

四川省考面试题（乡镇）（网络版）2020年9月18日

扫描下方二维码下载妙学吧APP 刷海量题库掌握最新热点



QQ扫码直接下载

微信扫码到应用市场下载

支持所有机型

【问题1材料】

材料：

在四川阿坝州小金县，有个“玫瑰书记”，她带领村民创出一条脱贫增收的新路，在党和国家的扶持下，村民越来越富足，日子越来越红火。

这位“玫瑰书记”顾名思义，就是带领村民种玫瑰，推动玫瑰产业在村里的发展，从而实现脱贫。以往的冒水村、共和村以土豆、豌豆等粮食作物为主，但这些粮食作物的收益有限。“玫瑰书记”陈望慧在网上了解到玫瑰可以提炼精油，玫瑰本身也可以直接进行收益，还能发展一条产业线。所以，陈望慧立即行动，不能打无准备的仗，她第一次出远门去考察玫瑰产业，走过中国8个省，她给冒水村带回8个省的玫瑰进行试种。因地制宜，适合的才是可以利用的，所以经过反复试验，她选定了最适合冒水村种植的玫瑰品种。

但是，村民对于没有接触过的玫瑰，心里打起了鼓。以往的粮食作物虽然效益不高，但是或多或少总有收获，这玫瑰究竟能否获益，大家无从得知，更不敢贸然行动。但是陈望慧面对村民的质疑，没有退缩，带头成立合作社，自己掏钱买苗子，采取新型模式，鼓励、带动村民种玫瑰。在收获的季节，玫瑰的价值让村民意识到此举可行，所以开始陆续靠种植玫瑰增收。

敢于做第一个吃螃蟹的人，才能另辟蹊径。“玫瑰书记”陈望慧就是如此，面对窘境选择突破，穷则思变，不断创新，才能破釜沉舟。陈望慧的计划远不止如此，她打算将大片的玫瑰园打造出一个景点，和旅游产业结合，实现效益最大化。脱贫攻坚只靠陈望慧一个人远远不够，还需要所有扶贫干部和全国人民一起行动，为脱贫攻坚打出最漂亮的一仗。

【问题1】

针对这则材料，你怎么看？

【问题1参考答案】

这则材料讲述的是四川阿坝州小金县的一位被称为‘玫瑰书记’的陈望慧，她带领村民通过种植玫瑰，发展玫瑰产业，实现了脱贫增收的故事。这个故事不仅展示了脱贫攻坚的生动实践，也体现了基层干部的创新精神和为民服务的宗旨意识。

首先，陈望慧的行动体现了基层干部的创新精神和实践能力。面对村民对传统农作物收益有限的不满，她没有停留在抱怨和等待上，而是主动出击，通过网络了解玫瑰产业的可能性，并亲自前往多个省份考察，带回适合当地种植的玫瑰品种。这种敢于尝试、勇于创新的精神，是推动脱贫攻坚工作的重要动力。

其次，陈望慧的做法展示了因地制宜、科学决策的重要性。她不是盲目引进玫瑰种植，而是通过反复试验，选定了最适合冒水村种植的玫瑰品种。这种科学的态度和方法，确保了玫瑰种植的成功，也为村民带来了实实在在的收益。这一点对于其他地区的脱贫攻坚工作具有重要的借鉴意义。

再次，陈望慧在面对村民质疑时的坚持和带头作用，体现了基层干部的担当和领导力。她不仅自己掏钱买苗子，成立合作社，还采取新型模式鼓励村民参与。这种以身作则、率先垂范的做法，赢得了村民的信任和支持，也为玫瑰产业的顺利发展奠定了基础。

最后，陈望慧的远见和规划能力也是值得称赞的。她不仅关注玫瑰的种植和销售，还计划将玫瑰园打造成旅游景点，与旅游产业结合，实现效益的最大化。这种综合发展的思路，为村民的持续增收和乡村振兴提供了新的可能。

