

最新创业心得体会感言(精选8篇)

我们在一些事情上受到启发后，应该马上记录下来，写一篇心得体会，这样我们可以养成良好的总结方法。那么心得体会怎么写才恰当呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

创业心得体会感言篇一

创业是一项具有挑战性的决策和行动，它源于对个人梦想的追求、对未来的期许和对自身能力的信任。然而，创业之路充满了未知与险阻。在创业的初衷上，个人或许能够找到满足心灵渴望的契机，但同时也需要面对竞争的激烈、市场的不确定和风险的承担。因此，创业者必须保持积极的心态，才能在日常的工作中不断迎接挑战并寻求突破。

第二段：创业过程中的启示与成长

创业之路隐藏着无数的启示与成长。在不断尝试与实践的过程中，创业者必须学会从失败中汲取教训，审视自身的不足，并寻求提升自我的机会。同时，创业者还需要学会调整自己的思维方式，开拓眼界，接纳他人的建议和反馈。在团队合作中，创业者需要学会倾听他人的意见，站在别人的角度思考问题，从而更好地领导和管理团队。

第三段：创业中的策略与规划

创业需要有明确的策略与规划。在创业的过程中，创业者需要深入了解市场需求，进行市场调研，并根据调研结果进行合理的定位和产品创新。此外，创业者还需要制定目标，制定长远的发展规划，并不断调整和改进策略，以保持企业的竞争优势。同时，要加强对资金的管理，减少资源浪费，确保企业的长期生存。

第四段：创业中的坚持与耐力

创业是一场漫长而艰难的征程，需要创业者具备坚持与耐力。在创业的过程中，难免会遇到挫折和困难，但只有坚持不懈，乐观面对，才能继续前行。此外，创业者还需要具备解决问题的能力，善于处理矛盾和纷争，保持内心的平静和清晰思维。只有通过持之以恒的努力，才能取得成功，实现自己的梦想。

第五段：对未来的展望与感悟

创业是一种勇气和决心，也是对未来的追求和期待。通过创业，不仅可以实现个人价值的发挥与成长，还能够为社会做出贡献。随着社会的发展和变化，创业者需要不断学习与进步，适应新的环境和要求，不断更新思维，创新思路，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。因此，创业者要时刻保持谦逊和学习的心态，坚守初心，不忘初衷，追求卓越。

总结：

创业之路充满了艰辛与挑战，但也蕴含着机遇与希望。在创业的过程中，创业者应保持积极态度，从失败中汲取教训，不断提升自我。同时，制定合理的策略和规划，坚持不懈，善于解决问题，才能在竞争中脱颖而出。创业者要有长远的眼光，始终追求卓越，为个人和社会作出更大的贡献。

创业心得体会感言篇二

随着社会经济的不断发展和社会就业压力的不断增大，创业一词已成为人们意识中较为普及的词汇了。许多的人都在为实现自己的梦想和人生价值而努力创业，有成功的，有失败的，也有在艰难中前行的。纵观创业领域的一些数据和资料，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社会竞争的必然结果。

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分析和预测。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。

创业需要个人的综合素质，同时也需要一定的思维高度与坚定的信念和决心。创业之路注定不平坦，崎岖坎坷。每一个创业者都必须要有对理想的坚定执着和对创业的坚定决心，才能够克服在创业过程中的种种变故与风险，坚定地继续创业之路。如果一个创业者没有这样的精神高度，首先无法在心理上战胜自己，就更不可能在一次次挫折与失败中不断挺身奋进，不屈不挠。创业需要一种精神的支撑和牵引，让你无所畏惧，为理想而翻山越岭，赴汤蹈火，创业者需要这样一种精神。与此同时，创业者必须要具备一定的思维高度，通过这种高度的思维，创业者可以通过各种以实际为基础的动向来变换自己的策略，并对区域同行业者经营动态的整合分析，以此来调整自己的经营战略，形成对自己一个较为合乎实际的优势规划，使自己始终处在一个相对平稳的发展状态。思维高度，直接服务于创业实践的每一个过程，直接影响创业的发展壮大，关系到创业的成败与否，因此，创业者需要这样的一种思维高度。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。不论是以我自身的创业经历来看，还是纵观无数创业者的经历，我们都可以得出以上的结论，创业者必须具备这些，才能成为一个真正的合格的创业者，才能够为创业之路铺平道路。

