

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2018-05-15 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1323883-1-1.html>

2018-05-15 起寂静整理汇总

【原始汇总】04/16 起原始狗汇总 by Cinderella 灰

<https://forum.chasedream.com/thread-1323885-1-1.html>

【数学】05/15 起数学寂静原始稿 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1323882-1-1.html>

【逻辑】05/15 起洛基鸡精整理 by 洛亞熙

<https://forum.chasedream.com/thread-1323918-1-1.html>

【阅读】05/15 起阅读寂静整理 by huajiananhai

<https://forum.chasedream.com/thread-1323893-1-1.html>

【IR】05/15 起 IR 寂静整理 by Super 鳄鱼杭

<https://forum.chasedream.com/thread-1323930-1-1.html>

【作文】05/15 起坐稳寂静整理 by qv0518

<https://forum.chasedream.com/thread-1323883-1-1.html>

更新日志:

05/27 10:10, 更新到 25 题, 第 7 题频次+1, 感谢 Yiyi17, gilbert0703!

05/26 08:20, 更新到 24 题, 感谢 mlgt1214!

05/25 06:45, 更新到 23 题, 第 16 题频次+1, 感谢 haloimjade, 图讫!

05/24 21:18, 更新到 22 题, 感谢陈小仙!

05/23 22:37, 更新到 21 题, 第 16 题频次+1, 感谢 RRaxx, 无名小卒刘!

05/22 21:50, 更新到 20 题, 第 18 题频次+1, 感谢 rebel_iris, 饼饼 Ada, flora_421, 映照映照!

05/21 09:10, 更新到 18 题, 第 7 题频次+1, 感谢 Ronβ, ttchen1110!

05/20 23:12, 更新到 17 题, 第 2 题频次+1, 感谢 tracy 巨巨, liu_diyu, amber-zzz!

05/20 07:35, 更新到 15 题, 感谢 hyww!

05/18 21:25, 更新到 14 题, 感谢 jennyunited!

05/18 00:55, 更新到 13 题, 第 1, 7, 8 题频次+1, 感谢 girlcanfun, Sophialai, tukurami, yangmin97, 请叫我小田, jessie_yuanyuan, stella19970322!

05/16 21:18, 更新到 9 题, 第 7 题频次+1, 感谢 claire5, 20000!

05/16 07:20, 更新到 8 题, 感谢 tracy 饱饱, 西巴大宝!

05/15 23:30, 更新到 6 题, 第 1 题频次+1, 感谢 Jodieee, lululara, 熊二的野心, 心如明镜台, Fernee!

05/15 13:20, 更新到 2 题, 感谢繁花明媚, echo-LUO!

05/15 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静目录

01. 地铁载客 (ridership) (3 次)	3
02. 公交涨价 (bus fare) (2 次)	5
03. 生物技术 (biotechnology)	8
04. Greentree 裁员及与咖啡厅合作	11
05. 软件临时工 (temporary labor)	13
06. 修健身房减少医疗支出	16
07. 学徒项目 (apprentice program) (5 次)	19
08. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)	23
09. 小镇报纸 (small-town newspaper)	24
10. 健身房卖有机食品	26
11. 再生能源 (renewable energy)	29
12. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	32
13. 高档化妆品 (luxury cosmetic)	33
14. 在家办公 (stable office job VS work from home)	36
15. 三明治店加入汉堡连锁 (Cindy's VS MegaBurger)	39
16. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (3 次)	41
17. MarketCo 与本地店竞争	43
18. 美食书店 (food for thought) (3 次)	45
19. 航空公司削减航线 (airline eliminate flights)	47
20. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)	50
21. IT 技术投资	54
22. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)	56
23. 摩托车生产线	57
24. 会计软件 (SmartPro)	60
25. 服装店换广告 (Carlo's Clothing)	61

01. 地铁载客 (ridership) (3 次)

【本月寂静】

作文很简单，就是 82 105 ridership 那个。。 (by [繁花明媚](#))

然后作文是 ridership，就是政府要解决 traffic congestion，然后决定在 train station 附近建房子然后鼓励别人住，然后说在 the 82nd Street 投入了大部分的钱，但是只增加了 15% 的 ridership，然后在 the 102nd Street 投入了一点点钱然后增加了 30% 的 ridership，所以觉得在 82 投没有在 102 高效，所以建议政府把 fund 剩下的钱投到 102 拉 (by [熊二的野心](#))

讲一个城市为了减少交通堵塞在两个不同的 station 投资，其中一个比另一个的 ridership 高很多，而且投资也少很多。所以作者提议把下几年的财政拨款给 ridership 高的那一个，能大大地改善交通问题。 (by [Sophialai](#))

【考古】

V0: The city council devise a two-part strategy which includes XXX and XXX to increase the ridership of the train. A transportation analyst believes that it would be more efficient 82nd station neighborhood and 102nd station neighborhood, because the 102nd increases more ridership with less budget in the past five years. So the city council should use more budget on 102nd rather than 82 nd. (by [ocho0521](#))

V1: 某城市要环节交通拥挤，就想把人们都弄去坐地铁。为了增加地铁的乘坐率 (ridership)，政府想投资在地铁站周围扩建居民区，和 pedestrian access to station，以期增加地铁客运量。说有个 2-part-strategy 一共投资两个 street: 82nd street station 和 102nd 的 station。5 年投了 30m 在 82nd station，82nd ridership 过去五年 increase 了 15%。只投资了 few million 在 102nd station，但 102nd ridership increase 了 30%。然后认为 102nd 更 effective，为了更有效率的提高 ridership，一个 analyst 建议以后把 82nd station 的预算转移到 102station，这样 overall 效果的会更好 in the future。 (by [lilywhen1995](#))

V2: B 城市想减轻堵车，City Council 认为鼓励公共交通是减轻堵车好办法。City Council 决定投资一个项目来改善两个火车站附近的 affordable housing 和 pedestrian access。项目进行一部分后，一个 analyst 分析投资效果，发现虽然在 82nd Street 站投了 \$30 million，ridership 并没有上涨多少。但在 102nd Street 站虽然只投了 few million，ridership 上涨了许多。所以 analyst 下结论 B 城市应该把项目剩下的所有钱投到 102nd Street 站。这样做就可以得到最大的 overall ridership. (by [djia921](#))

V3: 一个 analyst 提出一个看法(回忆的不是很清楚。大家自己大概看看) : a city has planed to increase ridership and it decides to spend budget on housing nearby and improvements near the street stations. But the spending of budget is not effective. Because city has spent 300 million (数据记不清了 in improvements near 82nd street station where the ridership has increased only 15%(数据记不太清) , the city has spent 100 million(比 300 少) in improvements near 102nd street station where the ridership has increase 30%(大于 15%) . Therefore, the analyst thinks the spending should be redirected

from 82nd to 102nd street station.. In this case, the city will increase its ridership as planned.大概是这样。。 (by [大卫游世界](#))

V4: 作文是一个小镇想要提高火车的 ridership,然后推行了一个两步的计划,即在车站周边建一些设施,吸引人们住在那里,一部分是在 82 街站,一部分是在 120 街站,结果发现 82 街花了 30million, 提高了 15%, 120 街是 few million, 比过去 5 年提高了 30%, 然后作者说把所有剩下的钱都从 120 街转到投资 82 街, 这样整个小镇的 overall ridership 就会提高了。(by [tanxiao23](#))

V5: 是关于城市建设的: to solve traffic congestion, the city want to encourage people to take commuter trains, 为了这个目的, 采取了两种措施, 1. 改善/增建 station 附近的 housing 2. 改善 station 附近的 pedestrian。然后说有两个 station, 一个是 82nd, 一个是 102nd; 在过去的五年里, the 82nd station 投入了 3mil, 但是乘公车的人只增加了 15%; 102 station 投入的钱很少但是乘公车的人增加了 30%。→由此得出结论, 说为了提高投资的效率, 应当把预备投给 82 的钱都转给 102。(by [猫形鸡蛋](#))

V6: 某个交通部门的 report。为了缓解交通压力, 该城市出了个 project 要把私家车的用户转成 public transport, 这个措施在 A B 2 个 street 执行。A station 花了 50Million 美金, public commuter 的比例增加了 15% (此处没有起到多长时间), B 城市只花了 a small amount of money, public commuter 的比例在 3 年内增加了 30%, 所以这个 report 的认为, 为了提高使得 project effectively, 应该 redirecting budget 把原来分配给 A 的增加给 B 来获得 following years 这个 project 的成功。(by [黎安妮](#))

V7: 现在 City Council 要开始 improve public transportation in order to address traffic congestion issues, 所以要重修各个 Stations 周边的设施。Construction 的计划有两个: 1. 在 station 周边增加住房以便于出行; 2. improve street stations。Argument: 由于 over \$30 millions 都花在了 82nd street station area 但客流量只提高了%15 (具体数字记不清了), 而在只花了 a few million dollars 的 102nd street station 五年间客流量就提高了%30, 因此应该把所有剩下计划用于 construct 82nd street station 的 funds 都转去 102nd street station 的 project。(by [必须要加油](#))

V8: 一个 city 要通过 building affordable housing 和 improve pedestrain access to 什么什么 station 来增加人们的 ridership, over the past 5 years 发现在 82nd street station 投资了很多但是 ridership 没增加多少, 在 102nd street station 投资没有那么多但是 ridership 增加了很多, 所以认为接下来要 redirect 原来 budgeted 给 82 的 funds 都给 102 (by [dreamwithL](#))

V9: 一个 analyst 的 report 中提到: 为了减少某市的 traffic congestion, 正在进行着 two-part strategy 的城市改进计划, 第一步是在地铁车站的周边地区扩建 affordable houses, 第二步是在这些车站周边改进人行通道, 使 access 车站变得更加 easy。通过这些措施来增加地铁的 ridership, 以期减轻城市里的 traffic congestion。今年在投资改造 82nd Street station 周边的人行通道 project 中, 投入了\$30 million, 而 82nd Street station 的 ridership 只 increase 了 15%, 相比而言, 在 102nd Street station 的改造 project 中只投入了 several millions, 而其 ridership 在 past 5 years 增加了 30%, 证明在 102nd Street station 的投资更 effective, 如果为 102nd Street station project 投入更多 investment, 相信 in the future 102nd Street station 的 ridership 会有更多增长。为了能更 effective 的

利用城市改造的 budget, 建议 redirect all of 82nd Street station project's budget to 102nd Street station project. (by [wangnan777](#))

