

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-08-30 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1327708-1-1.html>

2018-08-30 起寂静整理汇总

【原始汇总】08/30 起原始寂静总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1327717-1-1.html>

【数学】08/30 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1327707-1-1.html>

【数论 1-100】08/30 起数学讨论稿 by AthenaF

<https://forum.chasedream.com/thread-1327711-1-1.html>

【数讨 101-200】08/30 起数学寂静讨论稿 by KatherineS

<https://forum.chasedream.com/thread-1327834-1-1.html>

【阅读】08/30 起阅读整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1327718-1-1.html>

【逻辑】08/30 起逻辑寂静整理 by AthenaF

<https://forum.chasedream.com/thread-1327709-1-1.html>

【语法】08/30 起语法寂静整理 by AthenaF

<https://forum.chasedream.com/thread-1327710-1-1.html>

【作文】08/30 起作文寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1327708-1-1.html>

【IR】08/30 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1327745-1-1.html>

更新日志:

09/05 20:38, 更新到 21 题, 第 2 题频次+1, 感谢最爱喝咖啡, 啊喂我是蚊子, TyKTC, yunCaroline!

09/05 08:15, 更新到 19 题, 第 11, 13, 15 题频次+1, 感谢前来围观, 889453, MorganHaro, lillian12339!

09/03 06:45, 更新到 18 题, 感谢冬将军, Shirley33!

09/02 21:33, 更新到 16 题, 第 10 题频次+1, 感谢毕加凯, 表面的和平, 不古 Jess!

09/02 07:37, 更新到 14 题, 感谢 Lyla2016!

09/01 19:30, 更新到 13 题, 第 1 题频次+1, 感谢 Xinyi720, 奶酪猪排卷!

09/01 08:18, 更新到 11 题, 第 8 题频次+1, 感谢 floatingfleetin, HwRR, IrisWhy!

08/31 20:22, 更新到 9 题, 感谢 Oswinwinwin, Alison_yzxyy!

08/31 11:05, 更新到 7 题, 感谢 Scarlett0414!

08/30 21:28, 更新到 5 题, 感谢 yuki-h, ArielleMeow, 龙葵啊龙葵, aptxjec!

08/30 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静目录

01. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (2 次)	3
02. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)	4
03. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)	6
04. IT 技术投资	8
05. 会计软件 (SmartPro)	9
06. 三明治店加入汉堡连锁 (Cindy's VS MegaBurger)	11
07. 在家办公 (stable office job VS work from home)	13
08. 店面购买 (retail space) (2 次)	16
09. Spicy Pita Sandwich 店扩张	18
10. 体育赛事 (2 次)	21
11. 豪华车广告 (auto dealership) (2 次)	24
12. 小镇报纸 (small-town newspaper)	26
13. 明星代言 (Alpha cologne) (2 次)	29
14. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses)	32
15. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn) (3 次)	35
16. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)	38
17. 药店竞争 (Holner VS Kirby)	40
18. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)	43
19. 环保法规 (environmental regulation)	47
20. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	51
21. 摩托车生产线	52

01. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (2 次)

【本月寂静】

钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (by [yuki-h](#))

就是 Cookville 那个 (by [Xinyi720](#))

【考古】

The following appeared in a presentation by the chief production manager of a machine parts manufacturing company at a management meeting:

“Our factory in Cookville is our most advanced and efficient. It is capable of producing ten drill bits for each dollar of production costs, whereas none of our other factories can produce more than seven drill bits per dollar of production costs. Therefore, we can reduce our overall drill bit production costs by devoting the Cookville factory entirely to drill bit production. Since reducing the production costs of individual machine parts is the only way to achieve our larger goal of reducing our overall production costs, dedicating the Cookville factory entirely to drill bit production and shifting all other machine part production to our other factories will help us to attain that larger goal.”

构筑提供的思路: (by [FelixYoung](#))

- 1) 比如过去好不是现在好
- 2) 比如原料运费、人工费、培训费、新工厂扩建费也是大支出
- 3) 别家工厂可能生唱不了那么多
- 4) 市场需求下降的话, 这个工厂药丸之类的。

构筑提供的思路: (by [lena_a](#))

- 1) the only way 太绝对了, 还有其他方式可以考虑: 科技进步, 生产外包。。
- 2) 无端假设, 该工厂可能本来就火力全开了。。。就是那么几台机器, 移过来反而需要等。。
- 3) 没有考虑移过来后可能造成的成本上升, 储存, 转运过来的费用, 机器用太多的维护费。。。

构筑思路: (by [lemonaduall](#))

- 1) 反驳点 1: C 工厂可能没有条件生产那么多产品, 空间不够或人手不够导致效率低下。
- 2) 反驳点 2: 并非只有通过降低零部件生产成本才能降低总的生产成本, 还可以通过提高效率, 技术创新什么的。

构筑提供的思路: (by [牧芽芽](#))

- 1) coststructure 由很多因素决定
- 2) dedicate all 会降低产品的 diversity, 增加 risk
- 3) shift production line 会增加时间成本, 自己 labor cost, retrain workers
- 4) production plan 的调整会影响 stock management 和 logistic plan

构筑提供的思路: by [liu diyu](#))

- 1) drillbits 成本低不代表你就能卖出去, 可能别的质量比你好, 售后服务比较好
- 2) 有很多固定成本 是没有办法通过这个减少的
- 3) cost-benefit analysis: 把其他的生产线去掉, 成本很高, redundancy cost legal fees loss of in-house skill, 而且将来一旦其他的生产线更加赚钱, 你再 rebuild, retrain 的成本也很高

参考思路:

- 1) 方案置疑: although Cookville produce more bits per dollar, the reason may be that C has high- skilled workers, total new and high- quality machines, or less amounts of orders thus entirely shifting is fallacious, the results may be that the workers may be too tired and have too much burden, the machines would be worn out, and all this could contribute to the lowering of the productivity.
- 2) 充分必要条件: The only way to reduce costs is to reduce production costs: the management assumes without further more evidence that reducing the productions costs is the only way to enhance cost-effective production process: 可以 train workers, 引进 new technologies, 定期维修老旧设备, 提高 management strategy.
- 3) Gratuitous assumption: shifting the production of the other parts to other factories is the appropriate way to go 也许转移制造之后 cargo and transporting fees would roar, 因为 sporadically 分布的工厂可以及时供货, 集中在一个地方不利于供货, 而且 shifting 牵扯到搬家的费用, 都是 huge expense, may not weigh over the elevation of the productivity
- 4) Gratuitous assumption: Cookville factory entirely to drill bit production will reduce our overall drill bit production cost. Perhaps, there are only one or several skilled workers who are can product them drill bits for each dollar of production cost. And they have already reached their full potential.
- 5) 没有考虑 production process as a whole. 举例: 可能生产过程和装配过程要联系很密切, 如果把其他环节放到别的 factory 会出问题。

02. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)

【本月寂静】

手机公司提前购买贵金属原料 (by [ArielleMeow](#))

作文考了手机公司买贵金属的题, 寂静上面说的很全。 (by [最爱喝咖啡](#))

【考古】

V1: 一个公司 annual report: 讲的是一个 cell phone manufacturer, 生产手机需要贵金属原材料 (expensive metal), 比如金或者银 (gold and silver 还有一堆单词不认识)。但是贵金属的 price 有很大的 fluctuation (时高时低)。因为近几年公司一直在扩张产能 (expand production), 公司预计对于这些贵金属的需求会很大。他们计划根据 forecast 和现在的 line of products 所需要的

quantity of metal 去买好未来需要的这些 raw material, 来 lock the cost of expensive metal immediately, 从而 lock in savings, 也能 guarantee the continued high profit. 求评价? (by [honyhony](#))

V2: cell phone manufacturing requires lots of expensive metals; have a forecast of strong purchasing, plan to lock cost by immediately buying large quantities of expensive metals to lock savings in the future and higher profits (by [huihlin](#))

V3: cell phone manufacturing requires precious metals, such as gold, silver, etc. The price of the metals has been changing drastically recently. Manufacture companies are having good profits recently and hope to lock in a price with the suppliers for the future. If they can lock in a price then they can guarantee high profits. (by [noexcuse1016](#))

构筑提供的攻击点: (by [azkpmg](#))

- 1) no evidences show that the metal prices are not going to fall in the future.
- 2) how can company make sure customers will keep buying their products.
- 3) there are other ways to save the costs, such as: updated equipment.

构筑提供的攻击点: (by [tongyishouge](#))

- 1) 过去价格波动, 不代表未来也会。万一未来价格一直跌, 岂不是亏了。
- 2) 公司现在不一定有囤积存货的 capacity, warehouse 够大吗? 投资扩大 warehouse 会不会影响 profit. Cost-benefit analysis should be performed.
- 3) 囤积存货有风险。Warehouse 的 condition 不好, 金属收到腐蚀或损伤对公司影响很大。
- 4) 科技发展速度很快, 金银铜铁作为手机原料可能在不久的将来被新材料取代。

构筑基本点: (by [xiaocai222](#))

- 1) 第一没有证据表明价格会上升
- 2) 第二买来需要建造仓库, 贵金属可能需要更严格的仓储条件
- 3) 第三, 销量不一定会持续增长 第四突发事件 比如说三星手雷事件。

构筑提供的攻击点: (by [守望的倒影](#))

- 1) 无端假设, 扩张提前买就=profit
- 2) 过去不等于将来
- 3) 有可能入不敷出 (比如要建仓库来存储)

构筑提供的思路: (by [wydkyd780](#))

- 1) 很可能这些 metal 以后降价了, 那么提前买就赔了。
- 2) forecast 的方法没有说, 不晓得可靠不。
- 3) 根据现在 line of product 买东西不合理, 很可能以后 product line 改变了。不如多了很多 line, 那么所买的 quantity 不够。

构筑提供的思路: (by [蝴蝶舞](#))

- 1) 现在流行的以后不应流行
- 2) 以后有可能不用金属制造手机
- 3) 金属的价格浮动较大, 要是跌价了就完蛋了

构筑提供的思路: (by [夏夏夏夏耳朵](#))

- 1) 时地全等 last decade 不能代表以后
- 2) metal 的价格上升还是下降不确定
- 3) cost 不是唯一决定 profit 的因素

03. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)

【本月寂静】

一个 cereal 的公司, 经营几十年都是以女性顾客为主。但是最近两年顾客中儿童的比例上升了 (好像从 15%-25%), 所以该公司认为应该转型成一个 children cereal 的公司, 可以 stand out 并且 avoid competing with family cereal, 从而提升利润扩大市场占有率。(by [龙葵啊龙葵](#))

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

【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 [baonininini](#))

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

04. IT 技术投资

【本月寂静】

IT 技术升级改善工作效率的 (by [aptxjec](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum from the information technology department of a major advertising firm:

"The more efficient a firm's employees are, the more profitable that firm will be. Improvements in a firm's information technology hardware and software are a proven way to increase the efficiency of employees who do the majority of their work on computers. Therefore, if our firm invests in the most powerful and advanced information technology available, employee productivity will be maximized. This strategy ensures that every dollar spent on enhanced information technology will help to increase our firm's profit margins."