创业心得体会感言篇三

第一段： 引言（字数：120）

创业，是一个充满机遇与挑战的旅程。许多人对创业抱有憧憬，梦想着能够在自己的创意和能力的驱动下，实现自己的事业。然而，创业的道路充满荆棘，需要勇气、智慧和毅力。在创业的过程中，我从中体会到了许多宝贵的经验和教训，让我受益终生。本文将分享我的创业心得体会，希望能够对正在创业或者有创业梦想的人提供一些启发与指导。

第二段： 目标与激情（字数： 240）

一个成功的创业企业需要有明确的目标和充沛的激情。在创业初期，我明确确定了自己的目标：创造一家可以影响和改变人们生活的企业。这个目标成为我前进的助力和动力。同时，我也将激情投入到我的创业事业中。激情是火种，能够点燃斗志，让我持续不断地付出努力。这种激情也传递给了我的团队成员，让我们一起朝着目标迈进。

第三段： 创意与创新（字数： 240）

创意和创新是创业过程中的关键因素。在面对市场竞争激烈的环境中，我们必须要有独特的创意和创新的思维。通过对市场的观察和分析，我发现了一个有潜力的商机，并提出了一个独特的解决方案。这个创意让我们在激烈的竞争中脱颖而出，赢得了市场份额。在日常经营中，我们也保持着持续的创新，不断改进产品和服务，追求更好的用户体验。创意和创新是我们行业竞争力的源泉。

第四段： 团队合作（字数： 240）

团队合作是一个创业企业成功的重要因素。在创业过程中，我深切体会到了团队合作的力量。一个团队中的成员应该相互信任、互相支持，共同努力去实现目标。每个人都应该清楚自己的责任和角色，并且愿意为团队的利益而付出努力。除了协同合作外，一个高效的团队还应该有良好的沟通和决策能力。团队成员之间的交流和合作非常重要，这样才能迅速应对市场的变化和挑战。

第五段： 坚持与学习（字数： 360）

创业是一个充满坎坷和挫折的过程。然而，我们必须坚持下去，并从失败和错误中吸取经验和教训。在创业的过程中，我遇到了很多困难和挑战，但我从来没有放弃。我相信坚持

是成功的关键。同时，我也不断学习和提升自己。通过阅读书籍、参加培训和与其他创业者的交流，我不断提升了自己的能力和知识水平。学习让我变得更加谦逊、更加自信，也让我能够应对各种复杂的情况和问题。

结尾（字数：120）

创业是一个艰难而充实的过程，但也是一个让人成长和实现梦想的机会。通过我的创业心得体会，我了解到创业需要目标与激情、创意与创新、团队合作、坚持与学习等要素的共同努力。我相信，只要我们勇敢面对困难、保持激情和持续学习，就能够达到我们的目标，成就自己的创业事业。希望我的心得体会对正在创业的人们有所启发，并祝愿大家取得成功！

