# 创业经验分享心得体会(实用17篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2024-01-28

*心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。创业经验分享心得体会篇一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...*

心得体会是对一段经历、学习或思考的总结和感悟。那么心得体会怎么写才恰当呢？那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**创业经验分享心得体会篇一**

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。

**创业经验分享心得体会篇二**

创业是一段充满挑战和机遇的旅程，无论是初出茅庐还是有着丰富经验的企业家都面临着各种困难和压力。在创业的过程中，我们会不断学习和积累经验，这些经验不仅是对个人成长的财富，也是对其他创业者的宝贵资源。在本文中，我将分享我的创业经验心得体会，并探讨如何撰写一篇连贯的文章来表达这些体会。

第二段：创业经验的总结

创业经验的总结是一篇文章的核心部分，关键是要明确自己的目标和主题，并有条理地陈述所学到的经验和体会。例如，你可以讨论自己在市场调研、产品开发、市场推广等方面的经验，以及在与合作伙伴或员工沟通和管理方面的体会。此外，还可以分享自己的失败和教训，以及如何从中汲取经验教训。在总结的过程中，要抓住重点，突出自己的创新和独特之处。

第三段：组织思路

为了让文章更加连贯和易读，我们需要有一个清晰的组织结构。可以按照时间顺序、主题分类或经验层次等方式进行组织。不论采用何种方式，都要保持逻辑性和连贯性，确保每个章节之间的过渡自然流畅。同时，使用恰当的过渡词和连接词，如\"首先\"、\"其次\"、\"因此\"等，以引导读者进入下一个话题。

第四段：写作风格

在撰写创业经验心得体会的文章时，需要注意用词和语气的选择，既要准确清晰，又要富有感染力。尽量使用简练明了的语句，并避免使用过多的行业术语和复杂的句式。同时，可以穿插一些个人的见解和感受，让文章更富有个性和魅力。另外，要注意文笔的流畅和朗读性，避免过多的长句和冗长的段落。

第五段：结尾

一篇好的文章需要有一个精彩的结尾，以留下深刻的印象。在创业经验心得体会的文章中，结尾可以回顾和总结之前的论点和观点，并提出一些建议或展望未来的发展。这部分可以给读者一个启发和思考的机会，同时也是对读者的呼吁和期待。在结尾部分，可以用一些感人的例子、引用名言或者提出一个具体问题来引起读者的共鸣和思考。

总结：

写一篇关于创业经验心得体会的文章需要注意一些基本原则，如明确主题、有条理地陈述、清晰的组织结构、准确简练的语言和精彩的结尾。通过这些基本原则的运用，可以使文章更具连贯性和可读性，同时表达出自己的观点和体会，引起读者的共鸣和思考。在创业的路上，分享和交流经验是我们不断成长和进步的重要途径，希望这些建议能对你的创业心得体会的文章写作有所帮助。

**创业经验分享心得体会篇三**

每一个人都有自己的梦想，也有自已的追求和选择，年经的时候都曾迷茫网商创业经验分享 过，无助过，总有一种找不到方向的感觉，也没有自己的目标，只是漫无目的的工作着生活着，为了工作而工作，到头来确是一场空，而我之前也是一样，不过现在正在改变，觉得刚开始可以一无所有，但唯独不能没有独特的思想目标和雄心，更不能人云亦云的生活着，后来通过反复不断的优化自己的思想和目标，才找到了属于自己的发展方向，说到这里还是先简单的自我介绍一下吧：来自湖北。十堰（仙山，秀水，汽车城），即：武当山、丹江水，东风汽车，享誉：亚洲天池，世界水都，中国卡车之都，闻名中外的世界仙山及武术发源地之一等等，指的正是我的家乡！

自小所居的家境不是很理想，所以很早就已步了社会参加了工作，喜欢好学，尤其是自己所喜欢做的事情，初入社会的坚幸只有自己最清楚了，经历了很多的挫折和困难，后来也就慢慢地习惯了，再也无所谓惧，练就了一种‘兵来将挡，水来土淹’的心态，人越是再最低谷的时候就越是想努力改变自己，总想着有一天自己也要像那些老板一样风光，就决定四处闯荡，通过打工来改变现实处境，先是进了家工厂，没想到一干就是好几年，感觉也没什到起色，发现这些并不是自己想要的生活，觉得什么也没学到，就辗转做了业务销售工作，在这期间虽然没有赚到很多钱，但是学到了很多一生中从未学到过的知识，感觉彼有收获，直到金融危机后才不得已结束了这个行业的工作，开始了新的工作领域，也就是后来现在的这份工作！

来这里的时候基本上思想目标都是比较明确的，也是带着希望和梦想而来的，因为传统零售业和电子商务是非常接近的，起步低、易上手，也有互补性的作用，感觉这才是我想要的追求的，利用平时所学的经验和知识，很快就用业余时间研究了电子商务，启动了我的网上创业征程，开启了电商生意之门，同时也让我看到到了未来和希望！

创业的过呈中起初是比较坚辛的，更何况现在的电子商务竟争得也日益呈现出白热化状态，而要想在这个领域占有一席之地也并非容易，要深知，拼得就是智慧，比得就是专业和实力，要想有所突破，就必须找到一个能够快速学习成长的平台，只有通过不断的学习和实战经验才能促使自已的成长，而很快这个平台已顺理成章的找到了，并且也在循环应用！

从深入了解认知电子商务到加以应用，经历了很长的时间，想要做为生意人‘卖家，就得先体验下消费者网购的感受，这是必须要经历的事情，就这样先从网购开始入手，偶尔也会帮同事或朋友在网上代购一些商品，很快有了体验后，发现同行的不足之处就铭记于心，决定日后自己在这方面就要有所改变和调整，先模仿，后超越，正是目前国内很多那些成功商人通用的做法，不久后就开始了网上开店，从办理手续，商品采购，开店考试，发布商品，店铺装修，管理商品上架，物流发货，再到宣传推广等等，这些繁锁的工作，统统都由自己一人搞定，感觉这些已经够多了，其实这些还只是开始，更加漫长的是推广工作，每当夜深人静的时候还在电脑前不停的敲打着键盘，忙碌着日常的工作，就这样日子一天天的过去了，在此期间也遇到过很多的困难和迷茫，但是依然坚持着前行，从未放弃过，总想通过自己的努力再获得一份收获，很多天过去了店里却无人问津，时而会感到有些让人失望！

功夫不负有心人，有付出就有回报，后来也正好验证了那句话，直到有一

天打开电脑一看，意外惊喜的发现期待一久的生意终于上门来了，清析的可以看到顾客已下的订单并且已付款，正期待着收货呢，简值不敢相信自己的眼睛，又感觉是否看错，事实就是如此，而且是真的出单了，然后就勿忙的按照顾客的要求快速的发了货，但是在此也要注意很多细节问题，发货前还要仔细核对订单和检查商品质量，不得有任何差错，减少日后退货所带来的不必要的麻烦，尤其是商品包装一定要精美大方，结实，运输途中才不易出问题，因为商品包装的好坏，到了顾客手中给人的第一感观会直接影响人的视觉，这也是我之前在网购时所体会到的，也决定着日后顾客是否还会继续光顾本店，成交后的那种喜悦和激动的心情只有经历过的人才能体会得到，不知不觉间就这样成就了我人生中的第一笔生意，虽然利润微薄，但是还是很开心，至少这些是自己通过业余时间努力付出后所得到的收益，而不再是那份单一的工资，也就更加能够提升自已的人生价值！迈出了第一步后很快就步入了正常的轨道，接二连三地生意也就慢慢的活跃起来了，有时遇到顾客在购买后所出现的不满也能及时的去处理问题，做好售后服务工作才是根本，因为顾客买的并不是单一的廉价商品，更重要的是能够为顾客及时解决问题的能力，也是所谓服务包装的核心！

