

创业创业

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1678075571157376.html>

范文网，为你加油喝彩！

车定位-光盘装系统

- 10、爱是一门艺术，正如生活是一门艺术一样。——埃·弗洛姆[美国]
- 11、人通过爱和理性，在精神上和情感上理解世界。埃·弗洛姆[美国]
- 12、爱上某人不只是一种强烈的感情，还是一种决心、一种判断、一种承诺。——埃·弗洛姆[美国]
- 13、只有痛苦的离别才能使我们爱得深沉。——艾略特[英国]
- 14、所谓永恒的爱，是从红颜到白发，从花开爱到花残。爱德华[美国]
- 15、为爱牺牲一切，服从你的心，朋友、亲戚、时日、名誉、财产、计划、信用与灵感，什么都能放弃。——爱默生[美国]
- 16、对一切来说，只有热爱才是最好的老师，它远远胜过责任感。——爱因斯坦[美国]
- 17、爱是火热的友情，沉静的了解，相互信任，共同享受和彼此原谅。爱是不受时间、空间、条件、环境影响的忠实。爱是人们之间取长补短和承认对方的弱点。——安恩·拉德斯[英国]
- 18、爱的河流在不停地流，在我们人间的生活中流。——安徒生[丹麦]
- 19、爱能化阻力为助力。——奥格·曼狄诺[美国]

2023年3月6日发(作者：椿记烧鹅)

创业心得体会

当我们经过反思，对生活有了新的看法时，好好地写一份心得体

会，如此可以一直更新迭代自己的想法。你想好怎么写心得体会了吗？

下面是小编收集整理的创业心得体会（精选5篇），仅供参考，希望

能够帮助到大家。

创业心得体会1

都说钱难挣，屎难吃，前几年我确实有这种体会。

20xx年，刚刚大学毕业的我怀着满腔热情步入了不太熟悉而又充

满憧憬的社会，当时养家糊口不是我的目标，成为百万富翁才是我的

理想，世间的一切在我的眼里显的那么容易。做服装生意成为我的首

选，借了爸妈5万块钱就风风火火的干上了，但初涉此道的我根本摸

不透行情，进货大量积压，根本卖不出去，几个月之后，我实在维持

不下去了，一万多的货，5000块钱处理给了别人，服装生意夭折了。

经过了第一次的失败后，我冷静了一点，不敢再冒失了，天天看

电视上，报纸上的广告和项目。面对着众多的各个行业的项目，我有

点眼花缭乱，不知道该怎么选。忽然有一天，当我看到中央电视台7

套的《致富经》栏目介绍河南长葛的一个二十多岁的小姑娘销售喷泉的故事，我被她吸引了。故事说的是农村小姑娘小朱来到城市几经周折创业安家的事，她的经历和我差不多，区别就是她成功了，而我是失败者，我的心被深深刺痛了。我通过中央电视台查到了她的电话，通话后我了解到她的创业艰辛，也知道了成功的来之不易。那几天我左思右想，一个小姑娘做喷泉做的这么成功，喷泉究竟是什么样的呢？原来是一种室内放的能够加湿空气、净化空气的健康型艺术喷泉。加湿净化空气？我想，现代人不就需要这种能够提高生活水平和档次的东西吗？市场上好象还没有，要真是这样能不好卖吗？我能经营这种东西吗？我抱着试试看的想法给小朱打了第二个电话，问她我能不能也销售这种产品，没想到她很爽快的就答应了，只是告戒我做事情不能盲目和冒失，首先的考察好当地的市场，再考虑自己的经济状况，一定要三思。我很感动。

经过几天的考察和考虑之后，我揣着剩余的将近4万块钱来到了河南省长葛市健康雨艺术喷泉厂。因为提前打了电话，所以我很快见到了小朱，她带我在厂里参观了一下，每个车间红红火火的生产场景

使我激动不已，产品确实漂亮，虽然价格有点偏高，但我相信那不是问题。

几番介绍和了解之后，我对这个产品更加信任了，小朱也被我的诚意打动了，决定在出厂价的基础上再给我让利百分之二十，并且签定了合同，做了我们这个地区的总代理，我更感动了。挑选好了我要的二十台产品，将近3万块钱的货我就马不停蹄的赶了回来。

