

# 2023年互联网创新创业大赛含金量 互联网创新创业心得体会(实用7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。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 互联网创新创业大赛含金量篇一

移动互联网背景下，原有的商业模式将被颠覆，原有的营销理论也讲走进死胡同。在移动互联网时代如何营销？这是摆在每个企业家和企业高管的重要课题。

### 1、没有营销，产品即营销

传统营销的起点通常在产品之后，产品生产研发都出来，再去找一个概念，装一个形象；而网络时代营销的起点在产品之前，在产品的构想阶段，就已找好定位，按着规划去研发和制造产品，产品本身也是营销。

好的产品是一个放大器，投入1块钱的营销资源，能够产生10块钱的结果；坏产品是一个黑洞，投入1块的营销资源，得到1毛的结果。

### 2、没有产品，服务即产品

互联网产品从一开始就是服务，互联网产品即服务。这要求在设计产品的时候，首要的不是从功能出发，而是从服务出发，服务用户的需求出发。

### 3、没有生产者，消费者即生产者

个性化需求是传统生产过程中一个难以解决的普遍现象。以衣服为例子，传统的生产模式，把同一款式的衣服做成大中小各种码型，看似每个人都能找到合适的码型，但实现上只是相对合适。从企业角度这可以节约成本形成大规模生产，从消费者角度，既想获得个性化产品，又不愿为之付出高价格，这就成了一种拆中的选择。而在互联网时代，借助互联网的信息技术，众包的新生产、消费形式开始粉墨登场。这些消费者不再是被动地，而是主动地参与产品的设计和开发。也就是说，在商品的创造过程中，他们既是消费者同时又是产品的生产者。

比如，互联网创业不需要太多的框框，如果框框太多，可能发而让自己失去太多的机会，而同时犯更多的错误。

互联网创业企业，尤其是一开始，总会看看别人是怎么做的，什么样的组织架构，什么样的组织使命，什么样的岗位设置等等，当然学学别人是不错的，但是同时也要注意不要被这些框框给束缚住了，没有什么事情是一定如此的，不同的情境下，有不同的解决方案。

如果框框太多，一板一眼，四平八稳的，在互联网上获得成功的几率反而可能变小，因为如果大多数人都做相同的事情，凭什么你会脱颖而出呢。当然有一点是不变的，就是一切都要以用户需求为中心，这句话看上去是一句废话，谁都会说，但是真正能做到的不多。

在中国互联网上，阿里巴巴的马云，巨人的史玉柱，51的庞升东等等都不是按常理出牌的人，都是一些没有条条框框的人，正是他们没有条条框框，能够极富有想象力地为用户提供服务，满足用户的需求。

对于互联网公司来说，组织结构也好，产品架构和功能也好，市场推广也好，运营也好，技术也好，都要从客户的需求出发，公司的目标只有一个，如何更好地实现客户的需求，当

然与此同时，实现公司的商业价值。

如果组织架构导致部门利益分立，导致没有一个明确的导向，最后导致组织架构本身阻碍公司与用户真正接触，不能真正去了解他们的需求，而是忙于内部分歧的沟通，忙于建立技术，忙于写报告，这可能最后很少真正有时间去了解用户的真正核心需求是什么，最后，做出来的东西可能根本不是用户真正所需要的，这样浪费了很多的时间，而且最后并没有获得应有的结果，尤其是当投入了大量的人力、资金还有时间之后。

所以，互联网的创业公司不需要太多的框框，不要被组织的层级架构，不要为技术，不要为市场，不要为运营等等细节和对立所牵绊，而且不要因为部门的问题，导致无法形成真正的合力。所有的一切，从管理，从组织架构，从产品，从技术，从市场，从运营都要想方设法去实现用户的需求，找到一条方便的路去发现用户需求，满足用户需求变得更加容易，而不是更加困难。所以，有时候，打败自己的不是竞争对手，而是公司本身。

当两年前接触征途游戏的时候，从征途的各种产品设计，运营措施，市场推广措施等等都可以看到，它有很多的灵活性，很多大胆地想象，没有什么条条框框，没有什么是一定应该做的，也没有什么是应该做的，用户是唯一的答案，征途甚至给玩家的刺激奖励，也可以是巨人网络本身的股票。虽然，这只是其中的一条措施，但是反映了巨人网络或者是史玉柱影响下巨人公司的思维方式，它是开放的，没有什么边界和条条框框，任何想法，如果能够满足用户需求，都是可能的。

