

# 护肤创业心得心得体会(优秀9篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

## 护肤创业心得心得体会篇一

第一段：护肤创业的机遇和挑战（200字）

护肤创业近年来成为越来越受人关注的领域。随着人们对健康和美丽的关注和追求的增加，护肤产品市场逐渐扩大。护肤创业的机遇显而易见，但同时也要面临很多挑战。首先，市场竞争激烈，需要有独特的产品定位和品牌形象才能吸引顾客。此外，护肤创业需要持续关注新的科技和研发，以求保持竞争力。还要考虑到供应链和销售渠道的建立，这些都需要投入大量的时间和资源。

第二段：品牌价值的建立和传播（200字）

品牌价值的建立和传播是护肤创业的重要一环。一个成功的品牌应当能够与消费者建立情感连接。首先，了解目标消费者的需求和偏好，针对性地开发产品，从而满足他们的护肤需求。其次，注重产品的体验和品质，保证消费者对品牌的认同感和忠诚度。建立一个以品质为核心的品牌形象将有助于吸引更多消费者。最后，通过有效的宣传和营销手段，将品牌的价值准确传达给目标消费群体，提高品牌的知名度和影响力。

第三段：科技创新和研发的重要性（200字）

在护肤创业中，科技创新和研发是至关重要的。随着科技的不断进步，新的护肤技术和产品不断涌现。创业者需要时刻

关注最新的科研成果和市场趋势，将科技创新应用到产品设计和研发中。同时，注重研发团队的建设和人才引进，提高整个团队的专业水平。通过不断创新和研发，可以为品牌带来竞争优势，并满足消费者对高科技护肤产品的需求。

#### 第四段：供应链和销售渠道的建立（200字）

供应链和销售渠道的建立是护肤创业不可忽视的一部分。一个稳定和高效的供应链网络可以保证产品的质量 and 供应的连续性。创业者需要寻找可靠的供应商，与其建立长期稳定的合作关系。另外，建立多样化的销售渠道对于品牌的发展至关重要。除了传统的实体店铺，还可以考虑电子商务平台、社交媒体等渠道。通过多渠道销售，可以更好地触达目标消费群体，提高销售额和品牌认知度。

#### 第五段：持续学习和改进的重要性（200字）

在护肤创业过程中，持续学习和改进是保持竞争力的关键。创业者应当时刻关注市场动态和消费者反馈，不断反思和改进自己的产品和策略。同时，保持学习的态度，不断提升自己的知识和技能，以适应不断变化的市场环境。与业内专家和同行的交流和合作也是非常有益的，可以获取更多的行业信息和经验。只有持续学习和改进，才能不断提高创业者的创新能力，保持竞争优势，并实现护肤创业的长期成功。

#### 总结：

护肤创业有机会也有挑战，创业者需要建立独特的品牌形象和传递品牌价值，关注科技创新和研发，建立供应链和销售渠道，并持续学习和改进。只有通过这些步骤，才能在激烈的护肤市场中脱颖而出，取得成功。作为创业者，我们应当时刻保持创新的精神，不断寻求突破，为人们提供更好的护肤产品和服务。

## 护肤创业心得心得体会篇二

短短一周的创业体验已经结束，在这一周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。

## 创业实训心得体会(二)

### 护肤创业心得心得体会篇三

在创业护肤品牌之前，首先要选择一个有市场潜力和可扩展性的品牌。一个好的护肤品牌必须具备高质量的产品、切实可行的市场策略以及品牌故事。在我的创业过程中，我选择了与自己肤质相符合的品牌，并且通过市场调研了解到该品牌在目标群体中具有良好的口碑和认可度。因此，选择正确的护肤品牌是创业护肤行业的第一步。

#### 第二段：深入研究产品技术和成分

作为一名初创企业的创始人，了解产品的技术和成分至关重要。通过深入研究产品的技术和成分，我可以更好地了解产品的优势和劣势，并且能够在市场竞争中找到自己的独特卖点。为了提高产品的竞争力，我还与专业团队合作，通过持续的研发和创新来改进产品的配方和功效。

#### 第三段：建立品牌形象和宣传策略

在建立品牌形象和宣传策略方面，我始终坚持品牌核心价值观的传达。我相信，一个好的品牌形象和宣传策略可以帮助产品更好地被市场接受和认可。在推广方面，我通过网络平台、社交媒体和线下渠道等多种方式进行宣传，同时注重与

用户的互动，建立良好的用户口碑。通过不断的品牌打造和宣传，我成功吸引了一批忠实的用户，并且有了良好的销售额。

#### 第四段：与供应商合作

作为一家护肤品牌，与优质的供应商合作至关重要。通过与供应商的合作，我可以确保产品的品质稳定和原料的安全。在选择供应商的过程中，我首先考虑的是其生产设备和质量控制体系。除此之外，我还与供应商建立了长期合作关系，互相信任和支持。这样的合作关系使我能够及时获得最新的产品成分和技术信息，进一步提高了产品的竞争力。