V10: 我考的那题就是作文寂静中, 关于 82 车站和 102 车站, 但是和寂静整理的题目略有细微差别: 说的是政府为了减少交通拥堵, 所以要增加 ridership 量, 他们造了两个车站, station82 和 station 102, 结果过去 5 年里, 82 花了好多钱但是 ridership 只增长了 $x\%$, 102 花了一点点钱, ridership 却增长了 $y\%$ ($x < y$, 具体数字忘记了好像是 15 和 30), 所以政府决定把剩余 82 车站没花完的 funds budget 全部挪用给 102 车站 (by [鸡血少女蘑菇头](#))

参考思路

1. 错误类比: 两个 station 的具体情况不一样不能直接比较, 可能 102 station 比 82 station 覆盖更多的交通线路, 也有可能 102nd Street station 附近建了新的住宅区, 不能以投资额多少来判断投资效果。
2. 错误因果: 过去五年中 102 station ridership 的增长可能不是投资导致的, 还可能是其他原因, 比如线路增加, 服务质量提升等。
3. 时地全等: 过去 5 年的情况不一定适用与现在和未来几年的情况, 过去的 ridership 的增加可能跟整体经济情况有关, 所以把剩下的 project 互换不一定能导致预设的效果。
4. 纵向不变: 近几年 82nd ridership 增加得不够 102nd 的多不一定代表着以后也会这样..以后可能会增加

构筑提供的参考思路: (by [Kaii_R](#))

- 1) 15% & 30%, 百分比不代表真的提高, 要考虑 % 和真正 number
- 2) 没有 relationship, 说 increase 投资, 就会再 increase ridership。过去和未来
- 3) 忽略了 82 街区和 102 街区可能存在的 relationship。就是, 可能 102 街区上升不是因为 102 投资, 是因为 82.

构筑提供的思路: (by [ocho0521](#))

- 1) 两个 station 具体情况不一样。可能 102nd base 低所以增长比例更高
- 2) 可能有其他因素导致 102nd 的增长
- 3) 时间问题。102nd 是在五年里增长了 XXX, 82nd 增长没指出时间段。

构筑提供的思路: (by [tanxiao23](#))

- 1) 只说了百分比, 这个不说基数没有意义。
- 2) 而且一个是比过去 5 年, 一个没提比什么时间, 这个也是个问题。

02. 公交涨价 (bus fare) (2 次)

【本月寂静】

关于城市公交运营。author 说 bus 现在入不敷出，如果 contain cost，就要减少公交走不景气线路的频率或者直接取消一些线路，这样就会使 destination 变少，人们去不了要去的地方，人们就不会坐 bus 了，bus system 就会 shut down，居民也没办法负担其它公交方式。arguer 就得出 conclusion 说，这样不行，我应该提高 fares，这样才能最大程度保障公民利益。(by [echo-LUO](#))

构筑提供的思路：(by [echo-LUO](#))

- 1) either or choice。第一种减少 cost 不行不代表其他减少 cost 不行，可以通过别的方式，不减少线路
- 2) 无根据假设。bus 线路减少不一定使 system 整个 shut down，人们也不会因为 bus 崩溃就没其他公交方式的选择了
- 3) one sidedness，增加 fares 居民不一定买单，negative effect 没说

提高公交车收费那个。(by [tracy 巨巨](#))

【考古】

V1: 某市 bus system 入不敷出，bus fares are not high enough to cover the cost，正在 cut less profitable bus routes frequency，eliminate 了一些 routes，in order to contain cost。但是这样 hurt all the passengers，reductions in services 会让乘客无法 access to desired destination。If the trend continues, the bus system may be shut down altogether, therefore most of the transit passenger will have no affordable transportation mode. So for the best interest of the public, bus fares should be raised in order to provide sufficient financing of keeping current route. (by [miss.mel](#))

V2: 新闻编辑的观点：因为一个 bus system cannot use its profit to cover its cost, therefore it's planning to reduce some less profitable routes, and some of them will be eliminated. 然后文章说 this reduction will not benefit 因为会影响有一些 riders who are less accessible to areas without public transport methods. 最终这会导致 entire bus system be shut down. 所以文章建议 in order to remain profit, bus system should increase bus fares on all routes rather than shut down some less profitable route, so that it can get extra fund to maintain the frequency of bus and quality of bus service to meet most riders' interest. (by [Rockstop](#))

V3: The bus system has been losing money due to low bus fares. The city has been reduced budget for routes that are less busy. 所以长此以往 riders 就不能方便乘车，而且一直 cut 难免 soon 所有的 bus routes 都会没有了。Proposed to increase bus fares for all bus routes in order to help funding and improve bus services. (by [lasallefox](#))

V4: The editorial: The current bus fares are too low, and some of the unprofitable routes are decreased in order to save cost. The bus system will gradually close most of the routes and finally shut down. Then, there will be no affordable way of transport for the public; Thus, it will be beneficial to most passengers if we raise the fares, because we could have sufficient funding for the maintenance of the bus system as well as the quality of service. (目前只能回忆起这么多了，关键用词和原文应该是一样的) (by [瘡子大哥樾榘](#))

构筑提供的思路：(by [nmystrn](#))

- 1) 因为 bus system 一开始 cut routes 就是因为入不敷出，所以不会像作者说的那样一直 cut 下去直到把整个 bus system 都 cut 完，而是会在收支平衡的时候停下。作者的推测 too 极端 that 不大可能。
- 2) 作者说那些 less profitable routes 变得 unaccessible，所有人的出行都会被影响。然而实际上只有那些本来会用那些路线的人才会被影响。那些路线会 less profitable 就是因为乘车的人少，所以会用这些路线的人是 minority，乘 main routes 的人是 majority。本来只用 main routes 的人，也就是绝大多数人不会被 cut routes 影响，作者是在虚假夸大。反而是作者提议的涨价计划会对所有人造成负面影响。
- 3) 作者提议所有路线都涨价，而在实际操作中，很多城市都是分区间票价的。作者说得好像涨价就只有一种涨法，实际上是在为了要去偏僻的地方的人的利益牺牲绝大多数人的利益。按目的地售票才是 reasonable 又 fair。虽然可能会产生相关的人力和技术 cost，但是应该比作者的一刀切涨价要更让消费者接受。

构筑提供的思路： (by [夜伊](#))

- 1) 提高车费不一定有用，可能贵了人们就不愿意做 bus 了
- 2) routes 关了几条不等于 bus 会 shutdown，可能别的 route 还是好好的在运行
- 3) 赚的钱不够不一定世票价不够贵，也许世服务不好导致乘客少了，人数少了自然收益就少了

构筑提供的思路： (by [Allisonic](#))

- 1) increase bus fare for all 是牺牲了大多数人的利益来保证少数人的利益，而 bus system 又是 Public resources，这么做显然是不符合社会利益的；
- 2) 不能保证坐巴士的人不是 highly sensitive to price, 或者还有其他的交通方式可以很容易的 switch，因此不能保证提高了票价，大家就都会挨宰。

构筑感觉可以吐槽的点： (by [porquel](#))

- 1) 没说减少发车频率最后就会取消这条路线，作者自己 YY 的 assumption，没准人家减少了发车频率费用被 cover 了就一直维持着这个频率了。。。
- 2) 没有考虑到提高票价的风险。万一乘客们因为高票价都不坐公车了，公交系统会损失更多钱。
- 3) 牺牲大多数人的利益来保护少数人的利益，不公平。
- 4) 可以有其他解决办法来应对公交系统的财务危机，比如 BLABLABLa

构筑提供的思路： (by [miss.mel](#))

- 1) 错误的假设如果 bus fare 涨了，people 仍然坚持使用 bus 而不改用 subway, bicycle, on foot。如果人们不坐 bus，这个 sufficient financing 也无从得来了。
- 2) 那些 less popular 的路线，可能是因为设计不合理，绕路等等，本来就应该 shut down or reduce。

构筑提供的思路： (by [KK 要努力过 GMAT](#))

- 1) 报纸上这个编辑的话不一定可信
- 2) 不一定市民不愿意捐钱, 就算不愿意捐钱, 政府也会出资位置公交
- 3) 砍得几条路线真的是流量比较少, 也有可以代替它路线的公交, 所以不会崩溃。

构筑提供的思路: (by [HD264](#))

- 1) either-or choice, 可以采用降低成本等其它办法的, 不是 service reduction (也是题目给的词) 不行就要 increase fares。
- 2) 没有 survey
- 3) people 可能对 increase fares 不满, 然后就不坐 bus 了, 更无法解决问题
- 4) less profitable 的线路很可能是因为本来客流量就小, 所以影响不大, 而且肯定不可能影响到 all people in city 的。

构筑提供的思路: (by [夜舞不跳舞](#))

- 1) 1 涨价也不一定盈利, 可能是原本其他 cost 太高了或者服务太差
- 2) 2 不盈利的线路本来也没人坐把钱省下来投资在盈利线路可能效果更好
- 3) 3 没有依据说关几个线路未来整个系统都会关掉。

构筑提供的思路: (by [Michar](#))

- 1) 减少服务的 bus routes 都是人们坐的比较少的, 要么就是 routes 的 design 不是很好那些地方到达的地方人们都不常去, 要么就是坐的人有其他 means of transportations, 所以并不会像 editorial 说的会 hurt 所有人的利益 blabla 那么严重。
- 2) 减少服务的 bus routes 是为了更好地 serve 其他有更多人搭乘的 routes
- 3) 公交涨价可能会导致只负担得起 bus 的人们无法再 afford 得起这种 cheap transport, 会造成更大的影响

03. 生物技术 (biotechnology)

【本月寂静】

有人建议 Z 城市政府资助建立 bio company, 参考了隔壁城市 M 建了的 bio company 并 close 的案例, 认为 Z 城市应该建, 还能吸引 M 城市的人才。 (by [Jodieee](#))

【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 shortsightedness 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](#))

V9: A biotech entrepreneur suggests the Zanesville Council: Biotechnology is growing rapidly in global world, and companies who can create innovations in biotech always economically benefit the town in which the company is based. Biotechnology companies need high skilled researchers, space for biotech laboratory with advanced equipment. In Marinton (a city or town), the graduates of Marinton University built an biotechnology company based on the laboratory with materials provided by the city. But Marinton city since closed the company. Marinton's shortsightedness could become economically benifit to the city Zanesville. Therefore, Z city government should build labs in this city, thus attracting students to move to Z city and encouring them to create biotech companies in Z city. (by [冷背小萨](#))

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 (z 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

04. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

讲的是 Greenhouse Grocery 该公司主要是提供奢侈品产品提供专家服务的, 面向的顾客也是有钱人。但是利润一年不如一年, GG 公司为了让利润回到正轨, 他想每个 store 都进行裁员 (lay off) 10 个员工以减少成本; 并且减少 luxury 产品, 取而代之的是提供 free 什么什么; 除此之外, 还要与咖啡厅合作, 共同在 GG store 附近提供服务, 可以 offset 减少 luxury 产品所带来的损失 (因为合作的咖啡厅与 GG 面向的是同一类型的顾客即富有的人), 所以他们觉得以上这些做法可以为他们提供 higher sales&higher profit, 使他们利润回到正轨。 (by [lululara](#))

构筑提供的思路: (by [lululara](#))

- 1) 有可能 GG 的 each store 员工有几百几千人, 减少 10 个人无法有效降低成本;
- 2) GG 公司的核心业务就是为有钱人提供奢侈品和服务的, 如果减少 luxury 产品的供给, 那么客户就会流失, 利润不会上升。尽管奢侈品成本会高, 但是所获得的收益是可以冲抵成本的, 并且回报率很高;
- 3) 与咖啡厅合作的话, 咖啡厅提供产品单一, 来咖啡厅的人有可能就是爱喝咖啡的有钱人, 而不一定会考虑 GG store 的东西。

【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

05. 软件临时工 (temporary labor)

【本月寂静】

软件临时工。(by [心如明镜台](#))

【考古】

V1: Jasetmen Software Design 公司的 budget committee 做了个报告, 说在过去三年 made no profit, 因此他们打算削减预算。他们借鉴的是 the lead of the auto industry 的做法, 把 expensive,

full-time 的员工换成 cheaper, temporary 的员工, 并且认为就是这种 replacement 的做法挽救了这个 auto industry 的公司。JSD 公司认为临时工没有员工福利, 且工资比全职工少, 这能给企业带来更高的利润持续的增长。(by [slina24](#))

V2: 一家 computer software 公司 profit 一直不增长, 于是想要 cut budget。因为一家 leading auto company 采用的方式是将 full-time employee 替换成 temporary employee。因为 temporary employee 只有大概 half of the payment of full-time, 并且不需要 benefit, 因此大大的减少了 cost。因为这个 auto industry 的成功, 这家公司决定 immediately cut 25% full-time employees 来实现 profit in short term and 。。。 in long term。(by [贾贾 Van](#))

V3: 说一个 software design company 最近经营状况不好 (software computer company experienced profit decline for three years)。然后文中一 manager 提议我们可以效仿一个 auto industry 的做法——replacing some expensive full-time employees to temporary labor. 然后说这个 auto industry 在 cut employee 之后 profit 就上去了。最后说如果我们 (software design compamny) follow 这个做法, 我们也可以获得 short-term 的 increasing profit 同时还可以保持住对于长期而言。(by [JackOriginal](#))

V4: 说一家 software company 连续三年利润亏损, author 认为这家公司应该 follow the strategy in the auto industry 实行 lay off 来缩减 budget, 汽车行业某时期也存在类似情况, 于是汽车行业开始用临时工换 full-time employee, 因为临时工的工资是 full-time employee 的一半, 所以可以大量减少预算。因此这个软件公司如果 switch 25% full time employees to temporary positions, 就可以减少预算, 来实现 short term profit and stability in longer-term。(by [cdakamer](#))

V5: 作文题目大意是讲有个软件公司准备 switch full time employees to temporary employees。因为全职员工的 COST 高而且还要交员工福利等, 而换成临时工后能降低成本。另外 auto industry 的 leading companies 已经这么做了而且收到了很好的效果, 所以作为 computer software 公司取得理想效果也是当然的。所以 the argument suggest 应该把 25%的全职员工换成临时工, 这样可以提高 profit。(by [feidage111](#))

参考思路

1. inefficient reasoning
2. cost-benefit analysis
3. 错误类比等等都可以写

构筑提供的参考思路: (by [Vhyq](#))

- 1) 两个行业不能比, 一个可能是 labor intensive 所以临时工也能做, 软件开发临时工搞不定所以没法用
- 2) 错误假设。假设突然成了黑户的码农们还会好好给你写代码, 有可能码农们不爽然, 后效率就降低了产出就低了, sales 低了所以 profit 也没法高
- 3) 错误因果关系。都变临时工了还实现长期 stability 这个 budget committee 真是可以领盒饭了, 看到这个 conclusion 我考场上都快笑出来了

构筑提供的参考思路: (by [Lync](#))

- 1) 两个行业不可比;
- 2) 可能会增加正式员工的负担, 公司可能要额外给正式员工补贴, 临时员工的效率不高;
- 3) 利润是个很复杂的东西, 有可能原因不在于 cost of labor 而是在于本身的竞争力不高。

构筑提供的攻击点: (by [feidage111](#))

- 1) The success in auto industry does not lead to success in the computer software industry. 造成两个行业不同, 差异的因素很多。而且除了 switch to tempoary employee 还有可能有其他因素导致 auto industry 提高利润。
- 2) 另外换成临时工有风险, 它们不稳定, 技能没有全职高, 导致效率低。除了换成临时工的策略, 公司应该多做培训提高效率、或其他方法等来提高利润

构筑提供的思路: (by [Blannnk](#))

- 1) 类比不当。Software design 应该更需要经验丰富的长期员工从事技术含量较高的设计工作, 而自动化生产的那些公司可能用机器就可以了问题不大。
- 2) 因果错误。利润下降可能有更多其他的原因

构筑提供的思路: (by [hanhantt](#))

- 1) 实地全等: 3年前不代表现在
- 2) cost: 临时工虽然便宜但是他们可能水平不够效率低花的时间多, 要雇佣更多的人, cost 更高了
- 3) 类比错误: auto industry 和软件设计明显不是一个行业啊

构筑提供的攻击点: (by [MMMichelle0630](#))

- 1) 这种 switch 不一定能减少 laborcost 可能会增加劳动成本 因为可能要 training 花费钱
- 2) 类比错误 两个公司不一样
- 3) profit=revenue-cost 然而收入减少了吗? 只减少 cost 不一定可以 make profit

构筑提供的思路: (by [臭老蚊](#))

- 1) rest on a fault analogy of auto industry with software design industry
- 2) gratuitous assumption that switching to the temproary labor force will decrease the salary expense and increase the profit. For example, the extra training expense, also the product quality effected, so the sales volume decreased.

构筑提供的思路: (by [璇姐姐](#))

- 1) auto industry 和 software design 没有可比性。
- 2) 就算节约了 labor cost, 临时工的熟练度不如长期员工, 犯错使公司 inefficient, 利润也不一定增加。
- 3) 临时员工流动性大, 短期有收益长期也不会使公司稳定。

06. 修健身房减少医疗支出

【本月寂静】

A recent research 发现了 people who exercise will be less hospitalized than people who do not exercise. 而且锻炼的人去医院比不锻炼的人去医院少了一半。 The Salubon town's business manager 认为我们要买一个 well-equipped gym, 使得 municipal employees 都去做 gym, 这样子, 镇上医疗保险的 cost 就可以减少一半啦! (by [Ferneer](#))

【考古】

V1: The following appeared in a memo to the Saluda town council from the town's business manager:

"Research indicates that those who exercise regularly are hospitalized less than half as often as those who don't exercise. By providing a well-equipped gym for Saluda's municipal employees, we should be able to reduce the cost of our group health insurance coverage by approximately 50 percent and thereby achieve a balanced town budget."

V2: Below is a memo from the Marketing Director of the Saluda town government to her management:

The research indicates that people who exercise more often than those who don't exercise will be hospitalized 50% less often. Therefore, Saluda town should build a well-equipped gym for the employees because the cost of the group insurance has been rising. By providing the gym, employees will spend more time exercising so the cost of group insurance will go down by 50%. The overall expense of the town will also be balanced this way. (by [Tony-Z](#))

【中文版】研究表明比起不锻炼的, 锻炼的人更不容易去医院, 所以一个 manager 说提供一个 well-equipped gym, 这样 town council 可以减少 50% 医疗保险的支出, 从而达到预算平衡 (还是平衡, 反正是 balanced) 文章很短。(by [抱歉这里有人了](#))

1. survey is doubtful: research 的样本容量、统计标志都没有说明, 无法保证研究结果具有一定的参考性;
2. 不一定喜欢 gym 锻炼, 有可能喜欢户外锻炼;
3. 无根据假设: 不一定提供了 gym, 大家就会去锻炼, 所以无法确保健康水平会提升;
4. 因果关系: 1) insurance 针对的也许是 emergency 的情况, 即使提高了健康水平也不能保证降低 cost; 2) 不健康也许不是不运动导致的, 也许那地方环境污染, 水质不好 空气不好等等

参考思路: (by [姚姚筱语](#))

- 1) 因果关系: hospitalized less than half 不等于 reduce the cost of group health insurance coverage by half. 一来每个病人住院治疗的费用差别很大; 二来许多公司的医疗保险还包括住院费用以外的 coverage, 例如买药和看牙。

- 2) 无根据假设: 不一定提供了健身房, 员工就会去锻炼
- 3) Cost-benefit: 作者并没有提到修建健身房可能产生的费用, 无法证明修健身房的 costsavings 大于 construction cost

构筑提供的思路: (by [Libbywang](#))

- 1) 不一定开了 gym, 员工就去
- 2) 要想有一个 balanced budget, 不单单 reduce insurance 就 ok, 很多 possible factors
- 3) 去医院也不一定是因为不锻炼身体导致的啊, 很多意外啊, 比如车祸啊, 牙疼等

构筑提供的思路: (by [Evan.H](#))

- 1) survey 的可靠性, 调查群体没有说清楚, 控制调查群体可以得到任意想要的调查结果
- 2) gym 的 capacity? 容量是不是够? equipment 是不是能满足 town 内想要锻炼的人的各种需求?
- 3) assumption, 谁能保证建了 gym 大家就都愿意运动了??
- 4) 平衡预算还有其他方法的啊, 除了节流, 还可以开源等等

构筑提供的思路: (by [Tony-Z](#))

