# 创业之星实训小结

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-02-26

*第一篇：创业之星实训小结创业之星实训小结通过这几周的《创业之星》模拟经营的几次实训课,使我受益良多,我在我们小组担任 的是市场销售的角色,但是由于系统权限的设置问题,我同我们小组成员一起来对我们模拟 公司的经营进行了决策。以下是我在这次的...*

**第一篇：创业之星实训小结**

创业之星实训小结

通过这几周的《创业之星》模拟经营的几次实训课,使我受益良多,我在我们小组担任 的是市场销售的角色,但是由于系统权限的设置问题,我同我们小组成员一起来对我们模拟 公司的经营进行了决策。以下是我在这次的模拟经营实训的几点心得: 一,总体策略的不同。实力强的小组多采用“多品种、少批量、多市场”的策略。因为竞 争激烈,总市场容量一定,故平摊的订单数少,一般不超过900,。在产品设计开发上,多采 用多品种战略,利用不同的材料组合设计不同产品,有的以次充好,有的实惠型、经济型都 带有发声或发光功能。市场方面多是全开,因为产品种类多,全开市场可以多拿订单。而在 生产线布置上,开始多选择3 条左右的手工线生产产品。最重要的是规则中存在一些潜在的 规则,如两种以下(不含两种)的材料组合的产品是不需要研发的,所以第一季就能生产产 品,抢占市场;还有就是贷款方面不是每季都能贷20 万,除非是所有者权益很高,那样的 可授信额度才可能达到20 万以上。

二,从这次模拟比赛了解到,比赛时如果能够贷到款尽量贷,除非资金充足,不必担心 后期的还款压力很大。另外就是不要购买厂房、少上手工线,因为手工线的废品率高,这造 成产品成本高。可以在第一季少点手工线,后期转为柔性线,因为柔性线可以混合生产,很 适合多品种、少批量、多市场的策略。

三,不要担心第一季生产带有1 个到货期原材料的产品,如果其他团队的产品没有带辅 助功能,而你的带了,那么你的产品竞争力更强,能够以高价拿较多的订单,这样紧急采购 多花费的钱也能收回来。

通过这次创业之星的培训,让我了解到当你对某项目有 80%的把握时,你已经失去这 块市场。风险越大投资回报率越高,失败也是在所难免的,失败也是为更好地解决问题,信 心始终是人生的顶梁柱。所以我们不能把眼光只盯在眼前的利益,我们应该有更长远的眼光 和更全面的经营策略。

2025 年01 月01日

**第二篇：创业之星实训心得体会**

个人实习报告

班级 电商122班 姓名 温荣淑 学号201203090215 地点 学2 604 时间 6.16 & 6.18

8个季度的创业之星实训结束了，有欢乐，有兴奋，也有郁闷。开心的是我们懂得了创业的程序，郁闷的是几次经营下来企业成绩都不太理想。但我想，只要有心，不断加强摸索，我们一定可以把它做好。

创业是我的梦想，但我发现真正打算创业时，就会有很多事情要考虑，并且是千头万绪，难以入手。8个季度帮助我一步一步地捋理创业的思路。经过这次后，我将能决定自己是否适合创办企业。这虽然是个游戏，但是让我们真实的感受到了那份创业中的紧张，我相信这对我们以后不管是创业还是工作都会有很大的帮助。

通过“创业之星”实训，我了解了在公司面临的各种决策都是不易的。通过这个软件，提供给我们一个虚拟的平台，让我们了解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力量，合作的重要性。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，充分做到学以致用。

我自己也学到了，经营公司是不仅仅只有领导能力就行的，要有责任心，要学会成员合作，要充分发挥每一位成员的作用，要有合作精神，加强团队的合作能力。在关键时刻和突发状况时要当机立断做出正确的决定。而且在工作上我们要严格要求我们之间，以身作则。

