

2023年创业之星报告总结(精选5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

创业之星报告总结篇一

在本学期的工商管理实验课上，我们小组经过五周对《创业之星》这款软件的应用，对创业和企业的经营都有了更深刻的了解。在本次实验中□xxx作为ceo□全面统筹小组各项工作，并进行互相之间的沟通和协调，使各项决策形成互相关联的决策体系；xxx作为cho和cto□主要负责与cmo合作，根据市场需求进行产品设计以及对员工的培训、解雇等；xxx作为cmo和cso主要负责对市场需求进行深入分析，协助cto进行产品设计和研发，同时对销售人员进行招聘和管理，产品广告的投放以及协助ceo进行产品定价等；xxx作为cpo和cfo□主要负责根据市场需求和公司战略进行产品的生产与原材料的采购、库存管理，以及对公司财务状况的分析和管理等。

在本次实验中，我们虽然最后结果不尽如人意，但是在实验过程中，我们经过自己的不断思考总结，还是收获了不少心得体会。我们想按照时间顺序进行总结。

首先，我们小组在进行实验之前做了较为全面的准备。经过第一次课老师的讲解之后，我们对《创业之星》这款软件产生了极大的兴趣，因此我们下课后迅速进行了分工并各自查找相关资料。通过对相关资料的查阅，我们对整个系统的运作有了更深入的了解和认识，对后面的决策有很大的帮助。在进行第一次实验之前，我们小组经过讨论分析初步确定了我们的决策顺序：需求分析——产品设计与研发——制订生

产计划——原材料采购——产品生产——广告投放——制订销售计划——产品定价——交付订单——应收账款管理。

经过比较全面的准备之后，我们进行了第一期的决策。开始阶段，我们按顺序依次完成了租赁办公场所等基本工作，然后迅速进入第一期的运营决策中去。在第一期的决策中，我们首先制订了公司五期的基本战略规划：我们主打低端产品市场，后期如果高端市场发展的好的话，我们将从第三期向高端市场转型，如果高端市场不太乐观，我们则继续维持低端市场的市场份额，同时争取一点高端市场的生存空间。市场规划方面，我们计划第一期依靠广告和低价抢占北京市场，同时开始开发上海和武汉市场，第二期在维持北京市场的同时强势进军上海市场，希望在前两期占得先机，同时继续开发武汉市场，三、四、五期则在维持前两个市场的基础上尝试进攻武汉市场。由于资源有限，我们计划重点开发北京、上海两个市场，兼顾武汉市场，力求在三个市场上取得均衡。

在制定了总的基本战略之后，我们开始对不同用户群体的需求进行分析，并针对不同用户群体的需求差异进行产品的设计。我们发现使用比较高级材料设计的产品都需要研发，不能在第一期进行生产，因此我们决定设计两款针对经济型客户（中端客户）的产品，一款需要研发，一款则在第一期即可生产，希望能抢在别的公司之前抢占北京的经济型客户市场。而针对实惠型和品质型客户，我们各设计了一款较为符合该用户群体需求的产品，同时对需要研发的产品马上投入研发。

在进行了产品的设计和研发之后，我们开始针对需求制定相应的生产计划。首先，我们对各个市场各期的总需求进行分析，根据市场11个公司总数，我们使用15%的水平预测本公司实惠型客户的市场占有率，以保证绝对满足市场需求，迅速抢占市场份额。而对于经济型客户，我们预计第一期进行经济型产品生产的公司应该不多，因此我们采用了20%的水平预测市场占有率。通过上述数据的分析和计算，我们制订了第一期的生产计划，根据第一期的生产计划，我们租赁了能容

纳四条生产线的中型厂房，同时购置了一条第二期才能到厂的柔性线以及两条第一期即可进行生产的手工线，根据生产计划招聘了两名生产工人，分别在一条手工线上生产一种产品。

第一期生产计划制定好之后，我们进一步分析第二期北京和上海市场的总需求，并使用12%的水平预测我们的市场占有率，根据计算得出的占有率初步制定了我们第二期的生产计划。根据前面预测的第一、二期的生产计划，我们计算了两期所要使用的原材料数量，对于当期即可到达的原料，我们为了避免多余的库存费用，只购买了第一期所需的原材料，对于第二期才能到的原料，我们在生产计划的基础上多购买了5%的原料，以备不时之需。原料购买完毕后，我们开始安排第一期的生产，用两个生产工人分别在一条手工线上生产实惠型和经济型产品。

