

## ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/02/07 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1338839-1-1.html>

### 2019/02/07 起寂静整理汇总

【原始汇总】2019/02/07 起原始狗汇总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1338843-1-1.html>

【数学】2019/02/07 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1338838-1-1.html>

【数学讨论稿 1-100】2019/02/07 起数学讨论稿 by cf777

<https://forum.chasedream.com/thread-1338853-1-1.html>

【数学讨论稿 101-200】2019/02/07 起数学讨论稿 by 黄桃酱

<https://forum.chasedream.com/thread-1338853-1-1.html>

【阅读】2019/02/07 起阅读整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1338870-1-1.html>

【IR】02/07 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1338879-1-1.html>

【作文】2019/02/07 起作文寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1338839-1-1.html>

更新日志:

02/12 11:30, 更新到 6 题, 感谢 echo-LUO, iricassie, 乔 qiaoooo!

02/11 21:35, 更新到 3 题, 感谢 Reallen!

02/10 15:48, 更新到 2 题, 感谢 XDXDXD!

02/09 09:42, 更新到 1 题, 感谢 vicky780!

02/07 换裤日 ([换裤时间统计](#))

### 作文寂静目录

01. 眼镜公司.....	3
02. 医药公司削减招待费 (entertainment expenses) .....	6
03. 再生能源 (renewable energy) .....	9
04. 旧仓库区改步行街.....	13
05. 环保法规 (environmental regulation) .....	16
06. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal) .....	20



## 01. 眼镜公司

### 【本月寂静】

一家眼镜公司之前是 outsource eyeglass frame 的生产, cost \$35/pair, 好几年没盈利了。现在 author 建议应该改成公司自己生产, 只要投入\$500,000 买 machinery 和再雇一个员工, 公司就可以自己生产 fram, cost 是\$25/pair。author 说改成自己生产 is the best way to allocate financial resources and gain profit in the next couple years. (by [vicky780](#))

### 【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsouce the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our fiancial resources and will ensure profibility. (by [gin.gins](#))

V2: 一个 eyeglasses manufacturer 的 chief engineer 给公司的信: 从公司成立至今的两年都没有 get profit, one of the main reason not make profitability because of the high cost of shatterproof plastic used in the eyeglass.。we're outsourcing XXX the manufacturer charged \$35 per frame。如果我们自己 invest in machinery (花 50000 块买一套机械), 并且 employ one additional laborer 来生产这种 shatterproof glass, cost 降到\$25。这位 chief engineer 认为通过这种办法, 可以 best use of our financial resources, helps our company reach profitability. (by [同同是个乖孩子](#))

V3: 数字不是记得很清楚...但应该点都没漏...大概就是说 chief engineer has an argument to the CEO (a glass company) : last year the company was not profitable because the manufacture cost of the 某一种 glass frame is too high. Last year the manufacture was outsourcing, which cost 35(?) per unit. If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laboratory, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 然后大概就是 conclusion that the company will be profitable within a few years.. (by [杉杉夏雨](#))

V4: 作文记得是一个做 glasses 的 company CEO 说他们近两年都没能获得 profit, 因为 cost of 一种 plastic 太高了。他们一直把这个 plastic 的 manufacture outsourcing 给别人做, 单价是\$3.5。然后他们改变策略只花 50000 (大概这么多记不清了) 在 investment 上面和 only one more employer, 然后自己 manufacture 那种 plastic。从而可以把 plastic 的价格降到\$2.5。CEO 觉得这是 profitable 的。 (by [shirleyxchen](#))

V5: Email from chief engineer of a eyeclass company: The company is making loss. Currently we outsouce the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). I suggest we make the frames in house. By investing \$50,000 to purchase a new machine, our cost per frame decline to \$25 per frame. Therefore, by doing so, we will finally make a profit in future. (by [zoyahaha](#))

V6: 一个眼睛生产商写给 CEO, In the last two years, we have not showed profit. The high cost is eyeglass frame. (镜框成本高) We have been outsourcing frame and costed 35 per flame. We have

invested in machinery about 30000 and an additional labor, we will cost 25 per frame. 会有 advantage 并且在未来几年 profit (by [Amber-04](#))