创业心得体会感言篇四

前年五月始，我与三个伙伴创立了一家小顾问公司。

一年半时间里勤劳经营，人员分分合合，业绩上上下下，到目前为止赔了不少钱，而且不知往哪里去。

回首过往，虽不能说辛酸血泪，但的的确确有些东西值得反思而后警醒……学做一个农民几年前的我，对农民企业家多少有些不屑一顾。

现在倒觉得，农民种庄稼，懂得一份耕耘一份收获，而我们办企业，如果也能非常务实，少些浮躁，心态懂得知足，那么耐力也许较持久。

但是，我们这些城里的“精英人士”，每天被口口相传的财富传奇所感染着，已耐不住十年如一日的苦心经营。

当我创办公司时，就曾预想，要不了两、三年的光景，公司就会走上壮大。

现在我明白了，这个时间表要大大延长，也许五年，也许十年。

财富传奇不是没有，但只有少数人能够创造传奇。

我们多数人只能像农民这样，一份耕耘，一份收获，甚至要先学会只耕耘，不收获。

所以我在向农民学习，学习他们的老实、踏实、务实，无论将来是自己创业还是打工。

农民播种时要深耕细作，搞经营也一样。

想想以前在企业做市场的时候，方案做得极其漂亮，但是否真的有效？至少我没有做过销售，没有饱尝过在去一线建立关系的艰难，如果不能形成对客户真实体验，再漂亮的方案恐怕也经不起推敲。

实践出真知，如果我现在回到企业去做营销，我会认真地补上销售这一课，至少要大大加强与客户的直接接触；如果我去做人力资源，我会把许多时间花在与人的交流上，真正去了解他们所思所想；如果我去做企业战略……如果我不能对企业的内在情况、市场情况与竞争对手有直观体验，我还是不要做的好。

