

创业实践报告总结 创业实践报告(通用8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。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

创业实践报告总结篇一

高校大学生暑期创业实践报告高校大学生暑期创业实践报告在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实没有谁一生下来什么都会的。只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液，人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次我们接触的，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

就这样，我每天做着同样的事情，说着同样的价格，不同的是见到不同的人，和着不同的人打交道，明白到不同的人要用不同的交往的技巧来做，这样就能很好吸引顾客的来临!在这个做生意的实践中，每天做着同样的事，但是和不同人打交道，所以每天都有不同的收获。

创业是一个系统工程，它要求创业者在企业定位、战略策划、产权关系、市场营销、生产组织、团队组建、财务体系等一系列领域有一定的知识积累，大学生有了好的项目或想法，只是代表“创业的长征路”刚跨出了一步，而在我们的大学

生创业者中，认为凭一个好的想法与创意就代表一定能创业成功观念的人也不少，而在创业准备时对可能遇到的问题准备不充分或根本就没有思考对策与设计好退出机制，对来自各方面的反面因素浑然不知，而导致一开始便遇到各种各样的难题，使创业者还没有走出多远，即以失败告终。所以创业者不是全才，但要着眼于全才。

大学生创业，有梦想，有激情，然而要真正在激烈多变的市场环境中生存、发展却异常艰难、曲折。其中有缺乏对技术的市场前景分析、缺乏企业管理经验、缺乏资金等制约大学生创业的“瓶颈”的影响，也与大学生中普遍存在的眼高手低，好高骛远；不结合所学专业创业；过分依赖国家和社会支持；有畏难情绪，经受不住挫折等几个创业误区有关。这是大学生自主创业必须尽快避免的。

对于正处于人生的十字路口的大学生来说，必须根据自身实际情况决定是否自主创业。一要考虑自己创业愿望强不强；二要考虑自己有没有创业资源和能力，创业的胜算有多少；三要在决定创业后，逐步学习市场经济知识，了解摸索市场，提高适应社会和应对市场竞争的能力。

大学生有强的领悟力，自主学习知识的能力强，善于接受新事物。思路活跃，创意新颖，能将所学的知识很快内化为能力，外化为创造。具有创意就意味着创新，创新能力来源于创造性思维，一个成功的创业者一定具有独立性、求异性、想象性、新颖性、灵感性、敏锐性等人格特质。因此，创意能力影响着创业实践的特质，是促使创业实践活动顺利进行的首要条件，主要包括在专业、经营管理等方面的创意，因此是创业基本素质的重要组成部分之一。

创业实践报告总结篇二

时下，大学生毕业后自主创业已经不是什么新鲜话题，并且随着就业压力的不断加大，毕业后选择创业的人数也在快速扩大。而作为大三学生的我，也即将面临毕业后的种种选择。因此，这个寒假我采访了一位毕业后选择自主创业，和同学一起加盟了一家奶茶店的学长，希望他的经历能给我们一些借鉴。

奶茶 创业 计划

1. 了解其毕业后选择自主创业的原因
2. 了解其创业过程中的得失
3. 谈谈其对未来的计划

xx年2月1日

1. 调查背景

学校寒假实践活动的四个一，其中一项为采访一位毕业的学生

2. 调查目的

了解自主创业的过程，为以后毕业打下基础

3. 调查对象

毕业了两年，现经营一家奶茶店的学长

4. 调查方法

问答形式

5. 现状与问题分析

问：为什么会在毕业后选择自主创业这条道路？

答：毕业后，创业的梦想开始在我心里萌动。我觉得这和人的价值观不同有关，大多数同学的价值观使得他们在毕业后要么考研，要么直接就业，而我的价值观则是尽快的创造财富，所以我给自己的定义是既然我有了一定的能力，那我就应该选择创业。我相信创业可以比就业创造更多的财富。我发现在学校里继续待下去，或去找份工作，只能平淡过一辈子，我必须趁年轻，出来打拼一下。经过很长一段时间社会调查后，我决定开一家奶茶店。我知道这条道路也许会很艰难，但我想挑战一下自己。而且身边的一位同学正好也有这个想法，所以我便和他一起进入了筹备中。同时，自主创业也对我个人能力的好的考验，在社会的考场里，优胜劣汰，机会只会给有准备的人。

问：那为什么会选择开一家奶茶店呢？

答：奶茶店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目。而且加盟的话，也不用去打广告宣传，因为大家都了解知道。还会有总店的人过来教你如何经营，质量也比较有保证。而且奶茶现在很受年轻人的宠爱，无论什么季节生意都很好。因为消费比较低，大家都不会在乎那几元钱，走过路过都会买一杯。

问：当初你是怎么选择将奶茶店开张哪的呢？

答：目前常州有大大小小的奶茶店三四千家，经过我们的考察及店面反馈数据看，这类低成本创业有两个关键因素，就是锁定目标顾客和对租用店的评估。同样的奶茶，在市中心商业区可卖到十元左右，而在一些居民区或其他地方，就只

能卖到一半。因此在店址的选择上就要十分慎重了。大学生代表并引领着年轻人的消费潮流，奶茶店的选址应尽量往这个群体靠。而且选择大学城里，租金相对商业区会低些，而销售额也许反比那里高。

答：我觉得最大的困难在资金和市场方面。首先，我们来谈资金问题，纵使你有再好的规划，再远大的抱负，离开了资金一切都是空谈，所以资金是前提，筹集资金是关键。对于大学生创业而言，筹集主要有三个途径：一是找投资人，二是自筹资金，三是银行贷款。由于大学生给人经验不足的印象，如果你项目不可行，不是有买点，就不会有投资人来给你投资。因此，我们选择了申请大学生自主创业的贷款，虽然这一过程也十分的复杂，但最终我们还是成功获得了启动金。

问：你们周围也有一些奶茶店，你是如何在竞争中取胜的？

答：为了吸引顾客，尤其是主要客源——大学生，我们是想尽了办法。比如给学生办理学生卡，定期推出“每周特价奶茶”，给予一定幅度的优惠等等，其中最吸引人的就是开设“许愿墙”。“我喜欢一边哼‘奶茶’刘若英的歌，一边喝一杯冰凉的奶茶，这种感觉特棒。”“希望我的六级早日通过，也希望我的她幸福快乐”我们店的右手边的墙壁上贴满了顾客的各种心愿。“对大学生来说，奶茶有时候不仅仅是一种物质享受，更是见证朋友、情侣间关心爱护的一种精神寄托。”作为一名大学生，我们能很了解大学生的思想和喜好。

问：请你谈谈你身边的人（家人，朋友，老师）对你创业的看法？

答：我感谢我父母对我的支持，他们很尊重我的选择。如果我缺钱向他们求助，他们会义无反顾的帮我，但事实上我并没有从家里拿钱，因为我相信“用钱去换钱是很简单的，只

有从没钱变成有钱才是真本事”。有的人建议我先就业两年，再创业可以减少风险，这对没有经验的人来说很正确，但我想挑战一下自己，看看自己的极限在哪，事实证明我做到了，虽然这中间充满的艰辛，但最后还是成功了。

