# 创业经验总结 创业经验心得体会(实用19篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-01-28

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。创业经验总结篇一第一段：引言（150字）创业是迈向成功的重要一步，它...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**创业经验总结篇一**

第一段：引言（150字）

创业是迈向成功的重要一步，它需要我们规划、决策和行动。在整个创业过程中，我们会面临许多挑战和困难，但也会获得宝贵的经验和教训。写一篇关于创业经验心得体会的文章，可以帮助我们总结和分享自己的经历，同时对他人有所启发和帮助。本文将通过五段式的结构来展开探讨。

第二段：定义创业经验（200字）

在写创业经验心得体会时，首先需要明确创业经验的定义。创业经验指的是在创业过程中所积累到的，具有普遍意义和借鉴价值的经验和教训。这些经验可以包括创业前的准备工作、商业模式的选择、市场营销策略、团队管理、资金运作、风险控制等方面的内容。为了有条理地叙述自己的创业经验，可以按照时间顺序或重要性排序，逐一进行讲解。

第三段：创业初期准备（250字）

创业初期的准备工作非常重要，它决定了后续的发展方向和成功概率。在创业经验心得体会中，可以分享自己在准备阶段的经历和感悟。比如，如何确定创业项目的选择，需要考虑自身的兴趣和专长，同时也要研究市场需求和竞争形势。在创业初期，还需要进行市场调研和策划，来确定商业模式和定位。此外，资金的筹措和预算的制定也是创业的重要环节，创业者需要学会如何有效地运作和利用有限的资源。

第四段：创业过程中的挑战与应对（300字）

创业过程中难免会遇到各种挑战和困难，如市场竞争激烈、融资压力大、人才招聘难等。在创业经验心得体会中，可以详细描述自己在面对这些挑战时的应对措施和经验。比如，在面对市场竞争时，要构建独特的品牌形象和核心竞争力，同时注重产品的品质和创新。在资金紧张时，要多方寻求支持和拓展资金渠道。在人才招聘中，要根据自己的业务需求和人员素质进行合理的选拔和培养。

第五段：总结经验教训并展望未来（300字）

在创业经验心得体会的最后，应该总结自己的创业经验教训，并展望未来的发展趋势和目标。通过总结经验教训，可以帮助自己避免重蹈覆辙，并可以给其他创业者提供借鉴和启示。同时，在展望未来时，要明确自己的发展目标和计划，并积极寻求新的机遇和挑战。只要保持积极乐观的心态，并不断学习和适应市场变化，我们就有机会在创业的道路上取得更大的成功。

结尾（100字）

创业经验心得体会的撰写不仅可以帮助我们总结和分享自己的经历，也是一个对过去挑战和困难的回顾和总结，以及未来发展的展望。通过写作，我们可以更好地了解和认识自己，同时也可以为他人提供宝贵的经验和帮助。希望本文提供的五段式结构可以帮助广大创业者写好一篇关于创业经验心得体会的文章。

**创业经验总结篇二**

关键字：成功者 创业 创业 经验

1、你是谁？

创业者往往都不清楚，自己是谁----你想干什么？你适合干什么？你有什么资源？创业者创业之前一定要清楚你自己所有的，与你追求的创业目标之前还存在多少鸿沟？还有多少难点？在为咨询者提出一些创业咨询意见的过程中，我们碰到了很多创业者，或是一个网页制作师，或是一个刚刚毕业的文员，或是一家里有钱，想干大事的失业者。他们在没有了解自己实际情况下，因为一个创意，朋友的一点建议，甚至是一时的冲动，就发誓要创业成为xxx（一般都是超级创业成功者）。所以我们建议准备创业的朋友一定要先了解到你是谁。

2、创业是什么？

址上的一个错误，就可让你注定成为一个失败的老板，让你注定亏损上几百万。这里我并非有意强调创业的难度，我只是想告诉创业的朋友，创业是有风险的，是需要你理性面对的，是需要团队精神帮助你的。

3、你得准备些什么？

要创业的朋友，一定是手中有了一项或几项很有把握的物质或是精神财富，但这还不够，你还得多想想哪些不是你熟悉的。昨天的朋友问我创业要准备些什么，我粗粗总结了一下：创业者要创业首先得准备以下几点：

a、充分而可行性的项目计划。你的商业计划书得是全面而可行的，最好有财务专家与咨询专家的认可。

b、要有明确的经营范围与核心竞争力。这也就是说的一个定位的问题，你的企业是干嘛的，你的企业与同类竞争者相比，有什么很核心的，别人无法做到的东西。当然，有的创业者认为我就是学别人成功的企业就行了，市场大得很，我们自不愁没有市常其实大凡在市场有明显成功者的时候，说明这个市场已经近于饱和，进入了发展期的后期与成熟期，离衰退期不远了，能在这个市场成为成功者的企业，都有其明显的优势与核心竞争力，你一个初创企业，在某些方面可能很不足，比如，你有资金，但却没有技术实力，有了技术，可能员工缺少经验，有了经验，可能市场已经不好进入，或者是成本过大没有进入的必要了，要知道现在的很多成熟市场都是资金密集型或是技术密集型了。这个时候，你一定要理性的考虑。

要学到他们创业的心理意志与心理历程，而不是他们创业的具体流程，因为那是不可直接copy的。所以经验的获取只有一个途径，就是实践。

书本存在的唯一意义是启发。

4、以动态的角度去看创业

哲学有二对范畴是绝对与相对、运动与静止，说的是没有绝对的真理，只要相对的真理。用在创业上也可以给我们很多的启发，它告诉我们，要使用动态的角度去思考创业，如你在事先思考你的企业的定位时，你可先依托你以往的经验与领域而订，当你来到手一份还发着油香的战略书时，你千万别认为这个东东就是你企业20 年不变的信条了，社会在发展、信息更丰富、资讯的传播与碰撞越来越快，这个时候，我们要学习小船的竞争力----好调头，在理性的状态下，我们要学会变，从创业的量变到质变，所以面对创业者静止去看待企业的状态，我的观点是“在这个世界上，唯一不变的就是变！”。创业者，一定要学会勤于思考，总结与计划，只有这样我们才能立于不败之地。

5、准备用多大的力去决策了没有？

了......但我不赞成，在理性的思考后，认定自己是适合于创业的朋友，这个时候，所要的就是魄力了，“风萧萧易水寒”，创业是激发自己的潜能，向自己的挑战，真正的创业者就怕没有困难，有了困难更能磨练自己，更能干成大事，所以创业，定了就干！

6、给自己留了后路没有？

你怕了？不，我没怕。创业者在创业之初要有勇往直前的精神面貌，但也得理性得考虑到后路与退出机制。因为，任何投资都是有风险的，这是一条真理。所以在开创自己的事业之前，我们要尽量多想可能出现的坏情况与坏的一方面。在想好自己的退出机制以来，集中所有的精力开创属于自己的事业。

7、依靠大家的力量

团队的力量最大，因为人无完人，都存在缺陷，但通过团队与集体的合作，就会达到很好的互补的效果，而最大程度的减少个人的缺点并弘扬团队内每个人的优点。

8、一个比喻

我下面做一个比喻：创业如同建大厦地基是创业者的资源，只有资源全部打稳打牢了，企业才能生存与发展；钢筋骨架是企业的核心竞争力，没有骨架，企业就会面临着倒塌的风险；砖瓦是执行，没有一点一滴的执行，创业的大厦永远都无法入住与峻工；资金是建筑设备，没有建筑设备，你也能建起来，只不过慢些，有了它，你可做高楼大厦，一句话，少不得；建筑设计图纸就是创业企业的商业计划，没有它，大厦无从科学的建设；施工机制与管理体系就是企业管理制度，没有它，创业企业只是一盘散沙；最重要是什么呢？我看是人。是执行者，是创业者，没有他们，一切无从谈起。

**创业经验总结篇三**

创业是一段充满挑战和机遇的旅程。作为一名创业者，我有着自己的经历和经验心得。通过这篇文章，我想分享一下我在创业过程中所学到的一些重要的体会。

第一段：迎接挑战和机遇

创业是一种全新的体验，为了开展自己的事业，我们需要冒着风险去迎接挑战和机遇。在创业初期，我遇到了无数的困难和阻碍，但我从未放弃。我学会了对挑战保持积极的态度，乐于接受新的挑战，并从中提取经验教训。正是这种态度让我能够克服困难并取得成功。

第二段：创建一个强大的团队

一个强大的团队是创业成功的关键。在成立我的公司之前，我花了很多时间研究和选择合适的团队成员。他们需要有高度的专业知识，富有创业精神，并且具备解决问题的能力。通过与团队紧密合作，我们可以共同克服困难，实现公司的目标。

第三段：灵活和适应性是关键

在创业过程中，市场和环境的变化时常发生，作为创业者，我们需要保持灵活和适应性。通过保持与市场的接触和了解，我能够及时调整公司的策略并抓住新机遇。灵活和适应性让我能够在激烈的竞争中生存并取得成功。

第四段：坚定的信念和目标

创业过程中，出现失败和挫折是不可避免的。然而，要想取得成功，必须有一个坚定的信念和目标。我始终相信我的业务理念，并不断努力实现目标。无论遇到多大的困难，都不能动摇我们的信念和目标。

第五段：持续学习与创新

创业者必须不断学习和创新。我通过不断的学习新知识和技能，保持了领先的竞争优势。此外，创新是保持公司竞争力的关键。我鼓励团队成员积极提出新的想法和观点，并不断尝试和实验新的方法。持续学习与创新使我们能够不断进步并保持成功。

总结：

创业是一段充满挑战和机遇的旅程，但是只要保持积极的态度和勇于面对困难，我们就能够取得成功。通过创建一个强大的团队、保持灵活和适应性、坚定的信念与目标以及持续学习与创新，我相信我们可以在创业道路上取得辉煌的成就。无论遇到多大的挑战，只要坚持不懈，我们一定能够实现自己的梦想。

**创业经验总结篇四**

做一件很棒的事，引起世界的注意，这可能是大部分人的理想。

在互联网这么发达的今天，创业其实也不是一件困难的事情了，现在并不是和以前一样，一定要成立公司，要有很多人才能创业，很多条件都降低了从程序员创业门槛。比如说apple的appstore，李开复的创新工厂等等。

创业不一定有了资金才能开始

你可能会问“创业基金从哪来?”，如果是传统行业创业，比如说开一间餐厅，开一个超市，可能真是需要一比启动资金，但做互联网创业，启动资金不是必须的，刚开始可以利用业余时间，都不用辞职。等产品基本成型了，有天使投资了或非常有信心盈利了，再辞职也不晚，这样风险也是最低的。

自挠其痒

很多人会说没有好的想法，好的点子，其实可以做的东西真的很多。

创造一款伟大的产品或者服务的最直接、最简单的方法就是去做你自己想用的。因为自己是最了解需求是什么，怎样可以满足，并能立即明白你做的东西是否靠谱，价值多大。

我们做的产品就是为了解决自己的问题， 那时公司想找一款crm软件来记录，跟踪销售过程，公司是个小公司，没必要自己买服务器、软件进行部署，所以s创业经验总结s的crm应用是最合适的，在试用了国内好几家的产品后，让我们很失望。原因很简单，注册之后基本不会 用，十几个功能菜单，好多专业词汇，一看就让人头晕，其实我们就是想找一款简单、实用的工具，解决我们的问题：比如，想关注我们商谈过的某人的动向，我们说过什么， 以及什么时候我们再跟进;这周的日程怎么安排的，明天都有哪些任务要完成。但现有的通讯录太简单，800客这样重量级的太复杂、难用，所 以我们决定自己做一个适合中小型企业用的在线crm。

其实很多发明家都是为了解决自己遇到的问题，而发明创造的。

发明家 james dyson 就是自挠其痒。当他在家里使用吸尘器时， 他发现真空袋吸尘器的抽吸动力总是失灵， 灰尘阻塞了袋子里的小孔，堵塞气流。这不是某人想出来的问题。 这是他真实亲身经历。所以他决定解决这个问题，于是有了世界上第一台气旋式吸尘器。

田径教练 bill bowerman 觉得他的队伍需要更好，更轻便的跑鞋。于是他去到车间， 把橡胶倒入家庭用的华夫烤盘里。这就是 nike 著名的华夫鞋底的诞生。

解决你实际遇到的问题，才会让你爱上你做的事，只有做自己喜欢的事，才能把它做好。这已成为我们团队的理念了。

团队要高效

创业不一定要很多人，我们团队就只有三个人，但是最高效的。我们没有留任何空间给没有实际工作的人。在workxp团队里的每个人几乎都跟我们产品的某些东西有直接的关系。从编写员编写和更新支持文档，到设计人员设计用户界面，到程序员给使用用户开发代码，都在尽自己的职责，我们没有一个拿着薪水只是去告诉别人去做什么的议院议员。

高效的团队成员之间应该是平等的，不应该有上下级之分，不应该有审批，各自负责一部分任务并且承担起来。

我认为目前小公司唯一的活路就是高效率的小规模团队，这样的团队才能充分发挥小公司灵活创新的特点，才有可能在某些方面战胜大公司，也才有可能在人才竞争方面胜出。

产品是小团队的核心竞争力

一定要做出最棒的产品，哪怕这个产品功能非常少，但一定要是最好用，最简单的。

天使投资人stevebell说过“创业公司无法和大公司比如何做市场 -- 创业公司赢在“产品”上!能赢的创业公司开发“绝棒的”产品，产品成为用户们的“所爱”，因此她们在朋友中奔走相告。伟大的创业公司不花一分钱广告费，但是能开发出使用户“惊喜”的产品。”

同样是做s创业经验总结s，我们选择的是和salesforce不一样的路线，做中国的37signals。当所有的软件提供者都在强调自己的产品功能如何多而全，如何灵活定制，如何能满足几乎所有需求的时候，我们并没有单纯比拼功能，而是把其中最实用的功能做到最好用。实则上，软件不需要去适应所有的情况，有时候，它不能干某些事情才恰恰凸显它的价值。

贵在坚持

其实创业很简单，只要你决定去做，并坚持下去，那成功已经离你不远了!

**创业经验总结篇五**

1、积极主动去争取一切，被动会饿死。

2、以终为始，每一个终点都是一个新的起点，永远不要懒惰，比你弱的人还没放弃，比你强的还在努力，这是一个强者生、弱者死的年代，如果不努力就一辈子过狗剩般的日子。

3、要事第一，任何时候都要有一个清晰的头脑，把重要的事情放在第一位解决，解决了次要矛盾，其他矛盾迎刃而解。

4、双赢思维，要打造一个团队，要学会利益共享，不要只想着你自己，精明的人只考虑自己，智慧的人考虑大家。

5、知彼解己，知道彼此的需求才能解决自己的问题，换位思考，多想想客户的需要。

6、协作增效，只有齐心协力一起合作才能发挥更大的效果，而没有最强的个人，只有最强的团队。

7、不断更新，我的产品是不断更新的，我认为创新的东西才有价值，固步自封死路一条。

1、免费模式带动消费。

2、加盟模式让更多人利益共享、一起经营。

3、线上营销、线下营销，线上产品、线下产品双线。

网状结构，让更多的人有机会接触到你。

要让顾客喜欢你这个人，才会喜欢你的产品，不要一上去就和别人谈钱，多跟人谈谈心，不要利益至上。

**创业经验总结篇六**

第一段：引言（200字）

创业经验观摩课程是一项帮助学生了解创业过程和经验的重要教育活动。在参加这个课程的一个学期后，我深深感受到了创业的挑战和机遇。通过学习和实践，我对创业的理解更加深刻，同时也收获了很多实践经验。在这篇文章中，我将分享我的体会和感悟。

第二段：创业的意义和重要性（200字）

创业不仅是为了实现个人的商业目标，更是为了推动社会和经济的发展。通过创业，我们可以提供新的产品和服务，创造就业机会，促进经济增长。创业者不仅需要技术和市场的专业知识，还需要具备坚定的信念和创新的思维。参加创业经验观摩课程，我意识到创业的意义不仅在于个人获利，更在于推动社会的进步和改变。

第三段：创业的挑战与机遇（300字）

创业不仅充满了挑战，同时也蕴含着巨大的机遇。创业者需要面对市场竞争、资金压力、团队管理等多方面的难题。然而，创业也给予了我们展示自己和实现梦想的机会。创业经验观摩课程让我亲身体验了这些挑战与机遇。在模拟的创业环境中，我学会了如何应对挫折，调整和优化自己的商业计划。同时，我也体会到了创业成功所带来的喜悦和成就感。

第四段：创业经验观摩课程的价值（300字）

创业经验观摩课程给予了我很多宝贵的经验和知识。在课程中，我们不仅学习了创业的理论知识，还进行了实践操作和团队合作。这些实践让我更加深入地了解创业的各个方面，提升了自己的综合素质。通过与企业家和成功创业者的互动交流，我得到了很多实践经验和启发。这些经验和启发将对我的未来创业生涯产生积极影响。

第五段：对未来的展望和总结（200字）

通过创业经验观摩课程，我对未来有了更清晰的展望和计划。我意识到创业不仅需要勇气和决心，更需要不断学习和提升自己的能力。未来，我将继续努力学习和实践，不断积累创业经验，为实现自己的创业梦想做好准备。同时，我也会将所学到的知识和经验应用到现实生活中，为社会和经济的发展做出自己的贡献。

