

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-03-05 起)

整理菌 : qv0518

最新版地址 : <https://forum.chasedream.com/thread-1318393-1-1.html>

2018-03-05 起寂静整理汇总

【原始链接】 03/05 原始寂静链接汇总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1318397-1-1.html>

【数学】 03/05 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1318392-1-1.html>

【阅读】 03/05 玥读寂静整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1318394-1-1.html>

【IR】 03/05 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1318443-1-1.html>

【作文】 03/05 起坐稳寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1318393-1-1.html>

更新日志 :

- 03/16 08:37, 更新到 22 题, 感谢 Jessica_he, wewe19850816 !
- 03/15 22:08, 更新到 20 题, 感谢 Eric0902, chen9yun, 大耳朵先生 !
- 03/15 09:55, 第 4, 7 题频次+1, 感谢 CD!, clch !
- 03/13 22:21, 更新到 17 题, 第 1 题频次+1, 感谢 goodhaoyue, 杀鸡使者 utah, Gillian625 !
- 03/12 23:26, 更新到 15 题, 感谢 zoouooooo, Jonaaaaaaa !
- 03/12 08:45, 更新到 13 题, 第 12 题频次+1, 感谢 suesser, Scarfighting !
- 03/11 22:25, 更新到 12 题, 感谢 Snow7 !
- 03/11 10:20, 更新到 11 题, 感谢林四月 !
- 03/11 00:15, 更新到 10 题, 第 3 题频次+1, 感谢 fivesheep, Hazel2023, vintel, 浅色 !
- 03/10 11:20, 更新到 6 题, 感谢过年刷 G 的嘉应子, Carmencita- !
- 03/09 21:05, 更新到 4 题, 感谢落音雨 !
- 03/06 22:55, 更新到 3 题, 感谢 qq290575790, Zi-dog !
- 03/05 22:45, 更新到 7 题, 感谢个儿 !
- 03/05 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静目录

- 01. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次) 3
- 02. 生物技术 (biotechnology) 7
- 03. 小镇报纸 (small-town newspaper) (2 次) 9

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-03-05 起) 更新 : 2018 年 3 月 16 日星期五

04. 高档化妆品 (luxury cosmetic) (2 次)	11
05. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	14
06. 眼镜公司	17
07. 会计软件 (SmartPro) (2 次)	20
08. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service)	21
09. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)	24
10. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)	27
11. 体育赛事	29
12. 药店竞争 (Holner VS Kirby) (2 次)	32
13. 学徒项目 (apprentice program)	35
14. MarketCo 与本地店竞争	38
15. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	41
16. 再生能源 (renewable energy)	45
17. 盖楼出租	47
18. 投资房产	50
19. 眼镜公司	52
20. Spicy Pita Sandwich 店扩张	55
21. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)	57
22. Greentree 裁员及与咖啡厅合作	59

01. 混合动力紧凑型汽车 (hybrid compact car) (2 次)

【本月寂静】

作文是说有个经理说最近的汽油涨价了, SUV 和 truck 销量下降, 而且特别严重, 公司研究部门认为电子引擎很有潜力, 所以公司应该把主要产品换成电动车 (by [狂风](#))

坐稳考的是有一个制造 SUV 和 truck 的公司, 因为油价上涨很多 unusually large, 他们的 sales 就下降了, 因为大家不想买大型车。他们的 research department 做了一个调查说 hybrid electric car 有很好的前景, 所以他们想要 shift most of production to smaller, fuel-efficient, hybrid electric cars. (by [goodhaoyue](#))

【考古】

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

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

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

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

V5: 考的一篇说一个 manager 写给一个卖 SUV 和 truck 公司的董事会: 最近 gasoline prices has risen in the past month, 导致了 reduction in sale 尽管汽油价格经常波动, 而且小幅度的增长其实会促进汽车的出售, 但是这次的涨价太多太 sudden 了, 导致大家都不买 larger automobile 了。而

且公司的 research department 推出了一种新的什么什么车，前面一堆定语修饰，说这种车 show potential in the market 因此公司应该 shift 去卖这种车，为了稳固 sale (by [小呀么小橙砸](#))

V6：引用一个 manager 在给董事会讲的一段话。这个公司是生产 SUV 和 Truck 的。提到几个点：
1. 上个月，油价上涨，虽然油价时有振荡，但是这回感觉 unusually large；
2. 油价上涨鼓励人们去买 compact cars 而不是 larger automobiles. 又说更有甚者，连小车都不买了；
3. Manager 又说我们公司 R&D 部门新 developed 这个 hybrid engine 有 great potential market。所以结论就是 over the coming years，我们应该把 production focus 在生产带有这种引擎的汽车去提高自己的销量。(by [huhurubio](#))

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

构筑提供的参考思路：(by [Laris1](#))

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

构筑提供的参考思路：(by [USLeo](#))

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

构筑提供的思路：(by [红烧小蹄膀](#))

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

构筑思路如下：(by [仲问号](#))

- 1) 现在的情况不代表将来的情况，现在油价上涨，但没有任何证据证明以后也会涨，有可能以后会大跌，大家又想买 SUV 了。
- 2) 公司 SUV 和 truck 的失去 popularity 不一定是因为油价上涨，有可能是因为服务之类的不好，所以其实大家不是不买 SUV 了，而是去别的地方买了。

- 3) 没有任何证据证明你推出的 hybrid car 会获得成功, 至少需要市场调研。而且即使它 sales well, 研究费用等太高, 也有可能造成入不敷出。

构筑提供的思路: (by [阿包包包](#))

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

构筑提供的思路: (by [riowxm](#))

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

构筑提供的思路: (by [小呀么小橙砸](#))

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

构筑提供的思路: (by [icetea1990](#))

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

构筑提供的思路: (by [penghui_zhang](#))

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

构筑提供的思路: (by [liebenana](#))

- 1) 时间全等 现在油价高不代表以后油价也高

- 2) 油价不能是影响买车的唯一因素 换句话说 sale 下降也有别的原因
- 3) 电车不一定好 虽然有潜力 但是市场不成熟 风险大

构筑提供的思路： (by [Milo](#)、)

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

构筑提供的思路： (by [Lottilocia](#))

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

构筑提供的思路： (by [frank940320](#))

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

构筑提供的思路： (by [kenlee2](#))

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

构筑提供的思路： (by [fancydux](#))

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

构筑提供的思路： (by [AMMMMAnda](#))

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

02. 生物技术 (biotechnology)

【本月寂静】

作文说的是生物科技是个高速发展的产业吧，生物科技公司会对其公司所在地镇子的经济有很大的促进作用。开一家生物科技公司需要 highly skilled reseachers 和能放先进设备的地方吧。有所大学呢，在据大学最近的 M 小镇上就开了家这种公司，当地政府给出的补助费用，但是过了段时间大学就把公司给关了。作者说，如果我们 provide financial support，就能 encourage 这大学在我们的 Z 镇开生物科技公司，来促进 Z 镇的经济发展。就是这些了。(by [Zi-dog](#))

【考古】

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

V2：一个 biotech entrepreneur 向 Zanasville city council present: biotech industry is high rising; new biotech corps bring benefits to the economy of the town where they are. biotech industry needs high skilled researcher, lab, and equipment. the closest research center of Zanesville is Martinton university, they have found a new biotech company, which is funded by the Martinton government. But Martinton government has closed that lab. Thus Zanesville should provide financial support to these lab, thus encouraging Martinton university researchers to move here and boost local economy. (by [lymhelen](#))

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

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

V5：biotech industry is a rapidly growing industry and new biotech companies are good for the economies of the towns they based. However, the biotech industry needs high skilled workforce and state-of-the-art lab space with most advanced technologies. In neighbor university town Martinton, some university graduates set a successful biotech lab. But the government of

Martinton closed the lab. Martinton's short sightseeing close of the lab will benefit the town of Zaneville. Thus, "somebody" said that Zaneville should give financial support to biotech labs since those labs will contribute to the economy of Zaneville. (by [qianweiqi](#))

