# 暑期企业创业调研感想

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-06-30

*第一篇：暑期企业创业调研感想暑期企业创业调研感想不知你是否会察觉，在七月炽热的xx，有一群青年人步履匆匆与你擦肩而过：他们穿梭在xx的大街小巷，游走在郊区工厂，流连于各大商场写字楼，或许你不曾注意过他们，又或许他们还寻求过你的帮助，你可能...*

**第一篇：暑期企业创业调研感想**

暑期企业创业调研感想

不知你是否会察觉，在七月炽热的xx，有一群青年人步履匆匆与你擦肩而过：他们穿梭在xx的大街小巷，游走在郊区工厂，流连于各大商场写字楼，或许你不曾注意过他们，又或许他们还寻求过你的帮助，你可能在疑惑，究竟他们是谁?他们到底在做什么?

这些是中国xx调查xx站的访员，至于我们到底在做什么，事实上，直到我们的调研活动进程过半，我才逐渐意识到了我们这次活动的意义。

在这次调研活动中，我实现了许多个“第一次”：第一次融入到这个真实世界并且站在一个旁观者的角度观察世界、第一次感受到人世间的冷暖、第一次学会在拒绝中反思、第一次与团队成员迅速而默契地合作、第一次与想象中遥不可及的企业家交流……

在本次调研中，虽然我只采访到四位企业家，但他们丰富的创业经历和言语中展现的人格魅力已深深地吸引了我。他们将人生经验毫无保留地传授给我们，对于后辈的殷殷期盼不言而喻。在他们谈到自己创业史时，那些热血奋斗的日子似乎又回到了眼前，我看到了这些企业家眼中闪烁的光芒，“年轻人要敢闯敢拼!”，“xx是个机遇很多的城市，你们要好好把握!”……

在讲到实际经营时我才开始意识到，原来，每一个光鲜亮丽的产品背后都存在着一整套完整而严密的运作体系：有许多同类型但不同品牌的产品是出自同一企业之手，或者是出自同一人之手。这也是我们找不到企业实际经营地址的原因之一。很多人只是单纯的利用自己手中的信息与资源，将它们进行简单包装开展交易或者直接进行交易，无需员工，不用办公室——一个人、一台电脑、一部手机就可以搞定，而注册公司不过是让自己的交易行为落实到具体合同上以得到法律保障。这也让我深刻感受到信息的价值，资源的稀缺性。一位企业家更给我们提了个有趣的问题，为什么徐家汇没有万达?他的解释是，很早的时候，一些港资和台资企业已经将这块地买下来，所以中国大陆的企业再想进来也没有办法了，这也表明香港和台湾企业家的决策有远见，也值得我们学习。但是在之前的生活中，每次走进各大商场，我关注的只是吃喝玩乐，对于这些光鲜亮丽的背后则一无所知。不仅如此，还把这些最表面的东西当作拍照发朋友圈的资本，现在想想当真是有点浅薄无知。

成功完访固然令人开心，但是在调研中我们遭遇更多的是拒访。在被拒过程中，我渐渐地发现拒绝带给我的意义。因为被拒绝，开始考虑为什么人们之间不信任;开始站在对方的角度想问题;开始考虑学生这一身份在社会中的地位;开始发挥主动性，努力将选择权掌握在自己手中……

信任果然是一个大问题。许多企业家认为我们的调研问题涉及到他的隐私，可能会损害他的利益，因此他们不信任我们，可能采取隐瞒、拒绝的方式来维护自己的利益。同时，我们调研的直接目的是希望获取企业的真实经营数据，但我们在向企业家介绍项目时，为了征得企业家同意接受采访，却隐瞒了一些关键性问卷内容，比如公司资金状况，运营情况等，这也反映了我们对于企业家的不信任。双方互相不信任的根源在于资源的有限，二者出于对自己利益的考虑互相猜忌，较量博弈。

当企业家以自己时间宝贵等不痛不痒的理由拒绝时，刚开始我是站在一个比较谦卑的态度希望他们可以被我们真诚的态度打动的。但如果站在他们的角度上，的确，每个人上班时间都很忙，尤其是那些中小企业家，他们可能需要自己跑业务，拉生意，我们的问卷时间对于这样的群体来说可能确实有点长了。