尽管偶尔没生意也会借此空闲时间给自己充电加油，去学习一些新的营销知识，更新一下旧的营销观念，以便备用，有利于为一下步做好准备，通过总结，积累经验比打工赚钱更重要，因为目前那点微不足道的工薪在现今这个比高铁还快的物价上涨时代，根本不中用，很快就会所剩无几，只有所积累到的经验才是价值的所在，它的潜在也是自己一种无型的财富！

创业的路途还很漫长，前方还有很多的未知等待着我们去探索发现，今天的生活也是五年前的奋斗，而十年后想要过得生活可能正是今天所努力的成果！

经验积累的过程往往是失败教训后来得更为深刻，我们年轻，所在不怕失败，敢于尝试和勇于创新，我们乐观，所以不怕失落，而悲观的情绪是不容存在的，精神富有，思想乐观，信心充足，拥有坚定的恒心才是我们作为创业者应具备的素质，想信通过努力学习来改变自己，有可能达到理想的彼岸！

——九洲商盟

**创业经验分享心得体会篇四**

每个人都可能有自己的创业梦想，但是要将梦想转化为现实，并不容易。创业经验是宝贵的财富，是我们走过坎坷和困难时得来的。为了能够分享自己的创业经验，激励他人追逐梦想，写下自己的创业经验心得体会是必不可少的。然而，如何写一篇连贯的关于“创业经验心得体会”的文章呢？本文将从五个方面为您阐述，希望能够对您有所帮助。

第一段：引言

引言部分是文章的开篇，应该吸引读者的注意力。在写创业经验心得体会的引言时，可以以一个引人入胜的故事来开始，或是用一个令人震撼的数据来引起读者的共鸣。同时，应该明确表达文中所要讲述的创业经验主题。比如，“每个创业者都曾面临过困境和挫折，但只有坚持不懈的人，才能最终实现自己的梦想。在我经历多次失败后，我总结出了一些宝贵的创业经验心得，希望能够与大家分享。”

第二段：创业初期的准备工作

接下来，可以详细介绍创业初期的准备工作。创业并不是一蹴而就的，需要良好的准备。可以从以下几个方面展开：

首先，需要明确自己的创业目标和创业方向。需要思考自己擅长的领域和对市场的了解，确定一个有潜力的创业领域。

其次，需要制定一个切实可行的创业计划。这个计划应该包括市场调研、竞争分析、产品定位、运营模式等方面的内容。

另外，需要进行适当的资金储备和物质储备。创业需要资金的支撑，而且在初期很可能会遇到资金短缺的情况，所以要提前做好资金储备的工作。

最后，需要搭建一个良好的团队。创业的过程是一个团队合作的过程，一个强大的团队可以更好地支持创业者实现目标。

第三段：面临挑战与应对策略

创业过程中难免会面临各种各样的挑战，这些挑战可能来自市场、竞争对手、政策等各个方面。在这一段，可以详细描述一些具体的挑战以及自己是如何应对的。同时，需要结合自己的经验，提出一些行之有效的策略供读者参考。比如：“当市场竞争激烈，我采取了产品差异化策略，通过提供独特的产品特色和定制化服务来吸引消费者。”

第四段：成功经验与启示

在这一段，可以详细叙述自己在创业过程中取得的一些成功经验，并给读者以启示。可以分享一些成功的案例，从中总结出取得成功的关键因素。同时，也可以回顾自己经历的失败，总结失败的原因，提出避免类似错误的建议。

第五段：总结

总结是文章的结尾，要对上文进行总结，并给出自己对未来的展望和建议。同时，可以呼吁创业者们要坚持梦想，勇往直前。比如，“创业是一条崎岖的道路，但只要我们坚持不懈，努力追求，就一定能够实现自己的梦想。希望我的创业经验心得能够给大家带来一些启示和鼓励。”

以上就是如何写一篇关于“创业经验心得体会”的连贯的五段式文章。希望对您有所帮助，祝您的创业梦想早日实现！

**创业经验分享心得体会篇五**

第一段：引言（200字）

创业是一个充满挑战和机遇的过程。在创业初期，创业者要面对各种不确定性和压力。然而，正是这个阶段决定了企业的未来发展。在我自己的创业旅程中，我亲身经历了这个阶段并获得了一些宝贵的经验和心得，我希望通过本文与大家分享，帮助更多的创业者。

第二段：审慎规划和充分准备（200字）

创业初期的一个重要经验是进行审慎规划和充分准备。在决定创业之前，创业者应该对市场进行深入研究和调查，了解市场需求和竞争情况。同时，制定详细的商业计划，包括目标、策略、资源和资金等方面的规划。此外，创业者还应该充分准备自己的技能和知识，提升自己的能力和竞争力。

第三段：灵活应变和持续学习（200字）

在创业初期，市场和竞争环境变化迅速，创业者需要具备灵活应变的能力。当面临困难或挫折时，创业者应该及时调整策略和方向，寻找新的机会和突破口。此外，创业者还应该持续学习，不断提高自己的专业知识和管理能力。通过不断学习和进步，创业者才能适应不断变化的市场环境，不断创新和发展。

第四段：建立稳定的团队和良好的人际关系（200字）

创业初期，团队的稳定与发展对企业的成功至关重要。创业者应该选择具有合适技能和价值观的团队成员，并建立良好的工作氛围和团队文化。通过正确有效的沟通和协作，团队才能充分发挥各自的优势，共同实现企业目标。此外，创业者还应该与合作伙伴和其他创业者进行良好的合作和交流，建立积极的人际关系，互相帮助和支持。

第五段：坚持和积极心态（200字）

创业初期是一个艰苦卓越的阶段，充满了风险和挑战。创业者需要具备坚韧的毅力和积极的心态。面对困难和压力，创业者应该保持自信和乐观，相信自己的能力和创业理念。同时，创业者还要学会承受和化解压力，合理安排自己的工作和生活，保持身心健康。只有坚持下去，并保持积极心态，才能获得成功并实现创业梦想。

第六段：结语（100字）

无论是在创业初期还是后期，创业者都需要不断学习和成长，完善自己的能力和知识。创业初期的经验和心得是我们宝贵的财富，它们能够帮助我们更好地应对未来的挑战和困难。希望通过本文的分享，能够对正在创业的朋友们有所帮助。祝愿所有的创业者们都能在自己的创业道路上取得辉煌的成果！

**创业经验分享心得体会篇六**

许多人都梦想着从互联网的盛宴中分到一杯属于自己的羹，但或苦于没有方向，或苦于没有技术，或苦于没有资金„„只能眼睁睁地看着互联网行业一个个财富的诞生，从马云到马化腾，从李彦宏到李兴平，从丁磊到陈天桥„„，没有一个和自己有任何关系。哦„„也不对，还是有一点关系，就是我们此时也许正用他们的产品，为他们财富神话贡献着我们一份微薄的力量。

