# 创业基础心得体会(汇总20篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-04-13

*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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。创业基础心得体会篇一随着社会的不断发...*

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。大家想知道怎么样才能写得一篇好的心得体会吗？以下我给大家整理了一些优质的心得体会范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业基础心得体会篇一**

随着社会的不断发展，越来越多的人开始关注自己的职业发展和创业机会。然而，在创业之前，我们需要具备一定的基础知识和创业心态，才能更好地面对挑战和机遇。本文将结合自己的经验和心得，分享关于“基础创业心得体会”的五段式文章。

第二段：了解市场需求。

创业的第一步是了解市场需求。在选择自己的项目之前，我们需要对目标市场进行深入的研究和分析，了解顾客的需求和行为习惯。只有通过深入市场研究，我们才能够迅速抓住市场机会，顺应市场需求，实现商业价值。

第三段：构建专业团队。

在创业过程中，拥有一支专业的团队是非常重要的。通过构建专业的团队，我们可以组合各种不同的技能和背景，把专业的人才汇集起来，共同打造优秀的产品和品牌。此外，合适的团队也能够提供更加全面的思路和方案，让我们更好地适应市场和竞争。

第四段：注重经营管理。

创业的过程中，经营管理也是至关重要的。我们需要注重团队协作、组织运营、财务管理和法律法规等方面的建设，保证我们的创业项目能够长期稳定持续地发展。此外，创业的过程中，我们还需要时刻关注市场的变化和趋势，灵活调整经营策略，抢占市场份额。

第五段：开拓创新思维。

创业过程中的创新思维也是非常重要的。创业者需要始终保持开拓创新的心态，不断探索新的商业模式和服务方式，以满足不同市场的需求。从而实现商业价值和社会意义的双赢。只有保持开放、灵活、创新的思维方式，我们才能够更好地适应市场变化和抓住新的商业机会，实现成功的创业之路。

总结：

以上就是本文关于“基础创业心得体会”的五段式文章。创业之路是艰辛的，但对于有准备的人来说，也充满了机遇和挑战。在创业的过程中，我们需要不断学习、成长、探索，相信在不久的将来，我们一定能够成为成功的创业者。

**创业基础心得体会篇二**

主要讲述我对于大学生创业的看法，通过对大学生创业基础教育课的学习，我对大学生创业这种事情有了新的看法，下面我将具体讲述我的心得。

大学生 创业

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，随着社会主义经济市场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。

创业精神是一种理念,这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中,培养学生的创新意识、创造精神和创业能力,使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育,包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育,另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础,创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成,目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育,关键一点就是创业意识的培养,使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴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。

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。

2.急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏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。

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。

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、小规模的消费品经营、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，需要的是在挫折中成长，不断进步，坚持不懈，才能最终走向成功！

**创业基础心得体会篇三**

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，在此分享创业基础。

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，随着社会主义经济市场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，通过十六天短暂的课程学习，让我们能够系统的了解创业。在这十六天中，我们认真聆听了周老师富有激情、风趣而又贴近实际的讲课，周老师鼓励我们要敢于在新兴的领域和行业去艰苦创业，同时也支持我们要敢于自主创业，学会自我发展，培养我们具有创业的胆量、勇气和开拓创新精神。老师让我们以自荐的形式出来演讲竞聘总经理，然后再由总经理招聘面试选拔人才来组建自己的团队与公司，我们组的八个成员相互发挥团队精神制作调查问卷并发放回收来定位自己的客户群体，并且实地考察周边商业区的情况来评估竞争者的优势与缺点从而改善自我促进本公司更好地发展。我们团队人员分工合作制作商业计划书以及实训实岗工作任务册以此来更加具体的了解在实际创业中所需要考虑的一切程序。在这个过程中，我找到了一份创业的激情与一种创业精神，在这个团队中，我们分享了创业的苦与乐。

作为一名大学生，我们首先要有独立生存的自信心和不断创新的进取心，再者要对环境有主动适应能力、对文化有综合学习能力、为理想而奋斗的实践能力，要坚持知识、能力和素质的辩证统一。

经过这样一个系统的学习，我清楚地认识到自己的不足与缺点。所谓创业，讲求的是创新二字，创新是一个民族的灵魂，更是现在人的灵魂。要去发现新东西并且要敢于尝试，失败不可怕，可怕的是不能够从失败中吸取教训。今天很残酷，明天很残酷，但后天很美好，绝大数人却死在明天晚上。马云的这句话也告诉我们做任何事都要坚持，虽然创业不如我们当初想的那么简单，但是只要我们能够正确运用我们所学的知识与经验去坚持它，相信总会有所收获到的。

在初冬的第一场寒流来临之际，我很荣幸与百名学员一起满怀激情与梦想参加了市劳动教育局成功举办的20xx年第五期创业陪训。除了寒冷的天气之外，全球经济的衰退让我们感到这个冬天更加的萧索。对于我们每位有梦想的人，现在要面对的不仅仅是季节的转换，更要面对经济环境对我们实现梦想的巨大考验。

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。

二是学习创业知识，要全身投入到学习当中去，学习创业需要的条件~相关政策及法律等知识~避免在创业过程中走弯路，减少不必要的损失，为创业梦想插上有力的翅膀。

三是学习创业的技巧和本领。通过学习和交流，准确把握社会发展的潮流和方向，运用技巧和本领，在越来越细的社会分工和日新月异的行业中追求最合适自己的创业道路，挖掘第一桶金。

在这次培训当中我被老师的耐心细致的敬业精神和学员的认真积极的学习态度所深深感动。教师根据每位学员的不同特点手把手的指导每一位学员学会做创业的计划书，通俗易懂的讲解每一个理念和问题，决不让学员带着疑问离开教师。学员们有的为了全身心的投入到学习当中，甚至暂时放弃了那一摊子百废待兴的工作，因为大家不想辜负培训老师的每一滴汗水，想让自己在学习的艰辛中收获喜悦。通过培训，大家掌握了系统的创业知识体系，清醒地看到自己所从事行业的市场形势及创业环境，学会去如何组织、计划、实施和做大做强等，更难得的学会了结合自身实际确定决策思维模式，创业综合素质有了很大的提高。

通过这次培训，我对我的宾馆经营项目的操作运营有了更深刻的认识，我总结了“四要”

一、要生存。在梦想和现实冲突之时，生存是第一需要的。创业之初，特别是在极其困难的时候，企业要先学会活着，而后再考虑成长，但是梦想的目标不能变。

二、要学习。在危机中学习，提高抗风险能力，利用这个时期有针对性的学习，苦练内功，积蓄团队力量，提升内部管理张力，为危机之后的发展做好准备。

三、要关注。要特别关注国家相关政策和市场环境的变化利用有利的政策，随时调整企业策略。

四、要总结。仔细总结过往经验，并思索未来发展和经营模式。

最后感谢各位领导的亲切关怀，感谢各位教师的认真辅导。冬天已经来了，春天还会远吗?我坚信通过此次培训，我将会做一个企业的享受者。

通过这段时间创业课的实训，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，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，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，在这种创业的分为下，推动社会的进步与经济的发展。

在创业实训的过程中，刘老师让我们用开发的思维去思考，各个团队创立什么企业、如何进行市场分析，运用什么营销策略等。通过这次的创业课的实训，我认为定位市场的目标非常重要，这决定着我们公司未来的经营。除此之外最难的是财务分析报告和利润表的计算，这需要我们有足够的专业知识和耐心。我认为创业特别重要的是要有明确的目标以及良好的心态度。因为这是我们前进的动力，对未来成功的渴望。同时我们也真正学到了团队合作的重要性，互帮互助，向着自己的目标努力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。创业是一个漫长的过程，而且需要一个创业者有着耐得住寂寞的心里，持之以恒的心里，这一点我们可以在那些创业的成功者身上看到，他们的成功从来不是一蹴而就的，他们步步为营，坚持不懈，一步一个脚印，才取得了成功。在创业的道路上，我们需以他们的精神为榜样，创造出属于自己的天空。

作为大学生，我们创业还面临着许多的挑战，需要我们一步步的去克服。这次的创业只是模拟公司，但我却发现里面有好多不可预测的困难。当然，在实训的同时，也发现了自己的不足，自己关于公司的创立的想法不是很多，自己接触面不是很广。

总之，这次创业课的实训受益匪浅，学习到了更多的知识，提高了自己的眼界。以后，我将更努力、认真、刻苦的学习，以这种态度来提高自己的能力、完善自己，创造一个属于我自己的明天。

在这次实训中我体会到了很多很多，有些是生活中所遇到的，有些是在人生中慢慢体会的。

在这次实训课的第一次课我们有的初步的认识，通过xx老师的建议，我们组成了男女搭档。起初大家都不好意思，但是事实就是这样你不主动就会被别人抢先。通过这件事我明白了其实我们都应该积极主动去做事情，把握机会不能让它从身边悄悄溜走。

在接下来的课程中我们做了许多游戏，虽然是以游戏的形式完成的课程，但是我们具体到每个人身上就不会觉得这是一场游戏，大家都很认真的对待。这个也许是一种挑战，一种自我认知的过程，一种搭档之间配合。比如两个人解绳子的游戏就是考研你们的默契，往下蹲的游戏就是考研你们的信任，表演走路就是让我们冲破心里的障碍，改变一下自己。有的人就是平时碍于面子放不下身段，可是这次课程就让我真正体会到原来自己也可以这样，体会到神火中体会不到的自己，也让我们找到了乐趣。

其实体会最深的应该就是一起团队的pk和此次培训最后的环节。

团队在一起pk的游戏中真正体会到团队力量的强大，和作为一名出色的领导者应该具备什么样的能力和责任。我是在a队的，我们队总是输给b队。我觉得自己的心里因素占一方面原因，但是主要还是没有发挥好团队的力量，我们没有组织好，没有分析好团队的意义，怎么样才能把团队的力量放大。我们队长虽然有组织欠缺的能力，但是他已经为我们团队尽力了。也为我们的过失承担了严格的惩罚，规则就是这样，我们应给遵守好。

当队长精疲力尽的时候，老师给了我们队帮长分担责任的机会，当全体队员都在地上共同承担责任那一刻，相信每个人都被打动了。队长和队员之间因为有了这个环节更加亲密了，使团队更有凝聚力。

每一个环节都给我们许多体会，每一次都是那么触动人心。最后一个环节告诉我们曾经给过别人多少次的冷漠，多少次我们又收到他人的冷眼。其实我们用真诚对待他人，他们也会一真诚回报的。多给别人一个拥抱生活会更美好。一个小小的鼓励也许在别人眼里就会是巨大的能量。

通过这次实训，我体会到我们在生活中应该多努力一点，我学会了运用团队力量，学会了真诚待人，自信的生活。

**创业基础心得体会篇四**

作为一个创业者，想要成功创业，一个好的团队是至关重要的。在初创阶段，团队成员的选择非常关键。首先，我们需要找到具备专业技能和经验的人才，他们能够在各个领域提供帮助。而更重要的是，我们需要寻找性格相互契合，理念一致的合作伙伴。这样的合作伙伴能够一起共同面对挑战和困难，并且共同为实现我们的目标而努力。

