

2020 省考冲刺班公开课讲义

公考通网校

www.chinaexam.org



最新最全公考资讯



听课刷题专用 APP

归纳概括核心原则

一、根据给定资料“1~2”，概括 90 后创业者的优势。（15 分）

要求：内容全面、观点明确、语言简洁。不超过 300 字。

资料 1

在北京西北部的一栋办公楼的地下室寒气袭人，一群想要成为企业家的人围着一个电脑屏幕，全神贯注地注视着他们的最新产品原型。几公里之外，在一个暖意融融、装修更为豪华的地下演讲厅内，一个由经理和创业者组成的 30 人团队也在谈论新产品的创意。这两个团队是中国日益兴盛的创业文化的缩影。英国在线教学服务“英语流利说”创始人王某表示：“初创是令人迷恋的新事物。”“中国的创业精神日益增长。顶级风投公司正在寻找年轻的创业者——整套生态系统逐步形成。”

据不完全统计，从 2013 年 5 月至今中央层面已经出台至少 22 份相关文件促进创业创新。各地方政府也纷纷出台政策，简政放权，从财税、金融、保障服务、政策激励等方面支持创新型企业特别是创新型小微企业发展，使各种创新资源向企业集聚，让更多金融产品和服务对接创新需求，用创新的翅膀使中国企业飞向新高度。2015 年 10 月 19 日，在全国大众创业万众创新大会上，李克强总理被现场热烈氛围感染，即兴上台讲话，表示为创业创新者“站台”。李克强总理指出，大企业员工和草根创业者通过创新创业都可以成为更多财富的创造者和拥有者。这既是收入分配结构调整的重要内容，也促进了社会公平正义。双创为所有人提供了公平竞争的机会，让有能力的人通过自身奋斗获得上升通道。

资料 2

近年来，创业一词已经成为大众关注的热点，在众多创业团队里，90 后群体以其高学历、年轻、接受新事物快而成为一股不可忽视的重要力量。前不久，某网站邀请了几位 90 后创业者，分享自己的创业心得。1992 年出生的小尹已经开了三家公司。为了弄明白“为什么 KTV 的歌单十年不变”这个问题，小尹跑遍了 N 市所有的 KTV。他发现，KTV 的点歌系统更新周期较长，而且每一次更新，硬件和软件都要付钱，点歌系统的硬件公司缺少互联网思维，创新动力不足。也有人尝试做智能点歌，但所做系统，小尹说“不忍直视”。在小尹看来，社交、娱乐才是这个时代年轻人的刚需。KTV 不再只是一个唱歌的场所，而是一个聚集了年轻人社交、娱乐、聚会等一切需求的地方。凭着这个想法，他创立了 KTV 团购 APP “一起唱”，把整个 N 市的 KTV 硬件系统作了更新。现在，用“一起唱”的用户，只要提前列出歌单，并同步到 APP，进入包房后摇一摇手机，歌单便自动导入了点歌盒子。除此之外，用这款软件还可约别人来唱歌，还可以把 KTV 现场旋律进行混音，然后传到云端，分享到社交网站，甚至可以在包房里和朋友一起看世界杯。小尹说，从物质转到服务、娱乐，是他们这一代人创业和上一代的不同，这类创业不需要太高成本，往往一个想法，一份风险投资就可以做起来。90 后正在用一种更新、更年轻的方式去与这个世界相处，我们创业的可选空间变大了，无论家庭背景、所支付成本，还是教育程度。

这一观点得到了很多人的认同。与 90 后相比，80 后们从父母那里得到的传承不多，且多有负担，除了养活自己，通常还需考虑如何让父母过得更好。而很多 90 后的父母有很强的经济能力和社会人脉，不但不需被养，还能帮到子女。90 后没有后顾之忧，中国第一次出现了“可以干自己想干的事情”的一代人，这代人喷薄而出的创新力，会帮助中国进入一个极具创新力的年代。

