

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划(通用8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么方案应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇一

创业人：

a >创业项目 缘由：

在大学中一直被诟病的就是大学食堂的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学食堂出现了集体中毒事件。

本企业就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过

高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1. 大学饮食联盟的经营范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2. 大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3. 大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定食堂租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4. 大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计

划篇二

内蒙古自治区大学生创业引领计划实施方案二〇一〇年七月十九日为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的部署，鼓励、引导和支持大学生实现自主创业，按照《人力资源社会保障部关于实施大学生创业引领计划的通知》（人社部发〔20xx〕31号）和内蒙古人社厅《关于下达20xx年内蒙古自治区促进高校毕业生就业工作计划的通知》（内人社发〔20xx〕9号）要求，在我区实施“学生创业引领计划”，结合我区实际，特制定本方案。

坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、人才交流服务机构和高等院校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领一大批大学生通过创业实现带动就业。

20xx—20xx年，计划在三年的时间完成高校毕业生创业培训2万名。其中〔20xx年计划培训3000人〕20xx年计划培训7000人〕20xx年计划培训10000人。力争30%的人员实现创业。使具备创业条件的高校毕业生在完成创业培训的同时得到小额贷款和后续跟踪服务，提高创业成功率。

派遣期内未就业的具有创业意向和创业项目计划的内蒙古生源普通高校毕业生。

（一）开展大学生创业培训。按照《关于做好20xx年高校毕业生创业培训工作的通知》（内人办发〔20xx〕188号）要求，开展以“创办你的企业〔syb〕+创业实训”为主要内容的我区大学生创业培训。各级人才交流服务机构要发挥各地高校毕业生创业培训管理中心的作用，通过人力资源市场以及街道、社区等基层平台，组织有创业愿望的大学生免费参加创业培训。人力资源和社会保障部门要会同教育等部门，邀请创业

成功人士（特别是创业成功的大学生）为在校大学生传授创业经验，组织开展像形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训服务。

（二）落实大学生创业扶持政策。大学生从事个体经营，在工商部门注册登记日期在毕业后2年内的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内免收管理类、登记类和证照类行政事业性收费。对在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业的高校毕业生，认真落实有关小额担保贷款和贴息扶持的优惠政策。队友创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。成功创业的，对符合社会保险补贴政策的给予社会保险补贴。将大学生创业见习工作纳入就业见习总盘子实行统筹安排管理。并积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金，发挥贷款担保公司的作用，多渠道拓展大学生融资渠道。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇三

内蒙古自治区大学生创业引领计划实施方案二〇一〇年七月十九日为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的部署，鼓励、引导和支持大学生实现自主创业，按照《人力资源社会保障部关于实施大学生创业引领计划的通知》（人社部发〔20xx〕31号）和内蒙古人社厅《关于下达20xx年内蒙古自治区促进高校毕业生就业工作计划的通知》（内人社发〔20xx〕9号）要求，在我区实施“学生创业引领计划”，结合我区实际，特制定本方案。

一、指导思想

坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、人才交流服务机构和高等院校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措

施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领一大批大学生通过创业实现带动就业。

二、工作目标

20xx—20xx年，计划在三年的时间完成高校毕业生创业培训2万名。其中□20xx年计划培训3000人□20xx年计划培训7000人□20xx年计划培训10000人。力争30%的人员实现创业。使具备创业条件的高校毕业生在完成创业培训的同时得到小额贷款和后续跟踪服务，提高创业成功率。

三、实施范围

派遣期内未就业的具有创业意向和创业项目计划的内蒙古生源普通高校毕业生。

四、主要任务

（一）开展大学生创业培训。按照《关于做好20xx年高校毕业生创业培训工作的通知》（内人办发□20xx□188号）要求，开展以“创办你的企业□syb□+创业实训”为主要内容的我区大学生创业培训。各级人才交流服务机构要发挥各地高校毕业生创业培训管理中心的作用，通过人力资源市场以及街道、社区等基层平台，组织有创业愿望的大学生免费参加创业培训。人力资源和社会保障部门要会同教育等部门，邀请创业成功人士（特别是创业成功的大学生）为在校大学生传授创业经验，组织开展像形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训服务。

（二）落实大学生创业扶持政策。大学生从事个体经营，在工商部门注册登记日期在毕业后2年内的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内免收管理类、登记类和证照类行政事业性收费。对在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业的高校毕业生，认真落实有关小额担保贷款和贴息扶持的优

