

# 2023年写读后感写作(精选5篇)

当认真看完一部作品后，相信大家的收获肯定不少吧，是时候写一篇读后感好好记录一下了。当我们想要好好写一篇读后感的时候却不知道该怎么下笔吗？以下是小编为大家收集的读后感的范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 写读后感写作篇一

很多时候，也许你是想找个兼职赚点外快，但是感觉自己好像没有什么天赋，也又不知道从何入手，那么作者克里丝特尔·潘恩写的这本《会赚钱的妈妈》将为你开启一扇窗，《会赚钱的妈妈》这本书将教你发掘自己的赚钱能力，让你跳出思维框架，帮助你深入发掘自己的天赋和激情，利用自己的技能和知识，去赚钱，去改变，去创造影响，去成就梦想。

作者克里丝特尔·潘恩是一名演说家、事业女性，对她的三个孩子进行家庭教育。《纽约时报》畅销书《告别生存模式》作者。她的使命是鼓励大家明智的管理自己的时间和资源，有目的的生活。

《会赚钱的妈妈》分享了很多实用的窍门，启发你找到自己的天赋，从而更好的赚钱。

首先，来谈谈真正的财务自由是什么，这里作者给出了自己的答案。

财务自由是：1、做出的选择既符合自己和家人的利益，也符合长远目标

2、有大格局和创新思维

3、利用技巧和天赋

- 4、承担可控的风险，尝试新事物
- 5、把知识和可用的资源变成创收的点子
- 6、能够慷慨解囊
- 7、用时间和才能祝福别人，影响别人

在这里，你先暂停一下，想想财务自由对你来说意味着什么，然后花些时间来写下你的愿景。

你要意识到，财务自由不仅仅是让自己的财务状况井然有序，它还表示在适当的空间获得精神上的满足。

你必须相信你能够靠自己立住脚跟，财务自由地生活。你要相信无论处于生命的哪个阶段或面对怎样罕见的情形，总会有能够奏效的备选项。要相信自己的愿景，做出积极的改变，推动自己前行，驱使愿景实现。

如果你觉得自己经验不够，适应不了市场，或者是缺乏技能，那你并不是一个人。但事实是，每个人都有其独特之处，也有其能力，有些东西对你来说并不明显，需要你去努力、去尝试才能够发现，为了回答你“我擅长什么，并能以此赚钱？”这个问题，作者带着你一起走上探索之旅。

技能是指只要下功夫学习，努力学习就能学会的东西，反之，天赋是指天生就擅长的东西，如果你在这方面投入时间和精力，将取得很好的成绩。技能和天赋都可以培养和改进，并且两者经常有交叉和关联。

你有擅长的乐器吗？你有销售天赋吗？你有室内设计的眼光吗？你喜欢整理吗？你喜欢看电影吗？你喜欢做饭吗？…….

仔细想想别人经常会请教你哪些问题，你做什么事情感觉很投入又开心。让你的大脑运转起来，下面列出了你可能具有的技能 and 天赋：

有个朋友，很喜欢给孩子做早餐，并且把每次做的早餐过程都拍成了小视频，上传到网络，很多妈妈看了她的视频后跟着她学习做，她还专门建立了一个群，妈妈们有什么不会的，她来指导，慢慢的，她把群打造为一个服务收费的群，收费不高，但是赚的钱也够平常零花了，看到她每天都很开心。

作者也提到了她的一位朋友，作者搬家后墙面一片空白，有一次一个朋友到他们家里来玩，她说出了自己的苦恼，不知道该怎么装饰这面墙，然后这个朋友听了欣然地说，很乐意来帮忙弄，仅仅花了几个小时就把墙饰完美的弄好了，并且做的让人耳目一新，关键是她的工作和装饰八竿子打不着，就是因为喜欢，后来经过作者的提醒，她把这项技能与爱好，发展成了副业，慢慢的开始接一些展位布置的活。

