

# 2023年交通事故调查报告(大全7篇)

学习中的快乐，产生于对学习内容的兴趣和深入。世上所有的人都是喜欢学习的，只是学习的方法和内容不同而已。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇心得体会吧，我们一起来看看吧。

## 创业的心得体会篇一

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，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。

## 创业的心得体会篇二

1、坚持加强组织领导与加大宣传引导相结合。一方面，强化行政推动。我市高度重视创业培训工作，下发了《关于开展创业培训工作的实施意见》（澄政办发[20xx]38号）和《关于成立市创业培训工作协调小组和创业培训工作专家志愿团的通知》（澄政办发[20xx]49号），明确了我市“五年一万”的创业培训总目标和具体实施措施，专门成立由分管为组长，市各有关职能部门为成员的市创业培训工作协调小组，协调小组办公室设在市劳动保障局，具体负责全市创业培训工作的组织实施。积极指导各镇（街道、办事处）建立相应就业创业工作机构，完善培训网络，在全市建立起以市职业培训指导中心为龙头，各镇（街道、办事处）劳动保障所、成人教育中心校为主体，覆盖城乡的就业创业培训平台。另一方面，强化宣传促动。组织开展了“创业之星评选”、“创业项目展示”、“江阴市创业论坛”等活动，激发广大劳动者尤其是广大农民的创业热情。

2、坚持促进自主创业与鼓励就近就业相结合。一方面，鼓励农民就地创业。将扶持农民创业作为实施创业带动就业战略的重要组成部分，另一方面，鼓励创业者及没有成熟创业项目和创业能力的农村劳动者就地就近就业。

3、坚持鼓励农民发展现代农业创业与发展非农产业创业相结合。一方面，鼓励农民发展现代农业实现创业。结合各镇、街道产业结构特点，引导农民从事花卉苗木、生态养殖、特色种植等高效规模农业，形成璜土葡萄、顾山水蜜桃、云亭草莓等中小产业链。另一方面，支持农民发展非农产业实现创业。从发展无污染、无噪音、耗能少的家庭企业入手，通过户帮户、村带村，形成一批农村家庭工业特色村。

1、优化目标管理体系。制订“五年一万”的创业培训总目标，年初，将年度目标任务进行层层分解，下达到各乡镇（街道、办事处），明确责任单位和责任人，并将目标任务作为各镇（街道、办事处）年度考核的重要依据，为圆满完成年度目标任务提供了有力保障。

2、优化创业培训渠道。充分利用全社会各方面的力量，多渠道、多形式开展创业培训。一是发挥部门职能促创业培训。积极发挥劳动保障系统自身职能，利用各镇（街道、办事处）劳动保障专管员和各社区劳动保障就业援助员深入基层加强管理，对农村劳动力和外来农村劳动力进行摸底调查，掌握具备培训条件人员的数量、技能状况、创业意愿等情况，及时组织培训。二是实施专项计划促创业培训。我们会同市妇联、残联、团等有关部门，专题研究创业培训专项实施计划，并形成一致共识，实施“4个100”创业培训专项计划，即培训“百名巾帼创业人才”、“百名青年创业人才”、“百名残疾人创业人才”和“百名退伍军人创业人才”专项计划。三是发挥工商部门职能促创业培训。个体私营企业主是创业活动最频繁的一个群体，也是创业失败率比较高的一个群体。我们会同工商部门在各镇、街道新登记注册的个体私营企业主中开展创业培训宣传，组织创业培训工商联动班，提升个私业主的创业能力，提高创业成功率。

3、优化创业培训优惠政策。为进一步加大创业带动就

业扶持力度，营造良好的政策化境，激发全社会创业热情，

加强创业培训扶持力度，将创业培训补贴提到成功创业20xx元/人，进一步规范培训经费申报和审批等制度，有力促进了我市创业培训工作的深入开展。

1、注重培训对象。围绕农村基层党员干部、外出务工能人员、个体私营业主、新成长劳动力、规模种养植（殖）户5类重点施训对象，建立适合各类创业群体、涵盖不同创业层次的培训内容体系，形成激发创业冲动、创办创业实体、发展创业企业的全新培训格局。

