

ChaseDream GMAT 作文寂静整理 (2022/06/07 起)

整理菌: qv0518

最新版地址: <https://forum.chasedream.com/thread-1388746-1-1.html>

2022/06/07 起寂静整理汇总

【原始寂静汇总】 2022/06/07 起原始寂静汇总 by Cinderella 灰
<https://forum.chasedream.com/thread-1388748-1-1.html>

【数学】 2022/06/07 起数学(MATH)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1388741-1-1.html>

【阅读+逻辑】 2022/06/07 起阅读(RC)+逻辑(CR)寂静整理 by ESSENTIALS
<https://forum.chasedream.com/thread-1388740-1-1.html>

【作文】 2022/06/07 起作文(AW)寂静整理 by qv0518
<https://forum.chasedream.com/thread-1388746-1-1.html>

更新日志:

- 06/23 更新到 8 题, 感谢 KuiperO!
- 06/18 更新到 7 题, 第 5 题频次+1, 感谢 Chuu_Ack, visionarynnc!
- 06/14 更新到 6 题, 感谢小小懒, 小川 link!
- 06/12 更新到 4 题, 感谢 yancy9503!
- 06/10 更新到 3 题, 感谢 695101293!
- 06/09 更新到 2 题, 感谢 DiligentTingyu!
- 06/08 更新到 1 题, 感谢 pongdo!
- 06/07 换裤日 (换裤时间统计)

作文寂静整理目录

01. Spicy Pita Sandwich 店扩张.....	3
02. 摩托车公司更换广告渠道	6
03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作.....	9
04. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)	11
05. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor) (2 次)	14
06. 旧仓库区改步行街	16
07. 眼镜公司	19
08. 明星代言 (Alpha cologne)	22

01. Spicy Pita Sandwich 店扩张

【本月寂静】

X X X 是個小大學城，裡面有超過一半的人口都是學生，而某一間餐廳的 spicy sandwiches 銷售量大幅提升，生意好到老闆想要在 nearby towns and cities 開三家分店，他會提拔三位跟在他領導下最久的三位員工去那些新餐廳當經理，然後老闆幻想著這三間新餐廳可以 triple his current profits. (by [pongdo](#))

【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 employees 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。

构筑提供的思路: (by [YvonneYH](#)) (成绩没出, 思路仅供参考哈~)

- 1) George 因为过去销量好受欢迎, 就直接推估未来也会继续保持 satisfying performance, 但可能未来人们, 尤其是年轻人的口味变了, 他们更爱吃 hamburgers 而不爱吃 sandwich 了
- 2) George 忽视了在他国开新店可能存在的 culture 问题, 他的 sandwich 不一定符合当地人的口味, 他没有进行市场调查, 不能直接推断在别的地方也卖得好
- 3) 证据只说他选出来的三个员工受过他培训, 但没有 evaluate 他们的能力和个性, 不能充分说明他们能胜任 manager 的工作

02. 摩托车公司更换广告渠道

【本月寂静】

一個賣機車的公司, 從 survey 統計 90% 的 user 覺得看完 social websites 的 advertisement 沒有刺激他們買任何產品。再加上上次 television 跟 radio 發出機車的廣告以後 sales 增加了 15%。於是作者認為如果要 profitable, 就應該停止 social websites 的廣告, 然後在 television 和 radio 發廣告。(by [DiligentTingyu](#))

【考古】

V1: Metro Motorcycle Company 的 market researcher 向公司管理层 (好像是 director of the designing department 也不是 advertising department) 提出建议:

“Metro Motorcycle 在 social network website 上面投放的广告没有效果 (has no effect on sales), 因为根据一个 survey (没说时间和做调查的是谁), 90% of the respondents 表示 they had never bought any specific products after watching ads on social network website。作者接着说 advertising through television and radio yield far more sales。去年在 television and radio 上投广告以后, sales of motorcycle rose 15% in the city。所以该 market researcher suggests: in order to make the marketing project more profitable, the company discontinue advertising on social network and spend all ads budget on television and radio ads instead, ” (by [icemelon](#))

V2: A memorandum from a marketing researcher of Metro Motorcycles:

The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. In a year, after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social networking website. (by [Chelsea18](#))

V3: 一个摩托车公司的 marketing reserach analyst 说: the advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A customer survey from one social media websites, 90% of the survey answered said they never purchase the product shown on the website (意思就是他们根本不买或者根本和他们不相关) . In a year, after the company implement the TV and radio advertisements in the

Metro City, the sales of motorcycles increased. So, the company should put all the advertisement budget on TV and radio ads, instead of on social media website... 大概就是这样. (by [H.Qi](#))

