

最新创业者访谈报告 创业者访谈总结报告 (模板5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

创业者访谈报告篇一

辛汁味餐厅

当面访谈

韦莎莎

出生在广西河池市罗城县乡的一个小村庄里，家庭情景并不是很好，一向很努力学习，在罗城县罗城高级中学上高中，之后考取了南京东南大学，因为家里很困难，他父亲在他读大学期间，到南京辛苦的打工挣钱，为了供他和妹妹上大学。之后他还在南京大学修学了第二学历，他在实习期间曾做过记者，之后进入华润苏果公司，进过几年的努力，成为华润苏果公司的市场研究科科长。

我：首先我想问一下请问您是如何找到这份工作的

覃：投简历，和普通的大学生一样到处投简历，然后经过面试等环节进入公司。

我：那么你此刻的职位是什么你的主要职责是什么

覃：华润苏果公司的市场研究科科长，主要职责就是市场研究了。有选址研究，就是开超市适合的地点这些，还有研究

例如在每个地方人们比较喜欢消费的东西。

我：在工作方面，您每一天都做些什么

覃：我此刻的工作主要分三大块，第一，市场研究，主要是调查一个地方是否适合开我们的超市、适合开多大的超市，我也会经常聘请一些在校的大学生给我调查，进行“街访”，也就是到街头去以问卷的形式进行一些调查，收集数据，分析数据，然后我们利用这些数据作为参考做出决策。就在一个月前我就在徐州招了一批大学生给我做了一项分析，在你们师大还招了不少人。可惜你没早些找到我，这样我还能够给你一个机会尝试一下。

我：啊，是吗可惜了，我没看到你们在招人。

覃：我们在学校里有贴启示，可能你没有注意到，我们这个调查只是阶段性的，做过一次，可能在短期的一两年内都不在做了。继续刚才我说的，第二呢，我也正在做一些关于消费者消费观念的分析，深入到消费者的平常生活，去了解他们的消费习惯，还有消费的观念。第三个，我此刻开始在关注房地产，要往这方面发展一些。

我：你工作地点一般在哪里

覃：我是经常出差的，一般会到江西，江苏，安徽的各个城市、县城去，基本上这地区的大小城市我都跑遍了。

我：您认为做好这份工作应当具备哪些知识、技能和经验

覃：我这个工作需要的是一个系统性的思维、观念还有懂得分析，根据你的这个问题我想我能够从四个方面来回答，第一，一个系统性的思维，我们需要从宏观去分析和确定这个行业未来的发展趋势，市场的走向，去了解消费者的各个方面，要有一个对事情的全面认识，在这之外，还要跳出这个

思维，出外部去分析认识，就是要全方位的认知。第二，要会借助一些工具和掌握一些技巧，我经常会用到例如sap spss等这些数据分析的软件，对采集来的数据进行分析。第三，要会去总结，我会在结束一个阶段的工作后去总结，反思。经过总结获得经验，反思不足，然后提升，就在总结、反思、提升不断循环得到更多的经验。最终，第四点，在这些基础上我就会去注意与人沟通的技巧还有礼仪，学会在跟对方谈话中扑捉到一些信息，进而掌握于对方沟通的技巧，到达一个与人很好的交流的目的。只要做到这四点，大体上就能够做我这个而工作了。我想，我所说的这四个方面的本事，并不只是在这一个行业里，在各个行业都需要。每个行业都有不一样，可是也会有交叉的地方。

覃：培训是必须要的，我们招进来员工，就如同一张白纸，我们要做的就是在这张纸上写东西，首先需要进行企业文化的培训，让员工了解我们的企业，并且融入企业。还有就是专业技能的培训，企业有不一样的部门，每个部门的工作不一样，仅有进行专业技能的培训才能适应得了这份工作，我还会对员工进行阶段性的培训，提升员工在各方面的思维。