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

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

V8：作文是讲一个 biotechnology 的 entrepreneur 跟 Z 这个城市的 city council 说：biotechnology 现在是新型高速发展行业，innovations 可以 benefit economy，所以建议 council 投资和建实验室来支持 biotechnology 的发展；并且呢，旁边一个大学城 M 以前支持 biotechnology 的发展并且赞助 new graduates 建了很多 lab，但是后来这些 lab 都关门了（这里并没有说关门的原因）；M 的这种目光短浅正好给我们城市创造了机会，如果我们城市开始支持的话，那么那些 new graduates 肯定愿意来我们城市 (by [peipeipei123](#))

参考思路

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

构筑提供的思路：(by [Rhona](#))

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

构筑提供的思路：(by [xifei](#))

- 1) 全世界 biotech 发展好，不一定适用于 Z city，比如减少更 profitable 项目的政府投资。
- 2) 从 set up company 的条件讲，graduates 不 high skilled、Z city 没条件建立 state-the-art lab space，也无法引进 equipment。

- 3) 没有考虑 reason why Marinton closed the lab, 可能政府投资没回报等, 同样的问题会在 Z city 重演。

构筑提供的思路: (by [zzh10295237](#))

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

构筑提供的思路: (by [Glaieul](#))

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

构筑提供的思路: (by [onyanlam](#))

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

构筑提供的思路: (by [夜舞不跳舞](#))

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

03. 小镇报纸 (small-town newspaper) (2 次)

【本月寂静】

当地的报纸公司 (G 开头一个公司) 的 subscription numbers 和 advertising revenue 下降。其他 social media outlets 采用了降低 subscription rate 和 advertising fee 的策略并取得了成功。结论: G 开头的报支公司也应该采用这个 strategy. (by [qq290575790](#))

一家小镇报纸的, many small-town newspapers have financial trouble due to declining of subscrition 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 advertisng fee to offset the revenue, but a better strategy is to reduce subscrition 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](#))

【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](#))

V3 : 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](#))

V4 : Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue, 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 更倾向于看电视跟上网。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee) 和降低订阅费用/销售价格 (subscription price) to attract more advertisement and readers。而且多获得的利润还可以用来 marketing, 从而进一步增加 readers。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用和降低销售价格来增加收入 (by [LUCCINO](#))

构筑提供的攻击点 : (by [dreamhh](#))

- 1) 比如财务情况恶化的他因未考虑 ;
- 2) 及时降低广告费也不一定会提高投放量和收入 ;

- 3) 全国性的报商无法类比等等。

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

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

参考思路：(by [cicilolita](#))

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

构筑提供的思路：(by [萨维学姐](#))

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

04. 高档化妆品 (luxury cosmetic) (2 次)

【本月寂静】

说欧洲一个化妆品公司，主打环保成分的护肤品，在欧洲市场是成功的。现在要杀入美国市场，为了在美国市场也成功，该公司的经理给 ceo 献策，说可以和 mega 这个分销商合作，说这个分销商掌握了 80% (数字不太清楚，但是就是很多) 的化妆品分销渠道，这样的话，就可以帮助该公司在美国掌握超过一半的经销商 (类似这个意思)，然后在 US 获得丰厚的利润。(by [落音雨](#))

构筑提供的思路：(by [落音雨](#))

- 1) causal oversimplification——也许产品的环保概念是美国人不看重的，就算利用渠道也不见得可以提高销量。

- 2) based on a gratuitous assumption.——和 mega 合作获得的渠道一定适合欧洲化妆品公司产品定位吗，比如所获渠道大部分都是 supermarket，但是他们的产品只适合在 cosmetic store 售卖，强行铺货导致的结果就是品牌资产受损，销量下降。

高档化妆品 (by [clch](#))

【考古】

V1 : A letter from the CEO of a British luxury cosmetic brand Kanolli who produces luxury cosmetic with environmental-friendly features :

Our luxury brand has been well known and successful in Europe but we have experienced difficulty in sales in United States. Therefore, we are considering partnering with Mega Beauty Brand Inc, a major US domestic cosmetics discount distributor. It has represented 20 discount cosmetic brands and have 1200 stores nationwide. We could get access to the wide distribution network to help our sales. Partnering with Mega Beauty will ensure our long-term growth and profitability. 问怎么反驳？ (by [2spring](#))

V2 : A letter from CEO of Kalloni's: Our luxury, environmental friendly cosmetic products are well known and successful in Europe, but we hardly sell in the US market. I recommend partnering with Mega Beauty, a major distributor of 20 national discount brands in over 1500 discount stores in US. With its network, I believe that it can provide best prospects for Kalloni's long-term prospects and profitability. (by [Gabrelle_G](#))

V3 : The letter of the CEO of a british company who produces luxury cosmetic with environment-friendly features...“虽然我们在国内（英国）的销售一直不错，但在美国市场的销售量很低。我认为我们应该 partner with a US domestic discount distributor, the Mega-Beauty company, which accounts for 20% of the US market and its discount stores are all over the nation. 这样的话我们的销售量和利润都会 long-term 上升”【我认为的重点用蓝色 highlight】 (by [josslyngogo](#))

V4 : Kanoli 的 CEO 写给 Board of director 的一封信，大意是 Kanolli 卖的产品是 luxury, environmentally friendly 的 cosmetics，但在 us market 的销量不好。所以公司应该和 meaga-beauty parter 起来，meaga-beauty 是一个专注于 discount brand 的公司，有超过 20 个 discount brand 以及在北美有超过 150 个 discount store，所以 ceo 认为和 mb 的合作可以 get access to its distribution network，因此这个 partering agreement provides the best prospects for Kanolli's long-term growth and profitability (by [lyra1123](#))

构筑提供的攻击点 (by [Gabrelle_G](#))

1. Mega Beauty 代理的是 discount 品牌，而且都是在低廉的打折商铺。Kalloni 是主打 luxury 的化妆品品牌，所以用 Mega Beauty 作代理商不但不一定会 Boost sales 因为去打折商铺的 customers 不会 willing to pay premiums for luxury cosmetics，而且会从此降低 Kalloni's 的形象（从高档化妆品 perceived as cheap one）— 没有完全用七宗罪里面的套，但是从商科的角度看，第一反应就是这点错得最明显。

2. No comprehensive analysis of the fundamental reasons why Kalloni's did not sell well previously. 如果是其他因素导致了 poor sales performance, 例如美国的 law 对 some ingredients in their products 有 restriction, 或者美国的顾客现在主要 preference 不在 luxury, environmental friendly 的产品, 那么 partnership 也不会有 expected result
3. No causal link between partnership and future profitability: 未来的 external 市场情况还有公司 internal operation 可能有问题, even if partnership 是正确的 strategy, 这些因素还是会 jeopardize 公司长远盈利能力。所以 premature to conclude that...

构筑提供的思路: (by [bdeerie](#))

- 1) logical leap: 一个 high-end 的化妆品牌子在折扣店里卖会影响 brand value, 并且让欧洲顾客觉得很困惑, 说好的 luxury 呢, 你给美国人卖这么便宜, 我们也要降价!
- 2) weak assumption: distribution 不是唯一会影响 sales 的呀因素呀, advertisement, promotion schemes, price 。。(欧洲人和美国人也肤质不一样? 哈哈我瞎扯的)
- 3) overall marketing strategy 应该和公司的发展方向吻合, 也可以做 survey 调查清楚美国的市场情况, 饱和了没有, 等等等等。。。

参考思路:

1. 无理由假设: 奢侈化妆品和低端化妆品的受众不同, 销售渠道及方法也不同, 不能简单认为两者的合作可以促进高端化妆品的销售。有可能的结果是高端化妆品与低端产品合作之后, 影响高端产品在消费者心目中的形象, 从而负面影响销售量。
2. 时地全等: 从现在的发展情况无法推出未来的发展趋势, 所以说两者的合作会对公司长期发展有帮助的说法是错误的。
3. 因果关系——忽略它因: 影响利润的因素很多, 还包括生产成本, 与 mega beauty 合作的成本等, 不能简单认为两者合作就一定对未来的利润有帮助。