参考攻击点: (by [haley816](#))

- 1) 没说自己公司大部分员工都用电脑工作
- 2) 提升员工效率还有其他因素
- 3) 员工效率高的公司不一定利润高, 还有其他因素啦, 生产成本啊产品需求啊什么的
- 4) 没有具体比较投资 it 的成本 (比如购买新机器啦培训员工啦) 和带来的利润。

构筑提供的思路: (by [xxlsad](#))

- 1) 影响 profit 的有 cost 和 revenue 两个, 投资 IT, 会增加 COST, 所以不一定会增加 profit;
- 2) 更换新 IT, 员工不一定会使用, 有可能需要大量投入进行培训, 所以收益并不好;
- 3) 公司有很多同事并不主要使用电脑办公, 但他们也是公司的主要营收贡献者, 比如销售人员, 所以即使投入 IT, 对他们的工作效用较小。

构筑提供的攻击点: (by [Llllllllllll](#))

- 1) 影响盈利水平的因素不止员工效率这一点，文章没有考虑管理能力，服务水平、市场占有率等影响因素。
- 2) Cost-efficiency analysis。改进信息技术各个方面需要大笔金钱，同时新设备新系统的投入需要对员工进行培训，既花钱又占用员工工作时间和休息时间。

构筑提供的思路： (by [Vivian Zhou1996](#))

- 1) causal oversimplification。影响 productivity 的因素有很多。
- 2) gratuitous assumption。不一定 invest 就会成功，可能员工并不喜欢这个 tech，可能公司的主要业务不需要电脑。
- 3) 入不敷出。invest 也许不能收回足够的利润，最后还亏钱。

构筑提供的思路： (by [杀鸡小能手](#))

- 1) 忽略他因：公司效益还可能被其他东西影响，比如员工不认真工作，工作环境等。
- 2) 无端假设：直接就说员工效率影响公司效益，毫无根据，没说为什么是影响因素。而且直接假定了引进就能提高效益，万一员工学不会呢？万一用不好呢？万一学会了，就觉得真正有这个可以依靠，就不认真工作了呢？
- 3) 入不敷出：引进这个东西花费的成本和收益没比较，万一花费的特别特别多岂不是得不偿失。
- 4) 二者选一：这个人要么就不引进，要么就引进 most powerful and advanced，没有想过其他选择。可以引进初级的中级的，性价比说不定更高，利用率好呢？

构筑提供的思路： (by [SophiaSSS](#))

- 1) 他引用的这个调查没有可靠来源，信息不足，不可信
- 2) 就算可信，引进新设备到公司，员工效率就会提高吗？反而需要很多时间学习新东西，说不定降低；另外，员工如果适应了老的设备，不愿意改变呢？
- 3) 效率增加就提高 profits 了？没说更新换代这些东西需要多少 cost 呢？万一成本增加很多反而降低了利润呢？

构筑提供的思路： (by [Yoa 小 Yoa](#))

- 1) 不能 assume 别的公司的盈利提升就是因为 technology investment，因果假设不 valid
- 2) 是投资建议，但有些岗位只需要 type in data 或者收集问卷，并不需要高科技支撑，那么投资就是浪费且无说服力的
- 3) 文末的那个 dollar 就会带来盈利的结论太绝对，没有数据和材料
- 4) 别的公司成功不代表你的公司也会成功，all things are equal 的问题

05. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

同场小伙伴考到了第三篇会计软件，把 pro 版的 features 拿给 home user 版本的那篇… (by [aptxjec](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum to a team developing accounting software for SmartPro Software, Inc.:

"Currently, more professional accountants use SmartPro accounting software than any other brand. However, in the market for personal accounting software for non-professionals to use in preparing their income tax returns, many of our competitors are outselling us. In surveys, our professional customers repeatedly say that they have chosen SmartPro Software because our most sophisticated software products include more advanced special features than competing brands. Therefore, the most effective way for us to increase sales of our personal accounting software for home users would clearly be to add the advanced special features that our professional software products currently offer." (by [stephycez](#))

One memorandum to SmartPro accounting software company:

SmartPro has greater sales in its professional accounting software than other companies, but the sales of non-professional accounting software for personal users are lower than those of other companies. In surveys, they found that their professional users frequently say that they choose SmartPro's software because it has more advanced accounting features. So the most effective way to increase the sales of SmartPro's personal accounting software is to add the specific advanced features that professional users like. (by [dreamhh](#))

参考思路

1. 错误比较：专业用户和家庭用户的需求不同。SmartPro 受专业人士欢迎是因为符合专业用户需求，the fact that competitor's product is more popular with home user may contribute to the good user experience, integrated function, or beautiful user interface.
2. 无根据假设：把高级功能加到 home user 的软件中去一定能提高销量吗？Home user 可能因为功能太多，操作不便捷等原因不使用 SmartPro 的产品。
3. 因果关系：提高销量的办法不止是扩大使用群体，还可能是降价增加竞争力，研发多元化的产品等。

构筑提供的思路： (by [UTADA HIKARU](#))

- 1) 错误类比，专业用户和 home users 对产品需求不同
- 2) 可疑调查，就是讲由于没有提调查时间，调查方法等，这个 survey 很可疑
- 3) 过于极端，还有很多提升销量的方法，增加 special features 不一定是 most effective 的

构筑提供的思路： (by [xiaocindy750](#))

- 1) 专业会计 (professionals) 不等于 non-professional personal, 不要把两个不同 segment 的客户混淆
- 2) survey results 不可信，因为并不知道 sample 具不具代表性，很有可能 biased。而且公司要提升的是非专业的销量，调查问卷调查的是专业会计

- 3) advanced add on features 在专业会计 (professionals) 里受欢迎不等于在 non-professional personal 受欢迎, 因为两个 segments 客户需求不一样

构筑提供的思路: (by [the-Who](#))

- 1) 用 professional 的客户需求来指代整个 general 的客户群的需求 讨论范围扩大
- 2) survey 的可信度有待考证
- 3) gains=收益-成本 这样增大 advanced special features 产品的投入成本可能超过之后的回报率。

构筑提供的思路: (by [kelly4028](#))

- 1) 这个 features 一定会被 nonprofessional 偏爱, 因为不知道她们的偏好, 可能她们更倾向便宜的价格呢
- 2) 还写了加这些 features 要投入资金, 总的来看不一定会增加收益。还有个给忘记了

构筑提供的思路: (by [学习学习学习](#))

- 1) 狗主认为这里几个 gap 就是假设了 professional-personal 需求的相同
- 2) survey 没有具体内容不够 convincing
- 3) 竞争对手是否会有报复性手段等等

06. 三明治店加入汉堡连锁 (Cindy's VS MegaBurger)

【本月寂静】

内容是 B 餐厅公司的 director 给 C 沙拉店老板的一封信。B 是一家连锁餐厅, C 是在城市 Bill...经营的沙拉店, 有两所分店。信的内容: 现在 local 的餐馆加入品牌连锁是一个趋势。加入连锁能使 operation cost 降低, 还能共享广告效益。消费者都喜欢接受连锁品牌的商品, 因为连锁品牌满足他们的期望, 类比了服装行业。也提到了一些已经成功的 franchisees。所以 C 应该要加入 B 连锁, 从而获取收益, 给消费者提供有价值的商品或服务 (或者说 service that customers value)

(by [Phoebe Zou](#))

构筑思路: (by [Phoebe Zou](#))

- 1) 错误类比: 餐饮和服装
- 2) 无据假设: C 在 B 市还有很大的发展空间, 所以加入连锁能带来很大的收益
- 3) 没有提到 franchising fee, 投资收益不一定对等
- 4) franchisees 的成功不一定是加入连锁造成的, 可能有他因

【考古】

V1: 一个 National Fast Food chain MegaBurger 的 director 说服一个叫 Cindy's Local Sandwich Shop 加入他们的 franchise: Cindy currently has 2 local restaurants in Tomville. Director 说加入我们连锁好处有: 【一共 4~5 条理由, 并列句式, 方便寻找】1) 降低成本然后吸引更多消费者: high

operating efficiency, buy supplies in a bulk at lower cost rate and share advertising expense - 省钱; 2) standard menu, so customers already know what to order and know what kind of food quality they can expect; 3) Clothing store franchise has been successful. 类比 clothing franchise store 说 people prefer nationally known restaurant. Join us now. 加入了之后一定会让当地居民 value 他们的 dining. 双赢。 (by [liubolong713](#))

V2: 有一个全球汉堡连锁公司 MegaBurger 劝一个当地三明治小店 (Cindy's Sandwich Shop) 加盟他们的汉堡连锁特许经营 (franchise), 这个三明治小店在一个中等城市 billive 还是啥的地方的, 在那儿有两家店。这个作者是这么忽悠的, 说个人小店加盟全球连锁店好处多多, 长远看来可以降低经营成本和吸引更多顾客。首先呢, 进货可以大批一起以更低的价格进, 广告费也可以互相分摊, 成本就降低了, 然后用一个类比说人们都喜欢在国际知名品牌店买衣服啥的, 所以人们也喜欢去他们所熟悉的餐厅吃饭, 所以加盟顾客就会变多。 (by [Jovimiad](#))

V3: 连锁 franchise restaurant 可以给餐饮店带来很多好处。加入 MegaBurger 连锁的话, 可以以更低的价格批量采购, 可以有 high operating efficiency, 还可以 share advertising costs. 除此之外呢, 变成 franchise restaurant 后还可以吸引顾客, 就像人们喜欢 nationally known clothing stores 一样, 人们知道 what to expect(之类的), 所以人们也会喜欢连锁餐饮店。因此作者说 Cindy's Sandwich Shop 应该加入 Megaburger family, 加入会更好的给客人想要的 dining experience。

V4: The director of Mxxxxbuger, a largest fast-food resturant chain, sent letter to the owner of Cindy's Sandwich Shop, a local resturant with two location in the medium-sized town of B. 大意就是叫 C 加入 M 连锁店, 讲了很多的好处: 比如 lower operation costs and attract more customs; cut down the supplies cost and share advertising 【一共 4~5 条理由, 并列句式, 方便寻找】; 而且顾客都喜欢去已知味道和食物 quality 的店用餐。然后又做了一个比较, 好像是衣服店之类的 customer prefer nationally known clothing and home-supply stores。所以, C should join the M's family and 另一个优点 (忘记了) (by [minithlv](#))

V5: 一个很大的 fast-food 公司的 director 建议一家 sandwich 店 convert 成他们的店, 这家 sandwich 在当地已经有了两家分店。转换的好处是, 1, 可以 share 广告, 从而节省广告开支。2 fast-food 公司是流水线, 转换之后会更有效率 (这里还说了啥关于效率的, 有点记不清了, 有碰见同样题的小伙伴请补充), 3, most people 现在 prefer 去 national 买衣服的消费, 那么他们应该也会去 well-known 的店吃饭, 因为他们在去之前就对菜单跟里面的食物有所了解, 跟他们所期待的是一样的。所以 convert 之后, 会有更多的 profit。 (by [鬃鬃 0115](#))

构筑提供的思路: (by [边氏减肥计划](#))

- 1) 错误类比, 把 Clothing chain stores 和 restaurants stores 类比
- 2) 无端假设, 因为题干说加盟了他的 family 之后可以降低原材料供货价格, 并且分担广告成本。我攻击的是因为 Cindy 在本地已经挺成功了, 然后再 citizens 里面也挺 popular 的, 他可能不需要这些好处, 维持现状就已经足够了。
- 3) 入不敷出, 题干说加入他的 family 之后就要有标准菜单和服务 blabla。。我写的是, Cindy 可能就是因为比较 Unique 才成功的, 贸然成为流水产品可能造成客户流失, 然后 suffer a loss。。。blabla...

