为一名出色的领导者应该具备什么样的能力和责任。我是在a队的，我们队总是输给b队。我觉得自己的心里因素占一方面原因，但是主要还是没有发挥好团队的力量，我们没有组织好，没有分析好团队的意义，怎么样才能把团队的力量放大。我们队长虽然有组织欠缺的能力，但是他已经为我们团队尽力了。也为我们的过失承担了严格的惩罚，规则就是这样，我们应给遵守好。

当队长精疲力尽的时候，老师给了我们队帮长分担责任的机会，当全体队员都在地上共同承担责任那一刻，相信每个人都被打动了。队长和队员之间因为有了这个环节更加亲密了，使团队更有凝聚力。

每一个环节都给我们许多体会，每一次都是那么触动人心。最后一个环节告诉我们曾经给过别人多少次的冷漠，多少次我们又收到他人的冷眼。其实我们用真诚对待他人，他们也会一真诚回报的。多给别人一个拥抱生活会更美好。一个小小的鼓励也许在别人眼里就会是巨大的能量。

通过这次实训，我体会到我们在生活中应该多努力一点，我学会了运用团队力量，学会了真诚待人，自信的生活。

## 创业实训心得体会五：创业实训心得体会（1884字）

通过这几天的创业实训课，虽然时间不长但学到了很多。开始被选为总经理就觉得责任很重，然后和我的团队一起开了一个餐饮业的公司，开始觉得很容易，当指导老师给我们讲了一些开公司的一些基础知识后觉得开公司没自己想的那么简单，在分析运营的风险和机遇的时候觉得我们的想法很理想化，但我们团队没有放弃，经过老师的指导我们团队讨论出了一些对策并做了一些变动，能正常的运营我们的模拟公司。我们一起对我们公司的前景做了预测和规划。整个过程让我们真正的学到了团队合作的重要性，和坚持不放弃，向着自己的目标努力，就一定能够成功。而我自己也学到了，做为领导人不仅仅只有领导能力就行的，要有责任心，要学会鼓励自己的团队成员，要激发他们的积极性，要充分了解自己团队的每一位成员，适当的安排相应的工作，要学会做团队的“润滑剂”及时化解团队内的矛盾和不利因素，加强团队合作能力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。而且在工作上要严格要求自己 and 团队分每个人，以身作则赏罚分明。总之，这两天的实训让我受益匪浅。

随着社会经济的不断发展和社会就业压力的不断增大，创业一词已成为人们意识中较为普及的词汇了。许多的人都在为实现自己的梦想和人生价值而努力创业，有成功的，有失败的，也有在艰难中前行的。纵观创业领域的一些数据和资料，我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和社会竞争的必然结果。

在创业征途上，有马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。结合自身创业的经历，对于大学生创业我亦颇有感想。

创业，尤其是大学生创业，很多时候都是因为一时的冲动，

没有经过深思熟虑，更没有经过大量的市场和社会环境的调查分析。同时，大学生缺乏创业必备的综合素质，没有专业的技能和指导，对市场动向把握不准，过于追逐创新而偏离实际，资金匮乏，因此很多大学生创业的激情在一刚开始就被种种挫折与困难浇灭，最终失败而告终，创业需要勇气和毅力，但这样的勇气和毅力都必须建立在个人较高的创业素质和能力之上，否则也只能算是蛮干。

对于大学生创业，我认为最根本的就是在创业之初就要充分认准和把握自己创业领域的市场饱和度、市场动向和社会环境，既要考虑到社会环境、市场环境，又要考虑到自身的情况，同时要采取各种措施（如与他人合作）尽可能的使风险最小化。这是大学生创业最根本也是最基础的准备。其实，在创业基础打好的基础上，大学生创业要讲究效用，要一步一个脚印，不能够急于求成。创业必须讲究策略性与计划性，既要创业过程与发展有一个长远的规划，又要这种创业过程中的每一个细节，要针对每一个细节做出全方位的分析预测。再者，创业者必须时刻具有危机感，要有危机意识和潜在危机的预警性和前瞻性。在充分考虑到同行业竞争所打来的压力和危机，要预测当前行业状况的走向和可能导致的危机，创业者只有时刻具有危机意识，并对潜在的危机做出相应的预警才能够真正独立于竞争的大环境中不败。以上是我对于大学生创业的理解，我觉得大学生必须同时具备以上综合能力才能够真正开始自己的创业实践，这是创业对于一个创业者内在和外在的要求，是创业过程中所必须得到考验的。

