

蒙牛创业史案例分析 创业实训心得体会 (优秀9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？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。

蒙牛创业史案例分析篇一

随着我国市场经济的建立和完善，经济全球化不断深进，科技进步日新月异，综合国力竞争日益激烈。高校毕业生就业制度改革的不深进，现在毕业生就业实行在国家。

随着我国市场经济的建立和完善，经济全球化不断深进，科技进步日新月异，综合国力竞争日益激烈。高校毕业生就业制度改革的不深进，现在毕业生就业实行在国家方针政策的指导下，在一定范围内通过双向选择的方式自主择业的办法，因此，在高校开设就业指导课，帮助毕业生释疑解惑，调整好心理状态，使其顺利走上工作岗位，有着重要的意义。

“大学生就业指导课”主要是对学生进行比较系统的择、就业思想和技巧的教育。通过对本课程的学习帮助学生正确地把握目前就业市场的需求形势和国家、各省市有关大学生就业的制度和政策，按照社会需求确立就业期看和就业心理，树立正确的择就业观念和就业取向，了解大学生就业程序，把握一定的就业技巧，以保证毕业生顺利就业。同时，进行相关的职业知识、道德、素质教育，使学生了解我国目前的就业趋势和职业必备素质和技能，尤其是了解独立创业必须具备的素质和能力，使学生在毕业后能够进行独立创业，为国家排忧解难。

1.1指导和帮助学生完毕学业，促进全面发展按照国家的教育方针、培养目标、培养规格的要求，指导和帮助学生在学制系统中完成学习任务，完毕学业。并在此基础从理论和实践相结合的高度上告知学生全面发展，并逐步确立职业生涯设计目标，并从思想上、能力上和心理上预备求职。

1.2指导和帮助学生了解职业发展趋势，树立公道的择业观念
高校学生接受的是专业化教育，将来面临的就业方向与所学专业密切相关，因此，很有必要通过大学生就业指导课的学习进一步的了解所学专业及职业的发展方向和趋势。帮助学生树立公道的择业观念，使学生萌动的、安闲状态的求职期看，上升为实在的、自为状态的择业行为；鼓励毕业生到基层、到艰苦的地方、到祖国建设最需要人才的边远地区、县和乡的基层中发挥自己的特长，干出一番事业，达到人才资源的公道配置。

1.3指导学生正确把握目前的就业形势和用人趋势，了解和熟悉国家、省市相关大学生就业政策高等学校毕业生就业政策是国家为完成一定历史时期的任务适应经济建设和社会发展的需要而制定的有关就业的行动准则，它将根据国家政治经济的变化而不断调整；各地，各部分也根据国家当年颁布的有关政策并结合本地区、本部分的实际制定相关的就业政策。因此，毕业生就业工作是一项政策性很强的工作。毕业生了解国家的就业政策是择业求职过程中非常关键的环节。

1.4指导毕业生把握求职对策，促进顺利就业求职是高等学校毕业生走出校园的第一步，面对着社会上形形色色的招聘会和用人单位，他们必须做出选择，来完成就业。由于高校毕业生刚刚结束学生生涯，开始职业生活，社会经验的不足，在面临求职抉择是，他们经常无所适从。而一个人的发展和成才在相当大的程度上取决于他的职业。大学生就业指导课就是给毕业生提供了一些解决求职对象和应聘规则的途径和办法，从而为帮助毕业生顺利就业创造条件。

1.5激励学生以新的姿态继续学习，走向成功目前，终身性学习已成为社会发展的潮流。在当前知识经济时代，把握知识将成为人们的追求，终身学习将成为社会的时尚。大学生就业指导课在完成就业前的教育教学任务的同时，也鼓励学生终身学习，并预祝他们走向成功。

2.1就业思想教育择业标准、择业方向是受人的支配的。就业的思想指导即对学生进行职业价值观教育。职业价值观简单说是人们对职业的基本看法和态度。主要是通过对学生进行职业理想、职业道德、人生观、价值观的教育，引导学生树立正确的择业观，调整择业期看值，正确选择和对待职业，确立“先就业、后择业”的就业观念，倡导“三支一扶”、“大学生志愿服务西部计划”等国家就业政策。基层也是成才地，在平凡的职业中作出不平凡的贡献，实现自己的人生价值。

