

足球节游戏方案(大全8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。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，我们一起来看一看吧。

创业基础心得体会篇一

每当我想起我的创业经历的时候这段话总在我脑海中萦绕着：人的生活方式有两种，第一种方式是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是你毕竟是一棵草，你吸收雨露阳光，但是长不大。人们可以踩过你，但是人们不会因为你的痛苦，而他产生痛苦；人们不会因为你被踩了，而来怜悯你，因为人们本身就没有看到你。所以我们每一个人，都应该像树一样的成长，即使我们现在什么都不是，但是只要你有树的种子，即使你被踩到泥土中间，遥远的地方，人们就能看到你；走近你，你能给人一片绿色。活着是美丽的风景，死了依然是栋梁之才，活着死了都有用。这就是我的做人的标准和成长的标准。

我出生在一个普通而又平困的家庭，家庭的平困让我比同龄孩子显得懂事了许多。都说穷人家的孩子早当家，但我认为穷人家不是早当家，而是早面对现实和选择无奈的现实。初中念完由于家里的平困我放弃了高中，放弃了上大学必经之路。每当我想起那段时间，我就黯然泪下，我是多么想去走走走上高中和上大学的路。为了早些脱离贫困为家里减轻负担，我去职业高中学校学幼师专业，去学门手艺，这样可以早早上班，早些赚钱。职业高中毕业后我去扎兰屯市幼儿园当一名普通的幼儿教师，我做了半年后幼儿教师，我厌倦了，这种每天面对呀呀学语的孩子，我觉得这不是我的人生和理想，我能安于现状，我要走出去，去外面的世界看看。

带着这颗不安分的心，我离开幼儿园，到了陌生的秦皇岛，因为我没有高学历，没有什么一技之长，我只能到酒店当一名普通的服务员。在酒店当服务员期间，我努力工作积极表现不管让我刷盘子、洗碗总是认认真真完成无任何怨言，希望能够得到老板的赏识当个大堂经理，可是不管怎么努力也改变不了，我是一个无学历、无特长没有特点普通农村孩子。一天后厨的大师傅一句话敲醒了我，大师傅跟我说：“孩子别在这里浪费时间了，不管你在哪儿干多好，你永远是个服务员，你还年轻，技不压人，出去好好学门技术，将来的路会宽些”。我忽然觉得我长大了，我要一遍一遍的问自己我到这里是来干什么来了，难道就是为了洗碗刷盘子了吗？不是，我是来证明自己，为了出人头地。偶然机会我发现了美容和理发这个行业，我觉得这是我该做的，这是我喜欢做的，我去了标榜美容美发学校。

在这里我经过一年的努力的学习，得到了老师及校长肯定。以优异的成绩毕业并取得高级美容师资格证书。到了一家大型美容理发会馆工作，打工的日子，我没有把自己当成一个美容师，我把自已当成是这家美容院的老板，每当美容院出现问题的时候，我都会问自己：“如果我是老板，这个问题，我该怎么解决”。就这样我慢慢成长起来，就像一颗树的种子得到了阳光和雨露要破土而出的感觉。20xx年我回家里过年，我发现家这里没有一个像样的专业美容院，而且市场还没有开发。在家乡创业的想法逐渐的在我脑中形成，为不安分的心、为自尊的生存、为自我的证明。我创办了扎兰屯市协和健康美疗会馆。开业初期，因为我在外地打工期间积累了很多先进的技术和手法，很快的有了一批客源。随着店里的客户增加，我开始招聘美容师和增加店里的特色项目，但是问题一个一个的出现了，最严峻的问题“店务管理”方面，因为美容师的增加，大家在一起时间长了就会出现不同的问题，特别是都是女孩子，更加不好管理。而且年纪都和我差不多，管理起来更是不容易。店里总是发展不起来，而且大部分客户都是我在做，不放心交给其他美容师，这样矛盾更是不断。最重要的使我没有任何时间和精力考虑店里的方向，忘了自

己是一个店里的领航人。就这样店里总是在不好也不坏中生存着。20xx年我结婚了，结婚后老公和我说：“绝望中寻找希望，人生终将辉煌，今天的放弃不是失败，而是为明天更好的发展。