2、注重培训内容。结合农村劳动力的自身特点、农民知识文化结构、思想阅历等个体特征，通过正反案例分析、创业模拟实训等形式，让创业农民看得懂、学得会。组织精干力量，精心制作创业典型、创业政策宣传培训光盘，面向所有创业培训机构推广使用，增强创业培训实效。加强项目选择、资金筹集、创业选址、成功开业、政策运用、生产经营、企业管理、扩大规模等内容的培训，提高创业农民熟悉市场、顺应市场、驾驭市场的能力，提高创业成功率和创业稳定率。

农民创业实际紧密结合。采取“走出去”，“请进来”的办法，带领学员到成功创业的企业进行实地考察，请成功创业人士，走进教室，现身说法，传授创业经验，加强培训学员与社会的接触，开阔视野，增加胆识。完善后续跟踪服务，成立了由劳动保障、工商、税务、卫生、城一管、经贸、银行等部门相关负责人组成的创业培训专家志愿团，在开展创业培训过程中，及时组织创业培训专家志愿团指导学员解决开业过程中遇到的困难和问题，指导学员进行市场调查，完善创业计划书，不断完善创业培训学员档案，建立有效的跟踪管理制度，了解学员创业进展及经营情况，提供有效的后续扶持服务，确保了创业成功率。

开展创业培训需要一个良好的社会舆论环境。我们不断注重加强创业培训宣传，利用报纸、电视、网络等多种渠道，积极宣传创业培训方针政策、发布培训信息，让越来越多的

劳动者，了解创业、认识创业，增强创业的信心和能力，在全社会形成了促进创业培训的良好氛围。

## 创业的心得体会篇三

经校院两级领导的安排，我们汽车工程学院有了一次去国家服务外包人力资源研究院东北院参加创业就业实训的机会。听到这个通知，我非常高兴，因为我又拥有一次锻炼的机会，所以我就踊跃的报了名，一直期待这一天的到来。

20xx年5月20日，星期一，虽然天公不作美，下着小雨，但我却发自内心的高兴，因为从今天开始，我们就要进行为期一周的实训了。早上，8:10，我们在雨中有秩序的上了接我们的班车，大约二三十分钟后，我们就到了位于长春市高新区的实训基地。在大楼前，我们有秩序的站好队，依次进入实训基地的大楼中。一进入大楼，焕然一新，一排排电脑映入眼帘，我以为这就是我们模拟办公的地方，结果走了一会儿，才知道我们实训的地点在二楼，我们在老师的指引下进入了动员大会的会议室，等我们坐好后，负责培训我们的老师就通过ppt对这次实训进行了详细的介绍，我们听后，都有种耳目一新的感觉，然后，我们敬爱的张书记发表了具有很大意义的讲话，他通过3个数据，给我们分析了大学生的就业形势，让我们认识到大学生就业的危机感，他也提出了3点要求，督促我们进步，在他的讲话中，我感触最深的就是“学有所获，学以致用”这个八个字，让我们值得深深的去思考。接着，张书记给提前选出来的ceo颁发聘书，并且，我们也一同观看了我们学校的汽车营销学院在上一期实训的精彩视频。动员大会之后，我们就来到了我们实训的主要场所，那里简直就像一个政务大厅，有银行、工商局、税务局、会计师事务所……凡是与公司有关的部门都有。经同学介绍，我加入了制造企业第一家公司。

接下来的主要工作是设计招聘海报，下午进行模拟招聘。海

报是我们整个公司的成员（8人）共同设计的，醒目而有意义，我们都很满意。午饭是在离培训中心不远的饭店吃的工作餐，味道还可以。下午，我们进行了模拟招聘，虽然是模拟，但我们都很重视。模拟招聘之后，我们设计了公司的组织框架，等到一天的培训结束时，我们已经把公司的职位都分完了，就等到第二天的公司注册。