在生产决策完毕后，我们开始进行市场部的决策。由于我们第一期只有一个市场，因此我们只招聘了一名销售人员进行北京市场的销售工作。根据我们的基本战略，我们第一期对三个类型的产品进行了大量的广告宣传，实惠型投入广告3万元，经济型投入广告2万元，品质型投入广告1万元，我们对广告的大投入能换来较高的市场需求。其后，我们根据整体战略，参考最高和最低价格进行产品定价，第一期我们的定价比较低，比最高价格低50元左右。

至此，我们第一期的运营决策基本完成，最后，我们根据系统结算顺序对第一期的公司财务状况进行了分析，把每一步现金收支进行相应的计算，发现第一期公司现金还有较大盈余，因此第一期并未使用银行贷款。

决策完成后，我们第一期的总市场份额高达24.81%，占据第一，实现了我们抢占市场的战略目标。但是，在订单交付的时候我们发现产量比我们的决策产量要低，经过分析，我们发现我们忽略了生产线的废品率，因此带来了一定的订单违

约损失，但是由于市场表现、成长表现以及财务表现优势明显，我们组第一期占据了第一的位置。

由于事先做了较为充分的准备，我们组第一期的决策做的比较顺利，效果也比较好。

在第一期较为明显的优势下，我们开始了第二期的决策。在第二期，我们的上海市场已经开发完毕，可以投入销售，而第一期购买的柔性线也可以开始运作，这些都大大的提高了公司的运营和盈利能力。在第二期，我们的战略是努力维持在北京市场实惠型客户和经济型客户群体中的市场份额，同时，对新开发的上海市场发起冲锋。在第二期，各组都开发了上海这个新市场，在这个市场里面必然会发生很激烈的争夺，因此我们还是使用第一期的大量投放广告和低价出售抢占市场的战略。

确定战略后，我们开始进行第二期的需求分析，由于第一期我们的市场份额高达24%，因此我们这期采用了20%的水平预测本期市场占有率，根据上面的预测数据，我们制定了本期的生产计划，此后，我们采用15%的水平预测第三期的市场占有率，制定了初步的第三期生产计划，然后根据上面两期的生产计划进行原材料的采购。根据第二期生产计划，由于本期柔性线的投入运营，第一期使用的两条手工线已经不需要了，因此我们果断出售了两条手工线，把两个生产工人安排在柔性线上生产已经研发的四个产品。

生产决策基本结束后，我们开始进入市场部的决策，由于第二期我们已经有两个市场，因此我们多雇用了一名销售人员进行销售工作。由于第一期大量投放广告获得较好的效果，本期我们在缺乏分析的情况下盲目加大广告的投入力度，广告总投放量达到11万元，这也是造成后面失败的主要原因。在定价策略方面，由于第一期的良好效果，加上本期增加了大量的广告投入，我们在定价方面也过分自信了，把价格定得比较高，只是比最高价格低30-40元左右。

4-5万元的账款可以贴现，保险起见我们果断把那些账款进行了贴现，避免出现第二次紧急贷款。

最后，经过模拟之后，我们小组排名下降到第九名。

经过两期之后，我们从第一名下降到第九名，而且资金流出现了较为严重的问题，我们开始重视对公司的财务分析，并对前两期决策进行了认真的总结反思。第三期，我们的净资产已经少于历史贷款，意味着我们已经没有贷款限额，只能靠现有资金进行决策。经过分析研究，我们发现现有的资金完全不能支持本期的成本和费用。

经过分析研究，我们决定把柔性线出售，同时购买一条本期可到的手工线，生产一种产品。经过对成品存货和原材料存货的分析，我们决定本期使用手工线生产经济型产品，在北京市场销售库存的实惠型产品和品质型产品，在上海市场销售经济型产品，希望可以尽可能回收一些资金。定价方面，我们为了倾销产品回收资金，定价定的非常低，希望把库存的产品全部销售出去。