V4: 一家公司认为 online ads 没有 television ads and radio ads 有效 (effective)。因为他们做了一个 survey, 90%的 website users 表示他们不会因为网站上有某个产品的广告而去买这个产品。过去一年里, 这家公司的 online ads 的销售额比 TV 和 radio ads 的销售额少。为了提高利润, 这家公司决定 discontinue online ads, increase the investment in TV and radio ads. (by [Shinny2015](#))

V5: 一个 marketing reserach analyst 给 motorcycle company 的 head of advertisement department 的 memo 里说: 我们的 social media website advertising 完全没有起到计划中的作用。从一个 social media website 数据显示 90% survey from the site 说广告没有促使他们去买这个公司的 motorcycle。同时, 我们去年在 television 和 radio 上投放了广告, 今年的 sales 增长了 15%。所以, 我们应该放弃 social media 广告的 budget, 把资金投入 to television+radio 的广告中。 (by [MichelleHY](#))

Metro Motorcycles change advertisement plan: A article from a researcher of Metro Motorcycles to the head of the marketing department:¹_{SEP}The advertisement budget spent on social media websites has no effect on sales. A user survey shows that 90% of the participants said they never purchase the product because of the advertisements on the social networking website. On the contrary, TV and radio advertisements have better effects. In a year , after the company implemented the TV and radio advertisements in the Metro City, the sales of motorcycles increased. Therefore, in order to increase company advertisement profitability, the company should stop spend money on internet advertisement and put all the advertisement budget on TV and radio ads instead . Q: please evaluate the article and the researcher's plan. (by [sophie2018](#))

参考思路

1. 错误取样: a) 样本选取不够, 只有一个; b) 样本不一定具有代表性, 未必代表整个 social media 的 group;
2. 其他因素: a) 可能整个 industry 在那一年因为一些明星效应或者其它原因导致了 industry 的增长, 不一定是因为 TV 广告导致了公司的业绩增长;
3. 情况变化: 未必广告在 TV 和网站是互斥的, 没证明其它方案没这个方案好, 也许一半一半可以达到更好的效果, 而不是单一投资广告在一个领域。

构筑提供的思路: (by [icemelon](#))

- 1) survey 的样本不具代表性。可能 respondents 都是穷学生, 经常上社交网站又买不起摩托车这种贵产品。如果公司把广告投放在白领阶层常上的 SNS 上, 销量可能会有明显提升。
- 2) oversimplified causal relation. 15% 的销量上涨不一定是因为电视广播广告, 可能是因为去年一直在搞促销, 大家就都来买。基于的假设: transfer budget to television and radio ads 以后销量会继续上涨。如果移了广告费, 今年销量又没涨, 公司就方了。。
- 3) 在得出最后结论之前, researcher 需要做 benenefit-cost analysis. 也许电视广播广告费很贵, 比 social network 广告贵三倍, 但是并不能带来相应的销量增长, 这种情况就可能赔钱。
- 4) 原文说销量在城市上涨了 15%, 不代表全国销量都上涨 15%, 可能 nationwide 销量是下降的, 这种情况下不能说电视广播广告起到积极作用。
- 5) 没有证据表明双管齐下不会达到更好的效果。
- 6) 撤掉 SNS 广告有潜在危害, 可能没办法吸引一部分潜在客户了。

构筑提供的思路: (by [gy 小蜜](#))

- 1) 只在一个网站上 survey sample 太小。不具有代表性
- 2) sales 增长可能有别的原因 在电视广告播出后可能只是巧合
- 3) 不一定更 profitable 因为广告费用可能会增加很多

构筑的攻击点: (by [soul_shadow](#))

- 1) 百分之十的销售增加并不一定来自于广告, 很可能是其他原因导致的比如提高了车子的技术
- 2) 以前人们不在意 social network 不代表以后不在意
- 3) 调查可能有误

构筑提供的思路: (by [鲸 0505](#))

- 1) 样本不全
- 2) 相关 \neq 因果, 可能第三因素导致 sales
- 3) 有第三方案, 结合网站和电视广告

构筑提供的思路: (by [penghui_zhang](#))

- 1) small sample size cannot represent all the samples in the pool.
- 2) sales 的增加和电视广播的广告没有任何 causal relationship, 也许是巧合。就算有因果关系, 那么也有别的因素可以影响 sales 的上升, 不止广告一条路。
- 3) profit = sales - cost. 销售上升不等于 profit 增加, 也许 sales 的增加不能 cover 成本的 shift, 结果还是没钱赚。

构筑提供的思路: (by [vickydomi](#))

- 1) 调查不具有说服力
- 2) 导致销量增长的因素有很多, 并不一定只是因为投放电视 radio 广告
- 3) bad plan, 转移 budget 投放广告并不一定能导致销量增长, 可能 television 广告已经饱和。而且可能有副作用: 太多广告还可能引起消费者的反感

构筑提供的思路: (by [Zoe-IESE](#))

