

# 大学创业课感想 大学生离奇创业心得体会 (优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 大学创业课感想篇一

大学生创业是当前社会关注的热点话题，越来越多的大学生开始走上创业的道路。然而，在创业的过程中，有些大学生选择了一些前所未闻的离奇创业模式，他们打破传统的思维模式，采用了别人所未想过的方式，成功地实现了创业梦想。本文将告诉读者离奇创业背后的故事以及他们的成功心得。

### 第二段：正文1

大学生创业是一条漫长的道路，充满了各种挑战和危机。加上当前的经济形势，如果没有一个明确的创业思路和长远的规划，大学生的创业将很难有实质性的进展。因此，一些心思独特的大学生选择了一个充满创意的离奇创业方式，而这些大学生的成功经历，其实对我们也有很大的启示。

### 第三段：正文2

离奇创业的成功传奇人物就是张晓明先生，他的创业模式堪称非凡。张晓明先生曾经在大学时代就对自己的发际线非常不满意，因此把重点放到了洗发水这一领域的研发上。他设计了一款智能化的洗发水，该产品的卖点非常明显，可以为消费者量身定制洗发配方。由于张晓明先生的创意十分独特，引起了广泛的社会关注，并获得了创业资金的支持。经过长

期的努力，张晓明先生不仅成功地打造了自己的品牌，还成立了一家资产逾10亿的公司。

#### 第四段：正文3

张晓明先生的故事告诉我们，离奇创业模式不仅可以满足市场的需求，还可以引发创业的灵感。离奇创业模式可以让我们在千篇一律的市场中脱颖而出，快速扩大市场影响。同时，离奇创业模式也需要自己对市场和行业有深刻的了解，才能切实地推动产品的发展。因此，成功的离奇创业者不仅要具备敏锐的洞察力，还要有扎实的行业经验和创意。

#### 第五段：总结

在当今的市场经济环境中，创新是大学生创业的重要支撑。如果没有创新，就很难在竞争激烈的市场环境中生存。离奇创业模式不仅可以为创业者提供了一个拓展市场的空间，同时也蕴藏了无限的商机。但是，在这个过程中，需要创业者持续地学习、不断地积累经验，才能更好地应对市场变化和突发事件，实现自己的创业目标。

## 大学创业课感想篇二

我想，对我们这群没有见过世面，整天呆在校园里的莘莘学子来说，就业是一个不能再遥远的话题。但是，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。

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。

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。不经意间，8周的课没了。感觉每次上课，听到不同故事，听到不同人的就业经历，既是像在听小说，好奇，感觉有趣；又更发觉其实是在听自己的心声，因为每一个故事自己都是体会，有感受的，并且，心想假如那件事情发什么在自己身上该怎么办呢？《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。历史老照片揭露你所不知道... 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！就业，是一种人生转折的抉择，没有回头路可走。唯有自信、自强、有准备的上路才能走的轻轻松松、走的很远！！

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。

以上是我们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。

第七组：解勇姜磊李鸿武秦海峰杨燕波顾贵平何涛

## 大学创业课感想篇三

科技领域一直以来都是技术创新和创业的热门方向，越来越多的大学生选择创业而不是就业。作为科技大学生，我也曾有过创业的经历。通过这次创业，我深深体会到了许多创业的不易和收获。今天，我将分享一下我作为科技大学生创业的心得体会。

首先，创业者要具备坚定的信念和较强的执行力。在创业的道路上，会遇到各种各样的困难和挑战，这时候就需要坚定的信念来支撑自己。当我创业开始之初，就面临了资金短缺、团队组建、市场推广等一系列问题。但是我始终相信自己的项目有潜力，有市场，所以我一直坚持不懈地努力。此外，

执行力也是创业者必备的素质之一。拥有了好的创意和计划只是一方面，能够迅速行动并付诸实践才是最重要的。只有付诸实践，才能发现实际上的问题和不足，进而及时修正和完善。

其次，科技大学生在创业过程中要加强与社会对接，努力寻找合作伙伴。作为科技大学生创业，我们通常都是基于某种技术或产品去创业的，而这些技术或产品在市场上的应用需要与社会进行对接才能实现商业化。因此，我们需要主动与相关行业的企业和专业人士对接，寻找合作伙伴，获取行业经验和资源支持。在我创业的过程中，我与多家企业合作，通过合作伙伴的经验和资源的支持，我得以更好地了解市场需求和行业规则，为我的产品定位和商业模式做出正确的调整。

