

2023年大创结题报告不足与问题 十九大 创新心得体会(汇总6篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

大创结题报告不足与问题篇一

近日，中国共产党第十九次全国代表大会胜利闭幕，为中国的发展指明了前进方向，提出了一系列重大决策。作为一名普通公民，我对十九大的召开表示由衷的欢迎，并从中收获了许多创新心得。在我看来，十九大的创新举措将有力推动中国经济社会发展，进一步提高人民生活质量。以下是我对十九大创新的五点心得体会。

首先，我深深体会到了创新发展的重要性。十九大明确提出创新是引领发展的第一动力，标志着中国将加速从传统制造业大国迈向创新型国家。我理解，创新是一种精神，一种生活方式，只有不断追求进取，才能在竞争中立于不败之地。十九大的创新理念让我认识到创新发展才是中国的未来。

其次，我深刻感受到了人才创新的重要性。在报告中，十九大强调要加强人力资源开发和培养创新型人才。我了解到，只有通过培养和引进一批高素质的人才，才能引领创新，推动中国经济的发展。同时，十九大还强调要建设一支高素质专业化干部队伍，这让我深感我国干部队伍建设的重要性，只有有能力的干部，才能更好地推动中国的科学发展。

第三，我认识到创新是全社会共同努力的结果。十九大提出，我们要加快建设创新型国家，必须在全社会形成维护创新的氛围和环境。这让我明白，只有全社会的广泛参与和共同努

力，才能形成良好的创新氛围，推动科技事业向前发展。创新并不仅仅是科技领域的事情，每一个人都可以为创新做出贡献。

第四，我深感新时代创新发展面临的挑战和机遇。报告中明确指出，我国仍然是发展中国家，面临不少困难和挑战，同时也有许多机遇和潜力。只有深入了解各种挑战和机遇，创新才能从容应对。我相信，在中国共产党的领导下，在全社会的共同努力下，我们一定能够应对各种挑战，抓住机遇。

最后，我体会到了创新发展对于人民幸福生活的关系。十九大强调要推动人民生活质量的全面提升，为人民创造更多幸福感。而创新发展正是实现这一目标的关键。只有不断创新，提高科技水平，才能更好地满足人民的美好生活需求。我深感，发展是为了人民，只有让人民过上更加美好的生活，才是真正的发展。

总之，作为一个普通公民，我对十九大创新发展的举措表示由衷的欢迎，并从中收获了许多创新的心得体会。创新发展是中国的未来，它需要全社会的共同努力，需要优秀的人才来引领。我深深体会到创新发展对于中国经济社会的重要性，以及与人民幸福生活的紧密关系。在新的时代，中国将迎来更多的挑战和机遇，只有通过创新发展，才能持续推动中国的发展进程。我相信，在中国共产党的领导下，在全社会的共同努力下，我们一定能够实现伟大的中国梦，创造更加美好的明天。

大创结题报告不足与问题篇二

关于《大创项目策划书》，是我们特意为大家整理的，希望对大家有所帮助。

主办单位：大学生就业与创业协会

一，活动目的：给同学们一个与企业家面对面交

流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题。为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

二，活动主题：创业，创新，以创业讲座，增加创业知识

三，主办单位：商丘师范学院大学生就业与创业协会。

四，活动时间：5月3号7:00到9:00 五，活动地点：文史楼

六，宣传方式：海报宣传。新区制作6张海报。老区制作4张海报。（宣传部）

七，合作单位：三立教育有限公司、李文西设计事务所

八，活动流程：

1，社会实践部和就业服务部提前半小时到达会

场布置教室（挂条幅，开多媒体，放宣传片）

2，主持人（刘峰）进行开场白，讲座开始，先邀请三立教育的总经理讲解（时间在1小时内）完毕后，参与讲座的同学可以进行现场提问（10分钟）。

3，然后邀请李文西设计事务所总经理李飞岐讲解。（时间1小时内）完毕后，同学现场提问10分钟。

4，再次鸣谢赞助单位商丘市人才网，并感谢合作单位，宣布活动结束。

5，活动期间的摄像人员：丁宇

6, 社会实践部和就业服务部注意维持现场秩序

7, 编辑部撰写本次活动的主持稿

注:

在活动开始前交叉放映两个合作单位的宣传片。我们协会将给合作单位的主讲人发放纪念品作为合作答谢。

九, 活动预算:

xx大学第一届大创动员会

策 划 书

负责人□xx 联系方式: 主办单位: 承办单位: 时间:

xx大学第一届大创动员会

一、活动背景

挑战, 无处不在; 创新, 层出不穷。“科技创新”已不再是一个陌生的词, 在中共十七中将“提高自主创新能力, 建设创新型国家”放在经济领域的第一部分进行论述, 充分显示了党和国家对科技创新的高度重视。

二、活动目的举办动员会的目的在于, 通过报告会、成果展示等活动营造科技创新的学术氛围, 给想要参加大创或对大创感兴趣的同学提供一个了解大创的平台, 通过动员会接触大创、体验大创, 为将来的开题和研究成果积累宝贵经验。

三、活动单位主办方:

承办方:

四、活动面向对象

xx大学全体同学

五、活动时间

20xx年5月10日上午8：00—11:30

六、活动地点

xx大学四教108

七、参与人员

教务处领导、优秀指导老师、优秀项目组带代表，有意做大创的大二学生。

八、活动内容

报告会：

- (1) 院领导讲话
- (2) 优秀项目报告
- (3) 优秀指导教师及学生的经验介绍。

九、活动流程

1. 准备阶段

5月9~10日，教务处通知各院教务科，通知各院学生参加大创动员大会

(5月8日再作出具体人员安排表)

2. 举办阶段

初步预想：

1、老师（1~3人）讲解何为双创，如何做双创，以及讲解下一年以来同学们会遇到的问题，然后观众提问。

2、三组优秀项目组（三个不同类型的项目，如机械的，电气的，材料的）做报告，谈自己的双创故事，展示双创魅力，每个报告结束后观众提问。

3、播放视频（上次创新论坛视频），展示双创魅力。

十、经费预算

十一、紧急情况预测及处理措施

1. 现场嘉宾队伍介绍时间过长或内容太少，致使大会不能正常进行。

处理措施：设置计时员，在适当时候提示主持人，由主持人灵活控制。2. 互动环节没有观众提问，致使现场冷清。

处理措施：设置内部人员准备相关问题提问，以防冷场。

双创结题报告不足与问题篇三

主办单位：大学生就业与创业协会

一，活动目的：给同学们一个与企业家面对面交

流的机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题。为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

二，活动主题：创业，创新，以创业讲座，增加创业知识

三，主办单位：商丘师范学院大学生就业与创业协会。

四，活动时间：5月3号7:00到9:00 五，活动地点：文史楼

六，宣传方式：海报宣传。新区制作6张海报。老区制作4张海报。（宣传部）

七，合作单位：三立教育有限公司、李文西设计事务所

八，活动流程：

1，社会实践部和就业服务部提前半小时到达会

场布置教室（挂条幅，开多媒体，放宣传片）

2，主持人（刘峰）进行开场白，讲座开始，先邀请三立教育的总经理讲解（时间在1小时内）完毕后，参与讲座的同学可以进行现场提问（10分钟）。

3，然后邀请李文西设计事务所总经理李飞岐讲解。（时间1小时内）完毕后，同学现场提问10分钟。

4，再次鸣谢赞助单位商丘市人才，并感谢合作单位，宣布活动结束。

5，活动期间的摄像人员：丁宇

6，社会实践部和就业服务部注意维持现场秩序

7，编辑部撰写本次活动的主持稿

注：

在活动开始前交叉放映两个合作单位的宣传片。我们协会将给合作单位的主讲人发放纪念品作为合作答谢。

九，活动预算：

xx大学第一届大创动员会

策 划 书

负责人□xx 联系方式： 主办单位： 承办单位： 时间：

xx大学第一届大创动员会

一、活动背景

挑战，无处不在；创新，层出不穷。“科技创新”已不再是一个陌生的词，在中共十七中将“提高自主创新能力，建设创新型国家”放在经济领域的第一部分进行论述，充分显示了党和国家对科技创新的高度重视。

二、活动目的举办动员会的目的在于，通过报告会、成果展示等活动营造科技创新的学术氛围，给想要参加大创或对大创感兴趣的同学提供一个了解大创的平台，通过动员会接触大创、体验大创，为将来的开题和研究成果积累宝贵经验。