第二段：团队协作的重要性。

一个成功的创业团队离不开团队成员之间的默契与协作。在智力和能力上，每个团队成员可能会有所差异，但只有通过相互协作，才能使整个团队发挥最大的效能。团队合作需要建立在相互尊重和信任的基础上，团队成员之间应该相互支持、互相合作、互相倾听。只有这样，团队才能形成有机的整体，达到事半功倍的效果。

第三段：团队角色与沟通。

在一个创业团队中，每个成员都应该明确自己的角色和责任。团队领导的角色是确保团队的目标和愿景不偏离轨道，并且向团队成员提供支持和指导。而其他成员则扮演着不同的角色，如负责市场营销、产品开发、财务等。团队成员之间应该有良好的沟通，及时分享信息和意见，并互相帮助解决问题。只有通过有效的沟通，才能保持团队的协调与合作。

第四段：团队文化和价值观。

在创业团队中，团队文化和价值观的定义非常重要。团队文化是一种共同的信念和价值观体系，能够激励和引导团队成员的行为。一个积极向上、敬业奉献的团队文化，能够提升团队的凝聚力和执行力。在团队初创阶段，我们通过共同制定和确认团队的核心价值观，如诚信、创新、客户至上等，明确了团队的共同目标和愿景。而在日常工作中，我们通过团队建设活动、团队分享会等方式，不断强化团队文化和价值观的传递。

第五段：团队成长和反思。

一个创业团队不应该止步于初创阶段，而是需要不断成长和发展。在团队成长的过程中，我们需要不断反思和总结经验，发现和解决问题。团队成员应该具备自我反思的能力，及时发现自己的不足并寻求改进。同时，团队也应该建立一个良好的学习氛围，鼓励成员共同学习和分享，以提升整个团队的专业素养和能力。

总结：

构建一个优秀的创业基础团队是创业成功的重要保障。团队成员之间需要有良好的协作能力和沟通技巧，共同制定团队的核心文化和价值观。团队的成长需要团队成员的不断反思和总结，以不断提升整个团队的能力和素质。一个成功的创业基础团队能够共同面对挑战，克服困难，实现共同的目标和梦想。

**创业基础心得体会篇五**

创业是一场挑战艰辛的旅程，但也是一次充满机遇的冒险。对于那些想要追求自主经营和个人成就的人来说，创业是一个令人激动且有潜力的选择。在这个数字时代，创业机会无处不在，成功离我们很近。然而，创业之路并不容易，需要我们具备一定的基础知识和实践经验。以下是我个人在创业过程中所积累的一些心得体会。

首先，创业必需的基础技能和知识是不可或缺的。要想在市场上取得成功，我们需要了解至少一个领域的基本知识。这可以通过学习相关学科、聆听经验丰富的人的建议和参与行业研讨会来实现。此外，创业者还需要掌握市场营销、财务管理和人力资源等方面的知识。这些技能将有助于我们建立和管理自己的企业。基础知识的积累是我们成功创业的必要条件。

其次，创业者需要发展一种积极的思维方式。创业是一场充满不确定性和风险的战斗，我们需要保持积极的心态来应对各种挑战。要有勇气面对失败，并从中吸取教训。创业者应该将挫折看作是成功前的必经之路，而不是放弃的理由。只有保持积极的思维模式，我们才能克服困难，战胜竞争，取得成功。

接下来，创业者需要学会与他人建立合作伙伴关系和积极寻求帮助。在创业过程中，我们很难做到独立自主，合作伙伴和支持团队的重要性不可低估。与同行合作可以共享资源和知识，提高竞争力。此外，与客户、供应商和投资者建立良好的关系也是创业者成功的关键。他们的合作和投资能够为我们的企业提供信任和稳定的发展。

除了与他人合作之外，创业者还应该不断学习和提升自己的能力。创业不仅是智慧的表现，更是学习的过程。我们应该保持对新技术和行业发展的敏锐观察力，并随时调整自己的经营策略。同时，积极参与培训和研讨会，不断提高自己的专业水平。只有持续学习和适应变化，我们才能跟上竞争的步伐，保持市场竞争力。

最后，创业者需要保持坚持和耐心的品质。在创业道路上，我们所面临的挑战和困难常常让我们感到沮丧和无助。但是，只有坚持不懈地努力，才能最终获得回报。如果我们在开始时就轻易放弃，就永远无法看到成功的可能。耐心是成功之路上的必备品质，只有持之以恒，才能最终实现我们的创业梦想。

总之，创业是一场艰苦的挑战，但也是一个充满机遇的旅程。通过不断学习、发展基础技能、培养积极的思维方式、建立合作伙伴关系和保持耐心，我们可以为自己的创业之路铺平道路。希望这些心得体会能够帮助到那些正打算创业和正在创业的人们，让创业之路更加顺利和成功。

**创业基础心得体会篇六**

在创业之初，首先要明确自己的创业目标。创业目标可以是实现个人理想，也可以是提供独特的服务或产品，满足市场需求。无论目标是什么，都需要积极准备。这包括了解市场和行业情况，学习管理和营销知识，培养人际关系等。积极准备可以使创业者更有信心和能力应对各种挑战和困难。

第二段：勇于行动，面对风险。

创业本身就是一种行动，需要有勇气去迈出第一步。不论是前期的市场调研，还是后期的运营和推广，都需要勇于行动。同时，创业过程中难免会面临各种风险。创业者需要冷静思考，找到解决问题的方法。只有勇于面对风险，才能获得更大的机会和回报。

第三段：建立团队，携手共进。

创业很少是一个人的事情，建立一个稳定的团队至关重要。创业者需要招募有能力和诚信的团队成员，分工明确，形成合理的合作模式。团队协作可以互相取长补短，共同面对种种挑战。而一个好的团队也能够为创业者提供支持和鼓励，共同实现创业目标。

第四段：灵活适应，不断创新。

创业过程中，市场和行业都会不断变化。创业者需要保持灵活的思维和行动方式，及时适应变化的环境。此外，创新也是创业的关键要素之一。只有不断创新，才能提供与众不同的产品或服务，获得市场竞争力。因此，创业者要保持学习的态度，不断提升自己的技能和知识，以适应市场需求的变化。

第五段：坚持努力，持续拓展。

创业是一条曲折而漫长的道路，创业者需要具备坚持努力的品质。即使遇到困难或挫折，也要保持积极的态度，找到解决问题的方法。同时，创业者还要持续拓展业务，不断寻找新的机会和发展方向。只有保持坚持和持续努力，才能最终实现创业目标，并取得成功。

总结：创业是一项充满挑战和机遇的旅程。在创业过程中，明确目标、勇于行动、建立团队、灵活适应和坚持努力都是至关重要的要素。只有具备这些基础心得，创业者才能在市场竞争中脱颖而出，实现自己的创业梦想。无论遇到多少困难或挫折，在创业的道路上一定要坚持下去，相信自己的能力和选择，相信成功将属于努力的人。每一次行动都将是向成功迈进的重要一步。

**创业基础心得体会篇七**

在大二上学期，听说有个创新创业训练营，于是怀着好奇憧憬的心报了名。尽管起初刚接触，并不懂得他存在的意义,但倒也是每节课都会去听。整个创业课分为线上线下两个流程。线上网课刚开始点进去的时候，就看到几句醒目的话：“要么自生自灭，要么轰轰烈烈。追梦，无所畏惧，让创业变得更加简单。”人生不就是这样么，如果不能轰轰烈烈，那么只能自生自灭。澎湃的大浪永不歇止，浪沫在晴空中飞扬散去，后退的浪潮，在岩石隙间迅疾推涌、回旋。但是，它还要再来，它还要倾全力奔赴这千万年才与它结缘的粗砺岩石。是呀，追梦，我们无所畏惧。我想创业的意义也便是如此了吧。

看完创业的第一章后，可能是激发了我的兴趣，于是忍不住往后看了几章，没花了几天的时间，就看完了全部。整个课程下来，对网红经济的记忆尤为深刻。随着社会的发展，科技成为重中之重，大数据的时代悄然来临。这就要求我们要运用数据，运用科技智能去在社会中生存。从电商到广告，从直播“打赏”到进军影视行业，网红们正凭借自身粉丝形成的巨大流量，实现着多渠道的变现。网红产生的商业链条和盈利模式逐渐壮大。只有你有你的个性和特点，你也可以依靠这些来生存。

线下课程中，去跟老师参观创业园，让我有了对未来的追求。我憧憬自己做自己的老板，我憧憬我也能够成为马云的那样的人才。我憧憬我能够努力拼搏创造美好未来。看了一场路演，让我更加相信自己，未来是可以实现。如今，寒假里和若干个人一起组队参加服创比赛，中途由于自己专业上的冲突和对未来的彷徨，我有想过退出，但会告诉自己我要坚持。就当作是人生磨练，不管是遇到困难还是阻力，多给自己一次机会，不行，就两次。我寻求的也不过就是人生中的机会。抓住机遇，成就更好的自己。

明天会是什么样，我不是不曾想。只是，会有怎样的光，会有怎样的坎，我不知道，我只是想鼓起勇气努力的前往。创业课给我前行的指引，给予我未来的憧憬与美好。带上我的骄傲，带上我的倔强，带上我的梦想。我行我路，我行我事。

通过创新创业讲座，令我对大学生创业有了不一样的看法。新世纪是一个创新的世纪，未来社会迫切需要的是具有创新创业能力的人才。大学生作为高等教育的主体，作为社会向前发展的源动力，必须与知识经济时代发展要求相适应，具有较强的创新创业能力。

当前的高职毕业生的就业形势已经清晰明了的展现在了我们的面前，那么我们接下来要做些什么，或者借助什么来提高我们的能力、增加我们的就业筹码呢?如果说必要的文凭、证书对我们的就业极为重要的话，那么比此更加重要能让我们快速发展的东西就非创新、创业莫属。

创新，是一种能力的培养。每个人都对发明有所了解，发明是在无前人引导的情况下为了生活的需求而做出一些东西，一般人难以做到。而创新却不是这样，它不需要我们整天抱着头的空想去做出一些连科学家都难以做出的东西，它只需要我们站在前人的肩膀上，将一些已有的东西做一些改动，来适应我们的需求。创业，是就业的形式。他是创业者通过发现和识别商业机会，成立活动组织，利用各种资源，以创造价值的过程。但并不是所有人都适合创业，创业的路上需要我们能够担当更多的责任和风险，就像马云所说：“今天很残酷，明天很残酷，后天很美好，但大多数人死在明天晚上，看不到初升的太阳。”但是追逐梦想是幸福人生的起点，为了理想去奋斗，就需要认识创业、准备好创业的素质，提前进行创业的演练。

根据调查显示，我国大学生的创新、创业意识和能力极为缺乏。大学生缺乏创新意识和创新能力的表现主要体现在：一，缺乏对创新的认识和创新欲望;二，缺乏创新所具备的基本知识;三，缺乏创新的兴趣;四，缺乏创新性思维能力：五，缺乏创新所必需的毅力。另外，随着网络的盛行、西方思想的传入、大学生身边诱惑的增多和现在中国社会所面临的种.种压力等问题的日益呈现，当代大学生的思想和行为活动也出现了很大的分离，譬如各种心理问题和道德修养缺陷等，这些无疑都给当代大学生创新能力的提高设置了障碍。

