

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2019/11/25 起)

整理菌：qv0518

最新版地址：<https://forum.chasedream.com/thread-1355617-1-1.html>

2019/11/25 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】2019/11/25 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1355580-1-1.html>

【数学】2019/11/25 起数学(MATH)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1355615-1-1.html>

【阅读】2019/11/25 起阅读寂静(RC)整理 by notaholiday
<https://forum.chasedream.com/thread-1355585-1-1.html>

【IR】2019/11/25 起 IR 寂静整理 by super 鳄鱼杭
<https://forum.chasedream.com/thread-1355633-1-1.html>

【作文】2019/11/25 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1355617-1-1.html>

更新日志：

- 12/02 11:50, 第 11 题补充, 感谢 Olivia !
- 12/01 12:57, 更新到 15 题, 第 5 题频次+1, 感谢 JeterQ, 大王 oli, peion !
- 11/29 08:16, 第 12 题频次+1, 感谢 Arielx11 !
- 11/29 00:10, 第 10 题频次+1, 感谢 HJYY !
- 11/28 08:05, 更新到 13 题, 感谢豆 douer !
- 11/27 23:27, 更新到 12 题, 第 5 题频次+1, 感谢温柔的厨子, haleyyxd, 吹吹超可爱, Miracle 青空, Double_7 !
- 11/26 22:09, 更新到 7 题, 感谢卿漾, Terevy, shirley 小朋友, kiwioo !
- 11/26 07:45, 更新到 3 题, 感谢 Zandai, Rfish, Escapistx !
- 11/25 换裤日 ([换裤时间统计](#))

作文寂静整理目录

01. 再生能源 (renewable energy)	2
02. 店面购买 (retail space)	6
03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作	8
04. 公交涨价 (bus fare)	10
05. 建豪华酒店 (Luxury Hotel) (3 次)	13
06. 汽车旅馆 (Restaway Motel VS Ambassador Inn)	15
07. 在家办公 (stable office job VS work from home)	18

08. 摩托车生产线	21
09. 主题公园换 slogan (Screamland Amusement Park)	24
10. 再生能源 (renewable energy) (2 次)	27
11. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)	31
12. 环保法规 (environmental regulation) (2 次)	33
13. 地铁载客 (ridership)	37
14. Spicy Pita Sandwich 店扩张	41
15. 三明治店加入汉堡连锁 (Cindy's VS MegaBurger)	44

01. 再生能源 (renewable energy)

【本月寂静】

AWA 说的是一家公司 Blastcom Corporation, 是主要做 mining energy technology, 最近由于亏损以及大环境不景气, 在 shareholder letter 上表示自己将会转型为 renewable energy technology, 并且大放厥词说 renewable energy 是市场宠儿, 在转型之后公司就可以长久立于不败之地。然后让你写这家公司为何傻逼 (by [zandai](#))

【考古】

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

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

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

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

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

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

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

V6 : the B 什么 Corporation, mining company 好像, 最近公司 profits and stock prices slide, 然后说 renewable technology industry 的 future 非常 promising, 并且 other prominent renewable energy companies that market 新能源 have become successful, 所以 the B Corporation 应该 devote to research in this exciting field, 这样的话他们的 profits and stock prices will be free from any future declines. (by [逐梦小飞侠](#))

V7 : 讲得是 balstman (大概是这样拼吧) 一个 mining techonology 的研究公司制定了一个新战略的事情, The following argument is from the 致股东信还是某个给股东的 report 的: Balstmon Company 是一家研究 mining techonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining techonology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy : direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining techonology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [mirinno](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [Worthit](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [xiuxiup](#))

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

构筑提供的思路: (by [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

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路：(by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路：(by [AthenaF](#))

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

构筑提供的思路：(by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路：(by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路：(by [MrsRabbit](#))

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

构筑提供的思路：(by [亚历山大王子](#))

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

构筑提供的思路：(by [Reallen](#))

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

构筑思路：(by [做人要优雅](#))

- 1) 错误类比 -- BB 和龙头比，没经验。
- 2) 他因：还有其他 cost 会削弱推断。
- 3) 时地：未来 renewable energy industry 不一定会继续 boom。

构筑提供的思路：(by [Cindy 晴子](#))

- 1) 不当类比
- 2) profit 的问题
- 3) 现在不能保证未来
- 4) 考虑不周全

构筑提供的思路：(by [iishe](#))

- 1) 每个产业都有周期，去年 mining 不行不代表以后都不行，反之同理
- 2) renewable energy 的成功可能不完全是因为所处的行业而是公司管理等其他方面
- 3) 贸然转型的成本和风险很高，很可能竞争不过已经在 renewable energy 成功的公司

02. 店面购买 (retail space)

【本月寂静】

店面购买(retail space) (by [Rfish](#))

【考古】

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

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

参考思路：

1. 错误类比：SH 和 PG 难以类比，地区之间必然存在差异，因为要考虑经济、人口、交通等问题，不能单凭地价上涨与否判断哪个地方的地价高，哪个地方更值得投资。
2. 因果关系-忽略他因：To increase financial interest 不一定是因为低价买到了一块地，还要考虑产品销量、交通便利、地区客流量等因素。
3. 因果关系-错误因果：The claim that retail spaces in Sandide Heights are now overpriced does not necessarily proves that purchasing a retail space in Palm Grove can bring about financial interest. SH 的门店价格高不能说明在 PG 投资就能赚钱。SH 的地价高，就一定没有 financial benefits 吗？因为 SH 的地价在上涨，这个反倒说明在 SH 买地能带来利益。为了更好地评价 financial interest，我们还应该了解 SH 地门店价格的趋势，并比较两地的商业利益。