我在向农民学习，还包括他们的忧患意识。

从我出生到从清华毕业，我其实没遇到过生存的危机，没有品尝过从不被人尊重的逆境中崛起，甚至在高考时都没有“拼命”过。

而这种从底层环境锻炼造就的内驱力非常重要。

因此上帝非常公正，他给了挣扎于底层的人一种自发向上求生拼搏的意志，同时也给了那些背景优越的人太多的退路，让他们在退路中糜烂了自己的潜力。

1. 学习的态度

一个学习的心态很重要，在这个世界上每天产生的信息要一个人学1100年才能学完，并且知识又在以40%的年淘汰率更新，将来的机会是属于会学习的人。

有句话说：成功代表过去，能力代表现在，而只有学习才能决定将来。

2. 创新的思想

相信这个世界上唯一不变的就是变！变着通，痛则达。

特别在竞争激烈的今天。

要时刻站在时代的前沿。

在快节奏的今天就是工作再忙也要看新闻，看广告，看法制等能反映社会、反映市场情况的节目。

当然这也是个人习惯和爱好不同，我想说的是不要让自己和社会脱节。

跟着好人学好人，跟着巫婆学装神，要成功就要跟成功者在一起。

3. 归零的意识

就是完全放下自己。

在这个世界上，这种人一直活在过去，其最大的特点是拿原来拿昨天和今天来比较。

沉浸在过去不能自拔。

念念不忘，不堪回首，特别是失恋的人，跳楼上吊，要死不活的。

就是不能很快的放下自己。

经验固然是好事，是财富，可以避免一些弯路和损失，但是我们不能死死不放，最重要的是要注意放下自己。

特别是在我们做培训的时候，很多人都是抱着挑剔的心态去上课，他们谈的最多的是和以前的培训做比较。

到最后竟然不知道今天培训的是什么。

我们要问自己三个问题：我想做什么？我能做什么？我该做什么？

把自己一步步的进行规划，踏踏实实的走好每一步，所有成功的人，无不是靠自己的努力一步一个脚印慢慢开拓出来的。

4. 付出的价值

人都怕失去，没有人不想得到，关键是要先付出。

林伟贤老师说过一句话：人生是算总帐的过程，不要计较眼前的得失。

当你成功的时候，老天会把你的一切都还给你。

放眼开去，这一条路那么漫长艰辛，能时时付出，不计得失，难能可贵。

这一定要有大智慧，或有佛家的宽容大度。

你认为什么样的人生才是最有价值的人生?答案是：能够为别人服务的人生才是最有价值的人生。

5. 责任的坚持

每个人都是带着责任来到这个世界上的。

美国西点军校的学员章规定：每个学员无论在什么时候，无论在什么地方，无论是否进行自己的私人活动，都有责任履行自己的职责和义务。

这种履行必须是发自内心的责任感，而不是为了获得奖赏或别的什么。

6. 主动的心态

这个大家都知道主动的心态也就是积极主动，人的心态只有两种：积极和消极。

心态有三个层次：心态、激情和信念。

一个人要保持激情有活力，主要取决于他的信念，也就是前面说的理想。

当理想成为信念的时候，这种积极的情绪才是持久的。

激情的心态爆发状态，信念是心态的最高境界你对生活的态度决定了生命对你的态度！

7. 共赢的追求

人的成长是依赖——独立——互赖的过程，最高的境界就是互赖，共赢。

小成功靠自己，大成功靠团队。

其实现在社会任何的成长和前进都离不开别人的'支持。

这会是人群居的组合。

而'人'字结构也很奇特，一撇一捺。

你我共同组成一个奇特的支撑体，少了谁都会倒下。

一个人有他的价格和价值，价格是别人给的，但是价值是自己提升的。

你希望自己值多少钱，就要让自己具备多少价值。

与人合作共赢的基础就是你能给别人的价值。

8. 务实的观念

做工作要实实在在，不懂就问，不懂就学；不要眼高手低，认真做好每一件小事，每一个成功的人都是从小事做起，把一件小事做到极致，就像武林高手要立足江湖就要有绝招，练刀就要把到练精，练剑就要把剑练好，执行在于细节！

9. 空杯的认识

我们做企业的要能容人，装下新的知识和东西，要吸收别人的优点和先进的东西。

mba课程中有一个关于时间管理的案例，首先是清空，水，沙，石子，谁先装，肯定是先装石子，这个道理不说自明。

10. 成长的艰辛

我们要不怕出丑，做事情要抢着做，成长就是出丑，出丑就

是为了成长不要怕失败，成功者永不放弃，放弃者永不成功，每个人都会失败，失败并不可怕。

11. 竞争的本领

我们要不断的充实和完善自己，给自己制定一个竞争策略和战略规划，适者生成，不适者淘汰，这是很正常的自然规律，请问，在自然界在森林里。

狼吃掉了羊，有人同情羊吗？所以本事从小就要练。

就像狼一样从小他们的母亲就要教他们本领，并且当作游戏玩！

12. 谦虚的为人

任何事情都要谦虚，葡萄不熟才酸，人无知才傲，如清洁工，门卫，老板要用他就有他的道理，我们不需要知道的就千万不要去打听，知道的越多，对你没什么好处。

每个人都有自己的秘密，该你知道的你才要知道吗？否则死了，也不知道原因，可悲！

13. 合作的精神

现在注重的是团队精神要有狼性合作精神，我们要学习狼的合作精神，狼的伟大在于团队合作精神，一个中国人是条虫，十个中国是条龙，更何况每个人都有自己的长处，欣赏一个人就是欣赏一个人的长处，特别是企业的管理者更要注重合作精神。

《西游记》中的唐僧师徒四人就是一个很好的合作团队。

从一个角度来看，对手又是帮助你更清楚地了解自己弱点在哪里的贵人，感谢对手就是力量，感谢对手就是财富。

14. 医生的职责

我们都明白这个社会竞争太残酷，压力太大，责任太重，有时真的让我们喘不过气来。

常言道：人生在世，不如意十有八九。

其实人都有情绪，都有苦难艰辛，都有不开心甚至痛苦迷茫的时候，而别人的劝慰其实是没有什么用的，这时就要有医生的心态来调整自己，人要面对很多的艰难和无奈。

在每个人心底都有一个临界点，当你的心情跌到临界点的时候就会反弹起来，并且会产生强大的力量！压力太大，不是好事。

如果不会把压力变成动力，寻找一些解压方式，压力来自于责任，如婚姻和家庭，要学会化解压力，解压的方式有很多种，如听音乐、旅游、看书、发泄，实在不行换个东家，人挪活，树挪死！

15. 老板的心得

当你是一个普通的职员，你说我们的企业或产品三年以后做完全中国，五年走出亚洲，七年以后走向世界，整个地球村都是我的，请问可能吗？如果你已经是一个上千万的企业家我认为还是有可能的，老板是视工作为终生事业。