按照我的想法，我把我的二十台喷泉分了五份，每份四台都贴上我的联系方式，然后我挑选了本市的五家比较好的宾馆和酒店，给他们负责人讲好，免费的让他们摆在里面两个月，他们经理自然乐意。

接下来就是静候佳音。两个月很快就过去了，其间有不少人给我打电话咨询，想买我的喷泉，我把他们的电话号码都留下，就径直去了宾馆。到了第一家，宾馆的负责人见我来了，就直接告诉我想把喷泉留下，问需要多少钱。我抑制不住内心的喜悦，但还是故作镇静，因为这在我的意料之中。我在每台加了五百块钱利润，就这样在我从财务领了钱走出宾馆的时候，终于忍不住笑了起来。

没想到到了第二家，我一看愣住了，原来摆放喷泉的位置已经空了，

我着急了，连忙找他们经理，问是怎么回事。经理见到我来了，连忙陪着笑脸出来了：“真是不好意思，你别着急，我慢慢给你说。一个月前，我的几个朋友来到我这，看见我这的喷泉，说，你什么时候弄来这种好玩意，也不吭一声，让给我们吧。我说那是别人在这放的，不是我的，可他们不信说你蒙谁呢，就这样当天就拉走了。你看这事，你说吧多少钱我付给你！如过你还有的话再给我拉几台。”就这样五家宾馆除了一家经理不在，要我过两天去拿钱，其它四家都如数的付了钱。我的第一批喷泉卖完了，初去杂七杂八的费用，第一笔我净赚8500元，于是我按照两个月内客户打电话的情况，通知河南长葛厂家给我发货！

三年多来，经过我的努力和宣传，每年最少都能销售二三百台左右，除去各种费用，每年都有十几万块钱的收入，我跟小朱也建立了很深的友谊，虽然离我的百万富翁的梦还有一段距离，但是我相信这一天不会太远了！

创业心得体会2

创业成功的书读过很多，创业失败的文章也看过很多，但由创业者亲自执笔，记录并总结自己创业失败的书非常少。所以，这样的书，就显得特别珍贵，读这本书，也就有了很多不太常见的特别感触。

首先，我理了理作者板仓雄一郎的学生时代。虽然板仓讲的比较潦草简单，但我觉得这段经历却很重要，因为正是他的学生时代，奠定了他创业的基础。板仓在念高中时，不是个好学生，没能考上大学。后与父亲吵架，离家出走，后来虽然勉强考上了一家不怎么样的大学，但他没有去上，去打工了。他在高中时代，就爱好电脑，在高三就有了自己的电脑，并编写过很多软件，其中有一个类似于后来的Microsoft Excel。说真的，这样的条件，这样的基础，在当时(1980年代)，是非常少见的，所以，作者后来从事与软件和互联网有关的创业，其实也就不是什么奇怪的事情了。这个基础是高中时代就已经打起来的，在正式谋生或者创业之前，他就已经具备了很多人所不具备的条件。这跟更早的比尔盖茨，更晚的李想，其实是多么的相似。这也就符合了我们喜欢套用的那句话：成功的原因，都是相似的，失败的

原因，各有各的不同。

其次，板仓其实没有真正的工作经验，几乎一开始所累积的，就

是创业经验。怎么说？他说是去打工，其实进了一家只有几个人的游戏

公司。这么小的公司，遇到什么问题，肯定都是共同应对和经历，而

且，这么小的公司，也没有所谓的管理而言，也就没有了所谓的职业

成长通道。这样的公司里，要么就跟着老板一起发大财，要么就有了

基础自己单干。而板仓没有能跟着老板发财，所以，他一有机会，选

择的是创业，而不是去打工。这一点也不奇怪，因为他的工作经验，

其实就是创业经验，他的高中基础和他的第一份职业经历，基本就决

定了他一生的走向。

第三，板仓的个性，促使他成了一个连续创业者。在开始本书重

点描述的HyperSystem公司创业之前，其实他已经创立过三家企业，

一家是他20岁时创立的游戏公司，算得上是一次成功的创业，但作者

到23岁时，对其不满，对已经运行了三年的公司经营心生厌倦，于是

第一家公司挂了。不久，他创立了第二家公司，是关于语音通讯的，

大获成功。而来，又创办了与地二家公司相似的企业，之后，才是他

重彩描绘的HyperSystem。板仓的性格，决定了他会是个连续创业者，因为他聪慧，敏感，极其喜新厌旧。聪慧和敏感，使得他能捕捉住新的创业和机会，但喜新厌旧，就意味着他很难专心经营好一家企业。某种意义上讲，他会是个好的打天下的人，但却不是个好的守天下的人。所以，他成功和失败的基因，其实早都已经种下了。只是需要时间来发展和演绎而已。所谓性格决定命运，是也。