问：你能以一个过来人的身份给那些打算创业的同学提一些建议吗？

答：就我个人认为，学生创业一是要有胆量，敢于去开创，去打拼；二是要把握好方向，要详细调查后才能做决定，切记不可盲目开展；三是要做好吃苦准备，树立80%成功，20%失败的心理，并且为那80%的成功努力；四是各方面考虑周到后，果断下手。

每个人都有不同的人生选择，无论你的选择是什么，只要你下定了决心，付出了努力，就一定会有所收获。即使失败了，也不用沮丧，因为这也将成为你人生中的宝贵财富。或许你还在犹豫，还在观望，要知道机会是给有准备的人的。因此，与其瞻前顾后的，不如用现在的时间好好为自己制定一份职业规划。马上我们就要升入大四了，就业问题也离我们越来越近，希望我们都能像这次的被采访者一样，找到我们想要的生活，创造自己的人生。

创业实践报告总结篇三

今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人都死在明天晚上看不到后天的太阳。”马云常对青年创业者这样忠告。创业是一门艺术，就像画画一样，每个人都能画，但是不是每个人都能画得好，能够称得上大师的只有那么几个。现实生活中很多人是看着创业成功者头顶上巨大光环而走上创业之路的，而不从自己实际情况出发，哪怕自己根本不具备创业者的素质。仓促上阵必将狼狈下马。创业是一场关于人的胆识、智慧、情商加上执行力的综合考研，对创业者的要求不只是简单做好一份工作，一个优秀的创业者心理

要装着整个项目熟悉里面每一个构成元素，并且能够自由驾驭、战略规划、统筹调配，均衡内部关系使之达到一个最具战斗力的状态。总而言之创业是一门技巧性很强的艺术。

当今世界，经济全球化、政治多极化、文化多元化、社会信息化等飞速发展，正在日益深刻地改变着人类生产、生活方式。新的科学技术把人类带入了一个新的时代，即知识经济的时代。知识经济时代的特征不仅是知识成为发展经济的主要要素，而且带来经济全球化和社会的各种变革。这些，都为大学生的创业带来了契机。中国社会背景创业是社会发展过程中形成的一种活跃而有效的经济形式，我国在改革开放以后，创业的形势有很明显的好转，不论是私人创办公事业涉及的领域还是创业的发展势头，都有着健康发展的趋势。

有人说，毕业就等于失业，我想，如果我们换一个角度，勇于创业，敢于挑战，就会为自己的事业埋下基础，当然，我们的走好创业的每一步，用创业来成就人生。近些年各地不断出台扶持大学生的优惠政策，不少大学生也加入了青年创业的大军。与具有社会工作经验的创业者相比，大学生创业更显劣势。不仅缺乏社会经验和职业经历，尤其缺乏人际关系和商业网络。由于对市场情况的不了解，缺乏真正有商业前景的创业项目，许多创业点子经不起市场的考验；缺乏商业信用，在校大学生信用档案与社会没有接轨，导致融资借贷困难重重；喜欢纸上谈兵，市场预测普遍过于乐观；眼高手低，好高骛远，看不起蝇头小利，往往大谈“第一桶金”不谈赚“第一分钱”；独立人格没有完全形成，缺乏对社会和个人的责任感，甚至毕业后有继续依赖父母过日子的想法。因而大学生创业成功率在社会中普遍偏低！大学生创业成功率究竟是多少？现在社会上说法不一，最高的有10%、最低的更是达到了0.01%。根据广东省团委公布的数据；广东大学生创业成功率是1%，全国大学生创业成功率最高地区的是浙江也只有4%，全国的平均水平在2%左右，而在欧洲和美国大学生创业成功率是20%。很明显中国大学生创业成功率大大低于欧美平均水平。为什么中国会有那么多的创业大学生走不到

成功的终点，半途杀手真的对大学生创业者有那么大的考验。对于这个问题我们需要从实际出发、联系客观事例、综合各方面因素、全面系统地分析出其中存在的问题。现实要求我们必须搞清楚大学生创业的优劣势。

优势：1. 学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。 2. 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。 3. 现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神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。

4. 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。

证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

4. 大学生的市场观念较为淡薄，不少大学生很乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。就算谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对于诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进得不得了的东西，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的产品或服务，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明赢利的可能性。

第一，具有坚毅、自制、勇敢、果断等品质。具有风险意识，有充沛的精力和健康的体魄，具备百折不挠的意志品质和面临失败时的自我激励能力，具有献身精神、有达到目标的自信心、勇气和执着力，能解决创业时来自内部和外界的大量未知风险带来的各种突发问题，并承担巨大压力，经受失败的考验。

第二，要正直、守信，有责任感，大学生创业者对团队成员、投

资者都必须有责任感，具有务实精神，能够踏实做事，待人诚恳。树立起一个领导者的亲和力与个人魅力。

第三，具有敏锐的商业意识，按照市场经济的运行规律办事，遵循公平交易原则，遵纪守法，诚实可靠，同时，具有科学的经济头脑，要思路清晰，能够分析判断经济运行趋势，权衡经济利益，核算投入、产出，能够寻找、捕捉和创造商机。

第四，具有自我实现欲望和创新精神，创业者的动力并非源于对金钱的贪婪，而是出于自我实现和成功的强烈欲望，以及强烈的创新意识。

第五，具有团队意识，创业不是一个人在战斗，要学会凝聚起整个团队的力量。反过来讲一个能让创业者思想、能力、认识水平不断提高和善于学习借鉴的团队，是创业成功与否的关键所在。

美国的心理测验专家约翰·勃劳恩说：“创业的技巧虽然是学来的，但是具有某些素质的人占了先天的优势。”并不是所有的人都具有创业的素质，心理社会学家认为以下十类人不具备创业的素质：缺少职业意识的人；优越感过强的人；唯上是从，只会说“是”的人；偷懒的人；片面和骄傲的人；僵化和死板的人；感情用事的人；“多嘴多舌”与“固执己见”的人；胆小怕事，无主见的人；患得患失又容易自满的

人。

大学生创业面对茫茫商海，仅具备基本的素质还远远不够，还要做好许多知识和能力的准备。

第一，具有扎实深厚的专业知识和广博的非专业知识。只有深厚的专业知识和宽广的非专业知识相结合，才能从战略的高度正确分析形势和事物的发展趋势，用远大目光和敏锐的洞察力，把握事态的发展，产生精辟独到的见解和谋略，才能认清事物的本质，把握其规律，树立并实现自己的创业目标。

