

创业之星实训报告人力资源部(汇总7篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

创业之星实训报告人力资源部篇一

古典文学常见论文一词，谓交谈辞章或交流思想。当代，论文常用来指进行各个学术领域的研究和描述学术研究成果的文章，简称之为论文。下面是创业之星论文，请参考！

院校创业教育生态链的培育

摘要：职业院校的发展受到教育领域中的高度重视，创新型教育中对学生创业倾入了心血。简要阐述创业教育生态化的内涵，然后讨论了创业教育生态链的培育与实践。

关键词：职业院校；创业教育；生态链培育

职业院校的基本教育目标是为社会培养一线的技术型人才，学生的专业技术能力是教学重点，学生在专业领域中研究深度一般。通常情况下，学生在三年之内就能掌握全部的核心技术。职业院校的学生特点决定了其创业的基本条件，是发展教育生态链的最佳实践人员。发展教育生态链，可以将学生教育、社会发展和生态环保有机结合在一起，一举多得，需要引起相关人员的高度重视。全面深化改革背景下，要联系生态和地方经济建设，对职业院校进行深化改革，切实培养出对社会有用的人才。

一、职业院校创业教育生态化的内涵

“生态系统是指在一定时间和空间内，生物和非生物成分之

间通过物资循环、能量流动和信息传递而相互作用、相互依存构成的统一体，是生态学的功能单位。”构成生态系统的各项要素即为生态因子。这是美国katharinedunn提出来的，她认为创业生态系统即创业主体和各生态因子之间通过信息传递、能量流动、激励带动等相互作用形成的统一体。基于该维度，创业教育生态化是通过优化培育影响高校学生创业的各项因子，将这些因子链接成一个生态系统。因此，高职教育生态化培育的关键不仅要从宏观层面建构创业生态系统，更要从微观层面加强培养各生态因子。

二、职业院校创业生态链的培育与实践

1. 职业院校创业生态链培育的要点问题

第一，创业项目问题。由于创业项目与生态链联系在一起，所以项目的选择要与生态环境相结合。项目的确立可以与当地的生态环保事业部进行探讨，从而保证创业活动有益于生态环境的保护工作，不会对自然环境产生危害。第二，创业资金问题。创业的根本保障是资金，没有资金无法运转。通常情况下，学生的资金主要是源于父母，然而职业院校学生多是农村家庭，收入微薄。这就需要解决学生的创业资金问题以保证教育生态链的各个环节都能够良好的链接在一起。第三，创业技术指导问题。职业院校的学生年纪较小，缺少必要的社会经验，冲劲有余而阅历不足。这就需要相关人员对其进行全面的指导，从而提高其创业技能，避免孩子在商海沉浮中受到打击。第四，创业人员基本素质问题。创业人员要具备领导能力、意志力、灵活处理问题的能力等等。这些需要职业院校的教师对学生进行培养和锻炼。第五，创业扶持问题。创业活动的进行需要各方面的扶持，只有得到各方面的帮助才能够走得长远。第六，创业可持续发展问题。创业活动与生态联系在一起，就要考虑在创业过程中生态环境的变化因素，随时根据生态保护和建设的需要对自己的创业项目进行调整，从而保证创业活动与生态建设和谐统一。

2. 职业院校创业生态链的实践注意事项

第一，创业项目必须经过科学讨论之后才能确定。在具体的创业项目确立的进程中，项目的选择要经过严格把关。项目的发起人可以是环保事业部、职业院校全体师生以及当地政府部门。要以职业院校为核心，组织政府和环保事业部成立项目评估小组，对项目进行全方位评价，从而保证项目的可行性。经过政府和生态环保事业部的同意，在后续的创业过程中也能够获得大力支持。第二，职业院校和教育部为创业活动提供必要的基础资金。创业资金的来源有很多，首先国家支持学生创业，会有一些额度的低息贷款；其次，项目有利于当地的经济发展和环保建设，可以争取到政府的资金支持；再次，创业活动成熟起来后，会解决部分的当地居民就业问题，也能够让群众中得到一定的资金援助。总之，职业学校要通过各种渠道为学生提供创业的基本资金，保障学生的创业活动能够正常开启。第三，职业院校教师和生态发展相关部门的人员对创业活动提供必要的技术指导。创业是一个简单的活动，当创业与环保联系在一起，就变得复杂了，技术性含量也就高了。所以，在整个创业过程中，学生要得到相关的技术指导。这就需要职业院校与生态环保部门能够通力合作，对学生进行核心技术的指导。这个指导活动要贯穿于整个职业院校的教学活动中，三年的时间能够让孩子充分消化和吸收这些知识，从而创造性地运用到实际的创业活动当中。第四，创业项目的基本负责人和主要活动人员要接受创业基本素养培训。第五，联合相关部门和地方政府对创业项目进行大力扶持。创业活动主要是经济建设的重要组成部分，这与当地政府有直接关系。如果政府能够给予资金上或者政策上的帮助，会推动创业活动的发展。创业教育生态链，从生态环保视角出发，是地方生态环保建设的重要组成部分。生态环保事业部对创业项目的态度，决定了创业活动的发展长远与否。所以，要于生态环保部门联系，对创业活动进行细致的指导，确保整个创业活动的进程中都能够切实为当地生态环境的整改做贡献。第六，创业活动要与生态同步，坚持可持续发展战略。生态要可持续发展，创业教育生