4. 无根据假设：The real estate price in Sandida Heights have risen while then prices in Palm Grove have remained unchanged is not sufficient to reach the conclusion that a retail space in Sandida Heights is not much more expensive than a similar in Plam Grove. 事实可能是 SH 的原地价就比 较低，而 PG 的地价比较高，所以虽然 SH 的地价一直涨，但是还是比 PG 的便宜。

构筑提供的思路：(by [ImmmHuely](#))

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

构筑提供的思路：(by [Joannnna97](#))

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

构筑提供的思路：(by [当当 Dawn](#))

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

构筑提供的思路：(by [nikiiiiik](#))

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

构筑提供的思路：(by [Aaronhah](#))

- 1) 不知道几年前的价格可能 A 地升完的价格还是比 B 低
- 2) 即使地价便宜但可能 B 更多 customers 赚的比较多之类的

构筑提供的思路：(by [Jez](#))

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

构筑提供的思路：(by [呆呆鹅鱼宝宝](#))

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

构筑提供的思路：(by [airu](#))

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

构筑提供的思路：(by [z0000000000e](#))

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

构筑提供的思路：(by [fatbearbaby1002](#))

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

构筑提供的思路：(by [Akiii](#))

- 1) retail space 和 commercial real estate 不是一个东西。commercial real estate 涨价不能说明 retail space 涨价。
- 2) A 地虽然地贵，但是客源多。在 B 地买地结果没有顾客，cloth 卖不掉也是白搭。

构筑提供的思路：(by [咕咕贝](#))

- 1) 时地全等，以前在涨不能说现在房价比 P 地高；
- 2) 无因果关系，首先不能证明 S 地房价高，房价高也不代表溢价；
- 3) 第三个我凑的，还有别的方法增加收入带来经济效益 (by 咕咕贝)

03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

Background：G 公司的收入一直保持较高水平，然而最近其利润有所下滑。公司的 target segment 是 wealthy customer，所以要保证高端的品牌形象不受影响。削减 cost，每个门店裁 10 个店员，撤掉昂贵的店内展示，不再发放免费小样。和一间 café 合作，在每个 G 公司的门店开一个小的 café。因为两家店有相似的用户群体，可以吸引到新的客人，提高 revenue。(by [Escapistx](#))

【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) 砍人砍 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

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。

构筑提供的思路：(by [花小花 Vivi](#))

- 1) author 错误的认为为了裁员和 eliminate product display and free sample 不会影响顾客体验，因为这些有钱的顾客更在乎购物体验和服务
- 2) 和咖啡店合作可能不会带来更高的利润。首先是因为 survey 不可靠。即使这个 survey 可靠且能证明这个咖啡店和这个 store 有着相同 type 的顾客，也说明咖啡店并不会给 store 带来更多新的顾客。
- 3) author 需要做 cost-benefit analysis 才能断定 profit 会增高。因为开咖啡店的 cost 很高。而且裁员可能会让顾客都不来了，降低了 revenue。这样 profit 就不可能升高了。

04. 公交涨价 (bus fare)

【本月寂静】

作文是说一个城市的公交系统在 lose money, 导致线路变少, 原因是因为公交费太低, 所以应该提高公交费来保证继续运行, 这样所有乘客都会得到 best interest. (by [卿漾](#))

【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 [痞子大哥樾择](#))

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容量就小, 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

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

构筑提供的思路: (by [gmatcorehigh](#))

- 1) 现在减少不代表未来减少, 现在不能推测将来
- 2) 人们可能坐其他 taxi 或者 privatecar
- 3) Increase fare will not increase bus rider.

构筑提供的思路: (by [spider1114](#))

- 1) 砍线路跟降低 bus 频率只是一种解决方法, 政府也可以更加合理的规划 bus 的路线以及调整时间表, 这样可以使公交系统的效率更高, 同时还能增加收入
- 2) 增长 bus 的票价也有可能使人们负担不起, 因此不去坐 bus
- 3) 低估了人们的 affordability, 增长票价有可能使人们选择别的出行方式, 最终没有人去乘坐 bus

构筑提供的思路: (by [Pantalaimon_sh](#))

- 1) 1 无端假设 没有证据会一直亏损。公交公司减掉冗余路线, 到适当的程度, 是可以保持收支平衡的。
- 2) 2 有多种出行工具, 不一定非要公交, 如出租车、共享单车、私家车。
- 3) 3 公交公司亏损不一定是收费太低, 可能有别的原因, 即使提高票价也不一定挽救经济状况。

05. 建豪华酒店 (Luxury Hotel) (3 次)

【本月寂静】

作文我就记得说要 fund 一个 convention center, visitors 会来买东西然后 local taxpayers 需要 contribute 的 tax 就少了。。之后就忘了 (by [Terevy](#))

有人建议 City Council fund a construction of a luxury hotel in order to increase the tax revenue and increase the attendance in the convention center. (by [Miracle 青空](#))

作文: 想要让 taxpayer 筹资建一个豪华宾馆吸引游客来参加 convention, 从而增加税收和 convention 的出席率, 最后哪有心情写作文呢, 随便写了写就交了哈哈哈哈哈 (by [大王 oli](#))

【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](#))

V4 : 说一个 Motto from the city office to city concil: 第一层意思 : In order to increase tax revenue and xxxx, it is at the local taxpayer's financial interests to fund the construction of a luxury hotel. Vistors will buy goods and services at the convention center and therefore increase the government's sales revenue. 第二层意思 : the more non-locals pay, the less local taxpayers would need to contribute to the tax revenue. 第三层意思 : a luxury hotel can increase the number of visitors it can accomodate. However, the current accomodation level is only 50% at the convention center. 第四层意思 : a vistor who prefer luxury hotels are more willing to pay more for economy hotels. (by [Molliez](#))