V7: AWA 考了眼镜公司。说到眼镜公司这里还有一个小插曲。楼主在翻看前期寂静的时候就莫名觉得眼镜公司很有眼缘，隐隐感觉考试要考。当时楼主并未多想。结果这几天看坐稳寂静，眼镜公司就一直萦绕在我脑海中挥之不去，我不禁开始怀疑考试真的会考这题。但是作为科学发展观的传承者社会主义核心价值观的接班人，楼主坚定地否决了这个想法。倔强的我决定写公园 slogan 那篇。结果考试题目一出来，屏幕上熟悉的眼镜公司跃入眼前，我真的吓了一跳，当然也很后悔。下面是我的回忆，比较确定。Email from chief engineer of a eyeclass company: The company is not making profits since its founding 2 years ago. Main reason is the cost of the plastic used to produce the frame. Currently we outsource the production of eyeglass frame to a supplier (\$35 per frame). If the company could invest 50000(?) at the machinery and another laborer, the company could manufacture the frame by itself..and the cost will be 25 per unit. 所以他说这个 solution 是 our best use of our fiancial resources and will ensure profibility. (by [gin.gins](#))

#### 参考思路:

1. Revenue-cost 分析，降成本省的钱是不是比投入的钱多？雇人会不会多花钱
2. 虽然 outsourcing 的每个要 35 美金，而自己 manufacturing 的每个只要 25 美金，但是 outsourcing 有很多优点是自己 manufacturing 不具备的，所以如果自己 manufacturing，没有经验没有技术，很可能反而不利。
3. 质量：成本降低后镜框质量是不是还一样好？消费者认不认？两年的经营积累了一定的客户群，可能已经适应了既有的质量和 range，如果冒然更改不知道带来的后果是什么。许多顾客习惯了 this frame，突然换掉很有可能丧失很多 royal customer。
4. 证据不足：没有提到目前的销售量以及其他任何销售信息，无从判断 5 万美元的投资加上一个工人的工资、仓储成本、技术培训等各方面的费用整体会不会使公司 better off 进而取得未来几年的赢利。

构筑提供的思路： (by [datouaxiao](#))

- 1) 并没有分析建厂的其他成本，例如招人，技术培训，管理费用等等。
- 2) 也缺少行业价格的分析，市场价格
- 3) 现在技术更新那么快，建厂的话 fixed income 比较重要，产品线如果没多久就因新技术被淘汰的话就白建了。

构筑提供的思路： (by [zoyahaha](#))

- 1) non-financial factors, such as training;
- 2) no guarantee of profit;
- 3) future maybe different

构筑提供的思路： (by [野狼凶悍](#))

- 1) profit 是由 sales revenue 和 cost 共同决定的，如果生产的 frames 质量不过硬，可能会造成 sale 下降。

- 2) 2.50000 刀的资金从哪来没说清楚, 如果是 debt financing 的花会不会 interest 会抵消下降的成本从而也不会实现盈利。
- 3) 决定未来利润水平利润的因素有很多, 及时的确能够降低 cost, 一些 loss, bad management 之类的也会造成不能实现 profitability 的情况。

构筑提供的思路: (by [leleooooo](#))

- 1) 核算成本的方法没有考虑新成立部门, 员工招聘, hr, management 其他成本的产生, 新方法的 cost 可能还会高于之前
- 2) 其他负面的影响会直接影响盈利能力, 自己生产的 frame 不受消费者喜欢, 质量不如之前
- 3) 其他的因素也会影响盈利, 渠道, 广告, 产品形象等
- 4) 未来几年的情况会发省变化, 即使现在盈利不保证将来保持盈利

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

- 1) cost 不一定是 failure 的主要原因
- 2) falsely assume that 公司有 ability 做出和外包一样质量的 frame
- 3) underestimate the cost of opening a new production line

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 1) 忽略了 quantity, 因为机器和人工成本这些还需要除以数量, 然后加到单个成本里比较。
- 2) 文章有说这个自己做是 best use financial and resources, 攻击 best 这一点, 因为可能还有更好方案。
- 3) 未来盈利这个不好说, 写了一下宏观环境问题啥的。

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

- 1) 认为 best way 错, 因为可能有更加好的方法
- 2) 认为实地全等, 现在没有收入是因为自己现在刚刚成立所以收入不高, 可能之后收入会提
- 3) 弊端, 现在刚刚成立, 订单不多, cover 不了原本的 cost