从门户网站到搜索引擎、从论坛到sns、从博客到微博、从聊天工具到视频网站、从网址导航到百团大战、从b2b到c2c、从分类信息到婚恋网站„„你方唱罢我登场，互联网从不缺少热点，热点背后我们的机会又在哪里？细分、垂直、地区性的行业网站，这是属于草根站长的最后机会，这也是很多人圈内人的共识。

垂直行业上市比较早的网站有中国化工网、前程无忧、携程、盛大等等，这些行业早已是红海，已没有任何新机会。

近几年，房子成为全民话题，房产网站也很热闹，搜房网也借机上市了。汽车是除了房子另一大件，也是身份的象征，易车网也上市啦。剩男剩女越来越多，电视上的相亲节目火的一塌糊涂，婚恋网站跟着也火起来，小龙女的世纪佳缘也上市啦。巧的是，这三个网站还都是202\_在美国上的市。这些行业，因巨头存在，基本形成垄断，新入行的站长，机会十分渺茫。

垂直性行业非常多，机会还是很多，这些年听到见到从中赚钱的站长也很多，笔者能力所限，就不再一一分析。在此重点分析一下房子相关的另一类网站——装修网。买了房肯定要装修，房子旧了还要再装修，装修对每位业主来说都一项大工程，涉及的面很多，光主材就不下10来种，很多业主对装修又不太懂，所以近几年，和装修相关的网站如雨后春笋，包括家装网、家居网、装修网、装饰网、建材网、建材团购网等等，每个城市都有数家不等。但真正做的好的，赚到钱的并不多。

究竟是什么原因呢？笔者分析可能存在以下几方面的原因。

一、缺技术

做个网站虽然现已不算什么难事，但真正做一个完全符合自己要求的，安全性高，大气漂亮的网站也还是一件不简单的事。很多同类网站完全是模仿别人，甚至用的是就是从网上买来或盗来的程序，仅仅换个名字，就上线了。这类网站数量众多，有时也忽悠一部分客户，但做大做强的可能性基本没有。

二、缺经验

有的站长技术是比较厉害，也懂优化，网站做的也不错，但对装修行业不懂，也不知道如何宣传网站，不擅长市场运营。这类站长，笔者也接触过很多，他们大多性格比较内向，不擅长与人沟通。光有赚钱的梦想，却不知道如何去实现，结果也都以失败而告终，最后还是给别人打工。

三、缺资金

大多数的创业者是没有太多的资金，而网站赚钱一般需要很长一段时间积累，从网站设计、制作、上线、优化、宣传、运营，环节多，周期长。而房租、人员工资、广告费、服务器费、各种杂费加起是一笔不小的开支。网站开通前初期，收入很难稳定，大多数网站入不敷出，再好的想法，再好的创意，因为没有钱而无法实施，一分钱难倒英雄好汉的故事很多。

四、缺方向

这是也最难解决的，每个都有自己的生活圈子，每个人思维都会受到自己生活环境的影响，有一定局限性。独自创业，要面临众多问题，如：网站如何建设、如何推广、如何赚钱；团队如何建设、如何管理。对于初次创业者，很多问题都是第一次碰到，没有可以商量的对象，没有人能指点迷津，只能摸着石头过河，常常一不小心就前功尽弃。

五、模式不对

很多家居网站在一些城市也是红极一时，但很快烟消云散。这类网站往往是有背景，比较有钱，很快把网站烧出名，但网站光有名还远远不够，必须有可持续的赚钱能力才行。笔者亲眼所见一个家居网两年内花掉两百多万，钱花完了，网站也倒闭啦。家居网站目前最常见的三种赚钱模式：一是靠广告，二是靠装修招标，三是靠建材团购。当然仅理解表象是不够的，因为：

1、一眼就能看明白的盈利模式可能不是什么好模式；

2、盈利模式不是一成不变的；

3、盈利模式必须是长期可持续的。

当然，不成功的网站原因可能还很多，就不再一一分析啦。对创业者来说：失败必然的，成功是偶然的。

希望以上的分析没有吓倒你，虽然不成功的网站众多，但我还是要告诉你家居行业网站充满机会，下面就来分析一下这个千载难逢的好机会，错过了，可别后悔。

答案是肯定的。是什么办法？加盟装修第一网。装修第一网是什么？为什么加盟装修第一网可以成功呢？且听笔者慢慢道来。

很多近几年关注家装网站的人，可能知道郑州家装网。如果你还不知道，你到淘宝里搜一下（注意，不是百度哟），可以发现郑州家装网各个时期的版本都有人在出售，当然现在少多了，前两年更多。郑州家装网于202\_年初上线，经过两年痛苦摸索，终于在202\_年初实现盈利。这两年中，网站经历过无数次的黑客攻击，网上在售的版本也是那两年被盗的。网站安全，是每一个做网站的必须要面对的问题。这两年中，团队也出现过很大变故。团队管理，也是每一位创业者必须跨越的门槛。经历无数的次沉痛打击，犹豫过、彷徨过，不断摸索，郑州家装网终于找对了方向。

在郑州家装网取得初步成功的基础上，原有团队全新开发了装修第一网，于202\_年初正式上线。装修第一网在开发之初，就汲取了郑州家装网的经验教训，安全性，互动性，都有很大提高，目前为之，互联网上还没有和装修第一网一样或类似的网站。

装修第一网没有用当时流行的cms开发，是车前草技术团队原创作品，前后经历近一年的艰苦卓越的工作，才了有装修第一网。

车前草团队，名字很奇怪吗？车前草，是一种生命力极强、又对人们很有用、且很朴素的一种草。车前草科技是公司名字，装修第一网和郑州家装网都其旗下网站。

言归正传，装修第一网定位是：中国互动性最好的装修网。网站在设计上充分考虑到的互动性，网上内容90%以上有用户产生。装修第一网的理念是：用户产生内容，用户带来流量。

用户产生内容好理解，用户带来流量你可能不理解，简单说几点：

1、装修第一网开发了很强大的会员功能，相当于一个功能齐全的网站，给会员免费使用，用户在宣传他们会员店的时候，也宣传我们网站。

2、装修第一网给vip会员一个很好记的免费域名（如：）会员可以将其印在名片和宣传资料上。

3、装修第一网所有页都有分享功能，用户可以他喜欢的内容将分享到各大网站，会员也会到处分享他们会员店网址。

4、装修第一网上有日排行榜，周排行榜，月排行榜等等，会员为了更好的排名，也会加大宣传。

5、还有许多这方面的细节设计，但最关键的还是网站做的好，用户愿意心甘情愿推荐给他的朋友们看，即口碑传播。

从202\_年初到202\_年初，装修第一网一直在进行着不断的改进，没有进行收费。202\_初，装修第一网郑州站开始收费，并取得开门红；202\_年5月，在经历第二次大改版以后，装修第一网全国分站招商工作启动。在没有进行大的宣传情况下，两个月之内，已成功加盟5个城市分站：盐城、中山、武汉、平顶山、温州，还有20多个城市在洽谈中。