您应该出去好好学习，冷静的把这几年的创业好好总结一下，跌倒了不要紧，重要的是别忘了抓把沙子。把家里交给我，我愿意陪你在路上。”就这样我放弃了协和健康美疗会馆，但是我没有放弃我的理想，我的事业。在这一年多，我多次去哈尔滨和沈阳、广州等地美容院学习总结。我再次创业开办了女王美容院，这次创业我在管理上实施以制度做管理，无规矩不成方圆。我不在去做顾客服务，而是做店里的掌舵手。在产品上，我打出：“将养生和美容相结合为特色发展路线，不单纯考虑表面的美，而要从内到外得到健康和美丽的理念，”。去占领市场。

每次我培训店里的新来的学员的时候，我从她们的身上看到了我从前的影子，都是些想走出来、想发展、有着理想和抱负的女孩儿，但是没有学历、没有经济基础，而且很无奈的面对着社会。看着她们在我的店里逐渐的成长，从一个小树种子，变成一棵小树。我感觉很高兴，想到自己能够给她们阳光，我总会觉得自己很欣慰。现在的我一直在用心的去问自己：“为什么创业、想得到什么”。每次看到她们我得到了答案。我想让更多像我一样的女孩儿，得到帮助，将我多年创业和经营店的经验分享给她们，给她们一个实现自己的舞台，让她们在这个美丽舞台上尽情表演。这就是我未来要开办美容学校的真实想法，也是未来店里发展直营店的方向。的牙学语过。

今天我想到了俞敏洪老师在北京大学20xx年开学典礼上的发言，俞敏洪在发言的最后说了这样一段话，让我特别感动，他说：

人的一生是奋斗的一生，但是有的人一生过得很伟大，有的

人一生过得很琐碎。如果我们有一个伟大的理想，有一颗善良的心，我们一定能把很多琐碎的日子堆砌起来，变成一个伟大的生命。但是如果你每天庸庸碌碌，没有理想，从此停止进步，那未来你一辈子的日子堆积起来将永远是一堆琐碎。

创业基础心得体会篇二

创业是当今社会最受关注和推崇的行为之一，它代表着无限的想象空间和可能性。作为一名大学生，我也积极参与创业实践，获得了宝贵的经验和体会。在这一过程中，我深刻领悟到了创业的基础要素和必备心态。下面我将从机会识别、团队建设、资源整合、风险应对以及持之以恒的角度，分享我关于创业实践基础的心得体会。

首先，机会识别是创业成功的关键。在创业实践中，机会识别是全局考虑和灵敏应对的能力。作为一名创业者，我们不能只是盲目追随潮流，而是要寻找到切实的问题和需求。在我创业实践的过程中，我学会了通过市场调研和观察，发现了一个家庭教育面临的难题：家长对教育资源的匮乏。于是，我和我的团队合作，开发了一个在线家庭教育平台，为家长提供了丰富的教育资源。机会识别的能力是创业成功的基石，只有真正解决了人们的问题，我们的创业才会得以持续发展。

其次，团队建设是创业实践不可或缺的一环。一个成功的创业项目需要一个充满激情、专业能力全面的团队。在我的创业实践中，团队建设起到了关键的作用。我们每个人拥有不同的专业背景和技能，相互之间可以互补、共同创造价值。并且，团队成员之间的沟通和合作也是至关重要的。通过协作学习和共同努力，我们能够更好地应对各种挑战和困难。因此，建立一个具有高效沟通和协作能力的团队是确保创业成功的重要因素。

资源整合是创业者必不可少的一项能力。资源的整合包括了人力资源、资金资源、市场资源等多个方面。在创业实践中，

我们常常面临资源匮乏的问题，而创业者需要有创新的思维和寻找资源的能力。在我创业的过程中，我们遇到了资金短缺的问题，但是我们并没有被打败，而是积极主动地与投资人进行沟通，并最终成功获得了资金支持。创业者要善于与他人合作，发挥团队的智慧和力量，避免资源的浪费和冲突，创造更多的机会和财富。

创业过程中，我们还需要面对各种风险和挑战。成功的创业者不仅要有眼光和勇气，还要有担当和应变能力。在我的创业实践中，我们也遭遇到了许多困难和挫折，但是我们从中吸取了宝贵的经验教训，逐渐改进和完善。面对风险和挑战，我们不能沮丧，而是要坚持不懈地努力，永不放弃。只有积极应对和妥善处理各种风险，我们的创业才能取得成功。