构筑提供的思路: (by [狻猊比比多味豆](#))

- 1) 他因。也许不是因为价格高卖不出去, 而是因为美国消费者不喜欢外国品牌的化妆品。比如他们认为会过敏
- 2) 方案无法到达结果。即使是因为价格, 虽然低价能提高销售量, 但是边际利润也降低了
- 3) 方案副作用。也许一旦开始大量卖出, 或许会违背这个品牌的文化, 就不环境友好了, 大家就会质疑他。其他地区的销售量反而会降低(老顾客跑了)

构筑提供的思路: (by [天下重火](#))

- 1) 两者的目标市场不一致;
- 2) 破坏品牌形象损害长期利益;
- 3) 合作也一定盈利, 可能费用高昂弊大于利。

构筑提供的思路: (by [说话慢的小鱼](#))

- 1) 数据不足, 20 家和 1500 家不一定就说明 mega 很成功, 需要和总体数据及其竞争者的数据进行对比

- 2) 2. K 是奢侈品, mega 是 discount, 不合适
- 3) 3. 入不敷出, 合作要花钱, 需要 weigh revenue against expenses

构筑提供的思路: (by [Sevenzerozero](#))

- 1) Kalloni 和 Mega Beauty 很明显针对的客户群不一样。。。一个是高端, 一个是平价
- 2) Kalloni 在美国混不下去, 不一定是销售网的问题, 可能人家美国客户就是不喜欢你们的产品! 你们的东西不好闻, 不好抹~等等等等
- 3) 像 MB Inc. 这么 niubility 的公司, 说不定人家收你很多中间费呢? 收着收着, 你卖再多不还是不赚钱?

构筑提供的思路: (by [Wang.](#))

- 1) 面对的消费不同, discount stuff 和 Luxuty comestic 不是一个类型的
- 2) 无因果联系, store 的数量, 不能说明这家公司好
- 3) insfficient suvery 没有对比其他 US market 的经销商, 可能有更好的选择。

05. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)

【本月寂静】

Restaway Motel 的 Manager 说: 我们 Motel 提供的 complimentary services, 像无限 Wi-Fi, 早餐什么的都是包括在 charge for room 里面的, 但是其实很多客人完全都不用这些 service. 人家一个比较高档的 Ambassador Inn 就把这些服务分开收费, 只向需要这些服务的人收钱。其他客人不需要平坦这些费用, 人家那个 Inn 的生意就很好啊, 所以我觉得我们也应该向他们学习, 分开收费, 这样能提高我们 Motel 的 profit margin。 (by [过年刷 G 的嘉应子](#))

【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 Amsabador Inn 的, 他们把这些 service 作为额外的收费只 charge 那些用了的客人, 所以那些不用的客人就 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 luxiousAmbassador does better business since Ambassador provides better deal to guestsby 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 anology

- 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。

06. 眼镜公司

【本月寂静】

眼镜制造商从开公司以来就赔钱，工程师说不要外包，外包的话每一个镜架 cost \$35 如果投资新机器花 50000 可以把 cost 降低到\$25，这样过两年就可以 profit 了 (by Carmencita-)

【考古】

V1：一个 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](#))

V2：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](#))

V3：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](#))

V4 : 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](#))

V5 : 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](#))

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。许多顾客习惯了这个 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。

07. 会计软件 (SmartPro) (2 次)

【本月寂静】

有一个软件公司，卖的 accounting 软件里有个人版(for home use)，也有专业版(professional)，专业版卖的好，个人版的销量不好，这个公司的人说很多人用他们专业版 accounting 软件的客户都说喜欢他们专业版有很多 complicated features，然后就说要在个人版里也多加一些 features 可以促进销量。(by [fivesheep](#))

有一家软件公司的 home 版本销售不佳，根据调查，软件公司的 professional 版本销售好的原因是 professional customers 喜欢软件的进阶功能(advance functions)。公司老闆得出个结论 – 最有效增加销量的方式是将 professional 版本的功能移植到 home 版本 (by [CD!](#))

【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。

08. 豪华车口碑营销 (Fernando Auto Service)

【本月寂静】

一个 luxury car company 在广告上的花费一直很多，觉得 traditional advertising based on TV, radio, etc. 不是那么 effective，因为现在的 customer prefer word-to-mouth recommendations and friends acquiesce. 所以决定 interview satisfied customers and put the video on the website. 这样顾客就可以浏览网上其他顾客的 interview，从而增加 customer base。(by [Hazel2023](#))

【考古】

V1：说 Fernand's Luxury Auto Service，以往都通过 traditional advertising 的渠道（像 TV, Radio, 杂志之类）来吸引顾客，花费很高。最近它的 owner 给 marketing manager 留言说，现在网络超发达，考虑到许多 customer 更注重从朋友和 acquaintance（熟人）那里听来的建议（word of mouth/mouth-to-mouth recommendations），我们应该做 Internet based 的推广，这样省钱又有效。于是决定在车行里放摄像头，对一些感到满意的顾客进行采访，拍成视频。而且这个 Auto Service 有自己的网站，把视频 post 到网站上很方便，而且 inexpensive。可以定期频繁地 update 网站，这样顾客就可以通过网站得到关于产品的信息和其他顾客的真实评价等信息。这些做法，

最终提升 customer base。这种方式会更 effective, 所以减少 (还是取消?) traditional ad. (by [PapaDoc01](#))

V2: 一个叫做 Fernando Luxury autoserviceXXX 的 Automobile 公司的市场部门提出的建议大意: Since last few years we have already spent a lot of money on traditional advertising such as tv and radio but customers prefer word-of-mouth recommendations from friends and acquaintances. So we should set up digital cameras in our shops, interviewing those satisfied customers. We can then update the videos on the website frequently. Since the company has a website already, updating the videos online is an inexpensive way of advertising. ..As a result, every time when people seeking recommendations online, they will see people in the videos talking about of the excellent automobiles of our service shop. So the proposal will increase our customer base and bring more sales than traditional advertising methods. (by [vincy613](#))

V3: Fernando auto service 公司, 原来主要通过 TV、radio (traditional advertising) 做广告, 花费较高。然后公司有人提议说现在公司的主要客户都是靠朋友介绍来选择商品的, 应该用网络的方式去宣传产品, 从而有更大的知名度。一是便宜, 二是公司正好也有网站, 通过录制视频采访来他们公司的顾客, 并选取一些好的评价放在网上, 那么顾客会因为看到这些评价去体验他们的服务, 从而达到增加顾客的目的。这样既简单又有效, 比传统的广告方式更有效。结论是以后都靠这个做广告, 不选择 TV\ radio, 会带来更多销量? 大概是这样。。 (by [奥迪 girl](#))

V4: a memo that the owner of a luxury automobile told the marketing manager the word-of-mouth strategy that people prefer recommendations from their friends and acquaintances to advertisements. in order to have more customers, they can interview some in-store customers to make videos and put the videos on their own website. (by [hahouhei](#))

构筑提供的几个点: (by [ojiujiuo](#))

- 1) 大家都相信口口相传没根据
- 2) 老的广告 (radio, TV) 不能吸引客户也没根据
- 3) 自己公司的网站不一定有人浏览不知道啊, 或者并不是潜在客户购买前参考的对象
- 4) 看了宣传后也不一行相信啊, 谁能证实买家不是找来的虚假宣传这样呢。

构筑提供的攻击点: (by [Blannnk](#))

- 1) oversimplified assumption: 有网站, 但不一定顾客都愿意或者有兴趣去看
- 2) other reasons: 影响 customer base 有更多的因素, 因此也有更多的方法, 比如 quality, brand name, after sale service
- 3) doubtful survey: 愿意录视频的人本来对产品满意

构筑的观点: (by [淇水汤汤的汤](#))

- 1) 他们没有证据表明电视收音机等 traditional advertising 没有网络好;
- 2) 还有熟人和网上买家不一样, 顾客不一定相信;
- 3) 还有一个想提高销量不一定从广告入手, 因为可能顾客看到了广告, 因为产品本身的原因没买, 这个不知道对不对, 构筑作文不好, 分数还没出, 大家还是看机经更靠谱~

