

最新做生意心得体会和感悟(大全5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。那么我们写心得体会要注意的内容有什么呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

做生意心得体会和感悟篇一

生意经营是一个艰苦而充满挑战的过程。无论大小企业，只有通过不断地学习和总结，才能够适应市场的变化，走向成功。在经历了多年的创业历程之后，我深刻地认识到了经营生意的重要性，也体会到了生意经营中的各种要素对于成功的影响，以下是我在生意经营过程中的心得体会。

第二段：选好生意

成功的生意经营永远建立在好的生意基础之上。选择适合自己特长和兴趣的生意，能够让生意经营的过程更加愉快，并且能够更好地为生意的创新和发展提供动力。选择好生意还需要注意市场的需求和竞争情况，以此为目的能够充分利用市场对于特定产品或服务的需求，同时也不会太过面临激烈的市场竞争。

第三段：精益求精

生意经营过程需要不断地调整和改进，才能够跟上市场的变化，以此为目的能够更好地满足市场需求。在实际操作中，我们需要经常地总结经验教训，不断提高生意管理水平和工作效率。通过同时积极的学习和实践，能够适应经济市场的变化，及时调整产品的价格，营销策略和广告推广，从而取得更好的经济效益。

第四段：团队力量

团队协作和沟通，是生意经营过程中不可或缺的一部分。在形成一个具有更好竞争力的团队时，应该注重团队的人性化管理，激励员工的主动性和创造性，提高员工诚信度和信任度，从而更好地实现生意的管理和经营。团队中的每一个成员都是一个精彩的故事，他们的奉献和付出一定能够为生意经营带来更积极和具有生命力的力量。

第五段：积极进取

生意经营的过程一定有很多机会和挑战。通过不断地拓展市场和推广渠道，可以增加生意经营的曝光度和影响力，从而更好地体现出我们的核心竞争力。同时，我们也应该时刻关注市场的各类动向，从而更好地把握市场发展的脉搏。积极让自己和团队保持进取心和勇气，不断挑战自己的极限，才能够不断的进步和成长。

总结

生意经营是一个需要不断学习和总结，且充满挑战和机会的过程。通过选择好生意和团队管理、精益求精、积极拓展和进取等方面的不断调整和创新，是我们能够更好地实现生意经营的过程，并且取得越来越好的经济效益的必要条件。

做生意心得体会和感悟篇二

做生意是一种复杂而精细的过程，不管是创业初期还是事业发展阶段，都需要有实战经验的传承和学习。反思自己做生意的过程中，我深深意识到了许多关于做生意的心得和体会。在这篇文章中，我想分享一些有关做生意的经验和教训，探索在商业领域中成功之路。

第一段：打造品牌意识

在商业世界中，品牌意识是至关重要的。创造一个成功的品

牌需要大量的时间和努力，但这是一个非常值得投入的过程。在市场上，没有人会购买某个不知名的品牌，因此对于创业者来说，打造一个强有力的品牌是必要的。在这个过程中，关键是根据目标市场的需求来开发产品，并为品牌建立对应的形象。品牌概念要充分体现自己的个性，强调自己的优势。

第二段：关注客户体验

无论做什么生意，始终关注客户体验是非常重要的。客户是我们生意的根源，没有客户，我们的生意就无法存在。因此，我们需要努力保持客户的满意度和忠诚度。提供优质的服务、关注客户反馈以及在市场上创造与众不同的竞争优势，都是制造卓越客户体验所必须做的。我们也应该注意那些触及到客户的每一个细节，总是保持着我们的业务连贯和积极性。

第三段：创造有效的合作

在商业领域中，合作是提升业务的最佳途径。它可以帮助创业者更有效地拓展自己的业务，并将其带入更广泛的市场和受众群体。通过建立合作关系，我们可以获得大量良好的营销网络，这不仅可以降低市场推广成本，还可以促进业务扩张。因此，在做生意的过程中，找到可以互惠互利、满足目标市场需求的优质合作伙伴，绝对是一个非常重要的策略。