经过这一期的决策，由于我们资金流断裂，无法实现正常的生产运作，我们的排名已经跌到最后。

由于第二期的失误比较严重，虽然第三期我们勉强坚持下来了，但是剩余资金已经不足4万元，第四期完全无法运作，因此我们把所有人员解雇，把生产线出售，厂房也退租，已经无法进行任何的运营活动。

第四期结束后，我们已经完全没有资金和人员设备，第五期已经完全无法决策，只能直接提交决策了。由于第二期的严重失误，我们小组到最后排名最后。

虽然本次实验的结果我们是失败的，但是在这个实验的过程中我们还是通过总结和分析得到了一点收获。我们总结如下：

1. 第一期我们开发了一个第一期即可生产的经济型产品，这一决策为我们第一期抢占市场份额发挥了极大的作用。由于大部分小组都会设计需要研发的产品，我们采用不许研发的产品可以抢占先机，在第一期抢占市场份额。
2. 第一期我们投入的广告虽然很有效果，帮助我们获得了极大的市场需求，但是给我们的财务造成了极大的负担，因此广告需要投放，但是需要适量投放，不可影响公司整体资金流。
3. 我们第二期在缺乏分析研究的情况下加大了广告的投放力度，在本已出现危机的财务状况下雪上加霜，因此我们应该时刻关注公司财务状况，根据具体财务状况决定当期的支出，若有较大的资金空间，才可适量加大广告投入。
4. 第一期我们没有注意生产线的成品率，这造成了我们生产决策和原材料决策的失误，不仅没能获得应该获得的利润，也白白付出了违约的费用。
5. 团队沟通不足，第二期由于组员间沟通出现信息错漏造成生产计划出现了失误，造成第二期的销售也出现了问题，也出现了产品未生产，不能交货的情况。

经过本次实验，虽然我们的结果并不是很好，但是我们通过实验对创业的过程和企业的运作有了更加深刻和全面的了解，对企业运营的关键问题也有了新的认识和思考，相信本次课的收获会对我们以后的就业和创业提供极大的帮助，谢谢老师给我们这次机会参加本次工商管理实验。

创业之星报告总结篇二

阳春三月里，我们xx大概18名同学托着一大袋行李，搭上很难搭上的校车，向xx轻工职业技术学院xx校区出发，那时候因为车在路上遇到些状况经常一开一停的，弄的好多同学都

在车上吐了，真是悲催啊。跟我们同行的还有经英班的同学，大家都满怀希望的，去迎接这个我们期待已久的旅博会实训。

可惜一来到xx校区的我们感觉有点难为情，我们住的是板房，洗澡的地方是公共浴房，热水卡是多人共用一张。我还记得第一晚的时候好多同学出现生活障碍了，她们来的时候为了拿的轻点有的没带水桶来，有的没带枕头和足够的被子，总之就是勉勉强强的过日子了。看到我们住的板房时我们都有点惊讶，那是不隔音的房间，上面楼层人走过都会发出很响的声音，旁边宿舍人聊天的内容都听到的，充电插座只有两个，还有那些轮着用的热水卡，每天晚上还要挤在那个水漫金山的公共浴室排队等洗澡，谁知道一进去没热水，出来的都是冷水，那些叔叔阿姨说已经在煲水了，但是我们都在里面等候多时了，只好硬着头皮洗冷水澡吧！我就是个鲜明的例子，第一晚就遭殃了。我们那时候真的很无奈，真的很怀念在南海宿舍的日子啊，尽管我们住的是六人间不是宽敞的四人间。我觉得生活有时候就是那么艰难，如果不去跨过这个坎，我们就无法熬到更多的苦，所以我们选择接受挑战！

