# 最新创业基础心得体会(精选11篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2025-06-08

*心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。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，...*

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

**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**

随着社会的发展和经济的不断增长，创业成为越来越多人的选择。因此，学校也开始引入创业课程，培养学生的创业意识和创新能力。在我上大学的第一年中，我有幸选修了一门名为“创业课基础”的课程。通过学习和实践，我从中收获了许多宝贵的经验和体会。以下将就我所获得的几个方面进行展开。

首先，创业课程提高了我对创业精神的理解。在课堂上，老师引导我们学习了很多成功企业家的创业经历，他们的成功源于对未来的预见和勇于冒险。通过听取这些成功人士的分享，我逐渐明白了创业精神的重要性。创业者需要不畏艰难险阻，敢于尝试新事物和新技术，勇于挑战自我和现状。这种精神无疑在现代经济和社会背景下非常重要，只有具备了这种创业精神，我们才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

其次，创业课程培养了我的市场分析能力。在创业过程中，市场分析是至关重要的一步。学习了课程后，我明白了如何确定一个产品或服务在市场中的需求，并进行合理的竞争分析和定价策略。通过实践项目，我们深入了解了市场调研的方法和数据分析的技巧。这些技能对于未来创业者来说至关重要，它不仅可以帮助我们细致剖析市场需求，还能为我们的产品或服务打下坚实的市场基础。

另外，创业课程也强调了团队合作的重要性。在现代社会，没有哪个企业可以由一个人完成所有工作。学习创业课程，我明白了成功的创业者需要找到合适的合作伙伴，并发挥团队中每个人的长处。从实践项目中，我意识到一个高效的团队合作可以使工作事半功倍。通过与团队伙伴的紧密协作，我们可以共同解决问题，共同决策，并将创业项目推向新的高峰。

此外，创业课程对我的创新思维产生了积极的影响。通过学习，我明白了创新的重要性。我们学习了许多创新的案例和实践案例，这鼓励我们勇于尝试新想法并找到切入点。我逐渐明白，创业并不是简单地复制别人的成功模式，而是在市场中找到独特的竞争优势。这就要求我们具备不断创新和改进的能力，跳出传统思维模式，勇于尝试新的商业模式和运营方式。

总结起来，创业课程给予了我许多宝贵的体验和经验。我明白了创业精神的重要性，学会了市场分析，感受到了团队合作的力量，并培养了创新思维。这些都是我未来创业道路上的重要资产。无论我选择创业还是进入职场，这些经验都将起到积极的作用。我深信，通过持续学习和实践，我将更好地利用和发展这些宝贵的创业课程体验，为我未来的创业梦想奠定坚实基础。

**创业基础心得体会篇三**

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四**

第一段：引言（200字）

在当今社会，创业已成为许多人追求成功的梦想。然而，创业并非易事，它需要在市场上寻找机会并抓住契机，需要一个坚定的决心和不断进取的勇气。作为创业者，我深知创业之路的不易，通过自己的实践与思考，我总结出一些创业基础的心得体会，希望能为其他初创企业提供一些宝贵的经验。

第二段：选择与准备（200字）

在创业之前，选择一个具有潜力的市场是至关重要的。要分析市场的需求与竞争，确定自己的产品或服务能够在这个市场中有所突破。同时，要做好充分的准备工作，包括了解相关行业的知识、建立广泛的人脉关系和积累一定的资金储备等。只有做好足够准备，才能在激烈的竞争中站稳脚跟。

第三段：团队建设与管理（200字）

一个强大的团队是创业成功的关键。团队成员需要具备不同的技能和优势，以应对各种挑战和问题。采取有效的沟通与协作方式，培养共同的目标和企业文化，培养团队凝聚力和协作能力。同时，要善于管理团队，激励员工，给予他们成长的空间，以保持团队的稳定和持续发展。

第四段：市场营销策略（200字）

市场营销是创业过程中至关重要的一环。要了解目标市场和潜在客户的需求，制定营销策略和推广计划。同时，要积极利用互联网和社交媒体等新技术手段，与客户建立有效的沟通渠道，提高品牌知名度和形象。此外，要持续创新，不断对产品或服务进行优化和改进，以赢得市场竞争的优势。