- 1) 排除他因: 作者并没有说明"research"的研究内容是什么。比如, 若一个不锻炼不抽烟的人对比一个常锻炼但抽烟的人, 这个常锻炼的人有可能进医院的次数要比不锻炼的人还多, 因为抽烟可能引起更多其他疾病, 所以作者未考虑引起疾病的他因。
- 2) 可疑调查: 作者也没有具体说明建设一个新的健身房需要投入多少, 投资回报率多少, 是否值得投资? 举例说明, 所有人下班后都想早点回家, 所以真正下班后在公司用健身房的人可能很少。这样的话, 健身房的投资就白费了, 起不到增强员工身体素质的效果, 从而也不会减少团体医疗保险费用, 那么此项投资就不可行。
- 3) 无因果联系: 作者说如果提供健身房, 就可以根据选择锻炼的员工提高 50% 身体健康指数而判定团体医疗保险费用也可下降 50%。此论点毫无依据, 没有提供任何财务数据来说明, 可以说无因果联系。而且, 这对于市政府的总支出达到 balanced 的效果可能没有任何益处, 因为作者根本没具体指出政府的支出总数与医疗保险费用的比例。

构筑提供的思路: (by [tanxiao23](#))

- 1) 研究可能不能适用于这个小镇;
- 2) 有了健身房人们也不一定去锻炼;
- 3) 都去锻炼了也不一定就能把钱降下来

构筑提供的思路: (by [Zoe 33](#))

- 1) "Research indicatethat" research 研究结论不适用 Saluda 居民无数据无类比
- 2) "By providing...beable to reduce" 即使提供了健身房也不一定能减少开支
- 3) "achieve a balancedtown budget" 即使健身房有用也不一定能平衡预算健身房需要成本

构筑提供的思路: (by [rinesl](#))

- 1) 运动不是唯一决定生病不生病的原因, 还有基因, 生活、饮食习惯其他因素
- 2) 没说 employee 愿不愿意去运动, 有没有时间去运动, 如果老是加班, 就没时间去运动, 如果工作很累也不能运动。
- 3) 数学关系错, 生病进医院的人少一半不代表 cost 少一半, 有的人花钱多有的人少。
- 4) conclusion, 要考虑建 gym 的 cost 是否 outweigh saved 的 insurance. 要更多证据.....blabla 之类的。

构筑提供的思路: (by [liv21r](#))

- 1) 有健身器材不一定会去锻炼 可能很忙可能很懒可能不喜欢运动 所以有了器材不代表就一定会经常定期锻炼。
- 2) 医疗保险不止包括住院还包括意外 啊 预防啊 传染病啊等等 所以不住院了不代表保险费用就会降低。
- 3) town budget 是一个很复杂的事情包括很多方面 教育基础设施 工业收入 税收等等 就算医疗保险还的钱少了不代表就会收支平衡。

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

- 1) 错误假设 regular exercise is the only reason to have reduced hospital visit
- 2) 错误假设之前没有足够多的健身房+有了这个健身房大家就会健身
- 3) 没有 cost benefit analysis 证明 budget will be balanced

参考范文:

In this memo Saluda's business manager recommends that the town provide a gym for its employees as a means of balancing the town's budget. The manager reasons that since studies show that people who exercise regularly are hospitalized less than half as often than those who don't exercise, Saluda could save approximately 50% on the cost of its group health insurance coverage by providing its employees with a well-equipped gym. The savings on insurance would balance the town's budget. The manager's argument is unconvincing because it rests on several unsupported and dubious assumptions.

Firstly, the manager assumes that Saluda's employees will exercise regularly if a well-equipped facility is provided for them. This assumption is questionable since the mere fact that a gym is made available for employee use is no guarantee that they will avail themselves of it at all, let alone on a regular basis.

Secondly, the manager assumes that Saluda's employees do not exercise regularly. Once again, the manager offers no support for this crucial assumption. Obviously, if all of Saluda's employees already engage in daily exercise, the hospitalization rate will be unaffected by equipping an exercise facility and no savings will be realized on the group health insurance.

Thirdly, the manager assumes that there is a direct relation between the hospitalization rate for employees and the cost of their group health insurance such that a reduction in the hospitalization

rate will result in a corresponding reduction in the cost of insurance. While this may turn out to be true, the manager has failed to offer any evidence for this claim.

Finally, the manager assumes that the cost of building a well-equipped exercise facility will not negate the savings realized on the group health insurance. Until evidence has been provided to show that this is not the case, the manager's plan is unacceptable.

In conclusion, the business manager's proposal to provide an exercise facility as a means of balancing Saluda's budget is not convincing. To strengthen the argument, evidence would have to be provided for each of the assumptions listed in the previous analysis.

07. 学徒项目 (apprentice program) (5 次)

【本月寂静】

作文是一个 hr director 说之前的培训花了 considerable expense of cost, 改成 volunteer 的 senior manager 来培训, 给他们一些 bonus, 让 new employees follow them 就好。这样省钱省时间。
(by [tracy 饱饱](#))

构筑提供的思路: (by [tracy 饱饱](#))

- 1) 因果关系 bonus 未必小于之前的 cost, 发了 bonus 不会必然导致 cost 减少,
- 2) 错误类比, senior manager 可能没用专业的 trainer 训练效果好
- 3) 条件不充分, 不一定是 training 的 labour cost 导致 considerable expense, 也可能是 material 之类的, 所以换了人训练, 不一定会减少 cost

Fun Toy 和 tire manufacture (by [claire5](#))

考的是 tire company 和 toy company 那个人才培养计划 (by [tukurami](#))

一个 FUN Toys 公司设计了一个新员工的 training program, 是让老员工带新员工, 可以给老员工得到相应的 bonus, 说这样既能帮公司节省训练新员工的费用又可以节约时间, 然后结论好像是该 training program 可以被应用到同行业的其他 manufacture company。 (by [ttchen1110](#))

作文考的就是 apprentice program (by [Yiyi17](#))

【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 [小姪要高分](#))

- 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

08. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)

【本月寂静】

是一个卖手机的公司，有人提议说要大量购买做手机的原材料（金属），因为手机市场会一直发展，需求越来越大，而且原材料价格一直剧烈变化，现在买很多原材料就可以省钱，提高利润。

(by [西巴大宝](#))

要不要囤金属造手机那个 (by [jessie_yuanyuan](#))

【考古】

V1: 一个公司 annual report: 讲的是一个 cell phone manufacturer, 生产手机需要贵金属原材料 (expensive metal), 比如金或者银 (gold and silver 还有一堆单词不认识)。但是贵金属的 price 有很大的 fluctuation (时高时低)。因为近几年公司一直在扩张产能 (expand production), 公司预计对于这些贵金属的需求会很大。他们计划根据 forecast 和现在的 line of products 所需要的 quantity of metal 去买好未来需要的这些 raw material, 来 lock the cost of expensive metal immediately, 从而 lock in savings, 也能 guarantee the continued high profit. 求评价? (by [honyhony](#))

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

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

构筑提供的攻击点: (by [azkpmg](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [tongyishouge](#))

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

构筑基本点: (by [xiaocai222](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [守望的倒影](#))

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

构筑提供的思路: (by [wydkyd780](#))

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

构筑提供的思路: (by [蝴蝶舞](#))

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

构筑提供的思路: (by [夏夏夏夏耳朵](#))

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

09. 小镇报纸 (small-town newspaper)

【本月寂静】

是 newspaper 需求降低 是不是和别的 media 一样。。用降低成本来抵消降低的收入 (by [20000](#))

【考古】

V1: Here is a business analysis provided by a marketing consultant to the owner of a small-town newspaper Benton Budgle. (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 Budgle 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, increase 了 revenue。然后 additional 的 revenue 可以用来 marketing, 然后吸引更多的读者。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用 (reduce advertising fee) 和降低销售价格 (subscription rate) 来增加收入 (revenue)。(by [Crystal Chai](#))

V2: 一家小镇报纸的, many small-town newspapers have financial trouble due to declining of subscription number and advertising revenue. 然后说因为一些 readers 更愿意通过电视和电脑获取信息 (这句不太记得了)。Some increase advertising fee to offset the revenue, but a better strategy is to reduce subscription rate and advertising cost. Several national media outlets have success through this strategy, and the decrease of advertising cost make them spend more on marketing, which even gains more readers. Therefore, the B 报纸 should reduce subscription rate and advertising cost to increase profit and save itself.(大概就是这样, 措辞可能不太一样但大意是确定的) (by [浅色](#))

V3: 一个 marketing consultant 给一个小镇报纸 owner 的建议, 说什么现在小镇的报纸普遍都有 financial issues 很难继续发行下去, 然后人们也越来越多通过网络和电视等新媒介来得到信息, 然后建议报纸的 owner 降低收费广告的费用和用户订阅率来提高报纸的 revenue。argument 里面说因为有好几个很大的国家级的报纸媒介这样做了然后成功了, 所以建议这个小地方的报纸也这么做, 然后通过这么做之后增加的 revenue 可以用来给自己 marketing 吸引更多读者。最后 argument 说, 只有通过这两个办法, 这个小地方的报纸才能 increase revenue so to save itself (这是个蛮不错的攻击点, 个人认为) (by [yzz1234](#))

V4: 一个 business analyst 给一个叫 B 开头的报社做建议, 说那个报社因为业绩不好快破产了。为什么业绩不好呢? 因为现在人们更喜欢在电视网络上接受新闻资讯而很少人看报纸了。那如何增加广告收入和订阅量呢? Analyst 说可以降低订阅价格和打广告的价格, 这样会有更多的人来打广告, 也会有更多的人来订阅报纸。还举了个例子, 说有一档电视台就是以这种方式来吸引更多的观众和更多的订阅。然后随着这家报社的 revenue 上升, 这家报社可以用更多的钱用在 marketing 上, 这样会有更多的人来订阅这个报纸, 良性循环。(by [ASSC](#))

V5: Benton Bugle 作为一个 small-town newspaper is now facing with a financial trouble because of the decline of the advertisement fees and subscription revenue, 其中的原因是说 Benton 这个 town 的 local residents 更倾向于看电视跟上网。然后说有一个 national media outlet 通过降低广告费用 (advertisement fee) 和降低订阅费用/销售价格 (subscription price) to attract more advertisement and readers。而且多获得的利润还可以用来 marketing, 从而进一步增加 readers。所以这个 marketing consultant 建议说 Benton Bugle 也要通过降低广告费用和降低销售价格来增加收入 (by [LUCCINO](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [dreamhh](#))

- 1) 比如财务情况恶化的他因未考虑;

- 2) 及时降低广告费也不一定会提高投放量和收入;
- 3) 全国性的报商无法类比等等。

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

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

参考思路: (by [cicilolita](#))

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

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

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

10. 健身房卖有机食品

【本月寂静】

作文是一个健身房公司要开 organic food store 在他的三家健身房。漏洞很多 首先说有一个 survey 暗示了消费者更倾向 eat healthier 然后基于这个调查 city 一定会 support organic groceries(???), 接着说他们公司一定要抢先在这个 lucrative(???)行业, 所以要开。。。很简单的 (by [girlcanfun](#))