态链就随其动态调整，从而不会因为生态环保行动而被责令停业。这就需要职业院校对学生的项目确立和发展都给予足够的重视。职业院校创业教育对于学生的发展和社会的经济建设都有重要作用，发展创业教育生态链，能够很好地将以经济建设为目的的社会活动与生态环保事业有机结合，可谓一举两得。因此，职业院校的相关教育教学工作者，要对学生的基本素质进行评估，对本学院的专业进行深入研究，运用普遍联系的基本原理，将职业院校师生的能力和才华与当地的自然环境联系在一起，构建出良好的教育生态链。要以全面深化改革为契机，对职业院校的教育目标和教学内容以及发展方向进行调整，大力推进教育生态链的培养与实践。

参考文献：

[1]柏文静.我国高等院校创业教育存在的问题及对策[j].教育与职业，

[2]许继芳.高校创业教育生态链的构建[j].黑龙江高教研究，.

创业之星实训报告人力资源部篇二

创业是一种追逐梦想，放飞自我的勇气和决心。当我们看到那些闪耀的创业之星们，不禁让人肃然起敬。他们用热情和智慧铸就了属于自己的辉煌，也为我们这些创业者指明了明路。在参与“心得体会创业之星”的活动中，我有幸遇到了一些优秀的创业者，收获了许多宝贵的经验和感悟。

首先，创业需要有坚定的信念。在与创业者们的交流中，我深刻感受到他们对自己事业的坚信与执着。无论是面临困难还是风险，他们都能够坚持走下去。正如一位创业者所说：“创业就像是走在一条漫漫长路上，遇到的是各种各样的困难和挑战。但只要心中有梦，就会有源源不断的动力驱使我们继续前行。”这种信念和坚持是创业者们成功的关键所在。

其次，创新是创业的灵魂。在这个竞争激烈的时代，只有不断创新才能保持竞争力。我见到的成功创业者不仅独具慧眼，深谙市场需求，更勇于突破传统的束缚，敢于尝试新的商业模式和经营理念。正是由于他们的创新，才能引领行业的发展，并取得成功。

再次，团队的力量不可忽视。无论一个人有多么杰出的创业想法，没有一个强大的团队是难以将其变为现实的。我见到的创业之星们都注重团队建设，很多人从一开始就舍小我，成全大家，力争把团队的优势发挥到极致。如李伯仁老师所说：“一个好的团队就像一台精密的机器，每一个人都需要发挥出自己的专长，相互协作，才能形成无往不胜的力量。”

此外，成功的创业者们还注重自我学习和提升。他们不断学习新知识，关注行业动态，以拓宽自己的视野和决策能力。一个创业者的成功与否，并不仅仅取决于他个人的能力，更取决于他是否能不断学习和成长。正如一位创业者所说：“学习是一种习惯，只有不断充实自己，才能跟上时代的步伐，不断适应市场需求。”

最后，创业还需要很强的执行力。良好的计划和优秀的创意没有一个能够落地，也只是空中楼阁。在创业者的经验中，他们都强调了执行力的重要性。不论遇到多大的困难和阻力，都要有克服的勇气和毅力。只有将计划付诸实践，才能真正实现创业的价值。

通过参与“心得体会创业之星”活动，我不仅读到了许多创业者的成功经验，也看到了他们坚韧不拔的精神。创业之路是充满挑战和艰辛，但只要有梦想、有信念，并且用创新、团队合作、学习和执行力去支撑，我们也可以成为闪耀的创业之星。让我们肩负起创业的责任和使命，为自己的梦想而奋斗吧！

创业之星实训报告人力资源部篇三

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。

创业之星实训报告人力资源部篇四

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，那么其收效也必将是显著的。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，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。

创业之星实训报告人力资源部篇五

创业之路充满着挑战和机会，而人力资源的作用在其中起着至关重要的作用。在创业企业中HR 不仅仅是一个人员管理者，更是企业文化和发展的推动力。作为一名 HR 从业者，我有幸能够参加“创业之星 HR 心得体会”活动，通过学习和交流，我对于 HR 在创业领域的作用和应对策略有了更加深刻的认识。