第三，科技大学生在创业过程中要加强自身的技术能力和学习能力。科技领域的竞争非常激烈，只有拥有强大的技术能力才能在市场中站稳脚跟。因此，我们要不断学习和提高自己的技术能力，跟进行业最新的技术发展。同时，我们还要关注市场和行业的发展趋势，了解竞争对手的产品和策略，不断学习和强化自身的市场分析、销售和管理能力。只有不断学习和提高才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第四，科技大学生创业应注重团队的建设和管理。一个团队的凝聚力和合作能力对于创业来说至关重要。在创业过程中，我意识到一个团队的建设不仅仅是找到合适的人才，更重要的是建立起一种共同的价值观和共同的目标。一个团队内部存在着不同的个体差异和利益关系，所以需要有效的沟通和协作机制。另外，团队的管理也非常重要，要注重培养员工的工作积极性和责任感，通过适当的激励和培训，使团队成员能够更好地发挥各自的优势并共同为实现公司的目标而努力。

最后，在创业过程中，科技大学生要保持积极的心态和不断

进取的精神。创业是一条充满荆棘的道路，其中会有很多困难和坎坷。但是我们要保持积极的心态，将这些困难和挑战作为成长的机会。在创业过程中，我遇到了很多失败和挫折，但是我每次都会及时总结教训，并调整自己的策略和思路。只有保持积极的心态，才能不断进取，才能在竞争激烈的创业市场中脱颖而出。

总之，科技大学生创业不仅仅是为了个人的创业梦想和财务自由，更是为了推动科技创新和社会进步。在创业的道路上，我们要坚定信念、强化执行力，加强与社会对接、寻找合作伙伴，提升技术能力和学习能力，注重团队建设和管理，保持积极心态和进取精神。只有不断努力和完善自己，我们才能在创业的道路上越走越远，为社会做出更大的贡献。

## 大学创业课感想篇四

第一段：介绍创业现状和背景（200字）

科技大学生在当今社会中扮演着越来越重要的角色，他们不仅是创新的推动力量，还是科技进步的引领者。然而，随着经济竞争的日趋激烈，就业压力也越来越大，许多大学生开始选择创业的道路。在这个创业潮中，科技领域是最受关注的，因为科技创新不仅能够改变世界，也能够为创业者带来更多商机和机遇。

第二段：明确科技大学生创业的优势与挑战（250字）

科技大学生在创业过程中具有独特的优势。首先，他们具备专业知识和技能，能够应用科学原理解决实际问题。其次，他们年轻有朝气，思维敏捷，更有创新精神和冒险精神，能够面对多变的市场。然而，科技大学生创业也面临一些挑战。他们可能缺乏商业经验和市场洞察力，并且可能在资源和人脉方面不如职业经理人或投资者。

### 第三段：描述科技大学生创业的关键要素（250字）

科技大学生创业成功的关键在于多个要素的综合运用。首先，创业者应该明确自己的创业目标和愿景，坚守初心，才能在困难面前不动摇。其次，他们需要具备较强的学习能力和持续创新的能力，以不断适应市场变化。另外，科技创业需要精准的市场定位和深刻的用户洞察力，只有了解用户需求，才能提供有价值的解决方案。此外，科技创业少不了资金和资源的支持，因此，科技大学生需要积极寻找投资机会和合作伙伴。

### 第四段：分享科技大学生创业心得体会（400字）

我作为一位科技大学生创业者，通过自己的亲身经历深刻体会到了创业的艰辛和乐趣。首先，我明确了创业的初心和目标，我想要应用科技的力量改善人们的生活。然后，我不断学习和创新，不断完善自己的技能和知识，以更好地提供解决方案。在市场调研和用户洞察方面我也投入了大量时间和精力，通过与用户的深入交流，改进了产品的设计和功能。同时，我积极参与创业竞赛和创业平台，寻找投资和资源支持，与合作伙伴合作，扩大了我们的影响力和市场份额。

### 第五段：总结创业心得并展望未来（300字）

创业是一条充满荆棘的道路，但也是充满机遇和可能的道路。对于科技大学生而言，创业是实现自己理想的重要方式之一。通过创业，我们能够将知识转化为价值，推动科技进步。只有坚持初心，不断学习和创新，深入洞察用户需求，寻找市场机遇，我们才能取得成功。未来，我希望能够继续创业，用科技的力量为社会发展做出更大的贡献，并为更多有创业梦想的大学生提供帮助和支持。

