

创业实践报告(优秀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，报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

创业实践报告篇一

首先我们来看看这样一个现实，大学生就业现状：高校毕业生是人才市场上非常重要的人力资源，近年，随着高校大规模的扩招，在校大学生人数急剧上升，毕业生人数也逐年增加，随之而来的就是毕业生就业问题。大学生就业问题一直以来就是社会上关注的焦点问题，但作为吸收大学毕业生就业的主力军：企业，则较受冷落，很少有把关注的焦点聚焦到企业，征询企业对毕业生的看法或总结企业的聘人之道。事实上，在毕业生和企业之间缺少有效的沟通渠道，企业的用人标准、企业人才的选择条件没有在有效的时间的传递给大学生，大学生的培养缺乏市场导向，这方面高校作为培养大学生的主体，并没有起到积极的作用。高校在指导大学生就业上远远滞后于大学生及企业的对其的要求，这在很大程度上制约了毕业生顺利就业。

我们再来看下面一篇报道：

麦当劳前掌门人吉姆·坎塔卢波说：“美国任何一个乡村老太太都会做汉堡，但她们做的汉堡只能自己吃，而我做的汉堡能卖遍全球！”在河南xx市，也有一个普通的下岗女工，她不仅把中国家庭主妇都会做的馄饨，做成了像麦当劳的“汉堡”卖遍全市、全省、全国，还要到联合国介绍卖馄饨的经验。

她，就是xx市巧味馄饨食品有限公司总经理、33岁的徐晓恩。

这不是在调查这个成功的下岗女工，也不是在鼓励大家都去卖馄饨。是建议大学生自主创业，包括开餐馆之类的普通职业。我做的问卷调查，第一个问题是：为什么大多大学生不愿意自主创业？答案主要有下面几点：

- 1、大学生刚毕业，那里来资本自主创业？
- 3、自主创业的风险太大，父母投入的教育资本何时能收回？
- 4、特别是一些女生会有这样的问题，只想安安稳稳的找份工作。

其实这样的答案很现实，也是蛮符合大部分大学生的心理的。

再来看下面的材料：据统计xx年至xx年，我国高校毕业生人数分别是107万、115万、145万、212万、280万、338万□xx年各类高校毕业生的总人数将高达410万□xx年大学生毕业人数已经是5年前的三倍，而从我们调查的企业xx年招聘大学生的人数来看，并没有和大学毕业生的人数增长同步，在调查的企业中，只有35.39%的企业表示xx年招聘的大学毕业生人数有所增加，而且还有28.03%的企业表示xx年招聘的大学生人数有所减少，所以从用人单位来看□xx年招聘大学生人数只是有小幅增长，远远落后大学生人数的增长。

其实大学生就业苦难的原因是多方面的，看看网上关于大学生的热门职业，可以看到：

（一）大学生的就业心态还没调整好，都一味的往外企、国企、政府机关挤，就象是大热天里挤火车，结果是可想而知了。

（二）对工作的要求过高，以为自己是天之骄子，瞧不起一些看似低微的职业。

我所调查的一些在校大学生，包括和自己一起的同学，结果显示：

1、40人当中有35人都表示既然读了大学，就要选择有利于自己前途的工作，即那些看来风光的职业，读会计学的就去企业当会计，学工程管理的就想去城市管理局工作。

2、33人没有明示瞧不起某些职业，自己没有摆大学生架子，但也不想将来就从事餐饮之类的职业。

3、有10人表示自己以后可能考虑开酒店，但没人选择从开小餐馆开始。

接下来再看下面的材料：

赵明晨，一个23岁的青年，当他的名字第一次出现在各大媒体上时，他的身份还只是个大学生，他现在的身份是“八零年代”主题餐厅的总经理。xx年6月26日，北京联合大学应用文理学院对一家校园餐厅的经营权进行公开招标，即将毕业的该校学生赵明晨和他的7名同窗一起联合参加竞标，在和另外两名来自校外的个体经营者的角逐中，凭借文化理念的优势，赵明晨最终夺得了餐厅的经营权。他的创业举动，在当时和他一同走出校门的280万大学毕业生中，成为大学生自主创业的一大亮点。

如果说真的讲才学，开餐馆，你这点学识也是不够的。麦当劳，肯德基，这些跨国公司，说到底就是餐馆。别人可是有大学问，有自己的文化。当你想开第二家餐馆的时候，你会突然发现，我想翻翻大学里的那本管理学。继续，到后来，你会觉得自己太浅，会找个专业的mba（夸张了）。