第二，商业经济学领域知识的储备，如商品交换、商品需求、商品流通商品价值规律等知识。通过学习这些商业知识，创业者在经济活动过程中才能实现价值的增值，创造财富。

第三，应具备一定的管理知识，如人事管理、资金财务管理、物资管理、生产管理和市场营销管理等知识。通过学习管理知识，改进管理方法，丰富管理经验，不断发掘新的管理资源，努力提高管理水平。

第四，应具备相关的政策知识，如工商注册登记知识、经济合同知识、税务知识、知识产权保护等法律知识对大学生创业必不可少，它可以帮助大学生创业者顺利走好创业之路。

对创业者来说，具备各种能力是创业成功的前提条件。因此，大学生在开始创业前或在创业过程中必须不断培养和提高自我综合能力。

第一，创业者具备的学习能力，既获取知识的能力，包括对知识的接受、转化与应用。要能够把在创业过程遇到的实际问题转化成为自身的工作经验。

第二，创业者具备实践能力、科研动手能力和开拓创新能力，

能够将自己头脑中的思想、创意和灵感转化为现实的科技发明成果和现实产品。

第三，创业者具备组织领导能力，即要有出色的领导水平，具备统帅和用人能力。创业者要有对自己员工的指挥、调动、协调以及对非人力资源的集中分配、调度、使用能力。还要有对公司组织机构的设计与再设计工作的能力，表现为对组织机构的设计、人员的配置，如对组织成员职位的任命安排、明确其职责范围等等。

第四，创业者具备管理能力，即要有经营决策能力、分析判断能力、指挥协调能力、抵御和化解风险的能力和息处理能力。能够对这个创业项目进行计划、组织、领导、控制。

第五，创业者具备协作能力，协作是创业者事业成功的重要支持力量。协作性是一种能设身处地为他人着想，善于理解对方、体谅对方，善于合作共事的心理品质，它与创业者独立思考，自主行动并不矛盾。培养协作能力是创业者获得他人支持的重要前提条件。

第六，创业者具备沟通能力，无论对团队核心人员还是对公司员工、合作伙伴、投资方等等，沟通是最关键的。创业者要能够随机应变和左右逢源，在人际交往中能做到热情、真诚待人，能研究和理解对方的心理，促使相互间心灵沟通、情感融洽，获得理想的人际关系。

经营管理能力。经营管理能力是指对人员、资金的管理能力。它涉及到人员的选择、使用、组合和优化；也涉及到资金聚集、核算、分配、使用、流动。经营管理能力是一种较高层次的综合能力，是运筹性能力。经营管理能力的形成要从学会经营、学会管理、学会用人、学会理财几个方面去努力。

(1) 学会经营。创业者一旦确定了创业目标，就要组织实施，为了在激烈的市场竞争中取得优势，必须学会经营。

(2)学会管理。要学会质量管理，要始终坚持质量第一的原则。质量不仅是生产物质产品的生命，也是从事服务业和其他工作的生命，创业者必须严格树立牢固的质量观。要学会效益管理，要始终坚持效益最佳原则，效益最佳是创业的终极目标。可以说，无效益的管理是失败的管理，无效益的创业是失败的创业。做到效益最佳要求在创业活动中人、物、资金、场地、时间的使用，都要选择最佳方案运作。做到不闲人员和资金、不空设备和场地、不浪费原料和材料，使创业活动有条不紊的运转。学会管理还要敢于负责，创业者要对本企业、员工、消费者、顾客以及对整个社会都抱有高度的责任感。

(3)学会用人。市场经济的竞争是人才的竞争，谁拥有人才，谁就拥有市场、拥有顾客、拥有发展。一个学校没有品学兼优的教师，这个学校必然办不好；一个企业没有优秀的管理人才、技术人才，这个企业就不会有好的经济效益和社会效益；一个创业者不吸纳德才兼备、志同道合的人共创事业，创业就难以成功。因此，必须学会用人。要善于吸纳比自己强或有某种专长的人共同创业。

金的预决算，做到心中有数；二是要把握好资金的进出和周转，每笔资金的来源和支出都要记账，做到有帐可查；三是把握好资金投入的论证，每投入一笔资金都要进行可行性论证，有利可图才投入，大利大投入、小利小投入，保证使用好每一笔资金。总之，创业者心中时刻装有一把算盘，每做一件事、每用一笔钱，都要掂量一下是否有利于事业的发展，有没有效益，会不会使资金增值，这样，才能理好财。

(5)要讲诚信。就创业者个人而言，诚信乃立身之本，“言而无信，不知其可也。”创业者在创业过程中，如不讲信誉，就无法开创出自己的事业；失去信誉，就会寸步难行。诚信，一是要言出即从；二是要讲质量；三是要以诚信动人。

创业是一条没有终点的路，是一条极赋风险的路，甚至比尔

盖茨都说过；没有人能够保证我们能永远活下去。马云也经常对自己的团队说过；我们要做好下一个季度死去的准备。而对于我们大学生创业者来说，如果不提前做好准备，时刻做好警惕，那么创业失败必将成为大学生创业者最正常最经常的事情。

不是每一个人都适合创业，良好的素质、丰富的经验，过硬的能力是创业者必须具备的条件。

一、 丰富的工作实践经验。创业前利用兼职等机会进行大量的社会实践经验积累，对自己今后的创业大有裨益，而这也是所有大学生创业者的一个共同点。

二、 良好的社会人际关系。通过多种渠道认识更多的人，尤其是对自身创业有帮助的人。同时多多接触社会，在学生时期就走进社会中，积累各方面的人脉。

三、 过硬的专业知识和优秀的管理沟通能力。当代大学生有着丰富的理论知识和科学技术能力，在创业时应抓住自身的优势，做到学以致用；同时也要培养自身的管理能力、和上下级的沟通能力。当然，还有更多如强烈的挑战精神、良好的心理素质等等。有自己的创业团队是关键，即使有了好的人脉以后，组建创业团队仍然是个问题，而且是个关键性问题。在人脉网上，我们需要好的人才，尤其是高级人才。但是，在创业过程中的创业团队，则另当别论。更多的观点支持于创业起初，队员要选择有责任心、态度谦虚、勤奋无私的人。

大学生是优秀的创业群体，总之，在大学生创业问题上，现在大学生对创业认识还不够全面，学校创业教育比较少，在创业前有一定准备，创业方向不太明确，资金、经验不足等是他们的难题。要解决这些问题需要大学生自身的知识、技能、心理素质的提升，当然，学校、政府、社会共同支持是大学生创业必不可少的条件。

创业实践报告总结篇四

1. 背景

“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好。大部分人死在了明天晚上，看不到后天的太阳” —— 马云。

如今的创业就像是宽进严出的大学门槛，入门容易但毕业很难。而对于思维新潮，接受新事物，新概念能力又很强的大学生来说，创业又更像是个一触即发弹簧。初速度猛烈，但减速又相当得明显。可能当初的速度越快，落地的毁坏程度也将越大，但正确理解大学生创业和学校正确看待大学生创业非常重要。