构筑提供的思路: (by [liubolong713](#))

- 1) Cindy 可能本来就不需要 additional advertising expense, 反而增加了。
- 2) Cindy 可能成功于它 menu 的 customization, 为客户做喜欢吃的 local flavor。一个 set menu 反而会让它失去 local 老顾客。
- 3) Success in clothing franchisees may not translate into fast-food franchisees. 行业不一样, 可比性不强。

参考思路:

- 1) 错误因果: 批量进货以及 shared advertising expense 并不能说明 sandwich shop 一定能节省成本。
- 2) 错误类比: sandwich shop 和 clothing store 错误类比, clothing store franchise has been successful 不表示 sandwich shop 加入了 national fast food chain 也会成功。
- 3) 无端假设: 当 local restaurant 加入了 national fast food chain 不代表一定能吸引顾客, 可能反而会失去老顾客。
- 4) Cost-revenue 分析, 只说了 cost 可能的好处, 没有全面比较 cost
- 5) 行业整体趋势不代表个体

构筑提供的思路: (by [梦雪儿](#))

- 1) 没有 survey 光靠自己感觉是无法证实大家喜欢买连锁店的衣服就一定喜欢在连锁店吃饭
- 2) 同样的镇上没必要开两家一样的店
- 3) cost benefit, 虽然可以减少 cost 但是 sandwich 店首先要关几个月, 装修等等等, 也没有说铁定可以回本
- 4) 现在大家也许会选择 healthy diet

构筑提供的思路: (by [KK 无限逍遥](#))

- 1) 错误假设: 假设加入 chain 的 cost 低于 benefit。加入之后需要分担别人的 expenses, 广告效果也不一定好, 所以不成立
- 2) 错误类比: 这个挺明显的, clothing 和 food 不能比

07. 在家办公 (stable office job VS work from home)

【本月寂静】

在家自主创业比在办公室上班更不好, 列举一系列缺点 (受到邻居、手机干扰, 更多隔绝丧失工作机会之类的) (by [Scarlett0414](#))

【考古】

V1: 讲一个报纸的就业栏目, 作者说现在 self-employed 和 work from home 的人很多啦。但是 working at home will be distracted by cellphone, neighboring chaos, 没有一个自己的 schedule, 会推迟做很多事。furthermore, working at home will be isolated from society, 导致在家工作不能有

opportunity for career advancement。所以说在 office 工作人作肯定比在家工作挣得多 (stick with the office will be benefit in the long run and will earn more salaries)。问如何评论? (by [Alonight](#))

V2: 人们会放弃 stable office work, 然后自己干 work at home, 作者认为 working at home will be distracted by cellphone, neighboring chaos. 以及 working at home will be isolated from society, 在家办公, 不能接触同事, 信息闭塞啊; 因此作者得出结论 stable office work will have greater profitability in the long run. 题干很短, 一共就这么几句话。 (by [lynn ling](#))

V3: People are debating with stable office job with self-employed or work from home. The later has disadvantages from many aspects. People working from home are potentially suffering more distractions from personal phone calls, children, and even noisy neighbors. Additionally, people who work from home are not as socially connected as people who work in corporate. Therefore, people who choose to stable office job will in the long run earn more than self-employed or people work from home. (by [伦敦牛仔](#))

V4: Newspaper's Career Advisor column concluded that office workers' earning is greater than work-from-home worker. Below are the argument points: (by [韦德](#))

- 1) Working from home workers face a lot of distractions: lousy neighbor, noises, and miscellaneous.
- 2) Without the set schedule, working from home workers tempt to avoid work and have low efficiency.
- 3) Isolated professionally and socially, work from home workers are lack of opportunities.

V5: Generally speaking, it is financially unwise for people quit stable office job and start working from home. It is there are a lot of distractions when people working from home. People working from home tend to procrastinate because there is no discipline. Also, working from home make people isolated. Therefore, it is financially more advantageous for people working in the office. It is unwise to quit a stable office job in order to be self-employed and work at home. 给出的理由是, 在家办公容易受 neighbor 影响, 没效率, 经常 avoid working 等等。然后又说在家办公 isolated with the work place, 对 career advancement 不好。所以不应该 quit stable office job and become self-employed. (by [rachel lli](#))

V6: 说在办公室工作比在家工作好。有三个论点: 1、在家工作的人会面对更多的 abstraction, 比如邻居, 电话, 家务等等。2、在家工作的人更没有时间计划, 更倾向与 avoid work; 3、与社会和人群隔离, 会对人的 career advance 有限制。整个 argument 都没有举例和调查。(by [FFFFFanfan](#))

V7: 一个 advertisement 说, 现在很多人都是辞掉了稳定的 office job, 而去 self-employed 并且 work at home, 这有很多缺点: 第一, 在家工作有很多干扰因素, 容易 distracted。第二, 没有一个 set schedule, 人们很容易做些别的事 avoid working。第三, 不如 office job 有更多的 job advancement。因此, stable office job 会有 greater earning。 (by [Flower 的葡萄](#))

V8: 作者认为 sticking to 在 office 工作比 attempting to 在 home 工作, 能够 gain greater earning in the long run。原因是, 在家工作会有很多 distraction 诸如电话, 吵闹的邻居等等, 以及在家没有 set schedule 所以会 avoid working, 还有是 being isolated 会导致职业发展受阻。(by [EveningYl](#))

V9: 有这么个趋势一些人离开了稳定办公的工作去自我创业或在家工作, 有人认为这种自己创业的人会被周边的噪音等等因素所分心, 而且这些人没有外界计划时不能很好的规划工作并且常常逃避工作, 最后还说拥有稳定工作的人比这些创业的人长期工资要高, 所以建议大家都不要去自我创业而去拥有稳定工作 (by [zzz1106](#))

V10: Generally, office jobs are financially promising than working at home. while working at home, people can be distracted by so many factors such as phone calls, noises, blabla. Self-employed people may be tempting to ... and avoid working. In addition, if people are socially and professionally isolated, their opportunities for advanced careers are limited. So sticking with an office job can gain more financial benefit in the long run than self-employed person. (大概是这样的信息) (by [Jessie Ge](#))

V11: 大部分人是 stable office workers, 还有一部分人选择在家里工作。这部分在家里工作的人很容易 be distracted by neighbors, phone calls, and house chores,所以工作效率低下。Futhermore, 因为在家工作的人没有一个固定的 schedule, 他们很容易 procrastinate, 而且, 在社会交际等方面 self-employed workers 比不上 stable office workers。因此, in the long run, stable office workers 挣钱比 self-employed workers 多。(by [有梦想的金刚琪](#))

V12: 提出 a stable office people is better to self-employed and work from home, 给出原因: 1. work from home 比较容易受到各种干扰: 电话, 邻居的噪音啦之类的 2. 如果不是一个非常 schduled people, self-employed and work from home 比较容易没有效率, avoid work 3.self-employed and work from home 的人如果不社交, 不提高专业水平, 职业发展机会容易受限 (非常明显的攻击点) 最后结论就是长期来讲 stable office work people make better earnings than self-employed and work from home people (by [londons](#))

参考思路:

- 1) false causal relationship: no correlation
- 2) gratuitous assumptions no evidence
- 3) Either or choice

参考思路: (by [贤小哲](#))

- 1) insufficient sample 文章没有足够的例子或数据来证明在家工作就一定会受到邻居的打扰, 举一些反例, 比如有些人住在郊区, 人少环境安静更不易被打扰啊, 或者说你选择在家工作, 而邻居都在办公室工作, 那他很怎么打扰你呢? (反正就是说文章没有给出足够证据能排除这些反例的存在吧~)
- 2) casual oversimplification. 文章说在家工作安逸会导致人变懒惰。这因果关系错了。比如有的人在家工作, 正是因为安逸的环境才工作更 efficient 相反你如果在有些办公室工作, 空间小, 人多, 没效率, 或者因为有 colleagues 在, 自己更懒惰, 因为想着同事可以做啊~

- 3) gratuitous assumption。文章可能存在的假设是在家工作与人交流的途径少了(所以才影响社交)。但是这假设错了。比如现在科技这么发达, facebook factime twitter 神马的, 不都是与人交流的途径嘛, 怎么可能影响社交呢~~

构筑提供的攻击点: (by [fightingctt](#))

- 1) 虽然在家办公有各种 distraction, 但不能假设这些 distraction 一定会降低在家工作的人的效率, 另外, 即使在办公室工作, 也可能有各种各样的 distraction。
- 2) 在家办公不一定导致 isolated, 现在通讯技术越来越发达, 有很多可以替代面对面沟通的方法, 沟通也会很顺畅。
- 3) 即使没有 set schedule, 也不能说明在家工作的人一定会 avoid work, 因为这些人可能是自我驱动、严格自律或目标导向的。
- 4) 在家工作跟是否一定没有 great earning 没有必然的关系, 很多自己创业在家工作的人, 也很富有。
- 5) 总之攻击点还是比较好找的, 我写了很长, 大概 400 多个字吧。

构筑提供的思路: (by [有梦想的金刚琪](#))

- 1) 无因果联系。作者给出的两个理由与是否挣钱多没有关系, 不能说明办公室工作的人一定挣钱多
- 2) 时地全等问题。现在是这样的情况不代表 in the long run 也是这样的, 说不定以后在家工作的人开个淘宝店啥的可赚钱了
- 3) other factors,影响是否挣钱的因素很多, 在公司工作的人也不一定效率高, 他们上班也会被其他事情打扰

08. 店面购买 (retail space) (2 次)

【本月寂静】

我就记得作文是一篇: 说两个城市的商铺的价格 SH 和 PG 几年前差不多 后来 SH 的价格一直涨 PG 却没怎么变, 所以现在 SH 的一定比较贵, 所以推荐买 PG 的商铺。(by [Oswinwinwin](#))

作文: retail space 的题 (by [floatingfleetin](#))

【考古】

The following appeared in a letter from a part-owner of a small retail clothing chain to her business partner:

"Commercial real estate prices have been rising steadily in the Sandida Heights neighborhood for several years, while the prices in the adjacent neighborhood of Palm Grove have remained the same. It seems obvious, then, that a retail space in Sandida Heights must now be much more expensive than a similar space in Palm Grove, which was not the case several years ago. So, it appears that retail spaces in Sandida Heights are now overpriced relative to those in Palm Grove.