惠政策。队友创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。成功创业的，对符合社会保险补贴政策的给予社会保险补贴。将大学生创业见习工作纳入就业见习总盘子实行统筹安排管理。并积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金，发挥贷款担保公司的作用，多渠道拓展大学生融资渠道。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇四

析、团队对市场需求的调查分析，判断出我们现在的毕业纪念品市场选择是合理的，并对未来市场进行了合理的规划，包括：短期：主要大力度宣传我们团队的产品和服务，尽量人尽皆知。中期：进一步完善团队的管理制度，对售后情况进行市场调查及时了解消费者的满意程度以及剩余市场。

长期：此时，产品已经具有一定的规模，为扩大规模，节省资源，加快发展速度，对产品进行完善，提高服务质量。

(2) 销售平台管理

解决谁来卖的问题，团队成员主要由燕山大学12级通信2班6名学生组成，我们都有着一颗热爱母校的赤诚之心和自主创业的奋斗目标。团队成员中，有人大胆果敢，不畏困难，解决出现的问题；有人富有创新精神，提出新奇的创意；有人细致耐心，能发现容易被忽略的细节和漏洞，妥善处理好财务管理等问题；有人开朗大方，善于交际，是团队中的润滑剂，更是良好的业务公关；有人思维敏捷，善于捕捉商机，有创业者的精神，是团队的领头羊。品质优势互补，能够同进退，共患难。建立起优质的销售环境，激活团队，实现业绩倍增。

(3) 销售进程管理

(4) 客户服务管理

解决如何重复卖，在提高产品和服务质量前提下，建立标准化客户服务体系，提升客户忠诚度。与学校建立长期和合作关系，良好的口碑是最好的宣传广告。全方位打造企业服务理念及制定服务标准，打造以顾客为导向的服务体系；让企业通过服务营销培养呵护忠诚度、增加转介绍率、创造销售机会及二次销售。

(5) 客户关系管理

料因员工离职而流失，让公司掌握客户资源最大化。

(6) 风险防范

解决如何安全卖，实现销售过程中的风险和价值平衡，确保销售过程更安全。控制合同风险、财务风险，应收账款及时回流，全面、及时掌控企业销售风险动态。

(7) 团队人员管理

制定产品规划、战区规划、组织规划，确立营销目标，制定营销战略规划，有步骤的提升市场占有率，吸引高级人才。业务员要管理监督及催促订单，记录其订单账目及细则，注意订单的流失，注意工资的记录。

本团队要求每一个员工都必须严格遵守企业的规章制度。同时，也希望每个员工都勤恳工作，认真负责，有敬业精神，可以和所有成员和谐相处，积极协调工作，为团队取得最大利益。

(8) 资金管理及流动

该项目主要为产品和服务，需要投入的资金较小，可以以股东融资、小额贷款、拉动外联等形式集资。经营中注意账目的记录，有帐有票有据，详细记录资金的流动，收取定金开

发票珍求信任，注意坏账，服务对象为毕业生，注意催触，在毕业前收回账款。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇五

在新干事的培训上，本学年要加强干事的自主性与创新性，主要结合部里的具体活动进行，锻炼干事们在团结协作、沟通交际、自我协调等方面的能力。另外，我们会积极组织干事参加学生会的各种干事培训，让他们及时写心得体会和对部里工作的建议和构想，争取让他们在无论是在理论上还是实践中都有所收获，有所发展。

交流日常工作意见，布置活动任务。且在学年初，新干事初进学习部，容易出现情绪波动，如感到无法平衡工作与学习的关系，怯于表现自我，较少与他人沟通的情况。部门内部须及时找其沟通，鼓励干事在工作和生活中遇到问题及时说出来，分享解决的经验与方法，培养整个部门成员对学习部的一种归属感。

在每个分活动结束后，及时思考出现的问题并做好相关总结，通过总结不足与优点，群策群力，集思广益，及时完善下场比赛工作。如在上学期，学习部实行的轮流体验岗位制度就使得干事对各个工作岗位都有所熟悉，在活动总结会议上分享经验。

本部门以“胆大心细，严肃活泼”为座右铭，注重部门成员在工作时不忘细节，严肃严谨的态度。生活中互相沟通，亲切温馨似家的氛围。本学年，学习部将会更加着力于部门文化，打造精英团队。