我们的创业模拟实训班课程就这样过去了，但这也意味着我们下一个新起点的开始。意味着我们的创业模拟实习的学习并没有结束，这样的学习精神将伴随着我们走到以后的创业或者工作岗位中去，让我们做得更好!用我们这个周学会的一些思想去更好的书写自己未来的人生历程。相信有一颗永远不服输，积极向上的心态与更于面对现实的残酷的心理，我们今后不管是工作还是创业的路会更好走一点儿。真的很感谢老师，给我们分享了这样的一场思想盛宴!电商企业模式个人实习报告

班级 电商122班 姓名 温荣淑 学号201203090215 地点 学2 604 时间 6.16 & 6.18

我们从分析商业模式、技术模式、经营模式、管理模式、资本模式来分析公司。作为一个电子商务公司，我们要考虑的问题有价值主张、目标消费群体、成本结构、核心能力、收入模型、客户关系、合作伙伴网络、分销渠道等等。

何为电子商务。初期的电子商务认识阶段，已让我深深着迷，原来商务可以这样来做，原来网络不只是玩!如何去策划电子商务。面对许多的方法和技巧，如果没有一个系统完整有效的策划，开展电子商务真的是很容易半徒而废。实施管理与执行。有了好的方法做指导是必要的，但是一个好的过程管理和执行也是必须的，很多企业做电子商务就是停在了执行力 上，正常的渠道运营的很好，如果再花钱去投资电子商务，心里没底，短期看不到效果时，就容易产生退缩行为。效果评估，转化率问题。企业做电子商务为了什么?最终还是赢利，效果如何，在实施过程中要有一个精准的评估数据，这样才能更好的 进行下一步的计划。转化率如何?能否最终实现赢利，这些都是必须的，如果不能有效的转化为利润，电子商务也将成为一场空谈。

电子商务的运行模式和运行效率都让我大开眼界。当今世界网络、通信和信息技术快速发展，互联网在全球迅速普及，使得现代商业模式多样化。电子商务便在这中背景下迅速发展，成为现代商业的重要模式之一。本次对电子商务的上机操作，使我对电子商务作用及特征有了更深刻的理解。

**第三篇：创业之星实训心得**

创业之星实训心得

时间匆匆逝去，伴随着工程管理这个班级，伴随着创业之星这门课程。从第一节课到最后一节，创业之星伴随着我们走过了4\*8个季度，其中的酸甜苦辣只有经历过的人才能明白。一学期下来，有时候真的觉得人生就是一场旅行，中途你可以任意换车，但是终点却都是一个站牌，有的人注重结果，有的人只会享受过程中的乐趣，是否有人想过二者可以兼得。或许我从中找到了些许答案。创业之星，一个全新的模拟软件，一门新兴崛起的课程。从第一节课开始，我就充满了些许期待，因为我被它全新的教学模式吸引了，而且我们学院的创业之星代表还获得了“省级二等奖”的好成绩，怎能不够期待的。但是，事实真的如我想象中的那么顺利吗？

开始以来，王老师就给我们讲了一些数据上很粗略的东西，然后分分组我们就开始运行。首先告诉我们创业之星实训的一般流程是：产品设计→市场开发→资质认证→厂房租用→设备购置→员工招聘→员工培训→员工调整→员工辞退→原料采购→投料生产→生产线升级→签订合同→解除合同→设备购置→产品报价→广告宣传→下季度安排，不过这只是一般的流程，初学者可以按照这上面的流程一步步的做，不要漏掉一些重要的流程。说实话，可能讲的有点粗糙，可能是我没有认真的听课，我们组员对这个软件完全不知道怎么运行，甚至买材料，租厂房这些最简单的成本我们都不会计算，更不会进行控制。但是没办法，必须跟着大家一起走，拿定单，交订单，由于我们班长曾经为了参加比赛去培训过，所以懂得比我们班同学多很多，所以第一个八季度下来，他们组稳稳的拿下了第一名。后来在这种模式下，班级里面的同学的情绪都很激动，甚至出来罢手不敢，甩手掌柜的现象，老师和同学的激烈矛盾达到了最高点。中途也发生了点下插曲，说实话，王老师在来给我们上课之前，在银行待过很长一段时间，对这些各种利率、会计上的很多东西有自己的心得体会，但可能教导方式不一样才会出现这种情况，无登大雅之堂，但是就是因为这点下插曲，老师和同学之间都意识到了自己的错误，慢慢的双方都进行了改正。