总之，‘玫瑰书记’陈望慧的故事是一个关于创新、实践、担当和远见的生动案例。它不仅展示了脱贫攻坚的成果，也为其他地区的扶贫工作提供了宝贵的经验和启示。脱贫攻坚是一项系统工程，需要更多像陈望慧这样的基层干部，带领村民因地制宜、创新发展，共同打赢脱贫攻坚战。

【问题2材料】

材料：

在四川阿坝州小金县，有个“玫瑰书记”，她带领村民创出一条脱贫增收的新路，在党和国家的扶持下，村民越来越富足，日子越来越红火。

这位“玫瑰书记”顾名思义，就是带领村民种玫瑰，推动玫瑰产业在村里的发展，从而实现脱贫。以往的冒水村、共和村以土豆、豌豆等粮食作物为主，但这些粮食作物的收益有限。“玫瑰书记”陈望慧在网上了解到玫瑰可以提炼精油，玫瑰本身也可以直接进行收益，还能发展一条产业线。所以，陈望慧立即行动，不能打无准备的仗，她第一次出远门去考察玫瑰产业，走过中国8个省，她给冒水村带回8个省的玫瑰进行试种。因地制宜，适合的才是可以利用的，所以经过反复试验，她选定了最适合冒水村种植的玫瑰品种。

但是，村民对于没有接触过的玫瑰，心里打起了鼓。以往的粮食作物虽然效益不高，但是或多或少总有收获，这玫瑰究竟能否获益，大家无从得知，更不敢贸然行动。但是陈望慧面对村民的质疑，没有退缩，带头成立合

作社，自己掏钱买苗子，采取新型模式，鼓励、带动村民种玫瑰。在收获的季节，玫瑰的价值让村民意识到此举可行，所以开始陆续靠种植玫瑰增收。
敢于做第一个吃螃蟹的人，才能另辟蹊径。“玫瑰书记”陈望慧就是如此，面对窘境选择突破，穷则思变，不断创新，才能破釜沉舟。陈望慧的计划远不止如此，她打算将大片的玫瑰园打造出一个景点，和旅游产业结合，实现效益最大化。脱贫攻坚只靠陈望慧一个人远远不够，还需要所有扶贫干部和全国人民一起行动，为脱贫攻坚打出最漂亮的一仗。

【问题2】

你们县要组织农技专家去冒水村考察，领导把这个任务交给你，你怎么做？

【问题2参考答案】

首先，我会深刻理解此次考察的重要意义。组织农技专家前往冒水村考察，不仅是为了学习‘玫瑰书记’陈望慧的成功经验，更是为了将这种成功的脱贫模式推广到我县其他贫困村，助力全县脱贫攻坚工作。因此，我会以高度的责任感和使命感，精心策划和组织这次考察活动。

在考察前的准备阶段，我会与冒水村的村干部和陈望慧书记进行充分沟通，了解玫瑰产业的具体情况，包括种植技术、管理模式、市场销售等，以便为农技专家提供全面的考察内容。同时，我会根据专家的专业背景和兴趣点，制定详细的考察计划，确保考察活动有的放矢。

考察过程中，我会组织专家们实地参观玫瑰种植基地，了解玫瑰从种植到加工的全过程。安排专家与陈望慧书记及村民进行座谈，深入交流玫瑰产业发展的经验与挑战。此外，我还会邀请专家们对冒水村的玫瑰产业提出建设性的意见和建议，帮助村民进一步提升产业效益。

考察结束后，我会及时整理专家的意见和建议，形成详细的考察报告，提交给领导参考。同时，我会组织专家们与我县的农技人员和村干部分享考察成果，探讨如何将冒水村的成功经验因地制宜地应用到其他贫困村。此外，我还会考虑建立长期的交流合作机制，如定期组织技术培训和经验交流活动，持续支持我县的脱贫攻坚工作。

最后，我会对此次考察活动进行总结和反思，评估活动的成效和不足，为今后类似的活动积累经验。我相信，通过这次考察，不仅能够为我县的脱贫攻坚工作提供宝贵的经验和启示，也能够进一步激发全县干部群众脱贫致富的信心和决心。