第四，光有天赋是不够的，还需要历练和学习。板仓无疑是具有创业的天赋的，但他的历练和后期的学习不足，这使得他创造的企业，最终上演了折戟沉沙的悲剧。何出此言？且听我慢慢道来：

1)板仓没有工作和管理的经验和知识积累，因为他几乎一开始就进入了创业经历和创业模式，所以他的知识更多积累的是如何创业的，而不是如何工作和管理的。但显然，后期他也没有在管理方面下过苦工，从HyperSystem故事里可以看出，他更多的是在做创意和营销的工作，而不是着眼于整体的规划，和内部管理制度的完善和调整，在人员的培养上，也并没有怎样下工夫，基本是以挖人为主。这就使得

他的公司缺乏向心力和凝聚力。这些隐患在公司高速发展时看不出来，可一旦遭遇挫折，就一定是问题，企业的问题，首先还是人的问题，没有解决好人的企业，是很难发展起来的。到后来，经营出现困难时，板仓所侧重的，还是如何筹措资金的问题，自始至终，他都没有着眼于培养团队，所以，最后发展到无人可用，也就不难理解了。

2) 合作伙伴的选择有问题。板仓早期的成功，得益于他有个好伙伴，滨田。滨田不居功，不抢风头，默默支持，基本都是在板仓成功时默默退出。但后来，在创办HyperSystem，板仓选择的是国重，此人是银行体系里面出来的精英，而且是站在银行的立场来思考问题的，而不是作为一个创业伙伴单纯的身份来合作的，这就使得他所有的合作意图和算计，都以银行和自己的职位、利益为出发点。但板仓经历太少(几乎没有职场经历，所以无法以职场人的思维来理解这类人)，识人不足(板仓相对这种江湖沉浮的人而言，看问题的角度过于单纯)，却选了他当做创业的主要伙伴，这导致在最后生死存亡的关头，国重先背后插刀，收回资金，却不再贷出，加速了HyperSystem的死亡进程。这归根结底，还是板仓的经历太少造成的。

3)板仓没有为自己决定要做的事情学习相关知识。板仓雄心勃勃，要到纳斯达克上市，但他的决定，基本就是一个灵感，一个闪念，别人的一个提醒或者一句称赞，而不是经过理性的思考，也没有为了自己下的决定，去花时间系统学习自己要做的事。他决定要去纳斯达克上市，连上市基本要做的准备工作都没有概念，就干起来了;他要在美国开公司，在日本的母公司连软件都好没有开发出来的情况下，就做了，一堆钱就砸进去了;上一个烂摊子还不知道怎么收拾呢，又在韩国开起分公司来了……这些过于随意和缺乏基本常识的决定，之所以做的这么荒唐，跟板仓的疏于学习的个性有极大的关系。

纵观全书，这个年纪轻轻，20岁便创业成功的年轻人，自大，自负，自以为是，基本上是既藐视别人的智商，又藐视常识积累，还又不愿意学习。他只喜欢在成功里学习成功，却不擅长，也不愿意在遇到难题时回归常识，正视失败，学习基本知识。这才是这出悲剧产生的真正原因。虽然，他在自己失败后，写了这本书，如实记录了他的经历，在书中，他也有检讨自己的过失和不足，但是，自始至终，他

都如他的书名一样，停留在企业的生于与本身上，却没有，也没能挖掘潜藏在生死下面那些更深层次的、真正的原因和东西。这也可能是板仓就是板仓，无法变成孙正义或者比尔盖茨的原因吧。有些事，即使经历过，也不代表就理解了。虽然板仓在这本书中说的是企业的生于死，其实，在这这本书里描述的那些些故事的后面，我们所看到的，又岂止是生与死这些简单的事？