而员工是视工作为赚钱的手段，这就是区别：如果公司是十层高的楼，那么老板站的位置是楼顶，副总在八楼，经理在六楼，主管在三楼，员工在一楼和地下室。

那么作为员工的有没有老板的境界和思维，能不能站在老板的角度去考虑和处理问题，能不能把公司当成自己的事业来做。

走出阳春白雪的陷阱

行业没有贵贱之分，工作没有高低之分。

不幸的是，在我创业的时候，我没有意识到这一点，认为自己的方向必然是搞些咨询或新产品开发等。

我从来没有想尝试与人合伙开一家汽车修理厂或家政服务公司等。

当然理由很充分，前者才能发挥我在理论方面的优势与经验。

其实所有的行业都是一样的，经营都不容易，但一定有钱可赚。

所以，一家it软件公司未必比一家餐馆高雅，一家房地产开发公司未必比一家生产打火机的厂家赚钱，或者换句话说，一个从事投资银行业务的合伙人未必比一家经营洗脚桑拿的老板更有前途。

相反，正是大批良好背景智商较高的人都去阳春白雪了，所以在那些下里巴人的行业里竞争会少一些，管理的优势可能会凸显一些。

举两位成功人士为证：我在新华社的前任领导现在深圳跟人合伙做牙刷，做了很多品牌牙膏的oem(附赠牙刷)，据说还开发了许多采用新材料、造型新颖的产品；一位以前学美术的朋友在通州开了一家汽修厂，做得不错又买了二十亩地。

以前没有经营“下里巴人”的另一个理论支持是：这些行业接触的人档次太低，无法对话。

而现在对此的感受已今非昔比。

干任何行业，你都需要面对并征服一些与你生活背景不同的群体。

如果我选择干餐饮，我会面对众多从农村招工的姑娘小伙，培训他们的确不易；但是我选择了干房地产策划，却要面对一群号称北京最油的“油条子”们聚集的开发商，适应这些人的交际方式向他们要钱又谈何容易！

我的那位曾是画家的汽修厂老板，现在可以轻松在外面应付客户而不需内部管理，一度他的厂子出现危机，但有几名铁杆员工坚持要留下来陪他；而我们公司呢，公司一倒，员工早已准备好下家，临走前还不忘追索欠下的佣金。

与他相比我们是失败的。

差别在于能力、涵养、待人、留人。

创业心得体会感言篇五

第一段：引言

QQ是中国最著名的社交平台之一，它的成功背后蕴藏着许多创业心得体会。对于那些正在考虑创业的人来说，了解QQ的创业历程和心得体会将是一种宝贵的经验。在本文中，将探讨QQ创业的五个关键要点，帮助读者更好地理解创业过程和要素。

第二段：建立清晰的目标

QQ的创始人马化腾非常明确地看到了互联网行业的潜力和未来发展的机会。他坚定地相信，社交网络将成为人们生活中的重要组成部分，并决心打造一个拥有庞大用户群体的平台。因此，建立一个清晰的目标是创业的第一步。创业者应该充

了解自己的市场，站在大局的角度思考，并制定达到目标的详细规划。

第三段：用户体验至关重要

QQ之所以成为中国最受欢迎的社交平台之一，除了其强大的功能外，还得益于其出色的用户体验。马化腾非常注重用户需求，始终将用户体验放在首位。他们通过不断改进平台的功能和设计，提供更加便捷和愉悦的使用体验。创业者应该明白，用户对产品的满意度直接关系到产品的市场占有率和用户黏性。因此，始终保持关注用户体验，并及时做出改进，是创业过程中至关重要的一环。

第四段：团队合作的重要性

QQ的成功背后离不开一个强大的团队。马化腾懂得团队的力量，他聚集了一批有着不同专业知识和背景的人才。这个团队有着密切的合作和良好的沟通，每个人都为实现共同的目标而努力。在创业过程中，团队合作起着至关重要的作用。创业者应该明确团队成员的角色和职责，并建立一个积极互助的工作氛围，共同追求成功。