总结：通过创业经验观摩课程的学习和实践，我深入了解了创业的挑战与机遇，明确了创业的意义和价值。这个课程让我在学校的安全环境中，模拟了真实的创业过程，让我更好地了解自己的优势和不足。我相信，这次宝贵的经验将成为我未来创业道路上的重要支持和指引，帮助我更好地应对挑战，抓住机遇。

**创业经验总结篇七**

第一段：介绍创业的意义和挑战（200字）

创业是一种全新的挑战，对于许多人来说，它是实现个人梦想和成就的途径。然而，创业也面临着巨大的风险和压力。在创业过程中，我们需要具备坚定的信念、勇气和决心，同时也要善于发现机遇、迎接挑战，并持续学习和成长。

第二段：抓住机会和理解市场需求（300字）

创业首要的要素之一是抓住机会。在市场经济中，机会随时出现，成功的创业者要敏锐地观察和判断，找准合适的时机。此外，了解市场需求也是至关重要的。创业者需要深入了解目标市场的消费者需求和行业趋势，通过持续的市场调研和分析，提供具有竞争力的产品或服务。

第三段：建立合理的团队和管理策略（300字）

创业很少是一个人的事情，建立一个合理的团队至关重要。团队成员应具备相互补充的技能和经验，并能够紧密协作，共同追求企业的发展目标。此外，建立良好的管理策略和沟通机制也是创业成功的关键。创业者应注重人才培养和激励，同时建立明确的工作职责和目标，以及良好的团队文化和价值观。

第四段：保持创新和适应能力（200字）

在快速变化的商业环境中，创新和适应能力是创业者必备的素质。创业者需要持续不断地创新和改进产品或服务，以满足市场需求和追求竞争优势。同时，创业者还要具备适应能力，能够及时调整战略和策略，应对外部环境的变化和风险，避免被市场所淘汰。

第五段：坚持与乐观的心态（200字）

创业过程中不可避免地会遇到挫折和困难，坚持与乐观的心态至关重要。创业者需要保持对目标的坚定信念和乐观态度，面对挫折和失败时能够坚持下去。同时，积极的心态也能够带动团队克服困难，为企业的持续发展注入动力。

总结：

创业经验是一笔宝贵的财富，不仅能够带来经济上的成功，还能够提升个人能力和素质。通过抓住机会、了解市场需求、建立合理的团队和管理策略、保持创新和适应能力，以及坚持与乐观的心态，创业者可以实现自己的梦想，并为社会做出积极的贡献。每个人都可以通过创业经验汲取心得体会，不断完善自己的创业技巧和方法，为创业之路打下坚实的基础。

**创业经验总结篇八**

激励更多有雄心的青年人勇敢去创业，勇敢去追求自己的理想。下面就由本站小编为大家推荐创业成功经验的范文，欢迎阅读。

创业必须制订一个完整的、可执行的创业计划尽收眼底，即可行性报告，主要回答你所选的项目能否赚钱、赚多少钱、如何赚钱以及所需条件等。

创业经验2：要有周密的资金运作计划

资金如同企业的粮食，要保证企业每天有饭吃，不能饿肚子，就要制定周密的资金运作计划。在企业刚启动时，一定要做好3个月以上或到预测盈利期之前的资金准备。

由于企业资金运作中有收入和支出，始终处于动态之中，创业者还要懂得一些必要的财务知识。

创业经验3：为自己营造一个好的氛围

年轻人创业由于缺少社会经验和商业经验，如果把自己独立放到整体商业社会，往往会难以把握。这时可以先给自己营造一个小的商业氛围，进入行业协会是比较有效的一条途径。创业者可以借助行业协会了解行业信息，结识行业伙伴，建立广泛合作，促成自己在行业中的地位和影响。同时，创业者可选择一个能提供有效配套服务的创业(工业)园区落户，借助其提供的优惠政策、财务管理、营销支持等服务，使企业稳定发展。另外，还可以找一个经验丰富的企业管理咨询师做企业顾问，并学会借助各种资源，学会和各方面的人合作，千方百计给自己营造一个好的商业氛围，这对创业者的起步十分重要。

创业经验4：从亲历亲为到建立团队

企业不是想出来的，是干出来的。年轻创业者有文化、头脑灵、点子多，但在创业的初期，受资金的限制，在没有形成运作团队之前，方方面面的事情必需自己去做。只有明确目标不断行动，才能最终实现目标。在做事的过程中，要分清主次轻重，抓住关键重要的事情先做。每天解决一件关键的事情，比做十件次要的事情会更有效。当企业立了足，并有了资金后，就应该建立一个团队。创业者应从自己亲历亲为，转变为发挥团队中每一个人的作用，把合适的工作交给合适的人去做。

创业经验5：盈利是做企业最终的目标

用客户是谁，他们有什么需求和想法，并尽量使之得到满足。

创业经验6：失败是迈向成功的阶梯

在企业的运作过程中失败是难免的，失败了不气馁，调整方案，换个方式和方法继续前进，永远不要停止前进的脚步。对于创业者来说这很重要!看看我们身边一些成功的企业，特别是网络时代的英雄们，有几个是按他们创办初期的想法赚到钱的，他们大都经历过一个“死而复生”的过程，坚持就是胜利，唯有坚持才使他们成为今天的网络英雄。我们应该明白，失败并不可怕，它是企业迈向成功的阶梯。

激励更多有雄心的青年人勇敢去创业，勇敢去追求自己的理想。

但是，真正成功的创业者却很少，能将事业做强、做大的更是寥寥无几。创业的经历更是让很多创业者伤痕累累，痛不欲生。我对一些成功创业者的经验进行了归纳总结，希望对那些想创业，正在创业路上的创业者们有所启发。

眼光要“准”。也就是对市场上的商业机会要看得准，看得透。自己所从事的行业现在是个什么情况?竞争激烈程度如何?盈利空间怎样?未来将会发生怎样的变化?自己在这个行业有没有生存发展的空间?自己的胜算有多大?对于这些问题，要看明白，想清楚。如果不明确这些问题，创业就会很盲目。

目标要“实”。每个创业者都有自己的理想，很多创业者还有非常远大的理想。这非常值得赞赏。因为，没有理想，就没有动力。没有理想，就没有方向。但是，拥有远大的理想和确立清晰的发展目标是两回事。在创业初期，创业者首先考虑的问题是如何让企业生存下去。否则一切都是空想。因此，要实事求是地确定企业发展的目标，一步一个脚印地去实现目标。目标太远大，会让自己很浮躁，精力太分散，不能专注做好眼前事。一旦目标不能实现，更会让自己产生挫败感，影响自己的创业热情。

意志要“坚”。在创业的路上，充满各种各样的困难。事业发展的过程就是勇敢面对困难，勇于解决困难的过程。面对困难，创业者的意志必需坚定。不能轻言放弃。意志没有了，人就彻底跨了。创业是对创业者意志品质的巨大考验。在创业的路上，笑到最后的人，往往都是意志坚定的人。这种意志来自己对事业坚定的信念，也来自自己在应对各种困难中，积累起来的自信。

能力要“强”。作为创业者，个人能力强是必需具备的基本条件，也许自己并不是各方面的能力都强，至少有一方面要强，比如开发客户能力强，专业技术能力强，带团队能力很强等等。在创业初期，创业者是个超级战士，企业的各方面事情都需要自己操心，甚至是亲力亲为，没有一定的能力，应付不了。

心态要“平”。刚开始创业，各方面的条件都不具备，很容易遭到别人的歧视，这时候需要我们以平和的心态去对待。刚开始创业，往往是付出得多，得到的少，付出和收入很不成比例，也需要我们以平和心去对待。在创业初期，企业没有知名度，产品、服务只能是金子当作银子，甚至是当作铁来卖。虽然自己心里不舒服，很不服气，但是还是要让自己保持心态的平衡。要学会说服自己：“这是必需要经历的过程”。

行动要“快”。作为创业者，靠什么同那些行业巨头去竞争?靠什么让自己活下来?只有快速行动，才有成功的可能。要相信早起的鸟儿有食吃。没有快速的行动力，没有工作的高效率，创业公司很难存活下来。因为那些行业巨头们不会给你太多的机会。

总结要“勤”。创业需要交学费，甚至有时学费很昂贵。要想减少学习的成本，就需要不断进行总结学习。总结是一个学习的过程，更是一个进行全面、深入自我反思的过程。

生活要“俭”。人人都要面子，但面子有时候不是撑起来的，需要实力做保障。企业不能发展下去，往往都是因为没有了现金流。在创业初期，很多创业者往往还比较简朴，因为企业没有钱，想铺张也没那条件。一旦企业有了点钱，很多创业者开始讲排场，上档次，忘记了创业的艰辛。在他们看来，自己已经忍耐太久了，需要享受一下了。生活太安逸了，奢靡成为习惯了，创业的斗志就没有了，企业很快就跨了。“俭以养德”，创业者要相信这句

名言

。

胸怀要“大”。一些创业者，个人能力很强，但是胸怀小，导致事业做不大。胸怀小，具体表现在：个人意志高于一切，容不得不同的意见;将钱看得太重，在利益上斤斤太计较。作为创业者要明白：“没有胸怀，就没有团队;没有胸怀，就没有合作伙伴;没有胸怀，就没有朋友;没有胸怀，就没有任何资源。”创业者的胸怀，就是企业的未来。惟有“己之不欲，勿施于人;己之所欲，多多予人”方可海纳百川，纵横天下。

准备要“足”。当然创业永远没有准备好的时候，只要是创业，就存在风险。创业者要敢于承担风险，更需要做好应对风险的准备。在开始创业之前，创业者要为创业做必要的思想准备：“自己愿意承担创业的痛苦吗?”要有必要的知识准备：“自己真的了解所要从事的行业吗?”要有必要的组织准备：“谁会坚定不移地支持我?”因为这已不是一个单打独斗的时代，一个好汉还需要三个帮。要做必需的资金准备：“如果创业初期，业务开展不顺利，自己能支撑多久?”最重要的是，创业者要明白自己创业失败的底线在哪里。明白了自己的底线，也就心安了，也就没有了恐惧，能够勇往直前了。

公司发展到一定的阶段，会被市场和社会各方面的力量推着前进。因此，在企业发展的过程，创业者要为未来准备、再准备，时刻准备着。十年后的事情，往往很快就会在眼前，但需要你有充分的准备。机会垂青有准备的人，机会属于有准备的企业。

1、每天早上游泳是他成为亿万富豪的关键。在游泳过程中，输入正面潜意识，使其每天都保持巅峰状态。

2、最重要的是要养成习惯，立即行动。感动之后是行动。一点总比没有好，晚做总比没做好。

3、要养成运动的习惯，要养成早起的习惯。运动能激发无限的魅力，会使一个人感觉起来非常自信。所以我要自己保持持续的运动状态。让自己一早起来就很巅峰的状态。很多情况是越文明，生活越糜烂。而你看王永庆，中国台湾的经营之神，虽然年龄高达86岁，但还是每天5点半起床，跑5000公尺，多年来一直坚持。朝气——power。能量就是魅力，气宇非凡。早起，不要为自己找理由，什么我没休息够，我昨天好累啊，等等。

4、仅仅知道还不够，关键是要不断地训练。训既是教育，练既是练习。

5、学校不教两件事情，一是不教谈恋爱，怎样找个好老婆怎样嫁个好老公。二是学校不教怎样融入社会，学校给人的教育是追求金钱意味着罪恶，人为财死，鸟为食亡，财富是万恶之源。

6、成功者与失败者的差别在于时间管理，运用时间的方法。

7、你可以主宰你自己的命运!下定决心争取过自己想要的生活。清楚自己的生活目的。你需要拥有自己的梦想。

一部电影，《楚门秀》，楚门伯班(金凯瑞饰)老是觉得他一直受到监视。他没想到这竟然是真的。从他呱呱落地开始的三十年来，楚门伯班就是史上播映最久、最受欢迎的记录片肥皂剧的主角，他居住的理想小镇海景镇居然是一个庞大的摄影棚，而他的亲朋好友和他每天碰到的人全都是职业演员。他生命中的一举一动分秒都曝露在隐藏在各处的摄影镜头面前。这就是「楚门的世界」，全球上亿观众都注意着他的一举一动，而他自己却不自知。

然后经过三十年的浑噩生活后，楚门终于感到他的生活有点不对劲，当他发现他就像是活在玻璃罐里的蝴蝶时，他决定要不计代价地逃离海景镇。但是他必须面对「楚门的世界」的创始人、制作人和导演克里斯托，并且克服他内心最大的恐惧，才能突破藩篱，获得自由他在内心对自己说，no! i don’t want!(不!我不要过这种生活，我不要过这种受别人操纵的生活!)王宗立借这个例子是想说明，一个人的命运是没有人能够操纵的，只要他下定决心，而且用生命去争取，他就可以去争取他想要的东西，过他想要的生活.你也有一合录影带，1天24小时，记录你一生，你的导演是谁呢，你是也在过一种别人操纵的生活呢?你的生活是否是在于达成别人的目的的一种工具而已呢，而不是在过你想要的生活的做对的事情，起而行动，下定决心，用生命去争取!

亚洲首富孙正义有句名言——最初所拥有的只是梦想和毫无根据的自信而已，但是所有的一切都从这里开始。

8、销售是世界上最赚钱的工作。王宗立，21岁，财富达300亿，选择业务工作。这个世界上收入最高的工作就是业务。他说：说服任何人，帮我做任何事。销售，什么是销售，就是说明、教育、帮助别人作决定。需要三大能力：开发客户，网xx部，缔结业务。

21岁，16个月的时间赚了300万，然后4个月赔光22岁赚了700万，半年赔光，销售房子，帮助别人做决定。人喜欢别人帮他做决定。不管是选衣服，交异性朋友还是选吃什么东西，你都希望别人替你做决定。

两次创业失败，失败了没关系，重要的是学到了东西没有。成功就是交学费，早交晚交而已。越早交就交得越少。

在人生中必须得有一个自己又爱又敬又怕的人。他的这个又爱又敬又怕的人是他父亲。我赔过近千万的钱，最重要的教训——千万别随便转换跑道。我见过太多的转型(转行)失败的人。扩张是另一种形态的转型(转行)。

9、人要成功需有三本——本人，本钱，本事。本人是指要亲自去了解你所做的业务(产品和服务，甚至具体到每一个细节)，本钱就是要有资本，本事是指你要有你的核心专长，核心的竞争力。

一个人要成功，要有很多的贵人。

8位数字与9位数字相差一万倍。

老板的大忌：全天下的男人都会犯下的错误是色，英雄难过美人关。很多人有钱到一半，就会享受，开始酒池肉林，百花丛中有花就堪折，这样很快就会财富消散，因为赚钱不是加减法而是乘除法，来得快去得也会更快。所以做领导还要有忧患意识。

10、人生不在于机会而在于选择。人生的命运就取决于你一刹那所做的决定。我做了哪些选择，以致于有我辉煌的成就——23岁月入百万，26岁成为亿万富翁，28岁收购成功杂志，两岸三地不同形态的业务?首先要选个好的工作和职业。

(1)、宁为牛后，不为鸡首。1993年24岁时，日子非常不错，在忠孝东路有900平米的办公楼，销售房地产，遇到事业瓶颈，因为无法copy销售模式，好象个人打拼一样，没有未来愿景。而会成功的人都有一套模式。象麦当劳，只要按照他的这套模式，copy一下，就能赚很多很多的钱，或者有一套模式让下属along依循就可以赚钱了。必须要有一个know how历史学家分析说，日本之所以会成功是因为明治维新和大化革新。所以学会比现在更重要。

(2)、底子比面子更重要，收入比头衔更重要，实务经验比虚名更重要，识时务者为俊杰。看得到的结果比幻想的未来更重要。幻想的未来是假的。怎样销售?说服?怎样卖东西?卖咖啡是在卖感觉，卖那种走在咖啡厅外面就问到浓浓的香味，进去之后看到那些摆设和文化气息，卖咖啡是在卖文化。说的是星巴克咖啡厅。

其次要找个好的伴侣。他说他娶了一个好老婆。你要做应该做的事而不是你喜欢做的事情。我老婆很会欣赏我的优点，很会崇拜我看你的眼神就让你找到自信。演讲后会很正面的评价我没有人不喜欢赞美，人的肯定来自于很多人的肯定，你想要别人赞美你,你也要去赞美别人。我老婆的优点就是会鼓励、赞美、肯定和欣赏我同时她是节省的女人。失败的婚姻会让人处于低潮，所以选老婆要选能助夫荫子的人。不要找一个勉强的老婆(老公)，这种婚姻是不会幸福的，他(或者她)绝对会带给你人生的负面的东西。你所爱的人，你要感觉到他(她)也很爱你。她爱你的程度甚于你或至少与你相当。你也许只是so so喜欢她，她却要very much喜欢你，不要找自己一相情愿喜欢的女人，否则你不会高枕无忧。

再次，关键是要激发潜能，忠于原主。他自己的例子。95年，他的原来的老板，议员落选，新闻传媒的消息，造成很多负面的影响，属下的61家中60家都众叛亲离，只有王宗立他没有，因为他说他实在找不出更好的理由离开，经营状况很不错，使那个老板很感动，要他立即承诺如果能马上开出12张支票共计 7.2亿的单子，将给非常优厚的利润，......