第二天，我们依旧准时到了培训基地，开始了公司注册。首先是指导老师用电脑给我们演示公司注册的流程及一些注意事项，讲了很长时间，也非常详细，让我们渐渐的知道怎样进行公司注册，也让我们了解到公司注册是一件多么繁琐的事情。指导老师演示之后，我们就进行了实际操作，感觉比老师讲的还要繁琐，首先开一个临时银行账户，然后验资、注册，再开永久银行账户，接着进行税务登记，设计组织框架，线上、线下得同时进行，线上用电脑操作还算简单，最繁琐的是线下的操作，得需要公司派人与各个部门进行沟通、填单据。整整一天，我们都在忙着进行公司注册，终于在当天的实训结束之前注册成功了。我在想，我们模拟公司注册，中间没有人为的障碍，也没有个人的感情因素，如果是现实生活中呢？该不会这么容易吧！现实生活中难免会出现沟通上的难处，也就是人脉上的难处，必要时真得用money买通关系。这就意味着模拟依旧是模拟，如果想了解的更全面，就必须到现实生活中去锻炼。

第三天，是晴朗的一天，我们将进入到公司的生产运营阶段，我也很期待，期待着自己会和团队一起给公司创造出怎样的财富。培训的老师在上午为我们简单的演示了公司的经营过程，然后就让我们自行操作，我们每个公司都有虚拟的启动资金，我们公司拥有1000万元启动资金，我们用这些资金租赁厂区、厂房、产成品库、材料库、生产线，通过计算要生产的产品所需的原材料购买原材料，有很多东西都是需要计算的，还要投资市场，关注各种产品在各季度、各地区的销售情况，然后才能定量生产进行生产，线上、线下一起忙，忙得天昏地暗，最后我们决定第一季度贴牌生产。到快要结

束时，我意识到，我们的原材料可能不够，因为原材料是第一个季度购买，第二季度才能到货使用，生产线才能投产，但由于价格的原因，ceo一直没拿定主意，就这样，第三天就这样过去了。

第四天，好像大家都没有记得原材料短缺的事，以为能现买现用呢，结果，当老师把第一季度变成第二季度时，我们才意识到问题的严重性，由于原材料不足，不能达到生产线的最低要求，生产线不能工作，立即买材料也不行，因为不能立刻到货，所以，我们自己花费巨资、用一个季度安装的生产线就这样瘫痪了，由于资金不足，我们只好向银行贷款，贷款最大金额是启动资金的%60，然后，在众人的商讨下，我们只好在第二季度闲着，不敢轻举妄动，最后不得不贴牌生产，还要买第三季度生产所需的原材料以及考虑到资金的回收、产生效益，在第四季度拼一把，所以又买一条生产线，由于资金又周转不开，不得不把第一季度贴牌生产的产品低价出售给了贸易公司，其实也不用低价卖的，只是没把握好时机，没看清形势。就这样，到第四天结束时，我们依旧在运行第二季度。

第五天，也是最后一天，刚对培训中心不久，老师就把第二季度变成了第三季度，进入第三季度，我们公司的生产线可以正常运行了，两条生产线所生产的产品基数大，给第四季度的销售带来了隐患。就这样，公司在负债累累的情况下进入了第四季度，本以为第四季度是我们的救命稻草，结果，我们却坠入了深渊。由于产品在进入市场时，我们没有给产品定价，而且没买软件，最后我们连一笔销售订单都没谈成，在我们面临倒闭的时候，已经负债累累的贸易公司挺身而出，把我们的产品购买了一部分，可这样也无济于事。培训结束时，虽然老师没说我们的公司倒闭，但我们已经意识到了，公司倒闭了。

我们都有这样一个想法，如果再给我一次机会，我一定会盈利的，可是，现实生活中呢？几乎不会给我们这样的机会。

午饭过后，我们在召开动员大会的大厅集合，各个企业的ceo进行了工作总结，指导老师和辅导员老师也进行了讲话。最后，我们观看了我们的媒体公司制作的这次实训的视频，为期一周的实训就这样结束了。