第四段：持续创新

市场行情与消费趋势总是在不断变化。为了在竞争激烈的商业环境中生存，创业者必须不断地创新。对市场发展趋势的关注和了解，可以帮助我们开发出满足客户需求的产品，并在市场中获得竞争优势，并因此受到客户的认可。只有通过持续创新和提高产品品质，我们才能在市场上赢得更多的业务和客户回报。

第五段：持续学习

做生意是一个不断学习和成长的过程。与其他行业一样，技能和知识也是做生意的决定性因素。因此，我们必须始终保持学习和技能提高的态度。市场是一个不断变化和复杂多变的环境，市场中的趋势和需求也常出现改变和转变。通过持续学习可以更好地适应这样的变化，与时俱进，确保我们享有持续的竞争优势。

总结：

做生意是一个业务、策略和人际关系等各方面完整的生态系统。始终把握着市场的发展趋势，对产品质量和贴近客户体验的关注，打造优秀的品牌形象，寻找并创造有效的合作机会并不断提供创新的产品和服务，这些都是做成功生意必须具备的品质和特质。希望更多的创业者、从业人员也能够深入思考和总结，并在做生意的过程中不断提升自己来获取新的成功之路。

做生意心得体会和感悟篇三

我的小店开在河南省唐河县祁仪乡的一个小集市上，目前经营的卷烟规格有60多种。只要是烟草部门推出的新品卷烟，我的店里一般都会有。

摆放卷烟时，我会把新品卷烟摆在最显眼的位置，吸引顾客的眼球。

前不久，客户经理上门走访时说：“海存，这次又有黄金叶(万柿如意)等新品卷烟，要不你进几条？”“可以，进5条试试吧！”我随口答应了。谁知，新品上架不到10天就卖完了，回头客还真的不少。

一位开店的邻居来我店里，看我进了好多新品牌卷烟，感慨地说：“海存，你真有胆量，敢进这么多新品。看你烟柜里

排放的卷烟好多品牌我就没有见过呢?我就不敢进，我担心卖不出去呀!”

“你还记得小学时学的那篇《小马过河》的课文吗?”我笑着说。

这个故事大致是说老马让小马把半袋麦子驮到磨坊里去，结果小马被一条小河挡住了去路。小马不敢过河，因为它不知道河水到底有多深。

这时，小松鼠走过来对小马说：“这条河很深，昨天就淹死了我一个伙伴。”

小马听了十分害怕，就在它想退缩时，老牛又走了过来对他说：“水很浅，刚没过小腿，能蹚过去。”

小马想了想，决定自己走进小河试一试。当它走到河中时才发觉，河水既没有像小松鼠说的那么深，也没有像老牛说的那么浅。

“其实，我们做生意的零售户就是那匹小马，不下去蹚一蹚水，永远不知道商海到底有多深，会不会把自己‘淹死’。”我对朋友说。正如销售新品卷烟，有人说新品卷烟不好卖，容易积压，但是自己试了试，发现只要善推销，新品卷烟还是挺好卖的。

做生意就是这样，悲观者有悲观者的看法，乐观者有乐观者的心态，关键在于自己怎么看待未接触过的事物。

我们应该做敢蹚水的“小马”，勇于尝试，不怕失败。或许，你在尝试过程中，就能找到新的利润空间。

我开店快半年来，信誉度已升级到了3心了。从最初的迷茫到后来的坚持，再到小有成绩，自己也有一些心得体会，下面

与大家分享一下：

一、勤沟通。目前到我店里来的客户，对于拍下商品的客户，我如果在线会立即通过临时会话和他联系，发上这么一条信息：“你好，欢迎来到我的小店。”不管是不是真的想买，礼貌用语很重要，耐心的等待买家的回话，如果是要买的，可以问问买什么颜色、款式、码子、寄到哪里、什么快递可以到达。如果是误拍的，就可以关闭交易了。