通过以上五段文章的连贯阐述，我们可以得出结论：科技大学生创业意味着对知识的应用和对未来的探索，这是一条充

满挑战和机遇的创业之路。只有坚持初心、不断学习和创新，深入洞察用户需求，寻找市场机遇，科技大学生创业者才能实现自己的创业梦想并为社会做出更大的贡献。

## 大学创业课感想篇五

“我们不能延长生命的长度，但我们可以改变生命的深度和广度。”陈果累说。他告诉我们的是为什么要创业：因为人的一生长度是延长不了的，那么想要成功，只能加深深度和扩大广度。创业就是能够改变深度和广度的路径之一。也许一个人碌碌无为过一辈子，而创业能使人生价值的升华，能带给社会很多有价值的东西。人，能够到世界上来走一遭，那是多么幸运的事情呀，如果就这样浪费掉了，多可惜呀，拥有生命却没有拥有它本该有的活力的精彩，真的很可惜。这是把上天的好心当成驴肝肺了。就好比你盛情邀请一位朋友去旅行，但是他却在途中蒙上了自己的双眼，没有欣赏到半点旅途中的美景，我想你的心情也很糟糕吧。

“学会用正确的方法去试错。”刘总说。每个人生下来都是个白痴，所以不需要害怕失败，因为即使你害怕，第一次尝试的依然很有可能会失败，第一次就成功的能有几个？失败是可以的，但是我们不能盲目，今天去听了学校组织那个创业讲座，其中卢健卢院长给我最深刻的印象他的原话我就不会说出来了，说说重点吧！我自己的理解：

人，是可以改变的，只要自己对自己有信心，那些整天有什么事都说好难那些人，其实是自己没有去改变的决心，整天怨天尤人，或者自己根本不想改变！不管什么时候都要对自己有信心，相信自己不比任何人差，努力去做！想要成功，规划是很重要的，有了规划，就有了目标，不会盲目去拼搏，这样会事半功倍，吧规划分成年规划，然后再分月规划，规划分得越细！效率就越高！持之以恒，将离成功不远。做什么工作其实都不重要，重要的是实现自己的价值。出自“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矗。

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，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，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。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握有的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质。所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，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。

此外，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。

## 大学创业课感想篇六

从20xx年xx月份开始参加大学生创新创业训练计划项目，到现在历时整整一年半时间，我们这个四人小组以大学生创业的可行方向和优化方案的探究——以热门方向为例，总结出一份系统全面的参考资料，为大学生创业提供可靠数据和可行方案。回想过去参加研究项目的过程，从开始的寻找课题到申请立项撰写项目申请书，到查阅相关参考文献，确定实验项目、实施方案和寻找创新点；并制定详细的研究方案和步骤；对项目进行相关调查和研究；到最后确定项目的可行性，一步步走来，这其中的辛苦和辛酸只有经历过的人才懂，其中的经验和成长也只有经历过的人才会分享和拥有。这是一次难得的经历，一次让我们得到锻炼和成长的经历。

我们是一个具有强烈团队精神的组合，负责人有一定的组织协调能力，我们每个参研人员也有一定研究的能力。并以拥有博士学位、主要从事创新和系统研究、获取多种奖项的张治和教授为导师。项目的研究方法也将是多样化的，如调查法、参考文献和其他研究成果、采访等方法。这些都为课题研究的进行和顺利完成奠定了良好的基础。

指导老师和团队都非常重视这个创新创业训练项目，也都在尽心尽力的做着这件事情。导师多次为我们提供各个方面的指导意见，团队成员一遍遍的理思路，一遍遍的修改优化自己负责模块的材料，认真执行。每次当累的是时候，一想到为了完成团队的任务，我们大家相互鼓励，又精神抖擞起来。将疲惫完全抛在脑后，聚精会神地继续着手头的工作。在遇到问题时，我们做到及时交流，及时沟通，每一个人有想法

都可以及时的提出来与我们大家一起讨论交流，达到事半功倍的效果，并且在做项目的过程中大家也感到很愉快。大家在项目实施过程中，不怕苦，不怕累，不断追求卓越。刻苦学习是我们成功的动力。在刚实施创新创业训练项目时，大家都没有接触过这方面的知识，对创新创业训练项目简直一头雾水，但是这也阻止不了我们前进的步伐。前期，获取理论知识，即阅读书籍，每个人找到自己负责的模块，到图书馆找大量相关的书籍看，到网上查阅个饭方面相关的材料，课后多方寻找相关领域有建树的老师进行咨询，深钻研，多思考，以最快的速度进入角色，这极大考验了我们团队每一个成员的快速学习能力。

在调研的过程中，我们深入到各个调研点，对每个调研对象都深入了解，确保调研数据的真实性、有效性。在这个实践过程中，我们的思维得到拓展，并以此为基点，发散思维多方位思考，提炼自身的创新点，对创业训练项目的. 成果获得也更加有信心。