V5 : 有个叫 B 的 city 决定要号召 local taxpayers 一起为新的豪华酒店的建设做贡献, 可以增加这个城市的税收。理由是这个酒店相比于以前只有一个 convention center 而言, 可以 accomodates 更多来 attend a convention 的 convention goers, 同时这些来参会的人会消费 (purchase goods and services), strengthening the city's economy and increase the city government's sales tax revenue, 还有就是这些来参会的人住这个豪华酒店的话会比他们住其他 motel 要消费得多。 (by [LeeHiuwai](#))

V6 : Construction of the luxury hotel 政府计划在本地 Convention center 旁边 fund 一家 luxury hotel, to increase tax revenue and the attendance of the convention center. 因为 convention center 会带来外地人在本地消费, 拉动税收。The more tax revenue generated by the luxury hotel, the less local taxpayers need to pay (?) to contribute to the tax revenue increase goals. Now convention center's attendance rate is 50%, but the luxury hotel will attract more goers to the area. Guests enjoying luxurious accommodations would pay far more than they would for the local motels near the convention center. (by [wqh 要上 700](#))

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

构筑提供的思路：(by [tiateatea](#))

- 1) 需要考虑 current hotel supply；convention center 这么空，搞不好 hotel 市场经济已经不行了，再建了的 luxury hotel 岂不是更 GG
- 2) luxury 有自己的 demand, 而 most likely 不是在 convention center 旁；而且一般 corporate 不会 pay employees 去住 luxury hotel when they attend conferences
- 3) local taxpayers 可能不太愿意 fund 这么大的 project 为了所谓的 long term 的 benefits

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

【本月寂静】

AWA：一个 motel manager 说他们呢 motel 提供了很多 additional service，增加了成本和售价，但其实很多顾客并用不着这些服务。然后类比一个叫 Ambassador Inn 的地方，说这个地方就分开收费，用这些服务才收费，说 AI 比我们运营的好就是这个原因，所以我们 motel 也要采用这个 policy。(by [shirley 小朋友](#))

【考古】

V1 : Restaway Motel 的 manager 发表了一个东东 :

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

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

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

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

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

参考思路

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

构筑提供的思路：(by [S 爱喝酸奶](#))

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

构筑提供的思路：(by [yangyi920629](#))

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

构筑提供的思路：(by [lilyzhaoe](#))

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

构筑提供的思路：(by [fredrookie](#))

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

构筑提供的思路：(by [kim 汎](#))

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

构筑提供的思路：(by [gululu299](#))

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

构筑提供的思路：(by [Ariaxn](#))

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

构筑提供的思路：(by [Ann SUN](#))

- 1) 无充分举证的 claim 证明客户不使用这些 service 以及 cost 如何增高
- 2) 取消额外服务会流失客户于是减少 sales 客户选择他们的 motel 说不定正是因为有这些 features 即使不一定都会使用

- 3) 不恰当的对比 ambassador inn 和这个 motel 貌似叫 renderson? 不同的定位于是客户的 preference 也不一样

构筑提供的思路：(by [沧海龙战](#))

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

构筑提供的思路：(by [神粥八宝](#))

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

构筑提供的思路：(by [毕加凯](#))

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

构筑提供的思路：(by [cultliu](#))

- 1) 错误使用了类比，两个店的情况不一样啊，不能想当然它行我得照着做。
- 2) 这个费用对于两个店的重要程度不一样，这个费用占了 motel 的很大一笔收入，没有这个或许就运行不下去了
- 3) motel 没有注意 ambassador 其实收取的费用很高，或许 motel 本身的政策就吸引了一大批本来打算去使用这些服务的顾客，如果改了政策，或许就失去了竞争力。(4) 其他原因造成了 ambassador 的生意比 motel 好。

构筑提供的思路：(by [泼盎胖](#))

- 1) 错误类比 motel 和 luxury 不一样 不能照抄
- 2) 错误因果 luxury inn 做得好不一定是 i 因为这个原因
- 3) 分开 charge 这些并不代表会 increase profit

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

【本月寂静】

结论：从办公室工作转向 self-employed, 会大大 discount future earnings。argument：1 家里很吵，邻居家会打扰；2 在家容易偷懒；3 isolated socially and professionally 与世隔绝 (by [kiwioo](#))

【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](#))

V13 : stable office job VS work from home : 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 scheduled time. Also, working from home make people isolated for professional information or opportunities. Therefore, it is financially more advantageous for people working in the office.大概是这样吧 开头直接说选择 quit job 而在家办公是不明智的。之后分述理由 : 给出的理由是 (1) 在家办公容易受 neighbor 和 phone call 影响, 经常 avoid working (2) 没有计划, 不会上心 (3) 与外隔绝, 不利于职业发展。最后一句总结 (by [lr116020142](#))

参考思路 :

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

参考思路 : (by [贤小哲](#))

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

构筑提供的攻击点 : (by [fightingctt](#))

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

构筑提供的思路: (by [有梦想的金刚琪](#))

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

08. 摩托车生产线

【本月寂静】

一个 motorcycle company 目前有两条生产线: 一个生产普通摩托车, 一个生产 luxury 摩托车。一个员工给公司 ceo 写 memo 要把生产 luxury 摩托车的生产线给砍掉去 convert 为另一条普通摩托车生产线来增加 profit 这样做的原因是 luxury 摩托车所需的 part 费用高而且费时。(by [温柔的厨子](#))

构筑提供的思路: (by [温柔的厨子](#))

- 1) 即使 luxury motorcycle 成本高也费事, 但是可能利润也高
- 2) 砍掉 luxruy motorcycle 可能促使一些消费者丧失对该公司的兴趣, 降低公司的声誉, 从而导致 standard motorcycle 的销量也下降
- 3) Convert to standard line 还能导致的问题是使该车型的 supply 过剩, 也不一定会带来利润的提高

【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 xxx(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

构筑提供的思路：(by [skyoceantea](#))

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

构筑提供的思路：(by [CrazyBoi](#))