前期加盟的盐城站、中山站已实现盈利，百度搜“盐城装修网”“中山装修

网”等关键词排名均在第一位。其中盐城站7月上旬就签了5单，信心满满，打算以后连徐州一块做。中山站已发行第6期《建材商情》，效果也很不错，也计划以后连珠海一块做。新加盟的平顶山站正策划大型的建材团购会；新加盟的武汉站，正准备搞免费验、免费监理、免费检测等多项大型活动。

同时，加盟城市也对装修第一网提出很多宝贵的意见和建议，现正吸纳各方面的意见和建议，对网站进行改版。不久之后，全新的，更好看，更实用，功能更强大的装修第一网就上线了。

说了这么多，总结一下加盟装修第一网的具体好处。

一、不用再担心不懂网站技术问题

装修第一网为你提供一个功能完善，操作简便的网站，教会你操作管理维护。装修第一网经常数次改版，功能已非常强大，安全性也很高。如果你还有什么不满意，你只需要提出你的意见或建议，我们来实施。

二、不用再担心没有经验

装修第一网已经过多年的成功探索，有一套成熟地盈利模式。同时，装修第一网各个分站都有自己成功之处，这些成功经验各个分站之站可以互相分享，众人拾柴火焰高。以后每年，装修第一网还会举办全国性的经验交流大会。从此，你不再是一个人在战斗。

三、不用担心资金问题

加盟装修第一网只需要很少的钱，还不到一个家居网站的制作费用，和大型门户网站动辄数十万上百万加盟费相比，简直九牛一毛。同时，各个分站都已经开通多时，加盟后可以很快盈利，滚动发展，不担心后期没钱投入。就算你不出加盟费，前期也还可以采用分成的办法合作。

四、不用担心发展方向问题

装修第一网中期目标是打造中国装修行业第一门户网站，中长期目标是一站式解决业主装修过程所有需要，包括设计、施工、材料供应、监理等等。真正实现有朝一日，人们需要装修时，首先想到装修第一网。加盟分站短期发展方向，总站会需要针对当地情况，帮你具体分析具体制定。

五、不用担心盈利模式问题

装修第一网现已集合了家居网三种成功的盈利模式：广告、装修招标、建材团购。虽然盈利模式不是一成不变的，但无论如何变，盈利都不成问题。加盟装修第一网前期投入极少，收入见效很快，总部会对新加盟分站进行大力支持。具体的赚钱秘诀，还是不宜公开哟。

加盟装修第一网的好处还不止这些„„装修第一网是一个非常大的舞台，每一位加盟者都是这个舞台上的主演。如果你有家居行业和家居网站的从业经历，或者有家居行的人脉资源，或者有自己的团队，那么你离成功就更近一步。

装修第一网每个城市独家代理，机会只有一次，错过了就永远错过了。不想错过的可以加qq372518441。

当然，你要想成功，还必须拿出破釜沉舟的勇气，勇往直前，创业者没有回头路，没有备胎。有句名言说的好：要成功，先发疯，头脑简单向前冲。话俗理不俗，行动，才有改变的可能。成功是属于少数人的，千万不要是：晚上想走千条路，早上起来走原路。

想了解更多的装修网站方面的知道请您登录 装修网

**创业经验分享心得体会篇七**

第一段：引言（200字）

创业初期是每个创业者都会经历的阶段。在这个阶段，充满了无数的挑战和机遇。然而，作为一个创业者，只有通过经验和不断的实践，才能够在这个初期取得成功。在我创业初期的经历中，我领悟到了许多宝贵的经验和心得，它们对于我个人的成长和事业的发展起到了至关重要的作用。

第二段：勇于迎接挑战（200字）

在创业初期，各种挑战接踵而至。这些挑战可能来自于市场的需求不确定性、资源的稀缺性和竞争对手的威胁等方面。然而，面对这些挑战，我们不能退缩或者畏惧，而应该勇往直前。我创业初期曾遇到了人员不齐、资金短缺等问题，但正是这些挑战激发了我坚持不懈、勇往直前的动力，最终取得了成功。

第三段：团队合作与沟通的重要性（200字）

创业初期的团队合作和沟通非常关键。作为创业者，我们需要建立一个高效的团队，共同承担起创业的责任和挑战。而要建立一个高效的团队，沟通就显得尤为重要。在我的创业初期，我发现尽管每个人都有自己的专业领域和能力，但只有通过有效的沟通和协作，我们才能够充分发挥团队的潜力，积极应对种种困难和挑战。

第四段：持续学习和创新（200字）

创业初期，市场环境瞬息万变，需要不断学习和创新才能应对变化。创业者应该时刻保持学习的态度，不断提升自己的专业知识和技能，及时了解市场动态，把握市场机遇。同时，创业者还需要不断创新，寻找独特的竞争优势，与时俱进，适应市场的需求。在我创业初期，我时刻关注市场的变化，进行持续学习和创新，这使得我的企业能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第五段：坚持与信念（200字）

创业初期是一个充满曲折和挫折的阶段。只有坚持自己的信念和目标，才能战胜种种困难和挑战。在我创业初期，我遇到了种种困难和挫折，但我始终相信自己的项目具有潜力，并坚持不懈地努力奋斗，最终实现了初步的成功。坚持与信念是摆脱世俗眼光的重要法宝，只有永不放弃，不断追求进取，才能在创业初期取得更大的成就。

总结（100字）

在创业初期，我个人通过面对挑战、团队合作、持续学习和创新以及坚持与信念等方面的实践，积累了宝贵的经验和体会。这些经验和体会不仅对我的个人成长起到了重要的推动作用，同时也对我创业事业的发展起到了积极的促进作用。创业初期确实充满了困难和挑战，但只有通过勇于迎接挑战、持续学习创新和坚持信念，我们才能够在激烈的市场竞争中取得成功。

**创业经验分享心得体会篇八**

现代社会随着心理学和经济学、管理学的进一步交融，人们通过制定不同的指标和概念名词对创业者的商业才能进行分析，以下是一个合格的创业者应具备的10“q”：

1、德商(mq)：指一个人的道德人格品质。德商的内容包括体贴、尊重、容忍、诚实、负责、和平、忠心、礼貌、幽默等各种美德。

2、智商(iq)：是一种表示人智力高低的数量指标。也可以表现为一个人对知识的掌握程度，反映人的观察力、记忆力、思维力、想象力、创造力以及分析问题和解决问题的能力。

3、情商(eq)：指管理自己的情绪和人际关系的能力。

4、逆商(aq)：指面对逆境承受压力的能力，或承受失败和挫折的能力。

5、胆商(dq)：是一个人胆量、胆识、胆略的度量，体现了一种冒险精神。胆商高的人能够把握机会，凡是成功的商人、政客，都具有非凡胆略和魄力。

6、财商(fq)：指理财能力，特别是投资收益能力。财商是一个人最需要的能力，但往往会被人们忽略。

7、心商(mq)：就是维持心里健康、缓解心理压力、保持良好心理状态和活力的能力。心商的高低，直接决定了人生过程的苦乐，主宰人生命运的成功。

8、志商(wq)：指一个的意志品质的水平，包括坚韧性、目的性、果断性、自制力等方面。

9、灵商(sq)：就是对事物本质的领悟能力和直觉思维能力。

10、健商(hq)：是指人个所具有的健康意识、健康知识和健康能力的反映。

以上这些创业者的特质也可以认为是其所具备的创业精神，是他们进行创业活动的精神驱动力。毫无疑问，创业精神是任何创业组织（包括小企业或大企业，新企业或历史悠久的企业）取得长期成功的根本要素。