所以我们大学生包括大部分中国人的思维里还是固化的，以为大学生读过书的就一定是文职，上班族。也许是高等教育的成本过高，也许是时代进步太快，我们还没有接受教育普

及化的浪潮。

但是如何自主创业，如何来开一个拥有大学生智慧的餐馆也不是件容易的事。也是调查那40个同学，问题是这样的：假如你开餐馆，遇到的最大困难是什么？几乎90%以上回答是要专业的厨师，然后就是资金问题。但是资金问题解决了，好象厨师也好找了。

我们再来看看上面那个成功的青年，据了解，从新闻传播系毕业的赵明晨曾经以出色的广告创意在一家广告公司找到了一份月薪6000元的工作，但他却选择了自主经营餐厅。

这个倒是没必要，并不是人人都有他的好运气的，但是我觉得选择自主创业的学生应该是心理上能够承担风险、具有开拓意识和创造力，不过我很佩服选择自主创业的毕业生，这种敢闯敢干的精神是社会应该提倡的。大学生思维是很独特的，要发挥自己的所长，开餐馆也是要创新的。

我也做了一个不太正式的调查，就我平时观察学校周边的小餐馆的情况。我归纳出几点：

2、目标人群要明确，在学校周围就要以学生为主体，一切要迎合学生的趣味。记得一个餐馆（现在没了），没名字（这点就宣布它的最终灭亡），开在学校周围，但因为少数的民工就把自己定位为“低级饭馆”，布局差，饭菜品位差，至少要一个文雅的名字。那个大学生愿意到那样的地方，即使是虚荣（这里不讨论）。

3、要有创新，要有自己的特点。比如同学酒家，目标定位明确，服务到位，最主要的它懂得创新。学生最容易接受新事物，同学酒家办同学聚会，办生日party，开大长今情侣套餐……可谓是用尽点子，但效果出来了，同学酒家办的就是火（不是广告）。

这些是我亲身体会，可惜是没进去大一点的酒楼，酒店调查情况，但不用怀疑那些大型餐馆对管理知识的需求。

结语：开餐馆将是一个大学毕业生的择业选项。现在教育部官员称大学生应定位为普通劳动者，我们也应该接受这个现实，从“开餐馆”做起。

创业实践报告篇二

1. 掌握大学生创业的现状
2. 了解大学生创业的倾向
3. 对大学生创业的建议

中南林业科技大学涉外学院设计系学生

XX

3月27日——3月30日

校园内发放问卷

1. 由调查小组的成员共同协商确定调查的内容，并做成电子表
2. 调查完后由全体小组成员对问卷进行分析
3. 撰写调查报告

1、您赞成大学生自主创业吗？

a.赞成

b.不赞成

分析：从调查结果可以看出，有94%的同学赞成创业，说明在就业前景严峻，

竞争十分激烈的情况下，有越来越多的大学生会选择自主创业。

2、您对政府支持大学生创业的政策是否了解？

a.不了解

b.一般

c.非常了解

分析：从调查结果可以看出，有52%的人对政府的扶持政策有一定的了解，但不够深入，只有8%的同学十分了解，而剩下40%的对它是一无所知，一方面说明他们对创业的规划还不是十分明确，也只是主观上的想法，并没有主动的去了解具体与之相关的内容，当然我们也不排除那些有雄厚资金的同学，他们不会去担心资金问题，也就不会去了解这方面的政策。

3、您创业会选择设计这行吗？

a.不会

b.会

c.听从父母安排

d.不确定

分析：从结果得出，有44%的同学对自己的将来创业的走向没有一个明确的方向，甚至不决定会不会从事自己所学的专业，都只是抱着什么创业容易就选择什么的态度，38%的同学比较明确自己将来会选择和自己专业相关的创业项目，他们觉得做和自己专业相关的创业项目更能得心应手，而有少数的不会选择与专业相关的创业项目，他们可能本身对自己专业的钟爱程度不够，希望有更多的选择。更有少数的选择了听从父母安排，他们可能觉得这样更可靠些，也少了些困难。

4、作为设计专业的学生，您对创业的理解是什么？

a.自己创办一家设计工作室

b.在家接单

c.其它

分析：从结果显示，作为设计专业的学生，有一半以上的同学认为自己创办一家设计工作室就是创业了，极少数的赞成在家接单便是创业，创业到底什么？这是很难去概括的，所以还有38%的同学有自己的看法，的确，现代社会创业形式多种多样，更需要大家依据自己的情况斟酌。