这样呢，他说人生就是算和赌，他觉得自己算准了，虽然心理也不是非常有把握，但觉得非常值得赌一把，这样他的财富一下由千万富翁变成亿万富翁。那段时间的压力非常大，但是，要创造压力，享受压力。这样才能成功。

11、均衡式的发展。训练很贵，不训练更贵。

12、改变命运很重要的三个关键。其中之一是选择好的老师非常重要。众人生死全看你，力挽狂澜只一人。要想人前显贵，必先人后受罪。霸王别姬，甘之如饴。少年得志大不幸。乐极生悲。5020xx年来的魔咒。骄傲就会停止学习，要高而不危。每个人都有4张a，只是有些人幸运早翻到而已，而道路很漫长，要时常停下来思考，不要跨太大的步骤，地雷。他作过3个重要的决策。良师有很多包括负面的，要从负面的东西看到学习到，从失败的人的经历里也能学习到很多东西，意见值多少钱?不可限量。衷心的劝告。人不会永远都有好运气。

13、要心怀一颗感恩的心。

14、怎么系统运用潜意识?马修史维的方法。

15、欧那西斯的方法。看到任何人，经历任何事，每天晚上用本子记下。以决定下一次怎样花时间在他身上。这个不象学校教的有教无类，不能以貌取人，而真理是say no，懂得拒绝。待人处世一定要因人而异，要学会拒绝否则会浪费时间，要交你应该交的朋友而不是你喜欢交的朋友。

欧那西斯说，要成功需要盟友，要非常大的成功就需要敌人，战友。康熙敬三碗酒，第三杯是向他的敌人敬的。他说如果没有这些人，就不会成就的大事业。所以说益友可能是竞争对手，要学会向竞争对手学习很多的东西。

16、功课不重要，一定要灵活。因为交际手腕高的人会更成功。

17、如何分辨朋友，选择朋友?选择战友，选择敌人?如何选择环境，创造环境?他讲了他的三个女朋友。第一个非常爱玩，第二个非常情绪化，多愁善感，负面的情绪非常多的人。第三个女朋友是说相信他会大富大贵，有非凡前途的人。崇拜，鼓励，相信他的人。我相信我就能看见。

18、会学习比肯学习愿意学习来得更重要。前车之鉴，后车之履。要试着去教别人你想要学的东西。

19、每一个决定不是离成功越来越远就是离成功越来越近。思想决定态度，态度决定语言，语言决定行为，行为养成习惯，习惯形成性格，性格决定命运。

20、苦并不可怕，怕就怕苦得没有代价。

21、如何做领导统御?科学家是把简单的东西复杂化，企业家是把复杂的东西简单化。管理团队就是连锁人，大量copy，东方不败的葵花宝典，木兰诗背下来，销售房地产的脚本交战手册，实战手册。

开发客户，公司来做，教业务员去做。复制：让每一个人都会做。管理：统一的去管理，团队成功。一个企业里有三种人，攻城者，开疆辟域。守城者，守天下。教练者，教育部长，复制的工作。管理就是整合不同类型的人。交换就是资源共享，集体学习，绝不否认每一个个体的价值。

22、如何选项目?要看适合不适合你。你的核心专长，核心竞争力是什么?

怎样融资?借钱?银行的钱是借给有钱的人而不是需要钱的人。天上下雨地上滑，自己跌倒自己爬。所以你要塑造自己被利用的价值，你的可被利用的价值是什么?保——呆人。

23、如何管理好人才?识才，留才，养才，用才。识才——不要找一个完美无缺的人，没有这种人。留才——心静而后定，心定而后安，心安而后求知求财。养才——舍得对你的员工投资，投资!把员工当作你的资产。员工是最宝贵的资产，人是无价之宝。外国企业平均花3-5%去培训他的员工，而中国的企业平均只花 0.03 -0.05%用来培训员工。用才——就是要把人才摆在适当的位置。

24、不管做什么都要有销售通路。

25、任何企业都有穷人，成功的企业家不应该停止不前。

26、行善与行孝——这是人生的两件不能等待的事情。

27、为什么要成功比怎样成功更重要!!!

28、世界上没有笨人，笨人都是骂出来的。所以一个赞美鼓励的家庭很重要。

每一天都有86400秒，如果你把每天的86400秒换算成86400块钱，如果没有用掉的话，会蒸发掉的，你会不会珍惜这些时间?王永庆一分钟赚6万块。年龄不能代表一切。激发潜能既是有效运用时间的最佳方法。安东尼罗宾说你每分每秒都要做最有生产力的事情。

29、我使用人才的方法是，他有10分才能，不会给他7分的活，而要相反，这样才能激发他的潜能。

30、一日之计在于昨晚。做最重要的事情。所谓的最重要的事情是指非自己亲自出马不可的事情，要思考3次，不要去做那些仅仅是因为自己喜欢做的事情。每天晚上安排6件重要的事情。缔造高度的压力。辛苦不可怕，关键是辛苦要值得。要创造压力并享受压力。

31、每周一星。稀有性，不可替代性。

32、学习催眠最重要的方法是as if(假装)。

33、一个人与自己人性对抗的力量越强就越能取得成功。晚起床，熬夜，吃宵夜，吸烟等都是坏习惯。一定要养成运动的好习惯。慢跑或游泳都很好。会让你两眼炯炯有神。使你每天都是热情效益有力量的一天。每天起床之后对自己说：生命多美好。暗示性的语言：我喜欢健康，我喜欢保持优美的身材，我知道我追求成功.........

35、人才最难找!

36、四到——知道悟到做到得到。

38、学习——为自己，为身边的人，为千千万万。

39、你为什么能赚10万美金?原因有三个。第一是你的习惯让你的收入没办法提升。包括决策的习惯、时间管理的习惯等等。第二是你所交的朋友，要交比你强的人。第三提升你核心圈的人的品质，如你管理的团队的品质。

40、知道不够多，复习很重要。学习的秘诀在于所谓的六圈哲学：100%——50%——25%——12%——6%——3%，任何人不能成功是因为没人跟100%的人学习。所以我们要尽量的跟100%的人学习，跟最优秀的学习。接近那个100%的人。

41、台基集团的企业文化——孝顺，感恩，存钱，竞争。早会，演讲竞赛，每日一星。欧那西斯说一个人要获得巨大的成功必须有敌人，需要竞争才行。

42、成功的法则是拿来记住的。

43、教育训练者是使命传播者。

44、人不可能永远处在颠峰状态，那么怎样克服低潮沮丧和消极的心态呢?当你遇到挑战时，你要想你是在高速飞行，从而才会遇到不可或缺的空气的阻力，从南京到北京，你尽可以走路慢悠悠的走去，那样不会遇到象飞机高速飞行一样遇到的阻力，但是你的速度很慢很慢。恐怕要花半年时间才能到达目的地。

45、不遭人忌是庸才。

46、好的环境是鼓风炉。power能量。当你走出去，你会遇到挑战，你会遇到拒绝，会有泼冷水的，虽然你开始还象720度的烧得通红的木炭，但一遇到冷水又会逐渐降温。只有你内心的力量使你自己变成一个鼓风炉，你才又会慢慢升温到100度，200度，300度，500度，最后又达到甚至750度的火红的木炭。你应该如何作到这一点呢你要一遇到这些挑战，一遇到沮丧的时候，你要马上在心中说，i am& nbspfire ，你牺牲了自己，照亮了别人。你想别人赞美，就要赞美别人，你想别人鼓励，就要鼓励别人，你想别人帮助，就帮助别人。

48、惟有坚持百忍，才能无所不能。

49、天下有两难，登天难求人更难;世间有两苦，黄连苦，贫穷更苦;世上有两险，江湖险人心更险。所以要做最坏的打算。水能载舟亦能覆舟。一切都要能看得开，只有你自己不会背叛你自己，所以要投资你自己。你要爱你自己，要爱跟你有血缘关系的亲人。世上还有两薄：春冰薄，人情更保所以要塑造自己永不被替代的价值，永远被利用的价值。不要怪别人背叛你，你要怪自己没有创造自己被利用的环境。但你真的要坚持百忍才能立于不败之地，才能无所不能。处于低潮时，我会想，如果是王永庆他会怎么做?知其难，忍其苦，测其险，耐其薄，可处世也。

50、感恩，精进，严谨。

**创业经验总结篇九**

创业其间经历过多次失败，要不断努力，不怕失败，最终才能收获荣耀和成就。下面就由本站小编为大家推荐创业经验感想的范文，欢迎阅读。

我毕业于师范大学，数学系计算机专业毕业，在95年毕业时我选择教师工作，我们这个专业本来不属于师范类，但是我感觉到自己在中学里太内向，应该积累自己交际和演讲能力，毕业时都选择了其他的专业工作，我那时有创业的念头，但是一毕业就创业就面临更大的风险，应该积累社会知识和工作经验，所以选择了教师这个职业，我进入师专院校，成为一名教师，我感到高校的教学没有压力也没有挑战性，所以找了很多兼职，不是因为钱，而是要做更多的实践。我在一所私立学校任小学班主任。在一所中专学校任会计(自学)教师，有时候一天能工作7个小时(站着讲课)，从来没有感到累。

在学校从教的经历，我积累更多交际能力，也在口才上收获很大，在工作中让我感到办一个培训学校不错，我和大学同学焦开始合作筹办培训学校，也咨询了当地的教委，教委要求的条件很高，怎么办，不能难住，没有资金买电脑，借，我在很多学校里关系很好，就在暑假里借出来6台电脑，没有固定的场所，借，就在市中心一所小学里借了一间教室，送给时任校长一箱饮料搞定。这些条件都具备了，需要教委验收，没问题，我做了许多教学的内容，教委领导看了说不错，很有新意，晚上搓了一顿，就全搞定了，我成了当地私立学校里最年轻的校长，把所有证件拿到手时有一种成就感。培训学校是办起来，不是教委通过就万事大吉了，很多困难都在等待我们，招生是最大的困难，电脑是借来的、教室是借来的，不能长久占用，也需要更多的资金来运转阿，怎么办，我的工资还算高，一个月1600元，我就把每个月的工资做我们的收入来运转。因为规模小还能支撑住。在私立学校的一个同事因为某些原因被炒鱿鱼了，正好就可以在我们培训学校里工作，我让他管理平常运作的事务，大总管吧;每天晚上把借来的电脑用三轮车运到借的教室里，我们是晚上教学，白天我去上班，大总管呢，策划招生。同学焦，也在电脑公司上班，晚上都聚到培训学校。虽然辛苦但是感到有了属于自己事业。

用了一年的努力，我们的招生逐渐好起来，我们租了属于自己的教室，又买了20台电脑。我们学校也在当地成了不错的学校，我有个观点就是“这山望着那山高”，很多人认为是错误的观点，我认为有他正确的一面，如果一个人在一阶段内没有把现有的工作做及格，他怎么能够走好下一步呢，小学不能毕业怎么去上中学呢。所以一定让自己的工作做好，每一步都要做好，我们爬到山上就会看到更高的目标等待我们。不要满足，要积极面对。所以我感到学校的发展难以支撑我们事业的发展。我就在把学校正常运作的前提下要进行其他业务的经营，我在省会把另一个大学同学王拉了过来，他可是我们学习成绩最好的，我用10%的股份作为交换的。

我们在没有注册公司的情况下开始帮别人开发软件，我们第一个单子是帮助某局实现计算机报表统计，这个软件用了20多天，在20天里用户请我们吃了n次饭，每次都10多人作陪。可是最后主管告诉我们领导说了软件也看不到什么，给你们300元吧。这次的经历让我意识到技术转化的难度。我开始在开发软件的同时开始做其它业务。

是系统集成业务。当时系统集成算是很难搞懂得名词。我们当时意识到电脑业务会走向薄利，尽管当时的利润1500元/台，一个行业的利润被该行业产品的规模和技术壁垒所控制，在销售规模逐渐扩大时，技术就没有壁垒了，也就是说更多的人可以介入，所以利润下降成为正常。可是我所在的城市规模是很难一下提高起来，所以要把自己定位到一个全新的概念上，就是网络工程、系统集成上。我们也成为了当地的唯一一个以系统集成经营为主的公司。

97年5月我辞职了，同时把培训学校转让出去，我们三个人(大学同学)开始了全新的创业，我负责管理和销售、同学王(省会挖来的)负责技术、同学焦负责公司财务和后勤;更多的挑战和机遇等待着我们。我们的系统集成事业部业务开始了，我们在以后的时间里把“系统集成”宣传作为公司亮点。很多同行开始认可我们的定位，并开始合作。我们设计了很多成功的项目，到现在有很多行业客户和我们的关系很好。

因为是承包他人的公司，在业务逐渐好转时也就有了摩擦，一个创业的团队一定要有共同的目标，就是说个人不管有什么理由都一定要服从集体的意志。我们在这方面就出现了问题。公司老板是他自己公司，承包时属于互补型，我用他的公司招牌，他用我们的技术和经营(自负盈亏)来把他公司搞活。可是盈利多时他感到很吃亏，在当年10月15日，我们在没有接到任何提前通知下，让我们搬出去，真的好绝，我这个人就是不怕困难，希望挑战，因为挑战是很有意思的事情，我打原来工作过的私立学校让他们给我出辆车，他们很快就帮我把所有的东西搬到家里。我们已经8个人了，因为是措手不及，也没有找到房子，就先搬到家里，我给我所有的人说，我们遇到前所没有的困难，但是不能后退，要不屈不挠，我们的业务不停，照常工作，通知我们原有的客户，说明情况。(待续)

我们开始找房子，因为当地政府效率低下，用了一个月才把执照申请下来，我们在11月15日正式开始营业，第一天营业我们就有客户慕名找上门，我说这是好兆头，我们会经营好的，我们晚上三个人在一个小的酒馆里上商量以后的创业，因为我们这几个人具有互补性，所以合作起来问题不大，但是亲兄弟明算账，不要因为是同学而忽视制定规则，商业合作一定守规矩，遵守规则才行，否则到后来连同学的关系都搭进去，不值得。我制定了简单的规则，但是这些规则到现在约束着我们每个股东。

我主张先把创业看成一种商业合作，同学的关系只是让我们走到一起前提条件，没有特别的用途，我制定规则如下：

合作章程

一、 原则

风险共担 利润共享

二、 股东权力

1、股东审议公司的经营战略和列席公司的经营公司会议，监督公司的经营情况。

2、股东对所持有的股份有继承权和分红权。

三、 股东义务

1、有义务接受公司的经营状况。

2、有义务维护公司形象和利益。

3、有义务促进公司的业务发展。

4、有义务遵守公司章程和规定。

四、 股东五不准

1、不准以个人身份参于公司业务或兼任外单位职务或私自经营非公司业务。

2、不准参于有损公司形象和利益的活动。

3、不准因个人利益接受外单位吃请回扣。

4、不准泄密公司业务或技术资料。

5、不准说和做影响公司团结的话和事。

在违反任何一条时，任一股东有权提出指正，并可报股东例会进行讨论，确定制裁办法，可罚没当年分红最高可开除出公司。 五、 分红办法：

1、经营年后，财务核算当年经营利润，分红可占利润的40%-60%。

2、当一股东无故离开公司时，公司固定资产、债权债务、存货不分，只分配公司现金的40%-60%，以何比例分配由公司股东会议讨论通过。 3、当一股东被开除出公司时，分配方法有其余股东会议讨论通过。

六、 股东例会

1、每周星期一和星期六为例会日。

2、部门经理通报上月部门情况。。

3、经理总结上月经营情况

4、讨论一阶段经营情况。

5、调整和制定下阶段工作任务和目标计划。

6、处理内外部的关系策略。

七、 修改条件

任一股东提出修改意见，可召开股东会议讨论，半数(不包括半数)以上同意后股东签字并生效。

好多创业的团队都很难持续发展下去，都是因为不具备互补性和原则性，而是只是用同学情和亲情来联系到一起，这个做是很危险的，每个人都去迁就对方，在心理上越过自己的承受能力时，矛盾就会爆发出来了，我们在这方面做得很好，到现在我们股东没有变化，很稳定，一个稳定的团队是企业发展的核心动力。

我们几个人约定好，每个人签字，我们逐渐形成了每周六学习的习惯，直到现在。而且我们可以在某些问题上有争议，有了争议争吵就有了思想的碰撞，也就有了创新。好多公司搞个人英雄主义，这是很危险的。要能够在批评和自我批中学习提高个人的思想才行。 我们把公司作了重新定位：系统集成兼做pc销售，在98年时pc利润就很低了，但是我们采取pc给带来客户资源的工具。一个企业一定要定位准确，找到合适自己发展的路子特别重要。定位好了，就可以组建队伍了。我们组建了三个队伍，一个是销售队伍，业务部，就3个人，还有一个商务部，负责公司的财务、后勤、采购，一个技术部，负责公司的项目实施、售后服务和研发。

我们股东每个人都作分工，我负责管理和业务，同学焦负责商务部，同学王负责技术部。 公司开始制定了更多的规定，这些规定都从实际出发，一点点积累起来的，很适合我们。有些东西到现在我们都在用，一双鞋合适自己最关键，而不是看他的外表。现在有些书上的东西很多，可是不要照搬，要去实践总结。

我们在98年定位到集成项目上，业绩一般，但是我们在积累了很多客户，我们先生存后发展，在战略上采取把自己的定位宣传出去，让更多同行和客户都有一个共识，这个公司是做系统集成的，这就是品牌战略。只要提起我们的公司名称就和系统集成的联系到一起。真得很有效果，一些同行的朋友做网络就找我们合作，我们慢慢把自己的品牌渗透到这个行业里。我们起步晚，但是我们的定位要高。

有的用户慕名找到我们，一根网线也要做服务，给用户作最好的服务。我们在99-20xx年作了很多集成项目，财政、公安、政府、保险、教育等等，真的发展很迅速;公司的人数到了30多人。(待续)