这次创业就业实训给我的感触颇深，首先让我认识到花钱容易挣钱难，钱可以不用思考的花，但挣钱可以吗？虽然这次实训是一次模拟的过程，但在实训的细节上出现的每个小问题都值得我们深深的去思考。我也认识到，经营一家企业，必须要学会未雨绸缪，临时抱佛脚只能让公司破产倒闭。

人的一生，机会是有限的，如果抓不住机会，就发展不起来，在失败的同时，需要我们认真的总结失败的教训，为的是下次做得更好。一个企业，就如同一棵大树，稳定发展，就必须根系发达。

通过这次实训，我了解了我以前所不了解的东西，学到了我以前没学到的知识，也许将来的某一天我们也创办一家公司，可能就会用到我们在实训基地学到的知识和经营方式。

在这里，我要感谢校院两级领导为我们提供了这样的一个机会，也感谢辅导员老师的辛苦陪伴，更要感谢国家服务外包人力资源研究院东北院的各位指导老师的不厌其烦的详细指导。

相信，这次创业就业实训后，我们会成长许多。

## **创业的心得体会篇四**

四川大学“实践及国际课程周”期间，在 教务处 科技园和高新区创业技术服务 中心的共同努力下，我校在 江安校区成功的开展了三期[大学生创新创业讲座]。以下是轻纺与食品学院文艳军同学对这次讲座的心得体会。



三个半天这个课就结束了，但是留给我的不是结束，而是开始！

在高中和高中以前，的确只能用一句话来形容那时眼界的闭塞：一心只读圣贤书，两耳不闻窗外事。来到大学，虽然没有我憧憬的那么美好，但还是让我学到了不少书本上学不到的东西，眼界开阔了不少。这个课让我知道什么是创业？为什么要创业？怎么创业？他们改变了以前我对创业狭隘的理解——只要有激情就可以创业。

杨伟部长是个善于助人的人，他帮助过很多人创业，并取得了许多优秀成果，让一批批年轻人实现了自己的梦想。虽然他没有自己的公司，但是他同样取得了成功。他说：“创业就是一个团队把一个好的想法变成现实，创业就是一种极具挑战性的社会活动，创业必须具备智慧和勇气，创业是一种生活方式。”他简洁的四句话却并不简单，概括的说明了什么是创业，创业是需要很苛刻的条件的，不是你想你就可以，而是你能你才可以。就像高中化学书上举的一个投篮的例子：你光顾着用力投球而没有瞄准方向，球是不会投进篮筐的；你光瞄准方向而没有把握好力度，球同样进不了篮筐；惟独当你既瞄准了方向又有合适的力度，你才可以将球投进篮筐里。创业也是一样的，光有激情不够，光有好的想法不够，惟独既有激情又有想法和相关知识才可能创业成功。

杨部长说“人一辈子都在演一场戏，一场为自己演的戏”。我对这句话记得非常的深刻，人一辈子真正清醒的活着究竟有几天？也许，可以用这样一个标准来衡量人生的成与败吧：清醒的天数占得越多，这个人的人生就越有意义，越成功。因为一个人当他清晰的知道自己需要什么，自己该做什么时，我想他的效率会高出糊涂生活的人很多倍。就像一个散打运动员一样，惟独当他清晰地知道自己要打对方哪个部位的时候，他打出去的拳头才会有拥有强盛的力量。有个例子就可以充分说明这一点，就是今天分享成功创业故事的王鑫。