让她很难过，但是经过几个月的实验、调整和改善，她的教学计划最终获得了成功，尽管在这个过程中有很多错误代价高昂。乔伊希望别人在做同样事情的时候能够更简单，花更少的时间，于是她把办学经历中获得的知识和经验总结起来，然后把这个起名为“箱子上的幼儿园”，售给一些需要的人，帮助了别人，也给自己增加了收入。

有时候，我们需要别人看出我们的天赋，提醒我们，这样才能意识到并且更快的帮你找到天赋。

下面列了一些问题，你可以借此想一想自己的技能和天赋，同时让朋友给你一些建议：

- 1、你的朋友和家人都让你帮过什么忙？经常请教你什么问题？
- 2、你觉得哪些事情对你来说很容易？

3、你小时候就很擅长的是什么？

4、你能操作设备或工具吗？或者你接受过某些领域的特殊训练吗？有这方面的经验吗？

5、你对别人做的不满意的活，有没有自己想着学着做？

建议你利用一天的时间，或者一晚上的时间放下手机，在心里好好的想一下这些问题，然后用笔记录下来，你会有不小的发现。

#### 四、准备好那就开始吧

考虑好以上你的天赋和激情在哪些领域，如果要在这个领域赚钱还需要增加哪些知识和技能，研究一下你写下的这些，然后来一次头脑风暴，考虑具体的情形。

比如：1、是不是可以用你对理财的知识和兴趣，来做个网络直播或者授课呢？

2、是不是可以用你的写作天赋和技能，教别人更好的写呢？

3、你爱美，爱打扮穿搭，是不是可以教别人来做这些事情呢？

4、是不是可以用你的市场营销技能和知识，帮别人制作互联网课程呢？

5、是不是可以用的语言天赋去录音，如果英语好的话，可不可以去找个翻译的活！

6、是不是可以用你带娃的经验，写出来，或者说出来，在网络上进行分享呢？

不要担心现在没能一下子想到合适的商业构想，只是让你的创造力流动起来。当你考虑自己的技能、天赋、激情和知识

的时候，也请你审视一下周围，看看人们面临什么样的问题，而你能够用拥有的这些东西去帮助他们解决，这就会体现你的价值，从而给你带来收入。

《会赚钱的妈妈》的作者克里丝特尔·潘恩还告诉我们，关注自己取得的进步，哪怕只是保持不退步。做自己能做的，不要强调自己不能做的。只要在正确的方向上努力，再小的步伐也终将成就巨大的胜利，坚持下去，一直向前（钱）。

## 写读后感写作篇二

### 一、服装行业

服装是盈利最高，市场需求量最大的行业，但是同时也是淘宝行业经营最多的，但是只有你产品质量好，价格有优势，绝对是很赚钱的，服装，人人都需要买，而且一年四季都有不同的服装，就拿女装来说，夏天有短裙、短裤、吊带衫等等，冬天有丝袜、羽绒服、毛衣等，各种款式的服装都有，人人都有这个需求购买的，而且服装利润大，成本低，盈利就越高。

### 二、化妆品行业

化妆品行业经营的产品也是很广的，例如：面膜、香水、彩妆、洗面奶、美白等，那个女人不爱漂亮，大部分的女人一半的工资都花在化妆品上，特别是一些上了年纪的女人，几乎每个月都会花好几千元上美容院，化妆品行业消费群体很大，需求量也大，因为化妆品是天天都用的，消耗很大，用完了就需要买，而且不会换季，或者不流行之类的，任何时候都是畅销的产品。

### 三、箱包类

箱包类制造成本低，利润大，消费的群体是很大的，任何人

都需要用到箱包的，比如：上学需要的学生包，逛街的小包包、斜包包，上班用的公文包，锁匙包等等，总之需求量大，现在都很流行把箱包作为礼物来赠送给亲戚好友，而且运输方便，不用担心损坏的问题。

#### 四、妇婴用品类

这类型的产品也存在很大的市场，据市场分析，在网上购买妇婴用品的顾客还是很多的，孕妇在怀小孩时都是呆在家多，一般都很小出去购物的，于是，网上购物就成了她们一个不错的选择，比如：孕妇衣、妈妈鞋、胎教用品等，而婴儿用品也是，婴儿出生没多久是需要用到很多东西的，比如：纸尿裤、奶嘴、奶瓶、奶粉等。