第五段：持续学习与成长（200字）

创业是一个不断学习和成长的过程。要保持对行业和市场的关注，学习新的知识和技能。同时，要不断反思和总结，不断改进和调整自己的经营策略。要开拓思维、勇于尝试新的方法和创新，以适应市场的变化和发展。只有不断学习和成长，才能跟上时代的步伐，赢得市场的认可和信任。

总结（100字）

创业基础的心得体会涵盖了选择与准备、团队建设与管理、市场营销策略以及持续学习与成长等方面。通过充分准备和坚持不懈的努力，我们才能在竞争激烈的市场中取得成功。创业是一条充满挑战和机遇的道路，只有不断学习和成长，才能为自己的梦想奠定坚实的基础。

**创业基础心得体会篇五**

第一段：介绍创业课程的重要性和目的（200字）

创业课程是大学教育中不可或缺的一部分，它旨在培养学生的创业意识和创新能力。这门课程通过教授创业者需要具备的知识和技能，帮助学生了解创业过程并激发学生的创业激情。在这门课程中，我学到了很多关于创业的基础知识，同时也体会到了创业者面临的挑战和机遇。

第二段：了解市场和客户需求的重要性（200字）

我认为，创业课程最重要的一点就是教会我们如何了解市场和客户需求。在创业过程中，了解市场是至关重要的，因为只有真正了解市场，我们才能够找到空缺的市场和满足客户需求的机会。通过学习市场调研技巧和市场分析方法，我能够更加准确地评估市场的竞争态势和潜力，为创业计划提供有力的支持。

第三段：培养坚韧和适应能力（200字）

创业过程中充满了风险和不确定性，但作为创业者，我们必须具备坚韧和适应能力来应对挑战。在创业课程中，通过课堂上的案例分析和团队项目，我们经历了各种挫折和困难。这些经历让我逐渐培养出了坚韧和适应能力，学会在困难面前不轻易放弃，不断寻找解决问题的方法。

第四段：锻炼团队合作和领导能力（200字）

创业是一个团队合作的过程，成功的创业离不开优秀的团队。在创业课程中，我有幸结识了一些志同道合的同学，我们共同组建了团队并一起完成了创业项目。通过与团队成员的合作，我学到了如何有效地沟通和协调，如何充分利用每个人的优势。这些经验不仅锻炼了我在团队中的合作能力，也提升了我在团队中的领导能力。

第五段：总结对创业课程的收获和展望未来（200字）

通过创业课程的学习，我收获了很多关于创业的基础知识和实践经验，同时也获得了锻炼自己的机会。我相信这些收获和经验将对我将来的职业生涯产生重要的影响。未来，我将继续努力学习，提升自己的创业能力，并将所学运用到实际中，为创业事业做出更大的贡献。

总结：在创业课程中，我不仅学到了创业的基础知识，还培养了很多创业者需要具备的能力。通过了解市场和客户需求，锻炼坚韧和适应能力，培养团队合作和领导能力，我对创业有了更深入的理解，并为将来的创业之路做好了充分的准备。

**创业基础心得体会篇六**

通过创业基础课程的学习，我明白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最终走上成功创业之路，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。实践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。实践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。

大学生实践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。大学生实践创业阶段的主要任务包括了解经营常识、把握经营方向、提高商业能力。

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赚第一分钱，而不是一创业就必须挖到一桶金的观念。大学生面向基层创业、就业是大有可为的，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”，可以将课堂上学到的理论知识运用到实际中去，提高创业实践能力。

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合作。实践创业中的大学生应把握方向、坚持原则，懂得选择、学会放弃。

在市场竞争中，要懂得如何进行放弃和选择体验创业、学习创业与实践创业，是大学生成功创业的三个连续阶段。事实证明，大学生有益的创业活动，将会成为真正发挥自己的才华、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。创业大学生所具有的品质、素质，完全可以胜任一般情况下的就业需求。创业和就业是孪生兄弟，能创业者一定可以顺利就业。