他说他在创业的人 中是个特例，因为他从小就开始玩电游，初中就因为喜爱上网，所以开始 学习网页制作，然后高中的时候 学习编程语言，还参加了智能机器人比赛，后来就自己开始编游戏程序了，在这方面也累积了 实战经验，最后成功创立了 莱利克斯软件公司。纵观他创业前的历程，他几乎都在朝着一个方向努力，虽然他很年轻，但没有 经过什么失败就创业成功了。为什么说爱好是最好的老师呢，这正说明了 这个道理。所以，作为大学生的我们不要在 人群中失去自我，每个人都是独一无二的，做一个清醒的大学生，有自己独立的思量，有自己独特的见解，这样你的人生才会清醒的更多，糊涂的更少，这样成功才不会像别人说的那样难。

“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，假如就这样浪费掉了，多惋惜呀，拥有 生命却没有 拥有 它本该有的活力的出色，真的很惋惜。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 需要胆怯失败，因为即使你胆怯，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，但是我们不能盲目的尝试失败，这样会消耗很多精力 物力和财力，最后还是毫无意义，而是要学会用正确的方法去试错。即使错了，那也是有意义的错。惟独 这样，才会在 失败 中成长，否则只会在 失败的路上越走越远。

“要学会和别人的优点相处，而不 是与别人的缺点相处。”曹老师如是说。突然间恍然大悟，换一个角度生活竟能如此

这般美好。每个人都是不完美的，每个人都是一个矛盾体，为什么生活中我们会抱怨别人这抱怨别人那？为什么和别人相处很不愉快？而有的人为什么生活的那么幸福和快乐？因为幸福和快乐的人选择和别人的优点相处，而不是缺点。学会和别人的优点相处，是一个优循环。经常与别人的优点相处，你会被这种优点所感染，久而久之，这种优点也会在你的身上扎根，你会越来越优秀，这就是俗话说说的：近朱者赤，近墨者黑。相反，假如你总是和别人的缺点相处，你就会潜移默化的被那些缺点所俘获，变成它们的奴隶，最后越来越压抑，直至自己的生命的活力被消磨掉。

## 创业的心得体会篇五

20xx年，刚刚大学毕业的我怀着满腔热情步入了不太熟悉而又充满憧憬的社会，当时养家糊口不是我的目标，成为百万富翁才是我的理想，世间的一切在我的眼里显的那么容易。做服装生意成为我的首选，借了爸妈5万块钱就风风火火的干上了，但初涉此道的我根本摸不透行情，进货大量积压，根本卖不出去，几个月之后，我实在维持不下去了，一万多的货，5000块钱处理给了别人，服装生意夭折了。

经过了第一次的失败后，我冷静了一点，不敢再冒失了，天天看电视上，报纸上的广告和项目。面对着众多的各个行业的项目，我有点眼花缭乱，不知道该怎么选。忽然有一天，当我看到中央电视台7套的《致富经》栏目介绍河南长葛的一个二十多岁的小姑娘销售喷泉的故事，我被她吸引了。故事说的是农村小姑娘小朱来到城市几经周折创业安家的事，她的经历和我差不多，区别就是她成功了，而我是失败者，我的心被深深刺痛了。我通过中央电视台查到了她的电话，通话后我了解到她的创业艰辛，也知道了成功的来之不易。那几天我左思右想，一个小姑娘做喷泉做的这么成功，喷泉究竟是什么样的呢？原来是一种室内放的能够加湿空气、净化空气的健康型艺术喷泉。加湿净化空气？我想，现代人不是需要这种能够提高生活水平和档次的东西吗？市场上好象还

没有，要真是这样能不好卖吗？我能经营这种东西吗？我抱着试试看的想法给小朱打了第二个电话，问她我能不能也销售这种产品，没想到她很爽快的就答应了，只是告戒我做事情不能盲目和冒失，首先的考察好当地的市场，再考虑自己的经济状况，一定要三思。我很感动。

经过几天的考察和考虑之后，我揣着剩余的将近4万块钱来到了河南省长葛市健康雨艺术喷泉厂。因为提前打了电话，所以我很快见到了小朱，她带我在厂里参观了一下，每个车间红红火火的生产场景使我激动不已，产品确实漂亮，虽然价格有点偏高，但我相信那不是问题。