三、活动单位主办方：

承办方：

四、活动面向对象

xx大学全体同学

五、活动时间

20xx年5月10日上午8：00—11:30

六、活动地点

xx大学四教108

七、参与人员

教务处领导、优秀指导老师、优秀项目组带代表，有意做大创的大二学生。

八、活动内容

报告会：

- (1) 院领导讲话 (2) 优秀项目报告
- (3) 优秀指导教师及学生的经验介绍。

九、活动流程

1. 准备阶段

5月910日，教务处通知各院教务科，通知各院学生参加大创动员大会

(5月8日再作出具体人员安排表) 2. 举办阶段

初步预想：

- 1、老师（13人）讲解何为大创，如何做大创，以及讲解一下一年以来同学们会遇到的问题，然后观众提问。
- 2、三组优秀项目组（三个不同类型的项目，如机械的，电气的，材料的）做报告，谈自己的大创故事，展示大创魅力，每个报告结束后观众提问。
- 3、播放视频（上次创新论坛视频），展示大创魅力。

十、经费预算

十一、紧急情况预测及处理措施

1. 现场嘉宾队伍介绍时间过长或内容太少，致使大会不能正常进行。

处理措施：设置计时员，在适当时候提示主持人，由主持人灵活控制。2. 互动环节没有观众提问，致使现场冷清。

处理措施：设置内部人员准备相关问题提问，以防冷场。

大创结题报告不足与问题篇四

吃火锅是中国多数大喜爱的餐饮习惯，特别是四川的火锅发展到今天，从火锅的品种、档次、规模、制作、调配、风味等方面已经浮现出了多元化的特点，使各种从事火锅制作并供给火锅消费的企业迅速发展，也引起了从事和即将火锅产业的企业和经营者的极大的热情和兴趣。

一、综述：

作为火锅店，其基础特点与其它餐饮企业有共通之处，即生产、销售、服务、消费为一体。者想要从事火锅行业，必须认真做好市场调查研究，这样可以懂得到人们需要什么类型的火锅，控制火锅风味、特点、方法、地点、人群等信息，在特定的市场区域，创办具有特点的火锅店，以获得稳固而可靠的市场份额。所以说，做好前期的市场调查，是开火锅店决策或的前提。

二、火锅市场调查：

(一)、对火锅市场的影响因素：

1、经济发展对火锅的影响，其中包含了消费者对火锅需求的增长、现有火锅存在着各档次火锅店的结构性抵触、社会发展和国家政策措施为餐饮行业发展起着宏大的推动作用、客观环境的变更和消费的不稳固性等几慷慨面的因素。

2、传统因素对火锅的影响，其中包含了火锅的历史性、广泛性、文化性、奇特征等。

3、周边环境对火锅的影响，包含政策环境，如创办地的治安状态、职能部门的效率等；基础设施，如道路交通、停车地位、水电气供给、通信网络、采购道路、消费人群、金融、卫生、劳动等与经营密切相干的配套设施；措施优惠，如税务、各类收费、租金、人才引进等方面是否有优惠政策。

(二)、客源的调查分析：

1、服务对象分析：

(2)、消费者的年纪特点：如老年人爱好清淡型，年轻人偏好味重味厚型等等；

(4)、消费者的地区和民族特点：不同地区、不同民族的人们对于火锅的锅品请求千差万异，应当加以差别。

当然，由于火锅的相互渗透性、交杂性，很多火锅已经被改良、创新，合适大多数人的口味，具有共性了。但是对于消费者的分析必不可少。

2、顾客消费行动分析：

消费是一个综合概念，消费行动包含消费程度、消费结构、消费方法和消费习惯等。

(4)、消费习惯体现在，对就餐环境、气氛、品牌、风味、经

济等方面形成的习惯。

3、顾客消费特点分析：

(1)、不断定性：大部分顾客是流动的，小部分是断定的，因此选址要合理。

(2)、随机性：顾客数量多、差别大，对火锅的消费具有选择性，因此要把握火锅发展动态，及时调剂口味，改良创新。

(3)、机动性：这是由成功的品牌所决定，以顾客就餐的频率和回头率为标记。

(4)、领导性：调剂经营策略、成功的广告运作等，都会对顾客的消费产生必定领导。

三、火锅市场的划分：

(一)、划分请求：

3、具有稳固性。市场划分后，只要符合实际，就勇敢开辟，制定长期打算，占领市场。

(二)、划分种类：

1、地理地位：火锅店的地区性对其经营有较大的影响，要充分懂得火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地区也会有变更。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差别，对品种、档次、目标均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种请求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客、的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮激动型，还是豪