也有分析人士认为，很多 90 后在创业心态上有了改变，他们不像做企业，更像做项目，对于成功的渴望不是很强烈，有时甚至只把这当做一种体验。

某互联网金融公司创始人、CEO 小孙觉得，在传统社会，行业与社会规则已经形成，年轻人往往要学习社会中的既成经验，才能进入正轨。在这种系统里，年轻往往成为一种劣势。而在现代社会，互联网已经渗透到社会生活的各个部分，与互联网同生共长的年轻人成为互联网原住民，他们可以直接从互联网获取经验，寻找机遇，而对于年长者，年龄反而成了迁移转型的一种包袱。所以在传统部落中，年长者往往是部落中最有权威

的人，而互联网社会中，则会涌现扎克伯格等一系列的创新者。现代社会不是经验的时代，而是技术与创新的时代。

二、根据“给定资料3”，分析三个村镇旅游发展的相同之处，并概括其各自的成功经验。（30分）

要求：紧扣资料，内容全面；条理清楚，层次分明；字数不超过400字。

资料3

“阳光公社”是DL镇的一个文化创意旅游项目，由著名设计师主理，其包括：创意餐厅、创意民居、创意奶场、农产品创意超市等。所有建筑都遵循当地古城的规定做成了传统的民族样式，地面均由卵石铺砌，造价低廉，却易拆卸和重修。“这个文化创意项目不仅增加了我们村旅游景点的看头，也让居民的房屋变得美观整洁。”村民老李指着自家屋子的外墙说，“那是T大学的大学生们给我们专门做的创意彩绘。有了它，我们的房子看上去更精神了，我们不打扫干净屋子都觉得对不起它。”阳光公社的另一个亮点是文化创意奶场。其牛奶生产基地中植入了亲子项目，亲子家庭可以在这里体验牛奶生产，同时亲近自然和土地。“阳光公社”对外营业后，DL镇的游客量较去年增加200%，旅游营收提高了260%。县政府更是对这种融合了文化创意的乡村旅游模式给予“美人居、添看点、促旅游、增收益”的高度评价。

LJ村有适合发展现代农业的低丘缓坡近万亩，有毛竹林8000亩，还有一些从事野猪、山羊养殖和茶叶、铁皮石斛种植的小型农场。2013年中央一号文件提出发展家庭农场，并且鼓励和引导工商资本投入农业农村。LJ村决定因地制宜建设18个家庭农场，形成家庭农场聚集区。以家庭农场为龙头带动休闲观光业发展。为此，村里请设计公司对整村进行村庄环境规划、产业规划和旅游规划，打造了18个各具特色的家庭农场，鼓励本村现有农户扩大产业。比如种植白茶、铁皮石斛，饲养野猪、野山羊等；同时引进社会资本，打造花海世界、百亩竹园等景观，以小火车作为观光载体，串联起各景点路线。LJ村采用“村+农场+公司”模式，成立乡土农业发展有限公司，开发土特产品，统一包装，统一定价，打响品牌，形成乡村农业、旅游收益互补。孤立的农业种植不会提升土地的附加值，发展创意农业，把田园变乐园，村庄变旅游景区，就能大幅提高土地的收益！孤立的加工生产也不会提升产品的附加值。要让生产劳动更具乐趣、让加工生产更具体验性，就会提升产品价值。现在，LJ村集体资产已达到1.2亿元，村民年人均收入增至3.3万元。