当第二天的晨光射进我们的板房里，我们就纷纷起床了，约好伙伴去xx校区的饭堂打早餐去了，虽然换了个饭堂，但早餐还是得吃的。因为我们早上还不用进行培训，我们就出去溜达溜达了，去见识一下xx这个大都市的繁华姿态。我们首先去了附近中山大学的校区，走进去看见了外国语学院，才发现这的学术氛围异常浓郁！这下子我们目睹了我们梦寐以求的高级学府了，发现它很近很近。外面人行天桥高架在道路之上，熙熙攘攘的人群，满天飞的传单，水泄不通的车，真是好不热闹啊！不过于我而言，我还是比较喜欢佛山南海清幽环境，那边有山有水，没有太多的车水马龙，也没有那浮出表面的浮躁心态。

好的，徒步走回xx校区的我们吃完午饭，下午1点就准备出发到xx了，我们一大伙的就走到学校附近的鹭江地铁站，搭了4

个站后，终于就抵达xx了，一走出地铁站，放眼望去，又是另一番都市化气息啊！这里差不多就是科技展览区为主，一切都是那么的井井有条，这里也是中外交汇的重要地方，听说我们大二的广交会也是在这里举行的，而我们大一就来了这里见识了这个地方，心里还是蛮偷着乐的！踏上xx会馆，第一感觉就是很大，这里的会馆有分好几个区的，我们趁主管还没开始培训，就开始到处走走了，我跟我的同学她们拿着手机对这个会馆拍个不停，难以掩盖我们对xx会馆的喜爱冲动！总觉得我们这一行真的受益匪浅啊！逛完几个馆之后，我们就集中到一起，开始分组集合，而我呢，是属于门禁组，我们的工作头像扫描，那时候真的搞不懂这些高科技是有啥用的，后来听我们的组长还有所在组的经理的解说示范，我们终于看懂了些啦，就是人手一台电脑，摄像头，扫描仪。扫描的是展览会的进出人流的头像，我的岗位就在前门，压力还是挺大的！不过世上无难事，就怕有心人！

第二天，3月8日，旅博会的第二天，我们照常坚守岗位，做着同样的动作，有时候我们会站的脚都走不动，有时候会被那些游客的烟味香水味熏得鼻子蒙了，有时候会很羡慕那些在我们身边穿梭而过的外国人而自己却跟他们搭不上英语对话……我们在人流量比较稀疏的时候就轮班休息，而我碰巧在休息的时候坐在一个土耳其女士旁白，于是我觉得机会难得，就主动跟这位女士打起招呼并聊了一下天，虽然我有些英语句子不大会表达出来，但我也很开心能有这个机会直面跟外国人聊天！这更激发了我要好好学习英语的欲望！恩，机会是自己争取的，最后我还很幸运拿到这位女士的名片，她是一个旅行社的ceo助理，真希望以后有机会能够再见到她！

时间匆匆而逝，又到中午吃饭时间了，我们是轮着班吃饭的，拿起一盒饭我们就找个椅子坐下，狼吞虎咽，那时候觉得生活就是这样，原来做完苦活之后吃的饭是那么香的，对啊，平时在学校我们总会嫌这嫌那的，肆意浪费粒粒粮食，总怪饭堂不够慷慨！但是当你辛辛苦苦站了一个早上之后，看到

一盒饭就会胃口大开。有一次我的盒饭里的菜都吃光了，饭还剩很多，我就跟自己说，必须得吃完它，不然待会儿干活就饿着了，于是我就这样把一大团白饭就这样吞进肚子里，真的把它吃完了，那时候真不敢相信，都没有肉和菜了，我连剩下的很单一的白饭都吃光光了，可见我当时真的还不够饱的，在学校我可真没那个动力把剩下的白饭都吃完的！哈哈，佩服自己，这就是生活，我热爱这种生活，没有闲逸，只有活着就是奋斗，活着就要爱惜自己的意念！

因为组长安排到我第三天不用上班了，所以我的实训任务就到此告一段落了，在那边，我们用摄像头留下我们最值得怀念的画面，我们的c16馆，我们的门禁组，我们可爱的经理和组员们，那些我们生命中匆匆走过的过客，他们在这短暂的2天教会了我们不少东西：再辛苦也得撑下去，再无情的现实也有人性温和的一面。他们会唠叨：“站累了就到椅子那边坐坐休息着先”，“没吃饭的快去吃不然后饿着肚子就不好了”，“我来帮你站着岗先，你先去休息吧”，我想我在xx的两天旅博会实训收获的难以一一陈述，只是我会用我的生命轨迹去记住这个意义非凡的实践！

