# 大学生采购实习工作总结

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-06-21

*【编辑】大学生创新创业认知实习总结为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。对于自己创业的想法可以说是由来已久，只是一直没有机会实践。等当自己真的开始实现的时候才发现当时的自己是怎么的冲动，换来的是一个暑假的折腾，虽然我乐在其中，但还是...*

【编辑】大学生创新创业认知实习总结为的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

对于自己创业的想法可以说是由来已久，只是一直没有机会实践。等当自己真的开始实现的时候才发现当时的自己是怎么的冲动，换来的是一个暑假的折腾，虽然我乐在其中，但还是少不了大家的帮忙，在这期间我学会了很多，进入商海不是件容易的事。亲爱的读者，小编为您准备了一些大学生创新创业认知实习总结，请笑纳！

大学生创新创业认知实习总结1

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

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

其实体会最深的应该就是一起团队的PK和此次培训最后的环节。

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

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

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

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

大学生创新创业认知实习总结2

通过这段时间创业课的实训，在老师的指导帮助下，完成了实训课中的各项任务。虽然创业实训的时间不长，但课程很充实，从中收获到了很多知识，了解创业的主要流程，让我对今后的创业有了更深刻的认识。

现在大学生在就业方面的压力越来越大，各个学校毕业的学生逐年增加，在找工作如此困难的情况下，创业就成了一条很好的出路。各地的地方政府也鼓励创业，不仅给更多的劳动者更广的发展，为社会创造更多的就业岗位，而且有利于实现个人价值，提高个人的自信心，在这种创业的分为下，推动社会的进步与经济的发展。

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

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

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

大学生创新创业认知实习总结3

一、交通运输专业培养目标定位

基于上述现实背景，学校应该变“闭门造车”——向“市场适应型”求变,加强校企、校地联络，探索协同育人机制，打通一级学科基础课程，形成跨专业交叉培养创新创业人才新机制，利用国家“一带一路”推进国际铁路大建设的机遇，寻求参与海外铁路建设与管理人才培养之路。经过走访调研，了解到同类专业的重点本科院校定位的是培养“研究型”人才，专科高职学院定位的是培养“操作型”人才，而该校应以如何调整专业培养计划、突出专业特色、加强校企合作、增强实践教学为突破口，对实践教学改革进行探索，增强学生实践能力、拓宽就业渠道。将专业定位为：轨道交通为主，道路交通与物流管理为辅，把学生培养成“懂规划、善管理、会操作”的特色应用型专业人才。

二、现有的实践教学存在的问题

1.实践教学学分不足

当前实施的同济大学浙江学院2024年交通运输专业培养计划，实践教学总学分仅31-32学分(2024年培养计划)，占培养总学分的18.6%，距离学校要求的实践教学学分(学时)应提升至25%的目标存在较大差距。然而，高等技术应用型人才的培养必须重视学生的知识运用能力、理论与实践的结合能力、动手能力及实践过程中的创新能力，而这些能力的培养在很大程度上取决于学校的实践教学环节。专业实践教学具有多种形式，如何构建一个合理的实践教学体系及其实施方案是十分必要的，可为学生毕业后尽快适应工作环境、早日上岗打下坚实基础。

2.实践教学体系不完善

由于该校交通运输专业创办较新，专业建设正处于摸索阶段，对于实践教学尚未形成完整的教学体系和管理运作体制。目前，实验室才初具一个较为简单的“设备模型陈列室”，缺乏核心的列车接发系统、CASD站场辅助设计软件等实验条件，这些实验现阶段只能借助母体“同济大学”的实验室完成。同时，实践环节内容较少，实践环节开发不足，导致学生的课外动手、实践锻炼具有一定的局限性。因此迫切需要进行专业实践教学的改革，用2-3年左右的时间，进行方案设计与试运行，为新的专业培养计划的调整、实践课程的完善奠定基础、提供依据。

三、“创新创业”实践改革的主要措施和内容

专业实践教学存在多种形式。本次研究的目标：以社会(企业)需求为导向，遵循“懂规划、善管理、会操作”特色型人才的培养目标，在深入调研我国主要交通运输院校培养模式的基础上，立足学校的教学资源条件和特色专业建设的可能争取的条件，探索提出“课内与课外实践环节相结合，校内实验与校外实习相结合，学科创新团队建设与学生创新创业培育相结合”的应用型人才培养模式，通过多途径、多层次、多方位，建立适应我校交通运输专业学生培养的“多位一体”实践教学体系，不断提升学生学习、实践、创新、就业和创业“五大应用能力”，并逐步形成交通运输特色专业新的四年不断线实践培养模式。