大学生缺乏创业意识和创业能力的表现主要体现在：一，不能正确的认识创业。不少大学生把创业看得很神圣,认为只有高科技、高资本才能完成创业;有的把创业看得一文不值,认为是找不到工作或工作失败后迫不得已而做的一件事;还有的把创业同各种素质锻炼混为一淡,缺乏目的性和计划性。二，缺乏自我认知。对市场和自我缺乏理性的分析和判断,盲目追赶创业的潮流,成为大学生的又一个时髦。一方面,有的大学生把创业作为攀比、竞争的手段,而不考虑自己是否适合创业,或是否具备了创业的成熟条件,;另一方面,又有一部分同学在创业方面的选择上,缺少对市场的深入调查分析,一味追求热门行业。面对如此严峻的就业压力，为了更快的进入社会，并使自己尽快的强大起来，大学生就很有必要提高自己的创新、创业能力。

提高当代大学生的创新、创业能力已成为一种趋势。它定会使我国的就业形势发生巨大的改变，并对我国的长期发展起到举足轻重的作用。另外，从中国大学生创新、创业水平现状考虑也是势在必行的重要举措，即培养大学生的创新、创业意识和提高其创新能力极具必要性和可行性。

提高当代大学生的创新、创业能力：

1、有利于缓解大学生就业压力。大学生的创业能力对解决大学生就业难这一问题很有帮助。创业能力是一个人在创业实践活动中的自我生存、自我发展的能力。一个创业能力很强的大学毕业生不但不会受到社会的就业压力的影响，相反还能通过自主创业来增加就业岗位和竞争筹码，以缓解社会的就业压力。

2、有利于大学生自我价值的实现。大学毕业生通过自主创业，可以将自己的兴趣与职业相融合，使自己能够在自己所喜欢的领域大显身手，充分展现自己的才华，并达到自己所预期的目标。这样不仅可以解决当今社会就业难的问题，还可以得到自我价值的实现。

3、有利于大学生自身素质的提高。

伴随着我国高校的扩招，大学生素质一直呈现降低的趋势，并且这一直是一个非常棘手的问题。若想改变这一现状，大学生创业无疑是最经济、最有效的办法之一。通过创业与创业实践，大学生可以清除内心的障碍，增强自己的心理承受能力，并努力将不可能变为可能。再创业活动中，还可以拓展自己的人脉关系，努力打造自己的各种素质。也只有这样，大学生创业才能成功，进入社会才不会成为问题。

4、有利于培养大学生的创新精神。创新是一个民族的灵魂，是一个国家长久不衰的的重要因素。如果缺少了创新，任何一个团体甚至一个国家就会停滞不前。青年大学生作为中国活力的群体，如果失去了创造的冲动和欲望，那么中华民族最终将失去发展的不竭动力。大学生的创业活动，有利于培养勇于开拓创新的精神，把就业压力转化为创业动力，培养出越来越多的各行各业的创业者。美国前总统里根曾说：一个国家最珍贵的精神遗产就是创新，这是国家强大与繁荣的根源。中国的未来在于大学生，中华民族的精神永恒则在于大学生旺盛的创造力与创新追求。

5、在校大学生创业可以鼓励在校大学生创业从总体上有利于大学生的长远发展，缓解就业压力。

提高大学生创新意识和能力的途径：

1、要主动营造活跃的创新氛围。环境一直是关乎学习和工作效果的重要因素，拥有良好的环境将会起到事半功倍的作用。而创新氛围的营造能为创新行为提供环境支持，积极热烈的创新场景可以使大学生本身产生创新的意识和灵感。一方面，在大学里面我们应该积极主动配合营建自己的创新团体;另一方面，我们要积极利用好大学里的各种硬软件方面的环境资源，如图书馆、实验室等，这些场所通常是培育和激发创新灵感的环境;同时，大学生不应该仅仅拘泥于大学校园，还应该主动走出校门，参加社会调研，让理论和实践相结合，在社会实践中发现问题、思考问题、解决问题，并在实际活动中及时反馈，形成最后的成果。

2、要培养科学的学习习惯和思考习惯。朱清时院士在总结创新能力提高的技巧的时候称，出色的科学家之所以能源源不断地有新成就，在于他们有从不枯竭的兴趣，并不断地培养自己的知觉，最后聚精会神地去研究它。

由此看来，我们需要拥有极其浓厚的兴趣，并在学习和思考的时候能够全身心地投入进去。这就要求我们，要摒弃社会中的各种诱惑，努力的挖掘自己真正的兴趣，并把自己的兴趣融入思考当中;另外，要善于运用逆向思维来考虑问题，不断地培养自己的直觉，并把思维的灵感瞬间保存，成为研究的新发现。

3、持续积累夯实基础知识。可以肯定，良好的基础知识是一切创新成果诞生的良好开端。没有扎实的基础知识，是不可能做出成功的创新成果的。李开复认为，在大学期间，同学们一定要学好基础知识其中包括数学、英语、计算机和互联网的使用，以及本专业要求的基础课程(如商学院的财务、经济等课程)。其原因是创新成果大都来源于基础知识的深层次组合，另外，如果没有打下好的基础，大学生们也很难真正理解高深的应用技术。因此，打好基础知识的根基，对于研究新发现起着至关重要的作用。但是，我们切不可因为基础知识的学习就一味埋头苦钻基础而放弃了对基础知识的延伸和新知识的发现，否则就陷入了片面论的泥潭。所以我们要在学习专业课的同时提高自己的动手和实战能力!提高大学生创业意识和创业能力的途径：

1、先就业再择业。应届大学毕业生的劣势是无工作经验,所以我们急需积累和学习一定经验之后再谋高就。如果没有就业的经验，那么创业就很难成功。就业可以增加自己的接触面，也可以积累工作经验。

2、积极主动，敢于竞争。主动积极就业,相信自己的自主创业能力,不能被动“等、靠、要”消极就业。

在创业和就业过程中要敢于竞争,面对失败,总结经验,逐渐成熟。

3、将自己的兴趣融于创业中。敢于选择自己喜欢的岗位,在自己喜欢了解的比较多的行当创业,因为兴趣是的老师,而且在大学中除了学知识,更多的是增强自己的能力。

4、多关注些财经类新闻，了解一些创业成功者的经验，以及吸取他们在创业中失败的教训，尽量避免自己今后在创业中遇到同样的问题。

5、树立正确的创业意识。包括市场意识、竞争意识、个性意识、创新精神和创业品质等。创业意识可能因为偶然刺激而产生,也可能是逐渐积累而引发的慎重决策。

6、通过各种渠道积极参加实践活动,培养自己的创业能力是关键。实践环节能使大学生在校期间积累创业经验,它是培养创业能力的有效途径。大学生可以在参加活动中来了解社会、了解市场，并锻炼自己的能力。所以大学生在校期间要积极参与创业实践活动,如大学生创业大赛、创业计划书等。其次,大学生还可通过参与社团活动、兼职打工、社会调查等活动来接触社会,了解社会。

创业能力是需要我们一步一步来提升的,一夜暴富基本上是不可能的事,我们要给自己确定一个明确的定位,一步步的提高自己的创业能力。创业者素质的培养是有一定规律的,其成长也是有过程的。而从实践中汲取经验和教训都是创业者成长的捷径,中国有句俗话:“一年学成个庄稼汗,三年学成个生意人”说的就是这个道理。只要我们有信心，并积极行动起来努力提高自己在创新、创业的能力，我们就有理由相信，不远的将来，在社会创业的舞台上，会真正涌现出一批批的大学生创业英雄，会流传一个个大学生创业的传奇故事。若在学习创新创业的时候能够增加一点有利于提高创新能力的活动会有有益于学习。如观看多一点关于创新创业的视频或者提高创新思维的活动。

从201x年3月份开始，我们小组三个人开始了上海理工大学校级的大学生创新创业训练计划项目：重残者护理床，指导老师是我校医疗器械与食品学院的赵老师。到现在，已经过去了将近10个月的时间，我们从刚开始的一无所知和一筹莫展，到现在的目标明确，方案清晰，渐入佳境，这其中觉得发生在我们身上好多事情，也收获了好多。回想过去参加研究项目的过程，从开始的寻找课题到申请立项撰写项目申请书，到查阅相关参考文献，确定实验项目、实施方案和寻找创新点;并制定详细的研究方案和步骤;对项目进行相关调查和研究;到最后确定项目的可行性，一步步走来，这其中的辛苦和辛酸只有经历过的人才懂，其中的经验和成长也只有经历过的人才会分享和拥有。这是一次难得的经历，一次让我们得到锻炼和成长的经历。

转眼到了项目中期检查的阶段，回顾这一段时间以来的努力和收获，现将我们的心得体会分享如下：

在研究方面,最深的体会就是要善于勤于思考,主动动手动脑。创新创业训练项目不是基础课上我们做的实验,只要按着老师讲的步骤做就行了。做的课题对于我们来说,可能是一个没有接触过的新领域,没有人告诉我们一步步该怎么做。需要自己去找文献查资料,去弄明白实验的原理,然后确定要创新的方向，按照这个方向一点点努力,所以每一步都需要独立思考.其中会遇到很多困难,这个时候除了寻找帮助,最重要的还是自己思考。最开始的时候，我们很急于求成，所以一开始就凭着自己的想像闷着头在实验室里画图，结果前面两个星期一事无成，以自己的想像画的图给老师看，老师只要仔细一看就漏洞百出，没有一点可行性。后来我们听了老师的建议，不要着急，一点点一步一步地来，先查阅文献资料，弄明白其中原理，再勤于思考，在文献资料中获得有用的信息，得到启发，然后再运用到自己研究的项目中，一定要学会借鉴。

在学习知识上我们认识到光靠学习书本知识是不够的,真正要动手做一个产品它需要各个方面的知识,而且实验和理论值有差距的,在实验中我们会发现很多理论的知识是不实用的,必须要靠经验以及不断的摸索去解决。中国的学生总是习惯于在教室里在课本上学习知识，所以很缺乏创新方面的思维，在做这个项目的过程中，我深刻地意识到我们应该尝试着多动手，一些机器零部件只有自己亲自拆了再装上去才能完全理解其中的机构和工作原理，这比在课本上对着图看原理要方便有效的多的多。说实话，刚接触助行器这个项目，我连助行器是什么都不知道，更别说让我去设计研究出一个助行器产品了。后来，我查阅了好多有关助行器的文献，才弄明白助行器的一些基础知识，但是对于助行器的简单的机械机构还是不能很好地理解，幸运的是我们学校的实验室有一个简单的助行器，可供我们拆卸研究用，所以我自己亲自拆装了几次，这才完全理解了其中的机械机构，这为我们后续的研究起到了很大的作用。

在创新方面，由于我们这是一个创新创业项目，所以创新方面是必不可少的。我觉得，创新方面首先要明确一个方向和目标，方向和目标是贯穿整个项目的核心，只有明确方向，围绕这个方向努力下去，才可能有结果。创新点可以从很多方面着手，不一定要很高深很前沿的东西，只要不是照搬别人的东西在自己力所能及的范围内就好。有时候，思维可能会出现“停滞不前”的现象，这时候不要着急也不要想着放弃，要试着换一个角度思考，发散思维多方位思考，作出大胆猜想，这时候你也许会有一种“柳暗花明又一村”的感觉。