旅博会让我成长，让我不再盲目闭塞，让我看到这个缤纷多彩的大都市，让我接触到友好的你们！我相信，在以后的路上，我会更加自信大胆去迎接更多新的挑战，从而为自己以后的人生铺好路。多一份尝试，多一次感悟，点点滴滴都很重要！那个阳春三月里，我收获了很多很多，让我忘不了的也很多很多！

创业之星报告总结篇三

1、通过对创业之星的操作了解在公司担任领导阶层所要面临的各种决策；

4、用管理模拟方法来学习，其基础是对管理问题进行模拟；

5、利用创业之星软件将平常在课堂上学习到的知识用之于实践做到学以致用。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

我们分成10个小组，每组5至6人，分别有ceo、生产总监、财务总监、人力资源总监、技术总监、市场总监、销售总监等角色，10个小组之间进行竞争。

每个小组的成员按照老师授课时的要求分别担任虚拟公司的总经理、财务总监、营销总监、生产总监、研发总监、人力资源总监等岗位，并承担相关的管理工作，通过对市场环境及背景资料的分析讨论，完成企业运营过程中的各项决策，包括战略规划、品牌设计、营销策略、市场开发、产品设计、生产规划、融资策略、成本分析等等。每个小组都要独立做出众多的经营决策，注重实习的每一个环节，充分发挥团队的作用，制定有效决策和最终的取胜的关键。

一、背景分析

实习软件给每个公司的初始资金是100万元。依据老师的分组，我们实验教室中一共有10个小组参与实习，这样就是说明我们路路发公司在同一产品上有九个竞争者。按照软件中提供的消费市场需求和销售市场的相关信息，所有公司第一季度都只能专攻北京市场，这样又增加产品市场的竞争难度。

二、经营策略

1. 战略规划。我公司的主体战略路线就是不断开发市场，以首攻新市场的优势和产品高度满足消费者需求为基础来获取最大的市场份额。

得出时尚型产品的盈利最高，其次是科技和商务，再结合市场总监的提议我们决策主攻时尚型和商务型产品。等到三季

末，我们资金回笼，并有了一定的收益，我们就开始放手研发新产品，但是策略主线是时尚型盈利最多，商务型需求相对较多。实习后期大家基本觉得实用型是低利润，基本都会选择放弃，市场总监提议我公司一定不能放弃这块市场，事实也证明这一决策是相当正确的。

3. 生产管理。在这一方面，我们严格控制产品原材料的采购和生产能力的匹配，例如需要一季度到货的原料要提前预定适合的量，原料的采购总数要和生产线的生产能力以及工人的在岗数量完全匹配等，这样以防导致工人闲置产生无谓的工资花费和资金过多挤压在库存的商品上导致流动资金不足等情况的出现。

4. 财务管理。其实结合之前的几项管理都有涉及到财务的工作，最主要的当然是认真全面的分析后做好最佳的预算，为企业的下一步最好充分的准备，始终走在企业运营的前方。

三、绩效分析

总的来说我觉得我们组公司的经营绩效是比较优秀的。第一季度因为资金、产品销售需求和市场的局限，我公司基本处于亏损状态。第二季度我们利用上季度剩余资金以及收到的账款扩大了生产力和销售力，利用新开的两个市场销售和我们一起做好的充分精确的预算销售了可观的产品数量，资金迅速回笼并且有了一定的盈利。第三季度开始我们的主要注意力放在了新市场的市场份额的抢占上面，之后我公司基本是稳步操作，严格把控对市场需求和自身生产能力的提高的分析并做出相应最佳的决策，一直稳定保持在盈利水平，公司绩效可谓是步步高升。四，企业经营成败原因总结分析。

我公司的经营结果算的上是比较成功的。无论是我们的战略规划、品牌设计、营销策略、市场开发还是产品计划、生产规划等，我们组员都是依据各自职位的要求严格把控，仔细分析，最后小组商量一致共同做出的决策。这充分体现了大