5、您认为大学生创业哪一方面最重要？

a.经验

b.能力

c.资金

d.人际关系

分析：总调查结果看出，绝大多数的同学还是把能力摆在了

创业的首要地位，的确一个连创业能力都不够的人还谈何创业了，当然28%的同学也认识到没有创业资金那就是空纸白谈，一个公司根本就无法运作，也有少数的认为经验和人际关系是创业中最重要的，他们可能觉得如果没有实际的经验和人际关系做后盾，那么创业之路会多许多的曲折之途。

6、您创业的资金来源于哪里？

a.自己的积蓄

b.父母的支持

c.政府支持

分析：从调查结果看，有一半的同学的创业资金都来自父母，父母对子女的支持也是应该的，但也有的家庭条件不是很好的，会更倾向于靠自己的努力挣得这笔创业款或是向政府求以支持与帮助。

7、您创业的形式是什么？

a.自己创业

b.合伙创业

c.继承家族企业

分析：从调查结果看，有76%的同学选择合伙创业，他们认为合伙创业能找到志同道合的朋友，相互取长补短，能在一起碰撞出智慧的火花，创业的前景也会更加明朗，而20%的同学选择自己创业，他们可能更想自己闯出一片天地，实现自我的价值。而极少数的选择继承家族企业，他们可能觉得这样更能容易的接近自己的目标。

8、您会选择在那些地区创业？

a.大学，家乡所在地

b.西部发展地区

c.沿海发达地区

d.其他

分析：从调查结果看，选择在沿海发达城市和西部发展城市创业的同学比较多。

沿海发达城市，本来经济发展就比较快，与外界的交流也比较多，能提供更多的创业机会，而西部发展城市正是国家比较重视的地方，正因为它那发展的市场还不是很多，更能为我们提供尝试与创新的机会。而14%的人选择大学和家乡所在地，他们认为在自己门前创业，更能了解当地的情况，而且风险不够大。

9、您认为大学生创业相对于社会其它阶层优势在哪里？

a.年轻有为，勇于拼搏

b.专业素质较高

c.学习能力强

d.网络信息强

接受新鲜事物和新观点，这有利于创业者针对市场确定创业方向。

10、如果您创业遭受失败，您会怎么做？

a.找出原因，继续坚持

b.另辟新迹，再创业

c.放弃创业，找份稳定的工作

门路行不通就换一条，觉不在一颗树上吊死，可是同样有34%的同学会放弃创业这条路，他们认为创业始终不是一条稳定的路，还不如找份稳定的工作，也不用在去担心创业会遇到的风险。

本次调查显示，绝大多数的同学都赞成创业，可是具体谈到怎样创业，以什么形式创业大家就显得很不明确了，从中我们可以看出，大家所谓的创业都是心理的一种想法，一种在就业前景不佳，竞争激烈的情况下产生的想法，但是并不是都赋予行动去具体的规划自己的创业计划，而且当创业遭受失败时，也不是所有的人都会继续坚持创业这条路，相比之下他们又会觉得找份稳定的工作会是更好的选择。

所以对于那些想创业的同学，希望他们能认真规划自己的创业计划，有目的，有计划，有把握的的实施，可以多方面的了解创业相关的知识，与有经验的人士多交流，尽力的减少创业中所遇到的困难，稳健的迈出创业的第一步！

创业实践报告篇三

古人曰：“逝者如斯夫，不舍昼夜”。短暂又难忘的实习旅程就像白驹过隙般，飞速而逝，而这其间的感受也像五味瓶——酸甜苦辣咸一应俱全，在每日紧张充实的工作环境中不觉间已经走过了一个月的实习期，回首这一个月的实习期，内心充满着激动，也让我有着无限的感慨。就业环境的不容乐观，竞争形式的日趋激烈，面对忧虑和压力，于是就有了像我一样的在校大学生选择了社会实践工作。打工实践实践虽然很短，但是在这段时间里，我们却可以体会一下工作的

辛苦，锻炼一下意志品质，同时积累一些社会经验和工作经验。这些经验是一个大学生所拥有的”无形资产”，真正到了关键时刻，它们的作用就会显现出来。大学生除了学习书本知识，还需要参加社会实践。因为很多的大学生都清醒得知道“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”的人不是现代社会需要的人才。

要把事情想的太糟糕，而是要保持好的心态面对每一天。因为快乐的心态会使我们不觉的工作的疲惫与乏味。工作中我刻苦学习业务知识，在领班的培训指导下，我很快的熟悉了酒店的基本情况和收银的岗位流程，从理论知识到实际操作，从前台到接待为客服务，一点一滴的学习积累，在很短的时间内我就掌握了收银员应具备的各项业务技能。