- 1) Sample scope, respondent
- 2) Casual relation between advertisement on TV and profits. Insufficient infor. To prove close relation sales growth and TV advertisement
- 3) ROI. Many factors decides the profitable marketing campaign

构筑提供的思路: (by [Ronß](#))

- 1) 调查不充分。一个网站不代表所有消费者。
- 2) 类比错误。M 城情况不代表整个市场。
- 3) 时间外推。即使 M 城代表整个市场, 即使 M 城成功了。也不代表未来会成功。

构筑提供的思路: (by [sophie2018](#))

- 1) dubious survey : perhaps responders are not typical/ target buyers of Metro Motorcycles;
- 2) false assumption: good sales in Metro city may caused by huge discount in that season;
- 3) Cost-benefit analysis should be preformed here : what if the cost of TV and Radio is prohibitive and can not balance the gains?

- 4) Unpredictable future: there are many factors may stop the company increase profits even ads are well channeled. what if more competition? suppliers goes wrong? machine broke down?

构筑提供的思路: (by [luckyfanta](#))

- 1) 通过样本代表性
- 2) 因果关系
- 3) 未来时间关系来写就行

构筑提供的思路: (by [庄晓曼](#))

- 1) 可能是别的原因导致 sales increase
- 2) 会不会三个一起投资效果更好
- 3) 作者理所当然认为 sales 增长 profit 就会增长

构筑提供的思路: (by [3180035155](#))

- 1) survey 的可靠性 (没有讲调查人数, 范围等等)
- 2) 利润不止和 sales 有关 (成本高的话会亏)
- 3) 两种方法不一定可比 (有点牵强, 我写的没有证据显示这两种方法可比, 可能有的人看互联网, 有的看电视, 基数和影响都不一样)

构筑提供的思路: (by [Emmalululu](#))

- 1) 无据因果 (a occur before b)
- 2) 错误类比 (时地全等)
- 3) survey (no evidence about the poll) 。

03. Greentree 裁员及与咖啡厅合作

【本月寂静】

Greentree Grocers 是个 gourmet grocery retailer, sales 屡创新高, 但是 profitability 利润反而在下降。这家店的主要客户是对品质有要求的高 margin 顾客。为了解决 profitability 的问题, 这个 retailer came up with a business redesign plan: 1、降低支出: (1) 每家门店 lay off 10 employees (2) 店里的商品展出 display 和 free samples 以后就没有了 (题干特别提到了这些是 popular features); 2、和一家 coffee chain 合作, 在门店里开咖啡店, 依据是 survey 说明这个 retailer 和这个 coffee chain 的目标客户是 same type, 所以 Greentree 觉得这么做能够 increase new customers (by [695101293](#))

【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. 建豪华酒店 (Luxury Hotel)

【本月寂静】

作文写的是一个市 Financial director 提议让 taxpayers 集资盖一个 luxury hotel 拉动当地经济 逻辑线是他们有一个 convention center 有了 hotel 以后可以来更多人 现在 center 使用率只有 50% 这样政府 tax goal 不变 visitors 来这个 center 的消费税可以减轻当地 taxpayer 的负担 而且这些住 luxury hotel 而不是当地现有 motel 的会付更多钱。(by [yancy9503](#))

构筑提供的思路: by [yancy9503](#))

- 1) convention center 情况不明 我说如果主要是科学论坛或者求职会 人不会消费很多 target audience may not come for consumption.
- 2) 进一步说了因为 audience 不明 住宿 preference 不能确定 常识大部分人不会因为 hotel 质量决定要不要参会 所以 luxury hotel 不一定能吸引更多人来 如果真的想提高 center 使用率应该想办法搞 center
- 3) 作者假定 tax goal 是一样的 但没考虑这个 luxury hotel 的 maintenance cost 上去之后会成为市里的 new burden 可能 goal 也要相应提高了 而且随着 hotel facilities aging 这部分 cost 会越来越多
- 4) luxury hotel 住的人多了可能导致当地 existing hotels tax income reduction 甚至 luxury hotel 单房利润率比 motel 或者家庭旅馆还低

【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 购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 accommodate. However, the current accommodation level is only 50% at the convention center. 第四层意思: a visitor 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 accommodate 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)

V7: 作文是一个 Financial director 说为了提高 city's tax revenue, local taxpayers should fund to construct a luxury hotel next to the convention center. The visitors at the center will buy goods and services that generate city's sales tax revenue. The hotel can accommodate more convention-goers than the convention center currently attracts. The convention center is currently booked at 50% of its capacity. The tax generated by out-of-town visitors can reduce the burden on local taxpayers. And the people who tend to go to a luxury hotel would spend more money on goods and services than those who choose to stay at a cheap motel. (by wzdng)

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 这么个大 project 为了所谓的 long term 的 benefits