最后，持之以恒是创业实践不可或缺的品质。创业并不是一马平川的道路，而是充满了曲折和艰难。在创业实践中，我们必须具备持之以恒的决心和毅力，才能够克服困难，最终获得成功。我曾在创业中遇到过不少的困难，有时候会感到迷茫和焦虑，但是我不会轻易放弃，而是通过坚持不懈的努力来克服困难。正是因为坚持下来，我才收获了更多的成功和成长。

总之，创业实践基础是一个庞大而复杂的过程。机会识别、团队建设、资源整合、风险应对和持之以恒是创业者需具备的重要素质和能力。通过不断总结和实践，我在创业实践中获得了宝贵的经验和体会。我相信，只要我们充分发挥自己的优势和潜力，善于思考和学习，努力不懈，我们一定能够在创业实践中取得更多的成就。

创业基础心得体会篇三

如此，会忽略几个较大问题：

小企业或是刚开始起步的企业，由于资金等问题，最容易出

现朋友合伙或所谓优势互补合作。例如一起合资将资金整合或我缺钱但你有钱，就轻易一起合作，而年轻人又喜欢和年轻人合作，以容易沟通作为理由，以接近的激情与感觉作为基础，说干就干。忽略考虑合伙人中应该具备的其它优势如经验以及社会资源，包括很重要的心态所附带的理性和稳重。

任何一个企业，在发展过程中一定会有很多的坎坷，而合伙人在企业发展的不同的阶段中，又会体现出各自的不同优势，其角色应该是随着企业的变化需求而变化。

比如最早期，合伙人一旦确定了总体策略后，都会选举或根据出资的多少来决定一个总决策者(总经理)，此时的总经理担负的是一个整体战略的决定，他也许有着很好的思维和极强的市场分析、判断力，有非常到位的宏观意识和理论策略，但却不一定有通过实践检验以后的经验积累和一线市场信息回馈的准确分析，随着企业发展的需要，决策者与实操人会发生正常的意见分歧。此时如果不能理性对待，不能怀有一颗理解和宽容的心，矛盾就会成为潜在危机依附在合伙人之中。

当企业发展顺利和不顺利的时候，都会很最容易让合伙人的心理发生变化而导致企业内部矛盾的浮现，再直接影响到企业的发展 and 生存，最终瓦解企业。企业发展顺利时，各自习惯把功劳往自己身上揽，觉得自己很优秀很了不起，忽略别人的贡献与付出，一朝得志，语无伦次呵呵。当企业发展不顺利时，也会习惯性把责任往对方身上推，别人没做好或做不好，潜意识里都会有另立门户的想法，哈哈，看看自己有没有？“能走多远，看你与谁同行。

之后再寻找合作方的时候，不再会为一件事情去寻找所谓的互补合作方，要坚信一个好的合作方，是可以合并做很多事情的。所以要刻意挖掘、培养与优势互补的合作方，先交朋友，在交朋友的同时磨合观点，共同探讨经营管理经验，表达自己的心态的同时也探测对方的心态，表露自己的处事风

格的同时也观察对方的处事方式，一旦感觉默契投机，就会积极捕捉投资机会，实现双赢。

创业基础心得体会篇四

创业实践是现代经济社会中的热门话题，越来越多的人选择放弃稳定的工作，追求自己的创业梦想。作为一名创业者，创业实践不仅意味着为了梦想而努力奋斗，还需要具备一定的基础知识和实战经验。在创业实践的过程中，我积累了许多宝贵的经验和体会，以下是我对创业实践基础的一些心得体会。

第二段：培养正确的创业思维

创业实践的关键在于拥有正确的创业思维。创业者要善于发现机会并加以把握，要勇于冒险，敢于尝试新的想法和方法。同时，也需要有长远的眼光，明确目标，并制定合理的计划。只有具备正确的创业思维，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第三段：市场分析是创业的基石

在创业实践中，市场分析是至关重要的一环。切入一个大市场可以带来更大的机会和潜力，然而，大市场也意味着更加激烈的竞争。因此，在选择切入市场之前，必须对市场进行全面的了解和分析，包括目标用户、竞争对手、市场规模等。只有对市场有着清晰的认知，才能更好地制定出创业策略和推广计划。