实习占用了我们大学里的最后一个暑假的时间，但是这和以往打的暑期工不同，在工作过程中，我们不是单纯地出卖自己的劳动力去换取报酬，而是当自己是酒店的一员，和各部门同事密切合作维护酒店形象和创造最大的利益。实习过程中，我们不会因为还是本科在读生而受到特别的礼遇，和其他员工一样，从酒店基本知识和本职工作开始了解，偶尔做错事，也不会有人偏袒。作为酒店的一员，穿上了制服，就要处处维护酒店的权益，要把自己和酒店紧密联系起来，要熟悉酒店的信息，要另自己的一言一行都要代表酒店的利益，时刻为酒店做宣传，提高酒店和自己的形象。实习过程中，让我提前接触了社会，认识到了当今的就业形势，并为自己不久后的就业计划做了一次提前策划。通过这次实习，我发现了自己与酒店的契合点，为我的就业方向做了一个指引。另外，酒店的人才培养制度为我们提供了大量的学习机会，为我们提供了就业机会。实习实际上就是一次就业的演练，在实习中，我发现，其实学习不光充满在课堂上，社会上给你提供的学习机会更多。只不过，这个学习资源需要你的筛选。不象我们课堂上，老师永远教给我们的都是实实在在的真理性的知识。但是，社会上提供的学习资料更及时，利用效率更高。

文档为doc格式

创业实践报告篇四

时下，大学生毕业后自主创业已经不是什么新鲜话题，并且随着就业压力的不断加大，毕业后选择创业的人数也在快速扩大。而作为大三学生的我，也即将面临毕业后的种种选择。因此，这个寒假我采访了一位毕业后选择自主创业，和同学一起加盟了一家奶茶店的学长，希望他的经历能给我们一些借鉴。

1. 了解其毕业后选择自主创业的原因
2. 了解其创业过程中的得失
3. 谈谈其对未来的计划

xx年2月1日

1. 调查背景

学校寒假实践活动的四个一，其中一项为采访一位毕业的学生

2. 调查目的

了解自主创业的过程，为以后毕业打下基础

3. 调查对象

毕业了两年，现经营一家奶茶店的学长

4. 调查方法

问答形式

5. 现状与问题分析

问：为什么会在毕业后选择自主创业这条道路？

答：毕业后，创业的梦想开始在我心里萌动。我觉得这和人的价值观不同有关，大多数同学的价值观使得他们在毕业后要么考研，要么直接就业，而我的价值观则是尽快的创造财富，所以我给自己的定义是既然我有了一定的能力，那我就应该选择创业。我相信创业可以比就业创造更多的财富。我发现在学校里继续待下去，或去找份工作，只能平淡过一辈子，我必须趁年轻，出来打拼一下。经过很长一段时间社会调查后，我决定开一家奶茶店。我知道这条道路也许会很艰难，但我想挑战一下自己。而且身边的一位同学正好也有这个想法，所以我便和他一起进入了筹备中。同时，自主创业也对我个人能力的好的考验，在社会的考场里，优胜劣汰，机会只会给有准备的人。

问：那为什么会选择开一家奶茶店呢？

答：奶茶店是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目。而且加盟的话，也不用去打广告宣传，因为大家都了解知道。还会有总店的人过来教你如何经营，质量也比较有保证。而且奶茶现在很受年轻人的宠爱，无论什么季节生意都很好。因为消费比较低，大家都不会在乎那几元钱，走过路过都会买一杯。

问：当初你是怎么选择将奶茶店开张哪的呢？

答：目前常州有大大小小的奶茶店三四千家，经过我们的考察及店面反馈数据看，这类低成本创业有两个关键因素，就是锁定目标顾客和对租用店的评估。同样的奶茶，在市中心商业区可卖到十元左右，而在一些居民区或其他地方，就只

能卖到一半。因此在店址的选择上就要十分慎重了。大学生代表并引领着年轻人的消费潮流，奶茶店的选址应尽量往这个群体靠。而且选择大学城里，租金相对商业区会低些，而销售额也许反比那里高。

问：创业的过程十分艰辛，正所谓“创业艰难百战多”，你认为创业最大的困难是什么？

答：我觉得最大的困难在资金和市场方面。首先，我们来谈资金问题，纵使你有再好的规划，再远大的抱负，离开了资金一切都是空谈，所以资金是前提，筹集资金是关键。对于大学生创业而言，筹集主要有三个途径：一是找投资人，二是自筹资金，三是银行贷款。由于大学生给人经验不足的印象，如果你项目不可行，不是有买点，就不会有投资人来给你投资。因此，我们选择了申请大学生自主创业的贷款，虽然这一过程也十分的复杂，但最终我们还是成功获得了启动金。