1.梳理主要专业课程，改变传统教学模式

该校交通运输专业的一些专业课程实践性较强，除核心专业课程(如轨道交通行车组织、站场与枢纽规划设计等)有配套的课程设计相辅助外，其他专业类课程如运输规划、线路工程、运输项目管理与评估、货运组织技术等，仍多采用课堂式教学模式，学生只是被动接受教师所授内容，缺乏教与学的互动的机会。因此，调整这类课程的教授模式，根据课程的主要知识点，设计主题的大型实践作业，甚至增设课程设计，让学生参与到教学中，改变教条式的学习方式，通过学生自主动手训练，增加学生的学习兴趣，提高他们的学习主动性和自觉性。

2.建立以仿真教学为主的校内实践平台

该校交通运输专业主要培养的是面向铁路和城市轨道交通的运营管理技术人才。由于真实的实验环境系统耗资巨大，目前全国同类高校都以建立校内的仿真实验平台为依托，开展多类专业实验教学活动。在借鉴相近高校交通运输实验系统建设经验基础上，结合该校实际和专业培养计划，研究一整套适应该校交通运输专业实践教学需要的专业实验单元，为学生在校期间就能通过“专业认知—仿真实训”，提高自身动手操作/实践能力，为毕业后从事相关行业工作，打下坚实基础。

3.理顺实验、实习项目，编写实验、实习指导书及多媒体课件等

目前交通运输专业的实习仅包括：认识实习、专业实习，实验课程包括：交通运输工程导论课内实验、轨道交通运输设备课内实验、校外列车接发仿真实验。实习学时相对偏少，学校应探索更多途径的实习形式，而且实习实验虽已开展过，但未形成正式完整的指导书及相关多媒体课件、考核标准等。因此，需要充分利用校外实习基地、校内外实验室模型设备来开展实验实习教学，提高教学质量。

4.开拓校外实践教学基地，校企共同探索协同育人机制

在校内强化实践教学的同时，努力通过各种形式的外联，争取与行业相关的铁路、城市轨道交通运营公司、道路、物流企业等建立长期、稳定的合作关系。为学生提前进入现场的专业认识实习、专业生产实习提供合适的场所，使学生提前对铁路和城市轨道交通的生产运营组织管理及相关设备等有切实的了解、体会，同时扩大学生的就业选择面，明确自己未来的工作性质、要求，提前弥补自身知识与技能的不足。

5.组建课外专业兴趣小组，拓展学生课外研学途径

大学生初进校往往对所学专业认识不足，可能导致学习兴趣的减少和对未来职业定位的偏差，在提高教学质量的同时，如何积极提高学生的学习积极性同样重要。立足应用型人才的培养目标，根据“最近发展区”的理论，我们认为在实践设计中应充分重视学生个体差异，通过对学生“现有水平”和“潜在水平”的挖掘，从这两种水平的不同层次的差异出发，设计组建若干课外专业兴趣小组。在此基础上，交通运输专业所在系部拟成立专业“兴趣小组”组委会，由专业教师拟定专业课题和大致方向，从大一学生中报名筛选合适的人选参加兴趣小组，从事课题的自主研究。这样从大一至大四伴随着研究的不断深入和完善，学生会对自己的专业有更深刻的了解，对所研究的专业知识会有更扎实的基础，建立更强的自信心。

6.开展创新创业教育培训，培养学生钻研精神

在“互联网+”的发展背景下，大众创新、万众创业已成为当下社会的新常态，省市各级层面均已出台政策鼓励青年创新创业。在实践教学环节中，可加强与嘉兴青年创业中心的沟通和联系，建立“青年创新创业培训平台”，创造机会让学生走进青创中心，感受青年企业家的风采，鼓励有条件的学生立足本专业特色，深入思考研究，通过实践不断提升专业素养和实践能力，引导条件成熟的学生走上自主创业道路。

四、总结

独立学院在探索教学改革，尤其是作为特色专业，应进一步利用和挖掘独立学院在与地方政府、大企业等方面的优势资源，在必要时机可通过“定向单位培养”、共建实验室等方式，将社会资源转化为教学资源，提高学生的应用和创新创业能力。同时，为提高实践教学质量、丰富实践教学内容，，贯彻应用型人才培养的办学理念。