当遇到态度恶劣甚至有点诋毁我们调研项目的企业家时，我开始反思：究竟我们的项目意义何在?为什么会有人认为这个项目如此“不堪”?还有问卷中涉及到公司资金的问题难道不可以通过税务部门获得吗?为什么还要花费大量人力物力财力在这方面呢?怀着这些疑问跟老师和学姐进行交流，我渐渐意识到我们调研的深远意义。正是因为政府部门掌握的数据不够真实全面，才有了我们这一次调研，通过调研完善中小企业数据资料，描绘中小企业现状，为科学研究和决策咨询提供支持。我们的调研是在为整个国家的经济发展做贡献呀!一想到这里，突然感觉自己瞬间棒棒哒!原来学生，也可以为这个国家做出贡献!后来，在我搭档的一个北大小姐姐身上，我更是看到了这种“学生气”。学生，就应该保持学生的脾气，学生的品行，对于学术的热爱，以承担社会责任为己任的情怀。我们寻找企业家，征得他们的同意进行访问，并不意味着我们要表现出低人一等，而是应该把我们放置在和企业家对等的地位，充分展现我们调研活动的意义，我们应该意识到并发挥出学生身份的作用，谦和有礼而不卑不亢。遭到拒绝时，我也渐渐意识到，学生这个群体在我们整个社会中缺少一定的社会关注度和地位的现状。

在调研的后半程，我们遇到的很多样本是知名大公司旗下的子公司，而这些公司的老板往往不在公司工作，如果想见他们基本上都要提前预约。比如我的样本企业中有一家是普华永道。在接到样本的前一天晚上，我还是很兴奋的，毕竟普华永道声名远播，幻想着恰巧碰到一位上外贸学长学姐引荐，和一位金融精英侃侃而谈。但是当走进普华永道的公司时，我们就被这里强大气场震慑住了，公司大厅内每一个人都在紧张有序地做着自己的事情，或夹着报告小跑，或接着电话谈业务，虽脚步匆匆但也有条不紊。大家看起来都好忙，真是不好意思打扰，面对如此庞大的公司，该找谁呢?我们有些迷茫。跟前台说明来意后她帮我们给人事部打电话，人事部问我们找谁，我们说找公司的高管，但是高管有很多啊，你找哪个呢，而且他们都是要提前预约的。的确，大公司每个部门都有负责人，但我们谁也不认识啊，更不要说预约了。后来，在老师的帮助下，我们联系上了一个在这里任职的学姐，学姐想帮我们联系她的老大，但是很不巧的，这位老大下午在忙，隔天又要出差。结果自然不了了之。

事后想想，如果我们预想到这种情况，提前联系学长学姐进行预约，会不会结果就不一样了?既然很想完成这个样本，就应该提前做好准备呀。我们想做成这件事情，却总是被动地接受企业家的回应，我们决定不了企业家的最终态度，但我们可以选择主动出击，充分利用手中资源让企业家了解我们，愿意接受我们。正如毛爷爷说的“不打无准备之仗，不打无把握之仗，每战都应力求有准备，力求在敌我条件对比上有胜利的把握。”无论是学习还是工作，想要做好，就要把它看作自己的事情，为此提前准备，下足功夫，将主动权掌握在自己手里。

穿行在xx的街道，我渐渐懂得，眼前的繁华与光鲜只是这座城的表面;褪去外壳，是一个个严密有序的运作体系;而这背后支撑的，则是一个个鲜活跳动的生命。第一次，一个小世界真实地展现在眼前，第一次，强烈地感觉到生活在这座城市的幸运。