华张扬型等，才干取得实效。

4、行动分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务程度、顾客的信任等有关。

四、火锅市场的定位：

(一)、火锅市场定位的分析，有着不同的标准：

- 1、按档次分：高、中、低档，或豪华店、风味店、大众店、自助店等；
- 2、按功效分：特点火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；
- 3、按起源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；
- 4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，联合自身特点，选择自己的经营品种。

(二)、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

- 1、高低联合法：在开业初期，以高质量火锅、高程度服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快博得顾客、建立形象、打开局面，实现正常经营。
- 2、高高联合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高级次的环境、高品位的装修、高程度的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。
- 3、品牌垄断法：奇特的锅品、奇特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特点要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供给，以薄利多销为主。

五、火锅店的类型：

1、豪华型：

豪华型火锅店在某一区域均有较高的名誉，装修设施齐备，环境精巧，在火锅制作方面十分讲究。除了具有一般火锅店的特点外，其奇特之处为价格较高，高质量的火锅、高超的服务及就餐环境相统一具备高级的烹协调服务人员，其服务对象以高收入者居多。

豪华型火锅店具有高价与火锅成本、服务程度、就餐环境融为一体，火锅产品与高度统一，服务对象稳固与社会形象突出，管理到位、制度完善等特点。

2、大众型：

大众型火锅店是火锅店中的主力军，其数量最大。经营品种比较单一，原材料以中低档为主，风味以当地大多数人可以吸收的口味为主。这类火锅店以自身的特点、规模、档次、服务的差别，在顾客中各有自己的地位与形象。有自身的独有特点，价格适中与火锅成本较低和风味大众化关系密切，座位率与周转率较高。

大众型火锅店具有价格与大众化联合，经营方法机动多样，服务对象面向大众消费者、经营管理方法联合自身实际等特点。

3、风味型：

风味型火锅店是体现奇特的饮食文化，具有浓郁的处所风味、品种比较单一、但影响很大的火锅店，往往具有必定的代表

性，是历史性、地区性、民族性的综合反响。词攀类火锅品种比较定型，汤卤比较固定，服务有必定特点，风味得到公认。

风味型火锅店具有布局与装修有丰富主题与内涵，顾客能感受到奇特的文化熏陶与情调，吃与乐联合、参与性强，展现某种有特别意义的运动，气氛轻松和睦等特点。

4、自助型：

自助型火锅店是将火锅原料(生料和半成品等)与餐具全部放在火锅厅的某一区域，由客人自行选用，服务人员较少的火锅店。词攀类火锅除了有着随便性、自由性的特点外，还拥有较大的选择性，感到较大的满足感。

自助型火锅店具有布局上履行开放式、以大厅为主，锅品上以一二个品种为主、口味大众化为好，价格上采用每人限定金额消费，服务上比较机动、服务人员较少，顾客的参与性和自我满足感得到体现，讲究原料及菜肴的丰富性、又避免糟蹋，充分利用空间与顾客的运动性等特点。

六、火锅店的经营情势：

1、独立经营：

词攀类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，起源以独资、入股、贷款为主。这种情势在市场上占重要地位，其优点有：能根据市场的发展变更做出对经营品种、策略的调剂与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特点，并按照市场请求调剂和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。

因此，要采用独立经营方法创办火锅店，必须要有奇特的火锅品种、较好的口岸、比较充分的等。

2、合伙经营：

词攀类火锅店是有几个人分别出资、或分别以、设备、营业场地、等联合创办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共鸣的前提下，解决开店遇到的如、经营品种等问题，可以施展各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，补充不足之处，建立监督机制；与市场接洽紧密，信息较多，可以随时调剂经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生抵触和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济丧失。

因此，要采用合伙经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权利及利润分配等。

3、特许经营：

特许经营作为一种先进的经营方法，也是现代餐饮业的重要经营情势，其优点和效果均十分明显。

一个火锅企业打算履行特许经营时，具体方法措施包含：多种情势进行连锁加盟；对火锅企业的品牌要素进行注册；成立统一的管理机构；管理规范；清算净化市场；开展连锁配送等。