几番介绍和了解之后，我对这个产品更加信任了，小朱也被我的诚意打动了，决定在出厂价的基础上再给我让利百分之二十，并且签定了合同，做了我们这个地区的总代理，我更感动了。挑选好了我要的二十台产品，将近3万块钱的货我就马不停蹄的赶了回来。

按照我的想法，我把我的二十台喷泉分了五份，每份四台都贴上我的联系方式，然后我挑选了本市的五家比较好的宾馆和酒店，给他们负责人讲好，免费的让他们摆在里面两个月，他们经理自然乐意。接下来就是静候佳音。两个月很快就过去了，其间有不少人给我打电话咨询，想买我的喷泉，我把他们的电话号码都留下，就径直去了宾馆。到了第一家，宾馆的负责人见我来了，就直接告诉我想把喷泉留下，问需要多少钱。我抑制不住内心的喜悦，但还是故作镇静，因为这在在我的意料之中。我在每台加了五百块钱利润，就这样在我从财务领了钱走出宾馆的时候，终于忍不住笑了起来。

没想到到了第二家，我一看愣住了，原来摆放喷泉的位置已经空了，我着急了，连忙找他们经理，问是怎么回事。经理见到我来了，连忙陪着笑脸出来了：“真是不好意思，你别着急，我慢慢给你说。一个月前，我的几个朋友来到我这，看见我这的喷泉，说，你什么时候弄来这种好玩意，也不吭一

声，让给我们吧。我说那是别人在这放的，不是我的，可他们不信说你蒙谁呢，就这样当天就拉走了。你看这事，你说吧多少钱我付给你！如过你还有的话再给我拉几台。”就这样五家宾馆除了一家经理不在，要我过两天去拿钱，其它四家都如数的付了钱。我的第一批喷泉卖完了，初去杂七杂八的费用，第一笔我净赚8500元，于是我按照两个月内客户打电话的情况，通知河南长葛厂家给我发货！

三年多来，经过我的努力和宣传，每年最少都能销售二三百台左右，除去各种费用，每年都有十几万块钱的收入，我跟小朱也建立了很深的友谊，虽然离我的百万富翁的梦还有一段距离，但是我相信这一天不会太远了！

## 创业的心得体会篇六

科技创新就是一个运用先进新知识和新技术，新工艺，采用新的生产方式和经营管理模式，开发新产品，提高产品质量，提供新服务的过程。作为21世纪当代大学生都应具备的创新精神，创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。

在这个市场竞争激烈，技术突飞猛进的今天，不创新，就会灭亡。创新是企业生存的根本，是发展的动力，是成功的保障。在今天，创新能力已成为了国家核心竞争力，也是企业生存和发展的关键，是企业实现跨越式发展第一步。同时也让我们在校期间锻炼自己，为以后自己在就业，创业的路上铺上了垫脚石。

在现如今的大学生就业困难，需要创新创业，需要新的市场，随着我国高校办学规模和招生规模的扩大，高校毕业生的就业岗位的一半多。在这样的情况下，所以我们必须创新创业。

在我看来，大学生创新创业不等同于赚钱，我认为创新创业是一种乐趣，是一种学习的过程，是一个锻炼能力，获取经

验的过程。创新并不一定是轰轰烈烈的，又是一个小细节，有时一个小想法就可以改变一个企业的命运。创业绝不能有自我满足的时候，要时刻有危机感，不能有一次失误，哪怕是出一次事故，那你辛辛苦苦建立起来的名声就没有了，创业并不是一帆风顺的，要让别人接受你的产品，只靠嘴巴说是没用的。创业不能盲目，在创业前一定要进行全面细致的市场调查，最好是从事自己熟悉的领域。

创业，不只靠一腔热血，而是要有一定的基础。有充分的准备，做起事来才能事半功倍。俗话说：“不打无准备之战”，要做创新创业必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。首先非常重要的一点是就是要明确自己要做什么。