**第二篇：暑期访创业校友感想**

感 想

暑假期间，我们访问了几个离校时间较短，但是在外面创业比较成功的学姐学长们。我们访问他们的时候还真的学到了很多，很多事值得我们去思考，去考虑它带给我们的收获！第一位他看上去是一个很文静的男生，不过从他的谈吐之间又觉得他是一个很有胆量，很有思想，很有自己长远目标的人。他说如果要创业就必须要有很好准备，创业不是你想怎么样就怎么样的，它其实是一个很漫长的过程。还记得他说过的一句相当经典的话------创业容易，守业难！其实他的意思是守业比创业更难，就好比过去的皇帝打江山容易，守江山难啊！谈起他过去在学校的那段日子他很是怀念，还劝戒我们要好好珍惜大学的美好时光，不要浪费时间，有空的时候，多去图书馆看看书，也可以去摆摆地摊，增加胆量，多学点经验和体会赚钱的辛苦！他的成功可谓是不简单的，在义乌有2家店面，还有轿车。这对一个刚离校不久的人来说是非常不容易的。不过这些都是通过他自己努力所获得的成果!从学长身上让我们学到的就是创业要有决心，有毅力，不要因为面对失败就退缩，退缩的永远都是弱者。当然更重要的是有资金，这是一个很现实的东西，没有资金，什么也做不了，即使你有很强的决心也没有用。可以说现在所有创业者都是以资金为前提为依托的。

从毕业校友身上我们看到了他们可贵的精神，如坚持不懈的奋斗、持之以恒的精神，那些是我们在学校所看不到的，学不到的。的确我们学校有很多都是学习认真刻苦努力人，但是拿我们在校生和他们毕业生相比又有很大的差距，不过学长学姐们都说在大学能做到坚持就已经是很不容易了。现在很多到了大学整个人就松懈下来了，过着有一天是一天的生活。其实在大学还是能学到很多的，暂且不说专业知识，光是一些人生的道理就能让我们受用终生了。作为一个在校的学生，我不只要努力学好自己的专业知识，还要不断的汲取其他的养分。国际贸易是我们的专业课程，与之相关的课程很多，比如国际金融、外贸英语、报检、报关等课程，其实相互之间都是有很大的关联性的。如果要创业，现在所学的知识都是很重要的，无论有多么的难，都要学会点什么东西。这时候，我想到了访问过的郑玉燕学姐，现在她主营的是外贸和内销，那么这样一来她所学的东西就有了用武之地了，而且可以学到很多东西，比如外贸公司出口业务的流程，以前应该都只是在书上看到过，具体怎么样还是不怎么清楚的，不过去了公司以后，就会知道很多。郑玉燕学姐说，开外贸公司是很难的，要有资金，客源，物源，人源，创业者的素质。她现在做做的很多，还有负责出货，这些都是国际贸易和单证书上接触到过的，不过她现在用于了操作中。她还鼓励我们要多实践，比如去摆摆地摊。我觉得兴趣也是非常重要的。可以做自己喜欢的事情是一件很开心的事，但是面对社会的压力我们很难做到随心所欲。

从他们现在的事业上说，每一个都是成功的，他们都鼓励我们去创业，但是创业要很多资金，要有经验，要有准备。从他们身上，我突然有点明白自己的以后该怎么做了。毕业后要先工作几年，然后要一边学习，一边汲取别的养分，比如经验，为人处世。总之要打有准备的仗，那样才不会输的很惨!知识是源泉，但是我们也需要别的养分来供给我们自身。我们都要做一个有准备的人不要做盲目的事情。感谢校方给我这个机会，让我接近社会，获得更多的知识。

**第三篇：暑期企业调研报告**

企业调研报告 题目：

专业：

班级：

学员：学号：

日期：

工河南信华调研报告工商管理XX业 大 学

河南信华调研报告

大学里的第一个暑假我很兴奋的开始了我的第一次企业调研之旅。炎炎夏日，我多方联系走访，终于很荣幸地得到了一个参观本地企业的机会。7月14日，我开始了对本地一家大型企业的参观、实习，并亲临生产一线进行调研。在此，感谢河南省信华有限公司的帮助和理解！下面我就以7月14日------7月21日在河南省信华玻化微珠有限公司进行了为期一周的企业实习为重点，进行调研，具体如下：

一、企业背景

河南省信华玻化微珠有限公司董事长胡爱华，总经理李军。公司始建于一九八四年，注册资金1000万元，现有固定资产8000万元。公司按照现代企业制度管理，公司已通过ISO9001－2024质量体系认证；连续十三年被河南省工商局授予“重合同守信用企业”；“中华人民共和国500家最大私营企业之一”。公司产品“FSG防水保温板”荣获“全国优秀建筑材料推广新产品奖”；“釉化闭孔珍珠岩”研发成功，打破了美、日、法三国的技术垄断，提高了中国珍珠岩加工系列产品的水平。公司位于河南省信阳市，交通条件极为便利，107、312、京珠高速公司；京