问：你们周围也有一些奶茶店，你是如何在竞争中取胜的？

答：为了吸引顾客，尤其是主要客源——大学生，我们是想尽了办法。比如给学生办理学生卡，定期推出“每周特价奶茶”，给予一定幅度的优惠等等，其中最吸引人的就是开设“许愿墙”。“我喜欢一边哼‘奶茶’刘若英的歌，一边喝一杯冰凉的奶茶，这种感觉特棒。”“希望我的六级早日通过，也希望我的她幸福快乐”我们店的右手边的墙壁上贴满了顾客的各种心愿。“对大学生来说，奶茶有时候不仅仅是一种物质享受，更是见证朋友、情侣间关心爱护的一种精神寄托。”作为一名大学生，我们能很了解大学生的思想和喜好。

问：请你谈谈你身边的人（家人，朋友，老师）对你创业的看法？

答：我感谢我父母对我的支持，他们很尊重我的选择。如果我缺钱向他们求助，他们会义无反顾的帮我，但事实上我并没有从家里拿钱，因为我相信“用钱去换钱是很简单的，只有从没钱变成有钱才是真本事”。有的人建议我先就业两年，再创业可以减少风险，这对没有经验的人来说很正确，但我想挑战一下自己，看看自己的极限在哪，事实证明我做到了，虽然这中间充满的艰辛，但最后还是成功了。

问：你能以一个过来人的身份给那些打算创业的同学提一些建议吗？

答：就我个人认为，学生创业一是要有胆量，敢于去开创，去打拼；二是要把握好方向，要详细调查后才能做决定，切记不可盲目开展；三是要做好吃苦准备，树立80%成功，20%失败的心理，并且为那80%的成功努力；四是各方面考虑周到后，果断下手。

每个人都有不同的人生选择，无论你的选择是什么，只要你下定了决心，付出了努力，就一定会有所收获。即使失败了，也不用沮丧，因为这也将成为你人生中的宝贵财富。或许你还在犹豫，还在观望，要知道机会是给有准备的人的。因此，与其瞻前顾后的，不如用现在的时间好好为自己制定一份职业规划。马上我们就要升入大四了，就业问题也离我们越来越近，希望我们都能像这次的被采访者一样，找到我们想要的生活，创造自己的人生。

创业实践报告篇五

关于在二食堂内开设西式快餐店的计划

中南大学二食堂

物理科学与技术学院

班：

物理升华0901

这次的想法主要来源于学校的校园里面没有快餐店，而快餐又是深受学生所喜爱的一种食品。学生中初步统计我了解到大概有80%的学生会同意在食堂附近开快餐店。我们又都是学生，而快餐针对的就是我们这个年龄段的学生或上班族。因此本店的客源十分充足。前景十分被学生看好。

食物的种类是以汉堡系列和炸烤系列为主，同时还经营冰淇淋系列、冷饮系列、咖啡奶茶系列等。既可以让同学们当正餐，也可以让同学们在食堂吃过饭后当做副食品。

奶茶和冷饮之类的食物可以零售，也就是不在就餐时间也可以提供，这样快餐店每天的营业时间就会延长。而且快餐深受同学喜爱，是外出聚餐、生日聚会等活动的最佳选择。还有就是本店的外卖业务，可以将顾客点的餐送到宿舍，这项业务利润十分巨大，销量肯定很高。这些都是本店之于学校食堂或其他店的优势。因此创业成功的可能性很高，利润很大。

选址在二食堂是考虑到各种因素。首先选在食堂附近是因为方便学生就餐和买东西，这里人员集中，客流量大。其次选在二食堂是因为二食堂是一个新项目，学校领导十分重视，因此在装修，设备的配置之类会比七食堂和八食堂更好。再加上七食堂位置太偏，八食堂没有多余的空间，二食堂地理位置优越，位于所有学生公寓的中心，而且正对公寓大门。是许多学生上学的必经之路。所以二食堂是快餐店最合适的地点。

店内的装修应该以简洁为主，参照一般快餐店的装修标准。外部应该与学校二食堂的整体风格一致。如果学校没有要求外部就尽量弄得突出吸引人。

食物的种类决定了需要配置的设备。如汉堡系列需要面包烤箱，炸鸡系列需要烤炉和炸锅，冷饮之类的需要冰箱，奶茶系列需要一台奶茶机等等。因为经营种类较多，可以考虑分开布置他们的位置。如图1（快餐店的布局），既合理利用了空间，又使同学们选购方便。