2.2就业政策指导政策指导是大学生就业指导工作的基矗它系统地向学生先容国家对大学毕业生就业题目的宏观指导政策、劳动人事法规。通过具体的就业制度、政策、方针和有关劳动人事法规、个人在择业过程中所享受的权利和应尽义务的学习，引导学生深刻领会国家关于毕业生分配的政策，摆正自己的位置，找到适合自己的角色，走出择业的误区；尤其是要让大学毕业生加强对国家就业鼓励与倾斜政策的了解，使学生就业能在政策范围内有的放矢地进行，克服择业的随意性和盲目性，使学校既落实国家宏观调控计划，又完成毕业生资源公道配置。

2.3就业心理教育心理题目是心理不健康的现象或倾向，是心理压力和心理承受能力相互作用，使人失往应有的心理平衡。“双向选择”的就业办法在大学生的心里产生了严重的冲击，对很多学生的心理产生了不良影响，出现了攀比、盲目求高、自卑、自负、依靠等就业心理题目。就业指导课通过对大学生在求职择业中应具备的心理素质，对在求职择业中常见心理题目的分析和自我调适等的讲授，使学生了解自己的心理

特点、自身素质和个性特征，树立正确面对现实，克服心理障碍，走出心理误区，增强心理调适能力和择业的自信心。

蒙牛创业史案例分析篇二

简单的说了一下自己的历程，其实以前也写过类似的文章，但是这次写的话，具有深刻意义。

说说我的性格，我本人其实是一个非常容易被别人打动的人，属于感性类别的人，因为我一直相信的是这个世界是美好的，并不是想像的糟糕。

我的20岁，被一个行业占据了10年，这就是设计这个行业，这个行业一般来说都是商业环节中的供应链角色，并非垄断行业，因此在一个景烈的生存环境下，如何把一个企业发展起来。我想的不是是否自己走对了，而是每一步是否都给到每个人有走下去的余地。

我是中庸的人，不会为了争什么世界第一或者业界第一，但是我希望的是深度发展依存关系的步骤，让我们的合作伙伴在路程上更加开心。

在我创业到现在，我的情商在不断的发生变化，情商在我的理解就是对于你遇到某事情你的第一感受和第一反映是如何，是暴躁，是逃避，是面对，是快乐，都会有一个反映，而我说的反映不是表现在内在，而是需要你外在的气场如何达到和谐。我之前说过，一定要给每个人有走下去的余地，这个余地就是自己气场的和谐与不安的表现。人生只有短短几十年，不能把自己总是放在一个风头浪尖的地方，尽量存在人群中，和谐的生活着。

我觉得千万不要给太多的信息干扰自己的总体判断，以前很多人都说过做什么更好，做什么更能成功，其实归根到底做任何的事情都是要沉淀的，朋友只给你很短暂的建议，但是

真正要自己一步步走起来才知道要如何走。不过我们一定要对前方的信心和希望，很多人都停留在黑暗的前面，没法通过，之后变得暗灰没有光泽。我现在感觉自己虽然还没有达到非常有成就的地步，但是我感觉我对前方是有希望，不断的走，不断的感觉有希望。

很多人失败就是由于觉得自己已经付出了100%，但是得不到应有的回报，想法是这样，很多人都会希望有回报，但是一旦失败的时候，就会产生仇恨，或者这辈子都无法跨越一个零界点，这个零界点是我体回过的，就是当你在付出努力的时候得不到应有的回报时，甚至没有回报，你要如何处理，是继续坚持还是放弃，我选择了前者，我甘愿回报是0，一旦你已经没有任何的对比的时候，你会看清楚这个世界其实不是我们所想的一样，创造任何巨大财富的人可能在自传上都会写你“一定要努力就会有回报”，但是这是一个阴谋，不要相信这句话，这是一句让每个人心里面的贪欲形成的导火索，只要你努力了，不要再去想回报，回报其实自然会更容易得到，我这点深有体会，但是需要很长的时间验证，这个论点不一定这么多人能够理解，但是我有这个信念。

你的精神能够影响一个人多久，或者能够给人向善，向乐观的方向走，你已经一辈子可以成功起来，人的成功不单是财富，更重要的是精神上，你的精神力量是否足够可以抵挡恐惧，这个需要漫长的时间磨练，我非常相信这个世界上是有灵魂，这个灵魂我们每个人心里面都有，我们可以去改造和改变他，让他更能够影响自己所在范围的人与物。

我曾发现很多人都在拼家财，拼工资，拼人生的幸福，但是每个人其实都有痛苦的时刻，也许是短暂，也许是一直的痛苦，但是为什么我们要把自己设置太多的关卡呢？一定要给自己有释放悲哀的时候，一定要把它释放出去，不要整个世界都是某些悲哀围绕着。另外一个就是不要和别人对比，最容易成就自己的就是自己，不要担心自己不能成功，也不要设定太大的目标给自己难以跨越，乐观的走好每一步。

