

# 2023年创新创业的心得体会 创业学心得 体会(通用8篇)

我们得到了一些心得体会以后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样能够给人努力向前的动力。那么你知道心得体会如何写吗？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

## 创新创业的心得体会篇一

本学期在创业学选修课上，我初步了解了创业的相关知识，我深知：知识不是力量，能够使用知识才是真正的力量，实践中体会和学习是相当重要的。

一个成功的创业案例，离不开一个优秀的创业团队，创业的机遇，以及创业所需要的资源。在课上，吴运迪老师，分别就以上几个层面展开了分析和举例。课程结束了，我主要针对大学生创业谈一点自己的感想。

### 一、大学生创业有长处与不足：

有利的方面：

就业：一定程度解决大学生就业难，就业面窄的问题。

兴趣（精神生活）：毕业或者在读大学生可以充分发挥自己的兴趣，为自己的兴趣和爱好去奋斗。

物质生活：在创业过程中，有可能创造社会财富，给社会的发展带来积极影响。

不利的方面：

经验不足：成功的创业需要一支给力的团队，和一个丰富的创业构想和前景，以及可利用的社会资源，这对刚出大学校门或者是还在大学里读书的大学生来说是很难达到的。相关的创业经验不足，也会导致很多不错的创业构思在实践起来而夭折。

各种来自别人的障碍：会遇到许多自己不得不亲自解决的问题，会遇到亲人和朋友的劝阻。在选择就业还是选择深入学习方面，亲友会干预大学生创业者的想法。得不到身边人的理解，这是创业成功的一大绊脚石。

辛苦的起步：创业初期必须长时间地工作才能使业务起步。一些创业者每周工作6天或者7天。对创业者身体健康损害是很大的。

创业失败：许多小的公司都会遭受失败，失败不仅会损失掉自己的钱，也会消耗别人对你的业务投资。我们常说“失败是成功之母”，但失败必须生下儿子才有价值。

失败会造成资源的浪费：创业活动会要利用一部分社会资源，如果创业失败，将会浪费一些资源。

## 二、 学生成功创业的团队需要的基本素质

靠雇佣别人赚钱的人是老板，靠受别人雇佣而赚钱的人只能是雇员。与他们不同，创业者既是员工又是雇主。创业为大家提供了当雇主还是当雇员的选择，同学们要慎重思考。

什么样的人能成为创业者？换句话说，成为创业者需要具备什么条件？

许多成功的创业者开始的生活都十分贫穷，也没有接受过什么教育。一些人有过十分艰苦的童年——实际上，在青少年时期面临挑战能为你奠定将来成为创业者的素质。创业者通

常都是喜欢冒险的，他们善于适应环境，发展自己的实力。

- 1、适应能力——应付新情况的能力，并能创造性地找到解决问题的方法；
- 2、竞争性——愿意与其他人相互竞争；
- 3、自信——相信自己能做成计划中的事；
- 4、纪律——专注并坚持计划原则的能力；
- 5、动力——有努力工作实现个人目标的渴望；
- 6、诚实——讲实话并以诚待人；
- 7、组织——有能力安排好自己的生活，并使任务和信息条理化；
- 8、毅力——拒绝放弃，愿意明确目标，并努力实现，哪怕有障碍；
- 9、说服力——劝说别人明白你的观点并使他们对你的观点感兴趣；
- 10、冒险——有勇气使自己面临失败（性格决定命运）
- 11、理解——有倾听并同情他人的能力；
- 12、视野——能够在努力工作实现目标时，看清最终目标并知道努力方向。

除此之外，优秀的创业者，也要具备用人的能力，能把身边每一个人用在适合他们的地方，发挥团队最佳水准。

### 三、对大学生创业的态度

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茨。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。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。

所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

## 创新创业的心得体会篇二

对于我们来说就业是一个不再是一个遥远的话题。作为一名当代大学生，我深切地感受到所面对的就业压力。学校就业指导课正好为我们这样迷茫着的大学生提供了宝贵的信息。通过在就业指导课上的学习，我觉得，我们就更应该好好考虑就业这个问题，那样才不会被将来的就业打个措手不及，我有如下几点感想：就业是决定一个人以后要干什么的，要从事什么行业，要走什么样的道路的事，所以它是一个人生中一件很重要的事。我想，我们最开始意识到就业之难，是在高考志愿的取舍中。众多的高校、各种各样的专业，一大堆的志愿，一大堆的选择，一股脑而全摆在眼前，无从下手、