我：那么，男女工作者在这份工作上机会均等吗

覃：是有必须得差距，我们的工作能够分为两个方面，调查和分析，调查需要经常出差，到各个地方去采集数据，这方面一般会较多的研究男性，而在分析方面男女是均等的，甚至女性更适合，因为女性对数据的敏感度会比较强，并且女性具有心思细腻这方面的特质更适合做数据分析的工作。

我：目前，这个行业内要求从事这份工作的人应当具备什么样的教育和培训背景

覃：我想明白你所的是在大学所需要学什么样的专业吗

我：嗯，对，能够这么说。

覃：在学校是没有对口专业的，也就是说目前在高校是没有我们这种针对市场研究开设有专业，如果非要说所具有的专业知识的话，像营销学，企业管理，统计学这些专业都是有点关系的。

我：这个行业是否有季节性或地理位置的限制

覃：这个行业季节性的限制是比较明显的，作为服务行业，人家闲下来的时候往往是我们最忙的时候，明显的是节假日期间，大家出门购物的多了，我们的工作也会很忙，地理限制倒不是很明显。

我：经过这些问题，我想我的访谈任务也能够完成了，其实这些问题不是关键，我这个访谈的根本目的就是有一个锻炼的机会，来了解你的职业，从这些认识中去领悟我在大学需要怎样去学习。

覃：说到这点呢，我想跟你说说我这些年来接触很多大学生的体会，我也经常会去面试大学生还有许多研究生、博士。在面试中，我不会问他们在大学那些学生会、社团里做过什么，如果他们说自己当过学生会的主席、部长，为学生会、社团做过什么事的话，我基本上不再研究他们了。在我们国家目前的教育中，学校里存在有很重的官本主义和形式主义，受体制的影响。我说的这些你应当懂得，不好听点说，很多学生在学校当了一个小官，就染上了官本的气息，总以一种当官的姿态去办事，喜欢按着体制做事，很喜欢拍马屁，喜欢吹嘘，没有真才实料，这是我们最不想看到的。所以在面试中，我会问他们在过去的一段时间内做过什么，如果他们说自己参加过什么公益性的活动，或是曾在某个企业，哪怕是小小的公司里做个什么也些简单的工作，也会首先得到我们的肯定。有一个名人说过一句话“大家都在戏水，当潮水退去，我们才明白谁没有穿裤子”，此刻你们都在大学里，大家都一样，而当你们都走出来，脱去大学这个外壳，赤裸裸的站在社会上时，我们就能清楚的看出谁是在吹嘘，谁才

是具有真正的才能。

我：嗯，你说的这些我很有感触，原本在上大学之前，很多学长啊、前辈啊，都告诉我们，大学里应当多参加学生会、社团去锻炼自我。我也一向以为自我该这样做，可是进入大学开始了真正的大学生活以后，我发现这并没有自我想像的那么好，能得到的那些锻炼，说实在的，真不算什么，甚至，现实中存在很多形式的东西，是我最不喜欢的。我觉得有时候做的一些事情真的是在浪费时间，与其做这些没有任何意义反而很形式的东西，到不如我放松的去学学舞蹈，看看书，去提升自身的气质。在此刻大家都在热衷于学生会、社团工作，忙着申请入党的时候，我并没有表现出热情，很多人还有觉得奇怪，感觉的不进取了。其实呢，我此刻就是想以这样一个心态去度过我的大学，我要好好利用这四年有限的大学时光，不再花很多时间去做那些很虚的事，好好学知识才是最重要的，尽量多学些东西，把专业学得很扎实，同时还要扩展，学习其他学科的东西，我还有在学习舞蹈呢，提升气质也是很有必要的哦。这个访谈，我还会再做，多去了解各个行业各个领域，去接触更多有的人，给自我积累经验，算是与社会接轨吧！

覃：嗯，你这样的想法是好的，可是随着时间变化，你的一些小方面的想法和决定也会改变，你此刻这样想，或许到明年你就不这么想了，可是，只要你的初衷不变，原则不变，一向朝着这条路走，事情还是会再自我的想象之中，就会有自我新的体会了。