05. 收购破产汽车公司 (Fleet Motor) (2 次)

【本月寂静】

作文: Fleet Motor 要扩大国际市场和产能, 提议收购 Galaxia 国家的一家 Futura Automaker, 这个厂一直亏损, 而且 no market presence, 但是 FM 要把自己 leading model 的生产线转过去, 把自己 top marketing and management 的 employer 转过去。(by [小小懒](#))

作文和之前的狗主一样: Fleet Motor 要扩大国际市场和产能, 提议收购 Galaxia 国家的一家 Futura Automaker, 这个厂一直亏损, 而且 no market presence, 但是 FM 要把自己 leading model 的生产线转过去, 把自己 top marketing and management 的 employer 转过去。(by [visionarynnc](#))

【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."

The CEO of Fleet automobile company writes to shareholders: Many of our shareholders show a strong preference for our expansion of the international market and capacity. In order to achieve this goal, we will acquire a failing company, Futura Motors in the country Galaxia. Since the rapidly increasing population in Galaxia will be the promising customer base for our company, saving Futura Motors will help us enter that country's market where we did not enter. We will change Futura Motors production lines to the same as Fleet Automobile's which made Fleet Automobile the lead in the industry. And we will keep most of current workforce in Futura Motors, and change their marketing and management teams to our best employees. (by [Mia2018](#))

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 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, 很有可能在他们的管理下, 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。

构筑提供的思路: (by [vickychi0913](#))

- 1) 无根据假设, FM 失败完全是由于 models 失败, 还可能是公司腐败。欺诈, 失去信誉, 或者是 Galaxies 这个国家不流行这个产品
- 2) 保留原有生产线未必能提高生产效率, 因为有可能生产线工人也存在问题
- 3) 未必 merge 能获取大量客户, 以来失败企业未必有很多客户, 二来客户粘性可能不够, merge 有可能是坏消息产生市场恐慌, 人们为了减少不确定性不再使用 FM 产品。

构筑提供的思路: (by [探宝鼠](#))

- 1) 国家不同, 自家的 model 不一定在另一个国家适用。
- 2) 破产的公司失败的原因可能是因为那个国家竞争力太强, 而不是自己的生产线不行, 可能是管理等问题。换了新的生产线未必可行。
- 3) 自家厉害的员工去新的公司当管理者, 原公司的员工未必能适应他们的管理方法, 可能会跳槽, 影响到公司运转。

构筑提供的思路: (by [MAVISCHAN1122](#))

- 1) 没有做过调查, 不能就认为能吸纳大量客户。
- 2) 时地全等, 在北美成功不一定在 G 成功。
- 3) 员工和营销策略可能只是在本地行得通, 在 G 可未必行得通。

构筑提供的思路: (by [astronnavtes](#))

- 1) 提出意见的股东只是小部分, 很多满意现况的不会提意见。在重大商业决定之前应该知会所有股东, 统计意见, 不然后人家不高兴了可能会抛售股票导致股价下跌。
- 2) 开拓别的国家市场的成本。需要了解进出口政策, 税率, 是否需要商业执照等。
- 3) FA 失败的原因不止手机型号, 也许 marketing, 售后服务不好, 或是当地市场很多竞争者。
- 4) 接下来十年的 trend 谁都说不好。

构筑提供的思路: (by [胡椒姐](#))

- 1) 仅因为国家 D 人口增长就选择进入那个市场不理智 需要分析那个国家的各个情况综合决定
- 2) 没说为什么公司 B 快要破产了就收购人家 不令人信服 要知道那个公司为啥不行 值不值得收
- 3) 不分青红皂白就把人家生产线换了 A 公司的产品在自己国家卖的好也不意味着在新国家也 ok 得 全面分析 competition, customer, 等等因素再决定

构筑提供的思路: (by [commsnd](#))

- 1) 时空对等错误: 替换现有生产线不一定在 G 国也能受到同样的欢迎;
- 2) 即使在 G 国大受欢迎, 不代表就打开了国际化的大门, 要看 G 国的市场份额和在世界上的地位;
- 3) 替换现有营销和管理团队却保留生产人员不是保证并购成功的有效手段。

06. 旧仓库区改步行街

【本月寂静】

一个议员给市长写信, 说 creative industry 现在是最好的, 学者研究这些行业从业者会被 pedestrian-friendly zone, 艺术街区什么的吸引。然后建议改造一个 warehouse 成 pedestrian-only zone 艺术街区 (重复上面学者的) 来通过创造新的 job sector 实现本区产业升级 (by [小川 link](#))

【考古】

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

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

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

构筑提供的参考攻击点: (by [siennasong](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [777APLUS](#))

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

构筑提供的攻击点: (by [Echofly](#))

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

构筑提供的思路: (by [大雨栗子](#))