Therefore, it would be in our financial interest to purchase a retail space in Palm Grove rather than in Sandida Heights."

参考思路:

1. 错误类比: SH 和 PG 难以类比, 地区之间必然存在差异, 因为要考虑经济、人口、交通等问题, 不能单凭地价上涨与否判断哪个地方的地价高, 哪个地方更值得投资。
2. 因果关系-忽略他因: To increase financial interest 不一定是因为低价买到了一块地, 还要考虑产品销量、交通便利、地区客流量等因素。
3. 因果关系-错误因果: The claim that retail spaces in Sandide Heights are now overpriced does not necessarily proves that purchasing a retail space in Palm Grove can bring about financial interest. SH 的门店价格高不能说明在 PG 投资就能赚钱。SH 的地价高, 就一定没有 financial benefits 吗? 因为 SH 的地价在上涨, 这个反倒说明在 SH 买地能带来利益。为了更好地评价 financial interest, 我们还应该了解 SH 地门店价格的趋势, 并比较两地的商业利益。
4. 无根据假设: The real estate price in Sadida Heights have risen while then prices in Palm Grove have remained unchanged is not sufficient to reach the conclusion that a retail space in Sandida Heights is not much more expensive than a similar in Plam Grove. 事实可能是 SH 的原地价就比较低, 而 PG 的地价比较高, 所以虽然 SH 的地价一直涨, 但是还是比 PG 的便宜。

构筑提供的思路: (by [ImmmHuely](#))

- 1) 虽然 city A 的商铺价格逐年在增, 但是 city A 的商铺单价可能比 city B 的低, 在 city B 买不一定 beneficial。
- 2) 购买商铺不能只考虑商铺价格, 应考虑到附近居民购买力、需求等等

构筑提供的思路: (by [Joannna97](#))

- 1) 时间外推类错误。之前上涨的真正原因是什么。未来是否还会上涨。
- 2) GH 现价已经很高了, 而邻居 P 的价格目前还没有上涨, 并且 P 可能未来受 GH 影响被带高, 所以现在购买 P 可能未来收益更大。

构筑提供的思路: (by [当当 Dawn](#))

- 1) S 城市上升不代表 Price 会比 P 高, 说不定以前 S 的价格很低;
- 2) S overpriced 不代表发展前景比 P 差。

构筑提供的思路: (by [nikiiiiik](#))

- 1) 不能把 real estate 情况和 retail spaces 直接类比, 还是有不一样的地方。
- 2) 不一定 overpriced, 因为可能 s 地的 retail spaces 在其他方面更好与 P 地的。
- 3) financial interest 不一定只考虑 price, 可能需要长远考虑整体利益。

构筑提供的思路: (by [Aaronhah](#))

- 1) 不知道几年前的价格 可能 A 地升完的价格还是比 B 低

2) 即使地价便宜 但可能 B 更多 customers 赚的比较多之类的

构筑提供的思路: (by [Jez](#))

- 1) Causal relationship, S 房价上涨不能说明 S 房价超过 P
- 2) 时地全等 就算 S 房价高过 P, 未来未必一直保持这样
- 3) 他因——有了低房价未必能有 financial interest, 如果 S 的消费群体更大呢? 如果 S 的地理位置更好呢? 如果 P 有奇奇怪怪的规定呢? rule out 了没?

构筑提供的思路: (by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

- 1) 首先 LZ 觉得无法确定 original price of those two areas, so the assumption that the price is now expensive is unwarranted.
- 2) Secondly, the comparison between these two areas is not reasonable, since we don't know other data related with the economy in those two areas, market demand of the retail clothing industry etc

构筑提供的思路: (by [airu](#))

hh 和 pg 不能类比, 虽说 HH 房价高但可能赚的也多 overall profit 大于 PG/ 只说明 HH 增长, 但没有给出之前的价格, 也许 hh 很便宜呢, 就算增长也没多少呢? / 不动产增长不等于 retail place 增长, 也许有 policy lower price 来吸引投资呢, HHretail 不一定贵

构筑提供的思路: (by [zooooooooooooe](#))

- 1) commercial real estate price 不一定会导致 retail space 费用高, 根据你的业务性质, 不一定要选在繁华地价高的商业区, 可以在其他社区等等
- 2) 没有考虑地价高背后的原因, 也许是因为 PG 城市的消费者多, 或者消费者的消费能力强, 或者其他对 retail chain 有优势的原因
- 3) 不能因为过去几年地价涨, 就因此推断出未来也会继续涨
- 4) 不能只考虑 cost, 也应该考虑 revenue, 如果想减少 cost 的话, 可以采取其他销售渠道, 例如网上销售等, 可以减少实体店的开店费用

构筑提供的思路: (by [fatbearbaby1002](#))

- 1) 过去不代表未来
- 2) 两个城市条件不相等
- 3) 没有评估投资效益
- 4) 无端假设大涨就是 overpriced

09. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

作文是讲一个已经在 Sallon 小镇开饭店的老板，想要 triple 利润，然后打算在 Sallon 附近的 town 或者 city 开三个新的饭店，他说什么 Sallon is home to 大学学生，然后他发现 spicy。。。 sandwich 销量增长显著，然后说他打算派三个一直跟着他的工人去那三个新饭店做 manager (by [Alison_yzxyy](#))

【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，让三个从一开始就跟着他开第一家店的伙计分别去管理。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](#))

V7: The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants. A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant 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 [AAlias](#))

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 [gifannnnnnnn](#))

- 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 [AAlias](#))

- 1) 销售额增长不等于利润增长；
- 2) 临近城市所以客人基本是教职工，其他城市没有学校，客流量会变小；
- 3) 可能临近城市的人不爱吃；
- 4) 开店成本高，triple profits 也不一定能 cover

10. 体育赛事 (2 次)

【本月寂静】

一个国家原来主办了一场国际大型足球赛，然后之后的三年游客人数暴增。所以我们现在为了增加游客数量，要再举办一场大型的比赛，这样我们就能够吸引大量游客并且获得很多 economic profit. LZ 的构筑 第一个点因果，游客增加不一定是比赛带来的，第二点实地全等，原来的情况不一定适用于现在，情况变了，第二点入不敷出，profit 的钱不一定大于 host 一场比赛的 cost (by [HwRR](#))

有一个岛国 5 年前办过一场国际体育赛事 然后旅客数就多了 有人就建议再办一场 这样可以再次促进旅游业从而促进经济发展 (by [不古 Jess](#))

构筑提供的思路： (by [不古 Jess](#))

- 1) 因果关系不确定；
- 2) 时地全等；
- 3) 没考虑 cost；

【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 (游客增长不一定是足球会的功劳; 即使是也不一定能刺激经济)

构筑提供的思路: (by [FMDDD](#))

- 1) 因果。不一定是比赛引起的游客增多
- 2) 时地全等。五年前的定律不一定适用于现在
- 3) 错误类比。其他赛事不一定像足球一样吸引人

11. 豪华车广告 (auto dealership) (2 次)

【本月寂静】

汽车代理商经理的 memo: 我们 June 的时候把 luxury automobile models 作为广告重点 并且放在展出 (on our spot and in our showroom) 最重要的位置, 结果 sales 很好。February 把 inexpensive 也这样搞, 但销量不好。因此, 为了 profit maximizing, 应该 luxury line 放在 front, year round。这样吸引的顾客群体会 purchase a wide variety of products 所以收入会提高。(by [IrisWhy](#))

dealership 六月给高端车打广告 sales reach the highest 二月份给中低端车打广告 sales 下降 建议要多推豪华车 (by [lillian12339](#))

【考古】

V0: AWA 考到 automobile dealership。June 给 luxury models 打广告并 put luxury models front 得到了 highest sales for both luxury and inexpensive models; February 给 inexpensive models 打广告 sales 不好。所以为了提高 profit 应该 put luxury mobiles front, year-round。Moreover, 买 luxury 的顾客买的多 wide varieties of models。 (by [CherylZ](#))

V1: The business manager of a local auto dealership recommended the following in a memo to the dealership's owners:

"During the month of June, when we advertised our luxury automobile models in the local newspapers and placed them in prominent positions on our lot and in our showroom, combined sales for both luxury models and our more inexpensive models reached the highest point for the year. In February, when we focused our advertisements on our inexpensive models and featured them on our lot and in our showroom, overall sales were lower. Clearly, if we want to maximize our profits, we need to put our luxury line front and center in a more prominent position, year-round. The luxury line clearly attracts potential consumers who, once they set foot on our auto lot, purchase a wide variety of automobiles that generate revenue for this dealership." (by [laku112](#))

V2: 一个汽车公司, 在 June 的时候对 luxury models 做广告, 结果 luxury & inexpensive models 销量都特别好。但是在 Feb 开始侧重于对 inexpensive models 广告, 结果就很惨。所以结论是, 要 focus on luxury line, 因为更能吸引 potential customer 从而 ensure gathered revenue. (by [angle1990z](#))

V3: 一个 memo: 某 auto dealership 发现当 6 月份它们把 luxury auto models 放在 showplace 的中间, luxury auto sales reach the highest point of the year; 又发现, 在接下来的 11 月 (不确定, 反正就是同一年 6 月之后的某月), 把 inexpensive auto models 放在中间, inexpensive auto sales 没有变化甚至还降低了。因此, 这个 memo 说处于经济上的考量, 要把以后把 luxury auto model 都放在展场中央。除此之外, 为了最大化利润, 还要把销售重心放在 luxury auto sales 上, 这样能吸引高端客户来买更多东西。