第四段：团队建设是创业成功的关键

创业实践中，团队建设是创业成功的关键。一个合适的团队不仅可以弥补个人的不足，还能共同合作，分享资源和知识，提高整体的竞争力。因此，创业者需要善于分析和发现每个

人的优势和潜力，并灵活地进行资源配置。同时，鼓励团队成员间的沟通、协作和创新能力的培养，可以有效提高团队的整体绩效和创造力。

第五段：创业实践中的风险和挑战

创业实践是一条充满坎坷的道路，充满了各种风险和挑战。在创业过程中，可能会遇到资金短缺、市场需求变化、技术问题等各种困扰。然而，只有勇敢面对这些问题和挑战，才能不断成长和进步。创业者需要保持积极的心态，灵活应对各种问题，不断总结经验教训，并及时调整创业战略。只有坚持不懈地努力，才能最终取得成功。

总结：

创业实践基础心得体会源于实践经验的积累和总结。正确的创业思维、市场分析、团队建设以及应对风险和挑战的能力都是创业成功的关键。同时，创业者还需要不断学习和提升自己的能力，保持积极进取的态度，才能在激烈的创业竞争中立于不败之地。通过这段时间的创业实践，我深深体会到了创业的艰辛和不易，但同时我也收获了很多宝贵的经验和成长。希望我的心得体会能够对其他的创业者有所帮助，共同努力，追求创业的梦想。

创业基础心得体会篇五

一个企业在经历了一次创业之后，本身已经具备了较强的实力，按照事物发展的客观规律，如果没有一种变革，那么企业必然会衰亡。要想让企业继续发展下去，实现更高的目标，仅有对企业进行根本性的改造，才有可能让企业在一个新的台阶上重新开始发展。创业，就是企业在取得高速增长之后，为了谋求进一步的发展而进行的内部变革过程。其实质是企业发展到必须阶段所进行的一次战略转型，是企业发展过程中的一次革命性的转变。而在当前这种竞争愈演愈烈的市场

条件下，我们踩海集团要在原有的基础上取得更快更好的发展，就必须进行创业。在企业已有的基础上，进行科学化的管理，不断挖掘内部潜力，以求得进一步的发展。

创业是集团生产力发展的一次大飞跃。大家都明白，事物的发展是一个由低到高，由量变到质变的过程，事物发展到必须的阶段，条件具备时，就会产生质的飞跃。所以，创业是我们集团从上到下头临谋求发展的艰巨任务。

我们怎样做才能圆满的完成这次挑战呢，那就要求我们：

一要有坚定的信心，遇到任何困难不要退缩，要想方设法解决它。

二要有团队的精神，这不是一个人的事，不能像一盘散沙一样，要有凝聚力。

三要我们必须不断提升自我的学习力。在创业过程中，善于做事悟理，不断总结经验，认真吸取教训。

四要不断发展创新力。进一步提高我们的工作水平。

创业，进一步明确了企业未来的发展方向，是确保企业长胜不败、长荣不衰的行动指南，为我们踩海的发展搭建了广阔的平台，为我们大家供给了大有作为的舞台，一次大的挑战正摆在我们面前，行动起来吧，为把宏伟蓝图变为完美现实、再创踩海新的辉煌而努力奋斗！

去年5月份，和市场一位老前辈合作了一家手机销售公司，到本月月底，十个月，投资20万，分的纯盈利20万，算不上好孬，就是自我总结一下。

1. 合伙的生意不好干，因为信念，价值观的问题，都认为自己是正确的，但是最后都知道要好好干，所以说，选择合伙人，

价值观很关键。

2. 自己说了不算的就不要干了，因为要想创业，还是要好好的拼命，可是当你想冲锋的时候，弹尽粮绝，惨了。创业，还是要自己说了算。

3. 野猪，家猪。像我这样野惯了的猪，想再圈回栏里圈养，难了，野猪变家猪，太折磨人了。招聘的时候最好招野猪，家猪没啥好的价值。

4. 客户背叛我们的代价为零。所以，要做好自我保护，不要认为说两句好话就是哥儿们，那就差大了。尤其是渠道销售，还好，我们的渠道销售欠款为0。

5. 团队制胜，但是没有谁是永久的，关键是背叛的代价有多大，所以说要好好的思考，团队的凝聚力最主要是文化，可是短期内形成不了，所以就成为了团伙，慢慢成形，关键是带领的方向要明确。

6. 退出机制明确，合作的协议一定要签，不要等到结束的时候才发现，啥依据都没有，都惨了，口说无凭。

创业基础心得体会篇六

近年来，创业热潮席卷全球，越来越多的年轻人开始追求创业梦想。为了更好地培养创业人才，许多高校都纷纷开设了创业课程。作为一名大学生，我也在大学的创业课上学到了很多有关创业的基本知识和技巧。下面，我将从自己的学习经历出发，分享一些关于创业课的基础心得体会。

