

《申论 100 个阅卷核心关键词》

经济类关键词组



主讲人：刘邵思

目 录

常见关键词一：发展理念	3
常见关键词二：营销策略	3
常见关键词三：管理模式	4
常见关键词四：品牌建设	5
常见关键词五：技术创新	6



你离组织只有一步之遥!

华图在线
HUA GUO ONLINE

免费咨询

- | **考情速递** 及时获悉招考动向
- | **考情资料** 免费提供种类考试资料
- | **组队学习** 提供免费交流群，与更多同学共同进步
- | **免费答疑** 针对性复习建议梳理

加入你的专属备考组织



扫码进组织



扫码进入组织
可获取更专业咨询及备考资料

一、常见关键词

常见关键词一：理念

例 1：概括材料中老字号的问题。

我们不缺勤奋苦干，每天起早贪黑，两头见星星，可还是只能勉强保本。产品更新慢，老顾客留不住，年轻人不愿来。”一位老字号国企负责人无奈地表示，“我们也想过要改，可看到前段时间另外一个老字号就因为改制搞到管理权都没办法集中，没办法决策如何发展了，我们就怕了。这样改还不如老老实实守住自留地。”

常见关键词二：营销

例 1：概括材料中 F 公司的做法。

公司顺应时代变化，通过基于大数据分析的营销管理和创新，继续保持迅捷的市场反应速度、高效的体系反应能力、迅速的消费响应能力。F 公司专门成立了数据营销部门，打造国内首个汽车品牌自建的线下线上一体化开放式平台，通过互联网手段持续跟踪、收集、洞察消费者的需求变化趋势，根据所得结论及时制定和推进符合用户兴趣点的营销计划；同时，产品年轻化的节奏也依然保持着“快”的本色，不断推出符合年轻人口味的高颜值产品。

例 2：概括材料中的问题并给出解决措施。

“我们村里啊，有很多土生土长的好东西，比如野生茶、黑米茶、有机生态米、手工艺品等等。”村支书老高说道，“但我们不会宣传，好东西也卖不出去，可惜哟。”

常见关键词三：管理

例：请总结材料中体现的企业的做法。

为了实现企业高效的执行力，D 公司在其内部进一步提升企业的全价值链体系竞争力。着力打造高效务实具有凝聚力的经营团队，整合企业及合作伙伴资源，充分挖潜，增

强每个工作环节的协同效应，让所有部门为同一目标共同发力，实现体系竞争力的最大化。

常见关键词四：品牌

例：指出资料中出现的问题。

国内某公司负责人在接受媒体采访时表示，他们公司生产的马桶盖在国内和日本都有销售。该负责人坦言，他和同事听说游客去日本抢购马桶盖也觉得不可思议。据悉，该款产品在日本售价折合人民币约 3087 元，而国内建议零售价在 2980 元。国内销售的甚至还比日本销售的多了防潮功能。有人指出，“对有些领域的产品，中国的消费者还是不太相信国产品牌。其实，很多中国企业创新能力很强，也能生产高质量产品。如何让消费者相信国产品牌，是中国创新之路上必须解决的一个问题。”

常见关键词五：技术

例：请概括材料中的做法。

2007 年，S 机床厂彻底摒弃模仿和跟随的道路，公司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，诞生了拥有自己知识产权的“智能 5 代系统”。

常见关键词六：融资

例：针对材料中的问题给出有效建议。

要建设规模化生产的种植基地，在标准园区建设、采后保鲜、冷链运输、贮藏加工等基础设施和设备方面也需要大量资金投入。例如，建设一座小型冷库需要投资二十多万元，购买一台冷链车也动辄数十万元，而种植基地通常在这方面也存在融资难的问题，基础设施建设和设备采购受到限制。

常见关键词七：产业

例：请概括材料中 A 市的成功做法。

如何实现产业结构转型升级，A 市探索在产品发展设计、研发和营销向两头延伸的同时，实施中间分离，在现代制造业中拓展现代服务业，既助推现代制造业进一步发展，也实现了产业整体转型升级。在 A 市，很多企业剥离主副业，实施二、三产业拓展分离。比如从玩具制造企业中，拓展分离出了玩具商贸有限公司，由其专门从事市场推广、品牌塑造和商品销售。

例：请概括材料中的做法。

陈秀英和她的团队不断攻关，在提升蜂蜜、蜂王浆、蜂花粉、蜂胶、蜂蜡等蜂产品质量的同时，创新推出蜂蜜酒、蜂蜜口红、蜂蜡手工皂等产品，拓宽了消费市场，赢得了顾客的喜爱。

常见关键词八：市场

例：概括资料中解决问题的经验。

问题找到了，怎么破题呢？我想到了石甸花椒酱。这十里八村的家家户户都喜欢用花椒制作花椒酱，一日三餐都离不开它。既然本地这么多人吃，是不是能产业化，做成一个产品呢？同时，制作花椒酱对花椒的需求量特别大，也能带动花椒种植。2015年当年，我几乎走遍了省内的大型超市、批发市场，发现和目前市场上的花椒酱不同，我们石甸花椒酱麻辣鲜香、口感独特，不仅在本地有市场，还有可能借助电商扶贫政策卖到全国去。