我：好的，多谢你今日给我做了这个访谈，我感觉收获很大。

覃：不客气。

创业者访谈报告篇二

成功创业者的公式：胆商+智商+情商=成功创业者！

没有超人的胆识，就没有超凡的事业

“当事情进展得不像你所想象的那么顺利时，你会变成什么样的人？”成千上万的人做着创业梦，只有之又少的人勇敢地付诸行动。在没有资金的情况下，敢想，敢说，敢干也是一种资本，当你拥有足够的想像力，在资金短缺的原始积累初期，它能发挥出难以想像的“资本”威力。

创业要求有志者具备超人的胆识，勇于承担多数人望而却步的风险事业。然而，企业家们迎接风险的方式也各有不同。如英国thebigissue杂志创始人johnbird正是通过风险的把握而获得成功的。bird说，企业家甘冒风险的勇气从某方面来自他们热衷于接受挑战的满足感。然而，有一些企业家更是充满自信，在他们的字典里根本没有风险二字。巴西新兴互联网企业ig.com的aleksandermandic就是这样一种人。他说，他并不认为自己是在冒险，因为他根本没有看到任何风险的存在。

中国本来没有市场经济。在计划经济的条件下，人们的行为是有序的，所有东西都被虚拟地“计划”好了。你想创业，就必须想办法钻空子，将旧的秩序“搞乱”，才可能有所作为。民间流传的成功之道是：一胆二力三功夫。即第一是胆量，第二是力量，第三才是功夫（科学管理或专业技术）。这是创业时期的方法排序。

没有胆量，就不敢投机钻营。因为投机钻营无论从道德上还是在法律上，都是要冒风险的，弄不好就进监狱了。知识分子当年抱怨脑体倒挂，说不三不四的人发了财。现在看来也是很公平的。你不敢冒风险，你就没有机会。在改革开放初期，成功者不是靠训练有素的功夫，而是靠胆量。

胆商+智商+情商=成功的创业者

长期以来，几乎每家单位的招聘程序都十分传统：先看应聘者的学历、履历，人为地设置一道门槛，再在门槛内挑选，而事实上，许多有胆识和发展潜能的人才被挡在了门外。其

实，在外资企业招聘过程中，学历等方面已经越来越被看轻，他们更看重的是人才的“三商”，即智商、情商和胆商。正如有关专家说，“胆商”就是胆略，有商战的胆略，敢于抓住机会，该出手时就出手。

被称为“猎头航母”的上海人才有限公司打出了奇特的招聘广告，在全球范围内招聘培训师，引起了应聘者的强烈兴趣。该公司的招聘条件十分“宽松”：不看学历、年龄、履历、户籍、性别等，公司对你曾经拥有过的“光环”不感兴趣，反而欣赏你离经叛道的个性，要求你有丰富的内涵和真知灼见的思想。与企业对人才的要求不同，对创业者素质的排序则是：胆商、智商和情商。胆商排在首位，但胆量当然不是万能的，必须有力量支持才容易成功，否则有心无力。老子说：胜人者力。大家处在同一起跑线，为什么有的人比别人更强大？白手创业者胜过别人的，除了敢为天下先的超人胆识外，主要是具有高于一般人的组织能力，社会活动能力，能将各种社会资源整合起来，为我所用。或善于用人，或善于与政府打好关系，或善于组织生产和销售网络，将周边环境的力量转化为自己的力量，借势造势，或善于技术创新，迅速地抢占市场先机。

创业者访谈报告篇三

1. 访谈目的：关怀员工，了解优势，了解问题，征求意见，问题改善
2. 访谈范围：共访谈30人，占比50%
3. 访谈主题：工作内容，绩效考核，职业规划，企业文化，员工需求