其实这段时间对这个项目的付出和努力，让我们觉得收获，体会最多的应该是团队合作方面。一个人不管怎样都是需要团队协作才能把事情做得漂亮，也许一个人也能完成，但是可能要花上十倍百倍的时间，而且完成的可能也没有那么漂亮。“众人拾柴火焰高”这句话是有道理的。团队合作中需要我们成员间的不断磨合，学会倾听大家的意见和分享你的看法，做到尊重你得每一个组员，开心地交流与合作。一开始，我们组的三个人的合作一点也不默契，甚至可以用不愉快来形容，因为我们之间缺少交流，每个人都有自己的想法，但是都放在了心里，没有及时地说出来，有种自己忙自己的感觉，一点也没有团队合作的氛围。直到一段时间后，我们开会讨论交流才发现我们前段时间都在各忙各的，都没有办法交流到一起，整个项目也是毫无进展。这时我们才意识到我们的团队合作，人员分配方面出了问题。所以我们及时调整，做到及时交流，每一个人有想法都可以及时的提出来我们大家一起讨论交流，这样做之后，真的事半功倍，并且在做项目的过程中也感到很开心很快乐。

在项目研究过程中，我深深感受到团队合作的重要性和必要性，同时也学到了很多东西，在一定程度上提高了自己的学习和创新能力。很感谢这个项目给我的锻炼与成长的机会。

比尔·盖茨的神话，使lt业、高科技业成为大学生眼中的创业金矿，以至于不少学生不屑于从事服务业或技术含量较低的行业。其实，高科技创业项目往往需要一大笔启动资金，创业风险和压力都非常大，大学生如果对自身经验和能力认识不足，对创业的期望值又过高，一开始就起点较高，很容易失败。因此，大学生创业不妨放平心态，深刻了解市场和自己，然后从小做起，从实际做起，第一步走稳了再走第二步。

缺乏经验是目前大学生创业中普遍存在的问题，不少大学生创业者不习惯对其产品或项目做市场调查，而是进行理想化的推断，例如：“如果有3亿人需要我们的产品，每件售价1oo元，我们就有300亿元的销售市场。”这种推断方法是站不住脚的，而且常常起着误导作用。大学生在创业初期一定要做好市场调研，一些可行性研究也可委托专业机构进行，在了解市场的基础上创业，才能长久。

在强调团队合作的今天，创业者想靠单打独斗获得成功的几率正大大降低。团队精神已成为不可或缺的创业素质，风险投资商在投资时更看重有合作能力的创业团队。如今大学生一般都有个性，自信心较强，在创业中常常自以为是、刚愎自用，这些都影响了创业的成功率。因此，对打算创业的大学生来说，强强合作，取长补短，要比单枪匹马更容易积聚创业实力。

大学生在校期问普遍缺乏职业规划培养，创业意识淡薄。创业意识支配着创业者对创业活动的态度和行为，是创业素质的重要组成部分。由于自主创业的难度较大，限于大学生年龄、经济条件等各方面制约，大多数同学并没有创业意识。尽管现在的大学生独立意识较强，但却缺乏真正的自主意识，对自己的优势和劣势认识不清，往住不能发现自己的创业潜质或者说商业潜质。

大学生的理解还仪仅停留在设想和概念上，由于缺乏相关的企业经营管理知识，他们往往不能制定详细的创业计划.缺乏周密的可行性论证与市场涮研。在这种情况下，如果仓促选择自主创业不仅难以获得所需的资金，而且在市场经济的竞争中也将处于劣势。大学生在学校的学习一方面是知识的积累，另一方面则是实践能力与自身综合素质的培养。实践能力与自身综合素质的培养很重要的一个方面就是创新意识的培养。然而我同学校则足停留在学生就业教育的阶段中，很少有学校针对性地对学生进行创业教育，一些暑期社会实践活动也多流于形式。这直接导致了学生对国家在学生创业方面的方针政策知之甚少，创业技能及实践能力更是无从淡起。我国传统观念较多认为，大学生创业是一种“冲动”、“逞能”、“瞎折腾”，足一种不成熟的表现，往往得不到足够的重视和提倡，加之学校对学生学习成绩的要求，往往导致大学生对校同创业活动没有足够的兴趣。

大学生自主创业需要完善的社会保障机制。与外国成熟完备的创业环境相比，我国现在的创业环境还很不完善，导致大学生创业成功少，失败多。政府需要在法律法规、创业培训、创业扶持、创业环境、项目配套、创业保险等各个方面进一步完善和健全。我国大学生创业的社会保障体系不完备，以创业资金为例，大学生创业需要启动资金，而我同家庭经济收入普遍不高，特别是一些来自农村的大学生还在为衣食温饱担忧，不可能依靠家庭筹措创业资金。闪此大学生创业时很难筹措到所需启动资金，创业也就无从谈起。由于创业风险高，失败多，很多有创业意识的大学生也放弃了自主计划。

金融危机给大学生自主创业虽然增加很多制约因素，但大学生自主创业的重要意义已引起社会、国家和大学生的关注：大学生应认清当前的形势，充分利用现有资源，积极响应国家号召，适应当前就业形势，转变传统就业观念，走自主创业之路，用信心和能力找到就业门路，用自己的成功实现自我价值。

媒体开辟了各种形式的“励志创业”栏目，举办“创业论坛”，定期宣传国内外创业成功的案例，交流成功的经验，影响和带动一批有创业意向的大学生通过自主创业走向成功之路。成功的创业不仅解决了创业者本人的就业问题，而且在很大程度上能够缓解社会的就业压力，增加社会物资财富。创业本身的成功还可以使创业者承担更多社会责任，产生良好社会示范效应，有利于构建社会主义和谐社会。对于那些大胆转变就业观念，勇于接受自主创业风险挑战的大学生，社会给予了极大的鼓励和支持，通过宣传不断扩大创业典型的辐射力和影响力，给予大学生舆论上的导向和支持。

在创业带动就业思路的指导下，同家出台了许多优惠政策，涉及金融、税收、创业培训及指导等诸多方面。主要有以下几个方面：(1)对高校毕业生从事个体经营符合条件的，免收行政事业性收费。(2)为大学生创业提供小额担保贷款。在当地公共就业服务机构登记失业的自主创业高校毕业生，自筹资金不足的可申请不超过5万元的小额担保贷款。对合伙经营就业的，可按规定适当扩大贷款规模。从事当地政府规定微利项目的，可按规定享受贴息扶持。(3)享受职业培训补贴。有创业意愿的学生参加创业培训时，按规定给予职业培训补贴，可以享受更多公共服务。国家在鼓励支持高校毕业生通过多种形式灵活就业，保障其合法权益的同时也强化了对高校毕业生创业指导服务，提供政策咨询、项目开发、创业孵化、开业指导、跟踪服务的“一条龙”服务，对于符合规定的学生还可享受社会保险补贴政策。

刚上大学的时候，我是服从调剂的专业被调到计算机学院电子商务专业的。这是一个不被人看好的专业，连毕业条件都跟本院学生不一样，毕业条件相当低的。但是我却在这个专业这个班级经历了许多难忘的事情。比如说创新创业这个事情。

我们电子商务专业的老师在上第一节课就给我们介绍了关于电子商务方面的知识，其中一个实践就是创新创业，通过比赛去外面看看，别人在做什么，而我们应该怎么做的道理。因此，在大一的时候，我们都在训练比赛，创新创业的比赛，从团队建设，写方案，比赛，赛后的一个过程，真的让人成长很多，许多的东西就是需要去大胆地想，努力的做，才能做出成果，有一定的回报。

我觉得在创新创业比赛的问题当中，首先需要有一个好的方案。一个好的方案，这是一个让别人知道你所做的东西是可行的，能够吸引人的，可以给人们带来一些益处的东西。因此一个好的方案能带你的团队走的更远。

再者是团队建设，所有事物都离不开人。在团队中，每个人都要发挥自己的特长，不要懒惰，踏踏实实做事。队长在其中发挥重要角色，要知道方案的思想，了解团队成员的特点去分配任务，团队之间要协调合作，该去实践的就去实践，不怕苦不怕累，每个人都干活，一起努力奋斗是成功的基础。

在比赛的时候，要沉着冷静，不管比赛的结果如何，参加比赛的初衷要记得，培养锻炼自己的能力而来的，是为学习而来的。那些荣誉和金钱是附属品，不要看的太重，因此在分配奖金的时候更加不要出现尴尬的问题，团队\_。要吸取在比赛中的教训与经验，以备下次子比。

创新创业要肯吃苦，切记不要心高气躁，一步登天。我也在创新创意的比赛和实践中走过的人，我就是因为在学习和锻炼中开一家属于自己的淘宝店。对于这个，也不是什么多大的事情，但是在这个过程当中真的很辛苦，需要学习的东西很多，需要动手的能力真的很强。在这个过程，没有一个人能够帮你，只有你一个人在奋斗的更多，遇到的困难和问题，你可以请教别人，但别人绝对不会帮你做的了你的事情。

就此，我经过创新创业得到的体会是：创新创业不一定会成功，但你不去创新创业，你在创新创业这方面一定不会成功。所以，要大胆尝试，大胆创新，大胆创业。

**创业基础心得体会篇八**

创业之路充满了挑战和机遇，而在这个过程中，明确目标和制定规划是至关重要的。首先，创业者要明确自己想要创业的领域和方向，了解市场需求和竞争格局，确保自己选择了一个有潜力和发展空间的行业。其次，制定详细的计划，包括市场调研、产品研发、营销策略、人力资源等各方面，以确保在创业过程中不会迷失方向和目标。只有明确目标和规划，才能够在竞争激烈的市场中披荆斩棘。

第二段：锲而不舍的努力。

“天道酬勤”，无论是创业还是任何事业，都需要付出不懈的努力。成功的创业者往往是那些不怕吃苦、勤奋努力的人。在创业的旅程中，会遇到许多困难和挫折，而面对这些困难，只有持之以恒、锲而不舍地努力才能够获得成功。同时，创业者要不断学习和提升自己的能力，紧跟时代的步伐，了解市场的新动态，以保持自己的竞争力。

第三段：合理利用资源。

创业的过程中，资源的利用和整合也是至关重要的。创业者要善于发掘自身的资源，并充分利用这些资源来支持自己的创业事业。这些资源可以是人脉关系、专业技能、财务支持等等。此外，创业者还需要发展和管理好自己的团队，搭建合适的人才队伍，以支持创业项目的顺利进行。合理利用资源可以最大程度地降低创业的风险，并提高成功的概率。

第四段：灵活应变与持续创新。

在一个日新月异的时代，创业者要时刻保持灵活应变的态度，并且保持持续创新的能力。市场竞争激烈，消费者需求多变，只有不断跟进市场的变化并及时调整自己的经营策略，才能在激烈的竞争中立于不败之地。同时，创业者要保持对新技术和新方法的敏感性，积极进行创新，不断推出具有竞争力的产品和服务，以满足消费者的需求。

第五段：坚守信念与追求成长。

创业的过程充满了风险和变数，面对困难和挫折，创业者必须坚守自己的信念，保持对自己事业的热爱和坚持追求。同时，创业者也要不断反思和总结经验教训，不断学习和成长。创业是一个长期的过程，只有坚守信念和持续追求成长，才能够走得更远，并取得更大的成功。