参考资料《创业学》

**创业经验分享心得体会篇九**

第一段：引子（100字）

创业是一种挑战，但也是创造机会和实现梦想的方式。在过去的几年里，我有幸能够创办自己的公司，并与团队一同经历了高峰和低谷的起伏。这段创业经历给了我很多宝贵的感悟和体验，使我更加成长和坚定了我对创业的热情。

第二段：选择正确的市场与定位（200字）

在创业旅程中，选择正确的市场和定位是成功的基础。当时，我们的团队经过市场调研和分析，选择了一个具有潜力的市场，并将我们的产品定位为满足特定需求的解决方案。这个决策的正确性在后来的发展中得到了充分验证，我们的市场份额逐渐增加，产品的口碑和品牌价值也不断提升。

第三段：注重产品研发和创新（300字）

在市场选择和定位确立后，我们注重产品研发和创新，不断为市场提供新的解决方案。我们的团队不断地扩展技术实力，加强与顶尖研发机构的合作，以使我们的产品具有更高的竞争力和创新性。通过持续的技术迭代和产品改进，我们能够及时满足市场和客户的需求，并保持良好的竞争地位。

第四段：独立思考与团队合作（300字）

在创业过程中，独立思考和团队合作同样重要。作为创始人之一，我经常面临各种决策和挑战。有时候，我需要独立思考，做出正确的判断；有时候，我需要与团队成员合作，集思广益。独立思考能够让我更加清晰地认识和把握问题的本质，而团队合作则能够汇集各方智慧，找到更好的解决方案。这两者的结合为我们的创业之路提供了坚实的基础。

第五段：总结与展望（200字）

在创业的道路上，我们面临了挑战，也取得了成就。通过市场选择和定位、产品研发和创新、独立思考和团队合作，我们的公司不断发展壮大。然而，这仅仅是一个开始。未来，我将继续以创业的精神，不断追求创新和突破，为市场和客户提供更优质的产品和服务。同时，我也希望能够通过我的创业经历和心得，帮助更多想要创业的人们，共同创造更美好的明天。

结尾（100字）

创业是一段充满挑战和机会的旅程，但只要我们选择正确的市场和定位，注重产品研发和创新，独立思考和团队合作，就能够在这个竞争激烈的市场中脱颖而出。创业之路并不容易，但是只要我们肩负着梦想和热情，勇往直前，相信我们的梦想终将成为现实。

**创业经验分享心得体会篇十**

创业初期是一个充满挑战和机遇的阶段，对于初次创业者来说，这是一个特别关键的时刻。在这个阶段，创业者不仅需要充满梦想和热情，还需要具备一定的经验和技能。在我创业初期的过程中，我积累了一些宝贵的经验和心得体会，帮助我在竞争激烈的市场中取得成功。

首先，创业者要具备坚定的信念和目标。在创业初期，很多人面临种种困难和挫折，很容易丧失信心和动力。然而，只有对自己的信念和目标保持坚定，才能不断克服困难和挫折，迎接更大的挑战。我曾经创办一家互联网公司，起初遇到了种种困难，包括技术上的问题、竞争对手的压力等等。但是，我始终相信自己的梦想和愿景，不断调整和完善自己的计划，最终实现了公司的盈利和成功。

其次，在创业初期，创业者要善于寻找和利用资源。资源是创业的基础和支撑，包括资金、人才、技术、市场等等。而在初创阶段，资源相对有限，创业者要善于寻找和利用现有的资源，同时还要不断开拓和扩大自己的资源网络。在创业初期时，我遇到了资金短缺的问题，然而通过与投资者的洽谈和寻找合作伙伴的方式，我最终解决了这个问题，并获得了更多的资源支持。

此外，创业者要具备创新意识和敏锐的市场洞察力。创新是创业的核心和灵魂，能够帮助创业者在竞争激烈的市场中脱颖而出。而敏锐的市场洞察力则是创新的基础和保障，能够帮助创业者抓住市场的机会和趋势。在我创业的过程中，我发现市场对于低碳环保产品的需求日益增长，于是我决定创办一家生产和销售环保产品的公司。通过不断的创新和市场调研，我成功地推出了一系列环保产品，并赢得了市场的认可和口碑。

最后，创业者要有良好的团队合作和领导能力。团队合作是创业的基石，只有团队成员之间的默契合作和互相支持，才能够实现共同的目标。而领导能力则是创业者的核心竞争力，能够帮助创业者有效地组织和管理团队，使团队成员充分发挥自己的才能和潜力。在我创业初期，我积极寻找和招募优秀的人才，组建了一个高效的团队。通过有效的领导和团队合作，我们共同解决了很多问题，取得了较好的业绩。

总之，创业初期是一个充满机遇和挑战的阶段，对于创业者来说，经验和心得的积累至关重要。坚定的信念和目标、善于寻找和利用资源、创新意识和敏锐的市场洞察力、良好的团队合作和领导能力，都是创业者在初创阶段必须具备的重要品质。只有不断学习和成长，才能在竞争激烈的市场中取得成功。

**创业经验分享心得体会篇十一**

作为一个真正意义上的创业者，知道自己最终想要什么，要达到目标需要经过哪些过程，他们具备长远眼光，拥有战略意识。企业发展需要完整的统筹和规划，因此，作为创业者要有长远的目标和高度的思维。

要有成本概念

作为创业者，每一分钱的支出都会算作是成本，省下来的就是利润，所以，精打细算是许多老板的习惯性思维和动作，这是从创业过程中养成的习惯，绝对不是一个“抠”字能概括得了的。

转变心态 培养创业意识

解决心态问题，是创业的第一步。有创业意识的人，要跳出传统的择业观念和思维模式。传统的择业观使人们总是把“宝”押在别人身上;自己所做的一切努力，是想得到别人的认可，进而受到别人的重用，并借此得到希望得到的利益。而创业的人要有意识地改变这样的心态，相信自己，认可自己，为自己所用!