家的团队精神。小组的经营成果如此可观，决定性因素也在我们每个成员各司其职，把自己的学习所得都运用与实际，获得了较满意的成果。但是最后我们组只拿到了第三名的成绩我觉得与我们决策的大胆程度有很大的关系。公司经营之初我们因为资金的周转不灵也不敢轻而易举去贷款，总是小心翼翼计算着剩余资金。如果我们在第一季度贷够合理的款，去开发市场和生产力等，我相信我公司的经营绩效会更加优秀。

一、对真实企业运营管理的理解与体会；

这次生产实习的最大感悟就是：要有战略性的眼光，不能只顾眼前要从长远利益考虑；一个公司经营是否得除了你的产品是否比同类其他行业优质外还取决与该公司决策的能力领导能力，执行能力。我深刻的认识到作为一名财务总监所肩负的义务，产品的报价要合理；下一季度的预算要精准；材料采购和人员的聘用要和相关部门的经理共同决策最有方案；还有就是让我更深刻的体会到“人无我有，人有我优，人优我转”的内涵，在商品市场日趋竞争激烈的今天要想自己的公司常胜不衰就要在自己的产品与市场上多下功夫；此次生产实习更是让我体会到在现实的生产经营中的胆子要大一些，要时刻保持冷静，沉着应对一切突发事件。

二、对日后如何开展创业的启发；

1. 组建优秀的工作团队，培养员工的企业素质和相应的道德观，提升员工的职业技能。
2. 统揽全局做好市场分析，结合众人的意见做出满意的企业战略决策。
3. 要时刻敦促财务的报表分析，很好的掌握好公司资金的运转。

4. 对产品的定位要精准，符合市场人群的需求。

三、对如何提高企业的创业成功率的认识。

1、在进行生产实习之前要做到先规划好

2、要充分发挥团队的力量做到各司其职，尽人之所长

3、在进行生产实习过程中的胆子要大一些

4、要善于分析市场行情，做到冷静应对

创业之星报告总结篇四

立志当老师是我对生活的一种期望，教师职业是我的梦，这个梦是我美好憧憬的生活信念。20xx年2月20日，我怀着十分激动的心情，在xx市xx小学开始了实训教师的生涯。时间飞逝，转眼间，实训工作就要结束了，实训的这段经历让我学到了很多知识，并且学会了很多做人的道理，我从中受益匪浅。我实训的学校是一所公立小学，学校的环境教学设施都齐全，我能在这样的学校实训，感到非常的荣幸，在实训过程中，我的教学能力有了很大的进步，各方面的综合素质也得到了一定的提高。实训期间，我认真听课，认真备课，做好应该做的工作。

下面，我对三个月的实训工作感悟做以下总结：

常言道，要给学生一滴水自己先要有一桶水。只有不断地学习，汲取更多的知识，做到腹中有货，才能胸有成竹地去面对学生，满足学生们无穷的求知欲。同时，要注意这滴水的质量。当好一名老师，一定要有扎实的基础知识，要有牢固的基本功，对每一个基本的知识点，都要做到既知其然，也知其所以然。只有这样才能给予学生真正需要的东西。尤其是英语这门学科，不少同学自己在做题时只靠语感，对一些

语言现象的认识也是模棱两可的，因此实训期间在为学生们解疑时，便暴露出不少问题。当然，语感是重要的，但光有语感是不够的，作为一名传授语言的教师，在培养学生语感的同时，还要能解释各种常见的语言现象。

学以致用，简简单单的四个字，其内涵却极其丰富，其意义也极其深远。若能真正懂得学以致用，做到学以致用，那么其收效也必将显著的。实训期间，我一直用学以致用的思想指导自己，从中充分感受到了知识的力量。

1、教学方面，在老师的指导下，充分运用教学法上所学过的理论知识来指导实践。

备课时，多方面收集材料，仔细钻研教材，然后对教材进行分析整合，使知识的输入更具整体性、系统性。同时，运用所学的计算机基础知识，制作知识性与趣味性兼具的多媒体课件，提高了学生的学习兴趣。授课时，根据授课内容的特点和重点，结合班级学生的实际，灵活选用教学方法。针对有些班级学生课堂上不甚活跃的特点，授课时，我尽量创设各种情境，提供机会让他们参与，从而调动他们的积极性。并且遵循语言学习循序渐进的特点，任务的设计由易到难。由与同桌讨论，到小组讨论，到单独发言；由在座位上发言、对话，到上讲台发言、对话，甚至表演，使同学们一步步得到锻炼，最终达到教学目的。