- 1) luxury motorcycles 制作成本高，但是销量好，售价高，profit margin 大啊，你要提供数据告诉我们两款车的具体销售数据及利润。
- 2) 改变 production line 消耗很多钱啊，引进多点机器人什么的，不一定可以 offset。
- 3) 没有做市场调查，不知道市场需求的量，全部改掉会失去一部分想要买奢侈车的潜在客户，可以所以奢侈的 production size，不一定全部去掉。

构筑提供的思路：(by [mixueee](#))

- 1) 增加利润有别的方法，比如削减不必要的支出，或者策略怎么造出更好的摩托车
- 2) 没有财务计划，要投资多少钱（人力，设备）？
- 3) 两条线 Targeting Customer 是不一样的，换线了说不定贵的摩托车买家会去别家买而不是买便宜的

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

【本月寂静】

坐稳是一个鬼屋的，说自己现在没人来玩儿了，主要就是因为之前的 slogan 是惊声尖叫，他们的广告都是打给家长看的。有一个人说根据买车那边的数据，很多消费者都看重安全，以此类推，鬼屋也要注重安全宣传，想把 slogan 改成一个重点说稳的“thrill”+“peace”，这样一定可以增加 attendance 和 ticketsales。(by [haleyxxd](#))

构筑提供的思路：(by [haleyxxd](#))

- 1) casual oversimplification 应总结其他导致人少没钱的原因，比如经济气候竞争者；
- 2) false analogy 两个行业无法类比，针对的消费者的消费习惯和生活方式完全不同；
- 3) careless conclusion 完全没有考虑自己的定位就是恐怖，另应思考别的方法来提提高。

【考古】

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

Attendance to our park has declined over the past three years, even though the advertising budget has increased over these years. Even though our park is mainly designed to attract children and adolescents,

attendance is decided by parents who purchase tickets. Research in the automobile industry shows that, 60% of car users' top priority is safety concerns when making purchases. Our Current slogan " scream the hell you want(????) (尽情尖叫) " highlights the scariness our signature ride, likely scared them away, so we should change the slogan to "Thrill for kids, Peace for parents " and highlight the safety (e.g. frequent maintance, etc.) to give parents' concern of safety. This way, we will increase attendance and ticket sales.Evaluate. (by [AnnieRemember](#))

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

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

V4 : 说一个 park 的经理给 CEO 的 memo : 近年来 attendance 减少了, 尽管广告费增加了。经理认为, 尽管他们的 park 是开放给儿童的, 但是家长受益让他们更多, 因为家长会付 ticket 的钱。这个经理又借鉴了 automobile industry 的一个调查, 说 parents 很在意 safety, 因此他们也用一些 slogan 或者 ad 保障 safety。(后面的点没太写到, 这里不太确定) 给孩子提供一些刺激的项目, 通过给家长 show 这些项目的“有人监管”等, 让家长觉得 safety, 这样最终能增加 attendance 和 ticket profit (by [VicyChiu](#))

V5 : 有一个 screamland amusement park, 尽管最近几年不断增加 advertising budget, 但是游客人数还是一直下降。尽管这个 park 是 designed primarily for children and adolescent, 但是他们相信 success depend on parents, 因为 parents 才是买 admission tickets 的人。他们根据一份 research from automobile industry, 这个 research 说根据他们的调查对于 parents 而言, 买车的 number one concern 是 safety。然后这个 amusement park 在过去几年内的 slogan 一直是“thrill all 【不记得准确了但是有个 thrill】”, 但是这个游乐园的 CEO 想把 slogan 改成“对孩子来说刺激, 对家长来说安全”, 用这个改过的 slogan 去强调游乐园设备的安全性。CEO 相信通过强调安全, 他们游乐园的游客人数会上升。(by [indeXie](#))

参考思路 :

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

构筑提供的思路 : (by [Serenasunshine](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [minniecao](#))

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

构筑提供的思路: (by [gogoGMAT720](#))

- 1) 无因果关系, 不是说 advertising budget 涨了收入就应该涨。
- 2) 汽车业关注点与主题公园关注点不可比。
- 3) 可能入不敷出, 用了新的 campaign 也不能喜迎更多游客。

构筑提供的思路: (by [化身孤岛的鲸](#))

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

构筑提供的思路: (by [tobiasbj](#))

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

构筑提供的思路: (by [wewe19850816](#))

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

构筑提供的思路: (by [glorialan0116](#))

- 1) Attendance 下降不一定是因为 advertisement 和 slogan
- 2) Questionable analogy, 汽车行业和游乐园行业怎么能相比, 人们说不定就是为了寻求刺激和缓解压力才去玩的

3) 就算第一项第二项问题都没有, 换了 slogan 也不一定 attendance 和 ticket sales 会增加

构筑提供的思路: (by [indeXie](#))

- 1) Gratuitous assumption: the amusement park's success depends on parents
- 2) 用 automobile industry's research 不合适
- 3) 更换新的口号会 wipe out 之前几年广告的努力, 还会让之前追求刺激的 loyal customers 流失

构筑提供的思路: (by [利他](#))

- 1) 是 our data 十分可疑;
- 2) 最近儿童客户占比上升不一定是未来的趋势;
- 3) 儿童产品不一定能够增加利润和市场份额

10. 再生能源 (renewable energy) (2 次)

【本月寂静】

B 这个公司是搞科研的 但是 profit 下降 于是想要 switch research efforts from mining program to renewable energy。因为 renewable energy industry is booming and several prominent company 做 renewable energy 的 比如什么生物的 大气的 什么的都很成功, 这个公司就认为他们 switch 可以 increase stock price and profit in the future 没有风险 (大概是这个意思) (by [吹吹超可爱](#))