九、京广、宁西铁路在区内形成四通八达的交通网络。公司依托“亚洲第一矿”之称的上天梯非金属矿，优质、丰富的矿产为公司的发展提供了资源保证。

二、组织结构

如图所示为河南省信华玻化微珠有限公司的组织结构图。作为一个大型公司，公司在公司设立董事会，并在董事会中选出董事长。董事长下设总经理，并

独立设立顾问委员会，按照部门功能划分，又分为财务部、人力资源部、信息部、生产技术部、市场销售部和办公室等六个部分。

总体来说河南省信华玻化微珠有限公司采用的是直线职能制的组织结构，分工明确、简洁明了，各部门都有不同的任务，并且权限设置合理，听从总经理的统一领导。

三、企业产品及市场定位

信阳市信华玻化微珠有限公司是一家以非金属矿产品精深加工生产，科研创新多元化发展为主导，不断开发生产隔热、保温、防水系列建筑材料的公司。主要产品有：玻化微珠，闭孔珍珠岩，膨胀珍珠岩，珠光砂，助滤剂，玻化微珠保温砂浆，珍珠岩保温板等。

其主要初步产品玻化微珠是一种酸性玻璃质溶岩矿物质（松脂岩矿砂），也称之为闭孔珍珠岩，经过特种技术处理和生产工艺加工形成内部多孔﹑ 表面玻化封闭，呈球状体细径颗粒，是一种具有高性能的新型无机轻质绝热材料，这是一种完全环保的原材料制作而成的保温产品，其强度,韧性，轻质均受到建筑商，保温砂浆生产商的青睐，常见我们现在使用的知名品牌的牙膏里都添加有这种珍珠岩。比如中华，佳洁士等。

由于表面玻化形成一定的颗粒强度，理化性能十分稳定，耐老化耐候性强，具有优异的绝热﹑防火﹑吸音性能，适合诸多领域中作轻质填充骨料和绝热﹑防火﹑吸音﹑保温材料。在建材行业中，用玻化微珠作为轻质骨料，可提高砂浆的和易流动性和自抗强度，减少材性收缩率，提高产品综合性能，降低综合生产成本。在轻质干混砂浆（保温型、砌筑型、抹面型）应用中，用玻化微珠替代传统的普通膨胀珍珠岩和聚苯颗粒作干混保温砂浆轻质骨料，克服了膨胀珍珠岩吸水性大﹑易粉化，在料浆搅拌中体积收缩率大，易造成产品后期强度低和空鼓开裂等现象，同时又弥补了聚苯颗粒有机材料易燃﹑防火性能差﹑ 高温产生有害气体和耐老化耐候性低﹑施工中反弹性大等缺陷，提高完善了保温砂浆的综合性能和施工性能。|

采用玻化微珠为轻质绝热骨料的单组份保温型干混砂浆，通过大量的工程应用，不仅在墙体保温要求上符合国家相关建筑节能标准，而且单组份保温型干混砂浆保证了产品质量的稳定性，克服双组份或多组份保温砂浆在现场配合的质量不稳定性。产品粘结强度高，早期强度提高快，明显优于聚苯颗镣普通珍珠岩为轻质骨料的保温砂浆，缩短了二次抹灰时间，提高了施工效率。保水性和抗裂性好，在各种基材的墙体上不需浇水或界面处理，可直接干抹于墙面上，不空鼓、不开裂，大大提高了施工效率和综合性能，降低工程成本。特别是在夏热冬冷和夏热冬暧地区使用，将会产生极好的社会和经济效益。总之，保温型干混砂浆在我国建筑节能领域中有着极大的市场区域和发展前景。在耐火材料行业中，利用玻化微珠替代粉煤灰漂珠，生产轻质耐火保温砖和异型浇铸料，在化工行业中，利用玻化微珠作为密实调节剂，在冶炼行业替代珠光砂等方面，均取得了很好的社会和经济效益。