总结：

创业基础心得体会行动的本质是在不断学习和实践中成长，并不断调整和优化自己的创业策略，以应对市场的变化。明确目标和规划、锲而不舍的努力、合理利用资源、灵活应变与持续创新、坚守信念与追求成长，这些都是成功创业者必备的品质和行动。在创业的路上，只有不断学习，不断实践，才能够不断成长，并最终实现自己的创业梦想。

**创业基础心得体会篇九**

每当我想起我的创业经历的时候这段话总在我脑海中旋绕着：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。下面是本站小编为大家收集整理的创业基础。

20xx字，欢迎大家阅读。

近日重读《创业史》，心灵又一次被震撼，深感它是一部树立群众观点、群众立场教育的好教材。作品中塑造的一大批源自于现实的优秀基层党团员干部形象，非常动人，尤其值得我们去重新思考、学习。从他们身上可以看出：赢得民意不仅是搞好工作的力量源泉，更是对工作最好的馈赠。犹如中央级媒体组团重访焦裕禄生前奋斗过的兰考、追忆这位真正的共产党员时评价的那样：没有一种根基，比扎根于人民更坚实;没有一种力量，比群众中汲取更强大;没有一种执政资源，比赢得民意更珍贵持久!而赢得民意、汲取力量最原始、最有效的途径就是要密切联系群众。

《创业史》中，讨饭娃出身的梁生宝等青年人，一心爱党爱社会主义新生活，尽管贫穷，但“精神总像汤河岸上的白杨树一样正直、白净”。看着困难户挨饿，心里头刀绞似的。他们把领着贫农渡春荒作为义不容辞的责任，这才有了梁生宝换稻种，带领群众进山割竹子，运扫把、邀请省上专家培育“扁浦秧”、开展互助合作等举措，实现了让梁三老汉那样的贫苦人“第一次把大米当主饭吃”的一系列变化。然而，梁生宝的成长不是天然的，面对层层的阻力，他坚定的信念，准确睿智的判断都来自于乡、区、县等各级党员干部的正确引导。一有难题，他都会得到乡支书卢明昌、黄堡区王佐民副书记、中共渭原县委副书记杨国华等人的鼓励、帮助和指导，这一切给了这个青年人莫大鼓舞，竟使他为了集体的事忘了自己的婚事!正如他感慨的“就有这样一些干部，穿上了制服、毛呢料子衣服，还是那么和蔼可亲，平易近人，不会装腔作势。他们联系着不知其数的群众”。

正因为有了这些密切联系群众的好干部，才使梁生宝这样觉悟高、品德好的“苗苗”得以成长，党的政策才能够得到全面的贯彻执行，共产党的根基才能扎牢。听了不了解实情的干部的汇报，在没去过蛤蟆滩的领导眼里，生宝成了一个“解放初期作风有问题”的下作人。庆幸的是脚踏实地，常往基层跑的杨副书记，遇到问题后，认真调研，才弄清了真相。他全力支持给群众换稻种时，喝五分钱一碗的面汤、一分钱一碗的开水、吃他妈烙的已风干的馍、睡车站免费“地板床”、面对着嘲笑心里却甜滋滋的梁生宝这样为党的事业拼命的人。否则，凤落沙滩遭鸡戏，正直的生宝不知会被落后势力玷污到怎样不堪的境地!

如果没有这些党员干部坚持不懈的群众工作，萌芽状态的社会主义新中国依然面临很大的威胁!心里恨共产党剥夺了他“和告债人谈话这种世界上最有意思的享受”，但表面上又摆酒筵拉拢农会干部的富农姚士杰;对党的粮食统购政策阳奉阴违、在黑市抬高粮价卖余粮、时时想见风使舵的郭世富;在群众中有一定基础，但面临新形势逐渐考虑自己的利益多了的党员郭振山;在清朝被损毁了灵魂、坚信“天官赐福”、善恶不分的王二瞎子等，这些都是阻挠新生事物的种种不容忽视的顽固势力，他们各怀心思，一旦正不压邪，就会龌龊结合，兴风作浪。

然而，在每一关键时刻，每个共产党员就像一面旗帜，总会飘扬在群众看得到的地方，他们用实际行动去带动群众、关心群众，使一切反党、反社会主义的逆流思想无可乘之机!农技员韩培生在少数人欢迎，部分人旁观，一些人等着看热闹的氛围中稳步实施推广新科技，就连固执的梁三老汉也竖起拇指，连呼“共产党员!共产党员”以表达他质朴的赞扬;团县委干部王亚梅在街上遇到徐改霞的一番话，使改霞产生了把团员资格作为优先进城条件是对入团动机亵渎的羞耻感，增添了农村青年的社会责任感、使命感。作为县委书记的爱人，王亚梅不搞任何特殊，担任工作组成员，下乡驻村，定期组织召开妇女学习小组会，她对有着非议的素芳不嫌弃，手拉着手，用好听的话语宽慰她，使素芳动容，使我们感慨!正因为这种水乳交融的干群关系，使百姓把心交给了党。

毛泽东曾说过，领导干部腐化堕落的一个重要原因就是过分讲究吃、穿、住和小汽车，言简意赅，一针见血。现如今，尽管我们的生活富裕了，但依然有很多错综复杂的问题要面对、要研究、要解决。但一些共产党员职位升了，待遇高了，却时时显示出一幅“逃亡之像”：忘记了党的宗旨，不懂得能为群众服务是最大幸福的真理，时时与百姓争利，觉悟甚至不如普通干部群众。其中最根本的原因就是忘记了群众观点和群众立场，放松了共产党人的修养。如刘少奇所分析总结的那样：浓厚的个人主义和自私自利思想占了上风，对个人享受孜孜以求，更谈不上追求模范共产党员的标准了。长此一往，必将被人民唾弃，被历史抛弃。

在党的xx届五中全会上的讲话中指出：“新形势下群众工作需要大家共同来做。群众工作是贯穿党和国家工作各领域各方面的经常性工作，采取临时报佛脚、三天打鱼两天晒网的态度是做不好的，必须建立健全制度、认真执行制度，提高规范化、制度化水平”。民为邦之本，愿所有的共产党员都怀着一颗敬畏之心，勤政善政，赢得民意的持久支持。希望我们的党员干部也能像《创业史》中的那些党团员干部一样，像焦裕禄、孔繁森、沈浩、巨粉娥、赵彦龙一样，多到群众中去。始终能做到“秞山浮云，来去一丝无牵;朗镜高悬，净噪两不干心”。坚持实事求是，杜绝欺上瞒下;坚持调查研究，杜绝恃才武断;坚持真抓实干，杜绝昏庸无能;坚持浩然正气，杜绝贪污腐化，光明磊落、取信于民。就像要求的那样，把广大群众凝聚在党和政府周围，共同为促进经济社会发展而奋斗。

创业需要远见，更要勤奋。我现在讲叙一位从一无所有成为20xx年福布斯大陆富豪榜。他名叫祝义才，出生于安徽省桐城市肖店乡，那是一个大雨大灾，小雨小灾，无雨旱灾的地方，环境的恶劣可想而知。为了生计，十几岁的祝义才就开始闯荡\"江湖\"，他先是跟着亲戚，在桐城航运公司当水手，没干多长时间，祝义才意识到不是生路，他觉得依附于人，终久没有出人头地的时候。经过一番考虑，他决定从江上登陆，到岸上去。1990年，他看中了当时利润很大的水产生意，决定贩运水产品做出口贸易。他租用了一辆三轮车送货，起早摸黑，与各色人打交道，在现实的摸爬滚打中探索经商之道，为了给水产品保鲜，他在车上装满冰块上，往往一趟货送下来，自己的脚被冻得失去了知觉。功夫不负有心人，半个月下来，他关门一盘算，结果让他这个穷惯了的农家孩子大吃一惊：净赚10万元!这些钱对于一个穷相避壤走出来的人而言，简直就是一个天文数字。

由此，祝义才得了自己经商道路上的第一桶金。

你们看!祝义才本可以跟着亲戚安安心心地做个水手，但是他却不甘心埋没于安逸中，不愿踩着别人的步子前行，觉得自己有更高的目标。于是便开始了自己的创业道路，开始放飞梦想。凭借自己的辛勤劳动，一年下来获得了10万元的净收入。由此可见远见和勤奋对于创业的重要性。

创业也需要超凡的见识，更需要不断地创新。在农村人的眼里，有了钱不外乎回家盖房子娶媳妇，然后将剩下的钱存银行，靠吃利息安安稳稳地过一辈子了。但祝义才有自己超凡的见识，他说：“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这让祝义才陷入了深思。他到欧美等经济发达国家进行了一番考察，经过反复研究，他决定选择当时国内尚没有进行工业化生产的西式地温肉制品，开拓低温肉制品市场。1993年，祝义才在安徽合肥市投资450万元建起了华润肉食品加工厂。由于但是合肥地区的周围边环境欠佳，一气之下，他将企业整体搬迁到南京。此事在安徽引起很大震动，1995年，收购南京罐头厂，同年5月，又兼并安徽当涂肉联厂。1992年12月，重组安徽阳肉联厂;20xx年7月，吸纳肉联厂;20xx年7月，又重组开封肉联厂。面对成就，面对未来，祝义才始终不敢懈怠。他每天早上7点上班，晚上要一直工作到1点多钟。他坦言：“民营企业家再发展要靠自己的是素质，发展就是给自己找困难、添麻烦，克服这些要靠人的内在价值和动力。”

“做贸易，我不踏实，无法做出自己的品牌。况且，贸易做得再好，也只是个中介，惟有实业才是我的终身打计，我得创新项目，找新市场。”这句话就是祝义才的标志。创新精神不止是创业所需要的，我们的一生都需要它。这种宝贵的创新精神正是祝义才创业之路点睛之笔。祝义才的创业精神使我了解到创业是要付出很多很多努力和汗水。也要吃很多数不清的苦。但是他的见识和创新精神更值得我们敬佩，去学习。

创业并不是只靠远见，勤奋，见识和创新的，它还需要智慧!还需要换个角度去思考，去创造!巴黎有个年轻的画家，他倾尽家产，在巴黎着名的艺术街上开了一家画廊，展示自己的作品。这条艺术街很有名，许多大腕画家都在这里展示作品，不少价值不菲的艺术品都是在这里被买走的。画廊开张后，年轻的画家才发现：这条艺术街上已有太多的画廊，除了几十家装饰特别讲究的知名画廊外，像他开的这种小画廊根本没有什么人光顾。苦苦支撑了几个月后，画家决定关掉画廊。关门前的这天下午，心情烦闷的他来到街头一家小咖啡馆。望着来来往往、络绎不绝的客人，他一声不吭地喝着咖啡。他发现，这虽然是一家小小的咖啡屋，客流量却相当大。他脑子里突然闪过一个念头：为何不在艺术街上开一家咖啡屋?一周后，艺术街的一个角落出现了一家小小的咖啡屋，虽然并不显眼，但咖啡的香气足以吸引过往的行人。当人们走进咖啡屋，坐下来喝咖啡的时候，惊奇地发现咖啡屋的墙上挂满了一幅幅精美的画作。边品尝可口的咖啡，边欣赏动人的画作，客人们陶醉了。年轻画家的咖啡屋在艺术街上一炮打响，门庭若市。来喝咖啡的客人中有不少艺术品投资者，纷纷问起这些作品的来历。不久，“咖啡屋的老板竟是画家”的消息在艺术街上传开了，年轻画家的咖啡屋名扬巴黎，他的作品被抢购一空。画家本是“出师不利”，过于乐观的估计了形势。但是经过灵感与思考，相出了一条不寻常的经营策略。最终使他名利双收。由此可见，智慧也是创业路上必要的条件。

我们居住的星球，原来是一穷二白的，除了物质以外，什么也没有，正是由于人类的创业活动，才使它变成了百业兴旺、五谷丰登的家园。创业是一切财富的源泉，它使人们富有、社会繁荣、国家昌盛。我们在生活中享受的各种物质的和精神的文明成果，无不是创业者劳动和智慧的结晶。同学们，天生我才必有用，千金散尽还复来。虽然今天的我们只是一只只小小鸟，但是明天的我们就是展翅高飞的雄鹰，让我们一起放飞心中的创业梦吧!