有一个 mining 公司的总裁提出: 现在 mining 行业正处在一个全球 drop 的环境, 但是与此同时 renewable technology 的市场正在 booming 阶段, 许多这种产业的公司都收入很好。所以该总裁认为应该 redirect 公司的 scientists 从 mining technology switch 去研究这个新的领域, 以防止未来公司面临继续的亏损和股价下跌之类的 (by [HJYYY](#))

构筑提供的思路: (by [HJYYY](#))

- 1) 研究耗时还有可能失败
- 2) 其它公司已经占领了市场, 不一定能抢到市场 3. 应该研究究竟是为啥全球该行业在衰退, 比如说如果是因为经济危机 就不需要换行业; 如果是保护环境, 那应该研究如何降低 mining 中对环境有害的物质, 使之燃烧时生成更环保的气体

【考古】

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

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

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

the decline of the traditional mining industry affected the profit of Blastcom corporate. therefore, the manager decided to transform the company's strategy from traditional mining to renewable energy, and it

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

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

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

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

V6 : the B 什么 Corporation, mining company 好像, 最近公司 profits and stock prices slide, 然后说 renewable technology industry 的 future 非常 promising, 并且 other prominent renewable energy companies that market 新能源 have become successful, 所以 the B Corporation 应该 devote to research in this exciting field, 这样的话他们的 profits and stock prices will be free from any future declines. (by [逐梦小飞侠](#))

V7 : 讲得是 balstman (大概是这样拼吧) 一个 mining techonology 的研究公司制定了一个新战略的事情, The following argument is from the 致股东信还是某个给股东的 report 的 : Balstmon Company 是一家研究 mining techonology 的公司, 近几年, 因为市场对于 mining techonology 的 demand 减少, 所以公司亏损。但是公司 make a new strategy : direct the scientists who make their own to switch their research to the renewable energy. 公司发现最近可再生能源市场 is booming, 一些运营不同类型的可再生能源的公司 (还举了不同的可再生能源的例子) 近年的绩效都很好。所以公司 guarantee (记得很清楚用的是这个词) that this strategy can help company to increase profits and stock price, 并且可以让公司避免未来在 mining techonology market 的绩效减少。 (by [iiyy 打酱油](#))

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

不定 renewable energy tech 要的是全新的科学家, labs, 和 equipment。说不定要花巨款和花好久才能见效。不 cost benefit, 让你的惨利润股价雪上加霜)。 (by [Cathy Zhang1230](#))

构筑提供的攻击点: (by [mirinno](#))

- 5) False analogy between mining tech/industry and Renewable Energy tech/industry;
- 6) Research cannot necessarily be successful;
- 7) Profitability: the revenue might not be able to cover the cost invested in the research;
- 8) 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](#))

- 4) 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。
- 5) 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。
- 6) 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](#))

- 4) 以前 mining 需求低和新能源成功, 不代表以后趋势一致
- 5) 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
- 6) 转型不代表成功, 因果无据

构筑提供的思路: (by [imanimaniman](#))

- 4) 去年需求下降不代表未来也会降
- 5) 和 renewable energy 公司不可比
- 6) 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](#))

- 4) 去年对 mining technology 的需求减少不代表未来会减少。
- 5) Either-or choice: mining technology 与 renewable technology 可以一起研究
- 6) 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](#))

- 4) 去年下降不代表以后都会下降;
- 5) B 公司的科研资源不一定能够成功转型去研究新型能源
- 6) 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](#))

- 4) 原因: 可能有它因
- 5) 举措: 错误类比+时间改变状况改变
- 6) 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](#))

- 4) 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
- 5) 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
- 6) cost 很高, 不一定能保持 profit 和 stock price, 万一出事股东就跑了, 公司就崩了

构筑提供的思路: (by [小鱼你可以](#))

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

构筑提供的思路: (by [chrisewang1987](#))

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

构筑提供的思路: (by [AthenaF](#))

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

构筑提供的思路: (by [IvyZZZ](#))

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

构筑提供的思路: (by [QUggie](#))

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

构筑提供的思路: (by [MrsRabbit](#))

- 5) competitive industry
- 6) general market entry
- 7) capital burns within research
- 8) mining industry demand bounce back

构筑提供的思路: (by [亚历山大王子](#))

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

构筑提供的思路：(by [Reallen](#))

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

构筑思路：(by [做人要优雅](#))

- 4) 错误类比 -- BB 和龙头比，没经验。
- 5) 他因：还有其他 cost 会削弱推断。
- 6) 时地：未来 renewable energy industry 不一定会继续 boom。

构筑提供的思路：(by [Cindy 晴子](#))

- 5) 不当类比
- 6) profit 的问题
- 7) 现在不能保证未来
- 8) 考虑不周全

构筑提供的思路：(by [iishe](#))

- 4) 每个产业都有周期，去年 mining 不行不代表以后都不行，反之同理
- 5) renewable energy 的成功可能不完全是因为所处的行业而是公司管理等其他方面
- 6) 贸然转型的成本和风险很高，很可能竞争不过已经在 renewable energy 成功的公司

11. 手机公司提前购买贵金属原料 (2 次)

【本月寂静】

一个 cellphone manufacture 公司，有个人说原材料是贵金属，价格经常涨幅很 drama，预测未来需求增长，所以建议提前大量采购这些材料，以节约 cost 长期获得高 profit。(by [块块快跑](#))

构筑提供的思路：(by [块块快跑](#))

- 1) 价格既然涨涨跌跌，现在价格不一定就是最合理的大量采购的价格->不一定 save cost
- 2) 科技进步，材料可能会变化或者用量减少 ->大量囤积材料不仅不一定 save cost，反而会增加仓储费用
- 3) 对于未来需求的预判缺乏可靠的数据和消息来源
- 4) 影响 profit 的因素很多，仅仅靠提前采购大量原材料无法确保长期高 profit

我写的那篇是关于一个 manufacturer 的叫 Cellophone，author 说因为 decades 来那些 metals 的价格在持续上涨例如 gold 之类的，而且有 forecast 说了他们的 cell phone division 会持续扩张之类的，他给出