构筑提供的思路：(by [Jaxhuang](#))

- 1) 人们不一定相信陌生人的口碑
- 2) 很多老顾客不常上网并且上网也不上这个破官网都刷微博 facebook
- 3) 很多顾客不想上镜被采访 那样方案就很难实施了

构筑提供的思路：(by [Airkoala](#))

- 1) research 针对的 mechanic piece 是不是包含 luxury car。因为 car 本身就比较特殊，luxury car 更是特殊。这不是买个吸尘器电视机，人们购买豪车的时候要考虑的东西多很多。
- 2) luxury car 不仅是汽车，更是一种身份的象征。所以人们买它的时候不是为了 follow popular trends，而是为了 show extinction。所以他们才不会听朋友的意见都买一样的东西呢。
- 3) 传统 radio 和 advertising 的渠道比较有针对性，比如看 GQ 的男士都有一定的社会地位，在这里做广告他们会觉得这个产品也很 premium，符合他们的身份。而网站上的东西只有能人们产生了一定兴趣，做 target search 的时候才有可能对消费者有用，否则人家谁辣么闲要来看你网站啊。
- 4) 传统 radio 和 advertising 只用发一些文章或者一些图片，这个是公司现有 marketing 部门可以做出来的，但是如果要在网站上发很多 fancy video 的话，公司需要专门成立一个负责 video 拍摄和制作的部门，后期成本很高。

构筑提供的思路：(by [vincy613](#))

- 1) 作者没有证据支持 word-of-mouth-recommendation 会比传统广告方式好
- 2) 视频里的满意顾客并不是看广告的人的朋友或者熟人，他们的推荐可能会被当作是广告，算不上所谓的 word-of-mouth advertisement
- 3) Setting up digital cameras and hiring people to update the videos online can bring extra cost to the company. 所以 inexpensive 不成立
- 4) The assumption that the website is easily accessible to everyone is dubious.有可能对手花钱把自己的 video 放在搜索引擎 top list，或者这个网站不是很有名很难被搜索到。

构筑提供的思路：(by [raincover](#))

- 1) 因果(改变营销方式并不一定可以扩大客户基数,还有其他的因素要考虑)
- 2) Either-or fallacy (干嘛非二选一,可以一起用)
- 3) cost-benefit analysis/hasty generalization etc

构筑提供的思路：(by [Joycetan](#))

- 1) 无关对比，网络广告不见得适合豪车的销售
- 2) 无理假设：客户不见得愿意录视频并放到网上给公司做广告
- 3) 因果错误：网络广告也会比传统的电视广告更费钱。

构筑提供的思路：(by [jtqitq](#))

- 1) 没有证据表明网上广告花钱少又高效；

- 2) 提车之前就录视频, 还没拿着车呢, 你让他们说啥?
- 3) 你网页浏览量多吗? 有足够的人来看你网站上的视频吗? 再说了, 点进你网站的人本来就对你感兴趣了, 没必要再用视频强调你的好了吧

构筑提供的思路: (by [Bwbj2017](#))

- 1) 说 word-of-mouth from friends and acquaintances 比 traditional advertising 好没有根据
- 2) 在网上 post video 不能达到 word of mouth 的效果因为都是陌生人
- 3) 会去他们网站的已经知道他们公司了, 不能帮他们达到 increase customer 的目的

构筑提供的思路: (by [xfnlll](#))

- 1) 新方法也有成本
- 2) 去网页的人本身就是这个品牌客户, 数量有限
- 3) 可能会有差评, 如果放到网上, 不会起到正面效果, 如果不放, 这些被采访的人知道了会到处说, 更不利于公司形象。

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

【本月寂静】

P 公司的 CEO 说: Provincia Airline 这个公司, 去年的 profits 下降了, 今年年初的 oil price 上升, cost 增加; 同时 P 又引进 the new flights。但是 P 的 profits 还是下降了。其他公司也面临 oil price 上升, 但是他们的 profits 还在上升。因此 P 公司 profits 下降的原因是 the new flights。为了 increase the profits, 应该 eliminate the new flights。 (by [宋痲岛](#))

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

【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开的几个 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 are 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](#))

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 offset 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，燃油成本受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

10. 员工培训 (IntelliTrain online self-training)

【本月寂静】

IntelliTrain 的 brochure 上面推荐了他家的 interactive online self-training program. It will enable new employees to learn the training sessions by themselves, instead of having experienced employees to train them. The latter approach is time and labor consuming. By IntelliTrain, the employees to be trained will well prepare themselves for the skills sets and improve company performance, making company training more efficient, reducing costs, and increasing profitability. (by [vintel](#))

【考古】

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

参考思路

1. 错误假设: Online self-training 的有效性。网络课程不一定能使员工很快适应新的工作, 还要考虑培训的课程对不对口, 能不能满足企业的需求, 员工的学习情况等。

2. Online self-training 需要的时间可能远远大于由老员工直接培训的时间，增加新员工花在培训中的时间成本。
3. 错误假设，老员工辅导新员工就一定没效率吗，老员工培训可以额外培养感情，促进交流。手把手教。老员工培训可以帮助新员工更快融入企业，这点 online self-training 无法做到；
4. Cost 方面虽然课程价格远少于老员工教新人浪费的利润，但是，一个老员工可以同时带很多的新人，可是这些课程是一人一个的，无法确定 cost 谁大谁小，不一定会利润增加。

构筑提供的思路：(by [攻克语法](#))

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

构筑提供的思路：(by [cherhh](#))

- 1) 不能保证网上训练的质量，如果培训不到位，造成的后果很严重
- 2) 传统的培训可以让新员工熟悉工作环境，进行团队合作啥的，而网上培训很难做到
- 1) 大大增加，从而引发 local government 的不满，不利于 fleet motor 的海外扩展。

构筑提供的攻击点：(by [Celia-x](#))

- 1) gratuitous assumption：培训是一种时间的浪费，会给企业带来效益和利润的损失。【比如：很多大企业企业有自己外聘的专业培训老师，或者下设了专门的培训部门，完全不会因为培训影响正常的经营。现在很多企业都向技术导向型发展，很多企业已经有能力自己开发培训软件，开发成功的话就大量节约人力成本了，也很高效】
- 2) 也是 assumption：用了这个公司的软件就一定能还你个倍儿优秀的员工？开什么玩笑。。
【The author obviously omits some other factors which could reduce the training efficiency: For instance, 对着电脑屏幕的长时间学学习往往效率很低，online 学习没有 supervisor 的监督很多人松懈根本学不到什么】我脑洞有点大大家随意参考就好。。

构筑提供的思路：(by [Min.F](#))

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

构筑提供的思路：

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

构筑提供的思路：(by [苏彪](#))

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

构筑提供的思路：(by [shadfaith](#))

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

构筑提供的思路：(by [fighting 阿影](#))

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

构筑提供的思路：(by [rachel1026](#))

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

11. 体育赛事

【本月寂静】

一个岛上五年前办了一个足球会然后带来了游客, 所以官员决定再开一个运动盛会来吸引游客, 复兴旅游业, 并以此刺激经济。(by [林四月](#))

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)

【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 ecconomically. (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

12. 药店竞争 (Holner VS Kirby) (2 次)

【本月寂静】

Kirby Drug 是当地一家药店, 拥有很多会员另一家药店 Holners 要在本地再开三家新店, 要效仿 K 在他周围开三家店, 这样就能使得顾客发现他们价格更优因为他们作为全国的药店采购量更大 (by [Snow7](#))

说 Holner's drug 想在 A 城开几家新药店, 新药店离 A 城市场份额最大的 KIRBY DRUG 非常近, Kirby Drug 是 A 城很受欢迎的 Local pharmacy, Holner's 认为只要他们把药店开在 K 药店附近, 而 H 家卖的 national brand drugs 价格更有竞争力, H 一定可以把 K 的市场份额抢回来。大家可以找一下考古, 还蛮简单的。 (by [Scarfighting](#))

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.