的种种期望，在社会经济繁荣发展的同时，大学生创业也成为大学生就业之外的新兴的现象。

4. 调查目的

5. 调查地点 在教室、图书馆、及老师或领导的办公室。

6. 调查时间：2015年1月-2月

7. 调查对象： 学生版：辽宁职业理工学院全体学生；

学校版：老师、领导还有一些在校职工。

8. 调查样本容量： 此次调查采取问卷调查形式，共两部分，包括学生版和学校版，分别发放问卷120份和70份，收回问卷116份和70份，有效问卷114份和70份。

经整理、分析并归纳，大学生创业主要存在的问题：

9. 大学生自身存在的问题：

1. 创业不等同于创办企业 很多想创业的大学生把创业等同于创办企业，事实上，创业是一个广泛的概念，广义的创业观念可以体现在生活中的许多方面，需从思想上转变观念。

2. 非理性看待，盲目创业 许多人靠激情创业，看不到创业是踏踏实实做起来，较多的大学生创业实际上是非理性的，急于求成，而最终只是草草收场。然而创业活动相对缺少，创新意识的相对缺乏，还有创业教育的暂时缺席，所以大多学生创业就是盲目创业。殊不知创业成功来自理性，创业开始必须是理性，创业过程才是激情，不可相反。

3. 理想化的创业认识 在创业过程中，最重要的因素是坚强的信念，其次是一个创意，接下来是选择创业伙伴，然后是资金，再接着是社会关系，最后是工商管理经验和专业技术知识。很多大学生创业有着很大的理想认识，还有一部分从书本上认识创业，属于纸上谈兵和理想化的创业。对创业没有感性认识的学生，对创业停留在想象里，表现出理想化的倾向。实际上，创业有很多理性的决策和分析，不可能是一种理想活动。

10. 针对这些问题提出以下建议：

1. 创业前理性思考，避免盲目创业； 创业失败往往源于盲目，创业前的准备是很重要的。创业者在创业前需要明确地知道自己的核心竞争力在哪里，是技术、产品、服务、人脉资源，还是资金实力、政府关系等等，如果上述资源中在所在的领域具有一定的优势，创业初期就比较容易生存下来。同时要具备创业的各方面条件，比如资金、创业团队等等。

2. 提高创业的实战能力，“厚积薄发”； 大学生创业活动不同于一般的校园文化活动，它是大学生经营和管理经济实体的经营和服务性活动，不仅仅需要专业知识和实践能力，还必须具备经营管理能力、组织协调能力、分析和解决问题的能力以及一定的人际交往、公关、社会能力等，是各项能力的综合及运用。创业能力的高低直接影响创业活动的实施和效率，创业能力的培养和提高是高校创业教育活动的主要内容。大学生在校期间，既要学相关的专业知识，也要学会如何做人、做事，做到做人、做事和学知识三者的有机统一；

大学生在校期间必须将创业的实战能力训练融入到实际生活中，并对自己的创业能力进行有计划地综合培养、锻炼和提高。

3. 培养大学生的创业心理素质，完善创业人格；创业心理素质对大学生的创业实践起着重要的调节作用，甚至影响大学生的创业实践，这就要求大学生必须具有比较高的创业心理素质。面对市场的多端变化和激烈竞争带来的挑战、压力，没有积极乐观的人生态度，没有艰苦奋斗的拼搏精神，没有良好的适应能力和自我调控能力等创业心理素质，大学生创业是很难取得成功的。因此，高校应普及对大学生心理健康的宣传、教育，提高大学生对新的健康观念和心理问题的认识；建立专业心理辅导机构，加强心理咨询和辅导服务；完善心理防御机制，有效控制不良心理现象；注重心理拓展的训练，培养大学生健全和完美的人格，使大学生能顺利地度过创业活动中的挫折和危机，更好地认识自己和社会，增强适应能力，充分开发创业潜能，把握机遇，迎接挑战，从而有效促进创业活动的发展。

4. 筹集资金和技术支持；大学生创业绝大多数是白手起家，最大的困难是资金短缺。当前一般的解决办法是向父母、亲友或银行借款，但金额有限，资金运营起来受限较大。同时，由于大学生的技术水平也有一定的限制，也可以考虑加盟联合一些科技和资金实力雄厚的公司共同创业。

结束语：

总而言之，大学生面对创业必须保持理智，不管怎么样大学毕业生初入社会始终有着人脉关系比较窄，社会经验不是很丰富，本钱不足，等等问题。因此我们创业前必须三思而后行，但有不可以优柔寡断错失良好商机，只要我们沉着冷静，抓紧一切机会锻炼，不怕失败，总有一天我们能够拥有自己的事业。

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。听了《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。通过大学这几年的不断学习、积累，并通过网络、报纸、讲座等途径了解就业形势，做到知己知彼，对症下药。

从2015年10月刚上大学至2015年2月，我积极参加《职业指导》教学实践活动，主要参加了职业生涯规划、参加福安坦洋工夫茶厂见习实践，观摩各类毕业生招聘、设计制作简历、参加各类校园（专场）招聘会及面试等活动，总计3周时间。我对自己及以后的职业有了更深刻的认识，通过职业生涯规划。从这堂课中得到的最大收获不是理论部分，是那些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。为自己确立职业目标，并为自己实现职业生涯目标而确定行动方向，行动时间和行动方案。我试着知道自己的优势和劣势，扬长避短，对于茶学专业的大学生就得努力学习专业知识，提高自己的专业技能，同时要根据自己的兴趣爱好，利用课余时间自学。

书本上学的东西如果没有通过实践来检验，你永远不能把它转变为自己的东西。通过门店、茶厂见习实践，让我明白得知此事要躬行的道理。在门店学会了如何与人更好的交流，与别人达到思想上的碰撞。不管是顾客、同事、还是老板，沟通交流很重要。在门店使我泡茶技艺更加熟练，评茶技能也得到一定的提高。在茶厂学到了吃苦耐劳的精神。茶厂工作很苦，很枯燥，你要学会苦中作乐，多去学，多去做，才能有所收获。制茶工艺在于精益求精，在于不断创新，才能做出优质的产品。

提前观摩各类毕业生招聘，对自己的职业方向有一个更清晰的认识，认清就业形势，并沿着那个方向努力，把自己打造成社会需要的人。了解招聘会过程，提前预演招聘，让自己更从容更有信心面对面试官，也能从学长学姐那边获得求职

经验。

磨刀不误砍柴工，是永恒的真理。制作简历，参加招聘和面试。每个人的简历都是通过不断的积累能力、经验书写人生的简历。那些证书、奖励情况、社会实践等就能得到体现。一份好的简历对于是否能得到面试机会十分关键，不仅是要有荣誉，更要投其所好，根据其招聘职位，写点适合的经历和能力。面试最关键就是留给面试官好的印象，首先衣着得体，不要太过于随便，面试过程不要紧张，以平常心面对，关键是如何在最短的时间将自己尽可能推销出去，让面试官更了解自己。