#### 第五段：顾客至上的服务理念

在护肤品牌的发展过程中，我始终坚持以顾客为中心的服务理念。通过不断改进产品和服务，我努力满足顾客的需求和期望。对于客户的反馈和建议，我总是积极地听取并迅速响应。通过与顾客的良好互动和关系建立，我成功建立了一支忠实的顾客群体，并且持续增加了品牌的知名度和美誉度。

总结：创业护肤品牌是一项不容易的任务，但只要我们选择正确的品牌、深入研究产品、建立良好的品牌形象、与供应商合作并坚持以顾客为中心的服务理念，就能够成功地创建一个具有竞争力的护肤品牌。创业护肤品牌不仅仅是创业的开始，更是一个持久的努力和坚持。我希望这些心得体会对其他人在创业护肤行业中有所帮助，一起共创美丽未来！

## 护肤创业心得体会篇四

一，创业创新的热情得到了充分的释放。特别是在稳增长、促就业方面发挥了很大的作用。大家也都关注到了前一段时间工商总局发布的数据[]20xx年新的市场主体大量涌现，平均每天有1.2万家市场主体诞生，这些主体具有很大的市场活力，

为我们的经济发展增添了很大的能量。在就业方面的效果也是非常明显的，比如大学生就业，现在大学生创业已经成为就业的一个重要渠道，比例在不断增加，从去年看，大学生自主创业比例比上一年提高了6.8%，同时海外的留学归国人员也大量投身到创业之中，包括很多农民工，在返乡之后就地开展创业，这方面的人数也非常多，现在初步统计有240多万返乡农民工在创业。所以从这些情况来看，大众创业万众创新是经济发展的新引擎，这不是一句空话，是实实在在的起到了效果。

二是通过双创，对促进新技术、新产品、新业态、新模式的发展，加快培育和壮大、建立新产业发挥了重大作用。这些创业创新的行为大部分都是在新的领域，促进新的成果在转化，在从事一些新的业态、新的模式。从数字来看，去年全年我们国家发明专利的申请量比上一年同比增长了20%多，发明专利的授权量同比增加更多，增加了61.9%，这个数字应该说非常惊人。作为双创的一个重要体现，就是精准发展，这是双创重要的表现结果，去年保持非常好的势头，无论从销售收入还是从利润和工业相比，都是相差一个大的台阶。从现在的统计数字看，预计占gdp的比重达到8%，应该没有问题，这样的话可以顺利完成“”的发展目标。从第二个方面看，双创在培育新产业、新业态、新模式方面实实在在的发挥了很大的效果。

三是创业投资，创业投资是大众创业万众创新的晴雨表，去年是创业投资爆发式增长的一年，不光是投资量上来了，而且创业投资的渠道也体现出多元化的特征。去年我们通过机构的调查数据来看，去年全年创业投资的募集资金用于中国内地投资资金的增长量超过80%，发生的投资案例数初步统计增长了1倍以上，天使投资增长更快，所以创业投资表现出非常强劲的发展势头。信贷支持显著增强，小微企业贷款余额23.46万亿元，占全部贷款余额比重达23.9%。创业融资渠道多元化，通过新三板融资1216.17亿元，同比增长821%；通过发行债券和资产支持证券融资的创新创业企业有30余家，

融资金额超过200亿元。

四是创新创业平台遍地开花，创业服务体系逐步完善。创新创业孵化平台快速增长，截至20xx年底，各类科技企业孵化器超过2500余家。创新创业技术平台不断完善，培育和认定小企业创业创新基地4000多家。创新创业服务体系日趋完善，创业导师达1.3万名，累计辅导企业3.4万家；中小企业公共服务平台组织小微企业服务活动15.84万次，服务企业183.58万家(次)。

五是去年一年组织了各种双创的活动，亮点频现，而且活动效果掀起了在全国范围内的创新创业热潮。去年10月份我们举办了第一届全国的大众创业万众创新活动周，克强亲自出席，为创业者站台助威，其他国务院领导也纷纷到场做指导。除此之外，一些重要的活动，各类创新创业大赛，发现双创之星等活动内容非常丰富，对全社会产生了很大的反响，而且也得益于各位媒体的支持，双创在去年也成为媒体关注的热点。总而言之，作为20xx年，双创的启动之年取得了很好的成效，实现了开门红。从现在看也存在一些问题，特别是一些政策落地难的问题，最后一公里的问题依然存在，还有很多创业人不了解国家的政策，创新创业还有很多堵点和难点，这方面还需要我们继续努力，我想下一步我们还会和大众创业万众创新部际协调会议一起，包括完善环境，总结地方好的做法和经验，加快包括众创空间在内的创新创业的平台建设，集聚创新人才，能够把创新创业这把火继续烧起来，而且持续升温，越来越热，希望媒体的朋友更多关注创新创业，因为作为推进大众创业万众创新来讲，既是需要有创业的投资，创业的平台，实实在在的支持，也更需要一个良好的社会氛围，要更多依赖于各位媒体的共同推动。