公司以非金属矿产品精深加工生产，科研创新多元化发展为主导，不断开发生产隔热、保温、防水系列建筑材料。新进开发的釉化闭孔珍珠岩，在石油、化工、食品、医药、耐火等领域应用，广阔的市场给企业的发展带来了无限希望和生机。公司视科技创新为第一生产力，并于国内多家科研部门、国际知名企业（希腊矿产品有限公司）在互惠互利的基础上建立了技术合作关系。

四、公司管理理念及行为准则

通过在企业短短几天的参观、走访，我逐渐了解到这个公司不断做大做强的秘密，那就是独特的管理理念和人性化的行为准则！信华公司将管理理念分为四个部分，分别为战略管理理念、人才与组织管理理念、产品与服务管理理念、财务管理理念。具体如下：

（1）战略管理理念

随着企业的发展和市场环境的变化,及时发现机遇和挑战,适时制订出全面和前瞻性的战略发展计划。

（2）人才与组织管理理念

视人才为企业最重首要的资源,在企业发展的各个阶段,根据企业的内在条件和外部环境,建立合适的组织机构,选配合适的人员,建立和完善有效的激励机制。

（3）产品与服务管理理念

根据市场的变化,不断改进现有产品和开发新产品;建立完善的服务体系,不断提升服务质量。

（4）财务管理理念

建立健全规范的财务管理体系,制度和流程,严格执行。

通过这四条管理理念的贯彻落实，信华公司的企业文化得到了很好的培养与熏陶。理念的落实就如同管理者找到了管理的目标与方向，从而塑造了一种因时而变的管理风格。也让员工找到一种对企业的归属感、认同感。

同时，信华公司还制定了一套详细的员工共同行为准则，巨细无遗的规范了企业和员工的行为原则，使公司有法可依，有据可查，有力可评。准则大体摘抄如下：

员工共同行为准则

--对企业

企业发展顺利时,再接再厉,居安思危;

企业进行变革时,理解支持,积极配合;

企业遇到困难时,挺身而出,同舟共济;

--对工作

用“敬业”的态度对待工作,是我们的基本要求;

用“职业”的精神从事工作,是我们合格的标准;

用“事业”的理想融入工作,是我们努力的方向;

--对客户

客户需要使我们的行动指南;

客户愿望是我们的改进方向;

客户满意是我们的追求目标;

客户价值是我们的价值基石;

--对自己

自信自强,自律自励;

--对同事

相互尊重,团结协作;

--对上级

尊敬领导,服从管理

--对下属

关心帮助,有效共同;

五．调查总结

通过此次调查，我深刻体会到了一个企业要想在竞争激烈的市场环境下立于不败之地，就必须具备自身的一套组织管理系统，而这系统需要结合自己企业的规模以及行业发展前景。河南信华有限公司的管理理念是值得我们学习与深思的，该企业积极进取，勇于创新，厚积薄发，以人为本，注重员工归属感的培养。我觉得我们应该去公司工作学习，充实自己，以自我提高为基础，学习公司的人文与企业文化等熏陶自己，让自己很好的成长！

**第四篇：部暑期企业调研报告**

通知

各位同学：

你们好！

为了让大家度过一个愉快、有意义的假期，根据学院关于深入开展学生素质教育的工作意见，信息科学与工程学部在暑假期间特做以下安排：

1、感恩教育从我做起

请同学们在暑假期间和父母进行心与心的交流，并将交流后的心得体会以书面的形式记录下来。主要包括以下几个方面：①向父母汇报自己在学校的学习、生活、财务支出等方面的情况；②了解父母的工作、生活、身体状况、家庭经济情况和父母对自己的要求和期望；③自己的感受和今后的职业生涯规划。希望通过此次活动使同学们懂得爱父母，用自己真诚、热情的爱心来报答父母的养育之恩。让同学们懂得回报家长的重要意义，让同学们懂得感恩不仅是一种美德，更是一种责任。我们要把感恩之情化为强烈的责任感，并付之于服务社会的实际行动，服务社会、忠于祖国、做道德高尚的有用之才。

2、为了提高我学部学生的社会实践和实际工作能力，扩大学生视野，培养学生树立正确的择业观，同学们需在暑假期间做一次企业调研，并提交企业调研报告。具体格式和要求见附件。