考研，暂时避开就业大军，开始深造，获得更高水平的知识，提高自己的竞争力。自主创业。在这自主创业方面，各地区政府有不同的扶持政策，自己给自己提供就业岗位，也不失为一条好道路。有许多大学生对自己未来就业职业及薪酬定位较高，而在金融危机之下招聘的岗位少之又少的的情况下，招聘方提供的岗位及薪酬远远不及大学生理想中的状况。就业市场已成买方市场，在此前提下，大学生不妨稍放低要求，选择先就业再择业，获得工作后积累经验，再慢慢向理想中的工作进军。做为拥有较高技能我们，再就业后又得到了良好的就业素质培养，这使我们更有把握去择业，就业给我们提供了丰富的经验，这对我们在择业中，就拥有了比别人多出的砝码。

总的来说，做为当代大学生，认识到如此严峻的就业形势，应当认清自己的方向，坚定信心不动摇，以自信、自强、自立的形象迎接挑战，在金融危机之下的就业大军中脱颖而出、为建设人力资源强国做出实质性贡献！通过《职业指导》，我认清了当前严峻的就业形势，制定了适合自己的职业生涯规划，也找到心仪的工作。

作为一名大学生，面对即将到来的就业问题，我想提前尝试一下工作是怎样的，而且在以后也会面对更多社会各种各样

的人物，增加自己的阅历，那么在假期更多闲暇的时间去找份适合自己的临时工作，是对自己一个很好的实践。其实，社会实践对于大学生是非常重要的，是大学生课外教育的一个重要方面，更是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，接触社会的时间还不是很多，能在寒假有充足的时间进行实践活动，最好趁着寒假这一段时间找一份临时的工作来体验一下，也能给自己一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间到和谐银座应聘促销员。

通过这次应聘，我深切的感受到了当今社会的就业压力问题。应聘当天首先需要找个各部门的领导签字，必须把银座发的题背过之后才能签字。当所有人的字签完后在北五楼汇总，再来一次严格的提问，必须背的过程比较流畅，不能有磕磕巴巴的现象，不然需要从新背。背完后交上押金，需要按照银座里面的服装要求着装时不时还有检查的巡视。刚开使工作时，我也有过不解和迷茫，尤其再做错事时。

人生时而高-潮时而低谷时而平淡，更多是我们被教导要树立一个远大的目标，但是没有人教我们怎样去面对这个漫长的追寻过程。在茫茫日子里，我怎么样保持最初的那份动力？我怎么样坚持下去？很多人就是败在这个追寻目标的过程中了。他们在怀疑和质疑中摇摆不定，最后因看不到那个飘渺的未来而放弃了追寻，只是过一天是一天。在和谐银座工作，虽然仅有二十天的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境————和谐银座。坐落在经十路上。集零食，餐饮，娱乐，休闲，文化，康体等多种业态为一体，最大满足一站式消费需求。作为泉城首家一站是家庭娱乐购物中心。项目建筑面积14万m²□目前已有优衣库，星期八小镇，星巴克，银座健身等国内外一线品牌强势进驻。我的工作时间是早上十点到晚上八点，虽然站一天很累，但这一天过得却很充实，俗话说这万事开头难，我也相信这是一个好的开端。

常的新颖，但过一些时间就会觉得有些枯燥乏味，但是工作也需要的是一颗持之以恒的心，而成功也不外乎两个字——坚持，最终我坚持了下来。

总结这次在和谐银座的社会实践，是绝对有收获的。我进入了社会，提前了解了社会，对这个社会提前有了认识，我以后在社会上就能少走点弯路。和以往的实践不一样，这次的我真的看到了自己的不足和优势。原来社会实践的作用就是让我提前知道自己的缺点，让我在一次一次锻炼中学会客观地看自己，不要把自己看得比天还要高，以免以后毕业了择业眼高手低，到头来一事无成。我想这一次的打工，会永远记在我的心里，毕竟那是我第一次感到：无论什么事都不能总想着依靠这别人，只有靠自己才是最真实的！其实人们很多是太娇惯自己和低估了自己，每个人的潜力都很大，而这些潜力就是在不抛弃，不放弃的坚持中给挖掘出来。很多人起点一样，但最后成长后的结果不一样，就是因为他们成长过程中对自己要求不一样。成长过程中，我们要面对一个又一个的挑战。有些人选择了接受这些挑战，并且用这种不抛弃，不放弃的精神战胜了这些挑战；有些人选择了放弃，以后再面对这些挑战也是躲避。前者得到了成长，后者原地踏步，这样差距就一点点拉开了。

随意抱怨社会是如何的黑暗，哪里哪个地方什么是对是错，其实就错在自己身上，“平常心，平常心”无论什么样情况，无论什么工作，最稳定的发挥源于一个良好的心理素质。时

刻保持着一颗平常心就是最好的保证。在这二十天中，多多少少有很多不如意和不满，但是我能将情绪宣泄出来吗？不能，这不仅会影响几天的工作状态还会影响员工之间关系。或者受到了赞许，我能骄傲吗？不能，要想取得进步，必须从不自满开始。我只能保持一颗平常心，不骄不躁，这样才能每天稳定在进步。或许有人觉得这样的人生缺乏激情，错，这不是缺乏激情而是杜绝冲动。这样的人生有激情，但是是理性的激情。很冲动的运动员也许一开始跑的很快，但是最后胜利的却是那些充满理性的运动员。这个社会不会因为你的抱怨而改变的，只有自己去适应这个社会，才能更好地去改变社会；只有拿出自己曾经的努力去付出，才会品尝到收获是什么样的味道！在工作过程中，我不是单纯的出卖自己的劳动力去获取报酬，而是把自己当做和谐银座的一员，在实践过程中让我认识到了，以后要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识更多，使自己未踏上社会就能体会更多的方面，不要以单纯的想法去理解和认识社会。而且要深入的探索，为自己的未来打下基础，在学校里学习更多的基础知识，在实践中好好地用知识进行运作，同时我也知道了大学生就业创业的艰辛，使自己有了明确的定位和方向。

创业实践报告总结篇五

创新创业是时代的主题。为进一步做好大学生创新创业工作，引入社会资源，积极搭建大学生创新创业教育实践平台，校团委大学生拓展中心赴余杭仓前梦想小镇开展了为期5天的暑期调研实践活动。

梦想小镇位于杭州未来科技城内，总规划3平方公里。小镇xx年10月19日开工□xx年3月28日正式开镇。小镇分为互联网创业小镇和天使基金小镇，是众创小镇模式的一个实验先锋。数据资料显示，到上半年5月底，小镇已有170余个项目、近1000名创业者落户，8家孵化机构引入，聚集了60余个金融项目。经了解，在大学生创业方面，小镇的三年目标是：集