但无论如何，还是应该感谢作者，感谢他未多加修饰，如此真实地写下了自己的这段经历。

创业心得体会3

对于现在做电商的商家，基本上都是都知道一件代发的意思，因为无风险和门槛低，很多刚开始做电商的商家都选择一件代发。而选择一件代发的关键是选择货源的一手厂家。真正的一手厂家，我相信到现在很多人还不知道一手厂家是怎么区分的，为什么要选择一手厂家？我可以给大家透露下服装行业的内行情。为什么一定要选择真正的一手厂家呢，其实最根本的目的在于货源的稳定型和价格上的优势。例如我厂的男士休闲裤，一般的厂家生产和加工的男士休闲裤都会由

传统的路径---批发市场，然后再进入零售市场的。这个环节有很多中

间商处在，所以导致价格一路走高。

所以现在我们很多的人已经知道直接进入批发市场寻找厂家档口

进行一件代发。但是很多人根本不知道的一件事很重要的一件事，也是

致命点，很多人误认为有批发档口的商家就是厂家，这是错误的。

据我们家族在服装领域这个行业所知道的数据，举例说明，像传统服

装批发市场的广州沙河服装批发市场、十三行、白马等等的批发市场，

有四成的档口商家是没有自己的厂家的，他们的产品其实也是从其他

正真的一手厂家进现货和加工的，其实他们已经赚了中间差价的了。

例如现在广州十三行和白马服装批发市场的很多档口商家在我档口拿

货，因为他们知道我这是一手厂家出厂的男士休闲裤，例如在我这

里拿货批发是62元/条，在很多人误认为高端的广州十三行和白马服

装批发市场，他们就在自己的档口按照75元/条-85元/条这个幅度的

价格再转手批发。这是很多人根本不知道的业内行情。加工订做，也

是存在这种情况。所以我们要控制价格优势，就必需找到真正的一手

厂家。

因为今天时间有限，如果有需要了解更多的服装领域的市场行情

的和知识的，可以单独再找我，也可以过来参观我的休闲裤厂家和批

发实体店或者阿里巴巴平台的网络休闲裤批发店铺还有我的电商团队。

创业心得体会4

说说我的性格，我本人其实是一个非常容易被别人打动的人，属

于感性类别的人，因为我一直相信的是这个世界是美好的，并不是想

像的糟糕。

我的20岁，被一个行业占据了10年，这就是设计这个行业，这

个行业一般来说都是商业环节中的供应链角色，并非垄断行业，因此

在一个景烈的生存环境下，如何把一个企业发展起来。我想的不是是

否自己走对了，而是每一步是否都给到每个人有走下去的余地。

我是中庸的人，不会为了争什么世界第一或者业界第一，但是我

希望的是深度发展依存关系的步骤，让我们的合作伙伴在路程上更加

开心。

回想一下，我深深发现，我看过很多人的发展轨迹，也看到了自

己的失败与小小的发展，总结了一下几个很关键的细节：

一、追求卓越，要有强大的情商

在我创业到现在，我的情商在不断的变化，情商在我的理解

就是对于你遇到某事情你的第一感受和第一反映是如何，是暴躁，是

逃避，是面对，是快乐，都会有一个反映，而我说的反映不是表现在

内在，而是需要你外在的气场如何达到和谐。我之前说过，一定要

给每个人有走下去的余地，这个余地就是自己气场的和谐与不安的表

现。人生只有短短几十年，不能把自己总是放在一个风头浪尖的地方，

尽量存在人群中，和谐的生活着。

二、对前方要有希望，而不是不断的去选择

我觉得千万不要给太多的信息干扰自己的总体判断，以前很多人

都说过做什么更好，做什么更能成功，其实归根到底做任何的事情都

是要沉淀的，朋友只给你很短暂的建议，但是真正要自己一步步走起

来才知道要如何走。不过我们一定要对前方的信心和希望，很多人

都停留在黑暗的前面，没法通过，之后变得暗灰没有光泽。我现在感

觉自己虽然还没有达到非常有成就的地步，但是我感觉我对前方是有

希望，不断的走，不断的的感觉有希望。

三、付出100%，得到1%或者0,谁甘愿去做？

很多人失败就是由于觉得自己已经付出了100%，但是得不到应

有的回报，想法是这样，很多人都会希望有回报，但是一旦失败的时

候，就会产生了仇恨，或者这辈子都无法跨越一个零界点，这个零界

点是我体回过的，就是当你在付出努力的时候得不到应有的回报时，

甚至没有回报，你要如何处理，是继续坚持还是放弃，我选择了前者，