履行特许加盟时应当注意几个要害问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花；其三是抓好人力资源。

七、火锅店的选址：

1、火锅店选址的区域因素：

在选址之前，必需要选择一个便于经营和发展的区域，这是选址的前提。在选址时要考虑到经济发展程度、文化教导影响、市场竞争状态、方案地位特点、软硬件环境是否优越等各方面的因素。

2、火锅店选址的原则：

第四要科学预测赢利。在开业的前、中要联合各种因素，对必定时代的销售额与毛利进行分析，预测赢利与效益。

另外，还可以用经验断定店址的选择。

3、火锅店的选址与布局：

断定选址原则后，在实行中要联合以下几点：选择商业网点集中的处所、人口凑集处、交通方便的处所、具体地位、同行凑集地、特别口岸。

布局上也应当考虑以下思路：扩散性、凑集性、竞争性、多行业和谐性。

八、火锅店的名称与设计：

1、名称与设计原则：要有辨认性、独创性、整体性。其重要作用包含流传企业文化宣传企业形象、进步竞争力、塑造企业整体形象。

2、名称设计基础规律：一是字体讲究整体效果，好认好读好记；二是发音响亮有韵味，富于节奏；三是字体本意与寓意联合。

3、名称设计基础请求：一是与顾客消费层次和火锅店档次一致；二是火锅店名称的风趣与寓意；三是火锅店的名称与风味、

对象、习惯相互吻合;四是火锅店名称的外延性;五是火锅店名称的取法的讲究性;六是取名请求简略明快,不要轻易修正,注意独创性。

九、火锅店的装修:

火锅店的装修设计,要从不同的火锅店实际出发,以建筑作风、火锅档次、地理地位等因素来衡量,以吸引顾客。总体来说,装修作风各不雷同,但是都应当注意避免以下问题:一是火锅店结构单调;二是店内空气混浊潮湿;三是店内桌位间距过小;四是环境空间压抑;五是缺乏独创性特点装饰。

十、人员的管理:

(一)、火锅店人员的构成:

2、厨务人员:包含火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等;3、服务人员:包含顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

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](#)

大创结题报告不足与问题篇五

这是部评论分为两极的电影，大多数人看到的是无商不奸，商业的建立及扩张必带着谎言式的欺骗以及侵略式的盘剥。我想也有很多人感受跟我一样，从影片中获取一定的力量，原因是它的出现让我一直在脑海中某部分模糊的概念清晰了，也让我看到了坚持的最后成果，挺搞笑的是，它也折射了很多朋友人生中事业婚姻发展的趋势。我看了两遍，第一遍自己看的，第二遍带着小哥一起看的。今天他还问我：“妈妈，大家乐是怎么发展起来的，有故事吗？”

内心渴望成功

影片开始是推销食物搅拌机的雷抱着半身人高的机器去陌生拜访客户被拒的几个镜头，拜访问隙吃快餐（由工作人员带餐单到停车位边点餐，之后在把餐送到车边）整个过程经常超过30分钟，有时还会送错餐而无处诉说。几天来的推销无任何突破，雷妻子埋怨他风餐露宿，何时是个头？雷妻子说我们有漂亮的房子，有车子，生活已经够了，唯一的心愿就是每周能去俱乐部吃个晚餐（类似富豪交际场所）而这些生活都是靠雷从销售纸杯，销售打印机，销售各种不同的物品积累起来的。妻子满足了，但雷内心里总有股力量，是每次外出销售不断地被拒，激起他更多能量，想获得更大成就。而每晚成功学鸡血音频是他获取力量，安抚成功渴望，坚定信心的源泉！那段音频声音高昂，激情有煽动力，讲世上唯有勤奋跟坚持才是通往成功的唯一道路。所以无论在富豪俱乐部如何被人嘲笑，强大的心理力量让这些从不会打击到他的自信，反而认为他们即使目前貌似比他财富更多，但他坚信这一群人才是无所事事。这股无论如何都坚信自己的力量让他在遇到任何困难时都不成退缩，投资麦当劳，没钱，抵押房产。没员工，没合作伙伴，自己上场到处演讲吸引同类。没有一股不达目的不罢休的劲儿，很多人会提早退场。