作为当代大学生，我们在校园里学习到了很多理论性的东西：我们有创新精神，又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、已经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，这也往往造就了我们创业的动力源泉。

但光有动力和理论是不够的，在创业道路上，作为刚刚接触社会的大学生，我们往往急于求成、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，对创业的理解还停留在想法上。所以对于创业中的挫折和失败许多创业者都会感到痛苦、迷茫、甚至沮丧、消沉。其实成功人士的背后往往有更多的失败，看到成功的同时也必然要考虑到失败，这才是真正的市场，也只有这样，才能使年轻的我们更加理智，更加成熟。

自主创业除了要做好失败的准备，更要有充足的资金和宽广的人脉做铺垫，如若资金不足，再好的项目中标也是枉然，正所谓千里之堤溃于蚁穴，如果创业者本身没有足够的资金或没有可以加快资金回笼的人脉关系，一旦出现项目资金周转不灵就可能造成工期延误甚至于项目夭折。这样不仅赚不到钱，还可能造成前期投入全部付之东流，所以自主创业一定要有坚强的后盾，不能盲目投资。

其次，在有了平和的心态和充足的资金做前提下，创业者也应该选择一个合理可行的创业项目。最好选择父母从事行业或自身所学专业的相关专业，因为这样可以保证不走弯路，同时也可以提高创业的成功率，从而使创业者可以较为容易的拿到第一桶金，对创业者的心态也是一个很大的鼓舞。尤其是可以让父母当你的领路人，这样不仅不用担心上当受骗，可以少走不少弯路。同时也可以利用父母多年来积攒下来的人脉，毕竟在这个年代人脉比什么都贵。所以在创业者选择项目时，一定要慎重考虑，一个良好的项目可能会让你在创业的道路上事半功倍。毕竟依靠不是依赖，寻求父母帮助总比血本无归来的要好。

而在有了以上的条件下，创业者如果觉得投入过高或投资风险过大，这时候创业者需要找到一个可以与其分担风险的人，也就是人们常说的创业合作伙伴来分摊风险。在挑选合作伙伴时，首先要看其是否有创业的渴望和激情，其次要看其是否有能力与你合作。如果对方空有激情没有实力，到最后就算强拉入伙可能也会不欢而散。另外在寻找合伙人时要尽量避免与亲戚合作，尤其是不能与家中长辈合作。否则当亲戚把其亲属关系带入合作关系中会引来许多不必要的麻烦。所以说在寻找合作伙伴时一定要慎重选择。

总而言之，在创业的道路上会有许许多多的曲折与坎坷。然而对创业者来讲，这种艰辛的创业过程本身就是一种特殊的经历，也是一种值得回味的享受。愿所有创业者都可以披荆斩棘、勇往直前，最终到达成功的彼岸。也祝福所有的自主创业者能拥有一个美好幸福的未来。

**创业基础心得体会篇七**

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。 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：

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八**

创业是一个具有挑战性和充满机遇的过程，对于每个创业者而言，积累基础心得和体会是至关重要的。在我走过创业的道路上，我体会到了许多有关创业基础的重要方面。因此，我希望分享一些我对创业基础的心得体会，帮助那些有志于创业的人们更好地为自己的梦想奋斗。

首先，在开始创业之前，充分的准备是必不可少的。创业并不是一蹴而就的事情，它需要你具备良好的专业知识和技能。我发现，通过积极学习和实践，提升自己的技能和知识是非常重要的。同时，还可以通过参加培训课程、与专业人士交流等方式，不断提高自己的能力。准备工作的充分，将为你未来创业的成功打下坚实的基础。

其次，良好的人际关系对于创业成功至关重要。在创业过程中，你需要与各种各样的人合作，包括合作伙伴、投资者、员工等。保持积极的人际关系，建立良好的人脉网，是创业成功的关键一步。与你的团队保持良好的沟通和合作，理解并尊重他们的意见和需求，将有效地推动创业过程的顺利进行。