0.5元一个的馒头，0.8元一瓶的矿泉水，2元一碗的面条……MX镇乡村游乐园里商品的“亲民”价格，无疑是吸引游客的最大卖点。对此，不少人质疑：“一个馒头成本1元，你才卖0.5元。这么‘倒贴’，不傻么？”殊不知，这样的“倒贴”，正体现了游乐园营销的高明之处。“旅游从总量上来说，低消费倾向的客人通常占到80%-90%。如果人为地抬高消费门槛，不就等于自绝财路？”这就是“平民经济学”的要义：通过“倒贴”部分旅游产品来进行营销，给游客留下好印象，形成全域旅游的良好态势，让不同消费层次的游客都愿意来，让他们玩得起、玩得开心。“我从来不得觉得‘营销’是个贬义词。我觉得我们的乡村旅游融合现代的营销理念很有必要。我们这里没有什么名山古刹，靠的就是这个自己呕心沥血打造出来的游乐园。要想营利，当然要靠‘流量’。承诺永不涨价的食品、别开生面的动物运动会、惊险刺激的网络直播，都为我们吸引着大家的注意力。大家能来最好，不能来的，至少也知道了我们这儿的名字。”MX乡村游乐园运营公司的经理Q先生说，“通过这样，我们走‘网红’路线，成功地在竞争激烈的乡村旅游市场中杀出了一条血路。”

三、给定资料3描述了典型国产品牌在新经济环境下发展的事例，请归纳其中的成功做法。（15分）

要求：全面、准确、简明、有条理，不超过300字。

资料3

近日，某国产知名品牌校园洗衣房正式入驻R市大学城，18台物联网自助洗衣设备开始投入使用，为大学生提供自助洗衣服务。与过去的自助投币式洗衣机不同，大学生只要扫描下载该品牌洗衣APP，就可以随时随

地实现在线预约排队、在线支付及在线状态查看等智慧功能。

基于对中国当代大学生的长期观察和了解，该品牌依托物联网打造出这一创新模式。这种自助洗衣设备一入驻 R 市大学城，就受到了大学生们的喜爱。课间查看空余机位，一键下单，手机支付，该品牌洗衣逐渐成为大学生校园生活的一部分。“自从学校有了这种自助洗衣设备，之前排队洗衣的时间可以用在逛书店和学习上了。现在我们宿舍的六个室友，每人都装了洗衣 APP，给我们带来了很多便利。”一名收到洗衣 APP 取衣提醒后前来取衣的学生告诉记者。

其实，这样的场景每天都在全国二百多个城市六百多所高校上演。有数据统计，该品牌洗衣 APP 注册用户数达 541 万，且日增新用户 7000 余人。事实上，从上世纪 90 年代起，该品牌洗衣机就以更好服务用户为导向，主动适应市场，在学校中设立投币式自助洗衣设备，让学校成为其洗衣服务的“重要阵地”。如今，在行业还停留在探索如何刷卡投币解决大学生洗衣排队难题时，该品牌又开始以物联网的理念运作自助洗衣。在校学生足不出户便可享受到智能预约洗衣、手机下单在线支付、完成提醒功能等一站式贴心服务，彻底解决了大学生的“洗衣难”问题。此外，通过与全国六百多所高校合作，借助第三方资源入驻，该品牌洗衣 APP 还为大学生提供 O2O 模式下的校园社交、学生生活、投资机构和商家对接等全方位服务，在资源扩大的同时实现自我升级。

无独有偶，S 机床厂通过创新商业模式，实现了在国内外机床行业市场规模整体萎靡之时的逆势上扬。“我在机床行业工作近 30 年。这些年，我冷静下来思考，总结了四句话——第一，我们的员工不满意。任何员工都希望工资越来越高，我们拿什么来给他们发工资？第二，我们的用户不满意。很多装备都是进口的，而且一些顶尖的机床，国外根本就不卖给我们。第三，我们的领导不满意，说你们什么时候才能赶超日、美、德呢？第四，我们自己也不满意。回顾过去，基本啥也没干。”董事长不无幽默地说道。或许正是这些“不满意”，促使他决定开启一场“冒险”。2007 年，S 机床厂彻底摒弃模仿和跟随的道路，该厂科技部的一帮年轻人从源代码开始写起，用了 6 年时间，原创了多项数控核心技术，诞生了拥有自主知识产权的“智能 5 代系统”。该系统具有一个很重要的特性：在运行的过程中可以实时采集和传输数据。有了这些数据，客户在手机上就能通过 S 机床厂的大数据系统实时查看自己工厂的运转情况、机台的生产情况，从而替代了传统的管理；由于掌握了这些最真实的数据，S 机床厂又能通过互联网，为客户在线提供技术解决方案，实现人才共享。数据的“共享”，还为 S 机床厂开启了一条与众不同的商业模式——不再是传统的机床买卖、加价销售、赚取利润，而是以“零首付”租赁给客户，按小时或者按加工量收费，并依据机床运转传输回来的数据进行结算。通过赢取用户对企业和产品的信任，让机床的销售由单纯买卖，走向了即时分享。S 机床厂已经从过去单纯的产品制造商，转身成为系统解决方案提供商和工业制造服务商。