#### 五、珠宝配饰类

相信大家在生活中都会发现，身边的朋友都会佩戴一些首饰项链的，比如：戒指、银饰、翡翠、手表、头饰、眼镜、耳环等，这些都是一些常见的配饰，无论男人还是女人，家里都会有很多首饰配饰的，特别是女人，都会有各种各样的首饰，需求量大，而销售的对象也很多，首饰配饰可以当礼物赠送给好友，而且产品不会过时，不会存在换季压货等问题，所以这个行业是一个潜力很大的市场。

延伸阅读：

### 淘宝开店步骤/方法

#### 一、开店之前

开店之前。我们需要做一些准备工作的，如果说先要定一个方向，就是我将要主营产品方向。大家都选择比努力更重要。那么我们要重大决策的时候一定要考虑清楚哦。只要是定下一个方向就要努力去做，如果中途改变主意了。

这个会浪费很多时间和精力。这个只是给店铺定一个方向。

## 二、怎么找货源

点击下方视频即可观看

看完后不懂的联系华仔老师

货源准备好了开通网店将宝贝上架哦。

## 三、开店喽

开通网店了。

## 四、运送

商品卖出去之后卖家会将钱打到支付宝的。我们要给卖家发货的。

可以根据客户方便拿到快递的公司选择快递，一般申通中通都可以的。

## 五、服务与售后服务

## 六、宣传

店铺开起来，我们也要宣传一下我们的产品哦，只有将我们的商品更多的在客户面前曝光才可以达到更多的成交。所以宣传也是很关键的。

## 注意事项

千万不能太浮躁哦，建议新手开店的朋友一定一步一步的来进行

想在淘宝创业的朋友可以加华仔老师教大家如何注册淘宝，申请淘宝店铺，开店上货，装修店铺，推广运营...

以上是小编整理的有关在淘宝开店卖什么最赚钱相关内容，希望大家喜欢！

[在淘宝开店卖什么最赚钱]

## 写读后感写作篇三

开店创业是传统的创业项目，如何经营好自己的小店，这是很多80后创业者着眼解决的问题，以下分享开店创业的五大赚钱之道：

一、维护卖场魅力：开店前，创业者都要针对卖场做了一番规划，尽量呈现出最吸引人的风貌，不过，开店后，不能对这一方面掉以轻心，应时时维护它，秉承“3s法则”**something special** **something different** **something new** 才能使你的卖场永远抓住顾客的视线。

二、追求商品魅力：企管顾问公司总经理谢志明认为，现在的消费者都喜欢“俗、大腕、满意”的商品，除非是品牌的支持者，否则同等的商品除了要比价位、性质外，还要比谁的功能多、效果好。因此，未来不管是谁的天下，有一点是可以确定的——“更完美的服务”，也就是重“质”重“量”，再加上适当的“精神服务”。在商品部分，就是质量并重。

三、提高服务魅力：卖场、商品的魅力有了，再就是提高服务的魅力，也就是员工要让客人觉得店里面的每个人都很友善，上门消费是种享受。

四、定期举办促销：促销往往是最直接、最有效的提高业绩的方式，尤其在看似景气消费却下滑的内冷外热之时，促销更显重要，可增加新鲜感。谢志明建议，最好依店家的业绩



决定促销方式，才能发挥效用。例如属于计划性购买的和冲动性购买的商店促销方式就大异其趣。

五、留住员工的心：员工的良莠、稳定性对一家店的影响很大，尤其是在创业初期，而创业中后期则可能面临员工被挖墙脚的情况，因此，如何抓住员工的心，就成为当小老板的必修课程。有些员工并不是非常在意领多少钱，而是在乎有没有成长，如果老板只忙于赚钱而忽略员工，员工的向心力就会大减。想要留住员工的心当然就要激发员工的斗志，让员工觉得满足，他们就会努力工作，力求有所表现，这时老板如果顺势再补句话：“今天辛苦了，要好好爱惜自己的身体，不要太劳累了”，便可以让员工更加卖力。