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、无特长没有特点的普通农村孩子。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，不管你在这儿干多好，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，我把自己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：

共

2

页，当前第。

1

页

1

2

**创业基础心得体会篇十**

主要讲述我对于大学生创业的看法，通过对大学生创业基础教育课的学习，我对大学生创业这种事情有了新的看法，下面我将具体讲述我的心得。

大学生创业

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，随着社会主义经济市场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。

创业精神是一种理念，这种理念贯穿于高等学校的课堂教学和课外活动之中，培养学生的创新意识、创造精神和创业能力，使学生毕业后大胆走向社会、自主创业。开展大学生创业教育，包括课程设置、实践活动、教学体制改革、教育评价模式的改革等。但不外乎一方面是创业思想教育，另一方面是创业技能教育。创业思想教育是创业技能教育的基础，创业思想教育包括创业意识的培养、创业动机的确立和创业心理品质的养成，目的是为了让受教育者形成正确的创业思想。开展创业思想教育，关键一点就是创业意识的培养，使学生变被动接受就业指导为教会学生主动或自主创业。既要鼓励学生敢于在新兴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。

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。

2、急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验的缺乏，是影响大学生成功创业的重要因素。学生们虽然掌握了一定的书本知识，但终究缺乏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。

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。

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、小规模的消费品经营、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，需要的是在挫折中成长，不断进步，坚持不懈，才能最终走向成功！

**创业基础心得体会篇十一**

创业是一项非常具有挑战性的任务，它需要创业者具备一定的技能和特质来处理各种困难和风险。在实际创业中，我从自己的经验中学到了很多，这些心得体会对于我在未来的创业道路上会起到重要的指导作用。本文将分享我在创业过程中获得的五个基础心得体会。

首先，一个成功的创业项目需要一个明确的目标和愿景。在我开始创业之前，我深入思考了自己的兴趣和所擅长的领域，并将其与市场需求相结合。通过这样的思考，我明确了我希望实现的目标和我的企业的愿景。这种明确的目标和愿景不仅仅是为了吸引潜在客户和投资者，更重要的是可以为我和我的团队提供一个明确的方向和动力。有了这个目标和愿景，我就能更好地规划和实施我的创业计划。

其次，创业需要具备持之以恒的毅力和耐心。创业过程中可能会遇到各种各样的困难和挫折，特别是在初创阶段。然而，只有遇到困难和挫折，才能真正考验一个人的毅力和耐心。在我创业的过程中，我遇到了许多挫折，例如遇到了人员招聘的困难、资金问题等。但是，我相信只要坚持下去，我一定能够克服这些困难并取得成功。在面对困难和挫折时，我学会了保持积极的态度和乐观的心态，这给了我巨大的力量和动力。

第三，寻找合适的创业伙伴是非常重要的。创业是一个复杂而艰巨的过程，一个人很难应付所有的工作和责任。寻找合适的创业伙伴可以让我分担任务和责任，并加强团队的协作和配合。我寻找创业伙伴时考察了他们的技能、背景和价值观，并确保我们在目标和愿景上有共识。有了合适的创业伙伴，我能够共同面对挑战并分享成功的喜悦，这对于我的创业项目来说非常关键。

第四，创业需要不断学习和提升自己的能力。在快速变化的商业环境中，只有不断学习和提升自己的能力，才能保持竞争力和适应能力。在我创业的过程中，我从各种来源获取信息和知识，如参加创业讲座、读书和与行业专家交流等。通过学习和提升自己的能力，我能够更好地理解市场和客户需求，并能够提供更好的解决方案和服务。不断学习和提升自己的能力无疑是创业成功的关键因素。

最后，创业需要勇于承担风险和寻找机会。创业本质上是面对不确定性和风险的过程，但也是寻找机会和实现梦想的过程。我学会了勇于承担风险，并为此做好准备。我在创业之前进行了充分的市场调研和风险分析，并制定了相应的应对策略。同时，我保持敏锐的观察力和对新机会的开放性，以便及时抓住和利用市场上的机会。通过寻找机会和勇于承担风险，我能够不断拓展我的创业领域和实现更大的成功。

综上所述，创业是一项充满挑战的任务，需要创业者具备明确的目标和愿景、持之以恒的毅力和耐心、合适的创业伙伴、不断学习和提升能力，以及勇于承担风险并寻找机会。这些基础心得体会对于创业者在创业道路上至关重要，希望能对正在或即将进行创业的人有所帮助。最后，祝愿所有的创业者能够实现自己的梦想和成功。

**创业基础心得体会篇十二**

创业就是将一条犬变成一只狼的过程，一旦习惯狼的生活，再想回到家犬的状态几乎是不可能的。接下来的时间，一些有创业梦想的年轻人可能会变成下一个马化腾、马云或者李彦宏。但是创业这条路并不简单需要我们披襟斩棘，只有坚持下来的人才会有机会成功。要去做有挑战的，能让自己更进步的事情，而创业就是这样的事情。通过创业基础这门课程我明白了大学生创业的面临的种种困难以及明白了在创业过程中我们需要储备哪一些知识。

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，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这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支柱。但是我们读万卷书却没有行万里路，缺乏了对社会环境的认识。

首先，在创业之前我们应该了解自己是否真的对创业感兴趣，什么可以让自己对创业保持永久的热情，是否可以一直在这个领域准备着，积累着。如果创业失败了，自己是否能够承受。然后进行创业开始最重要的创业团队。创业团队人员的选择应该满足思维互补，技能互补，资源互补以及性格互补。同时明确整个团队的目标方向和确定标准。最后明确自己的创业方向然后为之去努力。

在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市场营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，大学生对创业的理解还停留在仅有的美妙想法与概念上，没有充足的心理准备。再者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。而对市场定位与营销手段组合这些重要方面，则全然没有概念。而创业者需要有非常明确的市场营销计划，能强有力地证明盈利的可能性。

国家支持大学生创业，但是要建立在不影响学习的基础上。学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。因此我们要随时更新自己所掌握的知识与技能。在今后的生活中要不断地学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好的实现我们的创业理想。无论做什么事，都是一个自我提升的过程。无论成功还是失败，创业过程中所积累的经验都是我们一辈子的财富。

**创业基础心得体会篇十三**

创业是一个艰辛而充满挑战的过程。许多人对创业抱有美好的想象，以为只要拥有好的想法和充分准备，就能轻松取得成功。然而，在实际行动中，创业者们往往面临来自各个方面的阻力与困难。市场竞争激烈，资金和资源不足，缺乏经验等问题都可能成为创业者们的绊脚石。

第二段：打破传统思维和舒适区。

创业要成功，就需要打破传统思维和舒适区。传统的思维模式限制了我们对新事物的认识和理解。只有以开放的心态接纳新思维和创新的理念，才能在竞争激烈的市场中找到突破点，并与众多竞争对手区别开来。同时，舒适区是创业者们最大的敌人。只有勇敢面对挑战，主动寻找突破，才能在市场中生存并取得成功。

第三段：坚持持之以恒的行动。

创业之路没有捷径可走，只有坚持持之以恒的行动，才能取得成功。很多人在创业初期充满激情，但很快就会面临到了困境和波折，许多人就会放弃。然而，只有坚定信念、持之以恒，克服困难并不断改进，才能从失败中获得经验，最终走上成功的道路。

第四段：建立合理的规划与目标。

在创业前，建立合理的规划与目标至关重要。规划是创业成功的基石，它可以帮助我们制定明确的方向，并规划出实现目标的步骤和策略。同时，目标也要具体可行，不能过于虚幻和理想化。只有明确的目标才能激励创业者们努力工作，坚持不懈地追求梦想。

第五段：学习与成长。

创业是一个不断学习和成长的过程。无论是专业知识还是经验，都需要不断地掌握和完善。创业者还应该不断反思和总结，在行动中不断改进和提高。同时，和优秀的人合作、学习他们的经验也是提高自己的一种方法。只要不断学习和成长，创业者就能适应市场的需求和变化，保持竞争力。

总结：

创业基础心得体会行动是一个充满挑战和艰辛的过程，需要打破传统思维和舒适区，坚持持之以恒的行动，建立合理的规划与目标，学习与成长。只有在这些方面努力，才能在竞争激烈的市场中取得成功。所以，对于创业者来说，要时刻保持激情和决心，不断努力，相信自己的梦想最终会变成现实。

**创业基础心得体会篇十四**

创业是一项充满风险的事业，成功创业不仅需要勇气和智慧，还需要一定的基础。本文将分享我在创业过程中积累的心得体会，以希望能够给其他有志之士提供一些参考和启示。

第二段：构建良好的商业理念。

要成功创业，首先需要构建一个良好的商业理念。创业的初衷应该是发现市场中的机遇和痛点，并找到解决方案。在构建商业理念时，应该根据自身的专业知识和经验，确定一个独特的切入点，使自己的产品或服务具有竞争优势。同时，还需要对市场进行充分的调研，了解竞争对手的情况，为自己的创业过程做好准备。

第三段：培养具备执行力的团队。

一个好的商业理念需要一个优秀的团队来实现。在创业过程中，团队的执行力非常重要。一个团队应该由各个方面的专业人士组成，每个人都应该在自己的领域内有较高的素养。团队成员之间应该互补，相信并尊重彼此的能力，共同推动项目的进展。同时，作为创业者，需要具备一定的领导力，激励团队成员，使他们乐于奉献和追求卓越。

第四段：灵活应对市场变化。

创业过程中，市场环境是难以预测的。因此，创业者需要具备灵活应变的能力。在面对市场变化时，要能够及时调整经营策略，确保企业的可持续发展。这需要创业者保持敏锐的观察力，善于发现和把握机遇。同时，创业者还需要具备适应能力和创新意识，及时调整产品或服务的定位，以适应市场需求的变化。

第五段：追求稳健的财务管理。

良好的财务管理是创业成功的关键之一。创业者应该学会合理规划资金的使用，降低风险。在创业初期，资金可能会相对短缺，因此需要严格控制成本，避免过早地扩大规模。同时，要及时进行财务分析，了解企业的财务状况。创业者还应该与财务专业人士合作，制定财务策略，确保企业的可持续发展。

结论。

创业是一项具有挑战性的事业，其中充满了风险和机遇。要成功创业，除了具备勇气和智慧外，还需要打下一定的基础。合理构建商业理念、培养有执行力的团队、灵活应对市场变化和稳健的财务管理，是创业的基础。希望本文能为其他有志于创业的人士提供一些参考和启示，帮助他们在创业的道路上取得成功。