首先，创业课程的重要性。创业课程作为大学教育的一部分，扮演者重要的角色。通过创业课，我们学生可以了解到创业的基本概念和原理，学习到创业的基本步骤和方法，以及创业成功所需的一些基本要素。通过学习这些内容，我们可以

在未来的创业过程中更加理性地分析和掌控创业风险，提高自己的创业成功率。

其次，创业课程的学习方法。在创业课程的学习过程中，我们要注重理论与实践相结合。创业是一个实践性很强的过程，我们不能仅仅停留在纸上谈兵的阶段。通过创业课程，我们可以学习到创业案例分析、商业计划书编写、市场营销等实用技能，这些技能将在实践中发挥重要的作用。同时，我们也要注意注重实践反思，将实践中的失败和成功总结起来，形成有价值的经验。

再次，创业课程的互动性。创业课程不仅仅是老师的一堂课，而是学生之间、学生与老师之间共同探讨和交流的过程。在课堂上，老师往往会鼓励学生发表自己的观点和看法，提问和探讨问题。通过这种互动性，我们可以借鉴他人的经验和思路，拓宽自己的眼界，加深对创业的理解。同时，也可以通过与同学的互动交流，锻炼自己的表达能力和逻辑思维能力。

此外，创业课程的培养创新意识。创新是创业的核心要素之一，而创新意识是培养创新的关键。在创业课程中，老师通常会鼓励学生提出独特的创业项目和构想，通过实践和不断地思考，激发学生的创新潜力。在创业课程中，我们也会学习到一些创意产生和创业策略的方法，这些方法可以帮助我们在未来的创业过程中更好地发展自己的创新能力。

最后，创业课程的评估方式。在创业课程的学习过程中，老师通常会通过课堂讨论、小组项目和个人报告等方式对学生的进行学习情况进行评估。这种形式的评估方式不仅可以促进学生对知识的理解和运用，也可以培养学生的团队合作能力和创新能力。通过课程的评估，我们可以更好地了解自己的不足之处，进一步提高自己的学习和创业能力。

总之，创业课程作为大学教育的一部分，对于培养创业人才

具有重要的意义。通过创业课程的学习，我们可以了解到创业的重要概念和方法，学习到创业的实践技巧和策略，培养并提高自己的创新能力和创业成功率。创业课程的学习需要注重理论与实践相结合，互动交流和反思总结。只有通过不断的学习和实践，我们才能更好地迎接未来的创业挑战，实现自己的创业梦想。

创业基础心得体会篇七

通过一学期的创业基础课程的学习，深受教育，倍受鼓舞。

在看过很多的创业教科书和听过很多老师的创业课堂中，这学年的创业基础课程给我的感触最深，启发最多。通过在书本中精彩的内容，睿智的思维逻辑和在课堂上老师精辟周到的讲解中，我很大程度上增长了自己的见识，消除了对创业的神秘感，找到了些创业的灵感，也激发了些市场经济的感觉。编者人士对创业本质惊人的洞察力和睿智的逻辑思维，让我学到了很多。他们在创业的核心问题中能够一针见血的分析和各种应对策略，让我能站在一个更高的层次上看问题。

在新时代下，创业是不少人的心愿，然而作为青年时期的我是具有相当的优势。一是我有激情和理想。我对未来充满希望，有蓬勃的朝气，并勇于为理想努力。尽管受到失败的挫折，仍会朝理想的目标再次奋斗。二是成就动机和自我实现。我要提高自己的能力。证明自己价值方面行动的坚决，取得成功的自我实现的愿望强烈。三是知识与技术优势。在新经济时代的创业，知识和技术的重要性不言而喻，用智力换资本是年轻人的特色。四是学习和创新精神，我有良好的学习能力，有对传统观念和行业挑战的信心和欲望，这些都会成为我成功创业的精神基础。

当然，也面临种种的不足，我现在工作经验不足，社会阅历少。况且我现在的社会关系和人脉不足于我创业需求。所以我也会时常感觉到创业苦，创业累的感觉。但我相信创业是

一个从无到有，积少成多的历程，再伟大的事业，都是由无数细小的事情所组成的。而在创业的历程中，我学习了，体会了，思考了，从而就变得更加智慧。

创业中创业者的创意策划、执行能力和组织能力在创业中的作用非常明显。创业过程中创业者会肩负着很大的责任和压力。在承担所有的责任和压力下，创业者该主动锻炼自己的抗压能力，在逆境中能迎难而上，使创业渡过难关，取得成功。因此在以后的创业中我会勇于接受各种风险的挑战，在逆境中不断地成长自己，强大自己！