二、要专业作个网店的掌柜也不容易。很多新手买家都不知道如何交易，支付宝是什么，在这种时候，如果卖家也不会，那么这笔交易很可能也泡汤。那么作为卖家如何快速提升自己的购物知识呢，问客服，发帖提问，这些都太慢。淘宝的买家和卖家都很多，很多人遇到的问题都是一样的，如何购买，如何支付宝这些问题，因此可以到淘宝社区里去查，在淘宝社区，输入想查找问题的关键字，比如想查询如何申请支付宝，只要输入支付宝三个字，那么在社区里关于支付宝的帖子都出来了，关于支付宝的各式各样的问题，淘宝客服都曾一一作过解答，我们拿过来用就是了。如果你懒一点，就直接把关于这个问题的帖子发给买家，让买家自己看，想自己更专业一些呢，就自己弄懂了后告诉买家。在我的买家里，有1/3以上的是第一次购物，我就是通过查贴子的方式教会了买家购物，同时自己的技能也得不断提升。

三、商品的质量要好这是最根本的一点。因为本身买家在未收到货这是看不到实物的，大家想赢得长期客户一定要销售品质过硬的东西。作为一个卖家，虽然这里没有质量监督局，没有工商城管人员来检查你，但是想作为一个长期发展的店铺，诚信是最重要的。我们拿到店里来销售的东西，一定要与描述的相符，不要为了短期利益而损害淘宝买家的利益和自己的信誉。

四、用真心对你的买家在现实生活中，做销售的有句话是：“销售产品即为销售人，人们只有在接受了你的人后才

会接受你的产品”，在网上，我也是和很多买家成了朋友。有个买家当时买鞋时，鞋买小了一码，穿着有点紧。我积极给他换货，他说是自己的原因，来回的邮费要20多元，他主动承担邮费，我说我也有责任，我也要承担邮费，于是经过我们协商，他承担寄回的邮费，我承担寄去的邮费。虽然10多元的邮费挺心痛的，自己也卖得很便宜，我们在同一个厂拿货，有些卖得很贵，可我知道由于自己才开店，信誉度还有待提升，所以我觉得用心和你的买家相处，我们会收获很多。

所有问题家里查。淘宝大学顶呱呱，教会卖家教买家。淘宝购物不用怕，付款就用支付宝。真心感动众买家，卖家买家是一家，爱上淘宝我的家！

共2页，当前第2页12

做生意心得体会和感悟篇四

做生意是一项挑战性极高的工作，需要具备各种技能和素质。在我经营的小小公司里，我学习到了许多关于如何做好生意的心得体会，我也希望通过这篇文章与大家分享其中的一些经验。

第一段：勇于承担风险

做生意最重要的是勇于承担风险。在创业初期，我们需要面对各种不同的问题和挑战，而且市场的未知因素和变化都会对我们的生意产生很大的影响。因此，我们必须保持高度警惕，要有一份应变预案和足够的准备金，以免因为意外事件而影响经营。

同时，对于创业者来说更重要的是敢于尝试新的思路，不断创新。尝试一些新的经营模式、产品或服务都是值得推崇的。一旦成功探索出一条适合自己的道路，就能加速企业成长。

第二段：客户至上

在商业竞争如此残酷的今天，一个成功的企业必须有卓越的客户服务。客户是所有企业的命脉，只有做好客户服务，才能赢得客户的信任和忠诚度。对于我公司而言，我们一直坚持以客户为中心的原则，以客户满意度为核心指标，不断优化和提升自己的客户服务质量。

同时，我们不断地收集各种与客户相关的信息，从客户的角度出发，分析产品或服务的缺陷和不足点，并快速做出改进。这样不仅可以提升客户的满意度，还能增加客户的购买决策。

第三段：团队合作

一个人能做的事情是有限的，而团队的力量是巨大的。在我进一步拓展业务的过程中，我意识到成功的生意离不开一个团结的团队，只有通过协作与互补，才能实现更快的发展。

因此，在公司中，我很注重团队的建设与培养，营造一种团结互助、共同成长的文化。我们注重员工的培训，提升团队的技能水平，同时更加关注员工的情感状态和生活质量，为员工创造愉悦的工作环境。