第五段：创新是持续发展的关键

QQ之所以能够在激烈的市场竞争中生存并不断发展壮大，离不开马化腾对创新的追求。他不断引入新的技术和功能，保持QQ的竞争力。创新是创业过程中的关键要素，创业者应该保持敏锐的触角，时刻关注市场的变化和用户的需求，提供更好的产品和服务。只有不断创新，企业才能够持续发展。

结论：

QQ作为中国社交平台的领军者，其创业历程蕴含着许多宝贵的经验和教训。建立清晰的目标是创业的第一步，用户体验

是成功的关键，团队合作是力量的源泉，而创新则是持续发展的关键要素。希望通过了解QQ的创业心得体会，创业者能够有更深刻的认识和理解，为自己的创业之路增添更多的信心和启示。

创业心得体会感言篇六

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，也就将担任创业教育的教师推到了尴尬的境地。

从这个大背景来分析，国内对创业的重视，绝非仅仅为解决大学生就业的权宜之计，而是有较深层次的原因。1947年，哈佛大学商学院梅斯教授以mba学员为对象开设创业课程，但其后二三十年中，以大企业为主流的经济，使得创业教育发展惨淡。1979年，大卫伯奇的研究《工作产生过程》，以翔实的数据____了大型企业是经济支柱和创造新就业机会主体的论断，揭示创业对创造新工作机会、推动经济发展的重大意义，引发了政府和高等教育界对创业重要性的大讨论，随后，美国高校创业教育获得了快速发展。20世纪80年代之后，科技创新和创业成为经济发展的两翼，科技创业教育的兴起更是在一定程度上早就了美国新经济的“奇迹”。

近期，我国提出经济新常态的概念，在资源有限、经济总体容量基本保持不变的背景下，激发个体寻找机会，重新整合资源，也成为了政府的选择。

然而，我国的情况与美国科技创业教育还存在一些差异。在科技发展方面有差异，在文化背景方面也存在差异，但在创业基础教育方面差异更大。在美国，商业意识的教育起于高中甚至更早，而我国的学生，在商业意识方面的教育趋近于零。也就是说，对我国普通高校的大学生而言，进行科技创业教育固然重要，但进行基本的商业意识的启迪，尤为重要。

国内外创业教育的现状与趋势是什么?创业，是否是一门学问?理论基础与研究方法是什么?我们是否有资格进行创业教育?这种资格如何获取?大学中创业教育的内容与社会上的创业教育内容与形式有何异同?如何衡量我们创业教育的成果?这些都是我想从中国台湾两位专家那里请教的问题。

首先，我了解到，创业升温，不是我国独有的一种现象。从欧美国家到亚洲的韩国、新加坡，均在近几年推出了一系列促进创业的政策，而中国台湾地区，政府部门中有13个部会推出了48个促进创业的计划。在美国MIT的创业教育《打造企业的黄金24法则》、斯坦福的精益创业是两大流派，百森商学院的创业课程很有特色，新生代创业模式画布非常实用。中国台湾交通大学的创业生态系统ecosystem提供了一个完整的创业教育(及实践)模型，十多年的创业孵化器以及完整的孵化体系令人羡慕，开展的诸多创业活动令人神往。完整的课程体系、强有力的校内支持使得交通大学有很强的潜力。

其次，对于创业的认识进一步深化。创业有很多定义，但个人感觉，创业，是一个人或者团队，将人的行为或社会活动转变为具有价值的经济活动，并能从中持续获利的初始过程。到目前为止，个人感觉创业还很难称之为一个独立的学科。主要原因是，虽然研究对象日渐清晰，但研究方法还难以明确，虽然总结出了很多规律，但难以通过实验去验证。但是，这并不意味着创业不能研究，不能发展，只是还需要积累。目前，文献法、案例法、观察法都可以揭示很多创业规律。与创业相关的学科有很多，但基本是：经济学、心理学、管理学。