在第一个季度完了之后，王老师开始教给我们一些很具体，数据很通透的东西，慢慢的我们也就有了自己的想法，同时也知道如何去运行这个软件，后面的2\*8季度，我们运行的倒是得心应手，但是因为不是很熟悉一些季度末要扣除的款项，所以总是出现紧急贷款，然后分数就被拉了下来，同时，对产品的研究也不是很通透，掌握不了市场上各种产品的需求情况，虽然最后一个季度我们组员开始予以改正，但是我们犯了一个致命性的错误，开始的几个季度老师都是只运行到第七个季度，然后我们最后次运行因为对产品的研发投入有点多，所以对IC的认证也就没有投入了，因为我们看到所有的产品IC认证都是要第八个季度才起作用的，但是我们失误了。因为是最后一次运营，所以老师运行到第八个季度，但是第八个季度的话我们的货全部卖不出去，所以王老师给我们开了四个品质型市场和一个经济型市场，才让我们最后一个季度有货物卖出去，最终取得第四名的成绩，假如老师不给我们开放新的市场，我估计我们要一下子跌到谷底，永无翻身之日。

其实说到这门课程，的、不是一个人就能玩下去的，一个人实在太麻烦了，毕竟我们学员参加比赛获得“省级二等奖”也是四个人的功劳。说到这点就非常感谢我们的组员，要不是他们在自己的岗位上默默的付出，算好各种材料、报价情况，真心不知道我们会取得什么样的成绩，最后一个组就是因为组员总是不来上课，做的总是那么一两个人，更为搞笑的是他们居然把自己的公司名称改为“一个人的公司”，可见组员之间的团结情况，默默付出情况是多么的重要。

学习创业之星，通过这一学期的学习，我受益匪浅。其实在课堂上学好自己的专业知识并不是最重要的，最重要的是把自己的所学所悟运用到今后的工作中。通过这次对于《创业之星》软件的实习，我们都懂得了如何才能有效地利用自己的专业知识做好事情。从此，创业在我们每个人的心里，不再局限于书本上的枯燥知识，而是真实的实践与体验。此外，在实验的过程中，我还明白了团队的重要性。在一个团队中，交流是必不可少的，想要完成目标，每一个成员都必须融入到整个的框架中。学习这门课程，和老师之间处理好关系是多么的重要。总而言之，这一次的实习意义非凡，它不仅让我了解到了创业的流程以及其中蕴含的艰辛与汗水和企业的经营管理的难度，还让我对专业知识的理解更加深刻，为我以后的学习、工作打下了良好的基础。通过“创业之星”实训，我了解了在公司担任领导阶层所要面临的各种决策。通过这个软件，提供给我们一个虚拟的平台，让我们了解了现实生活中一个企业，一个公司是如何经营以及运行的。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，充分做到学以致用。同时在上面你还可以跟组员商量，切换自己的角色，做一下你没有做过的事情，比如采购总监，生产总监，销售总监，CEO 之间的角色切换，让你且身处地的了解了一个企业的具体经营情况，为将来自己投身工作打下坚强的后盾。

学院：中华职业学院 班级：工程管理11-1 学号：201105005512 姓名：朱家兴 时间：2025-6

**第四篇：创业之星实训报告**

实训报告

摘 要 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；通过一个虚拟的平台让我们接触了解现实生活中一个企业、一个公司是如何经营以及运行的；通过创业之星软件的操作实习让我们知道团队的力量、合作的魅力，一个公司运行的好需要公司所有人员各司其职、通力合作；用管理模拟方法来学习，其基础是对

管理问题进行模拟；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

目录

一、实训概述………………………………………………….1

二、实训内容………………………………………………….2

三、实训步骤………………………………………………….3

四、实训心得………………………………………………….3 东北农业大学成栋学院实训报告

东北农业大学成栋学院实训报告

一、实训概述 实训时间：2025、8、21-----2025、10、26为期十周 实训地点：东北农业大学成栋学院第二教学楼515教室 实训环境：市场营销实训基地资源充足 实训目标：