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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) 顾客忠诚不也和售价高低有关系，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。

13. 学徒项目 (apprentice program)

【本月寂静】

某轮胎公司 HR 提议，说我们公司培训员工花的钱太多了，应该学隔壁玩具公司采用的师徒制，让老员工带新员工，这么着我们就能省很多钱。(by [suesser](#))

【考古】

V1：人力培训成本高又耗时间，A tire manufacturing company Excellerate 想要 reduce cost 和 time 培训新员工。Fun Toy Company institute 有一个 apprentice training program，是给 senior employees offer salary bonus，让新员工成为 senior employees 的 "apprentice"，新员工通过 observe senior employee's work habit and activities, follow the patterns set by senior employees, 从而得到培训，还不会影响工作，这样 not expensive and time-cost, 省去了大量花在 training program 的钱，并且说这个 model 在 Fun Toys Company 已经 worked。结论是 tire company 应该效仿也建立这个 program，这样就能 save cost 和 time 了。(by [shaiziru](#))

V2：A TIRE (hellerate 什么的) MANUFACTURER 说因为一个 TOY MAKER (the fun toys) launched a new training strategy called "apprentice training program", senior employees will volunteer to take new employees as apprentice, so new employers can observe their working habits and activities, and follow the patterns set by senior employees, so the firm to eliminate the expensive and time consuming training program. Tire Company wants to adapt this program as well and it can imitate the success of this program. (by [fengfenglee](#))

思路：(by [fengfenglee](#))

- 1) False analogy: a strategy that worked for atoy maker does not necessarily work for a tire maker
- 2) Gratuitous assumption: working habits/activities of the old employees might not be effective all the time, patterns used by them in the past might not apply to current business environment.

V3：一个 E 公司的 CEO (E 是一个 tire manufacturing factory)：1.training employee 的花费很多；2.Fun Toys 公司有一个 appentice program，就是要公司内的一些 senior employee 做志愿者，让 appentice 去 observe 这些 senior employee 的日常工作之类的，然后并从中学习；3.所以，E 公司也应该学习 Fun Toys 的 cost - saving model，从而减少 cost。(by [小姪要高分](#))

V4 : A human resource manager replied to the boss:

As the training fees are unavoidable, the Fun Toys Company has instituted a program to reduce its training fees by letting the managers take apprentice to tell them what to do at work. By showing the apprentices strategies, all the apprentices will follow the managers' method. The company has gain a huge success at reducing the cost. Therefore, our company should definitely imitate the way that Fun Toys Company executed. (by [李东晋 Marc](#))

V5 : 摘自 a human resource director in a tire manufacturing company:

The cost of training the new employee plays an important role in the overall expense of a company. 象 the Fun Toys Company 发起一个 Apprentice Training Program. 他们给 senior employee 发 salary bonus 如果他们自愿参加这个项目。在这个项目中 new employee can learn business patterns from the senior employee 这样来降低新员工的培训成本。so no more expensive and cost programs are needed. 所以我们公司也应该象 FUN Toys Company 一样用这中项目降低新员工培训的成本。 (by [粉红框](#))

V6 : Apprentice Training Program, 一家轮胎生产公司 (tire manufacturing company) 的 HR 总监 (Human Resources Director) 写给 CEO 的 memo 里说到, training program 太花钱花时间了, 而他发现一家玩具公司 (Fun Toys Company) 使用的 Apprentice Training Program 就不存在这个问题, 这个 program 是通过给老员工发放奖金来鼓励他们报名参加 program (pay salary bonus to senior employee volunteers), 指导新员工工作, 这样新员工就能习得老员工的工作方式和习惯, 而公司不用办花钱又花时间的培训 (not expensive or time-consuming)。HRD 的结论是把玩具公司的培训模式模仿来 (imitate the training model), 就可以给公司省钱 (cost-saving)。 (by [bakersdozen](#))

V7 : 作文是 tire manufacturing company should imitate the toy company's apprentice policy to cut the cost of training programs for new employees. (by [Maple_Han](#)) 。一个 reasoning 是 senior employee 会愿意带 apprentices 因为他们会被 offer salary bonuses, 另一个是 toy company 已经用这个方法取得了成功 (在 cut cost 方面) (by [Maple_Han](#))

V8 : A memo to CEO : Human Resouce Director 说要 reduce the cost of training new employees. Fun Toys Company instituted an Apprentice Training Program,非常成功。这个 program 提供 a salary bonus to senior employees, 然后 apprentices 可以 learn the patterns of senior employees' work habit..., 还不会影响工作。这样可以 reduce cost, no expense and time-consuming training。所以这个 tire company 也能取得类似的成功。 (by [watercif](#))

V9 : 讲的是一个公司的 HR Director 给公司的 CEO 写了一个 memo, 这家公司是一家在 tire 行业的。memo 的内容是很多公司通常要花费许多在新员工的培训上, 减少这部分的 cost 对公司很重要。然后这个 HR 提到了一个玩具公司通过引入一个 programme, 大大降低的培训费用。这个方案通过一个软件或者新技术之类的, 可以将 senior employee/manager 的工作技能和经验采集下来, 为了激励这些 senior 配合, 会给予一定的 salary bonus。采集或者观察 (具体不记得了) 而来的可以用来培养新员工, 省时省钱。这家玩具公司通过这个 programme 大大降低了 cost。而我们这家公司也可以模仿他们引入这个。 (by [ztainana](#))

构筑提供的思路 : (by [粉红框](#))

1. False Analogy. 错误类比了我们公司 (tire manufacturing company 和 Fun Toys Company)
2. One-sidedness. 没有考虑 cost-effect analysis. 在这个项目实施过程中, 给老员工发的 salary bonus 可能大于省下的 training cost. 并且在学习过程中, 新员工可能会学到老员工的一些坏习惯, 比如错误操作等
3. "no more expensive are needed." 过于绝对。在 Apprentice Training Program 中新员工只能学到专业技能, 操作, 但是对团队协作力, 团队建设等没有很好的培训到。

构筑提供的思路: (by [小铨要高分](#))

- 1) 错误类比: E 是 tire manufacturing factory, (Fun Toys 卤煮个人认为是做玩具的), 两个工厂性质不同不能类比, Fun Toys 有效的 model 在 E 并不一定适用
- 2) 方案不可行: 因为是观察 senior employee, 但 senior 的工作和 apprentice 并不相同, 观察和学习并不能很好地起到 training 的作用
- 3) 副作用: 对于 tire 工厂来说, 在 employee training 上减少 cost 不可行, tire manufacturing factory 重要的是生产环节, 必要的 training 不可免, 如果用 apprentice program 可能会导致生产上的问题, 比如降低生产效率等等, 进而使 profits 降低。

构筑提供的攻击点: (by [攀攀](#))

- 1) false analogy。作者忽略了两个公司的区别, 不能类比。区别如 professional skill 要求不同, 需求不同。两个 industry 的市场行情, 公司的 market share, 规模不同等。
- 2) 没有考虑到 cost - inefficiency。第一 给老员工的 bonus 不一定低于 training fee; 第二这个 program 会影响老员工的 efficiency, 会 distract 他们, 有可能会是产品质量下降, 出现 quality issue。第三新员工会学会老员工的 bad habit, misoperation 什么的。第四新员工之间少 interaction, 会降低他们的学习效率, 因为一起学习话能让他们交流学习经验和遇到问题; 这种 reduce 还会让他们缺少 cooperation 的能力。

构筑提供的思路: (by [Corki](#))

- 1) 实行新项目的成本可能要高于培训费用;
- 2) 老员工可能不愿意把技术经验毫不保留地传递给新员工;
- 3) 以及这个新项目的效果、时间可能和以前的有所区别。

构筑提供的思路: (by [Maple Han](#))