无从抉择。脑海里浮想着多年后的自己应该有什么样的工作，应该有什么样的人生。经过深思熟虑，工工整整、虔诚地填写好志愿，那应该是人生就业指导的第一部分了。

进入大学后，渐渐褪去来时的一腔热血、踌躇满志。心绪开始慢慢沉淀，也开始认认真真的替自己的未来考虑了。那些不着边际的理想、空想也从我身上蒸发。我们所关心的不再是乌托邦，而是现实的世界。

大学，一个从理想世界到残酷社会的跳板，让我们有幸生在理想之中，又可以目睹社会现实的残酷的一面。

我觉得，人生和做事一样，要有计划、有规划、有步骤，才能做到有备无患、有条不紊，尽善尽美，永远打胜仗。

上完老师的《大学生就业指导》，很有感触。似有“与君一席话，胜读十年书”。原先的天真烂漫的想法从脑海中浮现，又消失，替代的是新的观念，稳重了，踏实了，似有惊醒梦中之人。这才发觉，现实不如理想般美好，我们也不应该对现实渴求什么，踏踏实实的走好每一步路，理想和现实是有着不可越过的鸿沟，但经过细心经营也会别有洞天，让人痴迷、让人向往。

上老师您的课，从中得到的最大收获不是理论部分，现在想想，理论知识，在脑海中的印象似乎荡然无存。但让人记住的是那些蔡老师向我们讲的身边实际经历的事情，身边的事情总是最真实、最具震撼力、最让人有一种与社会接触的感觉。我觉得，读他人的故事，就像读历史一样，一页一页的翻开，一页一页品味，有一种使人明智的感觉，知兴衰，知得失，更知己知彼。

《就业指导》的影响是深刻的，它使我了解了现在就业的激烈竞争现状，物竞天择，适者生存，只有强者才能生存下去。现在正逢国际金融危机席卷全球，我们虽身处在避风港中，

但我们不应该庆幸，而应该知危而进，好好学习，做好人生规划，抓住机遇，打一个有准备的胜仗，迎接自己的光辉明天。

社会竞争是异常残酷的，要好好准备，使自己在学习上有紧张感，激励自己在这四年不断进取，奋发向上，勇于拼搏。要立足当今如此竞争激烈之世，唯有自强才是唯一出路，唯有自强才会闯出一片天地！

在这个快步的信息时代很多大学生都有自己创业的想法，但不能盲目的创业，不要一毕业就要几个好友随便组成一个团队像无头苍蝇到处乱闯。创业需要前期的积累，资金，人脉，经验等等必不可少的资源你才有可能创业成功。所以不要盲目创业，而是应该先学习，先参加了解行业的运作，经营在成功人士身上总结出自己想法，在失败案例中得到教训。

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分析和预测。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。

## 创新创业的心得体会篇三

作为一名刚参加工作不久的青年教工，与来自在杭二十多所高校的40名从事就业工作线的专家老师一起，参加了此次第五期创业实训师资培训班，感到非常荣幸。

为期七天的培训，包括一天项目介绍，两天解玉兰老师和石科明老师的示范教学，一天的试讲备课，两天半的试讲演练，时间紧凑，环环相扣。通过总经理选聘，组建团队，编写创业计划书等一步步的环节设计，不仅让我了解了模拟公司的概念，操作流程，还学习了行动导向教学法，并且认识了很多同来培训的老师，从他们身中也学到了很多。总之，这次培训使我收获颇丰。

以下是我参加此次培训的几点心得体会。

一是全面了解了创业实训这个项目，对我以后从事学生的创业就业指导服务工作将有极大的帮助。先进的理念，系统的理论，可行的实际操作手册，将使以后的工作起到事半功倍的效果，希望通过继续学习和摸索，以后能担任创业实训的教学工作，更好地提升自我的能力，为学生创业工作发挥应有的作用。

二是解老师和石老师的培训经验丰富，授课认真负责。尤其是行动导向教学法，在学习后深有感触，印象非常深刻。直观地理解了老师教学方法运用的好与坏，会直接影响到学生的学习积极性。并在试讲中进行了尝试，相信这种教学方法对我今后的教学和工作会有很大的帮助。

三是在实训过程中，在何波总经理的带领下与小组成员一起创办了模拟公司，我们的公司叫“加油宝贝母婴服务责任模拟公司”。参照母版公司贝因美，通过经营环境分析、公司产品定位、营销策略、财务预测等，我们按照公司创业需要的调研和程序，进行了一套较为完整的模拟训练。在其中体验创办公司的艰辛和快乐。

