

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2021/11/22 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1384350-1-1.html>

### 2021/11/22 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2021/11/22 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰  
<https://forum.chasedream.com/thread-1384331-1-1.html>

【数学】 2021/11/22 起数学(MATH)寂静整理 by ESSENTIALS  
<https://forum.chasedream.com/thread-1384334-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2021/11/22 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS  
<https://forum.chasedream.com/thread-1384333-1-1.html>

【作文】 2021/11/22 起作文(AW)寂静整理 by qv0518  
<https://forum.chasedream.com/thread-1384350-1-1.html>

更新日志:

11/23 更新到 1 题, 感谢 ESSENTIALS!

11/22 换裤日 ([换裤时间统计](#))

## 作文寂静整理目录

01. 药店竞争 (Holner VS Kirby) .....	2
----------------------------------	---

## 01. 药店竞争 (Holner VS Kirby)

【本月寂静】

关于一个 h 公司在 a 的药物市场过去几年表现不好，当地的 d 公司占有很大份额，d 在市中心一个药店，周边地区三个店，h 公司打算在 d 的周边三个店附近开分店，因为 h 从供货商拿货量大所以 h 的药品价格低，h 认为可以吸引 d 的顾客 (by [ESSENTIALS](#))

【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 [Vakarjian](#))

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](#))

V7: 一家药店 H 的 CEO 说：这几年来我们一直在研究在一定地方 T (? 忘了) 建三家药店。过去十年间，有两家 rival 已经在这个地区建药店了，但是当地的 K 药店一直是有 largest share of customers，都很忠诚，K 是由一家小药店发展而来的，后来在这个地区的不同地方建了三家，所以我们 aggressively! propose 我们把这三家店建在他们的店的 proximity，这样呢我们就能吸引大部分他们的店的客人了，客人发现我们的价格更优惠，因为我们有最大量的供应商来源 (议价能力较强的意思吧，成本低) 所以这个项目将会成功并且使我们成为这个地区最大的 drugstore。(by [GEcho 诶](#))

V8: 说的是一个正在发展的连锁药店的 vice president 像 CEO 建议在某个地区开三家药店，但是他通过调查发现，over the ten years, 已经有别的两个连锁药店在这个地区开了，但是竞争不过 local pharmacy, 当地人 loyal to 当地药店，这个 vice president 想通过低价位的药进入这个市场获得优势，因为他们这个连锁企业可以批发药品获得低的进价 (大概这个意思) 如果 strategy 实施，会 make profit (by [fancyaa](#))

V9: 连锁药店 Holner 的 vice president 对 CEO 说的一段话：我们即将在 A 市展开市场，但是我们之前的两个敌对的店都失败了，即使他们十年前就进军 A 市，但是一个竞争对手 K 什么的一直有 largest share 并且顾客很 loyal。K 最初起源于某个市并且几年后又在这个市的其他地方建立了 3 个 new stores。我们应该在他们的附近开新店，这样他们的顾客就会被我们 attract，因为我们有 national brand drugs 的价格优势 (因为我们可以从供应商大量进货)。这样，我们可以成为 A 市的 leading drugstore operation。(by [Sommersbyy](#))

V10: Holner's 是一家连锁药店。在 Allegard 这个地方，有一家叫做 kirby drug 的当地连锁药店很厉害，虽然已经有两家竞争药店开起来了，但是 kirby drug 还是有很多的长期顾客。Holner's 为了跟 kirby drug 抗衡，计划在 kirby 开店的 3 个地方附近新开 3 家店，并且提供 lower price on national brands, 以此抢走 kirby 的 longtime customer。然后这个 Holner's 就傻傻的相信他们一定可以称霸 Allegard 了，可以成为 A 市的 leading drugstore operation。!(by [wanggechina](#))

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 [lixkathy](#))

- 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.

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

构筑提供的思路: (by [moyuknight](#))

- 1) 错误对比 rival chains 和我们药店, 没可比性。
- 2) 没有证据证明那俩 chains 的药没有跟我们一样价格低甚至价格更低。
- 3) 顾客 loyal 可能是因为当地的药店有特殊的药品别地方没有, 或者好的客户服务。

构筑提供的思路: (by [酥饼哒哒](#))

- 1) 错误类比: 两家药店没有可比性
- 2) 无端假设: 低价一定能吸引客户
- 3) 片面性: 开新店成本花费过高可能入不敷出

构筑提供的思路: (by [狗狗 AGO](#))

- 1) 可能顾客不在乎价格
- 2) 可能不是价格影响的
- 3) 可能 K 店的 loyal 顾客根本不会进 H 店看

构筑提供的思路: (by [TracyYang24](#))

- 1) 条件关系: 在 K 附近建不一定能抢夺客源, 可能顾客更看重 K 的其他优势比如服务质量额外优惠产品质量等 而非价格。
- 2) 考虑不全面: 就算能抢夺客源, revenue 高, 但可能由于投入的成本如广告费等过于昂贵, 不一定能获利, 也就不能 make the leading operation