聚大学生创业者10000名，大学生创业项目xx个。这对学校有志于投身创业的学生来说具有一定的吸引力。

在浙江菜根信息科技有限公司举办的管理经验交流会上，负责人就小规模团队管理与大型企业管理之间的关系展开了互动学习。从中我们了解到作为小规模团队在管理上并不能一味追求以大型企业管理为基准的科学管理制度，而是要更灵活的来管理整个团队，特别要注重以人为本，提高管理的效率。另外，我们对杭州杉帝科技有限公司的创始人龙m江先生进行了针对3d打印技术的采访，在短短采访时间里，龙先生不仅解决了我们技术上的疑问，还为我们的创业管理提供了宝贵的意见，并向我们热情地发出了实习邀请。

经过一系列走访学习后，我们选择了“亲!马上到”公司作为本次活动的实践地，并得到公司ceo苏天宝的大力支持。在公司里，团队成员全程参与了“全民镖师”在梦想小镇的推广活动，包括方案制定、宣传策划、海报制作、项目实施等的全套流程，获得了公司人员的认可。从中，我们真正感受到了创业的激情和魅力。工作之余，我们还与公司人员一起探讨交流对互联网+的理解，受益匪浅。

在短短5天时间内，团队本着走入小镇、接触企业、认真学习、探讨合作的思路，发挥自身优势和专业特点，为梦想小镇的部分公司做了一定的工作，同时，也积极宣传了学校，部分企业表示，希望有机会到学校来招聘毕业生和实习生，也希望有创业梦想的同学能积极主动联系他们，加盟创业团队。活动达到了预期目的。今后，校团委大学生素质拓展中心将进一步总结本次活动成果，促进梦想小镇创业企业和学生组织的合作共建。

这个假期，我报名参加了我们外语系组织的暑期社会实践活动，在七月中旬去了太原市阳曲县的大孟镇义务支教，担任日语老师，整个过程虽然只有短暂的七天，但它给我带来的却使我感悟到了这二十多年来我曾忽视的一些东西。

为期一个半月的实践结束了，我在这一个半月的实践中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，受益匪浅。对于现代企业来说，会计工作是一项重要的管理制度，是要为实现企业的经营目标服务。

20xx年10月大学生法律咨询服务社会实践报告

创新创业是时代的主题。为进一步做好大学生创新创业工作，引入社会资源，积极搭建大学生创新创业教育实践平台，校团委大学生拓展中心赴余杭仓前梦想小镇开展了为期5天的暑期调研实践活动。

20xx暑假药房社会实践活动总结

在这个假期中，我们一行六位大学生来到了xx省**药业股份有限公司进行了参观学习。这个企业坐落于连云港市经济技术开发区，是一个新兴的现代化综合性制药企业。

寒假辅导班社会实践报告范文20xx

信阳市位于河南省南部，东与安徽为邻，南同湖北接壤，介于鄂豫皖三省的结合部，处于大别山北麓与淮河上游之间。全境东西长约205公里，南北宽约142公里，总面积1.8万多平方公里，总人口780万，辖8县2区。其中市区中小學生接近3万。

会计专业大学生暑期社会实践报告

这是第一次进行会计的实习，因为学校课程安排的原因，目前结束的大二的功课，只学习了基础会计这一门会计专业课，所以在去实习之前有些担心自己会做不来。实习的第一天，刚好是工人发工资的时候，所以只帮忙发了工资。

“三下乡”实践感想

通过参加本次的暑期社会实践，我们走进了锦里、春熙路，这与以往的游玩是不一样的。以前去到这样的地方，我们是为了娱乐，为了休闲。在这里的吃吃喝喝与过往，我们是垃圾的生产者。

创业实践报告总结篇六

时间□20xx年4月

地点：学校校园内

方式：问卷调查；实地观察；

内容：

1. 大学生创业含义 大学生创业主要是在校大学生和大学毕业生群体组成，近年来大学生创业问题越来越受社会的关注，因为大学生属于高级知识人群，并且经过多年的教育以及背负着社会的种种期望，在社会经济繁荣发展的同时，大学生创业也成为大学生就业之外的新兴的现象。

2. 大学生创业指南

本课题立足于当代“大学生创业率偏低”这一实际现状；根据上海市团委08年提供的数据，当前中国大学生创业成功率平均为2%，这一数字与美国的大学生创业成功率20%有整整九倍的差距。本文从大学生创业者实际情况出发，结合真实案例，围绕大学生创业所需条件进行讨论，深入研讨大学生创业过程中存在的问题，分析出大学生创业失败的原因，并且提出了问题的解决方案。本文共分为四个章节，重点谈了三个问题；分别是大学生创业者素质，大学生创业难点和大学生创业环境，这三点因素包含了大学生创业过程可能遇到的所有问题。“今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人都死在明天晚上看不到后天的太阳。”马云常对

青年创业者这样忠告。

3. 大学生创业主要有哪些优势和弊端

优势 1. 大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2. 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

3. 现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神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。

4. 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

1. 由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，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。

2. 急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏必要的实践能力和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

3. 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。在大学生提交的相当一部分创业计划书中，许多人还试图用一个自认为很新奇的创意来吸引投资。这样的事以前在国外确实有过，但在今天这已经是几乎不可能的了。现在的投资人看重的是你的创业计划真正的技术含量有多高，在多大程度上是不可复制的，以及市场赢利的潜力有多大。而对于这些，你必须有一整套细致周密的可行性论证与实施计划，决不是仅凭三言两语的一个主意就能让人家掏钱的。

意义：回顾整个调查的实施过程，本调查过程中，发挥自己的优势和能力，但在初次发放问卷调查时遇到困难。发放数量和收取数量不太理想。后来又做了调整，重新做了方案的调整。在这次活动中不仅加深了解了对翡翠湖管理中不足的认识，同时还将调查结果运用于其它实践之中，达到理论与实践相结合，提高个人的实际运用能力。

所以总结在调查前期，轻视问卷派发工作，曾出现工作量估计过低的现象。工作量估计不足会直接导致调查时间的延期。但所幸的是，我很快发现了这一问题，并及时调整了策略，通过开展多次有针对性的问卷派发活动，使问卷全部派发出去。经验证明，对每项任务甚至整个项目给出个合适工作量估计需要综合人员工作效率、工作复杂程度、历史经验等多种原因，不能仅凭个人经验个人，否则很有可能导致项目延期甚至失败。