创业是艰辛的，要有思想准备，目标不要太高，大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。虽说跌倒了可以爬起来，但更多人跌倒了再也哦啊不起来。一位哲人曾说：“走好每一步，这就是你的人生。”其实，我们每个人心中都有着一座山峰，雕刻着理想，信念，追求，抱负；在前进的道路中，我们要懂得真诚，宽容，信任，尊重自己，尊重别人，保持尊严，对自己的行为负责。在创新创业的道路上，不要有所畏惧，大胆开拓，成功总会属于我们。加油！

## 创业的心得体会篇七

在今天这个社会，大学生择业面临很大的挑战。创业就成了一条很好的出路，创业是当今社会发展的大趋势。鼓励创业，不仅有利于拓宽劳动者的就业门路，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现劳动者的个人价值，在全社会形成创新、创业的氛围，推动社会经济的持续、快速、健康发展。作为大学生的我们有热情，有活力，有知识，有胆识，但对于初出茅庐的我们来说面临着经验不足，没有很好的是非辨别能力，也没有很大的交际圈的劣势，这就造成了创业中可能有的盲目性和随意性。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。大学生有益的创业活动

将成为真正发挥自己才华、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，为此学校专门为大三的学生安排了模拟创业实训课程。

由老师对从注册公司到成本利润分析分课程讲解，注册公司首先要核名，有固定的厂房办公处，制定公司章程，银行开立公司验资户，还有相关税务办理。期间还有税务、银行等专员对相关知识及流程的讲解，营业税：销售商品的公司，按所开发票额的4%征收增值税；提供服务的公司，按所开发票额的5%征收营业税。所得税：对企业的纯利润征收18-33%的企业所得税。小公司的利润不多，一般是18%。对企业所得税，做帐很关键，如果帐面上你的利润很多，那税率就高。二种税的区别：营业税是对营业额征税，不管你赚没有赚钱，只有发生了交易，开了发票，就要征税；所得税，是对利润征税，利润就是营业额扣减各种成本后剩余的钱，只有赚了钱，才会征所得税。 并给学生充分的创新发展空间。首要做好角色的转换，如何从一名学生转成一名工作人员，从一位学习者变成执行者。由会计、市场营销、工商管理三个专业自由组合形成个小公司，讨论公司项目及公司成立、根据员工的专业特长确定员工职务、明确企业文化、分析市场形式制定营销策略、分析成本费用等等以达到企业的盈利。例如我们是大连百乐道旅游服务模拟有限公司，本旅行社面对顾客群是社会上的所有认识，但我们的主要顾客对象是在校大学生和刚步入社会的青年人群或想以较低价格旅行的人们。短途旅行，长途旅行并存，同时承包团体室外活动。目前以大连市为中心构建成旅游网，和多家旅行社建立长期合作关系，在全国范围建立属于我们公司的旅游路线，并有望在3年到5年期间发展成国内知名企业并进军国外。本公司以“真诚，耐心，无私”为宗旨。以互相尊敬，互相信赖，互相帮助，互相学习，互相进步，互相成功的“六互”原则为企业文化。

人们生活水平的提高，旅游意识也逐渐加强，自然旅行社的竞争也越来越大，我们抓住社会上经济薄弱的群体，主要走低价格的路线，活动是多样化的，经营是多样式的，是具有

一定的优势。经成本分析，现金流量，利润表的制定，公司会在前三个月有一定的亏损，作为一个崭新的，没有任何经验背景的团体，亏损是在所难免的，但这也是我们的资本，相信定会有一定的发展空间。

第一课时，教室墙上都是上批学生所作的公司分析，例如swot分析，现金流量表，利润表等，如今八次课结束了，墙上又焕然一新，虽说只是模拟，看着满墙的分析结果，心里也有一定的成就感。团队中也很有意见分歧，各企业间相互监督，互相比量，只有这样不断发现问题并解决，发现自身考虑问题更周全、细致。而且更加懂得了自主创业需要各方面的知识积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心里承受能力和风险意识，也更加成熟，为以后无论是就业还是创业都做了一定的铺垫，课时很短，但有很多的认识。