第四段：坚持品牌营销

品牌是企业的一张名片，是企业文化和核心价值的体现。在我公司的经营过程中，品牌营销一直占据着重要地位。公司品牌的呈现不仅可以帮助我们提升知名度和信誉度，还能建立长远、深入的企业人际关系。

在品牌营销过程中，我们一直保持着—个主题理念：传达企业独特的文化，并将其融入到产品的设计和销售中。通过这种方式，使我们的产品不仅单纯作为商品出售，更成为了一种具有情感和文化内涵的产品，得到了消费者的广泛认可和

喜爱。

第五段：保持创新精神

保持创新和前瞻性是一个企业能够在市场竞争中优于竞争对手的关键。作为创业者，我们需要不断地发掘新产品、新市场，以及新商业模式。同时，在日常运营中也要不断提升自己的服务和产品的品质。

在我的经营中，我坚信，每个人都可以成为一名优秀的创新者。关键是要坚持思维的高度开放和对未来的敏锐洞察力，不断挖掘生活中的各种机遇点，从小细节中寻找创新的落点，不断完善产品或服务的细节，为企业创造新的经济增长点。

总之，我的经验告诉我，一个成功的企业必须坚持创新，以客户为中心，不断提高服务质量，建立良好的企业文化和团队合作精神。在未来的日子里，我会继续保持开放的思维，锤炼自己的领导和管理能力，做出更多符合时代需要的创新成果，用行动证明我的理念。

做生意心得体会和感悟篇五

前几天跟我一个侄子聊天，他说：我不能给别人打工，还是自己做生意好，给别人打工能把人累死。。。!!!很无语，年轻人不知道创业的艰辛与困苦，不知道在中国的今天，想经营好一个生意有多么的不容易。多少人曾前仆后继的倒在了冲向有钱人的半路上，甚至栽进了债务的大坑，翻身不得！

要知道做生意就有赚有陪，如果只看到别人做这个生意那么的赚钱，而不去详细琢磨人家的生财之道，盲目投入去靠运气赚钱，终将被这个时代淘汰！而失败之后，也只会总结一句，运气不好！！

记得一次跟父亲聊天，说起当初他创业的历史。父亲在我出

生的那一年1985年开始当包工头，到处承包工程，慢慢发展了起来，不说很有钱，但起码在95年的时候有私家车的毕竟还是挺少的！后来生意就没那么容易搞了，搞建筑生意的人越来越多，竞争越来越强，父亲的生意也就一般了！父亲总结说初期运气好，这个工程没结束，就有朋友介绍下个工程项目了。

当时市委里的一部分工程父亲也参与了，虽然没赚啥钱，但结交了不少当权的朋友，这在当时是一个很大的优势。其实我觉得那个工程不算赔，因为在以后20xx年的时间里，父亲的人脉关系都给他提供了很大的帮助。也因为父亲的性格，为以后埋下了伏笔。到90年代中后期的时候，做生意人越来越多，人都知道赚钱了。同样以前朋友一句话的事就能定下来的工程，到那时候也变成了到处托人找关系送礼拍马屁才能揽到的工程。父亲因为感觉以前都是朋友，经常在一起吃饭聊天，玩的挺好的，拉不下面子造成后面可以揽到得工程越来越少。父亲说是运气差，个人觉得，那个时候父亲已经被时代淘汰了。

现如今这个社会是什么社会，一个生意被人做成功以后，后面能跟上来一个连。就拿我们孟州市的 麦多馅饼 来说，开业以后因为他的美味，成就了他一天20xx元的净收入。我说这个绝不是空穴来风，我做过月饼，知道他大概需要15分钟烤出一盘，一盘15个饼，3层烤箱可以放6盘，也就是他15分钟可以烤出90个饼，1小时360个，他一天外面排队买饼的人不间断在5小时左右。也就是一天1500~20xx个左右，这在以后和麦多总经理的聊天中得到了证实。我曾经打算到吉利区开个麦多馅饼，地方看好后，把他总经理也叫了过来，他说差不多，但不会有孟州的那样好生意，因为人流量毕竟不如孟州。后来我详细记录了，孟州麦多那里年轻人每小时的流量，和吉利同时间段每小时的年轻人人流量，我放弃了这个打算，因为吉利那里不到孟州这里的1/5，麦多馅饼的消费主力军是年轻人，这样大的差异，在吉利是开不了的。现在吉