其中操作间应该紧挨售饭窗口，可以使工作人员方便的配餐与点餐。奶茶冷饮系列放在离门口较近的位置是给那些吃过饭后想喝冷饮的同学提供方便。让他们可以不用走很远就可以买到冷饮。尤其是在夏天，吃中午饭和晚饭的时候冷饮是很有销量的。奶茶区只需配备两台冷冻柜，一台奶茶机和一台可乐售货机。应该用两个员工负责，销售冰激凌、奶茶、可乐之类的饮品。同时售饭口和操作间的配置可以和其他快餐店相同，操作间有厨师，前台有点餐收银员、配餐员等等。不过因为本店规模较小，可以省略其他快餐店的送货员，就是把顾客点的餐送到相应的桌子上，这样可以节省人力资源。而清洁人员应该是必备的，因为良好的就餐环境是店的生存之本。只不过人力资源可以灵活利用，比如在就餐高峰期，就要所有人员工作。清洁人员只需简单的收拾桌子即可。而客流量少时员工可以协助清洁人员打扫室内卫生。学校内部的快餐店不同于外面的快餐店。外面的大型快餐店除了提供食物外还应给顾客提供享受和娱乐。因为顾客到很远的地方吃快餐是不能仅仅为了填饱肚子的。而学校内部的快餐店不同，因为面对的客源主要都是学生，有的是为了赶时间才吃饭的。因此除了要保证食物质量外“快”字是最主要的，这应该是真正“快”的快餐，所以员工的工作效率要高。另外一点就是为了使学生们的就餐环境更好，店内可以安装小型的音响设备，就像我校八食堂二楼一样，让学生在音乐中享受美食。比如生日聚会时可以根据需要放生日歌，庆祝节日聚会时可以放相关的音乐。这一项的投入肯定会增加成本，但是带来的影响就是学生们越来越喜爱这家店，只要学生愿意到这来就餐，那销量就有保障，利润也会提高。所以这一项的投入是很有必要的。

快餐店的管理模式可以参照美国著名快餐品牌“肯德基”[kfc]的模式——q[s]c[v]模式，即产品质量(quality)[优质服务(service)]清洁卫生(clean)[物超所值(value)]

产品质量与货源有关。本店的货源应该与学校食堂相同，这样可以既方便进货，又保证了货源的质量。比如烘烤面包的面粉可以采用中南大学面包房的面粉，也可以直接与面包房协商，让他们协助生产所需要的面包。这样可以加快餐点的制作速度。然后像冰激凌、可乐之类的饮品和食堂的货源也应该一致。

其次优质的服务体现在就餐环境和员工的素质。前台员工和清洁人员可以把岗位提供给学生。通过与学校勤工助学办公室协商，可以给学生提供勤工助学的岗位。

同时包括经理在内的所有员工都应该经过专业的培训，这一点也可以参照kfc的管理模式，包括仪容标准、了解卫生常识、规范行为原则、岗位管理、常见问题的处理等等各个方面。同时也应该考虑到实际情况，灵活的运用而不是照搬。比如kfc中把顾客的需求和使顾客满意放在第一位，他们的员工要花大量时间学习工作态度和处理顾客的抱怨；此外还有包括员工的仪表形象的方面十分重视。有统一的制服，而且制服都必须干净，整洁等等。这是因为他们的竞争压力很大。而因为本店在学校的校园里属于唯一一家快餐店，竞争压力比较小，客源充足。因此不需要花太多的成本去购置统一的服装或培训员工的素质方面，只要最基本的知识能够掌握即可，这样可以节省开支。因此本店应该把工作的重心放在食物的质量和食物的提供速度上，以适应学生的需求。这样前期投入的成本较少，而且利润反而会增加。

如果考虑学生们的就餐心理，把快餐之类的食品当做正餐而经常吃的人不是很多，而偶尔吃快餐的人却不少。还有就是因为快餐店位于二食堂，因此从二食堂就餐完毕出来的同学

也很可能会到快餐店买份冷饮或薯条之类的。因此平时来就餐的学生应该大部分是买份小分量的快餐带走吃的，这样的顾客消费的主要食物时炸鸡、薯条类的。他们不可能吃晚饭后在买个汉堡吃，所以本店经营的主要食物就应该是炸鸡类或薯条类等小分量的快餐，因此在这方面应该加以重视。可以把鸡米花、鸡柳等事先称好打上包装，方便出售。