公司走上正规了，我也慢慢赶到发展需要新的项目来支撑公司的高速发展，因为我的从教促使我发展教育产品。我在20xx年，投资研发教育产品，我订了一个计划，算是战略计划，在当地走品牌战略、产品战略，一个公司一定要有自己核心的东西，否则受制于人，我基于这种想法，就组建了开发小组。

在选择开发的项目上，我没有作太多的市场调查，这样也为我后面的失误埋下定时炸弹。当时的想法是公司小，想到失败了也无所谓，但是有时公司也需要这样的东西，放到现在就怕了，公司大了，倒失败不起了。

在这里我有很多研发的教训，在20xx年8月就提出搞教育产品的研发，我在从事教育时接触过此类产品，一个大学的校办工厂做出来，我就自己根据想象来作出需求，是软硬结合的产品，我去请我的同学出山来帮助我，时只要说搞研发，激情涌动，竟然晚上可以不睡觉，我的同学真的帮我很大的忙，他也没有做过此类产品，完全按照我的想法来实现，不懂的地方去查资料，我把科研让他负责，他和另一个股东王一起做，真得很卖力气，当时没有太多的房子，就在楼顶租了一间，没有空调，很热，但是他们从来没有一点怨言，那种精神到现在都在激励我们的研发人员。

我们多次去省会买资料，没有的元器件去北京采购，晚上12点的火车，站5个小时火车，到了北京在候车室坐着休息几个小时，因为下了车都想躺地就睡，太累了，当时的情景现在想起来都感到害怕，我们就这样一步一步积累资料，用了三个月终于出来了，电路板和单片机的程序都搞出来，太兴奋了，测试吧，出问题了，因为我们这些研发人员只是理论强，而工艺经验一点没有，软硬结合的产品需要工艺处理，元器件之间的干扰问题不能解决，我们以前的路需要重新走啊，还好我请了一个常年从事这方面的专家来给指导，解决了工艺问题，我们公司每个人都很兴奋，终于看到我们自己研发的产品了。检验产品好坏要看市场的接受，不能局限在实验室内，我请广告公司给我们做了宣传资料的策划、设计、印刷。

我心里无比兴奋，拿了宣传资料去到我们教育客户那里做市场，教育行业朋友看到资料，说你们太落后了吧，我说不可能，这是我们新设计的，他拿出更多厂家的资料让我看，我看后晕了，我们简直是闭门造车，我总结出来了，要分析市场，分析市场同类产品的发展，我呢，太封闭了，我当时对自己的研发有些灰心了，认为研发对于我们这个企业不适合，虽然投资不大，但是这次打击是心理上的，我在股东会上作了深刻检讨，我们总结出来一条，要开放型的研发队伍，我那个同学什么也没有说就辞职了，现在在联通公司负责技术，我们关系很好，经常聚会，我感谢当时他的敬业精神和无私的帮助。

他们反复做实验，在各方面都非常小心，这次没有急于把产品推出来，怕阿，怕失败，堂弟有段时间在学校和公司两边跑，相距很远(600多公里)，在4月底终于成功，这次的产品，我们请来了负责当地教学仪器的教委领导来参观我们产品。并亲自试用。夸奖我们的产品很好用。在6月份，当地教学仪器展上，此产品参加了展览，所有的辖区学校都重点参观了我们的产品，当地的政府高官们也称赞说“当地自己的产品，要大力推广阿”。

我们的产品很有竞争力，在当月就销售出4套。当年就销售出30多套。一个学校的校长在展览上拿了我们联系地址，在8月份就给我联系，谈上此设备的意向，我自己开车去了一趟，把我们产品作了详细地介绍，把产品的设计技术特点、使用及售后服务都讲给他，他非常感兴趣，他说你们的销售也很好啊，负责销售的人员都能说出技术来，真是个个是专家，其他厂家就差多了，一问三不知，老请教工厂的工程师。一个产品要在市场上作出好的成绩来必须要培养出专家型的销售人员。(待续)

教育产品的成功促使我把教育产品作为独立的事业部来运作，这样和原有的业务独立开来，当然独立的只是研发生产和销售，在研发生产方面我们就让研发部门领头来做，因为此产品外协生产很多，所以要找到很好上游供应商很重要，一切都要遵守规则，我们为了保证质量，保持一个配件两个以上供应商来供货，这样就可以把价格竞争的最低，质量最好，也不会让供应商牵着我们的鼻子走，很有效，组装方面我们全招聘的下岗女工，他们很用心在做，珍惜自己的工作，我们只要经过培训就能上岗了，我们在20xx年销售旺季时，公司的订单到了客户交钱无货的地步，20xx年教育事业部的任务是50套，可是订单是120套，我们的教育事业部把生产计划的数量都要在细到小时内完成。后方生产前方安装调试，在这次的攻坚战中我们锻炼了一批人才，包括现在负责教育产品部门的韩。后方生产上他们都工作到晚上11点，我们当时只要求加班到10点就可以，但是他们真的很为公司着想，没有因为时间紧而出现不合格产品的上升，晚上我们后勤部门为他们买了方便面，我们股东都为一线人员做好后勤工作，在前方安装调试人员也是不辞辛苦，整夜的工作，因为一个县的学校不是集中，而是很分散，他们安装计划也是很紧，他们辗转学校之间，本来定好的是用户负责我们安装人员的食宿，可是没有那么多的时间来协调此事，他们就自己负责食宿了，我临时决定每个人的就餐标准调到30元/天，住宿由队长负责协调，调过去的车成了他们的行军营，我感谢他们的敬业精神，那段时间里整个教育事业部的团队精神也体现出来，过后我们总结出更多有内涵的东西，成为企业文化的一部分，一个公司千万不要照搬他人的企业文化，应该在自己公司发展过程中，多思考多总结，把好的东西发挥出来，把差的东西给他剔除去，这样就会慢慢形成自己特色的文化，公司在发展壮大的过程中，是公司文化起的作用。

我的直觉告诉我这是个人才，确实，现在是我们公司的副总了，负责集成部门，后来成了公司5股东之一。后面我们会写出公司股份的改造历程，他负责的集成部门，很不错，业绩增长很快。 我把集成业务独立出来后，我就把精力腾出来，负责教育产品事业部，我兼任教育事业部负责人，我就像一个孵化器，把这个部门孵化好，让其走向正规，带出一个好的领头人。

现在教育产品部门我不负责了。一个领导不是亲自管理任何事物，要能够放权，当然不能放权给不能胜任的人，更不能放权给自己的亲戚。要在不断的管理中发现人才培养人才。

在去年教育产品非常不错时，我做好了让公司转型的准备，我有个经验就是产品到了普及的时候，此产品的利润就会下滑，进入的门槛也就降低，如果从事该行业必须做到大规模生产，我考察国内从事该产品的厂家没有作大的。判断一个产品的生命力是看他能给客户创造价值大小和是否有其他产品来代替。我所从事的教育产品并不是我们的强项，只是公司在发展的过程中能给我们带来丰厚的利润，此教育产品普及的应用没有我想象得那么好。后来产品的更新省级，让我看到这个行业没有大的发展，也许我是错误的，但是我从实际出发才行，不能大跃进，我在教育产品走向正规时，我把此工作让给了有能力的人来管理，我要调整公司的结构和股权问题。

在20xx年初，我打算把公司进行改造，调整定位，每次的改造都要面临风险，都给我带来压力，但是一个生命的发展都有周期，有高潮就有低迷，所以把握住自己的风险比例就可以了，不能把自己的身家性命都赌上啊，和我的性格有关，我从来就没有买过奖券、彩票和股票，不喜欢投机生意，因为性格原因使我也丢失了很多吸引投资的机会，我没有后悔，因为投资不是怕自己的股份减少，而是怕的经营企业急功近利，不能统一思想，最后把时间都浪费到协调关系上。 在20xx年我的堂弟也在北京工作了将近一年了，有了很多工作经验，他所受的文化也成为了习惯，他回老家过春节，我也回家了，我们相聚在我的家乡。我一般是很少回去的，当时有个想法，把他挖过来，我算了一笔帐，他在北京打工，现在是一个月4000千，因为地域消费水平差异，月工资除以消费指数6就是我们这里当地的水平，可是在北京工作谁愿意回来啊，他每年工资都要调整阿，可是一个软件高级工程师的工资能多高啊，再者也没有自己的事业阿，我大胆提出把公司股份分配给他1/4，这将意味着我们三人创业成果，在没有得到任何直接利益时，先分配出去了，这些事情对于我处理起来非常难，因为一个是我堂弟，另外两个人是我的合作伙伴和同学，我在中间处理不好，不但影响公司将来的发展，也会让之间的亲情和友情变成仇人的，我考虑了很多，在没有和我堂弟任何接触的情况下，我们股东开了会，说明情况，我把利弊都说清楚，我们股东都很支持我的想法。因为堂弟的到来只能使我们的蛋糕做得更大，他会给我带来更多的发展动力和企业文化，也为公司到北京发展打下了良好的基础。股东通过后，我的堂弟同意吗，也是未知数，过春节的时候我也设身处地为他算了一笔账，说服了他，让他组建软件研发队伍，就是我们现在的核心业务。合作就要双赢，否则没有合作的前途。我给说明了公司的情况，他过春节后把北京所在单位的事情处理结束后，就来到我们公司上任。我们在当地开发区顺势建立了自己基地，生产区、研发区、食堂、住宿。

段性胜利都和我的家庭教育分不开，我的父亲也是企业管理者，他虽然没有给我资金创业但是他给我了任何人都不容易得的管理思想、做事方法、做人原则。我们的家族文化使得我们弟兄没有文化上差异。一个人留给子孙后代的不是物质享受，而是好的文化、好的思想，这些比什么都重要。自私只能使自己的路走死，无私奉献将使自己的路越走越宽。我原来的50%股份在没有得到任何的现金的情况下，把自己的股份稀释掉，我原来是公司第一大股东现在是平等的，只占25%，但是公司的管理也在改变，提出否决制，就像联合国的5个常任理事国一样啊。要保证多人的利益，多数人可以让一个人出局，出局的股东得不到任何回报。这种发展模式有些不近人情，但是创业就是要专制和民主结合，在一个集体里做人就不要做事，做事就要有原则，不能做老好人。

在吸引他做股东时，我也改造了系统集成部，让负责系统集成部的张在集成部里入股，他投资了一部分钱，也成了股东，在20xx年底，他们集成部的业绩重新核算后，我们这些股东重新做了分配，到现在5大股东，也重新划分机构，成立了管理中心负责公司整个管理、人事、系统集成中心负责原有的传统业务pc、网络。商务中心负责公司财务、后勤、采购。研发中心负责软件产品的研发、教育产品中心负责教育产品的研发、生产、售后，各部门都有一个股东来负责。制定了更详细、更严密的工作流程。(待续)

公司发展的不错，但是没有人能够满足现状，这是人的本性，我们公司已成为当地小有名气的公司了，产品也在当地迅速占领市场，我们的客户关系特别好，原因是我们的经营理念中有一条“真诚服务用户，创造客户价值”，在这一点上我们是创业初就订了的，可能和我从教有关，俗话“说做什么，吆喝什么”，这句话可以这样理解，做什么行业要守那行的规矩，不要坏了规矩。我从教的时间里，我从一个普通计算机教师做起一直做到小学班主任，而且是学校唯一的男班主任(小学)，不要认为小学是小儿科，我不这样认为，而是要能够让自己融入学生的心中，我在讲小学数学课的同时，每天都要记录每个学生的变化，因为是寄宿制，孩子们都远离自己的父母，作为小学班主任就要像他们的父母一样来照顾他们的生活起居，每天晚上我在备课、看作业、记录学生情况后，要亲自到他们的宿舍看看睡觉的情况，教师工作是奉献的工作，没有索取，更不能和工资结合，现在来说就是良心生意，要为家长负责、为孩子负责，我当时就说教师工作是贩卖良心和知识的生意。辞职经商后我贯穿这种思想，我们经商要为用户着想，不能只为了金钱把用户的利益放到一边，一定要让用户得到满意的期望的产品和服务，有一次我去电脑销售店，有个客户带着孩子来买电脑，我亲自详细给他介绍了孩子电脑教育的知识，我推荐适合她的电脑，而不是利润高的电脑，现在我们成了不错的朋友，我退出电脑销售业务后，一些老用户还找我们买呢，这都体现了用户关系的重要性。

我得益于用户的帮助很多，我们去年能够成功打入外地市场就是得益于用户的帮助，20xx年初一个教育用户的朋友给我说，他们单位接了一个省教育厅的通知，是在省会城市召开教育产品展示订货会，我听到这个消息后，就和省厅联系，省里的回答是你报名太晚，没有位置，对不起了，我一个地级不知名的教育产品厂家谁重视阿，但是一个人一个公司所拥有的资源是有限的，但是他可能所能调动的资源是无限的。我调动了我的行业朋友(参加展会)，来帮助我，他们都很支持我，给我一个桌子的位置让我去参展，我高兴极了，因为这是一个跳跃，可以在那舞台上唱戏了，可以和更多的竞争对手来比一比，而且让用户说出我们的优缺点，这样更有利于我们下步工作，我当时就成立了8人的参展组，4个人从事产品前台介绍，2个人负责后台接待用户的订货，2个人巡视同行的动态(研发人员)，这种展会上有两个目的，一是拿到订单，积累客户资源，再者就是得到同行的信息、产品的技术情报、市场情报、价格情报。我们的参展是成功的，20xx年的销售任务的翻番，展会是一个因素。所以说客户的价值不单指他买你的产品而带来直接利润，还有更多的价值需要我们挖掘。

还有一件事情对于我的震动也比较大，也是用户的建议，我在开拓外地市场时，用户看到我们产品后说你们那里能生产吗，不可能，或者是你做的代理价格不好或者是质量不能保证。我说这样，你对质量不放心，没关系，我把产品送过去，你亲自比较，他说这样吧，早上8点到我们教育局来演示，我晚上开车走了120公里路到那个县，第二天他们还没有上班我就到了他们的局里值班室把设备安装完毕，等待他们的观看。领导们看后很惊讶，为什么，他们感觉好像从天上掉下来的一样，办事利索阿，我一个一个的演示，把每个电路板都让他看，我们的生产工艺都讲给他，一定要让用户信任你才行。他说这样，你回去，我再让其他的厂商也这样来演示，让我们教育局所有的人来评价，我说好，我虽然第一个，但是我有信心能成功，我对我们的产品有信心，我们对我们的研发有信心，我对我们的售后有信心，我怕出现失误，我派了我们的业务经理住在了此县，我先回去，他每天都看那些厂家的演示，每天给我汇报进展情况，教育局对于我们的产品评价是最高的，我更有了信心，过了一周，教育局主管领导给我打电话，说来吧，谈价格，因为我有信心，怕什么啊，我们在价格上没有过多让步，他给我说，北京一家公司，产品看上去没有你的好，但是它是北京产品北京的公司，是可信的，你们只是一个地级市公司，怕没有实力阿，我听到这里震动很大，记在心里。我讲清了我们的优势，我们公司离你们县城很近，售后服务有保证阿，在价格没有让步的情况下我们签单了，主管领导没有吃请回扣，就见了3次面就签单，这是我经历同等金额中最快的一次签单，而且是22套设备，整个县乡级中学都统一上我们的设备。后来的生产安装售后做得很到位，我们成了很好的朋友，过节我和主管领导聚会，后来他给我说，你们的产品的确不错，我们给下面采购设备容易让下面人误会，以前都是质量问题，中学都提意见给我们，你们的产品都没有意见，没有拆我的台。因为后来关系很好，他给我的建议就是你们应该到大城市去发展，我思考了，我回来后就筹备公司更大的发展，不是业务的调整而是势能的调整。(待续)

公司在发展过程中随着业务范围的扩大，区域性公司已不具备了势能，我们股东开了一次会议，讨论公司发展的问题，最后我们订到了北京和省会，我去考察了几次，做了比较，北京的势能最大，品牌效应好，但是费用比较高，省会费用低，环境都熟悉，但是对于我们一个研发生产企业，我认为不合适，我们要定位高些，不能局限到一个省，眼光要高，要敢于失败敢于做全国的品牌。一个企业在经营上没有一定高度，不行。我选择了北京，由于文化的差异，我到了北京感到有些迷茫，还好我的表姐在北京也从是it，她给我很大的帮助，在北京那种文化氛围里就是让实力说话，政府的工作效率也很高，我们就定位到了北京。在我们市我为了一个营业执照，跑了1个月，而在北京一周就可以了。

公司的名字很重要，我想应该做一个有意义的名字，我在一次会议过程中想起一个英文单词“sunup”，中文是日出的意思，我给他一个中文谐音：讯普，是代表资讯业，定位it行业，it应用服务普及，就像阳光一样普照大地，公司像日出一样有活力，也希望我们公司能够像日出一样朝气蓬勃，可是到了北京注册时遇到了麻烦，不允许两个字，重名，我们就在前面加了两个字：东方讯普。在外语的含义中为日出东方。我们公司的股东们都赞同启用新名字，我们启用新的公司色调：中国红，代表公司立足中国，服务中国。因为名字：oriental sunup 合并组合为：orisun，东方讯普。