我的话说完了，我说的更多的是心智的问题，希望能够给大家更好的心灵安慰与清洗，不要担心你的技术，你的资本，你的人脉，不要被任何或太多的信息干扰，做好自己，走好你的每一步。

蒙牛创业史案例分析篇三

我刚刚3个月，现在才4心，挺慢的，但是对自己很有信息，心中也有底气~~！

我对淘宝很陌生就开店了，什么都不懂。以前还写写贴，最近两个月一直在忙，在学东西。当我学会了某些技巧时，心中才真正的有底气，就算现在生意一般又如何，我们能为以后长期的发展铺好路，难道这不是进步和收获。

我是音乐学院毕业的，想想应该没有生意头脑，也没有太多的干活技术，可我偏不喜欢从事艺术，我有野心，有创业梦，！

现在说说我为什么觉得最近很有成就感的。。

刚刚开店时我一无所知，到现在，，

我花一天时间，把淘宝助理弄的滚瓜烂熟，

花一个星期，把在淘宝上需要用到的ps弄的滚瓜烂熟

花一个星期，了解了大部分的推广方法

花一个星期把自己的店铺装修的自认为很满意

而且在这4心的所以交易里，客户都很满意我和我的货品的。我学会了做好客服和售后~！

最重要的是，我找到了最重要的东西——货源。除了要拿到正品和

最低供货价外，我还非常熟悉我产品的性能，质量，

还是松~!各种问题。

因为我该了解的东西我都全力以赴的去了解了，心中的欢喜是月入万元都比不上的，我会为自己铺好路，相信以后的发展是光明的。

我建议新手卖家，尽量把自己该做的，必须做的都做好，不能光顾眼下是不是赚钱了。相信努力的人会有好前途的~!

蒙牛创业史案例分析篇四

随着大学扩招，毕业生的迅速增加，社会需求基本上保持再扩招前的水平，而用人单位大多希望是要有几年工作经验的“成手”，毕业生就业压力越来越大。面对这种形势，选择自主创业既可以为自己寻找出路，又是为社会减轻就业压力。当前，想要开始自主创业的人并不少，这方面的意识越来越明显，我们大学生们不再依赖家长、学校，而是主动发现、寻找机遇。大学创业所面临的条件，总结起来，主要有政策条件、家庭条件、人际关系条件、自身素质条件等。

首先，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、各中校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。

其二，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。

再次，经验限制。受年龄及相应学识的限制，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。

第四，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势。

第五，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。

最后，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。这时让我想起了之前干滑冰场的经历。

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，我认为，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。还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。如今，以美国引起的金融风

暴，使我国沿海地区的中小型企业停产停工，促使上百万人失业，毕业大学生无法就业。在此，国家更是响应了三十年改革开放的远见，扩大内需，支持全民创业和消费，而且出台了为创业大学生的优惠政策，这种“天时，地理，人和”的环境更让我们义不容辞地投入创业梦想。总之，我们一定要把握好当前的机会，根据自身条件合理地为自己打造一片未来的天空。

蒙牛创业史案例分析篇五

在初夏的六月来临之际，我很荣幸与全国四十多名老师一起满怀激情与梦想参加了在西南石油大学举行的全国高校创新创业指导师培训。从去年年底开始，创业热在大陆开始迅速升温，大学生作为国家期待的创业主体，其受到的关注与关照尤其明显，这种情况，也就将担任创新创业教育的教师推到了势在必行的境地。

通过本次学习，我体会到以下几点：

首先，对从事创业教育的我们而言，危机与挑战并存。一般高校的创业教育几乎一片空白，但通过此次培训，使得我们对重点高校进行创业教育的模式有了全面的了解，掌握了一定的主动性。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件，学习相关政策及法律等知识避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路。

四是我们要做好创业教育这件事情，应该具备互联网思维的意识，即关注用户(大学生)，吸引粉丝(大学生、企业方面、

政府等各方面人士), 众筹思维(可以是课程、更可以是创业项目), 无边界的联系(不必受地域的限制, 通过虚拟团队, 为创业团队提供机会), 社会化传播。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学做创业的计划书, 通俗易懂的讲解每一个理念和问题。学员们有的为了全身心的投入到学习当中, 甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作, 因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水, 想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训, 大家掌握了系统的创业知识体系, 清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境, 学会去如何组织、计划、实施和做大做强等, 更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式, 创业综合素质有了很大的提高。