1. 平台：包容性强，有利员工成长

提供接触核心技术的机会

行业发展前景潜力高

公司制度不断变革

2. 福利:提供舒适的住宿环境

提供丰富三餐

帮助困难员工

民主生活会提升员工福利

3. 学习: 组织内部分享会、定期专业培训

4. 环境: 办公氛围融洽, 办公环境舒适

1. 岗位相关问题

2. 绩效问题

流于形式, 任务分解不到位, 项目多但得低分, 缺少软性素质考核, 绩效政策宣贯不及时

备注: 目前考核主要仅起到员工按期梳理工作, 督促工作的作用

企业文化问题

团队建设活动少

组织架构及战略变化较快

新制度、流程未得到有效落地

员工缺乏归属感

流程复杂且执行慢

无效会议多

不愿意为公司推荐候选人

企业文化沉淀不足

备注;团队建设较少，人员缺乏热情与凝聚力。

员工得到关怀：约90%以上员工有诉说需求、建立访谈给予倾听诉说的渠道

得到员工反馈：对公司认同点、反馈部门问题点、对部门负责人的评价

了解员工动态：员工职业规划、员工潜在离职意向、了解员工需求加薪、升职、异动

收集员工建议：针对问题提出建设意见

备注：综上，访谈需要长期进行，对于特殊情况也随时进行

创业者访谈报告篇四

通过这次访谈来了解一些成功人士的奋斗历程，从中能够得到一些经验，使得我们对生活有一个正确的生活态度和价值观，对未来的就业有一个正确的认识！

二 访谈提纲

访谈对象 女士

访谈人

研究现象 研究女士(化名)创业路程上应对挫折和困难的心态。

研究目的 主要研究女士创业路程和主要经历，在现实社会中是否能够经受各种磨练，能否保持正确的生活观，正确的对待生活和未来。

研究对象 女士

三 访谈进程

以下是进行访谈的问题：

问：您为何选择进入展风这个女鞋品牌？

答：是因为我们根据市场，发现义乌小商品城学生是主要消费群体，她们选择质量、个性的鞋子，而展风以其优质的质量及学生对其的亲赖是我选择了展风这个品牌。

问：您同时还在经营胜球这个品牌它和展风之间有冲突吗？

答：没有，胜球其实也是展风旗下的一个品牌，它们主打不同的产品。

问：时尚女鞋目前的市场状况是怎样的？

答：随着消费者的消费水平的逐步提高，她们对产品的要求也越来越高，对细节的要求也在逐步提高。

答：资金方面的压力肯定是有的，我们要把一件事情做好肯定要想尽一切办法，把这件事情做的更完美。

问：是什么样的原因使您有信心把它做好呢？

答：我认为做人做事首先是要有信心，有自信才能够把事情做好，也就是说，你一定要有信心。对自己有信心，对这个

市场有信心，对这个牌子有信心，对这个团队有信心，这样子才会把事情做好。

问：您是如何想出来做事的，您这个年龄正是相夫教子的年龄？

答：我不管是男是女，我觉得应该活出自己的价值。所以，我出来做一些事业，但并没有说真正的事业做得很大，我们也只不过是一个区域代理而已。

问：一方面家人给了你很大的支持，另一方面团队给了你什么样的支持呢？

答：团队是一个企业的核心，他们能够团结，他们能够尽心尽力是一个企业的关键。

问：您何时进入时尚女鞋这个行业的呢？

答：我08年进入的。

问：那在创业初期有没有让你印象较为深刻的事情呢？

答：刚刚开始做，压力肯定非常的大啊。在初期肯定会碰到一些，但这些在行业里都是非常正常的一些事情。只要我们把心态放平衡一点相信能够做好就没有问题。

问：那您第一桶金是做时尚女鞋赚来的吗？

答：我就是一直从事时尚女鞋到现在。

问：创业需要哪些条件呢？

答：我认为，要以人为本吧，这样我们的员工才会愿意付出更多。

问：那如何积累人脉呢？