创业的路也许很长，但创业的路上，犹如一场甘雨的洗礼，轰轰烈烈，潇潇洒洒。酣淋我们血液，带动我们每一脉神经，激情高昂。我们的青春是一首天籁的歌，越来越仿于清泉，汨汨流动，像生命里的每个细胞那么执着，永不止步，直到奔赴大海。创业路上的挫折就如泥土，铺在脚底下，失败是拌脚石，在路上我们也许会摔倒无数次，但无所谓，拍拍身，我们重新站起。青春的我们永不言败！

创业基础心得体会篇八

从创业背景上看，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，人们的生产生活方式、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，社会对人才的需求已经逐渐变化。如何培养和塑造能够适应这种变化并在社会变化中有所作为的人才，是当代中国高等教育改革与发展面临的重要课题。高等学校要担负起全面推进素质教育，培养高素质的创新型人才的历史使命。

的领域和行业去艰苦创业，也要支持学生敢于自主创业，学会自我发展，培养学生具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。

我对大学生创业这种事情是非常赞同的，因为现代生活是一个快节奏，充满挑战与机遇，成功与失败并存的生活，大学生创业，不仅能够创出自己的一片天地，还能够丰富自己的实践经验，大学生是一个具备高等教育水平，极高修养的综合体。

大学生创业能够将自己在大学所学到的知识应用到实际的活动中，从事自己擅长的方面，会充分的将自己的专业知识应用其中，做起来也会顺利一些，但是大学生是也是一个弱势群体，首先，大学生缺乏社会实践经验，对社会的认识还处在一个初步的阶段，大学生还没有真正的接触社会，没有真正的意识到社会上的竞争，大学生进行自主创业，缺乏必要的经验，会有很多很多的弯路要走，所以需要全社会的关注和帮助，大学生创业逐渐被社会所承认和接受，同时也肩负着提高大学生毕业就业率和社会稳定等历史使命。在高校扩招之后越来越多大学生走出校门的同时，大学生创业就成为了大学生就业之外的一个社会新问题。大学生创业面临着许多问题，其中既有优势，也有劣势。主要优势有：

1. 大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

2. 大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优

势，而目前最有前途的事业就是开办高科技企业。技术的重要性是不言而喻的，大学生创业从一开始就必定会走向高科技、高技术含量的领域，“用智力换资本”是大学生创业的特色和必然之路。一些风险投资家往往就因为看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。 3. 现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神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。大学生梦想心了怀揣创业梦想，

努力打拼，创造了财富。

4. 大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力，增长社会实战经验，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。

主要劣势有：

1. 由于大学生社会经验不足，常常盲目乐观，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。

必要的实践能力和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难一下子胜任企业经理人的角色。

3. 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。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。

4. 大学生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。

我认为大学生创业应该注意如下几点：

1. 多学多问，虚心请教。
2. 耐住性子，不可冲动。
3. 勇于承担，负责到底。
4. 要认识并接受人的本性。
5. 要有大局意识，不能只顾眼前。
6. 时刻学习，终生学习。

四、结语 大学毕业生创业，首要的原则就是让自己学有所用，“做熟不做生”。对于学自然科学的学生来说，如果在学习期间取得过科技创新成果，甚至融合过风险投资，那么，你可以凭借这点优势顺利走上创业路。同理，学管理或人文科学的毕业生若在学习期间进行了理念创新，在相关领域中形成了新的体系，也可利用其作为创业初期的资本。而学艺术、设计、广告等专业的毕业生，可以自由职业者的身份创业，但最好是几人联合。对于没有以上成果可以作为创业资本的人来说，职业顾问的建议是找一些物质投入少、产出相对较高的行业起步，如针对高校生的中介服务、小规模的商品经营、利用网络资源进行信息服务等。而it专业出身的大学毕业生，由于该行业行情的低迷，建议还是先求职，到较大的公司去熟悉、把握整个行业，不要轻易“下水”。并且在有了具体的创业目标、方向后去花一段时间涉及到你目标所在行业的各辐射行业，从大处纵观。