四、根据给定资料 3~5，分析众筹的优势。（20 分）

要求：（1）分析透彻，观点明确；（2）语言简洁，条理清楚；（3）不超过 200 字。

资料 3

深圳的创业者乔峤想要做一款智能耳机。他发现，60%的人都会在跑步过程中听歌，并用手机 APP 记录运动数据。如果有产品能同时解决跑步人群运动数据和听歌的需求，又能通过音乐来实现运动激励，会有很好的市场前景。乔峤对记者说，他想针对每个人的身体特征，设计和提供有效的音乐服务产品，做到每一个硬件设备都是针对个人定制的。

可是，光有好点子还不行。初始创业的乔峤，面临既缺资金、又缺人才的尴尬，他尝试着用股权众筹的方式来实现自己的创业梦想。在众筹网上，他发布了自己的股权众筹商业计划书，以出让公司 10%股份的方式，融资 187 万元，最低投资额 1 万元。最终，吸引了 16 名投资者参与。乔峤告诉记者，这些投资者为他引入了互联网、音乐、体育领域的强大资源，其中，几个志同道合的投资者干脆直接加入了创业团队。

资料 4

在北京大学东门外一处不起眼的楼里，有一处名曰“一八九八咖啡馆”的休闲场所。它成立于2013年10月，虽然看起来很简朴，但成立以来，它每天都在吸引着大批“咖粉”流连忘返，且不少是业界大佬。它究竟有何魅力？

董事长杨勇认为，“在传统的创业中，第一步要找投资人，这就很难，能拿到钱更不容易。第二步，找完投资人之后，要把产品卖出去，也挺难的，所以每步都是一个坎。为什么那么多创业公司都死掉？为什么那么多中小企业发展不了？就是因为每一个坎都不容易走过去。众筹就把这个模式改变了，每个人都是投资人，每个人都是消费者，每个人也是传播者，这种方式的改变，你就发现，做公司容易了。所以某种意义上消费者就是投资者和生产者。”

杨勇说：“传统的创业特别辛苦，就是因为你老要求人，或者叫做外部交易，今天要找一个银行的人，去求管银行的人，给他什么好处帮我办个事情，这叫外部交易。现在众筹是什么呢？你缺什么就让谁来当股东，你把你未来要求的人全部变成股东了，把原来外部的交易变成内部的合作了，内部合作就非常容易。”

“200人聚在一起就有很大的能量。实际上，它真正意义在后面的裂变，每一个项目做完之后，会带出一堆项目出来，原因就是通过众筹找了200个非常靠谱的人，这些人再有非常多的合作机会，所以基本上一个项目出来会带一堆项目。一八九八咖啡馆实现众筹之后，项目太多了，很大原因就是找了一群可以相互信任，相互背书，又都不错的人，而这些人本身又是跨界又是组合，非常容易谈成生意，所以这个裂变的过程，力量会特别巨大。”