## 护肤创业心得体会篇五

第一段：护肤创业的背景和意义（200字）



护肤创业行业在过去几年里迅速崛起，成为了市场的关注焦点。这个行业的兴起不仅是因为人们对美的追求不断增长，更主要的是现代生活方式给我们带来了许多皮肤问题，由此也催生了对于护肤品的需求。护肤创业不仅能够满足大众的需求，还能给创业者带来可观的财富和回报。然而，在这个竞争激烈的行业中，成功与失败之间只有一线之隔。下面将结合自身护肤创业经历，分享一些心得和体会。

## 第二段：了解市场需求和定位目标（200字）

护肤创业最重要的一点就是了解市场需求和定位目标。在创业之前，创业者应当对市场进行深入调研，确定当前市场上存在的皮肤问题及未满足的需求，然后根据自身团队的实力和资源进行定位。我在护肤创业初期就花了大量的时间去了解市场，通过与顾客交流和市场调研，发现了目标用户群体对于清洁和保湿方面的需求远远超过其他。于是，我们把清洁和保湿作为核心产品定位，并在研发和推广方面下了巨大的功夫。

## 第三段：产品研发和质量保证（200字）

在护肤创业过程中，产品研发和质量保证是至关重要的步骤。首先，产品的性能和效果必须得到长时间和广泛的验证。我们在研发之前进行了大量的实验和试用，确保产品的安全性和有效性，并与专业机构进行合作，取得相关的认证和检测报告。其次，质量保证体系是保证产品质量和满足顾客需求的关键。我们建立了完善的质量管控流程，从原材料采购、生产加工到最终产品出货，每一个环节都严格把控。

## 第四段：市场推广和品牌建设（200字）

成功的护肤创业需要注重市场推广和品牌建设。在市场推广方面，我们采用了多种手段，如线上网络营销、线下门店销售以及合作推广活动等。同时，我们通过社交媒体平台与用

户互动，倾听用户的需求和反馈，并及时调整和改进产品和服务。品牌建设方面，我们注重传播品牌的核心价值和品牌形象。通过与行业内的合作伙伴合作，与专业机构进行合作，我们逐渐树立了品牌的良好口碑和形象。

#### 第五段：团队建设和创业感悟（200字）

护肤创业不是一个人的事情，拥有优秀的团队是成功的基础。在创业过程中，我们要注重团队建设，与团队成员建立良好的沟通和协作机制。同时，我们要注重学习和不断提升自己的能力，保持创新和激情。护肤创业是一个充满挑战和机遇的行业，我深知其中的风险和压力，但也感受到了其中的乐趣和成就感。在未来的创业道路上，我将继续努力，不断学习和进步，为用户提供更好的护肤产品和服务。

以上是关于护肤创业心得体会的一些连贯的思路和观点，通过对市场需求的了解、产品的研发和质量保证、市场推广和品牌建设，以及团队建设和创业感悟的总结，希望能对有志于护肤创业的创业者提供一些启示和帮助。在这个竞争激烈的行业中，只有不断创新、提升核心竞争力，才能赢得市场和用户的认可，取得成功。

## 护肤创业心得体会篇六

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，既要对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 and 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。

## 护肤创业心得心得体会篇七

大凡创业成功者都是靠自己的一套行之有效的方法、技巧、能力和素质而取得成功的。广泛的社会关系：白手起家的创业者因为自己没有资金实力，他们很难请到或请得起高水平的人才，也没有太多的钱用于广告或市场推广。所以创业之初的生意来源很大部分是靠社会关系，有了广泛的社会关系，你的产品或服务就有了一个好的销售渠道。

它可以让你快速而有效地完成最初的货币回笼和资金积累，从而为你下一步的做强做大打好基础。即便是没有什么社会关系而白手起家创业的人，在创业时，第一件要做的事就是去建立广泛的社会关系。有了广泛的社会关系，就会有更多的人愿意帮助你。有预见性：对于白手起家的创业者来说，