利那里有人开了，位置没我以前看因为吉利那里不到孟州这里的1/5，麦多馅饼的消费主力军是年轻人，这样大的差异，在吉利是开不了的。现在吉利那里有人开了，位置没我以前看的好，一天卖100张饼就不错了。

所以同样的生意，有人就可以比你做的好的多。孟州的麦多没落绝对不是因为他只是一时的流行，这东西是新兴食品，流行一阵子后，不可避免的会有下滑的趋势，但当孟州的麦多生意没以前好了以后，老板采取了很多人都犯的最底下的错误，减少里面的材料，也就是这个产品质量下去了，没以前那么好吃了。这个是个很可怕的恶性循环，越不好吃，人越少，人越少，做的就越假。偶尔一次经过麦多后，我吃了它一个招牌产品 香辣鱿鱼 结果一口咬下去全是香辣酱，鱿鱼减少了许多，当时我就觉得，孟州的麦多已经完了！那时孟州又开了2个假麦多，也没做起来，我都去品尝过，但味道和我在郑州麦多总店里的味道，确实相差太多了。人家郑州的麦多总店可以一天卖到3000张饼，一是靠他有那个人流量，还有就是靠人家的质量，留下来的大批稳固的食客！

搞生产类的生意你会发现，其实无非就是质量，销路！说好做，也不好做。麦多的品质就是他的质量，拥有好的地理位置的店面就是他的销路。

我们食品馅料里的龙头企业，人家技术领先，做出的馅料口感好，你别人做不了，人家就是谁要货，先汇钱再安排生产，这牛啊，生意做到这份上，就算做成了。而一般的厂子那？我先把货发过去，你先用，出了质量问题，返回来，再加工再出去。就是技术好点的厂子，不出质量问题，哪个经销商坑你一下，欠你少则几万多则几十万的，这都是很平常不过的。有人说打官司，如果官司那么容易要到钱中国就不至于那么多老赖了。

今年说实话生意做的不错，跟大哥嫂子他们聊天，嫂子就说：咱们可真的是把该交的学费都交了，一步一步趟过来了！这

句话说的一点不错，4年前建立厂子一直搞不好，嫂子说过马云的一句话：今天很残酷，明天会更加残酷，后天就会很精彩，但大多数人都死在了明天的晚上!!! 这句话其实就是坚持，就是我们所说的交学费，你把所有遇到的问题，都经历了个遍，把你这门生意的经书读透彻了，你这个企业也就差不多熬出头了。

对于销售上说实话，很佩服我哥和客户的交流的能力，他往往一顿饭局下来，就可以和客户称兄道弟，但大哥也有个致命的缺点，太实诚，太容易相信别人。个人觉得家里最会做生意，最大气的还是嫂子。曾经上海那边来厂里维修全自动灌装机的工程师，听过嫂子跟客商打完电话后，跟嫂子说：你们一定是黄金客户，说话简洁、大气、思路清晰。确实，春天有个客商来买货，但我们剩下的货还有2个月过期，我们就说现钱，你买走尽快用掉，要不保质期一过，一概不管了。客商一个劲而说没事儿，他买走就用掉了。结果2个月后给我们打电话，说有一点没用掉，开始涨袋了。按理说我们钱已经到账了，根本就可以不用管他了。但厂里依然让业务员过去查了一下多少件货物后，嫂子给那老板打电话，说下次要货的时候，把涨袋的补上，这下那个客户非常高兴，就这样一下子拉住了一个稳固的大户。任何时候，人都想跟厚道的人做生意，有些人想尽办法图一时赚钱，最后却仍掉了整个生意。

最后总结一句话： 厚德载福!!!!