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

- 1) 1 公司因为 2 年没盈利没钱付
- 2) 2 还有其他导致没 profit 的因素, 加新设备也不能盈利

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

- 1) 公司不赚钱可能是别的原因, 不一定是产品成本的问题, 比如公司才卖了两年眼镜, 明显没啥品牌效应, 所以卖不出好价钱, 也有可能公司的 promotion 做的不好 (promotion 的阅读给我幼小的心灵蒙上深深的阴影), 从而没有提高销售量, 好能够 dilute 公司的固定成本和管理营销费用。公司应该仔细研究下真正的问题在什么地方。
- 2) 即使真的就是因为 frame 太贵, 自己生产也不一定是最好的解决方案, 你可以跟那个 manufacturer 商量下, 长期合同能不能便宜, 你还可以换个供应商, 可以尝试联系下中国和印尼的供应商, 他们人工便宜, 东西都卖的可便宜了。

- 3) 即使真的要自己生产, 也不一定能够解决没有利润的问题。那个投资需要的资金需要新增贷款, 会增加利息负担。即使有了钱不一定能买到设备和找到人才。即使有了设备和人才也不一定能够很快调试通过生产出合格的产品。所以可能这个 proposal 会带来巨大的风险。构筑自己的分析仅供参考, 欢迎补充。

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

### 【本月寂静】

一个公司的 director 说公司去年的盈利是 7%, 是行业的第一, 销售部门的员工功不可没。但是公司已经没有增长空间了, 而公司的娱乐费用占了 25%, 比竞争者都高, 所以削减娱乐费用到行业平均水平就能保证今年增长超过 7%, 维持企业的龙头地位。 (by [luoerweiqi](#))

**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 entertainmt 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 dining and entertainment fee higher than industry average at 25%. Sales Director 希望通过削减这方面的费用来达到行业平均水平, 从而控制 cost, 提升 profit, 继续 maintain leader 地位。(by [lucylazycat](#))

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

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

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

构筑提供的思路: 3 个削弱方向 (by [Suty](#))

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

构筑思路: (by [kerrfan](#))

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

构筑提供的思路: (by [小倩猪](#))

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

构筑提供的思路: (by [taotao3160](#))

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

构筑提供的思路: (by [aril\\_norran](#))

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

构筑提供的思路: (by [forever 宇](#))

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

构筑提供的思路: (by [balomichelle123](#))

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

构筑提供的思路: (by [snowwyy](#))

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

构筑提供的思路: (by [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。

构筑提供的思路: (by [aptxjiec](#))

- 1) survey 不行: in-house research
- 2) 因果: 减少 dining 和 entertainment 支出降低员工满意度, 销售 team 又很依靠员工能力, 员工不满业绩不行 profit 更无从谈起。
- 3) assumption: 一定能涨超过 7%, 维持领先。哪怕这个措施有用, 也未必能够维持高增长率

### 03. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

大意是由于 a world wide drop of mining technology 使得很多公司的 profit and stock prices 减少, Blastcom Corporation 准备把自己的 mining technology 转变成别的能源, 比如风能什么的 3 个例子, 这样 Blastcom 就不用担心自己的 profit 和 stock prices 了。(by [Reallen](#))

构筑提供的思路: (by [Reallen](#))

1. 类比错误 (不知道对不对), Blastcom 不一定像别的公司主要依靠 mining technology
2. 转变投入的成本可能大于收益
3. 将来不可测

【考古】

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

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

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

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

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

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

V5: A shareholder of a mining corporation proposes that since the profits of the company have remained steady for several years. in order to boost the profits and stock prices, the company should change its focus of its research from mining to renewable energy field, which includes wind, solar and biodiesel etc. because the renewable energy field is lucrative and some firms have been very successful in this field, stepping into this field will increase the mining company's profits and stock prices. (by [pterosaur](#))

V6: the B 什么 Corporation, mining company 好像, 最近公司 profits and stock prices slide, 然后说 renewable technology industry 的 future 非常 promising, 并且 other prominent renewable energy companies that market 新能源 have become successful, 所以 the B Corporation 应该 devote to

research in this exciting field, 这样的话他们的 profits and stock prices will be free from any future declines. (by [逐梦小飞侠](#))