四是试讲环节，聆听了四十位同学的试讲课，深受启发。尤其是石科明老师的精彩点评，总能切中要害，让人敬佩不已。同时很庆幸有缘结识了这么多朋友，以后工作就有了请教的专家。

最后再次感谢石老师和解老师的传道解惑，感谢杭州市职业技能培训指导中心和模拟公司杭州中心工作人员的辛勤付出，感谢各位同学的知识共享！

## 创新创业的心得体会篇四

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术，新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，



提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生都应具备的创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。

在这个市场竞争激烈，技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成为了国家核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展第一步。同时也让我们在校期间锻炼自己，为以后自己在就业，创业的路上铺上了垫脚石。

在现如今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大，高校毕业生的就业岗位的一半多。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，又是一个小细节，有时一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业绝不能有自我满足的时候，要时刻有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产品，只靠嘴巴说是没用的。创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。

创业，不只靠一腔热血，而是要有一定的基础。有充分的准备，做起事来才能事半功倍。俗话说：“不打无准备之战”，要做创新创业必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点是就是要明确自己要做什么。

创业是艰辛的，要有思想准备，目标不要太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。虽说跌倒了可以爬起来，但更多人跌倒了再也哦啊不起来。一位哲人曾说：“走好每一步，这就是你的人生。”其实，我们每个人

心中都有着一座山峰，雕刻着理想，信念，追求，抱负；在前进的道路中，我们要懂得真诚，宽容，信任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。在创新创业的道路上，不要有所畏惧，大胆开拓，成功总会属于我们。加油！

## 创新创业的心得体会篇五

去年年底开始，创业热在大陆开始迅速升温，大学生作为国家期待的创业主体，其受到的关注与关照尤其明显，这种情况，也就将担任创业教育的教师推到了尴尬的境地。

从这个大背景来分析，国内对创业的重视，绝非仅仅为解决大学生就业的权宜之计，而是有较深层次的原因。1947年，哈佛大学商学院梅斯教授以mba学员为对象开设创业课程，但其后二三十年中，以大企业为主流的经济，使得创业教育发展惨淡。1979年，大卫伯奇的研究《工作产生过程》，以翔实的数据\_\_\_\_了大型企业是经济支柱和创造新就业机会主体的论断，揭示创业对创造新工作机会、推动经济发展的重大意义，引发了政府和高等教育界对创业重要性的大讨论，随后，美国高校创业教育获得了快速发展。20世纪80年代之后，科技创新和创业成为经济发展的两翼，科技创业教育的兴起更是在一定程度上早就了美国新经济的“奇迹”。

近期，我国提出经济新常态的概念，在资源有限、经济总体容量基本保持不变的背景下，激发个体寻找机会，重新整合资源，也成为了政府的选择。

然而，我国的情况与美国科技创业教育还存在一些差异。在科技发展方面有差异，在文化背景方面也存在差异，但在创业基础教育方面差异更大。在美国，商业意识的教育起于高中甚至更早，而我国的学生，在商业意识方面的教育趋近于零。也就是说，对我国普通高校的大学生而言，进行科技创业教育固然重要，但进行基本的商业意识的启迪，尤为重要。

国内外创业教育的现状与趋势是什么?创业，是否是一门学问?理论基础与研究方法是什么?我们是否有资格进行创业教育?这种资格如何获取?大学中创业教育的内容与社会上的创业教育内容与形式有何异同?如何衡量我们创业教育的成果?这些都是我想从中国台湾两位专家那里请教的问题。

首先，我了解到，创业升温，不是我国独有的一种现象。从欧美国家到亚洲的韩国、新加坡，均在近几年推出了一系列促进创业的政策，而中国台湾地区，政府部门中有13个部会推出了48个促进创业的计划。在美国MIT的创业教育《打造企业的黄金24法则》、斯坦福的精益创业是两大流派，百森商学院的创业课程很有特色，新生代创业模式画布非常实用。中国台湾交通大学的创业生态系统ecosystem提供了一个完整的创业教育(及实践)模型，十多年的创业孵化器以及完整的孵化体系令人羡慕，开展的诸多创业活动令人神往。完整的课程体系、强有力的校内支持使得交通大学有很强的潜力。

其次，对于创业的认识进一步深化。创业有很多定义，但个人感觉，创业，是一个人或者团队，将人的行为或社会活动转变为具有价值的经济活动，并能从中持续获利的初始过程。到目前为止，个人感觉创业还很难称之为一个独立的学科。主要原因是，虽然研究对象日渐清晰，但研究方法还难以明确，虽然总结出了很多规律，但难以通过实验去验证。但是，这并不意味着创业不能研究，不能发展，只是还需要积累。目前，文献法、案例法、观察法都可以揭示很多创业规律。与创业相关的学科有很多，但基本是：经济学、心理学、管理学。