2、副班主任工作方面。

做一名好的班主任的确很难。不但教学工作复杂而又繁琐，而且还要管理好整个集体，提高整体教学水平，同时又要顾及班中每一名学生。这就要求教师不能只为了完成教学任务，而且还要多关心留意学生，经常与学生交流，给予学生帮助，让他们感觉老师是在关心他，照顾他。如何形成亦师亦友，积极健康的学习氛围和团结的集体关系，对于实训的新班主任来说是具有很大的挑战的。

但是，我遇到一个细心认真的班主任，她为人谦逊随和，工作很负责，很热心地告诉我怎么听课，在课堂上如何观察学生，如何针对不同的情况作出适当的反应，从而提高教学效果。首先，在她的指导下，我们根据本班学生的情况，制订出切实可行的班主任工作实训计划。有计划地开展各种工作，体现出工作的条理性。其次，制订奖惩分明的班规，实行评比制，在班上形成良性竞争，相互促进。再次，健全班委会，明确分工，发挥小干部的作用，提高学生的自我管理能力和师生共同管理班级。最后，组织指导本班学生参加学校组织的各项活动，使学生在活动中受到教育。如诗歌朗诵比赛，小学生国防知识比赛等。

1、在实训期间我严格要求自己，服从学校安排，及时完成任务，认真记录、备课、说课任务，同时我还参加了学校在青年教师课堂教学大赛的评课活动，使我收获不少。

2、在实训期间的纪律方面：我按时到校，按时下班，和本校教师一起工作交流，学习他们的教学经验，技能、教法，使我的专业知识和口语表达更上了一个台阶。

3、运用和教学成果方面：我在指导老师的帮助下认真备课，课堂教学中我的教学效果慢慢好了起来，教学内容学习也可以理解了。

近结束时，很舍不得和学生们分开，一个多月的时间里他们已经成为了我生活的一部分，每天与他们谈话聊天，学生们给了我很多欢笑，我也从他们身上学到了很多，在这里，学生们给我留下了一段一段美好的回忆。最后一节课时，我很感动，学生们亲手制作了卡片赠予我，卡片的字里行间流露着他们真诚纯净的心，学生给我带来那么大的触动，让我再一次体会到天真烂漫，再一次经历心灵的冲刷。我真心地希望他们可以快乐成长，学业有成，将来考上自己理想的大学。真心希望他们在人生的旅途中，可以走得顺利一些。

创业之星报告总结篇五

- 1、通过对创业之星的操作了解在公司担任领导阶层所要面临的各种决策；
- 4、用管理模拟方法来学习，其基础是对管理问题进行模拟；
- 5、利用创业之星软件将平常在课堂上学习到的知识用之于实践做到学以致用。

20xx年x月x日——20xx年x月x日

我们分成10个小组，每组5至6人，分别有ceo、生产总监、财务总监、人力资源总监、技术总监、市场总监、销售总监等角色，10个小组之间进行竞争。

每个小组的成员按照老师授课时的要求分别担任虚拟公司的总经理、财务总监、营销总监、生产总监、研发总监、人力资源总监等岗位，并承担相关的管理工作，通过对市场环境及背景资料的分析讨论，完成企业运营过程中的各项决策，包括战略规划、品牌设计、营销策略、市场开发、产品设计、生产规划、融资策略、成本分析等等。每个小组都要独立做出众多的经营决策，注重实习的每一个环节，充分发挥团队的作用，制定有效决策和最终的取胜的关键。

一，背景分析

实习软件给每个公司的初始资金是100万元。依据老师的分组，我们实验教室中一共有10个小组参与实习，这样就是说明我们路路发公司在同一产品上有九个竞争者。按照软件中提供的消费市场需求和销售市场的相关信息，所有公司第一季度都只能专攻北京市场，这样又增加产品市场的竞争难度。