V7: 讲得是 balstman (大概是这样拼吧) 一个 mining technology 的研究公司制定了一个新战略的事情, The following argument is from the 致股东信还是某个给股东的 report 的:

Balstmon Company 是一家研究 mining technology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining technology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy: direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining technology market 的绩效减少。(by [iyy 打酱油](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [mirinno](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Worthit](#))

- 1) 该公司 profit 下降股价下跌不一定是因为 worldwide demand for mining technology 减少, 可能有其他原因。需要 rule out 其他原因。
- 2) 该公司和那些已经成功的侧重 renewable energy 的公司不可比, 条件已经不同了, 也许人家 10 年前就开始研究了, 前期还有政府资助啥的。
- 3) 研究部代表成功。cost 也可能很好高以至于增长的 revenue 根本 cover 不了。

构筑提供的攻击点: (by [xiuxiup](#))

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

3) 转型不代表成功, 因果无据

构筑提供的思路: (by [imaniman](#))

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

三个攻击点: (by [giuhao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [Missing](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

- 1) 科学家不是你想转型就能转的啊一般他们都只是擅长他们自己本来的领域
- 2) 别的公司成功不代表你也能成功, 说不定将来这个 renewable tech 的市场饱和了呢
- 3) 有木有认真分析为啥去年股市下跌, 也许是因为整体的经济不行啊! 谁说将来 mining tech 的需求很低的啊? 有可靠的依据吗? 等等。。。

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

- 1) 公司的科学家从 mining 转型成 renewable energy 的可能性 因为是不同领域 科学家是否有专业的能力可以转型
- 2) 公司能否成功转型 company structure 能力
- 3) 因为已经有许多成功的公司 打入市场困难度很高 因此 Arguer 的结论可行性未知

构筑提供的思路: (by [AthenaF](#))

- 1) 去年对采矿技术的降低不代表永久降低, 如果采矿技术的研发是公司主营业务, 对公司的利润影响很大;
- 2) 已经有一些公司在这方面取得了成功, 现在这些公司可能垄断市场, 没有 market share 了, new entry 也很难活下去;
- 3) 研发需要时间, 既然可再生能源技术使得挖矿技术的需求被降低, 那么会不会有新能源导致可再生能源技术的需求也降低。

构筑提供的思路: (by [IvyZZZ](#))

- 1) 该公司的科学家可能专精原来的行业, 转换到新的行业要雇佣新的人, cost 很高, 不能保证 profits
- 2) renewable energy 行业里的几个公司可能是因为其他的因素才发展的很好, 而不是单纯因为行业环境好
- 3) 等到 b 公司进入该行业的时候这个行业不一定好了, 比如政策不再那么支持了

构筑提供的思路: (by [QUggie](#))

- 1) 现在研究晚了, 竞争不过别人
- 2) 现在新能源赚钱不代表以后赚钱
- 3) 公司不可能永远不亏钱, 没有不亏欠的公司。

构筑提供的思路: (by [MrsRabbit](#))

- 1) competitive industry
- 2) general market entry
- 3) capital burns within research
- 4) mining industry demand bounce back

构筑提供的思路: (by [亚历山大王子](#))

- 1) 利润和股价下降可能是多种原因造成的, 不一定改变 strategy 就能阻止 loss
- 2) 错误类比: 错误暗示别人成功自己就会成功, 矿产和新能源在 research domain 和 operation model 等方面都不一样。矿产转新能源可能面临巨大 initial investment 和 cost 的问题, 都可能导致利润和股价受损, 没有进一步的 investigation, 不能得出结论
- 3) 时地全等: 现在新能源发展好不代表将来也会成功

## 04. 旧仓库区改步行街

【本月寂静】

为了实现城市经济转型, 从 traditonal industry 到 creative industry, city planner 说一个 research 显示在 creative 行业的从业者喜欢 urban living environment, 所以就要改造环境, 从而吸引人才, 从而再吸引 industry 过来, 从而 benefit entire economy, 增加就业啥的 (by [echo-LUO](#))

【考古】

V1: A letter from City Planner to the Mayor of Steelville, a traditional manufacture and mid-sized industrial town:

Creative industries, such as publishing, fashion, software design, architecture etc. are the most vibrant, growing economy of the contemporary world. Steelville City, a middle-sized town, wants to transform its traditional economy to the new creative economy, so it needs to find ways to attract these creative industries. Scholars have found that people who work in these sectors are attracted to urban living environments that feature pedestrian-friendly spaces. To convert the traditional manufacturing industry to the new economy and create new job sector, he proposes to renovate a warehouse district to build a 10-block pedestrian-only area, 然后建一些设施比如说 performing arts center, cafeteria, fashion shops, chairs on the street 之类的。最后说这样的话就一定能吸引那些创意型企业过来 (attract people who work in the creative industries), 然后就可以促进经济转型 (transfer traditional economy to creative economy) 以及 energize the entire economy and guarantee the economy renewal by providing new sector of jobs.

Please evaluate the argument and the plan. (by [siennasong](#))

构筑提供的参考攻击点: (by [siennasong](#))

- 1) Casual oversimplification: urban living environment 不一定是创意型企业考虑选址的决定性因素。
- 2) 那个 10-block pedestrian area 因为是给行人走的, 不许用车, 所以对于很多企业比如说 Publishing, fashion 已经要运输 material sample 的, 可能很不方便。
- 3) Gratuitous assumption: 吸引创意型企业不一定就能保证经济转型。

构筑提供的攻击点: (by [777APLUS](#))

- 1) 假设错误, 你不能保证通过 old warehouse 的改造 就一定能吸引 creative industry
- 2) 时地全等, 你花个几年建完了, 到时候还流行 creative industry 吗? creative industry 喜欢的还是这种风格吗?
- 3) 入不敷出, 花了这么多钱, creative industry 不来怎么办, author fails to outweigh cost against revenue.

构筑提供的攻击点: (by [Echofly](#))

- 1) Scholars recently argue that the creative sectors are the most rapidly growing in contemporary economy 没有有力证据支持可信度; 而且发展最快也不代表最能带来经济效益。
- 2) City planner assumes the new creative industry 和 traditional manufacturing industry 相比可以带来更多收益, 并不能证明这点, 需要 research 和 profit forecast of each.
- 3) 没有考虑 if the cost of demolishing the old manufacturing plants and renovation would be greater than the benefit brought in by the new sector.
- 4) 没有调查 Steelville (是不是这个名字) 的居民是不是有兴趣光顾他建议的这些 performing arts events 和 restaurants and cafes.

构筑提供的思路: (by [大雨栗子](#))

- 1) 错误认为 MIDSIZED INDUSTRIAL TOWN 可以转型变为 URBAN LIKE AREA
- 2) CREATIVE INDUSTRIES 可能并不是因为环境的改变而进入 TOWN 的, 也可能是因为本来就有这些 CREATIVE INDUSTRY 才逐渐把社区改造成有生气的样子的【因果倒置】
- 3) SCHOLAR ARGUES 并不能完全体现证据充分, 人家学者只是觉得这些企业有发展前途, 未必就是一定啊【缺少 SAMPLE, SURVEY 等 SUPPORT】

构筑提供的思路: (by [钛合金娘子](#))

- 1) Causal oversimplification: Other factor, such as municipal services, transportation, and investment policies, may be virtually crucial in the development of the Steelville's economy.
- 2) Gratuitous assumption: The argument rests on the poor assumption that the renovation from an old warehouse to a pedestrian-only space will boost the municipal economy.
- 3) Either-or choice: The argument unfairly assumes that the old warehouse and a new pedestrian-only space are mutually exclusive and the mayor must make an either-or choice, but the author fails to rule out the possibility that the coexistence of the old warehouse and a new pedestrian-only space may produce better results.
- 4) Gains vs expenses: The author fails to take into account the increase in cost of the transition from the warehouse to a pedestrian-only space, and the inefficiency that may arise from such a sudden transition.
- 5) All conditions are the same: It is possible that the trend (identified by the author) will greatly fluctuate or even reverse in the future. (这个想法可参想美国 08 年金融危机后重回实体经济的例子)

构筑思路: (by [PapaDoc01](#))