浏览股东花名册，200位发起人涵盖了北京大学近30年来不同届别、不同院系、不同专业的毕业生，皆为各领域中的知名人士、企业家、高层管理者。这些联合创始人所在的行业涉及金融、移动互联网、新能源、新媒体、教育、法律，高科技等多个领域。杨勇表示，“通过众筹，聚集众多资源。每天就像打了鸡血一样，所以创业的生存问题解决了。”“这200位股东，可能我把他们伺候好了，每月就会有一两百万收入，这就挺好，公司就能存续下来。而创新是怎么来的？创新就是因为大家能够很轻松地做自己的事情了，就会主动去创新，每天为了生存去创业的时候，你就不可能去创新。”

资料5

“如果你真的想做一件事，全世界都会帮助你”，时下正风靡的众筹让这句话以更直接的方式照进现实。2014年初，在华南理工大学就读的刘永杰和3个小伙伴萌生了开一间咖啡馆的创业想法。这时，众筹模式走入了他们的视野，众筹咖啡馆“比逗 BEPOTATO”的计划也就被列入了日程。

为了考察众筹在校园的可行性，2014年4月，创业团队在华南理工大学和华南农业大学的校园进行了300份以上的问卷调查，高达70%的参与众筹意愿给予了团队正式启动的信心。随后，他们以这两所学校的学生为目标群体进行股东招募。他们的众筹计划是：众筹股东每股1000元，每位股东最少需出资1000元，最多5000元，享有1至5股的分红权。经过一个多月的招募，他们共有170多位众筹股东和70多万元的启动资金。筹得了资金后，下一步就是选址。经过一段时间的考察，他们在五山地铁站附近租了一间临街的铺位。170多位众筹股东都竭力宣传这间咖啡馆，不仅自己来消费，还拉朋友来消费，开业两个月以来，咖啡馆的生意也越来越好。

在咖啡馆最显眼的地方，整个墙面挂满了印有比逗LOGO的马克杯，仔细一看，这些马克杯上都刻着名字和编号。王海向记者介绍，每一个马克杯代表咖啡馆的一位众筹股东。由于股东数量庞大，不少众筹咖啡馆最后变成了“看上去很美”而实际运营却举步维艰，落得散伙的下场。为了避免这种情况发生，咖啡馆建立了自己的董事会，由核心运营团队、校园股东、社会股东等7人构成，虽然每个众筹股东都拥有建议权，但最终的决策权还是在专业的核心运营团队手中。“尽管有摩擦，但大家都奉行‘专业的事给专业的人做’的原则，合作很顺利。”刘永杰说。

为解决学生股东“毕业”带来的流动问题，“比逗 BEPOTATO”设置了学生股东毕业的股权流转计划。对

于第一批学生股东，两年之后按贡献度排名，挑选一部分成为永久股东，其余在毕业时需将股份流转给附近高校在校生。对于之后加入的股东，均需要在毕业时将股份流转给合适的在校大学生。

利用校园优势，比逗将咖啡馆主题定位为“创业交流”。除了承接许多校园社团活动以外，他们还承办广东天使会等线下交流活动。通过举办类似的创业交流活动，店铺也获得了更多的创业资源，一些更富有经验的专业团队还能够给予他们诸如薪酬制度设计的指导。一些兴趣小组也自发找到了比逗，如锤子科技、海星会、微博读书会等，都在比逗举办了线下活动。

比逗还在进行面向所有众筹股东的 APP 研发，主要目的是加强股东之间的交流、提高股东活跃度等。王海举例说，可以将股东对店铺的贡献设置成一个一个的任务，例如来店消费或发布一篇推介文章就能获得“经验值+1”，带朋友来消费就能够获得更多经验值。王海还举例说，店铺中要增加一幅壁画，以此设置一个任务，那么股东就可以通过 APP 来领取这个任务，在股东中找队友一起执行，完成后就获得相应的奖励。通过这样的任务完成获得的奖励积分，就可以更直观地看到每个股东对咖啡馆的贡献值，今后的分红、股权流转等环节就有据可依。