各个兄弟部门同属于学生会大家庭，在历年的演讲赛和辩论赛中，各兄弟部门给予我们大力的帮助。对于各兄弟部门的工作，我们也尽自己最大的努力协助。相信通过兄弟部门间

的互助，学生会成员关系将会更加亲近融洽，学生会工作会越做越好。

新生演讲赛和大学生辩论赛这两项是学习部具有悠久传统和深厚底蕴的赛事。

一场活动是否成功，取决于工作人员的态度与工作过程中的零失误。因此，在赛前，我们将根据任务的分配进行多次的模拟，例如计时组的按表训练，计分组提前设定excel计算表格并用上年分数进行演练等。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇六

星移斗转，时光飞逝，转眼大学生活已经过去近三个月了。依稀还记得刚刚进入大学时的那种憧憬，也依稀还记得申请加入学生会时的那份期待，而今依旧“学长、学姐”的叫着，只希望他们可以教我更多的东西，好让我可以更好地完成他们交给我的工作。

以下为我今后的工作计划：

一、稳定情绪、调整心态

刚入大学不久，我发现，有些现实和我大学以前想象的是不一样的。在梦想和现实之间存在差异时，难免会产生一些疑惑。为了今后能够专心工作，我首先应该尽快稳定情绪、调整心态，尽快从疑惑中走出来。我要合理安排时间，有计划的做各件事情，把注意力转移到工作上来，努力做到心无旁骛，以把上级分配的工作做好为荣。

二、端正工作态度

学生会招新面试时，学长曾经说过两个非常重要的字——态

度。这是能够认真工作的前提，我要尽快做到这一点，并且牢记这一点，时常提醒自己不要忘记这一点。端正并保持热情积极的工作态度，这一点，很重要！

三、把握工作重心

既然申请加入系学生会，就应该把系里面的工作作为工作重点，班里面的工作可以交给班里负责人的班委，个人的事可以另作安排，社团的工作任务安排尽量不与系里面的工作冲突。系里面的工作永远第一位。

四、正确认识自我，改正不足、取长补短

我是一个刚刚申请加入学生会的大一新生，没有资历，应该多向学长、学姐多多请教为人处事的方式和方法，遇事多问问辅导员和学长，多多吸取别人身上的优点，做到取长补短。

五、做事一丝不苟

以前我有时做事毛毛躁躁，心中没有计划，常常导致丢三落。忘记做一些事情。我要准备一个备忘录或者日程表，合理安排今后的工作和学习。

六、提高工作效率

以前经常觉得自己很忙，但却不明了自己究竟在忙些什么，有时忙了大半天，收获或者说成果却很少。我觉得这是工作效率不高，我要在今后的工作中更加认真、尽心，争取在短的时间里做更多有成果的事。

七、自身更融入集体

刚刚申请加入系学生会，有时还会面对一些陌生的面孔，为了更好的工作，我应该使自己更融入集体、融入这个圈子，

和更多的人搞好人际关系。

八、做到团结友爱

不争名夺利、勾心斗角，导致一盘散沙、没有凝聚力。要团结，首先要对同志付出关心，多多关心同志们的生活及思想情况，以仁爱换取同志的接纳，共同团结奋进。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇七

如今卖饰品很有市场，漂亮可爱的小饰品总能吸引女孩子们的注意，而饰品本身又是个本小利大的行业，很受小本投资者喜爱。

做专业：近年来市场需求越来越大，做饰品生意的人就越来越多了，市场竞争也就更激烈了。不过，饰品的市场空间还很大，因为潮流不断在变，只是要求从业人员做得更专业而已。

选址：考虑到饰品店的顾客中有一大部分是学生，所以一般来说选择大学城里面或者大学高中学校附近等年轻人多特别是时尚潮流人士多的地方，当然繁华的商业街也可以，但一般说来本人不推荐。

装修：装修不用像酒店一样豪华但必须把握住一点尽量显得时尚潮流，本身而言饰品就是一种流行潮流，在装修时一定要注意格调，规范、显眼，强化品牌的情感性、时代性，让店面设计和招牌也成为自己的免费广告。专修费用一般而言保持在3万之内。3万针对精品店而言。（1—2万大概在20—40平方米左右。）当然也不可一概而论，具体装修费用根据各地消费水平。需要的东西为：货架售价在480元为全钢架构，分四层高为2米，宽为1.6米，当然这个价格是最高的。

