

2023年创业之星实训报告总结 创业之星实训的心得体会(通用5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

创业之星实训报告总结篇一

随着社会的发展和竞争的加剧，创业已经成为了许多年轻人的选择。为了提高创业者的素质和能力，许多高校推出了创业之星实训项目。作为一名参与过创业之星实训项目的学生，我深深体会到了这个项目的重要性和意义。在这篇文章中，我将分享我的创业之星实训心得体会。

首先，创业之星实训项目让我体验到了真正的创业过程。在这个项目中，我们不仅仅是学习和理论的封闭知识，更是要通过实践去解决实际问题。我们需要从市场调研开始，分析市场需求和竞争情况，制定切实可行的创业计划，甚至还要面对投资人的考验。所有这些步骤让我感受到了创业的压力和挑战，也让我更加了解了创业的艰辛和不易。

其次，创业之星实训项目让我明白了团队合作的重要性。创业不是一个人的事情，而是需要一个高效团队的努力。在实训过程中，我们分工合作，相互配合，共同解决问题。每个人都是团队的一份子，只有充分发挥各自的优势，才能够推进项目的进展。这个过程中，我们经历了许多困难和挫折，但是通过团队的共同努力，我们最终在项目中取得了成功。

再次，创业之星实训项目让我学会了如何系统地思考问题。在实训的过程中，我们需要面对各种各样的问题和挑战。有时候，问题看似很简单，但是却需要综合考虑各种因素和影

响。通过这个项目，我学会了如何从多个角度去思考问题，如何权衡利弊，如何找到最佳的解决方案。这样的思考方式不仅对于创业有帮助，也对于生活中的各种问题有很大的指导作用。

最后，创业之星实训项目让我建立了自信心和创业精神。在实训过程中，我们不仅需要和团队成员合作，还需要向投资人进行项目演讲和推销。这个过程中，我开始变得自信起来，不再害怕面对陌生人和讲话。同时，创业之星实训项目也激发了我的创业精神。在这个项目中，我学会了如何从零开始创业，如何抓住机遇和挑战，如何将创业理念转化为现实行动。这些经验和能力无论是对于今后的创业还是对于求职都是非常宝贵的。

综上所述，创业之星实训项目让我深刻领悟了创业的真正含义和挑战。通过这个项目，我不仅仅是了解了创业的理论知识，更是在实践中体验到了创业的实际情况。我学会了团队合作、系统思考和自信心等重要能力，这些能力对于我的个人发展和未来的创业之路都具有重要意义。创业之星实训项目为我们提供了一个真实而宝贵的平台，让我们在学校期间就能够积累创业经验和能力，为我们的未来铺就一条成功的创业之路。

创业之星实训报告总结篇二

创业之星实训作为一种新型的教育模式，旨在帮助学生培养创业精神和实践能力。我有幸参与了这次实训，通过与团队合作，学习了许多宝贵的经验和知识。在这篇文章中，我将分享我在创业之星实训中的心得体会。

第二段：团队合作的重要性

在创业之星实训中，我发现团队合作是至关重要的。在与团队成员的交流和合作中，我们每个人都能够充分发挥自己的

优势，分享和借鉴彼此的经验和知识。这样的合作让我们的创业项目更加完善和可行。同时，在团队合作中，我还学会了倾听和尊重他人的意见，这也提高了我与他人协作的能力。

第三段：创新思维的培养

创业之星实训鼓励学生发展创新思维，这也是创业成功的关键之一。在实训中，我学会了跳出传统思维的框架，不断寻找新的解决方案。我们通过研究市场、分析竞争对手等方式，找到了我们创业项目的独特之处。这个过程不仅培养了我的创新能力，还激发了我的创造力，使我能够在问题面前积极寻找解决办法。

第四段：困难与挑战的应对

在创业之星实训中，我们经历了许多困难和挑战。我们的想法可能会受到质疑，我们的计划可能会面临困难。但是，面对这些挑战，我学会了保持积极态度和耐心。我知道，困难并不能阻挠我们前进的步伐，它们只是我们成长的踏脚石。通过与团队成员的合作以及持续的努力，我们最终克服了各种困难，取得了成功。