【考古】

V1: Firness Club。A manager at the xxx gym (a fitness chain - three locations in a medium size city), wrote a memo to the owner, that based on a recent survey, the club members showed a high interest in eating healthier. The manager wrote that "eating healthy" means eating organic food, which was planted with restricted use of certain pesticides and fertilizers in farming. The manager claims that the city is ready to have an organic store, and it is the best time to open one before any other competitors

(national chains) coming into the market. So, he suggests to expand the three gyms and open organic grocery stores immediately. By doing so, the manager believes that the company will boost their profit than the recent years. (by [aril_norran](#))

V2: Foster Health 健身机构位于中型城市, 有 3 个 gym 连锁。manager 给大老板写的建议书, 说他们做了个调查, 表明 customers 对于 eat healthy 很重视 (A recent survey to our customers indicates that there is increasing interest in eating healthier.), 而 eat healthy 的很重大一房方式就是 organic food grocery (And one way to eat healthier is eating organic food. currently) 。目前该城市没有这种有机食品店, 他就建议旗下每家 gym 都扩张, 成立一个 organic 区 (expand out three fitness gym to include organic food grocery at each station) , 在 national chains 入驻之前抢占市场。(背景知识是他们的 gym 的 profit 近几年都不太好。) (by [cecets](#))

V3: 一个有三家 gyms 的 fitness 公司的经理写给 company owner 说最近一个调查发现客人对吃得健康有很大的兴趣, 而吃得健康的一种方式就是吃有机无添加的食物。based on the survey, 认为这个城市已经准备好要开第一家这种有机无添加的食物的 store (以前从来没有过)。所以这个公司应该积极地加入到这个市场, 并且要赶在 international chain 进来这个市场之前。建议公司要扩张三家 gyms 的规模, 每家店都加入一间 food store, 这样就可以 increase profits (which 已经一年没有变化了) (by [amberyc](#))

V4: 是一个 fitness gym chain 的 business manager 写的一个 memo: According to a survey of our customer, people are interested in eating healthier. One way of eating healthier is eating organic food. Since we do not have any organic food grocery in our city yet. So we need to take this opportunity before the national chain comes in. I suggest to open organic food stand in all our three fitness gyms. This will increase our profit 巴拉巴拉巴拉 (by [JPMChaser](#))

构筑提供的参考思路: (by [xirui0209](#))

- 1) 吃更健康的食品不等于一定要吃有机食品
- 2) 既然健身房要开全国第一家有机食品店, 那么客人会对他们的产品不熟悉所以购买会更谨慎
- 3) 没有可靠的数据可以证明卖有机食品就能增加 profit

参考思路: (by [cte1231_pammy0926_gallomania](#))

- 1) organic food 商店不充分导致赚钱, 不一定开了就能扭转去年收入没升的局面
- 2) Survey 问题, 调查可信度
- 3) 以偏盖全: 想吃的健康未必就吃有机食品
- 4) Cost-revenue: 三个健身房都开要权衡成本收益, 尤其是之前没有任何市场调研的情况下。再说开这么多也会 eliminate 好多本来健身房的器材占地。
- 5) 作者有个隐含的假设: 去健身房的人都是想变得更健康的, 所以去健身房的都会去买有机食品。这个假设可以驳斥一下。因为没有证据证明去健身房的人都想吃有机食品。(难说人家想减肥, 有机无机的统统都不吃)

构筑提供的参考思路: (by [tomo49](#))

- 1) doubtful survey
- 2) analogy, national chains 资源更多, 及时稍后进入市场, 也会很快占领更多市场, gym 可能无法实现 long term profits
- 3) all conditions remain the same

构筑提供的攻击点: (by [归思](#))

- 1) 可疑调查: 关于 customer show high interest in eating healthier.
- 2) 入不敷出: 可能 expansion 的成本太高。
- 3) 错误假设: 那些关心于吃得健康的人就会在 grocery store 买东西么。

构筑提供的思路: (by [aril_norran](#))

- 1) survey 范围有问题
- 2) cost-benefit analysis 没有做
- 3) if the city really has the capacity to have the store
- 4) each location may have different level of lifestyle, or perspective of organic store
- 5) "eating healthy" may not exclusively mean "organic food", it might also be "eating in balance" as well

构筑提供的思路: (by [cecets](#))

- 1) survey 的 credibility
- 2) Future conditions may change after competitors come
- 3) 当然还有很明显的其他漏洞

构筑提供的思路: (by [littlebonnie](#))

- 1) 样本不足
- 2) 样本不具代表性
- 3) gratuitous assumption 说开 organic grocery 就能 increase profits (万一 Customer 根本不在健身房内买东西呢。。。)

构筑提供的思路: (by [JPMChaser](#))

- 1) eating healthy 不等于 eating organic 也可以有其他方法 比如多吃蔬菜 海鲜, 自己做饭减少外卖, 或者少吃垃圾食品 炸鸡啤酒
- 2) 调查样本不对 健身房的客户不代表整个城市的居民 去健身房的都是最在乎健康的人 这些人占了城市人口的多少?
- 3) 在健身房边上开食品超市有没有考虑过健身er的感受? 会不会造成原有客户流失
- 4) 开有机食品超市有没有 expertise? 物流冷藏销售。。。。。
- 5) 巨大的固定投资会给资产负债表带来巨大压力, 收益能否 offset 投入来增加 profit
- 6) 如果那个 organic food chain (举了亚马逊和 whole foods 的例子) 突然又进入了怎么办。肯定渠道更专业, 售价更低, 服务更好。那到时候这些巨大的投入怎么收回或者 liquidate?

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

- 1) questionable survey 样本小 样本没有代表性
- 2) 觉得实地全等, 等他们建好了买有机食品的区域, 可能有竞争对手涌现
- 3) 入不敷出, 利润和成本比较

构筑提供的思路: (by [KKKKKateee](#))

- 1) survey 有效性
- 2) 无端假设, 开得早就一定好吗
- 3) 入不敷出 等等

构筑提供的思路: (by [gmat700xixi](#))

- 1) organic good 太贵, 可能没人买
- 2) 来 gym 买东西的大多都是因为 workout 后渴随手拿, 人家压根不会注意那个 section

11. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

由于 mining technology 行业不景气, b 公司决定从 mining technology 行业 switch to 再生技术行业, 因为这个行业最近几年发展很好, 一些公司盈利很多。所以自己也可以提高利润和股价。

(by [yangmin97](#))

【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 technonology 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 technonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining technonology 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 technonology 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 [CathyZhang1230](#))

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 [imanimaniman](#))

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

三个攻击点: (by [giuhao871227](#))

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

构筑提供的思路: (by [_Missing_](#))

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

构筑提供的思路: (by [虔什么](#))

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

构筑提供的思路： (by [饼饼 Ada](#))

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

12. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

写作是政府准备用纳税人的钱在当地会议中心旁边投资一个 luxury hotel，认为这样可以增加税收。因为参会人员一定会消费，高级酒店比 motel 更能带来高额消费税，能增加会议中心使用率，外地人员来消费可以增加消费税，减轻当地人的消费税份额。(by [请叫我小田](#))

【考古】

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

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

V3: 说的是 in order to increase the city's tax revenue and economy, the local peopel should help fund the luxury hotel next to the convention center. one of the reason is the visitors purchase a lot goods

from the convention center. more out-of-town visitors come, less tax the local people need to pay. 然后又说现在这个 hotel 只入住 50%。两者 win-win game. visitors to the convention center would stay at this hotel to bring more revenue. therefore, the city's tax revenue and economy will increase. 大体就是这个意思 (by [Corrine17](#))

参考思路

- 1) 无因果关系: 建立 luxury hotel 不一定能达到税收上升这一目的, 如果成本增加之后, 消费人数下降收入降低就无法增加税收。
- 2) 无根据假设: 认为外地土豪会入住豪华宾馆 带动本地经济, 但是文中并没有说明来此地的外地人是什么消费层次的, 是否会选择这样的 hotel 居住, 也没有考虑在建立 luxury hotel 之前当地的宾馆是否供大于求。
- 3) 单一因果: 影响税收的其他因素, 除收入之外的。

构筑提供的思路: (by [帝殒 0417](#))

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

构筑提供的思路: (by [460932757](#))

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

构筑提供的思路:

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

13. 高档化妆品 (luxury cosmetic)

【本月寂静】

comestic 的那个 (by [stella19970322](#))

【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 不是唯一一个会影响 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 [狺狺比比多味豆](#))

- 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。

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

- 1) 1 real root cuase for low sales in the US
- 2) 2 adverse impact if partner with the MBB
- 3) 3 questionable outlook of long term growth and profitability

构筑提供的思路: (by [queenie_q](#))

- 1) 1、1500 和 20 没有 benchmark, 万一全美有超过五千家美妆店, 根本起不到提高品牌知名度的作用。
- 2) 2、K 品牌和 MB 的销售定位不同, 一个贵妇级, 一个走平价路线, 提高不了销量
- 3) 3、如果 K 品牌进驻 MB, 意味着也必须以 discount 的价格出售, 而本来采用天然原料的 cost 就比较高, 很可能 profit cover 不了 一些加盟费 and 广告费之类的, 盈利不了。

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

【本月寂静】

建议人们要在办公室工作而不是在家办公。因为在家办公容易受到很多干扰, 而且不容易有时间观念, 甚至可能不想工作。此外在家工作会导致丧失社交机会导致竞争力下降。所以办公室工作在长期比在家工作更挣钱 (by [jennyunited](#))

【考古】

V1: 讲一个报纸的就业栏目, 作者说现在 self-employed 和 work from home 的人很多啦。但是 working at home will be distracted by cellphone, neighboring chaos, 没有一个自己的 schedule, 会推迟做很多事。furthermore, working at home will be isolated from society, 导致在家工作不能有 opportunity for career advancement。所以说在 office 工作人作肯定比在家工作挣得多 (stick with the office will be benefit in the long run and will earn more salaries)。问如何评论? (by [Alonight](#))

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

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

(by [伦敦牛仔](#))

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

参考思路:

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

参考思路: (by [贤小哲](#))