高度的市场敏感度

市场意识听起来像是空泛的大道理，然而它确实是创业的关键。大学校园不应该成为困住大学生的象牙塔，大学生理应分出一部分精力加强对社会的了解，主动地分析市场。社会不是为你而造的，要去适应它。与其抱怨社会环境不好，不如换个心态，每一次危机就是一种转机，每一次变化就意味着机会。对社会的变化始终保持兴奋，才是创业的良好心态。大学生不要把精力放在愤世嫉俗上。

永远保持激情

创业路上肯定会荆棘丛生，困难不断，如果不能长时间的保持激情，也就丧失了斗志，企业多半可能会夭折。有朋友曾经告诉我，他们创业的时候遇到的困难比想象的要多的多，资金、技术、运营、管理、内部团结等问题层出不穷，好多都是创业前没想到的。“有好长时间我们几个哥们身体都吃不消了，但依旧没有放弃当初的梦想，始终都保持着向前冲的劲头，两年之后终于冲出了属于我们的新天地”，朋友说。

保持团队团结

一个好的创业团队是支撑创业成功的基石，好的团队最重要的就是团结。团队中人数多了，就不免有意见发生分歧的时候，不免有利益纠葛的时候，也不免有人会发生离心，这就需要团队核心人的激励、沟通和协调，争取把所有的心都笼在创业的路上。“财散人聚”，“吃亏是福”，必要的时候需要牺牲委屈自己，维护跟随团队的人，这样多半的人才能心像于创业核心，整个团队才能团结一致。

创业贵在坚持

撑了下来，一直坚持到企业盈利。

以上便是为大家总结的创业经验分享，希望它们也能成为你创业的经验财富。

**创业经验分享心得体会篇十二**

成功者创业故事集锦 大学生创业网讯近日，本报第127期创业讲堂与上月刚开张的“南京创业项目市场”合作，借市场深厚的项目资源，为想创业的朋友推出一批适合初次创业的小型项目。现场来了近百名创业者。

为创业项目办个市场，目前在南京市仅此一家，市场内目前征集到的创业项目和专项技能培训共有百余个。昨天，两位创业者尹向东、薛高峰应邀讲述了他们饲养鳄龟、电动车快速充电站项目的创业经历；麦思德快餐连锁加盟等项目也在现场推广自己的品牌。扬子创业讲堂专家顾问、syb培训教师王伟介绍了南京创业项目市场的服务功能。

养龟14年成“金陵龟王”

创业故事：尹向东被熟悉的人称为“金陵龟王”，他1993年大学毕业后被分配在南京某房产部门工作。他一心追求不平凡的生活，自1995年起他就琢磨自己创业，把目光定在农村养殖业上，先后种植过天麻、养殖过蝎子，但因缺乏技术均告失败。

1996年，父亲从上海买了10多只甲鱼苗给他养，不到两个月甲鱼苗都死了。他就去南京乌龙潭公园的龟鳖馆观察学习，并由此萌发了对龟鳖的兴趣，也认定了该行业未来的潜在市场。尹向东在家用保温板围出3平方米的温室，多方买来10多个品种近百只乌龟，每天实际观察外还从书本上获取理论知识。一次，他偶然获得一种从南美引进的“美国蛇鳄龟”，该龟全身肉乎乎的，出肉率达89%，经过两年饲养，当初二两多重的蛇鳄龟已达4公斤以上。尹向东预感到它的商业价值，他从1999年起把家里三室一厅都改建成了鳄龟馆，并连续在各类水产杂志上发表文章，获得周边城市志同道合者的激赏。

为了发展大鳄龟事业，经友人介绍，他与宜兴姑娘结婚，在宜兴安了家，在当地拥有自己的养殖基地。尹向东的养殖业也非一帆风顺。有位与他合作的村民，也养了新品种大鳄龟。养了6年的大鳄龟仅约5公斤重，不到预期的一半。这位村民欲退出。尹向东二话没说，按市场价全部买下来，损失了一大笔钱。龟买来后他精心饲养，3年后大鳄龟最重的近25公斤，且有龟产下受精蛋，这消息轰动了当地。为了解大鳄龟习性，他日夜蹲在池水边观察。过年了，龟也钻入水底冬眠了。尹向东却没闲着，他独自在池边为龟们建了一个新产卵场。202\_年，江苏金坛市农业局向他抛出了绣球：请他带着鳄龟到茅山脚下的生态园安家。如今创业成功的尹向东表示，他可以为合作者提供创业机会，也为打工者提供大量就业岗位。

专家点评：14年专注于一项事业不寻常。创业者选择项目，根据之一是自己的兴趣爱好。有爱好才能全身心付出，才会专注执着，才会出成果。尹向东成为“金陵龟王”启示我们，对自己喜欢的事不要轻易放过，创业的最高境界就是做自己喜欢的事。

电动车中途没电启发创业

电动自行车至卡子门时没电了，只好推着走，待到现场，面试早已结束。这件懊恼事启发了他：开发电动车快速充电定有市场。

部队一位老首长帮了他，将一项快速充电技术“军转民”，这使他的产品有了核心技术。薛高峰又调研了南京市场：南京有约90万辆电动自行车，是市民方便的代步工具。这个市场虽巨大，但目前服务跟不上。而且电动车快速充电站项目投资少、收效快，适合市民在社区创业，或与沿街小店铺合作经营。在杭州，仅主城区目前就有近500个快速充电站，极大地方便了骑车人。于是他倾其所有，拿出退伍时的补贴费、平时积攒的钱、打工挣的钱，投了约10万元，成立了公司。什么是电动车快速充电站项目？薛高峰说，其实也简单，在车流量大的路旁，放个（或挂个）快速充电器。顾客只要投入一元钱，充电10分钟，就可骑行10至15公里，解决中途缺电的尴尬。经营者的直接成本仅是电费。他以南京兰园集贸市场的充电站为例，骑电动车送菜的菜贩，休息时将车往充电站一送，小憩片刻后，电已充足，菜贩又动力十足地往返奔波了。目前，他在盐城、常州等地都有代理商，在南京也有了7个快速充电站。薛高峰说，对下岗失业人员、残疾人，他可以先让他们经营起来，实现“零风险”创业。

专家点评：好项目一是有核心技术，二是有足够的消费客户，剩下的需要创业者的经营头脑。90万辆电动自行车在街上跑，但消费充电服务的是中途没电的车，这样人群就缩小许多。只有开动脑筋，才能在消费者最需要服务的时候出现在他的身边。

成功开发出创业项目

政府每项补贴3000元

在讲堂上,记者就创业项目问题采访了南京创业项目市场主任王伟。

问:一个好项目对创业者有多重要？

答:太重要了。我经常给创业者作咨询,几乎每个准创业者第一句就问:老师,能否推荐个好项目。今天在讲堂现场,毕业两年多的周先生也向专家咨询:有适合我的项目吗？创业具有三个要素:项目、资金、人员。有了项目才能筹集资金、组织人员,所以说,找项目是创业者的头等大事。不过,还需加上一句,接受创业知识培训,是少走弯路的保证。我们热情创业培训中心6年培训创业班学员202\_多人,近40%的学员成功创业项目,其中老师指导下的选择项目也功不可没。

问:政府对征集创业项目有补贴吗？

答:有。南京市实行多年的“1118”工程,其中一项就是每年向社会征集项目,提供给创业者。今年政府力度更大了,上半年,南京市政府出台政策:从今年起,3年内全市共征集开发创业项目不少于300个,今年不少于100个。对成功开发出创业项目的机构,政府对每个项目补贴3000元。可见,征集创业项目政府在作为。

问:为何要成立民营项目市场？

淘宝开店流程网：http://淘宝开店技巧、淘宝开店教程、淘宝开店步骤的学习网站

答:民营创业项目市场的机制比较灵活,能和政府行为形成互补。如,在项目的市场可行性研究、跟踪转化服务方面,我们的工作做得就很细。很明显,创业项目市场是从市场上找钱的,它的工作和服务必须得到项目方企业和广大创业者的认可。成立南京创业项目市场是个新尝试,它的运作机制在不断的探索、完善中。不过,创业项目市场的成立已引起有关政府部门的关注,有位负责同志表示,可以将有些政府做的事,特别是服务方面的事,交给创业项目市场做。