要想成功的创业有以下几大要点

二、必不可少的创业计划书。创业不是仅凭热情可梦想就能支撑起来的，因此在创业前期制定一份完整的、可执行的创业计划书应该是每位创业者必做的功课。通过调查和资料参考，要规划出项目的短期及长期经营模式，以及预估出能否赚钱、赚多少钱、何时赚钱、如何赚钱以及所需条件等。当然，以上分析必须建立在现实、有效的市场调查基础上，不能凭空想象，主观判断。根据计划书的分析，再制定出创业目标并将目标分解成各阶段的分目标，同时订出详细的工作步骤。

三、周密的资金运作计划。周密的资金运作计划是保证持续发展的重要步骤。在项目刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。但启动项目后遇到不可避免的变化，则需适时调整资金运作计划。

四、不断强化创业能力与知识。俗话说“不打无准备之战”，



创业者要想成功，必须扎扎实实做好充分准备和知识的不断积累。除了合理的资金分配，创业者还必须懂得营销之道，比如何进货，如何打开产品的销路，消费者对产品的需求，都要进行充分地调查研究。这些知识获取渠道可以是其他成功者的经验，也可以是书本理论知识。同时还要学会和各类人士打交道，如工商、税务、质检、银行等，这些部门都与企业的生存发展息息相关，要善于同他们交朋友，建立和谐的人脉关系。

五、不断在实践中磨练。由于缺少社会经验和商业经验，大学生创业总是显得“心有余，而力不足”。不如给自己营造一个小的商业氛围，比如加入行业协会，就可以借此了解行业信息，学会借助各种资源结识行业伙伴，建立广泛合作，提升自己的行业能力。千方百计给自己营造一个好的商业氛围，这对创业者的起步十分重要。

六、学会从“走”到“跑”。在创业的初期，受资金的限制，或许很多事都需要创业者本人亲自去做，不要认为这是“跌份”或因此叫苦不迭，因为不管任何一个企业，从“走”到“跑”都是要经历一个过程的，只有明确目标不断行动，才能最终实现目标。同时在做事的过程中，要分清主次轻重，抓住关键重要的事情先做。每天解决一件关键的事情，比做十件次要的事情会更有效。当企业立了足，并有了资金后，就应该建立一个团队。创业者应从自己亲历亲为，转变为发挥团队中每一个人的作用，把合适的工作交给合适的人去做。一旦形成了一个高效稳定的团队，企业就会跨上一个台阶，进入一个相对稳定的发展阶段。

七、盈利是做企业最终的目标。做企业的最终目的就是盈利，无论你的点子有多少，不能为企业赢利就不具备商业价值。因此无论是制定可行性报告、工作计划还是活动方案，都应该明确如何去盈利。企业的盈利来源于找准你的用户，了解你最终使用客户是谁，他们有什么需求和想法，并尽量使之得到满足。

八、在失败中学会成长。创业就要面临一定的风险，当你对某项目有80%的把握时，你已经失去这块市场。风险越大投资回报率越高，失败也是在所难免的，失败也是为更好地解决问题，信心始终是人生的顶梁柱。

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。

## 创业的心得体会篇八

我国正处在一个伟大的变革的时代，特别是在加入世界贸易组织协会以后，随着社会主义市场经济化和经济全球化的进一步推进，人们的生产方式、社会关系、价值观念乃至文明形态都在发生着日益深刻的变化，因此学校担负着全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的使命。为了让我们更好的接受创业的基础知识，学校开办了创业模拟班，通过短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。

通过这段时间创业课的实训，我们在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，在找工作困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的氛围下，还能推动社会的进步与经济发展。而对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是心态的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

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。

在学习的过程中，我学到了以下几点：

一是学习创业理念，当前越来越多的下岗职工自谋职业或自主创业实现再就业，创造了财富。创业，不仅是实现就业，还是实现对人生的追求和自身价值。