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

构筑提供的思路: (by [钛合金娘子](#))

- 1) Causal oversimplification: Other factor, such as municipal services, transportation, and investment policies, may be virtually crucial in the development of the Steelville's economy.
- 2) Gratuitous assumption: The argument rests on the poor assumption that the renovation from an old warehouse to a pedestrian-only space will boost the municipal economy.
- 3) Either-or choice: The argument unfairly assumes that the old warehouse and a new pedestrian-only space are mutually exclusive and the mayor must make an either-or choice, but the author fails to rule out the possibility that the coexistence of the old warehouse and a new pedestrian-only space may produce better results.
- 4) Gains vs expenses: The author fails to take into account the increase in cost of the transition from the warehouse to a pedestrian-only space, and the inefficiency that may arise from such a sudden transition.

- 5) All conditions are the same: It is possible that the trend (identified by the author) will greatly fluctuate or even reverse in the future. (这个想法可参想美国 08 年金融危机后重回实体经济的例子)

构筑思路: (by [PapaDoc01](#))

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

构筑提供的思路: (by [kiivii](#))

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

构筑提供的思路: (by [panxiaoshu](#))

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

构筑提供的思路:

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

构筑提供的思路: (by [miaomiao2](#))

- 1) 专家的调查 sample 可疑, 代表性不足
- 2) 作者错误 assumption

构筑提供的思路: (by [ikkiki](#))

- 1) 整个社区环境不能被措施改善
- 2) industry 来 s 市和 industry 的人们喜欢怎么样的居住环境 无关
- 3) creating a new job sector 不等于 guarantee the economic renewal

构筑提供的思路: (by [小何糖水](#))

- 1) 这些设施能不能吸引新产业的人, 可能新产业的人来这个地方还要看当地的基础设施工作机会收入水平等等
- 2) 即使把人吸引过来了也不一定能变成新经济, 新经济还要其他条件, 比如说新产业的公司。

构筑提供的思路: (by [lmilly](#))

- 1) 1 无端假设, 没有证据证明 creative industries 是最活跃的经济, 也不能证明改造能够吸引新产业。改造可能不足以吸引, 还需要类似 university 这种其他设备。
- 2) 2 入不敷出, 创造的新收入新工作不一定能补偿改造投入和厂房的机会成本。

07. 眼镜公司

【本月寂静】

作文是公司亏损, 老板觉得是因为眼镜架外包给别人成本太高。外包 35 块 他自己做 25 块。他想花 50000 买机器外加人工。他觉得这样肯定能盈利。 (by [Chuu Ack](#))

【考古】

V1: Email from chief engineer of a eyeclass company:

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

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

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

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

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

V6: 一个眼睛生产商写给 CEO, In the last two years, we have not showed profit. The high cost is eyeglass frame. (镜框成本高) We have been outsourcing frame and costed 35 per flame. We have invested in machinery about 30000 and an additional labor, we will cost 25 per frame. 会有 advantage 并且在未来几年 profit (by [Amber-04](#))

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

参考思路:

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

构筑提供的思路: (by [datouaxiao](#))

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

构筑提供的思路: (by [zoyahaha](#))

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

构筑提供的思路: (by [野狼凶悍](#))

- 1) profit 是由 sales revenue 和 cost 共同决定的, 如果生产的 frames 质量不过硬, 可能会造成 sale 下降。
- 2) 2.50000 刀的资金从哪来没说清楚, 如果是 debt financing 的花会不会 interest 会抵消下降的成本从而也不会实现盈利。
- 3) 决定未来利润水平利润的因素有很多, 及时的确能够降低 cost, 一些 loss, bad management 之类的也会造成不能实现 profitability 的情况。

构筑提供的思路: (by [leleoooo](#))

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

构筑提供的思路: (by [maestrojoy](#))

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

构筑提供的思路: (by [萨维学姐](#))

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

构筑提供的思路: (by [gladtoseeu](#))

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

构筑提供的思路: (by [Roxyohoo](#))

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

构筑提供的思路: (by [flyelephantli](#))

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

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

构筑提供的思路: (by [块块快跑](#))

- 1) 单个零部件的 cost 不应该决定公司的总体盈利情况, 提建议的人 overestimate 这个 cost 增减的作用;
- 2) 作者没有提到产量多少、销量多少, 改自己生产后, 成本是否真的会下降?
- 3) 现在成本的降低不代表未来持续盈利

构筑提供的思路: (by [加大](#))

- 1) 因果关系: 没有其他证据证明利润下滑是因为 镜框的制造成本造成的
- 2) 没有证据证明 投资生产设施可以成功, 也许还需要很多很多必要条件
- 3) 时地全等, 就算现在有用, 未必将来有用。

构筑提供的思路: (by [Flora319](#))