第二段：创业企业的 HR 特点

创业企业的 HR 需要具备多项技能。首先，他们需要具备强大的招聘能力和对人才的洞察力。创业企业的业务快速发展，

需要招揽各方面的人才资源，在巨大的市场和技术竞争中占据优势。此外□HR 还需要具备管理和培训能力，能够建立企业文化，挖掘员工潜力，提高组织效率。在创业企业中□HR 需要了解企业发展战略，制定合理的人力资源方案，为企业长远发展打下坚实的基础。

第三段□HR 的应对策略

在创业企业中，人力资源管理面临的挑战很多□HR 需要注意以下几个方面。首先□HR 需要与团队合作，增强与公司管理层和员工之间的沟通。其次□HR 需要合理激励和回报员工，让他们感受到企业的大力支持和扶持，提高他们的忠诚度和工作热情。再次□HR 需要积极开展多种培训活动，帮助员工提升能力和素质。最后□HR 应该降低员工离职率，通过各种方式减少人才流失，以帮助企业长期发展。

第四段：创业企业的人才管理

创业企业的人才管理涉及到招聘、员工培养、激励和福利等诸多方面。在招聘方面，需要根据所需人才的特点，制定相应招聘计划和招聘标准。在培养方面，需要建立鲜明的企业文化，注重员工培训和职业成长，促进员工发展。在激励和福利方面，需要采用多种激励制度，包括经济、非经济和综合激励，让员工得到实质性的激励和回报。

第五段：结论

HR 在创业企业中的作用越来越受到重视。在全球竞争激烈的情况下□HR 可以帮助企业吸引招揽优秀人才，并保持这些人才团队的稳定性。此外□HR 还可以加强企业组织文化和员工信任，促进企业成功和长期发展。在未来的发展中□HR 仍然需要不断提高自身素质和技能，为创业企业的发展提供最佳的支持和帮助。

创业之星实训报告人力资源部篇六

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，我们希望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。

创业之星实训报告人力资源部篇七

在创业公司中（HR（人力资源）的角色至关重要。作为一名HR（我们不仅需要招聘和建立人才队伍，还需要培养和保留人才。经过一段时间的工作，我对创业公司的HR工作有了一些心得体会。下面我将分五个方面来谈谈我的体会。

首先，创业公司的HR需要建立一个积极向上的工作环境。创业公司的工作强度往往很高，大家都需要全力以赴地工作。因此HR需要创造一个积极向上的工作氛围，激发员工的工作热情和积极性。这需要HR通过有效的沟通，及时了解员工

的需求和困惑，为员工提供必要的支持和帮助，从而激发员工的潜能。

第二，创业公司的HR需要注重员工的职业发展。由于创业公司的规模通常较小，晋升空间有限，HR需要发掘和开发员工的潜力，设定合适的岗位目标，帮助员工制定个人职业发展规划，并提供相关的培训和发展机会。HR还需要及时评估员工的工作表现，并给予相应的奖惩措施，通过激励机制激发员工的工作动力。

第三，创业公司的HR需要重视员工的心理健康。创业公司的工作压力大，员工可能会面临焦虑、紧张和沮丧等情绪。HR需要及时发现和处理员工的心理问题，提供专业的咨询和支持。另外，HR还需要注重员工的工作与生活平衡，提供灵活的工作时间和福利制度，帮助员工充分发挥工作潜力的同时，保持身心健康。

第四，创业公司的HR需要进行有效的绩效管理。创业公司需要高绩效的员工来推动公司的发展，因此，HR需要建立起一套科学的绩效评估体系，对员工的绩效进行量化评估。在评估后，HR还需要与员工进行有效的反馈和沟通，帮助员工改进问题和提高工作表现。此外，HR还要注意员工的敬业度和团队合作精神，通过相关的培训和活动加强员工的职业素养和团队意识。

最后，创业公司的HR还需要注重员工的福利待遇和关怀。创业公司往往是资源有限，但HR不能忽视员工的物质与精神需求。HR需要与企业管理层密切合作，不断探索和改进员工福利制度，例如提供竞争力的薪酬和福利待遇，建立健全的员工关怀机制，包括年底奖励、健康保险、节日福利等等。通过提供良好的福利待遇和关怀，HR可以提高员工的归属感和忠诚度，增强员工的工作动力和凝聚力。

总之，作为一名创业公司的HR，我们需要具备全面的能力，从招聘到培训再到绩效管理，都需要高效地处理。在整个过程中，我们还需要与其他团队密切合作，推动公司的发展。只有通过不断的学习和总结经验，我们才能更好地适应和发展创业公司这个特殊环境，为公司的成功贡献自己的力量。