常见关键词九：消费

例：概括材料中夜生活首席执行官发挥的作用。

一位“夜生活首席执行官”，也是新天地太平桥项目总经理李华此时也在人群中。不过比起演出，他更留意的是游客的反应和现场的组织情况。趁着演出的间隙，李华又开始走访起新天地里的商户。来到商铺“秦岭人家”门前，店老板老秦热情地和李华打了招呼。一个月之前，因为垃圾倾倒的问题，老秦表示不打算夜间延时开放。而附近很多加班族纷纷表示遗憾，对这些人来讲，深夜加班后来一两个他们家的“老秦夹肉饼”，既方便又能缓解饥饿。根据消费者的反馈，李华与老秦商量，是否可以将夜晚开放时间适当延长，但老秦表示，延时后垃圾清运车减少，费用也会提高，如果不及时倾倒垃圾，随时会被罚款。为此，李华与垃圾清运队、城管进行了多次沟通解决了这个问题，打消了老秦对夜晚延时经营的顾虑，同时还帮老秦完善了经营策略、管理方式和措施等。目前，“秦岭人家”成为加班族的又一个“深夜食堂”。

常见关键词十：品质

例 1：总结材料中的成功经验。

制造业最朴素的哲学就是：做电饭煲的，你能不能让煮出来的米饭粒粒晶莹不粘锅；做吹风机的，你能不能让头发吹得干爽柔滑；做菜刀的，你能不能让每一个主妇手起刀落，轻松省力；做保温杯的，你能不能让每一个出行者在雪地中喝到一口热水……“中国制造”的明天，并不在他处，而仅仅在于能否做出打动人心的产品。电饭煲、吹风机等都归属于所谓的传统产业，但他们是否“日薄西山、无利可图”，关键在于该产业的企业及其经营者。因此可以说，世上本无夕阳的产业，而只有夕阳的企业和夕阳的人。

二、人工批改习题

“给定资料 2”中，M 农场的案例为新时代青年创业提供了哪些启示？（15 分）

要求：分析全面，条理清晰。不超过 300 字。

2. M农场成立于2015年，是一家将生态稻田和人工智能相结合的高新技术企业。它所研制的“胚芽米”，是一种在稻谷加工过程中保留其胚芽部分的精制米，比普通大米含有更加丰富的维生素B族和微量元素。创始人小李的初衷就是希望越来越多的老百姓能吃到更有品质的大米。

创立之初，M农场就将人工智能引入水稻种植阶段。小李说：“传统农业，往往包含着最苦、最累、最费人工的劳作过程，我们希望通过高科技为传统农业增效。”他算了一笔“人工账”：以人工巡田、除草为例，传统农业中，高质量的巡田速度为每人每天50亩到80亩，一季稻田需巡田130天；每人每天人工除草约1.5亩到2亩，一季稻田需除草3至4轮。小李表示，这样的方式费时费力，即便给每亩稻田提供1000元人工费，也还是没有人愿意干。为了改变这一困境，M农场使用田间机器代替人来巡田、除草，效率提高300%，成本降低50%。

此外，M农场还使用物联网技术及田间智能机器对生态水稻数据进行全方位监测和采集，由专家团队进行建模及大数据分析，进行人工智能海量数据训练，深度挖掘水稻生长全过程数据，进行图像识别，建立水稻最佳生长模型，实时生成稻田长势及病虫害的可视化智能管理界面，提供病虫害防治指导、作物保护方案，实现了生态农业无人化、智能化管理。

M农场在种植全过程中不使用任何化学农药、化肥、除草剂，而采用生物制剂、有机肥，以确保大米的食用安全和营养价值。以生态稻田为基础，M农场引入旅游、文化、艺术等多元化产业。小李说：“我们打造共享农场、田园

综合体，吸引旅客来体验田园生活。我们还挖掘稻米文化，通过自然课堂为孩子们讲述‘一粒米的旅行’。农场美丽的田园景色，吸引着一批又一批的人来到这里摄影绘画写生。”如今，“稻田上的艺术节”“稻田上的自然课堂”“稻田上的露营节”，种种衍生产品，不一而足，给 M 农场带来更多的发展机遇。

小李表示，当下的农业，正逐步走出传统模式，已不再是单纯的第一产业。在 M 农场，“一产”实现种植标准化、人工智能化等有机生态种植，“二产”实现胚芽米、胚芽米食、乡村手工艺等与胚芽米生产有关的加工，“三产”实现休闲时光、户外活动、宜居养生、精品民宿、乡村艺术等稻田上的系列自然体验。M 农场以生态水稻种植为基础，实现“一二三产业”高度融合发展，力图打造新型全产业链模式。

目前，M 农场拥有 60 多位员工，平均年龄只有 27 岁，他们是农场培养的一批知识型、技术型“新型农民”，是创业生力军。M 农场也成为青年人发展新型农业、改变乡村的青春舞台。“70 后怕种田，80 后不愿种田，90 后不提种田”是网友的调侃，也是部分事实。小李坦言，农业的形象一直是劳作辛苦而收入低，很难吸引年轻人，而一个没有年轻人加入的行业，是没有未来的。

“让农民成为令人羡慕的职业”是 M 农场努力的目标之一。在 M 农场的示范和带动下，如今更多农民和返乡青年愿意扎根农村，做新型农民，发展新型农业。

今年年初，小李被评为省级杰出创业青年。颁奖礼上，小李说：“乡村振兴，是农业强、农村美、农民富的全面实现。M农场是乡村振兴战略的实践者和受益者。新时代的创业者，一定要有社会担当，要做些对国家和社会发展有意义的事情。”