

2023年星火之星心得体会 创业之星实习 心得体会(优秀5篇)

心得体会是对所经历的事物的理解和领悟的一种表达方式，是对自身成长和发展的一种反思和总结。优质的心得体会该怎么样去写呢？下面是小编帮大家整理的心得体会范文大全，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

星火之星心得体会篇一

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，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；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；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；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。

星火之星心得体会篇二

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。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，分别是总裁、财务总监、技术总监、市场总监、销售总监、生产总监。我在其中担任的是技术总监(cto)技术总监的主要工作是负责企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程。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术交流；负责制定部门管理规范报批并执行以及业务流程规范化管理；进行技术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，拟定创业计划书等成立公司的各种必要注册程序。

首先，我们要熟悉整个软件的操作，熟悉每个人要进行哪些决策以及整个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计划。

第一季度开始，我们针对北京市场研究了第一个产品，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，我们得到了解答。因为新产品都有一个研究时间，我们得第一个产品研究时间为一个季度，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研究时间为零季度的。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计划。通过查阅数据帮助我了解到在这两个市场，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，希望花最少的钱，买到自己心爱的商品。要求电池价格低廉，使用安全可靠。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。于是我们采用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。他们使用主流的外观包装材料，大方实用。要求电池能长时间使用，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。对手机的阅读功能要求高。对触摸屏功能非常看重。手写输入提高使用效率，节省时间。录音功能随时方便商务人士使用。

通过以上仔细的分析，制定计划，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。于是在我们得继续努力中把好成绩一直保持到最后一个季度。

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，领导的能力，执行能力。我深刻的认识到作为一名技术总监所肩负的义务。在商品市场日趋竞争激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。此次实训告诉我要时刻保持冷静，沉着应对。

星火之星心得体会篇三

《狼来了》是许多人小时候的枕边故事。文中的小男孩一次又一次的欺骗村民，最终落了个被狼吃掉的下场。就是这样一个大家熟悉的不能再熟悉的小故事，也从侧面表现了诚信的重要度。

大家听了我举的两个例子，有没有对诚信有了更进一步的认知呢？是的。也许有些人会说：“现在的社会没有钱是根本生存不下去的。”他们说得对。但是，他们有没有想过，当他们去世后，即使他们睡的是金棺银木，那也毫无意义。可是，如果他们从来都没有说过一句谎话，无论何时，都不虚伪，那么，他们会被后人敬仰，会流芳百世，成为人们的榜样。相比之下，我更愿意选择后者，使自己问心无愧！

诚信，比牡丹更美丽！比珍珠更宝贵！比钻石更闪耀！这金子般的、难能可贵的品质、就在你的身上，它要你用心去挖掘、去呵护，才会在你内心深处散发出最无与伦比、最耀眼的光芒！

星火之星心得体会篇四

也许你只是路旁一株普通的小草，无法如鲜花般灿烂迷人；也许你只是山洞一条不为人知的清泉，无法入大海般浩瀚奔腾……你可以如此普通，平常，但决不要丢掉诚信这做人之本、立事之根。要让诚信与我们通行！

诚信，让世界充满阳光。参天大树挺拔耸立，靠的是深扎大

地的根的支撑;凌云高楼气势撼人，来自厚重基石无语的支撑。那么，人，又是靠什么来支撑起漫长的人生呢?那就是一诚信。

所谓诚信，就是诚实，守信用。诚信是人的基本品质，是人的内在修养。是一种令人敬仰的道德素质。诚信是中华民族的传统美德。自古以来，中国人就以守信义，讲信用而闻名于世。孔子曾经说过：“人而无信，不知其可”。这一古训作为中国人的哲学，流传了千年，激励着一代又一代人为培养诚实守信的良好人格而努力。

诚信不只是简单的道德问题，而是一个人，一个企业，一个社会的重要资源，它影响着一个人的可信度，一个企业的竞争力，一个社会的和谐性，有了这种资源，一个人可以广结善友，一个企业可以财源滚滚，一个社会可以温暖美好，失去了这种资源，一个人会众叛亲离，一个企业会举步维艰，一个社会会**不安。诚信为人，心胸坦荡天地宽，必能取信于人，立信于人，收到的也是友谊和关爱;诚信做事，必能韧如江流，万事如意，取得的是功成名就。

纵观历史足迹，失信者无不付出承重的代价。周幽王烽火戏诸侯，终致国破家亡;拿破仑违背诺言，攻击盟国，沦为阶下囚。我国春节假酒案给当地造酒业带来承重损失，连当地名酒“杏花村”也难逃此劫;南京冠生园因“陈馅事件”悠悠70年的老字号企业顷刻间瓦解破产;相反，《水浒传》里许多忠肝义胆的英雄豪杰成了人们敬仰的对象，我国联想，海尔等一批企业集团因重质量讲信誉备受顾客厚爱。

小到一个人，大到一个国家，都要讲诚信。日本现在热衷于入常，为何遭到世界上许多国家尤其是亚洲国家的反对?这样一个篡改历史教科书歪曲历史，不承认自己侵略历史的无信无义之国，何以担当起维护世界和平的重任?这样一个不守信义的国家如若继续一意孤行，得到的只是亚洲人民更大的仇恨，其国际地位休想得到提高。

我们的国家几十年以前就提出了“和平共处五项原则”，多年以来，我们一直恪守这个原则，不仅为自己赢得了良好的信誉，创造了安定的国际环境，而且吸引了一大批国际企业来华投资，促进了自己的经济发展，提高了自己的国际地位。

人无信不立，商无信不通，国无信不稳。诚信不是一个人的事，要靠我们大家共同来身体力行，从生活中每一件事情做起。诚信需要一步步的积累，要经得起时间的考验。多一份诚信，就会少一份丑恶，多一份美好，多一份诚信，就会少一份低劣，多一份和谐；多一份诚信，就会少一份黑暗，多一份阳光。

星火之星心得体会篇五

这周我组进行了创业之星的实训学习，创业之星是以模拟实际现实中的市场经营状况，通过电脑数据来进行评判，这和实际创业流程方法很接近，所以，这是一场十分值得展现自己能力的实训。

1、对实训的认识。

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。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。

2、实训内容

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，分别是总裁、财务总监、技术总监、市场总监、销售总监、生产总监。我在其中担任的是技术总监(cto)技

术总监的主要工作是负责企业的技术管理体系的建设和维护，制定技术标准和相关流程。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术交流；负责制定部门管理规范报批并执行以及业务流程规范化管理；进行技术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，拟定创业计划书等成立公司的各种必要注册程序。

首先，我们要熟悉整个软件的操作，熟悉每个人要进行哪些决策以及整个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计划。

第一季度开始，我们针对北京市场研究了第一个产品，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，我们得到了解答。因为新产品都有一个研究时间，我们得第一个产品研究时间为一个季度，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研究时间为零季度的。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计划。通过查阅数据帮助我了解到在这两个市场，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，希望花最少的钱，买到自己心爱的商品。要求电池价格低廉，使用安全可靠。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。于是我们采用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。他们使用主流的外观包装材料，大方实用。要求电池能长时间使用，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。对手机的阅读功能要求高。对触摸屏功能非常看重。手写输入提高使用效率，节省时间。录音功能随时方便商务人士使用。

通过以上仔细的分析，制定计划，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。于是在我们得继续努力中把好成绩一直保持到最后一个季度。

3、实训心得

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，领导的能力，执行能力。我深刻的认识到作为一名技术总监所肩负的义务。在商品市场日趋竞争激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。此次实训告诉我要时刻保持冷静，沉着应对。