- 1) bonuses 可能比 saved cost 要高
- 2) 把两个 company 实地全等的 analogy fallacy。

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

- 1) 错误假设: 错误假设这种 training 方式是有效的
- 2) 错误类比, tires manufacturing company 不能和 toys company 比较, 可能前者的员工需要更 professional 的训练方式
- 3) 入不敷出

构筑提供的思路: (by [Greenviewlouie](#))

- 1) 轮胎公司和玩具公司产品不同，不可比；
- 2) 两个公司的员工构成也不同，说不定轮胎公司没有那么多经验丰富的老同志；
- 3) 学徒模式不一定就更省钱，奖金发多了可能比请人培训更贵；4. 不能光看省钱，教出来的学徒素质如何对公司更重要

构筑提供的思路：(by [kuanwingyan](#))

- 1) 首先这就一个错误类比，同时这些 bonus 可能还高于培训的费用
- 2) 再者让老员工兼顾培训新员工可能会增加 workload 从而导致工作效率降低
- 3) 最后老员工在操作上的坏习惯可能会误导新员工，例如因为过于熟悉机器就 ignore safety regulation 之类的

构筑提供的思路：(by [大狗子学 GMAT](#))

- 1) 无据假设：新人从 senior manager 身上学到的东西不一定是公司 desire 的，因为个人经验 vary，没有标准的 standard，培训出来的员工质量层次不齐。
- 2) 不能类比：两个不同的 industry
- 3) cost - benefit: 付给 senior manger 的钱会低于正常培训的费用吗？

构筑提供的思路：(by [mzhang222](#))

- 1) -不知道 salary bonus 会不会 outweigh 本身 traditional cost
- 2) -文中 assume 年轻员工会 follow 很从观察 senior employee 中学习 (达到 traditional program 的效果)
- 3) -toy 公司和轮胎公司没有可比性

14. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

一个 market assistant 给 director 提建议，说的 MarketCo (supermarket) 经营不佳，在一些小城市 small cities 的经营状况还不如一些 local grocery，他认为原因是 customer loyal 的原因，因此建议公司将 annual advertising budget 拿出来一半用于 community projects，来提升公司的顾问忠实度。

(by [zooooo000000e](#))

【考古】

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

MarketCo 是一家大型连锁超市。内部公司调查表明，在一些 suburban 小城市，尽管 Marketco 的产品有 better price and more selection，人们更喜欢去小的 local grocery stores 购物，研究认为是因为人们对 local grocery stores developed loyalty。为了帮 smaller city franchise 赢得更多的 customer loyalty，提高 market share 和 be competitive in the industry，assistant director 建议 shift half of the national advertising budget into sponsoring local community projects (列了三个 project 的例子：open community art center, build youth soccer fields, sponsor after-school program)。这样可以

MarketCo be seen as part of local community by local shoppers, persuade local grocery shoppers to try MarketCo, 而大型超市价廉物美的优势可以让顾客们建立 loyalty, 然后就买他们的东西, 从而帮助公司打开新市场的大门, increase market share and keep competitive in industry. (by [壮儿壮](#))

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

"Local grocery stores have very high customer loyalties within the local communities. People keep shopping in the stores even large Supermarkets such as MarketCo offers better price. Therefore, MarketCo should allocate more funds to develop community projects such as school soccer team..... this will help the company gain more market share and remain competitive in the industry." (by [shija122](#))

V3 : This article is from a letter written by the assistant marketing director of MarketCo:

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

攻击的点包括 : (by [BlueWing_](#))

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

参考思路 :

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

构筑提供槽点 : (by [zhl_sd](#))

- 1) 错误类比 local store 和 large supermarket chain
- 2) 因果关系 community projects 没准可以增强 brand name 但不一定带动 sales 还有其他很多方面
- 3) 实地全等 现在人们 prefer local store 没准过两年自己又都回来了呢你们瞎闹什么

- 4) opportunity cost 那一半 budget 拿出来 收益真能比以前多吗
5. 无关假设: move some of the international advertising budget to funding of local community 这样的预算调整直接影响了总体资源配置, 也存在一定决策风险, 不能说就可以 increase the local market share, 更不能说就能 develop loyalty.

构筑槽点: (by [此季未繁华](#))

- 1) 内部公司的调查不全面, 不可信, 应选择更客观的第三方去评估
- 2) cut 一半的 budget 风险太大, 这里花了一半说明别的 general promotion 必然会少用, 那么 sales from 其他非 local 的顾客势必会减少, 从而使收益降低, 入不敷出
- 3) large supermarket chain 和 grocery stores 不是一种类型的商店, 建议 chain 可以发挥它 national 或者 broader 的特点, 而不是拘泥于模仿 grocery stores

构筑提供的思路: (by [aka36](#))

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

构筑提供的思路: (by [顾钺声](#))

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

构筑提供的思路: (by [jasondddd](#))

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

构筑提供的思路: (by [Comedy22](#))

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

构筑提供的思路：(by [DWANDCT](#))

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

构筑提供的思路：(by [进击的铭铭](#))

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

15. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

作文就是 cafe 的 CEO 缩在小票上打了 feedback 的 online 的网址 然后在网上收到的投诉和建议啥得很少 但是每天卖出老多咖啡了 所以 CEO 觉得做的很棒 没啥要改的。(by [Jonaaaaaaa](#))

【考古】

V1：一家名叫 Hot Cup Cafes 的 customers service division 写了篇 report 给 CEO，说：6 个月以前，咖啡店在他们的 website 上弄了一个 customer feedback page，希望可以接受 suggestion 和 complaint。website address clearly printed on each receipt，所以 customers 肯定很容易找到。自从 feedback page went online 的六个月以来，我们只收到了 178 封 complaint 和 50 封 suggestion，然而我们 serve 了超过 300,000 杯咖啡。Clearly, most customers are satisfied with our current products and services, 我们不需要再继续 evaluate or improve 现有的 products and services 了。(by [angelacheung](#))

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

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

构筑提供的思路：(by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数 ≠ 实际的顾客数。诚然很多人来 coffee shop 是给自己买咖啡，但有可能 take 了很多大订单（比如为公司年会提供 100 杯咖啡，这样虽然卖出了 100 杯但其实只服务了一个 customer），300,000 杯咖啡不代表这可能的 300,000 个 feedback。
- 2) 即便 website address 很清楚，customer 也不一定会专门上去投诉。其一，如果 customer 对产品或者服务不满意，在店内可以直接与 manager argue 而不需要再跑到网上说一通；

其二，如果 website 很不 user-friendly 或者 feedback page 比较难找，customer 就不愿意花时间专门写 feedback 了。

- 3) 一个 successful business 是需要长期 evaluate 和 improve 自己的 product and services，在 intensive 竞争环境中有个 competitive advantage 才能在行业中领先。

参考思路 1： (by [eszzy](#))

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

参考思路 2： (by [ryanix](#))

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

参考思路 3

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

构筑提供的思路： (by [我有一朵小黄花](#))

- 1) 因果关系：这个结果不能说明客户满意、产品没有问题了，也有可能是因为有这个 feedback page, 店员才很努力，而取消之后就会下降。

- 2) 无端假设：能看到 website，不一定会去填，不能完全反映。
- 3) 数据不充分：只有六个月，不能代表未来。
- 4) 样本数据代表性

构筑提供的思路：(by [charlottechan](#))

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

构筑提供的思路：(by [Mshung](#))

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

构筑提供的思路：(by [pinky_song](#))

- 1) 1. 印在 receipt 上不一定代表大家都会填啊 客户可能根本不会看 receipt 啊 他们可能需要 incentive 啊 或者没有时间很匆忙啊
- 2) 2. 不能只靠 survey 的结果来作为唯一依据，可能有任何不满的 experience 直接跟店员或者店长当场就反映了，这些都不会记录在 survey 结果里
- 3) 3. 这只是过去 6 个月的情况，未来有很多未知啊，比如可能会有 competitor 开在附近价格还更便宜，可能以前老顾客突然觉得你们的产品没新意了...