方案说认为应该以现在的价格购买这些很贵的 materials, 对他们的 costs 进行 lock 即锁定现在的成本, 以 lock 保证之后的 continued high profits。 (by [Olivia.](#))

【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) rise and fall dramatically。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](#))

V4: 讲的是手机制造商在 annual report 中说: 我们制造手机需要用到 silver 什么的 metals, 这些材料的价格 rise and fall dramatically, 所以我们现在要买 large quantities of these materials, 作为我们 current line of products 的原材料, 去 lock 我们的 costs, 这样可以 guarantee continued profit growth。 (by [珊妮小熊](#))

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

构筑提供的思路: (by [Florra](#))

- 1) 预测不一定准确, 手机的销量可能在未来会下降
- 2) 顾客品味在变啊, 贵金属手机以后可能不受欢迎了
- 3) 手机价格可能大幅度下跌, 利润不一定持续上涨

构筑提供的思路: (by [萝北北](#))

- 1) 时地全等 last decade 价格在 rise and fall dramatically 不代表未来会这样, 说不定会下降这样公司就亏损了
- 2) 材料不是绝对利润的唯一因素
- 3) 入不敷出, 还要建仓库之类储存

12. 环保法规 (environmental regulation) (2 次)

【本月寂静】

环境学家要限制工厂排污, 说这样做会让当地经济 not thrive, 所以不要这样做。 (by [Double 7](#))

Culberton 的经济学家反对 environmentalists 提出的 impose restrictions on pollutants, 理由是隔壁 Earlyville 村以前实施了 extreme restrictions on emissions, 导致工厂关闭, 工人失业, 以至于整个经济的基础都改变了 (entirety of economic foundation) ! 他们虽然反对的是 modest proposal (而不是 extreme), 但仍然认为会对经济产生消极影响。因此! 为了让 Culberton 的经济持续增长, 应该忽略环保人士关于加强管制污染物排放的提议。 (by [Ariex11](#))

【考古】

V1：一家 newspaper 说，environmentalist propose to tighten restriction on the air and water pollution of a Steer Mill company in the town Culberton，我们 Culberton 的第三大雇主什么 Steer Mill (钢铁厂，number 3 employer of the town) 的生意受到了 environmentalist 提出的更加 tighten 严格的 pollution restriction 的影响。作者就反对了，说这样子会使经济缩减，还以 neighbor community Earlyville 为例，因为引入 environmental regulations, many factories are forced to close, and many workers unemployed，致使大量工人失业并进入其它行业，当地 foundation of economy has been changed totally。而且虽然现在环境学家提倡的 regulation is modest，there is nothing would prevent them from imposing more extreme regulation in the future，to ensure the economy to thrive, the restriction proposed by the environmentalists must be rejected. (by [bsj0923](#))

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

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

V4：The government of Culberton should reject environmentalists' proposal on stricter pollution regulations on local factories because it would hurt the economic growth. Given Earlyville case, where very strict regulations led to factory closures, and subsequently, hundreds of people were unemployed. Even though environmentalist's proposals are modest by now, they will continue demanding stricter ones, hurting Culberton's economy. (by [厄起之光](#))

参考思路：

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

构筑提供的思路：(by [Jasooooon](#))

- 1) 类比问题：Culberton 和 Earlyville 不可比；
- 2) 因果问题：未必是 regulation 导致了 factory close；

- 3) 无据：以后未必会提出更严格的 regulation

构筑的点：(by [ndrrrr](#))

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

构筑提供的思路：(by [elotte](#))

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

构筑攻击的点：(by [左三圈](#))

- 1) 不当类比；
- 2) 错误假设，臆想 environmentalist 今后的举动；
- 3) 过于负面地看待 regulation，说不定这些 regulation 除了能改善环境，还能督促工厂更换设备等提高生产率

构筑提供的思路：(by [brandysourire](#))

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

构筑提供的思路：(by [momorange7](#))

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

构筑提供的思路：(by [jocez](#))

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

构筑提供的思路：(by [Gloria95](#))

- 1) C Town 跟 E community 不是一回事啊，这个 analogy 不靠谱
- 2) 说这个管制未来还会更严格，没道理的呀。

- 3) E community 工厂关了可能还有其他的原因
- 4) 过去发生的事情未来不一定发生
- 5) 环境管制还可能有更多的 positive effects 呢~

构筑提供的思路：(by [莲剑安南](#))

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

构筑提供的思路：(by [nightprayer1973](#))

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

构筑提供的思路：(by [ruirui](#))

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

构筑提供的思路：(by [CaroluvJSuk](#))

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

构筑提供的思路：(by [FLORAYANNM](#))

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

构筑提供的思路：(by [一米二](#))

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

构筑提供的思路: (by [Melene](#))

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

构筑提供的思路: (by [MorganHaro](#))

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

构筑提供的思路: (by [xianxianxu](#))

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

构筑提供的思路: (by [mwq1103](#))

- 1) false analogy. 隔壁 town 的案例不能被当作 evidence, 因为两个 town 的情况可能不同, like blah blah
- 2) 为什么现在有规定, 以后就会有更加 extreme 的规定?
- 3) ensure the profitability 有很多相关因素, 就算 reject this proposal 也不一定能 ensure

构筑提供的思路: (by [nctty](#))

- 1) 类比错误, 隔壁镇子和自己镇不能比。
- 2) 过去不等于未来。现在提了 modest 政策不知道以后会怎样。
- 3) 实施保护环境 regulations 不等于关掉 factories 只有坏处。

13. 地铁载客 (ridership)

【本月寂静】

是 102 车站和 82 车站那篇, 一个增长 30%, 一个增长 15%blabla, 结论以后投钱给后者。(by [豆douer](#))

【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 82nd. (by [ocho0521](#))