柜台，射灯等必须品。

进货：进货一定要根据当地的人文、风俗习惯来选择；价位一定要根据你周围的消费群体的年龄段，城市的消费水平，收入情况；服务一定要到位，这是现代经商的根本。

货类要全：第一次进货一般预算五万比较好，当然进货3万才能把货物铺齐。包括彩妆系列、头饰、手饰等饰品系列、钥匙链、布偶、陶瓷娃娃等礼品系列。货物要高、低档次都要有，以满足不同消费者的需求。货物想要有特色最好去少数民族地区进货，藏饰、傣饰都是很流行的。现在的人注重的是个性。

内蒙古自治区大学生创业引领计划实施方案二〇一〇年七月十九日为贯彻落实党中央、国务院和省委、省政府“以创业带动就业”的部署，鼓励、引导和支持大学生实现自主创业，按照《人力资源社会保障部关于实施大学生创业引领计划的通知》（人社部发〔20xx〕31号）和内蒙古人社厅《关于下达20xx年内蒙古自治区促进高校毕业生就业工作计划的通知》（内人社发〔20xx〕9号）要求，在我区实施“学生创业引领计划”，结合我区实际，特制定本方案。

一、指导思想

坚持政府促进、社会支持、市场导向、自主创业的基本原则，发挥政府部门、人才交流服务机构和高等院校的职能作用，调动社会各方面力量，采取一系列鼓励、引导和扶持政策措施，强化创业意识，提升创业能力，改善创业环境，健全创业服务，引导和带领一大批大学生通过创业实现带动就业。

二、工作目标

20xx—20xx年，计划在三年的时间完成高校毕业生创业培训2万名。其中〔20xx年计划培训3000人〕20xx年计划培训7000人〕

20xx年计划培训10000人。力争30%的人员实现创业。使具备创业条件的高校毕业生在完成创业培训的同时得到小额贷款和后续跟踪服务，提高创业成功率。

三、实施范围

派遣期内未就业的具有创业意向和创业项目计划的内蒙古生源普通高校毕业生。

四、主要任务

（一）开展大学生创业培训。按照《关于做好20xx年高校毕业生创业培训工作的通知》（内人办发〔20xx〕188号）要求，开展以“创办你的企业〔syb〕+创业实训”为主要内容的我区大学生创业培训。各级人才交流服务机构要发挥各地高校毕业生创业培训管理中心的作用，通过人力资源市场以及街道、社区等基层平台，组织有创业愿望的大学生免费参加创业培训。人力资源和社会保障部门要会同教育等部门，邀请创业成功人士（特别是创业成功的大学生）为在校大学生传授创业经验，组织开展像形式多样的大学生创业竞赛活动，积极开展在校大学生创业培训服务。

（二）落实大学生创业扶持政策。大学生从事个体经营，在工商部门注册登记日期在毕业后2年内的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内免收管理类、登记类和证照类行政事业性收费。对在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业的高校毕业生，认真落实有关小额担保贷款和贴息扶持的优惠政策。队友创业意愿的高校毕业生参加创业培训的，按规定给予职业培训补贴。成功创业的，对符合社会保险补贴政策的给予社会保险补贴。将大学生创业见习工作纳入就业见习总盘子实行统筹安排管理。并积极会同有关部门多渠道建立创业专项扶持资金，发挥贷款担保公司的作用，多渠道拓展大学生融资渠道。

指导学生创业工作计划方案 大学生个人创业工作计划篇八

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”一词已成为大学生意识中较为普及的词汇了。《大学生创业指导》让我对大学生创业有了更深的认识。

作为当代大学生，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，这也往往造就了我们创业的动力源泉。

我们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。就像比尔盖茨，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。

但是在创业道路上，作为大学生的我们，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，我们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。我们经常看到的创业都是成功的例子，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，才能使年轻的我们变得更加理智。

我们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。

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。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要在理性的基础之上，不能盲目的跟随潮流。在创业的过程中，我们也要注意学习。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。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。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。