创业需要个人的综合素质，同时也需要一定的思维高度与坚定的信念和决心。创业之路注定不平坦，崎岖坎坷。每一个创业者都必须要有对理想的坚定执着和对创业的坚定决心，才能够克服在创业过程中的种种变故与风险，坚定地继续创业之路。如果一个创业者没有这样的精神高度，首先无法在心理上战胜自己，就更不可能在一次次挫折与失败中不断挺身奋进，不屈不挠。创业需要一种精神的支撑和牵引，让你

无所畏惧，为理想而翻山越岭，赴汤蹈火，创业者需要这样一种精神。与此同时，创业者必须要具备一定的思维高度，通过这种高度的思维，创业者可以通过各种以实际为基础的动向来变换自己的策略，并对区域同行业者经营动态的整合分析，以此来调整自己的经营战略，形成对自己一个较为合乎实际的优势规划，使自己始终处在一个相对平稳的发展状态。思维高度，直接服务于创业实践的每一个过程，直接影响创业的发展壮大，关系到创业的成败与否，因此，创业者需要这样的一种思维高度。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。不论是以我自身的创业经历来看，还是纵观无数创业者的经历，我们都可以得出以上的结论，创业者必须具备这些，才能成为一个真正的合格的创业者，才能够为创业之路铺平道路。

## 青春创业征文篇六

我开店刚刚3个月，现在才4心，挺慢的，但是对自己很有信心，心中也有底气！

我对淘宝很陌生就开店了，什么都不懂。以前还写写贴，最近两个月一直在忙，在学东西。当我学会了某些技巧时，心中才真正的有底气，就算现在生意一般又如何，我们能为以后长期的发展铺好路，难道这不是进步和收获。

我是音乐学院毕业的，想想应该没有生意头脑，也没有太多的干活技术，可我偏不喜欢从事艺术，我有野心，有创业梦！现在说说我为什么觉得最近很有成就感的。

刚刚开店时我一无所知，到现在，我花一天时间，把淘宝助理弄的滚瓜烂熟，花一个星期，把在淘宝上需要用到的ps弄的滚瓜烂熟。花一个星期，了解了大部分的推广方法，花一个星期把自己的店铺装修的自认为很满意，而且在这4心的所

以交易里，客户都很满意我和我的货品的。我学会了做好客服和售后！

最重要的是，我找到了最重要的东西——货源。除了要拿到正品和最低供货价外，我还非常熟悉我产品的性能，质量，刚刚拿到货源的时候到现在，我自己就每天都穿我进货的袜子，因为我必须要了解我家的宝贝除了好看，质量好，也要了解每双袜子配什么样的衣服才好看，穿在身上是紧还是松！各种问题。

因为我该了解的东西我都全力以赴的去了解了，心中的欢喜是月入万元都比不上的，我会为自己铺好路，相信以后的发展是光明的。

我建议新手卖家，尽量把自己该做的，必须做的都做好，不能光顾眼下是不是赚钱了。相信努力的人会有好前途的！

## 青春创业征文篇七

发现很多朋友创业的心里很矛盾，既有创业单干的j同时又有担心失败后悲惨的命运！所以很多朋友思考了很长时间，最后还是决定等等再看，一月过了一月，一年过了又一年，岁月流逝，光阴不再，沉浸在打工的生涯中难以自拔，结婚供房，身上的经济日益沉重，无力再搏，最后只好认命，打工一辈子。

中国温州人号称中国最富有的人群，我认识好几个温州的年轻朋友，在她们还在上大学时，就与众不同，最喜欢挂在嘴边的话就是“宁愿睡地板，也要做老板”或者“宁愿做生意一个月只赚1000元，不愿打工一月赚3000元”。这些相信是他们的长辈在生活中，潜移默化地成为他们心中做事情的原则。可是正是这样的想法使得温州人与众不同，成为中国最富有的人群。