V4: 一个卖汽车的企业, 先说在 July 通过将 luxury lines 在报纸上打广告并将 luxury lines 摆在店里显眼的地方使得 both luxury lines and inexpensive lines 的销量上升了。但是在二月的时候, 仅仅将 inexpensive lines 摆在店里显眼位置并进行广告推销的时候, 销量下降了 (?)。由此这个企业的 manager 得出结论: 要把 luxury lines 常年摆在店里显眼的位置来提高销量。还说这样做的原因是因为 luxury lines 的购买者有能力购买 a variety of automobiles. (by [Airbuff](#))

V5: 作文我的是 dealership sales in June is way higher than sales in Feb. the only difference are in June they put more advertisement of luxury car, so they think they should show the luxury model in the front of the center of the dealership to increase profit all year round. (by [GMAT-cracker](#))

构筑提供的攻击点:

- 1) 6 月份 Luxury auto sales 猛增可能是个 exception, memo 的 sample size 太小不能 justify the universal effectiveness of the strategy。
- 2) inexpensive auto sales 虽然卖出每辆的利润少, 但人量大啊。要 change to focus on luxury auto sales 的话, 虽然每辆车 revenue 可能多, 但卖出量少, 最终导致施行新方法后还损失利润了。
- 3) 高端客户的市场还是有限的, 可能高端客户带来的利润还不如放弃 inexpensive sales 的利润大, 所以要 research 清楚到底有多少高端客户, 能带来多少潜在的利润, 再决定营销策略。

参考思路: (by [Dorothy hemmy](#))

- 1) 虽然广告刊登之后, profit 也上升了, 但是这个 profit 不能 simply attributed to the advertisement, 也许是它因。很有可能只属与销售的正常波动或者消费者在第一个月的需求本身就比较大。(相关因果)
- 2) 即便利润的上升是由广告引发的, 但也许是两相比较下, inexpensive models 的便宜的价格吸引了顾客 (它因)
- 3) 仅仅两个月的数据说明不了什么问题, 有可能从整年来看, 把 inexpensive models 放在前面或中心, 销售额更高。
- 4) 二月和六月可能情况不同, 不能对比。
- 5) 花费可能大于 revenue
- 6) 在没有对当地居民收入及偏好的详细的调研前, 不能草率决定要用 luxury models 作为主打商品

构筑提供的思路: (by [HaibrarAi sY](#))

- 1) 提高卖普通的车的数量也可以提高 profit
- 2) 考虑到买家的 budget。不同买家对于车的功能有不同需求, luxury 不一定适合所有人
- 3) 提高 customer services 和保养可以 keep customer retention rate. 买家以后也会来买车->提高 profit

构筑提供的思路: (by [GMAT-cracker](#))

- 1) False analogy: Sales in June and sales in Feb is not comparable.
- 2) gratuitous assumption: the higher sales do not necessarily lead to high profit.
- 3) ignore the demand of the potential customer.

12. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

写作是小镇报纸 (by [奶酪猪排卷](#))

【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 了 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](#))

V6: 讲了 small-town 里的 newspaper 面临 financial problem 觉得原因是 广告费的减少和 subscription rate 的降低, 还有就是居民都转向了 TV 和 Internet, 然后说一些 national media outlets 通过 marketing 吸引广告和读者成功解决了问题, 所以觉得一个叫 Bundo 什么的公司也应该这样, 以及增加广告费和增加 subscription rate。 (by [dongspark2](#))

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...

构筑提供的思路: (by [spancer111](#))

- 1) 可以反驳的点很多: national media 和小报社不可比
- 2) 减少了 subscription 客户可能也减少
- 3) 报纸发行量减少可能由于 Benton 新闻质量不如以前等等

13. 明星代言 (Alpha cologne) (2 次)

【本月寂静】

另一个狗主碰到了 alpha 公司要换代言人的市场营销策略的一个 (by [奶酪猪排卷](#))

作文 考了关于威哥的?? alpha men?? 我觉得应该是威哥吧哈哈。说一个市场总监因为最近这个产品销量不好所以打算将市场从中年男人转向年轻人, 此外将产品的代言人从专业运动员变成流行音乐明星 (by [889453](#))

【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 Congene 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、重新制定产品生产链、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

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

【本月寂静】

考了医药公司削减招待费，818 寂静里面总结的很全面。(by [Lyla2016](#))

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 dinning 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 opportunities 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 [zhaozhaozhaozha](#))

- 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，指不定竞争对手的这个指标就是不合理的，指不定 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。

15. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn) (3 次)

【本月寂静】

作文题目是说一个旅馆叫啥 Restaway Motel 发现他们给房间免费提供那些什么无线网啊，电话啊，免费早饭啊之类的服务会增加他们的成本，然后又说另外一家 A 旅馆虽然也有这些服务，但是它们会对使用这个服务的人收取额外费用，所以他们 have better business, 然后说 RM 也应该用这种 policy 去吸引更多的顾客然后增加 profit。(by [毕加凯](#))

构筑提供的思路：(by [毕加凯](#))

- 1) 错误类比 两家旅馆不同，我从位置，房间类型之类的说了一下
- 2) gratuitous assumption：用同种 policy 不一定能增加 profit，说了一下维修成本费之类的，还有可能损失顾客
- 3) 原因过于简单：A 的 better business 可能是因为别的原因

就是 Restway 汽车旅馆那篇。另外我补充下对比的那家叫 Ambassador Inn 的，是高大上的酒店。而 motel 的话就是相对 low 一点的。(by [前来围观](#))

【考古】

V1: Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东：

Restaway Motel 一直都是提供 complimentary service, such as local phone calls, free wi-fi, breakfast etc.。这些使得 motel 成本增高相应的房间的价格也会增高，很多顾客不喜欢，因为 many guests don't take advantage of these service 却仍然要付相同的价格。more luxurious Ambassador's hotel across the town does better business, 他们的这些 service 都是 bill separately 的，等客户有需要时提供并收取比较高的价格，这样一来不用这些 service 的 guests 就可以不用 share the expense 了。很显然，Ambassador 生意更好是因为他们 provide better deal to guests

by billing separately for 那些 service。所以 Restaway 也要 follow 他们的 policy, 这样一来可以 lower cost, attract more customers and increase the profit margins。 (by [dovelv](#))

V2: Restaway Motel 一直都是提供 complimentary local phone calls, breakfast etc 的 service。但是 many guests don't take advantage 这些 service。这样很浪费钱。More luxurious Ambassador's hotel across the town does better business, 他们的这些 service 都是 bill separately 的, 这样一来不用这些 service 的 guests 就可以不用 share the expense 了。很显然, Ambassador 生意更好是因为他们 provide better deal to guests by billing separately for 那些 service。所以 Restaway 也要 follow 他们的 policy, 这样一来可以 attract more customers 并且更 profitable。 (by [bentsao](#))

V3: 写的是一个叫 restaway motel 的经理说要 stop offering complimentary service, such as continental breakfast, wireless, international call。因为他看到一个 more luxurious 的 ambassador inn charge guest separately for those service 然后这个 inn does better business than the motel。经理觉得不 offer 这些 service 可以节省 cost 并吸引 customer, 从而使 motel 的经营上升。 (by [lea 小野妹子](#))

V4: 一个叫 Restaway 的 motel 的 manager 说: 我们 motel 会提供一些 complimentary 的 services, such as Internet 还有什么的, 这些服务不会收额外费用, 但是我们通常都会把他们加在房费里, 所以那些不用这些 service 的客人也要付这些钱。相比之下, 在我们城市中的另一家酒店叫 Amssabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用客人就 need not to share the charges. 虽然他们对这些服务收费很高, 但是很可能他们比我们生意做得好的原因就是因为他们会给那些不用这些服务的客人 provide great deals. 所以为了 attract more customer and increase profit margin, 我们也应该学习他们的政策把这些 service 从房费中 separate 出去。 (by [peipeipei123](#))

V5: Restaway Motel Manager Comments:The Motel provides complimentary service including local phone calls, free wi-fi, British breakfast. In contrast, Ambassador Inn provides separate charges for local phone calls, free wi-fi, British breakfast. Many guests who do not use these services save moneys. The more luxurious Ambassador does better business since Ambassador provides better deal to guests by separate billing. In order attract more customers and increase profit margin, Restaway should follow this policy to charge separately. (by [沧海龙战](#))

参考思路

- 1) 无效类比: A, M 客户群体不同, 相同的策略不适合使用。
- 2) 影响因素: Inn 赢利不一定是因为不提供那些免费项目, 有可能是其他因素, 比如高房费。
- 3) 这种方法不能就保证带来更好的效益, 比如要住 motel 的顾客是刚性需求, 价格降低无法吸引更多的入住人数, 这样低房价的计划反而是 motel 效益受损。
- 4) 选择入住 Ambassador Inn 的人可能本身就倾向于去使用那些设施, 所以即使分开服务费, 也能收到钱, 但是住 motel 的人为了省房费可能就真的不去了, 这样的损失可能都超过入住人数提高带来的利润。

构筑提供的思路: (by [S 爱喝酸奶](#))

- 1) 作者认为是这个策略 导致了 ambassador 的成功, 实际上这两者不是因果关系
- 2) 作者认为 motel 和 ambassador inn 都是一样的在 all aspects, 没有差别
- 3) 作者没有考虑到其他的方法可以 attract more customers。

构筑提供的思路: (by [yangyi920629](#))

- 1) motel inn false analogy
- 2) inn 的 better business 不一定是因为 设施收费降低 cost
- 3) motel 的 cost 不一定是因为提供免费设施才增加的 可能是因为别的地方支出大才使 profit 低

构筑提供的思路: (by [lilyzhaoe](#))

- 1) 无端假设: Inn 更加成功并不一定是因为 optional 的收费方式。这只是 manager 自己的猜测, 并没有提供任何证据两者的相关性。
- 2) false analogy 错误类比: 即使 Inn 的成功原因是这种收费方式, 并不意味着 motel 照抄这种方式就对 motel 有益。可能两者的 customer 的需求就不同。
- 3) plan 不等于 reality: 即使想要实施这个策略, 也要考虑财务可行性或者其它方面, (其它例子大家就自己脑补啦) 是否最终能够 attract more customers and earn more profits 还不一定。

构筑提供的思路: (by [fredrookie](#))

- 1) Analogy 不对 target customers 不同
- 2) Luxurious Ambassador Inn 成功的原因主要不是这个 service 而是他们的服务 酒店环境 Restaway 盲目削减服务项目可能造成 decrease in profit margin 因为 fixed cost 也很高

构筑提供的思路: (by [kim 汎](#))

- 1) motel 和 luxurious hotel 是不同类型的酒店 不能一概而论
- 2) 减少 cost attract customers 的方法又不止那一个 还有其他员工服务质量 房间是否整洁啊之类的
- 3) 只有 luxurious hotel 一个例子太单薄 不知道其他酒店是否成功 而且收费还可能得到反效果 减少 customers

构筑提供的思路: (by [gululu299](#))

- 1) 这些都是 sum cost, 客户不给酒店还要给, 成本不能减少, 也不一定能增加客源
- 2) 别的酒店可能是地理位置好, 或者服务好, 不一定是低价
- 3) 取消这些服务可能会流失现有客户

构筑提供的思路: (by [Ariaxn](#))

- 1) inn 更 luxury, 顾客群不用, 无关因果
- 2) wifi 是一次性固定支出, 费用不随用的人多少而增减, 不收亏损更大
- 3) 做了早餐, 不收会造成浪费和亏损

构筑提供的思路: (by [Ann SUN](#))

- 1) 无充分举证的 claim 证明客户不使用这些 service 以及 cost 如何增高
- 2) 取消额外服务会流失客户于是减少 sales 客户选择他们的 motel 说不定正是因为有这些 features 即使不一定会使用
- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路: (by [沧海龙战](#))

- 1) hasty generalization: saving money for separate billing does not mean better deals.
- 2) Casual Causation: Better business is not necessarily caused by better deals.
- 3) False analogy: what applies to Ambassador Inn does not apply to Restaway Motel.