大学生创新创业认知实习总结4

社会实践的参加者：\_x

实践的主题：自主创业

时间：\_\_年

地点：\_\_\_

现将此次实践活动的有关情况报告如下：

暑假临近，为了让我的生活过的充实而有意义。也为了自己的愿望，在这个暑假我放弃了的旅行，放弃了休息，开始了我艰辛而幸福的自主创业道路。只能说一切突如其来确无懈可击，虽然辛苦，确实美的。

当太多太多创业的名人佳绩出现在眼前，身处象牙塔的学子不愿在一旁观看，跟着前辈的足迹，纷纷跳入创业的大潮。可成功是难以复制的，创业初的满强热血未必就能换来财富和经验。资金的匮乏，管理经验的缺少，市场调研的不全面，都会给那些走在创业道路上的学子们以打击。有人说创业的结果多半是惨淡。现在结合前程\_上大学生创业调查，创业一深入学子心。在前程\_的调查报告的首题为“你是否有创意的冲动”所谓冲动，即使一瞬间内心感性的认识无需具备条件，也不需要考虑结果和后果。最终调查结果显示，是有%的学生选择“没有”一项，其余的%有冲动的学生中，近7%的学生有冲动并已经开始着手创业。绝对的占有率告诉我们创业的概念已经在大学生心里普及。

面对现代社会的人才越来越多，而大学生的就业也越来越严峻，就业竞争使一些大学生产生为难情绪。实践才能出真知，社会实践是大学生成长成才的重要途径。虽然上学才一年却发现周围的大学生都在为生活赚取生活费，为了自己的生活更美好，无论是送饭，还是去超市打工。都代表着我们对美好生活的渴望。

对经验吸取的渴求。我们要在实践中通过感悟发现自我智慧并加以掌握和运用。只有这样，才不会把所学的知识变死，才不会让死的知识蒙蔽自己的眼睛、用死的知识来代替自己的思维。最为一个艺术生，总是希望把生活变得美好。看多了美的东西，真的希望什么都拥有。所以在这个暑假字我的家乡开了一家小店，不仅为了完成我的愿望，也希望让更多的发现生活中的美好。记得有这样的一句话：“有些人，总是很用力的生活，用力的爱着美好的东西”。作为大学生应该在实践中去锻炼自己，运用自己的专业知识的能力,累积实践经验，为以后的工作做准备。

20\_年，金融海啸席卷全球，对各国各行业造成巨大影响，在此背景下，我国各高校毕业生的就业形势也比往年更加严峻。提出的“促进以创业带动就业”战略，为解决我国的就业问题与可持续发展问题提供了一种新思路。

大学生择业日趋多元化，其中，自主创业正成为大学生择业的一种积极选择。 勇于拼搏创新的大学生自主就业，代表时代气息的网上求职，比较正规的公务员

考试就业等多样化，自主化的趋势。公务员考试人数越来越多，有多少人又能在毕业之后还坚持自己的专业，少之又少，不知道是什么样的心情来面对让人无奈的人生和这个竞争越发残酷的社会。但无论怎样，生活还要继续，该面对的还是要面对。自1998年清华大学在国内首次举办创业计划大赛以来，到20\_年4月，国家教育部将清华大学、中国人民大学、北京航空航天大学、武汉大学、上海交通大学、西安交通大学、黑龙江大学和南京经济学院这8所高等院校确定为开展大学生创业教育的试点院校后，全国各高校普遍出现了开展大学生创业的热潮。创业能力被联合国教科文组织列为继学术性、职业技能之后,大学生应具备的第三种能力护照。但始终令人困扰的一个问题是：一方面，大学生创业的热情异常高涨，据一些地方统计，七成大学生对创业感兴趣;另一方面，又是居高不下的创业失败率，大学生创业失败率高达70%，而成功率只有2%～3%。因此，如何在大学生中宣传贯彻创业思想、提升创业意识、培养创业能力以及为有志创业的大学生做好创业准备，显得尤为重要。