## 互联网创新创业大赛含金量篇二

在公司，学习成长的速度是自学的10倍以上：

1. 在公司里，担任数据相关岗位(数据分析、数据挖掘、算法

等)必备的技能我就不多说了，但是在不同互联网公司，需要融入公司的各种操作，说的直接一点就是：汇报的ppt模板可能需要统一、取数的系统需要快速上手、数据申请的签报需要了解，减小犯错可能。

2. 公司可能会摆放有书架，但是千万别在上班时间在在那看书，毕竟公司不是阅览室。同时，除了短时查阅相关技术参考书，不要在上班时间一直坐在工位看书，这会让同时和领导认为你没做相关工作或者工作不饱和。

3. 作为算法工程师□leader可能提到我们这个项目这部分的算法你可以研究实现一下，这时，你需要主动去研究学习相关内容实现算法，你可以去github或者博客或者书籍快速学习直到应用，老板要看的是最终的效果，而不是你看了多少文献。

## 互联网创新创业大赛含金量篇三

大赛今年5月启动，吸引了31个省（市、自治区）及新疆生产建设兵团1878所高校的57253支团队报名参加，提交项目作品36508个，参与学生超过20万人，带动上百万大学生投入创新创业活动。经校级初赛、省级复赛，共300支团队进入全国总决赛。

从无人直升机系统到人体三维扫描仪，从智能可穿戴近视防控设备到远程监控服务机器人“护理专家”，大赛充满奇思妙想，但更可贵的是梦想着陆现实，从创意落地为真正的产品和商品。

评委万学教育副总裁张强深有感触，这是一场落地的大赛，真正指向创业，是真正的商业模式在运转。相较以往重在创意，这次比赛大部分项目都有企业支撑，在“互联网+”的概念中，体现了“+”。这些90后大学生从生活角度出发，把互联网真正植入生活和企业运营中。

张强说，通过项目评比，可以看出学校对于创业的支持力度，选手接受的培训，不是简单的商业计划书的指导，也不是简单的理论性指导，而是接受过有真正企业运营思维的导师指导，把企业导师真正引入到大学中去。

“大赛达到三个度，成熟度、完成度、市场推广度。有一个新的商业运作模式，有科技文化含量，与大学生专业学识相契合。”教育部高等教育司司长张大良引用一位专家评委的评价。

大赛中，台上选手飞扬着年轻气息，台下评委也有许多年轻面孔。

此次，大赛组委会邀请行业企业、创投风投机构、大学科技园、高校和科研院所专家组成专家委员会，负责参赛项目的评审工作，指导大学生创新创业。有相当一部分既是评委，又是直接的投资人，如对项目感兴趣，下一步就可直接投资。

这些接地气的评委“火眼金睛”犀利麻辣，360度找问题，现场即时打分，公开透明，让学生们“直冒汗，但是心服口服，学到很多东西”。这种评审方式在某种程度上也颠覆了一些高校的认知，让老师和同学们真正达到以赛促教、以赛促学、以赛促改。

19日晚，结束了紧张的四强赛。参赛同学们和100多名国内著名投资机构主要负责人都来到林田远达吉林大学创新创业实践基地，参加大赛精心安排的投资交易洽谈会。双方面对面交流，许多都达成了进一步了解或者投资的意向。

主办方吉林大学校长李元元表示，大赛为脱颖而出的精英团队和知名投资机构搭建对接平台，力争让大量成果转化为现实效益，走出赛场，走进市场，让知识和产业对接。

“我们正在建设大学生创新创业服务平台，搭建项目团队与

投资机构对接的桥梁，加强对项目的后续指导服务。大学生创业投资机构联盟正在筹建。”教育部相关领导表示。

从赛事出发，走出更深意义和内涵，比赛结束，创业却正当其时。

“大赛已走出赛事本身的意义和内涵，它将是一个深化高校创新创业教育改革的重要抓手，一个凝聚高校和社会资源共同推动产业转型升级的有力引擎，一个培养大众创业万众创新新生力军的有效平台。”李元元表示，吉林大学将整合大赛资源出版《高校创新创业优秀成果案例集》和《大学生创新创业政策解读》，并创建中国大学生创新创业服务平台，该平台集产权交易、中介服务、投资服务等20多项功能于一体，并依托平台建立起一套服务于大学生创新创业的长效机制，旨在打造永不落幕的大赛。