构筑提供的思路: (by [神粥八宝](#))

- 1) 错误类比, 因为题目说 a 这个东西更 luxurious
- 2) 无端假设, 因为题目中说 m 的头觉得就是 service 的不同, 才导致他们两个, 利润不同。可是题目并没有给出证据。
- 3) 顾客增多, 不一定导致利润增多。

16. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)

【本月寂静】

AWA 主题公园营销某个主题公园(Scare xxx amusement park) 近三年营业额不好, marketing director 给 ceo 汇报改正方案, 因为小朋友来游乐园玩是大人选的, 而参考汽车行业, 大人在选择的时候是以安全优先的, 所以他觉得主题公园也需要将以往的强调 thrill 的口号更改, 改成 thrill for children, safety for parents (大意), 这样改了之后就会 increase dramatically. (by [表面的和平](#))

【考古】

V1: The Marketing Director to the CEO of Screamland Amusement Park:

Attendance to our park has declined over the past three years, even though the advertising budget has increased over these years. Even though our park is mainly designed to attract children and adolescents, attendance is decided by parents who purchase tickets. Research in the automobile industry shows that, 60% of car users' top priority is safety concerns when making purchases. Our Current slogan "scream the hell you want(????) (尽情尖叫)" highlights the scariness our signature ride, likely scared them away, so we should change the slogan to "Thrill for kids, Peace for parents" and highligh the safety (e.g. frequent maintance, etc.) to give parents' concern of safety. This way, we will increase attendance and ticket sales.Evaluate. (by [AnnieRemember](#))

V2: amusement park. 1. Attendance has been declined for the past several years, even though we have raised the marketing budget. 2. Our market target is parents because parents are the people who purchase the ticket. 3. a research from automobile industry indicates that safety is what the parents concern most. 4. We are changing our campaign of "thrill ..." to "thrill but safe" (这俩标题不是这样但是意思是这个意思) so that we can increase the attendance and sales. (by [cocoshirley](#))

V3: amusement park attendance has been declined for the past three years, despite that the advertising budget has been increased for the same period of time. Even though kids visit the amusement park a lot, it is the parents that most frequently purchase tickets. Research indicates that for the automobile industry, 60% of customers claims that safety is their top priority when purchasing cars. Therefore, our amusement park should change the current market campaign slogan xx(好玩的游乐园之类的) to "fun for kids, peace for parents"(之类的), to emphasize our fine safety record and inspection and maintenance procedures. So we can have increased attendance and ticket sales. (by [wewe19850816](#))

参考思路:

1. 错误类比: automobile industry 和 amusement park 不能类比, 他们有很多不同点。
2. 无根据假设:
 - 1) 60%的购车者把 safety 作为 top priority 说明家长也 consider safety top priority
 - 2) 改变 slogan 一定会增加 attendance and ticket sales。虽然说家长是去不去游乐园的最终决定者, 但是他们会充分考虑孩子的意见, 不能忽略孩子在决策中的作用。
3. 因果关系: Safety 是不是影响 attendance 的唯一因素, 大人带小孩去游乐园需要考虑票价、环境、设施安全系数和娱乐性等。

构筑提供的思路: (by [Serenasunshine](#))

- 1) amusement park 游客量下降的影响的原因不只一个, 可能是 local economic 不景气, household 没有多余的 Income 去娱乐消费之类的
- 2) 家长是主要客户的原因不充分, 即使是购票的主体也不一定是 main customers
- 3) 证据有问题: research 没有 random sampling 啊还有没有 size of the sample
- 4) 错误类比: 汽车行业的消费者和去游乐场的消费者不可完全类比
- 5) 改口号也不一定带来销量增加和客流量的增加。

构筑提供的攻击点: (by [minniecao](#))

- 1) 引用的 research 数据, 但是没有详细介绍, 对这个 research 结果的 reasonable 存疑。因为如果这个 research 只访谈了 10 个购买者, 那就没有说服力了。
- 2) 错误类比, 讲 automobile 和 amusementpark 类比。
- 3) 因为 parents 买票, 就认为 parents 是主要顾客。其实 children 和 adolescents 才是影响 parents 买不买门票的最大因素。应更多关注 safety 能不能吸引小孩。

构筑提供的思路: (by [gogoGMAT720](#))

- 1) 无因果关系, 不是说 advertising budget 涨了收入就应该涨。

- 2) 汽车业关注点与主题公园关注点不可比。
- 3) 可能入不敷出, 用了新的 campaign 也不能喜迎更多游客。

构筑提供的思路: (by [化身孤岛的鲸](#))

- 1) 父母一般会听从孩子的意见, 而且孩子的零花钱越来越多, 有的 children 或者 adolescents 自己就可以支付门票
- 2) 汽车行业的调查对游乐园没有参考意义 (错误类比)
- 3) 最终目标是提高 sales, 但是即便修改了 marketing 方面的内容, 也可能没有效果-----娱乐设施是否过时、服务是否到位都是重要因素

构筑提供的思路: (by [tobiasbj](#))

- 1) 尽管是父母给钱, 但孩子才是 target customer, director fails to distinguish target customer and people who pay, target customer 是在 buying behavior 中起对 decision making 起更大作用的人。
- 2) 引用的 research 是汽车行业的, not applicable to amusement park
- 3) amusement park 的 attendance 是否提高门票收入是否提高还有很多其他因素影响, 比如经济环境等等。

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

- 1) 错误排除 advertising budget 不是 decline 的原因
- 2) 错误类比汽车和游乐园销售
- 3) 错误假设改变 slogan 就能提高 attendance and sales, 也许别的游乐园也有这样的标语, 也许本身的 market campaign 就不有效

17. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

说的是 H 公司准备在 A 市新开三个零售药店 说是那个城市也有个店但是销量不好因为有一个 Local Drug Store 叫 Kirby 特别多的 loyal consumers Kirby 本来实在市中心有个店然后后来扩张到了在另外地方也有三个店。然后就建议说我们也开三个去竞争 因为我们可以大量的购入所以 prices of national drugs 会很低 这样就会 attract consumers (by [冬将军](#))

构筑提供的思路: (by [冬将军](#))

- 1) 那三个店可能顾客不多 顾客可能主要是在市中心的店所以开了也不会吸引人
- 2) 可能不是 national drugs 吸引顾客购买 顾客可能喜欢 international 的 drugs 所以 national 的便宜也没有
- 3) 并不是买的量大就会价格低 还有别的方面 比如 Kirby 的货运很高效所以不一定价格会有优势

【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 [Vakarlan](#))

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](#))

V6: 大概意思是, 一个 national drugstore chain 想要在 A 城开 3 家店。之前有两个 rival 试图和 local drugstore Kirby Drug 抢市场, 但是失败了。我们公司的策略是进攻 Kirby by opening 3 locations near their current locations. 因为我们公司可以拿到很好的 pricing on national brand drugs, 我们可以抢走 Kirby Drug's current customers and become the leading drugstore in A 城。(by [Berrilicious](#))

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 [老猫吃面](#))

- 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.

构筑提供的思路: (by [Berrilicious](#))

- 1) 不知到客源多少用 national brand drugs, 是否足够盈利 and become the leading drugstore-dubious assumption
- 2) why did the other two competitors fail? As national chains, they probably had the same low pricings on national brand drugs.

18. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)

【本月寂静】

航空公司利润下降了 20%, 燃料费统一上涨, 他们公司自身还开设了新的航线。由于其它公司也面临燃料费增长, 但依然盈利, 所以该航空公司认为是由于他们 expand operations 导致的, 因此他们决定 eliminate new added flight。(大概是这个意思吧) (by [Shirley33](#))

【考古】

V1: The business analyst write an email to his CEO:

The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alone not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [nevsaynev222](#))

V2: P Airline 的一个 business analyst 给 CEO 写 email, 说咱公司去年的 profit drop 了 20%+啊! 宝宝很担心咱公司发展啊! 今年年初咱还 expand operation 开了 5 个新航线! at the beginning of the year 油价还蹭蹭的涨, 咱们 fuel expenditure 也蹭蹭的涨! 但这并不是重点! 其他 competitor 在这种情况下还 increase profit 了呢! 所以问题一定出在这新加的几个 new flights 里面! so 我们要斩草除根! eliminate 这些新航线以后咱 profit 肯定蹭蹭的涨! (By [angelacheung](#))

V3: Provincia 航空公司的 CEO 说: 去年公司 profit decrease, 同时世界油价上涨, 所以公司燃油成本上升。也是在去年, 公司增加了一些 flights to 5 cities. 因为其他航空公司也同时面临燃油成本上升的问题, 但有些公司的 profit 还是有 improve, 所以油价不是导致 P 的利润下降的原因。因此, 利润下降是由于新开的那些 flights, 所以我们应该 eliminate 那些 flights。 (by [励志型yy](#))

V4: 一家 Airline 的 analyst 写信给 CEO, 建议下一年取消去年新增的航线。因为去年这家 airline 的 profits 下降 20%, 一方面因为年初油价上涨导致飞机燃料支出增多, 但是其他航空公司也面临这个问题, 而且其中一些航空公司却实现了 profits 的增长, 所以油价上涨不是唯一的原因。另一方面, 去年公司新增了 5 个城市的航线。结论是这些新增的航线也是导致 profits 下降的原因, 所以下一年要取消它们, 为了 increase profits。 (by [chaaang](#))

V5: The profit of Provincia Airline has decreased last year. At the same time, it expanded its operation. Also oil price increased drastically in the beginning of the year. As some other airlines also faced the roaring oil price and they were able to increase their profitability, the oil prices alone not the reason for the loss in profits. The newly added 5 flights (expanded operation) should be responsible to loss in profits. In order to return to profitability, we should eliminate new flights added earlier this year. (by [我也在这里](#))

V6: 有一个航空公司的 CEO 说他们公司的 profit 下降说了两个原因一个是 fuel cost increase 一个是新增了 five flights 因为其他公司也同样 face fuel cost increase 的问题 但是有些公司 profit improved 所以说 fuel cost increase alone is not the reason for profit decline 所以问题应该是在 new flights 上 所以他建议要 eliminate new flights to improve profit (by [curucma](#))

构筑提供的思路: (by [alzn2765](#))

- 1) The CEO fails to establish the casual relationship between the decline in profit and adding flight. The sequence of these two events, by itself, does not warrant the former caused the latter. There are many potential factors that may cause the decline. For instance, Unless the CEO would rule out all these possibilities, it is gratuitous to attribute the decline in profit to the adding flights in some cities. Any attempt aiming to solve the problem of

decline in profit must base on a thorough investigation to gather data in order to narrow down and locate the actual cause of the decline.