我甘愿回报是0，一旦你已经没有任何的对比的时候，你会看清楚这个

世界其实不是我们所想的一样，创造任何巨大财富的人可能在自传上

都会写“你一定要努力就会有回报”，但是这是一个阴谋，不要相信

这句话，这是一句让每个人心里面的贪欲形成的导火索，只要你努力

了，不要再去想回报，回报其实自然会更容易得到，我这点深有体会，

但是需要很长的时间验证，这个论点不一定这么多人能够理解，但是

我有这个信念。

四、要影响你身边的人向好，还有分享你的精神力量

你的精神能够影响一个人多久，或者能够给人向善，向乐观的方
向走，你已经一辈子可以成功起来，人的成功不单是财富，更重要的
是精神上，你的精神力量是否足够可以抵挡恐惧，这个需要漫长的时
间磨练，我非常相信这个世界上是有灵魂，这个灵魂我们每个人心里
面都有，我们可以去改造和改变他，让他更能够影响自己所在范围的
人与物。

五、不要给自己设定过大的目标，不要光和别人对比

我曾发现很多人都在拼家财，拼工资，拼人生的幸福，但是每个
人其实都有痛苦的时刻，也许是短暂，也许是一直的痛苦，但是为什
么我们要把自己设置太多的关卡呢？一定要给自己有释放悲哀的时候，
一定要把它释放出去，不要整个世界都是某些悲哀围绕着。另外一个
就是不要和别人对比，最容易成就自己的就是自己，不要担心自己不
能成功，也不要设定太大的目标给自己难以跨越，乐观的走好每一步。
我的话说完了，我说的更多的是心智的问题，希望能够给大家更
好的心灵安慰与清洗，不要担心你的技术，你的资本，你的人脉，不

要被任何或太多的信息干扰，做好自己，走好你的每一步。

创业心得体会5

首先，我很感谢公司提供了这次培训的机会，也很感谢给我们讲

课的优秀导师们。在这次短暂的培训中，我学到了有关很多创业、营

销、经营管理等专业知识，通过这次学习我更加坚定自己的创业梦想。

现将本次培训的心得体会总结如下：

让自己认识了"SYB"的涵义。这门课程的内容涉及的面广，内容多，

在这次培训中，学习了该课程中的一些核心知识，这个得归功于老师

（讲师的讲解很到位）。在这次培训中我学到了不少的东西。

1、让自己更加深入的认识创业的内涵。在这次的学习，我们学员

要写一份《创业计划书》，我在做计划书的过程中，发现创办企业有

很多因素要考虑。要是没有这次培训，我不会考虑到这么全面，也不

能衡量自己的创业构思是否可行，创业过程中具体实施步骤就更难得

知了。创办企业是我的梦想，但我发现真正打算创办自己的企业时，

就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。SYB培训课程

帮助我整理自己创办企业的思路。经过培训后，我将能决定自己是否

适合创办企业、办什么样的企业，衡量自己的企业构思是否现实可行，

并在此基础上形成自己的创业计划书，它让我的梦想更加坚定。

2、培训课程就是帮助我们找到了创办企业的思路，系统的掌握了

创办企业的十个步骤：创业者的自我评价；建立企业构思；估计你的

市场；企业的人员组织；企业的法律形态、法律环境和你的责任；启

动资金需要你的预测；制定利润计划；判断企业生存。要成为一个成

功的创业者必须具备较高的个人素质，品德及修养，当然自身能力和

对自己企业的生产技术的了解也是不可缺少的，同时家人的支持与资

金是否充沛也密不可分。所以“创业=德+能+家+财”。然后，我们构

思好自己的企业，并用“SWOT”分析法，分析我们的企业本身的竞争

优势，竞争劣势，机会和威胁，从而将公司的战略与公司内部资源、

外部环境有机结合。因此，清楚确定公司的资源优势和缺陷，了解

公司所面临的机会和挑战，对于制定公司未来的发展战略有着至关重

要的意义。要初步拟定企业“4P”。在创业过程中，我们还要懂得三个

流：商品流、现金流、信息流，所以在生活中我们要发现有用信息，

抓住有用信息，把握有用信息，最后利用信息给自己的企业带来更大的财富。

3、结语

最后，再次感谢公司给我自主创业提供了一次宝贵的学习机会，和各位优秀讲师的详细讲解。在这10天的SYB创业培训中，我们接受了SYB创业知识系统的学习。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发