总之，独立创业精神的培养既取决于客观条件的许可，更依

赖于学生主观的努力，作为学校要营造有利于人才脱颖而出的氛围，积极培养学生的独立创业者精神，为培养现时代社会所需要的人才而努力。创业不是一蹴而就的，需要在挫折中成长，不断进步，坚持不懈，才能最终走向成功！

不知不觉中，一个学期快要过去了，而我们学习的创业基础课程也即将结束。不知道大家最初是基于怎样的想法选择了这门课程，估计是五花八门吧。而我，说实话，是被这门课的名字所吸引选择的。创业，是每个人都会做的美丽的梦。有的人梦想成真，而有的人却竹篮打水一场空。其实，创业成功也是基于很多因素，这个梦，不是那么容易实现的。

创业，对于许多大学生来讲，是非常具有诱惑力的。苦读十多年，能够考上理想中的大学，几乎所有同学都对前途充满期盼，都希望能实现自己的人生理想和价值。但怎么去实现呢？创业无疑是其中的一条道路。同时，创业是非常具有挑战性的，伴随的往往是高付出、高风险、知识面有限和技术能力不够等，许多大学生因此望而生畏，更多人则认为自身能力不足，希望工作一段时间后等待时机再去创业。但是在我们面临困惑时，创业基础课程为我们解答了难题，让我们在层层迷雾中，找到了方向。学习这门课程，让我们更加了解创业的知识，也让我们认识到自己的不足和前进的动力。

在创业基础课程上，我们了解到一些专业的知识，比如创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。简单的来说，就是创业者积极地探寻机会，积极整合资源，充分利用机会，实现价值创造的过程。

创业的本质在于把握机会、创造性地整合资源、创新以及快速行动，是具有企业家精神的个体与有价值的商业机会的集合，目的是创造利润和新价值。还有创业的功能是促进城乡结构的优化，加快我国城市化进程；促进产业结构优化，加快第三产业发展；促进所有制结构的优化；促进经济规模结

构的优化；促进投资结构的优化，加快民间投资进入；带来劳动力就业的倍增放大效应；提高政府就业管理工作效能。通过一大批创业的微型、小型企业的设立和成长，还能够增加国家税源，成为国民经济的新增长区域；成千上万以勤俭、诚信创业的小业主将成为中产阶级的中坚力量，为发家致富提供正面的‘典型示范，其社会效果和经济效果不可估量。这些关于创业的知识让我们受益匪浅。

求成。因为如果那样，鱼群就会被冲散。它们游动尾随在鱼群后面，用特有的声音“吱、吱”向大海的远方召唤。一只、两只、三只越来越多的伙伴游了过来，不断地加入到队伍中一起高声呼唤着！当海豚的数量汇聚到一百多只的时候，奇迹发生了！所有的海豚围着鱼群环绕，形成一个球状把鱼群全部围绕在中心。它们分成小组有秩序地冲进球形中央，慌乱得鱼群无路可走，变成这些海豚的腹中佳肴。当中间的海豚吃饱后，它们就会游出来替换在外面的伙伴，让它们进去美餐。就这样不断循环往复，直到最后，每一只海豚都得到了饱餐。相信看到这个故事，大家都会了解到团队合作的重要性。“全球风险投资之父”多里特说“我更喜欢拥有二流创意的一流创业者和团队，而不是拥有一流创意的二流创业团队！”可见，创业团队是非常重要的。创业团队有较高的商业机会识别能力，团队内的信息分享机制也有利于团队成员对商机达成共同认知。并且可以提供满足企业发展的多样化人才资源，使得企业不致因为一个灵魂人物的退出而崩溃。一个完整的创业团队是获得风险投资支持的必备条件。而创建一个高成长企业和一个能够创造重要价值企业，必须要有一个强有力的创业团队。现在的创业时代，不是个人英雄主义的时代，而是一个合作共赢的时代。懂得团队合作，会让你的创业之路平坦宽阔很多。总而言之，创业成功需要“天时、地利、人和”三因素的有效聚合。

搏一下，创业并不是那么遥不可及，勇敢地迈出第一步，成功已经在向你招手！

在大四的最后一段时光里，选这门课是有自己的想法的。当代大学生创业九死一生的大环境下，创业的那份心也被按捺下来。我暗暗对自己说，先找份稳定的工作进入一个行业，一个领域，然后好好积累人脉，拓宽关系网，再去找创业的机会，尽管我不知道在工作岗位上几年之后还会有不会有这个激情，但至少对自己曾经的创业梦想有一丝安慰。选了这门课之后，我慢慢地懂得了更多。