蒙牛创业史案例分析篇六

对于我们来说就业是一个不再是一个遥远的话题。作为一名当代大学生, 我深切地感受到所面对的就业压力。学校就业指导课正好为我们这样迷茫着的大学生提供了宝贵的信息。通过在就业指导课上的学习, 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, 我有如下几点感想: 就业是决定一个人以后要干什么的, 要从事什么行业, 要走什么的样的道路的事, 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。

我觉得，人生和做事一样，要有计划、有规划、有步骤，才能做到有备无患、有条不紊，尽善尽美，永远打胜仗。

上完老师的《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。这才发觉，现实不如理想般美好，我们也不应该对现实渴求什么，踏踏实实的走好每一步路，理想和现实是有着不可越过的鸿沟，但经过细心经营也会别有洞天，让人痴迷、让人向往。

上老师您的课，从中得到的最大收获不是理论部分，现在想想，理论知识，在脑海中的印象似乎荡然无存。但让人记住的是那些蔡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。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。

《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。

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!

在这个快步的信息时代很多大学生都有自己创业的想法，但不能盲目的创业，不要一毕业就要几个好友随便组成一个团队像无头苍蝇到处乱闯。创业需要前期的积累，资金，人脉，经验等等必不可少的资源你才有可能创业成功。所以不要盲目创业，而是应该先学习，先参加了解行业的运作，经营在成功人士身上总结出自己想法，在失败案例中得到教训。

我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和竞争竞争的必然结果。

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，我们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。

创业，尤其是大学生创业，很多时候都是因为一时的冲动，没有经过深思熟虑，更没有经过大量的市场和社会环境的调查分析。同时，大学生缺乏创业必备的综合素质，没有专业的技能和指导，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，

既要对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。

蒙牛创业史案例分析篇七

为推动大学生创业教育，去年12月，湖北省大学生创新创业俱乐部成立。近日，该俱乐部在光谷举行了“迈向成功——我的创业之路”主题沙龙，“过来人”的创业经历，令在场大学生们颇受鼓舞。

我最擅长的尽量折腾

朱学宝，武汉超级玩家网络科技有限公司ceo在“20__中国大学创业富豪榜”中，他以当年财富1000万元名列第53位。“玩游戏也能玩成千万富翁”，是已过而立之年的朱学宝的创业经历。

谈起大学生创业，朱学宝直言，要找到自己擅长并且喜欢的方向尽量折腾，“大学生有的是时间成本，吃再多苦也不会觉得苦。”他回忆说，大三时5人核心团队，4人先后退出，他一人坚守，每天就睡三四个小时，坚持了一年。

朱学宝说，创业的过程中他做了无数的蠢事，吃了无数的傻亏，他也曾迷茫、不知所措觉得无路可走。没钱、没人脉、没经验的他渐渐想通了：既然别人有亏给我吃，那就是我的

本钱了，吃了亏可以换回机会，人最怕的就是没有机会。

就算摆摊也要有花样

付文杰，武汉科技大学金属材料工程专业08级本科生，今年6月即将大学毕业。20__年，他入选中国大学生年度人物200强。如今的他，是时代俊杰股份有限公司的法人代表，拥有尚山石商贸公司、枫叶酒店、元亨酒楼、情雨茶餐厅等5家公司，年销售收入8000万元。

大一时，一个偶然的的机会，付文杰接触到了盆景，这成为他的第一次创业。之后，他做过服装、开过餐馆……尝试不下100个创业项目，最终找到了属于自己的模式。创业无疑是要吃苦的，为了见一个人、了解一个项目，付文杰跑遍了大半个中国，他睡30元一天的旅馆，在广州还曾露宿街头。

蒙牛创业史案例分析篇八

在接受创业的基础知识，学校开办了创业模拟班，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。

在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有x□风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。

我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切

程序。在这个过程中，我找到了一份创业的x与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有x生存的信心和不断创新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩x统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大多数人却死在明天晚上。

马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

蒙牛创业史案例分析篇九

大凡创业成功者都是靠自己的一套行之有效的方法、技巧、能力和素质而取得成功的。广泛的社会关系：白手起家的创业者因为自己没有资金实力，他们很难请到或请得起高水平的人才，也没有太多的钱用于广告或市场推广。所以创业之初的生意来源很大部分是靠社会关系，有了广泛的社会关系，你的产品或服务就有了一个好的销售渠道。

它可以让你快速而有效地完成最初的货币回笼和资金积累，从而为你下一步的做强做大打好基础。即便是没有什么社会关系而白手起家创业的人，在创业时，第一件要做的事就是去建立广泛的社会关系。有了广泛的社会关系，就会有更多的人愿意帮助你。有预见性：对于白手起家的创业者来说，要想成功就要寻求一个好的项目或者产品。通常白手起家的创业者在选择产品或项目时，一般要考虑以下三点：一是该