创业就必须挖到一桶金的观念。作为当代大学生，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，这些都是创业者应具备的素质，这也往往造成为了大学生创业的动力源泉和成功创业的精神基础。我想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，但是正如讲师说的创业的道路是艰难的，我认为创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，关键是创业的方向方式和方法。有的时候还要看准时机，找准市场的潜力。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很大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。但是在身边一些大学生创业失败的例子可以映射出，作为大学生往往急于求成，缺乏市场意识和商业管理经验，常常盲目乐观，对创业的理解还仅停留在一些美妙的想法与概念上，没有做好心理准备，对于创业中的挫折和失败感动茫然与痛苦。真正的市场是有成功也有失败的，只有这样，才能使年轻的创业者更理智。就我个人观点，我也是大学生，提倡大学生创业无可厚非，但是需建立在不影响学习的基础上。很多的大学生创业后就整体只懂跑商家，荒废了学业，这是不可取的。比较不爽所以的人都是比尔盖茨。学习就像老鹰的飞翔练习，只有把翅膀练硬了，才能飞得更高，仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味这失败和挫折。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。大学生创业中不乏成功者，但肯定经历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，相信越来越多的大学生走向了成熟和冷静，对创业有了更深的理解。能够拥有更多的资本踏入社会，不在复杂多变的社会和创业形势面前望而却步。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。正确估量自己，同时发挥自身优势去充分适应社

会对人才的需求，正确估量自己就需要做到既不心高气傲，认为只有最好的工作条件和工作报酬才适合自己；也不能妄自尊大认为自己没有能力去承担任何工作。正确评估自己，是更好创业的前提，只有给自己一个良好的定位，就业选择才会顺利。让我们在新时代的蔚蓝天空下上演最好的自己。当然，时代是永远向前发展的，我们都知道《谁懂了我的奶酪》这个寓言故事，它告诉我们所拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所拥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。所以这也时刻提醒着我们大学生要随时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也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。切记，无论做什么事情都是一个自我提升的过程，不管是失败的或者成功的，只要从中获得看宝贵的经验，都将是人生财富。大学生面向基层创业、就业是大有可为的，特别是在学校为我们提供优惠的政策的情况下，客观上给大学生创业提供了好的土壤，大学生“在市场经济的大潮里畅游一番”，可以将课堂上学到的理论知识运用到实际中去，提高创业实践能力。提高商业能力。由于创业者是发现一个好的商业创意并将之转变成现实的人，因此创业者必须具备一些特定能力，如捕捉机会的能力、领导及合作能力、整合资源能力等。创业是一项系统工程，在创业过程中能否正确、高效地整合各种资源对于创业能否成功是很关键的。而在对资源的整合过程中，最为关键的又是能否与合作者融洽合作。实践创业中的大学生应把握方向、坚持原则，懂得选择、学会放弃。在市场竞争中，要懂得如何进行放弃和选择。体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、展现创新思想和个性特点以及充分认识社会的一个大好机会。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业！

或者合伙创业的道路，但是纵观整个创业领域，我们不难发

现这样一个结论：创业不容易，创业成功更不容易。

俗话说：“不经历风雨怎能见彩虹”，随着社会经济的发展和教育制度的不断完善，大学毕业生人数也在逐年增加，面对如此巨大的就业压力，国家积极拓宽就业领域，同时也鼓励一部分人选择创业，因此，在中国的创业排行榜上不断涌现出许多创业的佼佼者。

虽然我还没有创业的经历，但是通过课余时间我也了解了许多创业英雄人物的传奇故事，也从中积累了许多创业的经验。

首先，创业需要有坚实的基础。用一个贴切的比喻来说，创业如同建造房屋，地基不稳，就难以长期立足。对于大学生来说，选择创业不应该出于一时冲动，而应该慎重考虑，充分的了解市场，把握未来的市场发展趋势，做好创业的前期准备。

其次，要有敢于承担风险的意识。事物的发展并不是一帆风顺的，正如马云所说：“创业者自从创业那天面对的就是困难和灾难”，大学生创业毕竟经验不足，如果是自主创业，那么个人承担的风险将是不可估量的，这就需要树立敢于承担风险的意识或者选择合伙创业，以此来降低成本，降低投资的风险。

再次，创业需要有坚定的信念。所谓信念就是认知、情感和意志的有机统一体，是人们在一定的认识基础上确立的对某种思想或事物坚信不疑并身体力行的心理态度和精神状态。在中国创业征途上，有的人敢于正视暂时的失败，积极进取；有的人贪婪于一时的成功而沾沾自喜，不思进取。对于刚踏入社会的大学生来说，创业能否成功在很大程度上取决于信念是否坚定，因此，一旦选择创业就应该树立坚定的信念。最后，创业需要有创新精神。创新精神是指要具有能够综合运用已有的知识、信息、技能和方法，提出新方法、新观点的思维能力和进行发明创造、改革、革新的意志、信心、勇