要想成功就要寻求一个好的项目或者产品。通常白手起家的创业者在选择产品或项目时，一般要考虑以下三点：一是该产品或项目要顺应社会发展的潮流；二是该产品或项目要与众不同；三是在推广该产品或项目时，不需要或只需要很少的市场启动资金。这就要求创业者要有一定的预见能力，能够把握好市场未来的发展和趋势，从而找到并占领某一市场缝隙。否则，你根本无法与其他企业或产品在竞争中抗衡。

良好的信誉和人品：白手起家的创业者，只有靠自己人格的魅力，才能吸引一批与你志同道合、愿意跟随你的人，因为你出不起高工资去招募到合适人才。同时白手起家的创业者，由于经营规模较小，所以商业信誉度在人们看来不会很高，这时就要用创业者个人的信誉和人品来担保，只有这样，别人才愿意并敢于与你合作。人们首先相信你这个人，从而也相信你的事业和产品。吃苦耐劳精神：白手起家的创业者要面对残酷的市场竞争。与财大气粗的竞争对手相比。白手起家者找不出什么竞争优势，只能靠自己的吃苦耐劳精神，付出比竞争对手更多的努力和辛劳。

多做一些工作，多奉献一些爱心，去感动你的客户，这才是最有力的竞争。白手起家的创业者一般都要事必躬亲、亲力亲为，所以你在创业之前就要作好充分的心理准备。

就我个人观点，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。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。王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，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。

打工人生与创业人生一定是不一样的。时间长了，打工者的性格与创业者的性格会有越来越大的差别。打工时间长的朋友时不时觉得更加患得患失，害怕外面陌生的世界，害怕失业的危险，心灵变得越来越敏感和脆弱。心态不仅逐渐的疲惫和懒惰，整个人也没有了锐气和精神，只好安慰自己知足长乐，淡漠名利。但是生活变得越来越平庸。

大学学习好是为了找到一个好工作，可是社会现实是学习好的人群职业生涯收入并不高。其实表面看创业面临的现实风险比打工高很多，可是从长久看，打工带来的风险更高。创业的风险是失去近几年的预期打工收入，甚至破产后还得赔进去自己借的一部份钱，但是毕竟年轻，能够屡败屡战，从失败中汲取养分和经验，经商水平与能力一次比一次高，逐渐融入经商人士的群体后，眼界和经验日积月累，总有一个量变到质变的突破，只要真正的跨入了生意门，将来的事业基本上一片坦途。钱也越赚越多，财富积累越来越多，自身的价值也能得到最大的体现。相反，打工生涯持续下来，近几年确实平安无事，可是你其实在不断的贬值和缩水，而不是越来越强健。

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险

大呢?理念决定了你如何选择,选择决定了你踏上哪一条路,走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

一个大学生单位工作几年后,不但赚不到创业所需要的钱,更是无法学到创业的经验与技能。打工生涯学到的东西对创业基本上是没有用的,因为两者的角度不同,思考方式不同,得到的经验体会也不同,只能这么说,打工几年后你唯一获得提高的是打工的技术技能,而创业最不需要的就是技术技能了。

我们在学校里学到了很多理论性的东西;我们有创新精神,有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望;我们有着年轻的血液、蓬勃的朝气,以及“初生牛犊不怕虎”的精神,对未来充满希望,这些都是创业者应该具备的素质,这也往往造就了大学生创业的动力源泉,成为成功创业的精神基础。

大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力、增长经验,以及学以致用;最大的诱人之处是通过成功创业,可以实现自己的理想,证明自己的价值。但是创业的道路是艰难的,创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比,没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地,关键是创业的方向,方式和方法。有的时候还要看准时机,看准市场的潜力。就好比比尔盖茨,他之所以能财源滚滚,就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用,这个市场有无限的潜力,也就是需求会无限增大。

要有打持久战的思想准备和心理准备。尤其要坚定创业的信念和信心,练就排除各种干扰的能力。在创业道路上,作为大学生,往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验,对市场营销等缺乏足够的认识,常常盲目乐观,大学生对创业的理解还停留在仅有一个美妙想法与概念上,没有充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败,许多创业者感到十分痛苦茫然,甚至沮丧消沉。大家以前创业,看到的都是成功的例子,心态自然都是理想主义的。其实,成功的背后还有更

多的失败。看到成功，也看到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的创业者们变得更加理智。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

挫折、失败是任何人必须上的一课。人创事业的历程是疾苦的，你要不断的降服一个又一个的坚苦。天天要思考自己未来的十年、二十年要面临什么，你碰到的倒霉的事情，在这几十年遇到的坚苦中，只会是小小的一部分。每次打击，只要抗过来，你就会变患上更加坚强！

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉。那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何？来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。

## 护肤创业心得心得体会篇八

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险大呢？理念决定了你如何选择，选择决定了你踏上哪一条路，走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不



能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉.那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何？来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。

## 护肤创业心得心得体会篇九

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。

创业实训课心得体会(五)