我们在公司的发展过程中重新定位，因为一个企业在其领域中没有做到最强时，不要随便涉及更多业务，更不要进行跨行业经营，要保持自己的核心产业，就是要做出具有核心竞争力的产业。我们公司重组原来的业务，划出和扔掉很多不能带来更多利润的业务。我们把pc销售甩掉，把系统集成业务划到各地分公司。把教育产品部门化成一个独立的公司。我们新公司保留软件研发这个核心的业务，我们的研发有30人规模，我们公司不定位到纯粹的研发业务上，而是研发整合，就是现在我提出的it应用服务。现在的软件公司可以说很多，每个行业都有很强的竞争力，现在是合作的年代，双赢的年代，不是一个公司就能独霸天下的年代了，更不会出现求伯君个人英雄的年代，所以我们就定位到客户解决方案(软件)的研发上，我们自己开发了一个通用的平台(b/s)，我们要整合更多的应用提供给用户，我现在在本地做试验，我们联合了很多的系统集成商，为他们提供服务，解决他们给用户作集成的软件解决方案，反映很好，我们的销售也不错，我下步就打算做这方面的推广，也许失败也许成功，什么都可能发生。但我认为在现在的年代里你追求从头研发可能会成为先烈。不要认为什么都是自己做是伟大的，应该在研发上站在巨人的肩膀上来做整合，现在已经到了分工越来越细的时候，要知道合作。对于市场方面，通用的东西是不好用的，个性化需求已经来临，软件的定制服务已经到了。

激励更多有雄心的青年人勇敢去创业，勇敢去追求自己的理想。

但是，真正成功的创业者却很少，能将事业做强、做大的更是寥寥无几。创业的经历更是让很多创业者伤痕累累，痛不欲生。我对一些成功创业者的经验进行了归纳总结，希望对那些想创业，正在创业路上的创业者们有所启发。

眼光要“准”。也就是对市场上的商业机会要看得准，看得透。自己所从事的行业现在是个什么情况?竞争激烈程度如何?盈利空间怎样?未来将会发生怎样的变化?自己在这个行业有没有生存发展的空间?自己的胜算有多大?对于这些问题，要看明白，想清楚。如果不明确这些问题，创业就会很盲目。

目标要“实”。每个创业者都有自己的理想，很多创业者还有非常远大的理想。这非常值得赞赏。因为，没有理想，就没有动力。没有理想，就没有方向。但是，拥有远大的理想和确立清晰的发展目标是两回事。在创业初期，创业者首先考虑的问题是如何让企业生存下去。否则一切都是空想。因此，要实事求是地确定企业发展的目标，一步一个脚印地去实现目标。目标太远大，会让自己很浮躁，精力太分散，不能专注做好眼前事。一旦目标不能实现，更会让自己产生挫败感，影响自己的创业热情。

意志要“坚”。在创业的路上，充满各种各样的困难。事业发展的过程就是勇敢面对困难，勇于解决困难的过程。面对困难，创业者的意志必需坚定。不能轻言放弃。意志没有了，人就彻底跨了。创业是对创业者意志品质的巨大考验。在创业的路上，笑到最后的人，往往都是意志坚定的人。这种意志来自己对事业坚定的信念，也来自自己在应对各种困难中，积累起来的自信。

能力要“强”。作为创业者，个人能力强是必需具备的基本条件，也许自己并不是各方面的能力都强，至少有一方面要强，比如开发客户能力强，专业技术能力强，带团队能力很强等等。在创业初期，创业者是个超级战士，企业的各方面事情都需要自己操心，甚至是亲力亲为，没有一定的能力，应付不了。

心态要“平”。刚开始创业，各方面的条件都不具备，很容易遭到别人的歧视，这时候需要我们以平和的心态去对待。刚开始创业，往往是付出得多，得到的少，付出和收入很不成比例，也需要我们以平和心去对待。在创业初期，企业没有知名度，产品、服务只能是金子当作银子，甚至是当作铁来卖。虽然自己心里不舒服，很不服气，但是还是要让自己保持心态的平衡。要学会说服自己：“这是必需要经历的过程”。

行动要“快”。作为创业者，靠什么同那些行业巨头去竞争?靠什么让自己活下来?只有快速行动，才有成功的可能。要相信早起的鸟儿有食吃。没有快速的行动力，没有工作的高效率，创业公司很难存活下来。因为那些行业巨头们不会给你太多的机会。

总结要“勤”。创业需要交学费，甚至有时学费很昂贵。要想减少学习的成本，就需要不断进行总结学习。总结是一个学习的过程，更是一个进行全面、深入自我反思的过程。

生活要“俭”。人人都要面子，但面子有时候不是撑起来的，需要实力做保障。企业不能发展下去，往往都是因为没有了现金流。在创业初期，很多创业者往往还比较简朴，因为企业没有钱，想铺张也没那条件。一旦企业有了点钱，很多创业者开始讲排场，上档次，忘记了创业的艰辛。在他们看来，自己已经忍耐太久了，需要享受一下了。生活太安逸了，奢靡成为习惯了，创业的斗志就没有了，企业很快就跨了。“俭以养德”，创业者要相信这句

名言

。

胸怀要“大”。一些创业者，个人能力很强，但是胸怀小，导致事业做不大。胸怀小，具体表现在：个人意志高于一切，容不得不同的意见;将钱看得太重，在利益上斤斤太计较。作为创业者要明白：“没有胸怀，就没有团队;没有胸怀，就没有合作伙伴;没有胸怀，就没有朋友;没有胸怀，就没有任何资源。”创业者的胸怀，就是企业的未来。惟有“己之不欲，勿施于人;己之所欲，多多予人”方可海纳百川，纵横天下。

准备要“足”。当然创业永远没有准备好的时候，只要是创业，就存在风险。创业者要敢于承担风险，更需要做好应对风险的准备。在开始创业之前，创业者要为创业做必要的思想准备：“自己愿意承担创业的痛苦吗?”要有必要的知识准备：“自己真的了解所要从事的行业吗?”要有必要的组织准备：“谁会坚定不移地支持我?”因为这已不是一个单打独斗的时代，一个好汉还需要三个帮。要做必需的资金准备：“如果创业初期，业务开展不顺利，自己能支撑多久?”最重要的是，创业者要明白自己创业失败的底线在哪里。明白了自己的底线，也就心安了，也就没有了恐惧，能够勇往直前了。

公司发展到一定的阶段，会被市场和社会各方面的力量推着前进。因此，在企业发展的过程，创业者要为未来准备、再准备，时刻准备着。十年后的事情，往往很快就会在眼前，但需要你有充分的准备。机会垂青有准备的人，机会属于有准备的企业。

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： 人有两种生活方式，第一种是像草一样活着，你尽管活着，每年还在成长，但是呢，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;第二种是像树一样成长，即使我们现在什么都不是，但是只要你有树的种子，即使被人踩到泥土中间，你依然能够吸收泥土的养分，自己成长起来，当你长成参天大树以后，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，这就是我的做人和成长的标准。

每一条河流都有自己不同的生命曲线。但是每条河流都有自己的梦想，那就是奔向大海。我们的生命，有的时候会是泥沙，你可能慢慢的就会像泥沙一样沉淀下去了。一旦你沉淀下去了，也许你不用再为了前进而努力了，但是你却永远见不到阳光了。所以，不管你现在的生命是什么样的，一定要有水的精神，像水一样不断的积蓄自己的力量。不断的冲破障碍，当你发现时机不到的时候，把自己的厚度积累起来。当有一天时机来临的时候，你就能奔腾入海，成就自己的生命了。

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。

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xx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。

**创业经验总结篇十**

我叫，现年28岁，xx年\*\*大学计算机专业毕业，先后在和等地工作，xx年回乡创业，创办了华宇塑料有限公司，主要出口，生产无纺布塑料制品，投资100万元，厂房占地1800平方米，企业员工100多名。创业之路漫漫兮，经历了很多挫折，也体会到了很多。下面，谈谈我创业的经历和对成功的看法吧。

创业是很多年青人向往、憧憬的愿望。我从小就对成功人士非常的羡慕，激情从容驾驭一切,自信成就未来,如果成功是一种必然,那么努力就是一种必须。我渴望成功，所以我努力奋斗。在大学时，我选择了计算机这个适应时代需要的专业，我努力学习计算机专业知识的同时，参与了很多社会实践活动，为自己增长理论知识的同时，为后来自主创业打好基础。毕业后，我用五年间的时间，先后在和几家公司，我学习技术，做过管理，也跑过销售。但是长期的计算机数据程序工作让我觉得枯燥乏味，心里总想做点什么，做自己喜欢做的事情。时至今日，面对一个信息化社会。竞争激烈，为别人打工不如为自己的理想打工，所以很多人已经选择自己创业，我心中也萌生这样的想法，可是却不知道自己该做些什么。

那段时间，在书本上、网上，得知了很多青年创业的经历和经验。自主创业，首先是先分析一下自己有哪方面的能力，而适合不适合去做自己既将去做的事。然后就是这个行业自己到底熟悉不熟悉，要分析一下这个市场。在一次回家期间，知道父辈们创办的塑料无纺布加工企业，由于是小作坊式生产跟不上时代的要求，订单大了却做不了，只得交由其它工厂进行加工。优胜劣汰这样下去必将被淘汰，我认为自己有较好的资源优势，可以从熟悉无纺布行业进行创业，重新创办一个无纺布塑料工厂的想法成熟了。

创业谈何容易，首先就是资金问题难解决，银行贷款难，再就是借钱或融资难，没有钱你怎么去干事业?我想到了寻求亲人和朋友的支持，当我把这个想法提出出，却遭到了家里人的反对，他们认为现在的工厂虽然经营还可以，没有必要扩大规模，最重要的一点是不理解和不信任，对我的经商能力的和创业能力表示质疑。只有父亲非常支持我的想法，他对无纺布行业市场非常熟悉，给了我很多建议。我认为自己有这方面优势可以利用，在这个网路发达，信息透明的社会，别人能做到没有理由我做不到，再者我坚持要办厂的信念感染了家里人，赢得了家里人的支持。

创业初期，困难重重。经过两个多月的时间，我筹集到了资金100多万，这些钱大部份是向银行贷款，还有是向亲戚朋友的借款，当时压力非常大，我在心中一直告诉自己，努力奋斗，一定要成功。在这种强大的压力和信念下，我在\*\*大道黄荆村段重新划了一块地，建起了占地1800平方米的厂房，那段时间，为了保证厂房顺利建成，两个多月的时间，我天天往有关部门跑，往工地上跑，起早摸黑，经常饭都赶不上吃。为了解决资金的困难，引进的设备都是预付50%的钱，为了尽快让企业投产受益，我长期到外地联系业务，在家工作到深夜，压力大、工作量大，碰到的困难比较多，特别是周围人的怀疑和白眼让我觉得难受，但是，我却觉得非常快乐，因为看到自己的心血没有白费，看到自己的理想一步步走向成功，觉得这一切都是值得的。

现在企业已经慢慢走向稳定发展的阶段了，现在面临的主要困难是资金的问题，无纺布行业是劳动密集型企业，扩大规模生产才能创造好的效益。讲一个近期发生的事，7月份我再国外网站上找到的美国wvr公司，它是世界上做医用产品的前三甲。我给他们发了一封开发信，很快有了回应，一行三人要来到我公司考察，我们自认为产品做的很好，工厂很干净卫生，可来了后他们根本不看产品，要看管理和质量操作手册，原料及成品的检验报告。他们给的理由是一个工厂做十几个样品那肯定是合格的，你们凭什么保证每件成品都合格。我们无言以对。以前看产品，后来看规模，现在人家看的管理。不只是一个大，看起来干净就行的。那样也就是大一点的作坊。现在我公司全面实行iso质量体系标准，试运行。争取走在同行业的前面真正的把iso质量体系标准实施下去，与国际接轨。不要让它只是一纸证书。前天收到邮件美国wvr公司可以给我们半年的时间整改，看到这个消息有喜有悲，喜的是多了个大客户，悲的是自己流动资金不够，他们一下单就是十几个货柜需一百多万资金。在这里希望金融机构能给我们这些小企业多点帮助和支持!

现在面临的除了资金困难外，还有一个难题就是企业用电的问题，由于我们企业用电接入的是黄荆村的变压器，由于黄荆有很多小企业用电负荷较大，经常断电，影响了生产。

无纺布企业主要是做外贸出口，为了使企业做大做强，迈向世界，走出去。近期在筹备在成立外贸部，招聘更多的大学生与我一起创业，当然也优先考虑籍的贫困大学生兼职，如果毕业后愿意留下我们将正式聘用。公司现有残疾人三名，公司近期也会和残疾学校联系，解决一部分眼手正常残疾人就业。

我的创业经验就是，激情面对困难和挫折，它是走向成功必修课，唯有如此，你才能感染自己和其他人。创业是一件残酷的事情，只能向前，没有退路。最困难的时候往往是最需要坚持的时候，需要执著去感染员工，感染所有人。再者就是专注。大企业都是从小企业成长起来的，创业之初的小企业应该抓准一个点，做深、做透，不要去模仿复制么个企业。别人的模式未必适合你，要有自己的特色，创新求发展。这样才能走的更远，飞得更高!

我叫吴和聚，是宁波第二技师学院01届的毕业生。通过毕业后的几年努力与打拼，目前在事业上也算小有所成。回忆一路走来的历程，感慨万千。

在二技时，我所学的是电子商务专业，(一个决定未来的专业，一个改变未来中国经济的专业)。当时的班主任是郭鹏老师，还有计算机组的朱华德老师，刘梅老师等。在那时我们已经接触到了网络购物的雏形(那时还没有淘宝)，也学习了市场营销等非常有实战作用的课程。学校在当时就已经非常注重学生的实践能力，确实，在日后这种能力再加以提高，才能在社会中生存。在此，感谢老师给我的事业打下了一个良好的基础。

毕业后，我先去的一家电脑零售公司进行实习，记得当时一个月只有250元的待遇，但是在我们那个时候，能有个工作已经非常高兴，也没有更多的去要求收入。学习，还是学习!人只有不断学习才能提高，才能发展，才能有更高的收入。刚进入社会，一切的一切都是零，在学校以为自己能力很行，到了单位突然发现自己什么都不懂，没有人和你讲学校课本，需要的是你的效率，你的实际能力。没有人会给你更多的机会，做错就要立马走人。不会像学校和老师给你一次次的机会。当时想的很明白，学习吧，努力吧。埋头苦干的工作和学习了有将近半年，收入也随之有所提高。后因电脑零售业的压力，老板决定改行，所以我们只好离开了工作半年的电脑公司。

后来我去了中国电信，当时是负责通信线路的维护，学习到了一些关于网络通信方面的技能。刚进去的时候工资也低。中国电信有很严格的企业员工章程，各项考核及各项指标，对一个刚进去工作的人来说很难适应和达标，每个月算下来有个600元就很不错了，但我心态还算好，我明白：现在的我有何能力去和别人谈待遇，多少能力拿多少工资。很现实的问题。一年后，因为

合同

终止与电信外聘员工的改制，我又不得不离开了这家单位。

当时的我已经有一定的工作经验，但确实因为学历低的原因，很难找到新的工作，当时也比较沮丧。随后在家待了一段时间。当时父母非常严厉的质问我：你为什么要在家里待着?不管扫大街也好，工地打工也罢，我们不管，但你必须要出去工作。父母现在要靠你供养吗?不需要!你会饿死吗?不会!你所要做的是去工作，不管收入多少，但你不能在家里待着，待在家里只会让你变的懒惰。你去工作，我们父母目前的能力还可以提供你生活保障，但如果你不去工作，那么你就离开这个家，自己去养活自己吧。就你目前的状态，如果要你像我们父母一样去养个孩子，去养一个家呢，我们早饿死了。父母不会照顾你一辈子，只有你自己才能照顾你自己一辈子!我反思了一晚上，对，一切要靠自己!现在是父母在养活我，他们并不要我去供养，但是首先我要学会养活我自己，以后我还需要有供养一个家庭，供养父母孩子的能力。收拾下心情，第二天我开始踏上了应聘面试的“旅途”。书店营业员，手机店营业员，it公司销售，货运代理业务员，外贸业务员，水果配送员。。。在一年半的时间里杂七杂八也干了一堆。虽然都做的不久，但是我学习到了很多各行业的知识(我进入一个新行业就会非常“拼命”的去学习研究和工作)。对社会的种种也有了自己的客观了解。

可能是与身俱来的一种顽强拼搏的精神吧，随后我自己计划打算开始创业，也征求父母的同意。父母对我的想法并不赞同：创业?不是打击你，就靠你这点社会经验，人脉，阅历就想创业?你连个大马路上扫地的都不如，不要不知天高地厚，你随便想个小点子就能发家致富?如果这也行，也轮不到你，扫大街的也比你有能耐!现在给你个机会，你去试吧，但是要父母帮助那不可能，一切自己想办法去吧!我知道，天下没有不疼爱自己儿女的父母，而我父母只是换了一种更疼爱我，望子成龙的正确教育方式去引导我，让我看清现实。

当时自己在之前的工作经历中有一点小积蓄(平时的生活习惯向来比较有计划和节俭)，也就几千元钱。我想：父母是在暗地试探我，考验我。我就要凭这点点钱去试试，年轻是最大的资本，我现在输的起。但是我自己所做的一切必须要我自己来承担，我一定要有这种观念和能力。

呵呵，社会是现实的。几千元能做什么?街边卖水果总行吧。随之就通过各种渠道研究了解水果行业，进了点水果自己改造了自行车去城乡结合部贩卖(城区内城管部门严格控制这种街边小贩)。但现实哪有想的那样容易，水果新鲜度对我这新手来说很难把控，又是收假钞，苦干一天，赚的与亏损的只够持平。回到家一脸的沮丧。父母说：孩子，凡事都要坚持，自己摔了一跤要记住，别人摔了一跤你也要记住。随后和我说了他们的人生经历。这对我的帮助和影响非常大。加上