对于自己创业的想法可以说是由来已久，只是一直没有机会实践。等当自己真的开始实现的时候才发现当时的自己是怎么的冲动，换来的是一个暑假的折腾，虽然我乐在其中，但还是少不了大家的帮忙，在这期间我学会了很多，进入商海不是件容易的事。不是上课听讲，饿了吃饭那么简单了。需要考虑的太多。开始的装修，本来自己想的很好，但到了实际生活中才知道是多么的不可能，对于上货，讲价，记账等太多的问题需要解决。问题出现得时候我才发现我考虑的只是满足自己内心的需要，而真正的赚钱才是真的吧。

创业教育应注重对学生就业观念的转变，使学生由被动的就业观念转变为主动的创业观念，鼓励学生将创业作为自己职业的选择，并将自己的专业技能和兴趣特长相结合，创造出自己所期望的价值。自主创业是个体在解决就业问题上发挥主观能动性的重要形式但是对所有的大学生在大学期间进行系统的创业教育、创业训练是必要的，努力培养他们创业的能力与素质，增强创业意识，为他们在将来的人生道路上自主创业、岗位立业作好准备。长期以来,大学生毕业后往往只能被动地求职,不能主动地创业,大学人才培养的目标也局限于研究型应用型,忽视了对学生创业观念和创业能力的培养不少大学毕业生在找不到满意的工作后,才去考虑创业的问题,以致形成了大学生“无业才创业”的错误认识

大学生创业不应该是在就业难面前的“无奈之举”自主创业不仅是大学生自主就业的重要途径,更是大学生成材的重要模式1998年10月,在巴黎召开的世界高等教育会议明确提出:“高等学校,必须将创业技能和创业精神作为高等教育的基本目标,为了方便毕业生创业,高等教育应主要关心培养创业技能与主动精神”要使高校毕业生“不仅成为求职者,而且成为工作岗位的创造者”

成功的创业需要资金人才和管理技术,需要储备很多知识和经验教师的责 任就是在创业型人才培养模式下摸索出一套行之有效的方法,解决学生“会创业”的问题,给学生开启创业之门的金钥匙

自主创业还需要各方面的知识的积累，还需要社会经验和处理人际关系的能力，以及良好的心理承受能力和风险意识的确如此了，现在一下子佩服起坐生意人来啦!想的要全面，就算是背着lv的包，也要据理力争那属于自己的哪怕是5分钱。当然同时自主创业的大学生有成功也有失败，并不是每一个人都适合自主创业。因此，我想，大学生选择自主创业要多一些理性。创业仅有兴趣和激情是远远不够的。像今天的一时兴起在还没有来得及去想这么做是否对的时候就已经下定决心要去做了，无论是怎样的结果我都是付出心思来做的。还有各种人的帮忙，虽然也有不想干下去的时候但想想自己的辛苦就会非常的舍不得。于此同 时还受到资金、人际关系、政策及所处环境等各方面的制约。邻里关系很重要，对顾客的态度等等，都是我所需要学习的，一下子身份的改变，开始还真的是不习惯。在人多的时候，就会手忙脚乱。看来什么都是需要靠积累的，经验也不例外啊!所以我应该感谢这次机会，以及家人和朋友的支持和帮助。

创业的话题应该是永恒的，但创业的选择须慎重。应该说做生意的讲究太多了。创业教育使面临就业压力的大学生多了一种选择的机会，但有志于创业的大学生必须清醒地认识到创业是有风险的。成功创业必须要有一定的财力和创业能力做保障。通过一个暑假的实践，对于创业路上的艰辛也有了深刻的体会，我会更好的积累经验和教训，为今后走上社会后择机创业做准备。

大学生创新创业认知实习总结5

西瓜这个作物一般是要求高强光照，高温是25度-30度左右的范围是比较合适的，超过35度它的生长就受到抑制，所以一般我们维持在30度左右的温度，它是高温的作物。现在光照温度也是比较好的，如果把西瓜安排在这个时间上市的时候，昼夜温差比较大，品质是比较好的。

温度管理： 20-30度左右是最合适的，所以在这段时间管理主要是温度不要太高。因为这段温度比较高，所以要加强通风，不需要晚上再盖。

水分管理：瓜在接近成熟的时候一般情况不用再浇水，所以一般水分充足的情况下或者水分过多的情况下不用再浇水。如果浇水的话容易造成出现水瓤子瓜，出现瓜瓤子性质会变坏，所以这种情况下要注意。如果是膨瓜期你就给他浇大水，如果是渗灌期就适当的浇点小水，以防止水大了以后出现秧苗突长。如果到后期就要适当控制浇水，保证水分充足够就行。