因为其相关学科很多，所以大学在选择课程时，需要有针对性。主要原则有：第一，因为受到学时数量的限制，社会中能提供更专业课程的不必细讲，例如，财务管理、人力资源等等。第二，课程的目标，不应是学生马上去创立企业，而应该是根据所学内容对自己进行评估。第三，就教学形式而言，应该是传授内容与实践操作相结合，偏重于体验。第四，

应该将授课对象设定为普通高校，而非重点高校的大学生，以培养他们的意识，而不是依靠高科技创业。

第三，创业教育应达到怎样的效果呢？对于讲授主体而言，在校教师与创业者相结合或许更为理想，笔者最近曾就效果问题询问过投资机构人士。用比喻来讲，他们希望接受过创业教育的同学，能够在头脑中形成一幅创业地图，也就是说，对创业这件事情有个全局性的概念。还能意识到自己在地图中所处的位置，要到达的位置，并对行动时所需要的资源，应该具备的心态有所了解或掌握。而这些资源，或者一些具体的技能，如产品设计，营销，财务，法务等，未必要作为课程的重点，因为各个投资机构基本都有专家级的培训。

最后，对于创业教育成果的衡量问题。交通大学创业孵化园的历史很悠久，开展了很多活动，但其中在校生参与的非常积极，但在校生创业的成果好像还没有成规模的出现。创业教育好像开始于20\_\_年，正如老师所讲，课程的效果是培养学生对创业的兴趣，对成果不宜过于强求。这也是我国目前相关部门及高校应警醒的方面，应该认识到，对于创业知识的普及很重要，但对创业及自身有所了解后，未必要选择创业。因此，不能仅将创业成功率作为衡量标准。

在聆听专家教育之余，各高校老师也就创业教育进行了交流，有一些心得。

首先，对从事创业教育的我们而言，危机与挑战并存。一般高校的创业教育几乎一片空白，但通过仁能达提供的机会，使得我们对重点高校进行创业教育的模式有了全面的了解，掌握了一定的主动性。大家可能对航空公司的案例还有印象，在案例中，只注意高端市场的航空公司，基本都消失了。做个类比，创业教育，目前在重点高校中开展较好，但未来一定会出现在一般院校中。

其次，我们要做好创业教育这件事情，应该具备互联网思维

的意识，即关注用户(大学生)，吸引粉丝(大学生、企业方面、政府等各方面人士)，众筹思维(可以是课程、更可以是创业项目)，无边界的联系(不必受地域的限制，通过虚拟团队，为创业团队提供机会)，社会化传播。

最后，建议大家珍惜这个平台，以此为起点，做好创业教育。目前，创业教育在一线城市发展较快，机会较多，但好像也出现了类似产能过剩的情况，很多项目和理念的推广，需要地方的支持；而在地方上，大学生可能有这方面的需求，但得不到相关资源。希望这个平台能在一定程度上解决这个问题。如果需要，笔者愿意在这些方面提供一定资源。例如，在创业辅导、路演机会等方面。

## 创新创业的心得体会篇六

正式做企业形态的创业已有一年多了，虽然还是入门级创业者，但在这期间我经历了许多，学习了许多，也感悟了许多。在这里我想和大家简单分享几点。

第一点就是执行力，创业有许多种类型，什么资源型，知识科技型，吃苦型等等……但你无论选择了什么类型，执行力都是最重要的，简单的说，就是想到就去做，无论多大困难，认准了就开始干起来，不要像一个笑话中说的：“晚上一群人多么雄心勃勃的谈论一个个多好的项目，勾画多么美好的未来，第二天早上依旧按时上班或上学。”空想都是虚的，真真正正的干起来才能有所发展；有人会说创业是个大事情，需要仔细考虑，再三推敲，做详细的长期短期规划，对此，我个人并不认同。

这也是我想和大家分享的第二点：再好的计划也赶不上变化，在现在信息网络高度发达的时代，任何商机都会稍纵即逝，就看谁能先把握住，当然我并不是说完全不需要计划，只是以我们现在入门级的创业水平，再好的创业计划实施的时候，也会出现各种各样的问题，更何况不同的团队在执行相同的

计划时所取得的成绩可以是天差地别的，就如二流的项目在一流的团队中可以做成一流的企业，但一流的项目由二流的团队来执行，可能只能做到三流的企业。所以与其花大量时间在斟酌选择计划上，不如动手干起来，组织人手，完善团队，通过实践，发现问题，解决问题。