二，经营策略

1. 战略规划。我公司的主体战略路线就是不断开发市场，以首攻新市场的优势和产品高度满足消费者需求为基础来获取最大的市场份额。

2. 营销策略。第一季度由于市场和资金的局限，我们根据消费者的需求保守生产了足额了实用型产品，占领实用产品的市场。之后两季根据财务的预算分析得出时尚型产品的盈利最高，其次是科技和商务，再结合市场总监的提议我们决策主攻时尚型和商务型产品。等到三季末，我们资金回笼，并有了一定的收益，我们就开始放手研发新产品，但是策略主线是时尚型盈利最多，商务型需求相对较多。实习后期大家基本觉得实用型是低利润，基本都会选择放弃，市场总监提议我公司一定不能放弃这块市场，事实也证明这一决策是相当正确的。

3. 生产管理。在这一方面，我们严格控制产品原材料的采购和生产能力的匹配，例如需要一季度到货的原料要提前预定适合的量，原料的采购总数要和生产线的生产能力以及工人的在岗数量完全匹配等，这样以防导致工人闲置产生无谓的工资花费和资金过多挤压在库存的商品上导致流动资金不足等情况的出现。

4. 财务管理。其实结合之前的几项管理都有涉及到财务的工作，最主要的当然是认真全面的分析后做好最佳的预算，为企业的下一步最好充分的准备，始终走在企业运营的前方。

三，绩效分析

总的来说我觉得我们组公司的经营绩效是比较优秀的。第一季度因为资金、产品销售需求和市场的局限，我公司基本处于亏损状态。第二季度我们利用上季度剩余资金以及收到的账款扩大了生产力和销售力，利用新开的两个市场销售和我们的做好的充分精确的预算销售了可观的产品数量，资金迅速回笼并且有了一定的盈利。第三季度开始我们的主要注意力

放在了新市场的市场份额的抢占上面，之后我公司基本是稳步操作，严格把控对市场需求和自身生产能力的提高的分析并做出相应最佳的决策，一直稳定保持在盈利水平，公司绩效可谓是步步高升。 四，企业经营成败原因总结分析。

我公司的经营结果算的上是比较成功的。无论是我们的战略规划、品牌设计、营销策略、市场开发还是产品计划、生产规划等，我们组员都是依据各自职位的要求严格把控，仔细分析，最后小组商量一致共同做出的决策。这充分体现了大家的团队精神。小组的经营成果如此可观，决定性因素也在我们每个成员各司其职，把自己的学习所得都运用与实际，获得了较满意的成果。但是最后我们组只拿到了第三名的成绩我觉得与我们决策的大胆程度有很大的关系。公司经营之初我们因为资金的周转不灵也不敢轻而易举去贷款，总是小心翼翼计算着剩余资金。如果我们在第一季度贷够合理的款，去开发市场和生产力等，我相信我公司的经营绩效会更加优秀。

一，对真实企业运营管理的理解与体会；

肩负的义务，产品的报价要合理；下一季度的预算要精准；材料采购和人员的聘用要和相关部门的经理共同决策最有方案；还有就是让我更深刻的体会到“人无我有，人有我优，人优我转”的内涵，在商品市场日趋竞争激烈的今天要想自己的公司常胜不衰就要在自己的产品与市场上多下功夫；此次生产实习更是让我体会到在现实的生产经营中的胆子要大一些，要时刻保持冷静，沉着应对一切突发事件。

二，对日后如何开展创业的启发；

1. 组建优秀的工作团队，培养员工的企业素质和相应的道德观，提升员工的职业技能。
2. 统揽全局做好市场分析，结合众人的意见做出满意的企业

战略决策。

3. 要时刻敦促财务的报表分析，很好的掌握好公司资金的运转。

4. 对产品的定位要精准，符合市场人群的需求。

三，对如何提高企业的创业成功率的认识。

1、在进行生产实习之前要做到先规划好

2、要充分发挥团队的力量做到各司其职，尽人之所长

3、在进行生产实习过程中的胆子要大一些

4、要善于分析市场行情，做到冷静应对