然后，当西瓜到来是应该差不多是晚上下半夜。根据我们先前所了解的要求在储存这批西瓜时要时刻注意温度和水分。

最后，在这一时间里，我们在旁监督他们卸货，并在称重的看是否符合重量。对于，一些在运输过程和卸货过程中导致破裂的西瓜采取直接处理掉的措施。

大学生创新创业的案例

在高等学校开展创新创业教育，积极鼓励高校学生自主创业，是教育系统深入学习实践科学发展观，服务于创新型国家建设的重大战略举措;是深化高等教育教学改革，培养学生创新精神和实践能力的重要途径;是落实以创业带动就业，促进高校毕业生充分就业的重要措施。现在我国要实现从人口大国向人力资源大国的转变，到2024年进入创新型国家行列，首要的任务就是培养年青一代的创新精神和创业技能，高校开展创新创业教育势在必行。因此，大学生创新创业教育文化、创业人才培养具有非常重要的作用。

当然，关于大学生的创业，有成功的例子，也有失败的例子。

成功的例子：

成功在于坚持

——“六亩地” 区域商业水果贸易

20\_年暑假，当同屋舍友们都在张罗着实习时，即将读大四的袁艳春却以在学校创业比赛上获得的2万元奖金和同伴凑起的1万元钱，开起了一家名叫“六亩地”的国内首家专注于高校水果市场的网站。每天清晨三四点，他都要去南城的新发地进货，白天在高校里卖货。大学生在宿舍里想吃水果了，便上“六亩地”下个订单，半个小时后，二三十块钱的水果便送到了宿舍楼下。“六亩地”很快火了起来，行情最好时袁艳春每天有好几千块的进账。 “捡来”的奖杯

在研二时，一位同学在校园BBS上发布了一则消息：招募创业成员。一直有创业想法的

袁艳春报了名，但由于报名人数过多，报名顺序靠后的他被刷了下来。这个时候，袁艳春和几个被刷下来的同学自行组成一个创业队伍参加了第二届中国人民大学创业大赛。

他们选择的创业项目是区域商业水果贸易。这个项目源于国外流行的一种商业模式：LBS(Localbusinessservice)。这种商业模式与城市社区中一个个的连锁便利店十分相似，但更重要的是“我们可以网上订购水果并且在一小时内免费送货”。

由于留给他们的时间太短，团队的准备工作并未做到最好，加上大多数的创业团队选择科技发明项目，他们这个偏传统的商业模式在创业大赛上并不太吸引人们的眼球，但最终还是凭借着其新颖独到的销售模式和服务荣获第十名。

按照比赛规则，前十名队伍都可以获得一座奖杯。“当时就是觉得自己很幸运，没有白参加，但总觉得以第十名的身份获得奖杯，有点‘难以启齿’。”袁艳春笑着说道，他戏称这是座“捡来”的奖杯。

不变的信念

创业大赛结束了，获奖队伍走的走，散的散。唯一坚持下来的“只剩我一人了”。

袁艳春之所以能干下去，客观原因是他们的项目比较实际、好操作、不需要巨大的资金投入，虽然看似只针对一个市场(整个人民大学)，但要知道“人大校区的人数为3万”;主观原因是“我是真的想创业”。而对于同学们相继放弃自己的创业项目，袁艳春说：“关于创业，要有‘敢想的头脑’和‘能干的身体’，有一边萎缩都不行。”

于是，怀着这样的信念，袁艳春投入到创业之中。他说：“我在农村种过水果，但还真没卖过”。于是他进入一家水果超市中当起了水果销售员，“包括进货、搬运、销售、记账??能干的我全干了，就是想摸清楚水果的销售渠道。”袁艳春说，“后来发现如今的水果销售存在许多弊端，这些弊端会损害整个销售市场，比如本来并不是进口水果，却贴上了进口水果的专用标签，而且这些标签经常会贴在有虫眼的地方;除此之外，价格便宜的水果不让顾客挑选;更有甚者，会在电子秤上‘做文章’??”