**创业基础心得体会篇十五**

创业，是现如今社会中一个受到广泛关注的话题。在创业之路上，无论是初出茅庐还是阅历丰富，都需要不断学习、提升自我，才能实现创业梦想。近期我参加了一场有关创业基础的报告会，获益匪浅。下面将我对这次报告的心得体会进行总结。

首先，创业需要创新思维。在报告中，主讲人强调了创业需具备创新思维的重要性。创新思维是创业成功的基础，只有通过与众不同的思路，我们才能在竞争激烈的市场中占得一席之地。回头仔细思考，成功的企业往往都能发现并满足市场中的潜在需求，这一切的源头都来自于创新思维。因此，作为创业者，我们需要时刻保持警觉，敢于突破常规，勇于进行试错，并坚定地相信创新思维可以推动我们赢得商业竞争中的优势。

其次，在创业过程中，团队合作至关重要。报告中，主讲人亲身经历讲述了团队合作的重要性，并为我们详细介绍了如何搭建一个高效的团队。创业过程中的诸多环节需要跨学科的知识和不同领域的专长。而一个完美的团队成员应该具备各自独特的专长，能够充分发挥自己的优势，为公司带来价值。报告中给出了很多成功案例，这让我深刻认识到，一个出色的团队是创业道路上获得成功的必备条件之一。所以，在创业的旅途中，我将更加重视团队建设和成员间的协作，秉持“团结、友善、高效”的原则，去共同实现梦想。

第三，创业必须要有坚定的信念。报告中强调了创业者在困境中要保持镇定、清醒，并且持续坚定信念。创业之路上常常伴随着各种不确定性和挑战，作为创业者，我们要能够面对它们，既要有足够的耐心，也要有坚定的信心。相信自己、相信团队、相信创业项目的未来，这种信念可以从容应对困难，推动我们持续前行。同时，报告中也提到了创业中的失败是难免的，这并不意味着我们就此放弃，而是应该从失败中吸取教训，不断调整策略，坚守初心。坚定的信念和韧性，是创业成功的重要保障。

其次，资金管理也是创业者必备的技能。报告中给出了创业最容易犯的错误之一——不懂得如何精确管理创业资金。资金在创业中有着至关重要的作用。虽然在创业初期，融资可能会成为主要的难题，但我们应该抱着持之以恒的态度，学习如何管理和运用资金。对于创业初期来说，一定要确保资金的有效利用，避免奢侈浪费，把有限的资源用在刀刃上，确保企业的良性发展。同时，报告也提到了多种融资途径和技巧，这对于懂得利用资源策划创业发展之路的人来说，会是一个巨大的优势。

总而言之，这次创业基础报告会为我打开了新的视野和思考方式。通过学习，我意识到创新思维、团队合作、坚定的信念以及良好的资金管理都是成功创业的关键要素。未来的创业之路上，我将保持对于创新的热情，加强团队合作意识，培养自己的坚定信念，不断提高自己的资金管理能力，为实现自己的创业梦想奠定坚实的基础。

**创业基础心得体会篇十六**

这学期我选了赖海婷老师的创业基础，原本抱着选不上课随便选一个的心态，而第一节课我便发现赖老师的课幽默有趣，很多互动和小组讨论，课堂气氛很活跃，给我感觉每一节课都有新鲜的玩意儿，因此我每到周三就会很期待晚上赖老师的创业课会给，临近期末赖老师又给我们请来了两个创业成功的企业人，一个是她的弟弟，很优秀，他给我们讲述的创业经历也很坎坷，但他给我们传述了很有用的创业经验。经过了一个学期学习过后我发现自己收获了不少创业方面的知识，很欣慰，也要谢谢赖老师。

通过赖老师的教学和我自身的学习，我领悟到的创业知识有以下几点：

1、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。

任何的选择，尤其是做复销机制的管道生意，开始的选择更为重要和关键。因为管道和传统生意不一样，传统生意如果前期公司和产品选择不对，以后可以重新选择好的，对生意影响不大。而对于复销机制的管道生意来说，却是致命的!由于电子商务也是个“管道”的生意，其特点是前期铺设管道，精力投入非常大;后期管道铺成，则可以坐享其成。若开始的水源选择不对，即使管道架设得再好，也是徒劳无功的!

好的向他人学习或是与人合作。俗语说得好：

“团结就是力量”呀。

(4)领悟力。领悟力也就是个体对某种事物的认知和理解能力。拥有良好的领悟力能帮助我们更好的领悟到事物的美感，或是领悟他人提出的某种。

工作方案。

的实用性，更能帮助我们获取创业的灵感。

随着我国市场经济的建立和完善，经济全球化不断深进，科技进步日新月异，综合国力竞争日益激烈。高校毕业生就业制度改革的不断深进，现在毕业生就业实行在国家。

随着我国市场经济的建立和完善，经济全球化不断深进，科技进步日新月异，综合国力竞争日益激烈。高校毕业生就业制度改革的不断深进，现在毕业生就业实行在国家方针政策的指导下，在一定范围内通过双向选择的方式自主择业的办法，因此，在高校开设就业指导课，帮助毕业生释疑解惑，调整好心理状态，使其顺利走上工作岗位，有着重要的意义。

1开设大学生就业指导课的目的。

“大学生就业指导课”主要是对学生进行比较系统的择、就业思想和技巧的教育。通过对本课程的学习帮助学生正确地把握目前就业市场的需求形势和国家、各省市有关大学生就业的制度和政策，按照社会需求确立就业期看和就业心理，树立正确的择就业观念和就业取向，了解大学生就业程序，把握一定的就业技巧，以保证毕业生顺利就业。同时，进行相关的职业知识、道德、素质教育，使学生了解我国目前的就业趋势和职业必备素质和技能，尤其是了解独立创业必须具备的素质和能力，使学生在毕业后能够进行独立创业，为国家排忧解难。

1.1指导和帮助学生完毕学业，促进全面发展按照国家的教育方针、培养目标、培养规格的要求，指导和帮助学生在学制系统中完成学习任务，完毕学业。并在此基础从理论和实践相结合的高度上告知学生全面发展，并逐步确立职业生涯设计目标，并从思想上、能力上和心理上预备求职。

1.2指导和帮助学生了解职业发展趋势，树立公道的择业观念高校学生接受的是专业化教育，将来面临的就业方向与所学专业密切相关，因此，很有必要通过大学生就业指导课的学习进一步的了解所学专业及职业的发展方向和趋势。帮助学生树立公道的择业观念，使学生萌动的、安闲状态的求职期看，上升为实在的、自为状态的择业行为;鼓励毕业生到基层、到艰苦的地方、到祖国建设最需要人才的边远地区、县和乡的基层中发挥自己的特长，干出一番事业，达到人才资源的公道配置。

1.3指导学生正确把握目前的就业形势和用人趋势，了解和熟悉国家、省市相关大学生就业政策高等学校毕业生就业政策是国家为完成一定历史时期的任务适应经济建设和社会发展的需要而制定的有关就业的行动准则，它将根据国家政治经济的变化而不断调整;各地，各部分也根据国家当年颁布的有关政策并结合本地区、本部分的实际制定相关的就业政策。因此，毕业生就业工作是一项政策性很强的工作。毕业生了解国家的就业政策是择业求职过程中非常关键的环节。

1.4指导毕业生把握求职对策，促进顺利就业求职是高等学校毕业生走出校园的第一步，面对着社会上形形色色的招聘会和用人单位，他们必须做出选择，来完成就业。由于高校毕业生刚刚结束学生生涯，开始职业生活，社会经验的不足，在面临求职抉择是，他们经常无所适从。而一个人的发展和成才在相当大的程度上取决于他的职业。大学生就业指导课就是给毕业生提供了一些解决求职对象和应聘规则的途径和办法，从而为帮助毕业生顺利就业创造条件。

1.5激励学生以新的姿态继续学习，走向成功目前，终身性学习已成为社会发展的潮流。在当前知识经济时代，把握知识将成为人们的追求，终身学习将成为社会的时尚。大学生就业指导课在完成就业前的教育教学任务的同时，也鼓励学生终身学习，并预祝他们走向成功。

2就业指导课的内容。

《中华人民共和国高等教育法》第59条第一款规定：“高等学校应当为毕业生、结业生提供就业指导和服务”;原国家教委教政厅〔1995〕4号文件指出：“开设就业指导课旨在帮助大学生以正确的人生观、价值观、道德观和行为规范参与求职择业活动，增强适应社会的能力。同时，旨在帮助学生树立正确的择业目标，把握求职技巧，解决求职过程中出现的题目，正确选择职业，为将来的发展与成才打下良好的基幢。这说明对高等学校学生进行就业指导，是学校教育教学工作的一个重要内容，是推动学生全面发展，贯彻学以致用、人尽其才原则，帮助学生顺利择业求职的重要措施。也可以说，这既是对大学生就业指导课的指导思想、教学目的和教学任务的具体要求，也是对课程内容的基本规定。结合学生实际，就业指导课的内容主要包括如下几个方面：

2.1就业思想教育择业标准、择业方向是受人的支配的。就业的思想指导即对学生进行职业价值观教育。职业价值观简单说是人们对职业的基本看法和态度。主要是通过对学生进行职业理想、职业道德、人生观、价值观的教育，引导学生树立正确的择业观，调整择业期看值，正确选择和对待职业，确立“先就业、后择业”的就业观念，倡导“三支一扶”、“大学生志愿服务西部计划”等国家就业政策。基层也是成才地，在平凡的职业中作出不平凡的贡献,实现自己的人生价值。

2.2就业政策指导政策指导是大学生职业指导工作的基矗它系统地向学生先容国家对大学毕业生就业题目的宏观指导政策、劳动人事法规。通过具体的就业制度、政策、方针和有关劳动人事法规、个人在择业过程中所享受的权利和应尽义务的学习，引导学生深刻领会国家关于毕业生分配的政策，摆正自己的位置，找到适合自己的角色，走出择业的误区;尤其是要让大学毕业生加强对国家就业鼓励与倾斜政策的了解，使学生就业能在政策范围内有的放矢地进行，克服择业的随意性和盲目性，使学校既落实国家宏观调控计划，又完成毕业生资源公道配置。2.3就业心理教育心理题目是心理不健康的现象或倾向，是心理压力和心理承受能力相互作用，使人失往应有的心理平衡。“双向选择”的就业办法在大学生的心理产生了严重的冲击，对很多学生的心理产生了不良影响，出现了攀比、盲目求高、自卑、自负、依靠等就业心理题目。就业指导课通过对大学生在求职择业中应具备的心理素质，对在求职择业中常见心理题目的分析和自我调适等的讲授，使学生了解自己的心理特点、自身素质和个性特征，树立正确面对现实，克服心理障碍，走出心理误区，增强心理调适能力和择业的自信心。

共

2

页，当前第。

2

页

1

2

**创业基础心得体会篇十七**

创业是一种艰难而精彩的旅程，它需要我们具备坚韧的品质、灵活的思维和坚定的决心。在我创业的过程中，我不仅获得了宝贵的经验和知识，还锻炼了自己的能力和素质。在此，我将分享我在创业过程中得到的体会和心得，希望对其他创业者能有所启发和帮助。