V1 : 某城市要缓解交通拥挤, 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 [dija921](#))

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 projet 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](#))

V11: 说的是 city 为了 reduce traffic congestion, increase ridership 所以 invest 了一些站点设施之类的 improvement。然后发现在 neighborhood around the 82nd street station, ridership 上升了 15%, 而在 neighborhood around the 102nd street station, ridership 上市了 30%, 所以觉得 investment in neighborhood around the 102nd street station is more effective。于是 city council 说要 redirect the remaining investment budgeted for neighborhood around the 82nd street station to neighborhood around the 102nd street station, 这样就能使 investment 达到近几年的最大 effectiveness。(by [Wkkkkkq](#))

V12: 坐稳现在还记得很清楚, 一个 city council 的 report, 为了解决 traffic congestion 的问题, 提高火车的 ridership, 提出了一个 two-part strategy, 一方面要在 station 旁边多建房子, 一方面要 improve pedestrain access to the station。然后说是两个地区, 82nd station 和 102nd station, 过去五年里, 82nd 的 investment 多但是 ridership increased 了 15percent, 而 102nd 投入少, ridership 增长多于 30%。therefore, 未来 city council 应该把建设 82nd 的 funds redirect 到 102nd 去。(by [ztztztztztztzt](#))

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。

构筑提供的思路：(by [Ronβ](#))

- 1) 82 号和 102 号 2 个车站无可比性
- 2) In the past 的 ridership 增加不代表未来会增加
- 3) 投资于 affordable house'不是解决交通拥堵的唯一途径
- 4) 82 号车站不能类比到整个 city
- 5) 把所有 budget 放在 82 号车站上，成本可能会很高

构筑提供的思路：(by [Wkkkkkq](#))

- 1) 这个 30% 和 15%只是上升的，但是这两个 neighborhood 的本来的 ridership 基数就差很多 所以 上升 30%可能实际上还没有 15%的 neighborhood 增加的多。
- 2) 错误比较：两个 neighborhood 可能地形地段以及交通状况 道路布局差异很大，比如 82nd 比较偏远 riding 实在是不方便，但是 102nd 周围很适合 riding，所以提高的更容易。
- 3) 没有证据表明这两个地方之后的 ridership 的上升趋势。也许上升了 30%之后，102nd 周边的 ridership 基本就饱和了 不会再继续很大的上升了，而 82nd 在 15%之后也许会继续更大幅度的上升，这个是无法预测的，所以把所有的 investment 都移到 102nd neighborhood 是很草率的。

构筑提供的思路：(by [你的鲸](#))

- 1) 虽然 112rd 花的钱多增加的百分数少，但是有可能人家基数大啊，所以虽然增加的百分数少，但是增加的总 ridership 数多啊，所以不能得出不 effective
- 2) 并且现在不 effective 不说明以后 112 号就不会 more effective，万一 112 号旁边人流量激增呢
- 3) 再说把钱全部投在 82 上很有风险，有可能 82 号的 potential 有一个 limit，超过了反而造成钱的浪费

构筑提供的思路：

- 1) gratuitous assumption：越高的 ridership 代表越有效减轻 traffic congestion

2) fallacy on analogy of two projects : 越多钱越多 ridership

构筑提供的思路 : (by [wangxinyiii](#))

- 1) 投的少的那个 station 的下降率可能会大于投的多的那个增长率, 这样总的还是没有增加
- 2) 可能投的多的那个 station 已经到 ceiling 了 所以再怎么投也没有办法增加

14. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

两年前, George 在一个大学环绕的地方开了一家餐厅, 他看到自己卖的 spicy pita sandwich 销量飞速上涨。他自己是管理者和拥有者, 之后他取得了非常大的成功。(然后这个逼膨胀了)他说, 他打算在周边的城市开三家这样的店。他打算提升他亲自训练的 3 个员工各去做三家分店的 manager。然后他就美滋滋的想着 he will be triple 他的 current profit。 (by [JeterQ](#))

【考古】

V1 : 是说 George Polous 这个人两年前在 Sallon 这个小镇开了一个餐馆。这个小镇是个大学城的样子, 有一所 (好像是) 规模比较大的大学 (拥有上千名学生)。经过他两年的经营和管理, 公司的销售蒸蒸日上, 一种 spicy sandwiches 卖得很好, 应该是说 sales dramatically increased。然后他就想在 three nearby towns and cities 再开三家分店, 让三个从一开始就跟着他开第一家店的伙计分别去管理。然后他估计这样一来利润 (收入?) will be able to triple his current profits. (by [FigoLee](#))

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

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

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

A small restaurant owner, George, opened a pita Emporium in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened. (by GhostaNdrop)

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

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

V7 : The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants. A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [AAlias](#))

V8 : The argument was about a paragraph from a restaurant business newsletter about small franchise restaurants.

A small restaurant owner, George, opened a pita restaurant in a college town Sallon. His restaurant has been quite successful for the last 2 years. So he decided to open another 3 restaurants in nearby cities and towns. He also plans to promote his 3 employees who have been trained under him to be the managers of the new restaurants. He expects his profits will triple after all restaurants are opened (by [jxcathy716](#))

V9 : 报纸上有篇报道, 说 Johns(不是这个名字)在某地小镇上开设一家餐厅。这个小镇上有大学。他发现店里三明治卖的非常好 (sales rises dramatically) 因此他决定扩张生意, 在附近城镇和其他城市开设三所新店, 用在旧店里工作过的员工做店长还是店员 (不确定) 他觉得新店同样能够成功。 Johns opened a restaurant in a small town of XX,……As a onwer and manager, he seemed that the sales of the XX sandwiches (很长) rose dramatically. He decided to expand other three restaurant in the nearby towns and other cities, and trained emploeoes working in the old restaurant will manager the new restaurant. (by [shuzijun](#))

