

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-04-07 起)

整理菌 : qv0518

最新版地址 : <https://forum.chasedream.com/thread-1321597-1-1.html>

### 2018-04-07 起寂静整理汇总

【原始汇总】 04/07 起原始狗汇总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1321593-1-1.html>

【数学】 04/07 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1321595-1-1.html>

【阅读】 04/07 起阅读整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1321611-1-1.html>

【艾阿】 0407 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1321698-1-1.html>

【作文】 04/07 起坐稳寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1321597-1-1.html>

更新日志 :

- 04/14 22:55, 更新到 17 题, 感谢银泰勇, yingyingyhy, buzaoai !
- 04/14 10:45, 更新到 14 题, 感谢 Mandy 求一次过, 进击的安妮 !
- 04/13 09:35, 更新到 12 题, 感谢一只呆鹅 !
- 04/12 21:15, 更新到 11 题, 感谢哼哼哈哈哈哈哈, 特蕾西米芽 !
- 04/11 10:15, 更新到 9 题, 感谢 zbh1010 !
- 04/09 08:00, 更新到第 8 题, 感谢 stacylinnn !
- 04/08 22:12, 更新到 7 题, 感谢 ada\_bsm, aprill 菠萝 !
- 04/08 12:55, 更新到 5 题, 感谢神奇的万磁王, dorisp, wangnan777, wewe19850816, growing0424 !
- 04/07 换裤日 ([换裤时间统计](#))

### 作文寂静目录

01. 修健身房减少医疗支出.....	3
02. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses) .....	6
03. 地铁载客 (ridership) .....	9
04. 药店竞争 (Holner VS Kirby) .....	12
05. 盖楼出租.....	14
06. 再生能源 (renewable energy) .....	17

07. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) .....	19
08. 摩托车公司更换广告渠道.....	23
09. 小镇报纸 (small-town newspaper) .....	26
10. 体育赛事.....	28
11. 明星代言 (Alpha cologne) .....	31
12. MarketCo 与本地店竞争 .....	34
13. 摩托车生产线.....	37
14. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	39
15. 生物技术 (biotechnology) .....	42
16. 软件临时工 (software temporary labor) .....	45
17. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe) .....	48

## 01. 修健身房减少医疗支出

【本月寂静】

a letter to the Saluda town council: Research indicates that people who exercise regularly are hospitalized less frequently, approximately 50 percent, than those who don't exercise. We should thereby provide a well-equipped gym to our municipal employees to reduce the cost of our group health insurance coverage and thus achieve a balanced town budget. (by [wewe19850816](#))

构筑提供的思路：(by [wewe19850816](#))

- 1) 错误假设 regular exercise is the only reason to have reduced hospital visit
- 2) 错误假设之前没有足够多的健身房+有了这个健身房大家就会健身
- 3) 没有 cost benefit analysis 证明 budget will be balanced

【考古】

V1 : The following appeared in a memo to the Saluda town council from the town's business manager:

"Research indicates that those who exercise regularly are hospitalized less than half as often as those who don't exercise. By providing a well-equipped gym for Saluda's municipal employees, we should be able to reduce the cost of our group health insurance coverage by approximately 50 percent and thereby achieve a balanced town budget."

V2 : Below is a memo from the Marketing Director of the Saluda town government to her management:

The research indicates that people who exercise more often than those who don't exercise will be hospitalized 50% less often. Therefore, Saluda town should build a well-equipped gym for the employees because the cost of the group insurance has been rising. By providing the gym, employees will spend more time exercising so the cost of group insurance will go down by 50%. The overall expense of the town will also be balanced this way. (by [Tony-Z](#))

【中文版】研究表明比起不锻炼的，锻炼的人更不容易去医院，所以一个 manager 说提供一个 well-equipped gym，这样 town council 可以减少 50% 医疗保险的支出，从而达到预算平衡（还是平衡，反正是 balanced）文章很短。（by [抱歉这里有人了](#)）

1. survey is doubtful : research 的样本容量、统计标志都没有说明，无法保证研究结果具有一定的参考性；
2. 不一定喜欢 gym 锻炼，有可能喜欢户外锻炼；
3. 无根据假设：不一定提供了 gym，大家就会去锻炼，所以无法确保健康水平会提升；
4. 因果关系：1) insurance 针对的也许是 emergency 的情况，即使提高了健康水平也不能保证降低 cost；2) 不健康也许不是不运动导致的，也许那地方环境污染，水质不好 空气不好等等

参考思路：(by [姚姚筱语](#))

- 1) 因果关系：hospitalized less than half 不等于 reduce the cost of group health insurance coverage by half。一来每个病人住院治疗的费用差别很大；二来许多公司的医疗保险还包括住院费用以外的 coverage，例如买药和看牙。
- 2) 无根据假设：不一定提供了健身房，员工就会去锻炼
- 3) Cost-benefit：作者并没有提到修建健身房可能产生的费用，无法证明修健身房的 cost savings 大于 construction cost

构筑提供的思路：(by [Libbywang](#))

- 1) 不一定开了 gym，员工就去
- 2) 要想有一个 balanced budget，不单单 reduce insurance 就 ok，很多 possible factors
- 3) 去医院也不一定是因为不锻炼身体导致的啊，很多意外啊，比如车祸啊，牙疼等

构筑提供的思路：(by [Evan.H](#))

- 1) survey 的可靠性，调查群体没有说清楚，控制调查群体可以得到任意想要的调查结果
- 2) gym 的 capacity？容量是不是够？equipment 是不是能满足 town 内想要锻炼的人的各种需求？
- 3) assumption，谁能保证建了 gym 大家就都愿意运动了？？
- 4) 平衡预算还有其他方法的啊，除了节流，还可以开源等等

构筑提供的思路：(by [Tony-Z](#))

- 1) 排除他因：作者并没有说明"research"的研究内容是什么。比如，若一个不锻炼不抽烟的人对比一个常锻炼但抽烟的人，这个常锻炼的人有可能进医院的次数要比不锻炼的人还多，因为抽烟可能引起更多其他疾病，所以作者未考虑引起疾病的他因。
- 2) 可疑调查：作者也没有具体说明建设一个新的健身房需要投入多少，投资回报率多少，是否值得投资？举例说明，所有人下班后都想早点回家，所以真正下班后在公司用健身房的人可能很少。这样的话，健身房的投资就白费了，起不到增强员工身体素质的效果，从而也不会减少团体医疗保险费用，那么此项投资就不可行。
- 3) 无因果联系：作者说如果提供健身房，就可以根据选择锻炼的员工提高 50% 身体健康指数而判定团体医疗保险费用也可下降 50%。此论点毫无依据，没有提供任何财务数据来说明，可以说无因果联系。而且，这对于市政府的总支出达到 balanced 的效果可能没有任何益处，因为作者根本没具体指出政府的支出总数与医疗保险费用的比例。

构筑提供的思路：(by [tanxiao23](#))

- 1) 研究可能不能适用于这个小镇；
- 2) 有了健身房人们也不一定去锻炼；
- 3) 都去锻炼了也不一定就能把钱降下来

构筑提供的思路：(by [Zoe 33](#))

- 1) "Research indicates that" research 研究结论不适用 Saluda 居民无数据无类比
- 2) "By providing... be able to reduce" 即使提供了健身房也不一定能减少开支

3) "achieve a balanced town budget"即使健身房有用也不一定能平衡预算健身房需要成本

构筑提供的思路：(by [rinesl](#))

- 1) 运动不是唯一决定生病不生病的原因，还有基因，生活、饮食习惯其他因素
- 2) 没说 employee 愿不愿意去运动，有没有时间去运动，如果老是加班，就没时间去运动，如果工作很累也不能运动。
- 3) 数学关系错，生病进医院的人少一半不代表 cost 少一半，有的人花钱多有的人少。
- 4) conclusion，要考虑建 gym 的 cost 是否 outweigh saved 的 insurance. 要更多证据.....blabla 之类的。

构筑提供的思路：(by [liv21r](#))

- 1) 有健身器材不一定会去锻炼 可能很忙可能很懒可能不喜欢运动 所以有了器材不代表就一定会经常定期锻炼。
- 2) 医疗保险不止包括住院还包括意外 啊 预防啊 传染病啊等等 所以不住院了不代表保险费用就会降低。
- 3) town budget 是一个很复杂的事情包括很多方面 教育基础设施 工业收入 税收等等 就算医疗保险还的钱少了不代表就会收支平衡。

**参考范文：**

In this memo Saluda's business manager recommends that the town provide a gym for its employees as a means of balancing the town's budget. The manager reasons that since studies show that people who exercise regularly are hospitalized less than half as often than those who don't exercise, Saluda could save approximately 50% on the cost of its group health insurance coverage by providing its employees with a well-equipped gym. The savings on insurance would balance the town's budget. The manager's argument is unconvincing because it rests on several unsupported and dubious assumptions.

Firstly, the manager assumes that Saluda's employees will exercise regularly if a well-equipped facility is provided for them. This assumption is questionable since the mere fact that a gym is made available for employee use is no guarantee that they will avail themselves of it at all, let alone on a regular basis.

Secondly, the manager assumes that Saluda's employees do not exercise regularly. Once again, the manager offers no support for this crucial assumption. Obviously, if all of Saluda's employees already engage in daily exercise, the hospitalization rate will be unaffected by equipping an exercise facility and no savings will be realized on the group health insurance.

Thirdly, the manager assumes that there is a direct relation between the hospitalization rate for employees and the cost of their group health insurance such that a reduction in the hospitalization rate will result in a corresponding reduction in the cost of insurance. While this may turn out to be true, the manager has failed to offer any evidence for this claim.

Finally, the manager assumes that the cost of building a well-equipped exercise facility will not negate the savings realized on the group health insurance. Until evidence has been provided to show that this is not the case, the manager's plan is unacceptable.

In conclusion, the business manager's proposal to provide an exercise facility as a means of balancing Saluda's budget is not convincing. To strengthen the argument, evidence would have to be provided for each of the assumptions listed in the previous analysis.

## 02. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)

【本月寂静】

考的是 beta medical entertainment expense 那个。sales 涨了 7%。entertainment expense 比 competitor 多 25%。所以建议说不 put strict limit 在 entertainment expense 上可以增加 profit。  
(by [growing0424](#))

**整理菌注：**entertainment expenses (招待费) An expense incurred by an employee while he/she is entertaining a business client for business purposes. Entertainment expenses may include taking a client to dinner, to a theater show, or to a sporting event.

【考古】

V1：Beta Medical 公司的 director 写了一封 e-mail 给公司的领导，说去年公司 profit growth rate 7% 是整个 Medical Industry 里面盈利最多的公司，说明 sales force 劳苦功高。但是我们仍然有可以提高 profits 的可能，因为根据我们 in-house 的调查，发现我们公司 costs of entertainment 比其他公司多 25% (meta medical 的 entertainnt cost is 23%higher than its competitors)。所以，如果我们可以减少这些花费的话，那么我们今后就可以收获大于 7% 的 profits，从而 maintain leadership in the industry。 (by [Labmem009](#))

V2：a director of the sales department of Beta Medical writes a letter to the team, which directly markets to medical professionals:

Our team is a leading figure in the industry. Last year, we had a 7% increase in profit. But based on an in-house research, we found that we have 25% higher expense on entertainment, such as dining, than our competitors. Thus, we are going to cut the expense in entertainment. Limit costs on dining and other entertainment costs. We believed that after we cut the expense in entertainment to the average expense in the industry, we will have more than 7% increase in profit. (by [aril norran](#))

V2：Beta Medical 去年 profit 增长了 7%。但管理层层说还有 room for improvement。根据某个 in-house survey，公司销售团队的 expense on entertainment 高于同行 20%。因此管理层提出削减 entertainment cost 至行业平均水平，通过 cost saving on entertainment，就可以使 Increase 明年 rate of profit，thus allowing us to maintain the leadership in the industry.

V3：作文是说，一家作为龙头老大的医药公司 (the Beta Medical is the leader of industry)，的销售部头头 (the director of sales) 说，他们公司去年的销售利润 (还是 revenue 来着) 增加了 7%，

根据一个 in-door research, Beta 公司和它的 competitor 比, B 公司花在 dining 和 entertainment 的 cost 要比竞争对手多 25%, 所以他说, 如果他们能够把这两项 cost 都减少到 average industry level 他们今年的利润会比 7% 更高, 而且还可以 remain the leader in the industry. (by [RachelChan1018](#))

V4: 说一个公司的药还是什么的去年 profit 增长 7%, industry 行业领先, 很大依靠 sales forces, 但 entertainment 的 expenses 太多了比 competitors 都要多, 说要 introducing strict limitation 还是什么的, 这样可以更加增长 profits 保持领先。(by [杜陵夜](#))

V5: 某公司 Beta Medical, profit growth 为 7%, 行业最高。但是 in-house research 告诉我们 sales force 的 dining and entertainment fee higher than industry average at 25%. Sales Director 希望通过削减这方面的费用来达到行业平均水平, 从而控制 cost, 提升 profit, 继续 maintain leader 地位。(by [lucylazycat](#))

V6: A 公司销售经理就去年年度不俗的销售表现发表论述: 公司强劲的销售增长很大原因归咎于公司强大的销售团队。但去年团队在 dining 和 entertainment 的花销非常高。于是, 为了降低成本和提高利润, 决定明年把这方面的花销降低到行业水平。他确信, 这个决定能使明年销售增长不低于今年的增长额。也能保证公司一直出于行业领先地位。(by [suk1yan](#))

V7: 作文考得是一个 CFO 说 our profit/growth rate last year was 7% and the highest in the industry. The sales force contributes a lot to this success. However, our entertainment expense is 25% higher than our competitors. So we need to cut entertainment cost and restrict the expense. This will help increase our growth rate and further increase the profit. (by [snowwyy](#))

V8: B 公司的 director (也是公司 leader) 给他们公司销售部门负责人的角色写了一封邮件: "B 公司 last year profit 增长 7%, 这都要得益于 sale force (销售人员) 的努力, 为了争取更大的利益, 我们要减少 cost。根据一个行业调查 demonstrate, 我们的销售团队的 entertainment 开支比竞争对手要高 20% (数字不确定, 好像是 20), 所以我们要从这方面着手, 通过 limit 餐标啊, 团队娱乐费用阿这些减少这方面的支出, 使得"售团队的 entertainment cost 达到 industry averages。如果实现 cost reduction, 那么可以预见我们 profit 还会继续增加。" (by [domifan](#))

构筑提供的思路: 3 个削弱方向 (by [Suty](#))

- 1) 1.7% 不代表增长高, 因为没给基数;
- 2) 减少花销不代表利润高, 因为不知道 revenue, 而且娱乐少了员工不满 productivity 也会降
- 3) profit 增长不代表 maintain leadership。

构筑思路: (by [kerrfan](#))

- 1) 这个 in-house 的 research 到底可不可靠, 适用否? 如果这个行业其他公司利润不增长或者负增长的话, 这样也没啥可比性吧?
- 2) reduce entertainment costs 会不会影响收入? 万一公司很大依赖于 entertaining activities 的话, reduce 会导致收入降低, 从而利润也会降低
- 3) 如果 entertainment costs 降低的话, 为了推广产品, 会不会采取其他方式, 比如广告, 这样成本也不会降低。

构筑提供的思路：(by [小倩猪](#))

- 1) 无端假设：利润由收入和费用同时决定，减少了费用，收入也可能减少啊，因为正是 entertainment 带来的客户啊
- 2) 调查不靠谱啊，关于 reserch 的任何信息都没有说啊，百分比不代表 amount 啊
- 3) 情况会变啊，去年增长，今年一定还会么？万一今年宏观环境改变呢？那不就 GG 了。  
(商科女总是最在意这个宏观态势，哈哈)

构筑提供的思路：(by [taotao3160](#))

- 1) 该公司与他的竞争者没有可比性，比如地理位置不一样，消费水平不一样。
- 2) in-house research 值得怀疑
- 3) 错误假设，减少娱乐费不会使利润上升，可能下降。因为员工积极性不高，不愿意干活儿，公司留不住人。

构筑提供的思路：(by [aril\\_norran](#))

- 1) Wrong analogy
- 2) Inadequate research
- 3) Oversimplification

构筑提供的思路：(by [forever 宇](#))

- 1) In house research 的调查可信度, 没说怎么 research 的谁 research 的, 而且为什么是用我们的 entertainment cost 和 competitor 的 sales force cost 比较
- 2) 最后调整建议是减少我们的 entertainment cost 到 industry average, 这错误类比, 为什么 industry average 一定是更好的
- 3) 无端假设说减少了 entertainment cost 就能增加 profit, 可是万一正式因为好的 entertainment benefit 才使得 sales force 表现出色呢?

构筑提供的思路：(by [balomichelle123](#))

- 1) sales force 在太生意时，外出谈生意 dining 和 entertainment cost 太高。
- 2) 企业的 sales force 之所以效率高，是因为企业内部的 entertainment 活动多，员工的生产 and 创造力被激发。
- 3) 影响企业利润的因素很多，没有证据表明 entertainment costs 是最大的因素。

构筑提供的思路：(by [snowwyy](#))

- 1) the author didn't examine the root cause of the entertainment expense. Do we know if the entertainment expense contributed to the success of our business? our sales team brought clients out for business dinners and therefore built strong relationships with our clients. These client relationship building activities could lead to business oportunities and sales deals.
- 2) the author didn't examine the negative impacts of cost cutting. how the cost cutting will impact the employee moral?
- 3) no concrete evidence to prove that the cost cutting will contribute to growth and profit.



构筑提供的思路：(by [zhaozhaozhaoha](#))

- 1) 吃饭娱乐有助于销售团队与客户建立良好关系，缩减这个开支会影响 sales
- 2) 销售额增长越多，往后越难保持同样增长率，因为基数更大了，同时今后的行业环境和去年的可能会有变化

构筑提供的思路：(by [domifan](#))

感觉这段话应该归类为方案推理，目标就是增加 profit，方案是减少 sale force 的 entertainment cost，支撑的理由是竞争对手和行业水平这方面开支比我们低，方案推理的论证方向可以有：

- 1) 方案可行性——适用，就是说这个手段不能达到目的
- 2) 方案可操作性——没什么好说的
- 3) 方案的否定性副作用——适用

但是楼主无能，一发现没什么强因果，准备好的各种罪名都套不到它身上去急死了，硬着头皮写了两点【谨慎参考】：

1. author assum 行业水平是合理的【其实他也没有很 assum，只是说降低成本就能提高利润，所以这点我写得很心虚】，但是他没有提供这反面的信息/证据来说明，说不定竞争对手的这个指标就是不合理的，说不定 B 公司全年利润提高的原因是它。缺乏对去年成功的研究，没有排除这些可能性，argument 还是 dubious 的。
2. 方案的否定性副作用，【接上文可以来个转折，even 行业水平是合理的】作者没有考虑和评估实施这个方案可能带来的后果，有可能实施后会引引起员工极大不满，降低他们积极性，从而影响利润 negatively。作者需要增加更多这方面的考虑和信息才能做出这种决定。

### 03. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

一个 analyst 的 report 中提到：为了减少某市的 traffic congestion，正在进行着 two-part strategy 的城市改进计划，第一步是在地铁车站的周边地区扩建 affordable houses，第二步是在这些车站周边改进人行通道，使 access 车站变得更加 easy。通过这些措施来增加地铁的 ridership，以期减轻城市里的 traffic congestion。今年在投资改造 82nd Street station 周边的人行通道 project 中，投入了 \$30 million，而 82nd Street station 的 ridership 只 increase 了 15%，相比而言，在 102nd Street station 的改造 project 中只投入了 several millions，而其 ridership 在 past 5 years 增加了 30%，证明在 102nd Street station 的投资更 effective，如果为 102nd Street station project 投入更多 investment，相信 in the future 102nd Street station 的 ridership 会有更多增长。为了能更 effective 的利用城市改造的 budget，建议 redirect all of 82nd Street station project's budget to 102nd Street station project.

(by [wangnan777](#))

【考古】

V0 : The city council devise a two-part strategy which includes XXX and XXX to increase the ridership of the train. A transportation analyst believes that it would be more efficient 82nd station neighborhood and 102nd station neighborhood, because the 102nd increases more ridership with less budget in the past five years. So the city council should use more budget on 102nd rather than 82nd. (by [ocho0521](#))

V1 : 某城市要缓解交通拥挤, 就想把人们都弄去坐地铁。为了增加地铁的乘坐率 (ridership), 政府想投资在地铁站周围扩建居民区, 和 pedestrian access to station, 以期增加地铁客运量。说有个 2-part-strategy 一共投资两个 street : 82nd street station 和 102nd 的 station。5 年投了 30m 在 82nd station, 82nd ridership 过去五年 increase 了 15%。只投资了 few million 在 102nd station, 但 102nd ridership increase 了 30%。然后认为 102nd 更 effective, 为了更有效率的提高 ridership, 一个 analyst 建议以后把 82nd station 的预算转移到 102nd station, 这样 overall 效果的会更好 in the future。 (by [lilywhen1995](#))

V2 : B 城市想减轻堵车, City Council 认为鼓励公共交通是减轻堵车好办法。City Council 决定投资一个项目来改善两个火车站附近的 affordable housing 和 pedestrian access。项目进行一部分后, 一个 analyst 分析投资效果, 发现虽然在 82nd Street 站投了 \$30 million, ridership 并没有上涨多少。但在 102nd Street 站虽然只投了 few million, ridership 上涨了许多。所以 analyst 下结论 B 城市应该把项目剩下的所有钱投到 102nd Street 站。这样做就可以得到最大的 overall ridership. (by [dija921](#))

V3 : 一个 analyst 提出一个看法(回忆的不是很清楚。大家自己大概看看) : a city has planned to increase ridership and it decides to spend budget on housing nearby and improvements near the street stations. But the spending of budget is not effective. Because city has spent 300 million (数据记不清了 in improvements near 82nd street station where the ridership has increased only 15%(数据记不太清), the city has spent 100 million(比 300 少) in improvements near 102nd street station where the ridership has increase 30%(大于 15%) . Therefore, the analyst thinks the spending should be redirected from 82nd to 102nd street station.. In this case, the city will increase its ridership as planned.大概是这样。。 (by [大卫游世界](#))

V4 : 作文是一个小镇想要提高火车的 ridership,然后推行了一个两步的计划, 即在车站周边建一些设施, 吸引人们住在那里, 一部分是在 82 街站, 一部分是在 120 街站, 结果发现 82 街花了 30million, 提高了 15%, 120 街是 few million, 比过去 5 年提高了 30%, 然后作者说把所有剩下的钱都从 120 街转到投资 82 街, 这样整个小镇的 overall ridership 就会提高了。 (by [tanxiao23](#))

V5 : 是关于城市建设的 : to solve traffic congestion, the city want to encourage people to take commuter trains, 为了这个目的, 采取了两种措施, 1. 改善/增建 station 附近的 housing 2. 改善 station 附近的 pedestrian。然后说有两个 station, 一个是 82nd, 一个是 102nd ; 在过去的五年里, the 82nd station 投入了 3mil, 但是乘公车的人只增加了 15% ; 102 station 投入的钱很少但是乘公车的人增加了 30%。→由此得出结论, 说为了提高投资的效率, 应当把预备投给 82 的钱都转给 102。 (by [猫形鸡蛋](#))

V6：某个交通部门的 report。为了缓解交通压力，该城市出了个 project 要把私家车的用户转成 public transport，这个措施在 A B2 个 street 执行。A station 花了 50Million 美金，public commuter 的比例增加了 15%（此处没有起到多长时间），B 城市只花了 a small amount of money，public commuter 的比例在 3 年内增加了 30%，所以这个 report 的认为，为了提高使得 project effectively，应该 redirecting budget 把原来分配给 A 的增加给 B 来获得 following years 这个 project 的成功。（by [黎安妮](#)）

V7：现在 City Council 要开始 improve public transportation in order to address traffic congestion issues, 所以要重修各个 Stations 周边的设施。Construction 的计划有两个：1. 在 station 周边增加住房以便于出行；2. improve street stations。Argument：由于 over \$30 millions 都花在了 82nd street station area 但客流量只提高了%15（具体数字记不清了），而在只花了 a few million dollars 的 102nd street station 五年间客流量就提高了%30，因此应该把所有剩下计划用于 construct 82nd street station 的 funds 都转去 102nd street station 的 project。（by [必须要加油](#)）

V8：一个 city 要通过 building affordable housing 和 improve pedestrain access to 什么什么 station 来增加人们的 ridership, over the past 5 years 发现在 82nd street station 投资了很多但是 ridership 没增加多少，在 102nd street station 投资没有那么多但是 ridership 增加了很多，所以认为接下来要 redirect 原来 budgeted 给 82 的 funds 都给 102（by [dreamwithL](#)）

### 参考思路

1. 错误类比：两个 station 的具体情况不一样不能直接比较，可能 102 station 比 82 station 覆盖更多的交通线路，也有可能 102nd Street station 附近建了新的住宅区，不能以投资额多少来判断投资效果。
2. 错误因果：过去五年中 102 station ridership 的增长可能不是投资导致的，还可能是其他原因，比如线路增加，服务质量提升等。
3. 时地全等：过去 5 年的情况不一定适用与现在和未来几年的情况，过去的 ridership 的增加可能跟整体经济情况有关，所以把剩下的 project 互换不一定能导致预设的效果。
4. 纵向不变：近几年 82nd ridership 增加得不够 102nd 的多不一定代表着以后也会这样..以后可能会增加

构筑提供的参考思路：（by [Kaii\\_R](#)）

- 1) 15% & 30%，百分比不代表真的提高，要考虑%和真正 number
- 2) 没有 relationship，说 increase 投资，就会再 increase ridership。过去和未来
- 3) 忽略了 82 街区和 102 街区可能存在的 relationship。就是，可能 102 街区上升不是因为 102 投资，是因为 82.

构筑提供的思路：（by [ocho0521](#)）

- 1) 两个 station 具体情况不一样。可能 102nd base 低所以增长比例更高
- 2) 可能有其他因素导致 102nd 的增长
- 3) 时间问题。102nd 是在五年里增长了 XXX, 82nd 增长没指出时间段。

构筑提供的思路： (by [tanxiao23](#))

- 1) 只说了百分比，这个不说基数没有意义。
- 2) 而且一个是比过去 5 年，一个没提比什么时间，这个也是个问题。

## 04. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

作文是说 holner pharmacy 要在 allergan 城市竞争，通过低价来获得 customer。 (by [神奇的万磁王](#))

【考古】

V1 : Holner's drugstore chain Vice-President memo to CEO:

Holner's drug store competing with Kirby's and other drug stores in city Allesberg. Kirby has many loyal customers. Kirby started its first store in downtown, then expanded to several locations (3 chain stores). If Holner opens stores in close proximity to Kirby's stores, can convince customers to Holen's. This will allow the customers to see that Holen offers lower prices because Holen has economy of scale. Holen will become Allesberg's market leader. (by [Vakarian](#))

V2 : 一个大药店连锁公司 Holner's 的 vice president 给 CEO :

Holner's drugstore chain 希望进入快速发展的 Allesberg 市 local market。在 Allesberg 市，Kirby Drug (local drug store) 拥有最大的 market share，并且顾客都是长期忠实的顾客。多年前 KD 第一间店开在市中心，几年时间内又在其他 3 个不同的地方开了不同的分店。过去十几年里，有一些别的 drugstore chain 的 competitor 也在 A 市开了几家新 drug store，但是这些新开的药店都没有什么盈利，the largest share of customer loyal to Kirby 公司，因为 K 公司的地理位置好，Holner's 的 Vice President 认为 Holner's 应该效仿 KD 的这个模式把 H 打算开的分店都开在有 KD 分店 (close proximity distance) 的地方 (潜在信息: 有 KD 分店的地方就拥有大量客源)，用价格优势打击对手并 gain 他们的 loyal customer，KD 的 long-term 客户们就会放弃 KD 而购买 H 的药品，理由是 H 的售价比 KD 的低很多，因为 the price of national drugs from suppliers can be lower since the high volume of purchase。Holner's 认为这个策略可以让 Holner's 很快成为 A 市的 leading drug store。 (by [Xua](#))

V3 : drug store A is planning to develop its market in city W. A has an information that the drug store B is quite successful in the city W and has established three additional stores in different locations in recent years. In addition, the customers of drug store B are very loyal and are difficult to be attracted by other stores. So the author suggests that A establish three additional drug stores just next to the locations of B. A can attract the customers from B by providing low prices of certain marks for which A can negotiate with high volumes. (by [coucou9](#))

V4 : VP of pharmaceutical company suggests that the firm open up stores net to the three operated by a local drug store, who is the lead player in the city.... 说到了另外两个 chain 在过去十年都没能竞争过 local store, but their strategy will help the company succeed. (by [vcsanity](#))

V5：一个药店 (Holners') 的 vice president 给 CEO 写了个 memorandum, 说准备在一个 Allexx(一个地名)开药店分店。但之前两个品牌的连锁药店在这里开店都不敌一家 Local 起家的药店 (叫 Kxxx) 成功。Kxxx 这家药店在 Allexx 开了 3 家店都很成功。vice president 说 Holners'可以在 Kxxx 的三家分店附近各开三家店。并通过 Holners'价格优势夺取 Kxxx 家的 loyal 客户, 价格优势源于 Holners'有能力从 supplier 手中购得大量药品。并通过上述成功夺取客户的途径, Holners'可以成为 Allexx 地区的 leading 药店。 (by [sparklestar](#))

V6：药店 Holter's 的 vice president 给 CEO 的建议信。H 这个药店要在城市 A 开疆拓土发展业务, 说 A 这个城市有两个比较有竞争力的药店, 其中 the largest share of customer 是 K 这个药店的长期顾客。副董事长建议在 K 药店的旁边开设 H 药店, 通过价格优势吸引 K 的老顾客。如果这样做的话, H 药店成为 leading drugstore 指日可待。 (by [逗逗逗逗你玩](#))

构筑提供的思路：这篇是考察 reasoning, 狗主觉得还是挺好答的： (by [Xua](#))

1. KD 当年选址开分店的地方是综合了那些地方的各项因素：比如几年前那些地方租金较低, 人口特别是老龄化人口多 (老年人通常需要买更多的药) 等等, 但几年前的情况不等于现在的情况。现在的那些地方可能租金上涨, 而 A 市里可能还有其他地方的老年人多过那三个地方。H 选址开分店的时候不应该只参照 KD 的分店地址, 而应该综合评估。
2. 长期忠实于 KD 的客户肯定是看重 KD 产品的质量、药效, 还有 KD 的服务等其他因素, 价钱并不能作为单一决定性因素。而因为 KD 的药品质量等各方面都很好, 顾客并不会介意 KD 的价钱高并且会继续购买。H 的 VP 只因为 H 的价钱比 KD 的高就有信心把 KD 的顾客源都吸引过来是 unreasonable 的。

构筑提供的思路： (by [YolandaZ1995](#))

- 1) 在 K 旁边开店, 并不能保证能让他们 long-term 顾客 switch 到你的店里消费。
- 2) 开设三家店, 会让风险更大, 万一不成功, 损失更多。

构筑提供的思路： (by [ljxkathy](#))

- 1) all conditions are same~~其他店铺的策略不一定就 work
- 2) 简单粗暴的认为通过大量进货就可以压低价格~~但开新店成本很高啊这样根本不 profit~如果价格回去了客户就跑了~~
- 3) 就算策略成功了也不一定就能是 leading~~其他竞争对手的情况还不知道

构筑提供的思路： (by [老猫吃画](#))

- 1) the fact can be explained by a variety of reasons
- 2) 顾客忠诚不只和售价高低有关系, 也和店面装修, 产品质量有关
- 3) ignore the cost and the risks
- 4) 未考虑在本地 Store 周围建设新店的成本, 可能 store 吸引来了大量客流导致周边地价昂贵, 而地价昂贵将直接影响食品售价
- 5) 未考虑周边顾客数量是否足以支撑两家店同时运作, 对改变顾客忠诚后的盈利水平和未能改变顾客忠诚的盈利水平没有测算

构筑提供的思路：(by [漩鸣飞](#))

- 1) 顾客更看重质量和药效而不是价格
- 2) 开三家新店在 K 旁边 cost 不一定小于 profit
- 3) (这个可能比较偏, 但我还是觉得有点道理) K 店的位置可能不方便大多数顾客, 很多人来这里只是为了买 K 店的药, 所以 H 店损失了很多潜在客户 (potential customer)

构筑提供的思路：(by [CharlesDoit](#))

- 1) loyal customer 和 price war 毕竟很难相对应
- 2) 而且药店的竞争优势价格可能只占很小的一部分, 服务和质量应该更重要。
- 3) 而且在同一个地点开三家药店会太密集, 即使 hurt 了 A 的销量, 对 H 的销量提升也起不到关键作用。

构筑提供的思路：(by [sparklestar](#))

- 1) 无端假设 (vice president 认为价格优势即可帮助 Holners' 夺取 Kxxx 药店的忠诚客户), 但也许这些客户是因为 Kxxx 药店的优质服务才选择这家的;
- 2) 认为有能力从 supplier 手中购得大量药品即等于有价格优势, 但也许 supplier 与 Holners' 店铺的距离很远, 运输成本极高使得其 drug 的成本/售价都不具备什么竞争力;
- 3) 简单的把 leading drugstore 与客户多划等号, 但也许评判一家药店是否为 leading 还有其他更重要的因素, 比如客服、购物环境等。

构筑提供的思路：(by [Scarfighting](#))

- 1) 错误类比。H 把药店开的离 K 的位置近不一定能抢走 K 的客户, K 长期根植于 A 市更被市民信赖, K 可能有其他保健服务等等。
- 2) H 的 national brand drugs 价格便宜不一定可以吸引到 a 市的客户, 可能 a 市的人不喜欢用 National brand 的药, 他们更喜欢 Local brand 的药, 而 k 家卖 Local brand 更便宜。
- 3) 忽略了重要失败案例。文章提到两个敌对 drug chain store 都尝试在 a 市开药店最后失败了, 文章没有分析为什么会失败, 说不定 h 的这个策略另外两家已经试过并且失败了呢, important issues not addressed.

## 05. 盖楼出租

【本月寂静】

一个建筑公司 CEO 给 CFO 写信要求 release funding for two large apartment buildings. 原因是虽然可供出租的房屋每年增长 4%, 当地租房市场在过去十年中 occupancy rate has been unusually high at 92%。他认为这代表当地租房市场 underserved。所以要建这两栋楼, 可以提高 profitability. (by [dorisp](#))

【考古】

V1 : CEO of Advantage, Inc. make a proposal to CFO to release money for a construction project. Here is the memo:

"Statistics showed that number of rental units in the past 10 years has increased by 4% annually in city X. The occupancy rate in the same period has remain at 92%. This clearly show that economy is promoting and the attractiveness of city to new residents for next year. Therefore I request you (CFO) to release funding for our company to build two large residential complexes next year. Building this will increase the number of rental units in City X by 4%, independent of other competitor's project. Since the occupancy rates is virtually guaranteed to remain the same. Adding my units next year will increase the profit of our company" (by [没有此用户](#))

V2 : Advantage INC (一家 construction 和 rental 公司) CEO 给 CFO 的一封信 :

过去 10 年 the number of rental units 一直保持在每年 4% 的增长, 但是 occupancy rate remains at 92% (higher than expected), 这个说明我们经济好, 吸引新住户来租房子, 他预测 local rental market is underserved。要求他的 CFO 给两栋公寓楼的建设提供资金, release fund for 2 new apartment, and it will be guaranteed to be filled。理由是 : 1) 这两栋楼会满足明年 4% 的全部需求, 其他竞争者拿不到增长市场 ( these projects alone will contribute to 4% growth in the local rental market, independent of any potential projects competitors may undertake.) 2) 给公司带来更高的 profit (CEO claims that these projects represent a tremendous opportunity to increase profits and grow business.) -->评价这个建议。 (by [Aaron Yang](#))

V3 : a letter from CEO to CFO to allow funding for building two buildings:

Rental Units increases 4% annually, rental units's occupancy rate 92%. This means global economy is good and rental unit market is good. Hope to apply funding for two buildings so that the two buildings will obtain the 4 % increase of the market, those other units under construction or from other developer doesn't matter. These two building will bring tremendous business to the company. (by [anyinggg](#))

V4 : 作文是五六行的一个 argument, 讲的是一个 real estate industry 的 CEO 给 CFO 的一封信, 里面说近十年来 X 城市的 rental building 增加了 4% 左右, 然而 rental rate 还是 higher than expected, 所以他要求 CFO release fund for two new buildings, especially to fulfill the need of new rentals, despite other competitors already built some building complex in the same city. (by [offergirl2016](#))

V5 : CEO: the number of rental units increase 4% annually over the past 10 years. and the occupancy rate is around 92%. Hence he is planning to funding two large apartment complexes, considering 1. they will build two buildings, independently of other developers. 2. it will bring extremely benefit to the company. 3. the two additional buildings will present the 4% increase next year. 槽点太多了。也有可能楼主是学习和工作都是相关的。上来直接写了大大的一坨, 后来为了省时间检查, 不得不停下来。。。 (by [goodwillhunting](#))

V6 : manager 给 cfo 的邮件 : 某城市居民房产需求率每年增长 4%, occupation rate usually high 92%. The manager asked the CFO to release funding for a large two apartments complex, which satisfied the market demand for 4%, independent of other constructors. The manager believed the current growth rate will continue and sustain. Investing the new construction project will increase profits and expand market shares. (by [hujingchen](#))

参考思路：

构筑提供的思路：(by [offergirl2016](#))

过去的趋势不代表未来且新建的 building 不一定那么 popular, 同时同一地区未来竞争可能很严重, 所以 overall speaking, the plan may not make great profit for the company。

构筑提供的攻击点：(by [Ms 花开](#))

- 1) 时实全等
- 2) 样本数据
- 3) 因果都可以说
- 4) 非常简单

构筑提供的思路：(by [Aaron Yang](#))

- 1) 无端假设, 过去增长不代表明年增长
- 2) 就算增长市场份额也不一定独享
- 3) 就算独享也不一定能 profit

构筑提供的思路：(by [安小纠纷](#))

- 1) occupancy rates 高不代表经济好, 也会有别的原因;
- 2) 前十年的趋势不代表今年还会这样; 别的公司万一也盖楼了呢, 那就更 competitive, 不一定会提高利润。

构筑提供的思路：(by [petitechou](#))

- 1) Past trends cannot predict future. 作者没有考虑到其他可能影响 market 的因素
- 2) 没有考虑到 competitor. 有可能对手也会做一样的动作, 这样的话 Number of rentals 会增加但是消费者人数也许不会增加, 造成 occupancy rate 减少
- 3) 入不敷出, 作者没有讨论 costs Of projects.

构筑提供的思路：(by [CathyGYM](#))

- 1) 时地全等, 10 年来增长不代表未来也会增长
- 2) causal oversimplification: "occupancy rates 一直很高维持在 92%"不一定导致"未来有商机一定会吸引很多 new residents"
- 3) gratuitous assumption: high occupancy rate 可以保证是无据假设

构筑提供的思路：(by [s-y](#))

- 1) 你开发 4% 其他企业也开发就会超过 4% 那么供应就超了
- 2) 过去十年不能推现在和未来
- 3) 还有其他因素影响 profit 比如服务和价格等等



## 06. 再生能源 (renewable energy)

### 【本月寂静】

说的是一个挖矿的公司发了个给股东的 newsletter, 说因为去年全球对于 mine technology 的需求降低, 所以导致所有这个行业的公司的业务都受到了影响, 同时连累了股价下跌。现在公司发现新能源比如风能太阳能这些是朝阳行业, 做这些的公司都发展的很多, 所以计划将自己的研发技术力量都切换到研究新能源行业上去, 这样一定能够确保公司的盈利以及长远的来看股票价格不会下跌 (by [ada\\_bsm](#))

### 【考古】

V1 : A company called Blatscom published following in a year report for stockholders:

Recent years the demand for mining technology has been falling, causing the profitability and stock prices of certain companies in the mining technology industry to shrink. Fortunately, we are shifting our business to adopt a new growth strategy: the renewable energy technology. As such, our scientists and staff are now shifted to the research field in the renewable energy technology. The renewable energy technology is booming in recent years, with several prominent companies achieving great success and high profitability. We are confident that this change in strategy will guarantee a retained high profitability and stable stock price in the future. (by [lotuskellye](#))

V2 : An article in B corporate's newsletter to its shareholders:

the decline of the traditional mining industry affected the profit of Blastcom corporate. therefore, the manager decided to transform the company's strategy from traditional mining to renewable energy, and it demanded R&D department focus on the renewable energy technology. there are two reasons. the first reason is that the renewable energy is booming. the second reason is that some companies, which have been working on the renewable energy market have gained profit. therefore, changing its strategy and entering the renewable energy market promise B corporate's profit and stock prices, and will guarantee safety from declines in the future. (by [Hannah 蛋清](#))

V3 : Due to the decline demand of the mining technology, all the related corporations are suffering from decline of profit and sales this year, including Blastcom Corporation. Blastcom Corporation is considering adopting one growth strategy: to shift some of the researchers from mining technology to the renewable energy technology, the demand for the renewable energy such as solar energy. Some of the prominent companies which market the renewable energy are successful in recent years. Therefore, it is guaranteed that company Blastcom will also be successful in the future by providing renewable energy.

V4 : 公司 B 的 newsletter "Last year, the decrease in mining technology 给公司 B 造成了巨大负面影响, 所以 author 就 suggest the scientist staff change the research focus from Mining tech to Renewable Energy tech. 原因 : Renewable Energy 前景好, and there are several prominent companies in the areas of solar energy 和类似的其他 Renewable Energy. 结论 : such divert of research focus will increase the profit and rise stock prices." (by [mirinno](#))

V5 : A shareholder of a mining corporation proposes that since the profits of the company have remained steady for several years. in order to boost the profits and stock prices, the company should

change its focus of its research from mining to renewable energy field, which includes wind, solar and biodiesel etc. because the renewable energy field is lucrative and some firms have been very successful in this field, stepping into this field will increase the mining company's profits and stock prices. (by [pterosaur](#))

V6 : the B 什么 Corporation, mining company 好像, 最近公司 profits and stock prices slide, 然后说 renewable technology industry 的 future 非常 promising, 并且 other prominent renewable energy companies that market 新能源 have become successful, 所以 the B Corporation 应该 devote to research in this exciting field, 这样的话他们的 profits and stock prices will be free from any future declines. (by [逐梦小飞侠](#))

V7 : 讲得是 balstman (大概是这样拼吧) 一个 mining technology 的研究公司制定了一个新战略的事情, The following argument is from the 致股东信还是某个给股东的 report 的 : Balstmon Company 是一家研究 mining technology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining technology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy : direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining technology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

V8 : 一个 M 公司给投资者的 newsletter : M 公司是一个老牌的 mining 公司, 去年它利润也惨股价也衰。newsletter 说 renewable energy technologies 好啊 ! 比如 clean energy, biofuel 什么的, 我们要让 research 部门的科学家们从研究现在的 mining 科技 redirect to renewable tech 的研究了。你看 renewable 这几年发展的好蓬勃啊 (此处可以揍现在的 trend 适用未来? 瞎假设, 等你研究出来了说不定不蓬勃了), 我们发展了这方面的研究之后就可以增加利润, 提高股价, 大家开心了! --我还另外揍 author 说他因啊! (利润股价差也许因为整体经济差 demand 木有, 或者你自己污染重, 公关不好, 质量次, 客服烂 etc 你光搞 renewable 有毛线用 没治本啊) + 以及揍他不 cost benefit analysis (说不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好久年才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [Cathy Zhang1230](#))

构筑提供的攻击点 : (by [mirinno](#))

- 1) False analogy between mining tech/industry and Renewable Energy tech/industry;
- 2) Research cannot necessarily be successful;
- 3) Profitability: the revenue might not be able to cover the cost invested in the research;
- 4) Time: the conditions cause decrease in demand in prior year might not be consistent in current year or future

构筑提供的攻击点 : (by [Worthit](#))

- 1) 该公司 profit 下降股价下跌不一定是因为 worldwide demand for mining technology 减少, 可能有其他原因。需要 rule out 其他原因。

- 2) 该公司和那些已经成功的侧重 renewable energy 的公司不可比, 条件已经不同了, 也许人家 10 年前就开始研究了, 前期还有政府资助啥的。
- 3) 研究部代表成功。cost 也可能很好高以至于增长的 revenue 根本 cover 不了。

构筑提供的攻击点: (by [xiuxiup](#))

- 1) 以前 mining 需求低和新能源成功, 不代表以后趋势一致
- 2) 能源公司成功不代表这个公司成功, 新能源公司可能有熟练地工人和先进的技术
- 3) 转型不代表成功, 因果无据

构筑提供的思路: (by [imanimaniman](#))

- 1) 去年需求下降不代表未来也会降
- 2) 和 renewable energy 公司不可比
- 3) 还有其他办法可以确保利润, 例如改良技术等等

三个攻击点: (by [giuhao871227](#))

- 1) 去年对 mining technology 的需求减少不代表未来会减少。
- 2) Either-or choice: mining technology 与 renewable technology 可以一起研究
- 3) renewable technology 最近几年发展良好, 不代表未来会好。

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

- 1) 去年下降不代表以后都会下降;
- 2) B 公司的科研资源不一定能够成功转型去研究新型能源
- 3) 和利润/股票 相关的 factors 不止 technology direction 一个, operation cost, reputation, marketing 等都是需要考虑的因素

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

- 1) 原因: 可能有它因
- 2) 举措: 错误类比+时间改变状况改变
- 3) 效果: 达不到预期的效果, 因为 profit 和 cost 以及 stock 的变动原因

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

- 1) 和能源公司没有可比性, 人家已经做了好多年了, 而且地理位置可能也不一样, 新能源很依赖地理位置, 比如风能啊太阳能或者生物燃料之类的
- 2) 过几年这个行业不一定还好了, 说不定一个重大技术瓶颈就把这个行业废了
- 3) cost 很高, 不一定能保持 profit 和 stock price, 万一出事股东就跑了, 公司就崩了

## 07. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car)

【本月寂静】

SUV 厂家的经理说, gas price 上涨, 那么 consumer 就会不想买 larger car, 而买 small car. 所以为了促进 sales 增加, 应该要把生产线转成制造小车上。(by [aprill 菠萝](#))

### 【考古】

V1: 汽车生产商 Road W 的 manager 说: 上个月, gasoline price has increased 10% and the sales of our SUV cars and trucks has declined, 作者觉得肯定是 gasoline 价格增长导致了 decline。并且提出, 油价一直 fluctuate, 以前油价只上涨了一点点的时候, customer 都会对大型车购买变得 reluctant, 公司的 large automobile 的销量会减少, 但小车型(耗油少, 节能)销量会上升, 但这次的涨价实在太多(构筑记得用了一个类似 abnormally 的意思的词), 连小车型都卖不动了(人们不愿意买 even fairly small cars)。最近公司 research team 研发了一种 smaller, energy-sufficient, hybrid car, 为了 sustain its sales and maintain market, 公司要 shift most of its production to the cost-effective, hybrid-engine car。(by [仲问号](#))

V2: 一个卖车的 manager 发现最近 gasoline price increase 的很大然后他们 SUV 和 truck 销量下降。虽然油价一直都 fluctuate 但是小的上升会让人们买小一点的车而不买大车; 而最近的油价的 sudden increase 导致人们连小车都不肯买了。然后这个公司的 R&D 部门研究出来了一种 smaller fuel-efficient hybrid car。然后他说要多生产这种车他们的 sales 才能恢复上来。(by [Winniee](#))

V3: A manager at an automobile and truck manufacturer says: In last month, gasoline prices have increased a lot. Usually customers are wary of purchasing larger automobiles due to the increasing gas prices. However, this time the prices are so high that many customers are even reluctant to buy fairly smaller cars. Recently, the research team in our company develop a new hybrid electric engine which can be more fuel-efficient. Thus, if we put most of our production into the new hybrid electric cars, we can make big money。(by [Laris1](#))

V4: A manager of Rado Worrior company said in a memorandum: "Recently the gasoline price has increased dramatically. The gasoline price fluctuate. Consumer are wary of the gasoline price. Even the gas price rise slightly, the consumers are not willing to purchase larger automobiles. They even don't want to buy small cars. Our research and development department has invented a small, fuel-efficient, hybrid electric car. In order to maintain our sales over the next coming year. We should shift our product to small, fuel-efficient, hybrid electric cars。(by [alisaccr](#))

V5: 考的一篇说一个 manager 写给一个卖 SUV 和 truck 公司的董事会: 最近 gasoline prices has risen in the past month, 导致了 reduction in sale 尽管汽油价格经常波动, 而且小幅度的增长其实会促进汽车的出售, 但是这次的涨价太多太 sudden 了, 导致大家都不买 larger automobile 了。而且公司的 research department 推出了一种新的什么什么车, 前面一堆定语修饰, 说这种车 show potential in the market 因此公司应该 shift 去卖这种车, 为了稳固 sale (by [小呀么小橙砸](#))

V6: 引用一个 manager 在给董事会讲的一段话。这个公司是生产 SUV 和 Truck 的。提到几个点: 1. 上个月, 油价上涨, 虽然油价时有振荡, 但是这回感觉 unusually large; 2. 油价上涨鼓励人们去买 compact cars 而不是 larger automobiles. 又说更有甚者, 连小车都不买了; 3. Manager 又说我们公司 R&D 部门新 developed 这个 hybrid engine 有 great potential market。所以结论就是 over the

coming years, 我们应该把 production focus 在生产带有这种引擎的汽车去提高自己的销量。(by [huhurubio](#))

V7 : Gasoline price has increased 10% and the sales of our SUV cars and trucks has declined, 作者觉得肯定是 gasoline 价格增长导致了 decline。并且提出, 油价 fluctuate, 以前油价只上涨了一点, customer 都会对 SUV 购买变得 reluctant, 公司的 large automobile 的销量减少, 但小车型销量会上升, 这次的涨价实在太多, 消费者都不愿意买 small cars。最近公司研发了一种 energy-sufficient, hybrid car, 为了 sustain its sales, 公司要 shift most of its production to the cost-effective, hybrid-engine car. (by [榴莲君](#))

构筑提供的参考思路 : (by [Laris1](#))

- 1) 错误假设时间推移价格还是很高。
- 2) 题中对顾客的概括 (不买车是因为油价高) 不一定是对的, 忽略了其他因素。
- 3) 没有考虑生产新车的成本

构筑提供的参考思路 : (by [USLeo](#))

- 1) 因果关系 (油价上涨和销售下降同时发生并不代表是 因果关系, 可能有其他原因)
- 2) 实地全等 (作者假设油价不会下降)
- 3) Cost-revenue 分析, 入不敷出 (新引擎花了很多钱, 转换生产线 也要花钱, 新车可能还贵所以消费者可能少, 总之不一定能赚钱)

构筑提供的思路 : (by [红烧小蹄膀](#))

- 1) 油价既然 fluctuate, 急啥, 等过会价格下来了, 你的 SUV 销量就会涨回来的
- 2) 油价涨不代表人们不购买耗油量大的车, 汽车买来要开好几年的, 目前的高价格不代表以后高价格, 你销量下降是不是因为你其他问题, 你自己回去好好反省下!
- 3) 研究团队研究出来的 hybrid car 不一定靠谱啊! 你起码得 test 几年吧, 万一不安全呢。而且, 既然大家是为了省钱买 hybrid car, 那买这车的人一定很抠, 这车价格和利润一定不会太高, 你卖这车就算销量好, profit 也不一定比得上 SUV 和 truck。

构筑思路如下 : (by [仲问号](#))

- 1) 现在的情况不代表将来的情况, 现在油价上涨, 但没有任何证据证明以后也会涨, 有可能以后会大跌, 大家又想买 SUV 了。
- 2) 公司 SUV 和 truck 的失去 popularity 不一定是因为油价上涨, 有可能是因为服务之类的不好, 所以其实大家不是不买 SUV 了, 而是去别的地方买了。
- 3) 没有任何证据证明你推出的 hybrid car 会获得成功, 至少需要市场调研。而且即使它 sales well, 研究费用等太高, 也有可能造成入不敷出。

构筑提供的思路 : (by [阿包包包](#))

- 1) 同时发生不代表是因果关系。石油价格上升不一定是汽车销售量下降的原因，其他原因可能是国家政策的影响，比如限购政策啊，或者是这个汽车生产商最近口碑很不好连续发生了很多质量问题之类
- 2) 只考虑到了推出电动汽车的优点，没考虑到缺点，但是缺点可能盖过优点导致没人买，比如说这个电动车在市场上还是新产品，大众普遍对新产品接受能力不强啊，充电很麻烦啊，之类的
- 3) 其实还可以有的漏洞是那个研究部门的结论，因为它只是简单提到一句说研究表明电动汽车很有市场潜力，但是就没说这个结论怎么得的，就可以说这个调查很可疑之类的吧

构筑提供的思路：(by [riowxm](#))

- 1) 单一原因：suv 和卡车销量减少的原因不只油价上升一个。
- 2) 不合理假设：作者说油价上涨增量越多，大车销量越少，油价上涨增量越少，小车销量越多。那说明作者 assume 了消费者买什么 size 的车和油价上涨增量的多少有关。并且他认为大车消耗油多，小车消耗油少，但是这不一定。小车可能因为技术先进也会耗油少。所以他的说法不对
- 3) 新车也不一定能提高销量。也许人们不一定有足够的钱买那么贵的车，那就不会达到提高销量的目的。并且开发新车的 cost 也许很贵。即使它真的能提高销量，这个公司也需要做 cost benefit analysis

构筑提供的思路：(by [小呀么小橙砸](#))

- 1) 无关假设啦，过去的趋势不代表未来也会抬价，而且本来就浮动的很经常嘛~就算会涨价，也有可能是公司内部的原因导致的呀——管理的不好，服务不周到，客户才跑掉的
- 2) 调查不 convincing 嘛 没说 sample 够不够大有么有代表性

构筑提供的思路：(by [icetea1990](#))

- 1) 混合动力的问题，车价高，潜在维修费用。
- 2) 混合动力车的原来市场规模未知，不一定能够代替原来的大车销售量。

构筑提供的思路：(by [penghui zhang](#))

- 1) 过去不能推现在。
- 2) 油价和人们买车的 preference 没有因果关系。
- 3) 作者排除了其他可能性，即除了 SUV 和 non-hybrid small car，就只有新的 car 了。
- 4) 作者的结论根据假设设立，即 research 说有用，现实生活中未必有用。

构筑提供的思路：(by [liebenana](#))

- 1) 时间全等 现在油价高不代表以后油价也高
- 2) 油价不能是影响买车的唯一因素 换句话说 sale 下降也有别的原因
- 3) 电车不一定好 虽然有潜力 但是市场不成熟 风险大

构筑提供的思路：(by [Milo`](#))

- 1) 油价波动的很厉害，近期油价上涨，不代表一直会上涨，可能明天油价就下降了；
- 2) 消费者不情愿购买汽车可能是因为别的因素（比如汽车的外形改变了、性能变差了）；
- 3) 新型汽车可能也存在很多问题（比如性能不好），也会降低销售量。

构筑提供的思路：（by [Lottilocia](#)）

- 1) 某公司汽车销量跌了不一定是因为燃油涨价，可能是因为他们汽车质量差
- 2) 10%不一定代表涨的幅度特别大，可能之前每年涨 20%，今年只涨 10%算小的了
- 3) 生产电动车不一定能提高销量，因为价格太高没人买

构筑提供的思路：（by [frank940320](#)）

- 1) 忽略它因，只有油价是 company sales 下降的原因么？可能是因为质量不好，卖的都不是 popular model，卖的贵或者其他原因造成的
- 2) gratuitous assumption: hybrid cars 销量好 1.可能会有安全问题。2.可能 design 不受欢迎

构筑提供的思路：（by [kenlee2](#)）

- 1) 无因果关系：油价的上升不一定是汽车销量差的原因。例如政府可能对大车征收环境税，或者经济整体变差（人均可支配收入降低），所以整体消费少了。
- 2) 入不敷出：只考虑了新 model 的收益，研发的成本可能很高。研发投入市场后的广告营销费用可能很高。需要做 benefits-cost analysis
- 3) 时地：研发后可能油价又跌了，顾客可能又回去买大车了。要考虑研发投入市场后的 conditions.

构筑提供的思路：（by [fancydux](#)）

- 1) 石油价格上涨导致销量下降，明显的 causal oversimplification.
- 2) gratuitous assumption: 因为石油价格，人们不买 large automobiles. 说不定有其他因素啊，比如倡导绿色生活来着
- 3) cost-benefit：新的 engine 一定让 sales 不再下降吗？没有说这种新的 engine 的成本以及市场，没有办法衡量它一定对 sales 产生正向影响。

构筑提供的思路：（by [AMMMManda](#)）

- 1) 过去油价升不代表将来油价也升
- 2) 就算油价升，如果这个城市单身狗少 有家庭的人多的话 大家还是会买 SUV 因为能坐的人多
- 3) 就算大家都想买小车,consumer 不必一定会买这个公司的因为这个公司一向以买大车出名

## 08. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

一个公司 (好像是 motorcycle) 发现他在网络上的 advertisement is not profitable, 因为他做了调查发现他在电视和 radio 的成长占了总体 revenue 的 15%吧?! 所以 company 决定要停止网络的然后全部都做 television 和 radio 的广告。我写了两个点 一个是没有说到投资的 scale 一样 所以效果当然也不一样 第二是 没有提到两个广告分别实行了多久, 所以也不知道哪个比较 profitable 哪个比较不好 (by [stacylinnn](#))

### 【考古】

V1 : Metro Motorcycle Company 的 market researcher 向公司管理层 (好像是 director of the designing department 也不是 advertising department) 提出建议 :

“Metro Motorcycle 在 social network website 上面投放的广告没有效果 (has no effect on sales), 因为根据一个 survey (没说时间和做调查的是谁), 90% of the respondents 表示 they had never bought any specific products after watching ads on social network website。作者接着说 advertising through television and radio yield far more sales。去年在 television and radio 上投广告以后, sales of motorcycle rose 15% in the city。所以该 market researcher suggests: in order to make the marketing project more profitable, the company discontinue advertising on social network and spend all ads budget on television and radio ads instead, ” (by [icemelon](#))

V2 : A memorandum from a marketing researcher of Metro Motorcycles:

The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. In a year, after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social networking website. (by [Chelsea18](#))

V3 : 一个摩托车公司的 marketing reserach analyst 说 : the advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey from one social media websites, 90% of the survey answered said they never purchase the product shown on the website (意思就是他们根本不买或者根本和他们不相关) . In a year, after the company implement the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. So, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social media website... 大概就是这样. (by [H.Qi](#))

V4 : 一家公司认为 online ads 没有 television ads and radio ads 有效 (effective) 。因为他们做了一个 survey, 90%的 website users 表示他们不会因为网站上有某个产品的广告而去买这个产品。过去一年里, 这家公司的 online ads 的销售额比 TV 和 radio ads 的销售额少。为了提高利润, 这家公司决定 discontinue online ads, increase the investment in TV and radio ads。 (by [Shinny2015](#))

V5 : 一个 marketing reserach analyst 给 motorcycle company 的 head of advertisement department 的 memo 里说 : 我们的 social media website advertising 完全没有起到计划中的作用。从一个 social media website 数据显示 90% survey from the site 说广告没有促使他们去买这个公司的



motorcycle。同时，我们去年在 television 和 radio 上投放了广告，今年的 sales 增长了 15%。所以，我们应该放弃 social media 广告的 budget，把资金投入 television+radio 的广告中。(by [MichelleHY](#))

### 参考思路

1. 错误取样：a) 样本选取不够，只有一个；b) 样本不一定具有代表性，未必代表整个 social media 的 group；
2. 其他因素：a) 可能整个 industry 在那一年因为一些明星效应或者其它原因导致了 industry 的增长，不一定是因为 TV 广告导致了公司的业绩增长；
3. 情况变化：未必广告在 TV 和网站是互斥的，没证明其它方案没这个方案好，也许一半一半可以达到更好的效果，而不是单一投资广告在一个领域。

构筑提供的思路：(by [icemelon](#))

- 1) survey 的样本不具代表性。可能 respondents 都是穷学生，经常上社交网站又买不起摩托车这种贵产品。如果公司把广告投放到白领阶层常上的 SNS 上，销量可能会有明显提升。
- 2) oversimplified causal relation. 15% 的销量上涨不一定是因为电视广播广告，可能是因为去年一直在搞促销，大家就都来买。基于的假设：transfer budget to television and radio ads 以后销量会继续上涨。如果移了广告费，今年销量又没涨，公司就方了。。
- 3) 在得出最后结论之前，researcher 需要做 benenefit-cost analysis. 也许电视广播广告费很贵，比 social network 广告贵三倍，但是并不能带来相应的销量增长，这种情况就可能赔钱。
- 4) 原文说销量在城市上涨了 15%，不代表全国销量都上涨 15%，可能 nationwide 销量是下降的，这种情况下不能说电视广播广告起到积极作用。
- 5) 没有证据表明双管齐下不会达到更好的效果。
- 6) 撤掉 SNS 广告有潜在危害，可能没办法吸引一部分潜在客户了。

构筑提供的思路：(by [qy 小蜜](#))

- 1) 只在一个网站上 survey sample 太小。不具有代表性
- 2) sales 增长可能有别的原因 在电视广告播出后可能只是巧合
- 3) 不一定更 profitable 因为广告费用可能会增加很多

构筑的攻击点：(by [soul shadow](#))

- 1) 百分之十的销售增加并不一定来自于广告，很可能是其他原因导致的比如提高了车子的技术
- 2) 以前人们不在意 social network 不代表以后不在意
- 3) 调查可能有误

构筑提供的思路：(by [鲸 0505](#))

- 1) 样本不全
- 2) 相关≠因果，可能第三因素导致 sales
- 3) 有第三方案，结合网站和电视广告

构筑提供的思路：(by [penghui\\_zhang](#))

- 1) small sample size cannot represent all the samples in the pool.
- 2) sales 的增加和电视广播的广告没有任何 causal relationship, 也许是巧合。就算有因果关系, 那么也有别的因素可以影响 sales 的上升, 不止广告一条路。
- 3) profit= sales- cost. 销售上升不等于 profit 增加, 也许 sales 的增加不能 cover 成本的 shift, 结果还是没钱赚。

构筑提供的思路：(by [vickydomi](#))

- 1) 调查不具有说服力
- 2) 导致销量增长的因素有很多, 并不一定只是因为投放电视 radio 广告
- 3) bad plan, 转移 budget 投放广告并不一定能导致销量增长, 可能 television 广告已经饱和。而且可能有副作用: 太多广告还可能引起消费者的反感

构筑提供的思路：(by [Zoe-IESE](#))

- 1) Sample scope, respondent
- 2) Casual relation between advertisement on TV and profits. Insufficient infor. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketing campaign

## 09. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

挺长的一段, 大概是说很多的 small town newspaper 的效益不好的原因是广告和订阅量低什么的, 然后有一些 national outlets 通过降低广告费用, 提高订阅量 (还是降低价格, 有点忘记了), 增加了收益。我们 small town newspaper 也应该要采取和他们一样的测量, 一定可以提高我们的 revenue、减小 cost。(by [zbh1010](#))

【考古】

V1: Here is a business analysis provided by a marketing consultant to the owner of a small-town newspaper Benton Bugle. (作文用的是一个 marketing consultant 写给一个 small town newspaper Benton Bugle 的 owner 的一个 business analysis。)

他说 Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue (这个差不多是原话), 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 喜爱 other media, i.e. television and internet to watch news。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee) 和降低订阅费用/销售价格 (subscription rate) to attract more advertisement and readers, increased revenue。然后 additional 的 revenue 可以用来 marketing, 然后吸引更多的读者。所以这个 marketing

consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用 (reduce advertising fee) 和降低销售价格 (subscription rate) 来增加收入 (revenue)。(by [Crystal Chai](#))

V2：一家小镇报纸的，many small-town newspapers have financial trouble due to declining of subscription number and advertising revenue. 然后说因为一些 readers 更愿意通过电视和电脑获取信息 (这句不太记得了)。Some increase advertising fee to offset the revenue, but a better strategy is to reduce subscription rate and advertising cost. Several national media outlets have success through this strategy, and the decrease of advertising cost make them spend more on marketing, which even gains more readers. Therefore, the B 报纸 should reduce subscription rate and advertising cost to increase profit and save itself.(大概就是这样，措辞可能不太一样但大意是确定的) (by [浅色](#))

V3：一个 marketing consultant 给一个小镇报纸 owner 的建议，说什么现在小镇的报纸普遍都有 financial issues 很难继续发行下去,然后人们也越来越多通过网络和电视等新媒体来得到信息，然后建议报纸的 owner 降低收费广告的费用和用户订阅率来提高报纸的 revenue。argument 里面说因为有好几个很大的国家级的报纸媒介这样做了然后成功了，所以建议这个小地方的报纸也这么做，然后通过这么做之后增加的 revenue 可以用来给自己 marketing 吸引更多读者。最后 argument 说，只有通过这两个办法，这个小地方的报纸才能 increase revenue so to save itself (这是个蛮不错的攻击点，个人认为) (by [yzz1234](#))

V4：一个 business analyst 给一个叫 B 开头的报社做建议，说那个报社因为业绩不好快破产了。为什么业绩不好呢？因为现在人们更喜欢在电视网络上接受新闻资讯而很少人看报纸了。那如何增加广告收入和订阅量呢？Analyst 说可以降低订阅价格和打广告的价格，这样会有更多的人来打广告，也会有更多的人来订阅报纸。还举了个例子，说有一档电视台就是以这种方式来吸引更多的观众和更多的订阅。然后随着这家报社的 revenue 上升，这家报社可以用更多的钱用在 marketing 上，这样会有更多的人来订阅这个报纸，良性循环。(by [ASSC](#))

V5：Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue，其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 更倾向于看电视跟上网。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee)和降低订阅费用/销售价格(subscription price) to attract more advertisement and readers。而且多获得的利润还可以用来 marketing，从而进一步增加 readers。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用和降低销售价格来增加收入 (by [LUCCINO](#))

构筑提供的攻击点：(by [dreamhh](#))

- 1) 比如财务情况恶化的他因未考虑；
- 2) 及时降低广告费也不一定会提高投放量和收入；
- 3) 全国性的报商无法类比等等。

思路：从 Several national media 入手。就三个字想出三点：(by [cai 帅](#))

- 1) false analogy
- 2) scope, national-- small
- 3) several, special – general

参考思路：(by [cicilolita](#))

- 1) causal oversimplification 比如财务情况恶化的他因未考虑，比如管理混乱，信息和服务过时不能满足读者需求；
- 2) all things are the equal national media 采用这个策略在过去能成功，不代表未来也会成功，在不同地区，面对不同受众未必会成功；
- 3) gratuitous assumption national media 的成功一定是使用了这个 strategy 的原因么，有没有可能是因为其他原因；
- 4) insufficient sample 有一些 national media 因为这个 strategy 成功了，一些是多少，具有代表性么；
- 5) doubtful survey 这些 small newspaper 在采取一项策略之前，有没有做相应的市场调研，读者需要什么，市场需要什么是否清晰？

构筑提供的思路：(by [萨维学姐](#))

- 1) 错误类比
- 2) 影响 revenue 的因素很多
- 3) 无端假设 financial trouble 的原因不一定是 advertising fee 和 subscription 减少，可能是整体经济下滑。。这点有些牵强不过构筑没时间了就瞎 BB 了...

## 10. 体育赛事

【本月寂静】

一个人说之前举办了 soccer game 然后旅游就上涨了 25% 所以五年之后了，现在也再举办一个国际的活动就可以带来 economic benefit (by [特蕾西米芽](#))

【考古】

V1：A small island country Bonaria 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说：

The country of Bonaria held a major soccer competition five years ago, and number of tourists has increased by 25% in following 3 years. Therefore, if the country continues to hold major sport events, tourism will increase rapidly in the country and thus bring benefits to the country's economy. (by [maxnova](#))

V2：某 small island country (B 打头的一个国家) 的旅游局 office 跟经济部的 minister 说，5 年前的 soccer competition 促进了当地旅游业的发展，使得接下来 3 年里的游客人数比之前多了 25%。因此这个 office 建议再搞一次 international sport competition，这样就可以带动旅游业的发展，并且促进 economy 的发展。(by [宝拉](#))

V3：作文很短，是说有一个国家 5 年前办了场 major soccer competition，最近 3 年 tourism 的游客数量增加了 25%，旅游局的人就建议国家，要多办此类 important international sporting event，来增加 tourism 的 visits 和 benefit the whole country economically. (by [amberberqqq](#))

V4：一个国家三年之前办了一个 soccer competition 使 tourism 增长 25%，现在好像是经济又不太好了所以要再来一次 boost 就想再办一个 international sporting event 希望复制上次的 25% growth, 来 benefit overall economy。 (by [SsserenaM](#))

V5：题目是说 B 国家五年前举办了一次大型 soccer competition, the number of tourists visting B-country in the following three years was 25% higher than the three years before the soccer game. 所以应该再举办一次 major international sporting even to attract tourists and help the country economically. (by [fionaleechase](#))

V6：有个小岛国家叫 Bonaria, 5 年前举办了足球赛, 然后赛后三年 tourist 数量暴涨 25%, 然后 in order to attract tourists and benefit the country economically, 这国家应该再 host 一个大型 sporting event。 (by [afdsfadfasdfaf](#))

V7：某城市 5 年前引进了足球比赛。三年来游客数量持续增长。作者提出观点, 为了进一步发展旅游、促进经济利润, 要引进其他的 competition。 (new competition to increase tourism benefit country economically) (by [Rubingicy](#))

### 参考思路

1. 赛事成本,
2. 时地全等 all things equal, 过去 5 年有用, 不代表现在还能吸引游客, 说不定全球经济不好, 大家不出国看比赛呢, 或者你这个城市治安不好, 人家不敢来了。
3. 错误的由时间先后推出因果关系, 先是办了足球赛, 然后旅游人数上升, 不代表这两个有因果关系。

构筑提供的思路： (by [amberberqqq](#))

- 1) 过去不等于未来
- 2) 先后不代表原因
- 3) 缺乏其他数据和 research 支撑 (基数未知, 25%怎么算的等等)
- 4) 可能入不敷出

构筑提供的思路： (by [BlankSpace](#))

- 1) 因果：不能确定是足球赛导致了人数增长；
- 2) 假设错误：不能确定举办另一场 event 就会赚钱，可能会赔钱；
- 3) 要增加游客数量，也可以通过别的方式，比如说提供旅游 package discount 什么的。

构筑攻击点： (by [Irene1205](#))

- 1) 无关假设：游客增长是 soccer 带来的。
- 2) 错误类比：能成功举办 soccer 比赛不代表能胜任其他体育赛事，经验不一定通用，还有风险很大。

- 3) 未考虑承办体育赛事的花费, 大的支出不能 benefit the nation economically, 违背了这项决议的初衷: 使国民经济变好。前两个指出基础的 critical flaws 后, 这个攻击点主要是扮演 weaken argument 的角色

构筑提供的思路: (by [cathaynova](#))

- 1) 因果关系, 旅游人数增长不一定是由于 soccer competition 造成的, 可能是采取措施, 比如降低门票价格, 提高服务质量造成的。
- 2) 入不敷出。即使是它造成的, 不一定说明 benefit economy, 因为会 cost so much money
- 3) 未来会怎样不可知。结合埃及特点, 我特意提及过几年可能有 criminal rate growing 恐怖袭击等, 这个原因会影响以下的战略。

构筑提供的思路: (by [华理陈 sir](#))

- 1) 时地全等: 等它将来 host 一个 event 时, 没搞 event 的国家也在搞, 旅客不去了
- 2) 无因果关系: 前几年旅客多, 可能不是 event 吸引的, 而是前几年 living standard 的提高使这些土豪任性来这旅游
- 3) 错误假设: 作者假设增加的 revenue 能超过 cost, 其实可能 cost 超过 revenue。

构筑提供的思路: (by [chzhaoy](#))

- 1) 国际大赛和吸引游客来没联系, 比如说国际大赛在很炎热的地区 (世界杯办在卡塔尔), 这样在铁粉的游客也会考虑下要不要去。
- 2) 过去很多游客去现场看不代表以后也会, 比如说以后的潮流变成了在电视上看体育赛事, 这样游客是不会去现场看的。
- 3) 收入可能弥补不了开支, 比如说过去五年这个国家的人工费用增长太多, 这样即使办了体育赛事那么也可能赔钱。

构筑提供的思路: (by [阿兔](#))

- 1) 没考虑成本, 建体育场馆啊, 运动员的住宿啊都很花钱
- 2) 实地全等 以后咋样还不一定
- 3) 以前的旅游者多可能不一定是这个比赛吸引来的, 可能当时整体经济就很好, 大家都很喜欢旅游

构筑提供的思路: (by [小小圆子](#))

- 1) 过去与未来错误类比
- 2) 足球和其他运动错误类比
- 3) 不一定对国家经济有利, 可能成本更大。

构筑提供的思路: (by [送你一个胡萝卜](#))

- 1) 三年前游客量的增加可能有其他原因
- 2) 再举办赛事不一定会导致游客量同样的增长, 可能有其他结果。
- 3) 时地全等 all things equal: 五年前跟现在不一样。

构筑提供的思路：(by [kosame](#))

- 1) 过去的数据不可靠
- 2) 那些对体育赛事感兴趣的人可能已经来旅游过了不会来第二次
- 3) 忽视了承办一场大型比赛所需要的费用；
- 4) 比赛后三年一直都很多人，可能是别的吸引了游客，可以加大对那些 factors 的宣传

构筑提供的思路：(by [yiyiplum](#))

- 1) 当时的那个 3 年可能全球经济好，大家都愿意旅游。
- 2) 旅游者不是因为 soccer，而是因为小岛的美才去的
- 3) 如果主办比赛对小岛来说经济代价太大，以至于后面旅游人数增加不能够 cover the previous cost 然后就不好了

构筑提供的思路：(by [林四月](#))

- 1) 时地全等
- 2) 比较无效（两种运动会肯定不会完全一样）
- 3) 无端假设（游客增长不一定就是足球会的功劳；即使是也不一定能刺激经济）

## 11. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

一个公司把两年前 sales 增长的原因归于让一个 athlete 做代言人所以吸引了一批中年人购买他们的产品。两年后公司 sales 下降了，于是公司决定参考两年前让现在当红的一个明星（这个明星在 youth 中很受欢迎）做代言人以此吸引 the youth group 来增加公司的 sale (by [哼哼哈哈哈哈哈](#))

【考古】

V1：一个公司的 Marketing director 说：在过去的四年，我们公司的 Alpha（他们公司的一个产品）的 sales 一直 increase，但在最近两年 Alpha 的 sales 却 remain 了，经过调查我们发现我们公司现在的 Alpha 产品的 Spokesperson 是一个什么什么人（我记不住了），然后这个人在 middle-aged 和 older man 的群体里很受欢迎，于是我们的 Alpha 产品主要的 consumer 是 middle-aged 和 older man。于是这个 Marketing director 又说：现在我们应该换掉我们 Alpha 的 Spokesman，换成一个什么 pop 流行歌手（名字忘了。。），这样我们的 Alpha 就能打开 youth 的市场，进而继续 increase Alpha 的 sales。（这篇作文我记得很清楚，应该就是这样。）(by [Labmem009](#))

V2：一个公司叫 Alpha 貌似，它开展了一个 advertising campaign "I'm Alpha Man" 的广告行销，让一些运动员给它们代言。在其开始的四年里，有力激活了中老年男性的运动产品市场，从而达成销售 30% 的高速增长。但是在过去两年里，公司的销售额 remain at the same level。一个 research 表明，这个公司的顾客主要是中老年人。该总监宣称：再次形成高速增长的最佳方案就是在年轻男性的产品领域加大广告行销力度，并且聘请摇滚艺人（一个年轻人的偶像，具体叫什么忘了）

担任形象代言，高调展示时尚、新潮的品牌形象，将目标客户从中老年人转换到年轻人，以求获的年轻男性消费者的追捧，从而再次创造销售猛增的业绩。(by [cyrann](#))

V3 : Alpha cologne 这个项目的 Marketing Manager 一些提高销售量的建议 :

Alpha 这个项目 在过去 4 年里享受了 30% 的销售增长，其广告靠的是运动员代言人。市场调查现实其消费群体主要是中年人及老年人，但在过去两年销售额没有明显的提升。为了提升销售额，应该扩大消费群体至年轻人。市场部经理提议应该雇佣流行音乐巨星 D...Cleaver 作为 Alpha 这个项目新的代言人，并把目标群体从传统的中老年变为新潮的年轻人。这样销售额可能就会增长了，因为每一个角落的年轻人都会知道这个项目。

V4 : Company's cologne has experienced significant sales increase of 30% annually in the first four years of its launch. The company uses advertising campaign with professional sports stars and research found that most customers are middle-aged men. Cologne sale slowed down in recent years and CEO believes that they need to get younger people to use the cologne and he will hire Justin Bieber as their new spokesperson to achieve this.

V5 : 说的是有个什么 A 开头的 Cologne 的公司。说近两年来 sales 一直不涨。然后说是因为目标群体的问题。之前的顾客大多都是中老年的 group。然后说现在能提高 sales 的 best 方式就是把顾客群转移到青少年。这样就可以提高 sales 之类的。反正大概就是这个意思。挺好写的。比如说 best 太绝对了。或者说有其他的方法提高 sale。或者说可能 market 本身就比较惨，不是公司的问题之类的。(by [287127556](#))

V6 : Alpha Male Grooming Product Market director 给 CEO 提议 : 公司利润持续三年不长 但是上一次增长是在四年前 当我们 hire 运动员 给我们做广告 我们的主要客户群是中年人。现在 为了提高销量 我们应该 把销售对象转向年轻人 所以我们应该 hire 一个年轻的 teen pop star 来做代言 相信 增长。(by [getgoodie](#))

V7 : 一家叫 Aphal 的公司的 marketing manager 写给 CEO 说 : 他们的产品 Aphal(好像是这么写)以前一直保持 30% 的增长趋势，是因为 advertising campaign specialized 在中老年人，请专业运动员来做 spokespeople。但是这个产品的销量这两年不再增长了，所以应该更换 marketing strategy. 新的 strategy 应该更改目标消费群体，并请一个叫 D 什么的 pop musician 来做新的 spokesperson，就能够将消费者群体从保守的中老年人改成活泼的年轻人，从而让这个产品的销量继续增长。(by [Syona](#))

V8 : the managing director of Algae Men's products (全名不太记得了，algae 肯定是对的) write to the CEO:

For 4 years after our first 'I am algae man' advertising campaign, where we used famous athletes as spokesman, our sales were increasing, and our consumers are middle-aged and older men. for the last 2 years, the sales remained at the same level. I propose to hire Dustin Xxx, who is the teen pop star, as our spokesman, to open the youth market. It will increase our sales. (by [tobbyqin](#))

V9 : 写作考的是，marketing director 给 ceo 的建议，说公司的产品“Alpha congen 啥的”，销售增长了 30%，因为 the first four years of “一句广告词”的 advertising 活动请了运动员做



spokespeople, 一个调查显示产品主要受众是中年人。但是 in the last two years, sales remained at the same level。最好的方式, 是关注到 untapped potential target-- youth customer。推荐请一个 the latest teen pop 歌手 DC 来代言, 从中年受众到年轻受众, 这样就能 increase sales。(by [黄昏的盛宴 G](#))

### 参考思路

1. 因果关系: 代言人和销量上升。销量不变可能是其他很多原因造成的, 比如 economic recession 等等。
2. 时地全等: 过去用代言人这招管用, 不代表将来还是有用, 也许其他很多竞争者都用这招了, last two years 销量不变不代表以后销量也不变。
3. 无根据假设: 歌星一定能吸引年轻人。没有证据支持这种说法, 年轻的明星并不代表就能吸引到年轻男人, 比如可能一般男生关注明星比较少, 或者在男生中其实运动员更受欢迎, 换了还不如不换。

参考思路: (by [cyrann](#))

- 1) 假设错误: 谁说找了那个 teen pop star 当代言人销量就一定上去? 可能那个 star 有不良行为, 像抽烟酗酒, 这样就不会起到宣传效果。而且会损害公司形象, 因为 the reputation of the company is tightly linked to its spokesperson.
- 2) 错误归因: 近几年销量平平, 不全是 advertising campaign 的错, 可能是竞争对手设计了 more innovative 的产品或进行了其他促销活动, 或者是市场和经济环境的变化, 导致顾客认为 alpha 家的东西有点像 luxury 而不是 necessity. 毕竟文章里也没说 alpha 家的产品是什么。
- 3) 错误类比: 中老年人有财力, 有自由的购买行为。年轻人花钱得经过爸妈同意, 还没钱。而且中老年人一般比年轻人更 loyal, 因为他们已经形成了自己的生活风格和气质, 用什么都有讲究, 而且他们一般也懒得换。

构筑提供的思路: (by [小泡 Filo](#))

- 1) 雇佣 pop singer 不一定能增大年轻人的市场
- 2) 过去四年 sales 的增加也不一定是运动员的作用
- 3) 就算是运动员让 sales 增加, pop singer 也是错误类比

构筑提供的思路: (by [xinnnyang](#))

- 1) sales 没变是因为其他原因的存在, 没有买的人也许是因为产品价格或质量问题, 这样即使换了代言人也没用
- 2) 青少年不在乎代言人是谁, 他们有其他主要考虑因素, 也许只是想跟朋友用一样的产品或听从别人的实际使用经验或建议, 所以换了小鲜肉当代言人也不管用

构筑思路: (by [dokey960324](#))

- 1) Casual Oversimplification: sales 不增加不一定是因为 target customer 不对啊, 有可能是经济萧条, 有竞争者, 或者服务态度不好、产品质量有问题、广告宣传不够

- 2) **Hasty Assumption** : 换了目标市场难道就能提高 sales 吗? 你对于 youth market 又不熟悉, 还要重新调查、重新制定产品生产线、重新培训员工, 而且新在市场没有竞争力, 能占到的市场份额又很少, 可能 sales 还会很低
- 3) **Cost-benefit Analysis**: 转变市场可能会带来很多潜在损失, 比如老顾客流失、随意更改定位使得顾客对品牌丧失信心, 比如重新调查、培训员工的费用, 重新宣传的费用, pop star 代言费更高

构筑提供的思路: (by [tobbyqin](#))

- 1) youth 不一定有买这个产品的需要, 就算找了流行明星也不代表产品有人买。有可能公司的这个 algae cxx 的产品就是针对中老年人的产品
- 2) 影响销量的有可能是其他因素, 并不是因为代言人的问题, 比如说整体市场都不好, 其他竞争公司的销量也可能下降了呢。又或者是 sales 的 service 不够好, 或者四年后用户发现公司产品没什么作用 决定不买了。换代言人也起不到作用
- 3) 就算产品没问题, 也针对所有年龄层, 但并没有证据表明这个 POP STAR 可以 lead to increased sales, 缺乏具体数据证明, 也是站不住脚的

## 12. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

作文是 associate market director 说我们去偏远小城市投资建一些社区工程啊 program 啊什么的博得居民好感把他们从 local grocery 那里抢过来成为我们的客户这个。。。。 (by [一只呆鹅](#))

【考古】

V1 : Assistant MKT director 给 MKT director 的一个 proposal :

MarketCo 是一家大型连锁超市。内部公司调查表明, 在一些 suburban 小城市, 尽管 Marketco 的产品有 better price and more selection, 人们更喜欢去小的 local grocery stores 购物, 研究认为是因为人们对 local grocery stores developed loyalty。为了帮 smaller city franchise 赢得更多的 customer loyalty, 提高 market share 和 be competitive in the industry, assistant director 建议 shift half of the national advertising budget into sponsoring local community projects (列了三个 project 的例子: open community art center, build youth soccer fields, sponsor after-school program)。这样可以 Let MarketCo be seen as part of local community by local shoppers, persuade local grocery shoppers to try MarketCo, 而大型超市价廉物美的优势可以让顾客们建立 loyalty, 然后就买他们的东西, 从而帮助公司打开新市场的大门, increase market share and keep competitive in industry. (by [壮儿壮](#))

V2 : Memo from a direction in a supermarket company called MarketCo:

"Local grocery stores have very high customer loyalties within the local communities. People keep shopping in the stores even large Supermarkets such as MarketCo offers better price. Therefore, MarketCo should allocate more funds to develop community projects such as school soccer

team..... this will help the company gain more market share and remain competitive in the industry." (by [shija122](#))

V3 : This article is from a letter written by the assistant marketing director of MarketCo: People in smaller cities where MarketCo operates tend to choose locally owned grocery stores over our chain stores. Our survey shows this is because these people developed loyalties with the local stores. We should allocate more national funding to community projects in these cities, such as youth soccer events, arts centre, after-school activities so that people will develop loyalties with MarketCo and purchase more at our stores. (by [BlueWing\\_](#))

攻击的点包括：(by [BlueWing\\_](#))

1. 调查是公司内部做的，可能有 bias，不如第三方做的权威；
2. 选择在 local store 买并不代表其中存在 loyalty，一个消费者可能在很多不同家 local store 买；
3. 即使存在 loyalty 问题，社区活动（特别是建议的那些个活动）也不一定能解决这个问题，可能 grocery 的中坚购买力根本不吃这一套。

参考思路：

1. False Casual relationship: Loyalty 和消费选择的关系没有详细论据，忽略了其他因素，比如交通，服务态度；做广告也许效果比 develop consumer loyalty 项目的效果更好，建操场之类顾客不一定买账；调整宣传的预算搞基建就能让 local people 在 MarketCo 买东西？培养客户忠诚度是一个漫长的过程。
2. All things are equal 或者 错误类比？去搞当地建设不一定可以 seen as a local，就算 seen as a local 也不一定提高消费
3. 不是唯一的解决办法，可以采用促销兼捆绑销售的办法提高顾客忠诚度
4. The statistically reliability of survey/research (who conducted, who responder or how the survey were conducted)

构筑提供槽点：(by [zhl\\_sd](#))

- 1) 错误类比 local store 和 large supermarket chain
- 2) 因果关系 community projects 没准可以增强 brand name 但不一定带动 sales 还有其他很多方面
- 3) 实地全等 现在人们 prefer local store 没准过两年自己又都回来了呢你们瞎闹什么
- 4) opportunity cost 那一半 budget 拿出来 收益真能比以前多吗
5. 无关假设: move some of the international advertising budget to funding of local community 这样的预算调整直接影响了总体资源配置，也存在一定决策风险，不能说就可以 increase the local market share，更不能说就能 develop loyalty.

构筑槽点：(by [此季未繁华](#))

- 1) 内部公司的调查不全面，不可信，应选择更客观的第三方去评估

- 2) cut 一半的 budget 风险太大, 这里花了一半说明别的 general promotion 必然会少用, 那么 sales from 其他非 local 的顾客势必会减少, 从而使收益降低, 入不敷出
- 3) large supermarket chain 和 grocery stores 不是一种类型的商店, 建议 chain 可以发挥它 national 或者 broader 的特点, 而不是拘泥于模仿 grocery stores

构筑提供的思路: (by [aka36](#))

- 1) argument 没说 consumers loyal to L 的原因。文中说 L 是 local owned, maybe consumers 觉得信誉/口碑更好, 或者是 owner 他们认识, 熟人 contact 之类, 不止是价格和 selection 的问题。
- 2) selection 多, 但可能没有 cover 到 local consumers 的需要, 不同 difang 的 local consumers 的需要不同
- 3) fund 和竞争力, 市场份额不是必然关系吧
- 4) 中没说目前 M 家和 L 的市场份额是什么情况, 如果 M 家已经占了大部分, 那么贸然去改变策略没有充分理由喔

构筑提供的思路: (by [顾钺声](#))

- 1) 可疑调查
- 2) 结论无据: 真的是 loyalty 吗? 你家真便宜? 建这些东西能够转化成 loyalty 吗? 为啥是一半? 为啥是建这些东西人家喜欢吗?
- 3) 无关因果: loyalty 能够提高 share 变更 competitive 吗? 能比之前用 AD 的时候效果还好吗?

构筑提供的思路: (by [jasonddd](#))

- 1) 结论无据, competitive in market 跟 smaller city 的商店收益并不挂钩, 可能 larger city 的收益更重要;
- 2) 因果关系, 修建足球场啥的并不会直接导致 customer loyalty, 反而可以用这笔钱去 improve efficiency 可能作用更明显;
- 3) 可疑调查, 为什么要 shift 一半的 spending, 这么明显的差异难道不应该更早被发现及改善

构筑提供的思路: (by [Comedy22](#))

- 1) 大超市和 store 不可以进行简单类比
- 2) 客户去 local store 可能不单纯因为忠诚度, 比如好的服务, 离家近, 便利之类的
- 3) 超市投入支持社区活动要考虑到收入支出之类的。

构筑提供的思路: (by [DWANDCT](#))

- 1) 1 结论无据, 就是上面说的.
- 2) 2 除了因为对 local 的 loyalties, 当地居民不去连锁超市可能还有其他原因, 比如交通不方便, 超市还开的老远。

构筑提供的思路: (by [进击的铭铭](#))

- 1) 攻击 1 错误类比杂货摊和超市
- 2) 攻击 2 调查没有具体样本容量也没有样本特征更没有调查时间 时过境迁啊喂
- 3) 攻击 3 因果关系 获得顾客的 loyalty 是进入市场的唯一或很重要原因？

### 13. 摩托车生产线

【本月寂静】

摩托车生产公司一个经理说他们 luxury 的摩托车零件贵全手工没有标准版的全机器生产效率高又赚钱，要把奢侈线关了全换成标准线提高生产效率增加利益。(by [Mandy 求一次过](#))

【考古】

整理菌注：可能存在两个版本，主要区别在于 luxury line 是 convert to standard OR cease the luxury line。

V1：跟构筑二战考的几乎一样，就是变了说法。一个 Chief Executive Officer 在 memo 上提议说，因为 luxury motorcycles 需要 more cost and time to produce, 建议把 luxury production line convert to standard production line。因为相信此举会 improve efficiency and increase profits. (by [安易仁](#))

V2：motorcycle 生产公司想要提高生产效率，从而提高利润。这个公司有两条生产线，一个是 luxury，一个是 standard。生产 luxury motorcycle 需要昂贵的 parts, 和 longer time to produce, 因为是手工的；生产 standard motorcycle 的流水线全部用机器，所以需要的时间更短，而且部件更便宜。所以，作者说应该取消 luxury 的那条生产线，而把它改造成第二条 standard motorcycle 的生产线，这样可以提高生产效率，从而提高利润。(by [cunzhang2016](#))

V3：某 motorcycle company 想提高他的 profits。然后他家有两条生产线，一条是 luxury motorcycles 生产线，一条是 standard motorcycles 生产线。the author 说 luxury motorcycles 生产线的零件都 cost 很多，比 standard motorcycles 生产线上的多，而且 luxury motorcycles 都是用手工组装的，相比起来 standard motorcycles 生产线就是自动组装的。所以 the author 觉得应该把 luxury motorcycles 生产线拿掉，换成 standard motorcycles 生产线。(by [L\\_sEIIA](#))

V4：某厂经理决定 streaming 他家的生产线来提高利润。该摩托车生产公司有 two production lines, 手工线生产 luxury motorcycles, but the production requires more expensive material and longer time; 机器人线 (robot) 生产 standard motorcycles, . 公司将 cease 豪华车生产线 in order to produce a great number of motorcycles more efficiently and get more profits.

V5：AWA 考的是 Motorcycles Company 本来有两条 production line, 一种 luxury motorcycles 一种 standard motorcycles。现在 manager 想要 increase profits, 决定 cut 掉 luxury production line, 因为都要 worker made by hand, 相比较来说, standard motorcycles 机械化生产, 成本低更 efficient, 所以要把原来 luxury 的 production line 换成 second standard production line 来 increase profits. (by [mxm625](#))

V6：一个生产摩托车的厂家，他的助攻给老大提建议说：Our company has two lines right the moment, one is luxury motorcycle line, which needs expensive parts and is produced by hands. Another one is robotic xxx(这个词忘了) line for standard models. We should replace the luxury motorcycle line with a second robotic line in order to increase productivity and thereby increase our profit. (by [新一啊](#))

V7：A prestige motorcycle producer wants to improve profits, so it decided to replace the luxury motorcycle with the standard motorcycle assembly because the luxury parts are expensive and not efficient. The CEO thinks by doing so, the profit will increase. (by [活泼奋斗](#))

V8：一个摩托车公司的什么 manager 建议 CEO 说，公司有两个工厂分别生产 luxury motorcycles 和 standard motorcycles。luxury 那个产品都要手工组装很耗时而且摩托车的原件也贵。而 standard 的是 robotic assembly line 生产的又便宜又快。所以我们应该放弃 luxury motorcycles 并把那个工厂也改成用 robotic 生产的那种，全都生产 standard motorcycles 这样我们的 profit 会 increase。(by [新年要当学霸](#))

#### 参考思路：

- 1) 无根据假设：生产数量少不代表利润少，薄利多销的利润不一定比高价少销的利润多；不能保证都换成 standard line 以后销售的摩托车数量会激增。
- 2) 因果关系：除了提高产量能带来更多利润外，还应考虑：1) 品牌效应，一个品牌拥有其自己的奢侈品，或是质量极高的产品可以彰显地位，提高品牌知名度，也可以带来更多的利润；2) 供求情况，市场是否需要大量普通摩托等。
- 3) 使用手工而不用 robot 可以增加就业，有利于提升当地政府对企业的反感，获得更多的商业机会。

构筑提供的思路：(by [4.20.6.01](#))

- 4) 利润=收入-成本。cost 低了，但是不知道 price 和销量呀。
- 5) 产品单一化，缺少市场竞争力。万一公司全靠贵的产品撑呢。
- 6) 产那么多标准型卖不出去怎么办，标准型市场饱和怎么办。

构筑提供的思路：(by [brandy\\_dy](#))

- 1) 没有表明单个产品的利润的多少，很可能一个 luxury 的利润是一个 standard 的好几倍，standard 数量如果只上升一丢丢的话根本比不上原来的利润。
- 2) 没有考虑其他因素。比如有的消费者只喜欢 luxury，因为 luxury 的很多特性是 standard 没有的，因此会失去这部分客户。而 standard 的市场可能是有限的，光增加数量会导致供过于求，并不会带来销售量的增加。

构筑提供的思路：(by [Mandy66](#))

- 1) efficiency 和 profit 没有直接关系，可能效率很高，但是由于是完全竞争市场，每辆车成本出售，这样 profit 也不会增加

- 2) all things equal. 标准车市场和豪车市场不同, consumer base 不同, 如果改变了生产线, 原来的消费者就不会买这个公司的车了, 顾客跑了, 利润就更没指望了
- 3) profit 和 revenue 还有 cost 有关, 调整生产线会花费很多钱, 不一定增加的收益足以抵消购买新设备的花费

构筑提供的思路: (by [新一啊](#))

- 1) gratuitous assumption: cost>revenue
- 2) weak analogy: 奢侈品线和标准线不好对比的

构筑提供的思路: (by [duanran1203](#))

- 1) 无端假设
- 2) 错误因果
- 3) 成本分析

构筑提供的思路: (by [Sevenzerozero](#))

- 1) 奢侈摩托车的产量与利润远大于平民摩托
- 2) 平民摩托的市场已经饱和, 没人买了
- 3) 放弃一条线, 该另一条线所花费的费用高。

构筑提供的思路: (by [ophiuchus93](#))

- 1) CEO 只说了 cost 方面, 没有提到 revenue, 所以 cost 低不一定代表 profit 会提升。
- 2) CEO 没说两种 model 的销售是多少, 如果 luxury 更受欢迎且 account for a higher percentage of sales, 取消 luxury, 消费者会直接去竞争对手那里买, 所以 revenue 会降低。
- 3) 计划的可实施性。比如会不会两种 models 对劳动力的 skill sets 要求不一样。所以这种计划需要 more training。同理, machine 是不是可以直接换去生产 standard models 还是需要 additional costs?

构筑提供的思路: (by [新年要当学霸](#))

- 1) 之前生产 luxury 的工人可能不会 robotic 的 machine, 要培训工人费时又费力。而且就算培训出来生产的质量也不一定有之前好, 客户不喜欢卖不出去就没有收益。而且培训员工的时间, competitor 可能就抢占了市场
- 2) 没有市场调查说客户喜欢他们的 luxury 产品。如果很喜欢, 你停产这个产品, 客户会很伤心连 standard 又不买了
- 3) 增加 profit 还有别的方法 blablabla 之类的

## 14. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

George 在 town 里面的大学城附近开了一个饭店 P, 主营业务是卖 spicy sandwiches, 饭店很受学生欢迎, 所以 George 决定在 nearby town 开三个新的饭店, 并且让他的手下, 担任新饭店的 manager, 他觉得这三个饭店也能取得成功获得较高的 profit。 (by [进击的安妮](#))

【考古】

V1: 是说 George Polous 这个人两年前在 Sallon 这个小镇开了一个餐馆。这个小镇是个大学城的样子, 有一所 (好像是) 规模比较大的大学 (拥有上千名学生)。经过他两年的经营和管理, 公司的销售蒸蒸日上, 一种 spicy sandwiches 卖得很好, 应该是说 sales dramatically increased。然后他就想在 three nearby towns and cities 再开三家分店 (emporiums), 同时要 promote three employees 作为新餐馆的经理, 这三个员工一直跟着 george 并且由他 training, george 觉得这三家新餐馆也会很成功, 然后他估计这样一来利润 (收入?) will be able to triple his current profits. (by [FigoLee](#))

V2: AWA: George 这个人, 在 town Sallon 开了一个 spicy sandwich 的餐厅, 然后 Sallon 是一个大学城一样的感觉。George 的餐厅在两年前开, 到现在赚很多。所以 George 想再在别的 town 开三家一样的餐厅, 由自己去 train 现在这家的 employee 然后让这个 employee 去当新的餐厅的 manager。George 认为这样的话, 他的 current profit 会 triple。 (by [Kaii\\_R](#))

V3: George 是一家餐厅的创始人, 他的餐厅卖 Spicy pita sandwiches 获得了巨大成功, 这家原始餐厅开在 small town, 这家 town 有一所大学。George 准备开三家连锁店, 在附近的 town 或者 city, 他觉得自己能成功; 这三家连锁店的店长他会启用创业期就跟着他的三个员工, 所以他认为自己的 profit 会 triple。 (by [ky\\_yang](#))

V4: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants:

A small restaurant owner, George, opened a pita Emporium in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened. (by GhostaNdorp)

V5: 作文: 考了 pita 店扩张, 我遇见的题是说他们发现 spicy pita sandwich sales rise dramatically over the past few years, so he decides to open another 3 restaurants. 所以我觉得另一个可以攻击的点是只有 spicy pita sandwich 的 sales increase 了, 也许对整个 restaurant 的 profit 影响并不大, 仅供参考, 看见这道题的时候可以仔细看一下到底说的是什么 increase 了。 (by [pupu77](#))

V6: 是一个 George Poulos 的人, 两年前开了家 Pita 什么的店, 开在大学城附近有 thousands of students, 卖 spicy pita sandwiches, 然后他发现这家店的利润在两年间持续 increase, 因此他决定在 nearby 的地方再开三家分店, 并培养第一家店里三个员工成为三家新店的 manager, 然后他觉得他能获得三倍利润。 (by [小小西P](#))

参考思路:



1. 因果关系：多开餐馆和利润上升之间无必然关系。很可能现在有很多类似的竞争对手，快餐店的食物、服务和卫生也必要考虑的因素。利润涨三倍，明显缺乏数据和分析，盲目乐观 oversimplify。
2. 错误比较：在这卖的好其他地方不一定地点变化，是不是可以保证新开每家店会不会取得以往相同的利润。注意，学校这个关键因素，学校可以保证一个地方充足的客源，但是其他地方没有信息说明该地方有类似的客源。因为大学生的生活作息，可能偏爱这种快餐便捷又平价的小吃店，周边城市人口组成会不一样。比如以老年人为主，或者富人居住区，就会少有顾客来吃 pita。
3. 无根据假设：三个老员工未必能做经理，他们可能是很好的厨师或是收银员，但完全没有管理经验，很可能管理失误，犯下大错，然后赔本关门，甚至把老店也赔进去。

构筑提供的思路：(by [Monkey1992](#))

- 1) 老店火爆是因为附近有个大学，师生基数摆在那里有足够的 demands，开在其他三个地方，有那么大需求量？没这天时地利人和，还真不好说。
- 2) 在其他地方开店，而且还是附近，很可能瓜分掉老店的一部分市场和利润，达不到 triple。
- 3) 挑选三个优秀员工作为 manager，不一定像 George 你一样很会管理很可能管不好。再者，万一他们上手了，自己再开个类似的店成为你的竞争对手和你抢生意怎么办？

构筑提供的思路：(by [FigoLee](#))

- 1) 餐馆成功的原因可能不仅仅是那种三明治
- 2) 附近的城镇情况和这个大学城很可能是不同的
- 3) 在店里打工和管理一个店也不是一回事
- 4) 大致是这样。有点不太自信，因为感觉套七宗罪的话有点生硬。

构筑提供的思路：(by [freesialu](#))

- 1) 其他 town 可能没有学生或者类似的客户群
- 2) spicy sandwiches 可能被其他人认为不健康，并且没提到其他产品的销量
- 3) 跟在他后面的三个老员工可能不具备 management skills
- 4) 需要考虑到租金设备等成本问题

构筑提供的思路：(by [qifannnnnnnn](#))

- 1) 错误类比，Sallon 和其他的小镇不一样，其他小镇没有像 Sallon 一样的学生消费者基础，
- 2) 他因：可能 Sallon 的水土不一样？有独特的原材料？所以能做出好吃又受欢迎的 Sandwiches
- 3) 员工不一定是一个好的管理者，可能在 Sallon 的成功是因为 George 的管理方式

构筑提供的思路：(by [小小西 P](#))

- 1) 过去不等于将来：过去两年卖得好不代表将来卖的好；
- 2) 错误类比：三家新店的地理位置、客源与第一家店不相同，无法判断。

构筑的攻击点：(by [April0919](#))

- 1) 现在的店生意好可能是 location 缘故，换到其他地方未必也生意好
- 2) 这三个 employee 不一定能胜任新店店长，可能缺乏管理经验
- 3) 开三家新店和利润 triple 没有必然联系，利润也受成本等因素的影响

构筑提供的思路：(by [Zddddddddd](#))

- 1) insufficient sample：在那个小镇的饭店不能代表所有的饭店，有很多的不同，可能目标顾客群不一样，可能顾客口味不同等等
- 2) all things are equal：即使新开的那几个小镇的情况和现有的那个差不多，但没有排除时间过去，情况的改变，可能国家整体经济水平下降，可能人们追求的生活方式改变等
- 3) cost-benefit：没有考虑到新开的店的一些成本可能会很高，比如租金，比如员工的培训，比如广告费用

构筑提供的思路：(by [BeyondTravel](#))

- 1) 没根据的假设在其它城市也能成功，客户群体不同，需求不同；
- 2) 自己的经验非常局限（只针 college town 可以）拿来培训员工并期望他们继承这种 limited 的经验，在 new town 的新店也能利润相同，基本不可能。没有对目标市场做过调查与规划；
- 3) 没有进行成本测算，没有考虑新店的 profitability，就盲目预测利润增加 3 倍

## 15. 生物技术 (biotechnology)

【本月寂静】

补充一下坐稳：生物科技是促进经济发展的新产业，然后生物科技公司要求高技术人员和大量的地，隔壁镇上的大学生创办了一个很成功的科技公司，但是现在关闭了，建议我们政府提供 financial support 去吸引那些大学毕业生来我们镇创办一个新的同样成功的生物科技公司 (by [银泰勇](#))

【考古】

V1：题目有点长，an entrepreneur suggests the city council of Z City：biotechnology innovation is rapidly growing globally, and always economically benefit the town in which the biotechnology company is based. Biotechnology companies need high skilled researchers, state-the-art laboratory space and advanced equipment. In Marinton (a place..city or town), the graduates of university built an biotechnology laboratory/company. And the local government paid for the space (or something, anyway for the lab). Since Marinton city closed the lab, it shows shortsightedness because the company would have benefited to the economy of the city. Therefore, Z city government should encourage the graduates to move the laboratory to Marinton, and provide them enough financial support. (by [xifei](#))

V2：一个 biotech entrepreneur 向 Zanasville city council present: biotech industry is high rising; new biotech corps bring benefits to the economy of the town where they are. biotech industry

needs high skilled researcher, lab, and equipment. the closest research center of Zanesville is Martinton university, they have found a new biotech company, which is funded by the Martinton government. But Martinton government has closed that lab. Thus Zanesville should provide financial support to these lab, thus encouraging Martinton university researchers to move here and boost local economy. (by [lymhelen](#))

V3 : 讲的是在一个给 Zaneville council 的 presentation 中的一段话 : Zaneville 旁边有一个地方叫做 Martinton, 那里是一个大学城, 在政府的帮助下成立了一个 biotech lab, 这样正好可以雇佣当地的毕业生. 可是 Martinton 的 biotech lab 最近关闭了, 所以可见 Martinton 的政府有 short sightedness and it could be potentially beneficial to Zaneville, 加之 Bitotech 行业近来很成功很有前途, 为了吸引 M 大学毕业生到 Z 城, 作者认为 council should support funds, 把 biotech lab 建在 Zaneville, in order to attract the graduates to come to town Z (by [喝可乐的人](#))

V4 : 作文 : 写在一个独立创业者 state to the Z Council: the biology plays a key factor to the town that will help the ECO. 生物研究室需要高端人才和地皮。在 M 城以前有一个生物研究中心 (被政府支持资金), 但是现在关了。为了吸引 M 大学毕业生到 Z 城. 作者认为 council should support funds, in order to attract the graduates to come to town Z. (by [兔不不](#))

V5 : biotech industry is a rapidly growing industry and new biotech companies are good for the economies of the towns they based. However, the biotech industry needs high skilled workforce and state-of-the-art lab space with most advanced technologies. In neighbor university town Martinton, some university graduates set a successful biotech lab. But the government of Martinton closed the lab. Martinton's short sightseeing close of the lab will benefit the town of Zaneville. Thus, "somebody" said that Zaneville should give financial support to biotech labs since those labs will contribute to the economy of Zaneville. (by [qianweiqi](#))

V6 : 这个是生化创业者给 v 地区政府的一个 presentation : 一直以来 bio-tech 的研究都有助于 innovation 并可以促进经济发展。martinton 的大学城就建立了这样的 lab, 不过一般来说 lab 需要耗费许多资金, 并且需要高端人才。martinton 大学城在 v 的附近。最近 martinton 的 lab 关了。这些创业家认为这个是 v 的好机会并且指出 martinton 关这个实验室是鼠目寸光。他们指出如果 v 政府投资扶持生化实验室, 可以推动当地经济。并且吸引 martinton 大学城的学生来工作。 (by [zipmu](#))

V7 : 说的是一个人建议 Z 这个地方应该大力发展 biotechnology: 一开始介绍 Biotechnology is a growing sector of global economy (差不多这个意思, 反正就是可以 benefit finance)。然后说 biotechnology require skilled researchers and laboratories with advanced equipments. Marinton is a town near the university. The university graduates set up a company successfully. However, the Martinton closed the laboratory. The Martinton's shortsightedness will benefit the finance in Z. 所以 Z 要大力利用这个机会来发展 biotechnology。可能表述不一定全部一样 但是大概意思是对的 (by [onyanlam](#))

V8 : 作文是讲一个 biotechnology 的 entrepreneur 跟 Z 这个城市的 city council 说 : biotechnology 现在是新型高速发展行业, innovations 可以 benefit economy, 所以建议 council 投资和建实验室来支

持 biotechnology 的发展；并且呢，旁边一个大学城 M 以前支持 biotechnology 的发展并且赞助 new graduates 建了很多 lab，但是后来这些 lab 都关门了（这里并没有说关门的原因）；M 的这种目光短浅正好给我们城市创造了机会，如果我们城市开始支持的话，那么那些 new graduates 肯定愿意来我们城市（by [peipeipei123](#)）

V9 : A biotech entrepreneur suggests the Zanesville Council: Biotechnology is growing rapidly in global world, and companies who can create innovations in biotech always economically benefit the town in which the company is based. Biotechnology companies need high skilled researchers, space for biotech laboratory with advanced equipment. In Marinton (a city or town), the graduates of Marinton University built an biotechnology company based on the laboratory with materials provided by the city. But Marinton city since closed the company. Marinton's shortsightedness could become economically benifit to the city Zanesville. Therefore, Z city government should build labs in this city, thus attracting students to move to Z city and encouing them to create biotech companies in Z city. (by [冷背小萨](#))

### 参考思路

1. 错误类比：别的城市成功不代表本市会成功。
2. 样本问题（以偏概全）：一个 biotech company 成功不代表其他的 company 也会成功。
3. 证据不足：没有给出 evidence 为什么 M 市取消了这个资助到 Z 地来。M 市取消这个资助一定也不会是无缘无故的，不搞清楚原因就盲目引进可能反而会带来不利影响。

构筑提供的思路：（by [Rhona](#)）

- 1) 错误假设：建了实验室后他们一定就会过来
- 2) 因果问题：漏掉了 researcher 这个因素。可能 Z 城的人才资源没有 M 的充足
- 3) All things are equal：默认建好之后环境因素不会变化。但实际上可能到了修好的时候 M 城的实验室又开放了，于是血本无归

构筑提供的思路：（by [xifei](#)）

- 1) 全世界 biotech 发展好，不一定适用于 Z city，比如减少更 profitable 项目的政府投资。
- 2) 从 set up company 的条件讲，graduates 不 high skilled、Z city 没条件建立 state-the-art lab space，也无法引进 equipment。
- 3) 没有考虑 reason why Marinton closed the lab，可能政府投资没回报等，同样的问题会在 Z city 重演。

构筑提供的思路：（by [zzh10295237](#)）

- 1) 这个技术的发展会带来很多支出，但是相同的这个技术带来的相应利润也会非常高。
- 2) 虽然做这个技术的人要求很高而且薪水高，但是他们的技术是当地的一种财富，就是人才，建这个实验室有利于本地的人才积累，然后带动当地经济
- 3) 实验室的建造也会带来相应周边地区的发展，例如实验人员的住房，吃饭，实验室的器材，这些都会给本地带来商机。

构筑提供的思路：（by [Glaieul](#)）

- 1) 没有证明开一个生物化学研究所能给当地带来好的经济效应。也许收不回来投入的资金。
- 2) Assumption: 即使假如政府愿意资助, m 市研究员也未必愿意过来 z 市 (2 市距离太远, z 市研究员需要在本校授课或者研究)
- 3) Additional info: 需要调查为什么 m 市决定关闭一个据说是成功的研究室

构筑提供的思路: (by [onyanlam](#))

- 1) false analogy: global economy 和 local economy ;
- 2) 没有考虑 M close laboratory 的原因, 有可能是因为 biotechnology 有污染会影响到 long-term development, 所以不能说 M 就是 shortsighted
- 3) cost VS revenue (这个乱写的)

构筑提供的思路: (by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 两个城市环境不同, 可能 M 城特别适合这种公司, Z 城没有
- 2) 你建了人家大学生不一定愿意来, 可能你 Z 城经济差工资差物价高呢
- 3) 建造 cost 可能大过 benefit 可能这种公司要很长的周期才能盈利, 那政府前期投入太大也没用。以及也没提到为啥 M 城好好的就关了, 可能对生态和人有啥隐患呢

## 16. 软件临时工 (software temporary labor)

【本月寂静】

作文是一个软件公司三年没盈利, 所以专家建议模仿汽车行业雇临时工 (by [yingyinghy](#))

【考古】

V1: Jetsam 是一家 computer software company, 持续三年没有盈利 (experienced profit decline for three years)。为了扭转局面, 想要 cut cost, 一个 budget committee 给出了一个 report。具体的操作是要 replacing some expensive full-time employees to temporary labor。汽车行业某时期也存在类似情况, 于是汽车行业开始用临时工换 full-time employee, 因为 temporary employee 只有大概 half of the payment of full-time, 并且不需要 benefit, 因此大大的减少了 cost。这个 auto company 在 cut employee 之后 profit 就上去了。所以 Jetsam follow the strategy in the auto industry, 应用到 computer software industry 来, 一定会非常成功。于是 Committee 提出要把当前 1/4 的 full-time workforce 转换成 Temporary employee 来节约预算。最终可以 get profit in short term and get greater stability in longer-term。 (by [傻傻维克多](#))

V2: 一家 computer software 公司 profit 一直不增长, 于是想要 cut budget。因为一家 leading auto company 采用的方式是将 full-time employee 替换成 temporary employee。因为 temporary employee 只有大概 half of the payment of full-time, 并且不需要 benefit, 因此大大的减少了 cost。因为这个 auto industry 的成功, 这家公司决定 immediately cut 25% full-time employees 来实现 profit in short term and get stability in long term。 (by [贾贾 Van](#))

V3 : 说一个 software design company 最近经营状况不好 (software computer company experienced profit decline for three years) 。然后文中一 manager 提议我们可以效仿一个 auto industry 的做法——replacing some expensive full-time employees to temporary labor. 然后说这个 auto industry 在 cut employee 之后 profit 就上去了。最后说如果我们 (software design compamny) follow 这个做法, 我们也可以获得 short-term 的 increasing profit 同时还可以保持住对于长期而言。(by [JackOriginal](#))

V4 : 说一家 software company 连续三年利润亏损, author 认为这家公司应该 follow the strategy in the auto industry 实行 lay off 来缩减 budget, 汽车行业某时期也存在类似情况, 于是汽车行业开始用临时工换 full-time employee, 因为临时工的工资是 full-time employee 的一半, 所以可以大量减少预算。因此这个软件公司如果 switch 25% full time employees to temporary positions, 就可以减少预算, 来实现 short term profit and stability in longer-term. (by [cdakamer](#))

V5 : The director of a computer software company decides to cut budgets of full-time employees in order to increase profits by replacing with temporary labor. Because the successful experience in the auto industry indicates that cut down the percentage of full-time labor and use temporary time labor would bring higher profits. The plan will also bring higher profits in the short term and stable development in the long term for our software computer company. (by [primrose0519](#))

V6 : AWA 作文是关于一个 buget committee of a software company 的 report, 报告提出, 因为近年来 profits 不断下降, 应该削减 budget, 因此可以像 auto industry 一样 replace full-time employees with temporary labors 来减少 budgets。原因是临时工只要一半于专职工人的 pay, 而且他们 do not require employee benefits, which can reduce tremendous benefits costs. 而且改雇临时工几乎 saved auto industry, 报告相信这个举措也会使得 software industry 重新获利。(很明显的逻辑缺陷) 因此报告认为应该要 replace 25% of full-time employees with temporary labors.通过这样能够 increase profits 和增强公司的 stability。(by [ChenhuiChen](#))

### 参考思路

1. inefficient reasoning
2. cost-benefit analysis
3. 错误类比等等都可以写

构筑提供的参考思路 : (by [Vhyq](#))

- 1) 两个行业不能比, 一个可能是 labor intensive 所以临时工也能做, 软件开发临时工搞不定所以没法用
- 2) 错误假设。假设突然成了黑户的码农们还会好好给你写代码, 有可能码农们不爽然, 后效率就降低了产出就低了, sales 低了所以 profit 也没法高
- 3) 错误因果关系。都变临时工了还实现长期 stability 这个 budget committee 真是可以领盒饭了, 看到这个 conclusion 我考场上都快笑出来了

构筑提供的参考思路 : (by [Lync](#))

- 1) 两个行业不可比 ;

- 2) 可能会增加正式员工的负担, 公司可能要额外给正式员工补贴, 临时员工的效率不高;
- 3) 利润是个很复杂的东西, 有可能原因不在于 cost of labor 而是在于本身的竞争力不高。

构筑提供的攻击点: (by [feidage111](#))

- 1) The success in auto industry does not lead to success in the computer software industry. 造成两个行业不同, 差异的因素很多。而且除了 switch to tempoary employee 还有可能有其他因素导致 auto industry 提高利润。
- 2) 另外换成临时工有风险, 它们不稳定, 技能没有全职高, 导致效率低。除了换成临时工的策略, 公司应该多做培训提高效率、或其他方法等来提高利润

构筑提供的思路: (by [Blannnk](#))

- 1) 类比不当。Software design 应该更需要经验丰富的长期员工从事技术含量较高的设计工作, 而自动化生产的那些公司可能用机器就可以了问题不大。
- 2) 因果错误。利润下降可能有更多其他的原因

构筑提供的思路: (by [hanhantt](#))

- 1) 实地全等: 3年前不代表现在
- 2) cost: 临时工虽然便宜但是他们可能水平不够效率低花的时间多, 要雇佣更多的人, cost 更高了
- 3) 类比错误: auto industry 和软件设计明显不是一个行业啊

构筑提供的攻击点: (by [MMMichelle0630](#))

- 1) 这种 switch 不一定能减少 laborcost 可能会增加劳动成本 因为可能要 training 花费钱
- 2) 类比错误 两个公司不一样
- 3) profit=revenue-cost 然而收入减少了吗? 只减少 cost 不一定可以 make profit

构筑提供的思路: (by [臭老蚊](#))

- 1) rest on a fault analogy of auto industry with software design industry
- 2) gratuitous assumption that switching to the temoprary labor force will decrease the salary expense and increase the profit. For example, the extra training expense, also the product quality effected, so the sales volume decreased.

构筑提供的思路: (by [璇姐姐](#))

- 1) auto industry 和 software design 没有可比性。
- 2) 就算节约了 labor cost, 临时工的熟练度不如长期员工, 犯错使公司 inefficient, 利润也不一定增加。
- 3) 临时员工流动性大, 短期有收益长期也不会使公司稳定。

构筑提供的思路: (by [primrose0519](#))

- 1) 错误类比: 将电脑软降公司和 auto industry 类比不合理;

- 2) 因果关系：higher profits 可能不是 temporary labor 引起的。
- 3) plan 不一定成功：雇佣小时工人可能不能更好完成任务，反而削弱利润，增加培训新人成本等。

构筑提供的思路：(by [Joannna97](#))

- 1) 错误类比，别的公司与 J 情况不一样
- 2) 因果关系错，不一定别的公司就是因为这个 switch 才有 profit 增长的
- 3) Switch 有隐形成本，比如高频率的培训成本，也有产品质量下降的风险，所以 cost 可能不减反增

构筑提供的思路：(by [JefferyLin](#))

- 1) Software Company 和 Auto Industry 不同产业, 属性不同
- 2) Software Company 需要高技术的员工, 像 Auto Industry 产线雇用临时工并无法产生效益
- 3) 大量雇用临时工对公司整体认同度下降, 员工不会尽力为公司付出

构筑提供的思路：(by [NicholeNn](#))

- 1) 错误类比，两个行业不一样
- 2) 入不敷出  $cost > revenue$ ，临时工不能很好完成现有全职工的工作实现不了收入
- 3) 他因，temporary labor 不是 the lead of the auto industry 成功的唯一原因。

构筑提供的思路：(by [miya77ma](#))

- 1) 错误，汽车业和软件开发不一样，前者 labor intensive；
- 2) cost 下降，别的 cost 上升，revenue 下降，profits 还是下降

构筑提供的思路：(by [一吱灰](#))

- 1) fallacy of analogy 其他公司和这家不一样
- 2) causal oversimplification 临时工不一定是利润上升的原因
- 3) gratuitous assumption 这家公司用这个策略一定改善利润的假设没有根据

## 17. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

作文是咖啡公司说投诉少不需要改进那个 (by [buzaoai](#))

【考古】

V1：一家名叫 Hot Cup Cafes 的 customers service division 写了篇 report 给 CEO，说：6 个月以前，咖啡店在他们的 website 上弄了一个 customer feedback page，希望可以接受 suggestion 和 complaint。website address clearly printed on each receipt，所以 customers 肯定很容易找到。自从 feedback page went online 的六个月以来，我们只收到了 178 封 complaint 和 50 封 suggestion，然



而我们 serve 了超过 300,000 杯咖啡。Clearly, most customers are satisfied with our current products and services, 我们不需要再继续 evaluate or improve 现有的 products and services 了。(by [angelacheung](#))

V2 : A report written by an employee of the Hot Cup Cafe:

"In the past six months, our cafes have begun using an online feedback page for our customers. We print the website address on the receipts of all the customers, so it is easy for them to find the address. Since the feedback page went online, we have only got 68 complaints and 131 suggestions, while our cafes have served more than 600,000 coffee drinks in the period. Therefore, we can assume that almost all customers are satisfied with our products and customer services, and thus we do not need to evaluate or improve procedures any more" (by [Narcisuss d](#))

构筑提供的思路：(by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数  $\neq$  实际的顾客数。诚然很多人来 coffee shop 是给自己买咖啡，但有可能 take 了很多大订单（比如为公司年会提供 100 杯咖啡，这样虽然卖出了 100 杯但其实只服务了一个 customer），300,000 杯咖啡不代表这可能的 300,000 个 feedback。
- 2) 即便 website address 很清楚，customer 也不一定会专门上去投诉。其一，如果 customer 对产品或者服务不满意，在店内可以直接与 manager argue 而不需要再跑到网上说一通；其二，如果 website 很不 user-friendly 或者 feedback page 比较难找，customer 就不愿意花时间专门写 feedback 了。
- 3) 一个 successful business 是需要长期 evaluate 和 improve 自己的 product and services，在 intensive 竞争环境中有个 competitive advantage 才能在行业中领先。

参考思路 1：(by [eszy](#))

- 1) respondents bias: 绝大多数人可能只有一点不满意，他们不 bother 上网去反应而是选择简单地不再光顾这个 cafe 或者让他们的朋友别去。还有就是大多数顾客都不会看 receipts 啊他们甚至随即就丢掉了，所以很多不满意的顾客可能压根就不知道有地方可以投诉。所以这些情况都不 rule out 怎么能推出大多数顾客都满意这样的结论呢？
- 2) 时间外推类错误：即使大多数的顾客真的都很满意，之前六个月大家都满意也不能保证今后大家也会一直满意啊。如果你不 improve，要等新 cafe 开在你旁边，来抢走你客人再亡羊补牢为时已晚吗？

参考思路 2：(by [ryanix](#))

- 1) 不一定所有人都能看到网址，可能直接吧 receipt 扔了，时间紧张的也不会看的；
- 2) 看到了也不一定会上网站，因为很浪费时间，而且有其他更好的方式可以反馈，例如直接跟店员说。第二条半：也不能全信这个系统，毕竟是咖啡厅做的，万一特别难用或者漏了很多呢。（第二条半强行扯。我一直觉着七宗罪里“可疑调查”那一条从来都说不到点儿上，单独列一段太单薄了）
- 3) 就算所有人都看到了，有意见的都提了，也不能认为不需要改进，因为还有一百多条 complaints 呢，这些千辛万苦上网抱怨的内容不能当没有

- 4) 就算这些抱怨都是垃圾，也不能当做咖啡店什么都做得很好，因为竞争者可能比你做的更好，进步更快，你发现你的客人都跑光了就晚了。

### 参考思路 3

1. 错误假设：没有留言不代表没意见，有可能是没有看见，可能很少的人会仔细看 receipt，也可能付钱的是一个人，有意见的是另一个，但是并没有看到发票上的信息，甚至有些人即使有意见也不愿意耽误时间上网反馈意见，最多就是不再去消费了。
2. 要想获得反馈单凭收据印制网站是不够的，应该采取多种方法，全方位获取顾客评价，不能只凭这一种方法就得出结论。
3. 在考虑到各种可能的影响因素之后，应该在收到回馈意见之后就采取措施弥补改正，而不是视而不见。
4. 一般人不会去看收据上的小字 - 大部分客人不会知道
5. 客人中很有可能很多对电脑或网络不熟悉
6. 还有其它原因，网站设计不好，大家难得上去投诉等等

构筑提供的思路：(by [我有一朵小黄花](#))

- 1) 因果关系：这个结果不能说明客户满意、产品没有问题了，也有可能是因为有这个 feedback page, 店员才很努力，而取消之后就会下降。
- 2) 无端假设：能看到 website, 不一定会去填，不能完全反映。
- 3) 数据不充分：只有六个月，不能代表未来。
- 4) 样本数据代表性

构筑提供的思路：(by [charlottechan](#))

- 1) 印在发票上才没人看呢
- 2) 看到了也不会费事去专门上网给意见，又没有啥好处
- 3) 没填写意见的人并不代表他们很满意。不能以偏概全。
- 4) 一百多人去抱怨并不代表服务好了，要和行业标准和竞争对手比一比才知道
- 5) 目前服务好不代表以后服务还这么好，饮食行业竞争这么大，逆水行舟不进则退

构筑提供的思路：(by [Mshung](#))

- 1) The argument assumes that customers would actually see the website info on the receipt.
- 2) The argument assumes that everyone has access to internet and know how to use it.
- 3) The argument assumes that there is no need for improvement without analyzing the survey result.
- 4) 我大致上就是用这几点去叙述为什么经理写的报告不够有说服力，建议经理应该研究一下 Survey 结果并且了解回答率等等才能正确判断咖啡厅是某有改进的地方。

构筑提供的思路：(by [pinky\\_song](#))

- 1) 1. 印在 receipt 上不一定代表大家都会填啊 客户可能根本不会看 receipt 啊 他们可能需要 incentive 啊 或者没有时间很匆忙啊

- 2) 2. 不能只靠 survey 的结果来作为唯一依据, 可能有任何不满的 experience 直接跟店员或者店长当场就反映了, 这些都不会记录在 survey 结果里
- 3) 3. 这只是过去 6 个月的情况, 未来有很多未知啊, 比如可能会有 competitor 开在附近价格还更便宜, 可能以前老顾客突然觉得你们的产品没新意了...

构筑提供的思路: (by [Mistletoesp](#))

- 1) 1 你说印的 clear 就真的 clear 啊. 可能很小顾客 ignore, 甚至还有许多顾客是不要发票的, 并且也有可能顾客觉得输入网址或者投诉过程太 complex, 所以没理由说顾客 have no
- 2) difficulty. (随后改进可以说调查一下大家是否看到和是否觉得方便之类的)
- 3) 2. 这是一个 service division 对 CEO 写的 report 可能有夸大自己 performance 而虚报数量的嫌疑, 所以熟悉来源不可靠。(随后改进可以说从这个网上 download 数据具体信息)
- 4) 3. 就算以上两个都没问题, complain 的绝对数值很小, 但是可能反应出和营业过程中很重要的缺陷, 所以数值小不能说明他们就做得好没有问题。也不能推出大家都满意。
- 5) 4. 即使上面说的问题都 properly solved 一家公司 (还是店铺) 想要持续更好的经营, 一定要不断的 improve 他们的 procedure 去适应现在的环境去适应客户的需求。

构筑提供的思路: (by [zzz1106](#))

- 1) 印了地址不代表顾客就看得得到, 有的随手扔掉
- 2) 30,000sale 不代表有那么多人, 很多人都是一次性买很多产品的, 数据不说明满意
- 3) 时地全等, 不努力等着被竞争者超越呗。。。

## 参考范文

In this argument, the author concludes that. They don't need to make any improvement. To support this conclusion, the author reasons that. Only 179 complaints and suggestions are responded by their customers out of 30000 cups of coffee. Which means that almost all the customers are satisfied with their current products and customer service department, as the following discussion shows, this argument is critically flawed in several respects.

To begin with, the conclusion is based on the assumption that all the customers who are not satisfied with the cafe submit comments on the websites, this assumption, however, is problematic, the author fails to consider that there may be a large number of customers who were not happy with the service but didn't try to complain on the website. It is entirely possible that some customers are too busy to respond their complaints, or that they are just chose not go to the cafe anymore instead of expressing their unpleasant. In addition, the author assuming that customers are not difficult to access the feedback page on the ground that the website address is clearly printed on each receipt, this assumption is also questionable, since it is possible that many customers are not used to keep receipt or the website address is too small to draw their attentions. Unless the author can rule out these possibilities, can this assumption be accepted.

Secondly, even if customers who didn't submit their complaints and suggestion are all satisfied with the cafe's service and products, the author's prediction that almost all the customers are satisfied with their current products and service department is still open to doubt, since 300000 cups of coffee don't mean there are 300000 customers, it is highly possible that some customers buy the coffee every day, or some customers buy more than one cup of coffee every time they go to the cafe, thus, it is highly possible that 179 complaints and 21 suggestion accounts for a large part of the customers who bought the coffee. Without the information about how many customers indeed bought coffee in the last 6 months, I have good reason to doubt that whether almost all the customers are satisfied with the coffee and service.

Finally, even if the customers who are unsatisfied with the cafe do accounts for a small part of all customers, it is unfairly for the author to claim that the last 6 month's service and product will remain satisfies customers in the future, it is very likely other coffee cafes near the hot cup cafe are keep developing their products and services, if hot cafe doesn't have improvement, their will lose their customers in the long run.

To sum up, this argument is logically flawed and therefore unwarranted as it stands, to strengthen the argument, the author would have to provide evidence that all the customers who not submit to the website are all satisfied with the cafe, .to better assess the argument, I would also need to know more information about other cafes and whether they are improving.