“创业项目没有小和大之分，只有好和不好的项目。任何小的都可以做大。比如肉夹馍可以卖得很火。大的企业都是从小项目起来的。投资人经常看小项目，找优秀团队。”评委九鼎投资晨星成长计划首席执行官沈冲说，同时他还给大学生创业者提了一个建议：一定花一些时间，自己好好想想投入的行业格局，不要眼睛只盯着项目，而要看更大的格局。投资一个项目错了，只是损失些钱，投入一段人生错了，就会错失最宝贵的时间。

东软控股有限公司副总裁李印杲说，大学生沿着自己的专业去创业是个好途径。要有梦，练好本领，找好伙伴。寻好平台，有好心态，做个好人。(完)

## 互联网创新创业大赛含金量篇四

工作效率很重要，没有效率会导致你没有休息时间，没有生活：

1. 公司一般会提供咖啡、茶包、冰水等，实在是困就尝试一下吧。
2. 写代码思考不仅耗费体力还有脑力，如果饿了，会影响效率，所以在办公室准备一些零食以备不时之需。
3. 给自己制定计划，比如okr大家如果不了解可以去了解一下。

## 互联网创新创业大赛含金量篇五

互联网公司除了一些强制996，甚至11116的公司(早上11点上班，晚上11点下班，一周工作6天)，很多规定的下班时间并不会很晚，但是在很多互联网公司会存在一种现象，尤其是在大厂(大的公司)，在下班后一些人会加班比较严重。

1. 如果公司没有强制加班或者潜规则加班(明面上不规定，但是开会或暗示需要加班)，不推荐加班，毕竟加班意味着在公司坐着，你已经坐了一天，久坐不运动对身体不好。
2. 很多互联网公司加班并没有加班费也没有调休(除了部分节假日特殊原因需要加班，一般也是提前申请批准)，这和很多传统公司不太一样。
3. 你以为加班让leader看到觉得你为公司做了很多贡献并且牺牲了个人休息时间，可能你的leader觉得是你工作效率不够导致你加班，所以推荐工作时间提高效率，关于如何提高工作效率之后会说。
4. 在互联网公司leader给你的任务需求一般是有ddl的，他们常常关心的是你工作的进度而不是你投入的时间，所以感觉工作时间难以完成的话就自觉加班吧。

## 互联网创新创业大赛含金量篇六

在公司你肯定会接触到不同的项目，新人需要注意如下几点：

1. 好的项目任务分配应该是对每个人提的需求明确且有差异，所以你要做的首先是完成自己那部分，然后帮助同事克服困难。
2. 在项目中要积极主动推进项目进展，不要逃避，千万不要一个人闭门造车好几天没啥进度，遇到问题要想办法解决，关于可能遇到的问题，比如说需要找人提供xxx数据信息，找谁？怎么找？建议通过同事和leader了解或推荐然后去找。千万不要闭门造车好几天，也不和他人交流，导致几天过去你这里项目基本没进展。
3. 你一般手上会接手多个项目，一般会多线程完成(同时进行多个项目)，但需要注意的点是项目一般是有优先级的，这个优先级可能是公司战略或者你leader定好的，如果没有，可以按照ddl等规划好，尤其是需要对接其他同事的项目，千万不要由于你个人的原因导致整个项目团队的进度拖慢。
4. 领导通常会要求员工写周报，重点突出每周完成的内容、正在开展的内容和即将开启的内容。养成写周报的习惯可以让你深刻意识到这周的投入度和工作进度，对此做出反思。理想的状态是每周都有进步。
5. 如果是提需求，需求文档格式和内容好好写，减少不必要的误解，特别是数据口径定义写清楚。

## 互联网创新创业大赛含金量篇七

当然，我这里说的不是谈恋爱，而是公司里的人际交往。一般要注意以下几点：



1. 对上级的称呼，一般不可直呼名讳，常见的称谓是xx老师□xx老板，或者是上级的英文名。如果刚入职不了解，可以观察同事的称呼。
2. 请求同事帮忙，在大的互联网公司，经常需要和人打交道，特别是开展项目需要寻求其他部门同事协助你，可能是你第一次和他/她联系，这时候你一般是通过邮件或者公司聊天软件搜索并联系，注意说话与文字的语气表达，因为是你请求他人协助，所以态度要好，别人可能并没有帮助你的义务，而你需要工作时间。聊天时候发“;嗯嗯”要比“嗯”好，加个表情更能体现你的情感倾向，话术需要慢慢体会。
3. 新人可能很容易犯错的是越级聊天或者越级发邮件，即你直接和你领导的上级聊天或者发邮件(在你直接领导不知情或没批准的情况下)。