第五段：对未来的展望

通过参与创业之星实训，我对创业有了更深入的认识，并且对自己的未来有了更明确的规划。我意识到创业不仅仅是赚钱，更重要的是实现自己的理想和价值。我将继续培养自己的创新能力和团队合作精神，为将来的创业之路做好准备。我相信，通过不断学习和努力，我会成为一名成功的创业者。

结束语

创业之星实训是一次宝贵的经历，它帮助我培养了团队合作精神、创新思维和应对困难的能力。通过这次实践，我更加

明确了自己的职业规划和目标。我相信，未来的道路上可能有更多的困难和挑战，但我会坚持不懈地追求我的梦想。我衷心感谢这次实训给予我的机会，愿意将来成为一名优秀的创业者，为社会的发展贡献自己的力量。

创业之星实训报告总结篇三

创业之星实训是我大学期间最重要的一段经历。通过课堂学习与实际操作相结合，我充分感受到了创业的魅力与挑战。在这个过程中，我收获了许多宝贵的经验和教训，对于创业之路有了更深刻的理解和认识。

首先，创业之星实训让我深刻体会到一个项目从零到一的全过程。在初始阶段，我们需要进行市场调研和竞争分析，明确项目的目标和定位。然后根据所选择的市场和产品，制定详细的商业计划和营销策略。在这个过程中，我学会了如何收集数据、分析市场及竞争，从而为项目的推进提供有力的依据和参考。同时，我也体验到了创业的压力与不确定性。在实训中，我们要面对市场竞争、投资压力等各种挑战，这需要我们具备良好的应变能力和决策能力。

其次，创业之星实训让我切身感受到团队合作的意义和重要性。在实训团队中，每个成员都有自己的特长和责任，需要相互合作，共同推进项目的进展。在一个团队中，人们的思维方式和方法各异，这就需要大家保持良好的沟通和协作，充分发挥团队的优势。在实训过程中，我懂得了要尊重他人、聆听别人的意见，同时也学会了如何在团队中发挥自己的优势。

第三，创业之星实训为我提供了一个实践运用自己所学知识的机会。在大学中，我们学习了许多理论知识，但如果没有实践的机会，这些知识就只是纸上谈兵。通过实训，我能够将自己所学的理论应用到实际操作中，明白理论与实践之间的关系。我发现，很多问题理论上虽然看似简单，但在

实践中会遇到各种意想不到的困难和挑战。只有通过实践，我们才能更好地理解 and 掌握知识，提高自己的能力。

第四，创业之星实训让我体验到了创业带来的喜悦和成就感。在实践中，我们不仅能够看到项目的成果，还能够看到自己的努力和付出。在实训中，我们经历了许多困难和挫折，但我们相互鼓励、共同努力，最终达到了预期目标。当我们看到自己的项目获得成功，影响到更多的人时，这种成就是无法言喻的。这种感受让我深信，只要有梦想和勇气，凭借努力和智慧，就能够实现自己的目标。

最后，创业之星实训让我领悟到创业不只是一种商业活动，更是一种生活态度。创业需要创新思维和敢于冒险的精神，同时也需要耐心和坚持不懈的毅力。在实训中，我遇到了许多问题和难题，甚至面临失败的可能，但我并没有放弃，而是坚定地相信自己的能力，继续前进。这种勇往直前的精神和乐观积极的态度，不仅能助我在创业之路上取得成功，也将成为我人生中的宝贵财富。

总之，创业之星实训是我大学期间最宝贵的经历之一。通过实践和实训，我学到了许多在课堂上无法获得的知识 and 经验。在实践中，我不仅掌握了创业的具体步骤和方法，也培养了良好的团队合作和创新思维能力。这段宝贵的经历将为我今后的创业之路提供有力的支持和指导。

创业之星实训报告总结篇四

通过“创业之星”实训，我领会了在公司担负指示阶层所要面临的各种决策。通过这个软件，供给给我们一个虚拟的平台，让我们领会了现实生活中一个企业，一个公司是如何经营以及运行的。通过这次实训让我知道团队的气力，合作的首要性。一个公司运营的好需要公司所有人员各司其职，通力合作。这次实训让我们把平常在课堂上学习到知识付诸于实践，充沛做到学以致用。