- 1) 错误归因, 也许还有很多其他因素比如产品设计、市场营销、生产效率等导致没有盈利, 特别是一个初创企业一开始没有盈利因素就更多了
- 2) 即使这个原因成立, 不一定是 "best" use of financial resources
- 3) 没有考虑 potential risks, 比如自己做的质量不够好, 反而会导致销量下滑

构筑提供的思路: (by [周万一别回头](#))

- 1) 1 可能有其他更重要的原因导致没有 profit, 光换工厂没有用
- 2) 2 换方法没有考虑到工人以及工厂沉没成本等的不可直接测量的成本 (后来觉得这个点不是那么 solid。。)

构筑提供的思路: (by [yklmw](#))

题目不是很难, 但可选角度多了之后速度控制的不是特别好, 攻击角度供参考:

- 1) 投入 50000 就可以降低 cost 不现实: 公司一直不 make profit 拿不出 50000, 自己购买 machinery 和 laboror 需要磨合期和熟练人工等因素, 无法一下子降低 cost
- 2) 即使能够降低 cost, 也不一定能实现 make profit, 问题可能出在 sales, 举了几个例子
- 3) 即使能够 make profit, 也一定是 best use, 不是一个 either or 的选择, 举了几个其他使用资金的例子

08. 明星代言 (Alpha cologne)

【本月寂静】

有个卖 cologne 的公司发现他们用 athlete 做代言人之后的四年销量增加了, 但是这两年销量就没变了。所以这个作者就建议说咱们产品老卖给中老年群体, 得换代言人转变公司形象 (推荐了个人, 是 Pop star), 这样就可以 target youth market 重整销量 (by [KuiperO](#))

【考古】

V1: 一个公司的 Marketing director 说: 在过去的四年, 我们公司的 Alpha (他们公司的一个产品) 的 sales 一直 increase, 但在最近两年 Alpha 的 sales 却 remain 了, 经过调查我们发现我们公司现在的 Alpha 产品的 Spokesperson 是一个什么什么人 (我记不住了), 然后这个人在 middle-aged 和 older man 的群体里很受欢迎, 于是我们的 Alpha 产品主要的 consumer 是 middle-aged 和 older man。于是这个 Marketing director 又说: 现在我们应该换掉我们 Alpha 的 Spokesman, 换成一个什么 pop 流行歌手 (名字忘了。。), 这样我们的 Alpha 就能打开 youth 的市场, 进而继续 increase Alpha 的 sales。(这篇作文我记得很清楚, 应该就是这样。) (by [Labmem009](#))

V2: 一个公司叫 Alpha 貌似, 它开展了一个 advertising campaign "I'm Alpha Man" 的广告行销, 让一些运动员给它们代言。在其开始的四年里, 有力激活了中老年男性的运动产品市场, 从而达成销售 30% 的高速增长。但是在过去两年里, 公司的销售额 remain at the same level。一个 research 表明, 这个公司的顾客主要是中老年人。该总监宣称: 再次形成高速增长的最佳方案就是在年轻男性的产品领域加大广告行销力度, 并且聘请摇滚艺人 (一个年轻人的偶像, 具体叫什么忘了) 担任形象代言, 高调展示时尚、新潮的品牌形象, 将目标客户从中老年人转换到年轻人, 以求获的年轻男性消费者的追捧, 从而再次创造销售猛增的业绩。(by [cyrann](#))

V3: Alpha cologne 这个项目的 Marketing Manager 一些提高销售量的建议:
Alpha 这个项目 在过去 4 年里享受了 30% 的销售增长, 其广告靠的是运动员代言人。市场调查现实其消费群体主要是中年人及老年人, 但在过去两年销售额没有明显的提升。为了提升销售额, 应该扩大消费群体至年轻人。市场部经理提议应该雇佣流行音乐巨星 D...Cleaver 作为 Alpha 这个项目新的代言人, 并把目标群体从传统的中老年变为新潮的年轻人。这样销售额可能就会增长了, 因为每一个角落的年轻人都会知道这个项目。

V4: Company's cologne has experienced significant sales increase of 30% annually in the first four years of its launch. The company uses advertising campaign with professional sports stars and research found that most customers are middle-aged men. Cologne sale slowed down in recent years and CEO believes that they need to get younger people to use the cologne and he will hire Justin Bieber as their new spokesperson to achieve this.