另外，创业过程中，风险管理也是一个不可忽视的方面。创业的道路充满了各种各样的风险和不确定性，只有做好风险的管理和控制，才能避免因为意外事件而失败。因此，创业者应该对市场进行充分的调研，了解竞争对手的情况，预测并应对可能出现的风险。此外，建立一个强大的团队，共同应对挑战，也是风险管理的重要手段。

此外，坚持是创业过程中至关重要的品质。创业并非一帆风顺，一路上会遇到各种困难和挫折。但只有坚持不懈地努力，才能克服这些困难，最终获得成功。创业者应该有长期的发展目标，并为之持之以恒地努力。同时，也要学会从失败中吸取教训，不断调整策略和方法，不断学习和进步。

最后，对于创业者而言，不断学习和创新是关键的。创业环境不断发展变化，所以创业者必须保持敏锐的洞察力和学习能力，及时调整自己的思维和创新方向。只有持续不断地创新，才能在激烈的市场竞争中占据优势，保持竞争力。

总之，创业基础是每个创业者都需要关注的重要方面。通过充分的准备，良好的人际关系，风险管理，坚持和学习创新，我们可以为成功的创业之路打下坚实的基础。希望我对创业基础的心得和体会能够对有志于创业的人们起到一定的启发和帮助，让他们在创业的道路上越走越远。

**创业基础心得体会篇九**

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**

通过这几天的创业实训课，虽然时间不长但学到了很多东西。开始被选为总经理就觉得责任很重，然后和我的团队一起开了一个餐饮业的公司，开始觉得很容易，当指导老师给我们讲了一些开公司的一些基础知识后觉得开公司没自己想的那么简单，在分析运营的风险和机遇的时候觉得我们的想法很理想化，但我们团队没有放弃，经过老师的指导我们团队讨论出了一些对策并做了一些变动，能正常的运营我们的模拟公司。我们一起对我们公司的前景做了预测和规划。整个过程让我们真正的学到了团队合作的重要性，和坚持不放弃，向着自己的目标努力，就一定能够成功。而我自己也学到了，做为领导人不仅仅只有领导能力就行的，要有责任心，要学会鼓励自己的团队成员，要激发他们的积极性，要充分了解自己团队的每一位成员，适当的安排相应的工作，要学会做团队的“润滑剂”及时化解团队内的矛盾和不利因素，加强团队的合作能力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。而且在工作上要严格要求自己和团队分每个人，以身作则赏罚分明。总之，这两天的实训让我受益匪浅。

随着社会经济的不断发展和社会就业压力的不断增大，创业一词已成为人们意识中较为普及的词汇了。许多的人都在为实现自己的梦想和人生价值而努力创业，有成功的，有失败的，也有在艰难中前行的。纵观创业领域的一些数据和资料，我们也不禁可以得出这样一个残酷的结论：创业之路艰难，创业成功更加难。这是经济社会发展和社会竞争的必然结果。

在创业征途上，有马云、俞敏洪等一批取得巨大成就的创业佼佼者，从他们的创业经历中，我们可以学到很多有益的经验，而从那些功败垂成或失败的创业者身上，我们可以得出许多经验教训。结合自身创业的经历，对于大学生创业我亦颇有感想。

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。

对于大学生创业，我认为最根本的就是在创业之初就要充分认准和把握自己创业领域的市场饱和度、市场动向和社会环境，既要考虑到社会环境、市场环境，又要考虑到自身的情况，同时要采取各种措施(如与他人合作)尽可能的使风险最小化。这是大学生创业最根本也是最基础的准备。其实，在创业基础打好的基础上，大学生创业要讲究效用，要一步一个脚印，不能够急于求成。创业必须讲究策略性与计划性，既要对创业过程与发展有一个长远的规划，又要这种创业过程中的每一个细节，要针对每一个细节做出全方位的分析和预测。再者，创业者必须时刻具有危机感，要有危机意识和潜在危机的预警性和前瞻性。在充分考虑到同行业竞争所打来的压力和危机，要预测当前行业状况的走向和可能导致的危机，创业者只有时刻具有危机意识，并对潜在的危机做出相应的预警才能够真正独立于竞争的大环境中不败。以上是我对于大学生创业的理解，我觉得大学生必须同时具备以上综合能力才能够真正开始自己的创业实践，这是创业对于一个创业者内在和外在的要求，是创业过程中所必须得到考验的。