我们分成7组进行对抗，模拟经营企业八个季度，我们一组由个角色组成，分辨是总裁、财务总监、技巧总监、市场总监、销售总监、生产总监。我在其中担负的是技巧总监(cto)技巧总监的主要工作是负责企业的技巧管理体系的建设和维护，制定技巧标准和相关流程。每个季度开始要与同事就这一季度的产品方案进行讨论与技巧交流；负责制定部门管理规范报批并履行以及业务流程规范化管理；进行技巧分析和质量分析工作，制定预防和纠正措施。

进入软件后，我们要先租赁公司的地址，公司设址于创业大厦，是一家生产手机的公司。然后进行登记注册，开设账户，申请公司名称，拟定创业企图书等成立公司的各种必要注册程序。

首先，我们要熟识全部软件的操作，熟识每个人要进行哪些决策以及全部生产流程是怎么样的。还要根据每个市场的不同需求制定相应的产品企图。

第一季度开始，我们针对北京市场钻研了第一个产品，但是与此同时便遇见了一个问题。就是我们不能投入生产。再请教老师后，我们得到领会答。因为新产品都有一个钻研光阴，我们得第一个产品钻研光阴为一个季度，所以这个季度我们不能投入生产。于是我们及时改变开发战略，把第一个产品指定为钻研光阴为零季度的。这样我们便可以在第一季度投入生产了。

到了第二季度我们开发了上海和广州市场，我指定了相应的产品企图。通过查阅数据赞助我领会到在这两个市场，实用型和商务型的手机更热销。

如图：实用型

实用型的消费群体侧重于价格。他们精打细算，愿望花最少的钱，买到自己心爱的商品。要求电池价格低廉，应用安全

可靠。对扬声器要求不高。产品价格是指公司销售产品时所报价格，与竞争对手相比，价格越低越能获得消费者的认可。于是我们采纳尽可能好的原料制作成本更低的产品。

商务型

商务型的消费群体侧重于功能和价格。他们应用主流的外观包装材料，大方实用。要求电池能长光阴应用，无需回收。商务人士对音频功能要求高，确保响应速度快，失真小。对手机的导语功能要求高。对触摸屏功能非常看重。手写输入提高应用效率，节省光阴。录音功能随时方便商务人士应用。

通过以上仔细的分析，制定企图，最终在第二个季度，我们公司取得了非常好的成绩，排名第一。于是在我们得持续努力中把好成绩一直维持到最后一个季度。

这次实训的最大感悟就是要有战略性的眼观，不能只顾眼前要从长远利益考虑。一个公司的经营是否比同类行业的其他产品优质外还取决与该公司决策的能力，指示的能力，履行能力。我深刻的认识到作为一名技巧总监所肩负的义务。在商品市场日趋竞争猛烈的今天要想自己的公司长盛不衰就要在自己的产品与市场上多下功夫。此次实训奉告我要时刻维持冷静，沉着应对。

创业之星实训报告总结篇五

5月28日，我们应用金蝶的创业之星来做沙盘模拟对抗，我们分成10组进行对抗，模拟经营企业八个季度，最终我们获得了第一名。这是我们这个团队共同努力的结果是对我们团队合作精神的肯定。我们一组由四个角色组成，分辨是ceo销售总监，财务总监，市场总监。我在其中担负的是销售总监一角。在实训历程中，我们小组配合都很默契，在亏损时从来没有气馁也没有一点慌乱，我们通过全面细致地考虑重新制定战略规划，将我们的公司逐步扭亏为盈。

销售总监的主要工作内容是根据市场预测情况来分配每款产品的销售渠道，进行报价。只有这些因素都把握好的时候才干获取更多的定单，为公司盈利。考虑企业的生产能力可以使我在拿订单时断定销售量，最好达到企业零库存的目标，这样可以防止资金运转不灵便以及资金回笼不快的错误。考虑企业的利润，因为盈利是企业存活的根本。最后考虑企业的资金情况是因为销售产品得到的是应收账款，如果账期过长，会使企业的货款因无法变现影响企业的运转。这三个因素是我再拿订单历程中始终综合考虑的。以下就我负责的销售业务进行介绍。

