

国家税务系统面试题（网络版）2024年3月5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】

下面列举了三组企业，请你阐述这三组企业的共同特征，同时阐述三组企业组内存在的具体差异，为每组企业提炼一个关键词，并就差异展开具体论述。

- （1）华为和比亚迪；
- （2）京东和拼多多；
- （3）抖音和微信。

【问题1参考答案】

在探讨这三组企业的共同特征及其内部差异时，我们首先可以看到，它们都是中国市场上极具影响力的企业，代表了不同行业的发展趋势和创新方向。华为和比亚迪作为第一组，共同展现了高科技与制造业的深度融合；京东和拼多多作为第二组，体现了电子商务领域的多元化发展；抖音和微信作为第三组，则代表了社交媒体和内容平台的创新与变革。

华为和比亚迪的共同特征在于它们都是中国高科技制造业的佼佼者，致力于技术创新和国际化扩张。华为专注于通信设备和智能手机，比亚迪则在新能源汽车和电池技术领域占据领先地位。两者的差异在于业务领域的专注点不同，华为更偏向于信息和通信技术，而比亚迪则深耕于绿色能源和交通工具。因此，为这组企业提炼的关键词是‘技术创新’。

京东和拼多多作为电子商务平台，共同推动了线上零售的快速发展。京东以其自营物流和高质量服务著称，拼多多则通过社交电商模式，以低价和团购吸引了大量用户。两者的差异主要体现在商业模式和目标用户群体上，京东更注重品质和服务，拼多多则侧重于价格和社交互动。这组企业的关键词可以概括为‘商业模式创新’。

抖音和微信作为社交媒体平台，共同改变了人们的社交和信息获取方式。抖音以短视频内容为主，强调创意和娱乐性；微信则是一个综合性的社交平台，涵盖了即时通讯、社交网络和支付等功能。两者的差异在于内容形式和功能定位，抖音更注重内容消费，微信则更注重社交连接。为这组企业提炼的关键词是‘内容与社交’。

通过对这三组企业的分析，我们可以看到，尽管它们在各自领域内有着显著的差异，但共同推动了中国经济的多元化和高质量发展。每一组企业都以其独特的方式，展现了在不同行业中的创新和领导力，为中国乃至全球的市场发展做出了重要贡献。

【问题2】

市税务局近期要开展一次主题教育活动，以培养青年税务干部的能力本领，以下有五个主题，请为每个主题设计一个活动形式，并就其中一个具体展开说说你的策划思路。

- （1）理想信念；
- （2）崇法守纪；
- （3）对党忠诚；
- （4）责任担当；
- （5）社交礼仪。

【问题2参考答案】

在公务员考试面试中，面对如何为市税务局设计主题教育活动的题目，我们需要从五个主题出发，为每个主题设计一个既符合公务员工作要求，又能有效提升青年税务干部能力本领的活动形式。下面，我将逐一为每个主题设计活动形式，并重点展开其中一个主题的策划思路。

首先，对于‘理想信念’这一主题，可以设计一场‘红色教育基地参观学习’活动。通过组织青年税务干部参观革命历史纪念馆、烈士陵园等红色教育基地，让他们在实地感受革命先烈的英勇事迹，从而坚定理想信念，增强为人民服务的使命感。

其次，‘崇法守纪’主题可以通过‘模拟法庭’活动来实现。邀请法律专家或法官来指导青年税务干部模拟税务案件审理过程，让他们在角色扮演中深刻理解法律法规的重要性，增强法治观念和纪律意识。

第三，‘对党忠诚’主题可以开展‘党史知识竞赛’。通过竞赛的形式，激发青年税务干部学习党史的兴趣，深入了解党的光辉历程和伟大成就，从而增强对党的忠诚和信仰。

第四，‘责任担当’主题可以组织‘税务服务进社区’活动。让青年税务干部深入社区，为居民提供税务咨询和服务，亲身体验税务工作的社会责任，培养他们的责任感和担当精神。

最后，‘社交礼仪’主题可以通过‘职场礼仪培训’来实施。邀请礼仪专家进行授课，教授青年税务干部在职场中的基本礼仪和沟通技巧，提升他们的职业形象和社交能力。

接下来，我将重点展开‘税务服务进社区’活动的策划思路。首先，我们需要与社区居委会沟通，确定活动的地点，并提前宣传，吸引社区居民参与。其次，组织青年税务干部进行前期培训，确保他们熟悉税

务政策和业务流程。活动当天，可以设置咨询台，解答居民的税务问题，同时发放税务知识宣传手册。此外，还可以设立互动环节，如税务知识问答，增加活动的趣味性和参与度。活动结束后，收集居民的反馈意见，总结经验，为今后的活动提供参考。通过这样的活动，不仅能够提升青年税务干部的责任感和担当精神，还能增强税务部门与社区居民的联系，提升税务服务的公众形象。

【问题3】

某快餐公司将要上线一款新产品，为此要进行前期市场推广，公司项目部有五个人，他们都向主管提出了一些建议，希望主管听取建议。

小张：可以通过短视频平台进行推广，短视频平台用户量大，曝光度高，渗透率强。

小李：应该用电视、广播等传统媒体进行推广。

小陈：应该用微信等社交平台开展推广。

小孙：应该用地铁、公交电视等移动媒体进行推广。

小王：可以在大楼等城市人流量比较大的地方开展线下推广。

请选择一个身份作为沟通方，现场模拟。下一顺位考生需扮演被沟通方主管予以配合（A-B，B-C，C-A），答题时间3分钟，两人均需发言，被沟通方考生不可不說話。

【问题3参考答案】

尊敬的考官，我选择扮演小张的角色，向主管提出通过短视频平台进行新产品推广的建议。我认为，短视频平台作为当下最流行的社交媒体之一，拥有庞大的用户基础和极高的用户活跃度，这对于我们新产品的市场推广来说是一个不可多得的机会。短视频平台不仅能够提供高曝光率，还能够通过精准的算法推荐，将我们的广告内容推送给潜在的目标消费者，从而提高广告的转化率。

首先，短视频平台的用户覆盖面广，几乎涵盖了所有的年龄层和社会阶层，这意味着我们的新产品可以通过这一平台触达更广泛的潜在客户。其次，短视频平台的内容形式多样，可以通过创意视频、直播带货等多种形式展示我们的产品特点，吸引用户的注意力。此外，短视频平台的互动性强，用户可以通过点赞、评论、分享等方式参与到我们的推广活动中来，这种互动不仅能够增加用户的参与感，还能够通过用户的社交网络进一步扩大我们的品牌影响力。

当然，我也理解其他同事提出的建议各有其优势。例如，电视、广播等传统媒体确实拥有稳定的观众群体，微信等社交平台则便于进行精准营销，地铁、公交电视等移动媒体能够覆盖日常通勤的人群，而线下推广则能够直接接触到消费者。然而，综合考虑成本效益、覆盖范围以及互动性等因素，我认为短视频平台是目前最适合我们新产品推广的渠道。

主管，我希望您能够考虑我的建议，并给予我们团队足够的资源和支持，以便我们能够充分利用短视频平台的优势，为新产品打造一场成功的市场推广活动。我相信，通过我们的共同努力，一定能够实现产品的市场目标。