- 1) insufficient sample 文章没有足够的例子或数据来证明在家工作就一定会受到邻居的打扰, 举一些反例, 比如有些人住在郊区, 人少环境安静更不易被打扰啊, 或者说你选择在家工作, 而邻居都在办公室工作, 那他很怎么打扰你呢? (反正就是说文章没有给出足够证据能排除这些反例的存在吧~)
- 2) casual oversimplification. 文章说在家工作安逸会导致人变懒惰。这因果关系错了。比如有的人在家工作, 正是因为安逸的环境才工作更 efficient 相反你如果在有些办公室工作, 空间小, 人多, 没效率, 或者因为有 colleagues 在, 自己更懒惰, 因为想着同事可以做啊~
- 3) gratuitous assumption。文章可能存在的假设是在家工作与人交流的途径少了 (所以才影响社交)。但是这假设错了。比如现在科技这么发达, facebook factime twitter 神马的, 不都是与人交流的途径嘛, 怎么可能影响社交呢~~

构筑提供的攻击点: (by [fightingctt](#))

- 1) 虽然在家办公有各种 distraction, 但不能假设这些 distraction 一定会降低在家工作的人的效率, 另外, 即使在办公室工作, 也可能有各种各样的 distraction。
- 2) 在家办公不一定导致 isolated, 现在通讯技术越来越发达, 有很多可以替代面对面沟通的方法, 沟通也会很顺畅。

- 3) 即使没有 set schedule, 也不能说明在家工作的人一定会 avoid work, 因为这些人可能是自我驱动、严格自律或目标导向的。
- 4) 在家工作跟是否一定没有 great earning 没有必然的关系, 很多自己创业在家工作的人, 也很富有。
- 5) 总之攻击点还是比较好找的, 我写了很长, 大概 400 多个字吧。

构筑提供的思路: (by [有梦想的金刚琪](#))

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

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

【本月寂静】

作文是一个三明治连锁大老板给一家 locally owned restaurant 的店主的一封信: 老板说服他 franchising, 因为 efficiency in cost 和 advertising expenses. 还类比了说人们喜欢去大品牌连锁店的 clothes 和 home stores 去购物, 所以人们也喜欢去连锁品牌的 restaurant 去吃饭。(by [hyww](#))

【考古】

V1: 一个 National Fast Food chain MegaBurger 的 director 说服一个叫 Cindy's Local Sandwich Shop 加入他们的 franchise: Cindy currently has 2 local restaurants in Tomville. Director 说加入我们连锁好处有: 【一共 4~5 条理由, 并列句式, 方便寻找】1) 降低成本然后吸引更多消费者: high operating efficiency, buy supplies in a bulk at lower cost rate and share advertising expense - 省钱; 2) standard menu, so customers already know what to order and know what kind of food quality they can expect; 3) Clothing store franchise has been successful. 类比 clothing franchise store 说 people prefer nationally known restaurant. Join us now. 加入了之后一定会让当地居民 value 他们的 dining. 双赢。(by [liubolong713](#))

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

V3: 连锁 franchise restaurant 可以给餐饮店带来很多好处。加入 MegaBurger 连锁的话, 可以以更低的价格批量采购, 可以有 high operating efficiency, 还可以 share advertising costs. 除此之外呢,

变成 franchise restaurant 后还可以吸引顾客，就像人们喜欢 nationally known clothing stores 一样，人们知道 what to expect(之类的)，所以人们也会喜欢连锁餐饮店。因此作者说 Cindy's Sandwich Shop 应该加入 Megaburger family，加入会更好的给客人想要的 dining experience。

V4: 一个 National restaurant 让一个 local restaurant join their chain 【攻击点太明显了，可直接参考七宗罪】理由：1、可以节约 cost，可以提高 efficiency，可以……【一共 4~5 条理由，并列句式，方便寻找】2、customer prefer nationally known clothing and home-supply stores，同理到 restaurant 上。(by [魔立夏](#))

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

构筑提供的思路： (by [边氏减肥计划](#))

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

构筑提供的思路： (by [liubolong713](#))

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

参考思路：

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

构筑提供的思路: (by [梦雪儿](#))

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

构筑提供的思路: (by [KK 无限逍遥](#))

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

16. 钻头公司 (Cookville factory, Drill bits) (3 次)

【本月寂静】

一个公司说因为他在同类公司里面, 就是生产 drill bits 成本最低, 所以为了减少 overall production cost, 公司决定把其他的 machine parts 的 production 都停掉, 然后全部生产 drill bits。 (by [liu diyu](#))

构筑提供的思路: by [liu diyu](#))

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

钻头公司的。 (by [无名小卒刘](#))

一个 chief production manager 说 他们公司在 Cookville 的一个工厂生产的技术和效率都是很高的 有数据表明 在这里单位投入成本能够达到 10drill bits 而在公司其他地方的工厂里只能达到 7drill bits 为了达到最终节约总的生产成本的目的 公司应该让 Cookville 的这个工厂只生产这个零件 其他零件的生产都应该转移到其他工厂 这样可以达到最终的目标 (by [haloimjade](#))

【考古】

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

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

costs, dedicating the Cookville factory entirely to drill bit production and shifting all other machine part production to our other factories will help us to attain that larger goal.”

构筑提供的思路: (by [FelixYoung](#))

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

构筑提供的思路: (by [lena_a](#))

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

构筑思路: (by [lemonadual](#))

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

构筑提供的思路: (by [牧芽芽](#))

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

参考思路:

- 1) 方案置疑: although Cookville produce more bits per dollar, the reason may be that C has high- skilled workers, total new and high- quality machines, or less amounts of orders thus entirely shifting is fallacious, the results may be that the workers may be too tired and have too much burden, the machines would be worn out, and all this could contribute to the lowering of the productivity.
- 2) 充分必要条件: The only way to reduce costs is to reduce production costs: the management assumes without further more evidence that reducing the productions costs is the only way to enhance cost-effective production process: 可以 train workers, 引进 new technologies, 定期维修老旧设备, 提高 management strategy.
- 3) Gratuitous assumption: shifting the production of the other parts to other factories is the appropriate way to go 也许转移制造之后 cargo and transporting fees would roar, 因为 sporadically 分布的工厂可以及时供货, 集中在一个地方不利于供货, 而且 shifting 牵扯到搬家的费用, 都是 huge expense, may not weigh over the elevation of the productivity

- 4) Gratuitous assumption: Cookville factory entirely to drill bit production will reduce our overall drill bit production cost. Perhaps, there are only one or several skilled workers who are can product them drill bits for each dollar of production cost. And they have already reached their full potential.
- 5) 没有考虑 production process as a whole。举例：可能生产过程和装配过程要联系很密切，如果把其他环节放到别的 factory 会出问题。

17. MarketCo 与本地店竞争

【本月寂静】

是大 MARKET 没干过 local 然后打算把广告费用的一半投资当地 community 基础设施建设来打入社区建立客户忠诚度 (by [amber-zzz](#))

【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，当地 prefer go to local grocery shops，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 proposes to 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)。这样就可以让 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 statistical 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 [jasonddd](#))

- 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?

18. 美食书店 (food for thought) (3 次)

【本月寂静】

长的一批，讲的是一个实体书店，专门卖 cooking books 的，想通过改变策略来增加 profit。经理认为，online bookseller 通过 discount 能占领市场。所以我们 bookstores 也要采用相似的策略。

(by [Ronβ](#))

一个 local cooking bookstore 在店里现场展示做菜卖他的书，但 owner 想要效仿 major bookstore 和 online bookseller 降价来吸引更多顾客增强竞争力，同时取消店里展示来 offset 降价的损失。(by [rebel iris](#))

有一个 local 书店老板，他们书店烹饪的书卖的最好，之前请了几个厨师现场制作，利润很好。但是他听说一些别的大型连锁店和 online bookstores 过去一般都是通过 discount 获取利润。所以他取消厨师现场制作，省钱来做打折活动，认为这样以后会有更多利润。(by [映照映照](#))

【考古】

V1: A local bookstore "Food for Thought" specializing in cooking related books has a featured in-store strategy that it always makes a demonstration of food. The owner proposes that since its profit is steady for several years, it should cancel this strategy and try the strategy the major bookstore chains and internet bookstore have. The owner recommends that the store discount their best-selling books to non-profit to attract even more customers and outsell their competition because major bookstore chains and Internet store have used the strategy successfully. To offset the cost associated with the deep discount, the author also suggests discontinue the cooking demonstration. As a result, the sales volume and profits will be increased. (by [洋沫沫&gracefruit](#))

V2: Food for Thought 是一家 locally owned bookstore which focus on selling cooking books. FT 的经营一直不错，除了销售美食书籍，它提供 in-store cooking demonstration by local chef. 为了进一步促进 FT 的销售，FT should employ the strategy used by major chains of bookstore and internet book-sellers. The strategy is to provide no-profit discount on FT's best-seller, thus more customers would know FT and FT's sale would increase. 而且为了弥补 best-seller 的折扣带来的损失，FT 应该取消 in-store cooking demonstration 来减少开支。(by [易儿北](#))

V3: 关于一个 bookshop，擅长售卖烹饪书，店里有 in-house cooking decorations 和卖 wine and cheese (local chef in the shop)，目前店里的利润一直很稳定，店主说为了增长他们的利润，需要采取策略 by major bookstore chains and Internet booksellers，而且因为这些策略是以折扣最畅销书的价格，所以他们也要 deep discount，然后为了抵消这些 costs of the discount，店主说准备移走 its in-house cooking decorations。让你来评价这段 argument。(by [备考的麦乐迪](#))

V4: Food for Thought Bookstore 的那题，大概说：有个 author 写了封 email 给 Food for Thought Bookstore 的 business manager，内容是：Food for Thought 是个书店，通过请当地的 chef 来书店进行 cooking demonstration 保持了稳定的利润。建议 Food for Thought adopt and apply 一些 major store chains 和 internet bookstores 的 strategies。这些 vendors (指 major store chains 和 internet bookstores) 对图书进行打折，几乎到了不要 profit 的地步。Food for Thought 应该采用这样的策略，可以通过很低的价格吸引更多的 consumer，同时 discontinue cooking demonstration 以 offset 打折带来的利润损失，从而 realize greater profits。(by [sparklestar](#))

构筑提供的思路: (by [Chi0000](#))

- 1) 因为这个书店和其他的连锁还有互联网书店性质未必一样, 不能简单的直接使用一样的营销策略, 是否取得成功有很大疑问。
- 2) 取消展示可能会导致客流变少, 目前的客流可能就是因为展示而来的, 从而带来了销量。

构筑提供的思路: (by [导弹小姐](#))

- 1) 错误类比: cookbook store 和 chain 还有 internet 的盈利模式还有运营成本 以及市场都不一样
- 2) 忽略他果: 厨师有可能是很重要的盈利模式, 厨师不请了, 有可能导致销量下降, 从而无法达到目的