(一) 品牌设计

要使产品受消耗者的欢迎，首先要根据消耗者的需求偏好来设计一个能令消耗者满意的产品品牌。公司可以针对一类消耗者群体来设计一个或多个品牌，实施单品牌或多品牌战略，以最大限度的提升消耗者的购买量，提升市场占领率。一款产品的品牌是靠广告来打的，广告投入越多品牌效益越高。

(二) 市场营销

钻研开发有竞争力的产品，使企业获取市场竞争力的首要因素。在训练中涉及的内容包括：客户需求分析；如何根据用户需求完善产品设计；新产品研发策略，产品投入产出分析；如何根据竞争对手产品特征及市场表现改进企业的相关产品；产品生命周期分析；如何根据产品生命周期的变更调剂企业经营策略。在第一季度我们设计了五款产品，别是s1,j1,j2,p1,p2□s1是实惠型的，当季研发，当季就能生产□s1,j1,p1都是应用中低端的材料，目的是降低成本，也没有研发周期，可以在第一季度投入生产，这样才干保证第一季度尽可能多的收回成本。而j2,p2则是高品德产品，采纳高端的材料研发的，为以后应用高品德产品来占有市场做好准备，提高竞争力。到了第四季度因为市场已经整个开发，现有的五款产品已经不能满足市场需求，所以研发新产品实惠

型s2□

(四) 市场报告

主要包括市场占领率、细分市场表现、产品组合分析、产品设计分析、产品报价分析、广告投放分析、渠道建设分析等方面。市场报告赞助领会市场形势，分析竞争对手，从而制定更有效的市场营销策略，以打开销售局面，提升销售业绩。

(一) 我公司每个季度的广告投入分析如下：

2. 第二季度：广告投入6505元；

3. 第三季度：广告投入0元。因为资金不足没有投入广告，但结果表明这没有影响到产品销售，分配到的订单基本和报价所提交的上限一致；4. 第四季度：广告投入19006元；5. 第五季度：广告投入18486元；6. 第六季度：广告投入40319元；7. 第七季度：广告投入67132元；8. 第八季度：广告投入183000元。

从第一到第八季度广告投入以及所获订单数量综合表现如下图：

用图表表示如下：

7. 第七季度：北京、上海、广州、武汉、成都市场。五个市场销售s1, s2,j1,j2,p1□p2产品；8. 第八季度：北京、上海、广州、武汉、成都市场。五个市场销售s1, s2,j1,j2,p1□p2产品。

(三) 市场开拓情况概述：

1. 第一季度：投资开发上海、广州、武汉、成都市场；

2. 第二季度：投资开发广州、武汉、成都市场；
3. 第三季度：投资开发成都市场；
4. 第四季度：北京、上海、广州、武汉、成都市场。五个市场整个销售产品；
5. 第五季度：北京、上海、广州、武汉、成都五个市场；
6. 第六季度：北京、上海、广州、武汉、成都五个市场；
7. 第七季度：北京、上海、广州、武汉、成都五个市场；
8. 第八季度：北京、上海、广州、武汉、成都五个市场。

(四) 各季度订单上限及实际获得订单数分析：

报价环节一定要报订单上限，否则若分配到的订单数大于某一产品库存，交货率达不到百分之百系统会扣除违约金同时市场得分降低。订单上限即生产环节的实际产能。各个季度订单上限与实际销售订单数据如下表所示：

对各季度订单上限与销售总量绘制成曲线来对比，

(五) 市场地位分析如下：

5. 第五季度：市场占领率为13.86%，
6. 第六季度：市场占领率为13.74%，
5. 第七季度：市场占领率为16.18%，

这次实训使我深刻认识到销售总监在企业经营中的首要性。因为销售总监要预测市场，根据预测结果来抉择生产产品的多少以及侧重生产哪种产品，是否持续开发新的产品以及侧

重哪种产品的广告投放，以及如何报价和分配订单。生产的产品如果不能成功销售，那么公司根本无法运作起来，生产的产品再多，如果都库存了，资金无法运作就会产生紧急贷款，这对经营公司来说将是致命的一击。

通过这次实训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了很多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么的不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟时天真的想法感觉好笑，市场远比想象中繁杂的多艰苦的多。