因为其相关学科很多，所以大学在选择课程时，需要有针对性。主要原则有：第一，因为受到学时数量的限制，社会中能提供更专业课程的不必细讲，例如，财务管理、人力资源等等。第二，课程的目标，不应是学生马上去创立企业，而应该是根据所学内容对自己进行评估。第三，就教学形式而言，应该是传授内容与实践操作相结合，偏重于体验。第四，

应该将授课对象设定为普通高校，而非重点高校的大学生，以培养他们的意识，而不是依靠高科技创业。

第三，创业教育应达到怎样的效果呢？对于讲授主体而言，在校教师与创业者相结合或许更为理想，笔者最近曾就效果问题询问过投资机构人士。用比喻来讲，他们希望接受过创业教育的同学，能够在头脑中形成一幅创业地图，也就是说，对创业这件事情有个全局性的概念。还能意识到自己在地图中所处的位置，要到达的位置，并对行动时所需要的资源，应该具备的心态有所了解或掌握。而这些资源，或者一些具体的技能，如产品设计，营销，财务，法务等，未必要作为课程的重点，因为各个投资机构基本都有专家级的培训。

最后，对于创业教育成果的衡量问题。交通大学创业孵化园的历史很悠久，开展了很多活动，但其中在校生参与的非常积极，但在校生的创业成果好像还没有成规模的出现。创业教育好像开始于20__年，正如老师所讲，课程的效果是培养学生对创业的兴趣，对成果不宜过于强求。这也是我国目前相关部门及高校应警醒的方面，应该认识到，对于创业知识的普及很重要，但对创业及自身有所了解后，未必要选择创业。因此，不能仅将创业成功率作为衡量标准。

在聆听专家教育之余，各高校老师也就创业教育进行了交流，有一些心得。

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，但通过仁能达提供的机会，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。大家可能对航空公司的案例还有印象，在案例中，只注意高端市场的航空公司，基本都消失了。做个类比，创业教育，目前在重点高校中开展较好，但未来一定会出现在一般院校中。

其次，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。

最后，建议大家珍惜这个平台，以此为起点，做好创业教育。目前，创业教育在一线城市发展较快，机会较多，但好像也出现了类似产能过剩的情况，很多项目和理念的推广，需要地方的支持；而在地方上，大学生可能有这方面的需求，但得不到相关资源。希望这个平台能在一定程度上解决这个问题。如果需要，笔者愿意在这些方面提供一定资源。例如，在创业辅导、路演机会等方面。

创业心得体会感言篇七

lyb是一个创业者，经过多年的奋斗和探索，在创业的道路上积累了丰富的经验和心得。在此，作者将结合自己的创业历程和观点，探讨lyb创业心得体会的重要性和价值，希望能够对创业者们有所启示和帮助。

二段：明确目标，不迷失方向

在创业过程中，明确目标十分重要。lyb在创业初期就设定了明确的目标，并且不断思考和调整，确保自己的前进方向是正确的。创业者们应该有远大的梦想，但也要注重现实条件，确定可行的目标，并且不断努力实现。

三段：坚定信念，勇于面对挑战

创业道路上充满了各种挑战和困难，但创业者们不能被它们击倒，而是要坚定自己的信念，勇往直前。lyb在创业过程中也曾经遇到过很多挫折和困难，但他始终相信自己的创业理念和价值，坚持不懈地克服了一个又一个的困难。

四段：创新创意，抓住机遇

创业者们应该具备创新创意的精神，敏锐地抓住市场机遇。lyb在创业中注重市场观察，紧跟时代的变化，并且灵活地运用创新思维，不断推陈出新。只有持续创新，才能在激烈的市场竞争中占据优势。

五段：团队合作，共同成长

创业绝非一个人的事，而是需要团队合作共同努力的。lyb在创业过程中注重建立高效的团队合作机制，鼓励互相学习和分享。团队的力量是无穷的，只有共同奋斗，才能更好地实现创业的目标，也能让团队成员共同成长。