此外，为减少成本，也可以省略掉收银机，点餐时可以手写菜单。用校园卡结账，也可收现金。这样可以节省成本。还用餐具全都使用一次性纸具，托盘跟八食堂二楼的托盘相同，这样不仅可以省略掉清洗餐具的人员，也加快了上菜的速度。

kfc为了促销顾客消费，会推出的各种各样的套餐包，比如“全家桶”之类的套餐，这样既避免了顾客因点的食品因不好配置而耽误了上菜的时间，还能增加销售量。因此本店也可以效仿此法，推出各种套餐方便同学们选择，也省略了配餐的繁琐步骤，提高效率。

此外就是本店推出的外卖业务，该业务主要是为学生提供送餐上门的服务。住在升华公寓或南舍的学生只要打个电话给我们店，点餐之后我们就会马上配餐，然后派送货员送货上门，送到学生宿舍。这项业务肯定会大受欢迎，因为大学生可以方便的不用出门下楼就可以吃到饭。尤其是像住在6、7楼等高层的学生。下楼吃饭，吃完再上楼无疑会耽误时间和精力。因此会开通这一业务方便同学。考虑到订单太多会加重送货员的负担，而且在本店规模一定的情况下用较少的送货员获得较大的利润。我们可以采取外卖收费制，即根据订单的金额收取一定数量的费用。这样既可以限制外卖太多，工作量繁重的情况；又可以额外的创造一些收入。这项业务会是本店的特色，因为这是其他地方所不具备的。会给本店带来很大一部分收入。其收费标准应根据实际情况而定。

为了更好的经营快餐店，更好的满足学生们的需求。我们会在学生中做几份调查问卷。可以在开业前进行调查开店的可

能性及其规模和创办什么业务等等。这样既做到了宣传，又了解到了一手的资料。然后开业一段时间后也可以视情况调查快餐店的满意度，还可以征求同学们的意见和建议。考虑到实际情况，其实宣传这一步不是很有必要。因为本身快餐店所处二食堂的这个关键位置就决定了几乎所有学生都会注意到。所以不需要打广告或者发传单之类的宣传活动。其实调查问卷活动本身就做到了宣传。只要本店的食物质量得到了学生们的认可，那就算是成功。（另附一则调查问卷）

关于这个快餐店的项目其实本来就在脑海里了，这次又用了4、5天的时间构思各个细节。期间遇到了很多困难，毕竟这是第一次自己搞创业项目，很多步骤还不太了解。比如关于快餐店的烤炉，我上网查资料时发现烤炉的种类很多，功能也不一样，于是就不知道该选择哪种烤炉。平时去快餐店的时候也没有注意他们的设备，而且每家用的都不一样，像kfc中的烤炉和开口炸锅就是特制的，非常不容易在市面上买到。所以这份报告里面在烤炉或炸锅等的设备的介绍方面有一些不足，所以本应该把一共使用多少种设备，他们的规格和价钱都做好打算的。

还有一点就是因为寒假期间不能到学校实地勘察，不了解学校二食堂的布局 and 结构，不能正确的估计店面的大小和规模。同时也应该与校方进行沟通，协商。因为二食堂是一个新建的项目，学校肯定会对二食堂和有关店面计划好了，这也是因为无法到学校造成的。所以在这一方面做的准备有所不足。

通过这次实践活动，我充分的了解到了创业的不易。也收获到了很多宝贵的经验。通过调查，咨询老师，查资料等等手段我学到了很多与创业有关的知识。也深深的感到我们需要做的还有很多，不管是在知识方面还是在经验方面都有很多要学习的地方。创业之路并不是一帆风顺的，即使再好的项目也不是随随便便就能成功。所以我们要踏实的学习，不好高骛远，只有经过一番艰苦的磨练之后才能创造自己的成功。

最后由于时间仓促，缺乏经验，这份报告还有许多不足之处。希望读者不吝赐教，使其更加完善。

创业实践报告篇六

做网上银行这个项目已经接近尾声了，总的来说收获了很多。从开始做项目的头一天开始，陈老师就一直在强调了这个项目的总要性。确实这个项目对我们来说很重要，这个项目是我们来朗沃的第一个项目，是把我们之前的oo进行一个串联的复习。在学习java面向对象的时间白老师就向我们说过这样一句话：真实的项目之中编码是花时间最短的一个过程。真正花时间的是在之前的分析设计上面花时间。确实做这次项目让我体会到了这点。编码其实是很快的。难的就在于对这个项目的思路。对这个项目流程要清楚。