创业实践报告总结篇七

社会实践的参加者□xxx

实践的主题：自主创业

时间□xxxx年

地点□XXXXXX

现将此次实践活动的有关情况报告如下：

暑假临近，为了让我的生活过的充实而有意义。

也为了自己的愿望，在这个暑假我放弃了旅行，放弃了休息，开始了我艰辛而幸福的自主创业道路。

只能说一切突如其来确无懈可击，虽然辛苦，确实美的。

当太多太多创业的名人佳绩出现在眼前，身处象牙塔的学子不愿在一旁观看，跟着前辈的足迹，纷纷跳入创业的大潮。

可成功是难以复制的，创业初的满腔热血未必就能换来财富和经验。

资金的匮乏，管理经验的缺少，市场调研的不全面，都会给那些走在创业道路上的学子们以打击。

现在结合前程无忧网上大学生创业调查，创业一深入学子心。

在前程无忧网的调查报告的首题为“你是否有创意的冲动”所谓冲动，即使一瞬间内心感性的认识无需具备条件，也不需要考虑结果和后果。

最终调查结果显示，是有3.4%的学生选择“没有”一项，其余的96.4%有冲动的学生中，近7%的学生有冲动并已经开始着手创业。

绝对的占有率告诉我们创业的概念已经在大学生心里普及。

面对现代社会的人才越来越多，而大学生的就业也越来越严峻，就业竞争使一些大学生产生为难情绪。

实践才能出真知，社会实践是大学生成长成才的重要途径。

虽然上学才一年却发现周围的大学生都在为生活赚取生活费，为了自己的生活更美好，无论是送饭，还是去超市打工。

都代表着我们对美好生活的渴望，

对经验吸取的渴求。

我们要在实践中通过感悟发现自我智慧并加以掌握和运用。

只有这样，才不会把所学的知识变死，才不会让死的知识蒙蔽自己的眼睛、用死的知识来代替自己的思维。

最为一个艺术生，总是希望把生活变得美好。

看多了美的东西，真的希望什么都拥有。

所以在这个暑假在我的家乡开了一家小店，不仅为了完成我的愿望，也希望让更多的发现生活中的美好。

记得有这样的一句话：“有些人，总是很用力的生活，用力的爱着美好的东西”。

作为大学生应该在实践中去锻炼自己，运用自己的专业知识的能力，累积实践经验，为以后的工作做准备。

2009年，金融海啸席卷全球，对各国各行业造成巨大影响，在此背景下，我国各高校毕业生的就业形势也比往年更加严峻。

大学生择业日趋多元化，其中，自主创业正成为大学生择业的一种积极选择。

考试就业等多样化，自主化的趋势。

公务员考试人数越来越多，有多少人又能在毕业之后还坚持自己的专业，少之又少，不知道是什么样的心情来面对让人无奈的人生和这个竞争越发残酷的社会。

但无论怎样，生活还要继续，该面对的还是要面对。

自1998年清华大学在国内首次举办创业计划大赛以来，到20xx年4月，国家教育部将清华大学、中国人民大学、北京航空航天大学、武汉大学、上海交通大学、西安交通大学、黑龙江大学和南京经济学院这8所高等院校确定为开展大学生创业教育的试点院校后，全国各高校普遍出现了开展大学生创业的热潮。

创业能力被联合国教科文组织列为继学术性、职业技能之后，大学生应具备的第三种能力护照。

但始终令人困扰的一个问题是：一方面，大学生创业的热情异常高涨，据一些地方统计，七成大学生对创业感兴趣；另一方面，又是居高不下的创业失败率，大学生创业失败率高达70%，而成功率只有2%~3%。

因此，如何在大学生中宣传贯彻创业思想、提升创业意识、培养创业能力以及为有志创业的大学生做好创业准备，显得尤为重要。

对于自己创业的想法可以说是由来已久，只是一直没有机会实践。

等当自己真的开始实现的时候才发现当时的自己是怎么的冲动，换来的是一个暑假的折腾，虽然我乐在其中，但还是少不了大家的帮忙，在这期间我学会了很多，进入商海不是件容易的事。

不是上课听讲，饿了吃饭那么简单了。

需要考虑的太多。

开始的装修，本来自己想的很好，但到了实际生活中才知道是多么的不可能，对于上货，讲价，记账等太多的问题需要解决。

问题出现得时候我才发现我考虑的只是满足自己内心的需要，而真正的赚钱才是真的吧。

创业教育应注重对学生就业观念的转变，使学生由被动的就业观念转变为主动的创业观念，鼓励学生将创业作为自己职业的选择，并将自己的专业技能和兴趣特长相结合，创造出自己所期望的价值。

自主创业是个体在解决就业问题上发挥主观能动性的重要形式但是对所有的大学生在大学期间进行系统的创业教育、创业训练是必要的，努力培养他们创业的能力与素质，增强创业意识，为他们在将来的人生道路上自主创业、岗位立业作好准备。

自主创业还需要各方面的知识的积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心理承受能力和风险意识的确如此了，现在一下子佩服起坐生意人来啦！想的要全面，就算是背着lv的包，也要据理力争那属于自己的哪怕是5分钱。

当然同时自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。

因此，我想，大学生选择自主创业要多一些理性。

创业仅有兴趣和激情是远远不够的。

像今天的一时兴起在还没有来得及去想这么做是否对的时候就己经下定决心要去做了，无论是怎样的结果我都是付出心

思来做的。

还有各种人的帮忙，虽然也有不想干下去的时候但想想自己的辛苦就会非常的舍不得。

于此同 时还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。

邻里关系很重要，对顾客的态度等等，都是我所需要学习的，一下子身份的改变，开始还真的是不习惯。

在人多的时候，就会手忙脚乱。

看来什么都是需要靠积累的，经验也不例外啊!所以我应该感谢这次机会，以及家人和朋友的支持和帮助。

创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。

应该说做生意的讲究太多了。

创业教育使面临就业压力的大学生多了一种选择的机会，但有志于创业的大学生必须清醒地认识到创业是有风险的。

成功创业必须要有一定的财力和创业能力做保障。

通过一个暑假的实践，对于创业路上的艰辛也有了深刻的体会，我会更好的积累经验和教训，为今后走上社会后择机创业做准备。

为了帮助大学生解创业和创业，我队17人积极组建了“xx学院化学化工学院大学生创业现状调查暑期实践队”。

6月27日到7月11日15天，我们对近300名学生、4个成功创业团队(校园哎哟嘿、大学生流动洗车□xx团队□xx团队)、2名资

深教师(化学化工学院xx□校史编纂主任xx)进行调查和访问。

在近十天之内，我队根据调查资料、数据等多方面进行分析调查研究，以下是我们整理得到的科学创业数据资料及相关分析。

调查显示，24.66%的大学生对大学生创业非常认同并付诸实践，有超过75%的大学生都有创业的打算。

13.7%的人认为大学生创业的首要出发点是解决就业，63.7%的人认为大学生创业的首要出发点是挑战自我，16.44%的人认为大学生创业的首要出发点是获得更多的财富。

52.05%的同学选择自己感兴趣的领域，21.92%选择与自身专业结合的领域，17.13%的同学选择投资资金少风险小的领域，8.9%的同学认为当今热门发展的领域更适合创业。

28.98%的同学认为家庭投资比较好，家庭是同学创业时的坚强后盾；19.6%的同学认为创业时向政府部门申请资金，22.86%的同学认为吸引风险投资较容易获得创业资金。