构筑提供的思路: (by [上汤胡萝卜](#))

- 1) 没有数据支撑新的政策一定比老政策赚的多
- 2) 约的成本可能带来更大的损失
- 3) 互联网书商的方式可能不适合 cookbook, 顾客可能更喜欢原来的 demonstration

构筑提供的思路: (by [sparklestar](#))

- 1) 错误类比 (Food and Thought 是实体店, 与 internet bookstores 不能相类比);
- 2) 实地全等 (internet bookstores 策略的成功也许有其他的背景条件; 而这个条件 Food and Thought 并不具备);
- 3) 无根据假设 (认为打折会比 cooking demonstration 更吸引顾客, 但并未提供相关 evidence)

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

【本月寂静】

有一个航空公司的 CEO, 说公司去年的 profit 下降了 20%, 他觉得只有两个原因可能导致了这个结果, 1 是去年年初的时候油价大幅上涨, 2 是去年开了 5 个新航线, 然后由于有些航线在油价上涨的时候利润也增长了, 所以肯定是新航线的锅, 要取消新航线 (by [饼饼 Ada](#))

构筑提供的思路: (by [饼饼 Ada](#))

- 1) either or choice, 可能有其它原因导致利润下降, 比如经济大环境啊, 服务质量啊, 之类的
- 2) insufficient evidence, 不能因为有些航线赚了, 就觉得油价影响不大, 不然可能赚的更多, 另外这个五个新航线可能很赚钱, 但是没有提
- 3) 取消新航线也不一定能赚钱, 可能会损失一部分客户, 另外航线的取消意味着裁员, 可能会带来负面的社会评价, 进一步伤害 profit

【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 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 offside the effect of high oil price, while Provincia Airline was not enrolled to such compensation at all.
- 3) The CEO unfairly assumes that elimination of flights suffices to stop the decline in profit. If the decline was caused by a combination of factors, such as..., some of which will still remain in the future. A mere elimination of flights may have insignificant impact on the decline in profit. Furthermore, the CEO also makes the assumption that elimination of flights is necessary to stop the decline in profit. Common sense tells us there are many such possible factors as.... The CEO must explain why none of them was available or why they all failed to achieve the same result.

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [露牙牙 Vamtoria](#))

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

构筑提供的思路: (by [Fchillex](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [starchoi](#))

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

构筑提供的思路: (by [励志型 yy](#))

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

构筑提供的思路: (by [chaaang](#))

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

构筑提供的思路: (by [菜菜菜菜](#))

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

构筑提供的思路: (by [helenmikaka](#))

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

构筑提供的思路: (by [宋痲岛](#))

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

构筑思路: (by [Clemence4ever](#))

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

20. 咖啡店 feedback 反馈 (Hot Cup Cafe)

【本月寂静】

咖啡厅进行客户意见反馈调查, CEO 表示, 1)意见反馈表格的地址清晰地写在收据上, 用户可获得; 2) 收到的意见和投诉远少于咖啡的销量, 所以我们不需要改善产品及服务。(by [flora 421](#))

【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](#))

V3: Hot Cup Cafe: The company opened an online service center collects feedback from customers. The website address is clearly printed on the receipt, so customers can easily find the feedback website. The service center receive 152 complaints and 75 suggestions. Because the company sold more than 300,000 cups of coffee drinks after it opened the online service center, the company does not need to improve its products and service center. (by [嗯哼哼哼](#))

构筑提供的思路: (by [angelacheung](#))

- 1) 卖出的咖啡数 \neq 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 [eszy](#))

- 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 30000cups 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.

21. IT 技术投资

【本月寂静】

作文大概是一个公司为了提高自身利润，打算投很多钱在自己的软硬件上，以提高内部员工的办公效率。攻击点还是比较明显的。(by [RRaxx](#))

- 3) 入不敷出：引进这个东西花费的成本和收益没比较，万一花费的特别特别多岂不是得不偿失。
- 4) 二者选一：这个人要么就不引进，要么就引进 most powerful and advanced，没有想过其他选择。可以引进初级的中级的，性价比说不定更高，利用率好呢？

构筑提供的思路： (by [SophiaSSS](#))

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

22. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor)

【本月寂静】

坐稳是一个 CEO 在股东大会上发了一份计划书想要收购 Futura 公司，这两间公司都是制造业。CEO 说我们这个收购一定会成功的，我会保留 Futura 一部分小罗罗，其他管理层和市场部的全部换成我们公司现有最厉害的员工。而且我要关闭 Futura 的生产线用我们自己的生产线，这是我们作为北美最成功的生产商的成功模式要复制在 Futura 身上。继续说，虽然 Futura 目前处于亏本模式，但是它所处的城市人口在增长，并且我们还没占据这个地区的市场份额，所以这个机会实在是太完美了。攻击点还是挺明显的。(by [陈小仙](#))

【考古】

The following is a proposal the CEO of Fleet Motors sent to the stakeholders:

"We should consider international expansion to increase profits and productivity. To do this, we will acquire a failing company called Futura Motors in the country Galaxia. In doing this we help to save Futura and also enter the market of this country. We will discontinue Futura's current auto lines and replace them with our bestselling models in the North American market. To make the corporate transition, we will keep Futura's most workforce but fire the entire marketing and management team."

参考思路

1. 无端假设：“人口增加所以客户群大”但是此国的人口增长并不代表这些增加的人口就是潜在客户，所以假设错误。
2. 另有他因：潜在客户群规模并不是决定汽车销量的唯一标准。而产品种类，客户喜好和产品价格都可以成为决定销量的因素。
3. 无端假设：F 场的生产工人技术不熟练，产品质量不好，保留 work force，无法生产出同与 Fleet Motors 在北美同样质量的汽车；

4. faulty analogy: differences between North America and Galaxia market, 北美型号不一定可以被接受
5. gratuitous assumption: product and management team can suit the new country well; best employees may not be familiar with local market.

构筑提供的攻击点: (by [LaPetiteRachel](#))

- 1) 就算全部换成 fleet 公司的 line 也不一定畅销。不畅销就不能实现 fleet motor 的 goal。
- 2) 这个在北美受欢迎的 model 不一定适用于 galaxia 地区, 也许两地区天气和气候不太一样。
- 3) 大量裁员会导致 galaxia 的失业率大大增加, 从而引发 local government 的不满, 不利于 fleet motor 的海外扩展。

构筑提供的思路: (by [白菜菠菜](#))

- 1) 无端假设: 认为在北美卖的好的产品, 在 G 国也一定买的好, 但是其实公司根本不了解这个国家的经济, 市场等等
- 2) 无因果、考虑其他原因: FleetXX 公司最厉害的员工不一定能在 Futura Autos 公司发挥出他们的优势, 他们可能没有原来的员工那么了解这个公司的产品和运作, 还有消费者, 很有可能他们的管理下, 做出有损 F 公司的决策。
- 3) 不是一定要收购 F 公司才能达到股东发展国际市场的目标, 还可以采用其他方法。

23. 摩托车生产线

【本月寂静】

是一个公司要把生产 luxury 摩托的停产, 全都做 standard 的。(by [图讫](#))

【考古】

整理菌注: 可能存在两个版本, 主要区别在于 luxury line 是 convert to standard OR cease the luxury line。

V1: 跟构筑二战考的几乎一样, 就是变了说法。一个 Chief Executive Officer 在 memo 上提议说, 因为 luxury motorcycles 需要 more cost and time to produce, 建议把 luxury production line convert to standard production line。因为相信此举会 improve efficiency and increase profits。(by [安易仁](#))

V2: motorcycle 生产公司想要提高生产效率, 从而提高利润。这个公司有两条生产线, 一个是 luxury, 一个是 standard。生产 luxury motorcycle 需要昂贵的 parts, 和 longer time to produce, 因为是手工的; 生产 standard motorcycle 的流水线全部用机器, 所以需要的时间更短, 而且部件更便宜。所以, 作者说应该取消 luxury 的那条生产线, 而把它改造成第二条 standard motorcycle 的生产线, 这样可以提高生产效率, 从而提高利润。(by [cunzhang2016](#))

V3: 某 motorcycle company 想提高他的 profits。然后他家有两条生产线，一条是 luxury motorcycles 生产线，一条是 standard motorcycles 生产线。the author 说 luxury motorcycles 生产线的零件都 cost 很多，比 standard motorcycles 生产线上的多，而且 luxury motorcycles 都是用手工组装的，相比起来 standard motorcycles 生产线就是自动组装的。所以 the author 觉得应该把 luxury motorcycles 生产线拿掉，换成 standard motorcycles 生产线。(by [L_sEIIA](#))

V4: 某厂经理决定 streaming 他家的生产线来提高利润。该摩托车生产公司有 two production lines, 手工线生产 luxury motorcycles, but the production requires more expensive material and longer time; 机器人线 (robot) 生产 standard motorcycles, . 公司将 cease 豪华车生产线 in order to produce a great number of motorcycles more efficiently and get more profits.