销售经历给他的敏锐市场嗅觉

每个行业，能做最接地气的演讲的人，一定是从前线摸爬滚打出来的。雷一直在市场做销售，销售过很多产品，接触过很多行业，见过太多的老板。了解各行各业的特点，虽然他没有俱乐部其它人有钱，但这么多年的销售经历，让他有眼光，在机会出现时，他能看到！而且他还有成功渴望，有激情去拼！所以他最后能抓住。当麦当劳兄弟说要8台搅拌机时，他都困惑了？天天被拒绝，而他家要8台，这是什么样的餐厅？带着疑惑他直接开车去到当地，看到的现象完全新鲜。

人们都从汽车里出来到窗口点餐，他也排着队来到窗台点餐，当点完餐的30秒内，工作人员直接给他餐时，他完全懵了！几次确认就是他点的？问过在哪儿用餐时，道谢拿着餐找到凳子坐下，看着无数人便利地享受着快餐，他在思考……当麦当劳兄弟邀请他参观他们的一体化科学高速运转的厨房时，他的好奇心迫使他邀请他们晚餐，兄弟俩激情讲述如何创新建立体系化厨房，从各工作人员位置到烤薯条温度到设备的配置。雷佩服得不行，回到家他就睡不着觉了，他在思索这是一个大机会，他要参与进去，同时想到了“特许经营”。之后更是拿出他的三寸之舌及激情把麦当劳兄弟内心深处的梦想燃烧了。同意做特许经营加盟，核心条件是加盟店的任何一项事情都需要经过他们的同意。这也给后面加盟店经营的状况埋下了炸弹。

寻找价值观一致合伙人的重要性

拿到特许经营权后，他就去俱乐部找那些富翁们，很搞笑的是按理该是雷以说服的态度说服对方投资，对吧。然而他不，他表述了他目前做的事后，非常肯定地说：“也许，我可以帮你们挣点钱。”哈哈。第一个店开始了，可是可是，毕竟不是同一路人啦，开店没多久，汉堡做得不像汉堡，而且还卖了除汉堡薯条外的炸鸡。更让人无法忍受的是店内店外一片肮脏！影片中雷拎着自己快掉下来的裤子，拿着汉堡气哄哄到了高尔夫球场找到了合伙人。当众骂人，到家后跟妻子说要关闭店门。是啊，对富豪们来说，这店可有可无，不珍

惜是肯定的。雷思考后决定，他要找把店当家的有爱的合伙人。于是亲自上阵，带着激情到处去演讲去面试合伙人。终于他找到了他要的有爱的，把店铺当家，把店员当家人的合伙人。新的有爱的夫妻店开业，先生在厨房监督鼓励员工，太太在店外用糖果感谢客户。雷看着这一发，梦幻般地陶醉其中。确认了要找价值观相同合伙人后，更多更多的店铺顺利开业中。

专业人的专业思维让事业拔高

当越来越多的店铺开业时，雷的财务给他看财务报表，发现现金流越来越少，以至于无法还银行的贷款了。雷到银行讲述他的店铺越来越多，希望能贷到更多的现金，可是没有一家银行愿意贷款给他，因为店铺的土地不是它的，麦当劳公司不是他的，他的所有就是卖汉堡及薯条的百分之一的利润，这个是无法抵押贷款的。

当他无奈无力地离开银行时，坐隔壁的一年青人认识他。给他出主意是单独成立一个房地产公司，买地，每加盟一个店铺，就把地租给加盟合伙人，在没卖出汉堡前就有稳定的租金现金流。同时这块地银行是认的，可以贷款出来用于第二块地的购买。当然这个是麦当劳兄弟不知道，知道了他们也不会愿意这么干，雷单独成立了地产公司。这个点子是专业的年轻人给他提的，拔高了雷的思维n个档次。从此麦当劳不是卖汉堡的，而是在地产路上一路狂奔！走出美国，冲向世界。

婚姻关系与男方事业成功不成任何正反比关系

雷事业日中天时，在一次与妻子家中用餐时，平静地提出离婚，要平淡生活的妻子虽没有给雷事业追求中设立障碍，也没有与雷满怀激情地享受整个创业的过程。她的支持也跟她一贯地平淡一样，在雷的心里激不起涟漪。创业路上雷碰到他心目中的女子，能给他提供建议，帮他开拓眼界，一路相