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；

2、通过一个虚拟的平台让我们接触了解现实生活中一个企业、一个公司是如何经营以及运行的；

3、通过创业之星软件的操作实习让我们知道团队的力量、合作的魅力，一个公司运行的好需要公司所有人员各司其职、通力合作

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。

通过这种实训课程，可以有效的将所学知识转化为实际动手的能力，提升我们的综合素质，增强我们的就业与创业能力。是为所有学生而不仅仅是部分学生提供一个创业实践的训练平台，使创业教育真正落地。透过创业之星领先的商业模拟引擎，让学生在虚拟创业空间里，全面体验创业的全过程，尽情释放才智，挥洒创业激情，放飞创业梦想！在这里，创业不再是停留在书面上的理论知识，而是真实的体验与实践。

二、实训内容

这是一个在实践中学习创业的过程，给我们每人六十万现金和一年时间，我们该怎样生财。创业之星布置了一下几个模拟任务：完成创业计划书，创业能力评测；完成创业办登记注册的所有流程；实际运营管理，与其他小组模拟对抗实战，其中包括每人创业资金60万，置顶玩具制造业。针对不同类别的消费群体设计品牌，研发产品，在通过分布各个区域市场的营销网络销售，并且完成一年四个季度的企业运营管理。

创业只想的主要实训的内容包括：撰写创业计划，评测创业能力，熟悉创业流程，学习创业管理，并在这系列过程中学会防范创业风险，体验创业的艰苦。我们只有一下午的时间安排决策。于是上课之初，听完老师的初步介绍，我们赶紧自发和身边的同学建立小组，我们小组成员有，CEO洪思远，CMO赵鹏，CHO陈朝，CHO １

东北农业大学成栋学院实训报告 潘秋实，CSO赵德颖。然后稍微讨论下各自任务分配。开始自行摸索这个软件。这个软件比拟现实生活的创业过程，在一个小型社会环境中，有创业大厦，工商局，税务局，社保单位，银行，事务所，情报中心，人才市场，交易市场等单位。而且想创业需要按照现实过程一步一步来。

三、实训步骤 在第一阶段，我们自身对创业的过程也不是很熟悉，所以在软件模拟中也显得手忙脚乱，毫无头绪。在大家陆续登陆后，更多的不是商量战术而是熟悉流程。在流程指导下，我们合理租用了一间办公室，并且注册了公司。在成产过程中，我们组做的没那么理想，在快结束的时候，我们组还是没有能够有产品出来，这第一阶段中，我们选择了实惠型顾客，主要针对的是默认销售市场北京地区的。我们根据现有的资金，在这个阶段租用了中型的生产车间，购入了4个手工生产设备，每个设备配有两名生产工人，另外还在人才市场还聘用了一名销售人员，只是在阶段结束的时候没有能够买好生产所需要的材料，因而没能很好的生产出产品。这个阶段，我们没能够很好的了解该软件，开始不知道怎么来聘用员工，不知道怎么采购原材料，所以开始就慢了别人一拍，好在在老师公布结果的时候，10个小组也就只有第一组有产品，有订单。

在第二阶段，我们开始就买了原材料，投入生产，看到工作车间的机器运作起来大家都非常开心。根据一季度的价格商定我们的小熊玩具价格定在了75元。由于资金有限，我们虽然生产了一部分成品，但是还是不能满足订单要求，所有亏损。但是在这个阶段我们没有考虑到质量认证的优点，而且我们并没有想到要开发新产品、扩展销售地。所以这个阶段的决策很一般，直接影响到了以后两个季度的生产销售。到了第三阶段，扩展了销售渠道（扩展的渠道要到下个阶段才能完成），我们为产品插入了广告，当然之前的生产线还是继续工作的，只是之前没有想到为员工购买保险什么的，导致被扣了不少钱，这是决策的不完善，前面的决策有些失误，直接导致了第四阶段我们资金不够用。然第三阶段的库存却有很多。在第四阶段，我们在技术部开发了新产品，针对的是品质型客户，在这个阶段我们为新产品加入了质量认证，租用了大型的生产车间，买入了两台生产设备，广告的继续投资，然，我们这样的决策并没有考虑到现有的资金有多少，反而还借贷了15万，因而最后我们并没有足够的钱来使新产品投入生产，所以这四个阶段结束后我们并没有能够达到预期的效果。好在在第三阶段我们扩展了新的销售渠道，所以最后的阶段，我们原有的产品在新销售地上海的业绩是多于北京的。２