创业需要个人的综合素质，同时也需要一定的思维高度与坚定的信念和决心。创业之路注定不平坦，崎岖坎坷。每一个创业者都必须要有对理想的坚定执着和对创业的坚定决心，才能够克服在创业过程中的种种变故与风险，坚定地继续创业之路。如果一个创业者没有这样的精神高度，首先无法在心理上战胜自己，就更不可能在一次次挫折与失败中不断挺身奋进，不屈不挠。创业需要一种精神的支撑和牵引，让你无所畏惧，为理想而翻山越岭，赴汤蹈火，创业者需要这样一种精神。与此同时，创业者必须要具备一定的思维高度，通过这种高度的思维，创业者可以通过各种以实际为基础的动向来变换自己的策略，并对区域同行业者经营动态的整合分析，以此来调整自己的经营战略，形成对自己一个较为合乎实际的优势规划，使自己始终处在一个相对平稳的发展状态。思维高度，直接服务于创业实践的每一个过程，直接影响创业的发展壮大，关系到创业的成败与否，因此，创业者需要这样的一种思维高度。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。不论是以我自身的创业经历来看，还是纵观无数创业者的经历，我们都可以得出以上的结论，创业者必须具备这些，才能成为一个真正的合格的创业者，才能够为创业之路铺平道路。

**创业基础心得体会篇十一**

创业是一种艰难的旅程，需要勇气、智慧和毅力。作为创业者，需要具备一定的基础知识和技能，以解决遇到的各种问题。在这篇文章中，我将分享我在创业过程中的一些心得体会，希望对其他有志于创业的人有所帮助。

首先，一个良好的创业基础是成功的关键。创业是一项复杂的任务，需要有一定的专业知识和技能。如果缺乏这些基础，创业者很容易陷入困境，无法有效应对各种挑战。因此，创业者应该不断学习和提升自己，在所创业领域积累丰富的经验和知识。

其次，创业过程中需要有正确的心态。创业是一场马拉松，需要有足够的耐心和恒心。在创业过程中，会遇到很多挫折和问题。但是，创业者不能轻易放弃，要坚持不懈地追求目标。同时，创业者要有积极的心态，对困难和挑战保持乐观的态度，相信自己的能力和决心，相信只要努力就会取得成功。

第三，团队合作是创业成功的关键因素。一个优秀的团队可以弥补个体的不足，共同应对市场的变化和挑战。在组建团队时，创业者要注重成员的专业背景和能力，要有相互信任、相互支持的良好氛围。同时，创业者要善于发挥团队成员的优势，合理分工，使团队的整体能力得到最大发挥。

第四，市场调研和判断是创业的基础。在创业之前，创业者需要对市场进行详细的调研，了解目标市场的需求和竞争情况。只有深入了解市场，才能制定出合适的创业策略和计划。同时，创业者还要具备判断力，能够准确判断市场趋势和机遇，抓住合适的时机。

最后，创业者要有持续学习和创新的意识。创业的环境和市场都在不断变化，创业者需要不断学习新知识，了解新技术和新趋势。只有保持敏锐的洞察力和创新的思维，才能在激烈的竞争中立于不败之地。同时，持续学习和创新还可以为创业者提供更多的机会和选择，有助于实现个人和企业的发展。

总之，创业基础是创业成功的关键。一个有基础的创业者，能够更好地应对各种挑战和问题。同时，正确的心态、团队合作、市场调研和判断，以及持续学习和创新的意识，也是创业者必备的素质。希望我的经验和体会能够对其他创业者有所启示，共同努力，追求创业梦想的同时，也取得成功。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn