

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2021/03/30 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1379513-1-1.html>

### 2021/03/30 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2021/03/30 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰  
<https://forum.chasedream.com/thread-1379510-1-1.html>

【数学】 2021/03/30 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518  
<https://forum.chasedream.com/thread-1379503-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2021/03/30 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS  
<https://forum.chasedream.com/thread-1379502-1-1.html>

【作文】 2021/03/30 起作文(AW)寂静整理 by qv0518  
<https://forum.chasedream.com/thread-1379513-1-1.html>

更新日志:

04/06 20:52, 更新到 2 题, 感谢双鱼记!

04/06 08:15, 更新到 1 题, 感谢 weeeeeer1!

03/30 换裤日 ([换裤时间统计](#))

## 作文寂静整理目录

|                                                    |   |
|----------------------------------------------------|---|
| 01. 员工培训 (IntelliTrain online self-training) ..... | 2 |
| 02. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal) .....                | 4 |

## 01. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)

### 【本月寂静】

概是说有一家公司设计了一个在线的 training program 说现在一般的 Training 都要新人跟着一个有经验的人所以其实对公司来说是 reduce productivity 然后新的 online Training Program 就不会有这个问题啥的因为老员工不需要参与。而且这个 Program 的 Cost 会比 the loss of reduced productivity 少 所以整体而言是好的。这个公司貌似还提了个啥我忘了。跟我同一天考的小伙伴作文是 tourism on the island 貌似有个足球赛啥的。(by [weeeeer1](#))

### 【考古】

【原题】The following appeared in a brochure from IntelliTrain, a company that helps corporations develop interactive online self-training programs for their employees:

"You've just hired a new employee, but that new employee is far from ready to contribute to your company. Every hour spent training this employee is an hour of lost productivity, both for the new employee and for the experienced employee doing the training. Our interactive online programs allow new employees to train themselves. This makes training more efficient and reduces the number of workforce hours devoted to training, resulting in a new employee who is better prepared to contribute effectively to your business. Furthermore, the cost of the training programs will be more than offset by the money saved in reducing workforce hours currently devoted to training. Purchasing our online self-training programs will help your corporation reduce costs and increase profitability."

### 参考思路

1. 错误假设: Online self-training 的有效性。网络课程不一定能使员工很快适应新的工作, 还要考虑培训的课程对不对口, 能不能满足企业的需求, 员工的学习情况等。
2. Online self-training 需要的时间可能远远大于由老员工直接培训的时间, 增加新员工花在培训中的时间成本。
3. 错误假设, 老员工辅导新员工就一定没效率吗, 老员工培训可以培养感情, 促进交流。手把手教。老员工培训可以帮助新员工更快融入企业, 这点 online self-training 无法做到;
4. Cost 方面虽然课程价格远少于老员工教新人浪费的利润, 但是, 一个老员工可以同时带很多的新人, 可是这些课程是一人一人的, 无法确定 cost 谁大谁小, 不一定会利润增加。

构筑提供的思路: (by [攻克语法](#))

- 1) 错误假设, 没有足够的证据说明 program 让训练效率比以前高;
- 2) 公司的 productivity 下降是由很多原因造成的, 而不是单单训练新员工。(希望大家补充, 我实在想不到了)

构筑提供的思路: (by [cherhh](#))

- 1) 不能保证网上训练的质量, 如果培训不到位, 造成的后果很严重
- 2) 传统的培训可以让新员工熟悉工作环境, 进行团队合作啥的, 而网上培训很难做到

构筑提供的攻击点: (by [Celia-x](#))

- 1) gratuitous assumption: 培训是一种时间的浪费, 会给企业带来效益和利润的损失。【比如: 很多大企业企业有自己外聘的专业培训老师, 或者下设了专门的培训部门, 完全不会因为培训影

响正常的经营。现在很多企业都向技术导向型发展，很多企业已经有能力自己开发培训软件，开发成功的话就大量节约人力成本了，也很高效】

- 2) 也是 assumption: 用了这个公司的软件就一定能还你个倍儿优秀的员工? 开什么玩笑。。【The author obviously omits some other factors which could reduce the training efficiency: For instance, 对着电脑屏幕的长时间学习往往效率很低, online 学习没有 supervisor 的监督很多人松懈根本学不到什么】我脑洞有点大大家随意参考就好。。

构筑提供的思路: (by [Min.F](#))

- 1) cost-benefit analysis
- 2) gratuitous assumption: lower training cost will increase company's profit
- 3) teamwork and softskill are also important for the new employees
- 4) no way to ensure the experienced employee will have better productivity

构筑提供的思路:

- 1) 这个 training 不一样 effective 因为不同行业需要不同的 training 内容 这家公司有没有能力有 cover 还不知道
- 2) 跟着以往的员工不仅可以学能力, 更能学一手经验和公司文化, 这些对成功很重要
- 3) 并不一定可以减少 cost。首先没人监督, 也许可以偷懒。为了审核自己 training 完的员工的培训质量, 公司需要专门安排人来审核, 也会需要成本的。

构筑提供的思路: (by [苏炯](#))

- 1) 1 员工没有 well prepared, 可能并不只是工作的流程, 也可能是心理层面, 或者对于新的环境和 culture 的不适应
- 2) 2 没有数据证明工作效率的损失比你的 program cost 高
- 3) 3 公司 cost 是多方面的, 用了 program 不能保证 reduce cost and increase profitability.

构筑提供的思路: (by [shadfaith](#))

- 1) every hour experienced employee spent training new employee is an hour of lost productivity.
- 2) new employee after taking our online program will effectively contribute to the company's business.
- 3) 接受过我们 online program 的 employee 为公司带来的价值会抵消 cost of our program (原文忘了, 意思绝对没记错)
- 4) conclusion: letting new employees take our online program will increase the corporate ??? and company's profitability (???有一个词, 忘了, 大概和 profitability 是近义词)

构筑提供的思路: (by [fighting 阿影](#))

- 1) 新员工很难为公司做出贡献, 没有依据
- 2) 老员工培训新员工两者工作时间都会减少。不一定, 可以让新员工看着他工作汲取经验。
- 3) costs 远小于工作时间减少带来的损失, 没有数据支持。

构筑提供的思路: (by [rachel1026](#))

- 1) 错误假设 program 使用会提高效率, 举例有些公司实地教学效率更高。
- 2) 新员工 far from ready to contribute to your company
- 3) 并不一定省下的时间可以 offset cost 需做一个 cost benefit analysis

构筑提供的思路:

- 1) 不当假设: ①文章没有写出它和传统培训方式的时间对比, 所以未必可能更有效率, 可能原本的新员工 7 天可以出师, 这个软件要先学 3 天怎么操作, 然后 5 天出师, 这样反而耽误了时间。②它假设了这家公司是在用老雇员带新雇员的方式进行培训, 但是实际上可能是请外面的专业人员来培训, 并不会浪费老员工的时间
- 2) 他因干扰: 提高效率未必导致收入提高, 收入是由多种因素共同影响的
- 3) 就算提高效率后可以增加收入, 通篇没有提到软件的成本问题, 所以购买软件后可能会因为软件成本过高, 导致盈利反而下跌的情况
- 4) 建议: 在广告里将传统方式和这个软件培训从效率和成本两方面的对比写出来, 这样可以更加有说服力

构筑提供的思路: (by [静静刘](#))

- 1) 1 错误假设。老员工可以在 training 的过程中更加熟悉技能, 不会 loss productive.
- 2) 2.因果关系, 用 online training 的软件不一定就会让新员工在公司里做很多的贡献。
- 3) 3.另有他因, online training software 可以减少公司 cost?公司成本还有别的因素需要考虑。

构筑提供的思路: (by [五爷马子鸭](#))

- 1) online training 不能保证时间更短
- 2) online training 不能保证质量更好
- 3) online training 不能保证 cost 更低

## 02. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)

【本月寂静】

xxx 食品公司旗下的一个麦片产品在 22 年前广受女性欢迎 (女性顾客最多), 近年来儿童顾客百分比明显增多。xxx 公司决定顺应这个 trend, 调整战略把这款麦片做成从面向家庭所有成员 (男人女人儿童) 到完全面向儿童 (exclusively children) 的产品, 比如从包装还有广告上都针对儿童顾客而定制。通过这个战略调整 xxx 公司认为他们会摆脱与竞争对手的激烈竞争并且获得更高的销量和市场份额。(by [双鱼记](#))

【考古】

V1: FiberFlake had been targeting in adult women consumers in the past 22 years, they had about 64% of their consumers being women. But there was an increase on the children consumer share, rising from 16% to 25% over the last two years. Their data indicates this number will double. A new marker strategy was introduced to highlight the cereal being a children focus product rather than a whole family product, which it had been advertising in the past and all the other competitor were marketed as the same. Fiberflake believes in this way it will stand out in the market and its sales and market share will increase. (by [sybiltong](#))

V2: 就是一个 cereal 公司 FierFlakes cereal 这条 product line 过去的消费者 64%都是 adult women; 然后最近 children customer 从 16%上升到 25%了, 所以要抓住这个机会换包装, 做广告, 然后从 whole

family 的这个 crowd 和 competitive 的市场离开，进入专门卖 cereal 给儿童的市场，这样 sales 和 market share 就能上升了。(by [baoninininini](#))

V3: 一个公司的 FiberFlakes cereal 之前是面向全家销售的，原先买这种 cereal 的大部分是女性客户，然后发现 in the last two years, 这种 cereal 的儿童客户从 19% 上涨到 25%，公司决定改变现在的 packaging 和 advertising 方案，从面向全家销售变成 excessively to children, 从而从众多的竞争者中脱颖而出，结论是：公司觉得这样可以 certainly promote sales & increase market share (by [crystaldong912](#))

V4: 某一个食品工厂生产一种 cereal，之前的顾客大部分是成年女性，达到 64% (数字可能会记错)，成年男性和儿童的比重较少。但是近两年，这种 flake cereal 顾客中的儿童比重从 16% 上涨到 24%，因此厂家的营销策略定为：将该产品的包装与广告侧重于儿童，而不是之前那样是给 whole family 的。这样，在其他厂家的产品都是供给全家人的情况下，他们的儿童 cereal 会有一个更好的销售量和市场占有率。(by [ariel\\_river](#))

V5: 作文题目是关于一个麦片公司的，叫 FiberFlakes。是说这个公司的麦片原来的受众大部分是 adult women，但最近几年管理层发现他们家麦片的儿童消费者在变多，于是他们迎合这个趋势，就想转换 marketing strategy，将麦片定位在儿童上。理由是会在麦片包装和广告上更偏向儿童，然后管理层总结说这样做之后我们公司的麦片销量肯定可以增大啊，收入肯定可以上升啊，因为现在没有其他公司是专做儿童麦片的，所以我们可以独树一帜，然后避免竞争啦。(by [莫莫有只皮卡丘](#))

#### 参考思路:

1. 专门定位儿童可能导致失去当前的主要收入来源 (75% 非儿童顾客)，降低 sales;
2. 在面向 family 宣传时，儿童顾客比例的增加，极有可能是来源于父母本身就是顾客，吃后感觉好，给孩子吃；如果全部宣传面向孩子，则有可能失去成人市场，进而失去成人推荐给孩子的这部分市场；
3. 无关假设：儿童数量的增加不代表 sales 的增长，仅由儿童为主要顾客的 cereal 受众会减少，因此和现在相比，销售量和市场占有率反而会减少
4. 无关假设：换了包装也不一定能够盈利，因为还要考虑换包装的成本和广告成本，可能大于这种策略产生的利润。
5. 错误类别：别的公司都开始瞄准小孩了，竞争就同样激烈。
6. 调查不可信，即使儿童消费者比重增加，女性仍然是主要消费者
7. 没有权衡支出和收益，改为儿童燕麦可能会损伤公司品牌，也可能这个市场已经饱和
8. 错误假设增长趋势在未来不会改变

构筑提供的思路：(by [CDKafka](#))

- 1) increased 了比例，不代表总数上 children increase 多；
- 2) Market 不能必然导致比其他对手强，因为还有其他因素影响；
- 3) 赢了其他对手不代表一定会增加销售量，万一经济危机了呢？

构筑提供的思路：(by [羊羊 750](#))

- 1) 即使更改包装，不一定吸引儿童，儿童可能更在意口感
- 2) 即使吸引儿童，可能会失去其他消费者，如妇女等，不能提高销量
- 3) 没有考率其他可能提高销量的因素

构筑提供的思路：(by [米米米米米米](#))

- 1) 女人还是主力消费群体, 进入新的细分市场需要额外的投资。
- 2) 如果想吸引更多的儿童, 可以提供随麦片附送的小玩具。

构筑提供的思路: (by [Liyuan1225](#))

- 1) 七宗罪里面的 all things are equal, 用过去短短几年的事例推未来
- 2) 非此即彼 either or choice, 可以两个结合

构筑提供的思路: (by [加油 RP](#))

- 1) 消费者不一定产品购买的决定者, 父母可能觉得对儿童好, 所以买给儿童
- 2) 改变包装和广告的费用
- 3) 儿童比例只是变高, 但原来女性成年消费者比重的绝对值还可能很决定性

构筑提供的思路: (by [龙葵啊龙葵](#))

- 1) 关注比例不一定靠谱, 顾客比例高但是实际顾客量不一样大。此外, 就算儿童顾客比例上升, 女性顾客还是主体。
- 2) 有潜在风险, 会面临 children cereal 企业的竞争, stand out 仍需要打造别的竞争优势。
- 3) 转型成本可能很高 (广告, 营销, 人员, 研发等), 无法实现预期利润

构筑提供的思路: (by [南风吹](#))

- 1) 时间趋势: 过去两年儿童顾客增加, 但是未来儿童顾客可能会下降, 所以变成专卖儿童的 packaging 和 advertising 并不能提升 sales, 也不会提升 market share
- 2) 调查/数字: 虽然儿童顾客上升到 25%, 但是依旧妇女和成年人是主要消费群体 (75%), 并且妇女和成年人购买 cereal 的价格和数量也比儿童客户更大, 因此变成专卖儿童的 packaging 和 advertising, 会损失掉大部分成年顾客, 进而 sales 下降, market share 也下降
- 3) 因果: 改变 packaging 和 advertising 也可能不会吸引儿童客户, 因为儿童客户更关注产品营养价值, 而且儿童买东西可能很多都是听父母的意见, 所以变成专卖儿童的 packaging 和 advertising 并不能提升 sales, 也不会提升 market share

构筑提供的思路: (by [xdxcc](#))

- 1) 比较错误
- 2) 质疑数据的有效性
- 3) 没有充分调查
- 4) 措施有问题不利于公司盈利