首先，在创业之前，我们必须拥有一个明确的目标和计划。创业不是一时兴起的冲动，而是需要经过深思熟虑的。在我创业之前，我花了大量的时间研究市场、竞争对手和行业趋势。我制定了详细的商业计划，明确了我的目标和行动计划。这使我在创业过程中有目标性地工作，并能及时调整策略以适应外部环境的变化。

其次，在创业过程中，创新是至关重要的。创新是推动企业发展的关键因素，它要求我们主动地寻找和发掘机会，并以不同寻常的方式解决问题。在我创业的过程中，我不断地探索新的商业模式和市场需求，并主动地研发创新产品。这不仅加强了我的竞争力，还使我在市场中获得了一定的优势。

另外，创业不可避免地会面临各种困难和挑战。这需要我们具备坚韧的品质和积极的心态。在我创业的过程中，我遇到了许多困难，包括资金短缺、市场竞争激烈等。然而，我从未放弃，而是持续不断地努力。我学会了保持冷静，积极面对问题，并寻找解决问题的方法。这种坚韧的品质在创业旅程中对我起到了至关重要的作用。

此外，成功创业还需要良好的团队合作。没有一个良好的团队，很难实现创业的目标。在我创业的过程中，我时刻保持与团队成员的沟通和协作。我建立了一个互相信任、彼此支持的团队，我们共同努力，迎接挑战并实现目标。团队合作使我能够充分利用团队成员的优势和专长，共同解决问题和创造价值。

最后，永不停息的学习和成长是创业者必备的素质。创业是一个不断学习和适应的过程，需要我们持续改进和提升自己。在我创业的过程中，我不断学习行业知识和管理技能，并参加各种培训和学习活动。这样的学习和成长使我不断提高自己的能力和见识，为创业提供了更坚实的基础。

总结起来，创业是一项艰巨而充满挑战的任务，但也是一个充满乐趣和机遇的过程。在我的创业旅程中，我学到了很多，不仅获得了宝贵的经验和知识，还锻炼了自己的能力和素质。明确的目标和计划、创新的思维、坚韧的品质、良好的团队合作以及不断学习和成长，这些都是成功创业的基础。只有具备这些基础，我们才能在竞争激烈的市场中找到机会，实现自己的创业梦想。创业旅程将是一段漫长的道路，但只要坚持不懈，相信自己，我们一定能够创造出属于自己的辉煌。

**创业基础心得体会篇十八**

不知不觉中，我们学习的创业基础课程即将结束。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。

对于一个创业者来说，最基本的创业资本―金钱，是必不可少的，当然作为学生没有那么多的时间金钱去搞创业，所以我认为独到的眼光是很重要的。也就是说发现别人发现不了的商机，所以我们自己在决定动手之前一定要做好市场调研，在了解市场的基础上创业。所谓做到知己知彼百战百胜吗。

自信是创业成功的前提！一个创业者如果缺乏信心，便很难做到坚韧、冒险、以及展开创业行动，即便勉强行动，也必畏手畏脚。此外，自信能打动客户，激情能感染团队与员工。对一个想成功的人来说，自信是很重要的。自信与成功相辅相成，越自信越可能成功，越成功就越自信。对于刚开始创业的人来说，他们的心理恐惧主要是源于对自己的不信任。在未知的创业结果面前，创业者们每着手一个计划的时候，总是要不断地问自己：我要生产的产品人们真的需要吗？公司什么时候才能走入正轨呢？我的市场促销方式对头吗？我的付出会有回报吗？我的报偿会有多大？我的创业怎么才能成功？万一失败了，别人会怎么看我？亲戚朋友会说些什么？自信是创业的思想基础。如果一个没有自信的人，又怎么能够将自己的事业做大做强呢？但是，自信并不是凭空而来的，需要有一定的基础做根基的。那么，创业者怎样才能够让自己自信起来呢？只有首先战胜心理恐惧，然后才能成功创业。战胜心理恐惧的唯一方法是防止所恐惧的事件发生。因为每失败一次，自己的信心就会减少三分。要自信，就要减小失败的风险。永远记住，自信来源于对自己理想和目标的坚持和信仰！创新思想与坚持亦是创业成功的两大基本要素。就拿我们身边的例子来说，最近腾讯推出的几款手机游戏，天天爱消除、天天连萌、飞机大战等，其实这些都是以前我们玩过的游戏，但是腾讯却能推陈出新，获得大家的喜爱，甚至爱不释手。还记得前两年网上火热的“陈欧体”吧？其实聚美优品也就是普通的化妆品，但是它的广告却充满了创意，它抓住了80后这一代奋斗中的年轻人特有的心理，所以最终它成功了。阿里巴巴集团、淘宝网、支付宝创始人马云说过，“我觉得真的是不缺钱，想法也满天都是。中国缺的是有一个想法，并且能够持之以恒把这个想法不断坚持做下去的人。”所以，一定要在全面考虑下，确定一个明确的目标，并咬着牙坚持走下去。有很多人的成功，都是在所有人都不理解时仍坚持不懈的做下去。冒险精神也是一个成功的创业者需要具备的素质之一。市场不存在无风险之收益，宏观的，微观的，市场的，非市场的风险总在创业者周围弥漫。除此之外，创业者总要在各种诱惑、选择中做艰难抉择。冒险精神就是要求创业者时时刻刻拥有对市场决断的勇气与洞察力。敏锐的洞察力能使创业者有独树一帜的预见能力，能使创业者能有效地预测和把握方向。冒险精神主要体现在一个人的魄力上，只有有魄力的人才能做出一番事业！

创业成功的保证―凸出的学习能力。在快速变化的世界里，在竞争激烈的市场中，要想不被淘汰出局，只有一个办法：持续不断的提高自己。而提高自己也只有一条路可走：善于学习、勇于实践。只有懂得如何学习、知道自己需要学习什么的人才能在创业的路上占据主导地位。

就我个人而言，我觉得我自己具有很强的学习能力，并且我有一颗求知的心。我知道自己缺乏什么，也知道需要学习什么来提高自己。但是我自己主要缺乏的是对自己真正创业时能否成功的信心以及冒险精神，但这只是以前的我，对于这点，我已经做好了努力改变的准备。而大学给了我这样一个蜕变的平台，我加入了华东理工大学职业发展与规划协会，并通过了两次面试。在加入之前，也有人曾经问过我，加入职业协会，我希望学到什么？当时，我只是说我希望提高我的交际能力，而现在，在上了创业基础这一课程之后，我对这一问题有了更清晰更深刻的理解，也有了明确的答案：我希望在职业协会的一年里，能够全面地培养自己的能力，不仅是交际能力，更包括了找到最真切的自我认同感、信心和工作再难也不放弃的执着和信念。

**创业基础心得体会篇十九**

创业基础报告是一份对于创业者而言至关重要的文件。在创业初期，正确的报告不仅可以提供对市场行情的了解和分析，还可以为创业者提供有关业务模式、市场需求等方面的信息，有利于决策和规划。近日，我参加了一场关于创业基础报告的讲座，并从中受益匪浅。以下是我对于创业基础报告的心得和体会。

第二段：分析市场行情与竞争对手。

在创业报告中，市场行情和竞争对手的分析是关键的一部分。无论你打算进入什么样的行业，有必要对行业的现状和未来发展进行深入分析。这包括市场规模、增长率、市场需求、市场定位等方面的信息。同时，针对潜在的竞争对手也要进行全面的分析。通过这些分析，创业者能够更好地了解行业环境，并为自己的创业项目做出合理的决策。

第三段：研究用户需求和产品定位。

了解用户需求和产品定位是创业基础报告中必不可少的部分。在市场调研中，创业者需要找出目标用户、用户需求和用户行为。只有深入了解用户的需求，才能开发出符合用户期望的产品。此外，产品定位也是非常重要的一环。创业者需要考虑产品的定位，即产品在市场中的位置，如高端市场、中档市场、低端市场等。正确的产品定位有助于创业者找到目标用户，并为产品的营销策略提供方向。

第四段：制定合理的商业模式和盈利模式。

一个成熟的商业模式和盈利模式是创业的关键。创业基础报告应该明确描述创业项目的商业模式，即产品/服务的核心价值、目标用户、价值链和收入来源等。同时，创业者还需要考虑如何从项目中获得盈利，并提出明确的盈利模式。制定合理的商业和盈利模式有助于创业者在投资者面前展示项目的可行性，并为创业者在市场中取得成功提供保障。

第五段：总结与展望。

创业基础报告对于创业者而言是一份非常重要的工具，它涵盖了市场行情、竞争对手、用户需求、产品定位、商业模式和盈利模式等方面的信息。通过撰写创业基础报告，创业者能够更好地了解市场环境，并制定合理的经营策略。在未来，我将继续努力学习，在撰写创业基础报告方面提升自己的能力。我相信，通过这样的努力，我能够更好地发掘商机，实现自己的创业梦想。

总结：创业基础报告是创业者从事创业前应该做的一项必要工作，它可以帮助创业者全面了解市场环境、竞争对手、用户需求等信息，为创业项目的制定和发展提供依据。因此，在创业的道路上，创业基础报告是不可或缺的工具。通过参加创业基础报告的讲座，我对于撰写创业基础报告的重要性有了更深刻的认识，也提高了自己的写作能力和创业思维。我相信，在未来的创业道路上，我将能够充分发挥创业基础报告的作用，实现自己的创业梦想。

**创业基础心得体会篇二十**

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，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，对未来充满希望，这些都是创业者应该具备的素质，这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矗。

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。

但是创业的`道路是艰难的，《穷爸爸，富爸爸》的故事告诉我们，创业的成功与否不一定与知识的积累量成正比，没有很高的学历在创业竞争中也一样能立于不败之地，关键是创业的方向，方式和方法。

有的时候还要看准时机，看准市场的潜力。

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越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求会无限增大。

我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的寓言故事就告诉我们，我们拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上所握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。

所以这提醒着我们随时要更新自己所掌握的知识与技能。

在今后的生活中要不断的学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于我们更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

但是在创业道路上，作为大学生，往往急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，对市尝营销等缺乏足够的认识，常常盲目乐观，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，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。

此外，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。

能让人家掏钱的。

再者就是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。

就我个人观点，我觉得提倡大学生自主创业无可厚非，但是要建立在不影响学习的基础之上。

很多的大学生创业后就整天只懂跑商家，荒废了学业，这是十分不可取的。

毕竟不是所有的人都是比尔盖瓷。

学习就像老鹰飞翔的练习，只有把翅膀练硬了才能飞得更高。

用一个比喻:火焰与海水。

火焰象征着热情、激情和希望；海水象征着广袤无边、深邃而又冷酷。

没有火焰般激情的创业是不可想象的，而往往也会有被市场经济大海吞没的“牺牲品”。

市场经济不同情弱者，也不会给任何人实习的机会，大学生创业火焰般的热情是否能够融入市场经济的大潮？当然仅靠热情是远远不够的，创业意味着冒险和付出，也意味着失败和挫折。

王选为此付出了十八年在实验室里没有节假日的艰辛，比尔·盖茨苦熬了十七年才有今天的成就。

大学生创业其中不乏成功者，但肯定经受了种种挫折和市场经济大潮的考验。

在经历了最初的创业冲动和付出之后，越来越多的大学生走向成熟和冷静，对创业和成功有了更深的理解。

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。

无论做什么事情，都是一个自我提升的过程。

只要自己从中获得了宝贵的经验，无论最后成功或是失败，都是人生的财富。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找