- 2) The CEO commits false analogy by equating Provincia Airline and other airlines. The dissimilarities between the airlines may outweigh the similarities, thus making the comparison less valid. It is possible that some other airlines were enjoying the oil compensation from the governments, which were promoting their own national brand in airline industry, to offside the effect of high oil price, while Provincia Airline was not enrolled to such compensation at all.
- 3) The CEO unfairly assumes that elimination of flights suffices to stop the decline in profit. If the decline was caused by a combination of factors, such as..., some of which will still remain in the future. A mere elimination of flights may have insignificant impact on the decline in profit. Furthermore, the CEO also makes the assumption that elimination of flights is necessary to stop the decline in profit. Common sense tells us there are many such possible factors as.... The CEO must explain why none of them was available or why they all failed to achieve the same result.

参考思路:

- 1) 充分必要条件: flight expansion 是 profit 减少的唯一条件? 也有可能是非扩张航线乘客减少。
- 2) 错误类比: 其他公司 increase their profitability, 也许是他们的服务更好, 航线更全, 顾客更喜欢选择他们公司。
- 3) 无根据假设: Decrease flight expansion 一定会使 profit 上升? 虽然减少航班数量, 可以减少 overall cost, 但是 revenue from these flights 也是同样减少。

构筑提供的思路: (by [露牙牙 Vamtoria](#))

- 1) False Analogy: P 航空公司和其他航空公司情况不会完全一样, 那些 profits 有增长的公司或许是因为有更好的服务或其他原因增加了收入, compensate 了油价的增长
- 2) 外部条件不变: 认为 P 航空公司在过去的一年除了油价只有 operation 的变化, 然而还有其他可能诸如: 竞争对手的出现, 经济大环境萧条
- 3) 无因果: 未排除他因 (构筑在考场上虽然想到了, 但是只写了好写的前两点)

构筑提供的思路: (by [Fchillex](#))

- 1) 他因, 可能其他原因, 导致 cost 增加, 不止这两个
- 2) 论证无据, 不是 cost 减少 profits 就增加。
- 3) 取消航线未必能带来利润上升, 利润还有其它因素导致。

构筑提供的攻击点: (by [starchoi](#))

- 1) false analogy: procia 公司跟其他公司情况不一样, 不能类比, 有可能其他公司的管理层比该公司原本就好得多, 所以才会有这种结果
- 2) eliminate 航班可能促使该公司在其他城市失去客人, 从而进一步恶化利润

3) 油价跟利润没有必然关系

构筑提供的思路: (by [励志型 yy](#))

- 1) 利润上涨的公司可能只是少数, 而且他们有可能和石油公司有签订合同, 燃油成本手世界石油价格影响较小
- 2) 没有提供公司 flights 的需求、成本、收入的数据, 说不定新加的这些航线正是需求很大利润很好的。

构筑提供的思路: (by [chaaang](#))

- 1) false analogy
- 2) 新增航线导致去年 profits 下降没有依据
- 3) 即使去年新增航线并没有盈利, 可能明年会盈利

构筑提供的思路: (by [菜菜菜菜](#))

- 1) 可能 P 公司前几年的盈利一直处于下降的趋势, 平均下降 30%, 那么 20%也不是很多啦
- 2) $revenue - cost = profit$, 其他公司盈利是因为 revenue (大大) - cost(大), 而 P 公司损失是 $revenue(小) - cost(大)$
- 3) 他因, 服务突然不好啦, 把人拖出飞机事件啦,

构筑提供的思路: (by [helenmikaka](#))

- 1) 即便现在关闭 cost 是 sunk cost (购买飞机, 招聘新人 ect) 于事无补
- 2) 错误类比: 其他航空公司没准有 marketing campaign, renovate 机舱, 提升服务促使 revenue 增加
- 3) 要看 long term benefits, 新航线可以拓宽 market, 增加 customer 的 acknowledgement

构筑提供的思路: (by [宋痲岛](#))

- 1) 无理假设: 认为引进 the new flights 和 oil price 上升在同时发生, 都是导致 cost 上涨的因素
- 2) 无因果联系: 认为 the new flights 导致 cost 上升, 不一定, 没有做 cost-benefits 分析, 还有内在的其他原因会导致 cost 上升, 如设备啊, 宣传手段等等
- 3) 错误类比: 其他公司可能科技创新、管理创新等等

构筑思路: (by [Clemence4ever](#))

- 1) 航空公司不一样, 不能一概而论
- 2) 关新航线也不一定能让收益涨上去啊, 开一定是有原因的, 应该 rule out 其他 factor 并且做 balance 分析。

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

- 1) either or choice, 可能有其它原因导致利润下降, 比如经济大环境啊, 服务质量啊, 之类的

- 2) insufficient evidence, 不能因为有些航线赚了, 就觉得油价影响不大, 不然可能赚的更多, 另外这个五个新航线可能很赚钱, 但是没有提
- 3) 取消新航线也不一定能赚钱, 可能会损失一部分客户, 另外航线的取消意味着裁员, 可能会带来负面的社会评价, 进一步伤害 profit

19. 环保法规 (environmental regulation)

【本月寂静】

有环境学家建议对当地的一家 Steel Mill company 建立更加严格的环境 regulation. 然后作者不同意。为什么不同意呢？ 1. 因为这家公司是当地第三大的 employer, 这样会造成 economic burdens. 2. 旁边一个地方叫 earlyville 之前这么干过, 导致很多公司倒闭, 制造业工人转到了别的 industries, 改变了 E 地区的 economy foundation. (by [MorganHaro](#))

构筑提供的思路: (by [MorganHaro](#))

- 1) 严格的 regulation 必定会造成 Mill company 的 operations 上的变化, 但这些变化长远上来说是有利的
- 2) E 地区的结果是造成了 economy foundation 的 change。但是如果制造业的工人流入到更赚钱并且环境友好的服务业, 那并没有坏处
- 3) Mill company 是第三大的 employer 但是并没提供跟前两大比 Mill 所占的利润比例或雇人所占的比例

【考古】

V1: 一家 newspaper 说, environmentalist propose to tighten restriction on the air and water pollution of a Steer Mill company in the town Culberton, 我们 Culberton 的第三大雇主什么 Steer Mill (钢铁厂, number 3 employer of the town) 的生意受到了 environmentalist 提出的更加 tighten 严格的 pollution restriction 的影响。作者就反对了, 说这样子会使经济缩减, 还以 neighbor community Earlyville 为例, 因为引入 environmental regulations, many factories are forced to close, and many workers unemployed, 致使大量工人失业并进入其它行业, 当地 foundation of economy has been changed totally。而且虽然现在环境学家提倡的 regulation is modest, there is nothing would prevent them from imposing more extreme regulation in the future, to ensure the economy to thrive, the restriction proposed by the environmentalists must be rejected. (by [bsi0923](#))

V2: environmentalists---说有一个小镇有一阵 the function of town's economy changed 原因是那些环保主义者制订了严格的限制, 导致那些重污染的工厂里的工人大量失业貌似。现在这些环保主义者又去建议政府实行一些限制排污的制度, 作者认为虽然那些限制看起来很 modest, 但是不排除政府同意他们的请求之后会导致他们变本加厉, 实行更严格的措施, 最后搞垮经济。结论: Thus to ensure the economy can be thrive, the government cannot agree with the demands of them. (by [Celia-x](#))

V3: 讲的是一个小镇叫 Culberton, 然后这个小镇的一个 newspaper editorial 说: 一些 economists 提出来要加强对 pollution 的 regulations, 但是他们不知道这会对企业造成多大负担。然后举了个隔壁小镇 Earlyville 的例子, 说这个小镇就是啊, 要管控污染然后 factories 就完蛋了, workers 也失业了, 然后整个 town 的经济崩盘了。。(大意是这样。。具体细节可能有出入, 大家记得再看看题)。此外, 虽然这次这些 economists 提出来的议案不是像隔壁小镇这么严格, 但是一旦他们得逞, 未来一定会(这里用的 will 将来时, 没用 may 之类的, 应该是强调一定?) 提出更加苛刻的要求。。最后我们经济也会完蛋, 所以! 要否决这些 economists 的提案 (by [brandysourire](#))

参考思路:

1. 错误结论: 不能因为实施了一些限制性的条例后员工就业率下降就拒绝实施这些规定, 如果继续像以前一样破坏环境, 很可能之后的城市环境不适合再从事相似的工作了, 这样就更不适合经济发展了。
2. 证据不足: 隔壁城市工厂关闭, 人员下岗是否真的源于实施的限制性条例, 这个人说的内容到底可不可靠?
3. 错误类比 (false analogy): 隔壁城的情况跟我们城市是否具有可比性, 即使限制性条例对隔壁城市带来不好的影响, 在我们城市就未必会带来同样的后果。
4. 因果关系: 为了经济发展, 可以采取的措施很多, 不是非要拒绝实施这些对环境有好处的措施。可以加大新能源的开发力度, 产业升级, 以确保对环境的保护。即使传统性质的公司人员下岗, 但是新型公司的兴起必然会带动就业。

构筑提供的思路: (by [Jasooooon](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑的点: (by [ndrrrr](#))

- 1) 因果: 经济的衰退不一定是环境 regulation 造成的, 还有很多其他因素
- 2) 类比错误。即使是 regulation 造成的经济衰退, 在 E 城市造成不一定在 C 城市还会造成那样的破坏, 没准会刺激 C 城市其他产业的发展, 促进高新技术产业的发展。
- 3) 时间。未来不一定会更加严格, 不能拿以前的例子来推断以后会怎么发展

构筑提供的思路: (by [elotte](#))

- 1) 是 extreme restrictions 导致 earlyvill 这个镇子失业增多
- 2) 两个镇子的可比性
- 3) restrictions 不一定会变得更 extreme 而且 extreme 也不是没有好处的, 起码环境更好吸引更多人来居住促进经济