答：人脉其实就是从陌生到朋友的过程，凡事都一样。

问：您是如何看待成功的？

答：成功的定义是很广的，你要看是哪个方面的，对我来讲，一个人的人品好那就是成功的最首要条件，至于成功，每个人有不同的标准。

问：作为一个成功的创业者，您有什么经验要与我们分享呢？

答：任何一个行业，在做任何事情时，都会遇到很多挫折，我们要做好心理准备，主要是以什么样的心态去面对它。

问：您认为创业什么是最重要的？

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。

今天的访问差不多了，非常感谢您能接受我的采访，祝您的事业更上一层楼！谢谢！

四 访谈总结

生活就好像是一面镜子，你对他怎么样，他就对你怎么样！与其愁容满面的去生活就不如给自己一个微笑，快乐的去生活，一个好的心情会让你在困境面前更加有拼搏的斗志，看见希望，绝处也可以逢生的。

创业者访谈报告篇五

通过这次访谈来了解一些成功人士的奋斗历程，从中能够得到一些经验，了解创业的一些形式，提高我们的创业意识、

使得我们对未来的就业有一个正确的认识。

访谈对象：女士

访谈人：

研究现象：研究郑女士在创业路程上是如何应对挫折和困难的。

研究目的：主要研究郑女士创业路程和主要经历，在现实社会中是否能够经受各种磨练，能否保持正确的生活观，正确的对待生活和未来。

研究对象：女士

问：请问当初创业的动机是什么？

问：那么创业的资金来源？

问：创业过程中遇到的困难及解决方法？

问：请谈谈您对成功的理解。

问：您认为成功的人应该具备哪些品质？

答：长沙名言有一句说的好，吃的苦耐的烦霸的蛮

问：您的生活态度是什么？

答：说乐观我谈不上，也不算太消极，不过倒是挺自信，过好每一天就好

问：您所从事的工作与您所学的专业是否一致呢？

答：不一致，一开始我就说过我是学的通信技术，因为毕竟

是女生，而且喜欢打扮自己所以开服装店，现在有很多专业不对口啊，很正常。

问：请问创业的准备及条件要有哪些呢？

答：自己先跑市场，学习，或者有时候看看管理方面的书，上网查查资料，也会学学设计。

问：您对大学生创业有何建议

总结

创业很难，很多人都这样说，创过业的人会讲起创业的艰辛，不过那时的艰辛是成功时的回忆；没有创过业的人害怕那种艰辛，因为有这种害怕就不敢迈出第一步。创业难，因为缺乏启动资金，因为缺乏经验，因为缺乏顾客的信任....好几个大学生代表在发言时都提到了这几项。面对创业，也许面对的问题远远不止这些。而这些问题解决也许不是大学生自己可以解决得了的。“毕业后不可能再向家里要钱，而我们自己又拿不出来那么多的钱”这是一个很现实的问题。

我找的这位女士其实年纪也不算大，24岁吧，创业快三年了，还没有毕业就出来工作，自己赚钱，对于女人而言这种情况很少，我很佩服她有这样的冲劲和勇气，她说刚创业时生意并不是很好，之后才变好的，其中花费了很多脑力心力人力物力与财力，总而言之，我觉得凡事贵在经验，人生要有一颗勇于奋斗的心，才会显得有激情，遇到困难不退缩，遇到问题就解决问题。

采访的最后，这位姐姐还开玩笑的说，以前同学们都说她是不安分的人，因为她基本是从大一开始学创业，就跃跃欲试的想要创业，她以前的同学有的从做电脑代理开始，有的从产品促销开始，然后就是和朋友一起创办和管理社团，之后在一些创业型公司或外企实习，这些都培养了他们的创业能

力和综合素质。创业始终是萦绕他们心头的梦想，为了实现心头的梦，一定要用全部的热情去拼搏。

大学生创业的原动力和影响因素，一个是内心的梦想和激情，另外一个就是我们现在最大的财富——坚韧！