参考思路 :

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

构筑提供的思路 : (by [Monkey1992](#))

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

构筑提供的思路：(by [FigoLee](#))

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

构筑提供的思路：(by [freesialu](#))

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

构筑提供的思路：(by [qifannnnnnnn](#))

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

构筑提供的思路：(by [小小西 P](#))

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

构筑的攻击点：(by [April0919](#))

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

构筑提供的思路：(by [AAlias](#))

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

构筑提供的思路：(by [jxcathy716](#))

- 1) 2 年前的成功不能直接推出以后也会成功
- 2) 在大学城开店的成功不代表在附近的其他地方也会成功，因为人口构成不同导致对食物的偏好可能不同
- 3) 老员工不一定可以胜任店铺经理的角色，文中没有提到是否会对这些员工进行额外培训
- 4) 开新店会有额外 fixed cost，开三家新店不代表利润会翻三倍

构筑提供的思路：(by [曼神是我本命喵](#))

- 1) 不能保证 spicy pita 的人气在未来不会下降
- 2) 大学城地理位置佳，nearby towns 难以媲美
- 3) 提拔老员工还不如雇佣对当地市场情况熟悉的新人

构筑提供的思路：(by [宵月桜](#))

- 1) 其他城市的人流量不一定有 S 市大
- 2) 不能保证雇员可以完全按照 George 的模式和思路来管理店面
- 3) 即使店铺运营顺利，也不能保证能有 3 倍利润，因为可能在其他城市地价更高，很有可能造成入不敷出的情况。

构筑提供的思路：(by [shuzijun](#))

- 1) 忽视旧店成功的其他因素：小镇上有大学，大学生可能偏爱三明治
- 2) 忽略成本投入，其他地方可能雇员工资，店铺租金不同
- 3) 调查不具备代表性，店主只看没有调查，三明治在这里卖得好，不代表在其他地方卖得好。

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

【本月寂静】

一个 Burger 连锁店的 director 给一个 C SHOP 的人写的 advertisement (劝 C 的老板加盟 B) 1 加入我们可以减少成本，采购的钱更少，能提高店铺的 efficiency 2 因为人们买衣服的时候会去知名商店买，所以类似地吃快餐的时候也会选择大品牌 (by [peion](#))

构筑提供的思路：(by [peion](#))

- 1) 错误假设：减少成本不能提高 efficiency，店铺的 efficiency 是由多因素决定的比如说店长的管理能力，店员的素质等
- 2) 错误类比：买衣服跟吃饭不一样，人们买衣服可能是比较看重品牌带来的价值，但是吃饭可能看重味道、环境、空间等
- 3) 入不敷出：可能加盟费很高、后续利润可能不值这个加盟费

【考古】

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

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

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

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

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

V5 : 一个很大的 fast-food 公司的 director 建议一家 sandwich 店 convert 成他们的店，这家 sandwich 在当地已经有了两家分店。转换的好处是，1，可以 share 广告，从而节省广告开支。2 fast-food 公司是流水线，转换之后会更有效率（这里还说了啥关于效率的，有点记不清了，有碰见同样题的小伙伴请补充），3，most people 现在 prefer 去 national 买衣服的衣服店消费，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](#)）

V6 : 内容是 B 餐厅公司的 director 给 C 沙拉店老板的一封信。B 是一家连锁餐厅，C 是在城市 Bill...经营的沙拉店，有两所分店。信的内容：现在 local 的餐馆加入品牌连锁是一个趋势。加入连锁能使 operation cost 降低，还能共享广告效益。消费者都喜欢接受连锁品牌的商品，因为连锁品牌满足他们的期望，类比了服装行业。也提到了一些已经成功的 franchisees。所以 C 应该要加入 B 连锁，从而获取收益，给消费者提供有价值的商品或服务（或者说 service that customers value）（by [Phoebe Zou](#)）

V7 : 一个 MegaBurger franchise 的 national chain store 给一个中等 town B 的一个 Cindy's Sandwich Shop（已开两家分店）说：快来加入我们吧，加入我们可以 lower costs and attract more customers，加入我们原材料可以 bulk 购买而且可以 share advertising plan。就像很多人喜欢去全国连锁服装品牌购物一样，人们也更愿意去那些他们对菜单更熟悉的餐厅。加入我们！给你们 B 镇的人带来前所未有的体验！（by [Greysonnnn](#)）

V8 : 一个全国连锁的汉堡店写信给 B 镇的 owner of a locally owned sandwich shop 说你们应该马上加入我们，把三文治店改成我们的连锁汉堡店，因为这样能提升你们的成本效率和吸引更多的客户。原因有：1. 作为连锁的店，can buy supplies in bulk and share advertising expenses，节约成本；2. 现在人们喜欢去 national clothing stores，同样他们也会喜欢连锁的饭店因为 they know what to expect on the menu and the food quality 3. 你们赶紧加入我们吧，这能给镇上的 citizens 提供最好的 dining experience（by [小树好好考 gmat](#)）

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 反而会让他失去 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

构筑思路：(by [Phoebe Zou](#))

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

构筑提供的思路：(by [yjyfw](#))

- 1) 衣服类和食品不能类比。那个同一个牌子生产流水线相同商品的品质是相同的, 但是同一个连锁厨师不一样做出来的味道不一定相同
- 2) 本地三明治店现在的原料成本不一定比连锁高, 所以不一定能够减少运营成本
- 3) 都是快餐, 针对的群体是相同的, 所以加入不一定会带来更多的客户。

构筑提供的思路：(by [nimaaa](#))

- 1) burger 和 sandwich 并不一样享受不了加盟的好处甚至会增加额外 burger 机器的 cost

- 2) 其次人们喜欢知名 cloth/home supply 不能说明餐馆业也是一样, 有些人就喜欢没有固定菜单的私房菜馆云云,大家可以再想想