我想和大家分享的第三点在于设计商业模式上，众所周知，一个正确的商业模式，是企业生存的根本，好的商业模式，能给企业带来源源不断的利润，但并不是只要理论上行的通的商业模式，操作起来就一定能成功，其中涉及到的很多关键点，不同的团队掌握的渠道、解决方式都会有所不同，所以在创业之初，所掌握渠道资源，人力资源相对匮乏的情况下，最好选择相对简单的商业模式，特别是对于精力有限的在校学生。我个人从事的商业模式看似非常简单，但即便如此，在执行的时候仍是困难重重，会出现各种意想不到的问题。

开始真正创业干起来了，所需要做到的就是吃苦了，这是我分享的第四点，不论什么行业，创业者的付出必定比普通从业者高许多。就拿工作时间上看，创业者是没有下班时间的，每周工作时间都要高于100小时，特别是在起步的创业阶段，像我做的这个项目，需要奔走于江宁城中仙林浦口，时常早上8点出门，晚上10点才能回来，回来还有工作要做，直到凌晨才能休息。还有就是创业者的状态，必须永远保持向前的冲劲，一旦领头者有所休息，合作伙伴或员工自然没有了精神上的动力，企业就会停滞不前，被虎视眈眈的竞争对手轻易超越。

第五点我想谈谈创业成功与失败，其实真正创业过或者做过项目的朋友应该能体会到，成功不是某一天就突然达到的，同样失败也不是某一个重大失误就万劫不复。在做企业的过程中，每天每个阶段都会有许多成功与失败，有时候大家晚上坐在一起分享一个阶段的胜利喜悦时，一个电话打来，某个环节出了问题或又遇到新的困难，这种上天入地的事时有发生。

发生，其实失败、挫折并没有什么，只要能在第一时间去冷静面对、并解决，并不会对企业的发展造成负面影响。反而企业面对危机的处理能力会有明显提高。

最后我想说的是，多多关注行业动态，能够分析政策，是创业者，企业家的必修课，刚创业，不要抱着改变世界、改变行业的心态去做，初创企业规模小，意味着灵活好转向，创业初期，活者才是最重要的，要去不断完善企业，以适应环境。冯仑是以蹲着的心态形容民营企业家的，更何况是初创小企业。

## 创新创业的心得体会篇七

以“创业”精神开展工作，为企业发展做出更大贡献。认真学习了省、市公司20xx年度工作报告之后，我有了一种“醍醐灌顶、豁然开朗”的感觉，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“二次创业”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-败。

“二次创业”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。

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。

就现在的情况来讲，随着通信市场竞争的加剧，我们在市场上已经从过去的“一家独大”转变为现今的“暂居人后”，面对\*\*和\*\*公司咄咄逼人的竞争态势，我们如果仍然延续过去“等客上门”的老旧经营模式，必然会被客户疏远，被市场淘汰；这就要求我们必须以“创业”的心态，认认真真的去研究市场，研究客户，千方百计的去发现和挖掘客户的需求，然后为其量身定制的提供服务，才能赢得客户，保住并扩大市场占有份额。

同时，随着科学技术的不断进步，电信技术也飞速发展，我们原先熟悉的东西已逐渐被边缘化，如在语音通信时代，我们只要埋头搞好我们的语音通信那就可以做到“天下第一”；但是，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“二次创业”，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“二次创业”，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。

## 创新创业的心得体会篇八

第一，更新；

第二，创造新的东西；

第三，改变。

我认为，创新就是根据人们的需求，然后你去做了去完成了，那就是一种创新。通过学习创新创业一课，令我对大学生创业有了不一样的看法。我们要在学习专业课的同时提高自己的动手和实战能力！提高大学生创业意识和创业能力。创业的道路是充满艰难和挑战的。在创业和就业过程中要敢于竞争，面对失败，总结经验，逐渐成熟。陆向谦的创业创新课使人受益匪浅，我们应该通过各种渠道积极参加实践活动，培养自己的创业能力。

大学生可以在参加活动中来了解社会、了解市场，并锻炼自己的能力。如果没有实践，那就是纸上谈兵，并不能学到真正的东西体现价值。上了这节课之后让我明白，创业是艰辛的，并没有自己想的那样简单，要有思想准备，目标不能太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。所以我们大学生在卷入创业热潮的同时，也要深刻地思考清楚，思考自己的人生方向和自我定位，在学习和工作中不断充实自己，提高自己。无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的`财富。