13.06%的同学选择合作团队创业，10.2%的同学选择银行贷款创业。

23.69%的同学认为创新能力对创业成败比较重要，11.47%的同学认为市场调查能力比较重要，11.22%的同学认为独立思考能力对创业比较重要，15.46%认为执行能力较为重要，19.7%团队合作对创业是否成功很重要，因为团结起来力量比较大，凝聚力比较强，容易创业成功。

13.71%的同学认为个人胆识和自立自强自信对创业是否成功很关键，4.74%同学认为丰富的知识对创业很重要。

23.34%的同学面临缺乏经验的问题，34.22%的同学面临资金

不足和失败造成的后果难以承担这一问题，23.07%的同学面临创业理想化和缺乏创业指导的问题，19.37%的同学面临家庭不支持、政府支持力度不够、无合适合作伙伴的问题。

20.38%的同学需要创业能力训练，18.47%的同学需要创业资金的支持，18.05%的同学需要创业实践活动，15.29%的人需要专家咨询指导，15.07%的人需要创业知识培训，12.74%的人需要创业场所支持。

通过纸质版问卷调查，我们了解到部分大学生在创业时所面临的问题，以及所需要的帮助。

通过对老师的采访，我们了解到校方、院系及老师都较支持大学生创业。

通过对创业团队的采访，我们了解到他们创业的不易与坚持不懈、敢于创新、勇于挑战自我、不服输的精神，同时，从他们那里我们也得到了不少关于创业方面的指导和建议。

这些都将为即将创业的大学生提供很大的帮助，同时也可以让政府相关部门、院系及家庭了解并为创业大学生提供实际性的帮助和支持。

创业实践报告总结篇八

在注重素质教育的今天，学校要求学生假期进行社会实践作为促进学生素质教育，加强思想政治工作，引导学生健康成长的重要举措，作为培养和提高学生实践创新能力的重要途径，一直来深受学校的高度重视。社会实践活动一直被视为培养德、智、体、美、劳全面发展的跨世纪优秀人才的重要途径。

学校是一个小社会，我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的

花朵，通过社会实践的我们深深认识到社会实践实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合大学，只有正确引导我们深入社会，了解社会，服务社会，投身到社会实践中，才能是我们发现自身的不足，为今后步入社会创造良好条件；才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。

二、实践内容：

在公司做销售锻炼自己的能力，体会社会事务，工作辛劳。近两个月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，而这些东西将让我终生受用。社会实践加深了我与社会各阶层人的感情，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。社会才是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。

在这次为期较短的社会实践中，获益匪浅，深切感受到社会实践的重要性，也感受到人生需要奋斗，我们都需要从现在开始掌握一定的专业与非专业知识，充实自己的心灵，武装自己的大脑，使自己的人生精彩而灿烂。我看到了一些在学校看不到的东西，也学到了一些在学校里学不到的知识。我想，这个应该是我这次做社会实践最大的收获。

1. 挣钱的辛苦

每天辛辛苦苦重复同样的工作，小心翼翼的进行日常工作，才可以得到工资，这次的体验确实让我真真切切感受到父母的钱来之不易，一分一厘都来自于没日没夜的辛勤工作，挣钱确实是个很艰难的过程，需要全心全意的付出。

2. 人际关系

在这次实践中，让我很有感触的一点就人际交往方面，、大家都知道社会上人际交往非常复杂，但是具体多么复杂，我想也很难说清楚，只有经历了才能了解、才能有深刻的感受，大家为了工作走到一起，、每一个人都有自己的思想和个性，要跟他(她)们处理好关系得需要许多技巧，就看你怎么把握了、我想说的一点就是，在交际中，既然我们不能改变一些东西，那我们就学着适应它、如果还不行，那就改变一下适应它的方法。让我在这次社会实践中掌握了很多东西，最重要的就是使我在待人接物、如何处理好人际关系这方面有了很大的进步。同时在这次实践中使我深深体会到我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰。

3、具备随机应变的能力

要具备随机应变的能力是因为在销售的过程中，总会遇到各种千奇百怪的人和事，如果没有随机应变的能力，只懂得拘泥于一般的原则而不懂得变通，有可能会造成交易失败甚至给自己带来不必要的麻烦。因此，一定要有随机应变的能力。

4、微笑面对每一位顾客

对人友善，肯定会获得回报。而表示友善最好的方法就是微笑。因为微笑是所有人类共有的语言。做服务行业的人应该养成微笑的好习惯。面带微笑的人，给人一种容易亲近而友善的感觉。而且，微笑是人的一种本能，它不需要花费任何成本，也无需努力，但它使人感到舒适，乐于接受你。相对于面无表情甚至表情冷漠的人，人们更喜欢与面带微笑的人打交道，更何况在服务行业中作为上帝的顾客。

5、认识来源于实践

一切认识都来源于实践、实践是认识的来源说明了亲身实践

的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高！马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识 and 理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

6、管理者的管理

在公司里，有很多的管理员，他们就如我们学校里边的领导和班级里面的班干部。要想成为一名好的管理，就必须要有好的管理方法，就要以艺术性的管理方法去管理好你的员工，你的下属，你班级里的同学们！要想让他们服从你的管理。那么你对每个员工或每个同学，要用到不同的管理方法，意思就是说：在管理时，要因人而异！

7、自强自立

俗话说：“在家千日好，出门半”招“难！”意思就是说：在在家里的时候，有自己的父母照顾，关心，呵护！那肯定就是日子过得无忧无虑了，但是，只要你去到外面工作的时候，不管你遇到什么困难，挫折都是靠自己一个人去解决，在这近一个月里，让我学会了自强自立！凡事都要靠自己！现在，就

算父母不在我的身边，我都能够自己独立！

8、责任的重要性

虽然在实践中只是负责比较简单的部分，但能把自己在学校学到的知识真正运用出来也使我颇感兴奋！在学校上课时都是老师在教授，学生听讲，理论部分占主体，而我自己对专业知识也能掌握，本以为到了企业实践应该能够应付得来，但是在企业里并没想象中如此容易。平时在学校，数字错了改一改就可以交上去了，但在公司里，数字绝对不可以出错，因为质量是企业的第一生命，质量不行，企业的生产就会跟不上，而效率也会随之降低，企业就会在竞争的浪潮中失败，所谓“逆水行舟，不进则退”，企业要时时保持着这种竞争状态，才能在市场中立于不败之地，就因为这样，企业会对每一个在厂的员工严格要求，每一个环节都不能出错，这种要求在学校课堂上是学不到的，在学校里可能会解一道题，算出一个程式就行了，但这里更需要的是与实际相结合，只有理论，没有实际操作，只是在纸上谈兵，是不可能在这个社会上立足的，所以一定要特别小心谨慎，而且一旦出错并不是像在学校里一样老师打个红叉，然后改过来就行了，在工厂里出错是要负上责任的，这关乎工厂的利益损失。