V5: AWA 考的是 Motorcycles Company 本来有两条 production line, 一种 luxury motorcycles 一种 standard motorcycles。现在 manager 想要 increase profits, 决定 cut 掉 luxury production line, 因为都要 worker made by hand, 相比较来说, standard motorcycles 机械化生产, 成本低更 efficient, 所以要把原来 luxury 的 production line 换成 second standard production line 来 increase profits。(by [mxm625](#))

V6: 一个生产摩托车的厂家, 他的助攻给老大提建议说: Our company has two lines right the moment, one is luxury motorcycle line, which needs expensive parts and is produced by hands. Another one is robotic xxxx(这个词忘了) line for standard models. We should replace the luxury motorcycle line with a second robotic line in order to increase productivity and thereby increase our profit. (by [新一啊](#))

V7: A prestige motorcycle producer wants to improve profits, so it decided to replace the luxury motorcycle with the standard motorcycle assembly because the luxury parts are expensive and not efficient. The CEO thinks by doing so, the profit will increase. (by [活泼奋斗](#))

V8: 一个摩托车公司的什么 manager 建议 CEO 说, 公司有两个工厂分别生产 luxury motorcycles 和 standard motorcycles。luxury 那个产品都要手工组装很耗时而且摩托车的原件也贵。而 standard 的是 robotic assembly line 生产的又便宜又快。所以我们应该放弃 luxury motorcycles 并把那个工厂也改成用 robotic 生产的那种, 全都生产 standard motorcycles 这样我们的 profit 会 increase。(by [新年要当学霸](#))

参考思路:

- 1) 无根据假设: 生产数量少不代表利润少, 薄利多销的利润不一定比高价少销的利润多; 不能保证都换成 standard line 以后销售的摩托车数量会激增。
- 2) 因果关系: 除了提高产量能带来更多利润外, 还应考虑: 1) 品牌效应, 一个品牌拥有其自己的奢侈品, 或是质量极高的产品可以彰显地位, 提高品牌知名度, 也可以带来更多的利润; 2) 供求情况, 市场是否需要大量普通摩托等。
- 3) 使用手工而不用 robot 可以增加就业, 有利于提升当地政府对企业的反感, 获得更多的商业机会。

构筑提供的思路: (by [4.20.6.01](#))

- 4) 利润=收入-成本。cost 低了, 但是不知道 price 和销量呀。
- 5) 产品单一化, 缺少市场竞争力。万一公司全靠贵的产品撑呢。
- 6) 产那么多标准型卖不出去怎么办, 标准型市场饱和怎么办。

构筑提供的思路: (by [brandy_dy](#))

- 1) 没有表明单个产品的利润的多少, 很可能一个 luxury 的利润是一个 standard 的好几倍, standard 数量如果只上升一丢丢的话根本比不上原来的利润。
- 2) 没有考虑其他因素。比如有的消费者只喜欢 luxury, 因为 luxury 的很多特性是 standard 没有的, 因此会失去这部分客户。而 standard 的市场可能是有限的, 光增加数量会导致供过于求, 并不会带来销售量的增加。

构筑提供的思路: (by [Mandy66](#))

- 1) efficiency 和 profit 没有直接关系, 可能效率很高, 但是由于是完全竞争市场, 每辆车成本出售, 这样 profit 也不会增加
- 2) all things equal. 标准车市场和豪车市场不同, consumer base 不同, 如果改变了生产线, 原来的消费者就不会买这个公司的车了, 顾客跑了, 利润就更没指望了
- 3) profit 和 revenue 还有 cost 有关, 调整生产线会花费很多钱, 不一定增加的收益足以抵消购买新设备的花费

构筑提供的思路: (by [新一啊](#))

- 1) gratuitous assumption: cost>revenue
- 2) weak analogy: 奢侈品线和标准线不好对比的

构筑提供的思路: (by [duanran1203](#))

- 1) 无端假设
- 2) 错误因果
- 3) 成本分析

构筑提供的思路: (by [Sevenzerozero](#))

- 1) 奢侈摩托车的产量与利润远大于平民摩托
- 2) 平民摩托的市场已经饱和, 没人买了
- 3) 放弃一条线, 该另一条线所花费的费用高。

构筑提供的思路: (by [ophiuchus93](#))

- 1) CEO 只说了 cost 方面, 没有提到 revenue, 所以 cost 低不一定代表 profit 会提升。
- 2) CEO 没说两种 model 的销售是多少, 如果 luxury 更受欢迎且 account for a higher percentage of sales, 取消 luxury, 消费者会直接去竞争对手那里买, 所以 revenue 会降低。

- 3) 计划的可实施性。比如会不会两种 models 对劳动力的 skill sets 要求不一样。所以这种计划需要 more training。同理, machine 是不是可以直接换去生产 standard models 还是需要 additional costs?

构筑提供的思路: (by [新年要当学霸](#))

- 1) 之前生产 luxury 的工人可能不会 robotic 的 machine, 要培训工人费时又费力。而且就算培训出来生产的质量也不一定有之前好, 客户不喜欢卖不出去就没有收益。而且培训员工的时间, competitor 可能就抢占了市场
- 2) 没有市场调查说客户喜欢他们的 luxury 产品。如果很喜欢, 你停产这个产品, 客户会很伤心连 standard 又不买了
- 3) 增加 profit 还有别的方法 blablabla 之类的

24. 会计软件 (SmartPro)

【本月寂静】

一个软件公司, 调研说专业会计喜欢用他们家的软件, 因为这些专业会计人觉得他们家软件有什么附带的东西。然后就说为了扩大销售, 他们要各种附带什么东西卖给所有顾客, 不管这个客户专不专业。(by [mlgt1214](#))

【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) 里受到欢迎不等于在 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。

25. 服装店换广告 (Carlo's Clothing)

【本月寂静】

考的是 disc 音乐店跟 Carlos clothing 那道 说的是 disc 在做 radio advertising 最近发现客流量增加 所以作者认为 disc 利润一定增长很多 所以 Carlos 也应该放弃 newspaper advertising 转而使用 radio advertising 这样可以提高利润 (by [gilbert0703](#))

【考古】

The following appeared in a memorandum from the owner of Carlo's Clothing to the staff:
"Since Disc Depot, the music store on the next block, began a new radio advertising campaign last year, its business has grown dramatically, as evidenced by the large increase in foot traffic into the

store. While the Disc Depot's owners have apparently become wealthy enough to retire, profits at Carlo's Clothing have remained stagnant for the past three years. In order to boost our sales and profits, we should therefore switch from newspaper advertising to frequent radio advertisements like those for Disc Depot."

参考思路

1. survey 的可信度
2. 错误类比: DD music store 与 C 的服饰店无可比性, 不能说广播广告同样适用 C 的服饰店。买 cd 的人也许经常通过 radio 了解歌曲, 但是买衣服的人很少通过 radio 来了解衣服。
3. 无根据假设: 不能根据人流量大就假设销售量增加, 万一只是看一看不买呢?
4. 因果关系: 没有说电台广告与业务量增长有必然因果关系。Other factors other than the radio advertisement that may contribute to the business growth of Disc depot should be considered and ruled out. 比如促销, 请了明星做活动等等。
5. 时地全等 (one-year 的结果不能代表以后)
6. 考虑其他因素

构筑提供的思路: (by [Sabrina Chang](#))

- 1) Fallacy of Casual Oversimplification
- 2) All things are equal
- 3) Gratuitous Assumption
- 4) False analogy

构筑提供的思路: (by [蜜天猴](#))

- 1) false analogy (一个卖衣服的和卖音乐产品的不能类比);
- 2) profit 是由 sale 和 cost 共同影响的, 忽略了 cost 的变化;
- 3) music store 的销量不一定上涨因为更多的人来并不意味着他们会买, 有可能只是看看。。

构筑提供的攻击点: (by [蓝羊羊](#))

- 1) 错误类比
- 2) 时间趋势
- 3) cost benefit 孰大孰小

构筑提供的思路: (by [xiaojie716](#))

- 1) faulty analogy: 音像店成功不一定服装店也成功
- 2) 客户群等等的不同, 信息获取渠道的不同
- 3) foot traffic 提升不一定意味着 profit 提升

构筑提供的思路: (by [CelluLoid233](#))

- 1) music 和 clothing 不能类比

- 2) foot trail 多不代表 business 多
- 3) business 多也不代表 profit 多, 还要考虑 cost

构筑提供的思路: (by [打败 GMAT 小怪兽](#))

- 1) 出入人数多并不代表销售情况好
- 2) false analogy
- 3) other factors

构筑提供的思路: (by [rt Lee](#))

- 1) 错误类比: music radio 的 target customer 喜欢听音乐, 因此 radio ad 更有效; clothing store 的客户不具备这一特点, 转变不一定有效
- 2) 他因导致: radio store 的 visitor 变多不一定是因为 ad, 而是因为一个 super star release 了新专辑
- 3) 错误假设: foot traffic 增长不代表 sales 和 profits 增长, 可能去店里的人什么都没买

构筑提供的思路: (by [Moosewhisperer](#))

开头, 第一句 In the argument the owner of Carlo's Clothing proposes thatin order to 增加 sales and profit. To substantiate his argument, he cited ...evidence.... However his argument cannot even withstand the most superficial scrutiny, as it is riddled with serious logical gaps and numerous unwarranted assumption.

正文, First of all, (指出他 made a number of misleading and unjustified assumptions)。然后具体指出哪些 assumptions. 1 the owner 觉得去店里的人多就证明 music store is enjoying an increase in sales. 但不一定哦, 有可能人们只看不买, 或者店里有什么活动人们来看看, 并不是来买东西的。2 就算音乐点的生意好, 作者还是继续错误的 assume that the increase in sales volume is attributed to the new radio ad campaign. 但是 the mere fact that 这个先后发生 不能成为 证据证明他们有因果关系。然后列举下销量增加的他因, 比如 huge sales, or new album release,等等。来一句小总结

Second, 错误类比。就算音乐点销量增长是因为 radio ad, 也不能说明这个 radio ad 适用于 clothing store. 两个店卖的东西不一样, 导致了广告的策略也应该有所不同。It makes sense for customers to listen to any songs on the radio before they make decisions to purchase records from the store; 但是 the style and quality of clothes, which is the main commodity of Carlo's Clothing, can never be perceived over a radio channel. 等等

Third, cost-benefit analysis. 就算 sales 会增加, 说 the author fails to take into consideration the cost associated with switing advertising channel. 再说一两句, 然后说所以说 profit 会增加太过武断。Moreover, the author overlooked other factors which may contribute to the consistantly stagnant project over the past three years. 比如。。。要找到真正的原因才能对症下药

Finally (可以说以古推今错误, 但我觉得这个太弱了不值一提) 我写了作者 claim 音乐店老板退休因为他钱赚够了 ("wealthy enough to retire"), 这个讲话是很 rash and 不 professional 的。很有可能人家年纪到了退休年龄。就算他很有钱, 也和他的音乐店 profitability 没关系, it's unprofessional to mix up personal wealth to business profitability.

结尾, 第一句 总结-他错啦。第二句, to improve this argument and to make a better business strategy, the owner needs to gather more data/information on.....

构筑思路: (by [尘寰未了](#))

- 1) 通过 radio 打广告在音乐领域行得通不一定代表着在 clothe 领域也行得通
- 2) sales 不涨不一定只是广告方式造成的, 可能是管理方式不当, 或者搞错了潮流, 一直进 style 不 popular 的衣服, 或者服务员服务太差别人不愿意来了等等
- 3) music store 人流量变多不一定是因为打了广告的原因, 可能他们经常有特殊的优惠打折活动, 或者通过找明星来签售或者举办粉丝见面会这种营销方案来吸引顾客。

构筑提供的思路: (by [纳豆纳豆我爱你](#))

- 1) 音乐店和服装店不可比, 可能音乐店的顾客更常听 radio
- 2) 错误的因果关系, 音乐店的销量增加可能是由于别的原因
- 3) 服装店销售不行不是因为广告不够, 而是因为质量不行、款式老旧、价格太高等其他原因。