气和智慧。大学生创业应该以市场为导向，树立强烈的竞争意识和品牌观念，敢于创新，不人云亦云，唯书唯上，坚持独立思考，说自己的话，走自己的路；不喜欢一般化，追求新颖、独特、异想天开、与众不同；不僵化、呆板，灵活地应用已有知识和能力解决问题，这样才能在激烈的市场竞争中获取更大的发展空间。

总之，创业不容易，创业成功更不容易。大学生选择创业就注定要遇到艰难坎坷，如果想要取得成功，在创业初期，不仅要做好充分的准备，还要选对创业的方向；在创业过程中，还应该树立坚定的信念，树立敢于承担风险的意识；在创业有一定成就时，也不应该沾沾自喜，而应该积极进取，寻求更大的发展空间，创造更大的价值。

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”一词已成为大学生意识中较为普及的词汇了。作为当代大学生，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。这也往往造就了我们创业的动力源泉。我们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。就像比尔盖茨，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。但是在创业道路上，作为大学生的我们往往急于求成、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，我们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。我们经常看到的创业都是成功的例子，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，才能使年轻的我们变得更加理智。

我们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。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。就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在理性的基础之上，不能盲目的跟随潮流。在创业的过程中，我们也要注意学习。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。市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会。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。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。

创业是一项充满挑战的事业，一个具有创业愿望的大学生能否最终走上成功创业之路，与他是否相信自己可以在激烈的挑战和竞争中胜出有着直接的关系。实践创业是大学生通过发现和识别商业机会，组织各种资源提供产品和服务，以创造价值的过程。实践创业活动的主体是大学生。客体是商业机会和各种为达到目的而需要和可以得到的资源。同时，大学生实践创业也是一个不断探索的过程，在这个过程中可能会遇到挫折和失败，所以大学生是否自信、能否在挫折和失败中重新振作，对于创业能否成功至关重要。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

几堂课听下来受益匪浅，包括了如何更好地为人处世，更好地处理好工作与学习的道理之外，我最大的感受是想到了以后踏入社会的我们该如何去面对种种的挑战，特别是现在的大学生面临巨大的竞争压力，我们都有创业激情，但我们应该踏实认真的看待这一问题。

通过创业课的培训，我学到了很多。懂得了自己需要什么和为之奋斗。我要做一个勇敢，自信，有目标的人——这就是我的定义。

我们要养成良好的习惯：积极主动，以终为始，要是第一，双赢思维，知己解彼，综合综效。做好职业的生涯规划，并执行。通过这次创业课程的学习，我们掌握了一定的创业知识和技能。对创业过程中遇到的各种困难和挫折有了初步的认识和预测。

1 确立好目标，必须在不耽误学习的情况下锻炼自己。因为大学是进入社会的摇篮，和以前的学习环境相比较，大学有很多锻炼自己的机会。大学不仅是文化的起源地也是自我谋生的聚集地。因此，作为大学生，我们有很多接触社会，在大学里我们可以半工半读，家教、服务员、各园代理等兼职都是我们大学生能胜任的简单工作。所以锻炼自己的途径还

是很多的。

2 心态问题。拥有良好的心态，尤其是对创业风险具有清醒的认识，并充分拥有应对风险的心理准备，是创业成功的必要条件。但是由于大学生受年龄及阅历等方面的限制，未必对创业风险具有清醒的认识，缺乏对可能遭遇到风险的必要准备。在缺乏良好心态的情况下，创业前景也会受到相应不利影响。

3 经验限制。由于刚步入社会，大学生很难拥有关于创业的直接经验与间接经验，创业知识一般也限于“纸上谈兵”，在这种情况下大学生创业及在公司运营中肯定会遇到各种不可预见的问题，以致创业困难。

4 知识限制。创业需要企业注册、管理、市场营销与资金融通等多方面的丰富知识，在缺乏相应知识储备的情况下，仓促创业不仅难以融到必需的资金，而且在残酷的市场竞争中也将处于劣。

5 资金困境。由于大学生很难有足够的创业资金，从社会上融资或获取无息及贴息贷款是必然选择。但是大学生创业由于风险较大，较难获得必需的资金。而且一般在获取资金方面也存在两种问题，一是急于获得资金而不惜贱卖技术，二是过于珍惜技术而不肯做出适当的让步。这些问题都决定了在资金方面难以获得相应的资助。

6 技术限制。理工类大学生受学识的限制，拥有可创业的技术的大学生只可能是少数。而对于那些文科类大学生来讲，很难拥有可以创业的技术。技术的缺乏直接限制了大学生创业，在激烈的市场竞争中大学生创业将遭遇较多的困难。