问:市场除做项目还提供哪些服务？

答:培训。我说过我们已培训了202\_名创业班学员。今后,我们将发挥创业项目市场项目多、更新快的优势，加大培训力度。学员就近选择项目，创业的效率和成功率就提高了。

编辑 甄红丽

淘宝开店流程网：http://淘宝开店技巧、淘宝开店教程、淘宝开店步骤的学习网站

**创业经验分享心得体会篇十三**

第一段：引入创业的背景和重要性（200字）

当今社会，创业已成为越来越多人追求的梦想和方式。创业不仅能够实现个人的财富自由和事业发展，还能为社会经济发展做出贡献。然而，创业的道路并不平坦，需要经历许多艰辛和挑战。在我创业的过程中，我深刻体会到了创业的经历和经验对我个人成长的重要性。

第二段：艰辛与挑战（250字）

创业的过程中，我曾经历过许多艰辛和挑战。起初，我缺乏经验和资源，面临着市场竞争激烈的局面。我不断地学习和探索，寻找创新的商业模式和产品。然而，在市场推广和客户获取上，我也遭遇了许多困难。面对这些挑战，我学会了从失败中吸取教训，保持乐观和坚持不懈的信念。与此同时，我也明白了创业是一场长久战，需要耐心和毅力来克服困难。

第三段：创新与机遇（250字）

在创业过程中，我深刻理解到创新是创业成功的核心要素。只有通过不断创新和不断改进产品和服务，我们才能不断满足市场需求，创造独特的竞争优势。在创业的过程中，我充分利用了科技和发展趋势，不断寻找新的机会和领域。通过勇于尝试和创新，我成功地拓展了市场，实现了业务的快速增长。

第四段：团队与合作（250字）

创业不是一个人的事情，它需要一个强大的团队来支持和推动。在我的创业过程中，我与我的团队紧密合作，共同努力实现共同的目标。每个人都发挥出自己的专长和才能，形成了互补的优势。通过相互间的合作和协作，我们克服了许多困难，取得了更好的成果。团队的力量使我们能够更加高效地应对挑战，实现创业的成功。

第五段：成长与回顾（250字）

通过创业的经历和经验，我不仅取得了商业上的成功，更重要的是在个人成长方面得到了很大的提升。我学会了如何面对困难和挑战，如何保持积极的心态和坚持不懈的努力。创业锻炼了我的领导能力和团队合作能力，培养了我的创新思维和问题解决能力。通过不断的反思和总结，我不断完善自己的能力和知识，为未来的创业道路打下了坚实的基础。

总结（200字）

创业的经历和经验让我认识到了创业的重要性和挑战。艰辛与困难锻炼了我的意志和毅力，创新与机遇打开了新的商业前景，团队与合作带来了更大的成功。在创业过程中，我不仅实现了自己的梦想，还为社会经济发展做出了贡献。创业是一条充满机遇和挑战的道路，只有通过不断学习和努力，我们才能成就自己的事业并实现人生的价值。

**创业经验分享心得体会篇十四**

经历20xx年第一次创业之后，现总结这一年创业经验。

客户利益至上，而不是公司利益至上。很多创业者为了公司的利益而忽视了客户的利益从而因小失大。

有时候1+1未必就等于2，两者互补，取长补短其本身所创造的价值远远超出了两者单独所创造之合。两者不合，其创造价值远远低于任何一方的单独价值。

通往成功的路一定是失败，多数创业者成功的都不是第一份事业。而是经历多少次失败之后走向的成功。

水可载舟亦可覆舟，使你成功的东西肯定也能使你灭亡

要整合资源，但是不要过于依赖不属于自己的东西。

不要为了现在而失去将来。恰恰要为了将来失去现在。

没有孤胆英雄，只有团队协作。

做好心理准备，因为什么困难都有可能降临在你身上，孤独、无助绝望。创业者最大的敌人是自己，任何时候都不要绝望，所以要树立坚不可摧信心和恒心。

要学会左手温暖右手，在创业路上很大一部分的困难是孤独

如果你的目标是挣多少钱，你可能能挣到一千万。如果你的目标是为社会做了什么，为大家带来什么，往往你得到的更多。

一个人的成功与否，在于你影响了多少人，而不是挣了多少钱得到多少东西。

今创业虽未取得成功及金钱物质的回报，但是得到了前所未有的宝贵经验。为以后打下基础。

**创业经验分享心得体会篇十五**

我叫吴，是第二技师学院xx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。

最后在这里给年轻的学弟学妹们几点忠告：

1，趁年轻，多读书，多学习有用的知识。以后你会感觉你的知识永远都是不够的。

2，电脑，可以让你花更多的钱(网络游戏)，也可以让你从中赚到更多的钱。工具在你手中，看你如何利用。电脑绝不仅仅是一台新式游戏机!

3，学会独立。告诉自己：现在是父母养你，如果现在是要你来养父母呢?

4，换位思考!不要永远站在自己的角度看问题，看人。如果你是对方呢?懂得这点，你就懂得了做人的道理。

5，永远不要拿在家里的脾气到学校中，社会中。父母围着你转那是溺爱，但在社会中，只有你去适应社会，去改变你自己!社会中，没有人会去围着你转，因为你要知道你只是一个卑微的小百姓。

6，永远不要向别人索取什么，而先要知道你能付出什么。别人帮你那是情分，不帮你那是本分。别人永远没有义务去为你做什么，包括你的父母。

同时也劝“可怜天下父母心”的长辈们：

这个时代的孩子不缺物质，不会饿死，不会冻着。他们远比你们的儿时要幸福的多。学校教育能给予他们知识，但家教能影响到他们的前途!我的同学，因父母溺爱，直到现在年近30，无工作，无事业，无婚姻。还天天等着某企业老总能亲自去他家里请他去工作。我觉得他自己有问题，但他的父母从小的溺爱毁了他的一生。

**创业经验分享心得体会篇十六**

创业是一条充满坎坷和风险的道路，但同时也是追逐梦想和实现个人价值的机会。在这个信息时代，越来越多的人选择创业，希望通过自己的努力和智慧来创造一番事业。然而，创业并非易事，其中包含无数个成功和失败的故事。在创业过程中，我们可以获得许多宝贵的经验与体会，这些经验能帮助我们在未来不断进步和成长。

第二段：勇于尝试与适应变化

创业之初，最重要的品质莫过于勇气。勇气使人们敢于迈出第一步，勇敢面对风险和不确定性。在创业过程中，我们会遇到许多意想不到的困难和挑战，只有勇气才能让我们坚定地向前迈进。此外，创业者还应具备适应变化的能力。市场和环境随时都在发生变化，只有及时调整自己的策略和思路，才能够抓住机遇并迎接风险。

第三段：建立良好的人际关系

创业过程中，人际关系的重要性不可忽视。与合作伙伴、员工和客户建立起良好的关系，对于企业的发展和经营至关重要。良好的人际关系可以为我们提供帮助和支持，共同克服各种难题。创业者需要具备沟通、协调和领导团队的能力，与不同背景和经验的人合作，形成多元化的团队，才能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。