【问题3材料】

材料：

在四川阿坝州小金县，有个“玫瑰书记”，她带领村民创出一条脱贫增收的新路，在党和国家的扶持下，村民越来越富足，日子越来越红火。

这位“玫瑰书记”顾名思义，就是带领村民种玫瑰，推动玫瑰产业在村里的发展，从而实现脱贫。以往的冒水村、共和村以土豆、豌豆等粮食作物为主，但这些粮食作物的收益有限。“玫瑰书记”陈望慧在网上了解到玫瑰可以提炼精油，玫瑰本身也可以直接进行收益，还能发展一条产业线。所以，陈望慧立即行动，不能打无准备的仗，她第一次出远门去考察玫瑰产业，走过中国8个省，她给冒水村带回8个省的玫瑰进行试种。因地制宜，适合的才是可以利用的，所以经过反复试验，她选定了最适合冒水村种植的玫瑰品种。

但是，村民对于没有接触过的玫瑰，心里打起了鼓。以往的粮食作物虽然效益不高，但是或多或少总有收获，这玫瑰究竟能否获益，大家无从得知，更不敢贸然行动。但是陈望慧面对村民的质疑，没有退缩，带头成立合作社，自己掏钱买苗子，采取新型模式，鼓励、带动村民种玫瑰。在收获的季节，玫瑰的价值让村民意识到此举可行，所以开始陆续靠种植玫瑰增收。

敢于做第一个吃螃蟹的人，才能另辟蹊径。“玫瑰书记”陈望慧就是如此，面对窘境选择突破，穷则思变，不断创新，才能破釜沉舟。陈望慧的计划远不止如此，她打算将大片的玫瑰园打造出一个景点，和旅游产业结合，实现效益最大化。脱贫攻坚只靠陈望慧一个人远远不够，还需要所有扶贫干部和全国人民一起行动，为脱贫攻坚打出最漂亮的一仗。

【问题3】

你们村的玫瑰园想要搞线上销售，你们怎么去做调研，保证真实、全面、有效？

【问题3参考答案】

在推动我们村玫瑰园线上销售的过程中，进行真实、全面、有效的调研是确保项目成功的关键。首先，我

们需要明确调研的目的，即了解市场需求、消费者偏好、竞争对手情况以及线上销售的最佳实践。这将帮助我们制定出符合市场需求的销售策略，确保玫瑰产品的线上销售能够顺利进行。

为了确保调研的真实性，我们将采取多种方法收集数据。一方面，我们可以通过问卷调查的方式，直接向潜在消费者了解他们对玫瑰产品的需求和购买意愿。另一方面，我们也可以通过访谈的方式，与已经成功开展线上销售的玫瑰园或相关企业进行交流，学习他们的经验和教训。此外，我们还可以利用网络平台，如社交媒体和电商平台，收集用户对玫瑰产品的评价和反馈，这些数据将为我们提供宝贵的市场信息。

在调研的全面性方面，我们需要考虑到不同群体的需求和偏好。例如，我们可以针对不同年龄层、性别、收入水平的消费者进行细分调研，以确保我们的产品能够满足更广泛的市场需求。同时，我们还需要关注竞争对手的动态，了解他们的产品特点、价格策略和营销手段，这将帮助我们在竞争中脱颖而出。

为了保证调研的有效性，我们需要确保收集到的数据是准确和及时的。这意味着我们需要定期更新我们的调研数据，以反映市场的最新变化。此外，我们还需要对收集到的数据进行深入分析，找出其中的规律和趋势，这将帮助我们做出更加明智的决策。

最后，我们需要将调研结果转化为具体的行动计划。这意味着我们需要根据调研结果，制定出适合我们村玫瑰园的线上销售策略，包括产品定位、价格策略、营销渠道和客户服务等方面。通过这样的方式，我们可以确保我们的线上销售活动是基于真实、全面、有效的调研结果，从而提高成功的可能性。