自我总结

，再凭自己的努力付出坚持了三个月的水果贩卖，赚了所谓的第一桶金。数字“保密”哦，不过其实也不多。随后想着，要不开个水果店试试?一个月后，我的水果店开张营业了。因为自己刚开始创业，各方面经验不足，选址等问题，生意不温不火。保个本不赔钱。勉强够自己生活费，但当时我已经不需要依靠父母来供养我，我已经可以自己独立养活我自己。

当时想着，换个店面试试吧，随后也开始大街小巷去找店面。要想找个好店面，哪有那么容易。当时看到很多的服装店转让，饭店转让，各行各业店面转让都有。但是发现一个奇怪的问题，那种“性保健品店”看着不死不活，又没有生意，怎么就老霸占着店面不转出来呢(因为我要的店面不需要很大，部分性保健店面非常适合我)。因为找店面的关系，所以平时不太关注的店面和行业引起了我的深思。那些性保健店平时我也不怎么关注和了解，但是在这个城市土生土长那么多年，这些性保健店其实我还是有印象的，都开了好多年。看着没生意，但就是不倒。带着疑问，我开始关注和了解了这个行业。向成人用品行业中的前辈打听，询问了解。不问不知道，一问吓一跳。这是个“水很深”的行业，带着国人“谈性色变”的观念所产生的行业优势，各种的欺骗，顾客的害羞，不正规的经营。但是我发现了商机：这是个很朝阳的产业，巨大的行业利润和前景。再次和我家人进行沟通。家人给出的建议是：常规行业进入门槛已经很高，竞争很大，有些不为人知的冷门行业才是挖掘的重点，现在连三岁小孩都知道开服装店，还有何意义?好多年前的“收废品”行业，大家都看不起，觉得所谓的“面子过不去”。可现在呢，哪个不是百万千万身家。但是当大家看到前景的时候，现在行业门槛已经很高，基本不可能去与这些大鳄们竞争。只要我不违法，不伤天害理。正儿八经的把成人用品当成事业就可以做。但是要么不做，既然做了，就要做正规，做专业。

有了家人的鼓励与支持，我与爱人(当时的我已经是位已婚男士了，呵呵)开始转行从事起了外人带“有色眼镜”看待的成人用品行业。拜访了行业内的资深前辈，加上自己的电子商务专业及后期学习到的经验和技术，开始了我的创业之路。思路一定要对,要做就做“专业正规的网购，保护顾客的私密性!”接着，我与爱人便开起了自己的淘宝网店，随之而来的是没日没夜的投入工作。进货，拍照，后期设计，处理。产品卖点提炼，学习相关行业法规。产品的上架，网店的装修，同行业对比分析。当时与爱人一起基本就是累了趴在电脑前睡一觉，醒了继续!周而复始。说来容易做来难，光是拍照就难到我们了，普通相机根本无法支持产品的清晰度，要有特色特点，必须要自己独立的完成产品拍摄与后期的制作等事项。投资买了单反相机，买了还不会用，每天不要命的工作，又学习了单反摄影技术，为了达到所需要的效果又投资购入了高昂的配套摄影器材。从不懂到精通，从不知道什么是修图，到熟练运用ps软件。从不知道上传装修及数据整理，到学会了代码，装修，数据编辑与制作整合。付出的心血与投入都非常的大，完全依靠对行业前景的看好和夫妻双方的艰苦坚持。有时为了一个代码可能就要花费一个通宵的时间去学习和调整。幸好前期已经做好了亏损的心理准备。

经过了几个月的努力与打拼，店铺开始正常的经营，销量也越来越好!正好区里普查创业就业情况，向我询问了有关情况后，对这个有良好市场前景的行业表示非常认同与支持。扶持我的成人用品创业项目。随后便开始成立了宁波海曙距点贸易有限公司，扩大规模。当时区里及街道办的有关领导非常关心和支持，经常来了解经营状况，希望我能起到年轻人创业的表率作用，带动更多的年轻人创业和就业，同时更好的发展我们公司的规模。根据自己一路走来的艰辛和汗水，也明白了创业并不是件容易的事。各种的经验，技术，资金投入并不是一朝一夕能办到的事。也希望在公司的发展前提下，能带动更多的年轻人能够低成本创业，也尽自己能力去解决一些年轻人就业的问题。而后我们公司从网络零售开始慢慢转向了网络及实体批发，一件代发的经营模式。让自己的企业不断的成长，也带动当地的一部分年轻人通过与我们公司的合作，以更低的门槛和投入去进行小成本创业。并提供了一些年轻人的就业岗位。在宁波当地受到了领导们的支持与赞同，20xx年10月，在宁波市创业就业孵化基地，我向区里有关领导汇报了工作情况，得到了领导们的认可。并将我的创业情况上报市里，并刊登在各大报纸上。做为一样年轻创业者的榜样。

公司今年也开始打造全国实体连锁品牌运营理念，致力打造成人用品行业的生态健康。将行业带入到一个“健康，文明，正规，专业”的方向发展。让更多志同道合的人一起加入到我们公司的平台当中，更好的创业，更好的就业。为我们企业的发展也同时为社会做出一份贡献。

在这里，首先要感谢我的父母，从小正确的教育了我，让我更懂事，更坚强，让我懂得，一切要靠自己的双手去创造。其次要感谢母校“宁波第二技师学院”及教育过我的老师们，给我打下了一个今后创业的良好基础，让我的实践能力更有优势在当今社会中与“本科生”“研究生”去竞争。再者感谢我们公司的员工，团队。谢谢你们的一路陪伴与坚持，造就了今天的距点贸易公司，在成人用品这个潜力行业中乘风破浪。再这里也要重点感谢市里区里及街道的领导们对我们公司的支持与帮助。

正如“打工皇帝”唐骏说：“我觉得有两种人不要跟别人争利益和价值回报。第一种人就是刚刚进入企业的人，头5年千万不要说你能不能多给我一点儿工资，最重要的是能在企业里学到什么，对发展是不是有利……”

人总是从平坦中获得的教益少，从磨难中获得的教益多;从平坦中获得的教益浅，从磨难中获得的教益深。一个人在年轻时经历磨难，如能正确视之，冲出黑暗，那就是一个值得敬慕的人。最要紧的是先练好内功，毕业后这5年就是练内功的最佳时期，练好内功，才有可能在未来攀得更高。

出路在哪里?出路在于思路!

其实，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚;没有经验，可以通过实践操作去总结;没有阅历，可以一步一步去积累;没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避!

人必须有一个正确的方向。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

荷马史诗《奥德赛》中有一句至理

名言

：“没有比漫无目的地徘徊更令人无法忍受的了。”毕业后这5年里的迷茫，会造成20xx年后的恐慌，20xx年后的挣扎，甚至一辈子的平庸。如果不能在毕业这5年尽快冲出困惑、走出迷雾，我们实在是无颜面对20xx年后、20xx年后的自己。毕业这5年里，我们既有很多的不确定，也有很多的可能性。

毕业这5年里，我们既有很多的待定，也有很多的决定。

迷茫与困惑谁都会经历，恐惧与逃避谁都曾经有过，但不要把迷茫与困惑当作可以自我放弃、甘于平庸的借口，更不要成为自怨自艾、祭奠失意的苦酒。生命需要自己去承担，命运更需要自己去把握。在毕业这5年里，越早找到方向，越早走出困惑，就越容易在人生道路上取得成就、创造精彩。无头苍蝇找不到方向，才会四处碰壁;一个人找不到出路，才会迷茫、恐惧。

生活中，面对困境，我们常常会有走投无路的感觉。不要气馁，坚持下去，要相信年轻的人生没有绝路，困境在前方，希望在拐角。只要我们有了正确的思路，就一定能少走弯路，找到出路!

成功的人不是赢在起点，而是赢在转折点。

不少刚刚毕业的年轻人，总是奢望马上就能找到自己理想中的工作。然而，很多好工作是无法等来的，你必须选择一份工作作为历练。职业旅程中的第一份工作，无疑是踏入社会这所大学的起点。也许你找了一份差强人意的工作，那么从这里出发，好好地沉淀自己，从这份工作中汲取到有价值的营养，厚积薄发。千里之行，始于足下，只要出发，就有希望到达终点。

起点可以相同，但是选择了不同的拐点，终点就会大大不同!

毕业这几年，我们的生活、感情、职业等都存在很多不确定的因素，未来也充满了各种可能。这个时候，必须学会选择，懂得放弃，给自己一个明确的定位，使自己稳定下来。如果你不主动定位，就会被别人和社会“定型”!

可以这么说：一个人在毕业这5年培养起来的行为习惯，将决定他一生的高度。我们能否成功，在某种程度上取决于自己对自己的评价，这就是定位。你给自己定位是什么，你就是什么。定位能决定人生，定位能改变命运。丑小鸭变成白天鹅，只要一双翅膀;灰姑娘变成美公主，只要一双水晶鞋。

人的命，三分天注定，七分靠打拼，有梦就“会红”，爱拼才会赢。只要不把自己束缚在心灵的牢笼里，谁也束缚不了你去展翅高飞。

现实情况远非他们所想的那样。于是，当优越感逐渐转为失落感甚至挫败感时，当由坚信自己是一块“金子”到怀疑自己是一粒“沙子”时，愤怒、迷茫、自卑就开始与日俱增。

其实，应该仔细掂量一下自己，你是否真是金子?是真金，手中要有绝活，才能上要有过人之处才行。一句话：真金是要靠实力来证明的，只有先把自己的本领修炼好了，才有资格考虑伯乐的事情。

每颗珍珠原本都是一粒沙子，但并不是每一粒沙子都能成为一颗珍珠。

想要卓尔不群，就要有鹤立鸡群的资本。忍受不了打击和挫折，承受不住忽视和平淡，就很难达到辉煌。年轻人要想让自己得到重用，取得成功，就必须把自己从一粒沙子变成一颗价值连城的珍珠。

天有下雨与日出，人生高峰与低谷。

莫为浮云遮望眼，风物长宜放眼量。只要拂去阴霾，就能亮出朗朗晴空。如果你在工作上有些不如意，要相信自己不会一直处于人生的低谷期，总有一天能冲破重重云层。告诉自己：我并没有失败，只是暂时没有成功!只要在内心点亮一盏希望之灯，一定能驱散黑暗中的阴霾，迎来光明。

的确，论资历，他们是不折不扣的职场菜鸟，业务涉及不深，人脉一穷二白，在工作中经常碰壁。他们的压力并不一定都像千钧大石，而是像大雨来临前的天色，灰色低沉，明明有空间，却被灰色填满每个缝隙，只能等待大雨倾盆之后的晴空。

“起得比鸡早，睡得比狗晚，干得比驴多，吃得比猪差。”这是很多刚刚毕业的人喜欢用来调侃自己生活状态的话。虽然有点儿夸张，但是，他们中的很多人的确一直都被灰色心情所笼罩——心里永远是多云转阴。记得有位哲人曾说：“我们的痛苦不是问题本身带来的，而是我们对这些问题的看法产生的。”换个角度看人生，是一种突破、一种解脱、一种超越、一种高层次的淡泊与宁静，从而获得自由自在的快乐。

毕业后这5年，是改变自己命运的黄金时期。在最能决定自己命运时，如果还不把握，那你还要等到什么时候呢?我的人生我做主，命运由己不由人。

不要活在别人的嘴里，不要活在别人的眼里，而是把命运握在自己手里。

别说你没有背景，自己就是最大的背景。美国作家杰克·凯鲁亚克说过一句话：“我还年轻，我渴望上路。”在人生的旅途中，我们永远都是年轻人，每天都应该满怀渴望。每个人的潜能都是无限的，关键是要发现自己的潜能和正确认识自己的才能，并找到一个能充分发挥潜能的舞台，而不能只为舞台的不合适感到不快。要客观公正地看待自己的能力，结合自己的实际情况和爱好冷静选择，尽可能到最需要自己、最适合自己的地方。

在人力资源管理界，特别流行一个说法，即“骑马，牵牛，赶猪，打狗”理论：人品很好，能力又很强的，是千里马，我们要骑着他;人品很好但能力普通的，是老黄牛，我们要牵着他;人品、能力皆普通的，就是“猪”，我们要赶走他;人品很差能力很强的，那是“狗”，我们要打击他。

我想，刚刚毕业几年的你，一样胸怀大志，一样想成为一匹被人赏识、驰骋沙场的千里马吧?那么，就好好沉淀下来。低就一层不等于低人一等，今日的俯低是为了明天的高就。所谓生命的价值，就是我们的存在对别人有价值。能被人利用是一件好事，无人问津才是真正的悲哀!

能干工作、干好工作是职场生存的基本保障。

任何人做工作的前提条件都是他的能力能够胜任这项工作。能干是合格员工最基本的标准，肯干则是一种态度。一个职位有很多人都能胜任，都有干好这份工作的基本能力，然而，能否把工作做得更好一些，就要看是否具有踏实肯干、苦于钻研的工作态度了。

在能干的基础上踏实肯干。

工作中，活干得比别人多，你觉得吃亏;钱拿得比别人少，你觉得吃亏;经常加班加点，你觉得吃亏……其实，没必要这样计较，吃亏不是灾难，不是失败，吃亏也是一种生活哲学。现在吃点儿小亏，为成功铺就道路，也许在未来的某个时刻，你的大福突然就来了。

能吃亏是做人的一种境界，是处世的一种睿智。

在工作中并不是多做事或多帮别人干点儿活就是吃亏。如果领导让你加加班、赶赶任务，别以为自己吃了大亏，反而应该感到庆幸，因为领导只叫了你，而没叫其他人，说明他信任你、赏识你。吃亏是一种贡献，你贡献得越多，得到的回报也就越多。乐于加班，就是这样的一种吃亏。

舍得舍得，有舍才有得;学会在适当时吃些亏的人绝对不是弱智，而是大智。

给别人留余地就是给自己留余地，予人方便就是予己方便，善待别人就是善待自己。

傻人有傻福，因为傻人没有心计。和这样的人在一起，身心放松，没有太多警惕，就能相互靠近。傻在很多时候意味着执着和忠贞，也意味着宽厚和诚实，让人不知不觉站到他一边。傻人无意中得到的，比聪明人费尽心机得到的还多。毕业这几年，你的天空中只飘着几片雪花，这样你就满足了吗?成功需要坚持与积累，与其专注于搜集雪花，不如省下力气去滚雪球。巴菲特说：“人生就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”让自己沉淀下来，学着发现“很湿的雪”，努力寻找“很长的坡”。记住：散落的雪花会很快融化，化为乌有，只有雪球才更实在，才能长久。

在毕业这几年里，你要是能做到比别人多付出一分努力，就意味着比别人多积累一分资本，就比别人多一次成功的机会。

**创业经验总结篇十一**

创业经验观摩课程是近年来在高校教育中兴起的一种新型教学模式，旨在培养学生的创新意识和创业精神。近期，我参与了一门创业经验观摩课程，在这次课程中，我通过参观企业、听取创业者的分享以及与同学讨论的形式，不仅深入了解了创业的过程和经验，而且也意识到了自身的不足之处。以下是我对这门课程的心得体会。

首先，创业经验观摩课程给我提供了一个全新的视角，让我更深入地理解了创业的本质和意义。在以往的学习中，我们更多地关注知识的传授和理论的学习，但往往忽略了实践的重要性。创业经验观摩课程通过参观企业和创业者的分享，让我亲身感受到了创业的艰辛和困难。我看到了创业者们为了自己的梦想而不断努力奋斗的身影，也看到了他们通过自己的智慧和勇气创造的经济和社会价值。这让我深刻地认识到，在知识的世界中，只有将其转化为实践，才能达到更高的层次。

其次，创业经验观摩课程让我从创业者的角度审视了自己的问题和挑战。在平常的学习和生活中，我们往往只关注自己的需求和问题，但往往忽略了他人的需求和问题。在与创业者的交流中，我了解到创业者们是如何在不断解决问题和面对挑战的过程中成长和进步的。与此同时，我也发现自己在解决问题和面对挑战时存在许多短板。比如，我缺乏应对突发情况的能力，缺乏解决复杂问题的思维方式。通过观摩课程，我认识到了这些问题，并明确了自己在创业道路上需要提升的方向。

再次，创业经验观摩课程让我认识到团队合作的重要性和价值。在课程中，我们不仅与创业者进行了沟通和交流，而且还与同学们共同讨论和合作。通过这些合作，我深刻地体会到了团队合作的力量。每个人都有自己的优势和专长，只有充分发挥每个人的潜力并紧密合作，才能取得更好的成果。同时，我也通过团队合作感受到了合作中的难题和冲突。在这个过程中，我学会了与他人沟通和协商，学会了妥协和理解。团队合作不仅能够提高效率，还能够促进个人的成长和发展。

最后，创业经验观摩课程激发了我的创新意识和创业激情。在这门课程中，我们不仅接触到了创业的真实案例，还进行了创业项目的策划和设计。这让我体验到了创新的过程和乐趣，也激发了我对创业的兴趣和激情。我明白了创业不仅仅是创造财富，更是为社会带来价值，推动社会的进步。我相信只有通过创造和创新，才能实现自己的价值和梦想。

总之，创业经验观摩课程让我从各个方面认识到了创业的意义和挑战。通过观摩课程，我不仅加深了对创业的理解和认识，而且也发现了自身的问题和不足之处。通过团队合作和与创业者的交流，我学会了与他人合作和协调。最重要的是，创业经验观摩课程激发了我的创新意识和激情，让我意识到创业不仅仅是创造财富，更是为社会带来价值。我相信在今后的学习和生活中，我会将这些体会和收获融入到实践中，不断提升自己，为实现自己的创业梦想做出更多的努力。