构筑提供的思路：(by [Mistletoesp](#))

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

构筑提供的思路：(by [zzz1106](#))

- 1) 印了地址不代表顾客就看得得到，有的随手扔掉
- 2) 30,000sale 不代表有那么多人，很多人都是一次性买很多产品的，数据不说明满意

3) 时地全等, 不努力等着被竞争者超越呗。。。

参考范文

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

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

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

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

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

16. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

作文考的是说近几年人们对 mining 行业的需求下降，导致 B 公司利润和股价下降。有人建议 B 公司应该转向 renewable 行业，进行 renewable technology 的研究，举例说有一些 renewable 的公司就很成功。所以 B 公司如果转型到 renewable 行业，利润和股价就不会再下降。(by [Gillian625](#))

【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 techonology 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 techonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining techonology 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 techonology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

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

17. 盖楼出租

【本月寂静】

作文是 ceo 写信给 cfo 要求放款盖房子, (by [杀鸡使者 utah](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

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

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

参考思路：

构筑提供的思路：(by [offergirl2016](#))

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

构筑提供的攻击点：(by [Ms 花开](#))

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

构筑提供的思路：(by [Aaron Yang](#))

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

构筑提供的思路：(by [安小纠纷](#))

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

构筑提供的思路：(by [petitechou](#))

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

构筑提供的思路：(by [CathyGYM](#))

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

构筑提供的思路：(by [s-y](#))

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

18. 投资房产

【本月寂静】

出现在一个房地产商 brochure 上的一段话：过去的 5 年我市的房价一直在涨，那些买了房的居民都获得了不错的收益，而过去的 5 年股市却一直在跌。预计接下来的 5 年房价还会涨，所以居民们应该都来买房而不是买股票。（大意就是这些）（by [Eric0902](#)）

【考古】

V1 : In real estate agent brochure, a real estate agent mentioned the below:

Now is the perfect time to buy a house in our city. Over the past five years, average home prices in our region have nearly doubled. But average stock prices in the national stock market have actually declined over the same period. So homeowners have seen an increase in value for their housing investment during the last five years that far exceeds what they could have made by investing in the stock market. Our city's resident can surely achieve a similar profit over the next five years. Furthermore, if residents invest in a home, they can enjoy the use of the home while its value increases, whereas money invested in stocks would not contribute to their quality of life in the same way that owning a home would. Therefore, all the residents of our city should invest their money in a home. (by [smile7564](#))

V1：考到了投资房地产。作者观点是在某个地区，人们应该投资房地产，因为：1) 过去 5 年房价 double（所以之后 5 年房价会继续上涨）；2) 而与此同时，average stock price in national (此处可反驳) stock market declined；3) 人们买房子后生活质量 (quality of life) 提高。（by [eatingwang](#)）

V2：先是一个大的 region 说 average housing price 在过去五年一直在上涨，而 stock price 一直在下降，所以得出结论是对房产的投资要比对 stock 的投资收益更大。第二点是这个 city 的人跳出来说，既然我们这个 region 都是这么好的形式了，那我们 city 的居民们未来五年投资房市的话也一定会有很大的回报啦。第三点证据是说房子买了还能住，有实际效益，还能看它升值，还不买？（by [kogumanana](#)）

V3：一个地产经纪的 brochure, a real estate agent mentioned the below:

"Over the last five years, the housing prices in our city have doubled. During the same time, the stock market has fallen. So now it is a good time for the city residents to buy houses as an investment. In additional, home owners can also live in the houses they bought and that can improve one's quality of life, whereas there is no such similar benefit if one buys stocks. (by [zz68](#))

构筑提供思路：（by [kogumanana](#) & [Suzy0000](#) & [priscilla yao](#) & [eatingwang](#)）

- 1) false analogy：错误的把 region 发生的情况套在了整个 city 上；
- 2) 过去 5 年房价上涨，并不意味着今后五年一定继续 greatly 增长；过去的的数据不能 indicate future trend
- 3) 过去 5 年股票下跌，并不意味着今后还会下跌；
- 4) 虽然过去五年中房价一直都在涨，而股价一直下跌，这个趋势不一定会一直持续下去；

- 5) 平均股价下跌并不意味着所有股票投资者都亏钱；
- 6) 房价涨而股价跌并不意味着房市收益>股市收益；
- 7) 即使未来房价继续增长，stock 可能增长得更快；
- 8) 投资房产的 owner 并不一定会 enjoy the use，投资房市的人很可能已经有自己的房子了，不是买来住的；
- 9) 买房子需要贷款，贷款需要付息，反而会降低生活质量；
- 10) 房产投资投入很大而且提现不灵活；
- 11) 人们不一定只有房地产和股票两种投资方式，也可以选择其他更合适自己的投资方式。可以买外币、黄金啊

构筑提供的思路：(by [Rigina](#))

- 1) 证据有效性：整体不代表特例，这个城市的平均房价和股价的走势不一定随大流，有可能反过来（房价跌，股票涨）
- 2) 他因削弱：不是专业人士可能在购房和卖方的过程中产生额外的成本，这个成本有时候高到能够 cover 所有利润甚至还要倒贴，因此不一定更赚钱
- 3) 反驳 premise2：买股票也可以提高生活质量（比如拿股票赚的钱去旅游什么的）
- 4) 建议：要使得结论成立，作者还需要：（1）具体说明该城市的房价和股价走势是不是随大流；（2）考虑其他可能的因素例如买卖房的成本等，排除其他因素的干扰。

构筑提供的思路：(by [Rigina](#))

- 1) 证据有效性：整体不代表特例，这个城市的平均房价和股价的走势不一定随大流，有可能反过来（房价跌，股票涨）
- 2) 他因削弱：不是专业人士可能在购房和卖方的过程中产生额外的成本，这个成本有时候高到能够 cover 所有利润甚至还要倒贴，因此不一定更赚钱
- 3) 反驳 premise2：买股票也可以提高生活质量（比如拿股票赚的钱去旅游什么的）
- 4) 建议：要使得结论成立，作者还需要：（1）具体说明该城市的房价和股价走势是不是随大流；（2）考虑其他可能的因素例如买卖房的成本等，排除其他因素的干扰。

构筑提供的思路：(by [gerolt416](#))

- 1) stock 是 liquidity 很强的，real estate 则很差。这点上投资 stock 比 real estate 好，且股市不好不代表赚不到钱。如果钱在股市里就很灵活，如果在房地产上套牢就很难。
- 2) 历史价格在涨并不代表预期收益也会涨，因此用过去 5 年的价格直接就预测未来的价格也会涨是绝对 flaw 的。。。虽然在国内确实如此，一直会涨 T T
- 3) 作者没有去考虑其他的投资渠道和 insurance policy, 盲目鼓励投资单一资产本身是不对的。

构筑提供的思路：(by [jerrysorry](#))

- 1) Argument 中提到该 REGION（而非该 city）过去五年 house 的 AVERAGE PRICE 翻番---不代表该市的 price 也翻番，且 past 不等于 future。
- 2) 过去 5 年 stock market 下降了---股票不就该低买高卖么。。。

- 3) 买 house 可以让你在投资的同时居住它, 提高生活质量---万一买错了住的不称心, 处置不动产反而麻烦, 降低生活质量。但我要租房子的话换一套就好了嘛。

构筑提供的思路: (by [ppap](#))

- 1) 以偏概全 average region home price is not equal to our city home price, 我们城市的房价可能是极端值, 特别低
- 2) all things are equal: 过去 5 年房价上涨不代表未来会持续上涨
- 3) 过度简单化: 买房可以享受使用房子的乐趣, 背负房贷不能好好享受

构筑提供的思路: (by [fks0205](#))

- 1) 数据的权威性
- 2) 时地全等
- 3) 股票可以卖了再买房, 投资房一般不住人, 所以不能 enjoy

构筑提供的思路: 问题可多了随便挑几个写就行 (by [HuskyPP](#))

- 1) 比如说过去五年跟未来五年不一定趋势一样啊
- 2) 本地房地产市场跟全国股市没法比啊
- 3) 本地人人家都有房了再投资新的房产所谓的额外好处用不上啊
- 4) 还有投资房产是有额外成本的比如每年的折旧率, 养护费还有税, 股票就没这些。