[开店创业的赚钱之道]

## 写读后感写作篇四

女人爱漂亮是从古到今都没办法改变的事实，并且有愈演愈烈之势，因此，化妆品市场的前景及其开阔!!! 越是有钱的女人越是要想留住青春年华，在化妆品方面的消费舍得下本钱。正所谓赚钱就赚有钱人的钱! 还有，化妆品是天天要用的东西，所以会常常买。一旦用上你店里的哪一款觉得好用，一定会继续在你店里买的。所有从客户群，销量来说化妆品都是当之无愧的排在第一位的!

### 女装女鞋

与化妆品相比较，女装女鞋有优势也有劣势。优势在于不想化妆品那么多讲究，生产日期，运输问题等等。女装女鞋运输起来极其轻便，不存在过期的问题。其劣势在于有尺码和型号的限制，款式方面较讲究，这些问题导致女装女鞋没有化妆品能留住顾客。女装女鞋的款式繁多，你的店再大也没办法包括所有的款式和样子，顾客浏览一下没有发现特别中意的就去别家看看去了。

## 电子产品

电子产品市场的火爆主要原因是价格优势。电子产品在淘宝上的价格远低于市面上的价格。并且电子产品的消费群体也很大。现在几乎人手一部手机，大部分人都有mp4[]许多人都有电脑，可见电子市场的广阔。劣势是涉及到售后服务及维修的问题，这个比较麻烦，让买家来回的邮费可能他不太愿意。电子产品的售后确实让人头痛！

## 女士箱包

女人的东东又来了，可以说女人从头到脚都能从她身上赚钱，

哈哈，每个女孩子至少有两三个包包，上课的大包包，逛街的斜跨包包，约会的精致小包包等等。女孩子的包包再多都不嫌多的哈。我就是其中一个。看上了就想要。只要款式合口味就好。箱包运输方便，不会过期，优势差不多和服装一样。而且箱包作为礼物赠送给亲友同学的也很多。

## 手机充值卡

这个除了赚的钱不多之外，没什么不好，哈哈。自动发货，人在不在都没有关系。没有什么纠纷，也不存在运输问题，不存在退款，退货的问题，实在是省时省心啊!!!就是进货渠道不是很好掌握，如果有很好的进货渠道，做这个真的不错，哈哈！

## 流行饰品

## 家居日用

家具产品的面特别广，每个家庭都少不了要用的家庭用品，做丈夫的也不会太反对妻子去买这些。所以市场也比较大。但是一定要做出特色，并且有一定的价格优势，否则主妇们

都去超市了。

## 地方特色产品

这个跟地域有很大的关系。如果你所在的地方有一些特色产品，特色商品，很有名气，你可以考虑经营这方面的哦。这是绝好的优势。别人想做都做不了的哈。但是有些产品，比如需要现做的美食就没办法了。

## 写读后感写作篇五

随着我单位第二批群众路线教育实践活动如火如荼的开展，局党组领导班子根据上级安排、部署，为弘扬党的优良传统和作风，使群众路线教育学习实践活动取得很好实效，开展了“读一本好书”活动。在阅读王树增的《长征》一书，唤起了我对我党历史上长征精神的深深震撼。

80多年前，在中华民族面临深重危机、中国共产党面临生死考验之时，中国共产党领导工农红军在中国大地上演了一场史无前例、波澜壮阔的伟大长征。这次征程，是在强大敌军的重兵围堵、险恶的自然条件、党内的严重分裂等困难条件下进行的，是对党和红军在勇气、意志和信念上的一次严峻考验，其历时之长、行程之远、路途之险、困难之巨，举世罕见，旷古未闻。

辉的著名论断：“人民，只有人民，才是创造世界历史的动力。”这是以毛泽东为代表的中国共产党人对党领导下的革命事业成功之源所作的最为本质的概括。长征的胜利就是人民的胜利，就是党同人民群众心连心、同呼吸、共命运取得的胜利。