互扶持相互鼓励相互欣赏。我觉得这叫般配吧！当雷跟律师提到离婚财产分割时，雷说车房钱全给前妻，但如果要分麦当劳的股权，门都没有。可见麦当劳在他心中的地位！

完美主义者是成就大事业的阻碍

我只能这么评价麦当劳兄弟，他们的创新，他们对品质的坚持，他们对完美的追求，缺哪一个环节都没有麦当劳的雏形。但如果要把一项事业扩大，帮成帝国。完美就是这路上的大障碍！正是因为完美，对于雷的任何改良方案，他们都说no。店铺增加点提成no。改良奶昔不放牛奶减少库存减少成本no。各种各样，导致雷需要另立门户。被逼无奈后，麦当劳兄弟最后拿着一大笔的雷给的支票，把麦当劳品牌完全给了雷，由雷完成了他们自己的梦想！

总之，我之所以被他打动，又或是跟别人的看法不一样，完全是因为我是站在销售的角度来看这片，他也是有心有梦想的销售人员的最佳结局。在里面，我看到了建立体系，吸引相同价值观的合伙人，从事快餐业，但需要跳出快餐业看待问题的思路。收获许多。

大创结题报告不足与问题篇六

大创混凝土是一种由水泥、砂子、石子和水混合而成的材料，广泛应用于建筑领域。作为建筑材料的重要组成部分，混凝土的质量直接影响着建筑物的稳定性和耐久性。大创混凝土是一种新型混凝土，具有优异的物理性能和抗压强度，被广泛应用于各个领域。在近期的大创科技创新大赛中，我有幸参与了一项关于大创混凝土的研究项目，通过实践和实验得到了一些有价值的心得体会。

第二段：实验过程和关键发现

在研究中，我们首先进行了混凝土配合比的设计，通过对不

同比例的水泥、砂子和石子进行混合，确定了最佳的配合比。在混合过程中，我们使用了特殊的掺合料和添加剂，以提高混凝土的抗压强度和耐久性。通过实验，我们发现具有一定掺合料的混凝土在早期的抗压强度和延展性上有明显的改善，而添加剂的使用可以提高混凝土的工作性能。此外，我们还注意到混凝土的水化过程对其耐久性和稳定性有着重要影响，因此在实验过程中控制了水化反应的温度和时间。

第三段：心得体会

通过这次研究，我深刻的认识到混凝土在建筑物中的重要性。混凝土的质量直接关系到建筑物的安全性和稳定性，同时也对环境保护和可持续发展有重要的影响。在实验中，我了解到掺合料的合理使用可以改善混凝土的抗压强度，减少环境对原材料的破坏。而添加剂的使用可以有效提高混凝土的工作性能，使建筑施工更加便捷和高效。此外，混凝土的水化过程是一个复杂的物理和化学过程，在实验中我们深入探究了其过程和机理，为混凝土的改进和研究提供了有力的理论依据。

第四段：对未来的展望和研究方向

尽管在研究中取得了一些有价值的成果，但混凝土科学仍然是一个充满挑战和机遇的领域。在未来的研究中，我们可以进一步深入探究混凝土的材料特性，寻找更多的替代材料和方法，以减少对资源的依赖和环境的破坏。此外，混凝土的施工质量和技术也是亟待解决的问题，我们可以进一步改进施工工艺和建立更科学的质量控制体系。最后，混凝土的可持续性发展是未来的发展方向，我们应积极探索可回收和可再利用的混凝土技术，为建筑领域的可持续发展做出更多的贡献。

第五段：总结

通过这次研究和实践，我对大创混凝土有了更深入的了解，并且在实验中获得了一些有价值的心得体会。混凝土作为建筑材料的重要组成部分，其质量和性能对建筑物的稳定性和耐久性有着直接的影响。掺合料和添加剂的合理使用可以改善混凝土的抗压强度和工作性能，而混凝土的水化过程对其耐久性和稳定性有重要影响。未来的研究方向可以进一步探究混凝土的材料特性，改进施工工艺，探索可持续发展的混凝土技术。总之，大创混凝土的研究和发展将不断推动建筑领域的创新和进步。