构筑攻击的点: (by [左三圈](#))

- 1) 不当类比;
- 2) 错误假设, 臆想 environmentalist 今后的举动;

- 3) 过于负面地看待 regulation, 说不定这些 regulation 除了能改善环境, 还能督促工厂更换设备等提高生产率

构筑提供的思路: (by [brandysourire](#))

- 1) false analogy (和隔壁小镇)
- 2) 强行因果和代表性不足: factories 没说多少个 (只用了一个复数), 就不能代表 E 小镇大部分的企业都因为污染治理倒闭; 然后不能因为企业倒闭了, 之后经济崩盘就直接赖管理污染, 说不定是整体经济下滑, 或者别的原因, 管理不善之类的
- 3) poor assumption (关于以后 economists 一定会提出来更加苛刻议案, 说不定 C 小镇本身也不是特别严重并不需要和隔壁一样严苛的制度)

构筑提供的思路: (by [momorange7](#))

- 1) 类比问题: Culberton 和 Earlyville 不可比;
- 2) 因果问题: 未必是 regulation 导致了 factory close;
- 3) 无据: 以后未必会提出更严格的 regulation

构筑提供的思路: (by [jocez](#))

- 1) 这些 regulation 通过了不代表会给经济 burden。临近的镇上虽然工厂关闭了, 但是并没有证据证明他们的经济收到了影响, 工人换行业可以促进新行业的快速增长。
- 2) 拒绝了 environmentalist 也不代表镇上的经济会持续发展, 污染可以带来很长远后果, 而且不通过 regulation 可能会让工厂放肆地排放污染, 造成以后政府需要投入大量资金来做 anti-pollution, 对经济会有损害。

构筑提供的思路: (by [Gloria95](#))

- 1) C Town 跟 E community 不是一回事啊, 这个 analogy 不靠谱
- 2) 说这个管制未来还会更严格, 没道理的呀。
- 3) E community 工厂关了可能还有其他的原因
- 4) 过去发生的事情未来不一定发生
- 5) 环境管制还可能有更多的 positive effects 呢~

构筑提供的思路: (by [莲剑安南](#))

- 1) 隔壁被整惨, 不代表这里也被整惨(false analogy by simply equating A with B) (我考试有写)
- 2) 因果无联系, 搞环境影响经济?! 笑话 (我考试有写)
- 3) 隔壁下岗工人多, 是否真的因为是环保的锅? There are no alternative reasons of achieving B except A.
- 4) 未来不一定严格。committing the fallacy of "All things are equal" (我考试有写)
- 5) 条例严格不一定是只有坏处, 没有好处。

构筑提供的思路: (by [nightprayer1973](#))

- 1) 无关因果 不能说明 E 经济不景气是因为 restrictions 还可能因为其他原因 比如强大的竞争者 宏观经济衰退等等
- 2) 类比不合理 没有证据说明 CE 两地情况类似 E 的情况不能套用到 C 上 说不定 C 实行 restrictions 之后还能促进经济结构升级
- 3) 没有证据证明环境学家以后会拿 extreme restrictions 约束 C 地 说不定 modest restrictions 已经能解决 C 现在的环境问题了

构筑提供的思路: (by [ruirui](#))

- 1) 别的村倒闭不一定我们村倒闭
- 2) 谁说 S 一定要关才能 meet restriction, 它可以研究新技术
- 3) 谁说环境学家会给更严格的 rule
- 4) 谁说我们 change foundation of economy 之后, 我们村会倒闭?

构筑提供的思路: (by [CaroluvJSuk](#))

1. 错误类比
2. 还有讲优势大于劣势 (环境好可以大量发展旅游业, 工人们进入旅游这个服务业能带来的效益有可能超过工厂关停的损失), 。。。

构筑提供的思路: (by [FLORAYANM](#))

- 1) 他果 不一定会有 economic burden 说不定限制了之后经济反而变好 构筑举了一个可能的例子就是说 可能这个镇的农业是第二或者第一 largest 产业 pollution 多了导致农业不好 农业不好么经济也好不了 restriction 了 之后呢 农业好了 economy 发展
- 2) 他因 隔壁镇有可能经济垮了有其他原因啊 不一定是这个 restriction 比如隔壁镇公司很多钱拿去投资 结果没有流动资金 资金链断了; 比如人才流失等等 因此不可信, 作者应该考虑更多可能性
- 3) cost-benefit analysis 就算没有 restriction C 公司可以生产 但是 pollution 多了有可能导致很多人生病 工人上不了班 公司没有生产 工人没有 wage 又要花钱看病 economy 倒退 小 benefit 导致更大的 cost

构筑提供的思路: (by [一米二](#))

- 1) 不恰当对比
- 2) 即使环境保护者的需求被拒绝, 也不能保证经济会持续 thrive

构筑提供的思路: (by [Melene](#))

- 1) 因果: 隔壁村工厂关门, 工人失业可能不是由于环保专家, 而是因为工厂自身的问题, 比如管理不善, 进而倒闭的, 所以环保专家的建议其实不会影响当地企业和经济
- 2) 类比: 就算隔壁村工厂关门是由于环保专家的建议, 也不代表在我们村也会这样, 可能我们村的企业听从了环保专家的建议, 减少了污染以后, 对企业有正面的影响, 可能提升了口碑和信誉, 增加了产品销量, 进而还会促进当地经济

20. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

作文是政府要修一个 luxury hotel 应该在 18 号的总结里有的, 我看到过 (by [啊喂我是蚊子](#))

作文是 Luxury hotel (by [yunCaroline](#))

【考古】

V1: A memo from Finance Director: In order to increase city's tax revenue from out-of-town visitors and attendance to convention center, 财务总监建议 all taxpayers should help fund a luxury hotel next to the convention centre. 因为 convention center 经常有外地客人来, out-of-town visitors will contribute to tax revenue, The more out-of-town visitors shopping, the less tax local residents pay, out-of-town visitor 买东西和服务带来的 out-of-town tax, 增加了本地 tax 收入, 所以本地人就可以不用交太多税了, 税收指标由这些外地人买单了。另外目前这个 convention center 只有 50% 的使用率 (大概意思就是说不满, 来的人不多), 还有很大潜力可以挖, 所以豪华酒店建起来之后就会带来更多的客流 (可以 accommodate 更多人), 增加他们的消费额。另外一个论点是, 住豪华酒店的人比住 inexpensive 酒店的人消费能力更强, luxury hotel 收费比 motel 高多了, 也能增加我们的 tax revenue 能带活本地经济, 增加收入。所以为了增加税收, 大家应该建一个 luxury hotel (by [NicoleZ18](#))

V2: In order to increase the number of the visitors to our conference center and tax revenue, it would be of local people's interest to build a luxury hotel beside the center. as the out-of-town visitors spend lots of money and pay lots of taxes and blabla, more contributions out-of-town visitors would make to the tax revenue and less the local people would have to pay. the hotel can accommodate many more people and it indicates that the conference center currently has only less than 50%入住率. so, the hotel can attract more people who are rich and buy a lot. in the end, out of town visitors 的贡献达到最大。 (by [GingerRogers](#))

V3: 说的是 in order to increase the city's tax revenue and economy, the local peopel should help fund the luxury hotel next to the convention center. one of the reason is the visitors purchase a lot goods from the convention center. more out-of-town visitors come, less tax the local people need to pay. 然后又说现在这个 hotel 只入住 50%。两者 win-win game. visitors to the convention center would stay at this hotel to bring more revenue. therefore, the city's tax revenue and economy will increase. 大体就是这个意思 (by [Corrine17](#))

参考思路

- 1) 无因果关系: 建立 luxury hotel 不一定能达到税收上升这一目的, 如果成本增加之后, 消费人数下降收入降低就无法增加税收。

- 2) 无根据假设: 认为外地土豪会入住豪华宾馆 带动本地经济, 但是文中并没有说明来此地的外地人是什么消费层次的, 是否会选择这样的 hotel 居住, 也没有考虑在建立 luxury hotel 之前当地的宾馆是否供大于求。
- 3) 单一因果: 影响税收的其他因素, 除收入之外的。

构筑提供的思路: (by [帝殒 0417](#))

- 1) 没理由说你修个 luxury hotel 客流量就要增加啊, 说不定你这小县城脏乱差大家压根不想来啊。
- 2) 你以为 luxury hotel 收费高就能增加税收? 人家一家五口人周末购物预算就够在你这住一晚了, 谁还来你 convention center 购物??
- 3) 总之你得衡量收入支出吧, 憋等老铁们勒紧裤腰带给你刷了兰博基尼, 你的 luxury hotel 给大家返利二八大杠上海凤凰, 你还说要让 taxpayers 掏钱, 你良心不会痛吗?

构筑提供的思路: (by [460932757](#))

- 1) 吸引 visitor 买商品和服务 提高收入; 本地纳税人还可以少交税
- 2) 喜欢奢侈服务的人就不会住原来的 motel

构筑提供的思路:

- 1) 新建一个酒店能吸引游客么? 游客没有增加的趋势的话, 新建酒店对经济没有作用而且浪费了开支
- 2) 游客是否会选择在更贵的酒店住
- 3) 市政府是不是税收满足税收要求就可以了, 没有说达到要求后继续收当地人的税, 导致当地人的税负没有减少

21. 摩托车生产线

【本月寂静】

一个 motorcycle 公司的 CEO 说: 我们现在有两条 line produce motorcycle, 一条是 produce luxury motorcycle 一条是 produce standard motorcycle。既然 luxury 原料贵生产周期还长, 不如我们把这条生产 luxury motorcycle 的 line convert to robotic assembly line 来提高 profits 构筑思路: (1) 这家公司本来就是专业生产 luxury motorcycle 的, 现在不生产了人们对于这个 brand 就不认可了, 就不会买了 (2) 还有其它方法提高利润, 有可能 the cost to convert the line can not cover the revenue (3) 也许其实 luxury motorcycle 的销量比 standard motorcycle 要高? (by [TyKTC](#))

【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 换城 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 xxxx(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好感, 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

构筑提供的思路: (by [skyoceantea](#))

- 1) 入不敷出: convert 的成本可能很高, 从而不会 increase profit
- 2) 无端假设: 无端假设 standard line 的利润要比 luxury 高, 而且占销售额大, 因为如果 luxury 的 profit margin 很高, 占销售额的比例大的话, 那么 cease luxury production line 就相当于切断了公司主要 portion of sales, 非常不合适
- 3) 没有考虑到有没有别的不好的长远影响 or non-cost impact, 例如公司 well known for luxury products, luxury product 有 loyal customers 等等
- 4) demand/supply 市场: 你增加了产量, 但是如果 demand 没那么高, 那么货卖不出去, profit 也不会提高