3、以上两份材料纸质版暑假开学一周之内交给本班辅导员老师。

信息科学与工程学部学工办

2024年6月22日

附件1：学生暑期企业调研报告封面

信 息 科 学 与 工 程 学 部

学 生 暑 期 企 业 调 研 报

调研企业名称

调研组织形式

调研 时 间

调研 地 点

年级 专 业

学生 姓 名

学号

告

附件2：

信息科学与工程学部暑期企业调研报告写作要求

调研报告是根据某一特定目的，运用辩证唯物论的观点，对某一事物或某一问题进行深入、细致、周密的调查研究和综合分析后，将这些调查和分析的结果系统地、如实地整理成书面文字的一种文体。

1、企业调研结束时学生必须提交调研报告，学生应充分运用所学知识，结合自己的专业特点和调查资料，比较深入的分析和总结，提出一定见解。

2、调研要重点突出、条理清晰，字数不少于5000字。

3、调研报告的资料必须真实，内容应简明扼要，能反映出社会实践基本情况及本人体会和感受。

4、调研报告的内容由标题、导语、正文、结尾和落款组成。

（1）标题

（2）导语

简洁明了地介绍有关调研的情况，或提出全文的引子，为正文写作做好铺垫、常见的导语有：①简介式导语。对调研的课题、对象、时间、地点、方式、经过等作简明的介绍；②概况式导语。对调研报告的内容（包括课题、调研内容、调研结果和分析的结论等）作概况的说明；③交代式导语。即对调研的目的作简明的介绍和说明。

（3）正文

正文是调研报告的主体。它对调查得来的事实和有关材料进行叙述，对所做出的分析、综合进行议论，对调查研究的结果和结论进行说明。可以从以下几方面入手：①企业产品的市场情况；②企业的生产流程；③企业的日常管理；④企业人力资源管理；⑤企业对产品的创新改革情况；⑥企业对大学生能力方面的需求；⑦企业为大学生提供的发展空间；⑧企业为大学生提供的薪酬福利。也可以从其他角度出发进行调研。

（4）结尾的内容应是调研者对问题的看法和建议，这是分析问题和解决问题的必然结果。调研报告的结尾方式主要有补充式、深化式、建议式、激发式等。

（5）封面

调研报告使用统一封面。

5、调研报告的格式要求

（1）A4纸打印，上下边距一律为2.5cm，左右边距一律为3cm。

（2）页眉：宋体、小

五、居中，内容“关于xxxxxx企业调研报告”。页脚：宋体、小

五、第X页，共X页，居中。

（3）正文：宋体，小四，行间距24磅。

**第五篇：创业感想**

一、项目背景

第一个问题：我们这个活动有点偏向于献爱心的活动，而且在某种请况下也是对顾客有利无害的活动，不尽把自己不喜欢的衣服解决了，还可以现出了你的爱心，也可以穿到自己喜欢的风格服饰

为了体现绿色环保，为了让你的风采更迷人，为了体现你对社会的关心，我们开展了衣服回收活动。你们的衣柜里一定有许多过时了或你不喜欢的衣服吧，可是你又不舍得扔掉对吧。而现在我们为你们提供了一个很好的平台。如果你想让自己的衣服又变成自己喜欢的款式，你可以把你的衣服寄给我们(邮费有我们出)，我们可以请专门的设计师为你们重新设计，设计好后我们会把设计好的发图片给你，如果你觉得喜欢了，我们可以寄还给你，可是我们也要收取一定的工本费哦，价格一定比你买一件新衣服要划算的，如果你觉得这件衣服本来就是你的，为什么还要付钱呢？但是由我来告诉你吧，我们为你重新设计也需要寻找专业的设计师对吧，这也要一定的费用的，所以咯，就体谅一下我们吧；如果你觉得我们设计好的服饰，你还是不喜欢，没关系，我们可以付一定的钱给你，等于是我们想你买了这件衣服，也就是你把本身就不喜欢又不舍得扔掉的衣服卖了出去，还赚了钱，对吧。当然你放心，我们并不是纯属的赚钱，我们在其中抽取10%的费用捐给那些福利院，帮助那些贫困的孩童。

二、活动流程

1、前期准备工作：

联系受赠单位

A：双方明确对捐赠服装的要求

B：我方如何把利润或服饰捐给受赠单位

C：建立长期合作，为以后志愿者活动开辟新的合作伙伴

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