**创业经验总结篇十二**

创业，是一段充满挑战和风险的旅程，也是人们追求梦想的起点。在这个竞争激烈的商业世界中，只有经验和心得才能为我们指引方向、助力成长。本文将通过分享创业者在创业路上的经验和心得，来探讨成功创业所需的条件和态度。

第二段：勇于尝试与学习的重要性

在创业的旅程中，勇于尝试与学习是至关重要的。创业者需要敢于走出自己的舒适区，去尝试新的理念和方法。只有不断学习，不断提升自己的能力和知识水平，才能在激烈的市场竞争中占据优势地位。同时，通过学习他人的成功经验和教训，可以更好地规避风险，并避免犯同样的错误。

第三段：坚持和耐心是关键

创业之路汹涌激流，不断出现的挑战和困难常常会使人心灰意冷。然而，坚持与耐心是成功创业的关键。创业者应该对自己的梦想和企业有足够的信心，不怕困难，不畏艰险。同时，耐心等待商业的回报和成果，不贪图一时的成功和利益，从容面对风风雨雨，才能在创业路上砥砺前行，最终取得成功。

第四段：与人为善，建立良好的人际关系

在商业社会中，人际关系是非常重要的一环。创业者需要学会与人为善，建立良好的人际关系。与合作伙伴和员工之间的相互信任和合作关系是事业发展的基础，而与顾客之间的良好关系是企业赖以生存的基石。创业者应该注重沟通和理解，倾听他人的意见和建议，多与他人互动和合作，以达到更好地推动创业事业的目标。

第五段：不断追求创新和进取

创新和进取是成功创业的重要因素。创业者需要持续不断地追求创新，寻找独特的商业机会。只有不断创新，与时俱进，才能紧跟市场的变化和消费者的需求。创业者还应该保持进取心态，勇于挑战自我，不断突破自己的局限，追求不一样的成功，并不断提高企业的核心竞争力。

结语

创业路上的经验和心得丰富而宝贵，可以为创业者指明前进的方向，并带来更大的成功。勇于尝试与学习、坚持和耐心、与人为善、不断追求创新和进取，这些都是创业路上不可或缺的品质和态度。只有拥有这些品质和态度，创业者才能赢得商业竞争的胜利，实现自己的创业梦想。因此，让我们一起勇敢地踏上创业的征程，不断积累经验与心得，创造属于我们自己的辉煌。

**创业经验总结篇十三**

创业四次，不是很成功，酝酿第五次重新再来，晒出十大心得和派友分享。

第一次创业：广东汕头 -手机店

大学刚毕业，只有梦想，心高气扬。对手机不热爱，不专业，导致没有成功。

第二次创业：汕头久宁电子有限公司

创业之初，好高骛远，一心只想做个世界伟大的公司，不务实际，对短期的规划不好，管理经验不足。合伙人关系处理不好，过于人情，水浒气过重。

第三次创业：1+1饰品店

项目过小，无法达到创富的条件。

第四创业：常客茶业、好记网络公司

只有激情，对茶业不专业，对商业模式不够认识。一切理想化，前景很性感，结果很悲惨。

这次创业维持2年，没有达到预期效果。

不健康的团队，不适合的创业土壤。每天重复着做想同的工作，可结果却遥遥无期。

离开创业公司，现在成为职业经理人，从事化妆品行业，已经工作1年。这么长时间以来，我跳开创业反思创业，总结如下十条：

第一：方向比方法重要

第二：既要抬头看路也要低头拉车

一个企业只有人拉车没有人看路，走不远走不长;但只有人看路没有人拉车，则必亡。在做茶业的公司的时候，我们就犯过这样的错误，我们想了很多，但一直做不好，执行不行。大家只看路，没人去拉车。

第三：先活着，并活下去

创业之初，要常常想着自己怎么活着。一个只有c照的人，就不要想着上天去开飞机。先活着，就得适当顾忌自己的短期利益，有多少钱做多少事情，力不从心的事情不要麻木冒险，不能亲信捷径。先修内功，然后扩充。先有饭吃，然后在想吃的更好。

第四：不要学水浒，要学西游与三国

大块吃肉，大碗喝酒，创业不是打家劫舍，所以兄弟情义不能过于凸显。一起创业是战友，不是兄弟!商城如战场，制度化的企业才有未来。多学西游记，团队虽小，但各有武功!多学三国，创业成果不是股东的，不是创始人的，而是大家的。公司门口停满小车，如果都是你自己的，那你就注定要失败;连你最普通的员工都有车的时候，你就成功了。没有人愿意只看你吃肉，而自己喝汤。没有人甘心无偿为你卖命!你没有那么伟大。

第五：心小点，眼低点，脚步快一点

上市企业很多，苹果只有一个。你能成为微软、苹果、阿里巴巴?我看未必。不是所有的士兵都能成为将军。眼光要低，不要想成不了百强公司的企业你不干。脚步要快，想到的，就得干到，特别是像电子商务的轻公司，三个月就一个轮回。你不快，别人就跑远了。到时候变成了一个开始看不见，中间看不起，最后又看不到的人。悲哀!

第六：有梦想很好，但梦想要照进现实

有梦想很好，但只有梦想你会死的很惨。一切理想化，前景很性感，结果很悲惨。关键是什么?不要以为马云只会站在讲台上天马行空，他的背后站着18大金刚，阿里巴巴汇集全球最顶级的人才。只有马云想不到，没有他们做不到的。再美好的梦想，没有照进现实都是狗屎。想法谁都有，关键是看你做不做的到。

第七：1+1一定要大于2

创业必须有一个团队。这个团队里1+1一定要大于2。最痛苦的情况是，你出技术，而他出钱，他不专业，但是又爱折腾，隔三差五的出点馊主意，或是给你的注意添堵。怎么办?创业之初就得约定好，签好股东协议。奉劝一句，最好不要找只有钱没有任何工作经验的人合作，这样你的成功率会很低。除非他什么都不管，而你又什么都会。有好项目不怕没有钱!关键是你真金，不是镀金。

第八：让专业的人做专业的事情

你是创始人，你是老板或是你还有老板，你们要请职业经理人吧，你放权吗?投了钱，不要以为你什么都会?一定要让专业的人做专业的事情。不要以为你会了直通车推广、关键词优化，就连美工都归你指导。你得让更装专业的人来干。老板可以自己干，总经理未必要自己干。不要以为投钱就了不起，不要以为创始人就很了不起，想做大，就得放手。你要干的是你自己能干的好的，要不然不要多嘴，放权!

第九：现实基础决定你的生死

现实基础是什么?是钱。股份该得的要得。但是你要是长期参与公司经营，工资必须得要。在作为职业经理人的时候每月1万，创业可以只拿4千，够维持，但一定得有，要不然长期以后你心里会不平衡，你老婆会有意见，除非你的私房钱够多。创业就是革命，要全神贯注，就不能有所分心。一个创业者，在养不起老婆孩子的前提下，你得慎重考虑。攘外必先安内，要不然你会死的很惨!

第十：正确的时间做正确的事

创业有风险，入行要谨慎!选好项目要分析好市场，最好做个可执行报告。一个未来的产业，我觉得并不适合新手创业，因为还等到赚钱就光荣牺牲了。未来的行业是百度、腾讯、阿里巴巴他们的干的，不是我们这些创业小牛犊。但创业要及时，天时不等人，错过了就没有机会了。前期是谁先干谁赢，中期是谁专业谁赢，最后谁有钱谁赢!有60%的把握就去干，人间没有100%的事情存在。

**创业经验总结篇十四**

不想再打工受老板气了，不想和一群成不了气候的人干了，自己创业开公司，想怎么样就怎么样!这是很多人的人生目标，这也是这个时代给我们的大好机会。本人在互联网混了多年，当过经理人，也做过咨询，有一些经验拿出来给分享。同时也感谢朋友们提供的一些素材案例，文中提到的一些公司反面事例用字母代替。

1、人力资源槛：找对的人比找牛的人要好，如果不行就是老婆也要赶走。

这个时代是合伙人的时代，人已经不满足于有一份工作，而更看中这份工作的属性，是不是自己的，人人都有自己当老板的想法，为什么?因为我们的文化中当老大可以指挥一切。所以有80%的企业都是中小企业，员工都以打工者的心态在工作，有时候非常计较薪水，不认同你画的烧饼，其实很简单，在初创期让所有的人都成为股东，都是在做自己的事，积极性就好办了。因为做不好大家没饭吃，做好了也不是老板一个人有饭吃。

其次就是对人的找人和管理，北京c公司刚开始创立，最大的问题就是招不到人。当时老板的想法很简单，招人不是hr的事，只要有了hr，后面的人全部搞定。结果满天下的hr，他偏偏找了自己原来的同学。

这个hr的确实很“专业”，尽然是花钱通过猎头，去门户网站s挖来了一个技术专家，结果入职的第二天这个专家就说自己是做架构的，不会写代码，要给他配10个兵，结果没撑到三个月，那么点启动资金就被用光。有时候一个理论派专家比不上找11个肯干的工程师，一个“理论专家”的工资可以养活3-4个工程师。

没过半年，c公司撑不下去了，资金链断裂赶紧关门。而关门的那天hr还一分钱不少的结算了自己最后的薪水和赔偿金，笑咪咪的离开了办公室。

他当时就是准备抄facebook，动手的时候比开心网还要早，但由于找了错误的hr，又找到了错误的工程师，结果还没上线就撑不下去了。

我们一定要坚持，业绩不行，一定要换人。不用亲戚尽量不要用，如果用了亲戚，也要和普通员工一样，淡化这种关系。

2、技术开发槛：不要被技术绑架，也不要把技术捧的太高。

物以稀为贵，一个好的程序员是天才，能够让机器去干人事，可以大大降低人力成本。当然也不能把程序员捧上天，至少不是什么人都能捧上天的。

之前给h公司做过一年的产品经理，结果发现，h公司最后严重的问题是技术开发。老板自己不懂技术，不知道那里找来了一个高级架构师黄某，然后这个人进来后，又把原来自己的手下 1的人全部带进来，结果黄某的第一件事就是巩固自己的势力，把创业期间的几个程序员一个一个“清理”出去。

为了显示自己在“干活”，一个月后提出了要把网站底层重构的想法。当时产品经理、运营等人一至反对，这种“看不到的”重构没必要，还不如把一堆用户迫切需要的改进先做掉。而这位高级架构师的理由是不重构不安全，那天黑客进来被注入有害信息公司要关门的，理由二，目前的系统无法支持未来上亿的用户流量，公司想做大就一定要重构。

果然很懂老板的口味，老板好像没有其它选项，被黑如果出现反动信息，严重的话是要坐牢的。老板听到未来上亿的流量，哈拉子都下来了，结果一拍桌子，还表扬了这个高级架构师：“我们就是要颠覆，大家都要像黄某一样有远见。”

半年期间整个技术就封闭开发，不接受其实任何“小”需求，就在漫长的半年快到的时候，最蛋疼的事来了。由于这批技术原来是做企业系统的，擅长java，硬生生的把php全部用java重新做了一遍，而接下来技术就是全公司最牛的部门了，任何部门提的网站优化需求，只要技术说做不了，拿他们一点办法也没有。

老板今天只能听黄某的指挥，他们想怎么样就怎么样。原因很简单，java工程师很难少，很难招又很贵，java不像php，代码是可以加密的，你换掉这批人，意味着没有人动的了这些代码，而php的话随便找一个程序员都能上手。

3、产品创新槛：现阶段中国的产品创新抄袭就够了。

互联网不是我们发明的，但我们有庞大的市场，只要把国外的成功网站复制到中国，加上一些本土化的优化，也能成功。如果借助zf的墙，google这样的巨头也不是我们的对手。

而中国目前满大街的产品经理比妓女还多，原因很简单，认为产品经理是个“经理”，中国目前的价值文化还处于官位思想，谁都不愿意做一个“干活的”人，都想做那个指手划脚，高人一等的人。

因为人人都是产品经理，结果指手划脚的人也多了，所谓的“创新”也就多了。这些鸡毛产品经理最擅长的创新是：把左边换到右边、把12px字改成14px、把留白硬生生的塞一个top10、把[立刻购买]改成[选好了，立刻下单购买]、把百度加上谷歌就是百谷搜。最可怕的是老板也参与产品，他不知道不小心的一滴口水都是行政命令。

我建议一个创业公司产品经理不用太多，一两个足够，而且要把工资跟指标数据捆绑，做不到就换人，产品经理还是比较容易找的。

4、品牌推广槛：名字只是一个符号，死撑到一百年就是百年老店

在东京街上有一家糕点店，非常的小，生意一直很好。但你绝对想不到，这家庭店已经有上百年的历史，老太太说，这是他爷爷传下来的，天皇曾经也光临过他的店。

千万不要随便换品牌，那怕名字没取好也没关系。品牌是靠长期维护，注入文化才有价值的。品牌也不是做点礼品，或者做几块广告版就是品牌推广。创业期间的团队，也千万不要和巨头一样花重金去投传统媒体广告，巨头的广告一半是做给风投看的，传统广告的实际效果只有千分之二，一千个人看过，有2个人来使用你的产品已经很好了，一个广告投放到上百万人看过，才能得到的看似比较好的效果。

杭州有一个创业的小公司b网，之前策划了一个赶集网的恶搞网站赶驴网，虽然比较流氓，但是效果还是不错的，网友通过刨根问底最后都知道了b网。

桔子水晶酒店的推广就是一个成功的案例，桔子从品牌名字上来说没有什么特别的新意，但是通过后期的品牌维护，达到了成倍增长的品牌影响力。看一段桔子最近的广告片：，我建议创业阶段多走低成本高创意的推广路线，让别人知道你这个品牌就已经很不错了。

5、用户体验设计槛：设计不只是用户体验，用户体验也绝不是设计

很多公司都配了ued，但这只是巨头们的一场秀。设计从用户体验出发，这是对传统设计业的一个革新，但很多人误解，认为设计就是用户体验。

上个月杭州一个朋友请我去他公司参观，a公司在业内影响还是很大的，主要是ceo的个人魅力，团队的执行力真的很差，做的最多的事是开会。他们的ued是真的“用户体验”，只做网页设计，其它设计统统不会。而大部分时间在开会做内部知识分享，正儿八经的需求不做。因为挂了一个用户体验的招牌，工资是普通设计师的好几倍，但是做事的方式问题相当的大。

一个美院毕业的，招进来直接就是资深首席交互设计师，有一次他们要做网友聚会，结果ued说我们是做用户体验设计的，这种活不做的，结果只能再花钱找广告公司设计。而他们自发要做页面改版，尽然要把企业色橙色系的页面改成蓝色，我们做运营的都知道，每个公司都有一个主色系，而美院的人一来，眼睛看到的所有东西都是有问题的，都是要他来“颠覆”一下的，觉的自己有成就感。与ued开了一天会，吵了一天，最后的结果就是被网友骂，最后不得已又改回来了。

有时候不必特意强调设计，豆瓣就是一个例子，如果从设计师的思维看，这是一个垃圾网站，没有艺术性，但从用户使用的角度看，它吸引了一大批“高端”用户。如果你的设计不行就往用户体验的概念上走一定行。

创业公司我建议招设计一定要招“全能”的，传统平面设计和网页设计都会做。所有的设计都是要讲用户体验的，不是只有网页设计才讲。而所谓的ued，这是公司做大后，作为提高影响力，吸引人才的一种噱头。

6、赚钱生存槛：互联网的营销一定是基于产品而不是业务员

先让自己活下来，再让自己活的好，所有的创业者都知道一个理，赚钱。公司一开，人招进来，每个月都是要发工资的。千万不要以创业团队的名头，发所谓的生活费，一个月可以，两个月还行，到第三月的时候，创业团队再高的热情也会被无情的城市生活成本压垮。

启动资金一定要准备充裕，而且创业团队的工资应该比大公司还要高，这才能留住人，毕竟他们有能力一个人抵多个人的工作，总的成本你还是低的。

互联网公司造成不要和传统行业的营销，依赖业务员，这赚的钱其实成本很高。f公司主要的收入来源是靠一款产品，并且是依赖婚庆行业内比较牛的销售员，一开始10%的提成他们也干，后来提高到20%，最后达到60%的提成后，公司所有的日常开销加上去，利润几乎为零，只能请他走。结果人走了，客户走带走。传统行业的销售就是带着业务员跑，他为你赚钱的同时也是为自己赚钱。

而互联网赚钱的方式最经典的就是腾讯q币，产品架构好后，并且打通所有产品线，钱就自然进账，腾讯也赚到了第一桶金。百度竞价排名也是通过产品赚钱的最好例证。初创期可以有几个传统的业务员，帮你解决一部分运营压力，但最终赚大钱还是要采用低成本的产品。产品赚钱的最大好处是我赚100万和赚1000万，成本增加并不是成正比的。

7、关于企业文化：千万不能抄袭照搬，也千万不能闭门造车，一定要自己来。

在h公司曾经有一个有趣的事，该人是从a公司跳槽过来的，开会的时候他始终放不下a公司文化的影响，动不动就a公司是怎么干的，有一天我们和老板开会，讨论到高潮的时候，他冒出一句，我们马总(a公司ceo)说过，这事应该这样做„.老板瞬间傻眼。