东北农业大学成栋学院实训报告

四、实训心得 在这个游戏中，我们有以下几点决策失误：

一、没有能够及时意识到为每位员工购买保险，直接后果被罚款了很多钱；

二、没有能考虑到资金与租用的场地大小之间的关联，导致很多场地空置，浪费资源；

三、没能够在第一季度开发第二个销售市场，直接影响到第三季度的销售；

四、没有能够很好地预测产品的价格为我们盈利，价位定的过低；

五、第一种产品的原材料购入量没有能够得到很好的预算，产品供大于求，导致过多产品的库存，资金周转不灵；

五、产品质量认证过晚，新产品开发不及时，导致销售市场过于狭隘。这些都是我们最后资金不能周转的原因。我想如果我们当时在第一季度，用多余的钱进行产品质量认证，并且发开第二销售市场，为工作人员参保。第二季度我们能用第一季度产品回收资金开发第二产品，继续生产第一种产品，稳定回收资金，为第三季度第二种产品的投入做足资金准备。第三季度投入生产第二种产品。第四季度我们可以考虑投入自动生产线。通过这一次实训，我受益匪浅。其实在课堂上学好自己的专业知识并不是最重要的，最重要的是把自己的所学所悟运用到今后的工作中。通过这次对于《创业之星》软件的实习，我们都懂得了如何才能有效地利用自己的专业知识做好事情。从此，创业在我们每个人的心里，不再局限于书本上的枯燥知识，而是真实的实践与体验。此外，在实验的过程中，我还明白了团队的重要性。在一个团队中，交流是必不可少的，想要完成目标，每一个成员都必须融入到整个的框架中。总而言之，这一次的实习意义非凡，它不仅让我了解到了创业的流程以及其中蕴含的艰辛与汗水和企业的经营管理的难度，还让我对专业知识的理解更加深刻，为我以后的学习、工作打下了良好的基础。在最后，我必须要感谢喻霞老师给了我们这样一次生动、别开生面的实验课。致谢：谢谢冯波老师给我上的这两月多月的课，她一直对我们都很好，她上课认真，每节课都要完成课堂任务，谢谢老师对我们的体谅，我们和她就像是朋友，亲爱的波波，虽然我们要毕业了，但友谊常在！东北农业

大实 训 报批阅

告情

批阅人： 成绩 ４

东北农业

大５

３

学

成栋

学

院实告 评 阅

教师

况的二〇一四年 月学

成栋

学

院

实

训报告 见

对报

概述日 报告训

报

告

意

**第五篇：创业实训小结**

创业实训小结

在参加此次创业培训之前，我对创业的认识只停留在它的字面含义上，其实是一点也不懂创业是怎么一回事的。我一直都认为创业是十分艰难的，需要的不仅是广博的知识，还需要各方面的能力以应付各种不可预测的事。培训下来，虽然我改变了创业不可触及的想法，但是我更深刻地认识到它确实并非易事。课程以模拟的方式展开，让我们真正体验了创业具体的流程，中间穿插的老师的授课是具有引导性的，带领我们一步步完成任务。小组模拟的活动让我们通过自身的操作一点一点地学习。我学习到了组织的管理，职务的设置与功能，参与到了模拟公司的命名讨论，认识到了团体的力量。让我印象深刻的是后来教课的杨老师，他给我们明确了公司财务的重要性。他所讲的内容不仅对创业而且对就业都有很大的帮助。因为他丰富的经历，他把许多他现实生活中的例子搬上课堂给我们讲，在他的课堂上我受益匪浅。创业很难但同时也很有趣，当我们有了现实可行的想法之后不妨开始我们的探险，走出一条不一样的就业之路。英语09\*\*\*4侯正婷

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！