V5: 说的是有个什么 A 开头的 Cologne 的公司。说近两年来 sales 一直不涨。然后说是因为目标群体的问题。之前的顾客大多都是中老年的 group。然后说现在能提高 sales 的 best 方式就是把顾客群转移到青少年。这样就可以提高 sales 之类的。反正大概就是这个意思。挺好写的。比如说 best 太绝对了。或者说有其他的方法提高 sale。或者说可能 market 本身就比较惨, 不是公司的问题之类的。(by [287127556](#))

V6: Alpha Male Grooming Product Market director 给 CEO 提议: 公司利润持续三年不长 但是 上一次增长是在四年前 当我们 hire 运动员 给我们 做广告 我们的主要客户群是中年人。现在 为了提高销量 我们 应该 把销售对象转向年轻人 所以我们应该 hire 一个年轻的 teen pop star 来做代言 相信 增长。(by [getgoodie](#))

V7: 一家叫 Aphal 的公司的 marketing manager 写给 CEO 说: 他们的产品 Aphal(好像是这么写)以前一直保持 30% 的增长趋势, 是因为 advertising campaign specialized 在中老年人, 请专业运动员来做 spokespeople。但是这个产品的销量这两年不再增长了, 所以应该更换 marketing strategy. 新的 strategy

应该更改目标消费群体，并请一个叫 D 什么的 pop musician 来做新的 spokesperson，就能够将消费者群体从保守的中老年人改成活泼的年轻人，从而让这个产品的销量继续增长。(by [Syona](#))

V8: the managing director of Algae Men's products (全名不太记得了, algae 肯定是对的) write to the CEO:

For 4 years after our first 'I am algae man' advertising campaign, where we used famous athletes as spokesman, our sales were increasing, and our consumers are middle-aged and older men. for the last 2 years, the sales remained at the same level. I propose to hire Dustin Xxx, who is the teen pop star, as our spokesman, to open the youth market. It will increase our sales. (by [tobbyqin](#))

V9: 写作考的是, marketing director 给 ceo 的建议, 说公司的产品"Alpha congenes 啥的", 销售增长了 30%, 因为 the first four years of "一句广告词"的 advertising 活动请了运动员做 spokespeople, 一个调查显示产品主要受众是中年人。但是 in the last two years, sales remained at the same level。最好的方式, 是关注到 untapped potential target-- youth customer。推荐请一个 the latest teen pop 歌手 DC 来代言, 从中年受众到年轻受众, 这样就能 increase sales。(by [黄昏的盛宴 G](#))

V10: 大概讲的就是一家做男士 grooming 用品的公司叫 Alpha, 他们通过一则宣传广告 "I'm Alpha man", 主打成熟男性的路线, 很受 middle-age 和 older man 客户的喜爱。通过 research 他们的客户主要来源于 middle-age 和 older man。但是近期两年却发现销量停滞不前并没有增长, 于是 marketing 的负责人就认为是因为客户群体年轻人很少, 需要去吸引年轻人客户。于是决定在广告中更换形象代言人为一个年轻的 hip hop 明星。这位明星很受年轻人欢迎所以 marketing 负责人认为用他来做形象代言人 (Spokeperson) 一定可以帮助公司产品获得年轻人的喜爱并且增长销量。(by [小凡在美国](#))

V11: 讲的是有个公司的 executive 给 ceo 写信说, 它们的产品因为参加了一个"alphaman 啥啥啥"的 campaign, 在开始投放市场的 1-4 年销售年年增长, 但是在最近两年 sales 都不怎么增长了; 这个公司原来选的是著名的运动员当代言人, 主要 focus middle aged and older men; 这个 executive 就建议说公司应该选择用一个新代言人 c, c 是一个出名的 teen pop star 啥的, 这样一定可以 attract stylish young men, 把公司的主要客户群体由原来的 middle aged and older men 变成这些 younger men, 增加公司的 revenue (by [子京](#))

V12: 某公司 CEO: 该公司在过去的几年的做过一次 advertising campaign, 那次营销请了某体育明星做代言人, 并且主要是针对中老年群体, 最后取得了很大的成功 (sales 提高)。现在这个 CEO 觉得中老年群里的销量已经又处于瓶颈了, 但是青少年市场还没开发, 他想要继续提高 sales, 它觉得 best way 是再做一个新的 advertising campaign: 转变 target market (从中老年人转到年轻人了), 并聘请某知名童星当代言人, 这样, 他们公司这个产品的 sales 就会继续提高, 并且这个产品会在 everywhere 的青少年里将会都很流行。(by [Carlszz](#))

参考思路

1. 因果关系: 代言人和销量上升。销量不变可能是其他很多原因造成的, 比如 economic recession 等等。
2. 时地全等: 过去用代言人这招管用, 不代表将来还是有用, 也许其他很多竞争者都用这招了, last two years 销量不变不代表以后销量也不变。
3. 无根据假设: 歌星一定能吸引年轻人。没有证据支持这种说法, 年轻的明星并不代表就能吸引到年轻男人, 比如可能一般男生关注明星比较少, 或者在男生中其实运动员更受欢迎, 换了还不如不换。

参考思路: (by [cyrann](#))