作为一名大学生，在此次大学生创业的可行方向和优化方案的探究——以热门方向为例过程中，我们既为大学生的创业提供了一定的帮助，又深化了对大学生创业这方面的理解。大学生创业有利于缓解大学生就业压力。大学的创业能力有利于解决大学生就业难的问题。一个创业能力强的大学毕业生不但不会成为社会的就业压力，相反还能通过自主创业活动来增加就业岗位，以缓解社会的就业压力。有利于大学生自我价值实现。大学毕业生通过自主创业，可以把自己的兴趣与就业紧密结合，做自己最感兴趣，最愿意做和自己认为最值得做的事情，实现自我价值。有利于大学生自身素质的提高。通过创业与创业实践，大学生可以充分调动自己的主观能动性，改变自身就业心态，自主学习，独立思考，并学会自我调节与控制。有利于培养大学生的创新精神。大学生的创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力转化为创业动力，培养出越来越多的各行各业的创业者。

通过这一年的创新创业训练项目的实施研究，我深深感受到指导老师和团队合作的重要性和必要性，非常感谢指导老师，感谢团队，不计回报的付出，同时从中获得了锻炼和成长，学习能力的提高扩展了我们的思维能力；共同的学习目标培养了我们的团队精神；学习的毅力铸就了我们执行的坚韧性。这次创新创业训练项目，我所学到的知识，锻炼的能力以及其他方面的收获，终生受益。

## 大学创业课感想篇七

在学校期间提升自己的交际能力，培育社会人际关系网，毕业时找工作就不难了，创业可利用的资源就更多。

### 2、勇于为自己打工

给别人打工不如给自己打工，戴仲君等5人突破“苦于找工作”的圈子，同心协力开启“给自己打工”的新路，尤其通过“合力+外力”的融资方式解决创业基金本身就是一种很好的创意。

### 3、创业抢占先机

现在的大学毕业生把自己局限在找工作上，总是跳不出就业的死圈子。如果找不到满意的工作，还不如自己创业，虽然创业有风险，但是可以很快地提升自己，并且培育自己的人际关系资源，对于个人的成长无疑是最佳选择。只要现在肯做，不论短期内成功与否，对于将来做大自己的事业或者找一份满意的工作，肯定占有先机和优势。

### 4、蛰伏，我很喜欢这个词，隐忍，乘机待动。

我是个在校大学生，三流学校，每天做的事可能和大局部三流学校的学生一样，吃喝抽玩，白昼吃饱喝足去网吧 晚上12点从网吧出来再吃个夜宵。说句十分羞愧的话，我一月的花

销可能比普通白领要多一点，忽然有一天吧。早上起来，我觉得我曾经21岁了。我不能再混吃等死了。我想做一些事情，我把这个想法和我爹说了。

我爹说：如今不是你想做什么，而是你能为他人提供什么，的确我一没资金二没技术三没人脉，我能做什么，好吧 只剩下出苦力，没关系我不在乎。我和我的朋友，去易买得超市当保安，一周7天 每天10小时，而且二四六 上夜班算义务，一星期以后我觉得。我21岁至少应该去做个有出路的事情。等到我老了一无所成的时分我再去扫马路我都乐意，所以我放弃，拿了300元走人，我记得保安队长掏出根红河，说我缺人希望你们留下，我给他根白塔，说还是算了吧。

## 5、舍得一身剐，敢把皇帝拉下马

我自身什么都没有，所以我什么都不怕，练体育出身，文化分不够没被保送但是那股韧劲还在，玩游戏从不服输，做事情我不怕失败，我也是早有准备，新人总要教学费的，但我要得到个结果，我把家里的台式机弄到学校，在网上寻觅时机，我参与过什么彩票，当过威客，也做过网络采购，无一胜利也赔掉许多所谓报名费，偶尔我想到淘宝，联络一个服装代理，他们说交200就是什么3级代理，然后你尽管卖，他们管发货，加盟之后，我曾经把价钱压得很低，但是一周过去了，可能结果大家晓得，有人问，没人买，我剖析本人的问题——信誉。

## 6、行进

我没有时间卖衣服一件一件的熬到钻。做生意不能靠赌，怎样快速冲信誉，我理解到了也就是如今我做的充值软件，既能够充值也能够卖软件，思索之后我以为这个是一条捷径，所以我转做第五代虚拟准备信誉高了再看状况，装修驾轻就熟，开端运作。

## 7、说到冲信誉

淘宝这个平台，只需是你把东西挂在上面 就多少会被买家看到。为什么做实物 起步很难。固然你信誉低排序靠后，但总有人看到了你的商品，第一印象还行，进了你的店铺，一看信誉太低，走人。而虚拟方面。不论是什么信誉的卖家。冲10元就是10元。找个皇冠店给你冲10块也冲不出11块来。所以做虚拟，“买家请求不高” - “东西好卖了” - “信誉上去了”当然这只是个人见地，欢送批判指正。