通过lyb的创业心得体会，我们可以看出，明确目标、坚定信念、创新创意和团队合作是创业成功的关键要素。创业者们需要敢于面对挑战，同时也要善于抓住机遇，不断进行创新和迭代，并且注重团队合作和成长。只有坚持不懈地努力，才能创造出属于自己的成功之路。希望这些心得体会能够给创业者们提供一些启示和帮助，让他们在创业的道路上越走越远。

创业心得体会感言篇八

正式做企业形态的创业已有一年多了，虽然还是入门级创业者，但在这期间我经历了许多，学习了许多，也感悟了许多。在这里我想和大家简单分享几点。

第一点就是执行力，创业有许多种类型，什么资源型，知识科技型，吃苦型等等……但你无论选择了什么类型，执行力都是最重要的，简单的说，就是想到就去做，无论多大艰难，认准了就开始干起来，不要像一个笑话中说的：“晚上一群人多么雄心勃勃的谈论一个个多好的项目，勾画多么美好的未来，第二天早上依旧按时上班或上学。”空想都是虚的，

真真正正的干起来才干有所发展;有人会说创业是个大事情,需要仔细考虑,再三推敲,做具体的长期短期规划,对此,我个人并不认同。

这也是我想和大家分享的第二点:再好的计划也赶不上变化,在此刻信息网络高度发达的时代,任何商机都会稍纵即逝,就看谁能先把握住,当然我并不是说完全不需要计划,只是以我们此刻入门级的创业水平,再好的创业计划实施的时候,也会呈现各种各样的问题,更何况不同的团队在执行相同的计划时所取得的成绩可以是天差地别的,就如二流的项目在一流的团队中可以做成一流的企业,但一流的项目由二流的团队来执行,可能只能做到三流的企业。所以与其花大量时间在斟酌选择计划上,不如动手干起来,组织人手,完善团队,通过实践,发明问题,解决问题。

我想和大家分享的第三点在于设计商业模式上,众所周知,一个正确的商业模式,是企业生存的根本,好的商业模式,能给企业带来源源不断的利润,但并不是只要理论上行的通的商业模式,操作起来就一定能成功,其中涉及到的很多要害点,不同的团队掌握的渠道解决方式都会有所不同,所以在创业之初,所掌握渠道资源,人力资源相对匮乏的情况下,最好选择相对简单的商业模式,特殊是对于精力有限的在校学生。我个人从事的商业模式看似非常简单,但即便如此,在执行的时候仍是艰难重重,会呈现各种意想不到的问题。

开始真正创业干起来了,所需要做到的就是吃苦了,这是我分享的第四点,不论什么行业,创业者的付出必定比一般从业者高许多.就拿工作时间上看,创业者是没有下班时间的,每周工作时间都要高于100小时,特殊是在起步的创业阶段,像我做的这个项目,需要奔走于江宁城中仙林浦口,时常早上8点出门,晚上10点才干回来,回来还有工作要做,直到凌晨才干歇息。还有就是创业者的状态,必须永恒保持向前的冲劲,一旦领头者有所歇息,合作伙伴或员工自然没有了精神上的动力,企业就会停滞不前,被虎视眈眈的竞争对手轻

易超越。

第五点我想谈谈创业成功与失败，其实真正创业过或者做过项目的朋友应该能体会到，成功不是某一天就突然达到的，同样失败也不是某一个重大失误就万劫不复。在做企业的过程中，天天每个阶段都会有许多成功与失败，有时候大家晚上坐在一起分享一个阶段的胜利喜悦时，一个电话打来，某个环节出了问题或又遇到新的艰难，这种上天入地的事时有发生，其实失败挫折并没有什么，只要能在第一时间去冷静面对并解决，并不会对企业发展造成负面影响。反而企业面对危机的处理能力会有明显提高。

最后我想说的是，多多关注行业动态，能够分析政策，是创业者，企业家的必修课，刚创业，不要抱着改变世界改变行业的心态去做，初创企业规模小，意味着灵便好转向，创业初期，活者才是最重要的，要去不断完善企业，以适应环境。冯仑是以蹲着的心态形容民营企业家的，更何况是初创小企业。