我党红军长征为何能够最终取胜、达到建立新中国的伟大目标。通过此次阅读，有了深刻体会：一是我党红军有着坚定的共产主义理想信念；二是红军长征的革命代表着中国人民

发展的根本利益，符合了人类社会的发展规律，有着强大的生命力：三是红军有着严明纪律和艰苦奋斗、不怕牺牲的优良作风，这些成为我党红军长征能够取胜的革命英勇精神，必须大力弘扬和传承。

待遇，追名逐利等享乐主义：违规用车，奢侈浪费，不思进取等奢靡之风。这些问题严重影响了我局的公信力，很容易引起人民群众对此强烈的反应。

因此，我们每一名党员干部，务必积极参与党的群众路线教育实践活动，发扬我党历史上的红军长征精神，弘扬党的优良传统和作风，采取有效措施，务必抓紧抓实抓好。

第四，遵循干部直接联系群众制度，在铁规运行中取信于民，进一步转变工作作风；

第五，在教育整改活动中求真务实，开拓创新，与时俱进，认真总结，建立有效管用的长效机制，使党的基层基础得到进一步夯实。

=====

“红军不怕远征难，万水千山只等闲，五岭逶迤腾细浪，乌蒙磅礴走泥丸……”长征，是一首雄壮豪迈、大气磅礴的革命交响曲！长征，把惊涛壮观推出，把日出瑰丽托起，让松柏昂首挺拔，让雄鹰翱翔蓝天！那波澜壮阔的历史画面，那高唱“英特纳雄耐尔一定要实现”的肝胆豪情，化作一种不朽的精神，光照千秋流芳万古！

历史就是以沉重的脚步向前迈进。历史的时针是艰难与曲折、崎岖与坎坷的“合金”，拨动沉重的历史时针无疑是一曲壮美的歌，是一支摄魂的曲。毛泽东就是那拨动历史时针的人。中国共产党和工农红军擎起的熊熊革命火炬，一直在华夏儿女的心头燃烧着……1934年10月开始的二万五千里长征，纵

横十一个省份、攻占七百多座县城，进行了三百余次战斗，突破敌人的重重包围，两夺金沙江，强渡大渡河，飞夺泸定桥，爬雪山，过草地，穿越荒无人烟的地区，终于胜利到达陕北革命根据地，开创了革命的新天地，创造了人类历史上的伟大奇迹。林莽沉沉，裸山如刃，黄沙大漠，激浪长河，刻下长征者铿锵的足音；寒风砭骨，雪压冰封，矗立起长征者英勇的雕像。

长征是大无畏的革命英雄主义壮举。二万五千里长征中，我军将士冒着敌人的枪林弹雨，克服重重艰难险阻，这壮烈的历史画面成为激励人们奋进的动力和学习的源泉。一部红军长征史，也是军民鱼水情史。在长征出发时，苏区人民为红军几乎捐献了一切。红军扩兵招兵，苏区青年踊跃报名，母亲送儿参军；红军筹粮饷，苏区妇女把耳环、手饰捐上；红军架浮桥，苏区百姓捐完了木头捐门板。长征途中，红军严格遵守革命纪律，不动百姓的一针一线，一草一木……红军的模范行为，赢得了百姓的深深敬爱，也成为今天中国军人学习的一面镜子。

观看电视连续剧《长征》，令人心潮澎湃，感受至深。每看一集是泪瀑在面颊山崖的倾泻，是心火于胸壁襟袵间喷爆，是血泉沿生命沟渠奔涌，是壮行在广袤热土上的激扬。红军长征途中那惊天地、泣鬼神、震山河、撼心灵的大无畏革命英雄主义壮举，那一幕幕感人肺腑、催人泪下的历史画面，仿佛就在眼前！那隆隆的炮声、震天的呐喊、成为激人奋进的咚咚战鼓！长征中那无数革命烈士，和无数动人的事件折射出来的长征精神，留给了人们工作和学习以无穷的力量，成为一代又一代人成长进步中的催化剂。