对于一个创业公司来说最好不要找大公司出来并且文化高度认同的人，或者招这样的人进来，用更强的文化进行洗脑。

很多朋友自己创业失败，归咎于现在的员工太难管，对企业文化不认同，不知道他们在想什么。事情没做好就要求加薪或者辞职。其实最好塑造的是混了没几年的年轻员工，大公司出来的所谓牛人，换到另外一个环境，就是一个屁，最好让他们忘掉过去，从零开始。

企业文化最好不要由老板写写，这样很容易变成帖在墙上的口号，可以在公司发展一两年后，从员工的优秀事迹中去挖掘，这样定下来的企业文化每一条背后都有一个自己的故事，传导效果会非常好，也不容易遭到员工的白眼。

创业不容易，虽然有95%的公司都没办法活下来，但是谁都想当5%。最后成功一定是把梦想坚持到最后的人。

**创业经验总结篇十五**

第一段：背景介绍和创业初衷（200字）

创业是一条充满挑战和机遇的道路，我始终将创业视为一个实现梦想和追求自我价值的方式。我对创业的初衷是通过自己的努力和创新，实现自己的理想，并且为社会创造价值。因此，我决定坚定地跨入创业的道路，并在这个过程中积累了许多宝贵的经验和心得。

第二段：克服挑战并稳定发展（250字）

创业的开始总是艰难的。首先，我面临着资金和资源匮乏的问题，但是我没有因此气馁。相反，我主动地寻找合作伙伴和投资者，为自己的创业项目筹集必要的资金。其次，在创业初期，市场和竞争环境的不确定性也给我带来了很大的压力。然而，我并没有被这些困难击倒，而是将目光放远，积极地了解市场动态和消费者需求，不断地优化产品和服务，最终稳定了创业项目的发展。

第三段：团队建设和管理经验（250字）

一个优秀的团队是创业成功的关键。在创业的过程中，我积极推动团队合作，注重员工的培养和激励。我始终认为，团队成员的素质和能力决定了创业项目能够走多远。因此，我注重人才的引进和培养，为员工提供良好的发展平台和学习机会。同时，我也注重激励机制的设计，通过给予物质和精神上的回报，使得团队成员保持高度的工作积极性和专注度。

第四段：市场营销和品牌建设（250字）

在创业过程中，我深刻认识到市场营销的重要性。我将市场营销视为推动企业发展和扩大市场份额的关键手段。因此，我积极开展市场调研，了解市场需求和竞争态势，为产品定位和营销策略提供依据。同时，我注重品牌建设，通过塑造独特的品牌形象和传递品牌价值，提升产品和企业的知名度和美誉度，从而吸引更多的消费者和合作伙伴。

第五段：总结经验和展望未来（250字）

在创业的道路上，我经历了种种挑战和机遇，积累了许多宝贵的经验和心得。我深刻认识到创业需要坚定的信念和勇气，在困难面前要保持积极的态度和行动力。同时，我也认识到创业需要不断学习和自我提升，关注市场和行业的变化，及时调整创业策略和方向。展望未来，我将继续保持创新和开拓的精神，不断推动自己和团队的发展，为创造更大的价值努力奋斗。

**创业经验总结篇十六**

创新创业已经成为当下社会发展的一大热门话题。作为大学生，我从创新创业经验观摩中深受启发。这次观摩活动不仅展示了多种创新创业案例，还让我深入了解了创新创业的重要性以及成功的关键因素。下面我将结合观摩心得和体会，总结与大家分享。

首先，我体会到创新创业对社会经济发展的重要意义。在观摩过程中，我看到了许多创业者通过自己的努力和创新思维，成功地创建了一些具有市场竞争力的企业。他们不仅创造了就业机会，还提高了社会经济效益。他们不满足于现状，不断寻找项目机会，挖掘潜力，从而推动了社会的进步。这也激发了我个人的创新创业热情，希望将来能为社会做出自己的贡献。

其次，观摩经验让我深刻认识到创新创业的成功离不开勇气和坚持。在观摩活动中我看到了很多创业者遇到的困难和逆境，但他们并没有放弃。相反，他们用坚持的态度和勇气克服困难，最终获得了成功。创新创业是一条充满荆棘的道路，失败和挫折时常出现，但只有不断地努力和执着，才能实现自己的梦想。

另外，观摩活动使我认识到良好的市场分析和创新思维是创业成功的重要因素。在观摩过程中，我发现大多数成功的创业者都具备很强的市场洞察力，能够准确分析消费者需求和市场趋势，并按照这些需求进行产品和服务创新。他们能够抓住市场机会，有针对性地开发创新产品，从而赢得竞争优势。这给我很大启示，意识到我在创业过程中要善于观察和分析市场，做出有创造力的创新。

此外，观摩活动也展示了创新创业的一些常见问题和挑战。我注意到在实际创业过程中，很多人都会遇到融资难题。创新创业需要资金的支持，但很多初创企业因为缺乏经验、信用评级低或者市场不成熟等原因很难得到贷款。在观摩中，我了解到一些创业者通过投资人和风险投资资本的支持来缓解资金压力。为了解决这个问题，我认为我们需要加强对创新创业项目的评估和支持，建立更加友好的创业环境。

综上所述，创新创业经验观摩活动使我深受启发。创新创业对社会的重要性不言而喻，创业者需要勇气和坚持，同时市场洞察力和创新思维也是成功的关键。然而，创新创业也面临着各种问题和挑战，比如融资难。面对这些问题，我们应该不断探索解决办法，为创新创业提供更加良好的环境和政策支持。我希望通过自己的努力和学习，将来能够成为一名优秀的创新创业者，为社会经济的发展作出贡献。

**创业经验总结篇十七**

我叫，现年28岁，xx年\*\*大学计算机专业毕业，先后在和等地工作，xx年回乡创业，创办了华宇塑料有限公司，主要出口，生产无纺布塑料制品，投资100万元，厂房占地1800平方米，企业员工100多名。创业之路漫漫兮，经历了很多挫折，也体会到了很多。下面，谈谈我创业的经历和对成功的看法吧。

创业是很多年青人向往、憧憬的愿望。我从小就对成功人士非常的羡慕，激情从容驾驭一切,自信成就未来,如果成功是一种必然,那么努力就是一种必须。我渴望成功，所以我努力奋斗。在大学时，我选择了计算机这个适应时代需要的专业，我努力学习计算机专业知识的同时，参与了很多社会实践活动，为自己增长理论知识的同时，为后来自主创业打好基础。毕业后，我用五年间的时间，先后在和几家公司，我学习技术，做过管理，也跑过销售。但是长期的计算机数据程序工作让我觉得枯燥乏味，心里总想做点什么，做自己喜欢做的事情。时至今日，面对一个信息化社会。竞争激烈，为别人打工不如为自己的理想打工，所以很多人已经选择自己创业，我心中也萌生这样的想法，可是却不知道自己该做些什么。

那段时间，在书本上、网上，得知了很多青年创业的经历和经验。自主创业，首先是先分析一下自己有哪方面的能力，而适合不适合去做自己既将去做的事。然后就是这个行业自己到底熟悉不熟悉，要分析一下这个市场。在一次回家期间，知道父辈们创办的塑料无纺布加工企业，由于是小作坊式生产跟不上时代的要求，订单大了却做不了，只得交由其它工厂进行加工。优胜劣汰这样下去必将被淘汰，我认为自己有较好的资源优势，可以从熟悉无纺布行业进行创业，重新创办一个无纺布塑料工厂的想法成熟了。

创业谈何容易，首先就是资金问题难解决，银行贷款难，再就是借钱或融资难，没有钱你怎么去干事业?我想到了寻求亲人和朋友的支持，当我把这个想法提出出，却遭到了家里人的反对，他们认为现在的工厂虽然经营还可以，没有必要扩大规模，最重要的一点是不理解和不信任，对我的经商能力的和创业能力表示质疑。只有父亲非常支持我的想法，他对无纺布行业市场非常熟悉，给了我很多建议。我认为自己有这方面优势可以利用，在这个网路发达，信息透明的社会，别人能做到没有理由我做不到，再者我坚持要办厂的信念感染了家里人，赢得了家里人的支持。

创业初期，困难重重。经过两个多月的时间，我筹集到了资金100多万，这些钱大部份是向银行贷款，还有是向亲戚朋友的借款，当时压力非常大，我在心中一直告诉自己，努力奋斗，一定要成功。在这种强大的压力和信念下，我在\*\*大道黄荆村段重新划了一块地，建起了占地1800平方米的厂房，那段时间，为了保证厂房顺利建成，两个多月的时间，我天天往有关部门跑，往工地上跑，起早摸黑，经常饭都赶不上吃。为了解决资金的困难，引进的设备都是预付50%的钱，为了尽快让企业投产受益，我长期到外地联系业务，在家工作到深夜，压力大、工作量大，碰到的困难比较多，特别是周围人的怀疑和白眼让我觉得难受，但是，我却觉得非常快乐，因为看到自己的心血没有白费，看到自己的理想一步步走向成功，觉得这一切都是值得的。

现在企业已经慢慢走向稳定发展的阶段了，现在面临的主要困难是资金的问题，无纺布行业是劳动密集型企业，扩大规模生产才能创造好的效益。讲一个近期发生的事，7月份我再国外网站上找到的美国wvr公司，它是世界上做医用产品的前三甲。我给他们发了一封开发信，很快有了回应，一行三人要来到我公司考察，我们自认为产品做的很好，工厂很干净卫生，可来了后他们根本不看产品，要看管理和质量操作手册，原料及成品的检验报告。他们给的理由是一个工厂做十几个样品那肯定是合格的，你们凭什么保证每件成品都合格。我们无言以对。以前看产品，后来看规模，现在人家看的管理。不只是一个大，看起来干净就行的。那样也就是大一点的作坊。现在我公司全面实行iso质量体系标准，试运行。争取走在同行业的前面真正的把iso质量体系标准实施下去，与国际接轨。不要让它只是一纸证书。前天收到邮件美国wvr公司可以给我们半年的时间整改，看到这个消息有喜有悲，喜的是多了个大客户，悲的是自己流动资金不够，他们一下单就是十几个货柜需一百多万资金。在这里希望金融机构能给我们这些小企业多点帮助和支持!

现在面临的除了资金困难外，还有一个难题就是企业用电的问题，由于我们企业用电接入的是黄荆村的变压器，由于黄荆有很多小企业用电负荷较大，经常断电，影响了生产。

无纺布企业主要是做外贸出口，为了使企业做大做强，迈向世界，走出去。近期在筹备在成立外贸部，招聘更多的大学生与我一起创业，当然也优先考虑籍的贫困大学生兼职，如果毕业后愿意留下我们将正式聘用。公司现有残疾人三名，公司近期也会和残疾学校联系，解决一部分眼手正常残疾人就业。

我的创业经验就是，激情面对困难和挫折，它是走向成功必修课，唯有如此，你才能感染自己和其他人。创业是一件残酷的事情，只能向前，没有退路。最困难的时候往往是最需要坚持的时候，需要执著去感染员工，感染所有人。再者就是专注。大企业都是从小企业成长起来的，创业之初的小企业应该抓准一个点，做深、做透，不要去模仿复制么个企业。别人的模式未必适合你，要有自己的特色，创新求发展。这样才能走的更远，飞得更高!

**创业经验总结篇十八**

1. 没有重点：聪明的人会想尝试很多新想法，但是在一个资源有限的初创公司，如果尝试所有的酷想法，显然是奢侈的。

2. 过于雄心勃勃：创业要有针对性，要定位于用户需要----一个市场服务，一个用户群体，还有一个引人注目的功能，可以解决一个实实在在的用户需求。在得到一小群用户的认可之后，你就可以扩展到更多的用户了。然后会发现更多的用户需求，并不断的提升自己的产品。这就是“精益创业”的方法。

3. 创业者成长速度赶不上公司扩张： 创立一个三人公司和管理一个百人企业是完全不同的。企业快速扩张，要么需要有一个有经验的创业家，要么需要企业创始人可以快速的成长起来。

4. 团队信任问题：风投一般都喜欢那种成员之间彼此了解很久的团队。缺乏信任的团队，无论在失败(如何精简，该消减什么)还是成功(如何划分职责和金钱利益)的时候都会受到挑战。

5. 执行力差： 在“精益创业”的环境下，一个好的开始往往会很容易被他人复制。因此，你必须要即可靠又快速的执行，比如，如果你无法做到每天更新产品，那么至少需要每周更新。你的领导力得以维持，不是依靠品牌，也不是依靠知识产权，而是你可持续的执行力，以及带领企业前进的能力。

6. 提供技术，而不是提供解决方案： 和提供一个成熟的技术相比，用户更愿意接受解决方案。一个好的创业者应该意识到，真正重要的不是很酷的技术，而是那些为客户带来价值的解决方案。风险投资更青睐那些在解决方案中有所创新的公司，而不会给那些还没有经过测试(或是全新)的技术投资。

**创业经验总结篇十九**

作为一名很早就迈进创业圈的创业者，不敢说自己有多成功，也不敢说把创业这潭“浑水”摸的多清，但毕竟摸爬滚打了这么多年，多少积累了一些经验，今天就和大家分享一些这些年创业路上的心路历程。

说实话，在早前传统行业创业真的不难，我有个朋友是做摩托车生意的，不夸张的说，进账如流水，但互联网创业，起码给我的感觉是上天无路，入地无门。当时全凭一腔热血和马云、程维的例子支撑着。但是说句良心话，中国13亿人口，不也就出了一个马云，一个程维么，这就好比死火山爆发，得有天时地利人和，我就是当时没有爆发的众多死火山之一。我从不认为创业是一件光凭努力就能成功的事情，在我心里创业成功的构成是这样的：50%的创意+40%的聪明+10%的坚持。或许有的初创者感觉很诧异，下面我就详细解释一下。

50%的创意。

这个创意指的是项目。对于现在的创业市场来说，有太多不痛不痒的项目存在，我认为项目的选择非常重要，一个好的项目是所有后续步骤的基础，而衡量项目是否可行的重要标准之一是用户痛点，另一个就是赢利点。

首先，痛点痛点，用户的痛才是重点。你要想，如果你是一个用户，你最需要什么，你在日常生活或者工作中哪些最让你觉得不方便，有槽可吐。比如马云的阿里巴巴和淘宝，在电商没有兴起之前，我们买衣服只能去线下实体店，对于很忙碌的上班族来说确实不方便，大家可能没有时间去逛，去挑选，但淘宝的出现完美的解决了这个问题，很多人足不出户就可以去逛，去选择。

其次是赢利点。不要告诉我你创业开公司是为了实现人生价值，不以能赚钱为目的的创业都是神经病。像我之前的项目就是一个彻头彻尾的神经病，但不是因为不想赚钱，而是没有盈利点(在这里提醒大家不要做o2o洗车，流程漏洞太多)，所以这点很重要，你需要清晰的知道你的利可图在哪里，在初期，整个的项目流程就算不能做到完善，最起码也不要漏洞百出。

其实现在很多初创者对自己的项目并没有十足的把握，无论是在项目方面还是在团队方面，那么你就需要加入一个专门为创业者营造的讨论平台，你可以在平台里与各领域的创业者交流沟通，俗话说三个臭皮匠顶一个诸葛亮，或许你可以在其他领域得到创业灵感也说不定。这样的平台论坛有很多，这里我推荐一个最近很火的平台，叫亿蜂，我也是在一个偶然的机会找到了这个平台，说句良心话，这个平台确实会对初创企业有些帮助，起码对于我来说，现在公司的天使投资就是通过这个平台实现对接的。

40%的聪明。

这个聪明指的不是智商，而是“会创业”。之前说了，创业的成功并不是一味的努力就可以实现的。其实任何事情都一样，“多个朋友多条路”，我的意思是要找到能真正帮助你的对象。为什么很多初创者会觉得迷茫无助，不知从何“下手”，就是因为没有真正踏入这个圈子，所以就要借助一些圈内朋友或者平台来找到门路，这就是所谓的“杠杆原理”。

说到这儿，我还是想推荐给各位上文说到的亿蜂平台，声明一下这个平台不只是个孵化器，而是除了提供孵化器提供的服务以外，还汇聚了你能想到的所有创业相关资源的集中地，除了我刚刚说的投资人/投资机构和创业团队/创业伙伴，还包括提供创业空间、提供创业导师培训、举办项目路演和创业活动、等一系列创业相关的服务。

曾经失败的创业经历让我觉得对创业惧怕又陌生，不知道创业者应该拥有的真正的“套路”是怎样的。直到无意中找到了这个平台。最开始我参加了几次他们举办的项目路演和创业活动，他们的项目路演很有意思，现场安排了创业者、导师、投资人三方交流对接的环节，我这就是在其中一次路演中找到了天使投资机构，不得不说，这种真正用心为创业者提供机会和服务的活动确实挺有意义。

对不起话题跑远了，总之我的意思就是创业者不能单打独斗，相信大多创业者都拼不起背景比不了人脉，那么就要拼一拼“聪明”了。聪明的创业者总是可以找到事半功倍的方法，如果你们感兴趣可以搜一下亿蜂的微信公众号，对了，最近亿蜂安卓版的app也上线了，有需要的朋友也可以下载app了解。当然，创业服务平台也不止次一家，我说的只是我切身接触过的一个，大家也可以广泛咨询，全面了解。

最后，10%的坚持

虽然坚持才占了10%的比例，但并不意味着不重要。就拿我自身来说，如果在早期失败的创业经历后选择了放弃，那么我现在的公司也就不会存在。在这里想真心的对所有创业者说：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，只差这最后一股东风，憋足了气也要吹上一吹。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！