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。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。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。

听过大学生kab创业基础的课后，我受益匪浅，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，最大的感受是想到了在过不久后即将完全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。不少大学生创业把握不住方向，很容易走入误区。其实在就业竞争如此激烈的时代，大学生应该首先树立先赚一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。

但是由于缺乏相对应的社会经验，所以其创业也常遇到一定的困难。或许正如马云所说：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但是绝大多数人都死在明天晚上看不到后天的太阳。”因此，把握创业技巧，分析我们大学生创业的优势和弊端就显得非常重要。下面我想谈谈我从大学生kab创业基础课上理解到的一些东西。

1. 世界上没有完美的个人，只有完美的团队

有人曾说过：狼是一种凶猛、机智、忍耐力最强、团队合作最好的动物。

狼的力量主要是由“狼群”变现出来的，它们的特性和优势都在群体活动中得到了充分的表现，值就是团队精神。我们创业就应该学习狼的这种精神，唯有如此，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

世界上没有完美的个人，只有完美的团队。虽然大学生创业团队中不乏杰出的人才，但

也只能说他在这个团队里面很优秀，离开了这个团队，他将一事无成。人无完人，人上有人。个人的力量是有限的，而团队的力量则是不可估量的。试想，乔丹打球再好，若没有其他队员很好的合作，恐怕他也只能徒唤无奈。如果把一个公司比作一架机器，那公司中的每一个人都分别是这个机器上的零部件。无论哪个螺丝松动了，都会影响机器的运转。因此，我们每个人只有在我们的团队中扮演好自己的角色，发挥出应有的水平，积极合作，注重团队精神，我们的团队、我们的公司才能效率更高，素质更好，力量更大。

2. 产品卖不出去的原因在于产品的品质

消费者购买产品，最看重的就是产品的质量和价格。一个企业如果能保证其产品的品质，那么这个企业就会赢得消费者的认可，树立品牌意识，从而实现巨大的经济效益。曾记得，南京的冠生园食品曾经誉满全球。可是这个风光无限的大企业却最终倒闭破产了，原因就再也他们把过期的月饼重新包装，完全忽视了产品的品质，以次充好，欺骗消费者，导致消费者的流失和市场份额的减少，最终导致其破产倒闭。由此我们可以看出，产品品质对一个企业而言至关重要。只有保证了产品的品质，才能赢得消费者的信任与青睐，夺得市

场份额，实现创业的成功和公司的发展。

3. 要成功就不要有借口，态度决定一切

其实所有的外因都只是一个象征符号，即使我们拥有了学历经验，聪慧学识，但一旦我们总给自己找回避问题的借口，没有认真的态度，我们也不能达到成功。

4. 坚持等于成功，放弃者绝不成功

在生活中，我们往往遇到一点点小的挫折就怨天尤人，马上就放弃不做了，还要为自己找各种借口解脱——这样的我们是永远不会成功的！不要怀疑自己的能力，别人可以做到的我们也可以做到，即使我们要承受失败的痛苦和挫折的打击，即使我们需要付出比别人多四倍的努力，即使我们现在正承受失败，我们也决不能放弃，坚持等于成功，放弃者绝不成功！

作为当代大学生，我们在学校里学到了很多理论性的东西；我们有着创新精神，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，一级出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。但是正如老师所说的：

创业的道路是很艰难的，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

无限正大。

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茫然感会痛苦。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。

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；也不能妄自菲薄认为自己没有能力去承担任何工作。正确的评估自己，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。

当然，时代是永远向前发展的，我们都知道《谁动了我的奶酪》这个故事，他告诉我们所拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我没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。在今后的生活中不断的不断学习，充实自己，增加自己的社会竞争力。当然，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，只要总中获得宝贵的经验，都将是你的财富。

大学生面向基层创业、就是是大有可为的，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”，可以将课堂的理论知识运用到实际中去，提高创业能力，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的合作。同时，在市场竞争中，也要懂得如何进行放弃和选择。

总之，大学生创业将会真正发挥我们自己的才华，展现创新思想和个性特点以及是充分认识社会的一个大好机会。

虽然这门创业课即将完结，但那份创业的激情，那份创业的梦想，理应被我们每个人牢牢记在心里。总有一天，这颗种子会扎根发芽，茁壮成长。