产品或项目要顺应社会发展的潮流；二是该产品或项目要与众不同；三是在推广该产品或项目时，不需要或只需要很少的市场启动资金。这就要求创业者要有一定的预见能力，能够把握好市场未来的发展和趋势，从而找到并占领某一市场缝隙。否则，你根本无法与其他企业或产品在竞争中抗衡。

良好的信誉和人品：白手起家的创业者，只有靠自己人格的魅力，才能吸引一批与你志同道合、愿意跟随你的人，因为你出不起高工资去招募到合适人才。同时白手起家的创业者，由于经营规模较小，所以商业信誉度在人们看来不会很高，这时就要用创业者个人的信誉和人品来担保，只有这样，别人才愿意并敢于与你合作。人们首先相信你这个人，从而也相信你的事业和产品。吃苦耐劳精神：白手起家的创业者要面对残酷的市场竞争。与财大气粗的竞争对手相比。白手起家者找不出什么竞争优势，只能靠自己的吃苦耐劳精神，付出比竞争对手更多的努力和辛劳。

多做一些工作，多奉献一些爱心，去感动你的客户，这才是最有力的竞争。白手起家的创业者一般都要事必躬亲、亲力亲为，所以你在创业之前就要作好充分的心理准备。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。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，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？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。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。

打工人生与创业人生一定是不一样的。时间长了，打工者的性格与创业者的性格会有越来越大的差别。打工时间长的朋友时不时觉得更加患得患失，害怕外面陌生的世界，害怕失业的危险，心灵变得越来越敏感和脆弱。心态不仅逐渐的疲惫和懒惰，整个人也没有了锐气和精神，只好安慰自己知足长乐，淡漠名利。但是生活变得越来越平庸。

大学学习好是为了找到一个好工作，可是社会现实是学习好的人群职业生涯收入并不高。其实表面看创业面临的现实风险比打工高很多，可是从长久看，打工带来的风险更高。创业的风险是失去近几年的预期打工收入，甚至破产后还得赔进去自己借的一部份钱，但是毕竟年轻，能够屡败屡战，从失败中汲取养分和经验，经商水平与能力一次比一次高，逐渐融入经商人士的群体后，眼界和经验日积月累，总有一个量变到质变的突破，只要真正的跨入了生意门，将来的事业基本上一片坦途。钱也越赚越多，财富积累越来越多，自身的价值也能得到最大的体现。相反，打工生涯持续下来，近几年确实平安无事，可是你其实在不断的贬值和缩水，而不是越来越强健。

打工的时间越长，你会越来越心虚，越来越胆怯，10几年后，稍有不慎，就可能被炒掉鱿鱼，失业下岗，你看看那个风险大呢？理念决定了你如何选择，选择决定了你踏上哪一条路，走上哪一条路决定了你将来的人生过程和结果。

一个大学生单位工作几年后，不但赚不到创业所需要的钱，更是无法学到创业的经验与技能。打工生涯学到的东西对创业基本上是没有用的，因为两者的角度不同，思考方式不同，得到的经验体会也不同，只能这么说，打工几年后你唯一获得提高的是打工的技术技能，而创业最不需要的就是技术技能了。

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，这也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。

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，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。

要有打持久战的思想准备和心理准备。尤其要坚定创业的信念和信心，练就排除各种干扰的能力。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。

创事业的熬头天起，天天要面临的是坚苦和失败，而不是成功。我最坚苦的时候还缺席，但有一天一定会到。坚苦是不能躲避的，不能让别人替自己去抗的。任何坚苦都必须自己去面临。创事业就是面临坚苦。

挫折、失败是任何人必须上的一课。人创事业的历程是疾苦的，你要不断的降服一个又一个的坚苦。天天要思考自己未来的十年、二十年要面临什么，你碰到的倒霉的事情，在这几十年遇到的坚苦中，只会是小小的一部分。每次打击，只要抗过来，你就会变患上更加坚强！

希望越大失望就越大..所以我总是想明天肯定会很倒霉。那么明天打击来了，我就不会害怕。除了幢幢打击我还能如何？来吧我能抗过住。所以每一次重大的挫折，我都告诉自己，度过这个挫折以后，我的功力就会增加一番。

我相信只要永不放弃，我们还是有机会的。最后，我们还是坚决相信一点儿，这世界上只要有梦想，不管是这样，还是那样子，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但绝对对于大部分是死在明天晚上，看不到后天的太阳.所以不要放弃今天。