19. 眼镜公司

【本月寂静】

作文是 Glance Inc 眼镜店那题。(by [chen9yun](#))

【考古】

V1: 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](#))

V2: 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](#))

V3：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](#)）

V4：Email from chief engineer of a eyeglass company: The company is making loss. Currently we outsource 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](#))

V5：一个眼睛生产商写给 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 frame. 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](#))

参考思路：

5. 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
6. 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。
7. 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。许多顾客习惯了这个 frame，突然换掉很有可能丧失很多 royal customer。
8. 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](#))

- 4) 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。
- 5) 也缺少行业价格的分析，市场价格
- 6) 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](#))

- 4) non-financial factors, such as training;
- 5) no guarantee of profit;
- 6) future maybe different

构筑提供的思路：(by [野狼凶悍](#))

- 4) 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。
- 5) 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。
- 6) 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](#))

- 5) 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
- 6) 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
- 7) 其他的因素也会影响盈利, 渠道, 广告, 产品形象等
- 8) 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](#))

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

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

- 4) 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。
- 5) 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。
- 6) 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](#))

- 4) 认为 best way 错, 因为可能有更加好的方法
- 5) 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
- 6) 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](#))

- 3) 1 公司因为 2 年没盈利没钱付
- 4) 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](#))

- 4) 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。

- 5) 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。
- 6) 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。

20. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

讲的一个 George 的人在 Sallon 开了一家餐馆且盈利状况良好，Sallon 的特别之处是那个小镇有个千人的 public university。于是，George 就异想天开了，我在 nearby town or cities 再开 3 个餐馆，把跟我一起工作最久的 3 个 employee 分配过去当 manager，那我不就能 triple the current profits.
(by [大耳朵先生](#))

【考古】

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

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

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

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

A small restaurant owner, George, opened a pita Emporium in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under

him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened. (by GhostaNdrop)

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

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

参考思路：

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

构筑提供的思路：(by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路：(by [FigoLee](#))

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

构筑提供的思路：(by [freesialu](#))

- 1) 其他 town 可能没有学生或者类似的客户群

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

构筑提供的思路: (by [qifannnnnnn](#))

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

构筑提供的思路: (by [小小西 P](#))

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

构筑的攻击点: (by [April0919](#))

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

构筑提供的思路: (by [Zddddddddd](#))

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

构筑提供的思路: (by [BeyondTravel](#))

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

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

【本月寂静】

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 emphaze our fine safety record and inspection and maintenance procedures. So we can have increased attendance and ticket sales.

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

【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](#))

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 木有多余的 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 木有 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 amusement park 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。

22. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

作文考了公司销售还行, 员工专业, 但收益下降, 所以要削减成本, 裁员, 取消免费食物和不用昂贵食材, 和调查过的咖啡店合作 (by [Jessica he](#))

【考古】

V1 : A local chain Greentree Grocers has been experiencing high sales volume but decreasing profit margin. Its customers are wealthy people looking for gourmet food and luxury shopping experience, so it must cut costs without hurting the customers' shopping experience. So it plans to lay off 10 employees per store and eliminate expensive displays and free samples. In addition, to compensate for the loss, it will partner with Cabaree Coffee Cafe to have a coffee shop in each store. This is supported by a recent survey that the Grocers and the Cafe attract similar types of customers. The conclusion is that Greentree Grocers will experience high sales volume as well as high profit margin. (by [Doris0801](#))

V2 : Greentree Grocery 是个连锁店，走高端路线的，发现近年的销量虽然上升了，但是 profit 下降了。为了解决这个问题，同时又不影响客户整体的高端体验，这个 chains 决定每家店砍掉 10 位员工，并且撤掉高端产品的展示以及取消小样的赠送。为了弥补这些措施可能造成的负面影响，这个店打算跟一个高档的咖啡店合作，在每个店里加一个这个咖啡店的柜台。因为这个咖啡店的定位跟 Greentree 很像，有调查显示客户群体也类似，所以他们由此推断这一举措还可以为店里带来更多的新客户，进而提高 Greentree 的销量和利润。(by [Angeladesany](#))

V3 : 一家叫 Greentree 的公司，sales 达到了顶峰但是 profit 却在下滑，管理层觉得应该要 cut cost 啦，但是公司大部分顾客是高端客户，所以要做到 cut cost 的时候不能让公司形象变 low。然后提出通过 lay off employees in 10 stores and eliminate luxury displays and free samples 来 cut costs。(好像还有一句是为了保持住高端大气上档次的企业形象，还要在店门口摆展览也不什么的，忘了--)。第二个措施是要 partner with Cabarbet Coffee Cafe，这家咖啡店就在 Greentree 店铺的附近。因为一个 recent survey showed Greentree and Cabarbet 吸引的顾客很相似，所以和这家 cafe 合作可以增加 new customers，继而增加 sales 和 profit。(by [m1sswing23](#))

参考思路：

- 1) 错误因果：减少 expensive displays and free samples 和裁员不一定能达到 cut cost 的目的；display 吸引高端人群，而 free samples 有可能是带来大量客流；削减人员开支，裁员有可能导致服务不到位，产生更不好的效果；
- 2) 可疑调查：文中只说了 a recent survey，完全没提及 survey 的其他信息比如 sample size；
- 3) 无端假设：可能 Greentree 和 cafe 的 customer 就是同样一群人，cafe 的 customers 已经同时也是 Greentree 的了，和 cafe 合作不能增加 new customer；
- 4) 因果关系——忽略他因：最近业绩不好也许是因为有 Competitor，或者 market as a whole 不景气。所以减少成本不一定有利。

构筑提供的攻击点：(by [yvonne190](#))

- 1) casual oversimplification : costs 并不是影响 profits 的唯一因素
- 2) gratuitous assumption : 假设跟咖啡店的顾客是不重合的
- 3) 裁员和取消 xx 的计划可能减少 costs 但也会减少 sales 所以 profits 不一定增加

构筑提供的思路：(by [milkcowWang](#))

- 1) decline in profit 不一定是 cost 的原因 (有新竞争对手出现, 产品质量下降)
- 2) 减少员工, 取消试吃不会影响客户 experience 的假设错误
- 3) 合作可以吸引新客户的假设错误

构筑提供的思路: (by [容天逐梦](#))

- 1) 裁员使稳定性降低, 有伤士气, 说不一定会使得员工工作效率降低
- 2) 减少产品展示和样品可能会使顾客难以认识商品的好处, 继而影响销售
- 3) 大量地开咖啡小铺可能成本大于利润, 而且不一定能吸引顾客

构筑提供的思路: (by [步生烟](#))

- 1) surveys 不可靠
- 2) 坎人坎 free sample 会有不良影响
- 3) 开 cafe counter 可能入不敷出。

构筑提供的思路: (by [dorisinblossom](#))

- 1) gratuitous assumption: lay off employees and eliminate expensive product displays and free sample may hurt the customer volume, since these customers are attracted by the expensive products and purchase experience.
- 2) unreliable survey
- 3) the open of cafe may not offset the loss of services, but increase costs which ultimately will decrease the profit margin.

构筑提供的思路: (by [膜法师攻克 GT](#))

- 1) 利润减少可能有他因, 不一定是成本, 而且裁员会降低服务质量, 可能会降低销售量。
- 2) 和咖啡馆的目标客户群相同, 那么咖啡馆的大部分消费者都是 Grocers 的消费者了, 不太可能增加新客户。
- 3) 可能有其他方法提高利润, 该方法可能不是最优解。

构筑提供的思路: (by [Yuriyam](#))

- 1) 调查可疑, 不知道那个 survey 从哪来的, 这个也可以写实地全等, 等 cafe 建起来之后不知道还是不是这样
- 2) 他们雇佣人推销不一定会吸引 wealthy consumer, 如果他们的店本身就在贫民区 这些有钱人没理由专门来他们这里买东西
- 3) 他们 profit 下降的原因没有说明清楚就有了吸引 wealthy consumer 这个建议