在做这个项目之中，在冯文老师的带领下也学会了很多东西。也学会了一些好的编码习惯。在之前做作业什么的，从不会在代码中添加注释之类的。觉得是自己写出来的东西肯定看的懂的撒。觉得写注释有那么点多余似的。然而却不是那么回事，当在做这个项目的过程之中，随着写的方法，写的类越来越多。代码看上去也就越来越复杂。发现不添加注释，半天都理不出来头绪。在这次项目中冯文老师也是反复的强调写一句代码就运行一次，确实我之前的习惯与之相违背。是不管三七二十一，一口气写到底。然后在运行，呵呵。突然报一大堆的错出来。看着这一段红色的错误。于是便没有了勇气在继续下去了。从这次项目之中也体会出了什么叫做螺旋式开发（即增量开发），代码是一点点的累积起来的，在实际的项目之中，也就是一句句的慢慢来写，一个功能一个功能的实现，然后在组成的大型的项目。并不是想象的那样一触而就。

在做这个项目的过程中出现了很多很多的错误。什么空指针异常，也是最常见的异常。还有什么找不该类什么的，数组下标越界啊，反正很多。随着这个项目的开发。也渐渐的不在

对异常那么恐惧了，也对一些异常有了一些认识。比如空指针什么的。在多少的情况之下，就是因为用的的变量。或者对象为空了。在我们不确定的一个对象是否是空的时间。我们用到最常用的方式就是输出一下。如果没输出就为空了。

总之这个项目对我们的收益很大。在该文章的结尾的时间发布一点个人的思想情感。一个项目是从一句代码。到一段代码。在到一个功能。在到一个实际的项目，其实就是那么平平凡凡的代码拼接出来的，我由此想到了人生。（不要笑话我高谈阔论哦。因为我天生就是一个幻想家）就比如在成都这个城市吧，看见那么多的人开着这样那样的车的时间吧。我就不由的想自己那一天突然暴富什么的，也就爽歪歪了。然而等自己得意的笑出来的时间。发现周围的人都在看着自己，原来发现这是幻想。其实我们的人生也就跟开发一个项目一样。是一步一步的走出来的。并不是那么一步登天的。其实每个人都懂，但是没得多少人实际的做到了。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

创业实践报告篇七

“创业失败故事往往源于盲目，创业前的准备是很重要的。

创业者在创业前需要明确地知道自己的核心竞争力在哪里，是技术、产品、服务、人脉资源，还是资金实力、政府关系等等，如果上述资源中在所在的领域具有一定的优势，创业初期就比较容易生存下来。”北京德翰创业管理咨询公司合伙人王东晖强调。

讨论

述一样的要求，瓜的质量好，卖的就多，卖的多，需求量就大，那种瓜的供应商那边压力就大，需要提供更多的好质量的，生长于西瓜棚中的西瓜，因此，好质量的瓜终究会被卖光的，无论是批发商还是供应商，所以剩下的就是差的，种植在露天下，毫无保护措施烂西瓜，这种西瓜恰恰与之前的那种西瓜相反，由于露天生长，而且供应商也要赚钱，因此，到了后期，好的西瓜被卖完了后市场上全是质量无法保证的西瓜，这种西瓜因为无保护措施，长期被风吹雨打，由于水碰得太多，因此质量很差，大多数都是水浸瓜，将其劈开，里面的肉水色不太好，而且在味道方面与前期的相差很多，因此，前期的西瓜大多都是在棚中进行雨水隔离，且充分地光照过进行光合作用过，进行无氧呼吸过！后期的虽然进行过光合作用，但是却不能拥有一个好的生长环境，无氧呼吸也不能充分，故劣质很多!!!!

高温天西瓜热销。温州菜篮子水果批发市场这两天西瓜销量较两周前上涨二至六成，价格也有所上涨。目前西瓜售价普遍在1.8-3.5元/斤，较去年每斤上涨约0.3-1元。市民若是抱个大西瓜回家，十多元、二十多元不算贵。

7月2日到市场上了解行情，发现市场上西瓜售价不便宜，市场各摊位上的西瓜，麒麟瓜的售价普遍在每斤2元以上。“今年的西瓜不便宜，以前市民是两个四个一起买，今年是一个两个买。”一路上，多位摊主说，入伏以来，西瓜销售总量上升，但与去年同期相比，销量还是有所下降。“降幅不大，估计一成左右，主要因涨价市民的购买量

减少了。”瓜价偏高，并非市场供应短缺。据水果市场调查透露，目前温州市场供应的七成西瓜来自温岭、台州等地，三成由本地供应。目前每天本地的西瓜数量估计在2500吨以上。