- 1) 假设错误: 谁说找了那个 teen pop star 当代言人销量就一定会上去? 可能那个 star 有不良行为, 像抽烟酗酒, 这样就不会起到宣传效果。而且会损害公司形象, 因为 the reputation of the company is tightly linked to its spokesperson.
- 2) 错误归因: 近几年销量平平, 不全是 advertising campaign 的错, 可能是竞争对手设计了 more innovative 的产品或进行了其他促销活动, 或者是市场和经济环境的变化, 导致顾客认为 alpha 家的东西有点像 luxury 而不是 necessity. 毕竟文章里也没说 alpha 家的产品是什么。
- 3) 错误类比: 中老年人有财力, 有自由的购买行为。年轻人花钱得经过爸妈同意, 还没钱。而且中老年人一般比年轻人更 loyal, 因为他们已经形成了自己的生活风格和气质, 用什么都有讲究, 而且他们一般也懒得换。

构筑提供的思路: (by [小泡 Filo](#))

- 1) 雇佣 pop singer 不一定能增大年轻人的市场
- 2) 过去四年 sales 的增加也不一定是运动员的作用
- 3) 就算是运动员让 sales 增加, pop singer 也是错误类比

构筑提供的思路: (by [xinnnyang](#))

- 1) sales 没变是因为其他原因的存在, 没有买的人也许是因为产品价格或质量问题, 这样即使换了代言人也没用
- 2) 青少年不在乎代言人是誰, 他们有其他主要考虑因素, 也许只是想跟朋友用一样的产品或听从别人的实际使用经验或建议, 所以换了小鲜肉当代言人也不管用

构筑思路: (by [dokey960324](#))

- 1) Casual Oversimplification: sales 不增加不一定是因为 target customer 不对啊, 有可能是经济萧条, 有竞争者, 或者服务态度不好、产品质量有问题、广告宣传不够
- 2) Hasty Assumption: 换了目标市场难道就能提高 sales 吗? 你对于 youth market 又不熟悉, 还要重新调查、重新制定产品生产线、重新培训员工, 而且新在市场没有竞争力, 能占到的市场份额又很少, 可能 sales 还会很低
- 3) Cost-benefit Analysis: 转变市场可能会带来很多潜在损失, 比如老顾客流失、随意更改定位使得顾客对品牌丧失信心, 比如重新调查、培训员工的费用, 重新宣传的费用, pop star 代言费更高

构筑提供的思路: (by [tobbyqin](#))

- 1) youth 不一定有买这个产品的需要, 就算找了流行明星也不代表产品有人买。有可能公司的这个 algae cxx 的产品就是针对中老年人的产品
- 2) 影响销量的有可能是其他因素, 并不是因为代言人的问题, 比如说整体市场都不好, 其他竞争公司的销量也可能下降了呢。又或者是 sales 的 service 不够好, 或者四年后用户发现公司产品没什么作用决定不买了。换代言人也起不到作用
- 3) 就算产品没问题, 也针对所有年龄层, 但并没有证据表明这个 POP STAR 可以 lead to increased sales, 缺乏具体数据证明, 也是站不住脚的

构筑提供的思路: (by [塔罗](#))

- 1) 认为 spokesperson 和 target customer 是影响 sales 的唯一因素
- 2) younger men 的购买力不一定有中老年人高

3) market survey 是根据前两年的数据说目标顾客是中老年, 现在的 trend 不一定和以前一样

构筑提供的思路: (by [最爱喝咖啡](#))

- 1) 过去销售增长不一定是因为 campaign, 可能是产品设计得好? 价格吸引人? 产品质量好?
- 2) 年轻人消费能力有限, 未必能贡献多少 sales 增长
- 3) 请 teen pop star 可能很花钱, 需要分析成本收益

构筑提供的思路: (by [何 ship](#))

- 1) 找 pop star 未必能吸引年轻人
- 2) 如果流失了中年人市场, 利润会下降
- 3) 两者结合起来是更好的方案

构筑提供的思路: (by [viola.s](#))

- 1) DC 本人可能有问题, 负面新闻什么的, 会影响到公司的形象就没办法 increase sales,
- 2) 就算 DC 本人没问题, 现在人们换喜欢的人很快, 没有证据显示他一定可以 bring sales
- 3) 啥也没调查就直接 change target customer 没得用, sales 只会降低不可能增加

构筑提供的思路: (by [子京](#))

- 1) 用 c 这个人的 cost 可能大于 benefit (因为他 famous 啊所以要价应该不菲)
- 2) c 这个人 is teen star, 但是目标群体是 young men, 可能人家根本对代言人无感, 甚至可能抵制这个产品 (anti 粉啥的哈哈哈哈哈)
- 3) 即使 young men 愿意为了 c 买这个产品, 它们为产品花的钱也可能不如之前的 middle aged and older men customers 花的多, 因为后者的平均收入更高