“思决定出”！这句话很多人听说过，但是转眼即忘，但是我身边的`事实却随时都在验证这个道理！我所在的大学有一个女同学，是班级唯一的温州人，长的比较丑，学习也不用心，家里父母是开皮鞋厂的，所以经济宽裕一点。在班上每次考试都处于中下等，有点钱喜欢炫耀，挺拽，所以男同学不追她，女同学瞧不起她。可是这个女孩却想要自己毕业后5年内买辆宝马车，送给未来的老公做结婚礼物，别人都觉得她是意想天开，更加讨厌她了。

但是这个女孩行为方式就是不一样，别人忙着考证过级，学习考研，提高知识储备将来好找工作，她最不喜欢的就是学习，最喜欢的是晚上在学院门口摆地摊，从周围的小商品市场进来一些劣质小玩意，高声叫卖，不怎么赚钱，后来自己又卖糖葫芦，不赚钱后来又自己买个高压锅，晚上崩爆米花，两块钱一锅的那种，这样混到毕业，竟然听她亲口说自己大学四年共赚了近2万元。

说明这个女孩的比较先进，别人费了老鼻子力气在考研，在学习，在考证，她却认准了做生意，压根就没有想着将来去打工，结果毕业几年后就变成所谓的成功人士，而大学时代综合素质比她高很多的其他同学，要么拿着一个月一两千的工资，要么刚刚研究生毕业，焦头烂额的去找工作。

这就是不同的选择决定不同的命运，不同的思决定不同的出！

## 青春创业征文篇八

“我们的战略非常简单：创新产品和服务，将这些美国小企业带入中国，在未来让中国成为世界上最大的进口国。因为中国需要资源，需要水、土壤、空气，不能完全靠自给自足和依赖出口。我们要利用各种资源来为13亿人口服务。所以这就是我今天来这儿的原因。”

开拓美国市场将通力合作

当天下午，马云与美国运通ceo肯尼斯·钱纳特在300余位中小企业主面前亮相。他们互相交流，并回答了现场企业主的提问。马云三个经典创业心得。交流中马云表示，阿里巴巴在美的业务拓展，将和美国运通公司等通力合作。

马云透露，“阿里巴巴将与美国运通合作，我们保证你们得到付款，100%的确保你们卖出去东西，你们的钱会及时收回来。而你们需要做的就是确保提供好的产品。”马云表示，全球市场非常大，各国都有大量小企业，阿里巴巴要做的就是，帮助他们将东西卖到中国去。阿里巴巴会给这些小企业赋能，我们会引导更多流量给他们，会提供给他们支付系统，提供物流配送系统，让他们更加快捷和便利地在全球任何角落开展业务。

马云：帮助小企业最初是激情，现在更是责任与爱

马云在交流会上表示，阿里巴巴成立以来，如今已经发展到如此体量，能够在中国市场生存下来，依赖的就是广大的中国小企业。“如果没有他们，我们什么也不是。今天，我们专注于小企业的使命没有改变，也永远不会转移。小企业是我们的未来。”

马云称，帮助小企业最初是一种激情，“我的个人事业经历让我致力于帮助这些小企业，每次我看到小企业主，看到他们眼中的激情，他们的失败，他们无时无刻都在呼唤‘我们要生存下去’时，我都看到我自己，因为我有同样的经历。”但现在，这种激情更像是一种责任和一种爱。马云特别向现场的女企业家们致敬，称她们尤其伟大。

面对现场300多名美国小企业家的热情提问，马云分享了自己的三条创业心得：

- 1、小企业应该尽可能从别人的失败中学习，因为失败的经验

更宝贵。

2、不要从马云和比尔盖茨那里学，要从邻居那里学，为什么他做同样的事情做的更好。

3、在晴天时修屋顶，当公司发展很好时候，改变公司，当公司遇到麻烦时要当心，不要动。

给出建议后，马云幽默地补充道，世界上没有永远管用的经验，“如果你是一个小企业主，你可能永远不会有完美的一天”，但他话锋一转，又立刻激励了提问者：“我觉得中小企业就是这个世界最璀璨的明星。一旦他们开始，他们就会加倍努力，并且富有热情，我相信他们能够真正的改变世界。”

马云接受了美国知名媒体cnbc的专访。他表示，阿里巴巴的目标是在下一个十年交易额的40%来自中国以外。据透露，健康和快乐被阿里巴巴视为未来最重要、最关键的商业领域，拥有着巨大的增长潜力。