第四段：不断学习与创新

在创业的道路上，永不停止学习和创新是至关重要的。创业者应持续扩大知识面，不断学习新的技能和知识，紧跟行业的发展趋势和市场的变化。只有不断学习，才能够适应社会和市场的需求，保持竞争力。同时，创业者还应勇于创新，超越传统观念和方式，寻找新的商机和发展方向。创新可以带来巨大的收益和竞争优势，是企业生存和发展的重要动力。

第五段：坚持与激励

创业路上的艰辛与困苦会让人产生动摇和退缩的念头，但只有坚持不懈才能够取得成功。创业者需要具备坚强的意志和持久的耐力，时刻保持积极向上的心态。此外，创业者还需要善于激励和鼓舞团队，让每个成员都能够感受到自己的价值和重要性。通过激励和奖励机制，可以激发个人的潜力，提高整个团队的绩效。只有坚持不懈，并始终保持激情和动力，才能在竞争激烈的市场中脱颖而出。

结尾段：总结

创业经验是宝贵的财富，它凝结着无数创业者的智慧和努力。勇于尝试和适应变化、建立良好的人际关系、不断学习与创新，以及坚持和激励，这些都是创业经验的核心要素。通过总结这些经验并不断实践，我们才能够在创业的道路上不断成长和发展，最终实现自己的梦想与目标。让我们怀揣着梦想，勇敢迈出创业的第一步，相信自己的能力和智慧，为未来的成功奠定坚实的基础。

**创业经验分享心得体会篇十七**

成功创业老板的：五点建议、十个秘诀《个人独资企业法》的颁布，降低了个人创业的门槛，同时就业压力的增大也迫使一些人动起了开店创业的念头，近几年商铺行情的火爆也佐证了这一点。如果你有开店做老板的梦想，还没有迈出第一步，投资理财讲师张雪奎想告诉你，创业是个辛苦活，要有足够的心理准备，同时还有有几点建议供创业者参考：

1、身累：对于首次创业的人来说，必须一个人全程负责工商、税务、银行、寻铺、装修、寻找上下游客户等，辛苦程度可想而知。这个必须有心理准备。

2、心累：据中小企业局相关统计，中小企业经营的五年存活率约10%，平均寿命只有2.9年。因此做老板心理压力很大，要想投身其中，必须有较长一段时间入不敷出，为伙计打工，甚至有撑不住而关门的心理准备。

3、筹集资金渠道：

(1)个人存款。

(2)亲朋借款。最好向事业成功的亲戚朋友借，必须详细介绍你的计划，一方面可使他们对你的还款能力有信心，另一方面还能得到他们的建议和帮助，事业成功的人一般都有过人之处。

(3)银行贷款。基本上各地都台了《关于促进就业专项资金担保开业贷款的补充规定》。新政策规定，对于贷款金额在10万元及以下的贷款项目，是促进就业专项资金全额担保，个人可免担保;10万元以上的个人需提供一定的有效担保。同时可按政策享受贴息待遇。

(4)供应商。如果创业前就有一定基础，也许有供应商同意你赊购某些存货和商品。

4、确定经营项目

根据你本人的兴趣、爱好，结合自己熟悉的行业和已掌握的相关知识充分利用现有的资源，做好市场调查、市场预测，根据你能筹集到的资金综合考虑。

现在的一些连锁加盟也可考虑。连锁加盟虽然有一定的资金要求，但相对来说成功概率要比单店经营成功率高许多。

5、店面选择

按照地理位臵，小店可粗分为两种。一种开在人来人往的闹市口，一种开在居民区。前者因为和大店为邻，商品特色显得更为重要，应该选择大店所没有的东西来做。经营这样的小店，一定要做好市场调研，选择一小块市场做深做透，不妨经营能迎合年轻人需求的商品，因为喜欢逛街的多数为年轻人。

开在居民小区里的店，做的多是周围居民的生意，除了以日常生活用品为主外，适当侧重老年人的商品，因为那是老年人的活动范围，而且店主要通人情世故，愿意吃些小亏，这样才能赢得口碑，保证回头客。

员工招聘问题，刚开始时，可请亲朋好友帮忙，或者录用一些熟练工。如专业性或服务技能要求较高的话还是需要请行家培训、指导。

做到以上这五点，你就可以体会做老板的甜酸苦辣了。为了助你成功，张雪奎老师还有10条成功秘诀供你参考：

1、将创业资金数额减到最低。

理财讲师张雪奎已经多次提出，不要因创业致使家庭生活陷入困境，投入过多，不如去打工，边打工边寻找机会。

2、学会销售自己。

身为小企业经营者，人们买的是你，不是你的产品。只要你知道如何销售自己，初期投资并不需要准备大笔资金。开业三十天内，你就必须找到客户，现金销售回款60天内必须进来，帮助推动业务成长。否则要考虑是否继续下去。

3、对客户要大方。

新事业不宜对顾客收费过高。按照张雪奎老师认为常说的作法，创业初期甚至可以提供免费服务给顾客，让他们知道你能做什么。就算后来没有签约，他们也会介绍其他付费客户给你。有时，你得用小鱼钓大鱼，放长线钓大鱼。

4、开始时最好能由家中直接提供产品或服务。

扩大。

5、从第一天开始，一切电脑化。

打字机及人工作业方式，在目前市场上已无竞争力，书信往返、会计、市场、文书、销售都不例外。从第一天开始营业即要使用电脑，要知道时间、人工都是成本，而且往往这种成本要高于电脑化的成本。

6、长时间工作。

把会计、书信等行政工作留到夜晚。这些事绝对不能占用朝九晚五的时段。这个黄金时段只能用来建立人际关系，作简报，打电话，或与客户面对面交谈。和客户谈了一天，回家后才从事不能产生收人的工作。这也是张雪奎老师常说的，创业这活太辛苦。

7、爱你的顾客。

永远有礼貌地和顾客说话，不论他们有时多么令你生气。记住，顾客不仅是国王和王后，还是独裁者。没有人比小企业经营者更清楚这一点，要尽力使顾客满意。你所要做的就是经常超出顾客期望值。经常超越合约项目，提供更多服务，超过顾客期望值，这便是小企业主最好的广告方式。信用可以换来信用，诚信可以换来诚心，超值的服务换来的是客户的不离不弃。

8、开始不成功也要继续努力。

创业有《创业计划书》，在创业计划许可的范围内，绝对不要放弃，成功经常就在失败的另一侧。失败代表你已经在正确的道路上，只要失败次数增加，努力的时间够长，途中做出聪明的选择，你终会成功的。

9、独自经营。

开始创业时，尽量避免邀其他人合伙。合伙就像婚姻，你愿意接受这样的束缚吗?更何况，统计显示婚姻的合伙关系，两对中就有一对半以离婚收场。一般来说，如果你想创业，最好自己来。当然，这得由你自己决定。在这里张雪奎老师想提醒的是，在创业已经现出曙光的时候，不妨拉合伙人进来，可以把企业迅速做大做强，增强抗风险能力。

10、安排休闲时间。

和顾客也希望你这样做，因为休假使人愉快和悦。拨出时间运动，和家人出游，或甚至看场电影，让你暂时忘记业务，工作反而更有效率。

郑州长松咨询网络小编 欢迎浏览工作分析

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！