- 1) creative industries 是否进驻并非单纯由 creative facilities 决定, 可能还存在其他因素例如 traffic situation, environment, size of population and potential market。所以即便上马这些 creative facilities, 新的 industries 也不一定会来;
- 2) 忽略了 costs。如果建设这些设施的 costs 超过了可能的 profits, 那么得不偿失;
- 3) 如果新企业是从全国而非当地招收新雇员, 这对增加就业机会帮助不大(有点牵强, 主要是我觉得写的有点少临时加上去的)。

构筑提供的思路: (by [kiivii](#))

- 1) 现在发展好不一定代表以后发展好
- 2) 发展两个行业不是 mutually exclusive 的, 可以同时或者还有其他更好更适合更 profitable 的行业
- 3) 增加新的 job sector 可能代价是牺牲或者 damage 原有的 job sector, 原来的工人更熟悉工业, 还可能会增加失业率

构筑提供的思路: (by [panxiaoshu](#))

- 1) Target 对象错了, 首先应该吸引的是这些 industries 的公司, 而不是这类工作人员。要吸引这类公司, 更重要的考量应该是税收优惠, 周边商业氛围, 以及政府政策之类的, 而不是这样的软环境。
- 2) 即使是吸引这样的从业员工, 他们的主要考量也是工作机会优先, 而非生活环境, 这样的软环境是 good to have, 但或许不是核心考量。
- 3) 选址, 在前两点解决的情况下, 选址也很重要。这个地址必须是符合相关公司以及从业人员需求的, 不是随便选一个旧仓库。

构筑提供的思路:

- 1) 不一定需要转型, 一个城市适合什么行业是由很多因素决定的, 你要论证创新型行业是否真的适合在这个城市发展
- 2) 学者的研究不一定构成因果关系, 城市现代街区不一定是吸引他们的重要因素, 其它比如工作机会和薪酬水平才是, 城市环境可能只是这些人聚集到一个城市之后的结果。你需要更多的证据和分析来证明确实能通过改善环境来吸引他们
- 3) 城市设计还要考虑经济和政治因素, 比如改善街区环境的资金, 以及这种改变对于城市原来的居民是否有影响

## 05. 环保法规 (environmental regulation)

【本月寂静】

引用报社的编辑说的话: 环保主义者要求有更严格的 Restrictions 来减少污染排放, 然后会对 Culberton Mill 带来很大经济负担, 导致它破产。一个 neighboring community 叫 Earlyville 就因为实施更严格的管制, 很多工厂都关门了。所以嘞, Culberton 也会关门的! 虽然现在的环保主义者现在要求只是 modest, 但是他们会得寸进尺的, 所以一旦接受就只会变本加厉! Culberton Mill 要是垮了, 整个 town 的经济都没救了。所以要拒绝环保主义者的提议。 (by [iricassie](#))

【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 [bsj0923](#))



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，产业技术升级，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的后果, 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 [FLORAYANNM](#))

- 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

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

构筑提供的思路： (by [xianxianxu](#))

- 1) 我们村里的那个第三大企业 Steer Mill 会很受限的，经济影响很严重的
- 2) 隔壁村 imposed 了，然后厂子都关了，人都失业了，会改变整个经济的基础的
- 3) 一旦立法成功，环保人士会又要求更多的立法

## 06. 儿童麦片 (FiberFlakes Cereal)

【本月寂静】

AWA 一个 cereal 公司 22 年前的 data 是 65%的消费者是 adult women 2 年前的调查表明 children 消费者从 24%涨到 35%，所以公司打算改包装 packaging 去吸引更多的 children 消费者 来提高 sales (by [乔 qiaoooo](#))

【考古】

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

V2: 就是一个 cereal 公司 FierFlakes cereal 这条 product line 过去的消费者 64%都是 adult women; 然后最近 children customer 从 16%上升到 25%了，所以要抓住这个机会换包装，做广告，然后从 whole family 的这个 crowd 和 competitive 的市场离开，进入专门卖 cereal 给儿童的市场，这样 sales 和 market share 就能上升了。(by [baoninininini](#))

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

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

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

#### 参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [CDKafka](#))

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

构筑提供的思路: (by [羊羊 750](#))

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

构筑提供的思路: (by [米米米米米米](#))

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

构筑提供的思路: (by [Liyuan1225](#))

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

构筑提供的思路: (by [加油 RP](#))

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

构筑提供的思路: (by [龙葵啊龙葵](#))

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