袁艳春总结了一番，他认为自己的水果销售模式很具优势。

“无处不至”的团队

袁艳春召集了几个好朋友，其中不乏自己的同学、老乡等，他们听了袁艳春详细的创业策划后，十分感兴趣，有几个是辞掉自己的工作加入到这个团队中来。于是，公司的管理、注册、网站、财务，货物的采购、运输、配送等等袁艳春都安排得井井有条，麻雀虽小五脏俱全。

袁艳春说：“当时考虑到我们的公司还不大，又是做水果销售，于是起名叫做‘六亩地’，以后业务扩张了，估计就‘百亩地’了。”当记者问到他以后的业务领域是否会扩大时，他说：“炒黄金有跳楼的，捡垃圾有发财的，关键是你要找自己愿意投入的领域与地盘。不要这山望着那山高，到了那山没柴烧。好好做一个项目比什么都强。”

就这样，袁艳春每天早晨4点出发去新发地采购水果，到了人大校区的货物中转站，再把该天的主打水果入网，等待发货。“我对顾客的承诺就是质量第一、绝不缺斤短两、价格绝对低于市场价，买贵了保证退款。我要把‘六亩地’标价做成像‘京东’报价那样权威。”他和他的员工配送货物经常到晚上11点。

作为人大的学生，袁艳春对于校园的每个角落都很清楚，因此学生经常是在自习的时候、刚洗完澡的时候、刚出饭堂门的时候，甚至是刚下课走出教室的时候收到网上订购的新鲜水果，正是如此，袁艳春的配送团队会出现在校园的任何一个角落，如此人性化的服务“不用怎么宣传，一传十、十传百，很快全校就知道了我们这个‘无处不至’的团队。” 失败的例子：

要敢于面对失败

——“鑫宇科技”创业之路

创业，要敢于面对失败——大学生王鑫的创业故事“从哪里跌倒，从哪里爬起来，我不怕失败”王鑫总是这样鼓励自己。出生于19\_年王鑫，还在西安音乐学院学习期间就开始创业，经历起初的成功后，由于管理欠缺等原因，轰轰烈烈的创业计划以失败告终。不过，他并没有被失败吓住，他努力学习，为下一次创业准备着。

王鑫的专业是声乐。学习一年后，他感觉对声乐丝毫提不起兴趣，便有了创业——在实践中学习的念头。王鑫对计算机有着浓厚的兴趣，经过一个多月的市场调研，他发现计算机维护和硬件方面很有前途，于是便筹划着先开一个小店面，积攒成本和经验。

“父母不同意，没有资金，我就四处筹借了1万元作为起步资金”，王鑫如是说。

就这样，王鑫在高新租了间30平米的房子，起名“鑫宇科技”，开始了他的创业之路。刚开业的时候是最辛苦的。新开的店铺首先要做好宣传，要有长期稳定的客源。为了节约成本，王鑫自己出去发传单，让朋友帮忙守夜，有生意就赶紧回去。为了省钱购买电脑硬件，他每天只吃一顿饭。

有帮别人做系统之类的活都是晚上干，完了就在地上打个地铺直接睡觉，早上再出去发传单，招揽客人。

一晃半年过去了，生意也渐渐好起来，除去房租成本等费用每天平均净收入100多元钱。在创业过程中有一点事王鑫最自豪的，那就是他坚持自己的原则，坚持诚信，不受金钱和利益的诱惑。一天中午，一名青年来到店中要卖手里的笔记本电脑，并说随便给个价，100元都行。王鑫接过电脑一看，八成新，在二手市场可以卖到二千多。王鑫便怀疑电脑的，拒绝收购。一旁的店员很不解，王鑫义正言辞地告诉店员：“我们不能因为一点小利旧失去信誉，以后这种来路不明的东西，再便宜也不能要!”

王鑫创业的时候只有20岁，年轻人难免贪玩。生意好起来后，在管理上也不似以前尽心，有时甚至为了玩而停业。渐渐地，生意越来越差，入不敷出，不得不关门大吉。虽然创业一年就失败了，王鑫却仍然很乐观，他说：“创业要敢于面对失败，只有亲身实践，经受失败，才能总结教训，积累经验。这次的失败，让我更加看清了自己，知道了今后努力的方向。”

创业失败后，学习之余，王鑫在一家电子公司兼职，积累经验。他坦言：“还有很多需要学习的地方，不像以前那么浮躁了。以后又机会，还是要创业的!”

你也可以在搜索更多本站小编为你整理的其他大学生创新创业认知实习总结范文。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找